

# 2006年3月期 決算説明会

[05年4月～06年3月]

2006年5月9日  
株式会社 ハドソン

# 目次

---

---

## 1. 06年3月期 決算の概況

|               |     |
|---------------|-----|
| 連結決算ハイライト     | P5  |
| セグメント別連結売上/利益 | P6  |
| NC事業1         | P7  |
| NC事業2         | P8  |
| CC事業1         | P9  |
| CC事業2         | P10 |
| 通期の損益・財務状況    |     |
| 総括1           | P11 |
| 総括2           | P12 |
| 総括3           | P13 |

## 2. 07年3月期 各事業の重点施策

～今後の取り組み～

|                                 |         |
|---------------------------------|---------|
| 連結業績予想                          | P15     |
| セグメント別連結業績予想                    | P16     |
| 経営方針と今後の課題                      | P17     |
| 1.音楽配信・ポータル事業の展開                | P18～P21 |
| 2-1.ゲーム事業の強化(モバイル・PC向け)         | P22     |
| 2-2.ゲーム事業の強化(CC・自社ブランド)         | P23～P25 |
| 2-5.ゲーム事業の強化(CC・RSD)            | P26     |
| 3-1.事業領域を超えたコンテンツの展開            | P27     |
| 3-2.                    成功事例:桃鉄 | P28     |
| 4.海外事業の拡大                       | P29     |
| 5.財務体質の改善                       | P30     |

## 免責事項(将来予測に関する注意事項)

---

---

本資料は、証券取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。

また本資料に記載されている、当社の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。これらの記述は、本資料が作成された時点で入手可能な情報から得られた当社の経営陣の判断に基づいています。しかしながら、将来的に当社の事業を取り巻く環境が、様々な要素によって大きく変動することも考えられます。

従って、本資料のみに依拠して投資判断されますことは、お控え下さいますようお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

# 06年3月期 連結決算概況

---

# 06年3月期 連結決算ハイライト

**前期(05年3月期)の多額の損失計上から、黒字化を達成**  
～ 売上・利益ともに、前年実績を上回りました～

単位:百万円(単位未満切捨)

|      | 05年03月<br>通期実績 | 06年03月<br>通期実績 | 前年比<br>(増減率) | 06年03月<br>期初計画<br>(2005/5/9発表) | 計画比<br>(増減率) |
|------|----------------|----------------|--------------|--------------------------------|--------------|
| 売上高  | 11,820         | 14,439         | 22%          | 12,000                         | 20%          |
| 営業利益 | -1,431         | 899            | -            | 300                            | 200%         |
| 経常利益 | -1,364         | 878            | -            | 300                            | 193%         |
| 当期利益 | -8,239         | 717            | -            | 300                            | 139%         |

# 06年3月期 セグメント別 連結売上/営業利益

ネットワーク・コンテンツ(NC)事業、コンシューマ・コンテンツ(CC)事業  
 ともに増収増益を達成  
 ~ NC事業は、過去最高の売上に ~

単位:百万円(単位未満切捨)

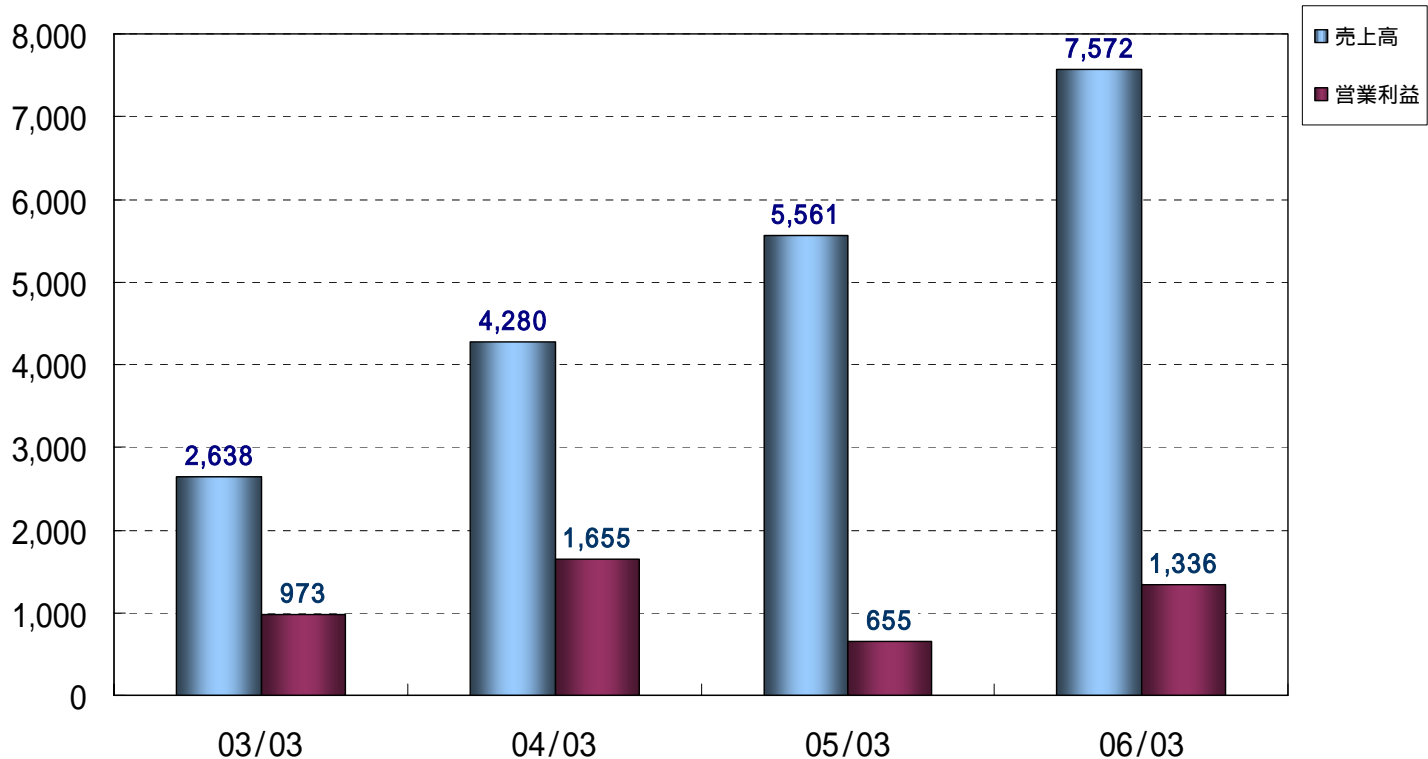
|        | 05年03月<br>通期実績 | 06年03月<br>通期実績 | 前年比<br>(増減率) | 06年03月<br>期初計画<br>(2005/5/9発表) | 計画比<br>(増減率) |
|--------|----------------|----------------|--------------|--------------------------------|--------------|
| 連結売上高  | 11,820         | 14,439         | 22%          | 12,000                         | 20%          |
| NC事業   | 5,561          | 7,572          | 36%          | 6,500                          | 16%          |
| CC事業   | 6,173          | 6,806          | 10%          | 5,500                          | 24%          |
| 連結営業利益 | -1,431         | 899            | -            | 300                            | 200%         |
| NC事業   | 655            | 1,336          | 104%         | 900                            | 48%          |
| CC事業   | -545           | 630            | -            | 600                            | 5%           |

