

平成 24 年 3 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 田代 宗雄
(コード 2388 大証 J A S D A Q 市場)
問合せ先 取締役 庄司 友彦
(TEL 03 - 6225 - 2207)

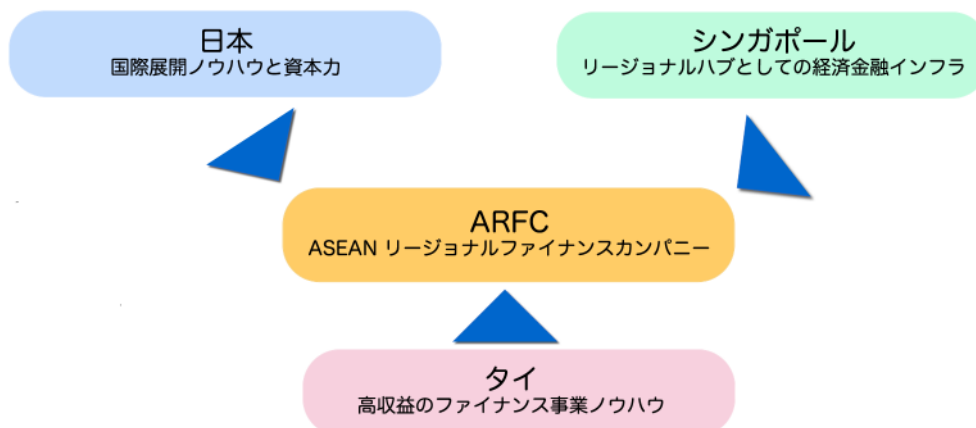
ファイナンス事業における 東南アジア域内新市場への進出ビジョン (ARFC ビジョン) について

平成 24 年 3 月 29 日付「当社連結子会社 (Group Lease Public Company Limited) による新ビジョンと持株会社買収に関するお知らせ」にて皆様にお知らせいたしましたように、当社の連結子会社でありタイにおいてファイナンス事業を展開する Group Lease Public Company Limited(以下 G L 社とします)は、シンガポールにおいて海外事業持株会社として、Asia Partnership Fund Co, Ltd. の下に設立されました、G L Holdings PTE Ltd(以下 G L H)を子会社化することを決定いたしました。同社は従来より新市場への進出を検討しておりましたが、この度、将来ビジョンを東南アジア全域にファイナンス事業として展開する「ASEAN リージョナルファイナンスカンパニー (ARFC)」として定め、展開する一連の施策を実行する段階となったものです。ビジョンの概要と今後の展開についてお知らせいたします。

記

1. ARFC ビジョン：タイ国内ファイナンス会社から 「ASEAN リージョナルファイナンスカンパニー」へ

ARFC ビジョンは、従来 G L 社がタイを中心に展開してきたファイナンス事業におけるビジネスモデルを、日本およびシンガポールからの資源を最大に活用することで、地域的・経済的に拡大していく構想となります。

