

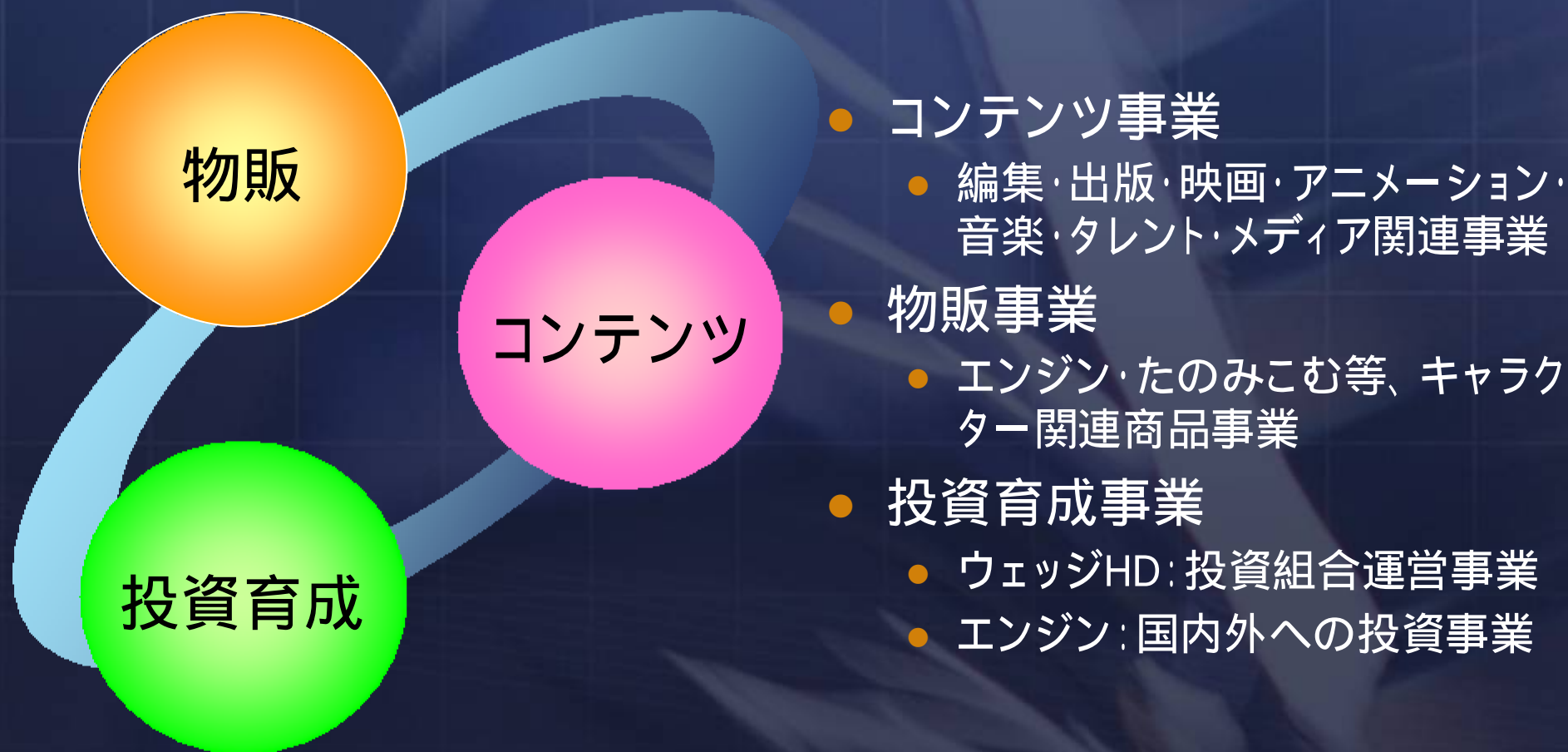


株式会社ウェッジホールディングス 事業説明資料

2008年9月30日
代表取締役社長 田代 宗雄

事業概況

ウェッジHDグループの事業



ウェッジHDグループ

グループ会社名	株式保有率	持分区分	備考
(株)ウェッジホールディングス			コンテンツ事業、物販事業、投資育成事業
(株)エンジン	100%	連結子会社	物販事業、投資育成事業、コンテンツ事業
(株)エースデュースエンターテインメント	100%	連結子会社	コンテンツ事業 (10月1日合併予定)
(株)エースデュースコード	100%	連結子会社	コンテンツ事業 (10月1日合併予定)
(株)ラディクスモバニメーション	100%	連結子会社	コンテンツ事業
(株)スピニング	100%	連結子会社	コンテンツ事業 (8月1日新設)
グループリース	20.75%	持分法適用会社	投資育成事業による投資先会社(リース事業・タイ王国一部市場上場企業)

