

久保敏志 (クボ サトシ)

株式会社エスケイジャパン社長



川上から川中そして川下へと続く キャラクタービジネス展開を目指して

◆当社グループの現況

当社グループにおいて、㈱エスケイジャパンは卸売事業としてキャラクターグッズのライセンス契約を取得し、主にアミューズメント施設への販売を行い、連結子会社である㈱サンエスはキャラクター商品を量販店およびファンシーグッズ専門店等物販業界に卸販売している。また、連結子会社㈱ケー・ディー・システムはメーカーとして、電子玩具・電子雑貨の企画開発・製造・卸販売を行っており、販路としては、ビックカメラ・ヨドバシカメラ等家電量販店である。

小売店舗ナカヌキヤ8店舗については、当社グループのキャラクタービジネスの川下への展開を図るため、7月1日付で旧中川無線電機㈱から営業譲り受けしたものである。8店舗で年間売上高70億円弱の規模である。ここに当社グループのキャラクター商品を導入すると同時に、その売れ行きに関する情報・データを当社グループ全体の仕入れや企画開発に生かしていく計画である。

◆2006年2月期中間決算について

上半期の売上高は55億49百万円（前期比12.7%増）となった。この増収はナカヌキヤの売上が7～9月の3カ月分が加わったことによる。しかし、利益についてはナカヌキヤがまだ貢献する段階に至らず、営業利益は1億29百万円（同72.3%減）、経常利益1億64百万円（同64.1%減）、当期純利益は1億23百万円（同53.3%減）と大きく減益となった。

最も大きな減益要因は本体のエスケイジャパンのアミューズメント施設向け販売が苦戦を強いられ売上を落としていることである。当社製品はアミューズメント施設の中のUFOキャッチャーに代表されるプライズ機の景品として納入されており、昨年上期は当社も最高益を達成したが、夏以降の猛暑・台風・地震などの影響により一気に下降して、当中間期の減益幅が顕著となった。

アミューズメント施設向け売上は、ヒット商品の不在も加わり昨年9月以降昨対を下回っていたが、この9月から昨対を若干超え始めた。まだ回復には及ばないが売上減少の歯止めにはなっている状況である。アミューズメント向けの足元の状況は9月105%、10月108%と推移しており、下期は上期ほどの大幅なダウンはないものと予想している。当社の最大の商戦であるクリスマスで当期の結果はほぼ決まるため、この状況を維持しつつ、ラウンドワン・イオン等のアミューズメントの大型店に集中販売をかけ、小型店の不振をカバーしてクリスマス商戦に挑みたいと考えている。

◆ナカヌキヤについて

ナカヌキヤは、キャラクターグッズ、家電、生活雑貨、コスメ、インポートブランド商品等の販売を事業内容としている。当社はグループ化の際、多少は利益が出ている、もしくは赤字でも改善の見込みがある8店舗に限り譲り受けしたが、その時点では粗利が19.5%弱、販管費が約20%という状況であった。グループ化以降、ヨドバシ・ヤマダ電気等の大型家電店に競合する白物家電を減らし、当社のキャラクター商品や携帯回りの商材の充実を図っている。当社製品は単価が安いと、大物・白物家電を縮小したことにより売上は減少したが、利益率の改善は進んでいる。当社の商材導入の拡大により、現在は粗利率20.5%と、約1.5ポイントの改善がなされ、7月から10月までの平均で若干の黒字となった。来期以降は店舗の販売状況を見ながら、まずは西日本の30万人以上の都市において年に2～3店舗ずつ出店を進めていきたい。

◆セグメント別中間期の状況

1) 卸売事業

本体のエスケイジャパンの売上高は29億82百万円（前期比28.4%減）となった。その内訳は、アミューズ

メント業界向け部門が26億55百万円（同31.4%減）、SP（販売促進）部門が企業の販促物・ノベルティの伸びにより2億48百万円（同34.4%増）となった。

サンエスのキャラクターグッズ販売は、ドン・キホーテ、ヴィレッジヴァンガード、キディランド、イオン向けが好調で売上高9億84百万円（同14.6%増）となり、この中にはナカユキへの納入も含まれている。

ケー・ディー・システムは売上高1億29百万円（同13.7%増）とまだ小規模ではあるが、携帯電話の着せ替えジャケット、キャラスピ（アンブ内蔵キャラクターぬいぐるみ型スピーカー）等が好調である。子会社2社の好調にもかかわらず、まだアミューズメント業界向けに比べて売上金額が小さいために全体の押し上げには至っていない。

