



平成 25 年 1 月 11 日

各 位

会 社 名 株式会社エスケイジャパン
代 表 者 名 代表取締役社長 久保 敏志
(コード番号 7608 東証・大証 第一部)
問 合 せ 先 取締役管理部長 川上 優
(電話番号 06-6765-0670)

エスケイジャングループ中期経営計画策定のお知らせ

このたび、当社グループでは、平成 26 年 2 月期を初年度とする 5 年の中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の基本方針

当社グループを取り巻く事業環境が厳しくなる中、中期のグループの目標として「新たな挑戦を続け、将来にわたって持続的成長を実現し、人々の真に豊かな生活の実現に貢献できる企業集団となること」を目指し、グループの更なる発展を図るべく、5 年の中期経営計画を策定しました。

5 年のうち、最初の 3 年間は「成長戦略構築の期間」と位置づけ、既存事業と関連領域における成長機会をより積極的に追求していくとともに、新規事業の育成と展開を進めていきます。

また、残る 2 年間は、成長戦略実施の結果を踏まえ、「更なる事業基盤強化の期間」と位置づけ、3 年後に改めて計画の内容を検討いたします。

2. 成長戦略構築の期間に実行する計画

(1) 事業戦略

まず、グループの事業を見直し、他の事業との関連性が低いリテイル事業から平成 25 年 2 月期で撤退し、株式会社ナカヌキヤを清算することを決定いたしました。

キャラクターエンタテインメント事業およびキャラクター・ファンシー事業については、当社グループの持つ営業力を最大限に活かしつつ、商品開発力を高め、より付加価値の高い商品を提供してまいります。これらの既存事業を、成長はあまり期待できないものの、当面は安定的な収益が期待できる「基幹事業」と、将来の成長性および事業展開性が期待できる「戦略事業」とに分類しました。加えて、これまで参入していなかった事業領域に進出するため、「新規事業」を立ち上げ、積極的に取り組んでまいります。このうち、今後の成長のために、「戦略事業」と「新規事業」に資金・人材を重点的に配分してまいります。

・「基幹事業」

大きな成長は期待できないものの、当社グループの事業の柱として当面は安定的な収益が期待できるアミューズメント部門が該当いたします。

・「戦略事業」

各事業およびその周辺領域において、成長機会をより積極的に追求していく事業として、S P (セールスプロモーション) 部門、キャラクター・ファンシー事業およびその他の部門が該当いたします。

・「新規事業」

ゲーム業界およびエンタテインメント業界の構造変化に対応した新規の事業を積極的に展開することとし、すでに一部スタートしているカード部門、コンテンツ・アプリ部門、ホビー部門等を検討しております。

(2) 経営の効率化および企業活動の質的向上策

・グループとしての経営の一層の効率化

今期6月に拡充した東京本社の機能強化、企画開発体制の整備および生産管理部門の一元化、営業拠点の最適化と営業部門の一層の効率化を進めてまいります。

・企業活動の質的向上策

組織の見直しによる管理部門の強化と新規事業および企画セクションの専属部署の新設等を進めてまいります。

3. 事業計画(数値目標)

(単位:百万円、%)

	平成24年2月期 (実績)	平成25年2月期 (予想)	平成28年2月期 (予想)	平成30年2月期 (予想)
売上高 (うちリテイル事業)	8,825 (865)	8,000 (700)	8,500	9,300
営業利益	233	110	300	400
営業利益率	2.6	1.4	3.5	4.3

