

第13期 事業報告書

2002年4月1日より2003年3月31日まで

SEGA
TOYS



Interactive
Educational Business

Family

Entertainment

Pet Business

New Contents
Business

株式会社 **セガトイズ**

証券コード 7842

企業理念

新価値創造 for the next smile

セガトイズは「人間中心」人間を中心として考え、「創造無限」無限大の想像力を活かして、人々の次代の幸福を作り出しています。



この冊子をご覧頂くにあたって

本冊子は、株主・投資家の皆様に当社の経営方針、計画、財務状況等の情報を提供し、当社をより深くご理解いただくことを目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。従って投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

株主の皆様へ

株主の皆様にはますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

さて、第13期(2002年4月1日より2003年3月31日まで)の決算をご報告するにあたり、ひとことご挨拶申し上げます。

当社は「新たな価値の創造」を目指し、従来の玩具業界の枠にとらわれない全く新しい企業を目指しております。新しいビジネスモデルを構築し、新しい遊びを開発し、新しい市場を創造して、世界中の皆様喜んで頂ける製品を供給しております。また、工場を持たず機動的・効率的な生産体制を確保することや、異業種との積極的な提携を推進する等、常に「高効率の経営」を実践しております。

当期は景気の先行き不透明感など大変厳しい経営環境でしたが、「ココパッド®・ラーニングシステム」によるあたらしい市場づくりや「お茶犬」「夢ねこ」のヒット商品などがあり順調に推移していました。しかしながら、大手流通問屋の破綻等の影響を受け、当期の売上高は9,520百万円(前期比5.2%減)、経常利益は220百万円(前期比46.3%減)、当期損失は50百万円となりました。

次期の見通しにつきましては、厳しい経営環境や消費者ニーズの多様化、少子化など当社を取り巻く環境に大きな変化はないものと思われ、それらに対応した企業戦略を展開してまいります。具体的には「インタラクティブ教育事業」、「ファミリーエンターテインメントペット事業」、「NEWコンテンツビジネス事業」の3分野に経営資源を集中し、各分野において異業種とのアライアンスを強化する戦略により成長を図ってまいります。

また当社は2003年2月に日本証券業協会のご承認を賜り、ジャスダック市場に上場いたしました。今後とも皆様のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2003年6月

株式会社セガトイズ
代表取締役社長

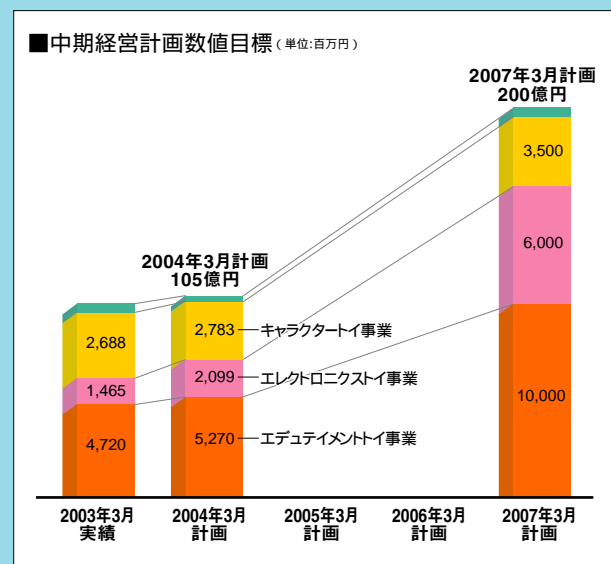
国分 功



中期経営計画について

—なぜ、中期経営計画で大きく伸びるのか?—

長引く経済不況、少子化、嗜好の多様化による消費構造の変化、メーカー・問屋・販売店それぞれの段階における経営悪化等、既存の玩具業界は悪条件ばかりです。このまま既存玩具市場にて事業展開しても将来の発展は望めません。そこで、大胆な構造変革をおこない、業態転換と言っても過言ではない改革が必要になりました。これを中期経営計画によって推進していきます。



新市場を開拓する

既存の玩具マーケットは縮小傾向にあります。玩具マーケットの周辺に少し視野を広げてみれば、成長する市場は無限にあります。例えば教育市場、ヒーリング(癒し)市場です。当社はこうした市場に「遊びながら育む」という当社独自の考え方により、今までにない新しい市場をいくつも創造していきます。こうして2007年3月に売上高200億円、経常利益16億円を目指してまいります。新しい市場を開拓するからこそ、高い成長が可能となるのです。当社は新しいトイビジネス『新玩具業態』を目指します。



市場領域の拡大

新市場は従来の玩具市場と比較して、はるかに大きいマーケットとなります。まず年齢層が無限であること。例えば「夢ねこ」は小学生から70歳台の方まで、非常に広い年齢層に支持されています。加えてグローバル展開が可能であること。「プーチ」が世界60カ国以上でヒットしたように、