経営体制の変更

- APFグループの経営参画
 - 2007年9月 APFグループ(アジア・パートナーシップ・ファンド・グループ)から第三者割り当て増資により40%の出資を受け入れ、同12月から経営体制を刷新。
- ハンズオンでの事業再生
 - バックオフィス領域を中心とした経営支援
 - 投資事業運営と海外進出に関してグループのノウハウを活用
 - 社外取締役の派遣による経営監視体制整備
- 既存マネジメントとの協働体制構築
 - 既存のマネジメントと協力、経営管理と事業運営を分担する協働体制を構築(2008年9月末まで主要マネジメントに退職者なし)

2008年業績見込

係争に伴う損失を計上、見通しを修正

- 9月26日アニメ事業子会社ラディクスモバニレーションが制作費の不払いを理由に取引先に対する訴訟を提起
- 当面は回収が見込まれないとして仕掛品42百万円を特別損失として計上
- 翌日27日業績見通しの修正を発表

- 経営改善の結果、特別損失は限定的に
 - 当初からの事業強化方針に従い、法務体制整備、契約・交渉力強化策を取ったことが奏功。大規模案件の契約破棄であるが今期の損失は限定的に。

2008年9月期連結業績見込について

(連結業績予想)	2008年9月期(予想)	(参考)2007年9月期	増減
売上高	2,190	2,593	▲ 403
営業利益	80	▲ 265	345
経常利益	165	▲ 273	438
当期純利益	105	▲ 525	630

- 収益性重視の方針を徹底し、売上は低下 (単位:百万円)
- コンテンツ事業の回収率向上、投資事業の収益および販管費の圧縮により各利益項目は急回復、純利益で1億500万円を見込む。

2008年9月期個別業績見込について

(個別業績予想)	2008年9月期(予想)	(参考)2007年9月期	増減
売上高	895	672	223
営業利益	65	5	60
経常利益	75	25	50
当期純利益	130	▲ 611	741

(単位:百万円)

- グループ各社への事業集約・譲渡を進めるも、カードゲーム事業など高収益事業が成長、大幅な増収増益を見込む
- 子会社の黒字転換により特別利益として前期の貸倒引当金の戻し入れ益を計上。

経営改革の実行

前期の課題

多額の特別損失の発生

3期連続の赤字で継続疑義

- 投資リスク管理の甘さ
 - 特定コンテンツへの偏重投資で過剰なリスクを負う
 - 回収予測の甘い投資案件に投資を実行したケースが散見
- 収益予測の甘さ
 - 物販事業の売り上げ至上主義が大量の在庫評価損を招く
- 連結経営体制の脆弱さ
 - グループ経営体制が整備できず、管理レベルが低下
 - 経営管理と事業推進のバランスがとれず混乱

経営改革の実行

経営管理体制の強化

- 連結経営に必要となるリソースの拡充と共に、リスク管理や収益管理を強化。採算性向上や投資回収率向上に努める。

事業支援

- グループ会社を中心にした本部からの事業支援を強化。バックオフィスの統合化など事業支援を具体的に実施。

組織再編

- 統合シナジーの高い事業の合併や事業集約など組織再編を順次実施。組織活性を高める。

経営管理体制の強化

- 投資リスク管理の強化
 - 投資委員会を設置、投資有効性評価の体制を整備
- 法務・契約管理を強化
 - 与信管理・契約管理など業務プロセスを整備・体制強化
 - 契約交渉強化による資金回収率の向上
- 不良資産の圧縮による財務健全化
 - 不良在庫の大幅な削減
 - 回収可能性の低い資産についての減損を実施

今期の投資回収率、利益率の向上に寄与

事業支援

- 経営支援体制の強化
 - 各社の経営管理を強化、本部スタッフによる経理業務改善などを通じて、シェアドサービス化へ展開
 - 事業会社のリソースが営業活動にシフト
- 収益力のある事業に積極投資を実行
 - 作品の増加(映画事業では2008年同期比2.7倍の作品を製作、出資金額ベースでは4.8倍に)
 - エンジンの投資育成事業において資本を積極的に活用

