

平成 26 年 11 月 14 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 執行役員 横山 幸弘
(TEL 03 - 6225 - 2207)

2014 年 9 月期決算開示解説といたしまして

当社はこのたび、2014 年 9 月期の決算を開示いたしました。株主の皆様、取引先の皆様、投資家の皆様、社員の皆様により簡潔に当社方針とこの 1 年間の決算内容をご理解いただくために以下のとおり報告いたします。

1. 今期の業績

このたびの決算概況は以下のようになっております。

	2014 年度 通期実績	2013 年度 通期実績	対前年比	2014 年度 通期予想	進捗率
売上高	5,995	4,875	123.0%	5,700	105.2%
営業利益	311	791	39.3%	700	44.4%
経常利益	389	857	45.4%	700	55.6%
当期純利益	80	490	16.3%	40	200.0%

売上高は順調に上昇し、業績予想に比べれば純利益は上回ったものの、全体として利益が減少いたしました。これにつきましては、以下のような要因によるものです。

- ① 当社決算に、より大きな影響を持つファイナンス事業が営業拡大を達成した一方、タイ国内の景気停滞の影響を受け、貸倒引当金の積み増しなどを行った。
- ② コンテンツ事業において新規事業が収益貢献し、国内事業が好調に推移した。
- ③ ファイナンス事業、コンテンツ事業ともに中長期的成長のための投資を積極化させており、投資的開拓費用が増大した。

上記の結果、各セグメントの業績概況は以下のとおりとなっております。

報告セグメント		2013 年 9 月期 第 4 四半期	2014 年 9 月期 第 4 四半期	前年同期比
ファイナンス事業	売上高	4,113,405	5,373,421	130.63%
	セグメント利益	979,567	508,711	51.93%
コンテンツ事業	売上高	582,972	620,939	106.51%
	セグメント利益	108,961	149,197	136.93%

2. 今期における経営方針とその活動

今期は中期経営計画であります、アクセルプランを達成すべくファイナンス事業、コンテンツ事業ともに投資的開拓活動を進めた1年間でした。その内容につき以下に報告します。

① ファイナンス事業

まずファイナンス事業においては、2012 年 3 月 29 日にお知らせいたしましたように ASEAN Regional Finance Company Vision (ARFC) を GL 社が発表しております。
(http://www.wedge-hd.com/cms_v2/assets/files/IR/NEWS/2012/i201203292.pdf)

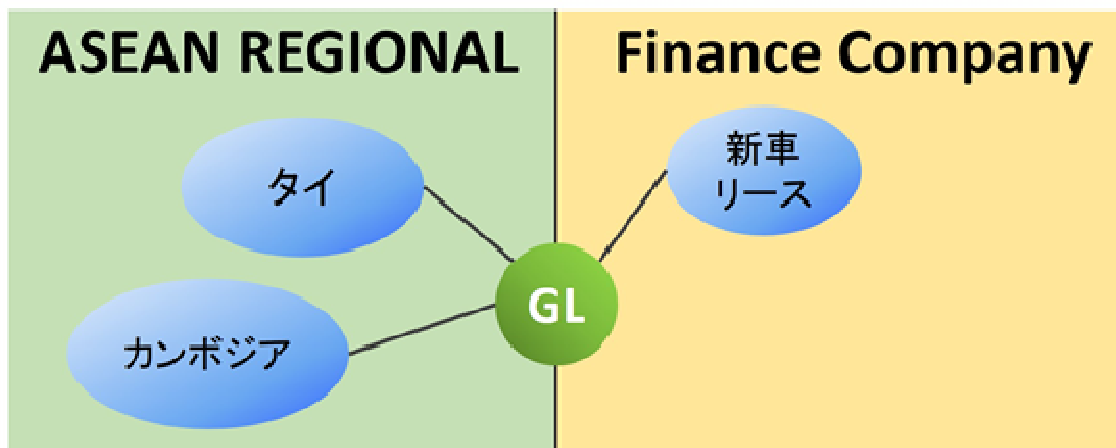
この ARFC にはこれまでの当社ファイナンス事業の方向性を大きく転換するビジョンでした。それまでの GL 社はタイ国内で新車オートバイリースに特化して事業を行っておりました。しかしこれに対して、新たなビジョンは、ASEAN に国際展開し（ビジョン「A」）、また新車オートバイリースに限らないファイナンスを多面展開する（ビジョン「B」）というものでした。

