

## 46期中間決算説明会資料



株式会社サンリオ IR室

TEL:03-3779-8058

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

2005年11月16日



# 目次

---

- 財務ハイライト・・・P 3
- 中期計画 (Project2006) の進捗状況・・・P 1 2
- 参考資料: 事業別戦略の詳細・・・P 2 2

---

# 財務ハイライト

# 連結損益計算書

単位:億円

	06/3 中間期	計画対比			昨年実績対比		
		当初計画	増減額	増減率	05/3 中間期	昨対 (増減額)	昨対 (増減率)
		売上高	466	474	7	-1.6%	464
売上総利益	196	198	1	-0.7%	188	7	3.8%
販管費	161	164	2	-1.4%	166	4	-2.9%
営業利益	34	34	0	2.6%	22	12	54.4%
営業外損益	3	6	2	-	6	2	-
経常利益	31	28	3	11.9%	16	15	93.7%
特別損益	1	1	2	-	216	217	-
税引前利益	32	27	5	20.3%	200	232	-
法人税・法人税等調整額合計	8	11	2	-	14	23	-
当期純利益	24	16	8	51.8%	185	209	-
売上総利益率	42.0%	41.7%	0.3%	-	40.7%	1.3%	-
営業利益率	7.4%	7.1%	0.3%	-	4.8%	2.6%	-
経常利益率	6.7%	5.9%	0.8%	-	3.5%	3.2%	-

前年同期比:0.5%の増収、54%の営業増益(前期売却した連結子会社2社の影響を除くと、実質5.1%の増収)

計画比:売上は7億円未達だが、収益性改善、ライセンス事業、海外事業の貢献により営業利益は計画値を1億円(2.6%増)、当期利益は計画値を8億円上回った(51.8%増)

# 通期損益計画

単位:億円

	05/3	06/3 通期計画	05/3比		中期計画比		
			増減額	増減率	中期計画	増減額	増減率
売上高	1,011	1,018	7	0.8%	1,024	5	-0.5%
売上総利益	402	421	18	4.6%	419	2	0.5%
販管費	341	328	12	-3.7%	327	1	0.5%
営業利益	61	92	30	50.2%	92	0	0.3%
営業外損益	16	8	7	-	14	5	-
経常利益	44	83	38	85.9%	78	5	7.3%
特別損益	215	1	216	-	2	3	-
税引前利益	170	84	255	-	76	8	11.6%
法人税・法人税等調整額合計	12	29	41	-	29	0	-0.7%
当期純利益	158	55	213	-	47	8	19.3%
売上総利益率	39.8%	41.3%	1.5%	-	40.9%	0.4%	-
営業利益率	6.1%	9.1%	3.0%	-	9.0%	0.1%	-
経常利益率	4.4%	8.2%	3.8%	-	7.6%	0.6%	-

中間期の動向を踏まえ、売上高、事業部別の計画は見直しているものの、営業利益については、中期計画値を通期計画値とし、当期利益については中期計画比19.3%増とする。

# 連結貸借対照表

単位：億円

	06/3中間	05/3期末	増減		06/3中間	05/3期末	増減
流動資産	365	376	11	流動負債	376	460	83
現預金	153	164	10	支払手形・買掛金	115	118	2
受取手形・売掛金	118	118	0	短期借入金・社債	210	278	67
棚卸資産	64	53	10	固定負債	410	434	45
繰延税金資産	20	24	4	長期借入金	111	81	30
有・無形固定資産	239	244	5	社債	87	74	13
				退職給付引当金	58	55	3
投資他資産	321	311	10	資本	284	252	31
投資有価証券	85	67	18	資本金	149	149	-
繰延税金資産	104	106	2	剰余金	146	122	23
差入保証金	62	74	12	有証評価差額金	16	12	3
繰延資産	2	2	0	為替換算調整他	17	21	4
資産合計	929	935	5	負債資本合計	929	935	5

有利子負債残高は前年度末比 23億円削減し410億円。中計の当期末目標414億円は達成済。自己資本比率は30.6%、中計の当期末目標30.2%も達成済。

# 連結キャッシュフロー計算書

単位:億円

	06 / 3中間期	05 / 3中間期	増 減
<b>営業活動CF</b>	21	12	8
税金等調整前当期純利益(は損失)	32	200	232
減価償却費等	7	10	3
退職給付引当	3	2	0
棚卸資産・売上債権仕入債務増減	11	9	1
支払利息の支出	4	8	3
減損損失	0	219	219
<b>投資活動CF</b>	5	2	7
定期預金収支	3	3	0
有形固定資産取得支出(テーマパーク設備・店舗内装)	5	5	0
投資有価証券取得・売却等収支	2	5	7
貸付金収支	2	0	3
保証金収支	2	3	1
<b>フリーCF</b>	16	15	0
<b>財務活動CF</b>	24	24	1
借入金収支	50	16	33
社債の発行及び償還による収支	25	-	25
配当金支払額	0	7	7
現金等の残高	141	68	73

有利子負債削減が進み支払利息が前期比3億円減少

# 事業別中間期売上高

単位:億円

		05/3 中間期実績	06/3期					
			中間期実績			中間期計画		
			4-9月実績	前中間比 (増減額)	前中間比 (増減率)	4-9月計画	計画比 (増減額)	計画比 (増減率)
事業別 売上	物販	144	138	5	-4.0%	146	8	-5.6%
	ライセンス	139	146	6	4.6%	144	2	1.4%
	テーマパーク	39	43	3	9.1%	47	3	-8.2%
	海外	97	105	7	7.8%	100	4	4.9%
	その他	86	83	3	-4.1%	76	6	8.3%
連結消去等		43	49	6	-	41	8	-
連結売上高		464	466	2	0.5%	474	7	-1.5%

ライセンス、海外、その他が計画比も堅調に推移。前期比では物販の卸売りが厳しいために伸び悩んでいるが、テーマパーク、海外は大幅な伸びを示し、その他事業は、ノンコア事業売却の影響 20億円を調整すると、前期比は+25%で大幅な伸張。

# 事業別中間期営業利益

単位:億円

		05/3 中間期実績	06/3期					
			中間期			中間期計画		
			4-9月実績	昨対 (増減額)	昨対 (増減率)	4-9月計画	計画比 (増減額)	計画比 (増減率)
事業別営業 (直接) 利益	物販	15	12	3	-21.0%	17	4	-28.1%
	ライセンス	37	41	4	11.1%	41	0	1.4%
	テーマパーク	1	3	2	120.0%	5	1	-29.3%
	テーマパーク支援費用	7	4	3	—	4	0	—
	テーマパーク計	5	0	5	—	1	1	—
	海外	16	19	3	21.8%	17	2	17.3%
	その他	2	6	4	245.5%	4	2	72.3%
本社コストセンター 経費他		43	46	2	—	46	0	—
連結営業利益		22	34	12	54.4%	33	0	2.6%

前期比では物販以外は大幅増益。テーマパークは大幅利益改善。  
計画比では、物販、テーマパークの減益を、海外、ライセンス、その他でカバー。

# 事業別通期売上高計画

単位;億円

		05/3 実績	06/3					
			通期計画	05/3比		中期計画比		
				増減額	増減率	中期計画	増減額	増減率
事業別 売上	物販	329	335	5	1.7%	345	9	-2.9%
	ライセンス	309	317	8	2.6%	311	6	2.0%
	テーマパーク	73	79	6	8.5%	83	3	-4.7%
	海外	194	219	24	12.8%	209	10	4.9%
	その他	186	170	16	-9.0%	173	3	-2.2%
連結消去等		82	102	20	-	98	4	-
連結売上高		1,011	1,018	7	0.8%	1,024	5	-0.5%