来期の事業拡大、収益拡大に貢献を見込む

組織再編

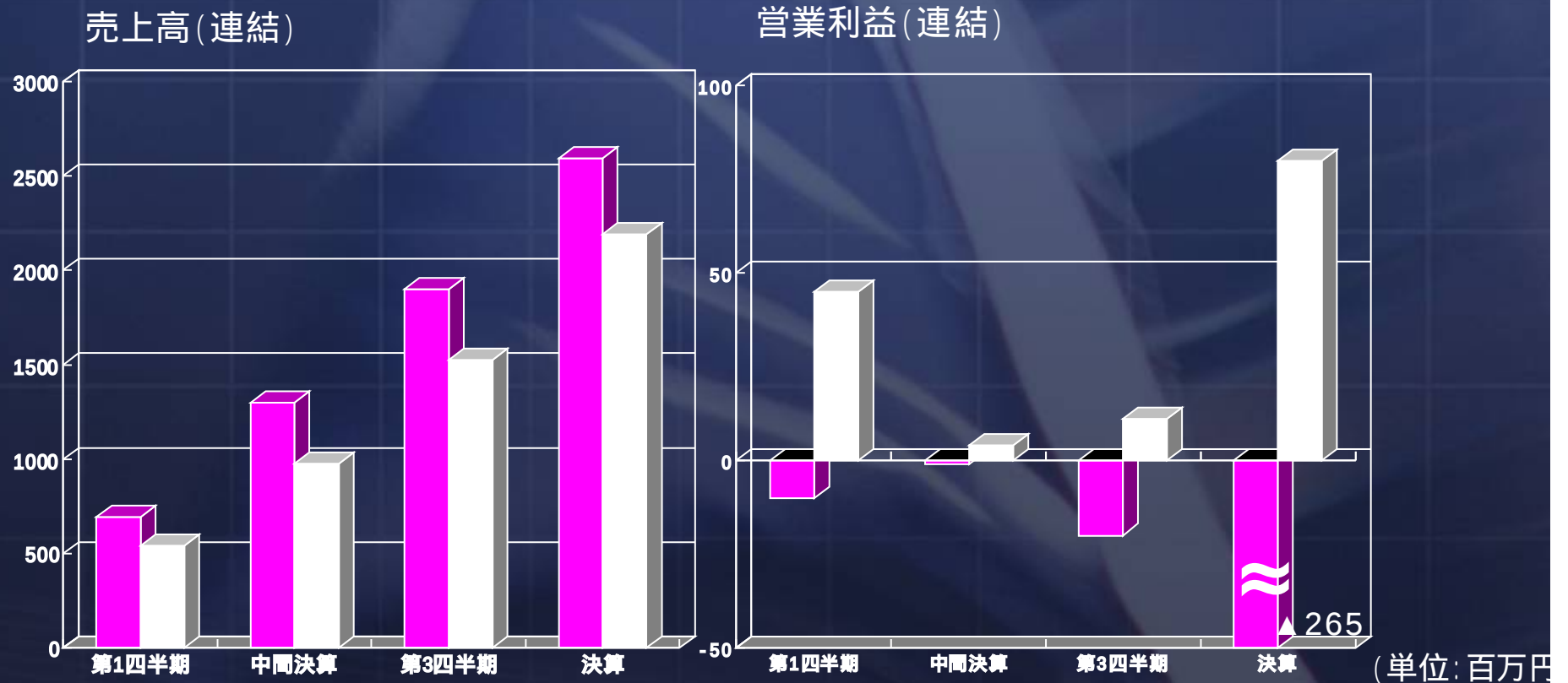
- 事業の挺入れとグループの再編
 - グループ会社の資本強化
 - エースデュース2社およびラディクスモバニメーションへ増資を実施
- 合併・事業譲渡・集約など事業再編を加速
 - エースデュース2社の合併
 - ラディクスモバニメーションへのアニメ事業の集約
 - 物販事業の集約(たのみこむ事業の譲渡)

今後の間接コスト削減と事業力強化へ

財務指標に見る成果

収益性の回復(1)

