

23 February, 2015

To whom it may concern

Wedge Holdings Co., Ltd.
Tatsuya Konoshita,
Representative Managing Director & CEO
(Code 2388 TSE JASDAQ Market)
Contact: Yukihiro Yokoyama, Corporate Officer
(Tel: 03-6225-2207)

GL's 2014 Financial Results Briefing for Finance Business
-- Explanation on GL's Largest-ever Sales and Rapid Recovery in Profit in 2014
and Future Development to ASEAN --

On February 12, 2015, our major affiliated company, the SET-listed motorcycle leasing firm Group Lease Public Company Limited (GL) had announced their financial results for 2014, and GL's Chairman and Chief Executive Officer Mr. Mitsuji Konoshita held the financial results briefing gathering approximately 50 analysts and journalists.

With regard to the description explained on the briefing, we introduce his presentation with supplemental explanation for each page.

Summary of the briefing is as follows.

1. GL had aggressively invested for their business expansion until 2014 Q3 and results from the investment were appeared as the record-setting sales.
2. Increase in profitability in Thailand as well as growth of our Cambodian business practically brought our profit to the largest-ever results.
3. We will aggressively develop our business to the CLMV countries in the future periods.

GL' s Chairman and Chief Executive Officer, Mr. Mitsuji Konoshita giving his presentation



Many active questions and answers with some humorous conversation



A lot of analysts and journalists gathered



Thank you.



After ailing period continued since 2013, we saw the following conditions in 2014 4Q:

- Recovery of Thai market
- Start of profit contribution from Cambodia (GLF)

Targeted market is Asia, especially focusing on CLMV.

I will explain the points for recovery and our next target.



Group Lease PCL

Strategy to be the leading leasing company in ASEAN

+Today Topics

- 1.Group Lease PCL
- 2. Thanaban Co., Ltd.
- 3. GL Finance PLC
- 4. GL Leasing (Lao) Co., Ltd.
- 5. Other Markets



Themes for this presentation are;

- ① Thanaban
- ② GL Finance (Cambodia)
- ③ Next target, GL Leasing (Lao)
- ④ Myanmar and Vietnam markets

+ 1. Group Lease PCL



+Group Lease PCL

Highlight - Comparison Q4 2013 - 2014 (THB Million)

	Q4/2-014	Q4/2013
Assets	7,276.83	5,496.51
Active Portfolio	6,646.71	4,922.28
Revenue	562.97	391.52
Profit	93.76	13.19



Aggressive investment had continued by Q3.

- Acquisition of Thanaban in July 2014
- Completion of expanding sales locations throughout Cambodia

Compared to the same period of the previous year,

- 2 billion baht in assets
- 1.7 billion baht in portfolio had increased.

Here comes the harvest season.

