

令和7年12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 東証グロース市場)
問合せ先 開示担当 小竹 康博
(TEL 03-6225-2161)

事業計画及び成長可能性に関する事項

当社は、グロース市場に上場する会社が継続的に開示を求められている「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきまして、下記のとおり更新いたしましたので、お知らせいたします。

記

■ビジネスモデル

(1) 事業の内容

当社グループは、ゲーム・書籍編集・メディア運営等のコンテンツ事業を祖業として行うとともに、東南アジアを中心とした海外において、相対的に規模が大きい Digital Finance 事業を持分法適用関連会社の事業として保有、それらを通じて最終利益を獲得する構造となっております。なお、持分法適用関連会社の株式譲渡に伴い当社グループの事業からリゾート事業は除外となりました。(2025年4月30日付「当社持分法適用関連会社2社の株式持分の譲渡に伴う持分法適用関連会社の異動に関するお知らせ」参照)

(*Digital Finance 事業は2022年9月期より持分法適用関連会社の事業となりました)

コンテンツ事業は、日本国内を中心としたコミック・ゲームなどのコンテンツに関連する企画・編集・制作を通じて、商品化・イベント展開を支援することにより、出版社・ゲーム会社・玩具メーカーや小売店などを中心とした取引先から委託料、ライツ料などを主とした収入を上げる事業をコアとし、この発展展開としてのベトナム、インドネシア、タイでのコンテンツ商品等企画開発製造販売を行う事業を展開しております。

取引先と当社は中長期的な関係を構築することにより、コンテンツ作品の草創期から携わり、企画段階からパートナーとして関与することで最終的な商品制作を一部受託することや、イベント運営・Web・SNS 等のメディア運営を請け負い、コンテンツや商品の普及や海外事業展開など、幅広く事業化を支援しております。また直近ではこれらの権利者とのつながりと長年の商品企画制作ノウハウを活かして人気コンテンツの書籍やゲームなどの出版を当社自身が手がけ、ユーザに直接販売する自社制作事業を開始拡大しております。

コンテンツ事業の例として、トレーディングカードゲーム（以下、TCG）に関しては、大手出版社・玩具メーカーと共に日本有数のタイトルを業界の草創期から企画・制作しており業界内では確固とした地位を築いてまいりました。TCG 開発では日本最大級のシェアを確保しており、ゲームルールの策定からカードデザインなどを一括してゲームメーカーから受注し、開発・制作・納品するとともに、プロモーション活動として大手出版社の発行するカードゲーム関連書籍・雑誌・公式ウェブサイトなどの受託制作や、ゲームファン向けイベントの運営など広く国内のカードゲーム事業に携わっております。加えて近年ではベトナム、インドネシア、タイなどの新興市場においてライセンス供与を受け当社が発売元となり海外展開を支援する製造事業を展開し、海外市場への販売代理店契約を締結し海外の小売店への商品供給を支援する商社的事業などの展開を図っております。

コンテンツについては約9年前に週刊少年ジャンプの連載漫画で担当していたタイトルの多くが連載終了す

るという端境期があり、約9年前から新たに関わっておりますコンテンツ（鬼滅の刃、Kingdom、僕のヒーローアカデミア、怪獣8号、など）が現在収入をもたらしており、今後数年間続くものと期待しております。また近年も継続的に新規コンテンツ担当を獲得しております。同時に5期前より経費側の削減に成功したことにより、効率的な運営ができる体制となっております。これらにより近年の好調な成績が実現されました。今後もこれを継続、拡大することで成長をもたらす所存です。

コンテンツ事業の収益推移（5年）

単位：千円	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
売上高	658,294	682,697	727,871	823,888	764,243
セグメント利益※	270,981	256,212	236,866	327,872	215,951

※2021年9月期以前と比較可能なように2022年9月期以降もセグメント利益としております。

2025年9月期は、2024年9月期に過去最高額であったロイヤリティ収入が前年には及ばなかったことにより減収・減益となりました。

なお、セグメント利益の計算にはコンテンツ事業に直接対応しない本社経費は含まれておりません。

持分法適用関連会社の行う事業については以下のとおりです。

なお、Digital Finance事業の各種数値につきましてはタイバーツを以下の表のとおり円換算した数値を記載しております。

	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
換算レート	3.44	3.62	3.97	4.21	4.48

Digital Finance事業は、東南アジアのタイ、ラオス、ミャンマーにおいて消費者向けのリースや小口金融を行っており、オートバイ等の販売店の取引先や自社店舗を拠点として顧客に対して1～3年程度の期間で貸付を行い、金利収入を得ております。

