



2021年12月15日

各位

会社名 株式会社ウイルプラスホールディングス
代表者名 代表取締役社長 成瀬 隆章
(コード番号：3538 東証第一部)
問合せ先 常務取締役管理本部長 柴田 学爾
(TEL. 03-5730-0589)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

本日、当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

○当社の上場基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、下表のとおりとなっております。「流通株式時価総額」並びに「流通株式比率」についての基準を充たしておりません。当社は、2026年6月期までに上場維持基準を充たすための各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1日平均 売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	8,460人	33,053単位	42.0億円	33.3%	0.46億円
上場維持基準	800人以上	20,000単位	100億円以上	35%以上	0.2億円以上
計画書に記載の項目			○	○	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです

以上

プライム市場 上場維持基準適合に向けた計画書


株式会社ウイルプラスホールディングス
東証第一部：3538

プライム市場上場維持基準適合に向けた計画書

- + **プライム市場基準適合状況**
- + **プライム市場適合スケジュール**
- + **プライム市場適合に向けて**
- + **企業価値向上に向けて**
- + **企業価値向上に向けた取り組み**
- + **Appendix**

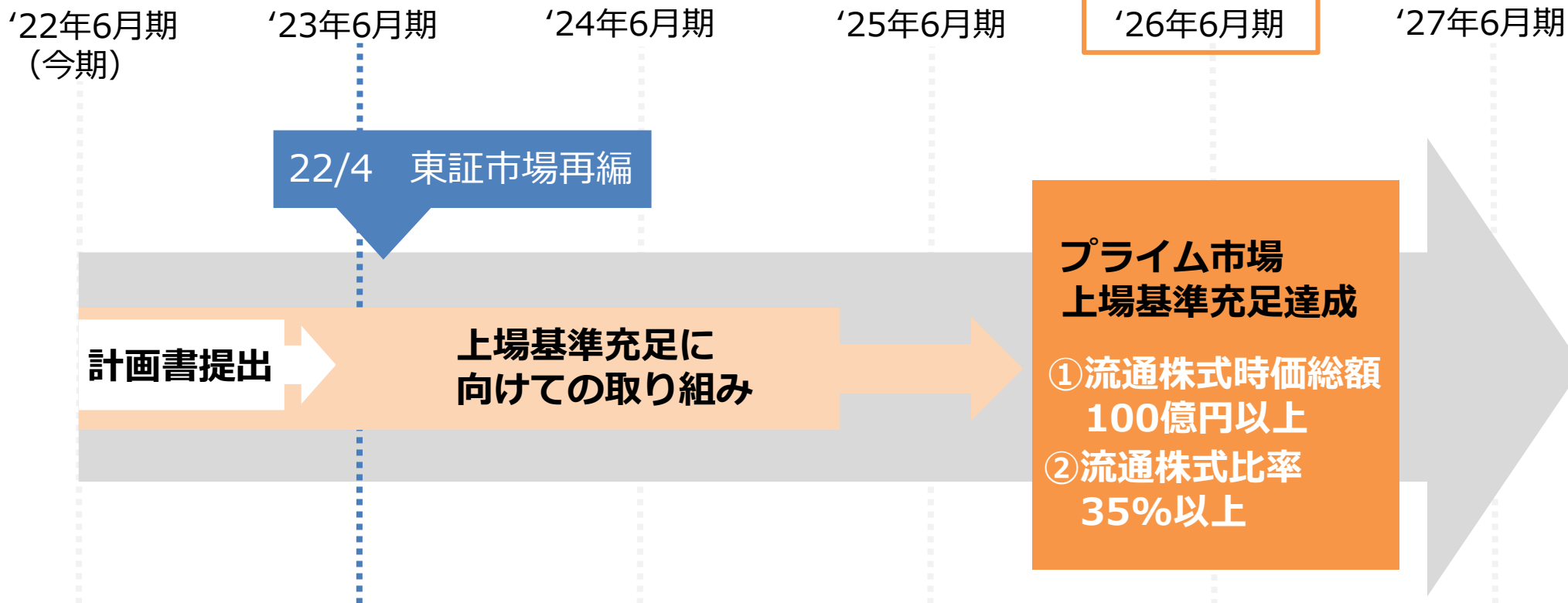
移行基準日（2021年6月30日）時点の状況

	プライム市場基準	当社	適合状況
流通株式時価総額	100億円以上	42.0億円	×
株主数	800人以上	8,460人	○
流通株式数	20,000単位以上	33,053単位	○
流通株式比率	35%以上	33.3%	×
1日平均売買代金	0.2億円以上	0.46億円	○

- 
- ①流通株式時価総額
 - ②流通株式比率

の基準の充足を目指します

プライム市場適合スケジュール



2026年6月期までに

当社は

時価総額 250億円以上
流通株式比率 40%以上

を目指します

当社の基本方針

プライム市場
上場基準の充足に
向けた取り組み

企業価値向上

プライム市場
上場基準の充足

① IRの強化

- ・ 認知度の向上
- ・ 英語IRの強化 海外投資家の強化
- ・ 利便性の向上
- ・ サステナビリティ

② 株主還元

③ 資本政策

- ・ テクニカル・ファイナンス
- ・ 流動性向上

④ 事業拡大

- ・ M&A

- 流通株式時価総額
- 流通株式比率

海外機関投資家の株式保有割合

現一部平均 金融機関30.1%、外国法人等30.1%
現二部平均 金融機関10.9%、外国法人等19.8%
A社 金融機関26.5%、外国法人等20.5%
B社 金融機関18.1%、外国法人等19.5%
当社 金融機関15.4%、外国法人等1.7%

■ 当社の状況

※2021年6月30日時点

上場株式数	流通株式数	流通株式比率
9,900,320	3,305,373	33.4%

流通株式比率35% → 159,739株
40% → 654,755株

(流通必要株式数)

- ・ 過去、株式分割を二度実施済（2017年4月、2017年11月）
- ・ オナーや役員のほか、事業法人等の株式保有比率が高くなっているため
流通株式比率の押し下げ要因となっている

■ 改善方針

- ・ 大株主による売却を前提に進めている
- ・ 流通株式比率40%以上目指し、株式市場の動向や影響を考慮しながら
今後も流動比率向上に向けて様々な施策を適宜検討

■ 同業他社比較

※2021年9月30日時点

	当社	A社	B社	C社	D社	E社
株価(円)	1,118	2,203	1,011	1,122	2,280	1,444
PER(倍)	7.68	21.86	14.30	9.07	21.11	18.50
時価総額(億円)	110.6	1,763.2	1,080.6	495.0	71.2	221.1

左記の同業他社5社の
平均PER16.9倍

→同業他社と比較し、直近業績等踏まえても当社は割安であり、上昇余地のある水準

低PERの要因

- ・ホールディングスとしての企業として認知度が低く、事業会社の告知に偏りすぎていた
 - ・株式流動性が低い
 - ・時価総額規模が小さい
-]= 機関投資家が参入しにくい環境になっていた
- ・M&Aが成長の大きな割合を占めるため、成長予想が立てにくくなっていた
 - ・営業利益成長率、一株当たり純利益成長率等の当社の強みを継続的に伝えきれていなかった

■ 時価総額シミュレーション

流通株式比率40%の場合の必要時価総額 約250億円

$250\text{億円} \div 9,900,320\text{株} = 2,525.1\cdots\text{円}$

株価は2,526円が必要

上記5社の平均PER16.9倍まで当社PERが上昇したとすると

当社EPS (2021年6月期) $161.47 \times 16.9 = 2,728.8\cdots\text{円}$

→理論株価 2,729円

時価総額 270.1億円

→流通時価総額の基準充足が可能

当社参考データ

株価 (9/30) 1,118円
 PER (9/30) 7.68倍
 発行済株式数 9,900,320株

<2021年6月期業績>

売上高 407億76百万円
 営業利益 22億90百万円
 営業利益率 5.6%

■これまでの実績をもとに試算

売上高

年	2017
売上高 (百万円)	23,567

5年で約1.7倍に成長



(実績)	2021
	40,776

年平均成長率

5年平均

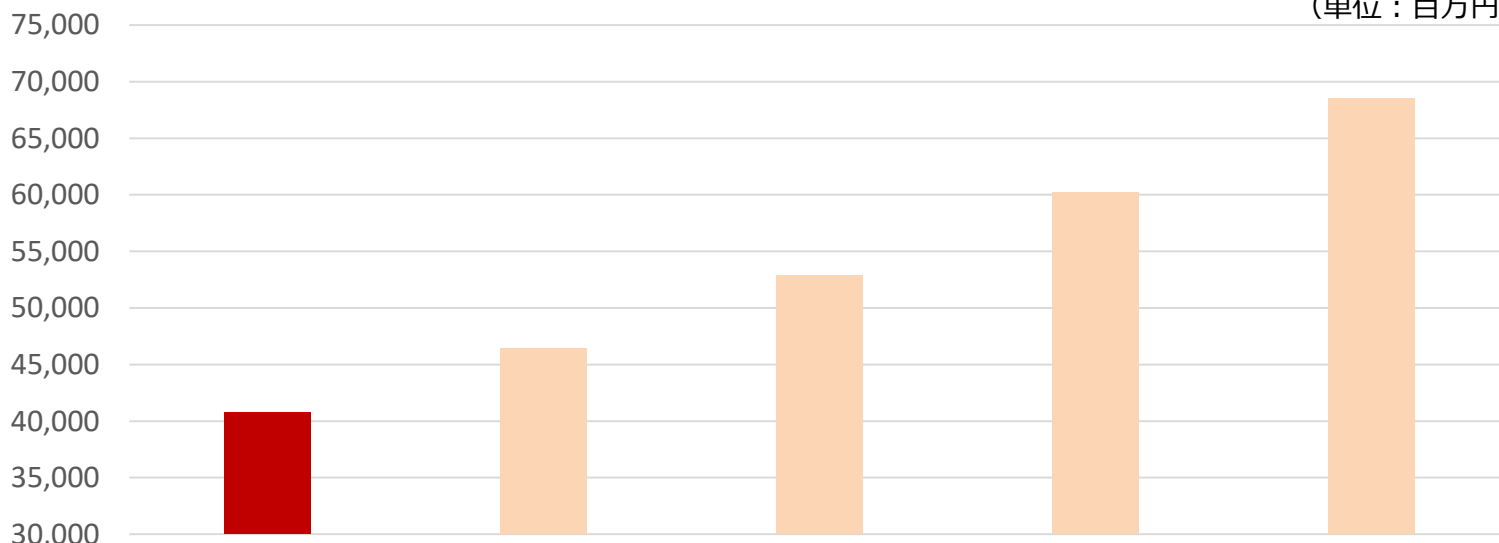
14.69%

3年平均

16.86%

(単位：百万円)

①5年平均
14.69%で
成長した場合



年	2021(実績)	2022	2023	2024	2025
売上高 (百万円)	40,776	46,766	53,636	61,515	70,551

■これまでの実績をもとに試算

営業利益

年	2017
営業利益 (百万円)	1,209

5年で約1.9倍に成長



(実績)	2021
営業利益 (百万円)	2,290

年平均成長率

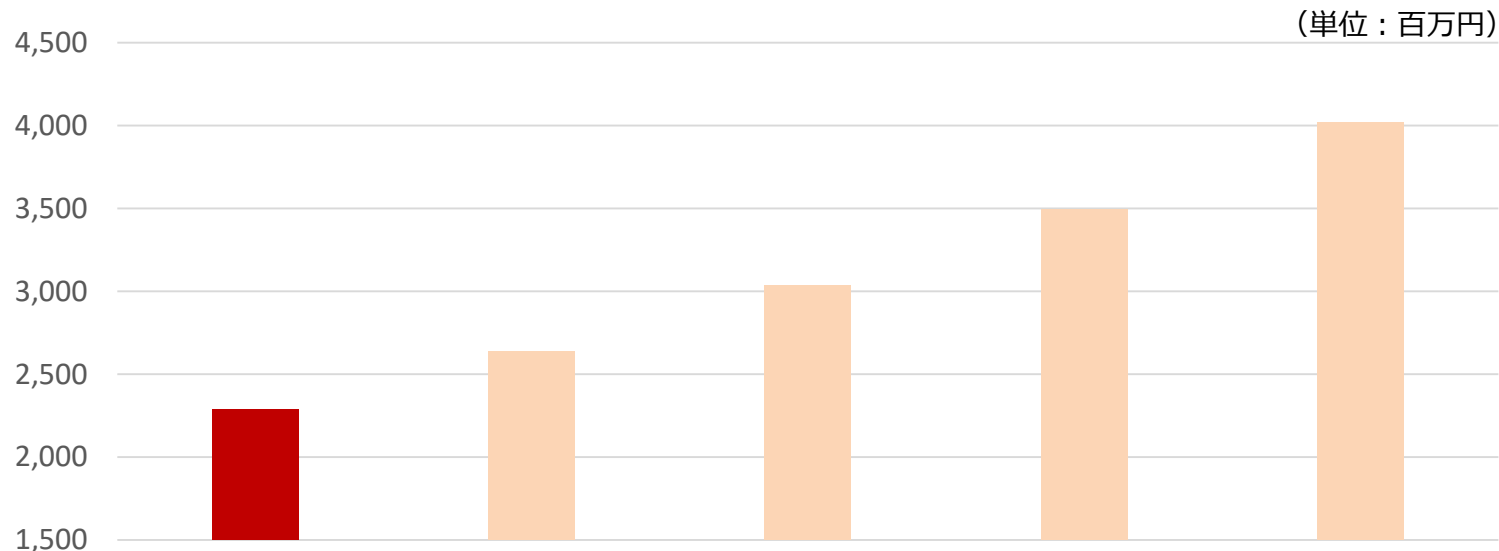
5年平均

17.31%

3年平均

43.12%

①5年平均
17.31%で
成長した場合



年	2021(実績)	2022	2023	2024	2025
営業利益 (百万円)	2,290	2,687	3,152	3,697	4,338

■これまでの実績をもとに試算

EPS

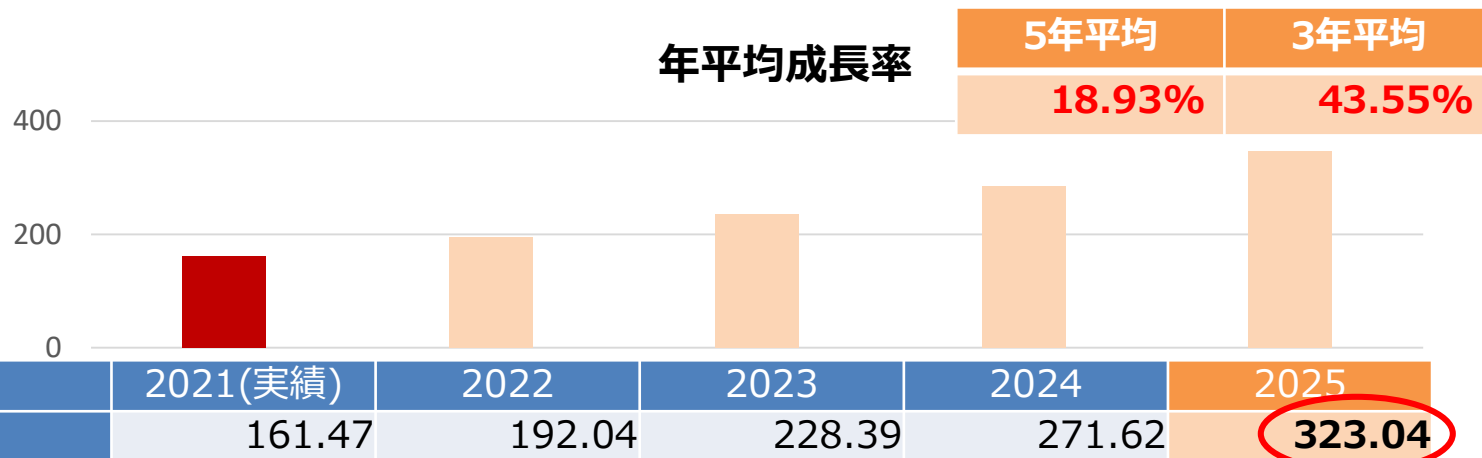
年	2017
EPS	80.71

5年で約2倍に成長



(実績)	2021
	161.47

①5年平均
18.93%で
成長した場合



この場合 (EPS 323.04円) の株価と時価総額は

PER (倍)	7.68 (21/9)	10	15	16.9 (5社平均)	20
理論株価 (円)	2,481	3,230	4,846	5,459	6,461
時価総額 (百万円)	24,562	31,981	47,972	54,049	63,963

