



株式会社 **エスケイジャパン**

代表取締役社長 久保敏志  
(証券コード:7608)

# 2003年3月期 中間決算説明資料

【 2002年11月19日 】



# 連結業績ハイライト

〈 連結対象 1 社 : (株)サンエス 〉

(単位 : 百万円)

項 目	当 期 (02年 4月 ~ 9月)	前 期 (01年 4月 ~ 9月)	前 期 比 増 減	前 期 比 増 減 率	前 々 期 (00年 4月 ~ 9月)
売 上 高	3,532	2,756	776	28.2%	2,424
売上総利益	924	786	137	17.4%	733
営業利益	178	156	22	14.1%	157
経常利益	163	147	15	10.2%	153
当期利益	93	80	13	17.0%	73

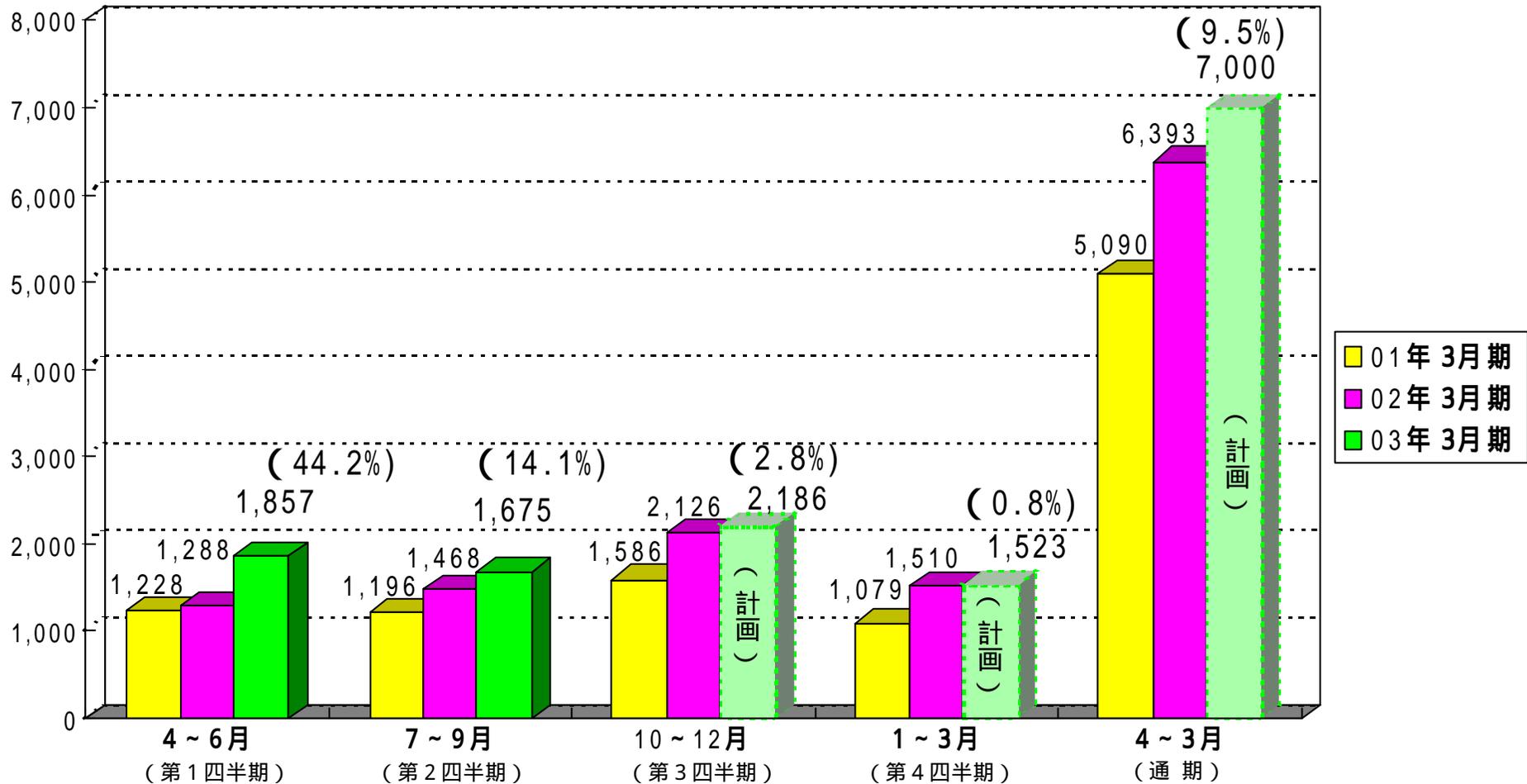
## 単体業績ハイライト

(単位 :百万円)

項 目	当 期 (02年 4月 ~ 9月)	前 期 (01年 4月 ~ 9月)	前 期 比 増 減	前 期 比 増 減 率	前 々 期 (00年 4月 ~ 9月)
売 上 高	3,015	2,390	624	26.1%	2,105
売上総利益	786	680	106	15.7%	637
営業利益	181	163	17	10.9%	155
経常利益	174	162	11	7.1%	159
当期利益	97	91	5	6.3%	79

# 四半期の連結売上高推移

(単位：百万円)



(注) 03年3月期の( )は前期比増加率を表しています。

また、第3四半期以降の数字は計画になります。

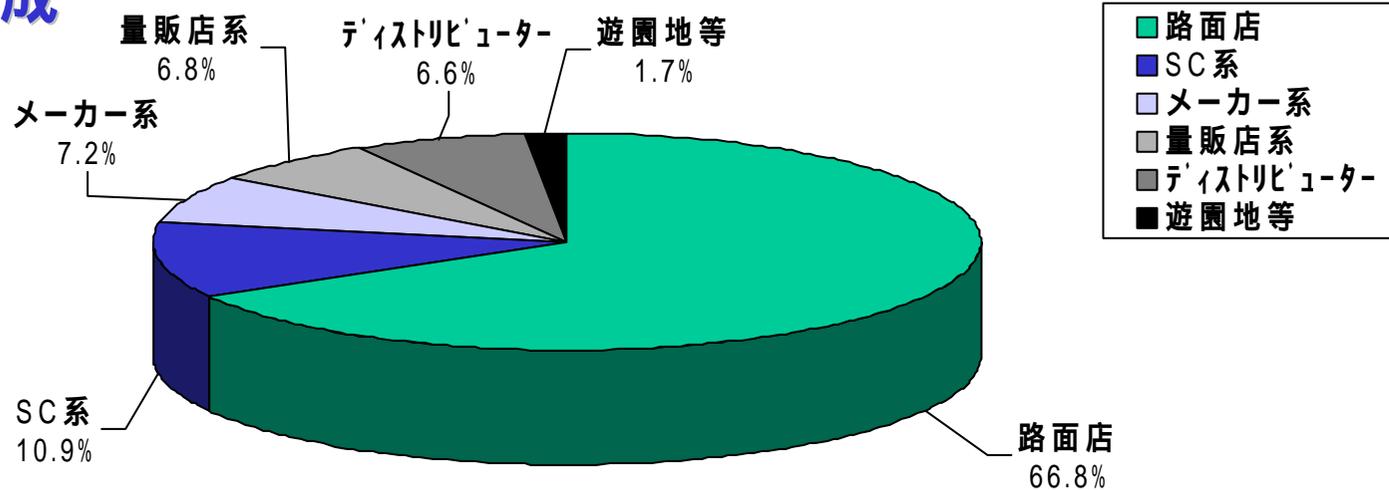
# 当中間期の状況

## アミューズメント業界向け販売事業（エスケイジャパン）

(単位：百万円)

	当中間期実績 (02年4月～9月)	前中間期実績 (01年4月～9月)	前年比増減率
売上高	2,908	2,298	26.5%

### 売上先構成



## 当中間期の状況

### アミューズメント業界向け販売事業（エスケイジャパン）

#### 好調要因

- 1．週休2日制や3連休による来客者数の増加
- 2．「モーニング娘。」グッズが好評  
・・・今後も展開の拡大予定
- 3．オリジナル商品が好調  
・・・売上高前年同期比 28.2%増

#### 人気キャラクター

「頭文字（イニシャル）D」・「ドラえもん」  
「サンリオ」・「とっところハム太郎」

## 📊 当中間期の状況

### SP関連・ノベルティ商品販売事業（エスケイジャパン）

（単位：百万円）

	当中間期実績 (02年4月～9月)	前中間期実績 (01年4月～9月)	前年比増減率
売上高	62	34	83.5%

#### 1．人員の増加（対前年同期比）

4 名                      9 名

#### 2．積極的な新規顧客開拓

当期獲得    100件

人員の増加は2001年10月1日付で(株)イメージライフの営業権譲受けをしたことによりSP部門が拡大されたことにもあります。

SPとはSales Promotion（販売促進）、ノベルティとは記念品を表します。

## 当期の状況

### 物販業界向け販売事業（サンエス）

（単位：百万円）

	当中間期実績 (02年4月～9月)	前中間期実績 (01年4月～9月)	前年比増減率
売上高	561	423	32.6%

#### 1. どこでもいっしょグッズ

売上高 10,622千円

# 業界の状況

## 【オペレーターの機種別売上高】

(単位：百万円, ( )内構成比)

	テレビゲーム	音楽ゲーム	メタルゲーム	プライズ機	乗り物	ベアミューズメント ベンダー	その他のゲーム機	合計
2001年度	88,849 (15.1%)	19,373 (3.3%)	137,441 (23.3%)	226,438 (38.3%)	15,060 (2.5%)	56,444 (9.6%)	46,688 (7.9%)	590,294 (100.0%)
2000年度	112,428 (18.8%)	24,550 (4.1%)	129,507 (21.7%)	215,111 (36.1%)	14,494 (2.4%)	51,050 (8.6%)	49,263 (8.3%)	596,403 (100.0%)
前年比	21.0%	21.1%	6.1%	5.3%	3.9%	10.6%	5.2%	1.0%

