

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

「ピンクパンサー×チャッX」のマスターライセンスを取得

◆震災の影響で2012年2月期第1四半期の業績が悪化

当社グループの事業内容として、本体のエスケイジャパンでは、キャラクターエンタテインメント事業を展開しており、アミューズメント部門、SP部門(雑誌の付録や企業の販促物)、EC部門(インターネット販売)に分類している。子会社のサンエスでは、ヴィレッジヴァンガード、ドンキホーテ、キディランドなどの小売店向けにキャラクターグッズの卸売を行っている。

ケー・ディー・システムは、グループのメーカー部門となっており、キャラクターグッズの企画開発・販売を行っている。小売事業は、ナカヌキヤにおいて、「ナカヌキヤ」および「SALAD BOWL」を展開している。SKJ USAは、アメリカでキャラクターグッズの販売を行っており、カリフォルニア州のラウンドワン内に事務所を設け、ラウンドワンに納品しながら、ラウンドワン以外の販売先を開拓している。

2012年2月期第2四半期の連結売上高は42億99百万円(前年同期比11.9%減、5億80百万円減)となり、震災以降、アミューズメント部門とSP部門が不振となった。販管費は前年同期比30百万円減となったものの、売上の減少を補うことができず、営業利益は87百万円(同62.2%減、1億43百万円減)となっている。売上総利益率は前年同期比で0.4ポイント低下した。営業外損益は前年同期比3百万円減となり、経常利益は81百万円(同64.3%減、1億47百万円減)となった。特別損益は前年同期比1億円増となり、四半期純利益は50百万円(同41.3%減、35百万円減)となった。

四半期業績を見ると、売上高は第1四半期が19億46百万円(前年同期比84.9%)、第2四半期が23億53百万円(同90.9%)となっている。第1四半期は、震災の影響などにより、SP部門でキャンセルが発生し、厳しい状況となったが、第2四半期からは回復基調にある。経常利益については、第1四半期にマイナス28百万円となったが、経費の節減、売上の回復により、第2四半期は1億9百万円(同113.3%)となった。

◆SKJ USAがラウンドワン以外から受注

キャラクターエンタテインメント事業の売上高は、前年同期比15.2%減となっており、内訳は、アミューズメント部門が8.4%減、SP部門が37.5%減、EC部門が143.3%増である。営業利益については、第1四半期の落ち込みが大きく影響し、同97.9%減となった。

アミューズメント部門については、前期にヒットした「スージー・ズー」の反動、自社企画キャラクター(まるねこ、でぶねこ、Sweet Bear)の売上減少等が減収要因となっており、他社キャラクター(ワンピース)のヒットも影響した。SP部門については、第1四半期に企業のキャンペーンなどが中止となったことから、食品メーカー向け、出版社向けの売上高が減少したが、徐々に回復しつつある。EC部門については、まだ売上規模は小さいが、フィギュアなどの売上高が着実に増加してきた。

キャラクター・ファンシー事業(サンエス、ケー・ディー・システム)については、「ワンピース」の契約を獲得したため、前期に大きく伸ばしたが、その反動もあり、当上期は売上高が前年同期比5.5%減、営業利益が同7.3%減と

なった。商品別では、「ウサビッチ」、「ワンピース」が減少し、「モンスターハンター」が増加している。また、省エネグッズの売上高も増加した。

リテイル事業(ナカヌキヤ)については、売上高が前年同期比 11.7%減となった。広島本通り店、松山銀天店は5%前後の減少にとどまったが、旗艦店である心斎橋店は 35.5%減となっており、震災の影響で外国人の来客が大幅に減少したことが要因である。ただし、第 2 四半期に入って、徐々に回復してきており、底を打ったと見ている。

ライセンス部門では、「ピンクパンサー×チャッ X」のマスターライセンスを取得しており、かばんメーカー、アパレルメーカー、携帯アクセサリメーカー、ぬいぐるみメーカーなどに浸透し始めた。今後もさまざまなキャラクターにチャレンジし、この部門を成長の柱としていきたい。

SKJ USA については、ラウンドワン以外のアミューズメント会社への販売を模索してきたが、立ち上げから 1 年を経て、現地企業より、「ピンクパンサー」のぬいぐるみ、エアドール、ボール、ビニールクッションを受注することができた。現在、アメリカでライセンスを取得しているのは「ピンクパンサー」のみだが、今後、「ワンピース」、「モンスターハンター」、「ストリートファイター」、「ヴァンパイアナイト」などの契約を行い、受注活動を展開していく。また、ラウンドワンのロサンゼルス店の売上高が好調に推移しており、2 号店、3 号店の話も進んできているため、連結業績への貢献が期待できる。

