

## 7608 エスケイジャパン

八百 博徳 (ヤオ ヒロノリ)

株式会社エスケイジャパン専務

### 新たな商材確保により業績回復を目指す

#### ◆連結業績の推移

当社のグループ事業は、当社と SKJ USA,INC.が担当するキャラクターエンタテインメント事業、(株)サンエスと(株)ケー・ディー・システムが担当するキャラクター・ファンシー事業により構成されている。

キャラクターエンタテインメント事業においては、AM(アミューズメント)部門がクレーンゲーム機等、アミューズメント施設向けに商品を製造販売し、SP(セールスプロモーション)部門が企業の販売促進商品等の企画販売を行っている。アメリカの子会社 SKJ USA,INC.は、キャラクターグッズ販売およびキャラクター発掘を行っており、主にラウンドワンの現地法人に商品を卸している。

キャラクター・ファンシー事業においては、ぬいぐるみ、キーホルダー、携帯関連グッズなどのキャラクター商品をヴィレッジヴァンガード、ドンキホーテ、キデイランドなどに販売している。EC(イーコマース)部門は、2013年6月よりキャラクター・ファンシー事業の1部門に移行した。

連結業績推移としては、依然として厳しい状況が続いている。2006年2月期にリテイル事業に参入し、売上高100億円を達成したが、2009年2月期にリテイル事業の店舗撤退等を行った結果、初の営業赤字を計上した。2010年2月期には「スージー・ズー」の売上14億円が貢献し、V字回復を果たしたが、翌年より右肩下がりに推移し、2014年2月期の通期予想は、営業損失1億10百万円となる見込みである。

#### ◆2014年2月期第2四半期業績

2014年2月期第2四半期の連結売上高は32億79百万円(前年同期比24.8%減)、営業損失1億21百万円、経常損失1億16百万円、四半期純損失1億14百万円という厳しい結果となった。キャラクターエンタテインメント事業の低迷とリテイル事業の撤退が売上高減少の主な要因である。売上総利益は8億22百万円となり、利益率は3.9ポイント下降した。前年度の利益に大きく寄与した「AKB48」のカード事業が伸び悩み、利益率の減少につながった。

#### ◆セグメント別業績

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19億14百万円(前年同期比20.2%減)、営業損失1億30百万円となった。内訳としては、AM部門が14億96百万円(同28.8%減)となっており、「星のカービィ」、「ひつじのショーン」が好調に推移した一方、「モケケ」、「Moja!」の売上減が影響した。SP部門においては、製薬業界向けの販売促進商品の好調に加え、健康志向ブームに乗ったムック本のヒットにより、4億18百万円(同40.2%増)と大きく売上を伸ばした。第3四半期以降の数字にも寄与すると見込んでいる。

キャラクター・ファンシー事業については、売上高13億65百万円(前年同期比11.3%減)、営業損失14百万円となった。アプリゲームの「なめこ栽培キット」、「LINE」のキャラクターや「ふなっしー」、「TED」が3億25百万円の売上増となり、前年同期を大きく上回った。一方、「AKB48」関連グッズの売上減が4億円となり、それにかわる商材

確保ができなかったことがマイナス要因となった。

新規部門の進捗状況については、SKJ USA,INC.の売上高が21 百万円(前年同期比 22.9%増)となった。ラウンドワン USA が本年夏に米国 3 号店をオープンし、2014 年には 6 号店までの予定が発表されている。2014 年 2 月期は売上高 40 百万円を目標としている。

カード部門については、8 月に「閃乱カグラ」の全国大会を東京・福岡・名古屋・大阪・仙台において開催した。東京大会では 100 名もの参加があり、非常に盛況となった。当社グループのカード事業参入をアピールするためにも、大会を通じた普及活動を今後も行っていく。年内には「ブレイブルー」のトレーディングカードゲームを発売予定である。アミューズメント施設における対戦ゲームの中では現在一番の人気ゲームであるため、「閃乱カグラ」以上の売上を見込んでいる。

アプリ部門については、当社オリジナルキャラクター「まるねこ」の iPhone・iPad 用無料ゲームを今月配信した。また「でぶねこ」のアプリも近日配信予定である。

### ◆通期業績予想および今後の取り組み

2014 年 2 月期通期業績予想は、売上高 67 億円(前期比 19.1%減)、売上総利益 17 億 71 百万円(同 23.2%減)、営業損失 1 億 10 百万円、経常損失 1 億円、当期純損失 1 億 18 百万円を見込んでいる。