新しい付加価値を持った製品は国籍・男女・年齢などに関係なく喜ばれております。

ソフト価値による差別化された提案

モノ不足の時代には、「価格」や「機能」が重要な訴求ポイントでした。しかしモノ余りの時代を迎えた今、訴求ポイントは「ソフト」に移行しています。例えば当社では教育を「遊びながら学ぶ」考え方から、インタラクティブ教育事業を提案し、「今までにない価値観」を創出してこれまでなかった市場を開拓してまいります。

高効率経営の推進

「新しい市場の創造」に取り組むため、経営手法も従来にない「持たざる経営」を推進してまいります。生産設備等を持たず、経営資源を「研究開発」や「マーケティング」等「新市場創造」のために集中投資し、また異業種や海外とのアライアンスを強化して、高効率の経営を実現します。

3事業分野

2007年3月売上200億円という中期経営計画の目標を実現するため、事業分野も選択し、集中的に経営資源を投資してまいります。具体的な事業分野は、「インタラク

ティブ教育事業」、「ファミリーエンターテインメントペット事業」、「NEWコンテンツビジネス事業」の3事業分野です。

次にそれぞれの分野について部門長とともにご説明いたします。

■事業ドメイン

Interactive Educational Business

インタラクティブ教育事業

他のトイメーカーは行っていないプラットフォームビジネスをベースにして、今までにない新しいインタラクティブ教育事業を展開します。

Family Entertainment Pet Business

ファミリーエンターテインメントペット事業

最新の技術と玩具ノウハウを活かして、新しい付加価値を創造し、新しい生活エンターテインメントツールを展開します。

New Contents Business

NEWコンテンツビジネス事業

マスを対象としたTVアニメキャラクターから脱却し、多様化・細分化する消費者ニーズを踏まえ、新しいキャラクタービジネスモデルを創造し、「NEWコンテンツビジネス事業」を展開しています。

今までになかった新教育事業の推進



(写真左より)中野隆幸ピコマーケティング事業部長、木村純リープフロッグ事業部長、國分功社長

当期の概況について

社長: 当期の概況を簡潔に説明してください。

事業部長: 当期は「ココパッド[®]・ラーニングシステム」が順調に市場を拡大し、前期比396.1%増と大幅に売上を増大させました。その一方で1993年6月の誕生以来10周年を迎え、その間ハードが320万台、ソフトが1,050万本と数多くのお子様に愛されつづけてきたピコシリーズは、前期に「ピコ」のリニューアルによる拡大キャンペーンを実施したこと等もあり、前期比35.5%減となりました。

事業部門の柱は「ココパッド[®]・ラーニングシステム」と「ピコ」

社長: 中期経営計画では2007年3月の部門売上目標を100億円に設定しています。目標を実現させるための戦略について話してください。

事業部長: 今後事業展開の中心となるのは、やはり「ココパッド[®]・ラーニングシステム」と「ピコ」だと考えています。「ココパッド[®]・ラーニングシステム」は日本国内を主マーケットと考えおり、米国で成功したノウハウを日本に移植し、日本版にアレンジして展開する予定です。具体的には「ラーニングセンター構想」

や、ソフト開発のための「教育諮問委員会」の設置、玩具売り場以外での展開等、様々な施策を企画・検討中です。これらのうちいくつかは2003年中に実施を予定しております。最終的には「ココパッド[®]・ラーニングシステム」を新しい教育システムとして日本に定着させ、米国リープフロッグ社と同様の市場を持つ大型製品に育てたいと考えております。一方「ピコ」は日本で発売を開始して10年が経過いたしました。既に国内では安定した市場を獲得しておりますので、今後国内ではソフトの充実を図ってまいります。「10周年記念ソフトシリーズ」や「ペリフェラルソフト」等の新シリーズを発売し、安定した市場の維持に努めてまいります。また「遊びながら学ぶ」コンセプトを前面に、「幼児総合エンターテインメント」を目指しております。「ピコ」の次世代機の開発もすでにスタートさせており、それによりグローバルな展開をおこなってまいります。



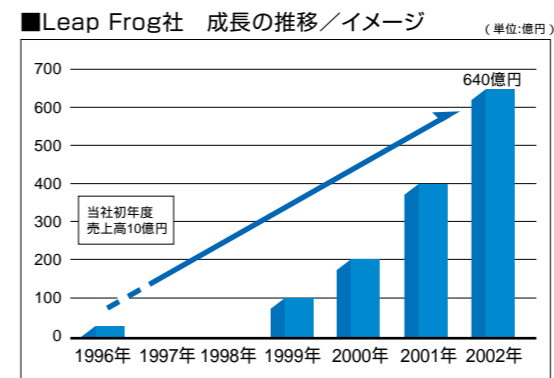
ココパッド[®]・ラーニングシステム(本体)
© 1999-2002 LeapFrog Enterprises, Inc.



ラーニング・テーブル
© 2003 LeapFrog Enterprises, Inc. © SEGA TOYS 2003



ピコペリフェラル「ドライブピコ ゴーゴー!カーナピツerring!」
© SEGA TOYS 2003



拡がりゆく全世界的マーケットへの挑戦

当期の概況について

社長: 当期の事業概況を簡潔に説明してください。

事業部長: 当期は本物のペットに代わる、代理ペットの「夢ねこ」、「夢こねこ」を発売し、「夢ねこ」については年末年始商戦で品切れが続出するほどの大ヒットとなりました。また振ってさわって声をかけてキャラクターたちを育てる「マイサブリン」、のんびり心地良い気分にしてくれるコミュニケーションペット「ぶくぶくエンジェル」等の新製品も投入いたしました。その結果国内売上高は前期比140.8%となりましたが、事業部門全体では前々期、前期と大きな売上を記録しました海外ロイヤリティの減収を補うまでには至りませんでした。



(写真左より)山名一重コミュニケーションマーケティング事業部長、園分功社長

無限に広がるマーケット

社長: 当事業分野の売上高は2003年3月で14億65百万円ですが、2007年3月にはこれを60億円まで拡大させる計画です。3事業部門の中で当事業分野が最も高い成長を求められていますが、まずこの実現に向けたターゲットの設定を話してください。

事業部長: 人間は太古の昔からペットに慣れ親しんできました。しかし現代社会では家の事情等からペットを飼いたくても飼えない人もいます。私たちは「一家に一台」本物のペットのような反応をする代理ペッ



トがいれば、それが生活をより豊かにすると確信しております。この市場は全く新しく、かつ年齢・国籍・性別・宗教等に関係なく全世界の全人口をターゲットとすることが可能であり、それゆえ極めて成長性の高いマーケットであるという事ができると考えます。

社長: 代理ペットの特長は?

事業部長: 代理ペットは「汚さない」「世話をしなくて良い」「食べない」「死なない」等飼育が非常に簡単です。そのため幼児からお年寄りの方にまで楽しんで頂けることが最大の特長です。既にこうした

特性を活かして、特にご年配の方をターゲットとして痴呆症を防ぐ理論を取り入れた、医療面での効果も期待できる「セラピートイ」も発売しております。

新製品を続々投入

社長: どのような戦略でこの大きなマーケットに取り組むのか、具体的な戦略を話してください。

事業部長: 戦略は大きく2つに分けられます。まず一つはよりリアルな代理ペットの開発・販売です。これは「夢ねこ」シリーズの拡大を図り、「夢こねこ」、「夢いぬ」等のアイテムを充実させてまいります。またより進化したエレクトロニクス技術を活用して、動きも、感情もよりリアルな「究極の夢ねこ」と言える新製品の開発にも取り組んでおります。

いま一つは手軽にペットと遊べるような製品の開発・販売です。こちらは「ぶくぶくエンジェル」に代表されるように、机の上で、或いは電車の中でもちょっとした時間にペットと遊ぶ感覚を楽しめるような製品です。こちらも「NOVAうさぎ」や「ぴちゅんくん」等のキャラクターを登場させる等、アイテムの充実を図ってまいります。この2戦略を中心として、2007年3月売上高60億円にチャレンジしたいと考えております。



夢ねこ(アメリカンショートヘア)
© SEGA TOYS 2003



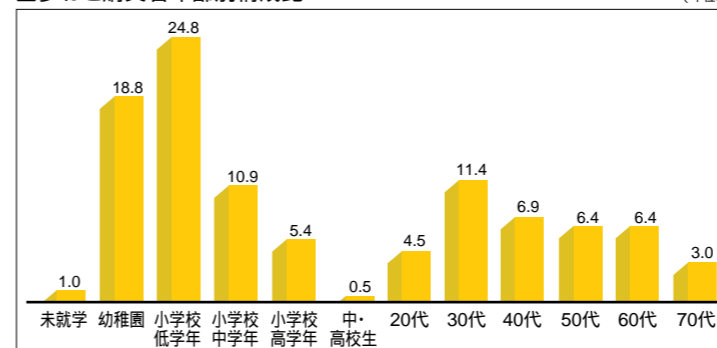
夢いぬ チワワ
© SEGA TOYS 2003



おいで!ワンちゃん
© SEGA TOYS 2003

■夢ねこ購買者年齢別構成比

(単位:%)



出所:2002年10月購買者アンケート回収

新たなビジネスモデル確立から新事業創出へ

当期の概況について

社長: 当期の事業概況を簡潔に説明してください。
事業部長: 当期はお茶犬シリーズが「お茶犬(ペロ犬)」や「でらっくすお茶犬ほんわ〜り」などが癒しトレンドと相まって好調に推移し、新たな事業の柱に成長しました。また「お茶犬」は株式会社ホリプロとのアライアンスによるキャラクター育成の新しいビジネスモデルの構築にも大きく寄与いたしました。その他長期定番の「それいけ! アンパンマンシリーズ」では、

アンパンマンミュージアムが好調に推移しました。「ミッフィーシリーズ」では消費者であるお母さんが製品開発を行う「ママさんネットワーク」により、より消費者ニーズを取り入れた開発を推進しており、その第一弾製品として「すくすくステップボード」を発売いたしました。この結果、当期の売上高は大幅に増加いたしました。

