



RIDEZ-LE
IT ON

爆丸
BAKUGAN
BATTLE BRAWLERS
丸

第19期 中間
株主通信

2008年4月1日～2008年9月30日

証券コード：7842

今までになかった 新しいエンターテインメントを グローバルに創造する 企業を目指します

Top Interview

トップインタビュー



代表取締役社長
國分 功

Q1. 一般経済状況が急速に悪化している状況ですが、玩具業界の現状・課題について教えてください。

ひとつは中国での生産問題があります。アメリカの大手メーカーで2年前に起こった中国製玩具の品質不良問題から始まって、中国での生産についてはグローバルな問題になっています。日本は中国に生産を頼らざるを得ない状況にありますので、日本にとって生産環境というのは大きな課題になっています。

玩具業界のマーケットの現状は、世界的にはシュリンクしているというのが全体的な傾向だと思います。これにはいろんな要素があると思うのですが、最大の要因はやはり、本当にユーザーの価値をとらえたものがマーケティングされていない、ここに尽きると思います。特に今年の日本のクリスマス商戦はそれが顕著だと思われ、そういう意味では今年のクリスマス商戦は国内マーケットも伸び悩むというのが全体的な傾

向だと思っています。

この上期の当社の海外ビジネスは大変好調だったのですが、その大きな要因は「爆丸」の海外市場でのヒットでした。「爆丸」は日本ではヒットしませんでした。去年の秋からグローバル展開を始めまして、日本以外ではどこでも品切れする程の人気商品となりました。今年のクリスマス商戦では、アメリカでも、オーストラリアでもNO.1になるとの手ごたえを強く感じています。このことは、景気とは関係なく、本当にユーザーに価値のあるものを提供すればグローバルにヒットする、需要を掘り起こせるという、ひとつのヒントを得られたように思います。

Q2. 今上半期の業績および通期の業績見通しについて、その概要をお聞かせください。

上期の業績については、全体的には当初計画した通りの結

果になったと考えています。中身につきましては、多少プラス・マイナスがあり、NEWコンテンツビジネス関連の「爆丸」の大ヒットにより海外のビジネスで計画より超過しましたが、国内のビジネスは大変厳しく、その結果ほぼ当初計画通りとなりました。売上はむしろ計画より増えています。海外は粗利が低く、粗利の高い国内が減ったことによって、利益的には計画通りとなりました。

今年は地固めの年として基本的な見直しを行い、その効果が徐々に出てきています。昨年の上期は営業損益段階で赤字だったのですが、今上期は若干の黒字に転換することができました。その結果、当第2四半期連結累計期間における連結業績は、売上高8,465百万円（前年同期比6.6%増）、営業利益8百万円（前年同期は営業損失320百万円）、経常損失13百万円（前年同期は経常損失311百万円）、四半期純損失16百万円（前年同期は四半期純損失319百万円）となりました。

下期についても同じような傾向が続くと思っています。海外は引き続き伸びると思いますが、国内は厳しいでしょう。トータルでは利益は、当初計画通りに落ち着くとみていますが、今後どうみるかはまだ玩具最大のクリスマス商戦が控えていますので、予断は許さないと考えております。

Q3. 「爆丸」の海外でのヒットは新しいキャラクター創出の成功事例と思いますが、その経緯についてお聞かせください。

グローバルにビジネスを展開するにあたっては、1社だけのノウハウでは限られていると常々思っています。当社の基本方針としても、ノウハウがある企業とアライアンスを組んでビジネス展開することで新しいビジネスモデルをつくる、ということはずっと言ってきました。そういった中で今回、アメリカの玩具メーカー、アメリカの映像会社、それから日本の玩具メーカーである当社とセガサミーグループの映像製作会社であるトムス・エンタテインメント社の4社で、グローバル展開できるコンテンツづくりを目指して「製作委員会」を立ち上げました。トイはもちろん映像もグローバルに通じるもの、ライセンスビジネスもグローバル展開するビジネスを考えようと、4社のノ

ウハウをそれぞれに出しあってきた結果、今グローバルに成功しているのだと思います。さらに、これを本当の定番のコンテンツとして5年10年続くようなものに育てていき、また新たなコンテンツも生み出していきたいと思っています。

Q4. 国内事業の状況についてお聞かせください。

当初の計画からは、残念ながら未達になっています。1点目は、ファミリーエンターテインメント事業として、幅広い年齢層にエンターテインメントを提供しようとする事業を展開していますが、今年は新製品の発売が遅れたことと昨年の大型商品が一巡したことから、この上期は残念ながら昨年を大幅に下回るという結果になりました。これからの対応については、この10月から新商品の導入とファミリーエンターテインメントのマーケティングを積極的にしていくことにしておりますし、来期に向けて大型の新商品も用意しています。この半年出荷が落ちましたが、一時的な売り上げで判断するのではなく、この市場での先駆者として長期的に上手に育成していきたいと考えています。2点目は、昨年1年間TVアニメ放映をやってビジネスを展開してきた「古代王者 恐竜キング」が今年8月にテレビが終了したことで、その部分の売上が大幅な減収になったことです。主としてこの2点が要因となりこの上期は国内の売上が落ち込みました。この原因についてははっきりしていますので、今後回復はできるとしています。

また、この4月にメディカルエンターテインメントを導入した訳ですが、東北大学の川島教授と組んで4年前に発売した「脳力トレーナー」の時から、「遊びながら健康になる」というのは非常に大きなテーマであると考えています。今回「カラダトレーナー」を発売していろいろとところから反響をいただき、この「遊びながら健康になる」というテーマは本当に大きな可能性があると思います。

今後、一つのテーマとして継続的に育成を図っていくことが重要だと考えています。

Q5. 今後期待されている製品としては、どのようなものがありますでしょうか？

決定的に大きいのは、「爆丸」です。ヨーロッパでの展開がまだスタートしたばかりですから、今年のクリスマス商戦から来年にかけて相当大きな可能性を秘めているのは間違いないと思います。これがどこまで伸びるかは当社にとって大きなことですが、この「爆丸」で成功したビジネスモデルを、次の課題に活かしていくこともまた重要なことだと思っています。

次は、サンリオ社との共同キャラクターとして開発した「ジュエルペット」です。両者の共同開発ということでスタートさせていただきましたが、始めてみてサンリオ社の企業イメージの強さを痛感しています。すでに20社へのライセンスが決まっています。将来、結果としてロイヤリティ収入も期待できるかもしれませんが、それよりも、とにかく今は共同で良いコンテンツとして育てることにポイントにあります。日本のコンテンツとして成功させ、さらにグローバルに展開していきたい。それと今回日本では女兒向け玩具としては初めてとなるWebと玩具が連動して楽しめるという試みを行っているジュエルペットの「うえぶぐるみ」にも期待しています。

また、我々の事業の大きな柱となる大人向けのエンターテインメントでは、発売が遅れましたが、「ホームジュークボックス」「ライブドリーム」も発売となります。家庭用プラネタリウム「ホームスター」の定番化が進んできましたが、さらに本格的なプラネタリウムも発売を予定しています。大人向けのエンターテインメントは、もっと拡充していこうと考えています。

Q6. セガトイズが目指す今後の方向性についてどのようにお考えですか？

昨年は株主様をはじめ様々な方にご迷惑をおかけしましたので、中期経営計画で目指していますように当面はしっかりした利益の出る体質に立て直すのが最大のポイントです。立て直す方向性としては、今までになかった新しいエンターテインメントをグローバルに創造する企業を目指します。メーカーシェア争いでシェアを取りに行くのではなく、新しいマーケットを見つけ

て市場開拓して、グローバルに展開し、そこで色々な新しいビジネスモデルを創って、長期に展開できる会社になりたいと前から話してきています。それができるような地固めを今年、来年としっかりやって、大きな声でそれが言えるような企業に3年後にはなっていきたいと考えています。

社員もこうした方針を理解していき、全社的に新しいエンターテインメントを創造しようという気概が徐々に膨らんできており、将来には大きな成果に結びつくと思っております。また市場開拓に向けたアライアンスについて「爆丸」「ジュエルペット」などである程度成果が出てきたことから、当社と一緒に仕事をしたいというお声掛けを頂く機会が増えています。もっと違った形での仕掛けというものをできる環境が整ってきたという意味で、当社にとって大きなことで、このチャンスをぜひともものにしなければならないと思っています。

Q7. 最後に、株主の皆様メッセージをお願いいたします。

昨年は大変厳しい結果となり、株主の皆様には大変ご迷惑をおかけしました。これから中期3ヵ年計画をしっかり達成できるようにがんばり、株主の皆様の期待に応えられる会社作りを目指していきたいと考えておりますので、何卒よろしく申し上げます。



第2四半期部門別業績報告

事業区分	売上高・構成比	事業内容
Eduainment エデュテイメント関連	 6% 513 百万円	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。  ©やなせたかし/フレーベル館・TMS-NTV
Family Entertainment ファミリーエンターテイメント関連	 29% 2,418 百万円	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・メカトロニクス)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 Contents NEWコンテンツ ビジネス関連	 52% 4,397 百万円	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・ソージング)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・チャンネル・サービス等を具体化していきます。  ©やなせたかし/フレーベル館・TMS-NTV ©SEGA TOYS / SPIN MASTER / BAKUGAN PROJECT・テレビ東京・電通 ©2008 SANRIO / SEGA TOYS.
Hobby & Other ホビー関連・その他	 13% 1,136 百万円	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商品開発や、アミューズメント施設向け機器や景品事業などにも取り組んでいます。  ©2008 MTO Inc. ©SEGA TOYS / HORIPRO ※ライセンス:エム・ティー・オー(株) ©TAIYO Co., LTD.

業績・展望

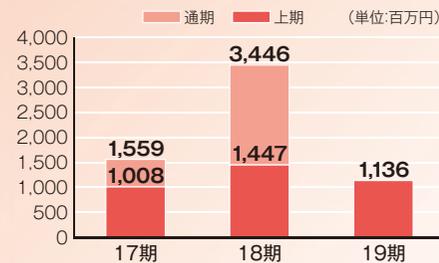
ビーナの廉価版ハード「ビーナLite」を発売し、新しい価格帯による新規ユーザーの獲得を図り増収となりました。ココパッドシリーズは、(株)ベネッセコーポレーション向けの販売が底堅く推移しました。下期以降も「ビーナLite」を中心にハード、ソフトの拡販を図ります。顧客ニーズに応えたヒット商品を創出しビーナ事業を立て直すとともに、ピコの時代に蓄積したソフト資産を活用しビーナのみならず事業の安定化を図ります。

国内では、「カラダトレーナー」、「さかだちラッキー」、「エマ」、「夢ペット」、「ホームスター」など新製品を発売しましたが、前期好調だった高額商品の「グランドピアニスト」が大幅に減収となりました。海外は、前年好調に推移した「Digi Makeover」がOEM生産方式からロイヤリティ方式に変更になったことで大幅な減収となりました。下期以降、「ホームジュークボックス」、「ライブドリーム」などの新製品を発売し拡販に努めます。

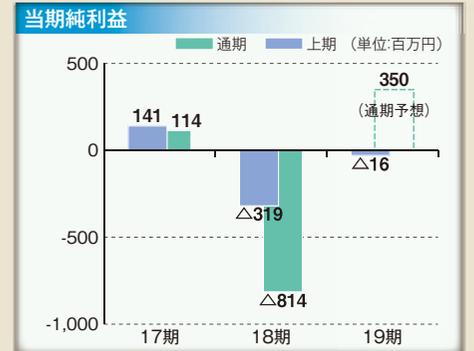
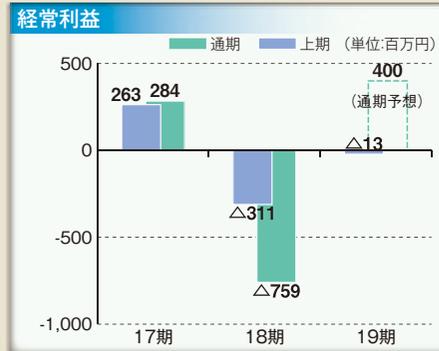
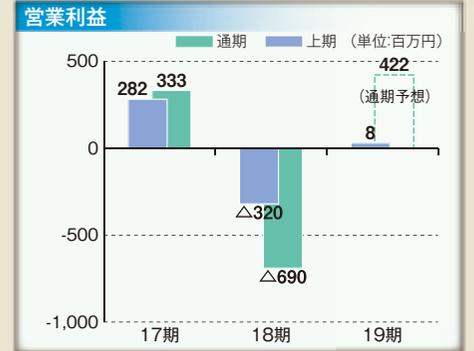
国内は、「古代王者 恐竜キング」など男児キャラクターが大幅に減収となりましたが、定番のアンパンマンシリーズが好調に推移し、「くるりんアイスクリン」、「スプレーアート」などの新製品発売が売上を下支えしました。一方海外は、「爆丸」が米国展開が始まったこともあり大幅増収を達成しました。下期以降、アンパンマンシリーズなどの定番化推進と新製品「ジュエルペット」の拡販、海外での「爆丸」のさらなる展開に注力していきます。

国内の売上は、「ビーナランド」が減収となりましたが、映像収入やライセンス収入の増加により売上総利益は増益となりました。また海外も減収でしたが、欧州向けラジオコントロールトイの開発ロイヤリティにより採算が大きく改善しました。下期以降も、(株)タイヨーが営むラジオコントロールトイ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て、玩具周辺ビジネスの強化を図ってまいります。

売上高推移



連結財務ハイライト



爆丸 (BAKUGAN)、海外で大ブレイク中!

グローバル展開を目指した事業化

2年前、セガトイズはセガサミーグループのトムス・エンタテインメント、カナダのスピન・マスター・リミテッド^(注1)、同じくカナダのコーラス・エンタテインメント・インク^(注2)との4社共同による「製作委員会」を結成し、玩具と玩具連動型のテレビアニメーションを共同で開発、ワールドワイドでの事業展開をスタートしました。

主な事業提携は、セガトイズがゲーム製造およびアジア地域での販売を担い、北米、ヨーロッパでの販売はスピン・マスター社が担当するというものです。玩具主導によるテレビアニメーションとの連動のグローバル展開を、当初から目指しての企画でした。

●海外「爆丸」の展開状況



(注1)スピン・マスター・リミテッド

1994年設立。多岐の分野で子供向けエンターテインメントを提供、世界中の子供に向けた消費者製品の企画、開発、製造、マーケティングを行っている。北米玩具メーカーのトップ10にランキングされている。

(注2)コーラス・エンタテインメント・インク

1999年設立。メディアおよびエンターテインメント企業。テレビとラジオの両分野におけるリーディングカンパニーであるほか、傘下には子供向け番組制作の国際的なプロデューサー企業を有する。

◎旋風を巻き起こしている海外展開

テレビアニメーションの放映は昨年4月にまず日本で開始され、海外はカナダ(昨年7月)を皮切りに、韓国(同8月)、台湾(同8月)などアジア地域や、アメリカ(今年2月)でも開始されました。アニメの放映開始と同時に「爆丸」が発売されると、とくに海外では爆発的なヒットとなり、当社の海外玩具売上の大半を占めるほどの好調を続けています。

今後はヨーロッパでもアニメーションが放映開始の予定で、さらにアメリカでは、「シリーズII」が来年春から始まる計画です。



爆丸とは

カードだけでなく、コレクション性のあるキャラクターに瞬間変形する球も使って対戦を楽しむことができる、新しいタイプの男児用アクション・カードゲームです。

爆丸(球状態)を手でシュートして、ゲートカードの上で瞬間変形させて戦うことができ、爆丸とゲートカードがあれば、1対1だけでなく、複数のプレイヤーでもバトルすることができます。

テレビアニメーションのストーリーは玩具とリンクした内容で、個性豊かな少年少女が「爆丸」バトルを繰り返しながら人類を救うために悪と闘うアクションアドベンチャーで、チームワークや思いやりなどの友情溢れる展開になっています。



©SEGA TOYS / SPIN MASTER / BAKUGAN PROJECT・テレビ東京・電通

期待の新商品

新商品開発担当者に聞く!こだわりポイント

開発担当者が細部にまでこだわって作り上げた新商品をご紹介します。

こだわりポイント

キャラクターの世界観を表現



「ジュエルペット」開発者
コンテンツマーケティング部

宮崎 奈緒子



**光りかがやく★
魔法のジュエルハウス～紅玉のおうち～**
まるで自分が魔法をかけているかのように、魔法のステッキをかざすと音とともにお部屋がキラキラ宝石のように光ります。2種類のフィギュア付き。

希望小売価格・税込 ¥5,040

「ジュエルペット」とは?

株式会社サンリオと共同開発した女兒向けの新キャラクターです。女の子の大好きな要素を盛り込みたくて、“キラキラ”、“魔法”、“ペット”をイメージしたキャラクターを作りました。「ジュエルペット」は、動物をモチーフにした33種類の魔法使いのペットたち。みんな宝石の名前がついていて、光り輝く宝石の目を持っています。嗜好が多様化している今の女の子たちにとって、33種類の中から自分の好みに合ったキャラクターを選ぶのは大きな魅力だと思います。

商品開発において心がけたことは?

“魔法使いのペットが繰り広げるファンタジーな魔法の世界”というキャラクターの世界観を表現することですね。「うえぶぐるみ」は玩具とWebを組み合わせた新しい遊び方をご提案。インターネット上の魔法の世界で「ジュエルペット」のお世話をしたり、お買い物をしたりして遊ぶことができます。玩具類は2008年10月2日に一斉発売したのですが、おかげ様で大変な反響をいただいています。今後も新商品の開発とともに、「うえぶぐるみ」はネットの特性を生かし、ユーザー参加型のコンテンツを充実させていきたいと考えています。



**うえぶぐるみ
～ネットでお出会う魔法ペット～**

国内初の女兒向けWeb運動玩具。インターネットに接続し、付属のカード番号を入力すると、ジュエルペットが仮想空間(ジュエルランド)に登場します。

<http://www.web-gurumi.jp/>

希望小売価格・税込 ¥2,940



こだわりポイント

カラオケボックスの臨場感を再現



「おうちでヒトカラ」開発者
ホームエンタテインメント マーケティング部

松本 百合子

「おうちでヒトカラ」とは?

株式会社セガとのコラボレーション企画で、携帯電話を接続して使用する家庭用カラオケ機です。携帯電話を接続した状態で、セガが運営する無料ケータイカラオケサイト「ヒトカラ」にアクセスするだけで、いつでもどこでもカラオケを楽しめます。2008年10月1日から、限定500台の先行販売の予約受付を行ったのですが、10日間ですべて完売しました。「ヒトカラ」ユーザーの方からは「こんな商品を待っていた!」という声もいただき、手ごたえを感じています。

商品開発において力を入れたことは?

仲間同士だけでなく、一人でカラオケボックスに行く方が増えています。そうした方々にも楽しんでいただきたいと思い、カラオケボックスの臨場感を味わえることにこだわりました。音質、曲数、新曲配信のスピードは「ヒトカラ」で実現できているので、音量と雰囲気作りにも力を入れました。本体は2個のスピーカーを内蔵、専用マイクも付属しています。音量調節、エコーコントロール、ボイスチェンジャー機能を搭載。さらにLEDが発光しミラーボールが回転、ムード的な雰囲気を演出します。宴会シーズンやドライブ、ご家族のコミュニケーションツールにも最適な商品です。

無料ケータイカラオケサイト「ヒトカラ」

<http://mkara.jp>



おうちでヒトカラ

無料ケータイカラオケサイト「ヒトカラ」専用ポータブルカラオケ機。「ヒトカラ」にアクセスするだけで43,000曲が歌い放題。みんなで楽しむのももちろん、一人でカラオケをしたい時、練習をしたい時など、いつでもどこでも手軽に本格的なカラオケを楽しめます。

希望小売価格・税込 ¥7,140

四半期連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	第19期 第2四半期 会計期間末 2008年9月30日	第18期末 2008年3月31日
資産の部		
流動資産	6,748	5,783
固定資産	948	939
繰延資産	32	13
資産合計	7,729	6,736
負債の部		
流動負債	2,995	2,842
固定負債	1,322	478
負債合計	4,317	3,320
純資産の部		
株主資本	3,410	3,415
資本金	1,735	1,729
資本剰余金	1,755	1,750
利益剰余金	△ 80	△ 64
評価・換算差額等	△ 3	△ 4
新株予約権	3	—
少数株主持分	1	3
純資産合計	3,411	3,415
負債純資産合計	7,729	6,736