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

4. 概要資料

本計画の概要につきましては、別添資料「エスケイジャパングループ中期経営計画 - 成長戦略の構築と、新たな事業基盤の強化 - 」をご参照ください。

以上

エスケイジャパングループ中期経営計画
—成長戦略の構築と、新たな事業基盤の強化—

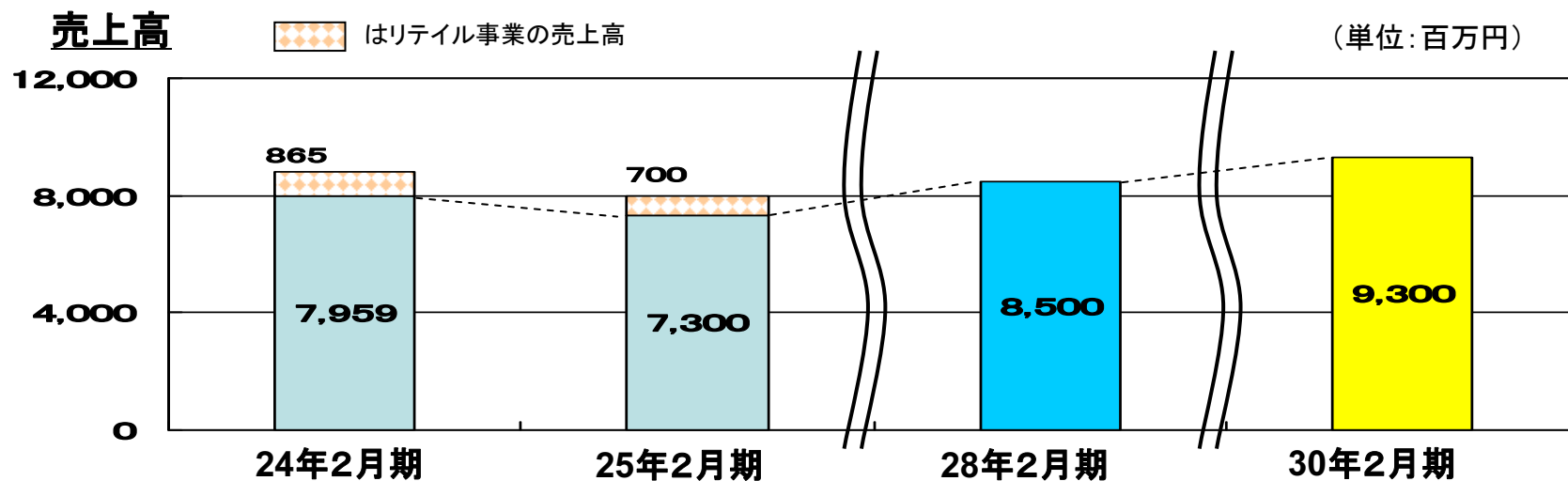


株式会社 エスケイジャパン

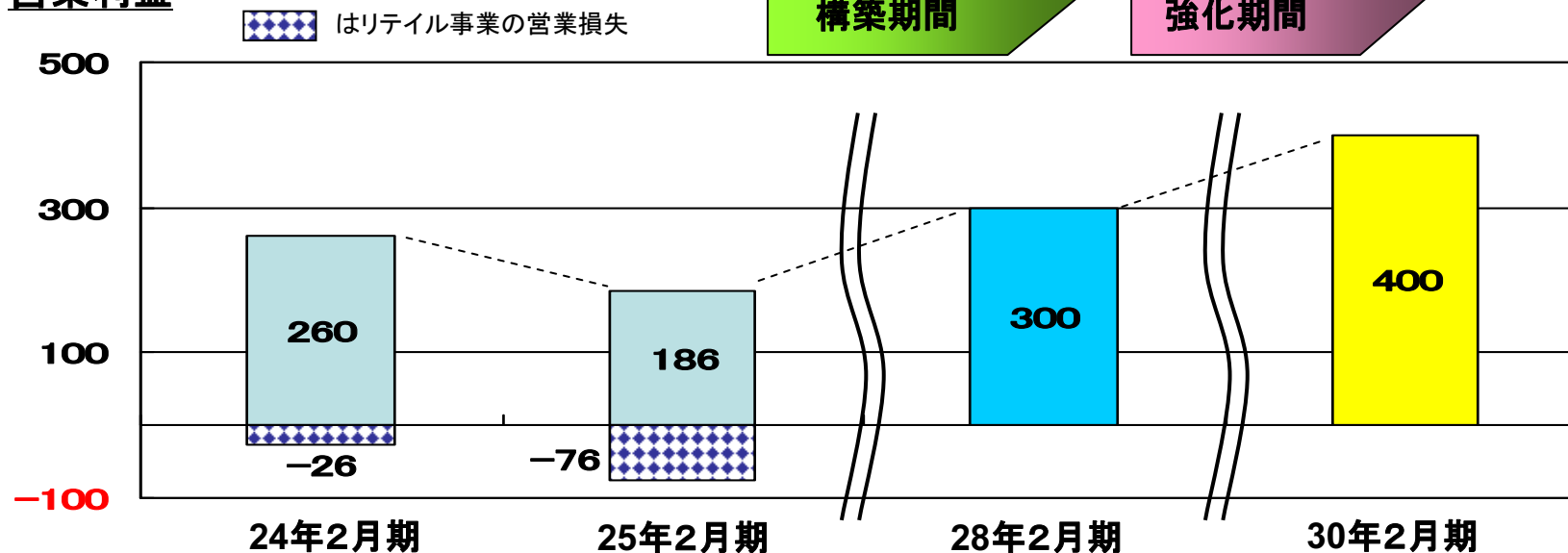
(東証・大証1部 コード:7608)