Digital Finance事業の収益推移（5年）

単位：千円	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
売上高	5,114,305	3,757,938	4,191,722	3,813,316	1,764,711
セグメント利益	134,120	△200,928	△804,163	△1,391,459	△1,780,009

注) Digital Finance事業の収益推移につきましては、2021年9月期までは連結子会社として売上高から業績に寄与しております。

2022年9月期に業績が落ち込んだのは、Jトラストグループによる謂れのない裁判が継続していることから同社が裁判費用を継続的に支出せざるを得ない状態であること、またこのために新規貸出を抑制していることが主な要因です。それに加えて、新型コロナウィルス感染症対策によるロックダウンのため2021年9月期までは回収に注力し積極的な貸し出しを行っていなかったことから営業貸付金（ポートフォリオ）が減少したこと、通貨安の影響を大きく受けたラオス、クーデターから軍事政権樹立によって政治的混乱に陥っているミャンマーにおいては当社グループの主力商品であるオートバイの価格が高騰し積極的な貸し出しが実行できない状況にあること、などが要因となっております。

2023年9月期はポートフォリオの増加に伴い、利息収入が増加し売上高は拡大しました。しかしながら、ポートフォリオ拡大の初期には貸倒引当金の繰入額が相対的に大きくなることや裁判費用等の負担等もあり、利益面では大幅な減少となりました。

2024年9月期は貸倒引当金の見直しに加え、カンボジアの会社清算に伴う引当金計上等により、利益が大幅に悪化しました。

2025年9月期はインフレーションに伴う貸出抑制から売上高が減少し、利益面においても Digital Finance 事業が保有する資産の再評価を実施した結果、大幅に悪化しました。

なお、Digital Finance 事業は、Group Lease PCL. が発行した総額 180 百万 US ドルの転換社債保有者であった JTrust Asia Pte. Ltd. から複数の訴訟をシンガポール、タイ、日本において提起されており、これにより事業が一定程度制限されるあるいは訴訟費用が嵩むなどの事業運営に悪影響を受けております。直接的にはこれらの訴訟に対応するための訴訟費用が当社グループの損益にも悪影響を与えております。詳細につきましてはリスク情報を参照ください。

2026年に向けては、訴訟による悪影響を受けているタイでは大幅なポートフォリオ増加は見込まない状況です。通貨安の悪影響を受けているラオスではオートバイ等の輸入商品の価格が高騰して消費が減退しており、この状況に合わせて抑制的に貸付を進めております。通貨安に加えて政治的不安定な情勢にあるミャンマーにおいては、リース事業が休止状態となっております。そのためミャンマーでは直接貸付であるマイクロファイナンス事業に注力して安定している地域を中心に抑制的に進めております。

当社グループの経営成績には上記 2 事業が取り込まれますが、Digital Finance 事業は持分法適用関連会社が営む事業であることから、以下の図のように売上高から営業利益まではコンテンツ事業の業績が取り込まれ、Digital Finance 事業は営業外損益の持分法による投資損益に集約され、経常利益に全ての事業の業績が取り込まれることとなります。2025年9月期は Digital Finance 事業の保有する資産の再評価を行ったことなどから持分法による投資損失が 360 百万円となりました。(2025 年 11 月 14 日公表の「営業外収益の増加・発生および営業外費用の増加に関するお知らせ」を参照ください) 今後業績が改善し黒字化した場合、持分法による投資利益が計上され、経常利益をプラス方向に押し上げることとなります。

売上高	816, 181 千円	コンテンツ事業を取り込み
営業利益	△91, 283 千円	コンテンツ事業を取り込み (注)
営業外収益	197, 792 千円	
営業外費用	403, 988 千円	
(持分法による投資損失)	(360, 416) 千円	Digital Finance 事業の業績取り込み
経常利益	△297, 480 千円	全事業の業績が反映