セグメント別の売上高予想は、キャラクターエンタテインメント事業は 39 億円、キャラクター・ファンシー事業は 28 億円である。営業利益予想は、キャラクターエンタテインメント事業が営業損失 1 億 60 百万円、キャラクター・ファンシー事業が営業利益 20 百万円である。

株主還元としては、年 12 円(中間 6 円・期末 6 円)の配当を基本としており、今期も継続予定である。

今後の新キャラクターとしては、深夜テレビ番組の人気アニメーション『Free!』の商品開発を進めており、今後のアイテム増加により数字に直結すると確信している。「TED」については、修正事項の対応により商品化が遅れている。第 2 四半期への貢献はできなかったが、第 1 弾としてビッグサイズのぬいぐるみの監修が終了し、12 月に向けて販売する。初回入荷分も受注完売し、今後も非常に期待できるキャラクターである。「ひつじのショー」は NHK 放映のキャラクターという強みもあり、全国ほとんどのゲームセンターで取扱いが可能となっている。現在東京スカイツリーの NHK ショップにおいて一番の人気キャラクターである。「TED」同様海外のライセンスであるがゆえに商品化が若干遅れているが、第 3・第 4 四半期において巻き返しが図れるものと考えている。「おさるのジョージ」も知名度の高い有力な商材であり、引き続き商品展開を図っていく。「きのこいぬ」は『月刊 COMIC リュウ』(徳間書店)掲載漫画のキャラクターである。競合他社とのライセンス競争により、物販の権利は獲得できなかったが、アミューズメント施設向けの商品化を当社が手がけることとなった。「ふなっしー」については、直接契約ではないが、弊社が企画した商品の独占販売権を所有しており、ゲームセンターにおいてコイン型チョコレート等の販売を予定している。「ゆるキャラ」については、「ゆるキャラオールスターズ」のミニフィギュアを販売予定である。また冬に向けて、ケー・ディー・システムの体温計「キャラ温計」の販売を強化していく。マスクケースも新たに「ポケモン」が加わり、しまむらグループや家電量販店など新たな販路に対し販売を図っていく。「おじぱん」はマスターライセンスをバンダイが所有しているキャラクターであるが、当社がバンダイと契約し、12 月より商品販売を予定している。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**キャラクター・ファンシー事業の1部門となったEC部門の売上について伺いたい。**

直近9月の売上高は約4百万円であり、12月の目標が10百万円である。エスケイジャパンからサンエスに移した理由は、サンエスと商品が重複しており、サンエスが扱っている商品群をEC部門に移行することにより品数が増え、売上が上がるためである。現在楽天市場に出店しているが、自社サイトでも販売している。

**「閃乱カグラ」の売上数について伺いたい。**

第1弾が20万パック、第2弾が12万パックである。全国大会の費用等も含めた適正な利益を得るためには最低20万パックの売上が必要であると考えているが、上代価格を300円と低めに設定していることもあり、当上期の数字に響く結果となった。

**基幹システムはどのようなシステムを入れているのか。**

NECの基幹システムを導入しており、現在新しいシステムに移行中である。子会社のサンエスは既に移行が完了している。1億80百万円の予算を組んでいる。サンエスについては、パソコンはリースで対応しており、12月までにiPadで在庫をタイムリーに見られ、受発注ができるシステムを導入する予定である。今期サンエスで既に完了し、来期はエスケイジャパンに導入する。

**為替対策と中国における原価高騰への対策について伺いたい。**

為替レートは5円程度高く見積もった形で生産原価を設定している。為替差損益のない形での経営を目指しており、為替予約は極力行わない考えである。現在はメーカーサイドの協力をいただいている状況である。

中国における人件費は毎年15%程度上昇しており、歯止めが効かないというのが現実的どころである。中国以外の生産拠点も全く考えていないわけではないが、直近においても中国のほうが割安である。対策としては、生産数と販売数をいかに近くするかということに重点を置いている。当社の利益率は在庫により最も増減する。販売数に生産数を近づける生産システムを構築することに力を入れていく考えである。

(平成25年10月17日・東京)

(平成25年10月23日・大阪)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.sk-japan.co.jp/images/pdf/kesanset/201402/1402-2q.pdf>