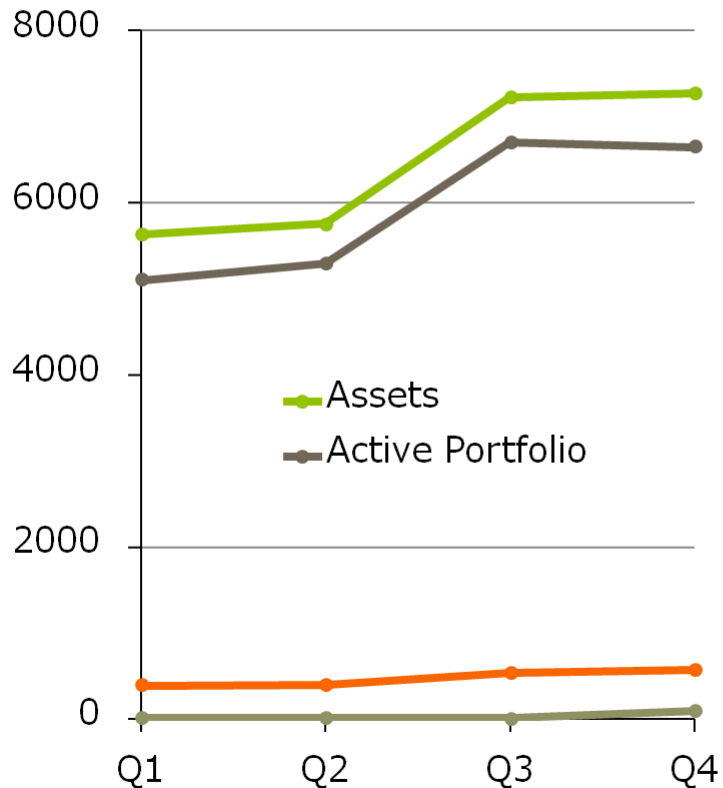
Among 93 million baht of profit,

- 72 million baht was earned in Thai, and
- 22 million baht was earned in Cambodia.

Regardless of Cambodia's portfolio size which is one-seventh of Thai, they achieved major contribution. They will pass Thai in the near future.

+ Group Lease PCL

Highlight - 2014 by Quarter (THB Million)



	Q1/2014	Q2/2014	Q3/2014	Q4/2014
Assets	5,636.38	5,756.56	7,225.63	7,276.83
Active Portfolio	5,099.34	5,290.77	6,697.36	6,646.71
Revenue	384.38	392.90	531.83	562.97
Net Profit	10.76	6.94	3.85	93.76



Assets rapidly grown as 4 to 5 million USD increase between Q3 to Q4, compared to 2 to 3 million USD increase between Q1 to Q2.

This is because of the following factors in Q3.

- ① Acquisition of Thanaban
- ② Concentrated investment in Cambodia
- ③ Recovery of GL itself

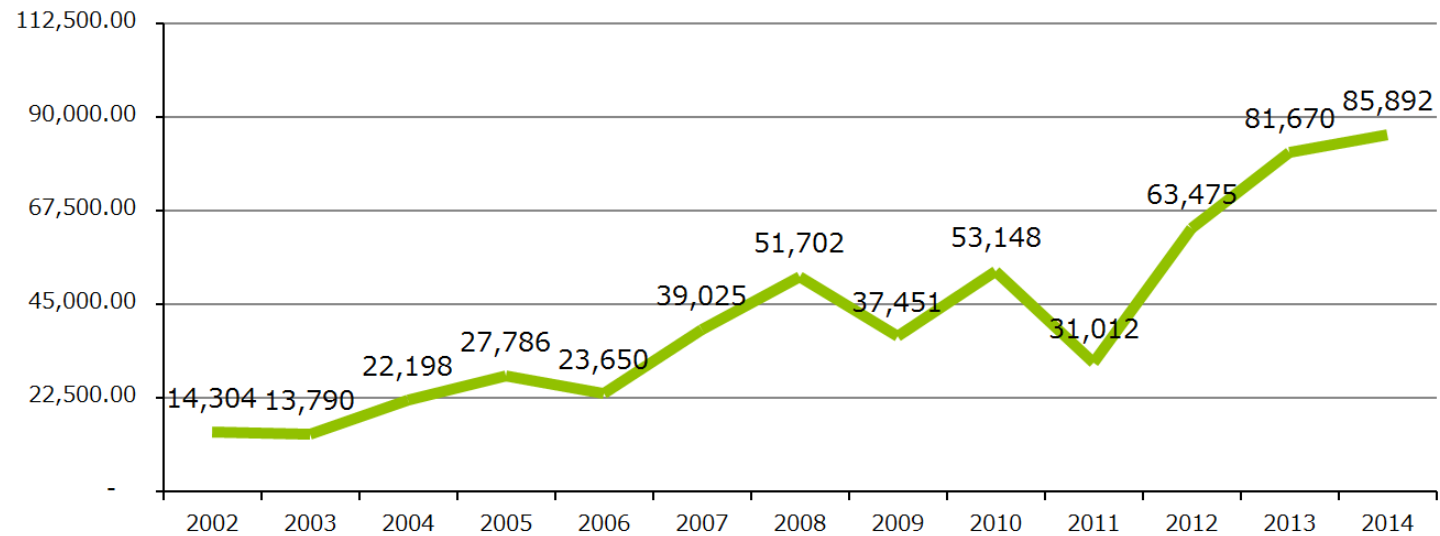
We had continued investment during ailing period of Thai market. As a result, situation had been improved.
Here comes the harvest season.