中期経営計画の達成に向けて

社長: 中期経営計画の達成に向けた基本的な戦略を聞かせてください。
事業部長: 従来のキャラクターを利用したビジネスモデルはTVを中心としたマス・マーケティング、マス・セールスが中心でした。これに対し当社では様々な異業種とのアライアンスによるキャラクター育成の新しいビジネスモデルを「お茶犬」により確立いたしました。今後はこのビジネスモデルを拡大し、より多くのキャラクターを創出してゆく一方で、アライアンス先も企業だけに限らず、大学等にも拡げてゆく予定です。



▲(写真左より)佐藤憲之マーケティング企画室次長、國分功社長

社長: 具体的にはどのようなビジネスモデルをつくるのですか。
事業部長: 新しいキャラクターデザインと価格面、機能面でまったく新しい製品開発を同時に行うことでキャラクター創出を行っておりますが、



「お茶犬」に続く新しいキャラクター「恋するペット ペコロン」も既にタレントとして株式会社ホリプロからデビューが決定しており、より感情移入やコミュニケーションを楽しむことができる製品も開発されました。またキャラクターデザイン開発においても新しいアライアンスが既に決定しており、このように新しいビジネスモデルにいろいろチャレンジしていきます。また、「お茶犬」で成功した「キャラクター創出」及び「マーケティングコントロール」のノウハウをもって東南アジアで日本同様の展開をおこないます。

社長: その他のキャラクタービジネスはどうですか。
事業部長: TVキャラクター化される株式会社セガのメインキャラクター「ソニック X」の製品導入、サンリオ直営店舗で人気のサンリオキャラクター「キキ&ララ」の製品導入などを新たに計画しております。「それいけ! アンパンマン」や「ミッフィー」等の良質の定番キャラクター等も「お茶犬」で成功したシステムを活用し、長期的に安定した市場の確保を目指してまいります。



●キキ&ララ くものおうち
© 1976, 2003 SANRIO, CO., LTD. APPROVAL NO. S4052918



●お茶猫
© SEGA TOYS / HORIPRO 2002



●お茶犬
© SEGA TOYS / HORIPRO 2002



営業概況

© SEGA TOYS / HORIPRO 2002

営業のご報告

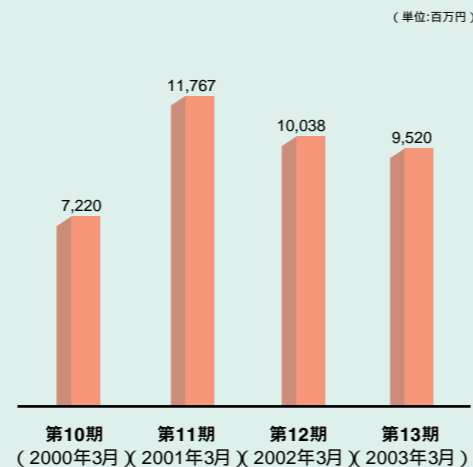
当期におけるわが国経済は、不良債権の処理問題、株価の低迷、イラク戦争、北朝鮮問題等将来的な不安が残り、全体として景気回復感は乏しいままに終始いたしました。玩具業界におきましては、一部の企業においては、ヒット商品による収益拡大が見られましたが、一方で消費者ニーズの多様化や大手流通問屋の破綻など、引続き厳しい状況で推移いたしました。

このような環境のもと当社は、新価値創造企業として、差別化された事業分野への集中、経営損益構造の改善、管理体制の見直し(組織、システム)を経営方針に掲げ、事業を推進してまいりました。特に脱玩具業態を目指し、業種を問わないアライアンスによる新しいビジネスモデルの構築を全事業分野で積極的に取り組んでまいりました。エデュテイメント事業では「ココパッド®・ラーニングシステム」が、株式会社ベネッセコーポレーションの通信教育こどもチャレンジの「おやこえいご」講座に採用され、新しい大きな市場を形成しつつあります。エレクトロニクストイ事業においては、年末年始商戦に代理ペット「夢ねこ」が幅広い年齢層に支持され大ヒットしたことにより、ファミリーエンターテイメントペット事業として新たな可能性が拡大しました。キャラクター玩具事業においては、株式会社ホリプロとのアライアンスによりオリジナルキャラクター「お茶犬」をタレントとして展開し、得意先は20社を超え、従来

の製品販売に加えて、オリジナルキャラクターによるロイヤリティ収益源の新しいビジネスモデルが構築できました。しかしながら、業界全体の経営環境の厳しさが増し、当社も大手流通問屋の株式会社ツクダの民事再生法申請により大きな影響を受けました。

その結果、当期の売上高は9,520百万円(前期比5.2%減)、経常利益は220百万円(前期比46.3%減)と、いずれも前期に比べて減少いたしました。また、株式会社ツクダの民事再生法申請に伴う貸倒引当金繰入額を特別損失に計上したため、当期損失は50百万円(前期は224百万円の利益)となりました。

