

久保敏志 (クボ サトシ)

株式会社エスケイジャパン社長



キャラクタービジネスを機動的に展開する

◆平成17年3月期中間決算概要

連結の売上高は49億23百万円（前年同期比3.8%増）、営業利益は4億69百万円（同15.6%増）、経常利益は4億58百万円（同13.5%増）、当期純利益は2億64百万円（同28.9%増）となった。

単体も連結とほぼ同様に、売上高41億64百万円（前年同期比5.0%増）、営業利益4億73百万円（同15.1%増）、経常利益4億71百万円（同12.6%増）、当期純利益2億76百万円（同21.4%増）となった。

過去3年間、前年比およそ25%の成長を続けてきたが、ここにきて足元が落ち着いてきている。ディズニーのプーさん等、売れ筋キャラクターの勢いが一服し、これに代わるヒット商品が少なくなっており、現在の仕込みに取り組んでいるところである。

当社は、アミューズメント施設向けキャラクター商品の製造・販売を行っており、子会社の㈱サンエスは、キャラクター商品を量販店や小売店へ販売、㈱ケー・ディー・システムは、動く・光る・踊るキャラクターグッズ等の電子玩具や電子雑貨を製造し、家電量販店等へ販売している。

サンエスの売上高は8億58百万円（前年同期比8.1%増）、ケー・ディー・システムは92百万円（同13.7%増）となっている。サンエスは前期、黒字化を達成、ケー・ディー・システムも前期は43百万円の赤字だったが、今期は携帯関連グッズのメールブロック等が好調なことから「収支とんとん」に持っていける見込みである。

◆当社の強み

アミューズメント業界におけるオペレーションの売上高は、2001年度の5,903億円から2003年度は6,377億円と、少しずつ成長を続けてきている。町のゲームセンターはスクラップされ、およそ3万軒あった施設がこの3年間で2万7,000～2万8,000軒に減少しているが、小型店が消える一方で大型店は増加しており、売場面積は広がりを見せている。

この状況下、プライズ（景品提供）機が売上高に占める割合が最も大きく、当社にとっては追い風となっている。次に売上が多いのはメダルゲームで、かつて人気のあったテレビゲームは減少傾向にあり、テレビゲームはアーケードから家庭用にシフトしてきている。UFOキャッチャーなどは家庭で楽しむことはできないため、プライズ機の市場は今後も安定していくと考えている。

キャラクターグッズを扱う企業が多数ある中で、当社は創業から14期連続増収を続けて3期連続最高益を更新している。その強みは、海外からダイレクトに商品を調達していること、また自社のオリジナル商品のみを扱うのではなく、仕入れ業者を多く持ち、人気や流行に応じて他社商品も扱っていることである。

自社のオリジナル商品のみを扱う場合、大ヒットした時の利益は大きいですが、自社のヒット商品が少ない時のダメージも大きい。自社オリジナル商品と他社人気商品を組み合わせることで、一気に利益率が上昇することはないが、安定した売上規模を維持することができる。

また、この業界は版權元、メーカー、系列問屋、地方問屋、現金問屋等、問屋のすみ分けがあり、流通の仕組みも複雑であるが、当社は全国2,000社のオペレーター（アミューズメント施設）、小売店とダイレクトに取引し、お客様の生の声を仕入れや企画に反映している。このようにメーカー機能と問屋機能を双方併せ持つことが当社の特徴でもあり、強みでもある。

先日オープンしたドン・キホーテ奈良店では、1階はアミューズメントのプライズ専門店が出店、2階には携帯関連グッズを納品しており、店舗の新規オープンに際して、いち早く商品を確保して納品するという対応ができた。

来月はラウンドワンの大型店が大阪の高槻、堺中央環状、神奈川県川崎にオープンするが、これら各店舗から既に注文を受けており、同社のオリジナル商品も作っている。量販店だけでなくアミューズメント施設においても、専任の営業担当と商品担当を付け、その店のオリジナル商品を作ることなど、一層強いパイプができている。

◆携帯サイト「キャラとーる」

来月からスタートする「キャラとーる」は、当社のプライズ機の中の商品や店頭で販売している商品にQRコードを付け、ドコモのFOMA端末でそのQRコードをカメラで読み取ると当サイトに接続する仕組みになっている。ターゲットは10～20代の若年層から高齢層までのキャラクター好きの人たちで、来年春ごろまでは待ち受け画面のダウンロードなど無料でサービスを提供する。

まずは、当社オリジナル3キャラクターの紹介に重点を置き、露出を増やしていきながら、占い等の有料メニューにつなげていきたい。また、取引先のアミューズメント施設・量販店などの新店情報や、当社のキャラクター商品がどこで手に入るかなどの情報も提供していく予定である。

なお、このサイトのインフラを持つ㈱フジミックは、フジテレビの関連企業であることから、今後は「めざましテレビ」のキャラクターやフジテレビのアナウンサーのキャラクターグッズなども扱い、コンテンツに盛り込んでいきたいと考えている。

◆通期見通しと次なる目標

通期の見通しとして、連結の売上高は105億円（前期比6.3%増）、営業利益は9億98百万円（同3.4%増）、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）、単体では売上高87億円（同6.8%増）、営業利益は9億28百万円（同0.5%増）、経常利益は9億40百万円（同0.5%増）、当期純利益は5億2百万円（同31.8%増）を予定している。

若干低めの計画ではあるが、来期以降2ケタ成長を盛り返すため、企画担当の人材の採用、「キャラとーる」のシステム導入、新卒・中途の積極採用を行い、今期は仕込みの時期と認識している。

配当については、この9月1日に東京証券取引所、大阪証券取引所の第一部銘柄に指定されたことに感謝し、中間では1株当たり5円を加えた11円の記念配当、年間17円を予定している。また12月には創業15周年を迎えるが、実質無借金で財務内容も良好であり、99年の上場以来継続してきた配当重視を中心に、今後も株主還元を行っていききたいと考えている。

1999年の上場以来、5年で売上・利益2倍という目標を上回る成長が達成できたが、次の5年以内には、2倍の連結売上高200億円を達成することを新たな目標とする。そのためにも、キャラクタービジネスに関連する企業とのアライアンス、M&Aも引き続き積極的に進めていきたい。

また、SP事業もこのところ好調で、景気の回復に伴い企業の販促物の受注がかなり増えてきている。この分野の売上高は前期の2億円から今期は3億50百万円を見込んでおり、今後の成長が期待できる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

下期の売上高を前年比5%増と予想している要因は何か伺いたい。

夏以降は猛暑や台風等の影響などもあり、取引先既存店に対する売上高は5～10%ダウンしているが、クリスマスを迎え、多少回復してくるのではないかとみている。

また、既存店が低迷している一方で、ラウンドワンでは3月までに更に6店舗、ドン・キホーテでも新規出店がまだ期待できるため、既存店のダウンを新店がカバーしていけるのではないかと考えている。

アミューズメントのマーケット自体が踊り場ではないかという見方もあるが、それについての見解を伺いたい。

取引先の既存店の勢いが弱まっても、まだ出店への期待は持てる。また、景品市場約800億円のうち当社のシェアは第3位で、まだ約10%強である。商品力・企画力・営業力を強化することでシェアの拡大も可能ではないかと考えている。

しかしながら、将来を見据えた時に、アミューズメント施設向けの部分をカバーできるよう、子会社2社の物販事業を育てて行くことが肝要であり、また、SP事業にも注力していきたい。

(平成16年11月16日・大阪)

(平成16年11月18日・東京)