物販、テーマパークを下方に修正した分を、ライセンス、海外が補う形で見直し

# 事業別通期営業利益計画

単位:億円

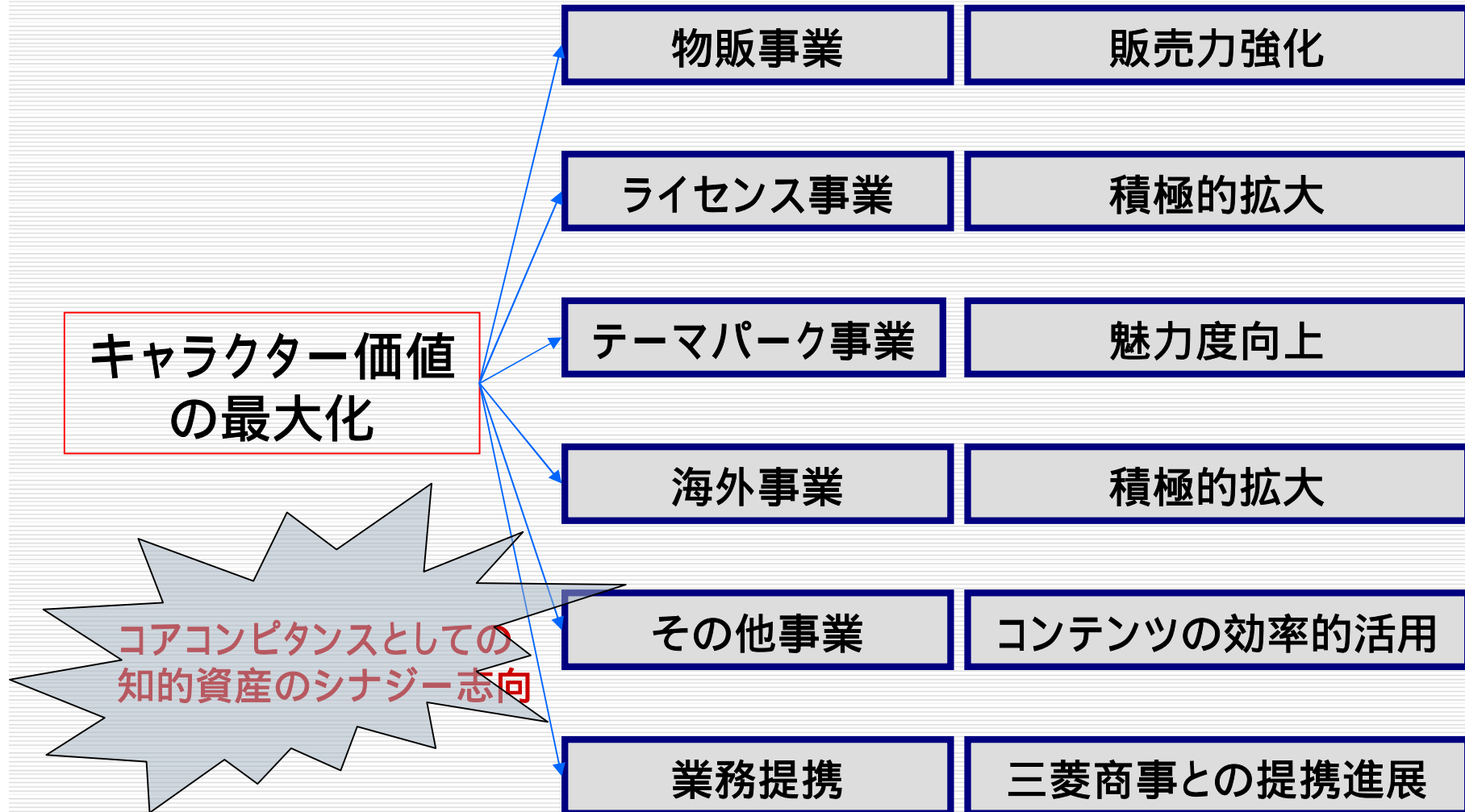
		05/3 実績	06/3					
			通期計画	05/3比		中期計画比		
				増減額	増減率	中期計画	増減額	増減率
事業別営業 (直接) 利益	物販	41	40	0	-1.2%	45	4	-9.9%
	ライセンス	82	89	7	8.6%	87	1	2.2%
	テーマパーク	3	8	5	178.6%	10	2	-19.1%
	テーマパーク支援費用	14	8	6	—	8	0	—
	テーマパーク計	11	0	11	—	2	1	—
	海外	34	43	9	28.9%	38	5	12.9%
	その他	8	13	4	56.5%	9	3	36.8%
本社コストセンター 経費他		92	95	2	—	91	3	—
連結営業利益		61	92	30	50.2%	92	0	0.3%

上期の趨勢を鑑み、通期見通しを修正、海外事業が業績を牽引

---

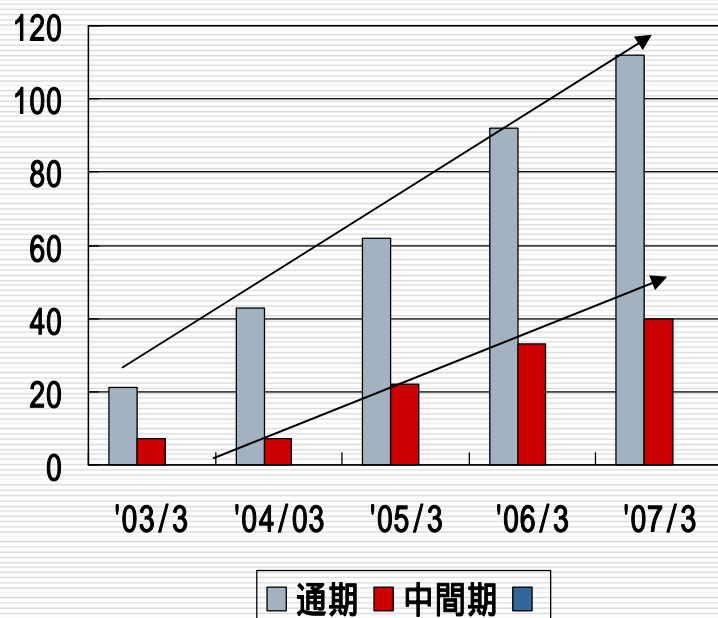
## Project2006の進捗状況

# Project2006の基本ビジョン

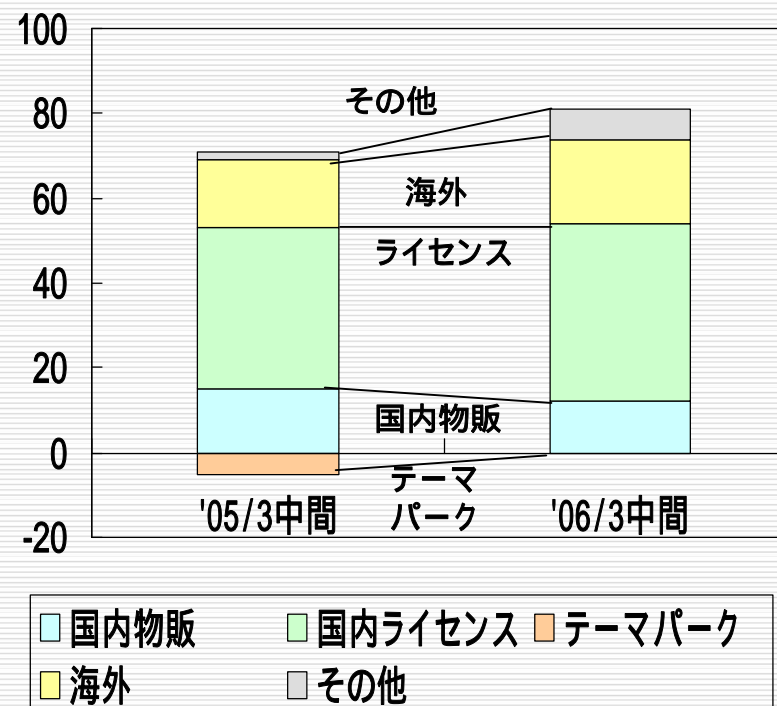


# 中間期営業利益の状況

## 通期と中間期営業利益



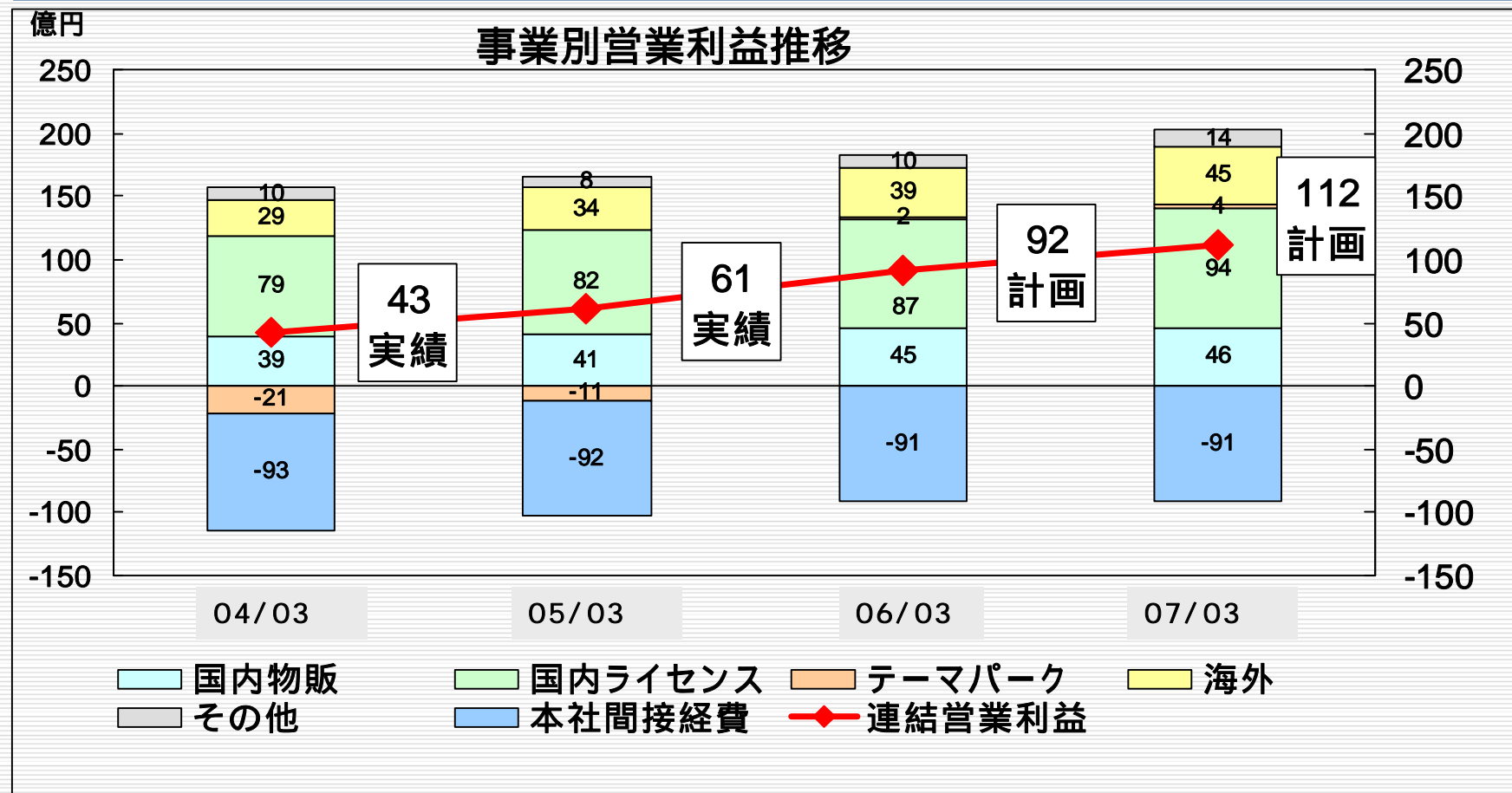
## 事業別営業利益比較



中間利益の通期予算進捗率は38% (前期比+2%)。

海外の収益力の向上とテーマパーク事業の改善が大きく寄与。

# 中期経営計画 (Project2006)



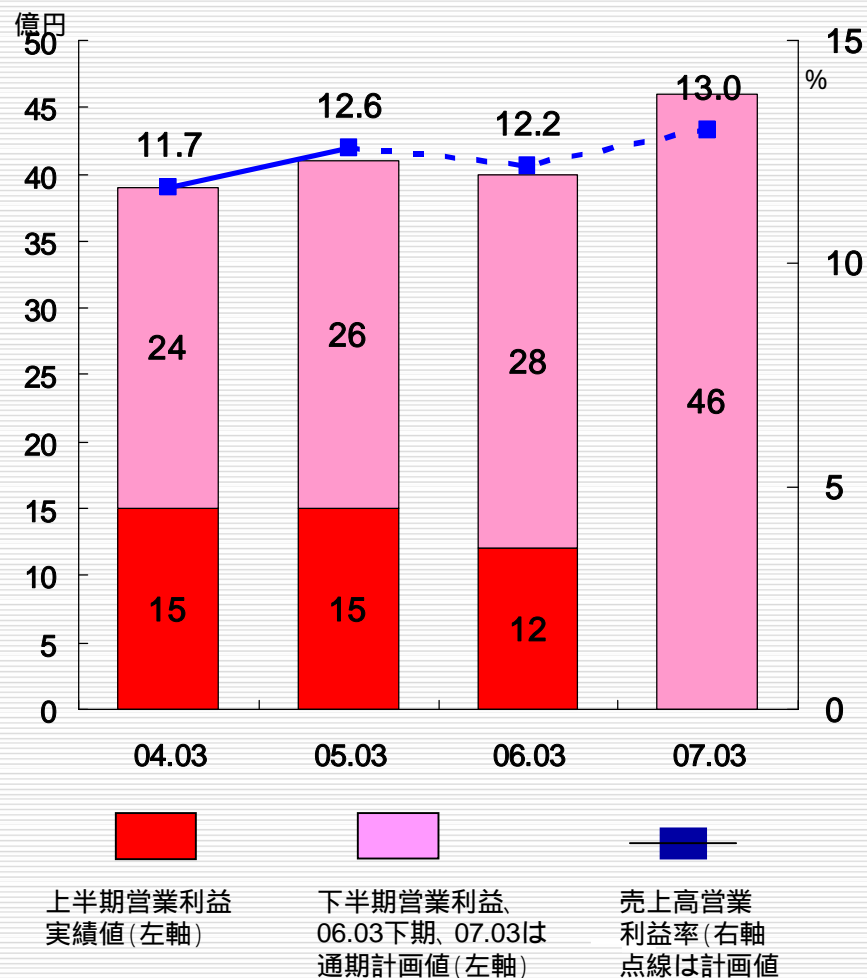
物販、テーマパークを、ライセンス、海外が補う形で計画は達成の見込み。

# 事業別基本計画の進捗状況

## 物販事業

## 販売力強化

### 営業直接利益の推移及び計画



### 中間決算のレビュー

- ・業態別営業組織に改編 (直営・百貨店・量販店)
  - ・依然厳しい消費: 流通業既存店売上前期比: 業界として百貨店は +0.3% なるも、チェーンストアは 2.5%
  - ・前同比 4% の減収、又、出店コスト増等もあり 21% の減益
  - ・直営、百貨店内店既存店売上: 96%
  - ・直営店舗: 出店 7 店、退店 8 店
- 上期実績 12 億円  
 前期比 3 億円、計画比 4 億円