In this Q4, we achieved record-setting results on the quarter basis.

Prospect for 2015 is favorable.

+ Group Lease PCL

10 Years Growth – Number of New Unit Financed



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.



Took over on July 2014



+Thanaban Co., Ltd.

New Identity



Thanaban's image used to be stiff as the bank subsidiary.

Their brand image was renewed by changing the brand logo.

+Thanaban Co., Ltd.

New Frontier

ฟรี!
เสื้อ Super Soft ชุด
เสื้อแขนยาวสีฟ้าขาว
สำหรับพนักงานต้อนรับ
หรือพนักงานขาย

แผนรัก Ruk Plan

- ทางเลือกเรียบง่าย
- ยอดจัดสูง
- ค่างวดต่ำ
- ประกันฟรี

ยอดจัดสูง
10,000 - 50,000 บาท
พร้อมค่ามัดจำ

www.thanabank.com

บริษัท ไทยพาณิชย์ จำกัด
เลขที่ 1 ถนนสุขุมวิท 111 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 02-260-4488 โทรสาร 02-260-4489

ลุ้นรับ iPhone 6
เพียง 10 วัน!! ระหว่างวันที่ 1-10 กันยายน
วันที่ 20 - 31 ต.ค. 2557 นี้เท่านั้น
ประเมินราคากับเรา
ลุ้นรับ iPhone 6 ฟรี!!

เพียงเติมเงินชำระหนี้แบบผ่อน
รับบริการประเมินราคาและดอกเบี้ย
และรับบัตร Smile Card สำหรับชำระหนี้
มีสิทธิลุ้นรับ iPhone 6 ฟรี!

บัตร Smile Card
สำหรับชำระหนี้แบบผ่อน
ใช้ 3 เดือน เป็น 1 ปี ค่าธรรมเนียม

ขอสงวนสิทธิ์การประเมินราคาและดอกเบี้ย
ตามที่บริษัทฯ กำหนด

www.thanabank.com

บริษัท ไทยพาณิชย์ จำกัด
เลขที่ 1 ถนนสุขุมวิท 111 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 02-260-4488 โทรสาร 02-260-4489

ฟรี!
ร่วมฉลองตราบริษัทใหม่
เสื้อยืด Super Soft ชุดที่
เพียงมาสมัครใช้บริการสินเชื่อ

ส่วนลดสูงสุด
30,000 บาท

ด่วน!! เฉพาะเดือนตุลาคมนี้เท่านั้น
(เพื่อลูกค้าใหม่)

ด้วยเหตุที่บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กร การปรับโครงสร้างองค์กรครั้งนี้
บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กร การปรับโครงสร้างองค์กรครั้งนี้
บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กร การปรับโครงสร้างองค์กรครั้งนี้

1. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2204, 091-818-2258, 02-580-4488 no.1 ต่อ 02-954-2906

2. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 090-907-1742 ต่อ 02-389-1717
3. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2201 ต่อ 090-907-1741
4. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2254
5. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 090-907-1746
6. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2253
7. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2256
8. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2254
9. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2255
10. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2256
11. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2257
12. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2258
13. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2259
14. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2260
15. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2261
16. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2262
17. ฝ่ายสินเชื่อส่วนบุคคล โทร. 091-818-2263

บริษัท ไทยพาณิชย์ จำกัด
เลขที่ 1 ถนนสุขุมวิท 111 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 02-260-4488 โทรสาร 02-260-4489

Motorcycle finance,
“Moto-4-cash” was released
ahead of competitors.

Currently, number of customer
reached 1,000 per month.



+ 3. GL Finance PLC



+ Leasing: a key tool for development in ASEAN

Example: motorcycle leasing in Cambodia

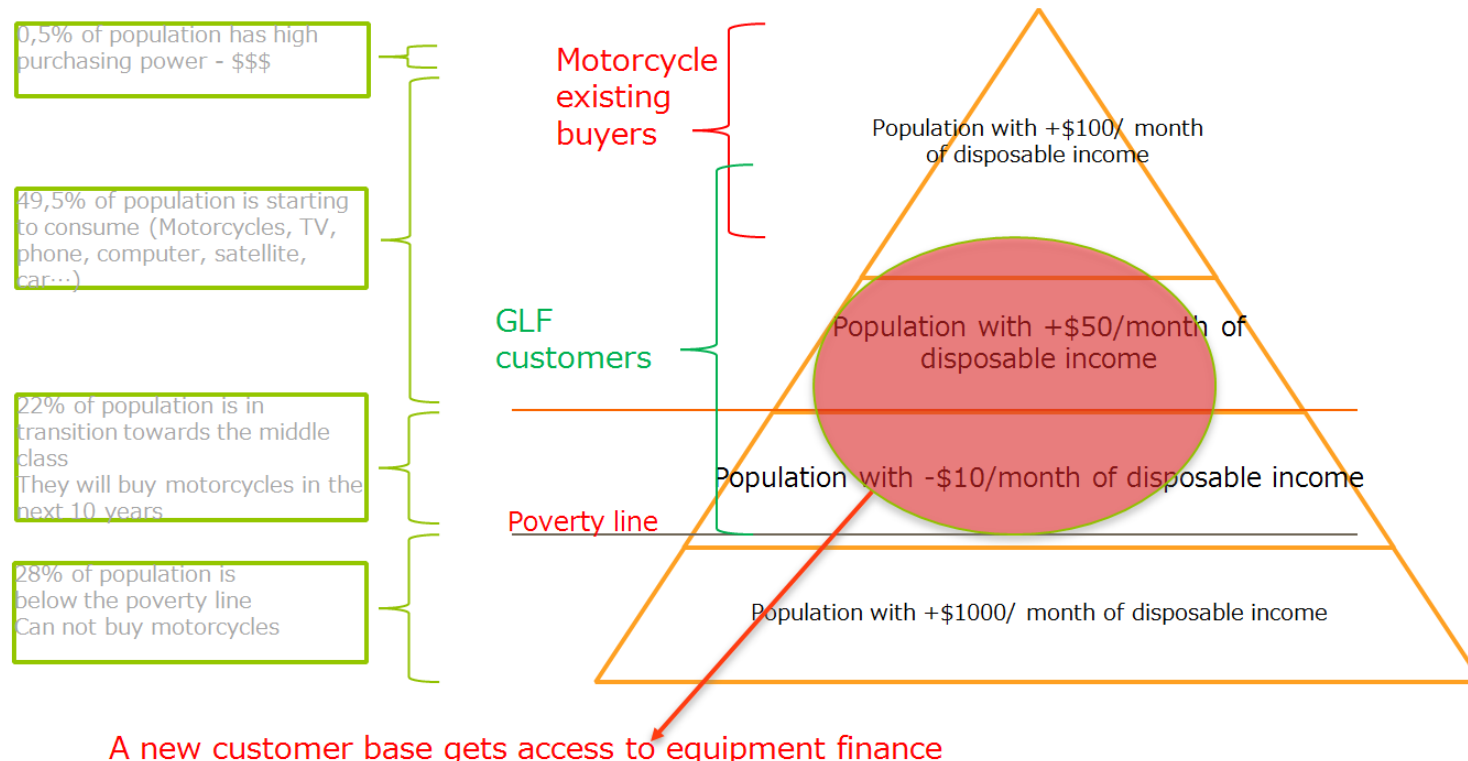


Our target customers are people who can use more than 50 USD in cash other than their living cost (people in the red circle).

In CLMV countries and Indonesia, 600 million people are in this target zone.

Average age is 19 in Myanmar and 25 in Laos (it shows how promising on motorcycle sales and the national economic growth.) This is one of the factors for large possibility.

There is 3,000times bigger market in front, compared with around 200thousand of our existing clients.





131 points of sales for motorcycle finance

22 points of sales for Kubota agricultural machine finance

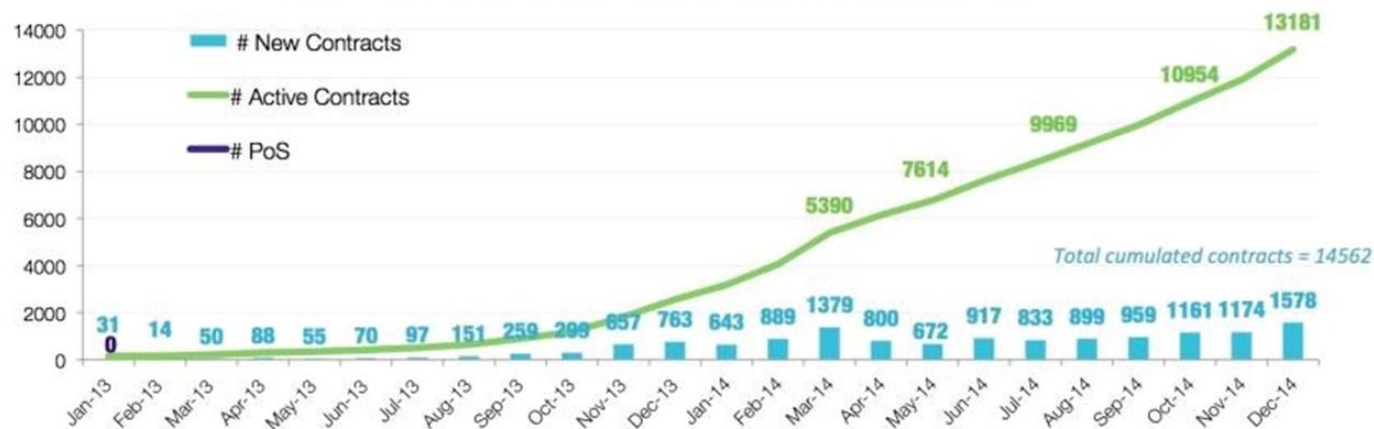
44 to 45% of who buy agricultural machine use the finance loan.

Investment was completed. We will accelerate sales activities and harvest profit.

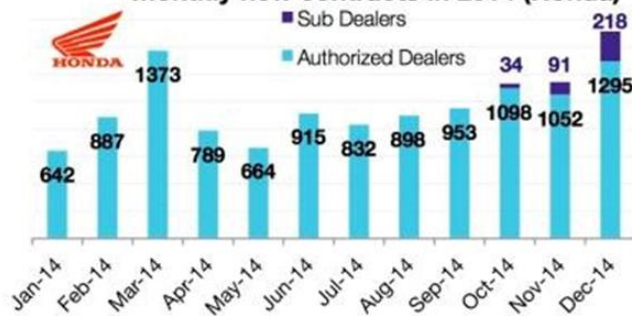


SALES

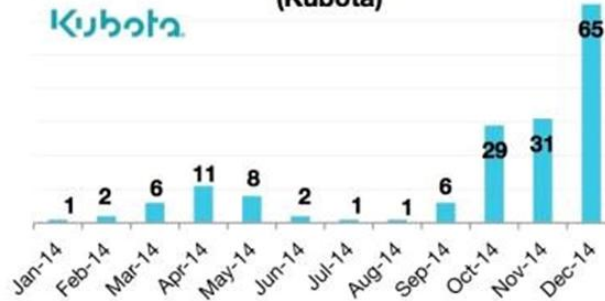
Sales record Y2013 and Y2014 (# contracts for all activities)



Monthly new contracts in 2014 (Honda)



Monthly new contracts in 2014 (Kubota)



12/01/2014

GL Finance Plc. - Board of Directors Q4 2014

Number of contract had increased dramatically.