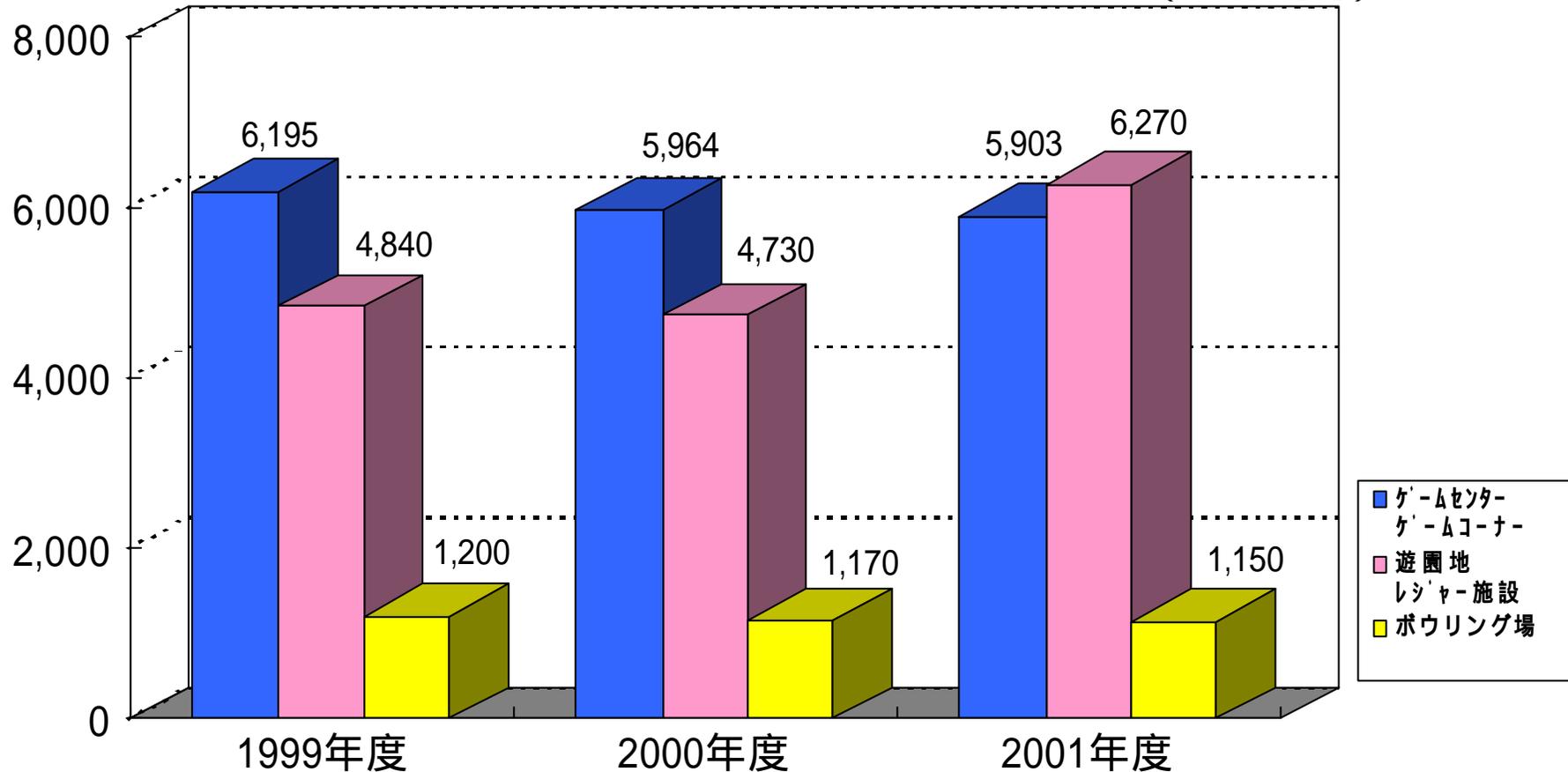
「アミューズメント産業界の実態調査平成14年度報告書」から引用しました。

アミューズメントベンダーとは撮影映像やメッセージ等を入力してシールや名刺、カード、スタンプ等を作成する機械を指します。

# 業界の状況

## 【余暇市場の推移】

(単位：億円)



(財)自由時間デザイン協会が実施した2001年度の日本人の余暇活動の現状と余暇開発関連産業の動向などをまとめた「レジャー白書2002」から引用しました。なお、遊園地・レジャー施設、ボウリング場にはそれぞれの施設内のゲームセンター・ゲームコーナーも含んでおります。

