



令和4年12月29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 東証グロース市場)
問合せ先 開示担当 小竹 康博
(TEL 03-6225-2207)

事業計画及び成長可能性に関する事項

当社は、グロース市場に上場する会社が継続的に開示を求められている「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきまして、下記のとおり更新いたしましたので、お知らせいたします。

記

■ビジネスモデル

(1) 事業の内容

当社グループは、ゲーム・書籍編集・メディア運営等のコンテンツ事業を祖業として行うとともに、東南アジアを中心とした海外において、相対的に規模が大きい Digital Finance 事業およびリゾート事業の2つの事業を持分法適用関連会社の事業として保有、それらを通じて最終利益を獲得する構造となっております。

(* Digital Finance 事業は 2022 年 9 月期より持分法適用関連会社の事業となりました)

コンテンツ事業は、日本国内を中心としたコミック・ゲームなどのコンテンツに関連する企画・編集・制作を通じて、商品化・イベント展開を支援することにより、出版社・ゲーム会社・玩具メーカーや小売店などを中心とした取引先から委託料、ライセンス料などを主とした収入を上げる事業をコアとし、この発展展開としてのベトナム、インドネシア、タイでのコンテンツ商品等企画開発製造販売を行う事業を展開しております。

取引先と当社は中長期的な関係を構築することにより、コンテンツ作品の草創期から携わり、企画段階からパートナーとして関与することで最終的な商品制作を一部受託することや、イベント運営・Web・SNS等のメディア運営を請け負い、コンテンツや商品の普及や海外事業展開など、幅広く事業化を支援しております。また直近ではこれらの権利者とのつながりと長年の商品企画制作ノウハウを活かして人気コンテンツの書籍やゲームなどの出版を当社自身が手がけ、ユーザーに直接販売する自社制作事業を開始拡大しております。

コンテンツ事業の例として、トレーディングカードゲーム(以下、TCG)に関しては、大手出版社・玩具メーカーと共に日本有数のタイトルを業界の草創期から企画・制作しており業界内では確固とした地位を築いてまいりました。TCG 開発では日本最大のシェアを確保しており、ゲームメーカーからゲームルールの策定からカードデザインなどを一括してゲームメーカーから受注し、開発・制作・納品するとともに、プロモーション活動として大手出版社の発行するカードゲーム関連書籍・雑誌・公式ウェブサイトなどの受託制作や、ゲームファン向けイベントの運営など広く国内のカードゲーム事業に携わっております。加えて近年ではベトナム・インドネシア・タイなどの新興市場においてライセンス供与を受け当社が発売元となり海外展開を支援する製造事業を展開し、海外市場への販売代理店契約を締結し海外の小売店への商品供給を支援する商社的事業などの展開を図っております。

コンテンツについては約6年前に週刊少年ジャンプの連載漫画で担当していたタイトルの多くが連載終了するという端境期があり、約6年前から新たに関わっておりますコンテンツ（鬼滅の刃、Kingdom、僕のヒーローアカデミア、怪獣8号、など）が現在収入をもたらしており、今後数年間続くものと期待しております。同時に一昨年より経費側の削減に成功したことにより、効率的な運営ができる体制となっております。これらにより近年の好調な成績が実現されました。今後もこれを継続、拡大することで成長をもたらす所存です。

コンテンツ事業の収益推移（5年）

単位：千円	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
売上高	422,852	459,354	512,413	658,294	682,697
セグメント利益	△66,176	△46,648	97,037	270,981	256,212

持分法適用関連会社の行う2事業については以下のとおりです

Digital Finance 事業は、東南アジアのタイ・カンボジア・ラオス・ミャンマーにおいて消費者向けのリースや小口金融を行っており、オートバイ等の販売店の取引先や自社店舗を拠点として顧客に対して1～3年程度の期間で貸付を行い、金利収入を得ております。

Digital Finance 事業の収益推移（5年）

単位：千円	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
売上高	9,572,739	8,776,214	7,238,129	5,114,305	3,757,938
セグメント利益	2,205,328	882,131	431,967	134,120	△200,925

注) Digital Finance 事業の収益推移につきましては、2021年9月期までは連結子会社として売上高から業績に寄与しておりました。

2022年9月期に業績が落ち込んだのは、新型コロナウイルス感染症対策によるロックダウンのため2021年9月期までは回収に注力し積極的な貸し出しを行っていなかったことから営業貸付金（ポートフォリオ）が減少したこと、通貨安の影響を大きく受けたミャンマー、ラオスにおいては当社グループの主力商品であるオートバイの価格が高騰し積極的な貸し出しが実行できない状況にあること、などが要因となっております。

なお、Digital Finance 事業は、Group Lease PCLが発行した総額180百万USドルの転換社債保有者であったJTrust Asia Pte.Ltd.から複数の訴訟をシンガポール、タイ、日本において提起されており、これにより事業が一定程度制限されるあるいは訴訟費用が高くなるなどの事業運営に悪影響を受けております。直接的にはこれらの訴訟に対応するための訴訟費用が当社グループの損益にも悪影響を与えております。詳細につきましてはリスク情報を参照ください。

2023年に向けては、すでにカンボジアでは2022年前半から、タイでは第4四半期から明確に営業貸付金の増加に転じており、2023年にも事業再拡大が進むと考えております。またスリランカにおいては安定した利益を計上しており、ラオスにおいても通貨安による悪影響はあるものの比較的安定した情勢となってきました。一方、ミャンマーでは通貨安に加えて内政面でも外交面でも政治情勢が不安定であり、リース事業はほぼ休止状態が続いており、直接貸付であるマイクロファイナンス事業に注力して安定している地域を中心に再拡大を進めております。

リゾート事業はタイ王国ピピ島においてスモールラグジュアリーリゾートホテルであるZeavola Resortを運営しております。欧米の富裕層を中心にした顧客層から支持をうける環境に配慮した循環型のサステイナブルリ

ゾートとして多くの表彰をうける5スターリゾートとして、高単価の宿泊・サービス収入を得ております。2020年よりリゾート事業は新型コロナウイルスの影響により営業停止や大幅な縮小を余儀なくされておりましたが2021年12月にタイ政府の入国規制緩和にともない営業を再開いたしました。

2022年9月期に当社グループが取り込んだ期間は、2021年7月～2022年6月と3か月遅れており、このうち、2021年7月～12月は営業停止していたことから、2020年9月期までの水準には達していません。

現在、全世界的にラグジュアリー層の旅行が回復を見せております。同リゾートは2022年10月にも「World Boutique Hotel Award」を再び受賞しており、2022年後半になるにつれ客室満室率が上昇（例：12月97%超の予約率）しており、明確な業績の上昇を見せております。2021年～22年度の間に客室の改装やトレーニングジムの拡張などを行ってハード面での充実を図った一方で、コロナ禍においても従業員の解雇を行わずサービススタッフを確保していたことなどからソフト面でも充実しており、他の競合リゾートに対して優位性を確率しておりますため、「一番初めに行ってみたい」アイランドリゾートとして2023年において好業績を期待しております。

リゾート事業の収益推移（5年）

単位：千円	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
営業収益	628,180	574,385	409,513	50,434	203,464
純利益	110,738	41,017	△37,224	△212,065	△29,760

（当社の決算期における取り込み数値の元となる営業収益と純利益に換算しております。）

当社グループの経営成績には上記3事業が取り込まれますが、Digital Finance 事業及びリゾート事業は持分法適用関連会社が営む事業であることから、以下の図のように売上高から営業利益まではコンテンツ事業の業績が取り込まれ、Digital Finance 事業及びリゾート事業は営業外損益の持分法による投資損益に集約され、経常利益に全ての事業の業績が取り込まれることとなります。2022年9月期はDigital Finance 事業及びリゾート事業が赤字であったことから持分法による投資損失となりました。今後業績が改善し黒字化した場合、持分法による投資利益が計上され、経常利益をプラス方向に押し上げることとなります。

売上高	682,697千円	コンテンツ事業を取り込み
営業利益	85,358千円	コンテンツ事業を取り込み（注）
営業外収益	183,555千円	
営業外費用	107,937千円	
（持分法による投資損失）	(58,681)千円	Digital Finance 事業とリゾート事業の業績取り込み
経常利益	160,976千円	全事業の業績が反映

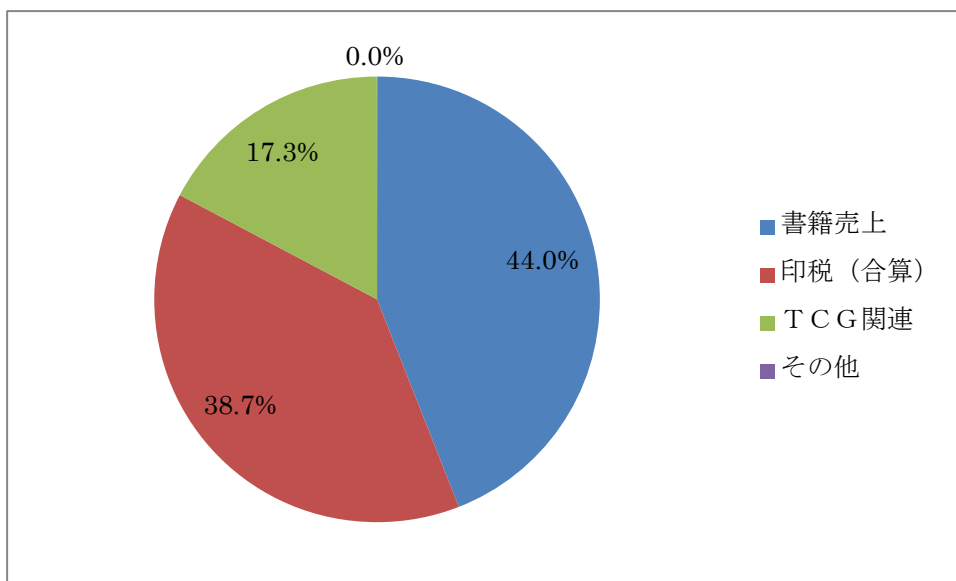
（注）連結全体の数値であり、コンテンツ事業以外のその他事業を含む。

(2) 事業の収益構造

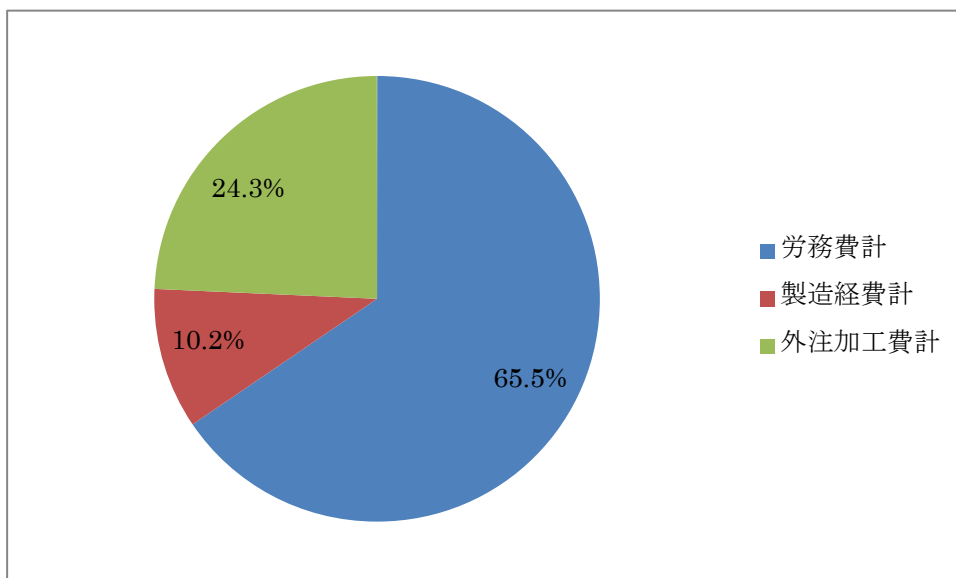
コンテンツ事業は、主力となるカードゲームや書籍の制作においては成果物の納品により売上高が計上され、安定的な収益源となります。また TCG 市場売上からのロイヤリティ収入や、書籍増刷による印税収入が受け取れるものであり取り扱うコンテンツの販売動向や市場環境により変動性があります。

対応する費用としては、社内に各分野に専門性をもつスタッフを抱える人件費が中心となるほか、社外に発注した場合の外注費が中心となります。

(コンテンツ事業 2022 年 9 月期の売上区分)



(コンテンツ事業 2022 年 9 月期の費用区分)



なお、持分法適用関連会社の行う事業に関しては下記のとおりです。

Digital Finance 事業は、貸付けのポートフォリオを積み上げ、3年程度の期間で元本及び利息を回収することにより、利息部分を売上高計上することとなります。したがってポートフォリオがある程度積みあがった場合、将来の売上高が保証されることとなります。対応する費用としては、貸倒れのリスクに備え、貸倒引当金を過去の実績に基づいて繰り入れするほか、貸出に関わる一般経費、借入金の利払い等があります。

リゾート事業においては、宿泊および飲食・サービス収入が計上されるのに対してサービスを提供する従業員の人件費・ホテルの設備費用などの固定費に加えて、食品等の仕入れが変動費として発生します。

