

2010年2月期 第2四半期

---

決算説明資料

---

2009年3月～2009年8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(2009年8月31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
- ・ECサイト(インターネットショッピング)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: 3店舗

- 心齋橋店、広島本通り店、  
松山銀天街店

# 業績報告

# 2010年2月期 第2四半期業績

## 連結

(単位:百万円)

	09/03-09/8	08/03-08/08	前年同期比
売上高	4,561	4,543	100.4%
売上総利益 (売上総利益率)	1,250 (27.4%)	1,132 (24.9%)	110.5%
営業利益 (営業利益率)	146 (3.2%)	△202 (-)	—
経常利益	171	△211	—
純利益	329	△239	—

卸売事業は前年同期比11.3%の増収に

# 2010年2月期 第2四半期業績

単体

(単位:百万円)

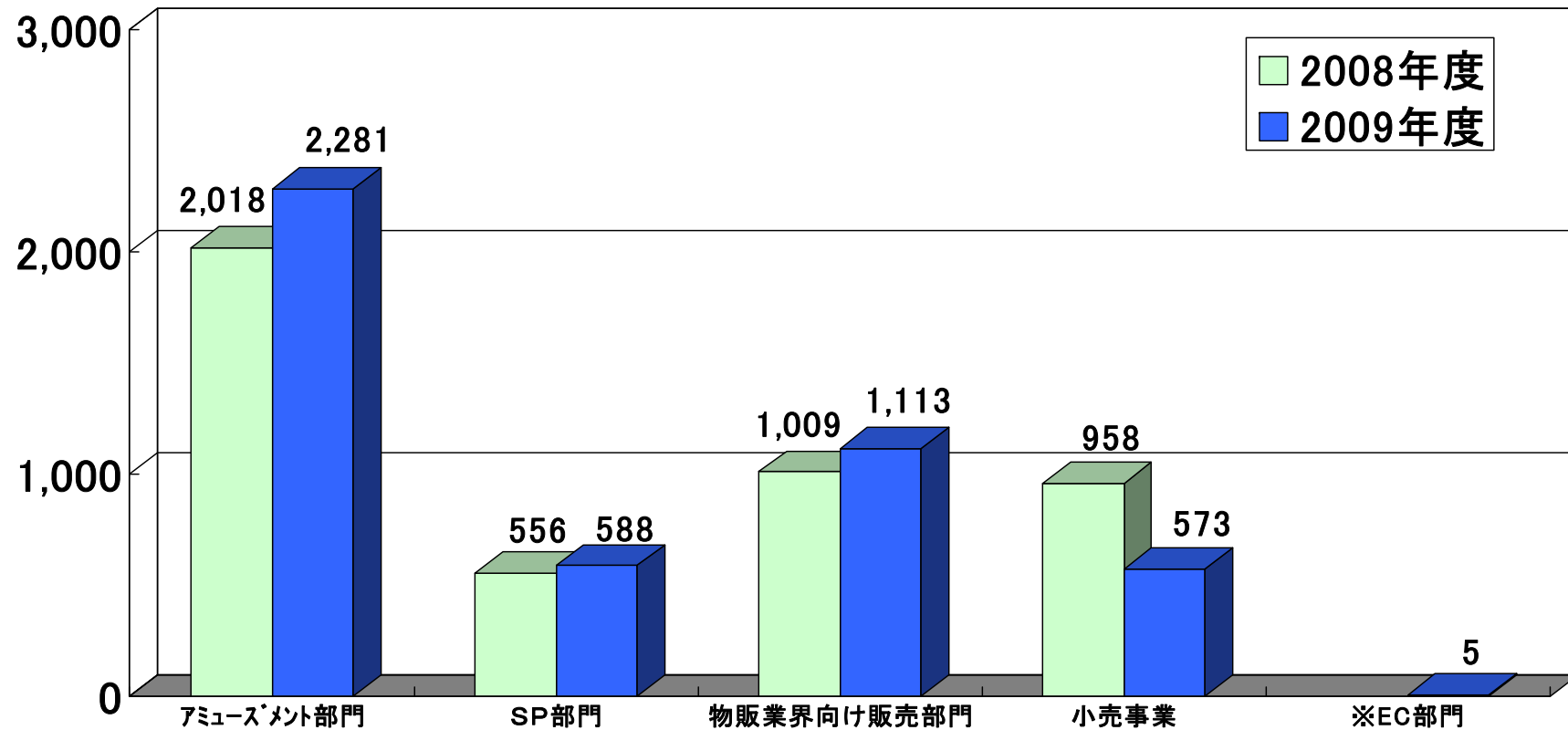
	09/03-09/08	08/03-08/08	前年同期比
売上高	2,896	2,588	111.9%
売上総利益 (売上総利益率)	774 (26.7%)	610 (23.6%)	126.8%
営業利益 (営業利益率)	129 (4.5%)	△86 (-)	—
経常利益	167	△84	—
純利益	276	△95	—

