企業　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

# 連結・単体とも二ケタ増収を確保

## ◆学校週休二日制が伸長要因

連結業績で当社の連結対象となるのはエスケイジャパン本社と物販向け子会社のサンエスの２社である。連結の売上は35億32百万円と前年同期比７億76百万円（28.2%）増加している。経常利益の伸びが売上の伸びより単体・連結共に若干低くなっている。これは滞留在庫の処分を前倒しで行ったためである。

第１四半期の売上高推移は、44%程度伸長している。プラス要因は、阪神タイガースグッズの好調による。第２四半期においては、14%程度の伸長で阪神グッズの好調は一巡したが、その中でも二ケタ増収となったのは、学校の週休二日制実施により春先からのゲームセンターの顧客の動員が伸長していること、および携帯電話の通話料が下がったことや、デフレによる物価の下落で衣料・飲食等の値段が大幅に引き下げられたことで、近辺でのレジャーに消費が流れる傾向にあることが主要因となる。キャラクタービジネスのピークはクリスマス商戦の第３四半期で、この時期の売上比率は30～32%で、昨年も21億26百万円と比較的好調であった。足元の数値である10月期売上が前年比117%の推移で、11月のクリスマス商戦の完売で計画達成は確実とみている。通期の予想は第３・４四半期がどの程度かによって、更に上乗せとなる。

## ◆アミューズメント業界の推移

アミューズメント業界で比較的伸長しているのは、都心型の路面店である。関西では梅田、心斎橋といった、以前は地価が高かった繁華街に、体力のあるゲームセンターが出店している。好調の要因は交通の便が良いことと深夜型のライフスタイルが流行していることである。24時間型の複合型レジャー施設も、以前は郊外中心の出店であったが、直近では都心回帰の傾向にあり、アミューズメントの構成比率が上昇してきている。これらは、週休二日制、三連休の増加が大きな要因となっている。

第１四半期は阪神タイガースグッズが好調であったが、現在は、阪神タイガースグッズに代わって、モーニング娘のアミューズメント向け商品の版権契約を７月に実施した。９月より発売しており、初回取り扱いは、完売となった。年末年始の第２・３弾の取り扱いを計画している。モーニング娘のアミューズメント仕様は当社が初めて契約し、売上増を期待している。これらのオリジナル商品が好調であったことが要因である。定番商品は低年齢層向けのドラえもん、サンリオ、とっとこハム太郎、男性向けの車関係の頭文字（イニシャル）Ｄが比較的好調であった。

当社の部門は、アミューズメント業界向け部門、物販向け部門、セールスプロモーション（ＳＰ）向け部門の３部門がある。ＳＰ向け部門とは企業のノベルティ商品（販売促進物）を取り扱っている部門で、他部門での使用が終了した償却済みの金型を再利用して企業の販促向け商材を低価格で提供する部門である。現在のところ、売上規模は小さいが、着実に伸長してきており、人員も前期４名から今期９名に増員し、新規顧客も100社に達した。

またソニーコンピュータのキャラクター「どこでもいっしょ」の貯金箱・キーホルダーも好調で、梅田ロフトに専門店がオープンしている。サンエスの物販部門でも前年比132%程度の売上推移で、取引先はイオングループやドン・キホーテである。当社は24時間型のドン・キホーテともいち早く取引を実施しており、それが現在の売上に結び付いてきている。

ゲームセンターの売上規模は6,000億円程度の市場であるが、その中で当社がターゲットとしているプライズ機（ＵＦＯキャッチャーに代表される景品払い戻し型ゲーム機）は38%程度の売上規模である。プライズ機

本著作物の著作権は、社団法人　日本証券アナリスト協会®に属します。

は伸長しており、また比較的広い年代層をカバーでき、ゲームセンターの集客要因となっている。余暇市場は、現在はゲームセンター、ボウリング、遊園地など、低価格で手軽なレジャーが注目されており、子供や学生などはもちろんのこと､大人にとっても仕事が終わった後や休みの日にそのような施設に行ってストレス解消をすることがライフスタイルの主流となってきている。

## ◆当社体制の今後見通し

当社が堅調な伸びを示しているのは､最終ユーザーが増加する場所への営業活動を中心に行っているためである。前期は営業人員が全社員102人中67人、当期は124人中77人で、来期は136人中84人と７人の増員を予定している。商品部門も前期は18人、当期は25人、来期は28人と増員し、また、ＳＰ部門（顧客からのオーダーメイドを受ける営業部門）も増員を図り、営業と商品企画に人員を特化・集中していく。管理部門の人員数は３期連続で横ばいであるが、これを可能としているのは、７～８年前からコンピュータによるシステム化投資を実施しており、早期から東京・名古屋・大阪・福岡の販売拠点で業務アプリケーションを導入したことにより、受発注の効率化を図ったことが当社の強みである。来期も東京を中心とした人員増加の予定である。東京は、現在、企画の20名を含む社員50名で大阪本社は48名と、東京が販売・企画のメインとなりつつある。

