

2008年2月期

決算説明資料

2007年3月～2008年2月



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)

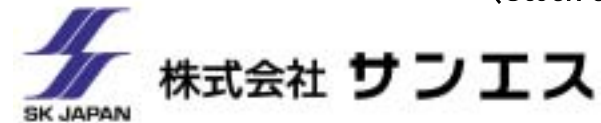
SKグループ事業内容(2008年2月29日現在)



(Stock code: 7608)



- ・アミューズメント業界向け販売部門
 - ・SP(販売促進)部門
- 主要販売先
- ・アミューズメント施設
(路面店、量販店・メーカー系オペレーター等)
 - ・一般企業、広告代理店等



- ・物販業界向け卸販売部門
- 主要販売先
- ・キャラクター雑貨専門店
 - ・GMS(総合スーパー)
 - ・テーマパーク等

SK JAPAN GROUP



- ・電子玩具・電子雑貨等の
企画開発・販売向けメーカー部門
- 主要販売先
- ・家電量販店
 - ・ホームセンター、雑貨専門店
 - ・ディスカウントストア



- ・小売事業
- 店舗数: 6店舗
- 心齋橋店、神戸ハーバーランド店
広島本通り店、松山銀天街店、
大分店、福岡店

業績報告

2008年2月期業績

連結

(単位: 百万円)

	07/03-08/02	06/03-07/02	前年同期比
売上高	14,730	15,861	92.9%
売上総利益 (売上総利益率)	3,614 (24.5%)	3,981 (25.1%)	90.8%
営業利益 (営業利益率)	155 (1.1%)	602 (3.8%)	25.9%
経常利益	148	612	24.3%
純利益	△489	356	

ナカユキヤの事業構造再編損失を337百万円計上

2008年2月期業績

単体

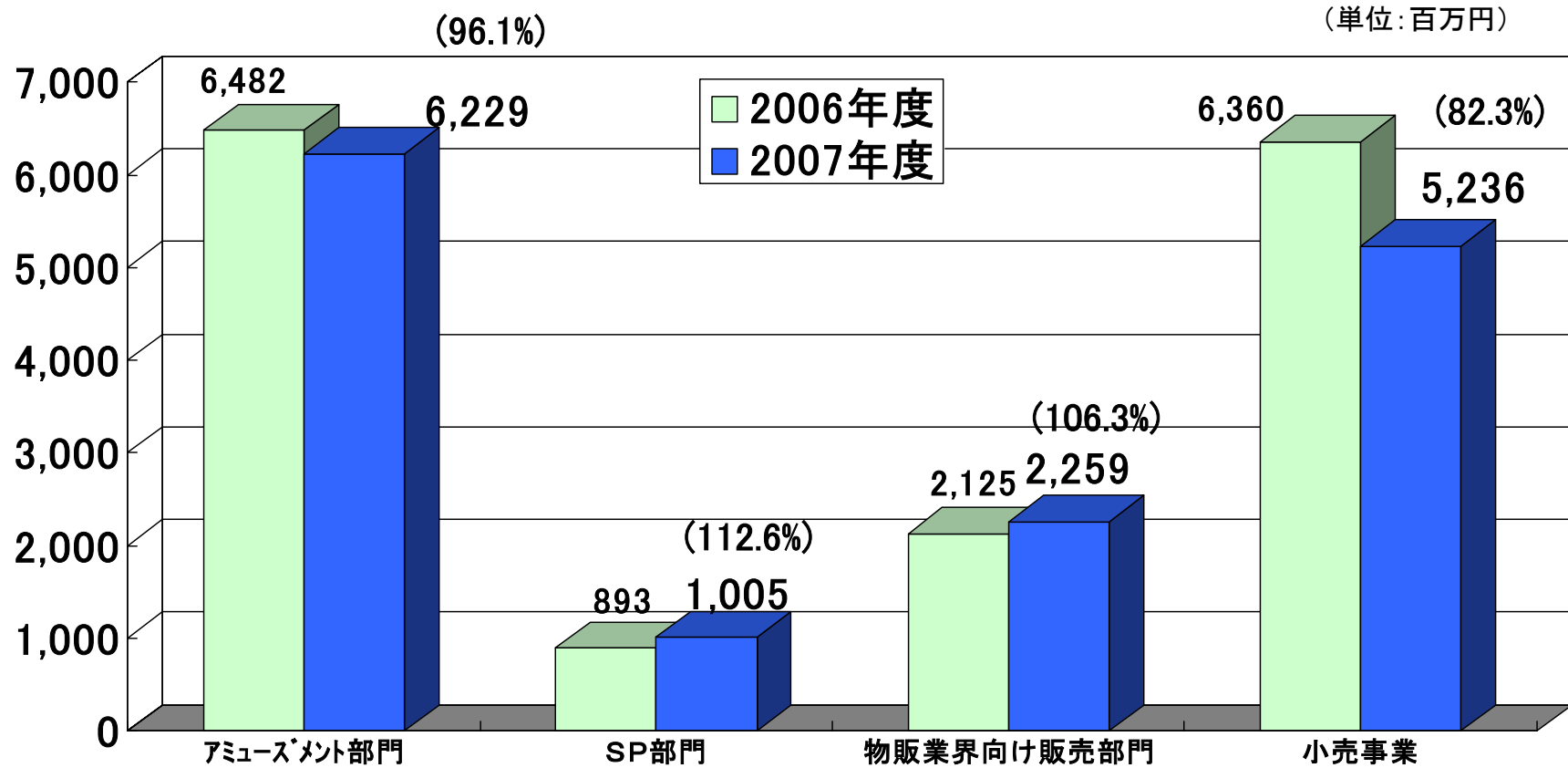
(単位:百万円)

