



第18期

株主 通信

2007年4月1日

▼
2008年3月31日



証券コード：7842

セガトイズは楽しみながら健康を維持する「メディカルエンターテイメント」を推進します。

あなたの運動改革します!
カラダトレナー
ウォーキング&ジョギングナビ





私たちは、今までにない新しい概念の「感動エンターテインメント企業」へ進化する途上にあります！

代表取締役社長 國分 功

Q 経営を取り巻く最近の業界動向について、簡単にお聞かせください。

マーケット全体では、ここ5年間ずっと伸び率が止まり、メーカーの合従連衡、流通の変革など大変な変化が起きています。これは市場の伸びが悪いからだと思いますが、この傾向はこのまま当分続くと思いますので、玩具業界に限らず、エンターテインメントという分野で相当程度の変革が急激に起きるのではないのでしょうか。

そういった中、当社は、既存の玩具業態にはこだわらず、玩具の持っている「遊び」の要素をベースとして、「脱玩具業態」を目指しています。あくまで「玩具」という今の業態から抜け出

そうというものです。元来、玩具業界が「子供を相手に、マス・プロダクション、マス・マーケティングにより、見込み生産した製品を売っていくビジネス」である一方で、子供の数が少なくなり、情報が多様化してマス・マーケティングが通じない時世になっているにもかかわらず、その方法に頼っていたのでは生き残っていけないだろうという認識です。少しでも早く、われわれの目指している姿である「順調な業績を株主の皆様にご報告できること」が大切だと思っています。

Q 2008年3月期の業績について、その概要をお聞かせください。

玩具業界を取り巻く経営環境は、少子化の影響や消費者ニーズの多様化、中国での製品化をめぐる問題等により、全般的に厳しい状況にあります。当社グループは、引き続き、お客様の満足の創造と新しいビジネスモデルの構築を目指し、積極的な事業展開に努めました。

その結果、国内販売が伸び悩み、前年を下回る結果となる一方で、海外販売は「爆丸」(BAKUGAN)が韓国、カナダ市場でヒットしたことなどにより順調に推移しました。ただ、利益率の高い国内販売が不振であったこと、およびキャラクター玩具の滞留在庫を処分したことにより利益が赤字になりました。

当連結会計年度の業績を計数的にみると、売上高は、平成19年2月に設立した(株)タイヨーの売上高2,626百万円が加わり、16,816百万円(対前年比10.6%増)となりましたが、経常損失は759百万円(前年は経常利益284百万円)、当期純損失は814百万円(前年は当期純利益114百万円)となりました。

Q 新・中期経営計画の基本的な考え方、ビジョン等について、お聞かせください。

本来、今期は中期経営計画の2年目に入る年なのですが、前期の業績の結果を踏まえ、もう一度出直そうということで、今期から新たな3か年の「中期経営計画」をスタートさせることにし、新・経営ビジョンとして『感動エンターテインメント企業』となることを掲げました。

やはり、当社グループの目指すところは、いままでになかった全く新しいエンターテインメント企業になっていこうということで、従来のターゲットにしていなかった顧客層も含めて、国境や年齢の

壁を取り払って、新しいエンターテインメントを創造し、世界中の人々に感動を提供する会社になっていこうということです。

とはいうものの、前期の業績からみると、今期に限って言えば、しっかり「地固め」をしたいと思っています。

今回の中期経営計画の策定にあたっては、全部で8つのプロジェクトを作り、現場の社員にも参画してもらった結果、現場の視点で「こうやったらどうか、ああやったらどうか!」というプランがたくさん出てきました。その意味では、トップダウンで「こういうふうにやろう!」という形と、ボトムアップで「もっと会社はこういうことを取り入れるべきではないか!」という両面からまとめましたので、社内全体にいい意味での「危機感の共有化」が出来てきたことを含めて、前回の中期経営計画とは一味違うものになったと考えています。

Q 「企画・開発・マーケティング活動」を経営の根幹に位置づけ、特に、「マーケティング活動」を社内運営のキー・コンセプトとしておられます。この「マーケティング活動重視」の理由をお聞かせください。

私はおもちゃ歴が40年になりますが、その長年の経験の中で、「おもちゃ屋の経営にとって何が一番大事であるか」ということを常に考えています。それは、「お客様が満足する価値を作り得た瞬間」なのです。それが重なると、必ず業績も良くなると信じています。「お客様の満足」を作り得なければ、経営成績は良くなりません。どんなに良い販売組織を作っても、凄いシステムを作っても、業績は良くなりません。ということは、「われわれは、常にお客様の満足を創造しなければならない!」ということになります。実は、そのことが「マーケティングそのもの」なのです。

従って、当社は販売会社も工場も持っていません。開発やマーケティングに特化することによって生き残れる企業グループでありたいと、一貫して事業を展開してまいりました。

以前の、どんどん子供が増え、マス・マーケティングが有効であった時代は、どちらかといえば価値創造はあまり必要ではなく、テレビ宣伝によるプロモーションで子供に訴求できたということもありました。しかし、われわれが目指しているように、もっと多様化した50~60代、30~40代といった方々を視野に入れてエンターテインメントを考える場合には、まさしく「マーケティング」そのものを重視していかなければならないと思います。



Q 今後の中核商品である「大人向けエンターテイメント製品」の開発について、新たにどのようなジャンルを想定されているか、お聞かせください。

現在、中期3か年計画の期間中に市場をしっかりと創りたいと考えている「大人向けエンターテイメント製品」分野が3つあります。

一つ目は、現在、「逸品モノ」ブランドで展開し、成功している“ホームエンターテイメント”です。「グランドピアニスト」、「ホームスター」、そして、今後もこれを強化していくこととし、9月には「ジュークボックス」、「ライブドリーム」を発売予定で、このラインは、品揃えも急ピッチで進み、定着化するものと思います。

二つ目は、今年、新たに提案予定の「カラダトレーナー」により、健康を楽しくサポートする“メディカル・エンターテイメント”という分野にチャレンジしていきます。これらは玩具ではない新たな流通チャネルを伴う新しいマーケットの開拓が特徴となっており、成長が期待される分野です。この「カラダトレーナー」は「健康をエンターテイメントしよう」というコンセプトですが、従来の玩具チャネルでは注文が取れないだろうと予想しておりましたところ、ドラッグストアチェーンやスポーツ用品チェーンなどからたくさん注文をいただき、われわれが初回に発売を予定していた数量ではとても十分な流通量を確保出来ないということで、発売を延期させていただくことになりました。

そういう意味では、“メディカル・エンターテイメント”というものは世の中のニーズ、お客様のニーズに非常によくマッチした事業なのかと感じています。この分野をこの3年の間に一つの柱に育てたいと思っています。

三つ目はセガトイズの歴史そのものなのですが、2001年に発売して全世界に1,500万台くらい展開した「プーチ」という犬型のロボットがありましたが、今後、世の中にロボットが浸透し、何らかの形で医療に利用される、家庭内にも登場するというシーンを考えています。当社ではこれを“ロボット・エンターテイメント”として、現在、「代理ペット」ということで「夢ペットシリーズ」の製品を拡充していますが、今後、出来れば今や一家に一台普及しているテレビゲームと同程度のレベルのことを是非考えてみたいと思っています。

以上の3つが、当面の当社グループの「大人向け」の世代を超えたエンターテイメントであり、この3年間の中期経営計画の中でのチャレンジ分野です。



Q 海外事業の現状と、今後の展開についてお聞かせください。

グローバルビジネスの分野で当社グループがやろうとしていることは、「新しいグローバルキャラクターを創造すること」と「新しいビジネスモデルを創造すること」の2点です。特に、新しいビジネスモデルによって、今までと違った新しい経営が出来るのではないかと考えています。これまでも、新しいビジネスモデルを創り上げる観点から、「お茶犬」などの独自のキャラクターを自分たちで創って、自ら試行錯誤しながら展開に取り組んでまいりました。そして、今回の「爆丸」(BAKUGAN)は、おかげさまで韓国、カナダ、アメリカと、ワールドワイドでの大ヒットに繋がっています。

この「爆丸」は、当初よりグローバル展開を意識して海外企業とパートナーを組み、共同でキャラクター開発やビジネス展開を行ったことにより実現できたものです。今年、欧州でも展開を予定しているため、さらに広がります。また、第二、第三のコンテンツも予定しており、海外事業は今後、「idog」シリーズの長期定番化や、「爆丸」をはじめとするグローバルキャラクタービジネスにより、大きく成長していく見通しです。



Q 今、業界全体のテーマでもある「中国に関する問題点」についてお聞かせください。

中国に関する問題点は、いくつかのテーマに分けられます。①原材料費や人件費の高騰による製造コストへの影響、②一部の中国製品に関して発生した「品質の安全性」の問題、③高成長を続ける中国市場への進出などです。製造コストへの影響については、部品の発注・生産からお客様への納入までの全てのフローにおける無駄を排除し、利益率の改善を図ることで吸収できるよう努めています。

品質問題については、子会社であるセガトイズ香港(SEGA TOYS (HK) CO., LIMITED)の中国出張事務所にX線検査装置を設置し、鉛等の有害物質の混入をチェックできる体制を築くとともに、人員の増加も図り、品質管理の強化に取り組んでいます。

最後に、中国市場についてですが、現時点で本格的な展開は考えていませんが、将来的には有望なマーケットであり、また中国での開発ということも視野に入れておきたいと思っています。



Q 新・中期経営方針の中に、「チャレンジして人が育つ企業体質の構築」とありますが、そのような社員が育つための能力開発、人材育成に向けた考えをお聞かせください。

社内で、日常の仕事を通して自らチャレンジをして成功体験を得る、あるいは周囲のメンバーの様々な成功体験を見聞きすることによって、それらの事例から、「なるほど、こういうことを提案すればこういうチャレンジが出来て、自分の能力向上にもこのように役立つのか!」ということを学ぶことが出来ますね。そうすると、会社全体で、多くの社員が「私も、私も…」ということになってくると思います。その結果、ヤル気のある優秀な人材がどんどん社内でも育ってくる、というのが理想的な姿であると考えています。

そして、私はいつも社員に「われわれの仕事は創造の仕事なので、まずは本人の情熱が大切だよ!」と話しています。私は、創造の仕事というのは思い入れがなければ為し得ない、と思っています。思い入れを持つことにより、いろいろな自分の創造したアイデアにチャレンジすることが出来て、それが顧客に新たなサービスや商品を提供し、結果として大いに喜んでもらえる、という一連の仕事が実感出来る会社となり、職場となるのが重要だと思います。

例えば、グランドピアニストを買われた60歳代の女性から、「亡くなった主人と新婚時代に一緒に聴いていた懐かしい曲を、今、聴いていて思わず涙が溢れています。どうも有難うございました。」という手紙をもらった開発担当者の気持ちは想像出来ますよね。



Q 最後に、改めて株主の皆様へのメッセージをお願いします。

先ず、前期は株主の皆様のご期待にお応えできない結果となりましたので、今期こそ、信頼していただける業績を実現できるよう全社をあげて業務を推進いたします。また、株主の皆様のご支援に報いることのできる株主還元を目指して経営努力を重ねてまいります。いずれにしても、「セガトイズの株主になって良かった!」と実感していただけることがわれわれの使命であると考えております。

今後とも、セガトイズグループを長い目で見守っていただきませうよう宜しくお願いいたします。

経営ビジョン

全く新しい遊びの価値を顧客に提供する
『感動エンターテインメント企業』となる!

<到達イメージ>

全く新しい事業領域を持った会社として独自のビジネスモデルを持ち、業界内外から新しいトイメーカーとしての評価が得られ、そこで働く人達が仕事を通じて世界ナンバー1の感動と満足を得ている。

企業方針

全ての感動にチャレンジ!

- お客様に感動を提供します。
- 社員が感動を得ます。
- パートナーと感動を共有します。
- 利益は次の感動を生み出します。
- 世界に感動を与えます。

行動指針

- 顧客満足
お客様はそれで本当に喜びますか?
- 新価値創造
新しい知恵・創造を創出していますか?
- 仕事を通じて人が育ち、人が楽しむ
仕事にチャレンジできていますか?していますか?
- 会社の社会的責任の遂行
それは世の中にとって正しいことですか?

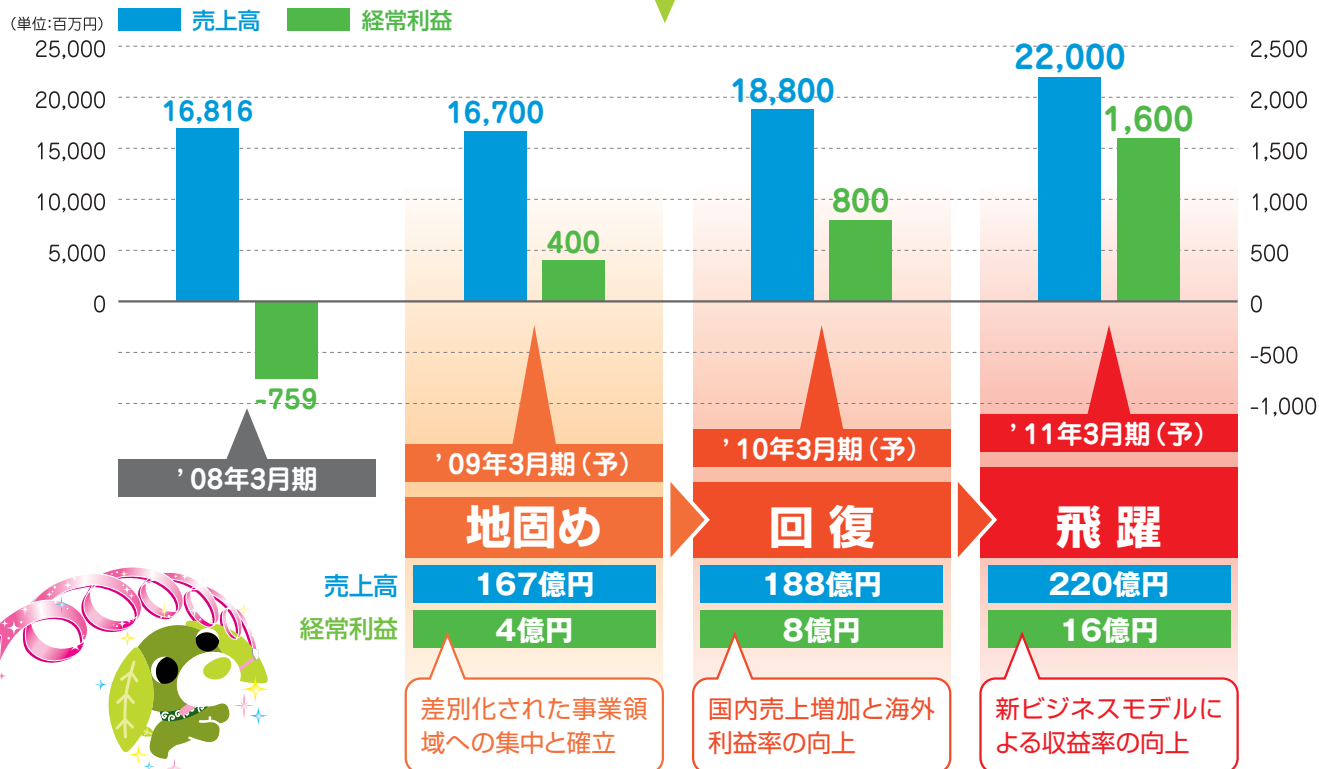
新・中期経営計画 (2009年3月期～2011年3月期)

◎新・中期経営方針

『新たな需要を創造し市場を開拓する』
『差別化されたグローバル戦略の展開』
『需要創造とグローバル展開にチャレンジする企業風土の活性化』

これまでの玩具業態にとらわれない

“セガトイズ ビジネスモデル”の確立



成長のためのシナリオ



ファミリー エンターテイメント 関連

- ①新価値商品による新規市場の開拓
- ②ヒット商品の定番化、ブランド化を促進
- ③「逸品モノ」シリーズのグローバル展開

NEWコンテンツ ビジネス関連

- ①今までにないトイメーカー主導によるグローバルコンテンツビジネスモデルの確立
- ②オリジナルキャラクター創出体制の強化
- ③グループシナジーの発揮とアライアンスノウハウを活かした市場開拓

ホビー関連・その他

- ①製品拡充によりカテゴリーNo.1へ
- ②新規ジャンルの開拓
- ③グローバルビジネスの強化

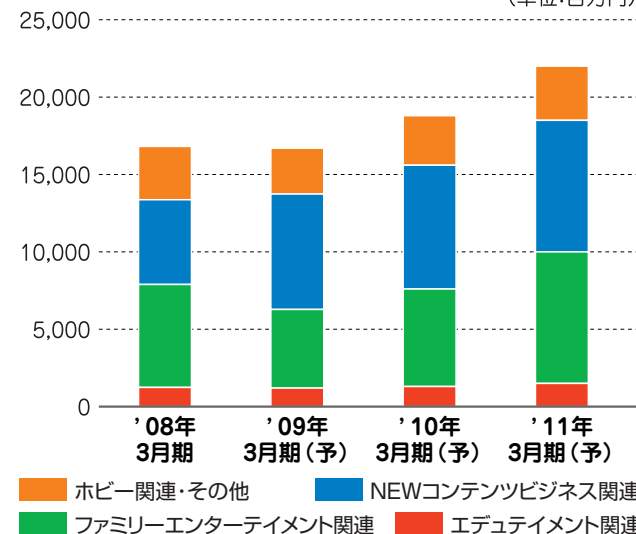
エデュテイメント 関連

- ①顧客ニーズを捉えたヒットソフトの創出
- ②過去の資産を活用した事業への進出
- ③アライアンスによるOEM事業の強化

◎新・中期経営計画数値目標

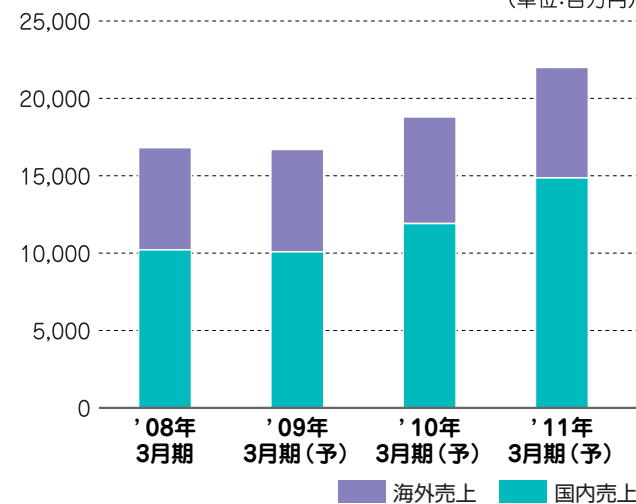
連結 事業区分別の売上

(単位:百万円)



連結 国内・海外の売上

(単位:百万円)



部門別業績報告



事業区分

売上高構成比

事業内容

ファミリーエンターテイメント関連

Family Entertainment



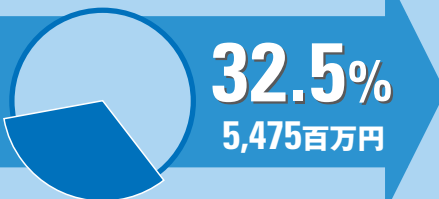
様々なコミュニケーションから生まれる楽しみや喜びを新しい付加価値として創造し、従来の玩具領域を超えた新しい生活エンターテイメントツールとしての製品及びサービスを提供する事業を展開しています。

当社の強みであるデジタル技術（IC・センサー・メカトロクス）に玩具開発のノウハウを活かし、オールターゲット（全年齢・全世帯・全世界）に向け、新しい付加価値を創出していきます。



NEWコンテンツビジネス関連

New Contents



オリジナルキャラクターの創出や、異業種とのアライアンスも含めた契約による製品化権の許諾を受けたキャラクターを用いた、製品及びサービスを提供する事業を展開しています。

様々な種別のキャラクターコンテンツ（オリジナル・ソング）を、様々なアライアンス活動により新しいビジネスモデルとして構築し、玩具や玩具周辺事業、メディア・チャネル・サービス等を具体化していきます。



ホビー関連・その他

Hobby & Other



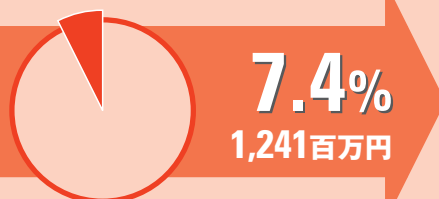
ラジオコントロールトイ事業やアミューズメント施設向け製品、バンダー製品、ライセンスビジネスなどを手がける事業を展開しています。

セガサミーグループシナジーを発揮した、アミューズメント施設向け機器や景品、またキャラクターライセンスビジネスなどにも取り組んでいます。



エデュテイメント関連

Edutainment



玩具業界で唯一のプラットフォームビジネスを展開し、教育的要素（エデュケーショナル）と玩具の楽しさ（エンターテイメント）を組み合わせた製品及びサービスを提供するエデュテイメント事業を展開しています。

知育事業としてトータルなマーケティングを行うことによりエデュテイメント売場の拡大、知育マーケットでの事業拡大を図り、オンリーワン事業として中長期への安定化を目指していきます。



業績・展望

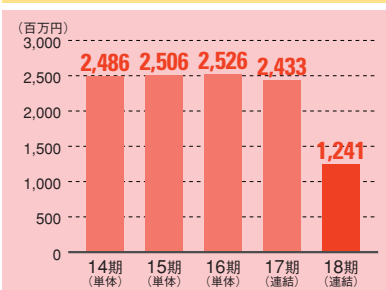
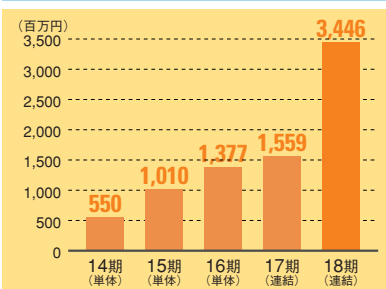
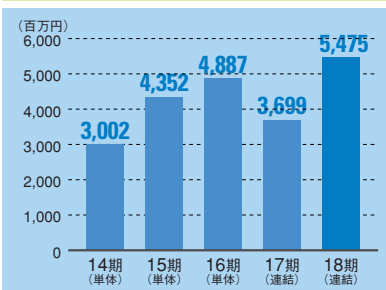
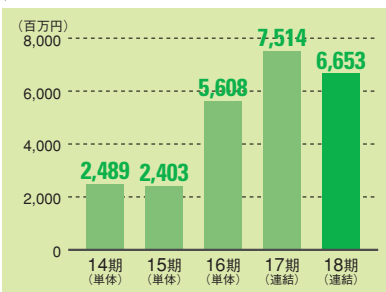
大人向け高額商品の「グランドピアニスト」等を新たに発売し、発売3年目を迎えた家庭用プラネタリウム「ホームスター」の定番化に取り組みました。また、代理ペット玩具として前年発売した「夢ねこスマイル」が大きく伸びました。海外においては、前年好調に推移した「idog」が前年実績を下回りました。今期以降は、ホームエンターテインメント、ロボットエンターテインメント、メディカルエンターテインメントの3本柱の市場での認知を高めヒットアイテムを創出するとともに、グローバル化を推進していきます。

アンパンマンシリーズは、前年発売した「おしゃべりいっぱい アンパンマンレジスター」や新商品の「ピピッとえらんで! てるてるハンバーガー」などが好調でした。また、女兒キャラクターシリーズが伸び悩みましたが、男児キャラクターシリーズは「古代王者 恐竜キング」が好調でした。海外は「爆丸」が韓国、カナダ市場でヒットし大きく伸びました。今期以降は、オリジナルキャラクターを創造し、国内外を問わず成功できるビジネスモデルを構築するとともに、定番であるアンパンマンのコンテンツで新しい価値、新しい市場を創出していきます。

アミューズメント機器・景品事業・プライズは前年を下回りましたが、平成19年2月に設立した(株)タイヨーの売上高が新たに加わり順調に推移しました。なお玩具事業以外のその他事業はライセンスビジネスが前年を下回り減収となりました。今期以降は、(株)タイヨーのラジオコントロール玩具事業を強化するとともに、グループ内外の優良キャラクターコンテンツを活用した玩具周辺ビジネスの強化を図っていきます。

ビーナシリーズの幅広い展開を図りましたが、主要ターゲットに対するソフト訴求が不十分であったことから、ハード販売が伸び悩みました。一方、ココパッドシリーズについては、前年に引き続き(株)ベネッセコーポレーション向けの販売が堅調に推移しました。今期以降は、顧客ニーズに応えたヒット商品を創出しビーナ事業を立て直すとともに、ピコの時代に蓄積したソフト資産を活用し、ビーナのみならず頼らない事業の創出により安定化を図ります。

売上高推移



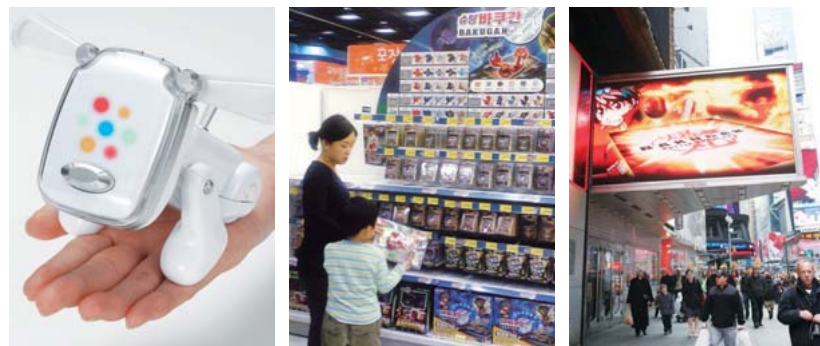
海外事業の展開

国内向け製品の海外展開や、国や地域の顧客特性に合った独自の製品によって、世界中の人たちに新たな価値の提案をしていきます。

◇18期の概況及び今後の見通し

18期(平成20年3月期)の海外事業は、前期に急増したファミリーエンターテインメント関連の「iシリーズ」(idogなど)がひと段落しましたが、NEWコンテンツビジネス関連の「爆丸」のグローバル展開が寄与し成果をあげています。「爆丸」はカナダ、韓国、台湾、東南アジアのTVアニメ放映に合わせ玩具販売が好調に推移し、引き続き米国のTV放映開始でグローバル展開を本格化させました。

19期以降も、「爆丸」の世界へ向けての玩具拡販をはじめ、パートナー企業とのアライアンスの強化を通じさらなる拡大を目指します。



◇中国製品に関する品質問題への当社方針

品質管理強化を図るための拠点として「セガトイズ香港」(2006年5月設立)の中国出張事務所にX線検査装置を設置しています。鉛等の有害物質の混入をチェックできる体制を築くとともに、人員の増加を図り、品質管理の強化に取り組んでいます。

セガトイズが目指すニュービジネス

新価値創造

for the next smile

全く新しい遊びの価値を顧客に提供する 『感動エンターテインメント企業』となる!

セガトイズは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います。
最大の特長は製品開発、マーケティング等に
経営資源を集中している点です。
また製品の開発にあたっては
これまでにない新しい遊びを提案し、
新しいエンターテインメントを創造することで
新しいマーケットを育てていきます。



私たちはチャレンジしています。

脱玩具業態

エンターテインメント・イノベーターとして
“全く新しいビジネスモデル”の
構築を目指します!

顧客満足の創造

“マーケティング重視の姿勢”で
感動エンターテインメント企業へと
進化します!

メディカル・エンターテインメント新製品!

— 5月24日発売しました。

カラダトレーナー

専属トレーナーと一緒にエクササイズをはじめましょう!

カラダトレーナーは年齢と脈拍数の情報をもとに、自分にあったウォーキングやジョギングなどの有酸素運動の強さを、リアルタイムで音声とリズムでナビゲートしてくれます。



「カラダトレーナー」トレーニングアドバイザー
マラソン五輪メダリスト 有森裕子さん



希望小売価格・税込
¥5,775

販売チャンネルは、従来の百貨店、玩具店だけでなく、ドラッグストア、スポーツ量販店、家電・量販店フィットネス売り場など多様化していきます。

自分だけのオリジナルアイスクリーム!

— 7月3日発売予定

くるりんアイスクリン

みんなで楽しく美味しいアイスクリームが作れちゃう!

7時間凍らせたポットの中に材料を入れて15分くるくる回して混ぜるだけで、みんなで楽しく美味しいアイスクリームが作れます。

季節ごとに旬のフルーツなどを加えてオリジナルアイスクリームを作ったり、お誕生日やクリスマスにアイスクリームケーキを作ってお友達をもてなしたり、アイスクリームを通じたエンターテインメントが楽しめます。

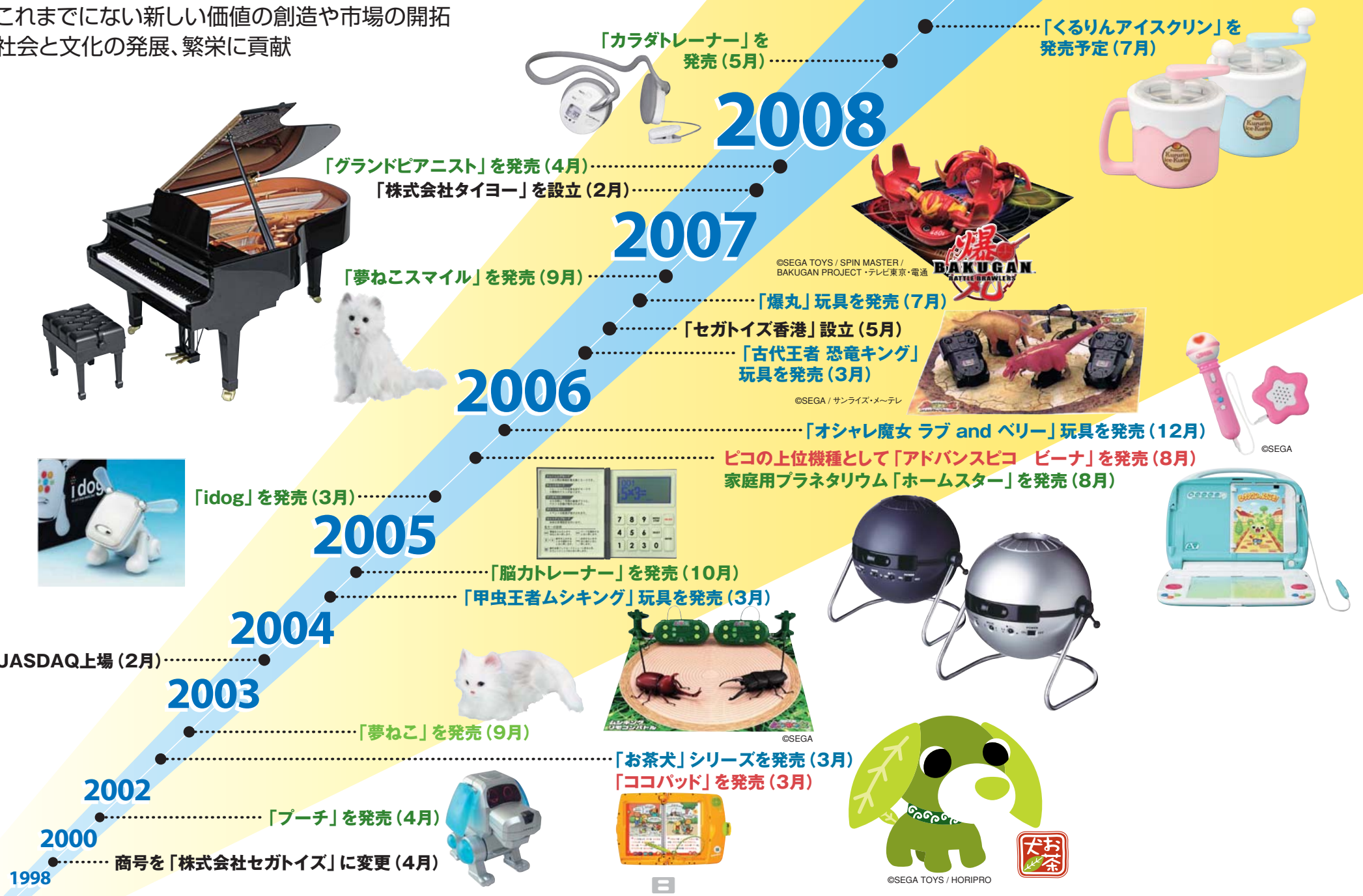
料理研究家小山美枝さん製作による本格的なレシピ本も付属。食べ物を扱う商品のため国内の工場が生産しています。“安心して” “楽しく” “美味しい” アイスクリーム作りをご提供します。



希望小売価格・税込 各¥7,140

セガトイズビジネスの軌跡

これまでにない新しい価値の創造や市場の開拓
社会と文化の発展、繁栄に貢献



注目商品の開発担当者にインタビュー

ヒット商品を生み出す アイデアの素

新しい価値を生み出す発想とそれを具現化するノウハウは、セガトイズが独自のトイメーカーへと進化していくうえで不可欠の原動力です。セガトイズが誇るヒット商品の仕掛人の素顔、そして商品への熱意やこだわりをご紹介します。



「グランドピアニスト」
企画開発責任者

ホームエンタテインメントマーケティング部
マネージャー

青地 優一

アイデアの素

ワクワク感と
不思議感

大人の探究心を満たすスペックを満載し、本物に触れるようなときめきを再現。

●「グランドピアニスト」誕生のいきさつは？

私自身が演奏はできないけど音楽や楽器は大好きで、「大人が気軽に遊べて、癒される」トイをコンセプトとしたとき、リビングに置けるピアノがあれば楽しいと思ったのが始まりです。ヤマハ株式会社様のご協力を得て、第一次試作品を2005年開催の「TOYフォーラム2005」に出展しました。当時は自動演奏のみで実際に弾く機能は付帯しておらず、見た目が本物そっくりなだけに残念と言われて。痛い所をつかれた思いで発奮し、そこで得た反応やリクエストをもとに仕様変更を何回も重ねました。2007年4月の発売までに約1年半を費やし、プロジェクトメンバー全員が多くの愛情を注ぎ込んだ商品となりました。

●商品仕様へのこだわりは？

現物の6分の1の大きさですが、できる限り本物に忠実な仕様にこだわりました。鍵盤には本物と同じ角度の曲線をつけ、ピアノ表面の艶を表現するため高価なポリカーボネート樹脂を成型に使用したり、4mmの鍵盤が弾けるのはもちろん、ペダルまで動くんですよ。プロや大人が納得するものでないと心を動かすことはできない。だから自分の想いよりも展示会や周囲の反応を重視しました。技術的・コスト的に困難でも妥協しては終わり。一見不可能なことを可能にするために議論を繰り返しました。

●マーケットの反応は？

販売台数は一年間で累計4万台を超えました。50代～70代のお客様が中心で、お手紙をくださるような熱烈的なファンが多いのはうれしい限りです。2007年度の日経優秀製品・サービス賞最優秀賞を受賞した時は、関わったメンバー皆で喜びを分かちあいました。現在新たな仕掛けとして、内蔵の100曲に加えて、石原裕次郎さんやザ・ビートルズなどの楽曲が楽しめる専用カートリッジを発売



グランドピアニスト

音楽をリアルに体感できるピアノコンサートプレイヤー。わずか幅4mmの鍵盤が実際に動き、「聴く、観る、弾く」が楽しめます。クラシックやジャズ、ポップスなどバラエティ豊かな100曲内蔵。別売で専用楽曲カートリッジを発売。希望小売価格・税込 ¥49,350 発売中

オールディーズプレイヤー ホームジュークボックス

1950年代後半から人気を博した樽型ジュークボックスのミニチュアモデル。内蔵100曲。SDカードスロット、ipodなどに接続できる外部入力端子付き。希望小売価格(予定価格)・税込 ¥29,400 2008年10月発売予定



