

平成28年 8 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)

### True MoneyがGLカンボジア売上高増大をもたらす

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) モバイルペイメント事業を運営するTrue Moneyとの新たな提携をいたしました。GL社は本日プレスリリースを公表いたしましたので、その内容を日本語にてご紹介いたします。

(以下、GL社公表のプレスリリースの翻訳)

2016年8月29日

件名: True Money が GL カンボジア売上高増大をもたらす

SET 上場のデジタルファイナンス企業 Group Lease Public Company Limited(以下「GL」)は、タイ True Corp の子会社でモバイルペイメント事業を運営する True Money との新たな提携により、これまでも順調に大きな利益をあげているカンボジアでの事業が、さらに大幅に成長するとの予測を示しています。True Money はカンボジア国内全域に代理店ネットワークを拡大し、その数は5,000にも及びます。このネットワークを利用することで、GLの金融サービス売上高が大幅に増加すると予想されます。

GL Finance(以下「GLF」、カンボジアにおけるGLの完全子会社)は現在、国内全域に独自の販売拠点(POS)を約240箇所運営しています。GL執行役員会議長である此下竜矢は、「新たな提携を結ぶことで、約5,000ものTrue Money小型店舗が当社の販売代理店になります。その結果、当社の固定費を増やさずに、マーケティングと販売の能力を大幅に向上できます」と述べています。True Moneyの小型店舗は小さな農村にも設置されており、GLFのそうした地域への進出を後押しします。

カンボジアはすでに、GLグループにとって重要な市場です。今年度第2四半期の純利益255.85百万バーツのうち、約120百万バーツはカンボジア事業からの貢献によるも

ので、利益は昨年度同四半期の利益、約 40 百万バーツから 3 倍増もの数字を示しています。

此下竜矢は、True Money との新たな提携が売上高の増大要因となり、ローン申請数は今年度第 4 四半期に約 50%増加すると予想しました。また、来年度のローン申請合計数は 2 倍になり、GLF 自身の POS と True Money の代理店とがその数を二分する見込みであるとも予測します。

GLF CEO の石神理貴は、これを Win-Win の関係と呼び、次のように語っています。「我々の推進力とクロスセリングサービスによって、さらに広域な市場で、事業拡大と経営を成功させるための重要な能力を生み出せると確信しています。特に GLF にとっては、True Money の代理店を通して膨大な数の顧客を獲得できる新たなチャンスとなります。True Money 代理店はその見返りとしてコミッション収入を得て、True Money の送金サービスを利用する顧客数を増大させることができます。」

GLF の CEO は True Money (Cambodia) Limited の代表取締役 Kong Mean 氏と、プノンペンで 8 月 26 日、了解覚書 (MOU) に調印しました。新たな提携関係は、9 月 1 日より有効になります。

合弁会社声明には、次のように書かれています。「GLF のターゲットカスタマーは草の根経済人口より上の人々であり、そのほとんどが銀行を利用していないため、事実上 True Money のターゲットカスタマーともなる。この相互利益を生む協力関係により、GLF、True Money、その代理店に、強力で他に類のないシナジーが生まれるだろう。その結果、強固な事業成長が実現すると予想される。」

基本的に、今後は GLF 販売代理店としての役割も担う True Money 店舗のオペレーターが、GL デジタルファイナンスアプリケーション (カンボジアでの活用に成功している GL 独自開発のデジタルファイナンスプラットフォーム) を自分達のスマートフォンにダウンロードし、見込み GLF クライアントの情報を入力、最も近い GLF POS オフィスにその情報を即時送信します。その後、GLF の現地クレジットオフィサーが、見込みクライアントを訪問してローン申請を評価します。「この運用により、当社のクレジットオフィサーは今まで 1 日に平均 0.25 クライアントしか訪問していないところ、1 日に 2、3 クライアント訪問することが可能です。我々のスタッフを十分に活用することもできます」と此下竜矢は語りました。

また、現在のスタッフ活用率でも GLF はすでに好調な利益をあげているため、スタッフの活用効率が上がれば、利益の結果もさらに向上するだろう、と加えました。各 GLF POS には、3 人のクレジットオフィサーが所属しています。

現在 GLF は、月間約 3,000 台のホンダ製オートバイに対する融資を扱っており、これはカンボジアのオートバイ市場のわずか 10%に過ぎません。此下竜矢によると、「残り 90%の市場は現金で売買が行われています。つまり、当社の融資サービスには、まだ大幅に成長する余地が残っているのです。」ホンダはこれまでカンボジアで最も人気のあるブランドで、GLF は全ホンダ販売に対する融資を扱う独占権を持っているため、事実上独占的な市場の恩恵を受けてきました。

GLF は、カンボジアにおけるクボタ農機具のリースでも事実上市場を独占しています。この市場もまた、全農機具市場の約 20%のみがローンによる販売で、大部分である残り 80%が現金による取引のため、事業が成長する大きな可能性を持っています。一方で、ソーラーパネルの融資はまだ比較的新しい事業ですが、これも大幅な成長の可能性を示しています。

5,000 箇所の True Money 代理店との新たな提携は、特にソーラーパネルの販売を加速させるだろうと、此下竜矢は述べています。

以 上