<http://www.sk-japan.co.jp>

直近の業績推移と5カ年の数値目標



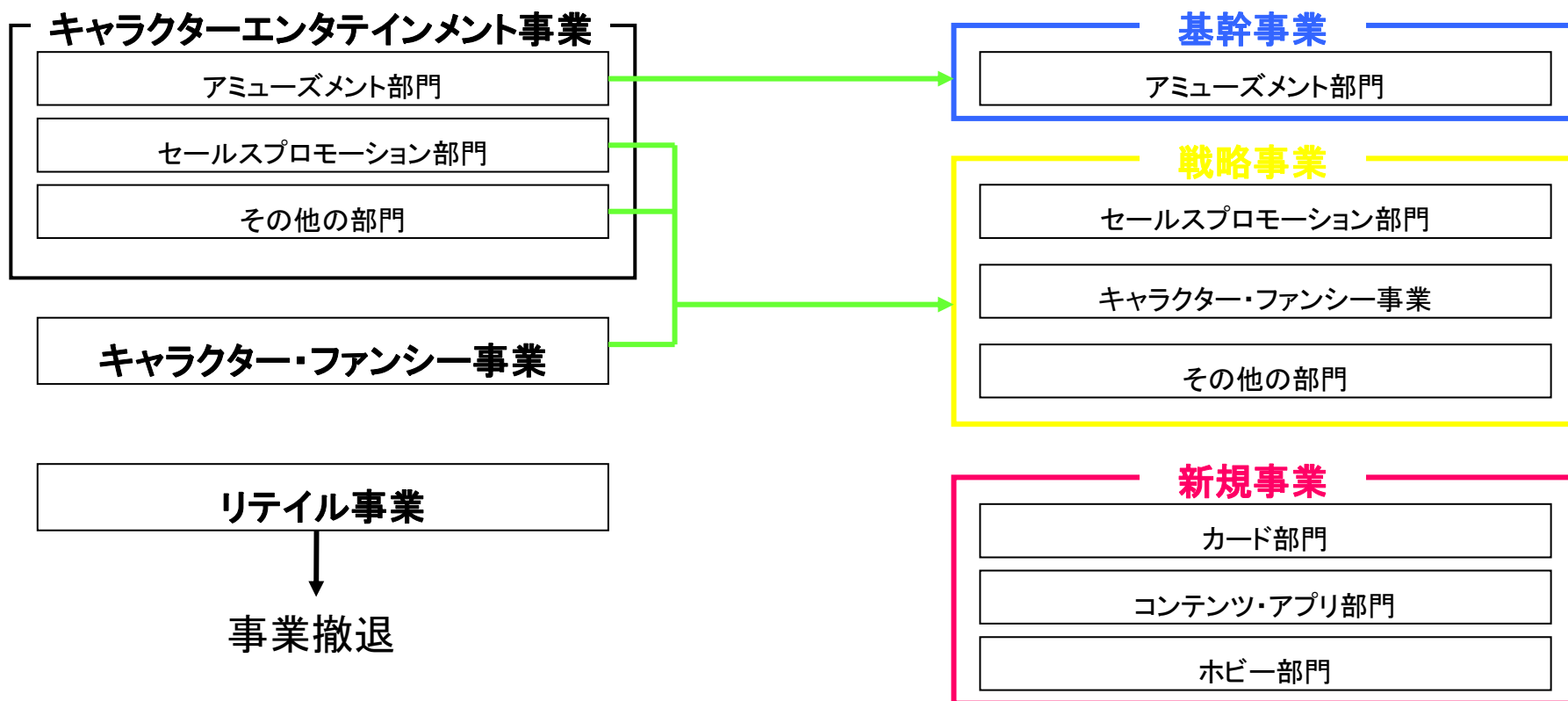
営業利益



事業の分類について

目的

既存事業を、大きな成長は期待できないものの、グループの柱として当面は安定した収益が期待できる「**基幹事業**」と、各事業およびその周辺領域において、成長機会をより積極的に追求していく「**戦略事業**」とに区分し、これに「**新規事業**」を加えた3区分で、それぞれの事業ごとに取り組むべき施策を定めました。



事業別数値目標

【数値目標】

	28年2月期					30年2月期				
	基幹	戦略	新規	消去	合計	基幹	戦略	新規	消去	合計
売上高	4,000	5,000	400	△900	8,500	4,100	5,800	500	△1,100	9,300
営業利益	110	160	30	—	300	160	190	50	—	400
営業利益率	2.8	3.2	7.5	—	3.5	3.9	3.3	10.0	—	4.3

基幹事業	大きな成長は期待はできないものの、当社グループの事業の柱として当面は安定的な収益が期待できるアミューズメント部門が該当
戦略事業	各事業およびその周辺領域において、成長機会をより積極的に追求していく事業としてSP（セールスプロモーション）部門、キャラクター・ファンシー事業およびその他の事業が該当