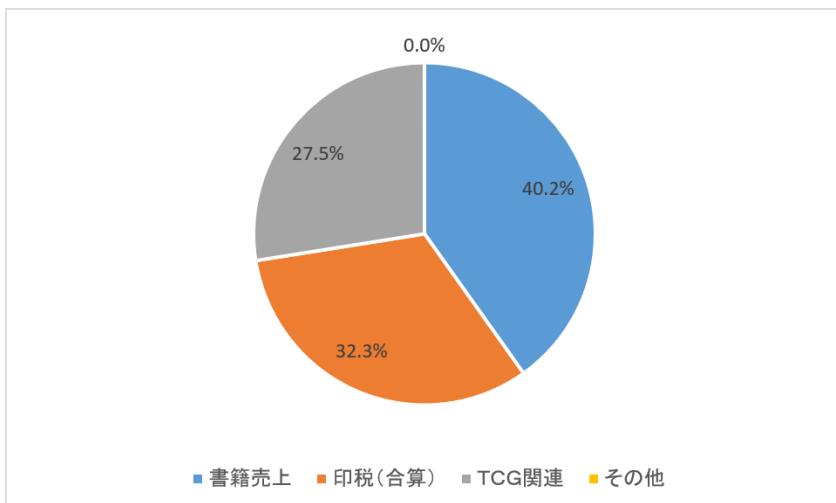
(注) 連結全体の数値であり、コンテンツ事業以外のその他事業を含む。

(2) 事業の収益構造

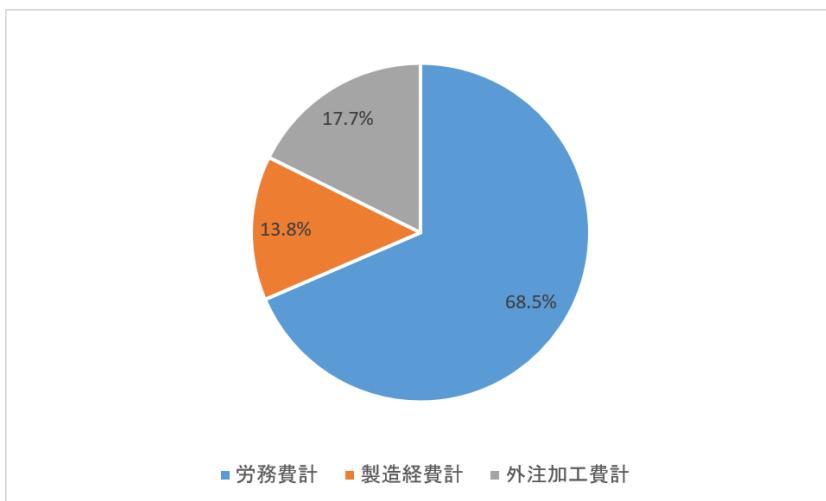
コンテンツ事業は、主力となるカードゲームや書籍の制作においては成果物の納品により売上高が計上され、安定的な収益源となります。また TCG 市場売上からのロイヤリティ収入や、書籍増刷による印税収入が受け取れるものであり取り扱うコンテンツの販売動向や市場環境により変動性があります。

対応する費用としては、社内に各分野に専門性をもつスタッフを抱える人件費が中心となるほか、社外に発注した場合の外注費が中心となります。

(コンテンツ事業 2025 年 9 月期の売上区分)



(コンテンツ事業 2025 年 9 月期の費用区分)



なお、持分法適用関連会社の行う事業に関しては下記のとおりです。

Digital Finance 事業は、貸付けのポートフォリオを積み上げ、3 年程度の期間で元本及び利息を回収することにより、利息部分を売上高計上することとなります。したがってポートフォリオがある程度積みあがった場合、将来の売上高が保証されることとなります。対応する費用としては、貸倒れのリスクに備え、貸倒引当金を過去の実績に基づいて繰り入れるほか、貸出に関わる一般経費、借入金の利払い等があります。

なお、これらの持分法適用関連会社の事業については売上高に直接寄与するのではなく、営業外損益の持分法による投資損益を経由して当社グループの業績に貢献いたします。

■市場環境

(1) 市場規模

コンテンツ事業は、主に出版関連と TCG の市場があり、出版（書籍・雑誌・電子出版の合計）は年間約 1 兆 6 千億円、TCG 市場は年間約 3000 億円となっております。

出版市場は長期的に低迷とされておりましたが、当社が中心的に取り組んでいるコミック・ゲーム等の市場は相対的に堅調であったことに加え、近年では電子書籍市場の大幅な拡大とソーシャルネットワークでの宣伝効果