2) 小売事業

ナカユキの7～9月売上高は16億9百万円である。月次では、平均販管費が約1億15百万円に対して、粗利は7月1億11百万円、8月1億19百万円、9月1億64百万円、10月1億16百万円と推移しており、月ごとの若干の波はあるが黒字化している。この12月は売上高8億26百万円、粗利率20.5%として粗利高1億70百万円を計画している。したがって販管費1億15百万円に対して約55百万円の経常利益が出せると見込んでいる。

売上高に占めるカテゴリーは、家電40.2%、非家電50.2%、その他9.6%である。現在、家電を徐々に減らしながら、非家電の中の売上ベスト3、①化粧品、②服飾、③レジャー（文具・キャラクター雑貨含む）の比率を更に上げていくことで利益率の改善を図っている。今期は改装等の店のブラッシュアップを行い、来期からの出店計画に備えている。キャラクターグッズなど自社商品を拡大・強化し、利益率改善を図る。広島本通り店は、年間8億円の規模であるが、3階建てのうち、1階のコスメ・服飾売り場で売上の75%を占めている。2階、3階の売上をいかに増やすかが課題である。当社の主力の取引先であるキディランドとの業務提携などを通じて、そのブランド力も活用して相乗効果を狙い、改善を図っていく。

UFOキャッチャーなどのプライズ機も順次店舗内に導入していく予定であるが、既存店ではスペース的に難しい点があるため、新規店で商品のMDを見ながら、アミューズメント性を持ったショッパ展開を目指し、西日本で成功した段階で中部・東日本にも広げていきたい。

◆中期経営計画

2006年2月期の損益計画は、当初、連結売上高130億円、経常利益6億80百万円としていたが、アミューズメント部門の売上が大幅に予算未達であったため、当期の連結売上高は120億円、経常利益5億円と下方修正を行った。

当期の会計年度は前期までよりも1カ月早い2月までのため、11カ月決算となる。来期以降は、ナカユキの出店およびエスケイジャパンのアミューズメント売上が底打ちの兆しがあるため、売上の回復を図っていけるとみている。キャラクタービジネスの川上（企画開発）から川中（卸）、川下（小売）までをトータルに展開していくことを当社グループの事業展開の目指すところとする。

通期の連結業績見込みは、売上高120億円（前期比29.8%増）、営業利益4億75百万円（同32.9%減）、経常利益5億円（同28.8%減）、当期純利益3億7百万円（同28.8%減）としている。

キャラクターのヒットが少ない現状であるが、ナカユキの小売部門を通じてさまざまな販売動向を見極めながら、企画開発に生かしていく。業績は下がりしたが当社の財務内容はおおむね良好であり、シナジー効果の期待できるアライアンスの可能性も探りながら、引き続きトータルなキャラクタービジネスを目指して、今後も企業価値を高めていきたい。また、現状では急激な業績アップは難しいことから、大きな当たり外れより着実に足場を固め、安定成長を重視し、業績が計画を上回ったときは分割や記念配当などの増配で株主に応えていきたい。当期は、タイガース商品を扱っている縁もあり、阪神タイガースの優勝記念配当を実施し、2円増配の年14円の配当とする。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今年のタイガース効果はどの位あったのか。

当期のタイガース効果は約30百万円の実績である。商材はいろいろ用意していたが、最後に4連敗で在庫が残ることになった。本社が大阪にあるため、タイガースグッズは引き続き扱っていく。

アミューズメント部門の4月から8月までの状況を知りたい。

4月から8月までの売上高は昨対で33%減である。その分SP部門が3割程上回ったので中間時点ではトータ

ルで28.4%減となった。

11月以降の既存店ベースの予想はどのようにみているか。

11月も9、10月に引き続き前年同月を若干上回るとみている。12月もクリスマス商材の受注も順調なので昨対はクリアできるであろう。

ラウンドワンとイオンのウエートと寄与について知りたい。

ラウンドワンの売上高は前期6億80百万円、当期は約8億円と見込んでいる。大型新店の出店への納品のほか、ラウンドワンのオリジナルグッズも受注しており、アミューズメント部門売上全体の約12%を占めている。イオンの売上高は約3億円強である。大型店は集客力があり出店が拡大しているが、中・小型店はスクラップが進んでいる状況である。

(平成17年11月14日・東京)

(平成17年11月17日・大阪)