# 06年3月期 セグメント別実績 < NC事業1 >

**NC事業:売上 期初計画 6,500百万円 実績 7,572百万円**  
~ 多くのタイトルで着実に売上を伸ばし、業績好調を下支え ~

単位:百万円(単位未満切捨)

NC事業の売上高・営業利益の推移



# 06年3月期 セグメント別実績 < NC事業2 >

## NC事業の増収・増益要因

### 1. 音楽配信サイトが堅調に推移

着うた®サイト「着信 うた 」、「着信 うた フル」、着信メロディサイト「取り放題 ¥100円」、  
(06年3月末 月次課金者数 167万人)

### 2. 「桃太郎電鉄」シリーズを中心にゲームも好調

「桃太郎電鉄TOKYO」(iモード 05年2月、EZweb 06年1月)

「桃太郎電鉄JAPAN」(iモード 05年11月)

(桃太郎電鉄シリーズ 06年3月末 月次課金者数 18万人)

その他、「シムシティ」など、多くのタイトルが着実に売上を伸ばした



全国マップで遊べる  
「桃太郎電鉄JAPAN」



3Dグラフィック×3Dサウンドを駆使した「Real 3D SnowBoard」

### 3. 海外での売上も着実に推移

米国の100%子会社 Hudson Entertainment Inc.が配信する、Hip-Hop専門の着信メロディ「THE SOURCE」シリーズや、「Bomberman」、「Super Bomberman」、「Blackjack」など、ゲームのダウンロード売上が好調に推移  
(05年3月期 売上 357百万円 06年3月期 売上 950百万円)