なお、これらの持分法適用関連会社の事業については売上高に直接寄与するのではなく、営業外損益の持分法による投資損益を経由して当社グループの業績に貢献いたします。

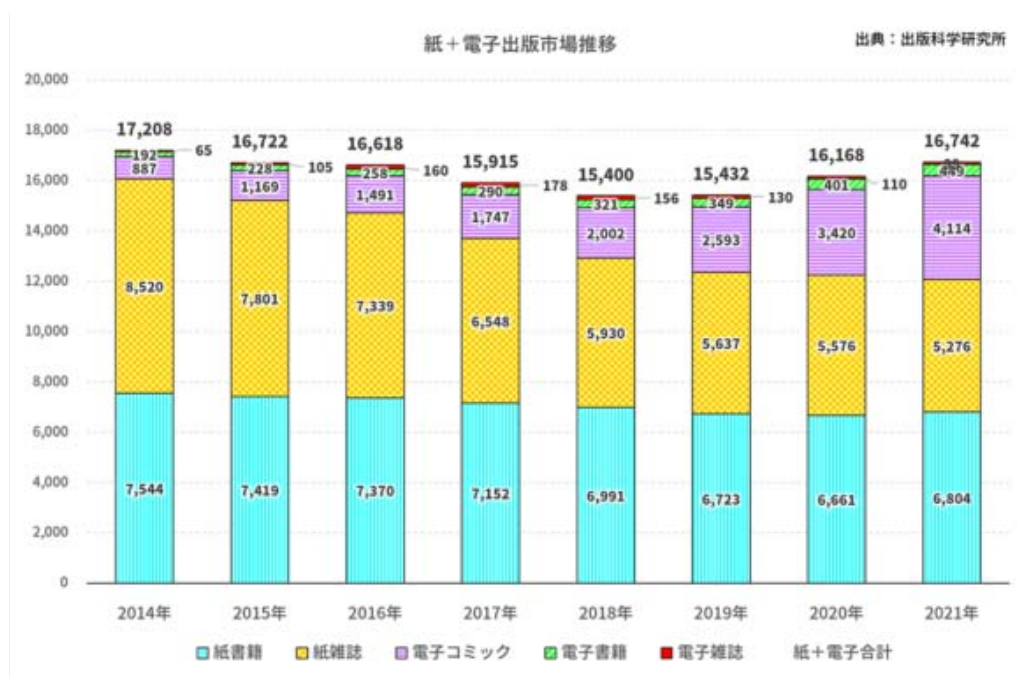
■市場環境

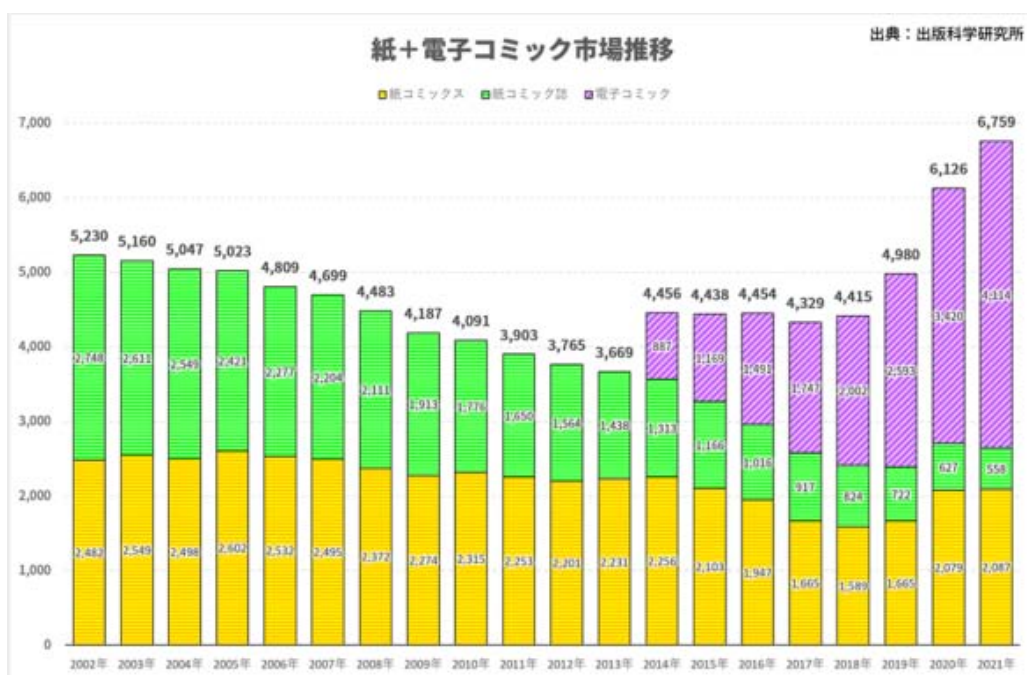
(1) 市場規模

コンテンツ事業は、主に出版関連とTCGの市場があり、出版（書籍・雑誌・電子出版の合計）は年間約1兆6千億円、TCG市場は年間約1700億円となっております。

出版市場は長期的に低迷とされておりましたが、当社が中心的に取り組んでいるコミック・ゲーム等の市場は相対的に堅調であったことに加え、近年では電子書籍市場の大幅な拡大とコロナ禍における巣籠もり需要等もあり活況を呈しております。また当社が約6年前に獲得した各種コンテンツが書籍・電子書籍・映像などで、現在全盛期を迎えており、これらが収益に大きく貢献しつつあり、今後数年間継続すると考えております。

また、現在では「大人が玩具を買う市場」「大人が漫画を買う市場」が明確に拡大しており、当社が扱う各コンテンツ商品や、旧作も含めた漫画等の売り上げが拡大することが予想されます。





出典：公益社団法人全国出版協会・出版科学研究所「2022年版 出版指標 年報」

単位：億円

TCG 市場は 2011 年に国内で 1000 億円を超えピークをつけた後一旦低調でしたが、近年再び市場は拡大に転じ、2022 年には 1780 億円と再び過去最大を記録しております。出典：日本玩具協会「2021 年度玩具市場規模調査結果データ (https://www.toys.or.jp/pdf/2022/2021_data_10bunya.pdf)」

2021年度国内玩具市場規模(主要10品目)

(単位:百万円)

