

## 7608 エスケイジャパン

久保 敏志 (クボ サトシ)

株式会社エスケイジャパン社長

### キャラクターエンタテインメント事業が低迷

#### ◆リテイル事業の撤退により売上高が減少

当社グループでは、キャラクターエンタテインメント事業、キャラクター・ファンシー事業を展開している。キャラクターエンタテインメント事業は、当社とSKJ USA が担当しており、当社では、アミューズメント施設のプライズマシン向け商品の企画販売、企業販促商品の企画販売を行っている。SKJ USA は、アメリカにおいて、キャラクターグッズの販売(主にラウンドワン向け)、アメリカのキャラクター発掘を行っており、ロサンゼルスに事務所を構えている。

キャラクター・ファンシー事業は、サンエスとケー・ディー・システムが担当しており、キャラクターのぬいぐるみ、キーホルダー、携帯電話関連グッズなどを、ヴィレッジヴァンガード、ドンキホーテ、キデイランド、LOFTなどに納めている。なお、EC部門は、これまで当社本体に置いていたが、2013年6月よりキャラクター・ファンシー事業の一部門となった。

連結業績の推移を見ると、「くまのプーさん」のヒットにより、2004年3月期に過去最高益を記録している。2009年2月期には、ナカヌキヤの閉店などにより赤字に転落したが、2010年2月期には「スージー・ズー」がヒットし、赤字から脱出した。ここ数年はヒットに恵まれず、業績低迷が続いており、現在はキャラクターの発掘に力を入れている。

2014年2月期第1四半期の連結売上高は15億61百万円(前年同期比18.7%減)となっており、これはキャラクターエンタテインメント事業の低迷、リテイル事業の撤退が要因である。売上総利益率は26.1%となっており、為替の影響などで2ポイントダウンした。販管費については、リテイル事業の撤退により4億69百万円(同14%減)となった。以上の結果、営業利益はマイナス60百万円、経常利益はマイナス53百万円、四半期純利益はマイナス58百万円となっている。

#### ◆セールスプロモーション部門が回復

セグメント別の状況として、キャラクターエンタテインメント事業については、売上高が8億76百万円(前年同期比22.9%減)となった。営業利益は前年同期がマイナス22百万円、当期がマイナス81百万円となり、赤字幅が拡大している。

売上高の内訳として、アミューズメント部門は7億6百万円(前年同期比29.7%減)となった。「星のカービィ」、「ひつじのショーン」で1億27百万円の増収となったものの、前年同期にヒットした「モケケ」、「Moja!」などの反動で1億73百万円の減収となっている。一方、これまで苦戦していたセールスプロモーション部門については、企業の業績が上向き、食品業界や製薬業界向け販促商品の受注が増加したため、1億70百万円(同29.8%増)となったが、まだ売上規模が小さく、アミューズメント部門の減少をカバーするまでには至っていない。なお、これまでは東京が中心であったが、関西にも人員を配置し、大手製薬メーカーなどと商談を進めている。

キャラクター・ファンシー事業については、売上高が6億84百万円(前年同期比19.1%増)となっており、「なめこ

栽培キット」、「LINE」、「ドラゴンクエスト」、「ふなっしー」などで1億92百万円の増収、前年同期にヒットした「ワンピース」や「リラクマ」などの反動で75百万円の減収となった。現在、市場では、「ゆるキャラ」が人気を集めており、特に当期は船橋市の非公認キャラクター「ふなっしー」の売上高が大きく増加したが、著作権を獲得することができず、仕入商品であったため、利益の増加につながらなかった。結果として、営業利益は12百万円(同40.2%減)となっている。

### ◆「閃乱カグラ」の全国大会を開催

SKJ USAについては、第1四半期の売上高が8百万円となった。ラウンドワン2号店への売上高が加わり、バウダイナムコの施設への販売も開始したことから、前年同期比で53.2%の増収となっている。通期では売上高40百万円を目標に掲げており、営業赤字から脱却したいと考えている。なお、ラウンドワンはアメリカで6号店までの出店が決定しており、8月2日に3号店(カリフォルニア)のオープンを控えている。

新規事業のカード部門については、第1四半期の売上高が19百万円となった。前期は「AKB48」の商品を発売したが、今期は「閃乱カグラ」を発売しており、8月には全国大会を開催する予定である。カードゲームは、一般的に「遊戯王」や「ブシロード」が有名だが、「閃乱カグラ」はまだ知名度が低く、カードショップで扱ってもらうことが難しい。現在、知名度向上に向け、全国で体験会を開催しており、ファンを増やしていくことで、早期に黒字化を実現したいと考えている。第1弾として10万パックを販売しているが、20万パックを超えると利益率が好転し、利益への貢献が期待できる。

