

平成 27 年 2 月 23 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)

「当社ファイナンス事業の 2014 年決算説明会解説」

～GL 2014 年過去最大売上と利益の急回復、今後の ASEAN 展開を解説～

当社の重要な子会社でありますタイ上場リース会社 Group Lease PCL(以降GL社) は 2015 年 2 月 12 日に 2014 年決算を発表し、アナリスト、ジャーナリスト約 50 名の集まる中、同社会長兼 CEO の此下益司氏が決算説明を行いました。

当該説明会内容につき、当該説明会で使われましたプレゼンテーションの翻訳をご紹介するとともに、それぞれのページにつき説明しました内容を補足しております。

当該説明会の要旨は以下の通りです。

- 1、GL社は2014年3Qまで積極的に事業拡大の投資を行っており、その成果として売上が過去最高を記録した
- 2、タイ国内の収益性が拡大し、カンボジア事業も拡大したことで利益が急上昇し、実質的に過去最高益を達成した
- 3、今後も CLMV 諸国に積極的に拡大をしていく

プレゼンテーション中の此下益司 GL 会長兼 CEO



多くの活発な質問がなされ、次々にユーモアを交えながら回答が進んだ



たくさんの報道陣アナリストが詰めかけた



以上



CLMVにおける
GLの拡大



Group Lease PCL

ASEANのリーディング・リーシング・カンパニーとなるための戦略

2013年から続いた不調期を経て、
2014年Q4では

- タイ市場の復調
- カンボジア拠点 (GLF) が利益
貢献開始

ターゲット市場はアジア、特に
CLMVに注力。

復調のポイント、次のターゲット
についてご説明したい。

+ 目次

- ・ 1. Group Lease PCL
- ・ 2. Thanaban Co., Ltd.
- ・ 3. GL Finance PLC
- ・ 4. GL Leasing (Lao) Co., Ltd.
- ・ 5. **その他の市場**



プレゼンのテーマは

- ① Thanaban
- ② GL Finance (カンボジア)
- ③ **次のターゲットたるラオス
GL Leasing**
- ④ ミャンマー、ベトナム市場

+1. Group Lease PCL



+ Group Lease PCL

ハイライト: 2013年Q4と2014年Q4の比較(100万タイバーツ)

	Q4/2014	Q4/2013
資産	7,276.83	5,496.51
有効ポートフォリオ	6,646.71	4,922.28
収入	562.97	391.52
利益	93.76	13.19



