

2009年2月期第3四半期

---

説明資料

---

2008年3月～2008年11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11月30日現在)

 SK JAPAN CO.,LTD.  
(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:5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)  
※心齋橋店、神戸ハーバーランド店、大分店は閉店することが決定しています。

# 第3四半期業績報告

# 2009年2月期第3四半期業績

## 連結

(単位:百万円)

	2008/03-11	2007/03-11	前年同期比
売上高	6,648	10,618	62.6%
売上総利益 (売上総利益率)	1,646 (24.8%)	2,677 (25.2%)	61.5%
営業利益 (営業利益率)	△339 (-)	104 (1.0%)	—
経常利益	△372	121	—
純利益	△381	△75	—

# 2009年2月期第3四半期業績

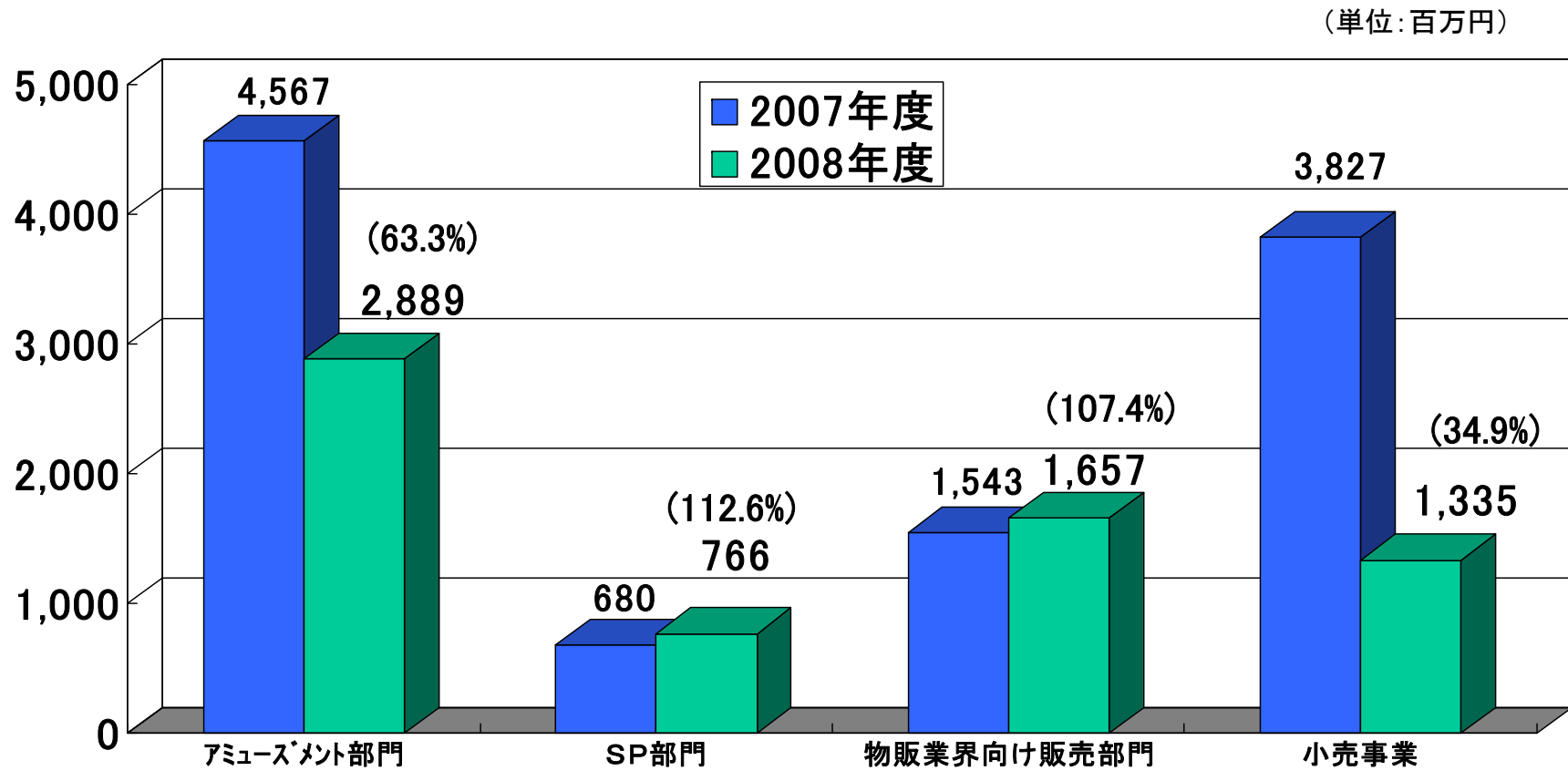
单体

(単位:百万円)

	2008/03-11	2007/03-11	前年同期比
売上高	3,690	5,305	69.6%
売上総利益 (売上総利益率)	840 (22.8%)	1,376 (26.0%)	61.0%
営業利益 (営業利益率)	△204 (-)	248 (4.7%)	—
経常利益	△222	271	—
純利益	△208	92	—