### 下半期の見通し

- ・ボーナス、配当収入の向上から消費が活発化
- ・Xマスシーズン・入園入学のビッグシーズン
- ・既存店売上見込: 100%
- ・店舗: 現状見込出店 3 店退店 8 店 経費削減効果
- ・商品の業態別差別化効果を期待

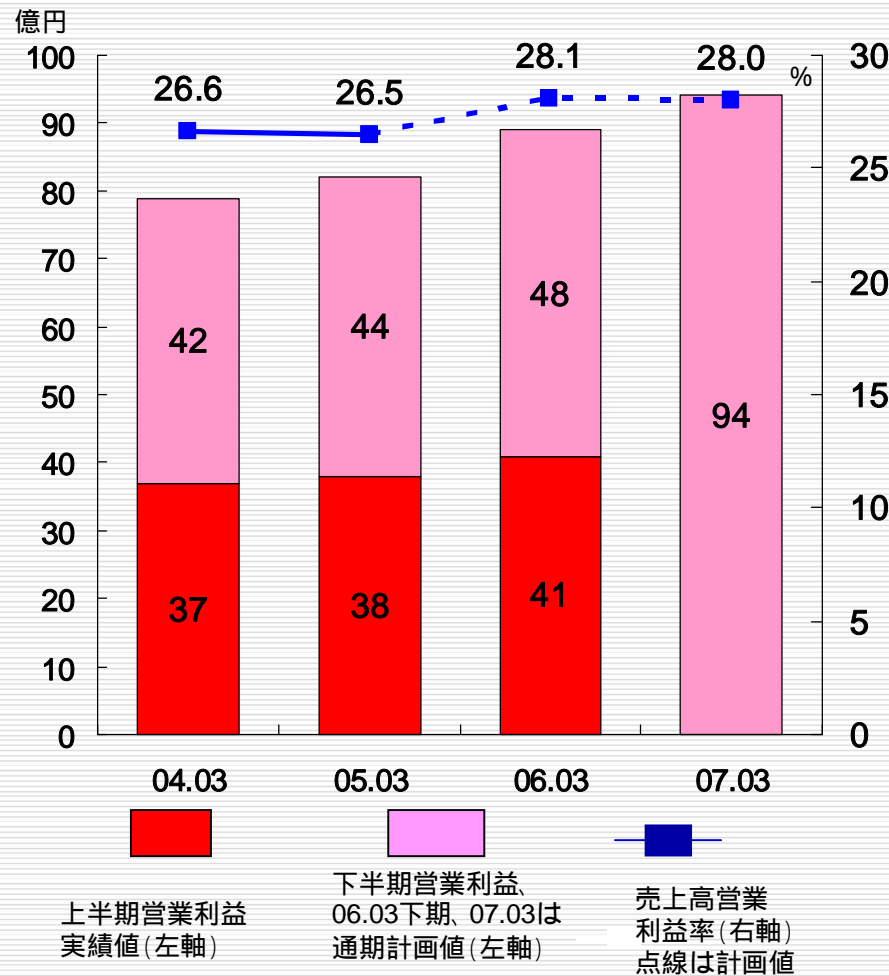
下期実績予想 28 億円、通期 40 億円  
 下期: 前期比 + 2 億円、計画比 + 0 億円  
 通期: 前期比 1 億円、計画比 4 億円

# 事業別基本計画の進捗状況

ライセンス事業

積極的拡大

## 営業直接利益の推移及び計画



## 中間決算のレビュー

- ・店舗、在庫など資産を必要としない高収益事業として積極的に強化
- ・厳しい消費環境～GMSの売場の縮小傾向
- ・『シナモロール』、『チャーミーキティ』、『セサミストリート』の人気上昇で、前同比+11%の増益

上期実績 41億円  
前期比+3億円、計画比0億円

## 下半期の見通し

- ・消費環境が底打ちの可能性
- ・引続き、人気3キャラクターが牽引
- ・TVアニメ等映像プロモーションを活用して、『ウサハナ』『マイメロディ』の強化

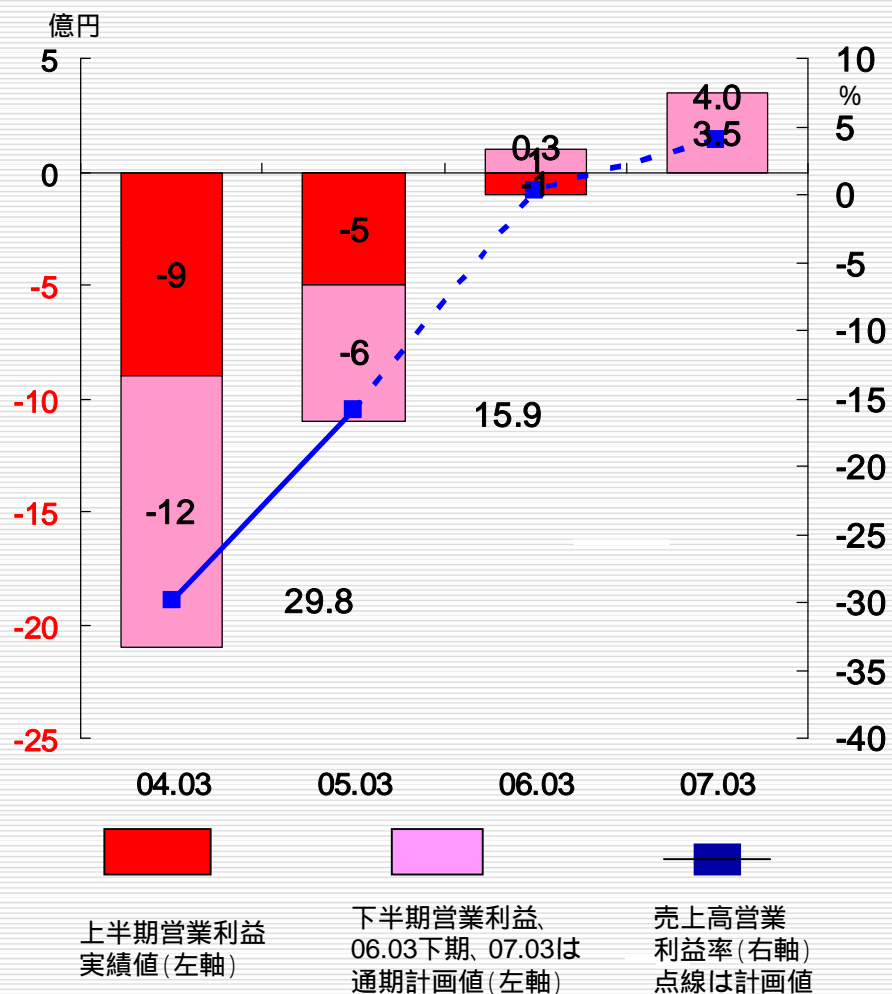
下期実績予想 48億円、通期89億円  
下期:前期比+4億円、計画比+1億円  
通期:前期比+7億円、計画比+1億円