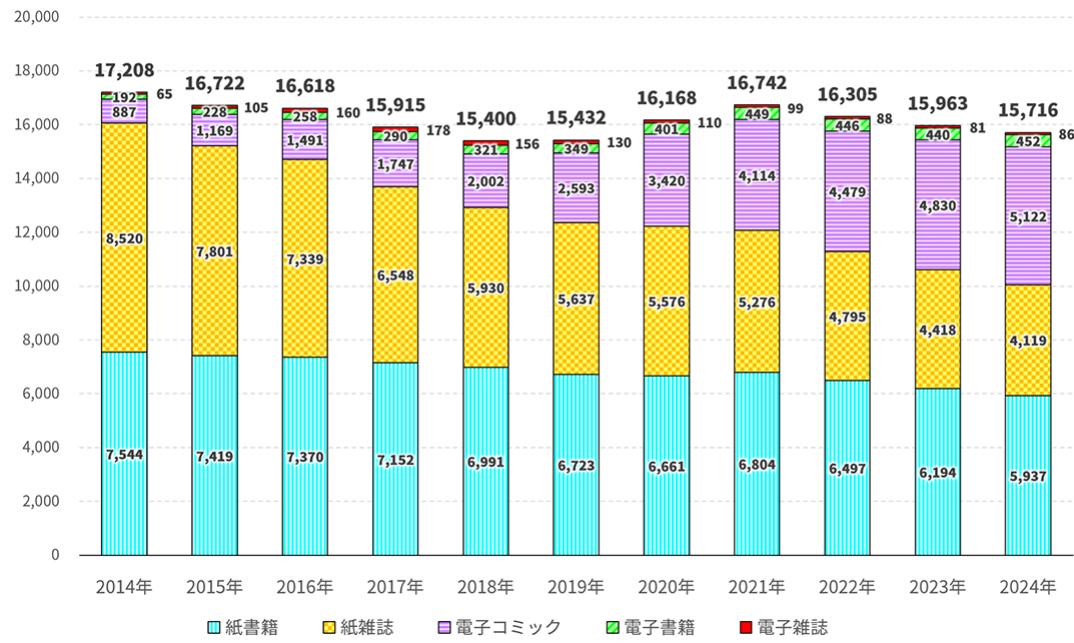
とも相まって活況を呈しております。また当社が約9年前に獲得した各種コンテンツが書籍・電子書籍・映像などで、現在全盛期を迎えており、これらが収益に大きく貢献しつつあり、今後数年間継続すると考えております。

また、現在では「大人が玩具を買う市場」「大人が漫画を買う市場」が明確に拡大しており、当社が扱う各コンテンツ商品や、旧作も含めた漫画等の売り上げが拡大することが予想されます。



紙+電子出版市場推移

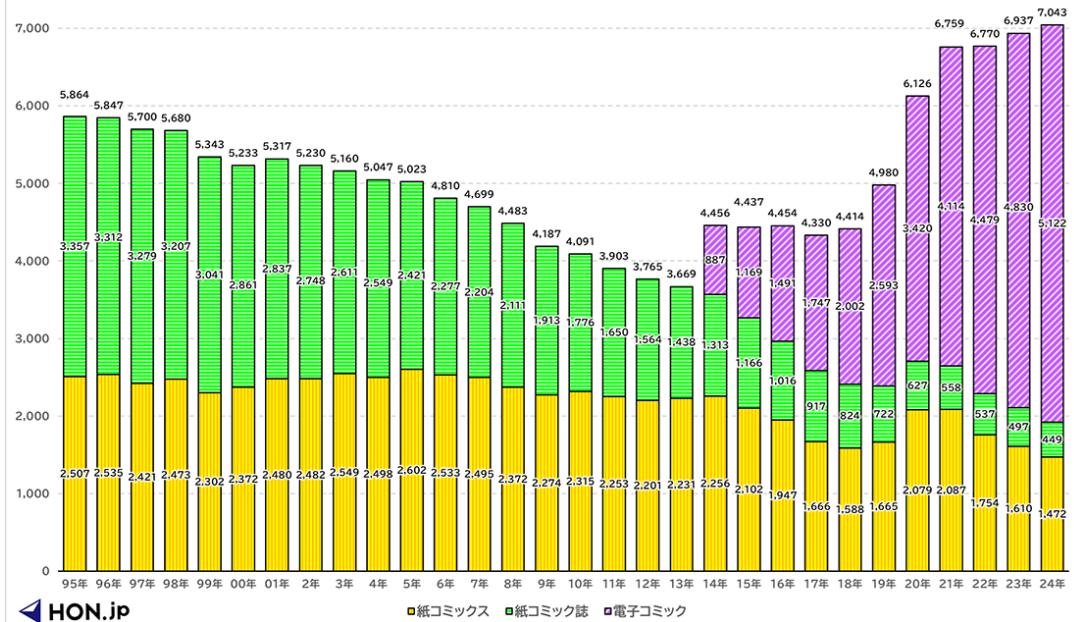
出典：出版科学研究所



単位:億円

紙+電子コミック市場推移

出典:出版科学研究所



HON.jp

■紙コミックス ■紙コミック誌 ■電子コミック

出典：公益社団法人全国出版協会・出版科学研究所「2025年版 出版指標 年報」

単位：億円

TCG 市場は 2011 年に国内で 1000 億円を超えるピークをつけた後一旦低調でしたが、近年再び市場は拡大に転じ、2024 年には 3000 億円と再び過去最大を記録しております。出典：日本玩具協会「2024 年度玩具市場規模調査結果データ」

2024年度国内玩具市場規模

(単位:百万円)

