

平成 27 年 3 月 20 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)

「Group Lease、ASEAN 全域展開への準備整う」
～アジア地域最大の投資家ネットワーク **ShareInvestor** の取材記事より～

当社グループで、東南アジアにおいてオートバイファイナンスを展開する Group Lease PCL(以下 GL)は、アジアのトップファイナンシャルインターネットメディア、トップテクノロジー企業であり、500 以上の上場企業をクライアントに持つ地域最大の投資家関連ネットワーク、ShareInvestor が GL 社を取材し、これがタイ最大の英字新聞であるバンコクポスト紙(2015 年3月 13 日付)に掲載されましたので、紹介いたします。

(以下、バンコクポスト紙和訳)

Group Lease、ASEAN 全域展開への準備整う

独占 Q&A

ShareInvestor

SET 上場の Group Lease Plc. (GL) は、オートバイの分割払い購入事業を運営する企業で、主に Honda、ヤマハ、スズキ、カワサキといった有名な日本のオートバイブランドを取り扱っています。同社社長この下益司氏が、GL の戦略と将来の見通しについて語りました。

GL のビジネスモデルとは？

GL はオートバイファイナンス事業を開始して、2010 年にはタイでトップ 10 に入りました。2011 年まで、当社は 250 ほどの営業拠点を持つタイでのみビジネスを行っておりましたが、2011 年の洪水を契機に、カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナムへ向けてのビジネス展開計画を加速することになりました。

現在、当社はタイにおけるマーケットリーダーです。タイおよびカンボジアでオートバイファイナンスを提供し、タイではオートバイを担保にしたローン、カンボジアでは農機具、特にクボタ社の製品に対して融資を提供しています。私たちの重要なテーマは、当社のお客様が生産性向上に必要な道具や装備となるものに対してファイナンスを行うことです。

カンボジアでの事業成長規模は？

当社が Honda 社製オートバイに対するファイナンスの独占契約を結び、カンボジアに進出したのは 1 年以上前です。現在、131 の Honda 営業拠点と 22 のクボタ営業拠点を設立し、合計数は 153 拠点に達しました。月間で 2,000 台のオートバイに融資を行っており、この数字は毎月 15% もの伸びを見せています。クボタのファイナンスも毎月 1 億パーツの価値を生み出し、同様に力強く成長しています。

ついに、当社はカンボジアで太陽パネルに対するファイナンスを開始しました。まずは小規模で実施し市場をテスト中ですが、現在カンボジアでのポートフォリオ合計は 3,500 万 US ドルで、1 億 US ドルまで成長させていく計画です。

2014 年半ばに GL はタナバン社を買収しましたが、その理由と GL が得られた効果とは？

当社は、2013 年と 2014 年の不調な経済状況を上手く利用すべきという戦略的観点を持ち、買収対象を探しておりました。そして、タイ信用小売銀行 (Thai Credit Retail Bank) から帳簿価格でタナバン社の完全な支配権を獲得しました。タナバン社のビジネスモデルは、Motorcycle for Cash と呼ばれるオートバイを担保にしたローンで、現在当社が提供しているサービスを補強する素晴らしい商品となり、GL の次のステップとなります。タナバン社のビジネスはその後、月間 200 台から 1,000 台まで成長しています(タナバン社の行うオートバイ担保金融の数値：訳者注)。

タイ全土および周辺地域への進出に対する GL の出資状況は？

現在 GL の負債比率は 1.8 で、これは業界平均の 5 から 8 に比べると非常に低い数字です。ですから、当社には必要であれば借入資本を利用してさらに投資を行うだけの余裕があります。当社はまた、過去 5 年間に 3 回効果的な新株予約権を発行しています。最初の 2 回は、行使価格がそれぞれ一株 2 パーツ及び 3.50 パーツで大多数の行使を得ました。さらに、3 回目の新株予約権では一株 10 パーツの行使価格となりますが、我々はこれを大株主として全面的に支援し、我々自身の役割を果たしてきました。

GL が競合他社と異なる点はどこか？

当社がターゲットにしているお客様は街に住む人々ではなく、主に農村地帯の人々です。当社の非常に強力なネットワーク、独自の営業拠点システム、各拠点での技術によって、新規ローンの審査に柔軟性と採算性、そしてスピードを実現します。例えばカンボジアで当社は、申し込み即日にファイナンス審査の合格を出すことができます。一方、競合他社では 3 週間を要します。

GL のビジネスが直面している最も大きなリスクとは？

当社のお客様の多くが農村地帯に住み、大部分は農業に携わっているため、自然災害など農業の収入に影響する要因が、当社にもマイナスの影響を及ぼします。人口統計も当社の事業展開に重要です。日本のような人口統計の特徴を持つ国、例えばシンガポールや米国のように低金利で高齢化社会の国では、当社のビジネスモデルは ASEAN 地域で実現できているような成功は収められないでしょう。

ASEAN 経済共同体発効が GL のビジネスに及ぼす影響は？

ASEAN はこれまで、安い労働賃金で他地域の市場のために物品を製造する場所として考えられていましたが、今や購買力を一気に高めた独自の中産階級を抱える国になりました。当社はこの地域に非常に前向きな展望を持っています。カンボジアでは当社ビジネスは確立しましたし、また、ラオスでは 40 人の従業員が準備を整え、国の中央銀行からライセンスを取得すればすぐに事業を開始できます。ラオスでの目標はカンボジア以上に資産の軽い事業を行うことです。当社はまた、ミャンマーでの事業チャンスも調査中で、ベトナムおよびインドネシアへも進出していきたいと考えております。(2015 年中に ASEAN ECONOMIC COMMUNITY = AEC が発効し、ASEAN 諸国間の貿易自由化等が進むことにより、各国の成長を加速させると期待されている：訳者注)

GLの5年後の展望とは？

過去12か月間以上、当社はポートフォリオ拡大に焦点を置き、ディーラーとの関係向上やインフラ整備を行ってまいりました。これが今後、最上級の質の顧客獲得をもたらします。タイでは平均月間5,000台から6,000台の新規リース契約を達成し十分な成果を上げていますが、これからも年間10%から15%の成長を見込んでいます。

カンボジアと合わせて合計ポートフォリオ2億ドル達成を望んでおり、これからの5年から10年の間にポートフォリオ規模、提供する商品、そして事業地域について、さらなる拡大を続ける計画です。当社はこれからも小規模ファイナンスに重点を置いていきます。究極的には、何千万人ものお客様にサービスを提供し、1,000億ドル規模の市場投資を実現したいと考えております。

独占Q&Aシリーズは、アジアのトップファイナンシャルインターネットメディア、トップテクノロジー企業であり、500以上の上場企業をクライアントに持つ地域最大の投資家関連ネットワーク、ShareInvestorにより提供されています。本インタビューはShareInvestorにより実施されました。詳細は、admin.th@shareinvestor.com までメールでご連絡頂くか、ShareInvestorThailand.com をご覧ください。Group Leaseはオートバイリースをタイにおいて行っており、現在ではカンボジアに事業を拡大している。