# 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11月 30日現在	07年11月 30日現在	項目	08年11月 30日現在	07年11月 30日現在
流動資産	3,052	3,783	流動負債	2,377	2,524
			固定負債	111	116
			負債合計	2,488	2,641
			資本金	440	440
固定資産	1,502	1,831	資本剰余金	471	471
			利益剰余金	1,193	2,088
			純資産合計	2,066	2,972
資産合計	4,555	5,614	負債・純資産 合計	4,555	5,614

**棚卸資産は前年同期比 473百万円減少**

# 卸売事業報告



# 卸売事業ハイライト

## 【アミューズメント業界向け販売部門】

- アミューズメント施設は、家庭用ゲーム機の好調や節約志向による個人消費の低迷から来場者数が減少し、既存店売上高は2桁台の落ち込みとなるケースが多く苦戦
- 「ジャンクSPORTS浜田大明神」等のお笑いタレントの商品のヒットと、チェーン展開しているオペレーターへの商品企画段階からの営業で底上げを図るも、全体を押し上げるまでに至らず
- 売上高は2,889百万円(前年同期比36.7%減)

## 【SP部門】

- 雑誌の付録や外食チェーンのキャンペーン用のOEMなどで売上増
- 売上高は766百万円(前年同期比12.6%増)

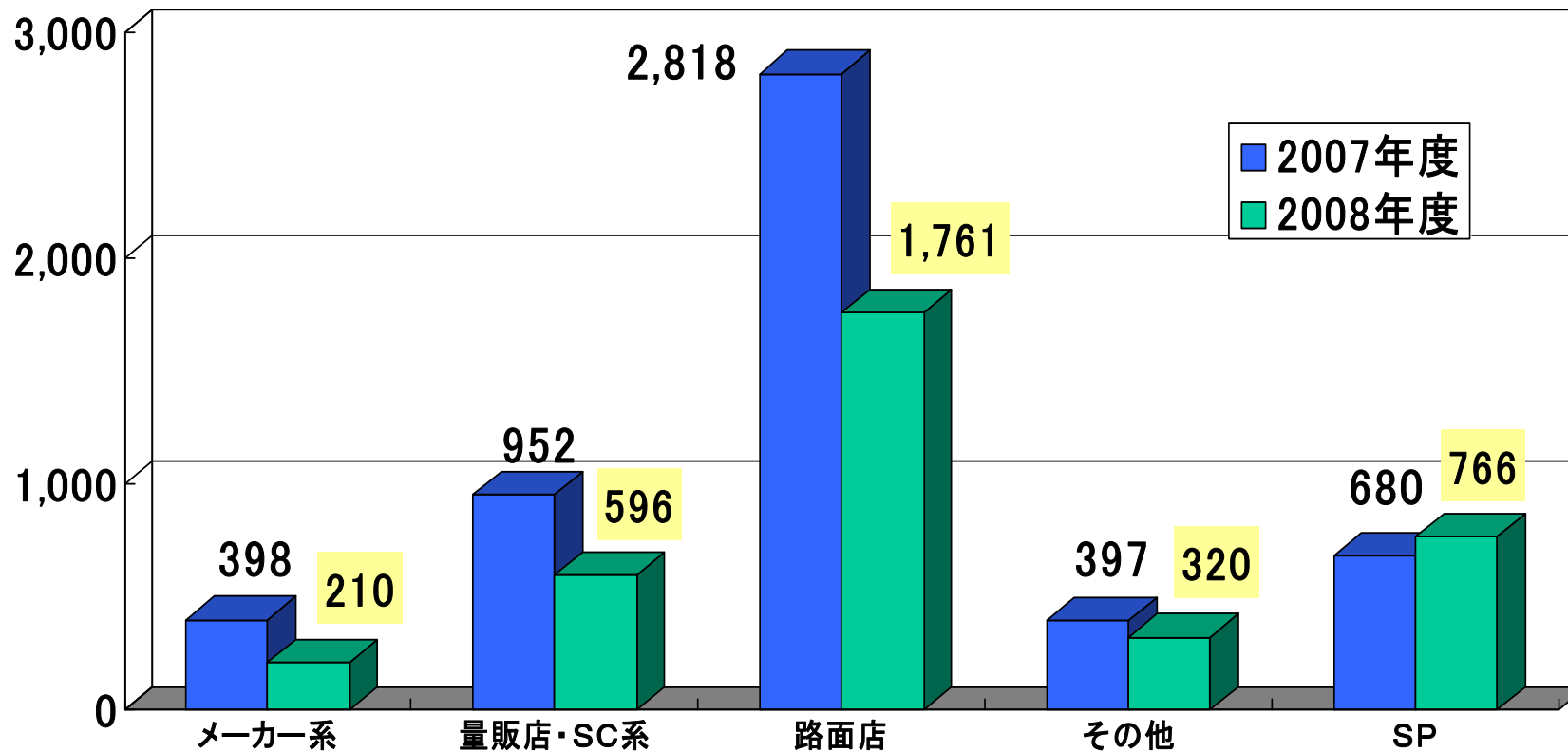
## 【物販業界向け販売部門】

- キーホルダー類、携帯電話関連グッズが苦戦するも、バラエティ雑貨が好調に推移
- 売上高は1,657百万円(前年同期比7.4%増)

