



キャラクタービジネスで好調を継続中

◆平成15年3月期第3四半期も増収増益

連結対象子会社は、(株)サンエスと、M&Aで12月1日より子会社化した(株)ケー・ディー・システムの2社で、当第3四半期(平成14年4月1日～12月31日)の連結売上高は61億23百万円(対前年同期比25.4%増)、売上総利益は16億47百万円(同18.7%増)、営業利益は4億77百万円(同27.8%増)、経常利益は4億66百万円(同27.9%増)、当期利益は2億66百万円(同27.7%増)となった。

単体の売上高は52億65百万円(同24.0%増)、売上総利益は14億12百万円(同17.4%増)、営業利益は4億62百万円(同26.6%増)、経常利益は4億63百万円(同25.8%増)、当期利益は2億63百万円(同25.4%増)で、(株)サンエスはまだ年間売上高10億円程度の規模であり、(株)ケー・ディー・システムは立ち上げから間もないことから、さほど数字に反映されていない。

キャラクタービジネスの最大の商戦はクリスマス前後であり、12月の売上は年間のピークとなる。第3四半期の売上高は年間の約30%を超え、12月商戦の動向が年間予算の達成に大きく影響する。四半期ごとの売上高推移を見ると、第1四半期は18億57百万円(同44.2%増)、第2四半期は16億75百万円(同14.1%増)、第3四半期は25億90百万円(同21.8%増)となり、今年のクリスマス商戦は順調な売上を達成することができた。

冬物の最終セールや在庫処分が行われる第4四半期は15億76百万円(同4.4%増)を計画している。通期の売上高については、当初の予想では前年比10%増の70億円としていたが、これまでの予想以上に好調な推移を反映し、同20.4%増の77億円と上方修正した。

◆グループ各社の当期の状況

(株)エスケイジャパンは、キャラクターグッズのアミューズメント施設向け販売と、SP(セールスプロモーションの略称、企業の販促物の企画・提供)部門から成り立っている。当期は、多店舗で複合展開している大型路面店や、全国展開のSC(ショッピングセンター)系オペレーターへの販売が好調だった。

都心部に展開する路面店は特に好調で、(株)ラウンドワンの梅田店、横浜西口店の伸びが当社の売上に大きく寄与した。さらに今年は心斎橋店、広島八丁堀、福岡の天神に大型店舗の出店が発表されており、当社ではラウンドワン専門の企画販売部署を立ち上げている。

路面店の売上高は33億84百万円(前年比40.3%増)、イオングループの(株)イオンファンタジー、イトーヨーカドー内のテナントとして展開しているプレビ(株)、マイカルの(株)マイカルクリエイイトなどSC系オペレーター向け売上高は5億91百万円(同28.6%増)となった。

SP事業は東京と大阪で事業展開しており、売上高は1億33百万円(同62.3%増)となっており、今後もっと安定した受注を獲得して、名古屋や福岡営業所にもSP部門を設けていきたい。

(株)サンエスは物販業界向け販売を担当しており、売上高は9億77百万円(同26.8%増)である。特に大きく伸びたのは、GMS(大規模スーパー)が1億27百万円(同124.5%増)、ドンキホーテなどの出店が追い風となったディスカウントショップが85百万円(同97.9%増)である。

また、特に売上が好調だった商品は、当社がパテントを持つ「ポンポンキャラボール」シリーズで、空気を入れたキティなどのぬいぐるみが売上総個数23万7千個、売上高は1億7百万円(同113.9%増)となった。

12月に当社グループの子会社となった(株)ケー・ディー・システムは、監視カメラやセンサーなど電子機器設計製造のES(Electronics Support)部門、FA(Factory Automation)部門、キャラクター電子玩具や電子雑貨を製造するET(Electronics Toy)部門に分かれている。

12月末までの1カ月間の売上高は19百万円で、主な商品としては、着信すると光で知らせる携帯電話関連

グッズ「ディズニークリスタルストラップ」が6.9百万円、「ディズニーフラッシュボールストラップ」が2.1百万円である。このエレクトロニクス関連のノウハウと実績を当社のキャラクター商品の企画販売力に合体させて、電子玩具・電子雑貨部門の強化を図り、家電量販店など新たな販路を獲得していきたいと考えている。