前出のIR強化を行い、PER10倍で、時価総額31,981百万円

(業界平均16.9倍が実現できると、時価総額54,049百万円)

現状のPERであれば流通株式比率40.7%を目指す

➡ **流通時価総額の基準充足が可能**

① IRの強化

■ 投資家向け説明会など継続したIR活動の強化

- ・ 半期に一度決算説明会を開催し、IRページにて動画を公開
→2021年6月期決算説明会では会場開催に加え、
音声でのライブ配信を実施

- ・ 上記に加えて機関投資家、個人投資家向けの会社説明会を定期的に実施

■ 当社認知度の向上

- ・ メディア露出など、PRの活用

■ 利便性の向上

- ・ IR資料、WEBページ、ツールの見直し・改善
→2020年6月期よりインターネット議決権行使システムを導入（個人投資家の利便性向上）
→2021年6月期より議決権行使プラットフォーム採用（海外機関投資家の利便性向上）

■ 海外投資家向けIRの強化

- ・ 英語IRの強化…決算短信、決算説明会資料、決算説明会動画の英語吹替、
英語版企業調査レポートを導入済
→2021年6月期より新たに英語版招集通知を導入

■ サステナビリティの強化

- ・ 中長期的な企業価値の向上への課題として、基本方針や取り組みの見直し
→2021年6月期より当社のSDGsへの取り組みについて決算説明資料で開示

株主数は増加
2019年6月期末 5,334名
2021年6月期末 8,460名

<基本方針>

当社グループは輸入車販売業を通し、グループ理念である「輸入車のある生活を提案し、より多くの皆様と豊かさ・楽しさ・喜びを分かち合い、関わるすべての人々を温かい笑顔に変えていく挑戦を続ける」のもと、事業活動を通じて、豊かさ・楽しさ・喜びを分かち合い、笑顔溢れる社会づくりに貢献してまいります。

<ウイルプラスホールディングスの目指す姿>

企業理念

我々の存在意義
MISSION STATEMENT

我々は輸入車のある生活を提案し、より多くの皆様と豊かさ・楽しさ・喜びを分かち合い、関わるすべての人々を温かい笑顔に変えていく挑戦を続ける。



- 車を楽しみ、仲間を楽しみ、誇りを持って働く。
- 常に挑戦し、自らの限界を打ち破る。
- チームプレーで大きな結果を出す。
- 必ず期限までに目標にたどり着く。
- 最後まで諦めない、できるまでやる。
- 豊かさ、楽しさ、喜びを提供する。
- 誠実さと感謝の気持ちを忘れない。

中長期方針

- ・グループ成長戦略
- ・重要課題への取り組み

マルチブランド戦略

ドミナント戦略

M&A戦略

環境

社会

ガバナンス

持続的成長

事業活動

豊かさ・楽しさ・喜びを分かち合える
未来 (will) へ



未来を支える取り組み
サステナビリティ強化

<重要課題>

このような考えに基づいて、当社グループは、事業が経済・社会・環境に与えるインパクトと、ステークホルダーの当社グループに関する評価・要請を考慮し、取り組むべき重要課題を特定し、これらの課題解決に向けて取り組んでまいります。この重要課題は、今後もステークホルダーの皆様との対話や社内での議論を重ね、継続的に見直しを行ってまいります。

■ 環境

・ EV販売促進によるCO2の削減

充電器を始めとするEVインフラ投資等を通じ、お客様に最先端技術の体験を提供するとともに、EV普及によるCO2削減を目指します

・ 4R推進による循環型社会の形成

自動車に関する4Rの推進を通して循環型社会の形成を目指します



■ 社会

・ 社会資本について

社内規則に則った販売や個人情報の管理の徹底を行い、お客様に安心して頂けるサービスをご提供します

・ 人的資本について

社内環境や制度整備の推進による従業員の働きがい醸成や、各種研修や定期的な面談の実施による人材育成等、従業員一人ひとりが能力を最大限発揮し、長く働き続けられる環境を整備しています



■ ガバナンス

・ コンプライアンス

社員への研修によるコンプライアンス浸透や迅速な対応・管理により、実効性の高い体制を整備しています

・ リスク管理

事業活動におけるリスクを洗い出し、管理することで各リスクの未然の発生に努めています



■ 持続的成長

・ 成長戦略の推進による事業拡大

M&Aにより事業拡大を図りながら、社会課題である事業承継問題の解決に取り組んでいます

・ 技術革新への対応、DX化の推進

CASE等、最新技術への対応やDX化の推進により、変容する社会と共に発展する企業を目指しています



②株主還元への取り組み

- ・ 同業他社状況や業績状況を踏まえ、決定
- ・ 配当性向は15%→17.5%（'20/6期）→20%（'21/6期）へ段階的に引き上げ
→さらに2021年6月期は増配を実施

③資本政策への取り組み

- ・ 過去、株式分割を二度実施済（2017年4月、2017年11月）
- ・ 流通株式比率40%以上を目指すために既存株主とも売却交渉中
- ・ 今後も流動性向上に向けて様々な施策を適宜検討

④事業拡大への取り組み

- ・ **M&A**
→当社成長戦略であるM&Aにより業容拡大を目指す
当社はこれまで9件M&Aを実施し、業容を拡大

■当社のM&A実績

① 2007年10月
株福岡クライスラー（3店舗）、
株フォーピラーズ（1店舗）を子会社化
（のちにチェッカーモータースと統合）

② 2008年7月
チェッカーモータース株 子会社化
⇒関東エリアへの本格進出
⇒FIAT・Alfa Romeoの取扱い開始

③ 2009年7月
クライスラー日本株より直営店2店舗譲受

④ 2009年7月
ウイルプラスモトーレン株
BMW・MINI 5店舗の事業譲受
⇒BMW・MINIの取扱い開始

⑤ 2014年4月
帝欧オート株 子会社化
⇒VOLVOの取扱い開始

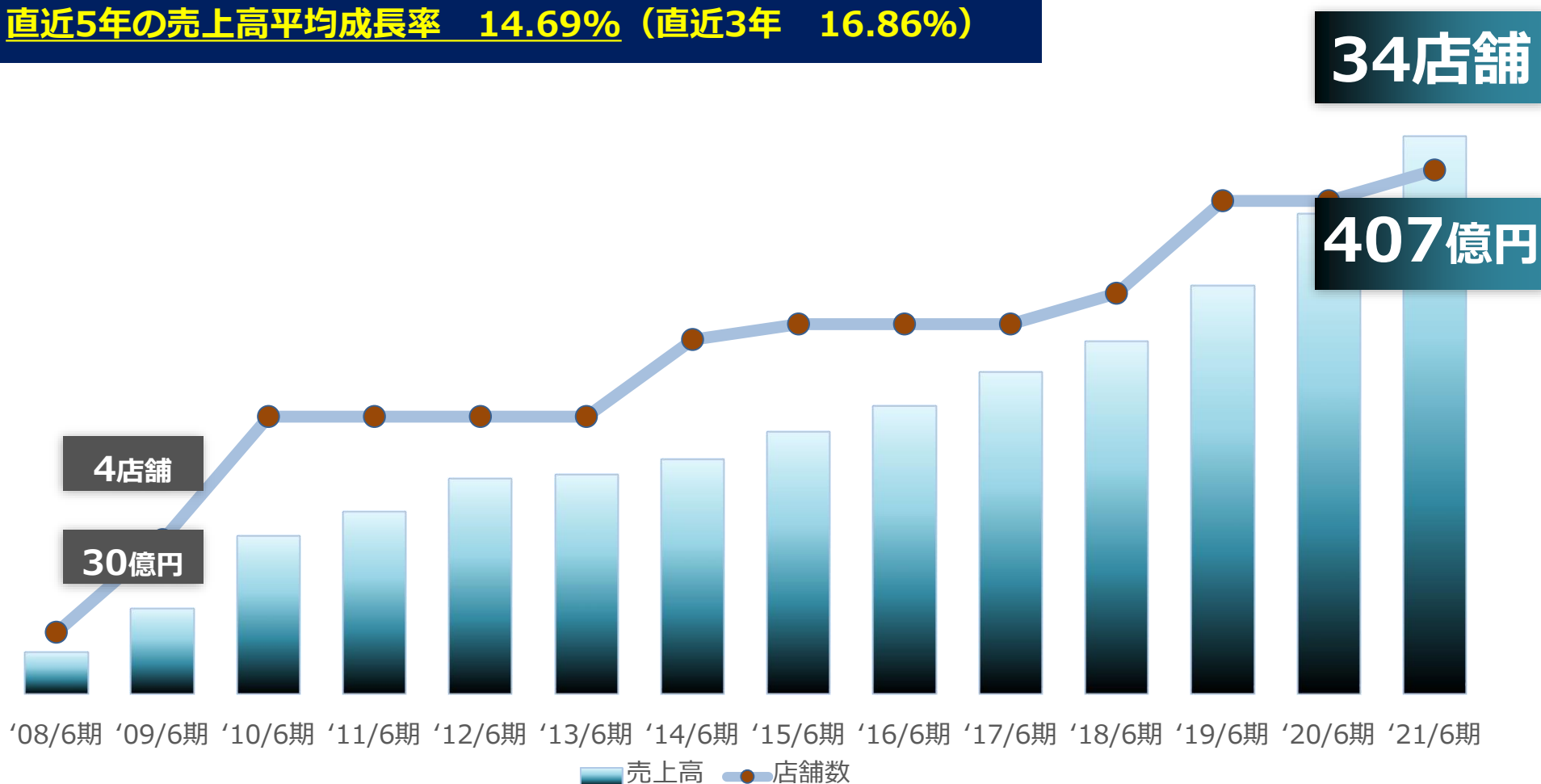
⑥ 2017年5月
ボルボ・カーズ小田原を事業譲受
（想定よりシナジーが少なかつたため、
のちに売却・売却益発生）