リース部門については、第1四半期の売上高が3百万円となった。全国の施設(健康ランド、サービスエリア、スーパー、飲食店など)にミニクレーン機を設置しており、東名高速道路の海老名サービスエリアに4台設置したほか、TSUTAYAでの展開もスタートした。現在、1人の社員が約65台を管理しているが、85台前後が損益分岐点となるため、早期に100台まで増加させたいと考えている。なお、この事業は、自社商品の販売だけではなく、リサーチも目的としている。大きな売上・利益は望めないが、リスクが少ないため、今後の柱にしていきたい。

株主還元については、1999年の上場以来、安定配当を重要課題としている。今後も年12円(中間6円、期末6円)の配当を基本とし、計画を上回る利益が見込める場合は、増配もしくは株式分割を実施していく。なお、当社は阪神タイガースの商品を扱っているため、タイガースが優勝した年には記念配当を実施してきた。今年は現時点で2位となっており、好調な藤浪選手のグッズ売上にも期待できる。

### ◆「ひつじのショーン」の新商品を投入

通期の連結売上高は78億円(前期比5.8%減)を予想している。売上総利益は21億58百万円(同6.4%減)、販管費は20億8百万円(同7%減)、営業利益は1億50百万円(同2.4%増)、経常利益は1億50百万円(同0.5%増)、当期純利益は1億5百万円(同10.6%減)を見込んでいる。

セグメント別売上高の見通しとして、キャラクターエンタテインメント事業では48億40百万円(前期比5.1%増)を見込んでいる。第1四半期の段階で苦戦しており、目標を達成するには厳しい状況だが、「ふなっしー」など新商品の投入で挽回していきたい。キャラクター・ファンシー事業では29億60百万円(同2.2%増)を見込んでおり、達成に向けて順調に推移している。営業利益については、キャラクターエンタテインメント事業で43百万円(前期比8.5%減)、キャラクター・ファンシー事業で1億7百万円(同12.3%減)を見込んでいる。

今後、期待できるキャラクターとしては、「ひつじのショーン」がある。NHKで放送されている人気アニメのキャラクターであり、当社がアミューズメント向けに独占契約しているため、今後も新たなバージョンを投入していく予定である。アメリカ映画のキャラクター「テッド」もアミューズメント向けに独占契約しており、今後期待できる。これまでは、リテイル向けの商品が並行輸入されており、当社が代理店契約していたが、アミューズメント向けの契約も獲得することができた。「おさるのジョージ」は、全世界で親しまれてきた絵本のキャラクターであり、秋から商品を投

入する予定である。

阪神タイガース関連では、藤浪選手のグッズを 8 月に発売する。「スティッククッション」、「メラミンカップ」、「LED ライトキーホルダー」をドンキホーテなどで販売する。

### ◆ 質 疑 応 答 ◆

**アミューズメント部門とセールスプロモーション部門の市場規模、シェアを教えてください。**

アミューズメント施設の市場規模は、「くまのプーさん」が流行った 10 年ほど前に約 7,800 億円となった。このうち 2,400 億円程度がプライズ機であったが、ペイアウト率は 3 分の 1 であり、当社が扱う景品の市場規模は 800 億円弱となる。最近では、スマホや家庭用ゲーム機に消費者が流れていることから、アミューズメント施設の市場規模は 4,500 億円程度まで縮小しており、プライズ機の市場規模は約 1,800 億円、景品の市場規模は 500 億円となっている。当社のシェアは、10 年ほど前に 10% となっていたが、現在は 7% 程度まで低下しており、人気のキャラクターを獲得できていないことが最大の要因である。

**「ふなっしー」の著作権を獲得できなかった理由を伺いたい。**

当社はこれまで、上場企業として、「くまのプーさん」、「ドラえもん」など、王道のキャラクターを狙ってきたが、最近のヒットキャラクターには、「ゆるキャラ」や「LINE」など、王道ではないキャラクターも多く、担当者が見逃してしまっている。これまで王道のキャラクターを扱ってきた経験が邪魔をして、あらゆる方向に網を張り、テスト販売などでチャレンジするという点で、他社よりも劣っている。今後も王道は大切にしていすが、若手社員や女性の柔らかい感性を生かして、新たなキャラクターを発掘していきたい。

(平成 25 年 7 月 17 日・大阪)

(平成 25 年 7 月 19 日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.sk-japan.co.jp/images/pdf/kesanset/201402/1402-1q.pdf>

※本稿は公益社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものである。