

ハピネット

7552 東証 1 部

2014 年 7 月 17 日 (木)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
寺島 昇

■玩具事業とアミューズメント事業の好調で増益継続へ

ハピネット<7552>(以下、同社)の主要事業は、玩具や映像音楽ソフト、ビデオゲーム(ハードとソフト)、アミューズメント商品等の卸売りである。仕入れ先約 700 社、販売先約 1,500 社と取引のある業界トップクラスの企業である。バンダイナムコホールディングス<7832>の関連会社だが、バンダイ以外の製品も幅広く取り扱っている。

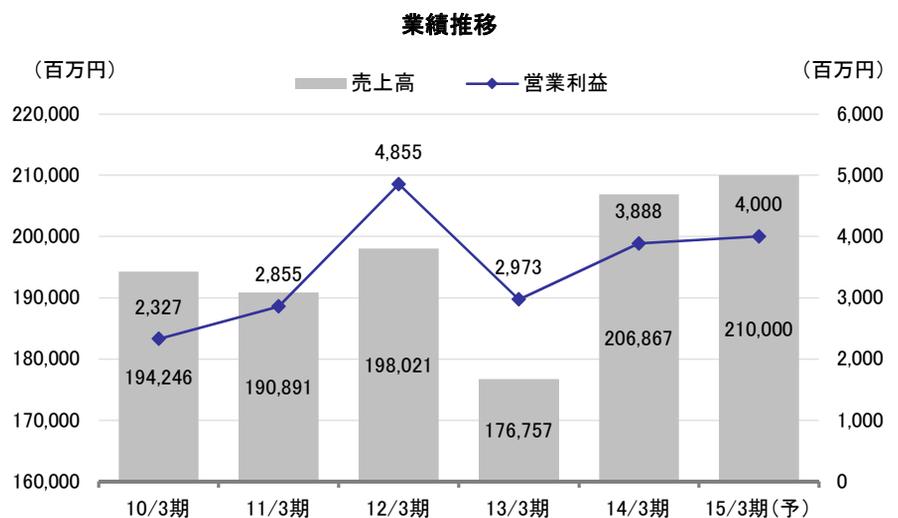
2014 年 3 月期の業績は、売上高 206,867 百万円(前期比 17.0% 増)、営業利益 3,888 百万円(同 30.8% 増)、経常利益 3,917 百万円(同 27.1% 増)、当期純利益 2,466 百万円(同 22.6% 増)となった。ビデオゲーム事業が在庫評価減などで大幅減益となったが、玩具事業とアミューズメント事業の好調により大幅増益となった。

2015 年 3 月期の業績は、売上高 210,000 百万円(前期比 1.5% 増)、営業利益 4,000 百万円(同 2.9% 増)、経常利益 4,000 百万円(同 2.1% 増)、当期純利益 2,600 百万円(同 5.4% 増)が予想されているが、年末商戦の動向次第では、通期予想が上方修正される可能性もありそうだ。

中長期的には、少子化による玩具市場やゲーム市場の縮小、ネット配信による映像音楽市場の縮小が予想されるなかで、同社はすべての商品で No.1 シェアを目指す計画だ。バンダイナムコグループの一員として、また上場企業としての信用力や資金力を背景に、M&A などによって計画を実現する可能は高く、勝ち組としての同社の今後に注目する必要があるようだ。

■Check Point

- ・キッズカードゲームやカプセル玩具の推定市場シェアは約 60%
- ・14/3 期は 2 ケタ増収増益、「妖怪ウォッチ」などが貢献
- ・同社幹事作品「私の男」がモスクワ国際映画祭受賞、今後の利益寄与に期待



■ 会社概要

ゲーム卸大手を子会社化し、ゲーム業界でのシェアを大幅に拡大

(1) 会社沿革

バンダイを退社した河合洋氏が 1969 年に個人商店として創業した「トウショウ」が同社の前身である。その後 1991 年に玩具卸 2 社を吸収合併して商号を (株) ハピネットに変更、1994 年にはバンダイの関連会社となり、さらに同年に初めて「PlayStation (プレイステーション)」「セガサターン」の取扱いを開始してゲーム業界へ参入した。

また 1999 年には DVD 卸を子会社化して映像業界へ参入、2001 ~ 2002 年には玩具卸 2 社を子会社化・営業譲受することで玩具業界での販社の地位を確立した。さらに 2007 年にはカプセル玩具卸 2 社を子会社化することで同業界のトップとなり、2009 年には CD・DVD 卸を子会社化することで音楽業界への参入も果たした。また 2013 年にはゲーム卸大手を子会社化してゲーム業界でのシェアを大幅に拡大している。

この間、株式については 1997 年に店頭公開 (現東京証券取引所 JASDAQ 市場)、1998 年に東京証券取引所市場 2 部上場、2000 年には同市場 1 部上場を果たしている。なお 2014 年 3 月末現在、バンダイナムコホールディングス <7832> が筆頭株主として、議決権の 26.0% (588 万株) を保有している。