# 事業別基本計画の進捗状況

## テーマパーク事業

## 魅力度向上

### 営業直接利益の推移及び計画



### 中間決算のレビュー

- ・画は未達なもの、入場者数、客単価共に伸ばし、前期比+9%の増収、同+5億円の増益
- ・要因:『シナモロール』人気、夏休み夜間営業日増(ハーモニー)、『ムシキング』導入(ピューロ)、広告収入増、減価償却減
- ・ITサービスシステム開発～システムライセンス

上期実績 1億円\*  
 前期比+5億円、計画比 1億円  
 \*(会計上=短信セグメントでは小幅の黒字)

### 下半期の見通し

- ・引続き、入場者数、客単価共に伸ばし、前期比+8%の増収、6億円改善で黒転
- ・人気ライブショーのDVD発売
- ・テーマパーク限定グッズ、復刻グッズの発売
- ・15周年記念アクロバットショーの公開

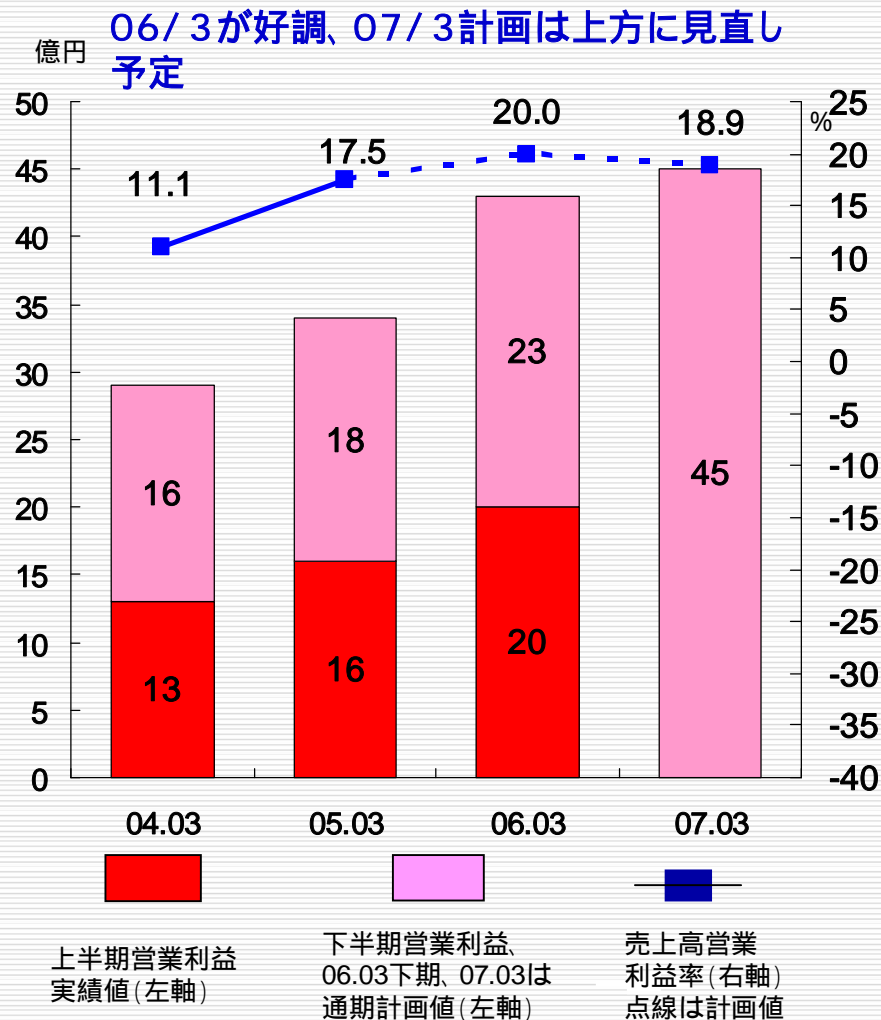
下期実績予想+1億円、通期0億円  
 下期:前期比+6億円、計画比+1億円  
 通期:前期比+11億円、計画比+0億円

# 事業別基本計画の進捗状況

海外事業

積極的拡大

## 営業直接利益の推移及び計画



## 中間決算のレビュー

- ・世界各地で「ハローキティ」人気定着
- ・前期比+22%の増益  
 アジア、欧州は「ハローキティ」人気で大幅増益  
 北米は競合他社の安値攻勢の影響によるライセンスの減収及び輸出の減少で減益

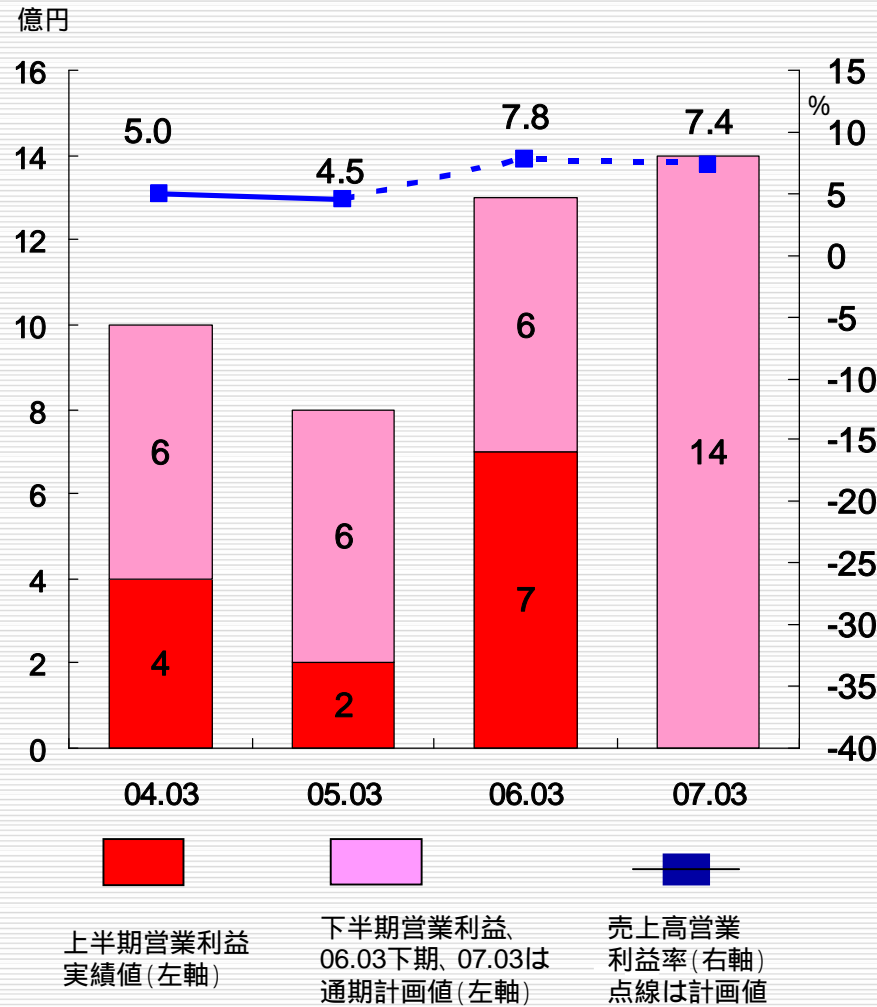
上期実績 20億円  
 前期比+4億円、計画比+3億円

## 下半期の見通し

- ・欧州:増員、配送センター等の増設効果もあり、引続き増益見通し
- ・北米:ライセンス営業強化で増益になる見通し
- ・中国:代理店の積極出店  
 (中間期末16店 年度末30店へ)