Q3までに積極投資。

- 2014年7月にThanaban買収
- カンボジア全土への拠点展開完了

対前年同期比

- 資産で20億バーツ
- ポートフォリオで17億バーツ増加した。

これからが収穫の時。

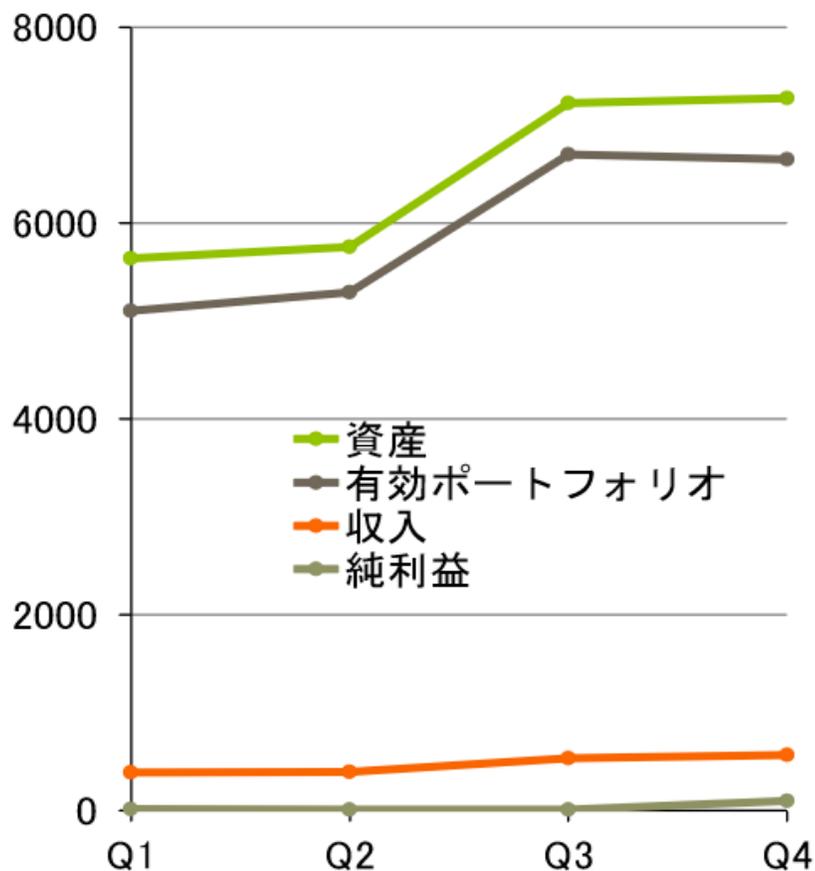
利益9,300万バーツ中、

- タイで7,200万バーツ
- カンボジアで2,200万バーツ

カンボジアのポートフォリオ(営業貸付金総額)はタイの1/7にも関わらず、この利益貢献。利益がタイを越す日も近い。

+ Group Lease PCL

ハイライト: 2014年四半期別 (100万タイバーツ)



	Q1/2014	Q2/2014	Q3/2014	Q4/2014
資産	5,636.38	5,756.56	7,225.63	7,276.83
有効ポートフォリオ	5,099.34	5,290.77	6,697.36	6,646.71
収入	384.38	392.90	531.83	562.97
純利益	10.76	6.94	3.85	93.76



資産において
Q1-2で2~300万USD増に対し
Q3-4で4~500万USD増と急速に
増加

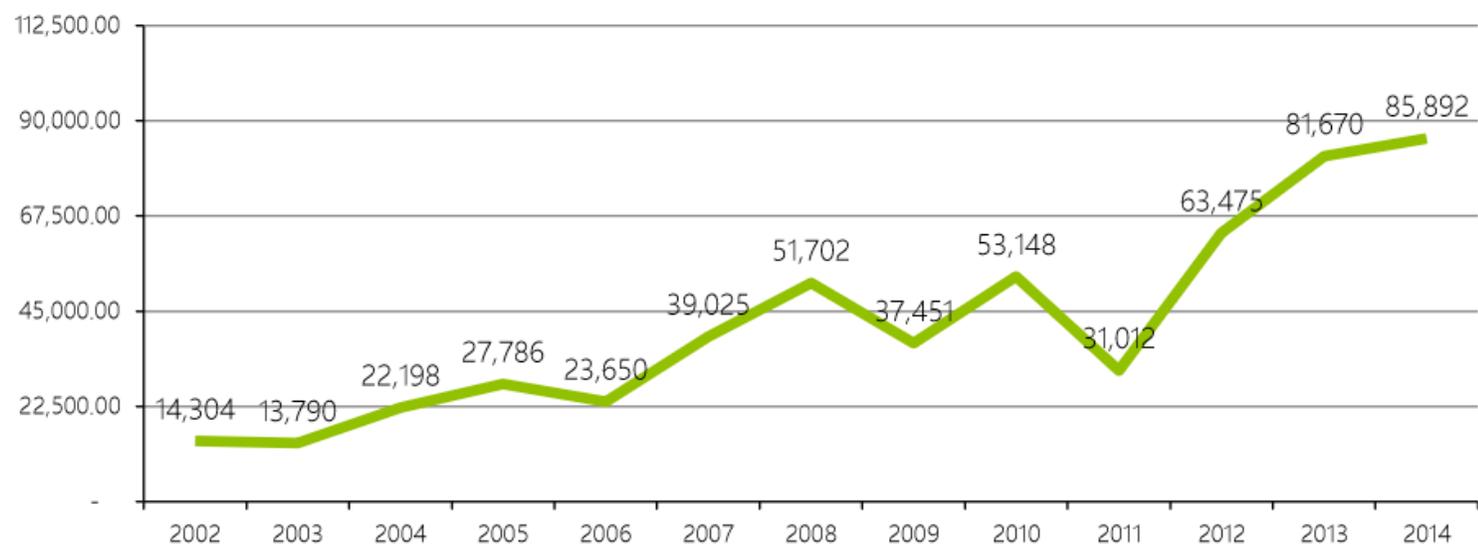
これは、Q3における
① Thanaban買収
② カンボジア集中投資
③ GL自身の復調
が要因。

タイ市場が不調の時にも継続的
に投資を続けてきた結果、状況
は改善。
今こそ収穫の時を迎えた。

今Q4は、四半期ベースで過去最
高を記録。
2015年の見通しは明るい。

+ Group Lease PCL

10年間の成長: 新規融資台数



TWO RIBBONS represent **WIN-WIN** correlation of GL and clients/business partners
GREEN represents GL heritage/identity
DEEP BLUE represents stability and trust
BLUE represents service excellence

+
2. Thanaban Co., Ltd.