会社沿革

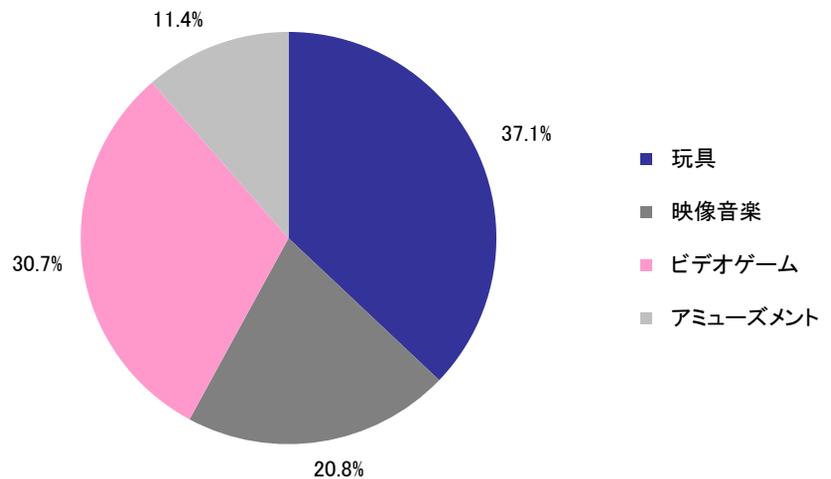
1969年 6月	東京都北区滝野川六丁目 51 番 3 号に (有)トウショウを設立
1972年 9月	(株)ポピー (現(株)バンダイ) と本格的に取引を開始
1991年10月	(株)ダイリン及び(株)セイコーを吸収合併し商号を(株)ハピネットに変更
1994年11月	(株)バンダイが当社の株式を追加取得し、当社は(株)バンダイの関連会社となる
1994年12月	「プレイステーション」、「セガサターン」の取扱いを開始
1997年 8月	日本証券業協会に株式を店頭登録
1998年12月	東京証券取引所市場第 2 部に株式を上場
2000年 3月	東京証券取引所市場第 1 部に指定 「プレイステーション 2」の取扱いを開始
2001年 4月	物流業務全般の受託を目的として千葉県市川市に(株)ハピネット・ロジスティクスサービスを設立 (現 連結子会社)
2001年10月	当社の玩具卸売部門を(株)ハピネット・ジェイビーに会社分割
2002年 2月	「Xbox」の取扱いを開始
2002年 3月	(株)ハピネット・ジェイビーと(株)トヨクニが、(株)ハピネット・ジェイビーを存続会社として合併
2004年 4月	(株)ハピネット・ジェイビー、(株)ハピネット・ピクチャーズ、(株)ハピネット・ロビンを当社に吸収合併
2005年12月	(株)バンダイの関連会社株式管理業務の一部が会社分割により(株)バンダイナムコホールディングスへ移管されたことに伴い、当社は(株)バンダイナムコホールディングスの関連会社となる
2006年 6月	(株)モリガングの株式を取得
2007年 4月	(株)モリガングの玩具事業を会社分割により、(株)ベストハートに事業承継し、社名を(株)モリゲームズに変更 玩具事業を承継した(株)ベストハートの社名を(株)モリガングに変更
2007年11月	(株)サンリンクの株式を取得 (株)アップルの株式を取得
2008年 2月	(株)ハピネット・マーケティングを設立 (現 連結子会社)
2008年 4月	(株)モリガングの玩具事業を会社分割により、(株)ハピネット・マーケティングに事業承継し、当社の玩具事業の一部を(株)ハピネット・マーケティングに移管
2008年10月	(株)アップル及び(株)サンリンク九州のアミューズメント事業を会社分割により、(株)サンリンクに承継し、当社及び(株)ハピネット・エーエムサービスのアミューズメント事業を移管し、(株)サンリンクの社名を(株)ハピネット・ベンディングサービスに変更 (現 連結子会社)
2009年 3月	(株)ウイントの株式を取得
2011年 4月	当社の映像音楽事業販売部門の事業を(株)ウイントに移管し、(株)ウイントの社名を(株)ハピネット・ピーエムに変更
2013年 7月	トイズユニオン(株)の株式を取得
2014年 4月	(株)ハピネット・ピーエムを吸収合併
2014年 7月	トイズユニオン(株)と(株)モリゲームズがトイズユニオン(株)を存続会社として合併し、社名を(株)マックスゲームズに変更