下期実績予想 23億円、通期43億円  
 下期:前期比+5億円、計画比+2億円  
 通期:前期比+9億円、計画比+5億円

営業直接利益の推移及び計画



中間決算のレビュー

- ・ノンコア事業撤退の影響で前期比 4%の減収 + 246%の増益
- ・CVS向くじは前期比 + 46%増
- ・『愛・地球博』公式グッズの大口取引獲得

上期実績7億円  
 前期比5億円増 計画比2億円増

下半期の見通し

- ・前期比 13%の減収、3%の減益
- ・引続きCVS向くじ納入
- ・USJ取引を拡大
- ・映画資産のDVD化
- ・新作アニメ映画は07/08劇場公開予定

下期実績予想 6億円、通期13億円  
 下期:前期比 + 0億円、計画比 + 1億円  
 通期:前期比 + 5億円、計画比 + 4億円

## 優先株式の状況 (A種95億円・B種100億円)

A種優先株式:普通株式への転換期間中(05年9月より2年間)



転換後の普通株式の買い手は長期保有スタンスの機関投資家を中心

転換価額:918円(11月16日現在) 毎月第3金曜日見直し

順調に転換が進む(11月18日現在転換率47%)

B種優先株式:07年3月からコールオプションの行使期間開始



転換が可能となる前(5年)に、全額をコールする計画

今年度から年平均20億円の原資を確保する方針

---

## 参考資料：事業別戦略の詳細

# 当社の課題: 売上高志向から利益志向へ

キャラクター  
マーチャндаイジング  
ライセンシング

既存市場の拡大戦略  
新商品開発戦略

コストの削減と効率性

商品調達原価の削減  
経費の削減  
効率的な人材の配置

## キャラクター・プロダクツ

新カテゴリーアイテムの企画  
ライセンス分野の拡大

## 新市場開拓

米国でのコンテンツ事業展開  
アジア、欧州での物販、ライセンス拡大  
BRICs市場の開拓

## コンテンツビジネス

ネット、モバイル、映画、TV、DVDなど各種媒体の活用  
ポータルサイトからサンリオ・エンターテインメントへリンク

## 他社キャラクターとのコラボレーション

サンリオの企画力とデザイン力の積極的活用  
他社キャラクターの国内ライセンス権獲得

## キャラクター育成

キャラクターマネジメントにより、キャラクターブランド構築  
有力な新キャラクターは、グループ内CFTを組成し育成

## 海外からの商品調達

海外市場への供給体制の整備  
海外マーケティング力の強化  
調達原価の削減  
リードタイムの短縮

# 連結子会社個別の業績

単位:億円

海外連結子会社	05/03期中間期実績				06/3期							
					中間期				通期計画			
	売上高	昨対比	営業利益	昨対比	売上高	昨対比	営業利益	昨対比	売上高	昨対比	営業利益	昨対比
米国	44	75%	3.6	293.5%	39	89%	3.5	97%	86	104%	9.7	129%
香港	12	79%	0.9	96.9%	9	73%	0.6	70%	17	68%	0.9	58%
台湾	4	110%	0.4	248.0%	7	165%	1.5	326%	11	99%	2.3	181%
韓国	2	87%	0.5	77.0%	2	124%	0.5	106%	4	109%	0.9	98%
Sanrio.Asia 製造管理・輸出	-	-	-	-	8	-	0.2	-	22	-	1.1	-
ドイツ	7	111%	0.8	100.0%	9	138%	1.3	164%	20	122%	2.9	151%
中国	-	-	-	-	0	-	0.1	-	1	-	0.2	-

国内連結子会社	05/03期中間期実績				06/3期							
					中間期				通期計画			
	売上高	昨対比	営業利益	昨対比	売上高	昨対比	営業利益	昨対比	売上高	昨対比	営業利益	昨対比
サンリオビューロランド	29	102%	0.7	50.0%	31	108%	2.0	266%	58	106%	5.8	344%
ハーモニーランド	10	92%	0.4	50.0%	11	114%	1.4	345%	19	116%	2.1	1186%
サンリオファーイースト	13	94%	0.0	12.0%	22	162%	2.9	3965%	42	134%	4.4	463%

# 国内営業：常設店舗数

(単位：店)

(05/9末)	売場数	05/3末対増減
ギフトゲート(直営店)	164	1
百貨店(常設消化)	151	3
百貨店(買取)	60	0
量販店	960	0
専門店	150	0
合計	1,485	2

店頭売上高昨対

(直営店常設消化ショップ)

売上高 全店 105%

既存店 96%

イオン宮崎GG

05年5月オープン

坪数：約38坪

予算：6,100万円/年



イオン苫小牧ギフトゲート

05年4月23日オープン

坪数：30坪

予算：5300万円/年



北海道で初めてのキティゲート

直方ギフトゲート

2005年4月オープン

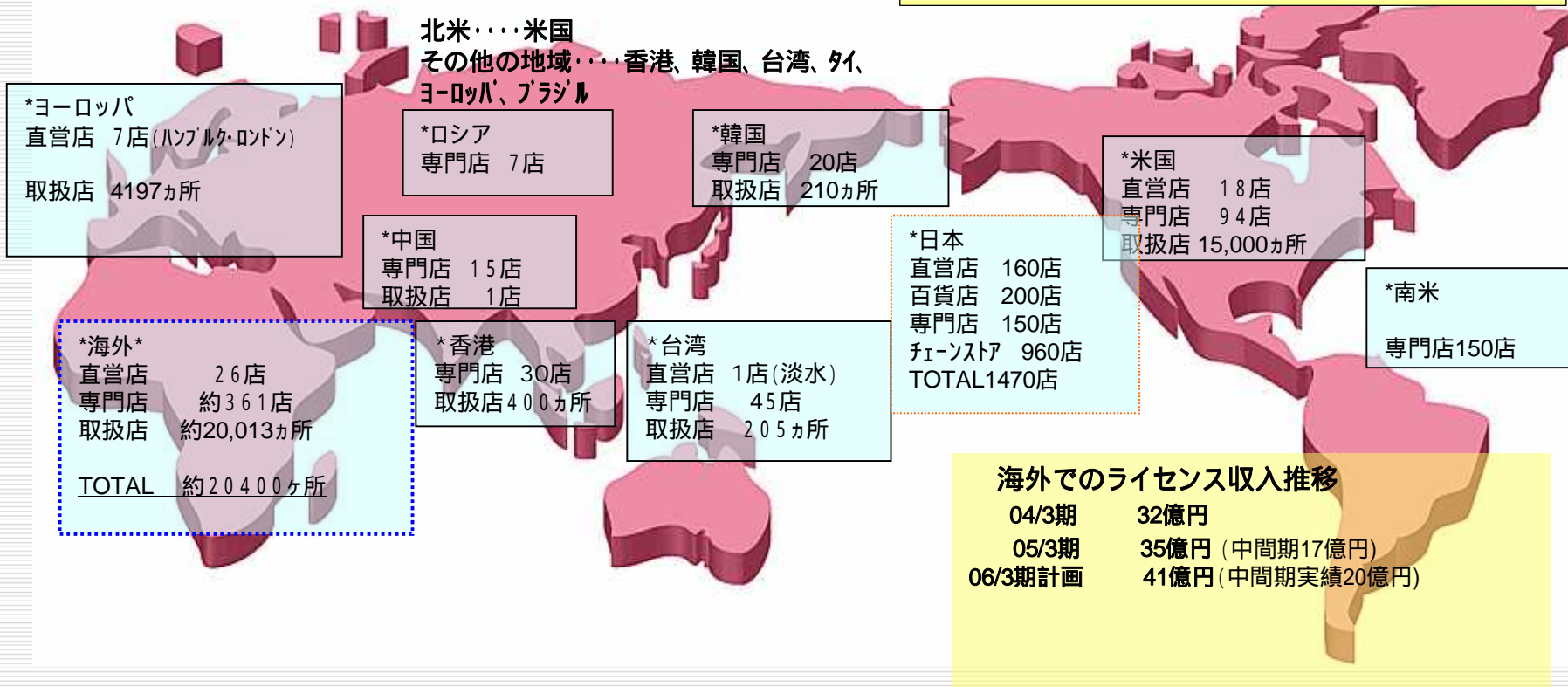
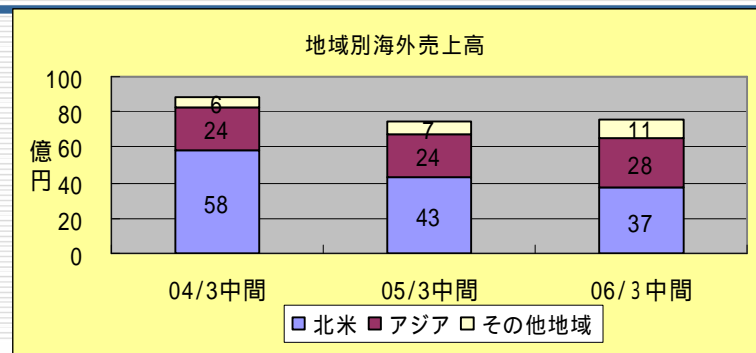
坪数：35坪