Accumulated total of contract at the end of December was 15 million.

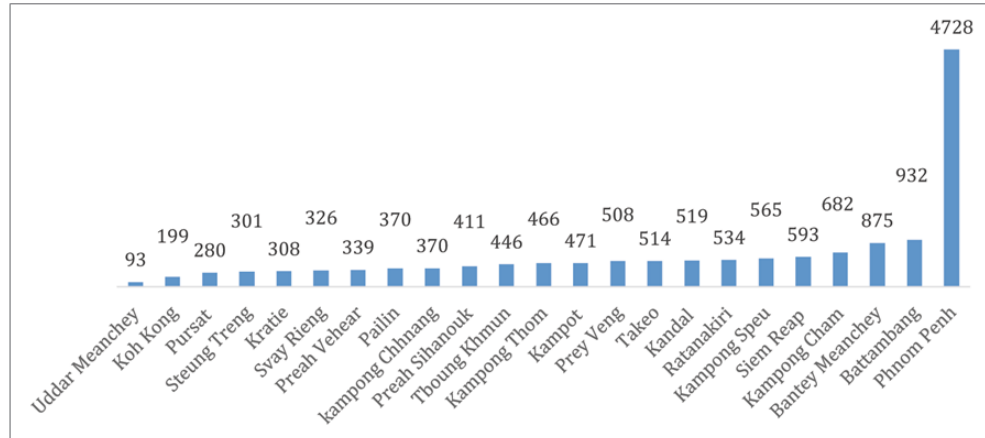
Monthly contracts reached 1,600, which was more than twice of the same month last year.

The target in 2015 is 5,000 of monthly contract.

1year has passed since agricultural machine finance launched, and now it's carrying on full operation.

The amount per contract of agricultural machine finance is nearly 20times more than motorcycle finance, therefore the accumulated finance amount is drastically increasing.

Sales – geographic impact



About half is earned in Phnom Penh.



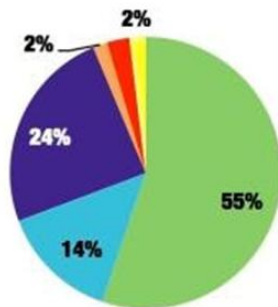
MARKETING

Customer transformation (January-14 to date)

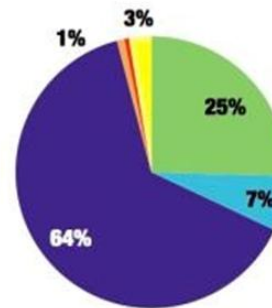


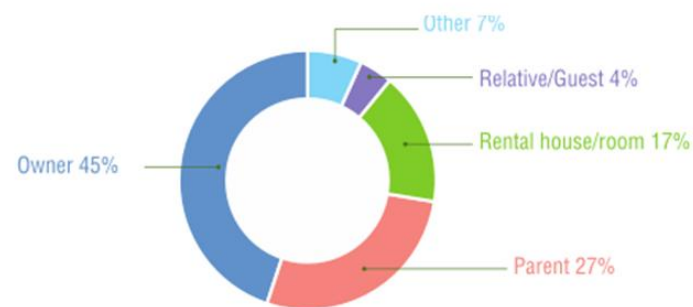
TV commercial started on November has big impact.