オリジナル商品のヒットにより売上総利益率は前年同期比3.1ポイントアップ

# 連結売上高の内訳(部門別)

3月～8月部門別の売上高 (前年比)

(単位:百万円)



※EC(インターネットショッピング)部門は2009年4月よりスタートした新事業です

現在楽天市場に2店舗、Yahoo!ショッピングに1店舗出店をしております

# 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	09年8月 31日現在	08年8月 31日現在	項目	09年8月 31日現在	08年8月 31日現在
流動資産	2,435	2,584	流動負債	1,526	1,564
			固定負債	103	91
			負債合計	1,629	1,656
			資本金	440	440
固定資産	1,166	1,331	資本剰余金	471	471
			利益剰余金	1,091	1,385
			純資産合計	1,973	2,259
資産合計	3,602	3,915	負債・純資産 合計	3,602	3,915

**商品(棚卸資産)は前年同期比25.9%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】

- 他店舗展開するオペレーターへの販売を強化するため、商品企画段階からの提案営業の推進。
- 「まるねこくらぶ」、「でぶねこ」、「スウィートベア」をはじめとするオリジナルキャラクターやライセンスキャラクター商品等がヒットし、売上高の増加と利益率の改善に貢献。
- ビデオゲームやメダルゲーム、通信カードゲーム等の低迷の影響を受け、プライズ機に注力するオペレーターが増えたことが追い風となる。
- 売上高は2,286百万円(前年同期比 13.2%増)

## 【SP業界向け販売部門】

- 外食チェーン店のキャンペーン用商品や、雑誌の付録等のOEMが決まる。
- 売上高は588百万円(前年同期比 5.8%増)