◆アメリカの展示会に出展

連結業績の推移を見ると、「スージー・ズー」がヒットした 2010 年 2 月期は経常利益率が 5.5%に上昇したが、キャラクターの浮き沈み、ナカヌキヤの撤退などにより、前期は 3%まで低下した。今期も大きなヒット商品はないが、第 3 四半期から巻き返しを図り、3.1%を確保したいと考えている。

当社は、大きな投資を行っておらず、キャラクターの人気のみがリスクとなっている。株主還元としては、年 12 円(中間 6 円、期末 6 円)の配当を基本とし、計画を上回る利益を計上した場合や、阪神タイガースが優勝した場合に記念配当を実施してきた。今期の配当は、予定通り 12 円となる見込みである。

通期の連結売上高は 95 億円(前期比 0.4%増)、営業利益は 2 億 88 百万円(同 0.4%増)、経常利益は 2 億 90 百万円(同 1%増)、当期純利益は 2 億 45 百万円(同 76%増)を見込んでいる。第 1 四半期の落ち込みが大きかったが、クリスマス商戦で挽回し、計画を達成したいと考えている。

今後期待できるキャラクターとしては、「ピンクパンサー×チャッ X」がある。アメリカ MGM 社の「ピンクパンサー」を森チャック氏がデザインしたキャラクターとなっており、両者から権利を取得した。アミューズメント商品や小物は当社が展開するが、15~16 社のメーカーと契約を結んでおり、すでにマスターライセンスに係る契約金に近い額を外部から得ている。

「Baby Coco」は、高校生に人気のあるサルのキャラクターであり、現在、アミューズメントおよびガチャガチャ向けに販売している。「モケケ」も高校生に人気が高く、累計の売上高が 16 百万円となった。「すーぱーそに子」は、東京・秋葉原や大阪・日本橋で人気のオタク系キャラクターとなっており、3D ポスターやフィギュアが売れている。

来月には、アメリカのオーランドでアミューズメントの展示会が開催される。世界各国からアミューズメント企業が参加するが、当社は直接のブースではなく、アメリカ企業のブースに試作品を出展する予定となっており、現地での販売権利を獲得した「ストリートファイター」、「モンスターハンター」、「ヴァンパイアナイト」、「ワンピース」、「NARUTO」、「Rody」の受注を獲得したいと考えている。今期はアメリカで 50 百万円程度の売上高を予定しているが、今後も日本で人気のキャラクターの著作権を取得し、売上増を図っていきたい。

◆質 疑 応 答◆

粗利益が低下しているが、今後の見通しを伺いたい。

大ヒット商品があったピーク時は、粗利益率が30%、販管費率が20%、経常利益率が10%程度となっていたが、売上高の減少に伴って販管費率が22~23%に上昇し、販売ロットの落ち込みにより、粗利益率が27~28%に低下している。今後の見通しとして、アミューズメント向けのみではコスト削減が難しいため、販売チャネルを広げながら、アミューズメントで使った金型を物販やリテイルで使い、1アイテムごとのロットを増やしていきたい。

アメリカの状況を伺いたい。また、ヨーロッパへの進出も考えているのか。

現地の企業から初めて注文をとることができたので、これをきっかけに他社にも営業をかけていきたい。まずは、来月アメリカで開催される展示会での受注を目指したい。ヨーロッパへの進出に関しては、現時点では計画はないが、日本のキャラクターは世界各地で人気なので、アメリカがある程度軌道に乗ってくれば、ヨーロッパ進出も可能性はある。

アメリカの売上高について、計画の進捗状況を教えてほしい。

「ピンクパンサー」の売上高が約12百万円、ラウンドワンの売上高が約35百万円となり、70百万円の計画に対して50百万円程度で着地する予定である。

「SALAD BOWL」の展望を伺いたい。

来期は2店舗で展開する予定だが、「ナカヌキヤ」の赤字店舗を、徐々に「SALAD BOWL」にシフトしていきたいと考えている。

オリジナルキャラクターの開発における強みを教えてほしい。

アミューズメント施設から小売店販売まで、直販取引を行っており、様々な販路を持っていることが強みだと考えている。今後はプロモーションにも力を入れたいと考えており、現在、コラボレーションなどを検討している。

(平成23年10月17日・大阪)

(平成23年10月20日・東京)