



**株式会社ウェッジホールディングス
新中期経営計画
「ウェッジホールディングス アクセルプラン2012」**

2012年 6月27日



www.wedge-hd.com

沿革と事業の変化

沿革

- 2001年10月 株式会社ブレインナビとして設立
 - » 編集プロダクション事業を中心に展開
- 2004年1月 大阪証券取引所ヘラクレス市場(現JASDAQ)に株式上場
 - » 翌年に向け、物販事業、投資事業へとM&Aを含め事業領域を拡大

- 2005年7月 会社分割により株式会社ウェッジホールディングスとして持ち株会社に移行
 - » その後一部の子会社の吸収により事業持ち株会社化
 - » 2007年9月期まで3期連続の赤字が続く業績低迷期に

2001～2004

設立と
上場期

2005～2007

業績
低迷期

2008～2011

経営
改革期

2012～

新たな
成長へ

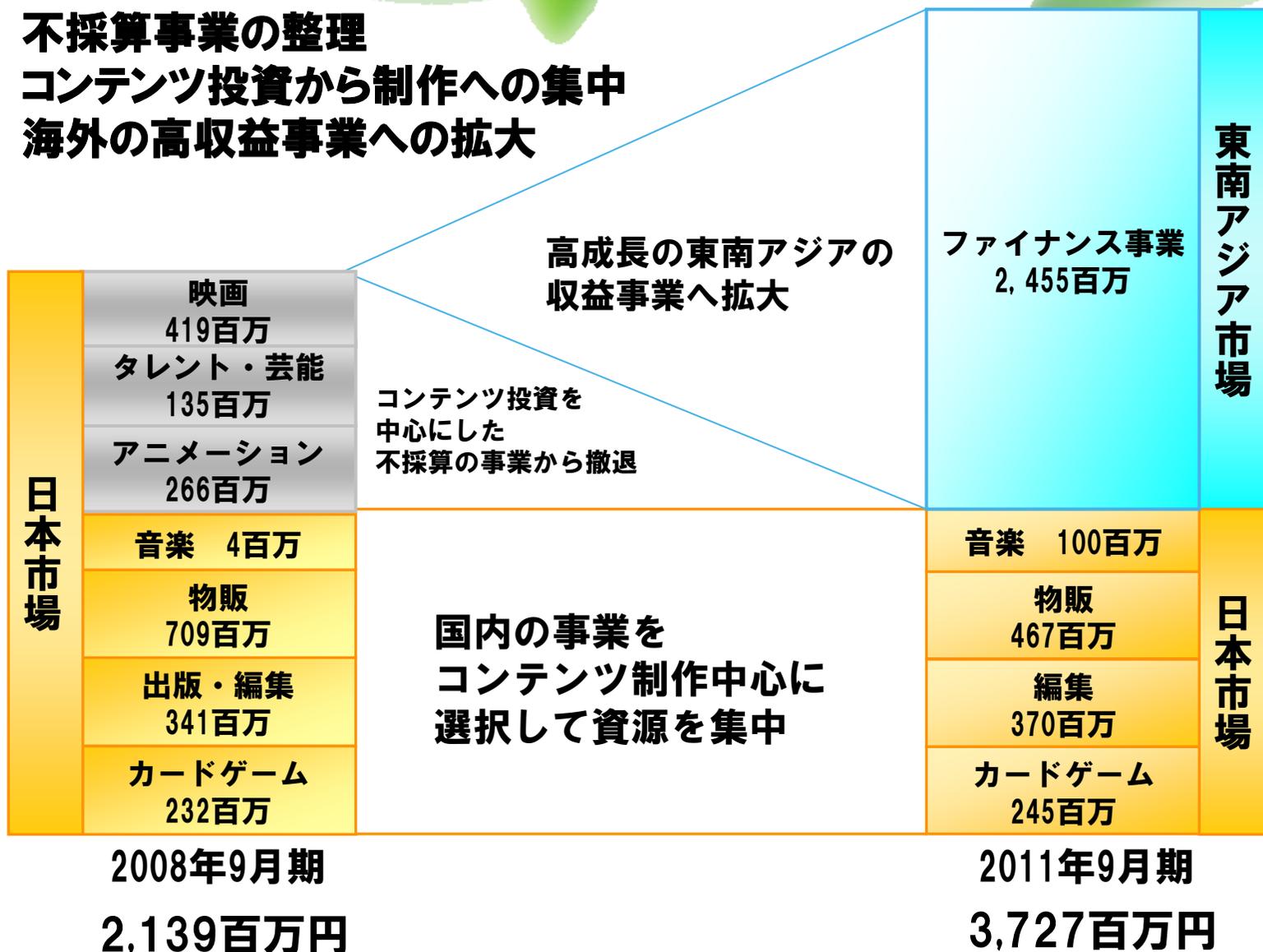
- 2007年12月 経営体制を変更、改革に着手
- 2008年11月 2008年9月期、黒字転換
- 2009年1月 シンガポールにEngine Holdings Asiaを設立、東南アジアへの投資基盤に
- 2009年7月 タイ株式市場一部上場ファイナンス会社 Group Lease PCLを連結子会社化、ファイナンス事業に拡大