分類	主な商品	2023年度	2024年度	2023vs2024
01 ゲーム	一般ゲーム(含ミニ電子ゲーム)、立体パズル、その他(含パーティ、ヨーク、手品)	18,889	18,998	100.6%
02 カードゲーム、トレーディングカード		277,425	302,463	109.0%
03 ジグソーパズル		12,291	12,735	103.6%
04 ハイテク系トレンドトイ	インターラクティブトイ、ロボット、パソコン関連	12,853	18,303	142.4%
05 キャラクター	TVキャラクター玩具、映画キャラクター玩具など	64,707	78,510	121.3%
06 のりもの玩具	ミニカー、レールトイ、トイR/C、電動、その他(レーシング、ゼンマイ、金属玩具ほか)	54,783	56,631	103.4%
07 ドール、ままごと	着せ替え(人形、ハウス)、ままごと、アーツ&クラフト、コレクショントイ、抱き人形、その他(含 アクセサリー、女児化粧品)	31,531	35,361	112.1%
08 ぬいぐるみ	キャラクターぬいぐるみ、ノンキャラクターぬいぐるみ	39,092	45,082	115.3%
09 知育・教育	ブロック、木製、ブリスクール、幼児キャラクター、ベビー(ベビートイ、バストイ、ベビー用品)、乗用(含 ベビーカー、チャイルドシート、三輪車)、その他(含 楽器、電話、絵本、遊具、電動動物)	181,143	183,422	101.3%
10 季節商品	玩具花火、サマートイ、サマーグッズ、小物玩具、スポーツトイ、スポーツ用品、アウトドア	49,101	48,430	98.6%
11 雑貨	バラエティ、ギフト、インテリア、ハウスウェア、ステーショナリー、アパレル、その他(含 クリスマス用品、ハロウィングッズほか)	92,346	104,717	113.4%
12 ホビー	プラモデル、ホビーR/C、鉄道模型、フィギュア、その他	174,843	184,458	105.5%
13 その他		10,089	10,133	100.4%
合計		1,019,093	1,099,243	107.9%

①各年度はそれぞれ4月1日～3月31日までを当該期間としています。

②玩具市場の範囲は以下の通りです。

・原則として(一社)日本玩具協会の会員企業(傘下団体の会員企業)ならびに東京おもちゃショーに出展している企業のオリジナル商品、自社ブランド商品が割り出する市場で流通は問いません。

・ただし「知育・教育」の中のベビー、乗用は独自の市場を築いている面もあり、ドラッグストア流通などは除外してあります。

・ホビーは模型流通も含まれます。

③金額は上代価格(メーカー希望小売価格ベース)です。

持分法適用関連会社の行う事業に関しては以下のとおりです。

Digital Finance 事業の主力商品であるオートバイファイナンスに関しては、人口約 7000 万人のタイ王国で年間約 170 万台規模の販売がされており(出典：タイ AP Honda 社統計)、うち半数がファイナンスによる購入と推計されています。持分法適用関連会社の進出する各国の人口はラオス 700 万人ミャンマー 5400 万人となります、一人あたり GDP はタイに比べて低く世帯あたりのオートバイ保有数も増加段階であり、ファイナンスによる購入比率も発展途上にあります。これら新興市場は今後中長期的な観点では経済成長とともにファイナンス利用率の向上は確実視されており、オートバイ以外の商材へのファイナンスも含めて、経済的苦境や政治的混乱が収束した折には、大きく成長性が見込まれるものです。

(2) 競合環境

コンテンツ事業において主力となる書籍の制作においては、国内に小規模なものを含めて多数の事業者があり各社がそれぞれの専門領域に注力し細分化している市場となっております。その中で当社はコミックやゲームに関する書籍の制作に特徴をもち、大手出版社等とのコンテンツホルダーとの長期的な取引関係を維持することで有力タイトルを取り扱うことのできる1社としてのポジションを確保しております。

TCG カードゲームに関してはゲーム制作をルール設計からデザイン等も含めて受託制作する事業者は国内で数社程度にとどまり、当社はカードゲーム草創期からの歴史をもつ事業者の一社として業界内での評価をうけており、技術力および運営ノウハウにおいて確固とした地位を確立しております。

参考：総務省 「メディアソフトの制作及び流通に関する調査研究報告書」

[\(001015818.pdf\)](#)