中です。今後も多彩なアーティストのカートリッジを充実させ、既存のお客様のニーズ深耕と新規開拓を図ります。

●大人向けトイの開発に求められる要件とは？

「すごい! 触ってみたい!」と好奇心を満たすワクワク感、「構造はどうなってるんだろう?」と探究心をくすぐる不思議感が大事です。しかもその不思議感は簡単に種明かしできないほうがいい。「こんな所までこだわったんだ」という、大人の遊び心を刺激するツボがあると思うんです。「グランドピアニスト」では予想外に年配のお客様の支持を得ることができたので、次の目標は幅広い世代の方に普遍的に愛されるような商品開発を成し遂げること。現在も「Juke Box 19XX (仮称)」など様々な開発プロジェクトに携わり、その可能性を探っています。



「おみせでおかいもの おしゃべりいっぱい
アンパンマンレジスター」
開発マーケティング責任者
アンパンマンマーケティング部 マネージャー
菅原 亜矢子

アイデア。素

ユーザーの目線と
バランス感覚

進化するニーズの一步先を行く、 新しいアンパンマン商品の可能性を求めて。

●「アンパンマンレジスター」開発の経緯は？

2007年4月から3月末の1年間で販売数は約10万台を突破しました。2007年末の商戦期に量販店の店頭応援をした際、目の前で「レジスター」がどんどん売れていく様子には感動しました。「レジスター」は対象年齢を1.5歳から4歳前後に設定し、お子様の成長に合わせて長く楽しめる多彩な機能を充実しています。専用小物にスキャナーを近づけると、商品名と価格をアンパンマンの音声で読み上げるので、本当にお店屋さんになったような気分が味わえます。また、1.5歳のお子様にも安心してお使いいただけるよう玩具安全基準をクリア。目の不自由なお子様でも楽しめる配慮も施されています。レジスター遊び以外に「計算モード」「電卓モード」など教育的機能を備えていることも、親御さんや親戚の方の購買を後押しする要因となったのではないのでしょうか。

●マーケッターのやりがいとは？

マーケット調査に始まり、開発担当者とグループで進める商品企画、販売戦略・宣伝まで、商品誕生の全プロセスに関われるのが魅力です。マーケッターにはマーケット動向にあわせて臨機応変に対応する柔軟さと同時に、クオリティにこだわる粘り強さも必要で、バランス感覚が大切だと感じます。発想のヒントは、やはりお客様の声から。月に1回、お子様やお母様を集めてモニター調査を行います。また、最新トレンドや競合状況調査のための玩具店・量販店視察も欠かせません。お客様に喜んでいただくため、そして収益向上に貢献するためには何でも吸収し、挑戦するというスタンスですね。



おみせでおかいもの おしゃべりいっぱい アンパンマンレジスター

©やなせたかし/フレールベル館・TMS・NTV
レジスター遊びがリアルに体感できる
トイ。本物そっくりのスキャナー遊びが
でき、専用小物を近づけると、商品名
と価格をアンパンマンの音声で読み
上げます。
希望小売価格・税込 ¥6,279 発売中

アンパンマンレストラン ごちゅうもんをどうぞ!

©やなせたかし/フレールベル館・TMS・NTV
お客様はアンパンマンやばいきんまん!
注文をハンディターミナルに入力し、お料理
を提供します。リアルな仕掛けで、ファミリ
ーレストランの店員さん気分が味わえます。
希望小売価格(予定価格)・税込 ¥9,975
2008年8月発売予定



※画像は開発中のものです。

●アンパンマンマーケットの今後の展望は？

「レジスター」のヒットで、アンパンマンというキャラクターがもつ絶大な力を改めて実感しました。アンパンマンは定番と言われますが、アンパンマンは変わらずともユーザーや時代環境は変化しています。最新のニーズをいかに迅速にキャッチできるかが、次なるヒット商品を生む鍵となるでしょう。まずは「レジスター」で確立した「リアルに体感できるおままごとのトイ」というジャンルを横軸展開し、新しいコンセプトをプラスした新商品を順次発売する予定です。



アイデア。素

情報収集力と
遊び心の演出

「マイクロマスターHG2 ナイトクルーザー」 企画開発責任者

株式会社タイヨー
企画開発部第二開発室 係長
滝口 秀秋

簡単操作で夜間飛行が楽しめる、 今までにないラジオコントロールヘリを開発。

ラジオコントロールトイのマーケットで現在、ヘリコプターがブームです。そんな中で、当社独自の強みを持ったヘリコプターを模索していたところ、ヘリコプターのナイトクルーズが首都圏で人気だという情報を得ました。ラジオコントロールトイでその世界を表現できたらおもしろいと思ったのが、「ナイトクルーザー」着想のきっかけです。暗い室内でも離着陸ができるLED付の機体やヘリポートが、ムードたっぷりの夜間飛行のイメージを盛り上げます。おかげ様で、発売時の2007年7月から累計で約10万台を販売するヒット商品となりました。初心者にも簡単で分かりやすい操作性にこだわったのはもちろん、新しい演出や遊び方をご提案できたのが、功を奏したのかと思います。また、私が所属する山形開発センターは空港に隣接し、常にヘリコプターを目にする環境です。実機ヘリのような安定した飛行をリアルに実現したくて、ホバーリングの安定性を決めるローター（プロペラ）は、何度も試作を繰り返して完成させました。「ナイトクルーザー」の後継機をというお客様のリクエストも多く、2008年8月に新機能を搭載した「マイクロマスターHG-3」を発売予定です。どうぞご期待ください。



マイクロマスターHG2 ナイトクルーザー

©TAIYO CO.,LTD.
本格的なフライトや離着陸の操作が楽しめるラジオコントロールヘリコプター。高輝度LEDがドラマチックなナイトフライトを実現します。ヘリポートの付属品付き。
希望小売価格・税込 ¥10,290 発売中

連結財務諸表／連結財務J-レポート



連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	第18期	第17期
	2008年3月31日	2007年3月31日
資産の部		
流動資産	5,783	5,510
固定資産	939	1,691
繰延資産	13	—
資産合計	6,736	7,201
負債の部		
流動負債	2,842	2,341
固定負債	478	523
負債合計	3,320	2,865
純資産の部		
株主資本	3,415	4,334
資本金	1,729	1,728
資本剰余金	1,750	1,748
利益剰余金	△64	857
評価・換算差額等	△4	0
少数株主持分	3	1
純資産合計	3,415	4,336
負債純資産合計	6,736	7,201

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

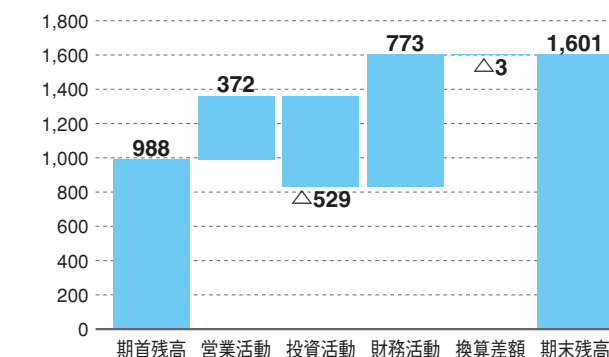
科目	第18期	第17期
	2007年4月1日～ 2008年3月31日	2006年4月1日～ 2007年3月31日
売上高	16,816	15,206
売上原価	12,829	10,827
売上総利益	3,987	4,379
販売費及び一般管理費	4,677	4,046
営業利益または営業損失(△)	△690	333
営業外収益	40	16
営業外費用	109	65
経常利益または経常損失(△)	△759	284
特別利益	1	—
特別損失	16	28
税金等調整前当期純利益または 税金等調整前当期純損失(△)	△774	256
法人税、住民税及び事業税	22	176
法人税等調整額	17	△30
少数株主損失	0	3
当期純利益または当期純損失(△)	△814	114