玩具、映像音楽、ビデオゲーム、アミューズメント商品の卸売りを展開

(2) 事業内容

同社の主要事業は、玩具、映像音楽ソフト、ビデオゲーム（ハード、ソフト）、アミューズメント商品の卸売りであるが、一部を自社で製造、企画、製作も行っている。会社側ではこれらの商品・製品を「玩具」「映像音楽」「ゲーム」「アミューズメント」の4つの事業部門に分けており、2014年3月期の事業部門別売上高（構成比）は、玩具 76,821 百万円（37.1%）、映像音楽 42,955 百万円（20.8%）、ビデオゲーム 63,609 百万円（30.7%）、アミューズメント 23,481 百万円（11.4%）となった。2013年7月に任天堂〈7974〉のゲーム機器卸大手であるトイズユニオンを子会社化したことで、ビデオゲーム部門の売上高比率が高くなっている。

セグメント別売上高
(2014年3月期)



以下は各事業部門の詳細内容である。

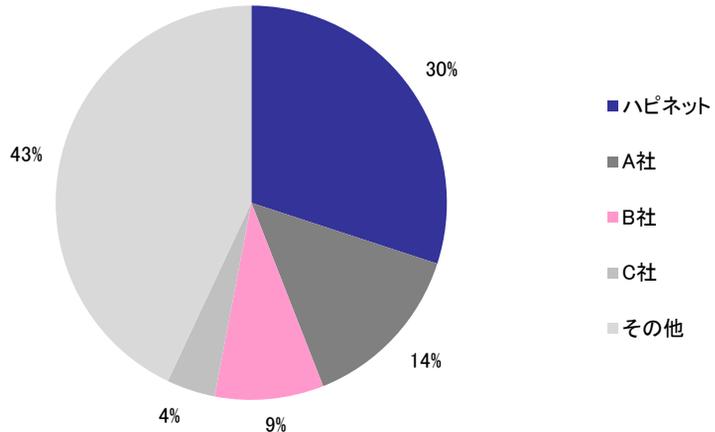
玩具の中間流通業界で推定シェア 30%と最大手の地位

(a) 玩具

バンダイは言うに及ばず、タカラトミー〈7867〉、セガトイズなどの多くの国内メーカーの商品を取扱っており、中間流通業界では最大手（推定シェア 30%）である。

メーカー別の売上高構成比（2014年3月期）は、バンダイが 53.1%、タカラトミーが 5.5%、その他メーカーが 38.7% となっているが、同社のオリジナル製品も 2.7% を占めている。粗利率は製品によってまちまちであるが、バンダイ製品と自社製品が比較的高い。

玩具中間流通市場シェア



映像音楽では仕入れ販売以外に自社製作や独占販売も強化

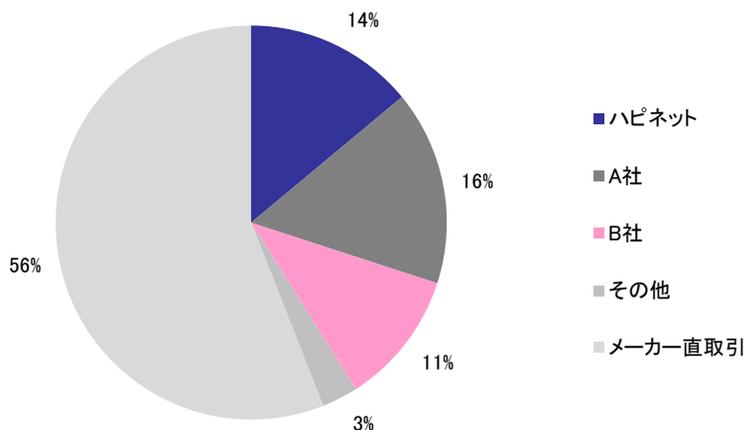
(b) 映像音楽

DVD・CDなどの映像・音楽作品を仕入れて販売する部門で、中間流通業界でのシェアは約14%と推定され、トップクラスである。商品別の売上高構成比(2014年3月期)は、映像商品が約73.6%(うち卸商品が58.8%、自社製品が14.8%)、音楽商品が26.4%となっている。

同部門では単に一般的な作品の流通だけでなく、カンヌ国際映画祭、アメリカンフィルムマーケット等での直接買付け(独占販売権取得)も積極的に行っている。さらに自社での出資製作をする場合もあり、これらの自社製作作品は、劇場興行、DVD・ブルーレイ(パッケージ)、配信、TVなどへの番組配信も行っている。自社製作作品・独占販売作品の取扱いは、年間120本ほどになっている。

最近では特に製作出資や独占販売商品の販売を強化しており、代表的な作品としては、「のぼうの城」「私の男」「凶悪」「アメリカンハッスル」「人類資金」「クローズ EXPLODE」などがある。同部門は、自社製作の作品がヒットすれば利益率が大きく向上するが、反対に損失を出す可能性もある。将来の収益拡大のために、自社製作は続けていく方針である。