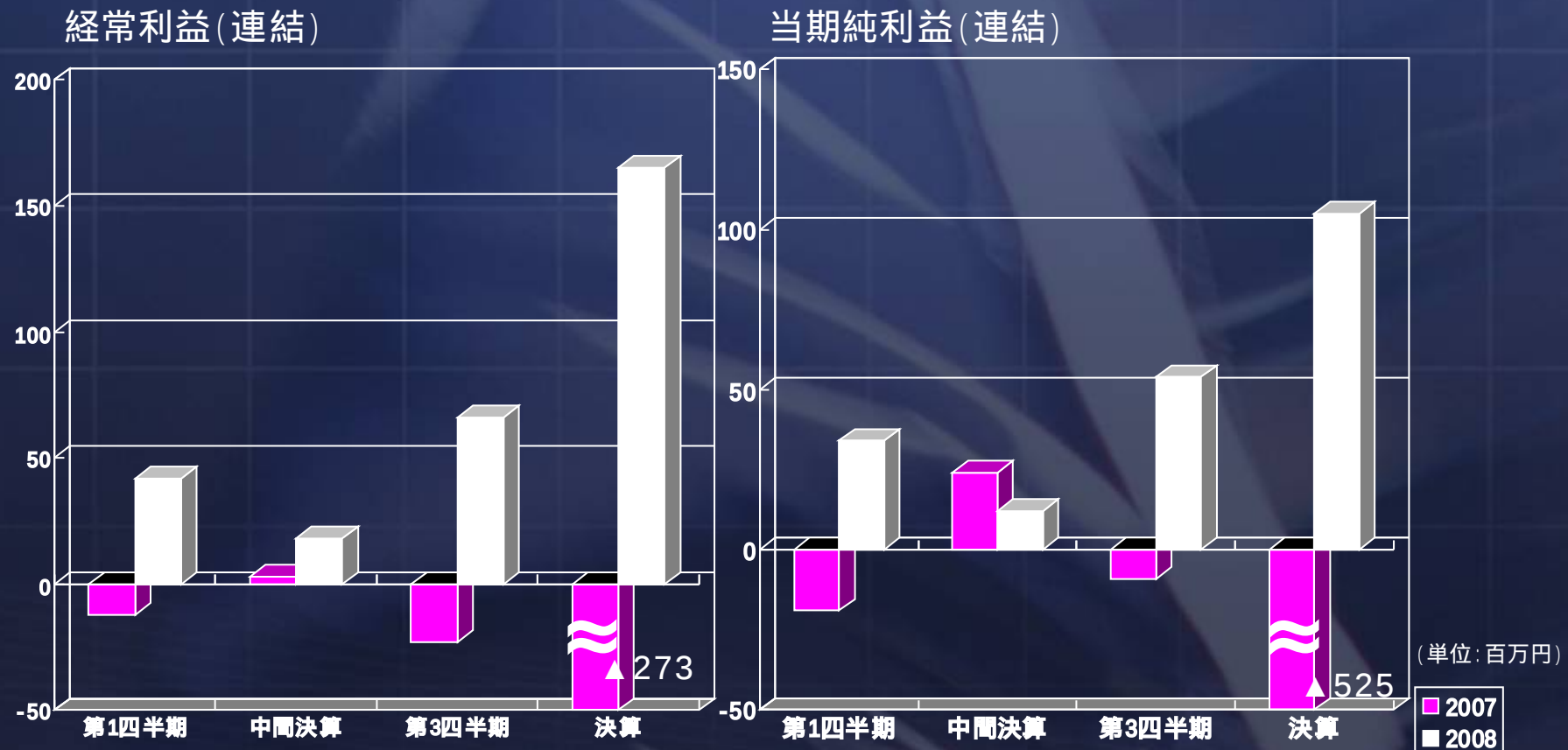
注) 2008年9月、第4四半期の数値は、2008年9月27日発表の業績見込であり、正式な決算発表については、2008年11月中旬の開示を予定しております。



利益を重視した結果減収となるも
通期で8000万の営業利益を確保見込

収益性の回復(2)

