

久保敏志 (クボ サトシ)

株式会社エスケイジャパン社長



オリジナル商品のヒットにより 売上総利益率が改善

◆アミューズメント部門の売上高が増加

当社では、キャラクター商品の企画・製造・卸および小売事業を展開している。2010年2月期第2四半期の連結業績は、売上高45億61百万円（前年同期比100.4%）、売上総利益12億50百万円（同110.5%）となり、売上高は横ばいだったものの、売上総利益率が前年同期の24.9%から27.4%に改善した。なお、卸売事業については、前年同期比11.3%の増収となっている。営業利益については、前年同期が2億2百万円の損失であったが、当上期は1億46百万円の黒字となり、営業利益率も3.2%まで改善した。経常利益は1億71百万円、純利益は3億29百万円となり、それぞれ黒字化している。

単体の売上高は28億96百万円（前年同期比111.9%）、売上総利益は7億74百万円（同126.8%）となり、オリジナル商品のヒットにより売上総利益率は前年同期の23.6%から26.7%に改善した。営業利益は1億29百万円、経常利益は1億67百万円、純利益は2億76百万円となり、前年同期の損失から黒字に転換している。

連結売上高の部門別内訳を見ると、主力のアミューズメント部門が22億81百万円となっている。現在、アミューズメント施設の既存店売上高は、前年比5%程度のマイナスとなっており、閉店などのリストラが進んでいる。こうした状況の中、当社においては、アミューズメント部門の売上高を伸ばすことができた。前年同期は、商品政策のミス、ヒット商品の不在、在庫過多に伴う見切り処分損の発生などにより、同業他社と比較して売上高が著しく減少したため、今期は前年同期比20%増を目指してさまざまな施策を打った結果、ヒット商品に恵まれた。

また、アミューズメント施設において、プライズ機の売上構成比が高まってきたことも増収の要因となった。現在、アミューズメント施設では、家庭用ゲーム機の普及に伴い、メダルゲーム、ビデオゲーム、通信カードゲームなどの売上が減少しているため、家庭用ゲーム機に対抗できるプライズ機に力を入れている。UFOキャッチャーの機械は、ほとんどが償却を終えており、魅力のある景品を投入することで売上を増やすことが可能なのである。

SP部門は5億88百万円となり、前年同期比で微増となった。物販業界向け販売部門は11億13百万円（前年同期比10.3%増）と順調に伸びており、ヴィレッジヴァンガード、ドン・キホーテなどへの売上が増加している。小売事業については、ナカユキヤの縮小・撤退に伴い、前年同期の9億58百万円から5億73百万円に減少した。今年4月から開始したEC（インターネットショッピング）部門は5百万円となっており、オリジナル商品のヒットにより、さらに伸ばすことは可能だと考えている。

連結貸借対照表については、前期は在庫オーバー、不良在庫、在庫の見切りに苦しめられたが、当上期は顧客からのオーダーに基づいて企画・生産する受注販売を中心に展開したため、棚卸資産が前年同期比で25.9%減少した。小売事業が縮小したこともあるが、卸の棚卸資産についても4%程度減少している。

◆受注生産体制への切り替えが奏功

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、「まるねこくらぶ」、「でぶねこ」、「スウィートベア」などがヒットしてきている。現在、女性の間で「戦国もの」がブームになっており、キャラクターに兜をかぶせた商品などが好調に推移した。ライセンスキャラクターでは、「スージー・ズー」が大ヒットしており、クリスマス商戦の受注も好調となっている。前述のとおり、プライズ機に注力するオペレーターが増えたことも追い風となり、売上高は前年同期比13.2%増となった。足元の状況を見ても、同20%増で推移しており、当初計画どおりに推移している。

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のオーダーが継続しており、雑誌の付録なども決まっている。物販業界向け販売部門では、コンビニエンスストア向けホビー商材の大型案件を受注した。商品面では、キャラクターのインナーウェアなどのバラエティ雑貨が好調となっている。

売上高の月別推移を見ると、3月は前年同月比101.5%、4月は同98.2%、5月は同100.6%、6月は同103.8%、7月は同137.2%、8月は同136.7%となっており、7月以降、受注生産体制に切り替えた効果が表れてきた。また、在庫金額についても、3月が前年同月比108.1%、4月が同135.5%、5月が同78.0%、6月が同79.5%、7月が同81.6%、8月が同104.7%となっており、9月には同70%まで圧縮されている。