■売上高



次期見通し及び会社に対処すべき課題

次期の見通しにつきましては、景気の先行き不透明感などを背景に引続きマイナス成長になる可能性が高く、厳しい状況が継続するものと思われま。当社においては消費者ニーズの多様化や少子化などへの対応等、企業体質の強化について、以下のような施策を講じてまいります。

マーケット先行管理体制の確立

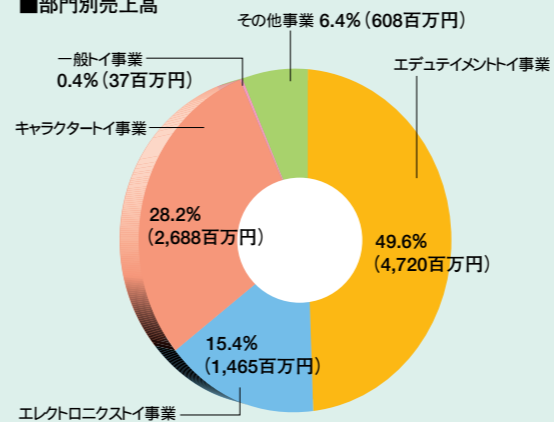
創造活性化へ「生きた組織機能」の構築

損益構造の改善

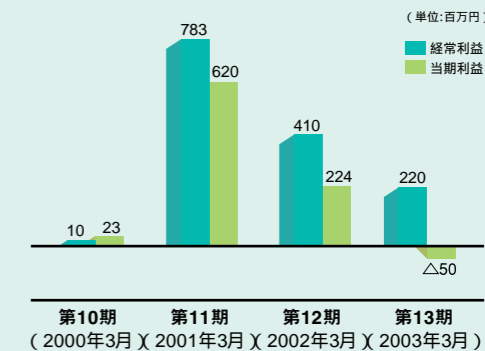
リスク管理の強化

以上の施策により、次期は売上高10,500百万円、経常利益550百万円、当期利益310百万円を見込んでおります。

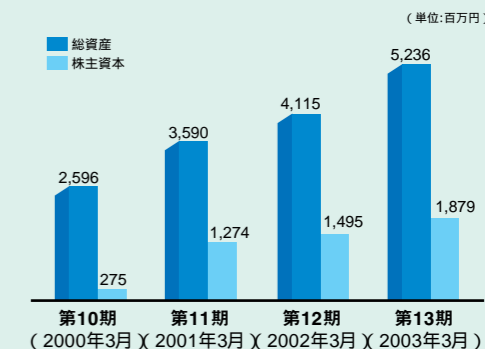
■部門別売上高



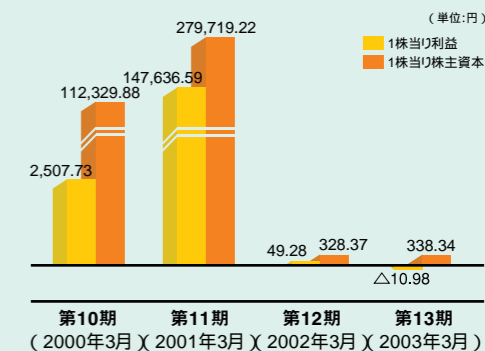
■経常利益・当期利益



■総資産・株主資本



■1株当たり利益、1株当たり株主資本





貸借対照表

© SEGA TOYS / HORIPRO 2002

(単位:千円)

期 別	第12期		第13期		比較増減 (は減)
	(平成14年3月31日現在)		(平成15年3月31日現在)		
科 目	金 額	構成比	金 額	構成比	
(資産の部)		%		%	
I 流動資産					
1. 現金及び預金	351,429		760,101		
2. 受取手形	1,200		74,419		
3. 売掛金	2,185,520		2,579,166		
4. 商品	1,783		2,484		
5. 製品	846,759		794,101		
6. 原材料	66,572		56,222		
7. 貯蔵品	8,672		11,529		
8. 前渡金	78,070		102,241		
9. 前払費用	30,526		49,560		
10. 繰延税金資産	68,180		196,493		
11. 未収入金	34,607		71,810		
12. 未収消費税等	5,460		-		
13. その他	1,452		9,510		
貸倒引当金	△2,329		△3,619		
流動資産合計	3,677,907	89.4	4,704,023	89.8	1,026,115
II 固定資産					
1. 有形固定資産					
(1)建物	14,252		13,861		
(2)金型	208,063		154,111		
(3)工具器具備品	32,609		23,447		
(4)建設仮勘定	11,115		4,319		
有形固定資産合計	266,041	6.5	195,739	3.7	△70,302
2. 無形固定資産					
(1)特許権	1,234		2,431		
(2)商標権	2,798		1,835		
(3)ソフトウェア	19,211		64,859		
(4)その他	2,147		4,160		
無形固定資産合計	25,392	0.6	73,287	1.4	47,895
3. 投資その他の資産					
(1)投資有価証券	3,000		3,000		
(2)出資金	300		300		
(3)破産更生債権等	4,566		375,859		
(4)長期前払費用	-		13,490		
(5)繰延税金資産	31,117		35,477		
(6)長期未収入金	21,000		10,500		
(7)敷金保証金	60,654		60,465		
(8)会員権	21,500		21,500		
(9)その他	14,317		25,091		
貸倒引当金	△10,137		△281,794		
投資その他の資産合計	146,317	3.5	263,889	5.1	117,572
固定資産合計	437,751	10.6	532,916	10.2	95,165
資産合計	4,115,658	100.0	5,236,939	100.0	1,121,280

