

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

震災影響や前期ヒット商材の反動により減収減益

◆事業内容と最近 10 年間の業績推移

当社グループの事業は、キャラクターエンタテインメント事業、キャラクター・ファンシー事業、およびリテール事業で構成されている。

(株)エスケイジャパン本体が担うキャラクターエンタテインメント事業は、3つの部門と海外事業とに分かれている。AM(アミューズメント)部門ではアミューズメント施設のプライズ機(景品提供機)向け商品の企画販売を、SP(セールスプロモーション)部門では企業の販売促進商品等の企画販売を、EC(イーコマース)部門ではインターネットサイトでのキャラクターグッズの販売を手がけている。米国子会社の SKJ USA, INC.においては、アメリカでのキャラクターグッズの販売とアメリカのキャラクター発掘を手がけている。

キャラクター・ファンシー事業では、子会社の(株)サンエスと(株)ケー・ディー・システムにおいて、ヴィレッジバンガード、ドンキホーテ、キディランド等の小売店舗向けにキャラクターのぬいぐるみ、キーホルダー、携帯電話関連グッズ等を企画販売している。

リテール事業では、子会社の(株)ナカヌキヤにおいて、関西および中四国圏で「ナカヌキヤ」と「SALAD BOWL」の小売店舗を展開し、キャラクターグッズ、コスメ、生活雑貨等を販売している。

最近 10 年間の業績の推移を見ると、2004 年 3 月期には、「くまのプーさん」の大ヒットにより過去最高益を計上した。しかし、その後は、ヒット商品に恵まれず業績を落としていった。売上高の多くを「ナカヌキヤ」の小売部門が占めるようになったことにより利益を出せない構造となり、その結果、2009 年 2 月期には赤字に転落した。しかし、2010 年 2 月期に、「スージー・ズー」が久々のヒットとなり V 字回復を達成した。現在も回復傾向が継続している。

◆2012 年 2 月期第 3 四半期業績

売上高は 65 億 79 百万円となった。売上総利益は 17 億 91 百万円、販管費は 15 億 95 百万円となり、その結果、営業利益は 1 億 95 百万円となった。また、経常利益は 1 億 89 百万円、四半期純利益は 1 億 32 百万円となった。

売上高は過去 5 年間で最低の数字となったが、その主な要因の 1 つは、東日本大震災による顧客のキャンペーン自粛により SP 部門の外食産業や製薬会社向け OEM が不調であったことである。また、前期に好調だった「スージー・ズー」の反動と競合他社の「ワンピース」商品のヒットにより、AM 部門が苦戦を強いられたことがもう 1 つの要因である。特に、アミューズメント向けで「ワンピース」のライセンスを獲得できなかったことが不振の最大の要因であると考えている。幸いにも、子会社の物販部門において「ワンピース」商品を何点か契約できたが、本体の不振をカバーするには至らなかった。

売上総利益率は 27.2%となり、前年同期並みの水準を確保したが、総利益額は減収により前年同期比 8.3%の減益となった。販管費は、賃借料や荷造運賃等の減少により同 4.2%減少したが、減収により営業利益は同 32.0%の減益となった。

四半期純利益は、前年同期に特別損失に計上した商品不良損失がなくなったこと等により前年同期比 12.3%

の増益となっている。

◆セグメント別業績増減要因

キャラクターエンタテインメント事業については、売上高は36億88百万円(前年同期比11.1%減)、営業利益は15百万円(同86.2%減)となった。

AM部門においては、「ワンピース」のライセンスを獲得した企業が軒並み最高益を出したのに対し、当社は、前期にヒットした「スージー・ズー」の反動と、それに代わる商品の企画仕入が思うように進まなかったことにより、売上高は前年同期比6.1%減となった。自社企画キャラクターの「でぶねこ」、「まるねこ」、「Sweet Bear」等は「ワンピース」商品にはじかれて在庫を残してしまっただが、新規キャラクターの「モケケ」、「Moja!」等は、高校生等に人気となり売上を伸ばした。足もとの状況としては、「ワンピース」の売上が徐々に落ち着いてきて、他の商品が入ってきている。2011年12月は、年間で最大の商戦期であり、売上は昨年を超えることができた。2012年1月も昨年を超える見通しである。

SP部門においては、震災の影響により、前期好調であった外食産業のキャンペーン商品や製薬会社の販促商品の受注が振るわず、売上高は同29.1%減となった。夏場以降から徐々に回復傾向になってきていて、足もとの売上は昨年の売上を若干超えてきているので、底は打ちつつあると考えている。したがって、通期では、第1四半期に落とした分を差し引いた数字になると予想している。特に、「セシル・マクビー」の折りたたみミラーやエコバッグ等、本の付録が回復してきている。

