

平成 27 年 7 月 2 日

各 位

会社名 株式会社ウェッジホールディングス
 代表者名 代表取締役社長兼 CEO 此下 竜矢
 (コード 2388 東証 J A S D A Q 市場)
 問合せ先 開示担当 横山 幸弘
 (TEL 03 - 6225 - 2207)

ファイナンス事業の進捗について

当社の重要な子会社であります SET(タイ証券取引所) 上場のオートバイリース企業である Group Lease Public Company Limited (GL) ならびに同社子会社が行います東南アジア事業につき、進捗等のお問い合わせを株主の皆様から複数いただいておりますのでお知らせいたします。(一部分かりにくい部分がありましたので訂正いたしました。投資家の皆様には陳謝申し上げます)

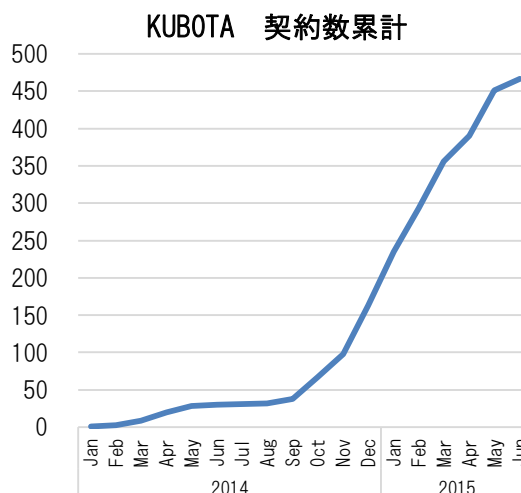
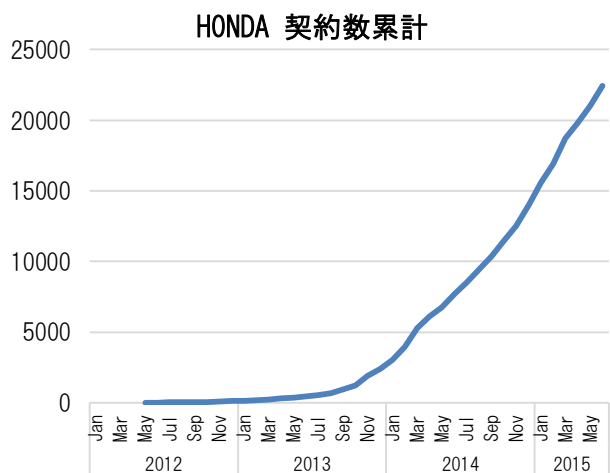
タイ王国におきましては①昨年末からの傾向が継続して遅延債権が減少しており、②また中古オートバイオークション価格の上昇も進み、利益率を回復させていくと期待されます。③同社が昨年買収いたしました THANABAN 社 (TNB) の事業であります、新規事業オートバイ担保金融等も順調に成長を続けております。

カンボジア王国におきましては、4月の大型連休(クメール正月=タイ正月と同時期)や5月から始まりました雨季などの季節要因にもかかわらず、①6月の HONDA オートバイファイナンスは昨年の60%増、一昨年の20倍以上に躍進しております。②また昨年より開始した KUBOTA 農機具ファイナンスは昨年の8倍に増加しております。③本年5月より開始しましたソーラーパネルファイナンスは試行段階にもかかわらず極めて好評をいただいております、順調な滑り出しとなりました。

* 一般に農機具ファイナンスはオートバイの20-30倍のファイナンス額となります。また利益貢献はオートバイよりもさらに高くなります。

* 当社のファイナンス契約は平均して約30ヶ月程度であり、収益の源泉となる営業貸付金は約30ヶ月の蓄積が収益貢献いたします。したがって、一般的に2年から2年半前の新規契約数との差異が当社の今後の売上額の増減の目安となります。(オートバイは2年、農機具は1年間の営業しかしていませんので現在の営業貸付金額の成長は特に大きなものとなっております)

* ソーラーパネルの営業地域等は現在試行中でもあり、営業上の秘密等もありますので、現状は開示いたしていません。



ラオスにおきましては①すでにお知らせいたしましたように、5月14日にはラオス中央銀行よりファイナンス免許を取得し、②当初の予定を超えて既に19店舗の展開をファイナンス免許取得からわずか1ヶ月半にて終了しております。③現在では HONDA オートバイ、KUBOTA 農機具とも順調にファイナンスを日々増加させております。

*ラオスにおける営業状況につきましては競合との関係等を考慮し現時点では公表しておりませんが、カンボジア立上げ時期に比べ、極めて高い結果を残しております。

当期2015年9月期第2四半期における当社ファイナンス事業の好調な成績は①カンボジア事業の急速な成長、②タイ王国における政治経済情勢の安定化、③GL 社の遅延債権への早い対応などが功を奏したものでありましたが、この傾向は現在においても継続しております。現在では、それに加えてカンボジア事業がさらに成長し、ラオス事業も営業が開始、タイにおける新事業育成も進んでおります。またカンボジア事業で培ったノウハウが加わり、ラオスでの事業展開、その他の国での事業展開にあたっては、はるかに加速したスピードで事業を展開できると確信しております。

今後はさらに①タイ王国内での利益率を本来の実力にまで回復させる施策を継続し、②カンボジア、ラオス、タイ各国の事業を継続して成長させ、③さらに ASEAN 全域展開に向け非連続的な成長を目指す M&A や提携戦略を進めてまいります。株主の皆様、取引先の皆様、関係者の皆様におかれましては今後ともご支援、ご助言賜りますようお願い申し上げます。

「本年は3月から極めてカンボジアでの HONDA 需要が強く、店頭でのオートバイ現物が常に不足しています。一方4月のクメール正月5月の大量祝日で月の半分が休みという状況もあり、季節的にも雨季に入ってきておりますが、前年に比べて大幅な新規契約増を果たしました。KUBOTA については契約数が8倍になっただけでなく、営業状況も年前半の耕運機購入から、既に9月以降の刈取機予約へと順調に推移しております。」(カンボジア GLF・CEO 石神理貴)



「5月14日の免許取得から1ヶ月半、現地社員と共に、とにかく走りきり、汗をかききりました。これまでの準備を活かして一気に予定以上の出店を果たしました。新規出店のおりには当社のファイナンスをお待ちいただいていた多くのお客様が列を作るほどの反響があり、とても充実した展開を進めております。」(ラオス GLL・MD 橋本要)

「TNB 社は買収後の GL 社との事業統合が完了、新事業の組織も大幅に拡充されました。この3ヶ月間では M4C(モトフォーキャッシュ・オートバイ担保金融)の月間新規契約数は買収前の3倍以上の水準となり、年初と比べても営業貸付金が2倍以上に増加しました。買収以降、TNB 社は新プロダクトの開発を進めて市場に投入しており、タイ王国内でも東南アジア全域でも今後このビジネスがファイナンス事業全体の成長セクターとなるよう注力しております」(タイ TNB 社・Director 田代宗雄)



以上のように各子会社の経営陣も事業拡大と株主実質純資産の増大を目指して全力をつくしてまいります。なお、収益等への影響につきましては正式な会計上の精査をいたし、その結果が明確になりましたおりには迅速に皆様にお伝えいたします。

以上