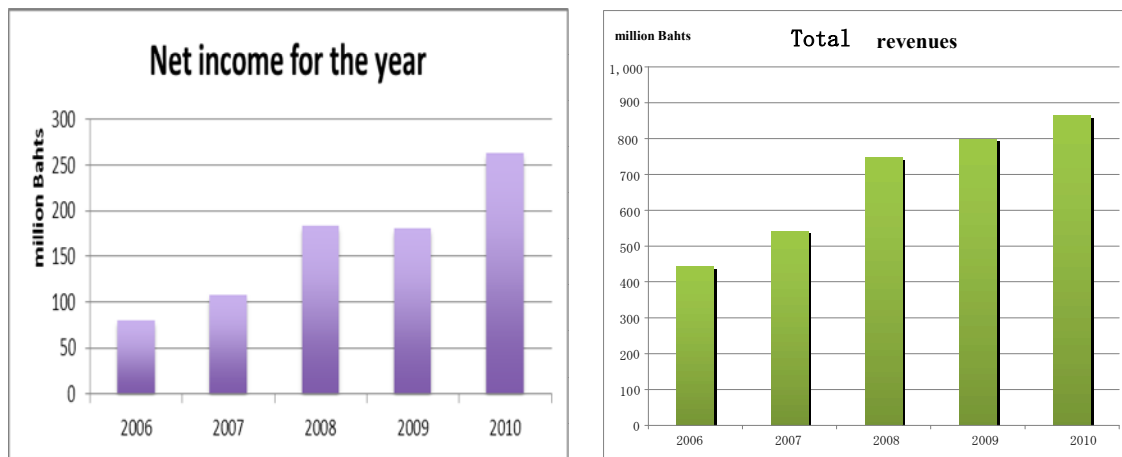


<ARFCビジョンの背景>

GL社のビジネスモデルの確立

GL社はタイ国内でバンコク周辺を中心とする主要な地方でオートバイ購入者に対するファイナンス事業を展開、収益性と成長性を両立させながら事業拡大してまいりました。特にこの数年においてはリーマンショックやタイ国内政治情勢の変動、洪水被害など変化が続く中でも一貫して好調を維持するなど、際立って優良なビジネスモデルを確立しています。その強みであるビジネスモデルのシステム化を進めたことで、新たな市場において同様の展開が図ることが期待される段階にいたっております。

GL社の成長と収益性（売上高・利益グラフ）



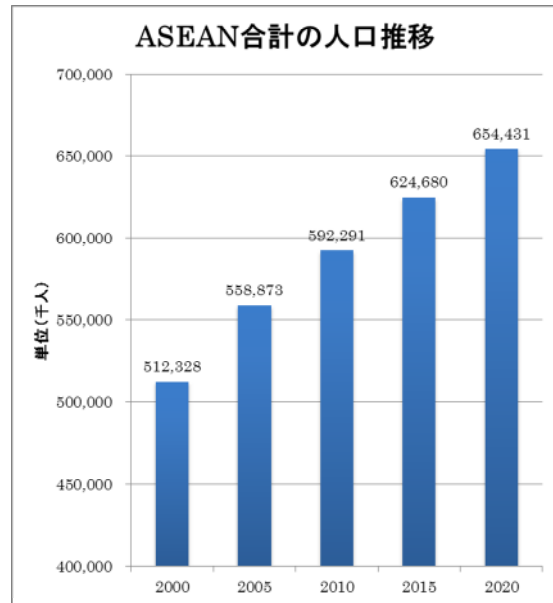
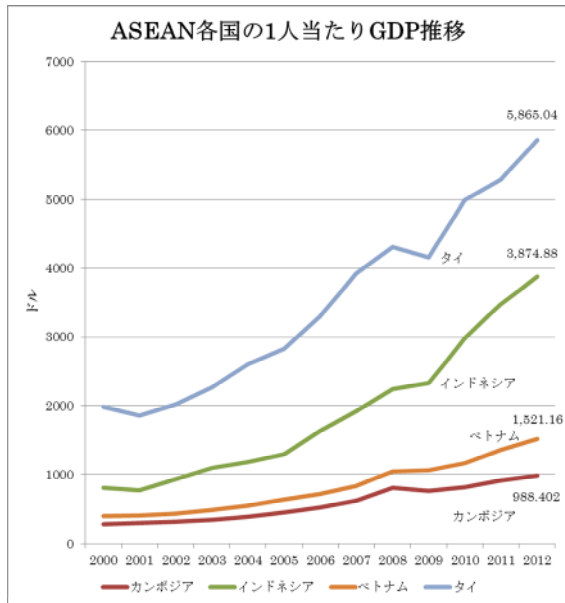
GL社は2006年以降高い収益性と成長性の両立を実現しており、2010年までに売上は約4億5千万パーツから8億5千万パーツへ、純利益は8千万パーツから2億6千万パーツへと飛躍しています。創業以来培った様々な地域に根差したビジネスノウハウと、新しいグループ内で獲得したグローバルノウハウを融合させ、グローバル且つローカルというグローカルビジネスモデルを確立しております。

GL社の高収益の要因

- ・システム化された与信管理、債権管理ノウハウによる低い貸倒率の実現（2010年平均で2.9%）
- ・地域のディーラーとの協力し優良顧客との契約を拡大する効率の良い営業手法
- ・地域に根差すことのできる債権回収組織とその運用
- ・資本の調達等による安定したバランスシート