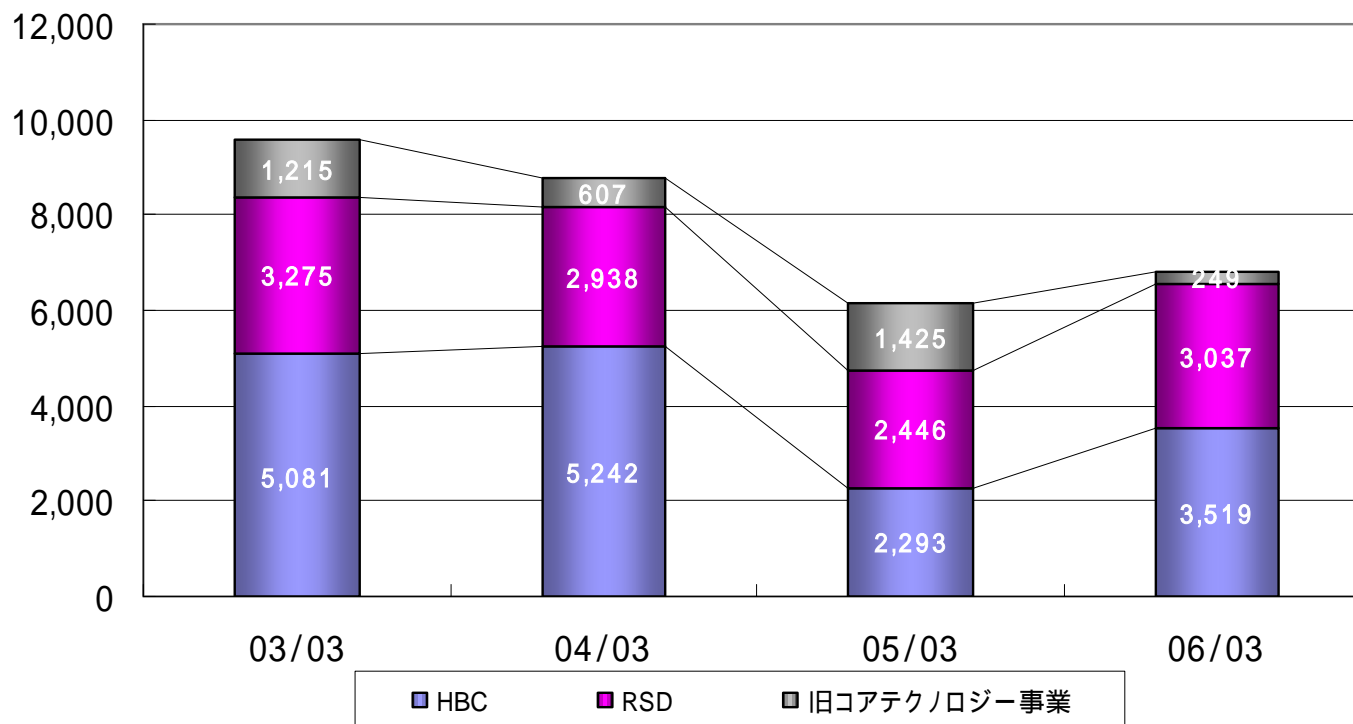
# 06年3月期 セグメント別実績 <CC事業1>

**CC事業:売上 期初計画 5,500百万円 実績 6,806百万円**  
～ 自社ブランド・受託開発ともに業績回復～

自社ブランド(HBC)ソフトの売上高は、前期(05年3月期)比で約53%増  
受託開発(RSD)は、売上30億円を確保し収益寄与

CC事業 売上高構成

単位:百万円(単位未満切捨)



注)「その他」の売上高については金額が小額のため表示していません。

# 06年3月期 セグメント別実績 < CC事業2 >

## CC事業の増収・増益要因

1. 自社ブランド(HBC)ソフト 売上計画 2,800百万円 売上実績 3,519百万円

国内の自社ブランドタイトル(新作) 21タイトル、94万本

| 機種  | タイトル                        | 計画   | 実績   |
|-----|-----------------------------|------|------|
| PS2 | 桃太郎電鉄15 五大ボンビ-登場!の巻         | 20万本 | 28万本 |
| PS2 | 天外魔境 NAMIDA                 | 20万本 | 20万本 |
| GBA | 桃太郎電鉄G~ゴ-ルドデッキを作れ!          | 8万本  | 8万本  |
| DS  | ボンバーマン                      | 6万本  | 7万本  |
| GBA | ハトツバ-ストコレクション 全6作           | 6万本  | 6万本  |
| DS  | DSバ-ズ'ルシリーズ 'SUDOKU 数独'など3作 | -    | 5万本  |
| PS2 | ボンバーマンランド'3                 | 4万本  | 4万本  |
|     | 他タイトル                       | 16万本 | 16万本 |
|     | 合計                          | 80万本 | 94万本 |



2. 受託開発(RSD)ソフト 売上計画 2,500百万円 売上実績 3,037百万円

任天堂の「マリオパーティ7」(GC用)は、ワールドワイドで約190万本の出荷実績

3. 海外向けタイトル(ライセンス販売)

北米、欧州向けにライセンス販売した、PSP用「RENGOKU」、PS2用「Bomberman Hardball」、

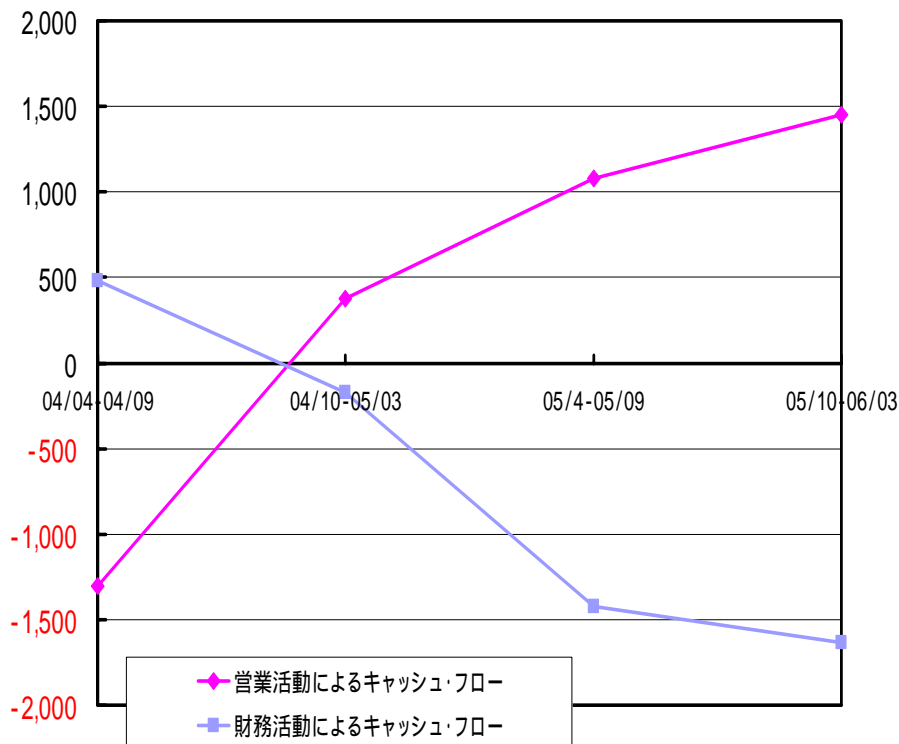
DS用「Bomberman」、などの売上本数 4タイトル 合計約42万本

注)上記の売上計画、実績については 旧CT事業を含んでおりません。(売上計画 200百万円 売上実績 249百万円)