2014年7月に買収

+Thanaban Co., Ltd.
新たなアイデンティティ

SUSSAN สิมเชื่อมเตอร์ไซค์
เคออสนาทโรทอครคค พื่อรายช่อ



TNB
THANABAN



銀行傘下のお堅いイメージ
だったThanaban

ブランド、ロゴを変えることで、
ブランドイメージを刷新。

+Thanaban Co., Ltd.

新規開拓

ฟรี!
เสื้อ Super Soft ลุกลิ้ง
เพียงพอดำใช้ถึงเดือนกันยายน

สำหรับ ลูกค้าสมัครสินเชื่อใหม่
ที่สาขา สาขาเมืองขอนแก่น

แผนรัก Ruk Plan

- ทางเลือกที่ยืดหยุ่น
- ยอดจำกัดสูง
- ค่าวงค้ำต่ำ
- ประกันฟรี

ยอดจำกัดสูง
10,000 - 50,000 บาท
เพียงคืนบัตรเครดิต

TNB
Thanaban Co., Ltd.
City Bank, Partner

เปิดให้บริการ 24 ชม.
โทร 0800 110000 หรือ 02 504 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น) โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น)
โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น) โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น)

ลุ้นรับ iPhone 6
เพียง 10 วัน!! จำนวนมีจำกัด

วันที่ 20 - 31 ต.ค. 2557 นี้เท่านั้น

ประเมินราคากับเรา
ลุ้นรับ iPhone 6 ฟรี!!

เพียงสมัครสินเชื่อรายการรถยนต์
รายการรถจักรยานยนต์ หรือรถจักรยาน
และได้รับใบ Service Card ทันทีเลย
เมื่อได้รับ iPhone 6 ฟรี!

บัตร Service Card
สำหรับลูกค้าสมัครสินเชื่อ
ในวงเงิน 50,000 บาท

ขอสงวนสิทธิ์การประเมินและให้บริการลูกค้าที่ 02 504 2200

TNB
Thanaban Co., Ltd.
City Bank, Partner

เปิดให้บริการ 24 ชม.
โทร 0800 110000 หรือ 02 504 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น) โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น)
โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น) โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น)

ฟรี!

ร่วมฉลองตรารถใหม่
เสื้อยืด Super Soft ลุกลิ้ง
เพียงขนาดบัตรเครดิต

ส่วนรถที่ต่ำสุดสุด
30,000 บาท

ด่วน!! เฉพาะเดือนตุลาคมนี้เท่านั้น

สำหรับลูกค้าสมัครสินเชื่อใหม่

เสื้อ Super Soft ลุกลิ้ง
เพียงพอดำใช้ถึงเดือนกันยายน

สำหรับ ลูกค้าสมัครสินเชื่อใหม่
ที่สาขา สาขาเมืองขอนแก่น

เปิดให้บริการ 24 ชม.
โทร 0800 110000 หรือ 02 504 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น) โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น)
โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น) โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น)

TNB
Thanaban Co., Ltd.
City Bank, Partner

เปิดให้บริการ 24 ชม.
โทร 0800 110000 หรือ 02 504 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น) โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น)
โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น) โทร 053 221 2200 (สาขาเมืองขอนแก่น)