POINT ● 貸借対照表

当第2四半期連結会計期間末の総資産は前期末に比べ992百万円増加し、7,729百万円となりました。主な要因は、受取手形及び売掛金が1,659百万円増加しましたが、たな卸資産が276百万円減少し、有価証券の償還が500百万円あったことです。負債は、前期末に比べ996百万円増加し、4,317百万円となりました。主な要因は、短期借入金を400百万円返済し、社債を590百万円償還いたしましたが、支払手形及び買掛金が997百万円増加し、また新たに社債を950百万円発行したことです。純資産は、前期末に比べ4百万円減少し、3,411百万円となりました。主な要因は、四半期純損失16百万円を計上したことです。

四半期連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	第19期 第2四半期累計期間 2008年4月1日～ 2008年9月30日	第18期 中間* 2007年4月1日～ 2007年9月30日
売上高	8,465	7,940
売上原価	6,439	5,956
売上総利益	2,026	1,984
販売費及び一般管理費	2,017	2,304
営業利益または営業損失(△)	8	△ 320
営業外収益	14	25
営業外費用	36	16
経常損失(△)	△ 13	△ 311
特別利益	—	1
特別損失	—	5
税金等調整前四半期純損失(△)	△ 13	△ 314
法人税、住民税及び事業税	4	7
法人税等調整額	1	△ 2
少数株主利益または損失(△)	△ 2	0
四半期純損失(△)	△ 16	△ 319

*当連結会計年度より「四半期連結財務諸表規則」に従い、四半期連結財務諸表を作成しております。そのため、前年中間期の連結損益計算書とキャッシュ・フロー計算書は参考情報となります。

POINT ● 損益計算書

海外市場で「爆丸」が大ヒットしたことに加え、「idog」シリーズも堅調に推移しました。一方国内販売は、7月に発売した「くるりんアイスクリン」が好調に推移し、「ジュエルペット」も好調な滑り出しをみせましたが、男子キャラクターの売上が大幅に減少し厳しい状況でした。このような結果、第2四半期連結累計期間の売上高8,465百万円(前年同期比6.6%増)、営業利益8百万円(前年同期は営業損失320百万円)、経常損失13百万円(前年同期は損失311百万円)、四半期純損失16百万円(前年同期は四半期純損失319百万円)となりました。

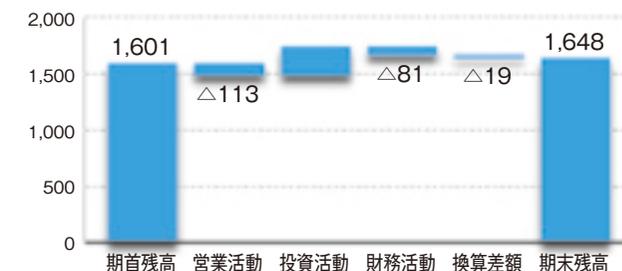
四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

	第19期 第2四半期累計期間 2008年4月1日～ 2008年9月30日	第18期 中間* 2007年4月1日～ 2007年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 113	△ 622
投資活動によるキャッシュ・フロー	261	△ 380
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 81	1,341
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 19	7
現金及び現金同等物の増加額	47	345
現金及び現金同等物の期首残高	1,601	988
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,648	1,333

連結キャッシュ・フロー推移グラフ

(単位:百万円)



POINT ● キャッシュ・フロー計算書

(営業活動によるキャッシュ・フロー) 税金等調整前四半期純損失13百万円を計上し、また、売上債権が1,663百万円増加した反面、減価償却費223百万円を計上し、仕入債務が997百万円増加したことにより、営業活動の結果使用した資金は113百万円となりました。
(投資活動によるキャッシュ・フロー) 有形固定資産の取得(主に金型)による支出が221百万円ありましたが、有価証券の償還による収入が500百万円あったことにより、投資活動の結果得た資金は261百万円となりました。
(財務活動によるキャッシュ・フロー) 社債の発行による収入が929百万円ありましたが、短期借入金を400百万円返済し、社債の償還による支出が590百万円あったことにより、財務活動の結果使用した資金は81百万円となりました。