2008年当時のグループ事業の課題

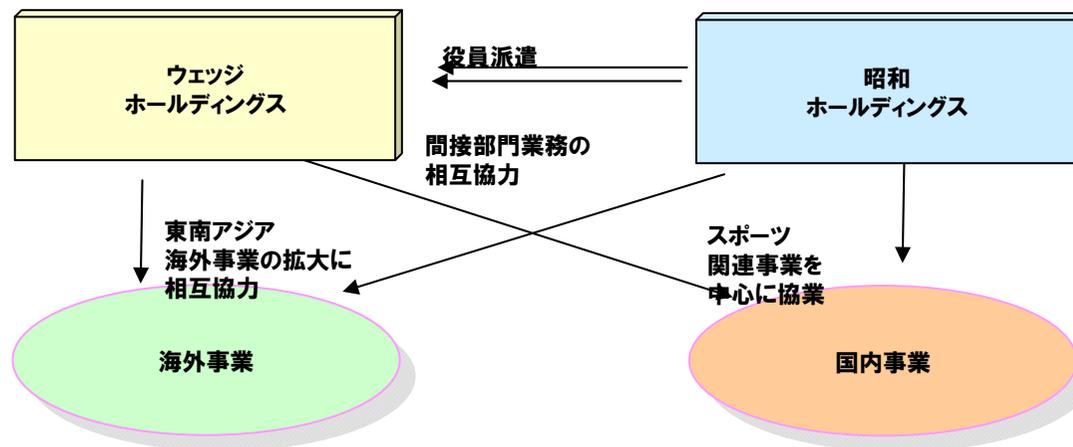
- ❖ **投資の偏重による多額の損失発生**
 - 物販在庫損失などリスク管理の不足
 - 不安定なコンテンツ投資への偏重
- ❖ **脆弱な事業基盤と各事業の低採算**
 - 多数の小規模不採算事業と本部機能の整備不足
 - グループ内連携の不足
- ❖ **国内市場への偏重**
 - 各事業が縮小均衡傾向の日本国内で展開

改革による事業構造変化と成長

- ❖ 不採算事業の整理
- ❖ コンテンツ投資から制作への集中
- ❖ 海外の高収益事業への拡大



昭和HDグループとの提携強化



SHOWA
Showa Holdings Co., Ltd.