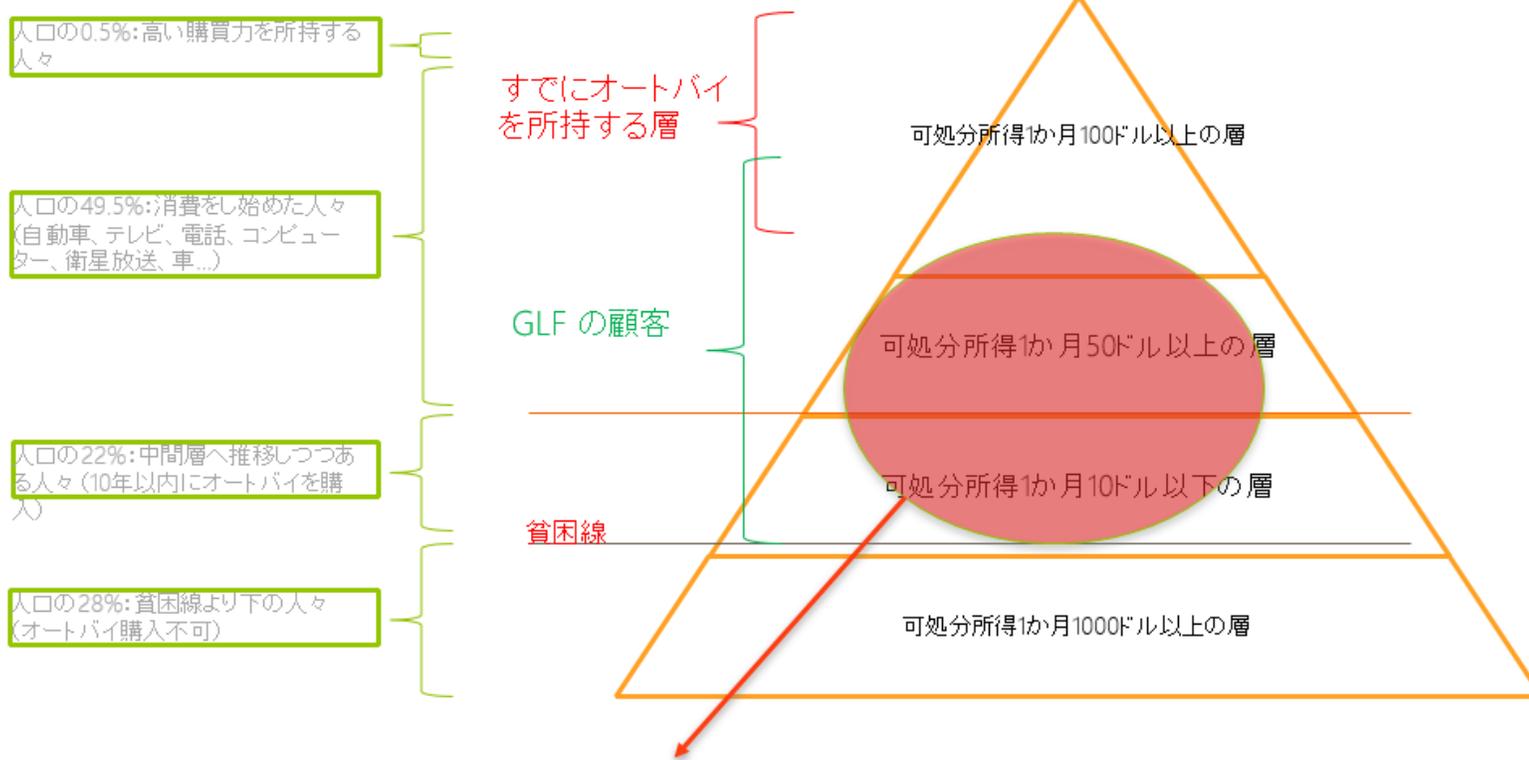
他社に先駆けて展開する
オートバイ担保ファイナンス
“Moto-4-cash”

現在、新規契約は月1,000件水
準にまで成長してきた

+
3. GL Finance PLC



＋ リース:ASEANにおける成長の鍵 例:カンボジアにおけるオートバイリース



新しい顧客層が設備ファイナンスを利用できる

ターゲットとする顧客層は、
生活費以外に消費できる現金を
毎月50USD以上もつ人たち
(赤丸部分)

CLMVにインドネシアを合わせると、
ターゲット層にあたる人口は
6億人

また平均年齢がミャンマーで19
歳、ラオスで25歳(オートバイ購
買層としても、国の経済成長見
通しとしても有望な数値)
そういう意味でも、大きな可能性
を秘めている