次に当社の仕組みは、エスケイジャパンがアミューズメント施設にダイレクトに販売し、ＳＰ部門は企業の販促物を取り扱い、サンエスはトイザらスなどの量販店、小売店に納品している。当社は問屋、代理店を介さず末端のオペレーターへの直販を基本として、更なる拡販に努め、直販による利益率の向上および顧客ニーズをフィードバックし、いち早く商品開発に反映できることが強みとなっている。

今後の売上高の推移は、今期計画70億円であるが、第３・４四半期は足元好調で、若干予想を上回る見込みである。当社は既存ベースの売上に年間10%の増加を見込んでいるが、アライアンスの実現で更に年５%増加を見込んでおり、今後３年で100億円企業になることを目指している。

今後の企業成長と共に、自社開発のデザインによるキャラクターを生み出していくことを視野に入れている。自社発キャラクターのための、売り場確保・安定的な財務内容の維持と、当社との販路拡大とそれに向けたアライアンスの実現を図る。

## ◆直近のM＆Aについて

先週プレスリリースしたが､当社の技術力向上によるボリュームアップを目的とし､株式会社ケー･ディィー･システムという民事再生法適用企業の電子玩具部門の買収合意を得た。ユニバーサルスタジオジャパン（ＵＳＪ）向け商品とモビィペット・ポケットチャージ等の商品がある。この技術の活用でショットが終了した金型の有効活用が可能となり、今後の当社売上増の貢献を見込んでいる。銀座の博品館においてこれらの商品が上位ランキングされている。この技術を当社の既存ライセンシングキャラクターと組み合わせてラインアップの強化が可能となり、販路拡大を図る。

このほか、現在ＵＳＪとの商談は近日中に成立予定で、足元の業績を固めていく。現在、弊社では自己資本比率が50%以上で財務内容も良好であるため､今後とも販路拡大と技術力の整備が可能となる良い案件が出てきた場合は、素早いアライアンスを実施し、既存の販売先、新たな販売先とのシナジーによる展開を図る。今後は知名度の向上を図り、東証二部の上場を視野に入れる。

## ◆　質　疑　応　答　◆

**①卸売業種の取引先景気動向に影響されない今後の安定成長のための中長期的なビジョン、②株式会社ケー・ディィー・システムの電子玩具部門の譲受けが今期および来期の業績に与えるインパクト、③下期の期待商品があれば売上見込みなどについて伺いたい。**

①一般的な卸売業は、メーカーと小売業の仲介となって厳しい業績を強いられがちであるが、当社は小林製薬やアイリスオーヤマといった企業に見られるようにメーカー機能を有する卸売業としてニッチ市場の中にユニークな商品を販売していきたいと考えている。もちろん、他社が発売する人気商品に対しては、顧客ニーズがあれば、卸の機能で応える。アミューズメント部門の当社市場占有率は８%弱程度、キャラクター卸部門も売上規模が12～13億円程度で、競合他社と比較しても小さい。今後は企業基盤を強化しながら、新商品開発

本著作物の著作権は、社団法人　日本証券アナリスト協会®に属します。

と売場開発を行うことにより、売上規模の拡大が可能であると見込んでいる。当社は、中小企業の淘汰と量販店・アミューズメントの仕入れの集約化において勝ち組となっている。

②営業譲受けに関しては、先週、契約締結したが、この契約には債権者集会の認可待ちの停止条件が付いている。この問題が解決すれば、当期の売上ベースで２億円前後増加を見込む。営業譲受けは、債権債務の引き受けが条件となっているため、当期は利益を見込んでいないので、来期は売上５億円で利益30百万円程度を考えており、今後も業績拡大を見込んでいる。

③下期の期待商品はモーニング娘の通年契約と、スヌーピー商品の企画販売で、ＵＳＪ関連があり、下期および来期に向けて期待できる商品である。モーニング娘は、毎月２アイテム程度投入の計画で、来期の７月までで２億円程度の売上を見込む。

（平成14年11月19日・大阪）

本著作物の著作権は、社団法人　日本証券アナリスト協会®に属します。