	07/03-08/02	06/03-07/02	前年同期比
売上高	7,315	7,492	97.6%
売上総利益 (売上総利益率)	1,860 (25.4%)	1,990 (26.6%)	93.5%
営業利益 (営業利益率)	377 (5.2%)	534 (7.1%)	70.6%
経常利益	382	564	67.6%
純利益	△932	316	

ナカヌキヤへの貸付金のうち800百万円を貸倒引当金に繰入

連結売上高の内訳(部門別)

部門別の売上高 (前年比)



要約連結貸借対照表

【資産の部】
【負債・純資産の部】

(単位:百万円)

項 目	08年2月		項 目	08年2月	
	29日現在	07年2月 28日現在		29日現在	07年2月 28日現在
流動資産	3,224	3,330	流動負債	1,916	1,942
			固定負債	128	96
			負債合計	2,045	2,038
固定資産	1,356	1,893	資本金	440	436
			資本剰余金	471	467
			利益剰余金	1,674	2,280
			純資産合計	2,545	3,185
資産合計	4,590	5,224	負債・純資産 合 計	4,590	5,224

棚卸資産は前年比466百万円減少

卸売事業報告

卸売事業ハイライト

【概況】

- アミューズメント部門はメーカー系オペレーターへの販売が好調(前期比138.4%)
業界は大手寡占化が進み、中小のオペレーターは苦戦が続く
- SP部門は出版会社向けのOEMと外食チェーンのキャンペーン用景品などで売上増
- 物販業界向け販売部門は、チェーン店への積極的な営業を推進
カピバラさんシリーズ好調

