



## キャラクター商品の売れ行き好調で増収増益

### ◆2004年3月期中間決算

当中間期（2003年4～9月）の連結業績は、売上高47億40百万円（前年同期比34.2%増）、営業利益4億6百万円（同127.9%増）、経常利益4億3百万円（同147.6%増）、中間純利益2億5百万円（同118.1%増）の増収増益となった。当社グループは、当社と子会社2社で構成され、3社とも同じ商材（“ドラえもん”、“阪神タイガース”など）によるキャラクター商品の企画開発・販売に取り組んでいるが、主な販売先は、当社がアミューズメント施設のオペレーター（娯楽施設の運営者）等で、子会社であるサンエスがキャラクターグッズ専門店や量販店の玩具売場向け卸販売をしている。また、昨年12月にグループ入りしたケー・ディー・システムは、キャラクターの電子玩具や電子雑貨を企画開発し、現在家電ルートなどへの販路開拓に取り組んでいる。

当社単体の業績は、売上高39億65百万円（前年同期比31.5%増）、営業利益4億11百万円（同127.0%増）、経常利益4億18百万円（同140.1%増）、中間純利益2億28百万円（同133.9%増）となった。当社グループの商売は、扱うキャラクターの人気次第で好不調が決まるものであり、グループ3社が共通商材を使っている関係で、連結・単体の業績は当中間期も互いに似たような結果を示している。

四半期別の売上高は、例年、クリスマス商戦が行われる第3四半期（10～12月）がピークとなる。今期は、第1四半期が24億34百万円（前年同期18億57百万円）、第2四半期が23億6百万円（同16億75百万円）の実績となり、共に計画を大幅に上回ったが、第3四半期26億円（同25億90百万円）、第4四半期15億60百万円（同18億45百万円）という残り2四半期の売上計画についてはあえて修正せず、年末年始の商戦の様態を見たいと考えている。もし、今年のクリスマス商戦が計画どおりであれば、後述する通期計画（売上高89億円、本年8月に当初計画の87億円から上方修正）を、再度、上方修正できることになるかもしれない。

グループ各社別に見ると、当社（連結売上高の82.2%を占める）については、まず、アミューズメント業界向け販売事業において、①路面店系オペレーター向けの売上高が24億56百万円（前年同期比26.4%増）、②ショッピングセンター系オペレーター向けの売上高が5億7百万円（同59.9%増）、③量販店系オペレーター向けの売上高が3億1百万円（同53.1%増）となっている。①では、地元関西はもとより、首都圏・九州方面にも都市型複合施設店舗の出店を積極的に広げておられるラウンドワン（ボウリング場経営）との取引がとりわけ伸びている。このほか、シチエ、ハーマン、アリサカ等との取引も好調である。②では、プレビ、ハローズ、ワイドレジャー、ソユーなどが主な取引先となっているが、いずれも大手ショッピングセンターのテナントとして、全国的にチェーン展開しておられる先である。③では、マイカルクリエイト、イオンファンタジーといったところが主な取引先となっている。以上に挙げた取引先は、買物、食事、娯楽（映画・遊戯等）を1カ所ですべて楽しめる集客力の高い都市型複合施設の中に営業拠点を展開しており、いずれも高業績を上げている。いわゆる勝ち組とされるこうしたオペレーターを多数確保すべく営業努力を積み重ねてきた結果が、現在、当社の強みとなっているように思う。次に、SP（販売促進、ノベルティ）事業では、社内にある企画部門、生産ライン、金型等の余力を効率的に活用しながら、他企業の販促商品を格安で提供しているが、最近、つぼ八、永谷園、ベネッセコーポレーション、くらコーポレーションといった好調な企業で当社の企画品が採用されることになり、事業としてもかなり安定してきている。子会社のサンエスにおいては、アンパンマンシリーズ、阪神球団

（トラッキー）グッズ等の拡充奏功から、7億94百万円（前年同期比35.7%増）と好調な売上実績を上げている。また、ケー・ディー・システムは、昨年末に立ち上げたばかりで、まだ企画段階というのが現状である。当中間期の売上実績は81百万円にとどまっており、本格的な稼働は来期以降となろう。

当中間期の連結売上高を商品分類別の内訳で見ると、①自社企画キャラクター商品6億81百万円（売上構成比14.4%）、②仕入商品40億59百万円（同85.6%）となっており、②のウエートがかなり上昇した。これは、ディズニー商品が、他社ライセンス商品を中心に、非常に良く売れているためである。なお、②の粗利率は①に劣るが、半面、ロス率や販管費をコントロールできる面もあるので、②の割合が多少増えても、トータルとしての利益に大きな影響を及ぼすわけではない。

