



ナカヌキヤの売れ行きを有効活用

◆事業内容等

当企業集団は当社および子会社3社、(株)サンエス、(株)ケー・ディー・システム、(株)ナカヌキヤによって構成されており、キャラクターのぬいぐるみ・キーホルダー・家庭雑貨・携帯電話アクセサリ、電子玩具等の企画・卸売事業およびキャラクターグッズ・家電商品・コスメティック・インポートブランド商品等の小売事業を行っている。

それぞれの位置付けは、当社がアミューズメント施設のオペレーター等を販売先としているのに対して、サンエスはファンシーグッズ専門店や量販店を主な販売先としている。また、ケー・ディー・システムは電子玩具や電子雑貨等の企画開発および販売を行っており、ナカヌキヤは「ナカヌキヤ」の店舗運営を通じて、一般消費者にキャラクターグッズ・家電商品・コスメティック・インポートブランド商品等を販売している。「ナカヌキヤ」は中川無線電機(株) (現シグマ・ゲイン(株)) から店舗の営業権を譲り受けて展開しており、枚方店は赤字のため10月1日に閉店、11月1日にFC店舗であった伊川谷店をナカヌキヤとし、また、12月1日に神戸ハーバーランドの中のアミューズメント施設にオープンの予定である。閉店店舗の什器等を使用して、新規店舗に活用するなど極力除却損を減らしていく考えである。

次に、10月5日に業績予想を若干修正したので、ご説明したい。アミューズメント施設の業績は昨年来落ち込んでいたが、徐々に大型店にシフトした分が回復してきた。また、去年譲渡を受けたナカヌキヤも当社の商品構成を幅広く取り扱っていく中で、売上高はさして伸びていないが、利益率は19%から21%と2ポイントほど回復して、若干であるが赤字から黒字に転換を図ることができた。

こうしたことから通期の売上高予想を、前回発表の150億円から152億円へ上方修正した。経常利益について6億円を据え置いたのは、ナカヌキヤ伊川谷店における業態変更の経費と、枚方店の閉店セールで赤字が出ているため、下期利益の押し上げには至らないと判断して利益面では前回発表予想のままとした。

単体に関しては、ラウンドワンのオープンとイオングループの出店のおかげでアミューズメント施設への卸が回復、上期の売上高が予想を約3億円上回ったことを受けて、通期の売上高を67億円から70億円に修正発表した。アミューズメント施設も大型化にシフトしていく中で小型店は縮小傾向にあり、時間貸しのアミューズメント施設も苦戦を強いられている。大型・複合で集客があるところに、積極的・集中的に営業を仕掛けたことがよい結果となった。また、商品構成がナカヌキヤの店頭売れ行き、在庫の情報を、瞬時に仕入れや企画に反映して調整できたことも大きい。

◆中間期業績の概要

本年3～8月の連結中間業績は、売上高78億86百万円（前年同期比57.8%増）、営業利益2億48百万円（同90.3%増）、経常利益2億60百万円（同48.1%増）となった。これらの大幅伸長の要因はナカヌキヤの売上が前年の3～6月は大きくなかったことが影響している。

売上高をセグメント別に見ると、卸売事業45億18百万円、小売事業33億67百万円となっており、卸売事業を会社別に見ると、エスケイジャパンは量販店系オペレーター、多店舗展開している路面店が好調で、オリジナル商品の構成比率が高まる等、SP部門も好調に推移して、売上高は35億70百万円（同21.2%増）となったが、これは景気の回復を受けて飲料メーカー、薬品メーカーおよびパチンコメーカーからの販促物の受注が大きく寄与している。サンエスは新規取引先やチェーン店への売上増により売上高は9億88百万円（同3.5%増）となったが、ケー・ディー・システムは携帯電話関連グッズが大幅に減少して、売上高は1億22百万円（同16.2%減）にとどまった。

小売事業のナカヌキヤは現在8店舗で展開しているが、店舗のスクラップ・アンド・ビルドを推進しながら、新しい店舗形態である郊外店のビジネスモデルを確立している。前述の伊川谷店は阪神タイガースショップも併設の予定で、売り場面積164坪、年間売上高は3億50百万円を見込んでいる。12月上旬開店予定のハーバー

