

久保敏志 (クボ サトシ)

株式会社エスケイジャパン社長



オリジナルキャラクターがヒットし、 売上・利益に貢献

◆売上総利益率が改善

当社では、キャラクター商品の企画・製造を行っており、アミューズメント施設向けに販売している。子会社には、物販業界向け卸販売部門のサンエス、電子玩具などの企画・販売を行うケー・ディー・システム、小売事業のナカヌキヤがある。

2010年2月期第1四半期の連結売上高は23億53百万円（前年同期比94.1%）、売上総利益は6億25百万円（同97.9%）となり、売上総利益率は前年同期の25.5%から26.6%に改善した。営業利益については、前年同期に27百万円のマイナスを計上したが、当四半期は57百万円となり、営業利益率は2.4%となっている。経常利益も前年同期のマイナス30百万円から66百万円に大幅に改善し、特別利益を1億77百万円計上したことから、純利益は前年同期のマイナス40百万円から2億27百万円となった。販管費は前年同期比で14.6%減少している。

単体の売上高は14億94百万円（前年同期比99.7%）、売上総利益は3億65百万円（同102.1%）となり、売上総利益率は前年同期の23.9%から24.5%に改善した。営業利益は前年同期の7百万円から40百万円に増加し、営業利益率は2.7%となっている。経常利益も前年同期の9百万円から57百万円に増加し、特別利益を1億18百万円計上したことから、純利益は前年同期の3百万円から1億65百万円に増加した。特別利益については、保険解約益（1億6百万円）が主な内容である。

連結売上高（前年比）を部門別で見ると、アミューズメント部門が100.5%となっている。SP部門は企業の経費削減などにより95.8%となり、物販業界向け販売部門は104.9%となった。小売事業については、店舗の閉鎖を実施したため66%となっている。なお、今年4月よりスタートしたEC（インターネットショッピング）部門については、1百万円程度の売上が計上されている。

連結貸借対照表については、小売事業の店舗の閉鎖に伴って棚卸資産が前年同期比で3億21百万円減少している。

◆ホビー商材、インナーウェアなどバラエティ雑貨が好調に推移

卸売事業の状況として、アミューズメント業界向け販売部門については、売上高が11億23百万円（前年同期比0.5%増）となった。「まるねこくらぶ」、「でぶねこ」をはじめとするオリジナルキャラクターがヒットし、売上高の増加と利益率の改善に貢献している。特に、「まるねこくらぶ」では、戦国武将のぬいぐるみが好調である。また、昨年秋にライセンス契約した「スージー・ズー」も、今年2月から売上が徐々に増加している。現在、アミューズメント施設は、10%前後の売上減となっているが、メダルゲームやネット通信ゲームの不調により、プライズ機に注力するオペレーターが増えており、当社にとって追い風となった。

SP業界向け販売部門については、外食チェーン店のキャンペーン用商品や、雑誌の付録などが決まったものの、企業の経費削減などにより売上高が3億60百万円（前年同期比4.2%減）となった。現在、販促費が潤沢な薬メーカーなどへの営業活動を進めている。

物販業界向け販売部門の売上高は5億51百万円（前年同期比4.9%増）となった。特にコンビニエンスストア向けのホビー商材（ドラゴンボール、ワンピースなど）、インナーウェア（ボクサーパンツ、腹巻など）が好調に推移しており、これらを含むバラエティ雑貨の売上高は4億11百万円（前年同期比14.4%増）となっている。一方、携帯電話関連グッズは引き続き大きく落ち込み、売上高が62百万円（同39.2%減）となった。

アミューズメントの業態別売上高を見ると、量販店・SC系が厳しい状況となっており、前年同期の2億41百万円から1億99百万円に減少している。一方、路面店については、「ラウンドワン」の出店が続いていることから7億3百万円（前年同期比3.1%増）となった。メーカー系については、リストラを終えたタイトーが出店を再開したこともあり、前年同期の87百万円から1億4百万円に増加した。