分類	主な商品	2020年度	2021年度	2020vs2021
01 ゲーム	一般ゲーム(含 ミニ電子ゲーム)、立体パズル、その他(含 パーティ、ジョーク、手品)	19,236	17,941	93.3%
02 カードゲーム、トレーディングカード		122,452	178,249	145.6%
03 ジグソーパズル		17,622	15,119	85.8%
04 ハイテク系トレンド玩具	インタラクティブ玩具、ロボット、パソコン関連	6,471	9,076	140.3%
05 キャラクター	TVキャラクター玩具、映画キャラクター玩具など	67,628	68,623	101.5%
06 のりもの玩具	ミニカー、レール玩具、トイRC、電動、その他(レーシング、ゼンマイ、金属玩具ほか)	42,914	48,158	112.2%
07 ドール、ままごと	着せ替え(人形、ハウス)、ままごと、アーツ&クラフト、コレクション玩具、抱き人形、その他(含 アクセサリー、女児化粧品)	38,421	38,733	100.8%
08 ぬいぐるみ	キャラクターぬいぐるみ、ノンキャラクターぬいぐるみ	26,314	27,978	106.3%
09 知育・教育	ブロック、木製、プリスクール、幼児キャラクター、ベビー(ベビートイ、バストイ、ベビー用品)、その他(含 楽器、電話、絵本、遊具、キッズビデオ、電動動物)	129,472	128,121	99.0%
10 季節商品	玩具花火、スマートイ・サマーグッズ、小物玩具、スポーツ玩具、スポーツ用品、アウトドア	50,214	49,716	99.0%
合計(主要10品目)		520,744	581,714	111.7%

①各年度はそれぞれ4月1日～3月31日までを当該期間としています。

②玩具市場の範囲は以下の通りです。

・原則として(一社)日本玩具協会の会員企業(傘下団体の会員企業)ならびに東京おもちゃショーに出展している企業のオリジナル商品、自社ブランド商品が創出する市場で流通は問いません。

・ただし「知育・教育」の中のベビー、乗用は独自の市場を築いている面もあり、ドラッグストア流通などは除外してあります。

・ホビーは模型流通も含まれます。

③金額は上代価格(メーカー希望小売価格ベース)です。

持分法適用関連会社の行う事業に関しては以下のとおりです。

Digital Finance 事業の主力商品であるオートバイファイナンスに関しては、人口約 7000 万人のタイ王国で年間約 200 万台規模の販売がされており(出典:タイ AP Honda 社統計)、うち半数がファイナンスによる購入と推計されています。持分法適用関連会社の進出する各国の人口はカンボジア約 1700 万人ラオス 700 万人ミャンマー5400 万人となりますが、一人あたり GDP はタイに比べて低く世帯あたりのオートバイ保有数も増加段階であり、ファイナンスによる購入比率も発展途上にあります。これら新興市場は今後中長期的な観点では経済成長とともにファイナンス利用率の向上は確実視されており、オートバイ以外の商材へのファイナンスも含めて、大きく成長性が見込まれるものです。

リゾート事業が行われているタイ王国は世界的にも有力な観光国であり 2019 年には約 4000 万人の外国人旅行者を獲得しております。しかしながら新型コロナウイルスの感染拡大により厳しい入国規制がされたことから観光市場は深刻なダメージを受け、2020 年以降多くの事業者が運営を停止することを余儀なくされました。しかしながら 2021 年下半期にワクチン接種の浸透と伴ってタイ政府により開国方針が発表されており、政府によると 2022 年以降に回復しており、2023 年もこの傾向が見込まれるものとされております。また、世界的に富裕層を中心とする、ラグジュアリーな旅行需要が明確に拡大しており、各種などのブランディングが成功してい

るリゾート等の需要が拡大しております。

出典:経営ナレッジ (山田コンサルティンググループ)

https://www.ycg-advisory.jp/learning/oversea_102/

(2) 競合環境

コンテンツ事業において主力となる書籍の制作においては、国内に小規模なものを含めて多数の事業者があり各社がそれぞれの専門領域に注力し細分化している市場となっております。その中で当社はコミックやゲームに関する書籍の制作に特徴をもち、大手出版社等とのコンテンツホルダーとの長期的な取引関係を維持することで有力タイトルを取り扱うことのできる1社としてのポジションを確保しております。

TCG カードゲームに関してはゲーム制作をルール設計からデザイン等も含めて受託制作する事業者は国内で数社程度にとどまり、当社はカードゲーム草創期からの歴史をもつ事業者の一社として業界内での評価をうけており、技術力および運営ノウハウにおいて確固とした地位を確立しております。

参考:総務省 「メディアソフトの制作及び流通に関する調査研究報告書」

(https://www.soumu.go.jp/main_content/000820990.pdf)