# 06年3月期 通期の損益・財務状況 総括 1

## 1. 営業キャッシュ・フローの改善

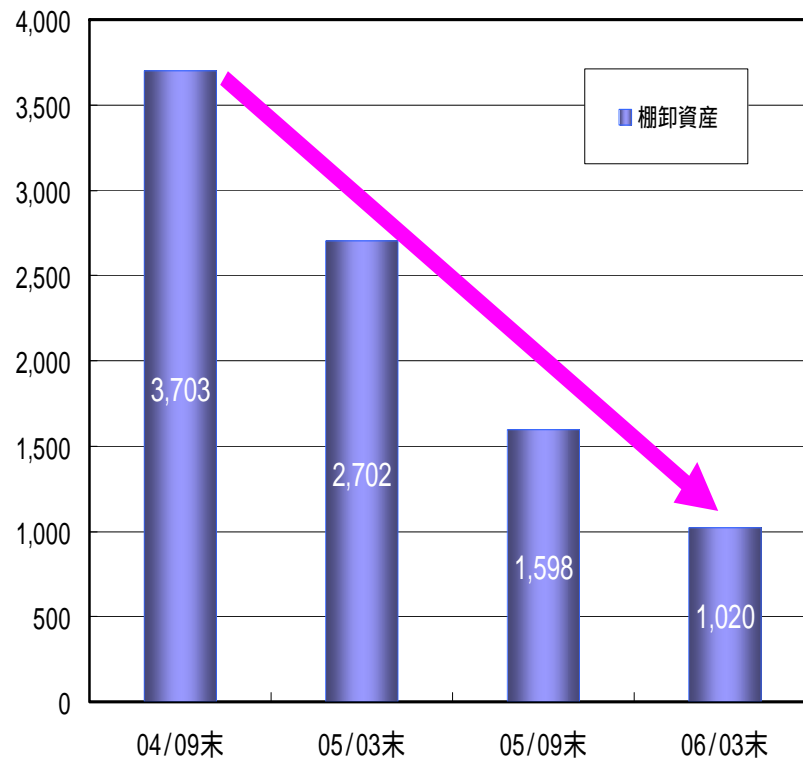
単位: 百万円 (単位未満切捨)



**25億37百万円** (06年3月末)

## 2. 棚卸資産の減少

単位: 百万円 (単位未満切捨)

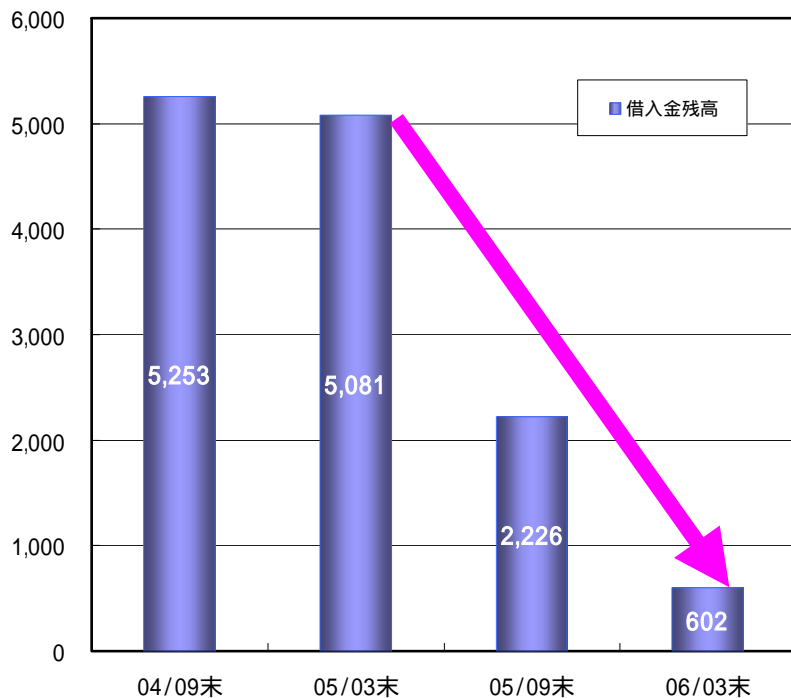


**16億82百万円減少** (05年3月末対比)

# 06年3月期 通期の損益・財務状況 総括 2

## 3. 借入金の減少

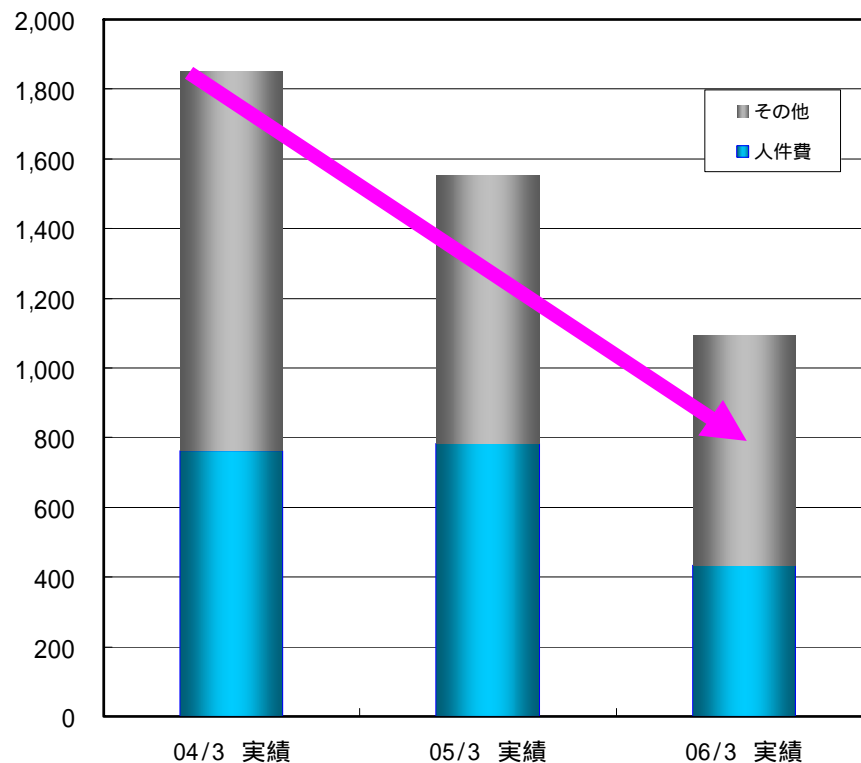
単位:百万円(単位未満切捨)



**44億78百万円削減 (05年3月末対比)**

## 4. 販管費の削減

単位:百万円(単位未満切捨)



