



自社商品と他社商品を平行して取り扱う

◆タイガースグッズで利益増加

当社は、アミューズメント施設向けにキャラクターグッズの販売を行っている。大阪本社の他、東京、名古屋、福岡に営業拠点を置き、子会社を含めた総従業員数137名のうち90名が営業部員である。営業社員がそれぞれ約25店舗を担当し、全国の顧客に対応している。

連結子会社の㈱サンエスは、キディランドやトイザらス等での物販向け卸、㈱ケー・ディー・システムは、電子玩具を企画・開発しているメーカーであるが、昨年12月に子会社となったため、まだ売上には反映されていない。

第1四半期の連結売上高は24億34百万円と、前期比31.1%の伸びである。これは、最近のレジャー志向が遠出を控え、天候などに左右されずに気軽に楽しめる「安・近・短」へとシフトする傾向にあるため、週休二日制の定着も大きな要因となっている。売上高に伴い、売上総利益も前期比38.2%、営業利益は127.1%、経常利益は141.3%と、それぞれ伸びている。営業利益が伸びているのは、タイガースグッズの好調が要因となっている。単体の業績も、連結とほぼ同じような形になっている。

キャラクターグッズ業界では、第1四半期はゴールデンウィーク商戦がピークとなる。第2四半期は夏休み、第3四半期はクリスマス商戦がピークというサイクルだが、売上としては第3四半期が一番大きく、第4四半期は冬物の処分と春物の入れ替えの端境期、および決算を控えた調整時期という位置付けとなっている。

◆勝ち組企業に対するチーム制の営業

当社の事業は、アミューズメント業界向け販売事業と、販売促進（SP）事業に分かれている。当期は、アミューズメント施設で引き続き都心の大型路面店が好調、郊外では、複合型ショッピングセンター（SC）が好調であった。当社では、都心型路面店に強いラウンドワンや、郊外で強いイオンファンタジー等、勝ち組企業に対して、商品部企画担当と営業部員が一体となったチーム制で営業を行い、OEMの生産も受けることができた。これが売上増加の要因になっている。また、タイガースの効果も大きい。人気商品があると、それが牽引役となって営業がしやすいということがあり、タイガースグッズだけでなく、他の商品の売上にもつながっていく。SP事業では、企画製造部門で飲食店チェーンの「つぼ八」や「くら寿司」等のキャラクター商品、ペットボトルのマスコット等を扱っている。

子会社のサンエスの状況としては、さまざまなキャラクターで展開しているボンボンシリーズも好調である。ケー・ディー・システムは、昨年12月のグループ化から間もないということで、当期の売上は36百万円と少ないが、現在ディズニー関連商品の企画を進めており、今後数字につながってくると期待している。

業界の現況としては、アミューズメント施設のリストラが進み、力のあるところが、都心の地価が下落した場所に出店攻勢を掛けている。最も伸びているのがラウンドワンで、当社はラウンドワン向けにOEM生産を受注しており、オリジナル商品の製造も行っている。ラウンドワンは今後も出店計画が続いており、更なる伸びを続ければ、当社の商品も広がりを見せると考えている。イオンファンタジーも売上を伸ばしており、勝ち組と呼ばれる企業である。バンダイグループのバンプレスト、ナムコ、タイトーもそれぞれ売上を伸ばしている。こういったアミューズメント施設の堅調な伸びは、当社にとってもプラスとなっている。

◆独自のユニークな経営方針

今後の展開としては、連結売上100億円の目標に向けて施策を出している。まず営業力の強化として、東京を中心とした人員の補強を行う。商品企画力の強化としては、経験者の中途採用を積極的に行い、グループ内での情報交換、技術提供を行っていく。また、金型再利用によるコストダウンやオリジナルアイテムの拡充も図っていく。SP部門の拡大としては、ノベルティ事業経験者を積極的に採用し、当社事業の3本目の柱とな

るような業績を上げていきたい。飲料メーカーや飲食チェーン等、有力クライアントの獲得にも努めていく。売上高100億円と同時に、東証一部上場も目標としているが、現在、株主数の面で上場の基準に達していない。安定した高配当の継続や株式分割等で株主還元の充実を図り、株主数を増加させたい。同時に、積極的なIR活動も行っていく。

当社は、1999年の上場後、着実に計画数字をクリアしてきた。まだ知名度の低い企業であることから、まずは企業基盤を作って力をつけ、会社を発展させていきたいと考えている。扱っている商品が、やはり廃りの激しいものであるため、一商品に偏りすぎると危険が伴う。できるだけ幅広い商品を扱いながら、人気商品が出た時に量産を掛けるという臨機応変の体制を取っていく。

確実に伸びてきている要因の一つは、当社のユニークな経営方針にある。大手のバンダイ、タカラ、トミーは、すべてが自社商品であり、人気に大きく左右される。企業基盤も資金力も知名度も高い大手企業はそれであるが、当社の場合は同じようにはいかないと認識し、自社開発商品と他社商品を平行して扱っている。問屋機能も持ちながら、オリジナル商品も持っているということで、小売店にとっては便利な会社である。玩具・キャラクター業界で、こういった形態を取っている企業は他になかった。これが、数字がブレにくいという強みにつながっている。今後も、顧客のニーズを着実に取り入れながら、自社商品と仕入商品のバランスを考えた経営を行っていく。

2003年度の業績見通しは、売上高87億円から89億円に上方修正をした。2004年度の計画売上高100億円に達した場合、自社発のキャラクター部門を作り、著作権ビジネスを展開していきたいと考えている。

株価と出来高については、現在、タイガース銘柄ということで、上場来最高値に近づいてきている。目標を大きく上回った際には、株主に株式分割等で還元していきたいと考えている。配当金については、上場以来、中間と期末それぞれ6円を基準にしており、上場時には記念配当も行った。足元の状況としては、7月は前年比25%増、8月も昨日で昨年の実績に並んだ。タイガースが優勝し、業績も順調に推移すれば、期待されている優勝記念配当を行いたいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

通期見通しで、下期の伸びが悪いようだが、その要因を教えてください。

前半はタイガース効果があったが、下期はそれが少し落ち着いてくると考えている。昨年の例を考え、堅めの数字を出している。また、キャラクター業界全体で大きなヒットが出尽くした感がある。それも要因の一つである。

タイガース関連商品、またラウンドワンやイオンファンタジー向け商品の伸び率を教えてください。

タイガースグッズは昨年が約2千万円、今年が約5千万円となっている。ラウンドワンは約40%の伸び、イオンファンタジーは約20%の伸びである。その他、小売店向けでは、ドンキホーテ向けが出店に伴って売上を伸ばしている。

通期の見通しで子会社が赤字になっていると思うが、どちらが赤字なのか。

サンエスは前年比20%増の約15億円、1千万円程度の利益が出る見込みである。ケー・ディー・システムは、発売前の商品の開発費等があり、3千万円程度の赤字になるとみている。

今期の通期見通しと来期の計画において、経常利益率が同程度となっているが、引き続きケー・ディー・システムを赤字とみているのか。

ケー・ディー・システムが利益に貢献してくるのは、まだ先だとみている。今は、人員を積極的に採用し、新商品の研究開発に力を入れていきたい。長い目で見てプラスになればいいと考えている。サンエスは今期黒字予想である。

タイガースグッズは来期も出すのか。

引き続き出していく。しかし、球団商品は勝敗に左右されやすいので、極力在庫リスクにならないようにしていく。

(平成15年8月20日・大阪)

(平成15年8月22日・東京)