映像音楽(中間流通)市場シェア



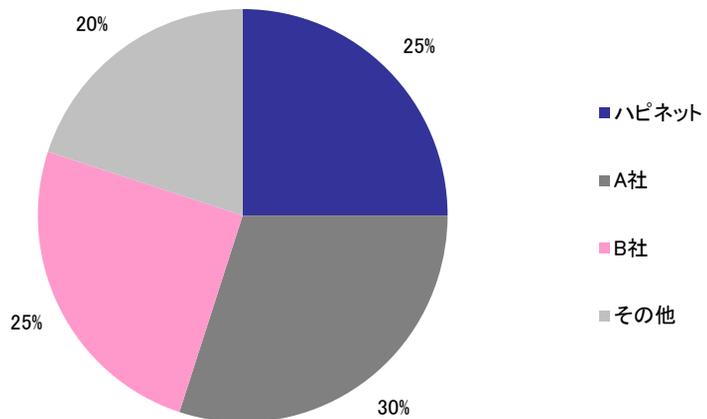
トイズユニオンの子会社化で任天堂商材の取扱いシェア拡大

(c) ビデオゲーム

任天堂〈7974〉、PlayStation (ソニー〈6758〉)、Xbox (マイクロソフト) に関するハードとソフトの卸売りをを行う部門。2014 年 3 月期の商品別の売上高構成比は、PlayStation (据置型) が 7.6%、PlayStation (携帯型) が 7.5%、任天堂 (据置型) が 16.9%、任天堂 (携帯型) が 63.4%、その他が 4.6% となっている。なお、任天堂の売上高比率が高くなっているのは、2013 年 7 月に子会社化したトイズユニオンの影響による。

市場シェアは、Xbox については国内で同社が独占販売 (シェア 100%)、PlayStation についてはメーカーの直接販売を除いた玩具業界で同社が独占的な地位となる。また、任天堂商材の取扱いは以前、業界第 4 位であったが、上記のトイズユニオンを子会社化したことで推定シェアが約 25% となり業界 2 位と肩を並べる規模となった。ちなみに第 1 位の A 社のシェアは約 30%、同じく 2 位規模の B 社のシェアは約 25% となっているが、これらの競合企業は任天堂専門の卸であり、同社のように取扱い商品が分散されていない。

任天堂の取扱い市場シェア

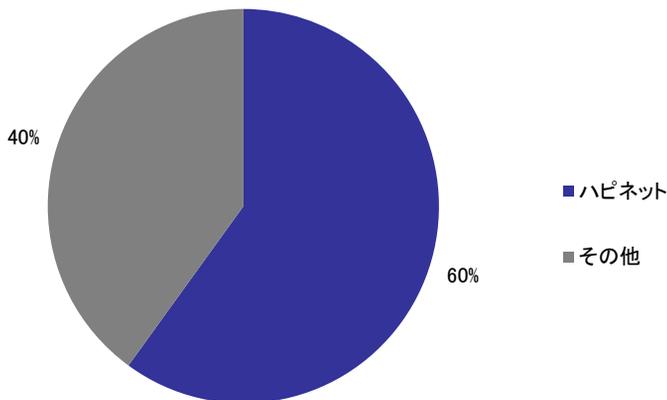


キッズカードやカプセル玩具の推定市場シェアは約 60%

(d) アミューズメント

キッズカードやカプセル玩具を自社が設置した機械によって販売する部門。以前は約 8,600 ヶ所の機械を全国に設置していたが、採算性の見直しによって現在は 5,000 ヶ所前後になっている。ただし、採算性の見直しも一巡し、2014 年 3 月期からの増加に転じる兆しも見られる。なお、同社の市場シェア (推定) は約 60% で、残りはほとんどが中小業者となっている。

カプセル玩具市場シェア



業界最大手規模を背景とした高い信用力や資金力が強み

(3) 特色と強み

同社は玩具や映像音楽ソフト、ビデオゲーム（ハード、ソフト）、アミューズメント商品の中間流通市場で高いシェアを誇る最大手クラスの企業であるが、その特色や強みは以下のよう
な点に要約される。

●豊富な仕入れ先と販売先

既述のように同社の仕入れ先は約 700 社、さらに販売先は約 1,500 社（35,000 店舗）に
上る。同社がこれら企業の間位置することで、メーカーと販売先へそれぞれの情報をフィー
ドバックする事が可能になり、これが双方に対して販売支援や新製品開発支援につながって
いる。このため、同社の存在は、メーカーと販売店の両サイドにとって欠かせないものとなっ
ている。数多くのメーカーや販売先との取引があるのは同社の強みである。

特に国内最大手の玩具メーカーであるバンダイと太いパイプを持っていることは、他社に比
べて比較的高い利益率を得られるだけでなく、販売店側から見ても同社と取引することによ
って最大手メーカーであるバンダイ商品の動向などの情報を得られることになり、このメリ
ットは大きいだろう。これも同社の強みの 1 つである。

流通システムの概要



2014 年 7 月 17 日 (木)

●事業ポートフォリオ：安定した収益基盤

玩具やゲーム機器、さらに映像音楽作品などは商品や作品によって当たりや外れが大きいため、流通卸の企業でも特定の商品や特定メーカーの製品に偏っていると、収益が大きく伸びる場合もあるが、一方で落ち込むのも早く、経営基盤が大きく崩落するリスクもある。