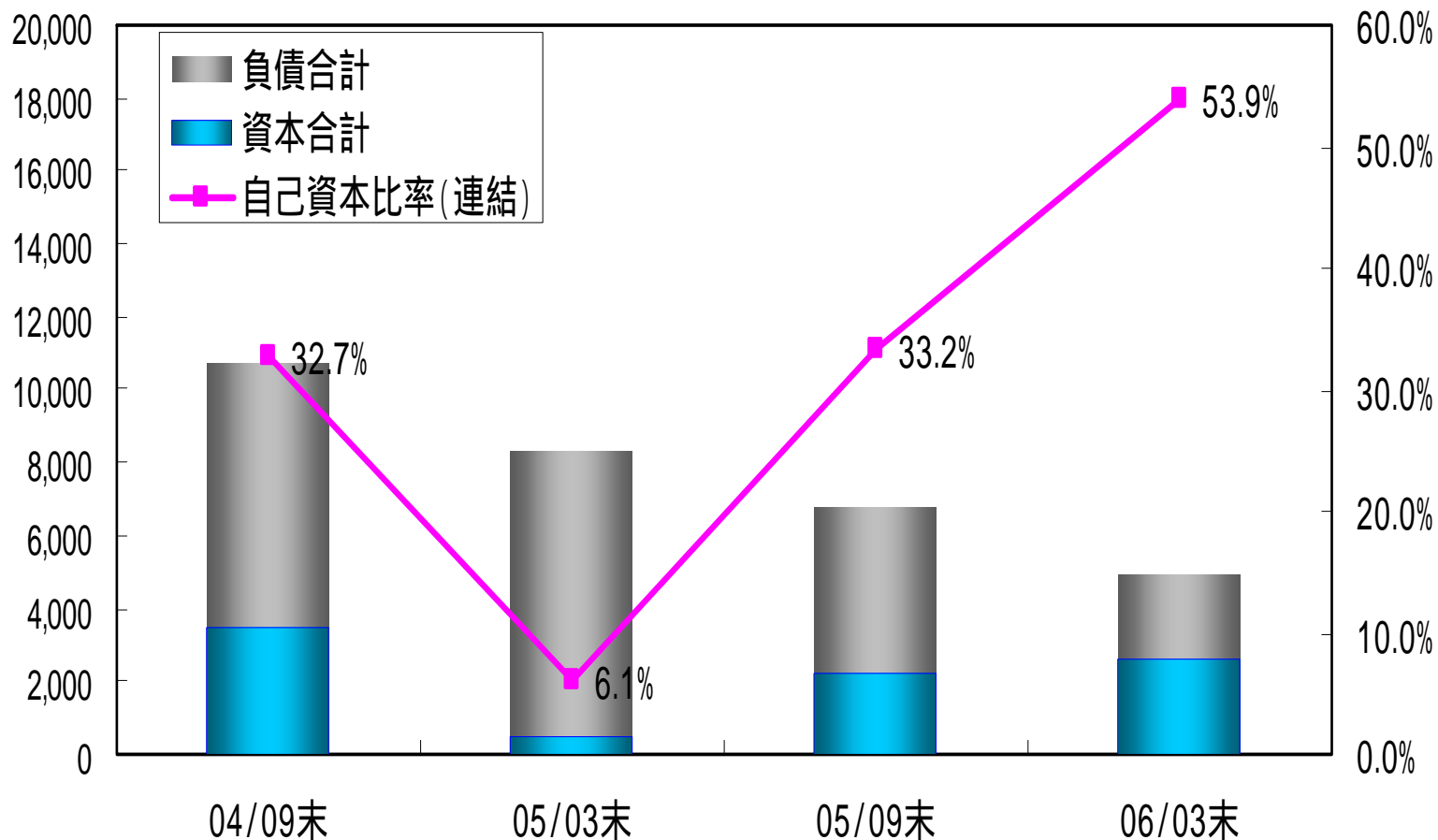
**15億 11億へ 販管費を大幅削減**

\*注)販管費の算式 = 損益計算書上の「販売費及び一般管理費」 - 「事業にかかわる直接費用(販売手数料、広告販促費等)」

# 06年3月期 通期の損益・財務状況 総括 3

## 自己資本比率の回復

単位:百万円(単位未満切捨)



**07年3月期  
各事業の重点施策~今後の取り組み**

---

# 07年3月期 連結業績予想

**連結売上高154億円、営業利益12億円を計画**  
～ 利益を生み出す企業体質への改善～

単位:百万円(単位未満切捨)

|      | 06年3月期<br>通期実績 | 07年3月期<br>通期予想 | 前期比<br>(増減率) |
|------|----------------|----------------|--------------|
| 売上高  | 14,439         | 15,400         | 7%           |
| 営業利益 | 899            | 1,200          | 33%          |
| 経常利益 | 878            | 1,200          | 37%          |
| 当期利益 | 717            | 1,600          | 123%         |

# 07年3月期 セグメント別連結業績予想

**NC事業は増収増益で過去最高を更新、  
CC事業も増益を見込む**  
～ 確実な売上と、利益の拡大を目指す ～

単位:百万円(単位未満切捨)

|        | 06年3月期<br>通期実績 | 07年03期<br>通期予想 | 前期比<br>(増減率) |
|--------|----------------|----------------|--------------|
| 連結売上高  | 14,439         | 15,400         | 7%           |
| NC事業   | 7,572          | 8,920          | 18%          |
| CC事業   | 6,806          | 6,420          | -6%          |
| 連結営業利益 | 899            | 1,200          | 33%          |
| NC事業   | 1,336          | 1,500          | 12%          |
| CC事業   | 630            | 800            | 27%          |