注) 2008年9月、第4四半期の数値は、2008年9月27日発表の業績見込であり、正式な決算発表については、2008年11月中旬の開示を予定しております。

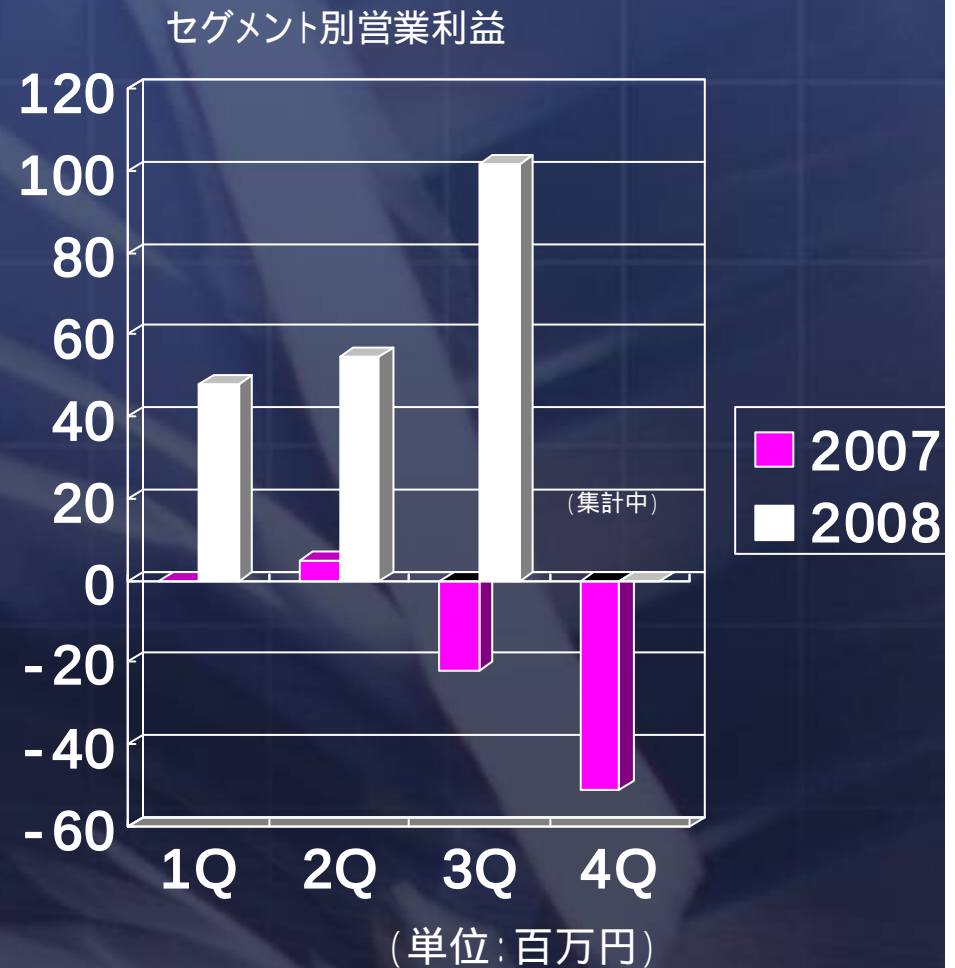


投資事業の持分適用利益が大きく貢献
最終利益は1億円超を見込む

収益性の回復(3)

コンテンツ事業の収益増加

- 2008年9月度3Qまででコンテンツ事業の収益は大幅に回復
- カードゲーム事業、映像事業など収益事業が寄与、3Q時点で1億円を超える営業利益を計上



* 2008年4Qについては集計中につき
本資料には記載していません

収益性の回復(4)

投資育成事業の収益貢献

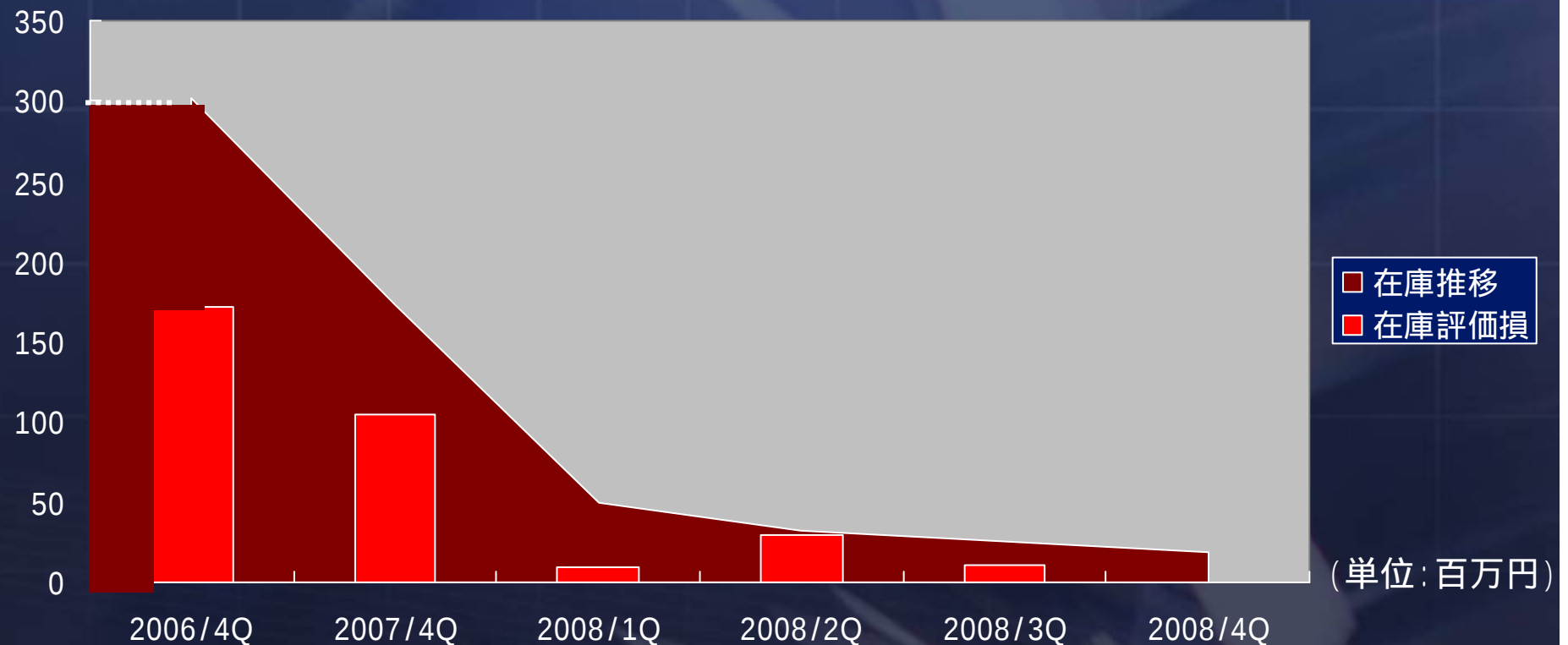
- 昨年より開始したエンジンの投資育成事業が連結収益に大きく貢献、エンジンも単年度黒字に転換見込
- 特にグループリース社の持分適用利益は本決算で61百万円の見込と経常利益を大幅に押し上げる

