



アミューズメント施設の不振が影響して減収

◆2005年3月第3四半期の業績

連結会社は(株)エスケイジャパン、(株)サンエス、(株)ケー・ディー・システムの3社であり、第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比1.4%減の76億71百万円であった。グループ会社は販路が違っただけでどれも同じキャラクター商材を販売しており、売れる商材はどちらの販路でも売れるので、連結と単体の増減率はほとんど同じである。この3年間は25%以上の成長を続けてきたので、今期は低めの業績予想にしていたが、さまざまな事情でこの計画数字も未達となり、予想以上の苦戦を強いられることになった。

当社の主要仕入れ・販売ルートとしては、海外と代理店契約を結び中国や台湾等から直接輸入している場合と、パテントを持っている企業が提携工場で製造している場合と、小学館やサンリオ等と代理店契約を締結して国内工場から商材を調達する場合とがあり、キャラクターに応じて使い分けている。この中で(株)エスケイジャパンは、商材をボウリング場等のアミューズメント施設に販売している。またセールスプロモーション事業でノベルティーも手掛けており、年間3億円弱の売上がある。これは、永谷園の商品を購入して応募するとキャラクター商品が抽選でもらえるといった、企業の販促商品向けの企画販売である。子会社の(株)サンエスは、ディスカウントストアや雑貨専門店、テーマパークのお土産店等に卸売り販売を行っている。(株)ケー・ディー・システムは立ち上げて間もない会社であるが、主にディスカウントストアや家電量販店向けに電子玩具・電子雑貨の企画販売を行っている。例えば、キャラクターが光ったり鳴いたりして携帯電話の着信を知らせる雑貨である。

単体で見ると、(株)エスケイジャパンは、第3四半期の売上が前年同期比2.3%減の63億4百万円となった。これは、記録的猛暑、相次ぐ台風の襲来、中越地方地震など、気候や自然災害によってアミューズメント施設への来場客が減少したためである。中間決算までは前年対比で5%程度上回る計画値で推移していたが、9月後半から売上が低迷して在庫を処分できない状態が続いた。10月後半から11月にかけて回復基調になってきたが、年末に任天堂DSとソニーPSP、およびそれに関連するゲームソフトが相次いで発売されたために売上低迷が更に長引く結果となった。これらの商品は、年末から今年3月ごろまで約1,200億円の販売計画が立てられており、当社商材の顧客と購入層が重なっている。また、ロードサイドのアミューズメント施設は、ほとんどの顧客が若い男女であり、自動車で来場しているため、原油価格上昇に伴うガソリン値上げが大きく影響した。これらの年齢層は、月に約150リッターのガソリンを消費しているため、ガソリンが30円値上がりするだけで月に4,000~5,000円ほど可処分所得が減少する。本来なら、このような状況でもヒットキャラクターがあれば十分に対抗できるが、今期はヒット商品が不在であった。バンダイ、タカラ、トミー共に、キャラクター事業の低迷により年末にかけて売上計画の下方修正を余儀なくされている。当社としては、自社キャラクターがヒットするのが一番望ましいが、大手メーカーにヒット商品が出れば来店数は増えて店舗の活性化につながるし、当社もこれらのメーカーから人気商品を仕入れ調達することもできる。今後は自社キャラクター開発を強化し、他メーカーとのタイアップ等により本年春以降に新商品を投入する予定である。また採用も積極的に行っており、社員160名の内15名は新卒である。これらの新人が着実に力を付けているので、企画や販売の面で少しずつ成果が表れてくると思う。

(株)サンエスは、前年同期比7.3%増となる14億98百万円の売上を達成することができた。主要取引先である(株)ドン・キホーテが西日本で大量出店を進めており、当社グループは西日本に基盤を持つため同社向けの売上が大きく伸びた。またサークルKサンクスの関連会社に納入しているオートバイのフィギュアがヒットし売上増につながった。新規ルートとしては、本とキャラクター商品の複合店舗を展開している(株)ビレッジヴァンガードとの取引が昨年末から始まり、順調に拡大している。大阪や名古屋で玩具問屋業界の再編が進み規模の縮小を迫られている中、このように着実に仕入れや販売のルートを広げている意味は大きいと思う。