この点、同社の取扱商品は上記のように玩具、映像音楽ソフト、ビデオゲーム（ハード、ソフト）、アミューズメント商品と分散している。この結果、特定の商品の当たり・外れによって収益が大きく崩れるリスクは同業他社に比べて少なく、収益基盤は安定していると言える。この事実は、収益のブレが大きい玩具やゲーム業界において強みとなっており、下記に述べるような今後の拡大戦略にもつながってくる。

●最適流通システム

さらに同社の情報力を支えているのが、EDI（Electronic Data Interchange：電子データ交換）、POS、Web 等を活用し、メーカーから小売店までを結んだ「最適流通システム」である。その拠点となるのが国内 4ヶ所（下表）にあるロジスティクスセンターで、これらの合計面積は 77,134 平方メートルに達する。このような大規模、高効率の物流センターを有することで、リアルタイム・高精度の在庫管理と迅速かつ適切な出荷業務が可能となり、サプライチェーンマネジメントによる生産数量の適正化支援や流通在庫のスリム化など流通の合理化に寄与している。なお、ロジスティクスセンターは、連結子会社ハピネット・ロジスティクスサービスが運営している。

ロジスティクスセンターの拠点

	稼動	所在地	床面積
東日本ロジスティクスセンター	2001 年 4 月	千葉県市川市	24,741 m ²
東日本第 2 ロジスティクスセンター	2006 年 2 月	千葉県船橋市	28,151 m ²
西日本ロジスティクスセンター	2008 年 1 月	兵庫県尼崎市	11,774 m ²
西日本第 2 ロジスティクスセンター	2011 年 7 月	兵庫県尼崎市	12,468 m ²

●信用力、資金力

今後の国内エンタテインメント市場、特に玩具市場を中長期的な視点から考察すると、人口構成の点から残念ながら必ずしも成長市場とは言えず、むしろ縮小していく可能性が高いと考えられる。そうなると、市場の寡占化が進み、M&A なども頻繁に起こる可能性が考えられる。そのような環境下で成長を続けるために必要なのは、経営力に加えて信用力、資金力である。この点で同社はバンダイナムコグループの一員であること、上場企業であること、業界最大手規模であることなどから、同業他社に比べて信用力や資金力が高いと言える。これも同社の強みである。

また玩具、映像音楽ソフトやゲームソフトなどの商品は「鮮度」が重要であり、長期間の在庫保有はリスクが高い。その一方で少量在庫しか持たないと商機を逸することになり、市場動向を予測しながら常に適正な在庫を保有することが収益性を高めるポイントとなる。このような適正在庫を保有するには、やはりある程度の資金力が必要であり、この点も同社の強みと言える。

業績動向

14/3 期は 2 ケタ増収増益、「妖怪ウォッチ」などが貢献

(1) 2014 年 3 月期の業績概要

●損益状況

2014 年 3 月期の連結業績は、売上高 206,867 百万円（前期比 17.0% 増）、営業利益 3,888 百万円（同 30.8% 増）、経常利益 3,917 百万円（同 27.1% 増）、当期純利益 2,466 百万円（同 22.6% 増）となった。トイズユニオンを子会社化したことの影響は、売上高で 27,282 百万円（2013 年 7 月 1 日から 2014 年 3 月 31 日まで連結計上）で、売上総利益率で前期の 12.7% から 11.6% へ低下した。また負ののれん代として約 400 百万円の特別利益が発生、さらに年金の脱退損失として 166 百万円の特別損失が発生した。

2014 年 3 月期の業績概要

(単位：百万円、%)

	13/3 期		14/3 期		
	金額	構成比	実績	構成比	前年比
売上高	176,757	100.0	206,867	100.0	17.0
売上原価	154,256	87.3	182,828	88.4	18.5
売上総利益	22,501	12.7	24,039	11.6	6.8
販管費	19,527	11.0	20,150	9.7	3.2
営業利益	2,973	1.7	3,888	1.9	30.8
経常利益	3,081	1.7	3,917	1.9	27.1
当期純利益	2,011	1.1	2,466	1.2	22.6

セグメント別売上高及び営業利益は表のとおり。

セグメント別売上高と営業利益

(単位：百万円、%)

	13/3 期		14/3 期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	176,757	100.0	206,867	100.0	30,110	17.0
玩具事業	74,660	42.2	76,821	37.1	2,161	2.9
映像音楽事業	44,810	25.4	42,955	20.8	-1,855	-4.1
ビデオゲーム事業	36,839	20.8	63,609	30.7	26,770	72.7
アミューズメント事業	20,447	11.6	23,481	11.4	3,034	14.8
営業利益	2,973	1.7	3,888	1.9	915	30.8
玩具事業	2,055	-	2,710	-	655	31.8
映像音楽事業	309	-	307	-	-2	-0.7
ビデオゲーム事業	678	-	79	-	-599	-88.2
アミューズメント事業	1,265	-	2,053	-	788	62.4
(内部消去)	-1,335	-	-1,263	-	-	-

