

4/13 Q&A (日本語)

MR. IEMURA: Lexterさん、Lanceさん、いつも参加していただきありがとうございます。いつも本当にいい情報を提供していただき、視聴者も有益な情報を得られることをとても喜んでいます。あなたがお勧めしたテンバガー(10倍株)の銘柄に多くの人が注目しています。そこで本日は、それぞれの会社の話を聞きたいのですが、テンバガー銘柄の会社はたくさんあると思うので、今日と来週に分けて話をしたいと思います。まず最初にレクスターさんに聞きたいのですが、モニターを共有してもらえますか？

MR. LEXTER:わかりました。

MR. IEMURA: ありがとうございます。さてテンバガーですが、まずお聞きしたいのは、新しく会社を追加したり、会社を削除される予定はありますか？

MR. LEXTER: まず、皆さんおはようございます。このセミナーを聞いてくださり有難う御座います。昨年こちらの銘柄をおすすめしたわけですが、実際、平均すると2倍近いパフォーマンスとなっています。まずインデックスの中で、活発に取引されている企業があります。もちろん、彼らは投資家に良いストーリーを伝える基礎的な理由でもあり、私たちはその取引活動を考慮に入れています。そのため、実際に取引する価値のある企業を特定しています。それは、ファンダメンタルズ面での購入ではなく、良いストーリーの購入かもしれません。ですから、これは実際に日常的に取引できる企業であり、カウンタプレイというよりは、今の時点で市場がかなり落ち込んでいるという特別な時期だからこそ長期的に持つと旨味があるようなものだと思います。

MR. IEMURA: 具体的にどこの会社を外しましたか？

LANCE: APEXだけです。

MR. IEMURA: ああ、APEX、APEX Mining、なぜAPEX Miningを外したのですか？

MR. LEXTER: APEXはここ数週間、かなりの損失を出しており、実際に取引も低調でした。

MR. IEMURA: ああ、そうですか、NICKEL ASIAとはどの会社ですか？

MR. LEXTER: FNI、Global ferneryです。

MR.IEMURA: では、APEXの代わりに何か追加しましたか？

MR.LEXTER: いいえ、実はAPEXを外しただけです。

MR.IEMURA: ああ、APEXを削除しただけで、ニューカマーは追加しないのですね。

MR. LEXTER: 今のところ他に魅力的な企業が見当たらないので、追加して無いです。

MR.IEMURA: はい、ありがとうございました。

<日本語での解説>

MR. IEMURA: Lexterさん、あなたが作った表を見ているのですが、そうですか、変化の割合は推奨価格に対する現在の価格ですね。推奨されたのはいつでしたか？

MR. LANCE: 昨年の8月の最終週、2020年8月ですね。

MR. IEMURA: 2020年8月、オーケーオーケー

<日本語での解説>

MR. IEMURA: そして目標価格ですが、ACENとNICKEL ASIAの目標価格をどうやって決めたのですか？

MR. LEXTER: 目標価格については、実際にはファンダメンタルズに基づいていますので、上場企業の中ではACエネルギーとNICKEL ASIAだけが持続的な収益を報告する信頼できる企業であり、それ以外はすべて投機的なものです。他の企業はすべて投機的なもので、目標価格はすでに達成されていると思いますので、もしアップサイドがあるとすれば、それは最小限にとどまるでしょう。

MR. MATSUSHTA AND MR.IEMURA : 日本語会話

MR. IEMURA: それでは、1社ずつお話を伺っていきましょう。それぞれの会社で何が起きているのか、何が起きているのか、まずMMがどうなっているのか、お話を聞かせてください。

MR. LEXTER: はい、わかりました。MM、Merry Martは実は新規参入で、去年の6月か7月頃に上場したばかりで、1株あたり1ペソで上場しましたが、現在は6ペソ弱で取引されていると思います。しかし、この会社のターゲットは食料品店で、Pure GoldやS&Rの会社に似ており、競合となります。彼らは2030年までに1,000店舗を開くことを目標としています。2030年までに1,000店舗を展開することを目標していますが、Pure Goldが現時点で200店舗以下であることを考えると、非常にアグレッシブです。この会社は、食料品や会員制の店舗にもっと力を入れていこうと思います。S&Rに似ていますね。

MR. IEMURA: はい、わかりました。

＜日本語での解説＞

MR. IEMURA: Lexterさんのメリーマートについてですが、彼らはストック数をかなり積極的に拡大する計画を立てていて、2030年には1,000店舗まで増やす計画を立てています。また、この計画は実現可能だと思いますか？十分な資金を持ってると思いますか？

MR. IEMURA: 野心的ですね。

MR. LEXTER: 2030年までに目標の1,000店舗を展開するのは難しいかもしれません。そのためには追加の資金が必要で、そのほとんどは内部資金で賄われていると思いますが、より現実的なのは、1年に25～30店舗程度を展開することではないでしょうか。2022年にはその半分も達成できていないと思いますが、より現実的な数字としては、2030年までに300～500店舗くらいになるのではないのでしょうか。

MR. IEMURA: はい、ありがとうございました。

＜日本語での解説＞

MR. IEMURA: ありがとうございました。次はACENIについてお願いします。

MR. LEXTER: ACENはACエナジーのことです。アヤラファミリーの会社です。数年前にピグマグループから石炭発電所を買収したときに、すでに既存の石炭発電所を持っていたので、石炭発電所は持っていましたが、この会社はクリーンテクノロジーにより焦点を当てていますし、地域の拡大も計画しています。