株式会社矢野経済研究所「アナログ(非電源系)ゲーム市場レポート2022」

持分法適用関連会社の行う事業においては以下のとおりです。

Digital Finance 事業の競合環境は市場ごとに多岐に渡っておりますが、最大規模の事業であるタイのオートバイファイナンスにおいては、約10社の主要な競合企業があり当社は大手の1社として各社と激しい競合関係にあります。一方で近年 Group Lease PCL が進めてきたタイ周辺の新興国市場においては3社から5社程度の競合がありますが、同様に新市場に進出したタイ国内の競合企業と比べても当社グループが早期に進出したこともあり相対的な優位を保って事業を展開しております。今後の市場環境の改善と各国の経済成長とともに事業成長を牽引することが期待されております。

リゾート事業において、観光大国であるタイには多数のホテルが存在しておりますが、当社持分法適用関連会社が運営するリゾートはその立地および市場におけるポジショニングにおいて差別化してまいりました。タイ南部ピピ島はプーケット島・サムイ島といったタイ国内トップクラスのビーチリゾートと並ぶ知名度を誇りますが、リゾートの立地するピピ島レムトンビーチは少数のホテルのみが立地し今後の開発余地がない地域であるとともに、当リゾートは中でも最大のプライベートビーチを保有しております。また環境循環型のサステナブルリゾートとして国際的な表彰を多数受賞し、タイ政府の支援を受けた UNESCO のサステナブル・ツーリズムの加盟ホテルとして富裕層向けのホテル市場において差別化した事業展開を続けております。

■競争力の源泉

(1) 経営資源・競争優位性

コンテンツ事業の競争優位性については前項に記述のとおり、国内エンターテインメント市場において重要なコンテンツの創出母体となる大手出版社やゲーム会社等との長期間に渡る関係を元に、有力なコンテンツを草創期から取り扱ってきた点にあります。常時生み出されるコンテンツから有力なタイトルについてのプロモーション等を多方面で支援する体制を整えていることが持続的な競争優位を保つ要因として機能するものです。一般的には当社の事業実績は対外的に公表をしない経営方針をとっておりますが2019年には国内最大の興行収入を計上したアニメーション映画の広告協力を行ったことや世界市場で最大規模のシェアを持つカードゲームの制作を担当していることなどの実績を有しております。

持分法適用事業に関する優位性は下記のとおりです。

Digital Finance 事業は、東南アジアの新興市場において各国で早期に事業展開を行っていること、および競合他社と比べ低い固定費で事業展開ができるビジネスモデルであることを強みとしております。

例として主力であるオートバイファイナンスにおいて POS とよばれる営業拠点を取引先オートバイディーラーの店舗内に設置して営業活動を行っていますが、地方に原則として自社店舗を持たず、貸付の審査・承認などの機能も本社で一括、インターネットと自社ソフトウェアを通じたネットワークによってすべてのプロセスを完了することで最低限の固定費で地方展開を実現しております。当該 POS と携帯端末とをネットワーク接続する自社開発システムは、審査結果が通常 30 分程度で出るなど他社に比べて優位性を持っております。

リゾート事業については、運営する **Zeavola Resort** はサステイナブルリゾートとして世界的なホテルアワードを多数受賞した実績を有し、独自のポジションを築くことで長年 **Tripadvisor** 等の旅行サイトにおいてもピピ島地域における最高評価を受けつづけてまいりました。新型コロナウイルスの感染拡大により旅行市場が大幅な影響を受けましたが、今後市場の回復とともに同ホテルの優位性が業績回復に大きく寄与すると期待しております。

2022 年に受賞したホテルアワードについては以下の LINK を参照ください。

<http://www.wedge-hd.com/IR/topics/2022/p20221102.html>

■事業計画

(1) 成長戦略

コンテンツ事業については、出版関連については従来より強みとしていた大手出版社との関係性を引き続き維持強化しつつ、中長期的な収益源となりうる新規のコンテンツタイトルの獲得を図っていくことが成長戦略の基盤となります。加えて Web メディアや SNS の運営など、従来の出版・編集の領域を超えた分野における能力を強化していくことで幅広いコンテンツをプロデュースする能力を開発、取引先に提供することで業界内における事業基盤の強化を図っております。

T C G については従来からの業界内における評価をもとに新規の取引先を含むゲーム開発メーカーへの積極的な営業活動を行って、取り扱いタイトル数を増加させるとともに、当社グループの海外展開におけるノウハウを活用し、取引先商品の海外展開を代理店契約やライセンス契約を通じて支援することで、取引先の多方面における事業パートナーとしての独自のポジションを一層強化する取り組みを続けております。また既存タイトルについては一定程度の資源を投入することにより、継続的に収益を確保できるようにしてまいります。

また現在ベトナム・インドネシア・タイにおいて、コンテンツ商品製造販売ならびに卸売業を、当社兄弟会社と共に展開し始めており、当該国でのコンテンツ市場が急拡大に向かっていることから今後も継続的に「先行者利益」を確保し、事業拡大を目指します。