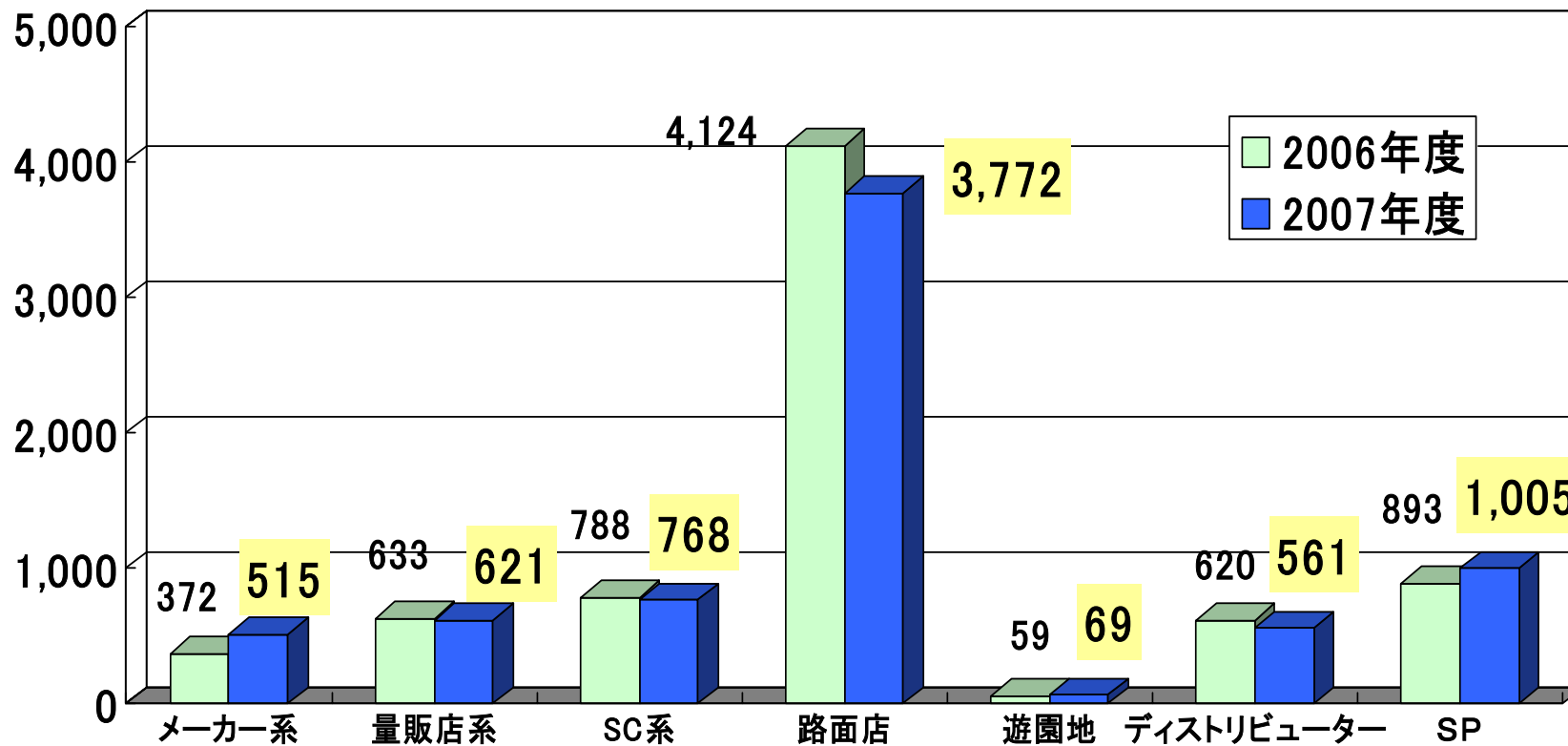
【売上の状況】

- 売上高9,494百万円(前期比99.9%)
 - ・アミューズメント業界向け販売部門は6,229百万円(前期比96.1%)
 - ・SP部門売上高1,005百万円(前期比112.6%)
 - ・物販業界向け販売部門は2,259百万円(前期比106.3%)

アミューズメント部門

業態別売上

(単位: 百万円)



