

久保敏志 (クボ サトシ)

株式会社エスケイジャパン社長



## 神戸市にナカヌキヤ2店舗を新規オープン

### ◆アミューズメント施設向けの販売が回復

当社グループは、当社本体と子会社のケー・ディー・システム、サンエス、ナカヌキヤで構成されており、キャラクター商品等の製造、卸、小売を行っている。2007年2月期第3四半期（2006年3～11月）の連結売上高は、115億8百万円（前年同期比3.3%増）となった。通期の連結売上高については、当初予想の150億円から152億円に修正している。2005年3月～2006年2月の実績と比較して0.9%減となっているが、これは、ナカヌキヤの店舗を2店舗閉店したためである。営業利益については、ラウンドワン・イオンファンタジー等の出店により、当社本体のアミューズメント施設向け販売が回復してきており、計画どおりの推移となっている。単体の業績については、売上高が14.6%増となっており、営業利益も売上アップに伴い回復しつつある。売上高に占める割合の多い12月の実績については、子会社の物販向け卸売部門およびナカヌキヤが若干苦戦したものの、単体は計画どおりに推移している。

セグメント別の状況として、卸売事業については、単体が前年同期比14.6%増、サンエスが2.5%増、ケー・ディー・システムが9.2%減となっている。ケー・ディー・システムの減少については、携帯アクセサリ関連でヒット商品に恵まれなかったことが要因である。単体については、アミューズメント業界の得意先上位10社への売上高が前年同期比138.5%となった。中小のゲームセンターやオペレーターは縮小傾向となっており、都心の家賃の値上がり等もあって、大型店にシフトしてきている。サンエスについては、ブーツキーパーやコンビニエンスストア向け商品が好調であり、ナカヌキヤへの販売が順調に伸びている。

小売事業のナカヌキヤの売上高は47億8百万円となった。前期実績に2005年3～6月までの中川無線電機の売上高が含まれているため、一概に比較することができないが、前年同期比では5.5%減となっている。減少要因は、枚方店、伊川谷店の閉店である。なお、11月には伊川谷店をリニューアルオープン、12月には神戸ハーバーランド店を新規オープンしており、今後の業績に寄与するとみている。

### ◆ラウンドワンスタジアム博多・半道橋店に最大規模のナカヌキヤを出店

ナカヌキヤについては、第1四半期は黒字、第2四半期は赤字、第3四半期も若干の赤字となり、12月で売上・利益共に大幅に改善すると予想していたが、12月は計画比98%程度となっている。月別売上高および粗利益高の推移を見ると、売上高は前期比で減少しているが、粗利益高については8月まで前期を上回っている。9～11月は前期を下回っているが、これは、この期間に2店舗を閉店したためであり、12月には前期と同水準に回復している。なお、通期のナカヌキヤの経常利益については、50百万～60百万円を計画していたが、閉店に伴って除却損等が発生したため、若干の黒字で着地するとみている。

伊川谷店は、当社の商品を納めることができないワンダーコーポレーションのFC店だったが、40百万円程度をかけて全館のリニューアルを実施し、ナカヌキヤに業態変更した。ナカヌキヤが得意とする家電やキャラクター商材の販売に加え、阪神タイガースのオフィシャルショップも併設している。

神戸ハーバーランド店は、ナカヌキヤ初のアミューズメント施設（アリサカ）とのコラボレーションショップとなっている。まだテナントが全体の半分程度しか入っていないので、今年2月までは売上を低く見積もっているが、3月のグランドオープン後は集客が伸びるとみており、年間売上高は2億40百万円程度を見込んでいる。8月には、ラウンドワンスタジアム博多・半道橋店の中にナカヌキヤで最大規模となる博多店をオープンする予定である。売場面積は約300坪となっており、オープン当初は朝5時まで営業する予定である。ここで収益が伴ってきたら、今後、ラウンドワンの出店とともにナカヌキヤを出店していきたいと考えている。また、中小の家電店やレストランチェーン等、異業種の居抜き物件が出てきた場合、西日本を中心に出店を計画していく。