持分法適用関連会社の事業については以下のとおりです。

Digital Finance 事業は、創業国であるタイ以外の国での展開を進めており、カンボジア、ラオス、インドネシア、ミャンマー、スリランカでのファイナンスを行ってまいりました。前述のとおり新興市場においては特に農村部での事業展開に強みをもち展開してまいりました。

2021 年 9 月期までは新型コロナウイルス感染防止策の影響によるロックダウン並びにミャンマーでは政情不安もあり、基本方針として新規貸付を極力抑え回収に注力してまいりました。2022 年 9 月期はロックダウンが解除されましたが、国により回復状況が大きく異なることとなりました。通貨安の影響が少なかったタイ及びカンボジアではポートフォリオの拡大が進みましたが、通貨安の影響が大きくあるいは政情不安定なラオス、ミャンマー、スリランカでは積極的に貸付を増加させる状況にはありません。また、これまで継続して損失を計上していたインドネシアは第 3 四半期連結累計期間末をもって連結から除外したことから、今後はプラス要因に作用す

ることとなります。

ラオス、ミャンマー、スリランカにおいては、通貨安の影響や政情不安の状況に臥薪嘗胆しつつ、事業の再拡大のタイミングを見極めてまいります。

リゾート事業においては2021年12月に入国規制が緩和されたことからホテルが再稼働しております。タイ国内の在住外国人や海外の富裕層の旅行客が増加し、急速に業績が回復しております。同リゾートは2022年にもWORLD LUXURY HOTEL AWARDSでLuxury Boutique Resort 2022（アジア地域）を受賞しており、今後も世界各地から旅行客がリゾートを訪れることを期待しております。

（2）経営指標

コンテンツ事業の経営指標は、1）新規タイトルの獲得数および2）主たる収益事業における受託案件に関する限界利益額、を基準として運営しております。前述のとおりコンテンツ事業の中核的競争力は有力なコンテンツタイトルの継続的な獲得による中長期的な取り組みが必要となることから、現時点での収益にとらわれることなく将来的な収益源を育成することが求められていることによります。

コンテンツ事業の費用区分で示したとおり、費用の大部分が労務費・経費といった所謂固定費が主体となっております。したがって、売上高から変動費である外注費を差し引いた限界利益が固定費を上回ることにより、粗利益が出せる構造となっております。このため限界利益額を基準としております。

2022年9月期の限界利益額（総額）は2021年9月期と比較して100.5%と前年を上回る金額を確保できました。2021年9月期には人気タイトルの増刷効果で限界利益が好調でありましたが、2022年9月期は多くのタイトルからコツコツと限界利益を積み上げた結果、前年を上回ったものであります。

持分法適用関連会社のおこなう事業に関しては下記のとおりです。

Digital Finance 事業については、1）ポートフォリオ（貸付残高）、2）NPL比率（不良債権比率）、3）新規契約数を各市場の商品ごとに指標として管理しております。同事業は貸付残高の蓄積により持続的に収益を計上するビジネスモデルとなりますが、大きな費用変動要因となる不良債権が想定内に抑えられているかどうかをモニターすることで、事業の健全性を図りながら収益拡大を図ることが要諦となるためです。

2022年9月期末のポートフォリオは202億58百万円で2021年9月期末の182億44百万円よりも一見増加しておりますが、円安による為替の影響を排除したタイバーツベースでは5.4%減少しております。これは2022年9月期は貸し出しを増加させる方向へ舵を切ったものの、それまで回収に注力しポートフォリオを減少させる保守的な政策をとっていた影響が大きいものであります。新規契約数は前年比9.6%増と着実に今後のポートフォリオを拡大する方向に切り替わっております。NPL率は大きな変動はなく想定している範囲内での推移となりました。

リゾート事業においては一般的なホテル事業の経営指標となりますREVPAR（平均稼働客室単価）を軸としてその要素である稼働率および客室単価を経営指標として管理しております。

2022年9月期はコロナ禍からの回復途上となっており、今後は稼働率を確保しながら客室単価を機動的に上げていくことにより利益をさらに増加させてまいります。

（3）利益計画及び前提条件

当社グループの事業環境は近年子会社等が増加したことや、各国のコロナウイルス感染拡大の影響、並びにシンガポール、タイ、日本において係争中となっている訴訟案件が複数あることなど、利益計画を精査可能な状況ではないことから、業績見通しの公表も差し控えております。

（4）進捗状況

①コンテンツ事業

出版関連では週刊少年ジャンプの連載漫画で新規タイトルを3タイトル獲得いたしました。引き続きコンテンツの獲得を行っていくとともに、既存タイトルを利用した企画の提案を行うことにより、事業の拡大を図ってまいります。

T C G 関連では既存タイトルの初心者向け商品を2年前に投入し、当該商品によりユーザ層がさらに広がったことから、ロイヤリティ収入も堅調に増加しております。引き続きユーザ層が拡大できるような商品企画を進めることにより、事業の拡大を図ってまいります。