ASEAN の経済成長とオートバイ市場の拡大

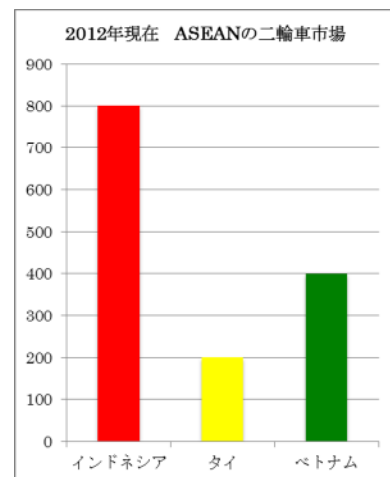
ASEAN 域内は今後人口ボーナスが継続する国々が多く着実な消費拡大が期待されます。また一人当たり GDP の増加に伴いファイナンス利用率の上昇が見込まれております。



<ASEAN 諸国の 1 人あたり GDP の比較 (US ドル建)>

ASEAN 各国のオートバイ市場

- ・ タイ 1 国 2 0 0 万台市場から、ASEAN 1 5 0 0 万台市場へ
- ・ ASEAN 市場はさらに 2 0 0 0 万台市場へと成長することを予測
- ・ 現在のグローバル経営体制の下、リージョナルカンパニーになることで高い収益性を確保しながら飛躍的な成長性を実現





[写真 上段左から]
カンボジアの首都プノンペン
インドネシアの首都ジャカルタオートバイ駐輪場
ホーチミン市のバレンタインデー

[下段]
ミャンマーの風景

2. ARFCビジョンに向けたこれまでの展開

経営体制の刷新

- ・ 2011年4月にGL社は経営陣を刷新。前経営者個人の経験を軸とする体制から、長年勤めてきた人材と国際性の高い人材を共に登用したグローバル経営体制に移行
- ・ 従来事業中心の経営から中長期視点での成長志向へと転換。新市場への進出を目指し準備を開始、リージョナル展開を検討し、ASEAN各国の市場把握を推進
- ・ 国内の営業活動も選択と集中を経て再強化

自己資本の強化による投資余力の拡大

- ・ 新株予約権の行使と利益の蓄積により12月末で負債比率が0.69ときわめて低い水準に
- ・ M&A、新規子会社立ち上げなど機動的な投資を通じた事業拡大を容易に

グループ、主要株主の協力による事業化検討、基盤整備

- ・ 経営刷新以降、経営陣協力の下、海外事業推進と国内事業改革を同時推進
- ・ 2011年11月に取締役会にて海外事業化の方向性を確認
- ・ 主要株主であるEHA、APFの協力を受け、市場調査・進出、事業買収を検討

シンガポールをハブとした基盤を確保

- ・ GLHを設立、海外事業持株会社としてGL社が子会社化することで、ビジョンの実現段階へ

3. ARFCビジョンの今後の展開と目標

M&Aと新規子会社設立を通じた市場展開

- ・ G L社は今後G L Hを通じて、東南アジア域内において基盤となる現地事業会社の買収および子会社設立によって事業拡大を図る方針としており、具体的な進出を準備しております。
- ・ 長年の利益の蓄積と増資等によって充実した自己資本を有し強固な財務基盤を持つG L社は今後積極的な投資を予定しており、今後国内および海外のポートフォリオを大幅に拡大する方針です。

タイ国内の成長持続と両立、海外事業を8倍規模に

- ・ 具体的には、タイ国内においては新規契約の大幅拡大により5年以内にポートフォリオを2倍以上に拡大することを目標としております。
- ・ 同時に、現在のポートフォリオに比較して、タイ国外でのポートフォリオを5年以内に約8倍程度にすることを目標とし、国内外合わせて10倍にすることを目標としております。

2012年中に2カ国以上への進出を目標

- ・ 新市場においては、この度子会社するG L Hを通じて2012年末までに東南アジア域内で新たに2カ国以上の市場での進出を計画しております。



洪水でもオートバイは止まらない(タイ2011年)
GLのビジネスも止まらない。(ASEAN 2000万台市場)

以上