

久保敏志 (クボ サトシ)

株式会社エスケイジャパン社長



財務体質を堅持しながら 売上高100億円突破を目指す

◆2004年3月期決算の概況

当社グループは3社から成り、当社エスケイジャパンはキャラクター商品の企画開発、アミューズメント業界向けおよびSP（販売促進）向け販売事業を行っている。子会社(株)サンエスは、同様のキャラクター商品をGMS・雑貨専門店・ディスカウントストアなどの小売店向けに販売している。(株)ケー・ディー・システムは、電子玩具・電子雑貨・携帯アクセサリなどの企画開発・販売を行うメーカーで、販路は家電量販店などである。

当期の連結売上高は98億77百万円（前期比24.0%増）となり、売上高はこの3年間、年率平均25%伸びている。単体の売上高推移は、前期対前々期比23.4%増、当期対前期比19.5%増となっており、子会社の業績の伸びが連結の業績を押し上げていることが分かる。同じキャラクター商材を異なった販路で企画を変えて販売しているため、単体も連結もほぼ同じような業績推移を示している。

営業利益は9億64百万円（前期比83.4%増）、経常利益9億59百万円（同93.9%増）、当期純利益3億76百万円（同47.4%増）の結果となった。売上と利益の伸びに比較して当期純利益の伸びが小さいのは、本社ビルの時価評価額の下落により、特別損失に減損損失を計上したためである。

連結の貸借対照表については、長期借入金2百万円、短期借入金1億91百万円とあるが、現金及び預金は15億40百万円あり、実質無借金経営である。キャラクター業界は、非常に浮き沈みの激しい業界であり、いち早く人気のキャラクターの権利取得・商品化に対応できるように財務体質を健全に保ちながら、一層堅固なものにしていく方針である。

四半期ごとの売上高推移では、第3四半期のクリスマス商戦が一番の山場であり、次が第1四半期のゴールデンウィークまでの時期であるため、年度の利益は第3四半期まででほぼ確定する。第4四半期は、売上高には貢献するが、在庫処分、春物キャラクターの開発時期のため、利益にはほとんど貢献しない。

グループの内訳は、(株)エスケイジャパン単体の売上高が81億43百万円（前期比19.5%増）、(株)サンエスが18億14百万円（同43.8%増）、(株)ケー・ディー・システムが2億2百万円（同279.9%増）となっている。(株)エスケイジャパンは、週末にファミリー層が手軽に安くレジャーを楽しめる郊外型の複合施設や、好調を維持する量販店系・SC系オペレーターへの売上がそれぞれ前期比50.4%増、27.2%増と大きく伸びている。(株)サンエスは、オリジナル商品の定番化（どこでもいっしょ、スヌーピー、アンパンマンなど）で伸びており、ドン・キホーテなど大型ディスカウントストアの関西地区への相次ぐ新規出店なども追い風となっている。また、ユニバーサルスタジオ向け商品の企画開発中であり、今後の成長を期待している。(株)ケー・ディー・システムは、タイガースグッズが好調で、販路拡大と携帯電話関連キャラクター商品の充実により大きく伸長した。

◆業界環境

まだ厳しい業界環境にある業種が多い中、当業界は「安・近・短」のレジャーが支持され、非常に堅調な伸びを示している。中小のゲームセンターはスクラップされ、大型複合アミューズメント施設に取って代わられるという状況から、店舗件数は減少しているが、売り場面積は拡大している。アミューズメント施設におけるプライズ機の台数が増加していることが当社の業績を支えている。景気が回復したとはいえ、急激に一般の人々が海外旅行に走るということは少なく、企業・学校の週休2日制により、今後も手近なレジャーは定着していくとみている。当社の商品が売れるには、ゲームの中でもUFOキャッチャーなど、景品を取るためのゲーム（プライズ機）が伸びなければならない。プライズ機景品のメーカー出荷売上高は約720億円であり、ガチャガチャ（カプセル玩具）などの景品も入れると約1千億円の市場と推定される。2000年以降、緩やかではあるが、その市場規模は拡大している。アミューズメント施設の売上高は約6,055億円（前期比2.6%増）であり、その中で、プライズ機の店舗売上高は約2,200億円（約36%）を占めている。以前はテレビゲームの売上比率が非常に高かったが、テレビゲームが家庭用に流れ、今後はますますプライズ機が売り場の中心となる