メーカー系オペレーターは前年比138.4%

小売事業報告

小売事業ハイライト

【概況】

- 家電商品とインポート商品の売上が低下 → これらをカバーする部門が育たず初めての営業赤字に
- 新店舗の大分店は化粧品以外は低迷し、福岡店は新規業態としてスタートした書籍・CD・DVDの販売も大幅な予算未達成
- 事業構造再編成 → 家電店舗であった千里中央店・JR天王寺店、不採算店舗であった伊川谷店を2月に閉店
→ 早期退職優遇制度で従業員の約60%にあたる56名が退職

【利益の状況】

- 売上高 5,236百万円(前期比82.3%)
- 営業損失は264百万円(前期は37百万円の営業利益)

当期のナカヌキヤを取り巻く環境の推移



(Stock code: 7608)

日付	概要
2007年7月	九州初となる大分店をオープン
2007年8月	ラウンドワン博多・半道橋店内に福岡店をオープン
2008年1月	家電商品販売部門の撤退と早期退職優遇制度の実施を発表
2008年2月	千里中央店、JR天王寺店、伊川谷店を閉店
2008年3月	6店舗(心齋橋店、神戸ハーバーランド店、広島本通り店、松山銀天街店、福岡店、大分店)で新年度がスタート

配当及び業績見込み

株主還元

当社は株主還元として年12円(中間6円、期末6円)の配当を基本にし、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おります。

	2000/3	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/2	2007/2	2008/2 (予定)
株式分割	—	—	—	1:1.3	1:1.2	1:1.3 1:1.1	—	—	—
配当金	15円 (うち記念 配当5円)	12円	13円 (うち記念 配当1円)	16円 (うち記念 配当4円)	17円 (うち記念 配当5円)	20円 (うち記念 配当8円)	14円 (うち記念 配当2円)	14円 (うち特別 配当2円)	12円 * 中間期 配当実績 6円
増配	大証 新市場部 第1号 上場記念	—	大証2部 上場記念	東証2部 上場記念	阪神 タイガース 優勝に伴う 好業績 に対して (※)	東証 大証 1部上場 記念 創立15周 年記念	阪神タイ ガース 優勝 (※)	当初の 計画を 上回る 好業績 達成	

(※)SKグループは阪神タイガースグッズを企画販売しており、また阪神タイガースオフィシャルショップを心齋橋と広島に展開しており、グッズの企画販売を通して阪神タイガースを応援してきたことによります。

卸売事業の今後の施策

①新規事業としてオンライン事業部の立ち上げを検討

⇒ 順調に売上を伸ばしているECサイトでキャラクタービジネスを拡大

②好調のSP部門での直販部隊の強化

⇒ 既存の業界・クライアント、東京以外(大阪・福岡・名古屋)での新規開拓を促進

③売上貢献率の高い商品の企画・開発力の強化

⇒ 安定した売上構造の構築、利益率のアップ、ECサイト向けの商品企画等、市場動向に沿った商品の開発

卸売事業の今後の施策

- ①新規事業としてオンライン事業部の立ち上げを検討
⇒ 順調に売上を伸ばしているECサイトでキャラクタービジネスを拡大

インターネット・モバイル通販市場の動向 (出典:富士経済 通販・e-コマース市場調査)

分類	2006年	2007年	対2006年比	2008年予測	対2007年比
カタログ通販	1兆6,610億円	1兆5,664億円	94.3%	1兆5,490億円	98.9%
インターネット通販	1兆5,171億円	1兆9,240億円	126.8%	2兆1,860億円	113.6%
モバイル通販	1,837億円	2,715億円	147.8%	3,410億円	125.6%
テレビ通販	3,395億円	3,962億円	116.7%	4,229億円	106.7%
小売拠点型通販	272億円	254億円	93.4%	255億円	100.4%