各部門の状況は以下のようであった。

(a) 玩具事業

セグメント売上高は 76,821 百万円（前期比 2.9% 増）、営業利益（全社消去前）は 2,710 百万円（同 31.8% 増）となった。バンダイのキャラクター商材である「仮面ライダー鎧武 / ガイム」「獣電戦隊キョウリュウジャー」「妖怪ウォッチ」などがヒットしたことから売上高、利益ともに好調に推移した。

2014 年 7 月 17 日（木）

(b) 映像音楽事業

売上高は 42,955 百万円（同 4.1% 減）、営業利益は 307 百万円（同 0.7% 減）となった。出資作品である「のぼうの城」や自社アニメ作品の「ゾイド」など一部でヒット作品はあったが、インターネット配信等の普及によりパッケージ市場が低迷し、全体としては同社も苦戦を余儀なくされた。

(c) ビデオゲーム事業

売上高は 63,609 百万円（同 72.7% 増）となったが、営業利益は 79 百万円（同 88.2% 減）と大幅減益となった。パッケージ市場全体が低迷するなかで、前述のようにトイズユニオンの子会社化により、売上高は前期を大幅に上回ったが、利益面については、一部商品の在庫評価減（約 800 百万円）を計上したことなどから前期比で大幅な減益を余儀なくされた。

(d) アミューズメント事業

売上高 23,481 百万円（同 14.8% 増）、営業利益 2,053 百万円（同 62.4% 増）と絶好調であった。キッズカードゲーム機の商材で「アイカツ！」や「妖怪ウォッチ」、「ドラゴンボールヒーローズ」などが好調だったことに加え、玩具自動販売機の商材でも「仮面ライダー鎧武 / ガイム」や「妖怪ウォッチ」が好調に推移したことから前期比で大幅な増収、増益となった。

● 財政状況

2014 年 3 月期末の財政状況は下表のようになった。流動資産は 47,025 百万円（前期末比 905 百万円減）となったが、主に売掛債権の減少 3,130 百万円、棚卸資産の増加 875 百万円などによる。棚卸資産が増加したのは、トイズユニオンの子会社化の影響による。固定資産は 6,854 百万円（同 1,782 百万円増）となったが、トイズユニオンの子会社化による差入保証金の増加（銀行保証からの切り替え）1,250 百万円が主な要因。その結果、期末の総資産は 53,879 百万円（同 876 百万円増）となった。

負債は 28,185 百万円（同 1,528 百万円減）となったが、主に買掛債務の減少 2,573 百万円による。また当期純利益の計上により純資産は 25,694 百万円（同 2,405 百万円増）となった。

貸借対照表

（単位：百万円）

	13/3 期	14/3 期	増減額
現金・預金	10,155	9,996	-159
受取手形・売掛金	27,234	24,104	-3,130
棚卸資産	6,529	7,404	875
流動資産計	47,930	47,025	-905
有形固定資産	1,110	1,342	231
無形固定資産	985	446	-538
投資その他資産	2,976	5,065	2,088
固定資産計	5,072	6,854	1,782
資産合計	53,003	53,879	876
仕入債務	22,672	20,099	-2,573
未払金	2,656	2,545	-110
流動負債計	26,883	25,036	-1,847
退職給与引当金	1,830	2,103	273
その他	999	1,045	46
固定負債計	2,829	3,148	318
負債合計	29,713	28,185	-1,528
純資産合計	23,289	25,694	2,405

2014年7月17日（木）

●キャッシュフローの状況

2014年3月期のキャッシュフローは下表のとおりであった。営業活動によるキャッシュフローは2,547百万円の収入であったが、主に税金等調整前純利益の計上3,706百万円、減価償却費615百万円、売上債権の減少による収入5,028百万円、仕入債務の減少による支出3,725百万円、差入保証金の増加による支出1,249百万円等による。投資活動によるキャッシュフローは87百万円の支出であったが、主に固定資産の取得および売却による。財務活動によるキャッシュフローは2,618百万円の支出となったが、主に長短借入金の返済による支出2,194百万円による。

この結果、2014年3月期の現金および現金同等物は159百万円の支出となり、期末残高は9,996百万円となった。

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	13/3期	14/3期
営業活動によるCF	-1,505	2,547
税金等調整前純利益	2,972	3,706
減価償却費	644	615
売上債権の増減額	-477	5,028
棚卸資産の増減額	-360	81
仕入債務の増減額	-369	-3,725
法人税等の支払額	-1,874	-898
投資活動によるCF	-108	-87
有形・無形固定資産の取得	-219	-425
有形・固定資産の売却	195	276
財務活動によるCF	-588	-2,618
借入金の純増減額	0	-2,194
配当金の支払額	-615	-506
現金および現金同等物増減額	-2,203	-159
現金および現金同等物期末残高	10,155	9,996