◆三つのショッピングサイトをオープン

ECサイト部門の進捗状況としては、4月1日に楽天市場内に2サイト、4月24日にYahoo!ショッピング内に1サイト、合計三つのショッピングサイトをオープンした。楽天市場内の男性向けショッピングサイト「PlayOne」では、「筋肉マン」、「ドラゴンボール」などのフィギュアを中心に販売しており、まだヒット商品は出ていないが、今後も「ここでしか買えない商品」を企画していきたいと考えている。楽天市場内の女性向けショッピングサイト「GlamOne」では、「スージー・ズー」の人气が高く、来店数が増加している。今後も商品アイテムを強化し、来店数の増加を図っていききたい。Yahoo!ショッピング内の総合ショッピングサイト「PushOne」では、「ドラえもん」、「スージー・ズー」、「チョッパーマン」などの商品を販売しているが、今後は各キャラクターのネット限定商品などを企画し、差別化を図っていききたいと考えている。ECサイト部門の今期の売上高は2,456万円、売上総利益率は47%を計画している。利益率は、他の部門の2倍程度となる見込みであり、徐々にウエートを増やして全体の利益率の改善につなげていきたい。

小売事業の売上高は3億18百万円（前年同期比34%減）となった。4月末に不採算店の心齋橋を閉店したため、店舗は広島本通り店と松山銀座街店の2店舗となったが、6月には、閉店した心齋橋店の地下1階に「NAKANUKIYA+on」をオープンさせている。「NAKANUKIYA+on」は、従来のナカヌキヤにおしゃれ感と値ごろ感をプラスした店舗となっており、ナカヌキヤが得意とするコスメを中心としている。不採算店を閉店したため、今後、大幅なマイナスを計上することはないとみており、閉店セールなども行ったことから、通期で10億円程度の売上高を見込んでいる。

◆経費の削減などにより黒字化を目指す

当社では、株主還元として年12円（中間6円、期末6円）の安定配当を基本としてきたが、前期は大幅なマイナスを計上したため、年9円（中間6円、期末3円）となった。今期は年12円を計画しており、12月で20周年を迎えることから、業績計画を達成した場合は記念配当も検討したいと考えている。

通期の連結業績は、売上高90億円（前期比2.9%減）、営業利益85百万円、経常利益85百万円、当期純利益1億78百万円を予想している。前期はナカヌキヤおよびアミューズメント業界向け販売部門の売上不振により大幅なマイナスを計上したが、今期は経費の削減、在庫の削減、商品開発の強化により黒字化を目指す。単体については、売上高59億円（同13%増）、営業利益50百万円、経常利益75百万円、当期純利益1億82百万円を見込んでいる。足元の状況としては、「スージー・ズー」や「まるねこくらぶ」の受注が順調となっており、中間期までは計画どおりに推移するとみている。クリスマス商戦の受注状況によっては、計画を見直す可能性もあるが、早期にマイナス状況から脱却し、足場を固めて強い分野を伸ばしていきたい。

商品の状況として、「スージー・ズー」では、笛ぬいぐるみの受注が増加している。現役女子大生サークルと共同開発した新キャラクター「スウィートベア」については、企業の販促物などに採用されている。「スノーピー」など、さまざまなキャラクターで展開しているバスボール（入浴剤）も好評となっており、ドラッグストアなどにも販売している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

ナカヌキヤの3店舗について、今後の見通しを教えてください。

今期は収支均衡を見込んでいるが、リストラなども実施しているため、20百万～30百万円のマイナスは容認する。ただし、30百万円以上のマイナスとなった場合は撤退も検討していく。

今後、「ラウンドワン」と共に海外に出店する計画はあるのか。

「ラウンドワン」は、来年、ロスアンゼルスに出店することを発表した。当社には、同店舗のプライズ用景品窓口の話が来ているため、現地法人を置くことを検討している。日本で人気のあるアニメキャラクターの契約を結び、ロスアンゼルスに「ラウンドワン」に納入するが、反応の良いものについては、「ラウンドワン」と重ならない周辺のアミューズメント施設に展開していきたいと考えている。

海外でのコストとリターンは、どの程度を見込んでいるのか

今期の費用計上は20百万円程度を予定しているが、売上計上は来年6月以降になる。人件費、家賃、営業費用など、来期の経費は30百万円程度、売上高は50百万円程度を見込んでいる。

第2四半期の見通しを伺いたい。

「スージー・ズー」などの商品が予定どおりに入荷した場合、売上高は計画を上回る見込みである。また、同業者の倒産も増えてきているため、残存者利益も見込める。ただし、現在は「スージー・ズー」や「まるねこくらぶ」の戦国武将のぬいぐるみに売上が集中しており、第3四半期以降に急激に減少する恐れもある。

「スージー・ズー」の利益貢献はどの程度なのか。

利益への貢献度は、第1四半期が6%となっており、第2四半期は15%程度となる見込みである。

(平成21年7月15日・大阪)

(平成21年7月16日・東京)