予算：6000万円/年



# 海外売上とライセンス

	中間	昨対比	下期計画	昨対比	06/3期 (予)	昨対比
海外売上高	76	103%	75	95%	151	99%
北米	37	86%	49	132%	86	108%
その他の地域	39	126%	25	60%	64	88%
海外売上比率	16%	103%	13%	-1%	15%	0%



# ピューロランド事業計画

SPL		05/3期 中間実績	06/3期							
			中間期				通期予想	予想の昨年実績対比		
			4-9月実績	昨対 (増減額)	昨対比 (増減率)	計画		計画比	増減額	増減率
顧客 単 価	入場者数(万人)	48.0	49.8	1.9	3.9%	50.8	1.9%	91.5	2.4	2.7%
	合計(円)	5,120	5,191	71	1.4%	5,673	8.5%	5,331	185	3.6%
	入場料(円)	2,254	2,242	12	0.5%	2,573	12.9%	2,300	37	1.6%
	物販(円)	1,924	1,961	37	1.9%	2,024	3.1%	1,981	73	3.8%
	飲食(円)	942	988	46	4.8%	1,077	8.2%	1,050	76	7.8%
	館内収入(億円)	24.7	26.0	1.3	5.2%	29.0	10.2%	47.8	1.6	3.5%
	館外収入(億円)	4.7	5.6	1.0	20.7%	5.8	3.0%	11.0	1.7	18.4%
	売上高(億円)	29.4	31.6	2.3	7.7%	34.8	9.0%	58.7	3.3	6.0%
	売上総利益(億円)	19.7	20.8	1.1	5.6%	23.6	11.8%	40.1	2.8	7.5%
	販管費(億円)	18.9	18.7	0.2	1.0%	19.5	3.7%	34.3	1.3	3.7%
営業利益(億円)	0.8	2.1	1.3	166.4%	4.1	49.7%	5.8	4.1	242.4%	
原価率	32.9%	34.2%		1.3%	32.2%	2.0%	31.7%		1.0%	

計画には至らなかったが、『シナモロール』人気で、入場者数、客単価共に伸び、前期比 + 8% の増収、販管費も削減し、営業利益は + 166% の増益。下期は、期初計画に従い、前期比 + 4% の増収、4倍の増益の見通し。

# ハーモニーランド事業計画

OHL		05/3期 中間実績	06/3期							
			中間期				通期予想	予想の昨年実績対比		
			4-9月実績	昨対 (増減額)	昨対比 (増減率)	計画		計画比	増減額	増減率
顧客 単 価	入場者数(万人)	20.3	21.9	1.6	8.0%	22.9	4.3%	37.0	3.0	9.0%
	合計(円)	4,693	4,712	19	0.4%	4,867	3.2%	4,639	70	1.5%
	入場料(円)	2,178	2,175	3	0.1%	2,247	3.2%	2,122	12	0.6%
	物販(円)	1,703	1,667	36	2.1%	1,744	4.4%	1,697	17	1.0%
	飲食(円)	812	870	58	7.1%	876	0.6%	820	41	5.3%
	館内収入(億円)	9.5	10.3	0.8	8.4%	11.1	7.3%	17.2	1.6	10.6%
	館外収入(億円)	0.6	1.2	0.6	89.3%	1.1	4.9%	2.6	1.1	71.7%
	売上高(億円)	10.1	11.5	1.4	13.5%	12.3	6.2%	19.8	2.7	16.1%
	売上総利益(億円)	6.6	7.8	1.1	17.1%	8.3	6.6%	13.5	2.2	20.0%
	販管費(億円)	6.2	6.3	0.1	1.2%	6.4	2.5%	11.4	0.3	3.0%
営業利益(億円)	0.4	1.5	1.1	245.0%	1.9	20.7%	2.1	1.9	1069.9%	
原価率	34.6%	32.5%		2.1%	32.2%	0.3%	32.0%		2.2%	

計画には至らなかったが、『シナモロール』人気と、夏季夜間営業日増で、入場者数、客単価共に伸び、前期比+14%の増収、また、営業利益は+245%の増益。下期は、期初計画に従い、前期比+20%の増収、1億円の増益で黒転の見通し。

# 物販事業：具体的な施策

テーマ	上期施策とその成果	下期の具体的な取り組み	長期的な戦略
直営店のスクラップ&ビルドの迅速な実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>□出店7店舗</li> <li>□退店8店舗</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□下期以降、新店3店、退店9店の計画 (退店基準:2期連続赤字。但し除、創業赤字)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□高単価商品を揃え、駅ビル内出店を増やす(現状の出店はSC内が大半)</li> </ul>
既存ショップの売り場環境、商品戦略の見直し	<ul style="list-style-type: none"> <li>□業態別の商品差別化のために、組織再編</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□業態別の商品差別化戦略の実行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□店舗コンセプトの見直し ファミリー(従来型) アダルトキャリア 衣料ブランド アクセサリブランド他</li> </ul>
顧客ターゲットの拡大を狙った新概念トショップの展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>□新概念トショップの事業化調査</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□新概念トショップの展開へ(例:ジュエリートショップ他)</li> </ul>	