昭和HDグループとの提携推進による効果

- 経営資源の有効活用と本部機能強化
- 海外事業活動での連携推進

今後の経営方針



基本方針

❖ 改革方針を継続しつつ、現在の経営環境に合わせた一層の推進

コア事業への 集中

- ・より重点となる事業に集中して資源投下する
- ・その他の事業については、外部パートナーとの協業等を推進

新市場開拓の 推進

- ・コア事業にある機会を活かした積極的な新市場開拓を行う

コア事業への集中

❖ 2つの事業を最重要コア事業と定義

ファイナンス事業

- ・秀逸なビジネスモデルによる高い収益性
- ・経営改革進展で事業拡大
- ・ASEAN市場の成長

コンテンツ事業

- ・優良コンテンツの取引実績に基づく高い収益体質
- ・コンテンツ市場の厳しい経営環境下で対応続けた優位性
- ・各種関連新市場の拡大と環境変化

新市場開拓の推進

❖ 各コア事業で新しい市場開拓に向けた活動を強力に推進

ファイナンス事業

ASEAN 新市場の開拓

- ・ARFC Visionに基づくASEAN各国新市場の開拓
- ・タイ国内での営業強化による市場開拓

コンテンツ事業

コンテンツの マルチ化で 市場開拓

- ・コアコンピタンスとしての「編集力」を活かしマルチプラットフォームへの対応力を強化
- ・コンテンツの多元化推進による新市場開拓

ファイナンス事業の事業方針

アジア草の根経済発展の原動力 マイクロファイナンス



成長市場への水平展開による飛躍的な事業開拓

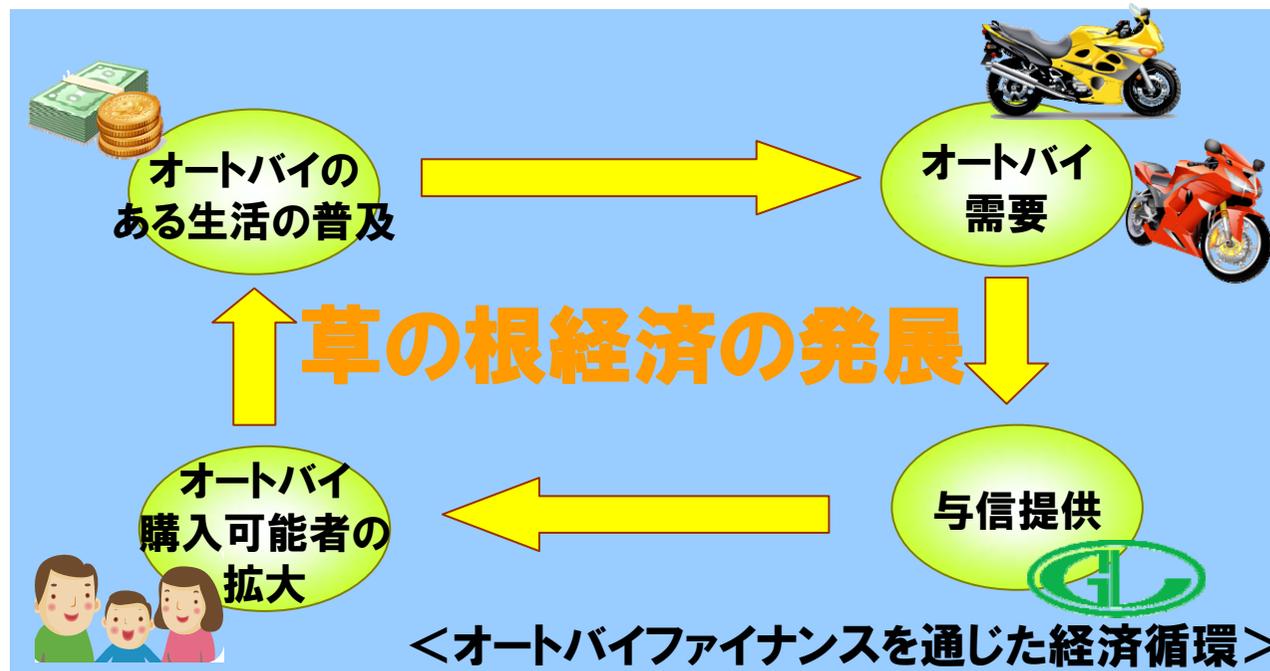


ファイナンス事業
オートバイファイナンス



ファイナンス事業の役割

- ❖ マイクロファイナンスにより購入可能な消費者を創出
- ❖ 普及と更なる需要喚起の好循環
- ❖ 生産財へのファイナンスが経済成長を推進
- ❖ 生活水準の向上とともにファイナンス市場も拡大