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

	第18期	第17期
	2007年4月1日～ 2008年3月31日	2006年4月1日～ 2007年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	372	△113
投資活動によるキャッシュ・フロー	△529	△775
財務活動によるキャッシュ・フロー	773	△386
現金及び現金同等物に係る換算差額	△3	6
現金及び現金同等物の増加額(△減少額)	612	△1,269
現金及び現金同等物の期首残高	988	2,257
現金及び現金同等物の期末残高	1,601	988

連結キャッシュ・フロー推移グラフ



連結株主資本等変動計算書 第18期 2007年4月1日～2008年3月31日

(単位:百万円)

	株主資本				評価・換算差額等			少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
2007年3月31日残高	1,728	1,748	857	4,334	△0	1	0	1	4,336
連結会計年度中の変動額									
ストック・オプションの行使 による新株の発行	1	1		2					2
剰余金の配当			△107	△107					△107
当期純損失			△814	△814					△814
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)					0	△5	△4	2	△1
連結会計年度中の変動額合計	1	1	△921	△918	0	△5	△4	2	△920
2008年3月31日残高	1,729	1,750	△64	3,415	△0	△3	△4	3	3,415

POINT

●貸借対照表

当連結会計年度末の総資産は前期末に比べ465百万円減少し、6,736百万円となりました。主な要因は、現預金は613百万円増加しましたが、受取手形及び売掛金が817百万円、有形固定資産が196百万円減少したことです。負債は、前期末に比べ455百万円増加し、3,320百万円となりました。主な要因は、前受金が354百万円減少しましたが、短期借入金等有利子負債が890百万円増加したことです。純資産は、前期末に比べ920百万円減少し、3,415百万円となりました。主な要因は、当期純損失814百万円及び剰余金の配当107百万円です。

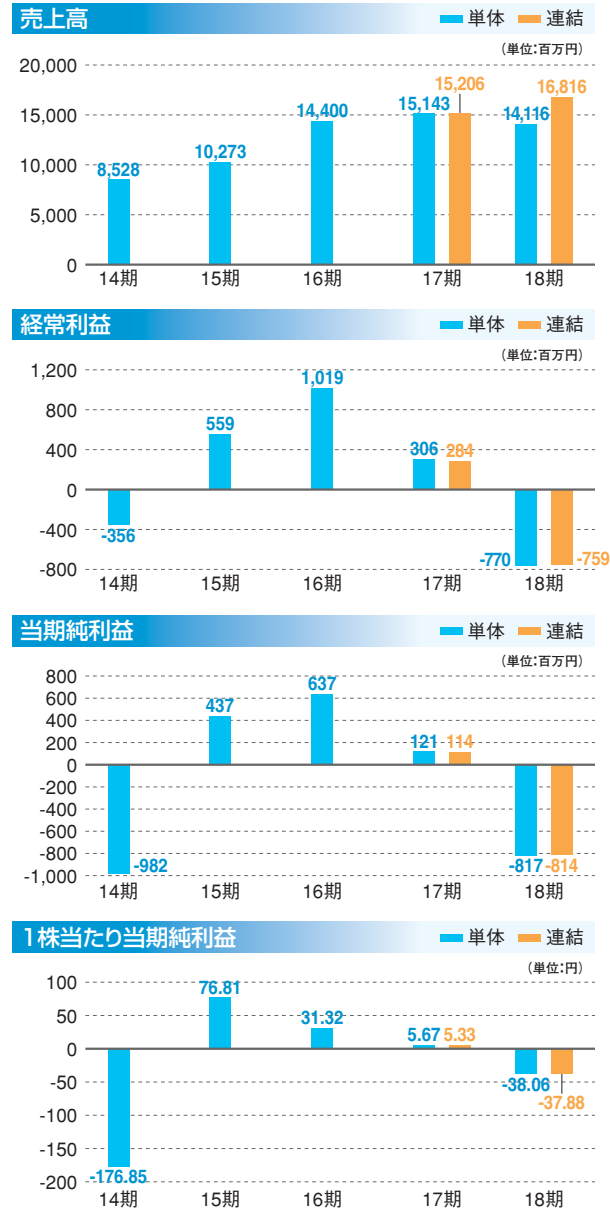
●損益計算書

売上高については、最大商戦期であるクリスマス商戦において国内販売が伸び悩んだものの、海外販売の「爆丸」が韓国、カナダ市場においてヒットし、また、2007年2月に設立した(株)タイヨーの売上高が加わったこともあり、16,816百万円(対前年比10.6%増)、経常損失759百万円(前年は経常利益284百万円)、当期純損失は814百万円(前年は当期純利益114百万円)となりました。

個別財務諸表



連結財務ハイライト



※第17期より連結財務諸表を作成しています。

貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	第18期 2008年3月31日	第17期 2007年3月31日
資産の部		
流動資産	5,337	4,967
固定資産	1,089	1,771
繰延資産	13	—
資産合計	6,440	6,738
負債の部		
流動負債	2,529	1,860
固定負債	478	523
負債合計	3,008	2,383
純資産の部		
株主資本	3,432	4,355
資本金	1,729	1,728
資本剰余金	1,750	1,748
利益剰余金	△47	877
評価・換算差額等	△0	△0
純資産合計	3,432	4,354
負債純資産合計	6,440	6,738

損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	第18期 2007年4月1日～ 2008年3月31日	第17期 2006年4月1日～ 2007年3月31日
売上高	14,116	15,143
売上原価	10,933	10,811
売上総利益	3,182	4,332
販売費及び一般管理費	3,968	3,975
営業利益または営業損失(△)	△785	356
営業外収益	54	16
営業外費用	38	65
経常利益または経常損失(△)	△770	306
特別利益	1	—
特別損失	11	40
税引前当期純利益または 税引前当期純損失(△)	△780	265
法人税、住民税及び事業税	9	174
法人税等調整額	27	△30
当期純利益または当期純損失(△)	△817	121

株主資本等変動計算書 第18期 2007年4月1日～2008年3月31日

(単位:百万円)

	株主資本			株主資本合計	評価・換算差額等		純資産合計
	資本金	資本剰余金 資本準備金	利益剰余金 その他利益剰余金 繰越利益剰余金		その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
2007年3月31日残高	1,728	1,748	877	4,355	△0	△0	4,354
事業年度中の変動額							
ストック・オプションの行使 による新株の発行	1	1		2			2
剰余金の配当			△107	△107			△107
当期純損失			△817	△817			△817
株主資本以外の項目の 事業年度中の変動額(純額)					0	0	0
事業年度中の変動額合計	1	1	△925	△922	0	0	△922
2008年3月31日残高	1,729	1,750	△47	3,432	△0	△0	3,432

株式の状況 / 会社概要 (2008年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	54,660,000株
発行済株式の総数	21,491,100株
単元株式数	100株
株主数	13,928名