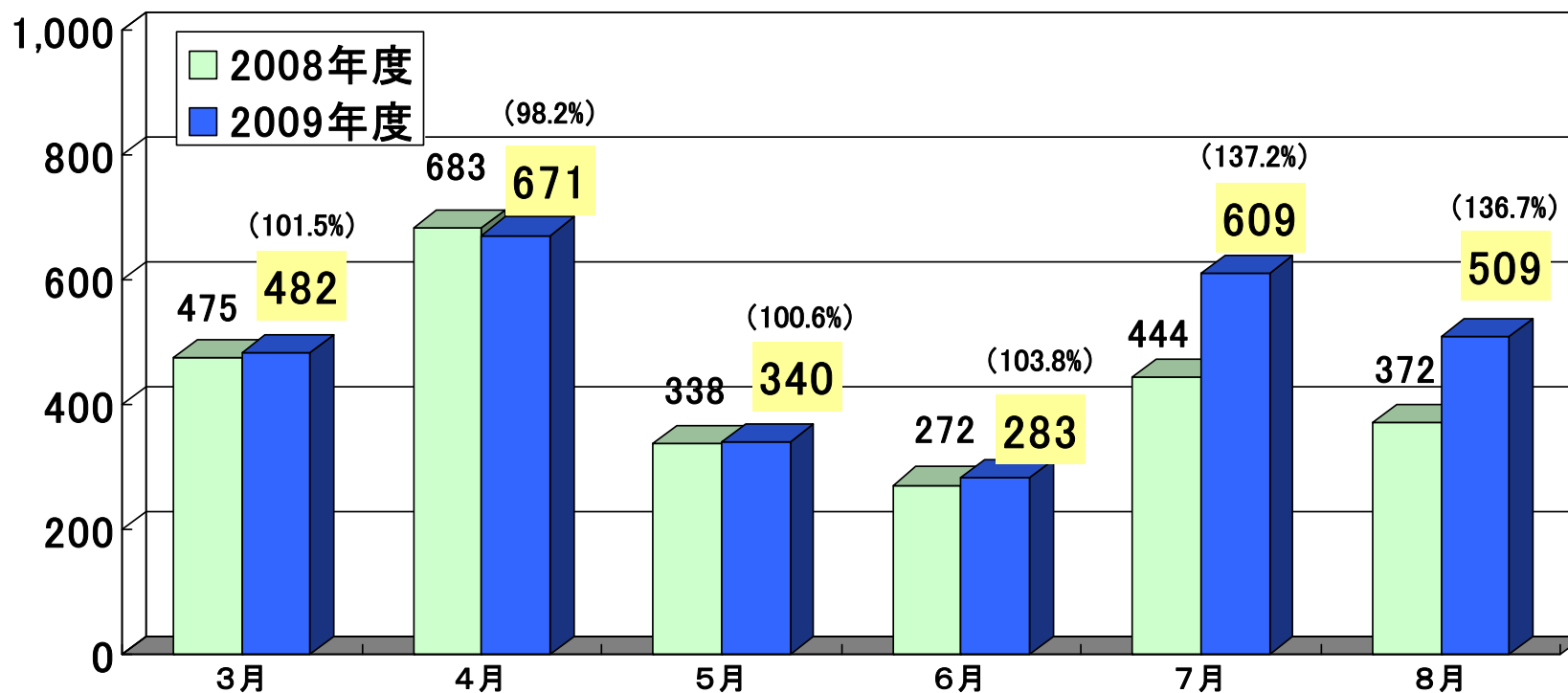
## 【物販業界向け販売部門】

- コンビニエンスストア向けホビー商材の大型案件が受注できたことに加えて、既存得意先の積極的な新規出店により専門店チェーンの取引店舗数が大幅に増加し、売上高に貢献。商品面では、キャラクターのインナーウェア等のバラエティ雑貨が好調。
- 売上高は1,113百万円(前年同期比 10.3%増)

# エスケイジャパン 売上高の推移

3月～8月 売上高の推移(前年比)