以下の図は、上部が新しい方向性、下部が従来の方向性を表しています。



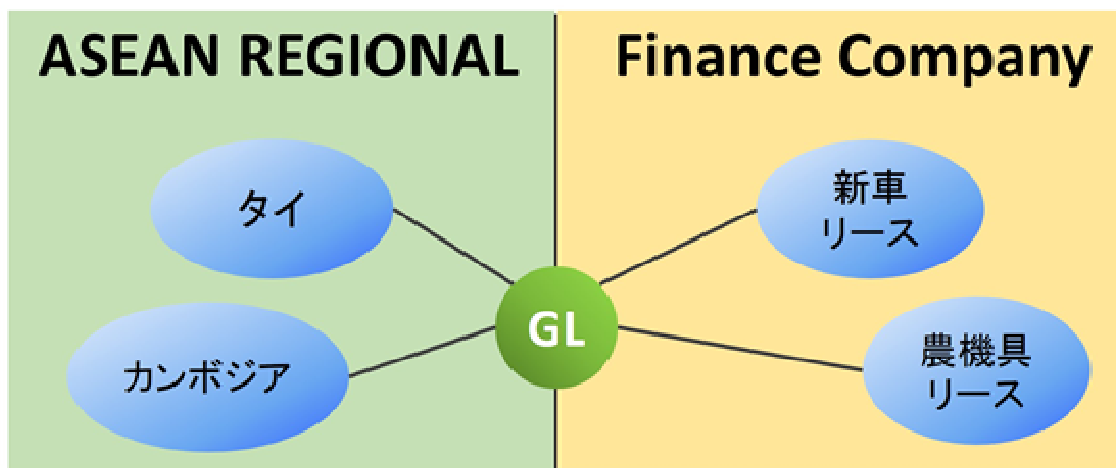
【2013 年 10 月 1 日】

今期の初頭 2013 年 10 月 1 日時点においては、タイ国内で長年培った新車オートバイリース事業を、カンボジア王国にて同国「初の」リース会社として、また同国オートバイ市場で圧倒的なシェアを誇る HONDA オートバイの「唯一」のリース提供者として提供しておりました。（ビジョン A）

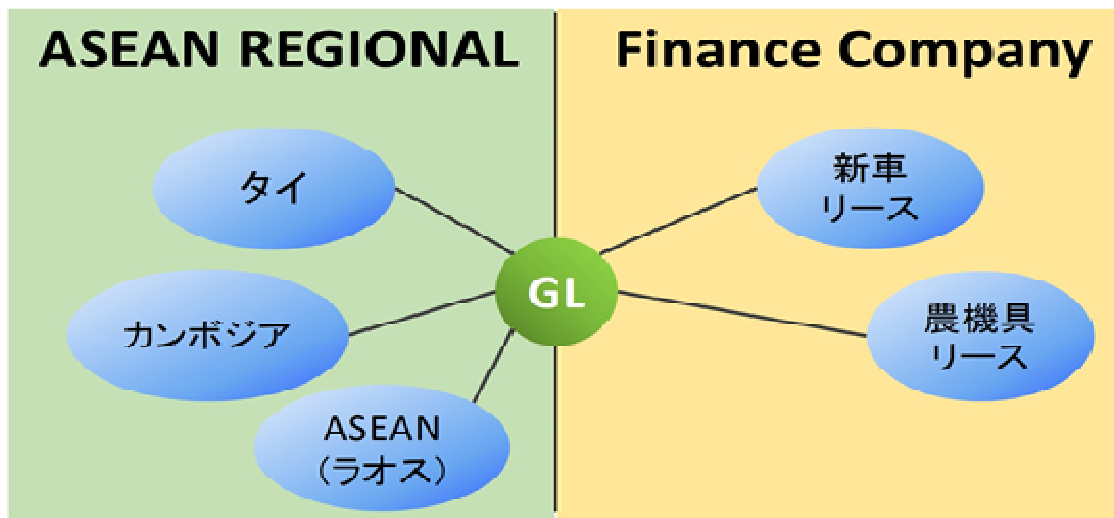


【2014年1月23日】

その後、2013年9月6日に発表しておりましたように、SET 上場大手農機具メーカーSIAM KUBOTA Corporation Co., Ltd.との業務提携の調印し、その後2014年1月23日にはカンボジア王国において農機具ファイナンスを提供開始しました。(ビジョン A/B)



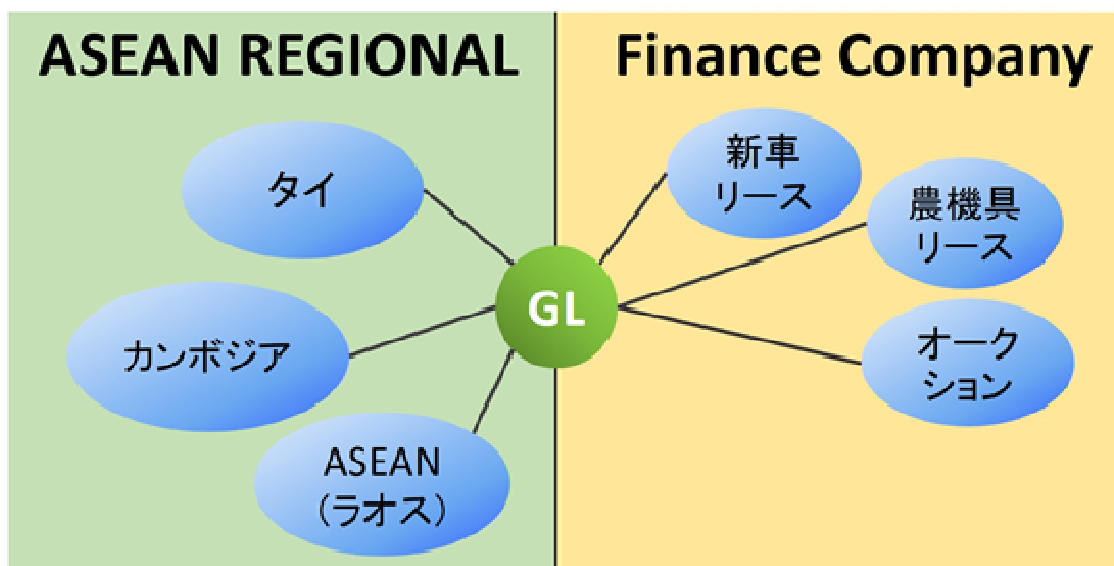
さらに、現在ではカンボジア王国に限らずラオスをはじめとする ASEAN 各国において事業展開すべく準備、交渉などを進めております。



【2014年6月12日】

タイ国内において新オークション設備を稼働開始し、タイ国内でも有数のオークション運営事業者となりました。これにより中古車市場への影響力を高めることが可能となりました。(ビジョンB)

http://www.wedge-hd.com/cms_v2/assets/files/NEWS/2014/p20140612.pdf

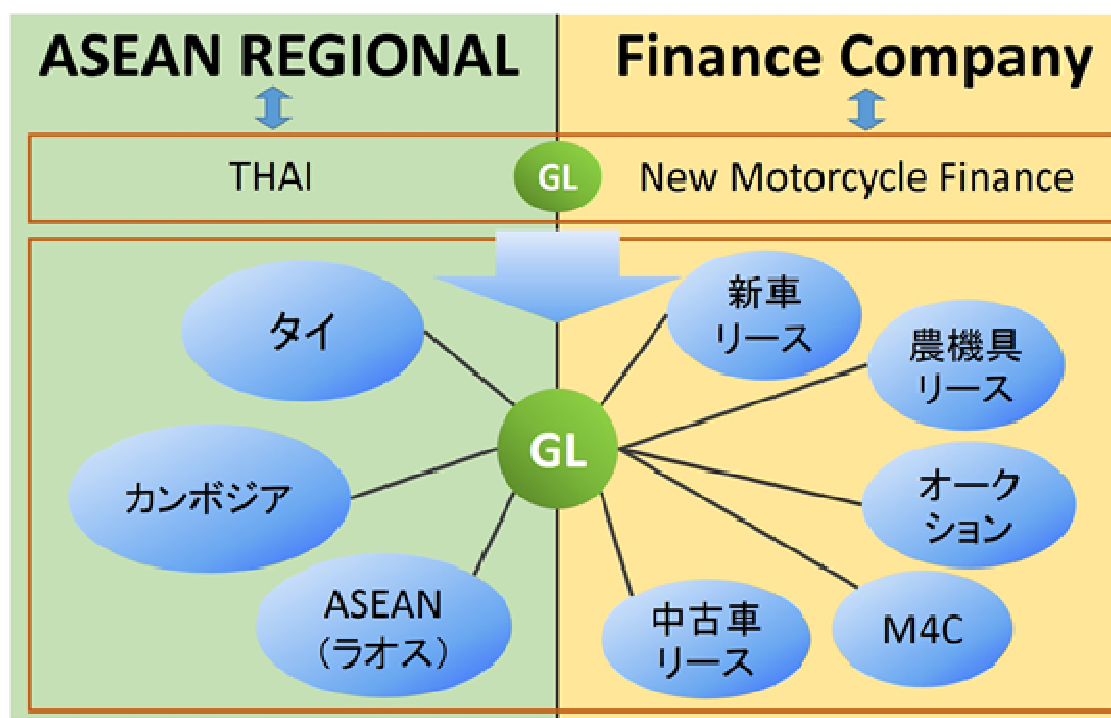


【2014年6月18日】

GL社はタイ王国における同業他社 Thanaban Company Limited を買収を決定しました。

http://www.wedge-hd.com/cms_v2/assets/files/IR/NEWS/2014/i20140618.pdf（その後、買収が完了したことはお知らせしたとおりです。）

これにより、タイ国内において新車オートバイを買う消費者に信用を供与し、リースを提供することに特化してきたGL社が、同事業を飛躍的に増大させるとともに、「オートバイ担保金融（M4C=Moto For Cash）」と「中古車オートバイリース」の2分野にも進出いたしました。現在では同社の構造改革を行うとともに、同2新事業を成長させるべく、力を尽くしています。（ビジョンB）



このように現在では、ビジョンA、ビジョンBともに着実にしかも急速に進捗しており、まさにARFCを実現しつつあります。2013年10月1日の図と今日の図を比較していただければお分かりのように、わずか1年間の間に大きく国際展開、多商品展開を果たしております。現況においては、これらの急速な展開のために短期的な利益を圧迫する状態もあります。これは今後、中長期的に飛躍的に成長するために投資的開拓費用を投入しているものであり、ビジョンに基づいて適切な意義のある活動を続けたいと考えております。

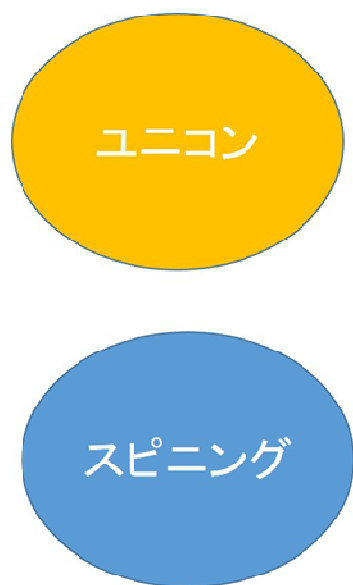
②コンテンツ事業

次にコンテンツ事業においては、当社コンテンツ事業の本質として、コンテンツホルダー様と長期的な信頼関係を構築し、これを元に、各種のコンテンツを多種のホビー等に展開することによって成り立っております。これを数式風に表すと以下ようになります。

$$\text{コンテンツ数} \times \text{コンテンツの人気} \times \text{展開できるホビーの種類} = \text{ウェッジの事業規模}$$

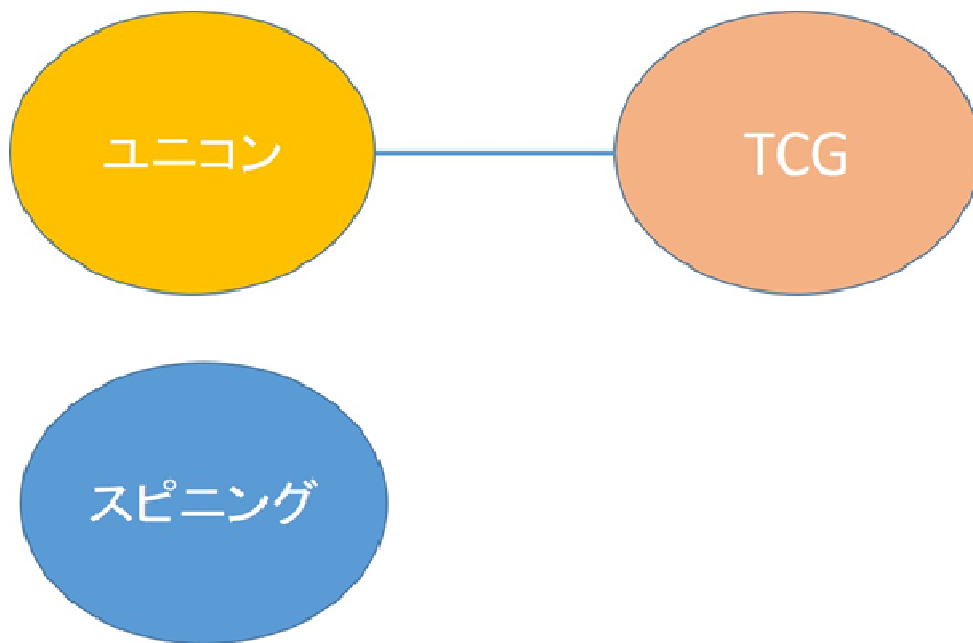
当社は今期コンテンツ数の獲得を目指す活動を活発化させるとともに、展開できるホビーの種類を拡大すべく、人員の獲得、社内のクリエイティビティを引き出す人事改革、各種の新規チャレンジ取り組みを行っております。

2013年10月1日の当社事業を図に表すと以下のとおりでした。



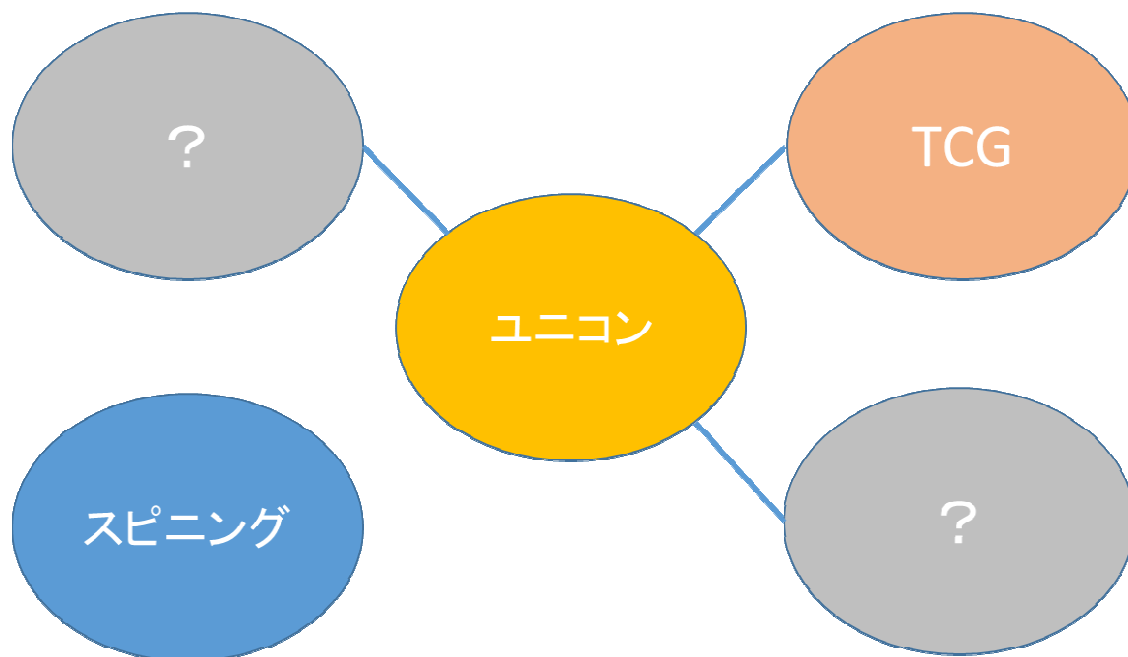
【2014年7月1日】

この中で、当社の強みを活かした TCG 開発、運用支援等が急速に成長しましたので、新しくカードゲーム事業部（カードゲームギルド）として独立いたしました。



【2014年10月1日現在】

現在においてはさらにいくつかの新規の取り組みに取り組み、また新人の獲得などを続けております。今期においては当社人員の活性化を図ることで、彼らの「好き」が会社の活動へと昇華する体制を整えてまいります。取り組みとしては、「コンテンツ最大化」「ユーザー直通」「デジタル・リアル融合」などをキーワードに進めております。



このようにコンテンツ事業においても当社はこの1年間の間に多くの新規開拓に取り組んでおり、さらにそれを拡大中です。コンテンツ事業につきましては結果がこの1年急速に利益上昇という形で現れましたが、これは僥倖でした。むしろこのような例は少なく、当社内での取り組みが短期的な収益を圧迫することもあると考えております。しかしながら、中長期的に飛躍的に事業を拡大することを第一義として、投資的開拓を進めてまいります。

3. まとめ

上記のように 2014 年 9 月期は当社の 2 事業にとって大きく多様化と拡大を遂げた 1 年でした。今後とも、中長期的な飛躍的成長を主眼に据え、ゆるぎない経営方針を進め、事業開拓を展開してまいります。

株主の皆様、関係者の皆様、投資家の皆様、社員の皆様におかれましては、今後ともよろしくご支援、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

以 上