15/3期は組織体制の変更でさらなる成長を目指す

(2) 2015年3月期の業績予想

2015年3月期の業績は、下表のように売上高210,000百万円（前年比1.5%増）、営業利益4,000百万円（同2.9%増）、経常利益4,000百万円（同2.1%増）、当期純利益2,600百万円（同5.4%増）が予想されている。

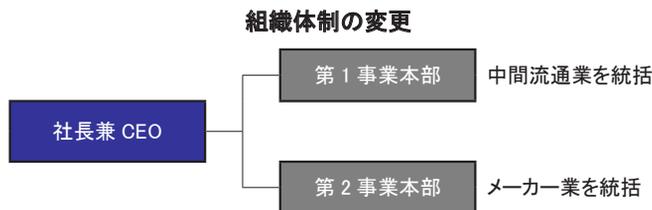
2015年3月期の業績予想（セグメント別）

(単位：百万円、%)

	14/3期		15/3期（予）		
	金額	構成比	金額	構成比	前年比
売上高	206,867	100.0	210,000	100.0	1.5
玩具事業	76,821	37.1	77,000	36.7	0.2
映像音楽事業	42,955	20.8	42,000	20.0	-2.2
ビデオゲーム事業	63,609	30.7	68,000	32.4	6.9
アミューズメント事業	23,481	11.4	23,000	10.9	-2.0
営業利益	3,888	1.9	4,000	1.9	2.9
玩具事業	2,710	-	2,800	-	3.3
映像音楽事業	307	-	400	-	30.3
ビデオゲーム事業	79	-	400	-	406.3
アミューズメント事業	2,053	-	1,700	-	-17.2
(内部消去)	-1,263	-	-1,300	-	2.9
経常利益	3,917	1.9	4,000	1.9	2.1
当期純利益	2,466	1.2	2,600	1.2	5.4

●組織体制の変更

2015 年 3 月期の全社基本方針として、「メーカー業の基盤確立と中間流通業の基盤を進化させ、さらなる成長を目指す」を掲げ、これを実行するための組織変更を行った。具体的には、中間流通業を統括する第 1 事業本部とメーカー業を統括する第 2 事業本部を設置し、それぞれに担当役員を配置した。この目的は、メーカー業が独立性を持ってヒット商品を出せる体制を構築するためである。



各事業本部の方針としては、

中間流通業：環境変化に対応し、さらなる市場シェア拡大、利益確保を図る。

メーカー業：同社グループからヒット商品を出せる事業体制を新たに構築する。

●各事業部門の施策

各事業部門の 2015 年 3 月期の具体的な施策は以下のようになっている。

(a) 玩具事業

セグメント売上高は 77,000 百万円(前期比 0.2% 増)、セグメント利益は 2,800 百万円(同 3.3% 増)を計画している。以下のような商品の貢献が期待されている。

2015 年 3 月期の主な施策

玩具事業		今期待商品
<p>妖怪ウォッチ アニメ放送、ゲーム、漫画、アニメのクロスメディア戦略で展開。 玩具やカプセル自販機、キッズカードゲームも大好評販売中。</p> <p>©L5/YWP・TX</p>	<p>烈車戦隊トッキュウジャー 2014年2月～テレビ朝日にてアニメ放送開始。</p> <p>©2014 テレビ朝日・東映AG・東映</p>	
<p>仮面ライダー鎧武/ガイム 2013年10月～テレビ朝日で放送、カプセル玩具自販機と連動した玩具と展開。</p> <p>©2013石森プロ・テレビ朝日・ADK・東映</p>	<p>ウルトラマンギンガ 円谷プロダクション創立50周年の記念作品。</p> <p>©円谷プロ</p>	
<p style="text-align: center;">テレビアニメ等のキャラクター玩具の人気をさらに加速させるべく、積極的に拡販を行う</p>		

出所：会社資料より

販売戦略としては、キャラクター専用什器を積極展開する。スーパーヒーローコーナーを 330 店舗から 500 店舗へ、スーパーヒロインコーナーを 150 店舗から 300 店舗へ増やす予定だ。また各地方で、同社主催の商談会を積極的に開催していく計画。これにより、メーカーの情報を各エリアの小売店へダイレクトに届ける機会を創出する。

2014 年 7 月 17 日 (木)

さらに玩具部門のメーカー業として初めてキャラクタービジネスに挑戦する。具体的には、テレビアニメ連動のキャラクター商材である「テンカイナイト」の事業を展開する。小学館グループとタッグを組み、玩具を主軸として映像 DVD、カプセル玩具、ゲーム、周辺アクセサリ等へグループシナジーを活かして展開する。