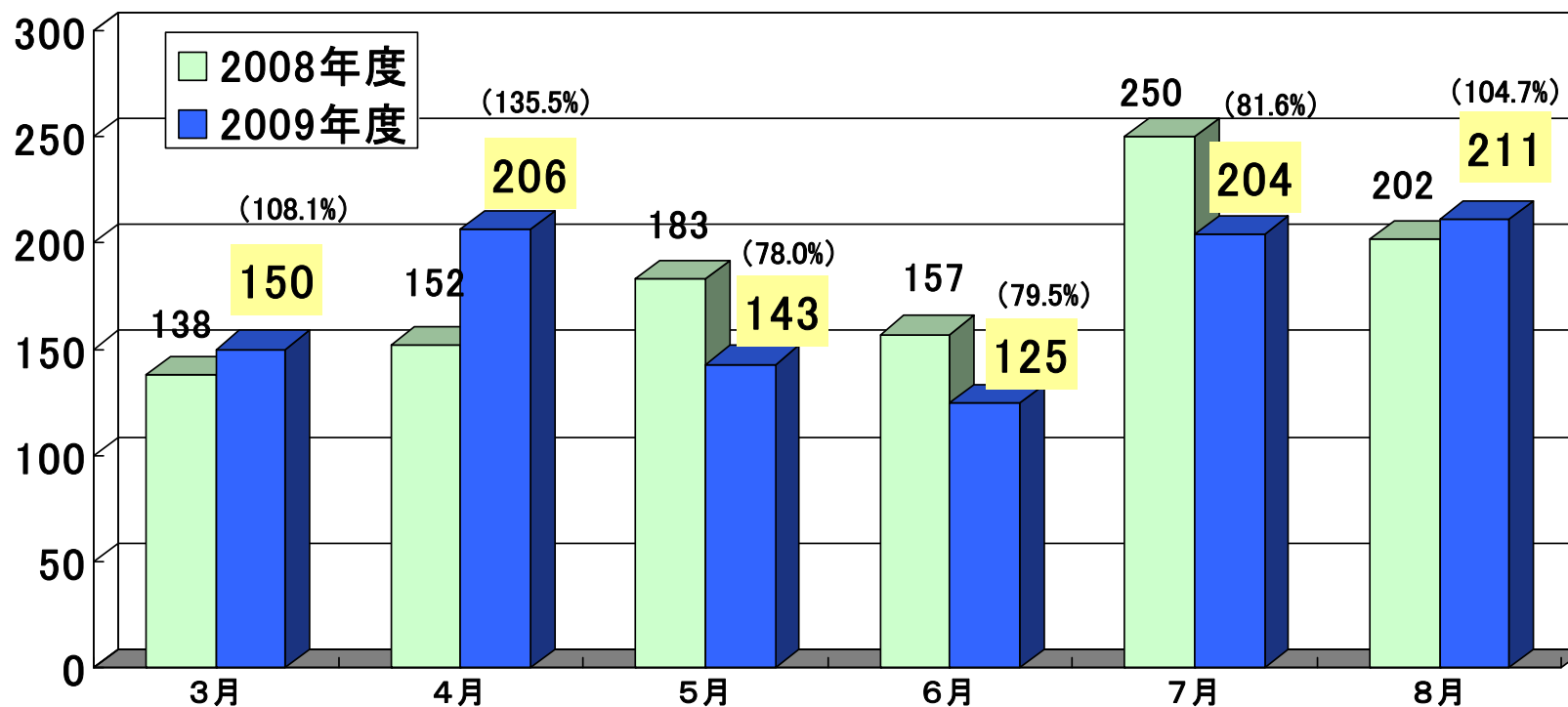
(単位: 百万円)



# エスケイジャパン 在庫金額の推移

3月～8月 在庫金額の推移(前年比)

(単位: 百万円)



## 卸売事業の施策と進捗状況(ECサイト部門)

### 【3つのショッピングサイトがOPENし、運用がスタート！】

■ PlayOne-プレイワン- × 楽天 (2009年4月1日OPEN) 男性向けショッピングサイト

URL : <http://www.rakuten.ne.jp/gold/playone/>

■ GlamOne-グラムワン- × 楽天 (2009年4月1日OPEN) 女性向けショッピングサイト

URL : <http://www.rakuten.ne.jp/gold/glamone/>

■ PushOne-プッシュワン- × Yahoo! (2009年4月24日OPEN) 総合ショッピングサイト

URL : <http://store.shopping.yahoo.co.jp/pushone/>

3サイトの中では、女性向けショッピングサイトGlamOne-グラムワン- は好調に売上を伸ばしている。これは、当社が元々女性向け商材に強い特性を持っていることに加え、新たな試みとして商品モニター制度を導入し、商品選定を更に強化している事が要因として考えられる。

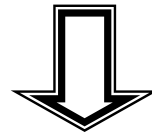
### 【今期計画】

売上高	24,560千円
売上総利益(率)	11,543千円(47.0%)

### 【来夏頃の本格稼働を目指し米国進出！】

#### 米国進出の可能性

- ・ メーカー系ロケーションや複合施設オペレーターの 海外進出
- ・ 未成熟、未開拓の市場
- ・ 米国での日本キャラクターブーム
- ・ 米国ではピザハットに数多くのクレーンゲームが設置され80年代後半から広く認知されている



国内でのアミューズメント業界販売部門で培った商品づくりのノウハウの水平展開、新たなキャラクター発掘と日本への情報提供等を主な事業コンセプトとして、来夏ごろからの本格稼働を目指して、北米での現地法人設立準備を進行中。