EC部門においては、同様に震災の影響で苦戦したが、巻き返しを図ったことにより、売上高は同106.9%増となった。

キャラクター・ファンシー事業については、前期の売上を牽引していた「ウサビッチ」、「ディズニー」、「ドラえもん」等の人気キャラクター商品は落ち込んだが、「モンスターハンター」等、新規のゲームキャラクター商品が好調であったことに加え、震災による節電の影響で省エネグッズや携帯充電器等が伸長した。その結果、売上高は22億52百万円(前年同期比1.8%減)、営業利益は1億90百万円(同7.4%増)となり、若干の減収となったものの、オリジナル商品の伸長により増益となった。今期のヒット商品は、「ワンピース×ハロー・キティ」のコラボ商品や各種キャラクターの体温計等である。

リテール事業については、「SALAD BOWL」は増収となったが、「ナカヌキヤ」の3店舗では減収となった。減収の主な要因は、心斎橋店においては震災の影響による外国人観光客の減少と売り場面積の縮小、広島本通り店と松山銀天街店においては近隣にオープンした大型商業施設の影響による商店街のポテンシャル低下である。その結果、事業全体の売上高は6億38百万円、営業利益はマイナス18百万円となった。足もとの状況としては、安売りの「ナカヌキヤ」から「SALAD BOWL」に徐々にシフトし、利幅の薄い商売から利幅がとれる商売への転換を進めている。

◆ライセンス事業と海外事業に期待

ここ数年はキャラクターのヒットに恵まれず苦戦したが、ようやく明るい兆しが見えてきた。森チャック氏のデザインによるコラボキャラクター「ピンクパンサー×チャックX」を開発し、当社がこのキャラクターのライセンス契約を独占的に締結した。そして、アミューズメント施設向けプライズ商品を自社で企画販売するほか、文房具メーカーや、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、モバイルコンテンツ配信企業等にライセンスを貸与している。2012年1月現在で19社と契約が締結されている。その第1号として、昨年末にぬいぐるみが発売された。このようなライセンス収入が来期あたりから上がってくるのではないかと期待している。

SKJ USAについても、1年半かかったが、ようやく芽が出てきた。アメリカにおいては、まず、「ピンクパンサー」についてゲームセンター向けプライズ商品の独占契約を締結し、初めてROUND1以外の現地企業から受注し、4月

ごろに納品される予定である。また、ROUND1 では、来夏には 2 号店の出店が予定され、3 号店・4号店の出店計画もあるようなので、今後は新規出店に伴って売上が増加していくと考えている。

また、日本の漫画やアニメがアメリカでも非常に人気があることから、「ワンピース」、「ストリートファイター」、「モンスターハンター」、「バンパイアナイト」、「NARUTO」、「ロディ」等のライセンス契約を締結した。そして、2011 年 11 月にフロリダ州オーランドで開催された「IAAPA Attractions Expo2011」に、それらの試作品を従来の「ピンクパンサー」と共に出展したところ、大きな反響があった。今後は、ROUND1 に納品しつつ、他のアミューズメント施設にも、アメリカで人気のある日本のキャラクター商品を拡販していきたいと考えている。

◆配当政策と通期業績予想

ここ数年はメガヒット商品がなく、経常利益は3~5%に止まっているが、借金より現預金が多い財務内容が継続しているため、配当については、今後も年 12 円(中間 6 円、期末 6 円)の安定配当を基本としていく。計画を上回る利益が見込める場合は増配していきたいと考えている。また、阪神タイガースグッズも企画販売していることから、タイガースが優勝した年には記念配当も実施していく。今後も、多額の投資は極力避け、商品の企画開発と社員の積極的登用により業績を伸ばしていきたい。

通期の業績については、売上高は 95 億円(前期比 0.4%増)、売上総利益は 24 億 99 百万円(同 1.0%減)、販管費は 22 億 11 百万円(同 1.2%減)、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 1.0%増)、当期純利益は 2 億 45 百万円(同 76.0%増)を計画している。

第 1 四半期で落とした分をカバーし当初計画を達成しようと努力しているが、通期では計画を若干下回ると予想している。ただし、2011 年 12 月および 2012 年 1 月の売上高は昨年を超えており、これら足もとの状況と、手持ちのキャラクターやアメリカの受注状況に鑑みて、来期は非常に期待できると考えている。さらには、東京にある AM 部門と物販部門の 2 カ所の拠点を統合することにより、企画開発を積極的に進め、ヒット商品を出して業績を戻したい。

(平成 24 年 1 月 18 日・東京)