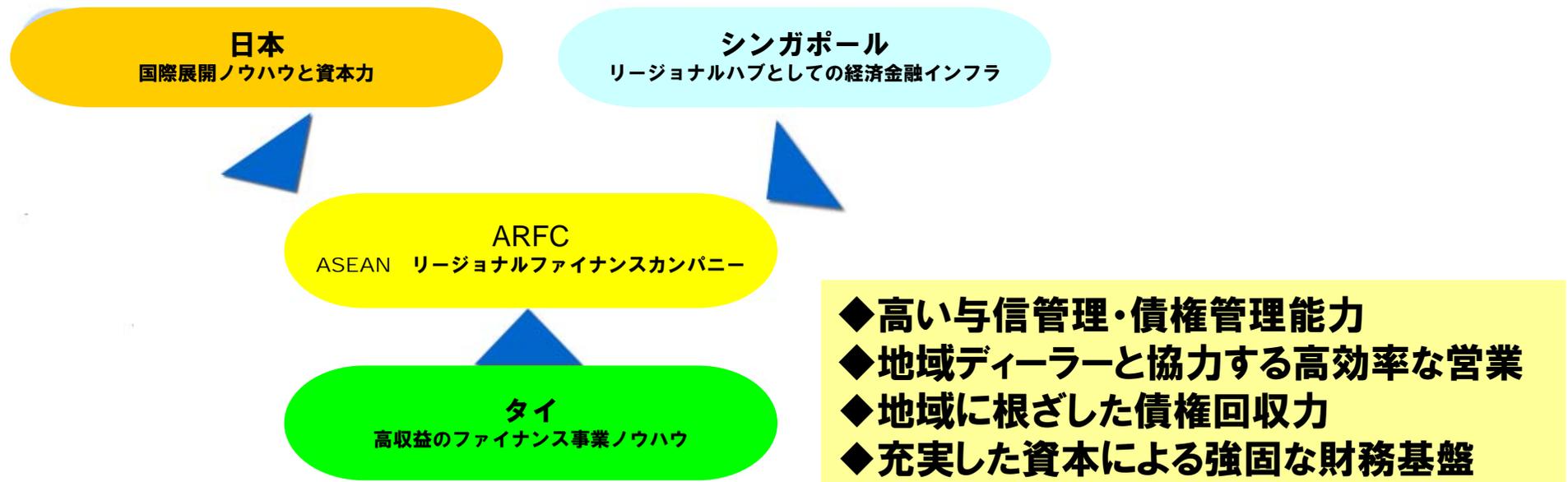
ASEAN各国の草の根経済インフラへ

ASEAN 新市場開拓

❖ ARFC Vision

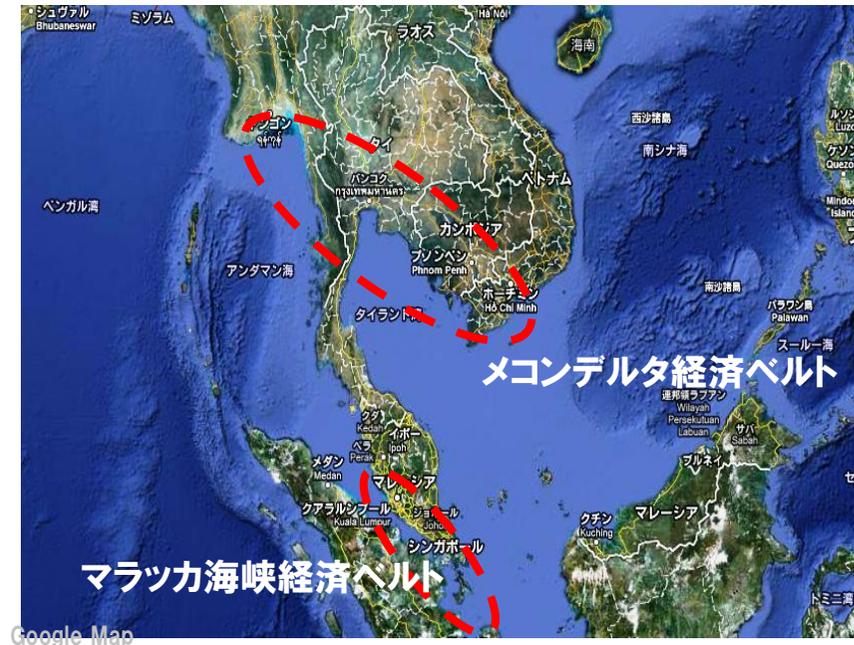
■ ASEAN Regional Finance Companyとしての展開

- タイでの地域に密着したファイナンス事業のノウハウを、日本とシンガポールの資源で、ASEAN地域にグローバルに展開する「グローバル」ビジネスへ



ターゲット市場と目標

- ❖ **メコンデルタ経済ベルト・マラッカ経済ベルトを中心にした市場への展開へ**



<現在の目標>

- ◆2012年以内に2カ国以上に進出
- ◆今後5年では現在のタイ市場と比べて海外でのポートフォリオを8倍以上に
- ◆タイ市場でも5年以内でポートフォリオを現在の2倍に