株式会社矢野経済研究所「アナログ（非電源系）ゲーム市場レポート2025」

持分法適用関連会社の行う事業においては以下のとおりです。

Digital Finance 事業の競合環境は市場ごとに多岐に渡っておりますが、最大規模の事業であるタイのオートバイファイナンスにおいては、約10社の主要な競合企業があり当社は大手の1社として各社と激しい競合関係にあります。一方で近年 Group Lease PCL が進めてきたタイ周辺の新興国市場においては3社から5社程度の競合がありますが、同様に新市場に進出したタイ国内の競合企業と比べても当社グループが早期に進出したこともあり相対的な優位を保って事業を展開しております。今後の市場環境の改善と各国の経済成長とともに事業成長を牽引することが期待されております。

■競争力の源泉

(1) 経営資源・競争優位性

コンテンツ事業の競争優位性については前項に記述のとおり、国内エンターテイメント市場において重要なコンテンツの創出母体となる大手出版社やゲーム会社等との長期間に渡る関係を元に、有力なコンテンツを草創期から取り扱ってきた点にあります。常時生み出されるコンテンツから有力なタイトルについてのプロモーション等を多方面で支援する体制を整えていることが持続的な競争優位を保つ要因として機能するものです。また書籍編集を主とする競合他社に対し、当社はコンテンツを TCG をはじめとするゲーム、その他のホビーグッズ、イベント等に展開するノウハウを保有しており、またこれらのコンテンツを東南アジア市場において普及できるという発展性があり、強い競争優位を有しております。一般的には当社の事業実績は対外的に公表しない経営方針をとっておりますが2019年には国内最大の興行収入を計上したアニメーション映画の広告協力を行ったことや世界市場で最大規模のシェアを持つカードゲームの制作を担当していることなどの実績を有しております。

持分法適用事業に関する優位性は下記のとおりです。

Digital Finance 事業は、東南アジアの新興市場において各国で早期に事業展開を行っていること、および競合他社と比べ低い固定費で事業展開ができるビジネスモデルであることを強みとしております。

例として主力であるオートバイファイナンスにおいて POS とよばれる営業拠点を取引先オートバイディーラーの店舗内に設置して営業活動を行っていますが、地方に原則として自社店舗を持たず、貸付の審査・承認などの機能も本社で一括、インターネットと自社ソフトウェアを通じたネットワークによってすべてのプロセスを完了することで最低限の固定費で地方展開を実現しております。当該 POS と携帯端末とをネットワーク接続する自社開発システムは、審査結果が通常30分程度で出るなど他社に比べて優位性を持っております。

■事業計画

(1) 成長戦略

コンテンツ事業については、出版関連については従来より強みとしていた大手出版社との関係性を引き続き維持強化しつつ、中長期的な収益源となりうる新規のコンテンツタイトルの獲得を図っていくことが成長戦略の基盤となります。加えてWebメディアやSNSの運営など、従来の出版・編集の領域を超えた分野における能力を強化していくことで幅広いコンテンツをプロデュースする能力を開発、取引先に提供することで業界内における事業基盤の強化を図っております。

TCGについては従来からの業界内における評価をもとに新規の取引先を含むゲーム開発メーカーへの積極的な営業活動を行って、取り扱いタイトル数を増加させるとともに、当社グループの海外展開におけるノウハウを活用し、取引先商品の海外展開を代理店契約やライセンス契約を通じて支援することで、取引先の多方面における事業パートナーとしての独自のポジションを一層強化する取り組みを続けております。また既存タイトルについては一定程度の資源を投入することにより、継続的に収益を確保できるようにしてまいります。

また現在ベトナム、インドネシア、タイにおいて、コンテンツ商品製造販売ならびに卸売業を、当社子会社と共に展開し始めており、当該国でのコンテンツ市場が急拡大に向かっていることから今後も継続的に「先行者利益」を確保し、事業拡大を目指します。

持分法適用関連会社の事業については以下のとおりです。

Digital Finance事業は、創業国であるタイ以外の国での展開を進めており、ラオス、ミャンマー、スリランカでのファイナンスを行ってまいりました。前述のとおり新興市場においては特に農村部での事業展開に強みをもち展開しております。

2021年9月期までは新型コロナウィルス感染防止策の影響によるロックダウン並びにミャンマーでは政情不安もあり、基本方針として新規貸付を極力抑え回収に注力しておりました。2022年9月期はロックダウンが解除されましたが、国により回復状況が大きく異なることとなりました。通貨安の影響が少なかったタイ及びカンボジアではポートフォリオの拡大が進みましたが、通貨安の影響が大きくあるいは政情不安定なラオス、ミャンマー、スリランカでは積極的に貸付を増加させる状況にはありません。