我々の顧客は約20万人弱だが、
さらに3000倍の市場がある



バイクファイナンス拠点が
131拠点

クボタ農機具ファイナンス拠点が
22拠点

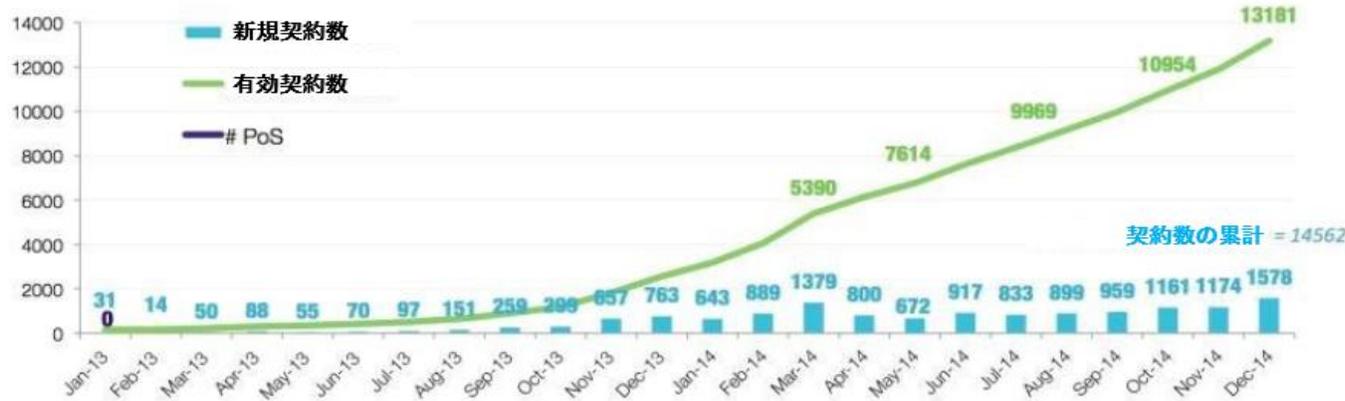
農機具購入者の実に44~45%が
ファイナンスを利用

投資は完了、あとは営業をかけ
収穫するのみ。



セールス

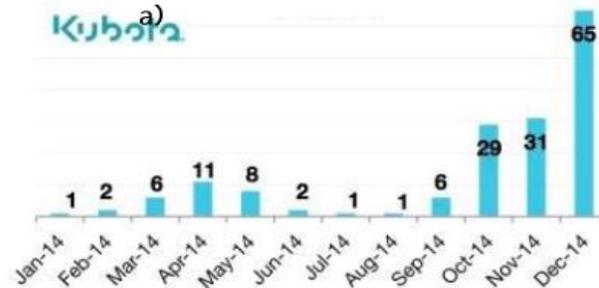
2013年と2014年の販売記録(全活動に対する契約数)



2014年の月別新規契約数(HONDA)



2014年の月別新規契約数(Kubota)