(単位:百万円)

B/Sの健全化(1)

物販事業 在庫の圧縮と健全化

エンジンの物販在庫と評価損発生金額

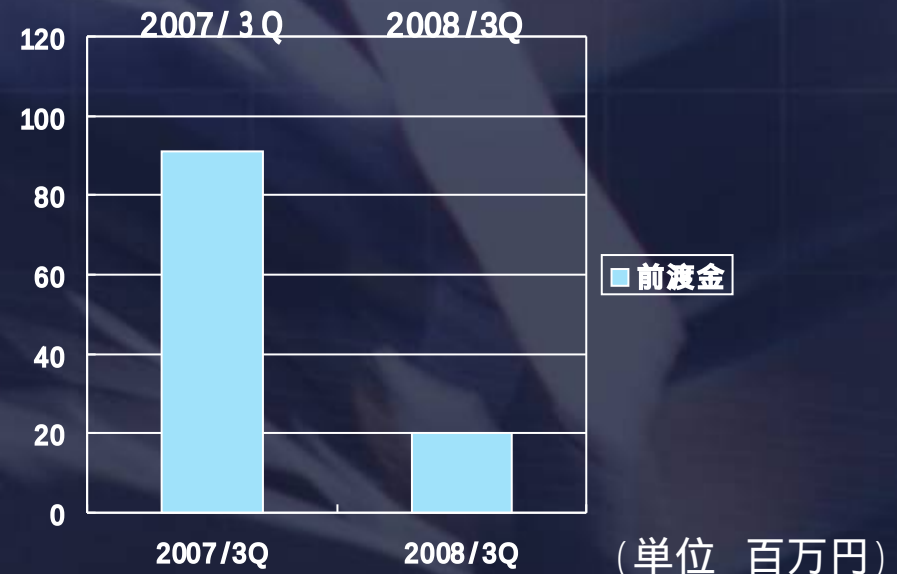
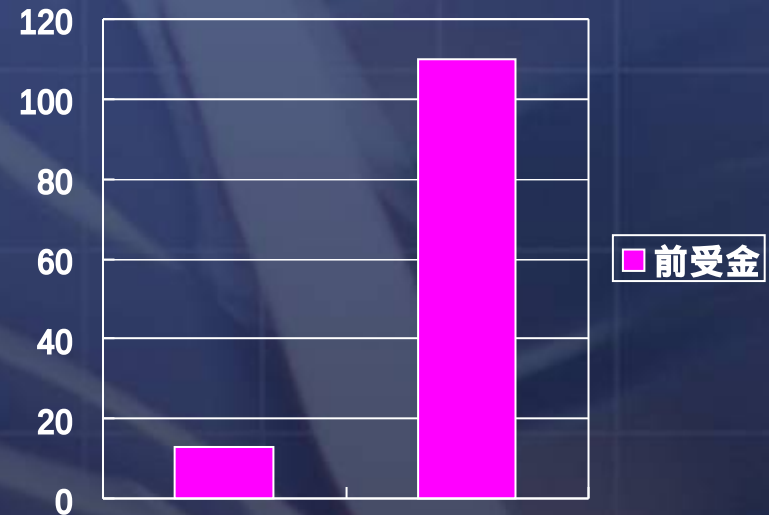