# 07年3月期 経営方針と今後の課題

---

---

**セグメントを越えた事業運営と高収益体質への改善**  
営業利益率の早期10%達成、中期的には20%確保を目指す

## 1. 事業運営の改革

### 1) 音楽配信・ポータル事業の展開

携帯電話とネット(i-revo)で音楽配信からeコマースまで、  
着うたフル、ミュージックICEによるダウンロードサービスとeコマース

### 2) ゲーム事業の強化

NCとCCの事業セグメントを超えた強化

### 3) 海外事業の拡大

前期より本格的に取組み開始、拡大するマーケットへの対応が課題。

## 2. 財務体質の改善

キャッシュフローの確保、安定的財務基盤の構築、本社費の抑制

# 1. 音楽配信・ポータル事業の展開 (NC-1)

音楽配信・ポータル事業

06年3月期 売上 36億円(実績)

07年3月期 売上 50億円(計画)

着うた、着うたフル、着メロ提供



iモード、EZweb、Vodafone live! 3キャリアで



**THE SOURCE**

フリーマガジンを創刊  
音楽配信サイトを構築

全国主要CDショップなど約1,000店で配布中の

「THE SOURCE JAPAN」創刊号



**i-revo**

「i-revo MUSIC ICE」

音楽のダウンロード配信: CD・DVDパッケージ販売



「i-revo MOVIE ICE」

映像のダウンロード配信: 映画・TV番組のDVD  
パッケージ販売



\*「着うた®」は株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標です。  
\*「The Source」はThe Source Enterprises Inc.の登録商標です。

## 1-2. 音楽配信・ポータル事業の展開 (NC-1)

### 携帯電話(モバイル)での音楽配信

着うた<sup>®</sup>サイト「着信 うた 」

iモード、EZweb、Vodafone live!で提供中

着うたフル<sup>®</sup>サイト「着信 うた フル」

EZweb、Vodafone live!で提供

iモードで6月に提供開始予定

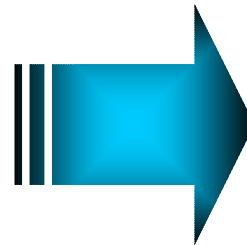
着信メロディサイト「取り放題 ¥100」

iモード、EZwebで提供中

Vodafone live!で7月に提供開始予定

コーナー展開の拡充(アニメ楽曲、アジアのアーティスト等)

原盤権の獲得、版元との交渉の一本化(携帯+PC)



## 1-3. 音楽配信・ポータル事業の展開 (NC-1)

# i-revo

インターネットレポリューション社の新総合ポータルサイト「i-revo」([www.i-revo.jp](http://www.i-revo.jp))内でハドソンの企画・制作による音楽・映像コンテンツ配信とパッケージ商品のeコマース。

PCとの連動 : (e-コマースとの連動 = ポイント制・着うた着メロプレゼント)

「i-revo MUSIC ICE」(音楽のダウンロード配信、CD・DVDパッケージ販売)

「i-revo MOVIE ICE」(映像のダウンロード配信、映画・TV番組のDVDパッケージ販売)

i-revo MUSIC ICE



i-revo MOVIE ICE



## 1-4. 音楽配信・ポータル事業の展開 (NC-1)



### 「THE SOURCE」を 日本でも展開

全米人気No1のHip-Hop専門雑誌

「THE SOURCE」の日本版

「THE SOURCE JAPAN」を

フリーマガジンとして3月に創刊



### 「THE SOURCE」 音楽サイトを構築



## 2-1. ゲーム事業の強化

## モバイル・PC向け (NC-2)

モバイル・PC向けゲーム事業

06年3月期 売上 39億円(実績)

07年3月期 売上 39億円(計画)



### 携帯電話向けゲーム

・総合ゲームサイト「**着 あぷ ボンバーマン**」

- サイト月額金者数 **22万人**(06年4月末現在)

- 見つけやすいサイト名への変更

・「**桃太郎電鉄WORLD**」(06年4月開始)

- サイト月額課金者 **18万人**(06年3月末現在)

・「**SUDOKU ~ 数独 ~**」

- 世界中で大人気のパズル

4月にiモード、5月にポータフォンで提供開始

### PC向けゲーム

「**ボンバーマンオンライン**」(05年12月より)

・総合エンターテインメントサイト「ハドソンキングダム」のメインコンテンツ。

・3Dマイキャラ(アバター)を使用した対戦プレイが可能



## 2-2. ゲーム事業の強化      コンシューマ向け (CC 1)

### コンシューマ向けゲーム事業

06年3月期 売上 68億円      営業利益 6億円(実績)

07年3月期 売上 64億円      営業利益 8億円(計画)

国内 通期計画 40タイトル、110万本以上

#### 今期発売予定の主なタイトル

4月 煉獄式 The Stairway to H.E.V.E.N.(PSP)

6月 パズルシリーズ新作(DS)

7月 ボンバーマンポータブル(PSP)

ボンバーマンランド(DS)

ミロンの星空シャボン(DS)

夏 ボンバーマンAct:Zero(Xbox360)

冬 桃太郎電鉄16(PS2)

冬 ボンバーマンシリーズ(DS)

任天堂バーチャルコンソール対応

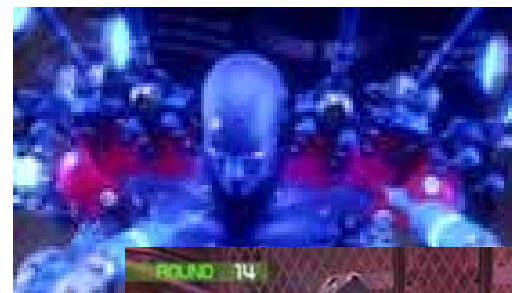
Xboxライブアーケード対応

PS3ネットワークゲーム

他 多数



PSP用「煉獄式」



これまでのボンバーマンのイメージ  
変えた

Xbox360用「ボンバーマン Act:  
Zero」

## 2-3. ゲーム事業の強化    コンシューマ向け    (CC-1)

### 07年3月期    CC事業の施策(自社ブランド+開発受託)

#### 1.携帯型ゲーム機ならではの機能を生かした新作の投入

シンプルで飽きのこない定番ゲームを多数投入

ニンテンドーDS用「**SUDOKU 数独**」が好調に推移(**3/23発売後 11万本出荷**)