12/01/2014

GL Finance Plc. - Board of Directors Q4 2014

オートバイファイナンスの契約数は急速に増加

12月末時点での契約数累計は約15,000件

月契約数は約1600件に前年同月比で2倍強にまで伸長

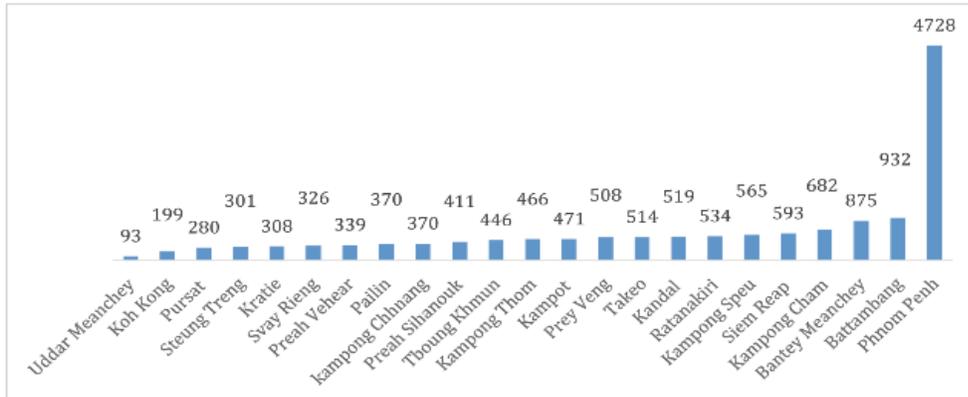
今年はオートバイファイナンス月間5000台を目指す

農機具ファイナンスは1年経ち、本格的に稼働し始めた

1件あたりのファイナンス額がオートバイの20倍近く、急速にファイナンス累計が伸びている



セールス: 地域別のインパクト

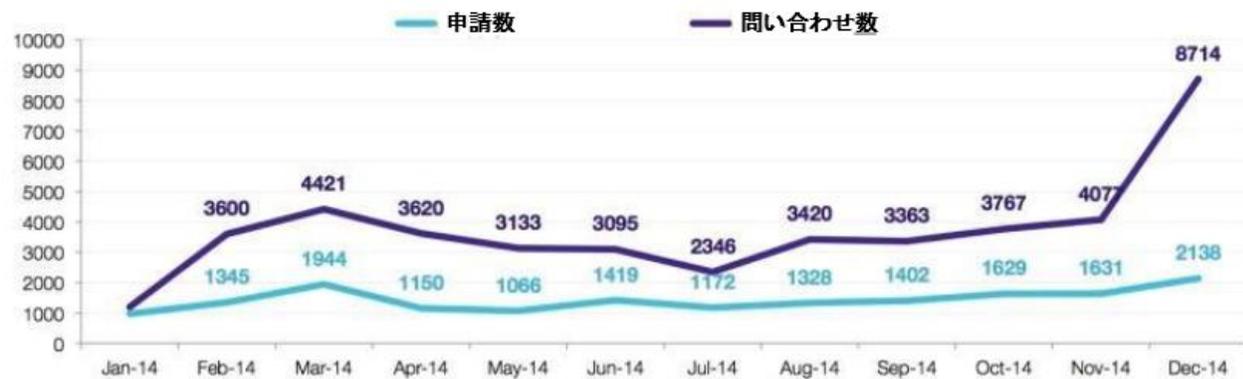


プノンペンで全体の約半分を稼いでいる。



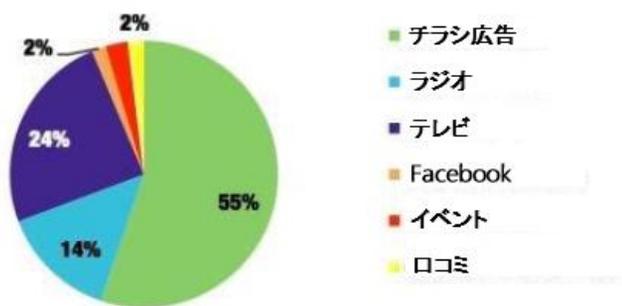
マーケティング

顧客の推移(2014年1月から)

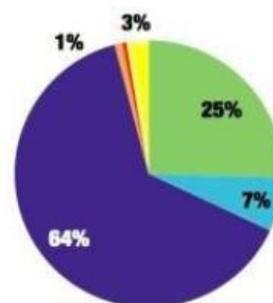


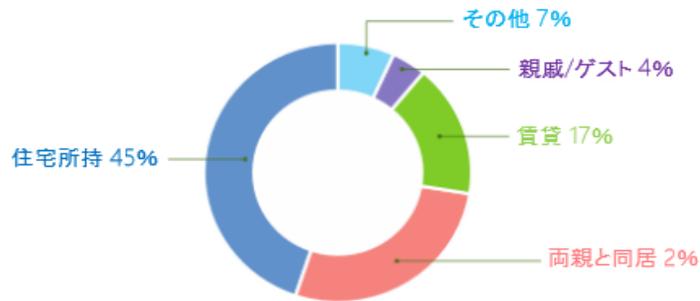
11月から始めたTVコマーシャルの効果が高い

コールセンターへの問い合わせソース(2014年11月)

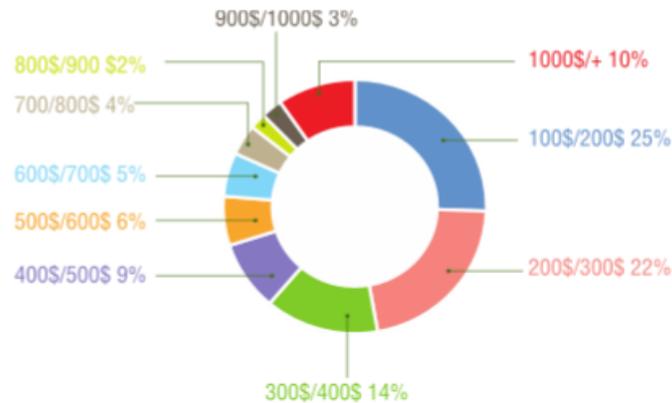


コールセンターへの問い合わせソース(2014年12月)





