

久保敏志 (クボ サトシ)

株式会社エスケイジャパン社長



業容の拡大と発展に努め、 利益ある成長で企業価値を高める

◆SKグループ事業内容（2007年11月30日現在）

当社は、キャラクター商品の企画、製造、卸を行っている。主要販売先をアミューズメント施設（路面店、量販店、メーカー系オペレーター等）とするアミューズメント業界向け販売およびセールスプロモーションを行う当社の下に、子会社として、主要販売先をキャラクター雑貨専門店とする物販業界向け卸販売を行う㈱サンエス、主要販売先を家電量販店・ホームセンターとする電子玩具・電子雑貨等の企画開発・販売を行う㈱ケー・ディー・システム、9店舗で小売事業を行う㈱ナカヌキヤがある。

◆2008年2月期第3四半期の業績

連結の2008年2月期第3四半期までの業績は、売上高106億18百万円（前年同期比92.3%）、売上総利益26億77百万円（同93.6%）、営業利益1億4百万円（同33.9%）、経常利益1億21百万円（同38.4%）、純損失75百万円となった。また、売上総利益率は25.2%（前年同期24.9%）と前年同期とほぼ変わらない状況であったが、小売事業が低迷し足を引っ張った。

単体は、売上高53億5百万円（前年同期比99.7%）、売上総利益13億76百万円（同98.8%）、営業利益2億48百万円（同83.1%）、経常利益2億71百万円（同84.3%）、純利益92百万円（同52.9%）となった。また、売上総利益率は26.0%（前年同期26.2%）となった。営業利益率が4.7%（同5.6%）と前期比で低下したことにより営業利益が前期を下回った。

連結売上高の内訳であるが、アミューズメント部門が45億67百万円で、前年同期比99.9%、セールスプロモーション部門が6億80百万円で、同103.5%、物販業界向け販売部門が15億43百万円で、同98.0%、小売事業が38億27百万円で、同81.3%である。セールスプロモーション部門は、企業業績の回復で、企業の販促物やノベルティグッズが徐々に増えてきたために増収となり、物販業界向け販売部門は、ビレッジヴァンガード等は増えているものの、グループのナカヌキヤ向けの卸が少なかったため減少し、ナカヌキヤの小売事業の前年同期比2割ぐらいのダウンは、大物家電、ブランド等の縮小等で売上高が少なくなったことによる。

連結の貸借対照表であるが、資産合計が56億14百万円（前年同期62億70百万円）と、業績、利益の悪化に伴って、数字は昨年と比べて悪化している。ただし、棚卸資産は11月までに前年同期比2億83百万円減らしたことで12月の卸部門は久々最高の売上になっている。

卸売事業であるが、アミューズメント部門は、メーカー系オペレーターを中心とした多店舗展開している取引先への販売が好調で、商品面ではキューピーシリーズ等のヒットが貢献した。セールスプロモーション部門は、出版会社向けのOEMや外食チェーン店のキャンペーン用景品、ドラえもんのキャンペーン等で売上が増えた。物販業界向け販売部門は、ビレッジヴァンガード等の出店が活発で売上が伸び、商品別ではねずみのカピバラさんのキャラクター等が比較的人気で好調である。このように卸部門は、売上高が67億91百万円（前年同期比99.9%）とだいたい前年同期と同じぐらいである。セールスプロモーション部門は6億80百万円（同103.5%）と前年同期より少し増え、物販業界向け販売部門は15億43百万円（同98.0%）となっている。

アミューズメント部門の業態別売上高は、メーカー系3億98百万円（前年度2億29百万円）、量販店系3億99百万円（同4億45百万円）、SC系5億53百万円（同5億72百万円）、路面店28億18百万円（同29億21百万円）であるが、メーカー系オペレーターは前年同期比173.1%と大幅に増加した。引き続き路面店のラウンドワンやイオンファンタジー等の出店があり、12月が比較的天気も良かったということで計画どおりにきている。

小売事業であるが、売上高が20%ぐらいダウンしている。これはインポート商品の縮小と脱家電商品の方針により売上単価が下がり、それを小物で利益率を改善していこうという施策を取ったが、絶対額の減少を小物の粗利益でカバーできなかった。それと8月にオープンした福岡店には、ラウンドワンの中にナカヌキヤとCD、DVD、書籍の販売コーナーを11月に新設した。ただラウンドワンの福岡店は非常に売れている店であるが、当社が関西を中心に行っている店であるため、福岡ではナカヌキヤという店の知名度が低く、なかなかラ