# ❏ 今後の課題と対策

**密着した営業と細やかなサポート** .....

➡ **営業部門の増強と人材教育**

**商品の企画・開発力アップ** .....

➡ **東京を中心とした人員の増強**

**S P 部門の拡大・安定化** .....

➡ **「新規顧客 安定顧客」  
にするための営業力の強化**

**既存の枠にとらわれない営業**

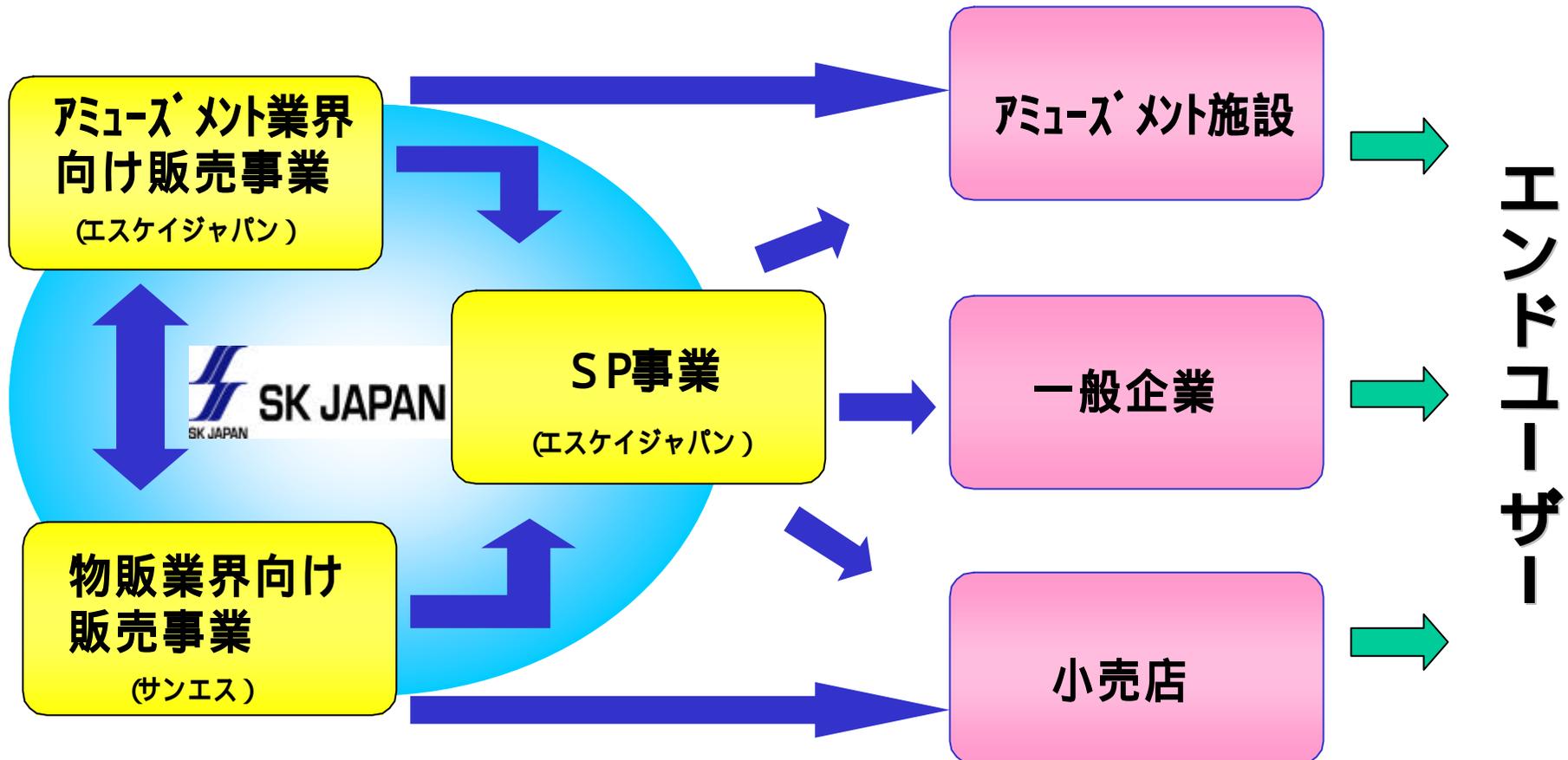
➡ **新たな販路の模索**

部門別連結社員数 (単位：人)

人数	来期 (2003年予定)	当期 (2002年)	前期 (2001年)
営業部門	84 (+7)	77 (+10)	67 (+9)
商品部門	28 (+3)	25 (+7)	18 (+1)
SP部門	11 (+2)	9 (+5)	4 (+2)
その他部門	13 (±0)	13 (±0)	13 (±0)
グループ合計	136 (+12)	124 (+22)	102 (+11)

( )内は前期比増減を表します。  
また、数字は9月末時点のものです。

## 当社の事業拡大イメージ



問屋・代理店を介さず末端のオペレーターへの直販を基本としさらなる拡販に努めております。

# 今後の展望（売上高の推移）

(単位：百万円)