パズル雑誌の老舗「ニコリ」社と連携 新パズルゲームを投入

販売店においてDS「定番シリーズ」コーナーの展開

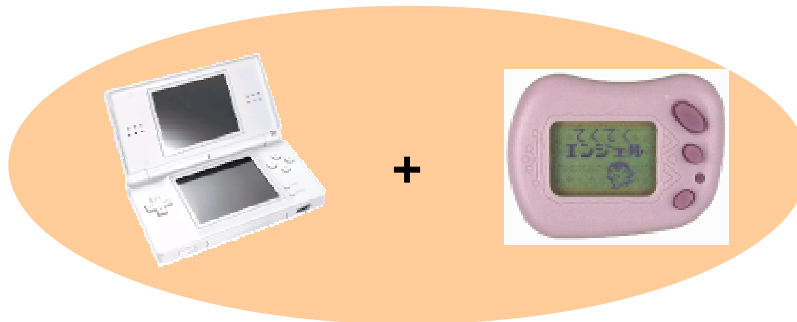


“脳活性化”ゲームとして、幅広い客層から支持を得ている、パズルシリーズ3作

Wi-Fi等コミュニケーション機能を使用した新規コンテンツの投入

ボンバーマンバトルパック ハドソンのDSタイトルに搭載。(注:搭載タイトルについては検討中。)

てくてく+DS DSにて初めて広がったユーザー層への投入(女性層と中高年層)





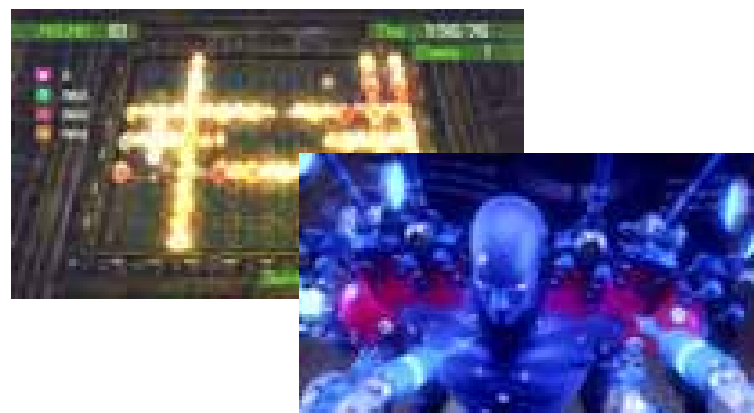
## 2-4. ゲーム事業の強化    コンシューマ向け（CC-1）

### 2.次世代ゲーム機への取り組み

- ・同時発売可能なタイトルを開発中
- ・任天堂「Wii<sup>TM</sup>」の“バーチャルコンソール”ビジネスに参入
- ・マイクロソフト「Xboxライブアーケード」
- ・ソニー「PS3」にネットワークを意識したコンテンツを投入



任天堂「Wii<sup>TM</sup>」バーチャルコンソールラインアップ  
の一例(PCエンジンタイトル)