新規事業	ゲーム業界およびエンタテインメント業界の構造変化に対応した新規の事業としてカード部門、コンテンツ・アプリ部門、ホビー部門が該当

事業別数値目標と戦略

基幹事業

【数値目標】

(百万円)	28年2月期	30年2月期
売上高	4,000	4,100
営業利益	110	160
営業利益率	2.8%	3.9%

【戦略の内容】

- ・リース部門の人員増強と規模の拡大
- ・マーケティング専属部署の設置(年間スパンで展開できる商品企画力の構築)

戦略事業

【数値目標】

(百万円)	28年2月期	30年2月期
売上高	5,000	5,800
営業利益	160	190
営業利益率	3.2%	3.3%

【戦略の内容】

セールスプロモーション部門	生産・品質管理体制の強化および販売チャネルの拡大 出版業界においてアニメ化、ゲーム化等が有望視される コンテンツの早期発掘
キャラクター・ファンシー事業	販路の拡充(ドラッグ、文具、物産等) キャラクターのイベント企画等、販促活動の展開強化

新規事業

【数値目標】

(百万円)	28年2月期	30年2月期
売上高	400	500
営業利益	30	50
営業利益率	7.5%	10.0%

【戦略の内容】

カード部門	魅力あるカードゲームの積極的な企画開発および安定的供給
コンテンツ・アプリ部門	アニメ化・ゲーム化可能な有望コンテンツの早期取得 他社との連携・共同事業によるゲームアプリの開発
ホビー部門	高単価なフィギュアの開発による競合他社との差別化