ECサイト部門については、通期の売上高25百万円程度、売上総利益率47%を目標としている。まだ月次売上高は150万円程度だが、売上総利益率は40%程度で推移しており、今後もファン作りを進めていきたい。今年4月より、男性向けショッピングサイト「プレイワン」、女性向けショッピングサイト「グラムワン」、総合ショッピングサイト「プッシュワン」の運用をスタートさせており、徐々に商品を広げていきたいと考えている。

海外事業部門については、北米に現地法人を設立し、来年夏からの本格稼働を目指している。2010年秋オープン予定のラウンドワン北米1号店（ロスアンゼルス）への景品供給窓口として展開するほか、ラウンドワンで客層や人気商品などの情報を収集し、他のボウリング場、ゲームセンターなどにも展開していきたい。加えて、米国発の商品を発掘し、日本へ供給することも考えている。

小売事業については、家電から撤退し、心斎橋店、松山銀天街店、広島本通り店の3店舗において、化粧品、コスメ、雑貨などを扱っている。今期は通期での黒字化を目指しているが、消費低迷の影響を受け、現時点では若干の赤字となっている。

◆通期業績予想を上方修正

株主還元については、年12円の配当を基本としており、過去には、上場時やタイガース優勝時に記念配当を実施してきた。前期は大幅なマイナスとなったため、年9円の配当となったが、今期は年12円に回復させる予定である。また、当社は今年12月に設立20周年を迎えるため、記念配当を実施すべく、クリスマス商戦などで業績向上を図っていききたい。

通期の業績予想については、10月2日に上方修正を発表した。連結売上高は90億円、営業利益は1億80百万円、経常利益は2億円、当期純利益は3億40百万円を見込んでいる。経常利益については、上場した2004年3月期に「くまのプーさん」のヒットで約10億円を達成しており、今期は当時の水準の五分の一程度だが、売上高については、目標の100億円に近付いている。今後は経費節減、効率アップを図り、早期に経常利益率を5%程度まで回復させたいと考えている。単体については、売上高59億円、営業利益1億40百万円、経常利益1億90百万円、当期純利益2億80百万円を予想している。

今後のキャラクター商品としては、NHK教育テレビで放送されている語学番組の「リトル・チャロ」を展示会に出展したが、前評判が高いため、キーホルダーやマスコットなどの生産を開始した。地球温暖化防止を呼び掛けるキャラクター「そらべあ」についても、前評判が高い。空とソーラー（ソラ）とホッキョクグマ（ベア）の連想から生まれたネーミングとなっており、今後は湯たんぽ、使い捨てカイロのカバーなど、エコ商品を展開していきたいと考えている。「ウインナーマン」については、プライズ機用の商品を契約した。コンビニエンスストア向け商材である、「ワンピース」のコレクションフィギュアは引き続き好評である。

「リラックマ」のペットボトル式ミニ加湿器については、子会社のケー・ディー・システムから10月発売予定で、500ミリのペットボトルを利用した加湿器となっており、持ち運びに便利なサイズである。現在、「スージー・ズー」、「ハローキティ」、「ドラえもん」などのキャラクターに展開を広げているが、インフルエンザ対策などにより、今期の売上貢献に期待できる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

売上総利益が前年同期比で約1億20百万円増加しているが、このうち円高のメリットはどの程度なのか。また、下期の想定レートを教えてほしい。

上期の売上総利益のうち、円高のメリットは20%程度である。下期の為替レートは95円程度を想定している。

下期は、売上と比較して利益の伸びが鈍化する計画となっているが、この理由を伺いたい。

アミューズメント施設で厳しい状況が続いているため、固めの予想としたが、在庫の削減が進み、円高が継続した場合、予想を上回る可能性はある。

小売事業について、今後の方向性を教えてほしい。

今期はイーブンを目指しているが、結果として20百万円程度のマイナスとなる見込みである。シナジーが見出せない状況となっているため、撤退を視野に入れる必要もあるが、プライズショップ、キャラクターショップなど、得意分野の小売に挑戦することも検討していく。

(平成21年10月13日・大阪)

(平成21年10月16日・東京)