ランド店は、アーバンスクエアハーバーランド店内で、1,000坪のゲームセンターの中に200坪のナカヌキヤを出店させてもらい、年間約2億4000万円の売上高を見込んでいる。また、来年7月には博多店開店の予定で、ラウンドワンスタジアム博多店(仮称)内に、売り場面積300坪、年間見込み売上高は約6億円を予定している。

また、前半は阪神タイガースが好調であったため、タイガースグッズの売れ行きがよく、7月からオフィシャルショップをナカヌキヤ心齋橋店・広島本通店に出店して顧客動員数も上がっている。ナカヌキヤ8店舗における中間期の1カ月当たりレジ客数は16万人、1店舗当たりでは平均2万人となっている。レジ客数の2.5倍程度が来店客数とみられるので、月に約40万人と推定、ナカヌキヤの一番の魅力はここにあって、出店の誘いの最大要因と思われる。

このように、ナカヌキヤの既存の業績回復とアミューズメント施設とのコラボレーションにより郊外店の出店を増やして利益をもたらしていけば、エスケイジャパングループ挙げて企画・製造・卸・小売というあらゆる部分で支援、ピーク時の6割程度の6億円の計画であるが利益率の改善も図れると思っている。

メーカー部門のケー・ディー・システムについては、昨年好調であった携帯電話関連グッズが、今年は新機種にミラーブロック等が内蔵されて発売されて苦戦を強いられたので、その分iPod向けのスピーカー等で業績の回復を図るべく開発を急いでいる。

なお、単体のエスケイジャパンでは「ドラえもん」や「ピンクパンサー」の復活によって売上は上向いており、SP部門も前述のとおり出版会社、食品メーカー等のグッズにより、好調に推移している。

◆通期業績見込み

このような状況の中、当社は真にお客様が求める商品・サービスを追求するために、店舗やクライアントに対する現場主義を徹底し、従来の開発型玩具メーカーとは違った、キャラクター商品の直販体制企業としてお客様の声を即座に仕入れやオリジナル商品に活かし、展開できるビジネスモデルを創造していきたいと考えている。また、ナカヌキヤの売れ行き情報から商品動向を即座に入手し、それを商品の企画や仕入れに有効活用することによって競合各社との差別化を図り、卸売業としても全国の取引先に拡げていきグループ全体の企業価値拡大に取り組んでいきたい。このような状況を踏まえ、通期の連結業績予想として、売上高152億円(前期比22.4%増)、営業利益5億9800万円(同76.1%増)、経常利益6億円(同47.9%増)、当期純利益3億3300万円(同25.8%増)を見込むこととした。

また、単体としては、売上高70億円(同17.8%増)、営業利益4億8000万円(同115.0%増)、経常利益5億円(同64.4%増)、当期純利益2億7000万円(同47.2%増)を予想している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

昨年7月に中川無線から譲渡を受けたナカヌキヤの京都河原町店等の現状を伺いたい。

営業譲渡を受けた当初、月の赤字が枚方店は350万円、京都河原町店は200万円、天王寺店は100万円ほどであった。枚方店は近くにキティランドの大型店があったので、施策に至らず閉店、京都は現在の赤字が100万円程度に縮小しているが、店舗が狭小のため売り場構成が難しい上、家賃の値下げも厳しい状況なので、赤字がこのままならば閉鎖して、什器等をナカヌキヤ博多店に移管することなどを考えている。また、天王寺店はコンコースの利用価値があり、来店客数が増加しているため、しばらく努力して様子を見たい。

公表以外に郊外店等の候補地などを伺いたい。

ファミレスの郊外型や小ぶりの電器店等の撤退の際に、出店の話は出てくるが、郊外店は伊川谷店が初めてなので、きっちりと様子を見た上で対応していきたい。1店舗、1店舗をしっかりと仕上げ、黒字の定着化と新店を模索していきたい。

(平成18年10月16日・大阪)

(平成18年10月18日・東京)