

各位

本社所在地 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 23 番 5 号
上場会社名 株式会社サニーサイドアップ
代表者 代表取締役社長 次原 悦子
(コード番号: 2180)
問合せ先 執行役員グループ管理本部長 川崎 将一
電話番号 03-6894-3233

当社連結子会社の商号変更完了及び東南アジア拠点の開拓について

当社連結子会社である有限会社ワイズ・エムディの商号を株式会社ワイズエス・イー・エーへ変更完了いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 商号変更

- ・旧商号 : 有限会社ワイズ・エムディ
- ・新商号 : 株式会社ワイズエス・イー・エー / 英語表記: WISE S.E.A. Co., Ltd.
※S.E.A.は South East Asia(東南アジア)の略称です。

2. 変更完了日

2013年1月4日

3. 商号変更の目的と新会社の事業内容

株式会社サニーサイドアップの連結子会社で主にセールスプロモーション(SP)※事業とマーチャンダイジング(MD)事業を展開する株式会社ワイズインテグレーション(東京都渋谷区/代表取締役社長 佐野耕太郎/以下ワイズ社)は、現在順調に業績を伸ばしております。

ワイズ社では、2011年に WIST INTERNATIONAL LIMITED(当時 TCN TECHNOLOGY LIMITED)、WIST PLASTIC TOYS CO, LTD の戦略的買収を行い、販売促進向けノベルティグッズ(おまけ景品等)等の高クオリティ且つ低コストでの生産体制の強化を実現致しました。

今回、有限会社ワイズ・エムディを株式会社ワイズエス・イー・エーと商号変更すると共に、同社にて東南アジアでの新たな製造拠点の開拓と事業領域の拡大を目指してまいります。

同社で展開する主な事業構想は以下となります。

(1) 販売促進ノベルティ市場における事業領域の拡大

今日、企業が店頭販売促進で活用するノベルティグッズの市場は、主にプラスチック製品(フィギュアやキーホルダー等)と縫製製品(バック、Tシャツ等アパレル品)が大きなシェアを保有しております。これまでワイズ社では、飲料・食品業界や情報通信業界を主な顧客企業として、特にプラスチック製品の企画生産に強みを保持してまいりました。今回、東南アジア地域をターゲットとした縫製製造拠点の開拓を行うことにより、新たに縫製品ノベルティの生産ノウハウの獲得と販促ノベルティ市場での更なるシェア拡大を目指します。

(2) 生産拠点の中国一極集中を回避するリスクマネジメント(一部、人件費等のコスト低減策)

2011年に中国深圳において自社生産拠点を設けて業務を行ってまいりましたが、中国国内における賃金上昇や労働力不足、その他カントリーリスクへの対応として、生産拠点を中国一極集中から東南アジア地域へと広げ、

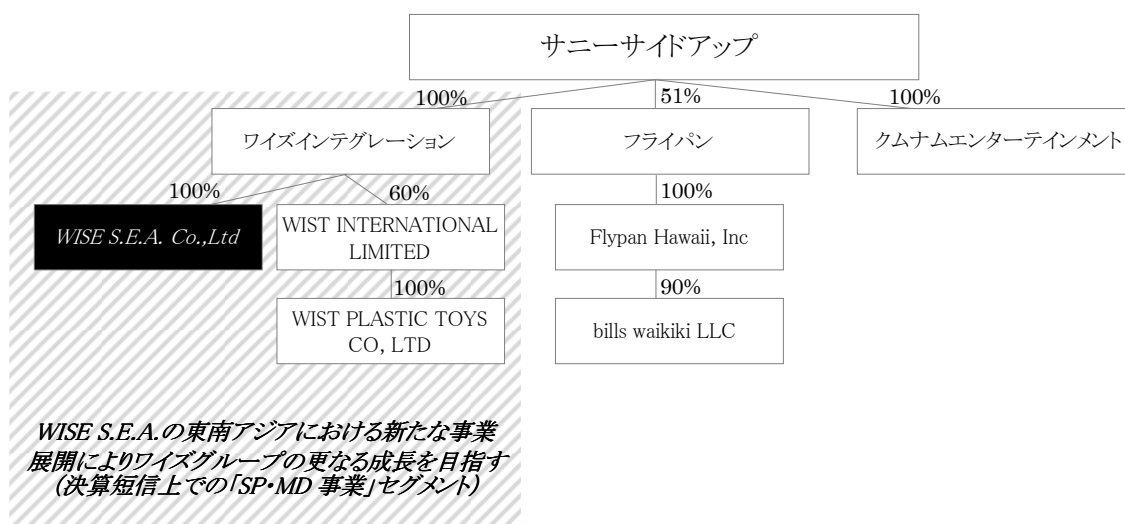
中長期的な製造体制の維持を図ります。

しかしながら、東南アジアの ASEAN 諸国においても、未だ電力や物流システム等インフラの整備が不十分である点も鑑み、同社にて、当該地域でのリスク検証、調査、海外ネットワークの構築を十分に行ってまいります。

(3) 東南アジアでの SP・MD 事業展開 (事業展開エリア拡張による売上拡大策)

上述の通りリスクマネジメントとしての東南アジア展開という側面がある一方で、東南アジア地域を、今後 SP・MD 市場が伸長する大きなポテンシャルを持った消費市場として捉えています。つまりは、これまで行ってきた日本国内での事業展開から、中国・東南アジアをはじめとした海外でのセールスプロモーション/マーチャンダイジング事業の市場開拓を目指してまいります。

<参考:サニーサイドアップグループ体制図/資本関係図>



※セールスプロモーション (SP) とは

店頭や街頭におけるキャンペーン等を利用して消費者の購買意欲や流通業者等の販売意欲を引き出す販売促進活動全般を指します。SP の手段は、消費者向け、流通チャネル向け、社内向けの 3 種類に大別できます。

消費者向け SP には、主に流通業者を介して潜在顧客に試用を促したり、景品を付けるなどの手段を講じることで購入を促すもの、プレゼントキャンペーン、店頭デモンストレーション、イベント等があります。

流通チャネル向け SP では、売上数量に応じた報奨金や報奨旅行、陳列コンテストや各流通限定での消費者キャンペーンや商品開発等を行います。社内向け SP は、営業部隊の販売意欲を高めることやスキルの向上を狙って行い、具体的な方法としては、セールスマニュアルの作成や販売コンテストの実施等があげられます。

また、近年はインターネット等のメディアの細分化と購買チャネルの多様化により、SP 事業における業務領域も広がりを見せており、商品開発やマーケットリサーチ、新規販売チャネル開拓等においても SP ノウハウの活用が求められております。

以上