グループ全体の戦略としては、㈱エスケイジャパンのアミューズメント施設向け販売事業、㈱サンエスの専門店やディスカウントショップ向け販売事業、㈱ケー・ディー・システムの電子雑貨製造開発、そして広告代理店や各メーカー向けのSP事業、これらが互いに相乗効果を生み、キャラクター業界のSPA（製造小売）の実現を目指すことである。

◆ 堅実な成長を目指して

アミューズメント業界は日経新聞の産業天気レビューでも引き続き「晴れ」マークである。最近の傾向としては景品提供機の人気が高く、TVゲームやメダルゲームを上回っている。クレーンゲームは、TVゲームをしない人にも、また幅広い年齢層にも楽しめることが特徴で、設置場所もボウリング場、ショッピングセンター、ディスカウントショップとさまざまである。この景品提供機の伸びが当社の強みでもある。

また、キャラクター文化は子どもだけでなく、大人にも親しまれており、キャラクタービジネスの存在カテゴリーは学習教材、衣料品、食品、インテリア、企業広告・宣伝等、あらゆる分野にわたっている。そのすべてが当社にとってはビジネスチャンスに成り得ると考えている。当社は、自社のオリジナル商品と、他社の人気キャラクター商品の仕入販売とを組み合わせしており、他社商品の場合、利益率は下がるが、在庫の負担がないというメリットがある。

PERは、1999年度は8.35倍、2000年度は8.07倍、2001年度は7.12倍、2002年12月末で7.01倍、PBRは同1.38倍、0.82倍、0.93倍、0.90倍、配当性向は同21.1%、24.2%、18.5%、20.3%、配当利回りは同3.07%、3.90%、3.35%、2.89%と推移している。今後も高配当、高利回りを目指していく。また現在、東証2部への上場も計画中で、その際は記念配当も実施したい。

この1月も順調に売上予算を達成しており、通期は連結売上高77億円（前年同期比120.4%）、経常利益4億70百万円（同110.6%）、当期利益2億54百万円（同110.7%）を見込んでいる。2003年度には連結売上高87億円、2004年度には100億円を計画している。この段階では自社発オリジナルキャラクターの開発、拡販を実現させたい。

今後もM&Aなどを交えて事業拡大を図っていきたいと考えており、一昨年は㈱イメージライフの営業部門を譲り受け、昨年12月には㈱ケー・ディー・システムを子会社化した

が、さらに、これまで納品できなかったコンビニエンスストアに販路を有する企業などが候補に挙がっている。

当社は、女性を含め多くの若い社員が活躍し、営業の質も高いと自負している。インターンシップや若手の抜てきなどを積極的に行い、また元阪神の吉田監督がポケットマネーで出していた「監督賞」をヒントに、上司が毎週金曜日に、その週に健闘した社員の推薦状を社長にメールで送り、これを読んで「社長賞」を決め一律1万円を送るなどの試みも行っている。また、新聞の株価ばかり見ている人よりもコミック雑誌を読みあさるような社員の感性や企画力を生かしたいと考えている。今後もキャラクタービジネスに特化・集中し、早期の東証2部上場、連結売上高100億円の達成を目指していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

当第3四半期、特に伸びた商品は何か。

「モーニング娘」、「イニシャルD」、「どこでもいっしょ」のトロで、既存商品のクリスマスバージョンが売上増に加速した。また、9月から発売の「モーニング娘」商品はマグカップ、パッチ、システム手帳など6種類で約36百万円の売上となった。

ケー・ディー・システムの利益面の寄与はどれくらいか。

12月に設立したばかりで、実質はマイナス2百万円となった。新会社設立の登記関係の費用が主な要因であるが、当期では売上高1億20～30百万円、最終利益で若干のプラスを見込んでいる。来期は売上高5～6億円、経常利益20～30百万円を見込んでいる。

(平成15年2月5日・大阪)

(平成15年2月13日・東京)