当期は総資産が前年度比27.2%増大いたしました。構成に大きな変化はありませんでした。破産更生債権が増加しておりますが、これは株式会社ツクダの民事再生法申請に伴い発生したものです。

(単位:千円)

期 別	第12期		第13期		比較増減 (は減)
	(平成14年3月31日現在)		(平成15年3月31日現在)		
科 目	金 額	構成比	金 額	構成比	
(負債の部)		%		%	
I 流動負債					
1. 支払手形	-		112,459		
2. 買掛金	456,437		916,512		
3. 短期借入金	1,563,659		600,000		
4. 1年内返済予定長期借入金	-		200,000		
5. 未払金	19,228		268,695		
6. 未払費用	312,413		303,403		
7. 未払法人税等	109,231		67,495		
8. 未払消費税等	-		53,990		
9. 前受金	39,990		308		
10. 預り金	15,541		11,977		
11. その他の流動負債	-		8,175		
流動負債合計	2,516,502	61.2	2,543,018	48.6	26,515
II 固定負債					
1. 長期借入金	-		700,000		
2. 退職給付引当金	260		-		
3. 役員退職慰労金引当金	43,142		55,417		
4. 預り保証金	60,000		59,000		
固定負債合計	103,402	2.5	814,417	15.5	711,014
負債合計	2,619,905	63.7	3,357,435	64.1	737,530
(資本の部)					
I 資本金	333,000	8.1	-		△333,000
II 資本準備金	252,677	6.1	-		△252,677
III その他の剰余金					
1. 当期末処分利益	910,075		-		
その他の剰余金合計	910,075	22.1	-		△910,075
資本合計	1,495,752	36.3	-		△1,495,752
I 資本金	-		516,000	9.9	516,000
II 資本剰余金					
資本準備金	-		537,177		
資本剰余金合計	-		537,177	10.2	537,177
III 利益剰余金					
当期末処分利益	-		826,326		
利益剰余金合計	-		826,326	15.8	826,326
資本合計	-		1,879,503	35.9	1,879,503
負債資本合計	4,115,658	100.0	5,236,939	100.0	1,121,280

負債面では短期借入金を963百万円返済し、長期借入を9億円行ないました。株式公開に伴う一般公募増資により、467百万円の資金調達を実施いたしました。当期は50百万円の損失となったこと、及び総資産が増大したこと等により、株主資本比率は前期とほぼ同水準の35.9%となりました。



損益計算書

(単位:千円)

期別	第12期			第13期			比較増減 (は減)
	(自平成13年4月1日 至 平成14年3月31日)			(自平成14年4月1日 至 平成15年3月31日)			
科目	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	
I 売上高		%		%			
1. 製品売上高	9,144,634		9,241,425				
2. 商品売上高	22,595		23,269				
3. ロイヤリティ収入	871,745	10,038,975	255,366	9,520,061	100.0	△518,913	
II 売上原価							
1. 製品売上原価			846,759				
1) 製品期首たな卸高	387,093		846,759				
2) 当期製品製造原価	6,471,965		6,016,503				
小計	6,859,059		6,863,263				
3) 他勘定振替高	53,819		44,187				
4) 製品期末たな卸高	846,759		794,101				
合計	5,958,480		6,024,974				
2. 商品売上原価							
1) 商品期首たな卸高	183		1,783				
2) 当期商品仕入高	20,805		14,316				
小計	20,988		16,099				
3) 他勘定振替高	34		-				
4) 商品期末たな卸高	1,783		2,484				
合計	19,171	5,977,651	13,615	6,038,589	63.4	60,938	
売上総利益		4,061,324	40.5	3,481,472	36.6	△579,852	
III 販売費及び一般管理費							
1. 運賃	307,786		336,376				
2. 広告宣伝費	1,280,605		993,859				
3. 役員報酬	69,866		68,925				
4. 従業員給与	465,167		538,094				
5. 従業員賞与	3,600		4,950				
6. 退職給付費用	7,091		8,458				
7. 役員退職慰労引当金繰入額	17,656		12,274				
8. 貸倒引当金繰入額	380		3,765				
9. 賃借料	173,824		153,846				
10. 減価償却費	18,150		27,332				
11. 研究開発費	689,348		530,027				
12. その他	615,955	3,649,433	470,825	3,148,735	33.1	△500,697	
営業利益		411,890	4.1	332,736	3.5	△79,154	
IV 営業外収益							
1. 受取利息	916		371				
2. 為替差益	25,819		-				
3. その他	4,229	30,966	1,244	1,615	0.0	△29,350	
V 営業外費用							
1. 支払利息	29,959		42,312				
2. シンジケートローン手数料	-		19,750				
3. 新株発行費	-		21,228				
4. 為替差損	-		24,306				
5. その他	2,442	32,402	6,493	114,091	1.2	81,688	
経常利益		410,454	4.1	220,260	2.3	△190,193	
VI 特別利益							
1. 固定資産売却益	910	910	-	-	0.0	△910	
VII 特別損失							
1. 貸倒引当金繰入額	-		273,000				
2. 金型評価損	-		29,442				
3. 会員権評価損	18,072	18,072	200	302,642	3.1	284,569	
税引前当期純利益又は純損失(△)		393,292	3.9	△82,381	△0.8	△475,673	
法人税、住民税及び事業税	177,172		101,266				
法人税等調整額	△8,353	168,819	△132,673	△31,407	△0.3	△200,226	
当期純利益又は純損失(△)		224,472	2.2	△50,974	△0.5	△275,446	
前期繰越利益		-		877,300		877,300	
前期繰越損失		10,840		-		△10,840	
合併による未処分利益受入額		696,943		-		△696,943	
合併による自己株式消却損		500		-		△500	
当期末処分利益		910,075		826,326		△83,749	