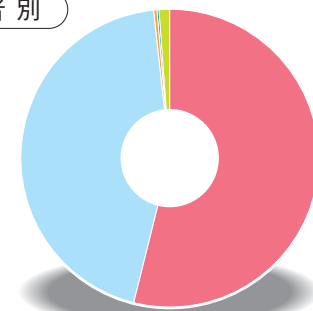


大株主 (上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (株)	議決権比率 (%)
セガサミーホールディングス株式会社	11,250,000	52.35
セガトイズ従業員持株会	438,800	2.04
國分 功	200,200	0.93
モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・インターナショナル・ピーエルシー	182,100	0.85
永田 伸二	160,000	0.74
佐藤 英武	144,600	0.67
根本 政男	95,000	0.44
横関 謙治	89,400	0.42
金井 明彦	83,200	0.39
櫻井 大三郎	80,700	0.38

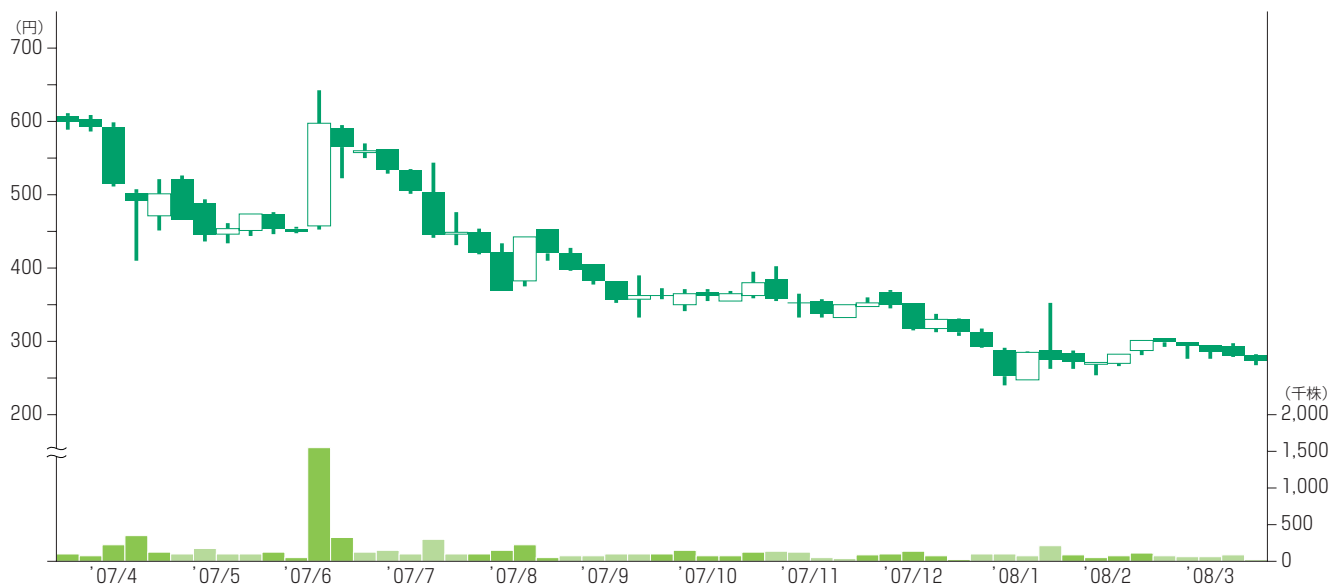
株式分布状況

所有者別

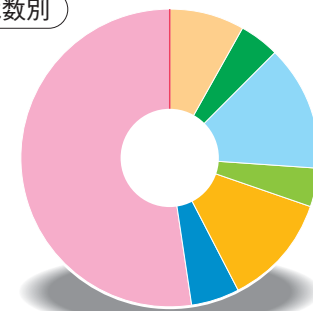


その他の法人	11,580,100株	53.89%
個人・その他	9,535,891株	44.37%
金融機関	47,400株	0.22%
証券会社	78,209株	0.36%
外国法人等	249,500株	1.16%

株価・出来高の推移



所有株式数別



100株未満	652株	0.00%
100~499株	1,746,948株	8.13%
500~999株	935,900株	4.35%
1,000~4,999株	2,926,900株	13.62%
5,000~9,999株	901,500株	4.19%
10,000~99,999株	2,603,500株	12.11%
100,000~999,999株	1,125,700株	5.24%
1,000,000株以上	11,250,000株	52.36%

会社概要

商号	株式会社セガトイズ
英文商号	SEGA TOYS CO., LTD.
創業	1991年2月
代表者	國分 功
所在地	東京都台東区柳橋一丁目4番4号 ツイントラスビル
資本金	1,729百万円
従業員数	連結190名 (内、契約社員及び嘱託社員の年間平均人員は4名)

子会社

株式会社レムアート

東京都千代田区麴町二丁目2番地
麴町鈴木ビル4階

株式会社セガトイズ・プラス

東京都台東区柳橋二丁目1番9号
東商センター102

SEGA TOYS (HK) CO., LIMITED

FLAT/RM 1803 18/F
TOWER 1 CHINA HONG KONG CITY

株式会社タイヨー

東京都台東区雷門1-2-11
雷門フコク生命ビル6F

グループ会社

セガサミーホールディングス株式会社

東京都港区東新橋一丁目9番2号
汐留住友ビル21階

役員 (2008年6月16日現在)

取締役会長	里見 治
代表取締役社長	國分 功
専務取締役	鈴木 義治
専務取締役	吉野 繁
常務取締役	横関 謙治
取締役	金井 明彦
取締役	山重 佳治
取締役	木村 純一
取締役	葉原 良治
常勤監査役	辻 勇
監査役	櫻井 大三郎
監査役	家田 和忠
監査役	菅野 暁



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	毎年3月31日 上記の他必要がある場合は、あらかじめ公告して基準日を定める
配当金受領株主確定日	期末:毎年3月31日 中間:毎年9月30日
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	(住所変更等用紙のご請求) ☎ 0120-175-417 (その他のご照会) ☎ 0120-176-417
(インターネットホームページURL)	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html
同取次所	住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞
上場証券取引所	ジャスダック証券取引所(証券コード7842)

株主優待品のご案内

◎所有株式数5,000株(50単元)以上の株主さま

「ジュエルペットのエコバッグ」+「カラダトレーナー」



◎所有株式数1,000株(10単元)以上の株主さま

「ジュエルペットのエコバッグ」+「ラジカン・プレミアム・ミニ」
(株)タイヨー製



◎所有株式数100株(1単元)以上の株主さま

「ジュエルペットのエコバッグ」





©SEGA TOYS / HORIPRO

「お茶犬」は環境省が取り組む「我が家の環境大臣」の
イメージキャラクターとしても活躍中!

<http://www.eco-family.go.jp>

株式会社 **セガトイズ** <http://www.segatoys.co.jp/>

本社 〒111-0052 東京都台東区柳橋1-4-4ツインタスビル
TEL 03-5822-6222 (代表)

関西事業所 〒532-0004 大阪市淀川区西宮原2-1-3 SORA新大阪21 6階
TEL 06-6395-7757 (代表)

将来予測に関する記述についての注意事項

本誌の業績予測に関する記述および客観的事実以外の記述に関しましては、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、これらの記述のみに全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えくださいますようお願い申し上げます。実際の業績は、当社の事業を取り巻く経済情勢、市場動向、為替レートなどにかかわる様々な要因により、記述されている業績予想とは異なる可能性があることをご承知おきください。



この株主通信は環境保全のため、大豆インキとFSC認証紙を使用しています。