MR. IEMURA: はい、ありがとうございます。

MR. MATSUSHITA and MR. IEMURA: 日本語会話

MR. IEMURA: はい、ありがとうございます。次はDITOについてお願いします。

MR. LEXTER: さて、DITOとしては、まずこの会社のことをよく知っていただきたいです。フィリピンの通信市場で3番目に新しいプレーヤーです。つい最近事業を開始したばかりで、起工式は3月、現在はビサヤとミンダナオ地域で通信サービスを提供している。最近の動向としては、DITOが使えない携帯電話があるという報告があるようですね。DITOのSIMカードが使えるのは、ほとんどが中国ブランドの携帯電話で、iPhoneではまだ使えません。これまでのところ、彼らは国家電気通信委員会が求める、人口の3分の1をカバーするサービスを提供するという最低条件をすでに満たしております。今後5年間で、約90～100%のカバー率を目指しています。サービスを提供するために、年間約50億ペソの設備投資を行う予定です。急速に拡大する必要性から、後続のサービスを提供しなければならない可能性もあります。

MR. IEMURA: わかりました、ありがとうございます。

<日本語での解説>

MR. IEMURA: Lexterさん、ありがとうございます。DITOについてですが、DITOの主な支援者はチャイナテレコムとMr.DENNIS UY? DENNIS UY?

MR. LEXTER: その通りです。

MR. IEMURA: 中国の通信事業者から強力な資金援助を受けているが、一方でUDENNAグループやDENNIS UYについては、いくつかの事業を売却したり、ビジネスの再構築をしているという噂がある。DITOのビジネスに何か影響はあるのか？

MR. LEXTER: はい、その通りです。これらの事業のほとんどはレバレッジが効きすぎていて、最近では物流事業である2GOの株式をシンガポールのGICファンドに売却し、残りはSMグループに売却しました。さらに彼は、資金調達のためにPHOENIX PETROLEUMの少数株主持分を売却しています。実際、彼の債務のほとんどは今後2～3年で満期を迎える予定です。これも私たちが注目している点です。DITOは現時点ではまだ投機的なプレイにとどまっています。これまでのところ、DITOの取引は流動性の面で風化し始めています。思い出してみると、DITOの取引は1株あたり約19ペソでしたが、今朝はすでに11ペソを切っていると思います。

<日本語での解説>

MR. IEMURA: レクスターさんありがとうございます。NIKL ASIAへどうぞ。

MR. LEXTER: NIKL ASIAは、フィリピンで最大のニッケル生産鉱山会社です。加工工場を持つ唯一の企業であり、より高品位のニッケルを中国に出荷することができるようになっています。これまでのところ、同社は三井住友海上と提携して事

業を行っており、フィリピンで最も収益性の高いニッケル企業のひとつと言えるでしょう。EVストーリーの成長に伴い、NKL ASIAはEVストーリーの恩恵を受けている企業の一つだと思います。ですから、電気自動車の話に参加したいのであれば、この会社は間接的な場所だと思います。

JAPANESE CONVERSATION

MR. IEMURA: 三井住友海上は、NIKL ASIAへの資本注入なのか、それとも単なるビジネスパートナーなのか。

MR. LEXTER: 彼らは鉱山の一部を所有しています。NIKL ASIAは多くの採掘場を持っているため 多くの子会社から構成されています。彼らが所有していたのは PACIFIC METAL自身がNIKL ASIAの子会社を所有していたということです

JAPANESE CONVERSATION

MR. IEMURA: lextersさん、ありがとうございます。NIKL ASIAは、EVの話をするには良いポジションにいます。実は現在、NIKL ASIAはすでにTESLAなどのEVメーカーと契約しているのですね。

MR. LEXTER: 電子機器メーカーとは直接の取引はなく、他社への供給が中心である。電気自動車メーカーとの直接取引はありません。さらに補足すると、SUMITOMOはNIKL ASIAの約17%を占めています。

MR. IEMURA: シェアが17%ということとは？

MR. LEXTER: はい。

MR. IEMURA: なるほど、なるほど。EVの部品には高品位のニッケルしか使えないと思います。NIKL ASIAの製品グレードは、EVのバッテリーに合わせられるということですね。

MR. LEXTER: はい、その通りです。実はこれがNIKL ASIAのメリットのひとつで、彼らは加工工場を持つ唯一の鉱山会社なので、この加工工場を利用して、よりグレードの高いものを出荷することができます。基本的には、電気自動車のバッテリーに使用するのに適した、中グレードから高グレードのものを出荷しています。

<日本語での解説>

MR. IEMURA: lextersさんありがとうございます。FNIへどうぞ。

MR. LEXTER: FNIはニッケル鉱山会社であり、世界的なフェロニッケルの保有会社です。最近ではコロナや天候の影響で一時的に操業を停止しており、通常程は出荷できておらず、資本力はNIKL ASIAほどではありません。しかし、FNIの今年のニッケル出荷目標は600万重量トン程度だと思います。

MR. IEMURA: 出荷先は？

MR. LEXTER: 彼らのクライアントの多くは中国にいます。

<日本語での解説>

MR. IEMURA: Lexterさん、FNIも電気自動車(EV)の成長ストーリーに参加できますか？

MR. LEXTER: これはどちらかというと、インフラのストーリーになると思います。

MR. IEMURA: EVではない？

MR. LEXTER: おそらく言いたいところです。しかし、鉄鋼の副産物なので、インフラではもっと賭けてくると思います。
_ですから、もし中国の経済が急成長し、特にインフラ面での成長が見込めれば、FNIはその恩恵を受けることができると思います。

JAPANESE CONVERSATION

MR. IEMURA: FNIもビルド、ビルド、ビルドで需要を得ていますか？

MR. LEXTER: いいえ、ほとんどは中国からの需要だと思います。

MR. IEMURA: 中国 レクスターさん、今日はありがとうございました！
テンバガー銘柄については来週以降も議論していきたいと思います。

MR. LEXTER: 分かりました！