(株)ケー・ディー・システムは100%オリジナルの携帯関連商品等を発売しているが、新商品の開発が遅れて前年同期比12.0%減の売上となった。しかし「メールブロック」は安定した売れ行きを見せており、現在は

NTTドコモのFOMA端末のカバーが入れ替えられる「カスタムジャケット」の販売に注力している。また「キャラとーる」という携帯サイトを立ち上げた。アミューズメント施設で獲得した当社商品のQRコードを携帯電話のカメラ機能を使ってスキャンすることで、このサイトに接続できる。コンテンツは各種の占い等であり、新商品をこのサイトで紹介することでマーケティングにも役立てていく予定である。今のところ無料であるが、アクセス数が多くなれば有料メニューも導入していく。

◆今後の展開と通期業績見込み

当社グループはキャラクター業界のSPA（製造小売り）オンリーワン企業を目指している。自社キャラクターだけだと売上の変動が大きいので、他社の人気キャラクターを適切に組み合わせながら、量販店、テーマパーク、広告代理店やメーカー、量販店、専門店への直接販売を拡大していく。海外展開については、自社キャラクターに十分な知名度がないので、iモードサイトを通じてリサーチしながら自社キャラクターを育てていき、適当な機会に台湾や韓国に進出していきたい。現在はライセンスの立場であるが、自社キャラクターを育ててハンカチや文房具等の業界への著作権許諾を行うというライセンス事業にもチャレンジしていきたい。

当社は無借金経営であり財務内容が良好なので、川下の販路分野でM&Aや業務提携を進めていく予定である。現在アミューズメント施設や人気店舗など数社が候補に挙がっており、今後の動向を見ながら買収先または提携先を決めていくつもりである。また川上の企画・製造分野でも積極的に業務提携を推進し、しっかりしたグループ体制を確立していきたいと考えている。

通期の業績については、第3四半期の業績に基づいて、2月10日に通期業績予想を修正した。連結売上高は、当初予想では105億円であったが、今回91億20百万円（前期比7.7%減）に下方修正した。単体では74億円（同9.1%減）とした。ただし単体の純利益は、前期実績3億81百万円に対して今期は3億25百万円を予想しており、前期は不動産の減損処理があったことを考えれば、実質的にそれほど大きな減益とはなっていない。

2月15日からは東京で「ギフトショー」が開催され、全国のキャラクター商品が出展される。ここで反応の良かったキャラクターは春から夏にかけての売れ筋に結び付く。また2月18日からは「アミューズメントショー」も開催されるので、これらの展示会での反応をよく見極めながら新商品の企画開発を進めていきたい。年末までの売上低迷で在庫が膨らんでおり、その状況を見ながら営業をしているため回復が遅れているが、来期は当社の得意とする仕入れ・調達力を使って巻き返しを図っていく。また、新卒採用と企画開発部門の中途採用は今後も続け、社内体制を強化していく予定である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

来期の売上予想と売上確保のための対策を教えてください。

昨年5月に発表した今期の予想数字を来期の業績予想にしたいと考えている。企業向け販促商品（SP）は、今期約3億円と見込んでいるが、来期にはこれを5億50百万円まで伸ばし、アミューズメント向けとSPで約80億円の売上をしたい。物販業界向けの販売事業は好調に推移しているので、これも商材を更に強化し売上25億円を達成したい。また㈱ケー・ディー・システムの立ち上がりが遅れているので、これを早急に黒字化する。

社内体制見直しの具体策を伺いたい。

当社はこれまで営業中心で業績を伸ばしてきたので企画開発部門の充実が遅れていた。㈱サンエスは活動拠点を東京にしており企画開発力も優れているので、スタッフの向出などを通して企画開発の強化を推進していきたい。

（平成17年2月14日・大阪）

（平成17年2月16日・東京）