コンテンツ事業の事業方針

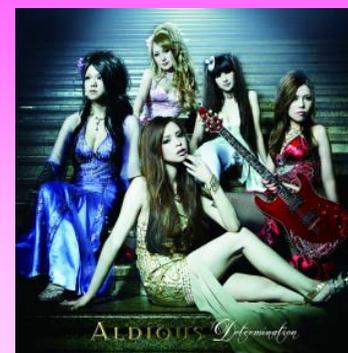
世界の時間をワクドキで埋め尽くす



つながり、専門性、編集力と「作品への愛」

コンテンツ事業

- カードゲーム
書籍制作・出版
- 音楽事業



市場をめぐる課題

従来のコンテンツ市場でのフォーマット

書籍・雑誌

CD販売

家庭ゲーム
携帯ゲーム

従来市場の縮小と新市場への移行

新たに市場から求められるフォーマット

書籍・雑誌

CD販売

家庭ゲーム
携帯ゲーム

電子書籍

音楽配信

ソーシャルゲーム
スマートフォン

プラットフォームや
ハードが乱立

誰が勝者になるか読めない「不確実の時代」

マルチ・プラットフォームに対応できる
「編集力」を強化し続ける

コンテンツ事業の好循環モデル

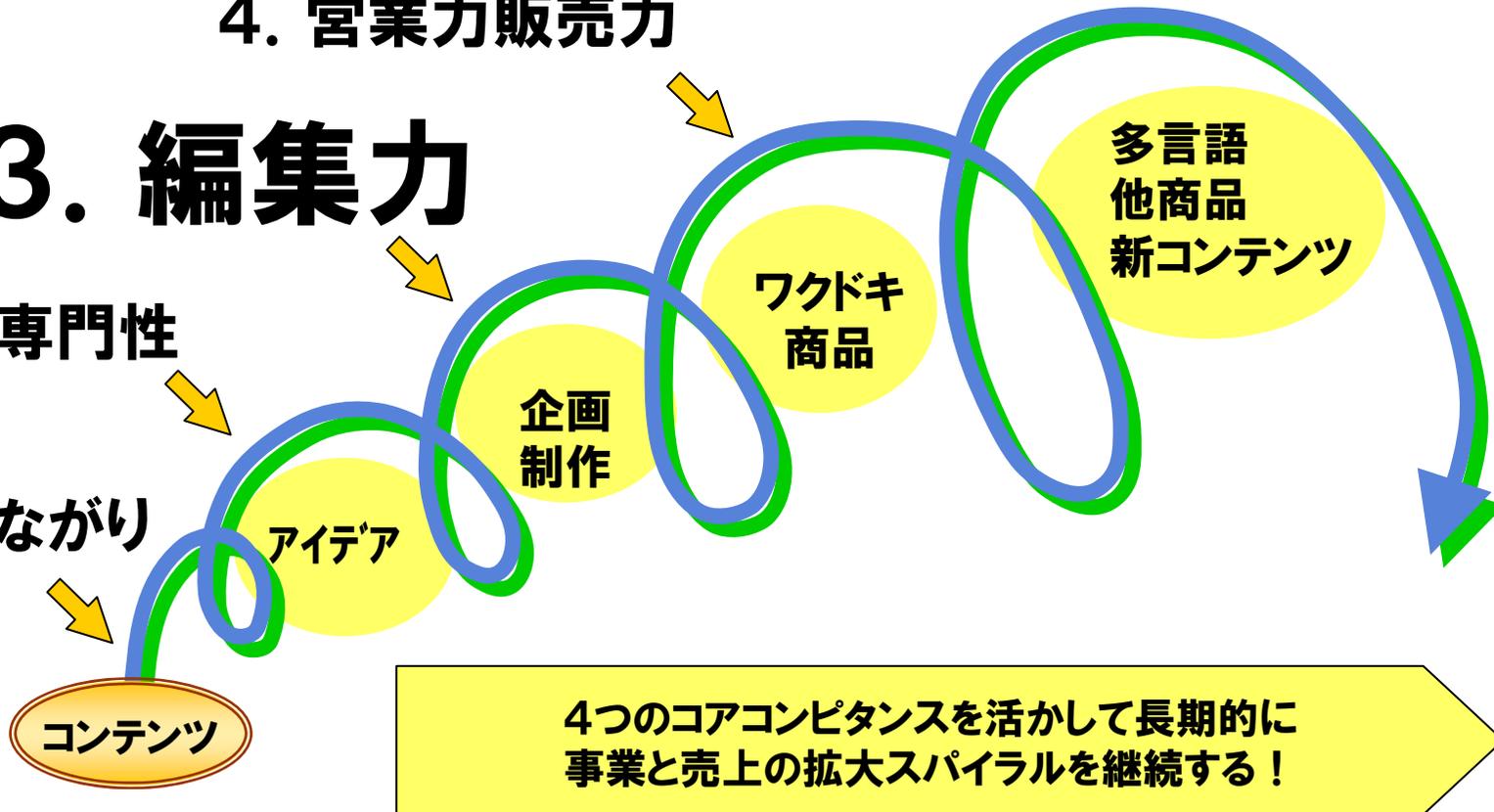
「編集力」を核としてコンテンツの仕入強化と
既存コンテンツのマルチ化(用途拡大)継続する