Source of calls to call center (November-14)



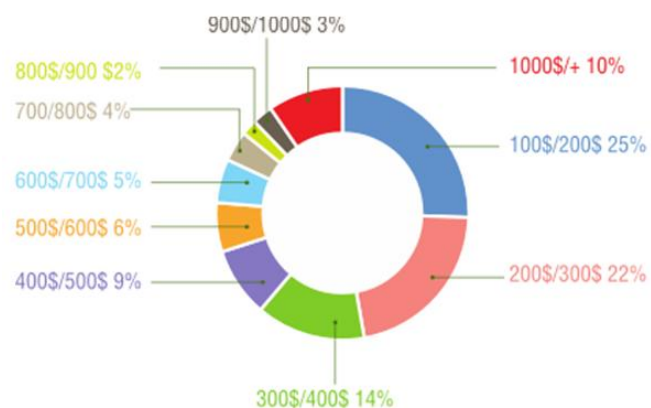
Source of calls to call center (December-14)





HOUSING

45% of our customers are owners
27% live with their parents
17% rent a house or room



60% of our customers have salary between 100 and 400 \$.
29% have salary between 300\$ and 600\$ dollars.
10% have salary of more than 1000\$

Among Cambodian customers,

- 45% live in their own house, and
- 27% share house with their parents.

With this situation, bad debt ratio after repossession is almost zero.

Since less than 1% of Thai customers have their own house, we can say that Cambodian customers are so healthy.



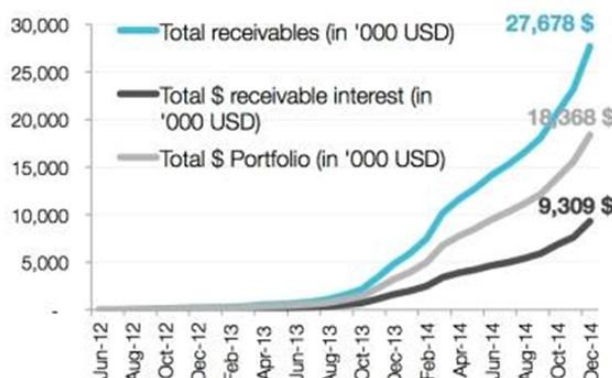
FINANCE

Portfolio

Portfolio all activities (June-12 to date)



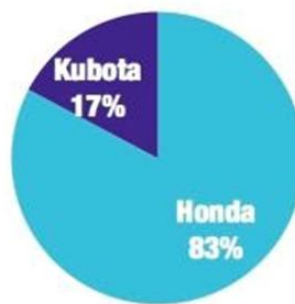
Total receivables (June-12 to date)



Portfolio distribution Honda / Kubota (in ,000 USD)



% Distribution Honda / Kubota portfolio (30th November 2014)



GL Finance Plc. - Board of Directors Q4 2014

Portfolio growth of Kubota is remarkable. (1 contract for agricultural machine is equal to 20 contracts for motorcycle.)

In the whole GLF's portfolio, Kubota now takes up 3.1 million USD, 17%.

In 2015, our target for the whole GLF's portfolio is to reach 3times more than current 18million.

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



+ GL Leasing (Lao) Co., Ltd.

The Next Step to AEC



- On December 2013, GL was invited by our partners to survey Laos market.
- On April 23, 2014, “GL Leasing (Lao) Company Limited” has been approved by the MOIC.
- The company is targeting



Regarding to the Finance Lease license, we are just waiting for the signature of the governor.

Number of employee started from 6 people in the picture. Now they have 40 employees and moved their office.

We expected more than 200 employees in 2015.

100

[illegible]

+5. Other Market



In Myanmar, we already started to contact multiple agents.

In Vietnam, we had visited the company to acquire in both Ho Chi Minh and Hanoi.

We'll go forward with aggressive expansion.



We'd received the award as one of the excellent listed companies in 2013 by SET.

We will not only keep this honoring position, but also improve more.