# アミューズメント部門

## 業態別売上

(単位: 百万円)



路面店向け売上高は前年同期比37.5%減

# 小売事業報告

# 小売事業ハイライト

## 【概況】

- 不採算店舗であった福岡店を8月末で閉店し、次いで神戸ハーバーランド店、大分店、心齋橋店の閉店も決定
- 徹底したローコストオペレーションと在庫の圧縮を推進し、経営のスリム化を図る
- 若い女性をターゲットとした新しいコンセプトの店舗を展開すべく、実験店舗として大阪市内と福岡市内にそれぞれ「day after day」をオープンするも苦戦を強いられる
- 売上高は1,335百万円(前年同期比65.1%減)

## 【対処すべき課題】

- 組織改革…本社・店舗ともに売上看見合ったローコストオペレーションを構築
- マーチャンダイジング改革…若い女性をターゲットとした店舗づくりと売れ筋商品群の開発の強化とそれをオペレーションできる人材の育成

# 小売事業トピックス

## 期間限定の催事店舗をオープン

イオンモール福岡ルクルと、大阪のクリスタ長堀に、ナカヌキヤから新たに“day after day”というお店がオープン。  
お店のコンセプトは“イキイキ活動する「キャリア&OL層」に向けて”。  
フレグランスと服飾雑貨にアイテムを絞った6ヶ月間の期間限定店舗

day after day



福岡ルクル店(4.1坪)



クリスタ長堀店(26.8坪)

# 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。

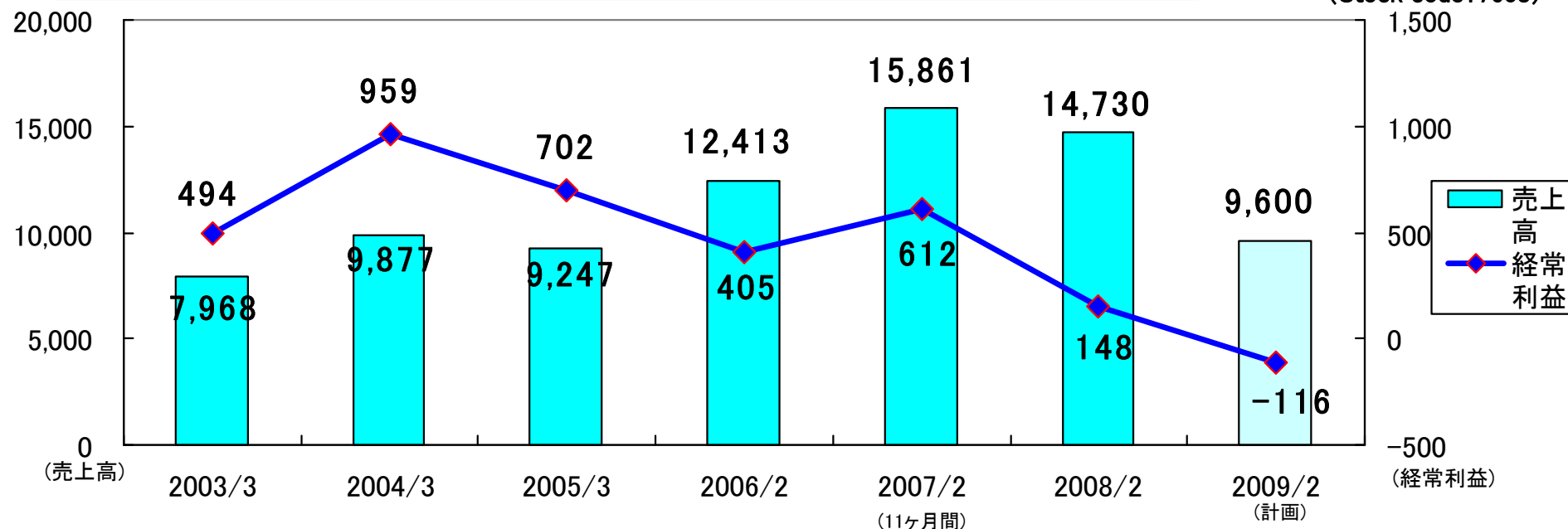
	2000/3	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/2	2007/2	2008/2	2009/2 (予定)
株式 分割	—	—	—	1:1.3	1:1.2	1:1.3 1:1.1	—	—	—	
配当 金	15円 〔うち記念 配当5円〕	12円	13円 〔うち記念 配当1円〕	16円 〔うち記念 配当4円〕	17円 〔うち記念 配当5円〕	20円 〔うち記念 配当8円〕	14円 〔うち記念 配当2円〕	14円 〔うち記念 配当2円〕	12円	12円
増配	大証 新市場部 第1号 上場記念	—	大証2部 上場記念	東証2部 上場記念	阪神 タイガース 優勝に 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。

# 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	9,600	14,730	△34.8%	5,600	7,315	△23.4%
営業利益	△109	155	—	25	377	△93.4%
経常利益	△116	148	—	41	382	△89.3%
当期純利益	△190	△489	—	5	△932	—