

7608 エスケイジャパン

久保 敏志 (クボ サトシ)

株式会社エスケイジャパン社長

ラウンドワンの海外出店に合わせて SKJ USA を本格始動

◆ナカヌキヤが4年ぶりに黒字転換

当社グループの事業内容として、エスケイジャパンでは、アミューズメント業界向けにキャラクター商品を販売している。子会社のサンエスでは小売店、スーパー、専門店等への卸売事業を行っている。ケー・ディー・システムは、グループ唯一の企画メーカーとなっている。ナカヌキヤでは小売事業を展開しており、心齋橋店、広島本通り店、松山銀天街店を運営している。SKJ USA は、ラウンドワンのアメリカ進出に合わせて設立した現地法人となっており、今年8月から営業を開始した。すでにラウンドワンへの納品はスタートしており、現在、ラウンドワン以外のアミューズメント施設への販路を開拓中である。

2011年2月期第2四半期の連結業績は、売上高が48億79百万円(前年同期比7.0%増)、売上総利益が13億22百万円(同5.7%増)、売上総利益率が27.1%となった。営業利益は2億30百万円(同58%増)、経常利益は2億29百万円(同33.3%増)となっている。なお、四半期純利益は85百万円(同73.9%減)となったが、これは販促部門で不良品が発生し、在庫の回収費用、仕掛費用など1億3百万円を特別損失として計上したためである。

単体業績は、売上高が30億15百万円(前年同期比4.1%増)、売上総利益が7億51百万円(同3%減)、売上総利益率が24.9%となった。営業利益は1億22百万円(同5.2%減)、経常利益は1億30百万円(同22%減)、四半期純利益は29百万円(同89.4%減)となっている。

以上のとおり、単体は苦戦したが、子会社においては、ナカヌキヤが4年ぶりに黒字転換し、サンエスでは「ワンピース」がヒットした。セグメント別売上高を見ると、アミューズメントが減少しているが、SPと物販向けが好調に推移し、減少分をカバーした。なお、物販向けの売上高はアミューズメントの半分程度だが、連結の利益を押し上げている。

営業利益の増加要因としては、売上総利益の増加が71百万円となった。売上総利益率は前年同期比で0.3ポイント低下したが、増収効果で増益を確保している。また、販管費の減少による増益は13百万円となっており、在庫の削減に努めた結果、売上高販管費率が前年同期比で1.8ポイント低下した。営業外損益については、投資有価証券の売却益、為替差損、支払利息を計上している。連結貸借対照表については、棚卸資産が前期末比で64百万円減少した。

◆オリジナル商品の売上高が増加

セグメント別の状況として、卸売事業については、アミューズメント業界向け販売部門において、メーカー系オペレーター等が展開している販売先を中心に商品政策を推進した。この結果、「まるねこくらぶ」などオリジナル商品の売上高が前年同期比28.9%増となっている。一方で路面店への販売が振るわなかったため、全体の売上高は20億90百万円(前年同期比8.4%減)となった。なお、「まるねこくらぶ」、「でぶねこ」、「スウィートベア」は、当社がライセンスを管理しているキャラクターであり、ガチャガチャや携帯関連など、外部へのライセンスアウトをスタート

させた。売上規模は小さいが、利益率が高く、リスクがないため、今後も知名度を向上させ、収益源として強化していきたい。

SP 業界向け販売部門については、雑誌の付録、薬品メーカーの販促グッズ、外食チェーンの OEM などを獲得し、売上高が 7 億 85 百万円(前年同期比 33.5%増)となった。EC 部門は社員 4 名で運営しており、売上高が 21 百万円となった。まだ利益貢献には至っていないが、通期では売上高 50 百万円程度を計画しており、「でぶねこ」の EC 専用商品で他社との差別化を図っていきたい。また、出店モール内での広告展開なども推進していく。物販業界向け販売部門では、人気キャラクターのストラップなど、携帯電話関連グッズが好調である。また、コンビニ向けルート、専門店、量販店への売上が大幅に増加し、売上高は 14 億 87 百万円(同 33.6%増)となった。

小売事業については、売上高が 4 億 95 百万円(前年同期比 13.6%減)となり、営業利益については、前期の 12 百万円の赤字から 3 百万円の黒字に転換した。ナカヌキヤの既存店 3 店舗は売上高が前年同期比 16.7%減となったものの、リストラが進み、赤字から脱している。