経営環境が厳しさを増し、売上高は前期比5.2%の減少となりました。また株式会社ツクダの民事再生法申請に伴う貸倒引当金繰入額を特別損失に計上したため、当期は50百万円の損失となりました。



利益処分

(単位:千円)

期別	第12期		第13期		比較増減 (は減)
	(株主総会承認日 平成14年6月26日)		(株主総会承認予定日 平成15年6月27日)		
科目	金額	金額	金額	金額	
I 当期末処分利益		910,075		826,326	△83,749
II 利益処分額					
1. 配当金	22,775		55,550		
2. 役員賞与金 (内監査役分)	10,000 (800)	32,775	- (-)	55,550	22,775
III 次期繰越利益		877,300		770,776	△106,524

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題と認識しております。安定的な経営基盤の確保と株主資本利益率の向上に努めるとともに、業績に応じた適性な利益配分を基本方針としております。当期は前期同様1株当たり5円の配当に上場記念配当5円を加え、1株当たり10円の配当とさせて頂きました。



会社概要・組織図

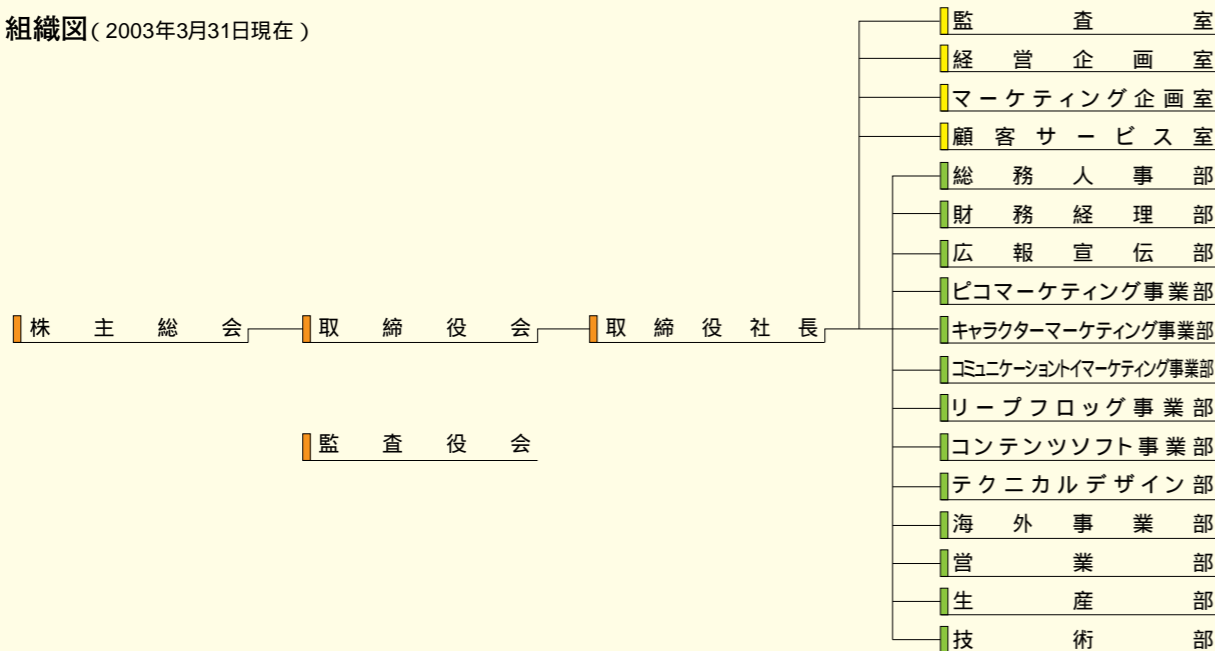
会社概要(2003年3月31日現在)