「Xboxライブアーケード」対応の  
「BOMBERMAN Act:Zero

(注)PCエンジン:当社と日本電気ホームエレクトロニクス株式会社が共同開発したゲーム機

## 2-5. ゲーム事業の強化    コンシューマ向け    (CC-2)

### 3.ハードメーカーとの強力なコラボレーション

#### ・コンテンツの開発受託 (RSD)

##### - 任天堂「マリオパーティ」シリーズ

シリーズ8タイトルの出荷本数は、

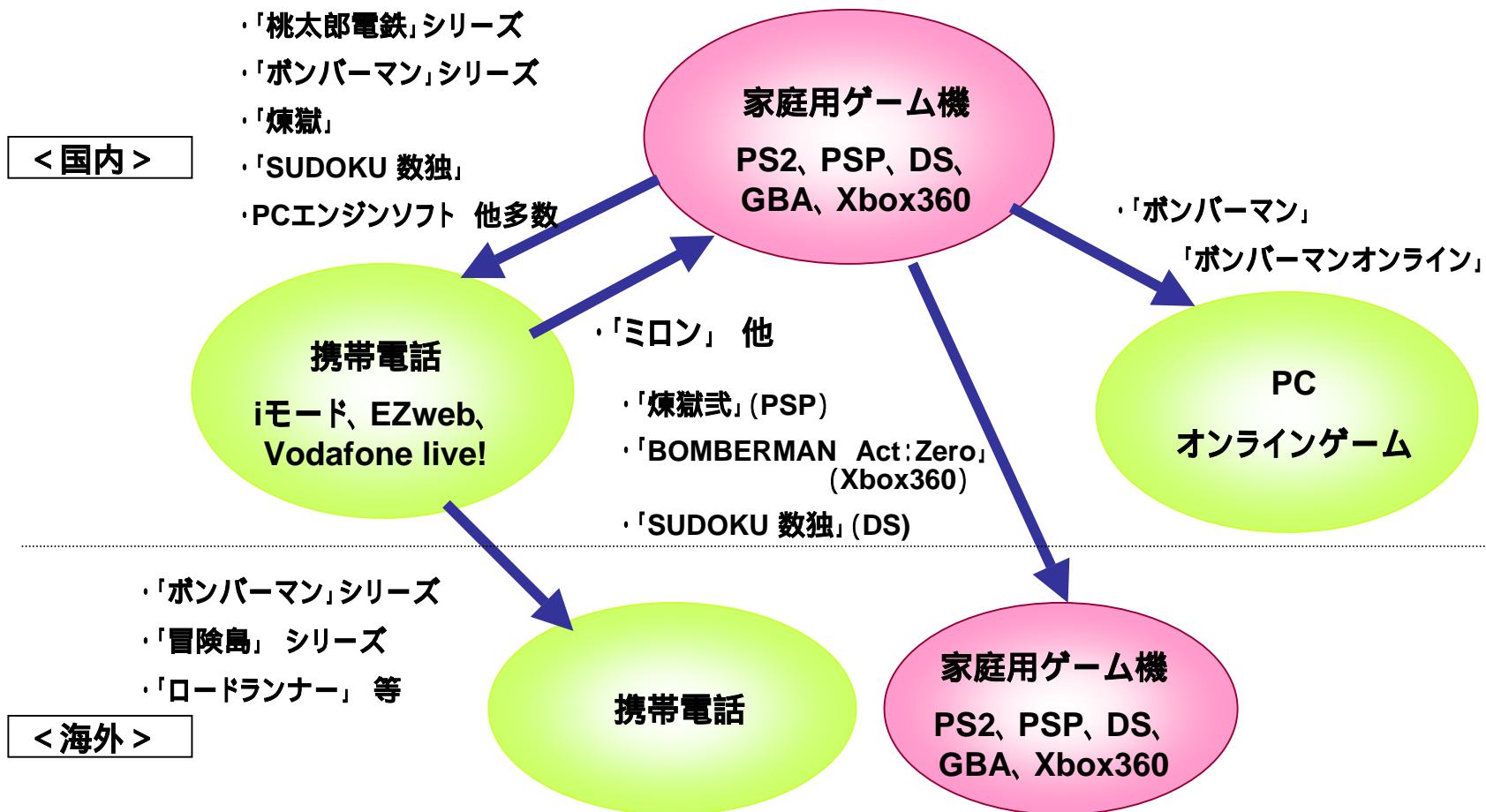
ワールドワイドで1,600万本以上で「7」を現在発売中



# 3 1. 事業領域を超えたコンテンツの展開1 (NC/CC)

## 資産の効率的活用による相乗効果

「ボンバーマン」「桃太郎電鉄」「煉獄」「数独」等



### 3 2.事業領域を超えたコンテンツの展開2 (NC/CC)

#### 桃太郎電鉄の事例

収益



使用画像データ: 任天堂株式会社、株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメント、KDDI株式会社、株式会社エヌ・ティ・ティ・コム、マイクロソフト株式会社、日本電気株式会社、株式会社東芝、ソニー 株式会社 (順不同)

時間

# 4. 海外事業の拡大 (NC/CC)

## 1. モバイル事業の強化

コンテンツ配信国は、全世界48カ国、115キャリア(06年3月現在)

100%子会社Hudson Entertainment Inc.のビジネスを拡大

「THE SOURCE」ブランドのモバイル音楽サイト、  
オリジナル開発含むゲームコンテンツの充実

## 2. コンシューマソフトのライセンス販売

ワールドワイドでの販売を見込んだゲーム開発

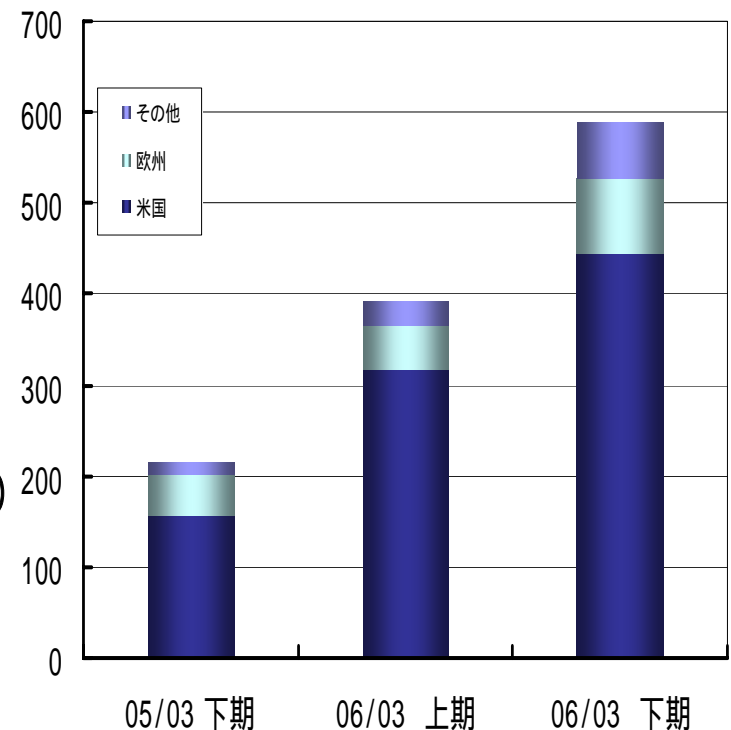
今期予定 DS「SUDOKUグリッドマスター」(今春予定)

PSP「RENGOKU 2」(今夏予定)

Xbox360「BOMBERMAN Act:Zero」(今夏予定)

PSP「BOMBERMAN」(今秋予定)他

海外配信コンテンツの売上推移 単位:百万円  
(単位未満切捨)



# 5. 財務体質の改善

---

---

## 事業展開力の確保のため更なる財務体質の改善を図る

### 1) キャッシュフローの確保

- ・プロジェクトの採算性を見極め、生産性の向上、経営の効率化を進め、利益の拡大とキャッシュフローの確保を図る。
  - 無借金会社化
  - 事業投資の基盤作り

### 2) 安定的財務基盤の構築

- ・税引後利益額 16億円
  - 中期的には営業利益20億円以上を安定計上
- ・自己資本の充実
  - 株主資本比率の引き上げ 70%を目指す
  - 株主資本額 45億円

### 3) 本社費の抑制

- 本社費率 中期的に5%以内への抑制を目指す