インターネット・モバイル通販市場は、今後の成長が期待できる

⇒ インターネット・モバイル通販への進出が不可欠

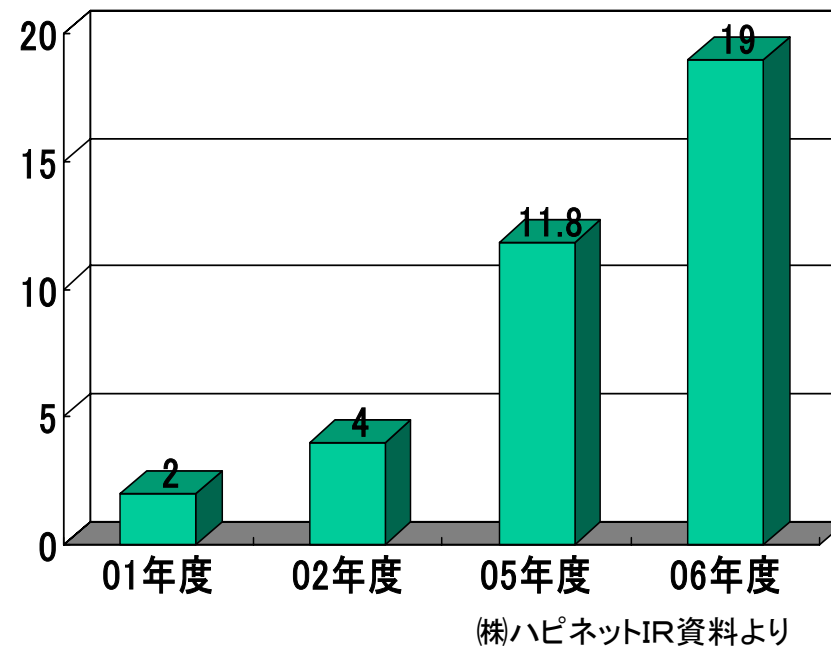
卸売事業の今後の施策

①新規事業としてオンライン事業部の立ち上げを検討 同業他社の取り組み

■株式会社ハピネットの通販サイト



ハピネット・オンラインの売上推移(単位:億円)