# ライセンス事業:具体的な施策

テーマ	上期施策とその成果	下期の具体的な取り組み	長期的な戦略
自社有力キャラクターと他社キャラクター	<ul style="list-style-type: none"> <li>□シナモロール: 前期比大幅増益</li> <li>□セサミストリート: 前期比増益</li> <li>□チャーミーキティ: 前期比増益</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□引続き、人気3キャラクターを拡大</li> <li>□企業広告用キャラとしての売込</li> <li>□新他社キャラクター「フモフモさん」の売込</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□自社基幹キャラクターの育成と併せ、他社有力キャラクターの国内ライセンス権取得</li> <li>□ハローキティへの依存度引下げ</li> </ul>
コラボと新切り口提案	<ul style="list-style-type: none"> <li>□人気ファッションとのコラボ拡大</li> <li>□「感動与えるこの逸品」シリーズ、「思いやりプラス」食品シリーズ(成分をキティが説明)の展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□「思いやりプラス」を柱としてCVS,ドラッグ、等のルートで展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□有力企業、ファッションとのコラボを拡大</li> <li>□工作先を、従来の製造業から、サービス業へ拡大(クレジットカード、店舗の内装など)</li> </ul>
既存キャラクターのリバイバル	<ul style="list-style-type: none"> <li>□「マイメロディ」のTVアニメ版の新商品展開</li> <li>□新「けるけるけるっぴ」展開のため、アニメ、本を上梓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□新「けるけるけるっぴ」の展開</li> <li>□「リトルツインスター」の30周年記念シリーズ展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□既存キャラクターを、新手法で再展開</li> </ul>

## テーマパーク事業：具体的な施策(サンリオピューロランド)

テーマ	上期施策とその成果	下期の具体的な取り組み	長期的な戦略
入場者数の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>□入場者数は前期比+19千人、+4%</li> <li>□「シナモロール」人気があり、企業、団体など+10千人</li> <li>□男児増加：「ムシキング」導入(前期比+7千人、+16%)</li> <li>□海外団体減少：政治問題もあり、前期比 5千人、13%の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□入場者数は前期比+5千人、+1%</li> <li>□15周年記念アクロバットショーの公開(12月)</li> <li>□キャラクター・ミュージアムの開設(12月)</li> <li>□海外団体営業強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ライブ・AVコンテンツの制作スタジオ兼シアター・パークとして、多様なコンテンツを制作、発信する。</li> </ul>
客単価の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>□客単価は前期比+1%</li> <li>□チケット単価：同不変</li> <li>□商品単価：同+2%、「シナモロール」の高単価グッズと「ムシキング」効果</li> <li>□飲食単価：同+5%、「シナモンカフェ」の新設(7月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□客単価は前期比+1%</li> <li>□チケット単価：同+4%、入場券利用客のパスポート割引への誘導</li> <li>□商品単価：同 2%、限定グッズ、復刻グッズ発売(11月)</li> <li>□飲食単価：同 3%、年末年始パーティ取込推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□商品、サービスの高付加価値化を図る。</li> </ul>
コンテンツ収入、宣伝機能など館外収益源の多様化	<ul style="list-style-type: none"> <li>□館外収入は前期比+21%</li> <li>□当館開発のITゲームソフトの販売</li> <li>□キャラクター・イベント、ショーの企業向け販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□館外収入は前期比+16%</li> <li>□上期施策の継続</li> <li>□人気ライブショーDVDの発売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□館外収入源の多角化を図る。</li> </ul>

# テーマパーク事業：具体的な施策（ハーモニーランド）

テーマ	上期施策とその成果	下期の具体的な取り組み	長期的な戦略
入場者数の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>□入場者数は前期比+16千人、+8%の増加</li> <li>□「シナモロール」人気</li> <li>□夜間入場増加：夜間営業日増で同+7千人</li> <li>□好天気効果：同+5千人</li> <li>□海外団体増加：政治問題もあったが、同+2千人</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□入場者数は前期比+14千人、+10%の増加</li> <li>□パレード、「シナモロール」イベント回数増</li> <li>□海外団体増：同+4千人</li> <li>□男児増：大分トリニータとのタイアップで同+3千人</li> <li>□好天気見込：+3千人</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□来年＝開園15周年記念プロジェクト：ショー、パレード、アトラクションの更新</li> <li>□「マイメロディ」主演TVアニメの地元放映工作</li> <li>□男児の取込</li> </ul>
客単価の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>□客単価は前期比+1%増</li> <li>□チケット単価：同不変</li> <li>□商品単価：同+2%</li> <li>□飲食単価：同+7%、「シナモンテラス」の新設（4月）、好天気、営業時間延長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□客単価は前期比+3%増</li> <li>□チケット単価：同+2%、</li> <li>□インターネット割引率の圧縮（15→10%）</li> <li>□商品単価：同+6%、「シナモロール」イベントグッズ拡大</li> <li>□飲食単価：同+2%、「シナモンテラス」の開設効果</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□15周年記念グッズの発売</li> <li>□夜間営業時の単価UP企画の充実</li> </ul>
コンテンツ収入、宣伝機能など館外収益源の多様化	<ul style="list-style-type: none"> <li>□館外収入は前期比+89%</li> <li>□スポンサー企業の新規獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□館外収入は前期比+59%</li> <li>□上期施策の継続</li> </ul>	

## 海外事業:具体的な施策

テーマ	上期施策とその成果	下期の具体的な取り組み	長期的な戦略
<p>ライセンス事業の強化による収益力強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□海外ロイヤリティ総額増:前同比+23%</li> <li>□アジアは同+60%増:台湾のCVS大口取引獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□海外ロイヤリティ総額増強</li> <li>□工作対象業界を拡大:米州では金融、食品等 アジアでは航空、欧州では通信等へ広げ、新規先獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□米国:メディア、音楽、ショー、教育、テーマパーク分野で、ライセンス又は有力企業と提携</li> </ul>
<p>商品供給網の構築と事業の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ドイツ子会社の物流設備を増強(6月)</li> <li>□中国での商品仕入機能を新香港子会社に集約(4月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□欧州:代理店網の充実</li> <li>□中国:代理店による積極出店を支援</li> <li>□中南米:既存代理店網の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□未開拓市場開拓:ロシア、インド、南アなど</li> </ul>

## その他事業、コンテンツ事業：具体的な施策

テーマ	上期施策とその成果	下期の具体的な取り組み	長期的な戦略
CVS向キャンペーンくじと通販の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 当社及び他社キャラクターを用いたCVS向くじが前期比+46%増:セブンイレブンへの大口納入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 引続き、CVS向くじの拡大:正月向くじ単価引上</li> <li>□ 通販の強化:通販誌発行回数UP、他社通販の活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ コンテンツ制作、発信企業への進化</li> </ul>
USJとの協業	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ USJ内売上増:園内コーナー拡張、70坪で売上大幅増</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 上期施策の継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 協業分野の拡大:USJキャラクター・デザインを当社でリニューアルなど</li> </ul>
顧客ターゲットの拡大を狙った新概念ショップの展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 愛知万博の公式グッズ納入及びライセンス管理取引獲得:前同比+2億円増益</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 各地の大規模イベントとの連携:バスケットボール世界大会の公式グッズの取扱い(06/8)</li> </ul>

---

数値は、財務ハイライトにおいては億円未満は切り捨てしております。

このプレゼンテーション資料はPDF形式で当社ホームページ『IR (投資家向け) 情報』に掲載してあります。

URL: [http://www.sanrio.co.jp/bus\\_info/keiri/index.html](http://www.sanrio.co.jp/bus_info/keiri/index.html)

このプレゼンテーション資料には、2005年11月16日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。世界経済・競合状況・為替の変動等に関わるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。