会社概要 / 株式の状況 (2008年9月30日現在)

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	1,735百万円
従業員数	連結190名

子会社

株式会社レムアート

東京都千代田区麹町二丁目2番地
麹町鈴木ビル4階

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

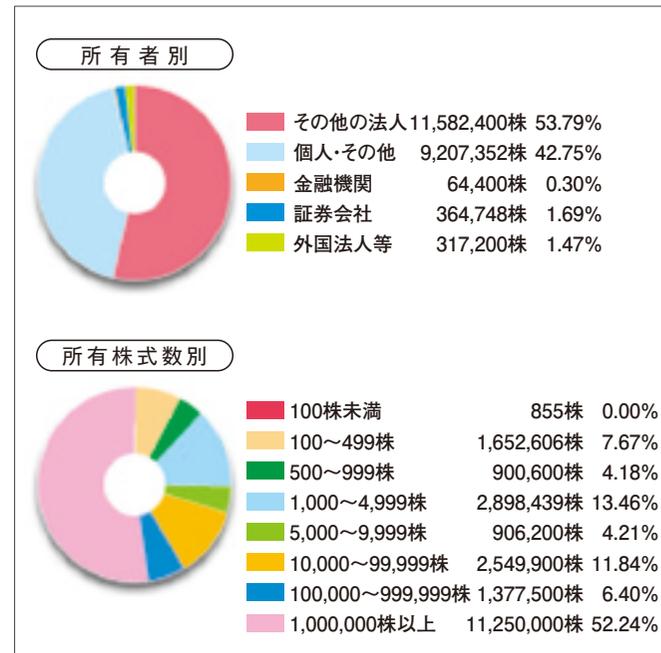
セガサミーホールディングス株式会社

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

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

株式分布状況



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	21,536,100株
単元株式数	100株
株主数	13,208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	52.24
セガトイズ従業員持株会	450,600	2.09
國分 功	207,200	0.96
モルガンスタンレー・アドバンシー・インターナショナル・ピエール・エルシー	182,100	0.85
永田 伸二	160,000	0.74
株式会社SBI証券 自己融資口	145,400	0.68
マネックス証券株式会社自己	120,900	0.56
櫻井 大三郎	111,300	0.52
横関 謙治	89,400	0.42
金井 明彦	83,200	0.39

株主優待品のご案内

毎年3月31日現在の株主名簿に記載された株主の皆様を対象に、所有株式数に応じて株主優待製品を贈呈しています。

◎所有株式数5,000株(50単元)以上の株主さま
「ジュエルベットのエコバッグ」+「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
「ジュエルベットのエコバッグ」+「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
「ジュエルベットのエコバッグ」

※上記は2008年3月31日時点の株主様向けに実施した内容です。
※毎年、株主優待内容および所有株式数の区切りは変更しています。

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	東京都中央区八重洲二丁目3番1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)

株券電子化後の株式に関するお届出先およびご照会先について

平成21年1月5日に株券電子化となります。その後のご住所変更等のお届出およびご照会は、株主様の口座のある証券会社宛にお願いいたします。株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていない株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設いたします。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

株券電子化前後の単元未満株式の買取・買増請求のお取扱いについて

<買取請求> 特別口座の株主様につきましては、株券電子化の施行日(平成21年1月5日)から平成21年1月25日まで、受付を停止いたします。また、平成20年12月25日から30日までに請求をいただいた場合は、代金のお支払は平成21年1月26日以降となります。

<買増請求> 平成20年12月12日から平成21年1月4日まで、受付を停止いたします。また、特別口座の株主様につきましては、株券電子化の施行日(平成21年1月5日)から平成21年1月25日まで、受付を停止いたします。

※単元未満株式について「ほふり」を利用されている株主様につきましては、上記取扱と異なりますので、お取引の証券会社へお問い合わせください。

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。



「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ツイントラスビル
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)



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。