化粧品、化粧雑貨、小物、服飾、アクセサリを扱う「SALAD BOWL」については、2 店舗(つかしん、ららぽーと甲子園)を運営しており、当初の計画どおり順調に推移している。この店舗の売場面積は 20~30 坪、年間坪当たり売上高は 250 万円程度を見込んでおり、半年単位の契約で身軽な出店を行っている。今期中に 1~2 店舗を出店する予定だが、今後も出店は急がず、条件の合うところを狙って利益を積み上げていきたい。

◆SKJ USA が本格始動

新規部門の進捗状況として、EC(インターネットショッピング)部門については、売上高が前年同期の 539 万円から 21 百万円に増加した。ある程度の顧客を獲得できたため、今後は利益率の高い商品に切り替え、他社とのタイアップキャンペーンや相互乗り入れを強化しながら、早期に単月黒字化を達成したいと考えている。

SKJ USA については、ラウンドワンのプエンテヒルズモール店(ロサンゼルス)のオープンと同時に本格始動した。自社のオリジナルキャラクター商品およびハローキティなど日本の有名キャラクター商品を納入しているが、計画を上回る集客で順調に推移している。今後は現地業者への販売と OEM 展開を目指していく。また、アメリカの新たなキャラクター発掘と最新トレンド情報の日本への提供にも力を入れていきたい。

配当については、年 12 円(中間 6 円、期末 6 円)を基本とし、計画を上回る利益が見込める場合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。今期の配当は年間 12 円を予定している。

通期の連結業績は、売上高 91 億円(前期比 5.1%減)、営業利益 2 億 86 百万円(同 42%減)、経常利益 2 億 78 百万円(同 47.3%減)、当期純利益 1 億 20 百万円(同 60.3%減)を見込んでおり、前期に好調であった「スージー・ズー」の反動減が見込まれるため、固めの予想とした。ただし、子会社の貢献により、単体と比較して利益の減少は抑えられる見込みである。単体については、売上高 55 億円(同 8.6%減)、営業利益 1 億 25 百万円(同 71.3%減)、経常利益 1 億 40(同 71.8%減)、当期純利益 46 百万円(同 85.2%減)を予想している。

新たなキャラクター商品のうち、「スマーフ」は、スウェーデンのキャラクターとなっており、アメリカのライセンス・ショーで注目を集めていたことからライセンス契約を決断した。「チュッパチャプス」は、誰もが知るキャンディーのブランドとなっており、当社では、ゲーム用の商品などを企画・販売する予定である。

ロッテのチョコレート菓子のキャラクター「コアラのマーチ」については、昨年の「スージー・ズー」には及ばないものの、知名度が高いため、受注が入ってきている。「ウサビッチ」については、アミューズメントではなく、小売部門で貯金箱などを販売しており、今年のファッショングッズトレードショーでは、ダンシングぬいぐるみが大賞を受賞した。NHKのキャラクター「BSデジタルどーもくん」は、アメリカで好評となっている。

◆質疑応答◆

SKJ USAについては、月間売上高 500 万円程度をイメージしていたと思うが、現在の状況を教えてほしい。

納入実績は、8 月が 380 万円程度、9 月が 150 万円程度となっており、月間売上高 500 万円には至っていない。通期の売上高は約 10 百万円を見込んでおり、人気の高い「ハローキティ」や「リラックマ」を中心に納入を増加させていきたいと考えている。

下期の業績予想では、「スージー・ズー」の反動減を見込んでいるということだが、の前期実績と、その反動減を教えてください。

前期の下期の実績は約 10 億円となっており、反動減は 10%程度を見込んでいる。

自社ブランドのライセンス収入について、今期および来期の予想を伺いたい。

今期は、現時点で 3 百万円程度となっており、年間 6 百万円程度を見込んでいる。来期については、10 百万円程度を目標としているが、携帯電話関連などでブレイクした場合は急速に拡大すると期待している。

ラウンドワンは、今後、アメリカでの展開を加速させるのか。

1 号店が計画を上回る推移となっており、ほかのモールからの出店依頼も増加しているため、今後も投資を抑えて出店する可能性はある。

アメリカにおけるラウンドワン以外での展開について、具体的な計画を教えてください。

プライズの機械は多いが、各店舗に設置されている台数は 2~3 台となっており、散らばりすぎているため、営業活動が難しい。また、一回 50 セントと低価格であり、当社の商品では見合わないため、1 ドル程度まで引き上げる必要がある。アメリカでの販売許可が下りないキャラクターも多いため、今後は、ラウンドワンの成功事例をアピールして人気キャラクターのライセンスを獲得し、現地の業者に営業をかけていきたい。

(平成 22 年 10 月 18 日・大阪)

(平成 22 年 10 月 20 日・東京)