ラオス、ミャンマー、スリランカにおいては、通貨安の影響や政情不安の状況に臥薪嘗胆しつつ、事業の再拡大のタイミングを見極めてまいります。

(2) 経営指標

コンテンツ事業の経営指標は、1) 新規タイトルの獲得数および2) 主たる収益事業における受託案件に関する限界利益額、を基準として運営しております。前述のとおりコンテンツ事業の中核的競争力は有力なコンテンツタイトルの継続的な獲得による中長期的な取り組みが必要となることから、現時点での収益にとらわれることなく将来的な収益源を育成することが求められています。

コンテンツ事業の費用区分で示したとおり、費用の大部分が労務費・経費といった所謂固定費が主体となっております。したがって、売上高から変動費である外注費を差し引いた限界利益が固定費を上回ることにより、粗利益が出せる構造となっております。このため限界利益額を基準としております。

2025年9月期の限界利益額（総額）は2024年9月期と比較して93.7%と前年を下回りました。2024年9月期はロイヤリティ収入が過去最高となったことから限界利益も過去最高となりましたが、2025年はそれには及ばなかったことから前年を下回ったものであります。

持分法適用関連会社のおこなう事業に関しては下記のとおりです。

Digital Finance事業については、1) ポートフォリオ（貸付残高）、2) NPL比率（不良債権比率）、3) 新

規契約数を各市場の商品ごとに指標として管理しております。同事業は貸付残高の蓄積により持続的に収益を計上するビジネスモデルとなります。大きな費用変動要因となる不良債権が想定内に抑えられているかどうかをモニターすることで、事業の健全性を図りながら収益拡大を図ることが要諦となるためです。

2025年9月末のポートフォリオは190億4百万円で2024年9月末の197億19百万円よりも減少しており、円安による為替の影響を排除したタイバーツベースでも7.8%減少しております。タイにおける訴訟の悪影響やカンボジアの会社清算並びに通貨安や政情不安があるラオス・ミャンマー・スリランカにおいて新規貸し出しを抑制せざるを得なかったことによります。NPL率は大きな変動ではなく想定している範囲内での推移となりました。

(3) 利益計画及び前提条件

当社グループのコンテンツ事業は足元の受注状況が将来的に継続するわけではなく、コンテンツタイトルの当たり外れにより受注や印税等が大きく左右される側面があり、当初の予想から大きく乖離する可能性が高い環境にあります。

また当社グループが係争中となっている訴訟案件が複数あり、判決の内容によっては大きな損失を計上せざるを得ない状況となることなどから、利益計画を精査可能な状況ではないことから業績見通しの公表を差し控えさせていただいております。

なお、2023年の開示で公表していた、各事業の2028年9月期までの利益計画については、策定時点の中期経営計画の目標数値として公表したものであります。業績予想としては未定とさせていただきます。

(4) 進捗状況

①コンテンツ事業

出版関連では週刊少年ジャンプ関連の連載漫画で新規タイトルを4タイトル獲得いたしました。引き続きコンテンツの獲得を行っていくとともに、既存タイトルを利用した企画の提案を行うことにより、事業の拡大を図ってまいります。またコンテンツをイベント開催や商品化する従来の出版・編集領域を超えた取り組みについては、展示会の開催や販売するグッズ製造等を実施しており、今後もコンテンツプロデュースをさらに推進してまいります。

TCG関連では既存タイトルの初心者向け商品を5年前に投入し、当該商品によりユーザ層がさらに広がったことから、ロイヤリティ収入も堅調に増加しております。引き続きユーザ層が拡大できるような商品企画を進めることにより、事業の拡大を図ってまいります。取り扱いタイトルは増加しておりませんが、新規開発の提案営業を継続してまいります。また海外展開ではベトナムにおける各種TCG販売のほか、グッズ商品販売や新規コンテンツの展開を進めております。

また、コンテンツ事業の新規顧客を4件開拓いたしました。今後も新規顧客の獲得とともに、既存顧客からの受注も増加すべく企画提案型の営業を推進してまいります。

海外でのTCGについては、インドネシアでは徐々に売上高が増加しており今後も市場が拡大することを見込んでおります。ベトナムでは販売網の拡大と新商品の投入、その他の商品展開権を獲得しておりますので、これを順次企画展開することにより、さらに売上高を増加させる見込みです。

また、2025年4月30日に「当社持分法適用関連会社2社の株式持分の譲渡に伴う持分法適用関連会社の異動に関するお知らせ」にて公表しましたとおり、リゾート事業を営む持分法適用関連会社の持分を譲渡しております。当該持分譲渡により得られた資金をコンテンツの獲得や海外市場の開拓等に投入することにより事業拡大を推進してまいります。

②Digital Finance 事業

訴訟の悪影響により、全体的に抑制的な事業推進を進めていること、カンボジアは訴訟の影響等によりファイナンスリーシングライセンス取り消しがあり、事業を停止して、会社清算に向かっていることから、ポートフォリオが減少いたします。引き続き訴訟の終結へ向け対応を進めてまいります。