ウンドワンのお客様を呼び込めていないということで低調に推移している。いろいろ分析しているが、ラウンドワンのお客様はだいたい6~7割は男性のお客様で、当社のナカヌキヤは反対に7割が女性ということで、今後は男性物のグッズ等も幅広く取り扱って、ラウンドワンのお客様を呼び込めるように施策を組んでいる。売上高は38億27百万円、前年同期比81.3%となり、営業損失は1億69百万円と、連結の赤字はナカヌキヤの影響である。

ナカヌキヤのカテゴリー別売上高構成比は、化粧品コスメが32.2%、家電商品が31.7%、服飾雑貨が16.4%、キャラクターグッズが9.1%、その他が10.6%で、まだ当社の主力の商材のキャラクターグッズの構成比が低く、当社グループのシナジーが発揮できていない。このキャラクターグッズを2割ぐらいに押し上げて、売上高は少なくなっても粗利益率が上がるよう、もっと大胆に変えていくことが急務であると考えている。カテゴリーでは今まで家電商品の構成比が高かったが、縮小しているために初めて化粧品の構成比が上回った。家電商品は今後も縮小していくので、化粧品、キャラクターグッズ、服飾雑貨等を増やして、絶対額は落ちても粗利益を確保できる品ぞろえに早くもっていかないと損益に影響する。早急に改善していきたい。

◆配当および2008年2月期業績見込み

当社は、阪神タイガースグッズを企画販売しており、阪神タイガースが優勝したら増配も考えてはいたが、優勝できなかったので、今期は中間6円、期末6円、年間12円の配当を予定している。業績は苦戦しているが、まだ配当余力はあるので、これからも当社は株主還元として年間12円を基本にし、計画を上回る利益が見込める場合には、増配もしくは株式分割を実施することを経営の重要課題としている。来年は当社の設立20周年を迎えるので、今期苦戦しているが、早期に業績を回復して、20周年には記念配当を出せるように一層経営努力をしていきたいと考えている。

2008年2月期通期業績見込みであるが、業績については昨年10月に下方修正を行った。連結では、売上高152億円（前期158億61百万円）、営業利益3億69百万円（同6億2百万円）、経常利益3億79百万円（同6億12百万円）、当期純利益83百万円（同3億56百万円）を計画している。

12月までは計画どおりきていたが、ナカヌキヤがなかなか浮上できないということで、今期中にナカヌキヤの売上不振店のリストラ等思い切った政策を実施し、今期中に引き当てを充てて、来期以降はもっと身軽にナカヌキヤが赤字を出さないように、収益が戻るような体制を取っていききたいと考えている。単体は76億50百万円（前期74億92百万円）、営業利益4億80百万円（同5億34百万円）、経常利益5億円（同5億64百万円）、当期純利益1億62百万円（同3億16百万円）を計画している。12月は比較的順調に推移したので、引き続き1~2月を最後までとめていききたいと思っているが、依然ナカヌキヤの12月の商戦も苦戦しており、連結では計画より下回る可能性はあるかと思うが、単体は今のところ修正した計画どおり推移している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

小売事業の売上高構成比であるが、今は、化粧品、家電商品、服飾という形だが、将来的にはこのバランスをそれぞれどのくらいに変えていきたいという目安はあるか。

現在、家電商品が31.7%ある。当社が一番の大型店、千里中央店が一番家電商品を買っているが、近辺にヤマダ電機が出店するので、大幅に家電商品を減らし、小物の家電を10%ぐらいに抑え、減った分をキャラクター商品、女性、若い人に喜ばれる品ぞろえにしていく。

年間の業績見通しであるが、各部門の通期ベースはどういう計画か。併せて前年度の数字も教えてほしい。

アミューズメント部門は通期で66億50百万円、セールスプロモーション部門は約10億円、物販業界向け卸売部門は25億円、小売事業は54億30百万円、それとグループ間の取引が3億80百万円あり、連結で152億円を計画している。

前年度は、アミューズメント部門は64億80百万円、セールスプロモーション部門は8億90百万円、物販業界向け卸売部門は21億20百万円、小売事業は63億60百万円、合計158億61百万円であった。

(平成20年1月18日・東京)

(平成20年1月22日・大阪)