## ◆アミューズメント業界の現状

少子化進行の影響で、アミューズメント業界の先行きはかなり厳しいのではないかという見方が一部にはあるようだが、実態は必ずしもそうではない。オペレーターの売上高推移を見ると、テレビゲームが盛りを過ぎた2001年を底に、このところV字型の回復を示しており、娯楽消費は健在である。その背景には、幼稚園・学校も週休2日となり、親たちは「安・近・短」型のレジャーに向かう傾向にあることに加え、こうした環境変化から生まれる消費者ニーズを満たすアミューズメント施設も、近年、都市部を中心に急速に整ってきたという事情があると思われる。また、オペレーター売上高の種類別内訳を見ると、プライズ機の売上が全体の4割近くを占め、今や主流を占めるに至っている（2位はメダルゲーム、3位は技術改良が著しいテレビゲーム）。プライズ機の景品を供給している当社グループにとっては、少子化懸念とは裏腹に、現状は追い風が吹いている環境にあると言えよう。

## ◆当社の株価、株主数、配当金の推移

2003年3月の東証二部上場以来、おかげさまで当社株式の出来高は大幅に増え、株価も堅調に推移している。この間、2002年3月には1:1.3、2003年9月には1:1.2の株式分割（無償交付）を実施させていただいた。株主数も、500人ぐらいのレベルであったのが、2003年9月末には1,244人にまで増えてきている。とはいえ、一部上場を目指すには、株主数を今より1,000人以上増やさなければならず、さらなる努力が必要であると考えている。配当金については、安定成長・安定配当という基本的な経営方針の下、1株当たり年間12円配当を基本としつつ、機をとらえて記念配当を行ってきた。最近では、東証二部上場記念配当4円、阪神タイガース優勝による業績好調を背景に2円の増配を実施している。また、発行済株式総数が少ないこともあって無償交付の余力があることから、業績が計画を大きく上回ったような場合には、今後も努めて株式分割による株主への還元を図っていきたいと考えている。

## ◆当社グループのビジネスモデル（将来像）

浮き沈みの激しいキャラクタービジネス業界にあって、当社グループはまだ歴史が浅いので、自己資本をもっと厚くし、安定成長を第一とし、そのために、①外部から版權を取得して自社商品を制作するメーカー部門（ハイリスク・ハイリターン）と、②他社商品をスピーディーに仕入れてそれを卸す商事部門（ローリスク・ローリターン）、③娯楽施設・小売店の運営部門との三つの異なる部門を併せ持ち、特に①②のバランスを時に応じてうまく保ちながら、比較的業績のブレが少ない経営を維持してきた。将来的には、自社発のキャラクターを創案・制作するコンテンツ部門を立ち上げ、売上・利益の何パーセントかはそのコンテンツ部門でも稼げるような体制にすること、および、海外市場への進出を図ることにも挑戦してみたいと考えている。本年7月、グループ3社の企画部門を集約し、新たに東京商品部を設置したほか、中途採用による即戦力のスカウティングを強化し始めたのも、その実現に向けての布石の一環である。

## ◆今後の計画

通期の業績見通しについては、連結で売上高89億円（前期比11.7%増）、経常利益6億5百万円（同22.3%増）、当期純利益3億20百万円（同25.4%増）、単体で売上高73億50百万円（同7.8%増）、経常利益6億20百万円（同18.3%増）、当期純利益3億37百万円（同18.2%増）を見込んでいる。先ほども申し上げたとおり、当中間期および10月（同25%増）の実績が計画値を大きく上回ったにもかかわらず、前年同期並み、ないしはそれ以下の数値に設定している第3、第4四半期の計画について、目下のところは上方修正を手控えている。理由としては、売上の集中期である11～12月の前年実績自体が前々年実績を約4割も上回る高水準であったことや、またキャラクター商品の売上は年末年始の商戦を過ぎないとはっきりしないことなどから、とりあえずは堅めに見ておきたいと考えているからである。また、株主に約束できる確かな数字だけを開示することが、当社の基本姿勢と考えている。株主のためにも、期待感や失望感だけで株価が乱高下するのは望ましくないと考えており、成長に見合った「等身大の株価」を市場から評価いただきたいとも考えている。

なお、2005年3月期については、連結売上高100億円（単独売上高82億円）、連結経常利益7億20百万円を現時点での目標としている。

（平成15年11月18日・大阪）

（平成15年11月21日・東京）