また、コンテンツ事業の新規顧客を12件開拓いたしました。今後も新規顧客の獲得とともに、既存顧客からの受注も増加すべく企画提案型の営業を推進してまいります。

海外でのT C Gについては、インドネシアでは徐々に売上高が増加しており今後も市場が拡大することを見込んでおります。ベトナムでは販売網の拡大により年間20万パックを販売する見込みであり、着実に顧客層が広がっております。

②Digital Finance 事業

タイ及びカンボジアでは通貨安の影響が少なく政治情勢も安定していることから、コロナ禍からの脱却に伴いポートフォリオを増加させております。Digital Finance 事業の収益はポートフォリオの増加に伴ってそこから金利収入を得るため、今後の収益拡大にプラス方向に展開しております。

ラオス、ミャンマー、スリランカでは通貨安や政情不安の影響等からリースを拡大する状況にはありません。ミャンマー、スリランカでは直接貸付も行っており、この分野では堅調にポートフォリオを増加させております。

全体としてはこれまで回収に注力して現金預金が増加したことから、当該資金を各地域に適切に投資することにより、今後の再成長を図ってまいります。

③リゾート事業

2021年12月からタイの入国制限が緩和され観光客が入国できる状況になったことからホテルの営業を再開いたしました。2022年9月期は売上高が回復途上にあり、営業再開以降は黒字を計上しておりますが、今後は海外の富裕層の国内外旅行が増加することを見込んでおり、コロナ禍以前の売上高及び利益が計上できるように、稼働率を注視しつつ客室単価を上げていくことによって再成長させてまいります。

次の更新時期は2023年9月期の決算内容が確定し、それらの内容を分析検討したうえで、2023年12月中に実施する予定です。

■リスク情報

(1) 認識するリスク

適時開示および有価証券報告書等にて開示しておりますとおり、当社の持分適用法関連会社の行う事業および当社が行うコンテンツ事業において下記のリスクを認識しております。

①持分法適用関連会社である Group Lease Holdings PTE.LTD.が保有するタイ S E C 指摘 G L H 融資取引に関する影響について

当社持分法適用関連会社 Group Lease PCL. (以下、「G L」という。)の子会社 Group Lease Holdings PTE.LTD. が保有する貸付債権等 (以下、「G L H 融資取引」という。) に関連して、G L は、2017年10月16日及び同月19日に、タイ証券取引委員会 (以下、「タイ S E C」という。) から G L 元役員の不正行為や利息収入の過大計上などの指摘を受けました。当該タイ S E C 指摘 G L H 融資取引については、この問題の発覚時の2018年3月期決算において、全額損失処理済ですが、タイ法務省特別捜査局 (以下、「タイ D S I」という。) による調査が継続しております。現在も未解決事項となっており、当社グループは、タイ S E C の指摘の根拠を特定すること

はできておりません。また、当該タイSEC指摘GLH融資取引に関連し、JTRUST ASIA PTE.LTD.からタイ王国及びシンガポール共和国等で、各種の訴訟が提起され係争中となっております。

②JTRUST ASIA PTE.LTD.等との係争について

当社持分法適用関連会社であるGLが発行した総額1億80百万米ドルの転換社債保有者であったJTRUST ASIA PTE.LTD. (以下、「JTA」という。)は、GLがタイSECから2017年10月16日及び同月19日にGL元役員の不正行為や利息収入の過大計上、関連する決算の訂正などについて指摘を受けたことに起因し、タイ王国及びシンガポール共和国において当社グループに対して各種の訴訟を提起しており、一部終結に至ったものの、現在も係争中となっております。

これらの係争等の結果次第では、当社グループの経営等に影響を及ぼす可能性があります。

③コンテンツ事業のリスク

日本国内の人口減少と少子高齢化による市場縮小並びに海外市場における漫画やアニメ等の台頭による日本コンテンツの地盤低下があげられます。

上記以外のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

(2)リスク対応策

当社グループでは、上記の事象が発生しておりますが、これらについて、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

①に記載した事項に関しましては、当社グループといたしましては、引き続き、タイSECやタイDSIに対し、当社グループの正当性を主張しつつ、タイDSIの捜査に全面的に協力してまいります。

②に記載した事項に関しましては、当社グループでは、法律専門家の意見等も踏まえ、GLがJTAとの契約に違反したことや、契約上も転換社債を即時返済する義務はないものと認識しており、当該要求は法的に無効と考えております。

GL及び当社といたしましては、法律顧問と相談し検討を進めており、上記の訴訟についてはいずれも事実に基づかない不当なものであると考えており、GL及び当社といたしましては、当社グループの正当性を主張すべく粛々と法的対応を進めてまいりる所存であり、JTAに対し必要かつ適切な法的処置をとってまいります。

③に記載した事項に関しましては、日本国内での競合が減少している結果、残存者利益が明確にあり、当社は特に組織力と技術力、人員の常設性に優位性があるため、今後も成長可能性があると考えております。また東南アジアにおけるコンテンツ事業展開も粘り強く推進しており、将来の成長ポイントとなると考えております。

以 上