

北米におけるトラックリース・レンタル事業及びロジスティクス事業の持分追加取得  
テレフォンカンファレンス 質疑応答

1. 日時： 2017年9月11日（月） 10:30～11:00
2. 当社説明者： 執行役員 機械・輸送システム第一本部長 佐藤 真吾  
自動車第二部長 山中 昌  
IR 部長 真野 雄司
3. 質疑応答：
- 質問
- 今回の持分買い増しの Valuation の考え方について。業績開示しているトラックリース・レンタル事業会社では 17/3 期業績取込が 22 億円であり、これをベースに考えると 10%持分の追加取得価額は高めの印象。PTL の EBITDA 等追加取得価額に関する補足説明があれば教えて貰いたい。
  - PTL のリース事業は商用車の販売をリースで受けるというのがメインなのか。また、シナジーとして日系顧客の紹介により PTL の業績拡大に寄与していくという説明があったが、既に 2015 年に出資済みであり、シナジー部分についてどのような効果があり、今回出資比率を上げるということになったのか。
- 回答
- Valuation については、基本的に PTL の EBITDA をベースに算定。過去の PTL 社の業績が非常に好調であり、EBITDA についても良い数値が出ており、今後もこの傾向が更に継続し、より大きく成長していくと考えており、当社としては適正な水準の買収価格になっていると考えている。尚、上場している Ryder 社との比較においても、極めてリーズナブルな取得価額であると言える。PAT については、一部 PPA による償却等もあり、初期段階においては若干抑制されているが、配当等による Cash ベースでは極めて高い水準での回収が出来ており、今回の取得価額は極めて妥当なレベルと考える。
  - PTL のリース事業は商用車を売却する為のリースではなく、リース・レンタルを独立した事業として取り組んでいる。特定のトラックメーカーとの関係で行っているわけではなく、寧ろ取扱メーカーに関わらず PTL として顧客を囲い込むことで高い収益を出すことができている。PTL の事業規模拡大に向けて、リース・レンタル事業あるいはロジスティクス事業といったサービスを必要としている当社顧客を PTL に紹介し、既に相応の実績をあげてきている。今後更に顧客紹介やアレンジメントを加速していくことで、当社として PTL の企業価値を高めていく。

以 上