- 【商号】株式会社セガトイズ
- 【英文商号】SEGA TOYS, LTD.
- 【創業】1991年2月
- 【代表者】國分 功
- 【所在地】東京都台東区柳橋1丁目4番4号 ヨシナガビル
- 【資本金】516百万円
- 【従業員数】101名

役員(2003年6月27日現在)

- 代表取締役社長 國分 功
- 取締役副社長 中村 俊一
- 専務取締役 櫻井 大三郎
- 取締役 横関 謙治
- 取締役 金井 明彦
- 取締役 吉野 繁
- 取締役 今井 康太
- 取締役 山重 佳治
- 取締役(非常勤) 香山 哲
- 常勤監査役 辻 勇
- 監査役(非常勤) 神山 幸男
- 監査役(非常勤) 菅野 暁

組織図(2003年3月31日現在)



株式の状況

会社が発行する株式の総数 18,220,000株
 発行済株式の総数 5,555,000株

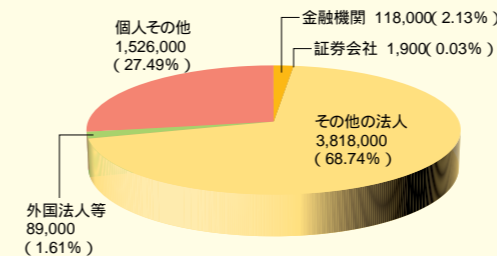
(注)当期中の増加
 平成15年2月28日付で日本証券業協会のジャスダック市場に上場し、同日の公募増資により1,000,000株増加しております。

一単元の株式数 100株
 (注)平成14年11月8日開催の取締役会において、平成14年12月2日付をもって一単元の株式数を1,000株から100株に変更しております。

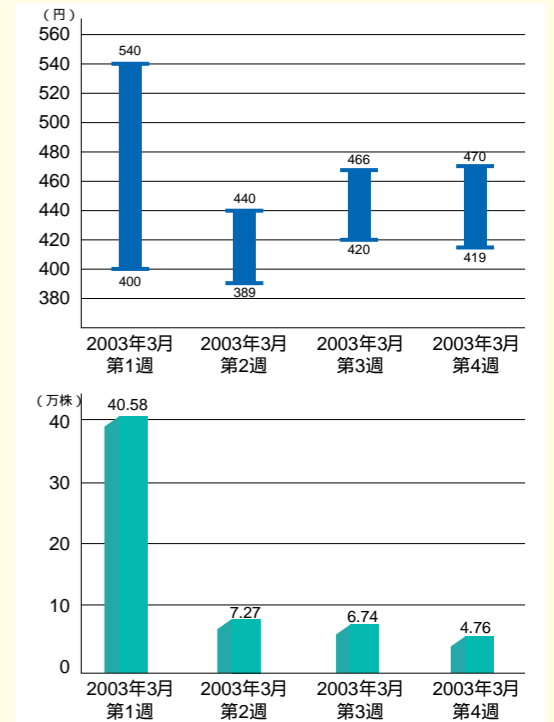
株主数 2,111名(前期末比2,069名増)
 大株主(上位10名)

大株主名	当社への出資状況	
	持株数	議決権比率
株式会社セガ	3,350,000株	60.31%
セガトイズ従業員持株会	457,300株	8.23%
株式会社CSK	300,000株	5.40%
CSKベンチャーキャピタル株式会社	100,000株	1.80%
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	64,300株	1.16%
國分 功	50,000株	0.90%
ザチェースマンハッタンバンク380560	48,700株	0.88%
野村信託銀行株式会社 (投資信託口)	28,900株	0.52%
横関 謙治	25,000株	0.45%
金井 明彦	25,000株	0.45%

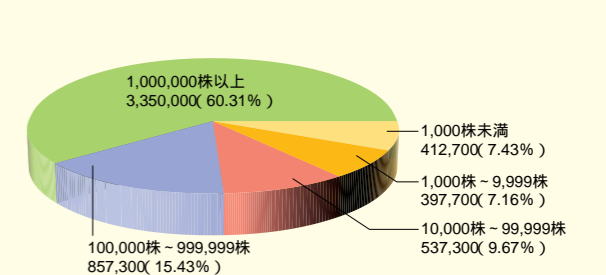
■所有者別株式分布状況(単位:千株)



■株価・出来高チャート(平成15年3月)



■所有数別株式状況(単位:千株)



SEGA
TOYS

株式会社 **セガトイズ**

本社：〒111-0052 東京都台東区柳橋1-4-4 ヨシナガビル TEL 03-5822-6222 (代表)
関西事業所：〒561-0814 大阪府豊中市豊南町東2-5-3 TEL 06-6334-3811

<http://www.segatoys.co.jp/>