### ◆通期の連結売上高は152億円を計画

第3四半期は、野球が終了してタイガースオフィシャルショップも売上が低迷し、暖冬の影響もあって、思

---

うように売上を伸ばすことができなかつたが、年末年始の商戦はほぼ計画どおりに推移した。業績の回復とともに、在庫高も減少してきているが、リテールはまだ苦戦しているため、今後の出店については、家賃や顧客の流れ、条件等を慎重に検討し、利益の出せる店舗を出店していきたい。

通期業績については、連結売上高152億円を見込んでおり、経常利益については、単体で5億円、連結で6億円を計画している。足元の状況として、単体については12月までで経常利益が5億円をほぼ達成しており、最終的には5億400万～5億500万円程度になるとみているが、子会社についてはナカユキヤおよびサンエスが若干の黒字、ケー・ディー・システムが若干の赤字となっているため、1月の業績および2月の在庫調整を考慮すると、最終的な連結経常利益は10%程度の未達になるとみている。

### ◆ 質 疑 応 答 ◆

**ナカユキヤについて、今後の出店計画を教えてください。また、心齋橋店の隣にブランド品の買い取りの店があるが、こうした業態に進出することは考えていないのか。**

現在、決定しているのは博多店のみである。ラウンドワンは全国で70店舗を展開しているが、博多・半道橋店はその中でも最大規模であり、そのワンフロアに出店するということで期待している。中古の買い取りビジネスについては、現時点では考えていない。ナカユキヤでは、ブランド品は客寄せだと考えており、基本的には当社の商品を販売して粗利益高を伸ばし、その売れ行き情報をグループ会社にフィードバックして企画や仕入に生かしていく方針である。

**通期の連結経常利益は計画を10%程度下回るということだが、売上高についてはどうみているのか。**

連結売上高については、当初計画の150億円から152億円に上方修正した。家電を扱っていたナカユキヤ枚方店の閉店が影響する可能性もあるが、150億円は達成できるとみている。

**卸売事業のアミューズメントについては、回復してきているものの、足元の伸びは鈍化しているように見える。業界動向も含めて、コメントを聞きたい。**

アミューズメントについては、ラウンドワンやイオンやダイヤモンドシティ等、大型施設は出店が増加してきているが、中小の施設については閉店が続いている。セガ、ナムコ、タイトーの機械メーカーが受注生産を行っており、人気の高い「三国志」、「ガンダム」等の機械が大型店にしか入っていないため、新たな機械の導入や改装が困難な中小の施設は厳しい状況となっている。今後も、ラウンドワンは大型店の出店を継続するが、加えて商圈の小さな20～30万人の都市にも出店を計画しているため、近辺の中小の施設は厳しい状況になるとみている。当社としては、勝ち組に商品を納めていきたいと考えている。

**勝ち組に商品を納めるものの、トータルとして見た場合、伸び率は鈍化するのか。ヒット商品が出ない等、数年来の課題が解決していないという状況なのか。**

大型店が増えているため、全体の売場面積は増加しているが、プライズゲーム機のヒット商品が出ていないため、在庫を残さないように手堅く進めている状況である。「コスチュームキューピー」や「モンチッチ」などは好調だが、過去にヒットした「くまのプーさん」を超えるものは出てきていない。3年前のプライズゲーム機の売上は、店全体の35%程度を占めていたが、現在は27%程度となっている。

**阪神タイガースグッズの状況はどうか。**

タイガースグッズについては、オリジナル商品を作っており、心齋橋店、伊川谷店、広島本通り店にはオフィシャルショップを併設している。第1四半期および第2四半期は売上が伸びたが、第3四半期は息切れした。なお、8月にオープンする博多店には、タイガースおよびソフトバンクホークスのオフィシャルショップを併設する予定である。

**来期のナカユキヤの売上・利益のイメージはどう考えているか。**

売上高は65億円を計画しており、経常利益率2%を目標にしていく。

(平成19年1月15日・大阪)

(平成19年1月17日・東京)