在庫をピーク時の10分の1まで圧縮
売上比で業界標準値にいたる健全化を達成

B / Sの健全化(2)

契約管理の強化による財務体質改善

- 前受金の増加
 - 契約管理・交渉の徹底により受託制作における前受金受領の比率が向上
- 前渡金の減少
 - 前渡金については、管理の厳格化と不良資産の減損の結果、大幅に減少

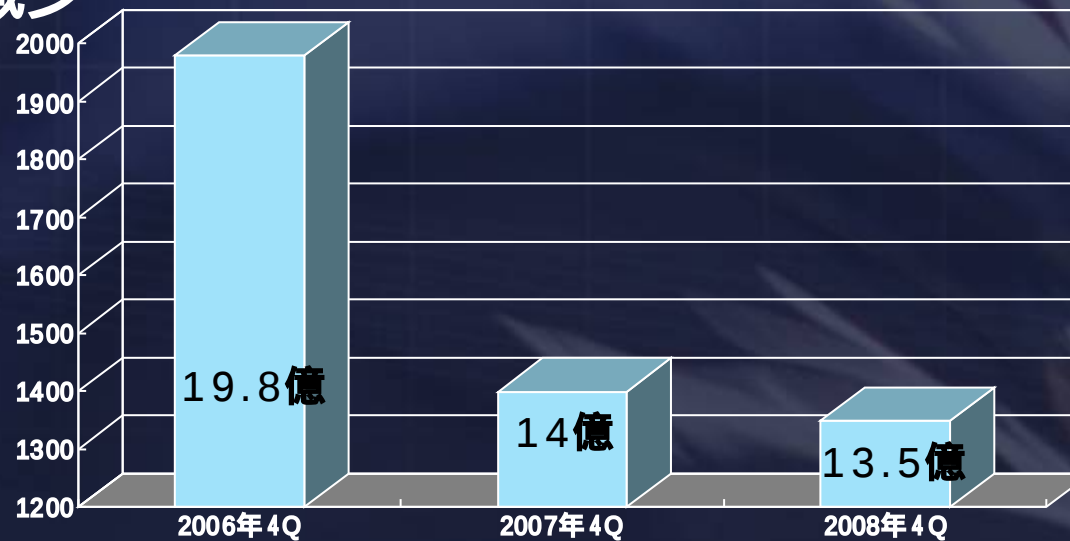


B / Sの健全化(3) 財務の安全性向上

自己資本率の増加



負債の減少



注) 2008年9月、第4四半期の数値は、
2008年9月27日発表の業績見込に基づくもの
であり、正式な決算発表については、2008年
11月中旬を予定しております

(単位: 百万円)

連結キャッシュフローの推移

単位(百万円)

	2007/2Q	2007/3Q	2008/1Q	2008/2Q	2008/3Q
営業活動による キャッシュフロー	118	204	36	24	6
投資活動による キャッシュフロー	102	108	1,184	1,339	1,330
財務活動による キャッシュフロー	348	71	0	60	150