ラオス、ミャンマー、スリランカでは通貨安や政情不安の影響等からリースを拡大する状況にはありません。ミャンマー、スリランカでは直接貸付も行っておりますが、大幅なポートフォリオの増加は見込んでおりません。

なお、Digital Finance 事業のおかれている状況から保有する資産の再評価を実施したことなどから、360百万円の持分法による投資損失を計上することとなり、利益への悪影響がありました。会社清算による損失を最小限に抑えるよう努めるとともに、資金回収を着実に実施することにより、連結損益に悪影響を与えないよう保守的に事業を進めてまいります。

次回の更新時期は 2026 年 9 月期の決算内容が確定し、それらの内容を分析検討したうえで、2026 年 12 月中に実施する予定です。

■リスク情報

(1) 認識するリスク

適時開示および有価証券報告書等にて開示しておりますとおり、当社の持分適用法関連会社の行う事業および当社が行うコンテンツ事業において下記のリスクを認識しております。

①持分法適用関連会社である Group Lease Holdings PTE. LTD. が保有するタイ SEC 指摘 GLH融資取引に関する影響について

当社持分法適用関連会社 Group Lease PCL.（以下、「GL」）という。の子会社 Group Lease Holdings PTE. LTD. が保有する貸付債権等（以下、「GLH融資取引」という。）に関連して、GL は、2017 年 10 月 16 日及び同月 19 日に、タイ証券取引委員会（以下、「タイ SEC」）という。から GL 元役員の不正行為や利息収入の過大計上などの指摘を受けました。当該タイ SEC 指摘 GLH融資取引については、この問題の発覚時の 2018 年 3 月期決算において、全額損失処理済ですが、タイ法務省特別捜査局（以下、「タイ DSJ」）という。による調査が継続しております。現在も未解決事項となっており、当社グループは、タイ SEC の指摘の根拠を特定することはできておりません。また、当該タイ SEC 指摘 GLH融資取引に関連し、JTRUST ASIA PTE. LTD. からタイ王国及びシンガポール共和国等で、各種の訴訟が提起され係争中となっております。

② JTRUST ASIA PTE. LTD. 等との係争について

当社持分法適用関連会社である GL が発行した総額 1 億 80 百万米ドルの転換社債保有者であった JTRUST ASIA PTE. LTD.（以下、「JTA」）という。は、GL がタイ SEC から 2017 年 10 月 16 日及び同月 19 日に GL 元役員の不正行為や利息収入の過大計上、関連する決算の訂正などについて指摘を受けたことに起因し、タイ王国及びシンガポール共和国等において当社グループに対して各種の訴訟を提起しており、一部終結に至ったものの、現在も係争中となっております。

これらの係争等の結果次第では、当社グループの経営等に影響を及ぼす可能性があります。

③ コンテンツ事業のリスク

日本国内の人口減少と少子高齢化による市場縮小並びに海外市場における漫画やアニメ等の台頭による日本コンテンツの地盤低下があげられます。

④ 連結財務諸表上の資産等について

2025年9月末に短期貸付金 14億79百万円計上しておりますが、このうち貸倒リスクがある貸付金（Engine Property Management Asia Pte.Ltd. が貸し付けている 1 億 45 百万円、Engine Holdings Asia Pte.Ltd. が貸し付けている 2 億 4 百万円）につきましては全額貸倒引当金を計上しております。

上記以外のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

(2) リスク対応策

当社グループでは、上記の事象が発生しておりますが、これらについて、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

①に記載した事項に関しましては、当社グループといたしましては、引き続き、タイ SEC やタイ DSI に対し、当社グループの正当性を主張しつつ、タイ DSI の捜査に全面的に協力してまいります。

②に記載した事項に関しましては、当社グループでは、法律専門家の意見等も踏まえ、GL が JTA との契約に違反したことや、契約上も転換社債を即時返済する義務はないものと認識しており、当該要求は法的に無効と考えております。

GL 及び当社といたしましては、法律顧問と相談し検討を進めており、上記の訴訟についてはいずれも事実に基づかない不当なものであると考えており、GL 及び当社といたしましては、当社グループの正当性を主張すべく肅々と法的対応を進めてまいる所存であり、JTA に対し必要かつ適切な法的処置をとってまいります。

③に記載した事項に関しましては、日本国内での競合が減少している結果、残存者利益が明確にあり、当社は特に組織力と技術力、人員の常設性に優位性があるため、今後も成長可能性があると考えております。また東南アジアにおけるコンテンツ事業展開も粘り強く推進しており、将来の成長ポイントとなると考えております。

以 上