事業部横断展開

玩具事業 今期注力商品 テレビアニメ連動のキャラクター商材「テンカイナイト」

■事業部横断展開イメージ図



■テンカイナイト概要

製作：
株式会社小学館集英社プロダクション
SPIN MASTER 社 (北米)
アニメ放映：
北米：2013年8月～
日本：2014年4月5日(土) 9:00～
(テレビ東京他)
玩具発売：
北米：SPIN MASTER社
日本：ハピネット

■広告：小学館/小学館集英社プロダクションと強カタッグ

◆雑誌展開 3029 3029 ・誌面展開 ・マンガ ・DVD付録 ・誌面展開	◆イベント 幼稚園 小一年生	◆番組展開 おはよう THE STICK FIGURE	◆イベント 大冒険 フィールド サビースペア
---	----------------------	-----------------------------------	---------------------------------

**キャラクタービジネスに挑戦
玩具を主軸としてグループシナジーを活かして展開する**

出所：会社資料より

(b) 映像音楽事業

セグメント売上高は 42,000 百万円 (前期比 2.2% 減)、セグメント利益は 400 百万円 (同 30.3% 増) を予定している。取引口座の獲得によって売上シェアの拡大を図る一方で、オリジナル・独占販売商品の取扱いを増やして利益率のアップを目指す。

メーカー事業においては、幹事作品である「私の男」、出資作品である「凶悪」、さらに「人類資金」「アメリカンハッスル」などに注力していく予定。

今期上半期注力作品

映像音楽事業 今期上半期注力作品

当社幹事作品 2014年6月全国ロードショー
原作は直木賞受賞、40万部超えベストセラー
主演：浅野忠信、二階堂ふみ

2014年5月2日DVD発売
『亡国のイージス』のコンビ
原作・福井晴敏
×
監督・阪本順治
再びタッグ!

共同出資作品
2014年4月2日DVD発売
2013年度映画賞レース
【25冠】達成

第86回アカデミー賞
最多10部門ノミネート
2014年7月2日DVD発売

1・2作目大ヒット作品
2014年4月12日
全国ロードショー

出所：会社資料より

2014 年 7 月 17 日 (木)

(c) ビデオゲーム事業

セグメント売上高は 68,000 百万円 (前期比 6.9% 増)、セグメント利益は 400 百万円 (同 406.3% 増) を計画している。トイズユニオンとモリゲームズの合併により誕生したマックスゲームズは任天堂<7974>の取扱いが第 2 位となったことでスケールメリットを活かす。さらに在庫を共有化することで余剰在庫を圧縮し、将来の在庫処分を削減する。物流面においても統合によりコスト削減を進める。

製品別では、2014 年 7 月に「妖怪ウォッチ 2」(3DS) を発売予定で、前作では 100 万本以上の販売実績があるので、本作も期待されている。

(d) アミューズメント事業

セグメント売上高 23,000 百万円 (前期比 2.0% 減)、セグメント利益 1,700 百万円 (同 17.2% 減) が予想されている。前期が絶好調であったこと、玩具自動販売機やカードゲームの購入等の投資を前期以上に行う予定があること、消費税増税の影響などから、今期は控えめな予想となっている。

施策としては、引き続き「単品データ取得システム (特許申請中)」の設置を拡大する。2014 年 3 月期には東北地方を中心に 2,000 面導入したが、2015 年 3 月期には全国に 20,000 面の導入を予定している。これにより商品入れ替えの効率性、収益性を高める計画だ。

単品データ取得システム (特許申請中)

アミューズメント事業 当社の施策

■ 単品データ取得システムの導入

【特許申請中】

- ・販売数や在庫状況の遠隔把握
- ・滞留商品をデータで判断



新たなオペレーションモデルの構築

巡回レスオペレーション



営業活動の効率化



2014年3月期
東北地方を中心に2,000面導入
(売上高 既存店対比 約150%)

2015年3月期
全国20,000面導入予定

前期	売上高	23,481 百万円	今期	売上高 (計画)	23,000 百万円
	利益	2,053 百万円		利益 (計画)	1,700 百万円

出所：会社資料より

2014 年 7 月 17 日 (木)

■ 中期経営計画

同社幹事作品「私の男」がモスクワ国際映画祭受賞、今後の利益寄与に期待

同社は 2015 年 3 月期を最終年度とする「第 6 次中期経営計画」を発表しており、この中の数値目標として、売上高 250,000 百万円、経常利益 7,000 百万円を掲げている。同社の事業は、玩具やゲームなどのヒットによって業績が大きく変動するため、この目標達成が完全に不可能とは言い切れないが、達成が容易でないのも事実だろう。同社は現在、第 7 次の新しい中期経営計画を作成中（2015 年 5 月頃に発表予定）である。

また、同社が幹事として製作に携わった「私の男」（熊切和嘉監督）が第 36 回モスクワ国際映画祭で最優秀作品賞を受賞した。この作品のように、DVD の取り扱いだけでなく製作への出資を行うなど、より利益率の高いビジネスへ挑戦しており、今後の取り組みに注目していきたい。

ディスクレームー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