また、2010年秋オープン予定のラウンドワン北米1号店への景品供給窓口として展開を予定。

# 小売事業報告

# 小売事業ハイライト

## 【概況】

- 6月より、旧心齋橋店の地下1階で「NAKANUKIYA+on」という従来のナカヌキヤにおしゃれ感と値ごろ感をプラスした店舗をオープンをしたが、利益率の低い化粧品の売上構成比が全体の90%を占め、収益面では厳しい結果となった。既存店のうち松山銀天街店は経費削減が功を奏し黒字を確保したものの、広島本通り店は近隣にショッピングモールがオープンしたため、商店街のポテンシャルの低下と消費低迷の影響から苦戦。
- 売上高は573百万円(前年同期比40.3%減)

## NAKANUKIYA+on 心齋橋店



# 配当および業績見込み



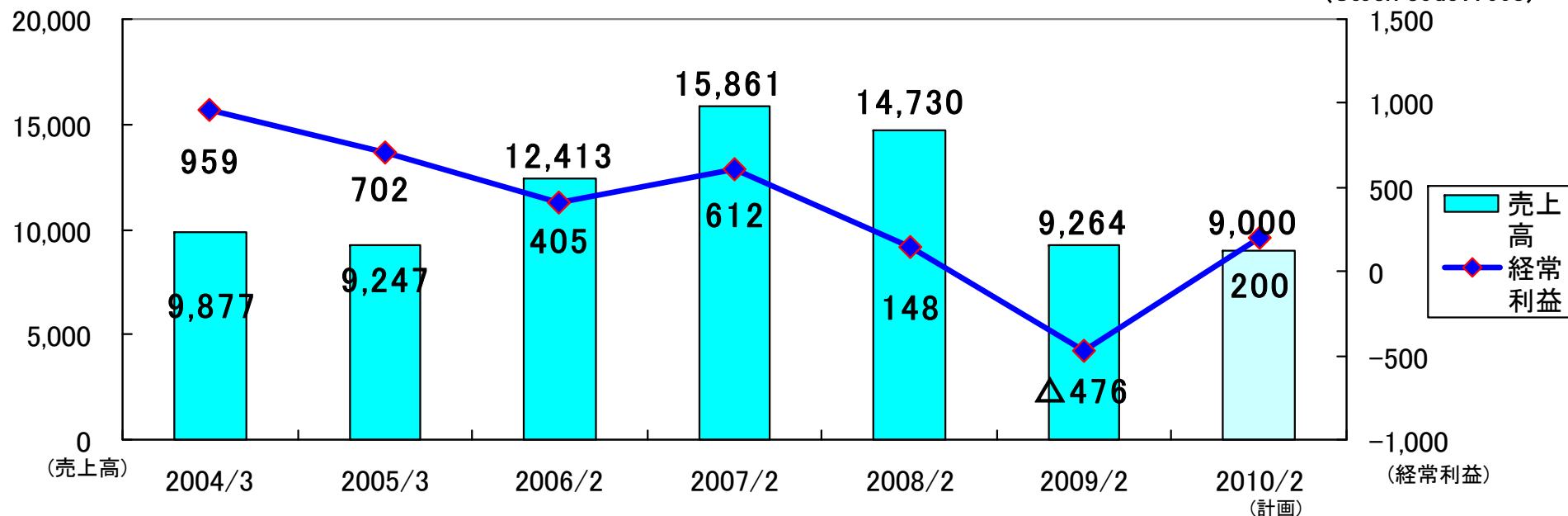
# 株主還元

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。

	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/2	2007/2	2008/2	2009/2	2010/2 (予定)
株式分割	—	1:1.3	1:1.2	1:1.3 1:1.1	—	—	—	—	—
配当金	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	9円	12円
増配	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、また阪神タイガースオフィシャルショップをナカヌキヤ広島本通り店で展開しており、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。

# 2010年2月期 通期業績見込み (単位:百万円)



	連 結			単 体		
	10年2月期予想	09年2月期実績	予想増減率	10年2月期予想	09年2月期実績	予想増減率
売上高	9,000	9,264	△2.9	5,900	5,219	13.0%
営業利益	180	△437	—	140	△233	—
経常利益	200	△476	—	190	△248	—
当期純利益	340	△789	—	280	△494	—

10月2日に業績の上方修正を発表しました