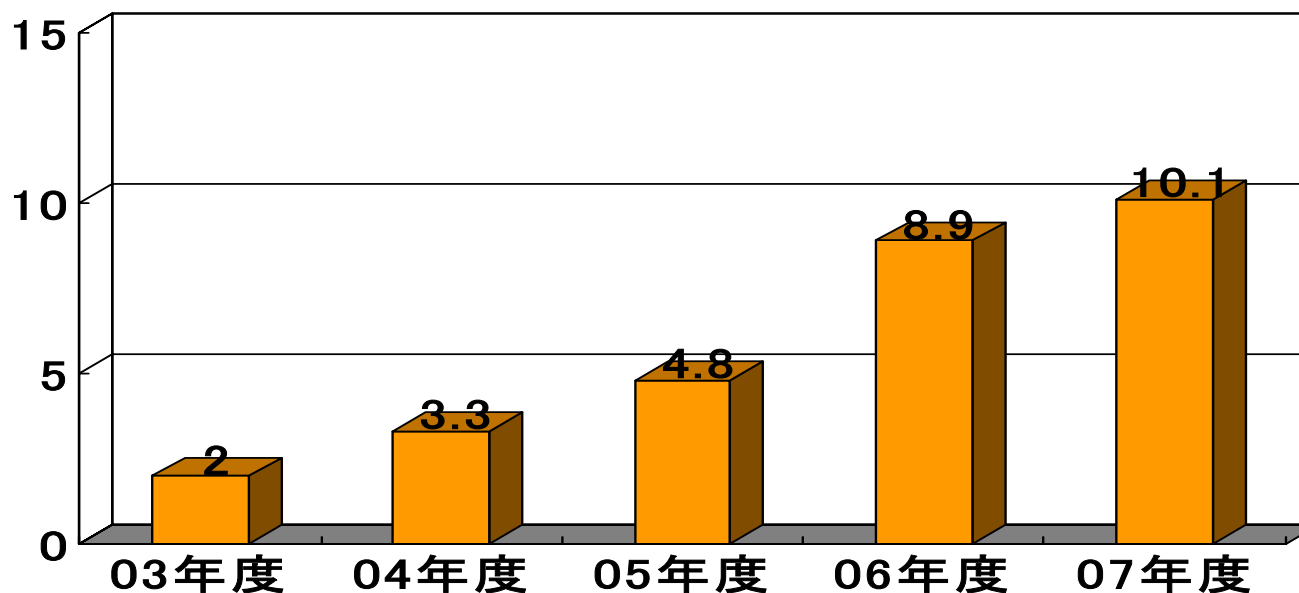


卸売事業の今後の施策

②好調なSP部門での直販部隊の強化

⇒ 既存の業界・クライアント、東京以外(大阪・福岡・名古屋)での新規開拓を推進

SP部門の売上推移(単位:億円)

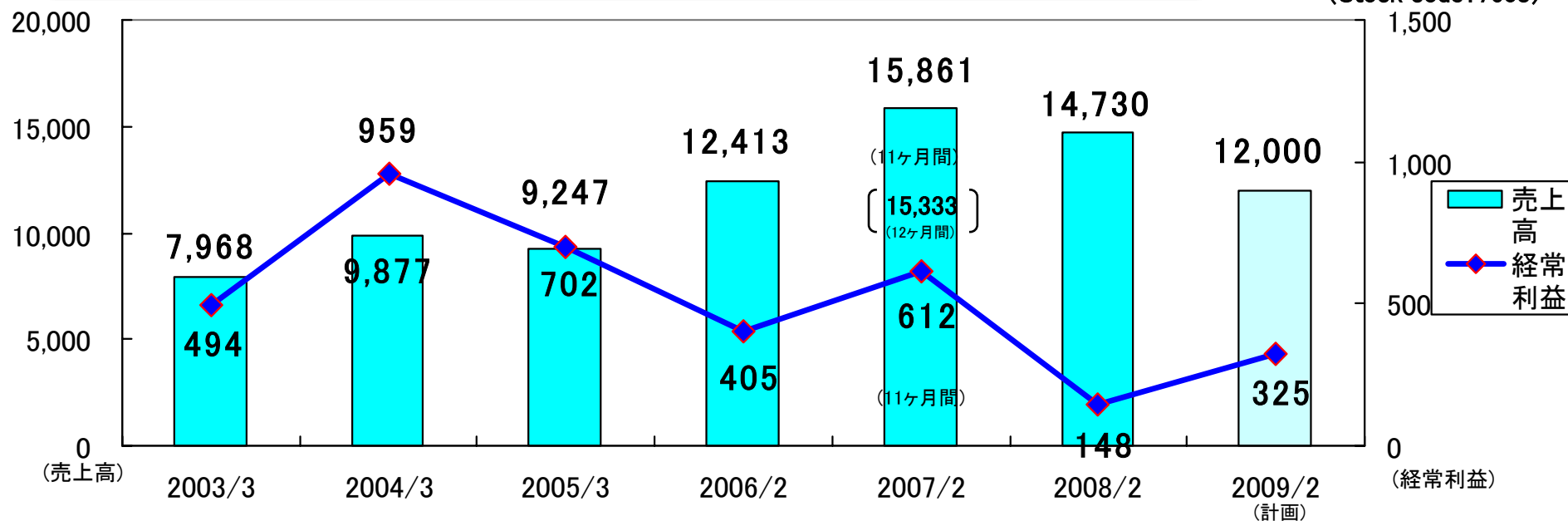


2009年2月期 通期業績見込み

(単位:百万円)



(Stock code: 7608)



	連 結			単 体		
	09年2月期予想	08年2月期実績	予想増減率	09年2月期予想	08年2月期実績	予想増減率
売上高	12,000	14,730	△18.5%	7,500	7,315	2.5%
営業利益	327	155	109.9%	385	377	2.0%
経常利益	325	148	118.4%	410	382	7.3%
当期純利益	130	△489	—	224	△932	—