⑦ 2018年4月
ジャガー・ランドローバー湘南
事業譲受
⇒JAGUAR・LANDROVERの
取扱い開始

⑧ 2018年12月
ポルシェ仙台事業譲受
⇒PORSCHEの取扱い開始
⇒東北エリア初進出

⑨ 2019年4月
ジャガー・ランドローバー
三鷹事業譲受

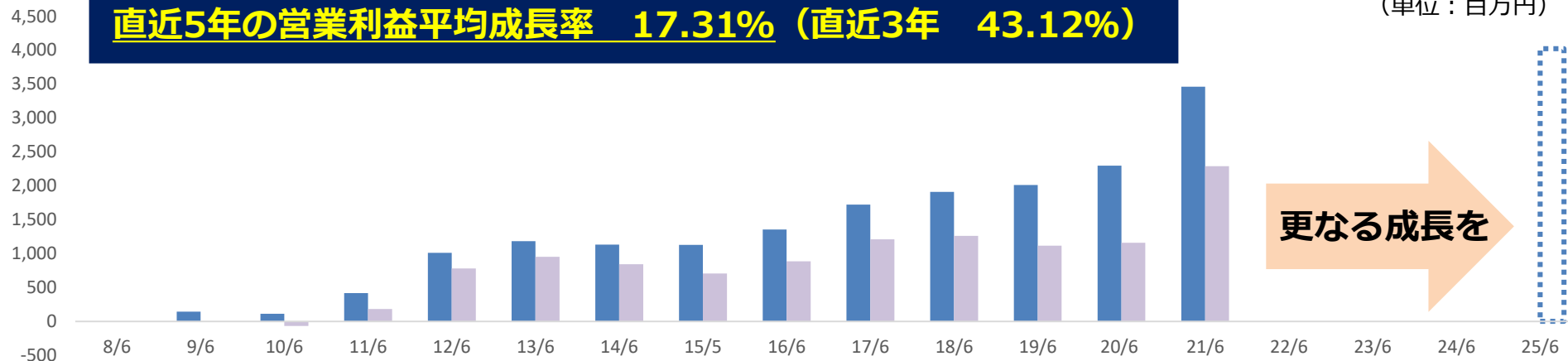
直近5年の売上高平均成長率 14.69% (直近3年 16.86%)



**今後も積極的なM&Aと新規出店により業容を拡大
→企業価値向上を目指す**

■ EBITDAと営業利益額

■ EBITDA ■ 営業利益 (額)
(単位：百万円)



