

平成30年9月18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 小竹 康博  
(TEL 03-6225-2207)

**Group Lease PCL. 5ヶ年事業戦略計画を発表し、  
デジタルファイナンスモデルの更なる発展を目指す。**

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Digital Finance会社 Group Lease PCL（以下GL）は、本日5ヶ年事業戦略計画を公表いたしましたので、日本語にてご紹介いたします。

（以下、GLが公表したプレスリリースの翻訳）

2018年9月18日 - Group Lease PCL. (以下、当社またはGL)は、今後5年間の事業戦略において5つの柱を軸として、更なる成長に向けて前進していきます。更に当社は、現在のビジネスモデルである「デジタルファイナンス」から「ライフサイクルファイナンス」へと成長を推し進め、「リース会社」から「マルチファイナンス会社」への発展を図ってまいります。これにより、当社は、税引前利益において2017年7億タイバーツから2022年には164%増の18億タイバーツの計上を目指します。

GL CEOの此下竜矢氏は以下のように述べました。

今回の発表で示したものはGLの次5年間の財務的な数字の見込みだけではなく、これからの我々のミッション、ビジョン、バリューです。GLのミッションは、顧客に革新的且つ効率的なファイナンスサービスを地域密着型で提供し、その顧客の生活の発展を支援することです。我々は、このミッションを「優れたGLOCAL（グローバルに展開しながらローカルに密着した）ファイナンス会社になる」ことで実現していきます。我々のグローバルなネットワークで調達した資金を活用し、現地でそれを必要とする顧客の生活を支援していきます。

タイ証券取引所上場企業であるGLは、ホンダ、クボタ、TrueMoneyなど有数の企業と事業提携を結んでおり、グローバルな経営資源を活用することが出来ます。この資源を我々の顧客に対して提供することにより彼らの生活改善や夢の実現をサポートしていきます。また、我々がこれまでに構築してきた低コスト且つ効率的なPOSネットワーク

を活用することにより我々のミッション達成が可能となります。ミッション及びビジョンの達成に向けて我々は常に公平性を重視、維持する必要があります。次の5年間においてGLは「デジタルファイナンス」から「ライフサイクルファイナンス」へと成長を押し進め、「リース会社」から「マルチファイナンス会社」への発展を図ってまいります。

我々の目標は、今現在進めている取り組みを継続しながら新たな取り組みに挑戦していくことです。これによりミッション継続に不可欠な財務的な数値目標の達成にも繋がります。ポートフォリオは、我々の会社及び業界において売上や利益を判断する一つの主な指標です。我々の連結ポートフォリオは、現在の約76億タイバーツから2022年には約59%増、121億タイバーツ（最高、通常、最低の3つのシナリオのうち、通常ケースでの試算において）まで拡大する見込みです。但し、売上はポートフォリオの伸びに比べより速く拡大していきます。これは、オークションやビジネスサービスのようなポートフォリオとは関係のない事業の拡大を見込んでいるからです。売上は、2017年の27億タイバーツ（懸案債権利息収入を除く）から2022年74%増の46億タイバーツまで拡大する見込みです。

GL C00の田代宗雄氏は以下のように加えました。

GLは、直近2,3年間においてネットワークと市場拡大を重要視し、東南アジアにおいて更に強い事業基盤を築いてきました。その費用のほとんどは既に発生していることから、売上よりも利益のほうがより速く拡大し、その恩恵を見込んでいます。営業利益（EBIT-特別な引当金及びCCF（スリランカの持分法適用会社）の投資利益を除く）は、現在の9億タイバーツから2022年には103%増の19億タイバーツまでの拡大を見込んでいます。更に重要な点として、税引前利益（CCFの投資利益を含む、特別費用を除く）において2017年の7億タイバーツから2022年には164%増の18億タイバーツを見込んでいます。

我々は、顧客の生活向上及び発展を達成するために我々のミッションを達成しなければなりません。我々のミッション及び財務数値の達成、更に顧客への継続支援の全てを実現すべく、我々は議論を重ねて今回の計画を策定いたしました。我々経営陣は、我々の事業の将来に自信を持っており、目標達成意欲に満ちております。

以上