住宅
顧客の45%が住宅を所有
27%が親と同居
17%が賃貸の住宅



顧客の60%が給料100～400ドル
29%が給料300～600ドル
10%が給料1000ドル以上

カンボジアの顧客のうち

- 45%が持ち家に居住
- 27%が家族と同居

こういう事情から、担保権実行後の債務不履行率はほとんどゼロ

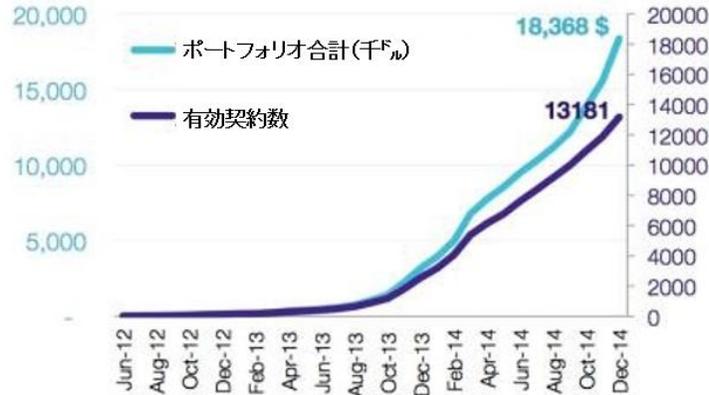
タイの顧客では
持ち家率1%に満たないことから
カンボジア顧客がいかに優良かが伺える。



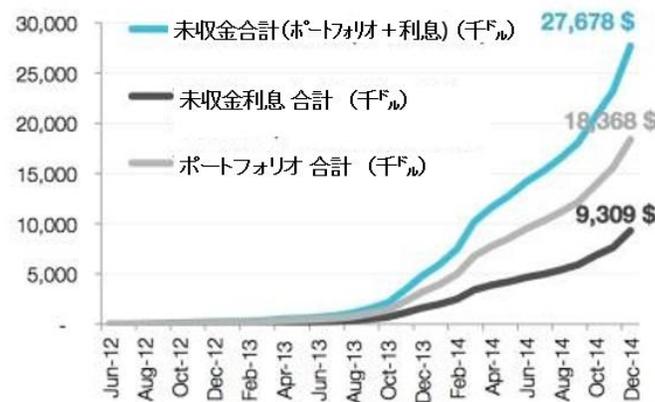
ファイナンス

ポートフォリオ

全活動のポートフォリオ (2012年6月から)



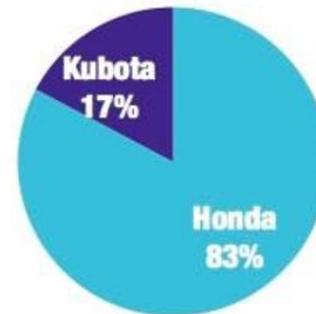
未収金 (ポートフォリオ + 利息) 合計 (2012年6月から)



ポートフォリオ分布 HONDA/KUBOTA (千ドル)



HONDA/KUBOTAのポートフォリオ分布% (2014年11月30日)



GL Finance Plc. - Board of Directors Q4 2014

クボタのポートフォリオ伸長が
顕著。(農機具1台はオートバイ2
0台契約と考えて良い)

GLF全体のポートフォリオのうち、
クボタが310万USD、17%を占める
までになっている。

2015年は、GLF全体のポートフォ
リオを、現状の18百万ドルから3
倍まで引き上げる。

+ 4. GL Leasing (Lao) Co., Ltd.



+ GL Leasing (Lao) Co., Ltd. AECへの次のステップ

- 2013年12月、パートナーと共にラオス市場の調査を実施
- 2014年4月23日、GL Leasing (Lao) Company LimitedがMOICに承認
- 2015年第一四半期より会社運営開始を目標



現在、当局長のファイナンスリースライセン্স署名待ち

従業員は当初6名(写真)
現在は40人になり、事務所も移転

2015年には、従業員数200名を越すと予測している

+5. その他の市場



ミャンマーは既に複数のエージェントとコンタクトを始めている。

ベトナムはホーチミン・ハノイの両方において買収先を視察した

今後とも積極的に拡大を志向する



当社は2013年にはSETより最優秀
上場企業の一つとして賞をいただいた

今後もこの栄誉ある地位をさらに発展
させていきたい。