4. 営業力販売力

3. 編集力

2. 専門性

1. つながり





コンテンツ事業 基本方針

①「組織力向上」

人的資源の強化と組織的編集力・企画力の向上を通じて
商品のQCD を向上する

②「新市場開拓」

デジタルコンテンツの新フォーマットを始めと新しい市場の
開拓に継続的に資源を投入する

③「新コンテンツ獲得」

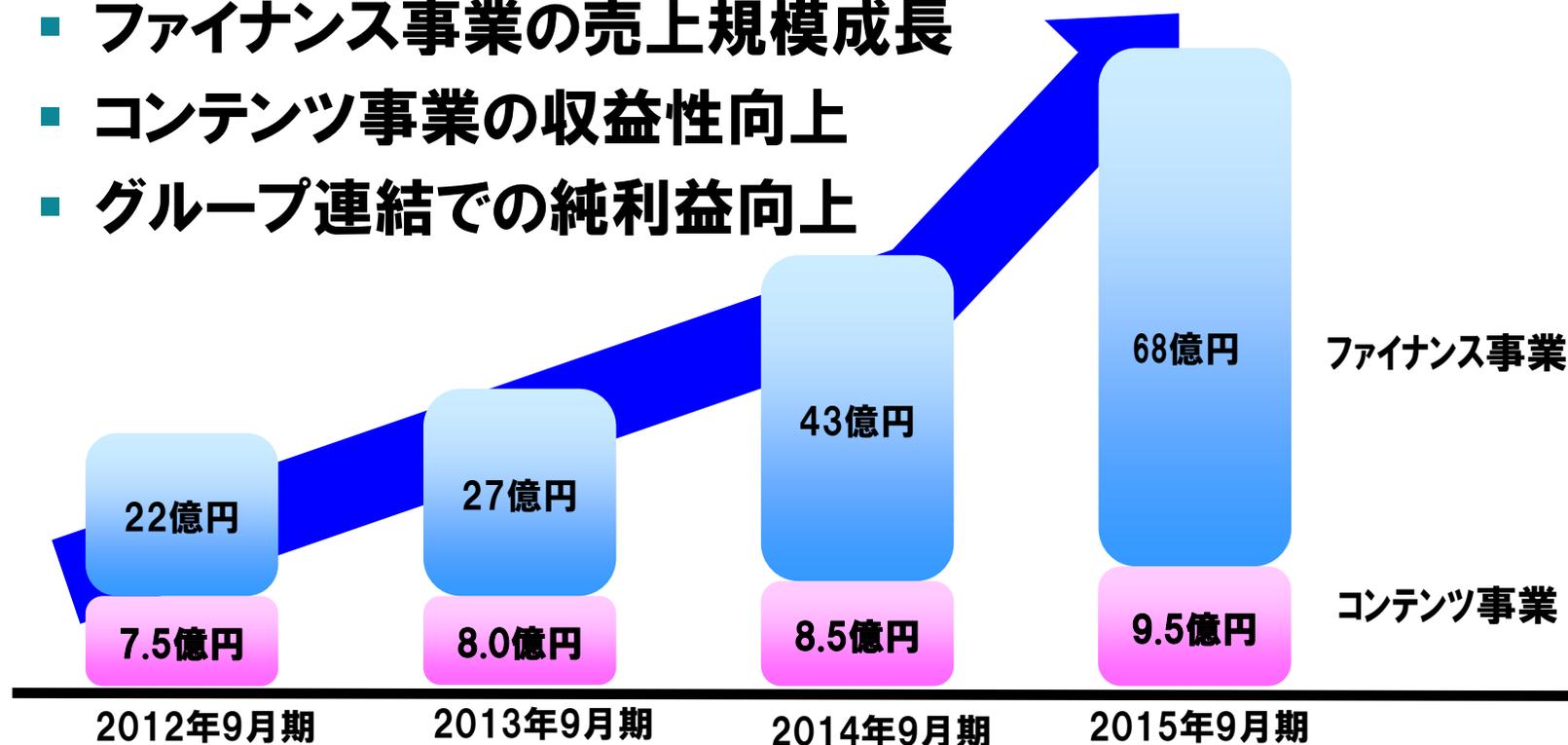
次々に生み出されるコンテンツを獲得し、
クリエイターとのつながりを強化する

業績方針とロードマップ

コア事業の売上 ロードマップ°

❖ 財務指針

- ファイナンス事業の売上規模成長
- コンテンツ事業の収益性向上
- グループ連結での純利益向上



業績ロードマップ





Thank you!

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: 03-6225-2161 / FAX: 03-3548-0566
wedge-ir@wedge-hd.com
<http://www.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証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証するものではありません。