営業キャッシュフローはプラスに転換
投資の強化により資本を積極活用

新経営方針について

新たなウェッジHDグループへ



- 「クリエイティブ・ビジネス」を支える
ホールディングス会社として
コーポレート・イメージをリニューアル

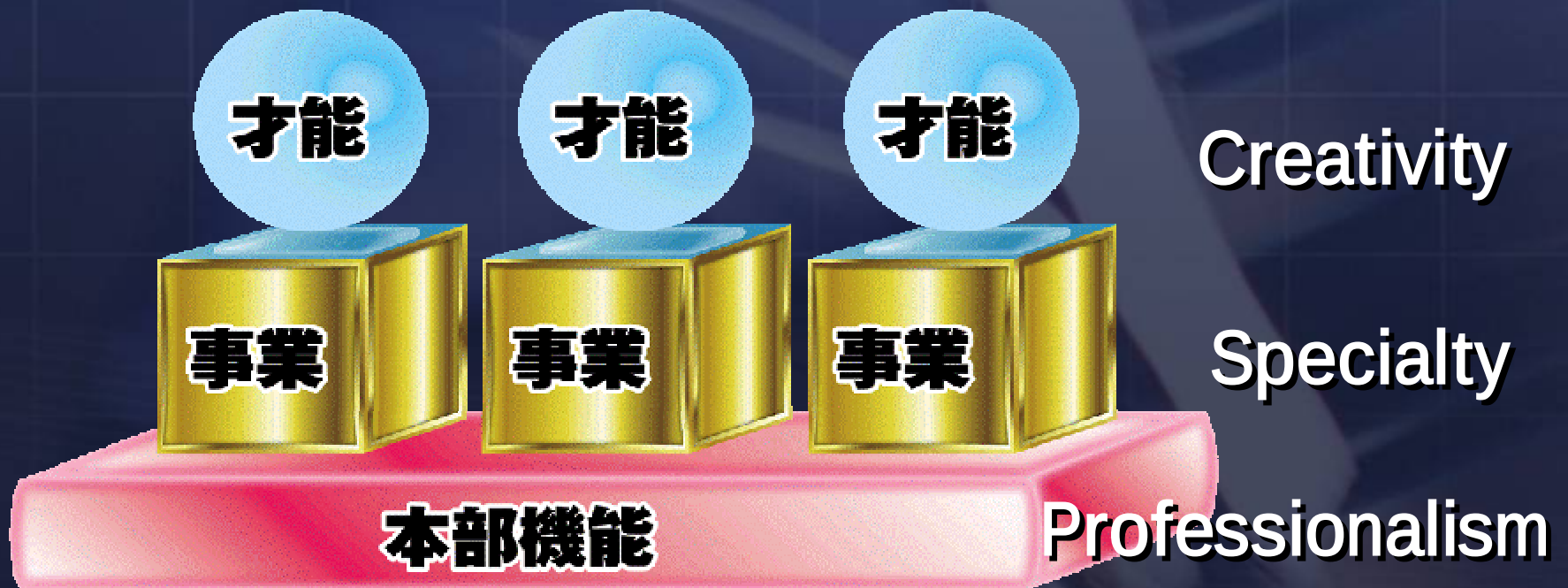
ホームページを刷新



- 新しい企業ビジョンに従い10月1日ホームページを刷新
- 財務情報などIR関係情報を充実

Creative Stage Company

- 世界のクリエイティブな才能が
最高に活躍する「ステージ」を創出します。



本部と事業での協力体制確立



競争優位の実現へ

- 当社グループを取り巻く事業環境

コンテンツ投資の回収等に
事業リスクは高まる傾向

少子化やメディアの変遷等
市場構造の変化



- 本部力の強化による
「経営力での優位性」の実現
- 事業部門の活性化による
「市場開拓力での優位性」の実現

「経営力での優位性」の実現

- 本部の経営管理体制の強化を継続的に実施
 - 財務・会計・法務など経営管理領域は、事業環境変化により重要性が向上
 - 本部人員を昨年比で約2.5倍に増強、専門性の高い人員を育成し、本部機能は業界最高レベルへ
 - 事業側のニーズを理解した本部サービスを構築
 - 外部のクリエイター、パートナーからも魅力的な事業者となり事業拡張に繋げる

「市場開拓力」での優位性の実現

- 事業部門の活性化を推進

- 本部の経営支援の下で、事業部門は本業に注力、権限委譲も進め、組織の活性化を推進
- 既存の経営支援に加え、新たに2008年9月にウェッジHD本社内に「事業開発本部」を設置、事業部門と協力したインキュベーション力を強化
- パートナー、関連グループ会社と協力し海外市場展開を推進を本部からも支援

今後の事業展開におけるテーマ

- 事業ポートフォリオの拡大と強化
 - コンテンツ事業の管理強化と積極投資は継続
 - 投資育成事業の事業機会を最大活用、拡張へ
 - 物販事業の再生に向け営業強化へ
- M & Aによる事業機会の拡大
 - 経営支援による業績改善の有効性が高い事業に関しては投資を積極的に検討
 - M&Aによるコンテンツ資産の獲得も積極的に検討

ご清聴ありがとうございました

弊社IRに関するお問い合わせ先

株式会社ウェッジホールディングス
経営管理本部

TEL: 03-5217-0721

FAX: 03-5217-0722

wedge-ir@wedge-hd.com

* 本資料には将来に関する記述が含まれていますが、これらの記述は将来の業績を保障するものではありません。また、本資料の内容に関しては未監査であり、その内容の正確性および確実性を保障するものではありません。