であろう。

株価パフォーマンスについては、前期に2回の株式分割を実施した。東証2部に上場以来、当社の知名度も上がり、株式取引も増加してきた。また、1999年の大証上場以来、四半期決算を積極的に開示し、IR活動を行ってきた。今後も業績の結果にかかわらず、迅速な情報開示に努めていく所存である。

◆2005年3月期の業績見込み

当社の中期的な目標は、①5年間のスパンで売上高2倍の成長、②連結売上高で100億円突破、③東証および大証1部指定達成、である。上場時の売上高が43億円であったが、4年間で100億円に近づいており、1部指定も視野に入ってきている。例年、当社は、計画では約10%の年率成長を見込みながら、実際は25%近くの成長を遂げてきた。今期については、売上高は105億円（前期比6.3%増）を見込んでいる。昨年までのタイガース効果によるキャラクターのヒットも、今期は多少の足踏みが予想されることと、社員増加による販管費増などを踏まえての数字である。売上高100億円を突破した後に向けて会社の足腰を鍛えておく仕込み時期であると認識している。経常利益は9億92百万円（同3.4%増）、当期純利益は5億46百万円（同45.1%増）としている。経常利益は前3期間の伸び率が非常に高かったことから、当期は堅めにみている。また、当期純利益の伸びは、前期に減損会計処理が済んでいることから、売上・利益の伸び以上に反映されている。

17名の新卒採用と、企画開発戦力として4名の中途採用などを営業力強化につなげ、キャラクター商品のライセンス契約も、潤沢な資金を基にさらに推進して商品力を強化していきたい。

現在、アミューズメント市場の中に当社の占めるシェアは10%であるが、毎年シェアを1%伸ばしながら、5年後には15%のシェアとしたい。

さらに、100億円を突破した後は、自社発のキャラクターコンテンツに挑戦する。他社の人気キャラクターも引き続き取得に努め、安定的な売上を保ちながら、自社のオリジナルキャラクターを開発していきたい。企画開発、広告などのさまざまな仕掛けと資金が必要であり、その時に迅速に動けるように今後も財務を守りながら、チャンスに賭けられるよう備えていく。

キャラクタービジネスにおいてシナジー効果が見込める企業があれば、M&Aの可能性も引き続き検討する。

また業績結果にかかわらず、中間6円、期末6円の配当を継続する予定であり、計画値を上回った場合には、増配および株式の無償分割などにより株主還元に応じていきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

2004年3月期の第4四半期の営業利益が高いのは、第4四半期も利益が出る体質になったのか伺いたい。

この期に利益が出たのは、早期に不良在庫の処分を進めたことで、ロスが少なかったためである。幸い売れ行きの悪い商品が少なかったということが要因である。

子会社の利益面の数値はどうなっているか伺いたい。

サンエスで、約70百万円の経常利益が出ている。ケー・ディー・システムはM&Aの初期投資（金型・版權取得料など）で約40百万円の赤字となっており、子会社全体で約25百万円の利益を出している。

今期の子会社の売上・利益の計画を伺いたい。

ケー・ディー・システムは約33百万円、サンエスは約19百万円の利益を目標としている。したがって、子会社全体で約50百万円の利益貢献を見込んでいる。

今期の販管費の増加予想を伺いたい。

社員数が2割増加するが、人件費は1～2割弱の増加とみている。販管費は総額で約20億円、売上比で20%前後を計画している。

(平成16年5月18日・大阪)

(平成16年5月20日・東京)