■ M&A収益改善実績例

(単位：百万円)

ケース①	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	4,228	6,139	10,346
営業利益	▲390	215	464
営業利益率	—	3.5%	4.4%

ケース②	M&A直前期	直近業績
売上高	1,489	2,206
営業利益	▲10	131
営業利益率	—	5.9%

ケース③	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	3,456	4,813	23,105
営業利益	▲79	231	1,249
営業利益率	—	4.7%	5.4%

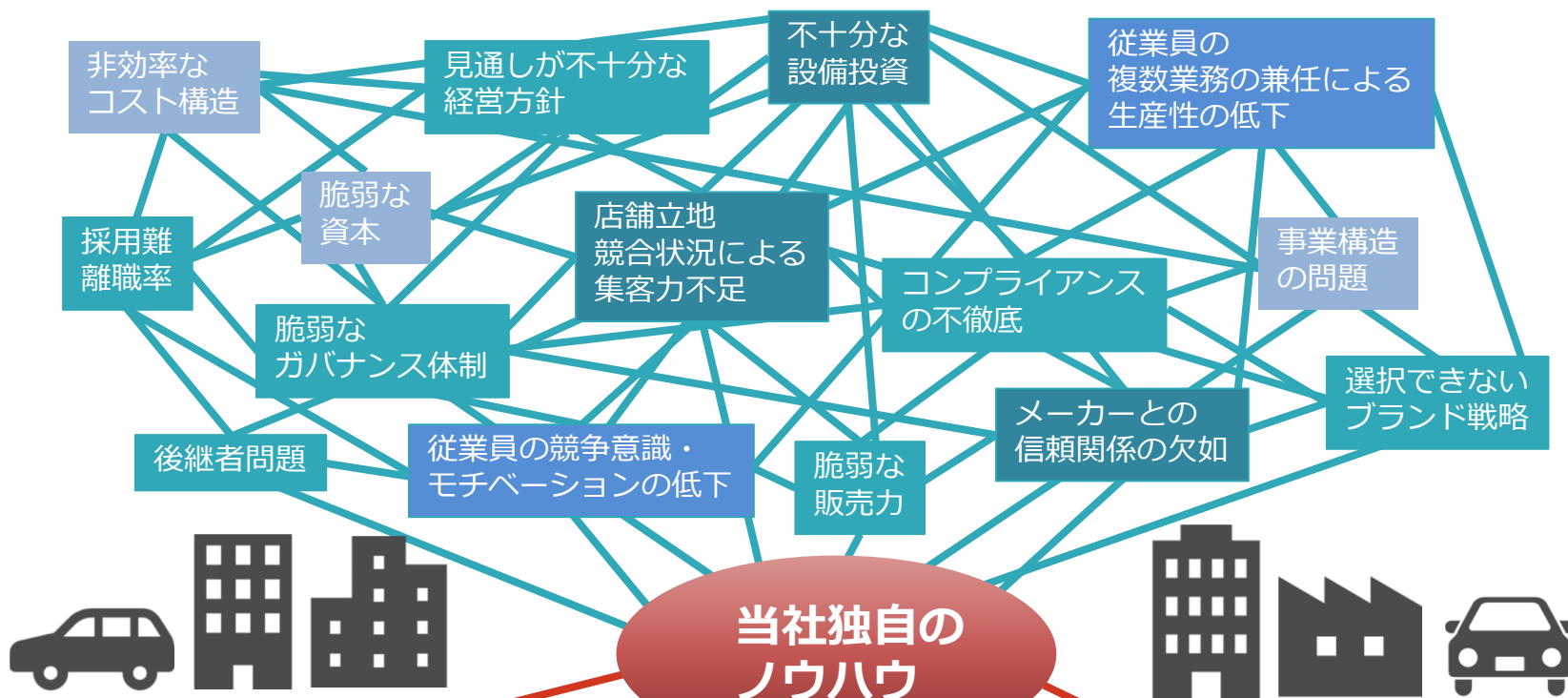
ケース④	M&A直前期	直近業績
売上高	2,228	2,485
営業利益	▲86	109
営業利益率	—	4.3%

➡ これまでのM&A9件はすべて黒字化

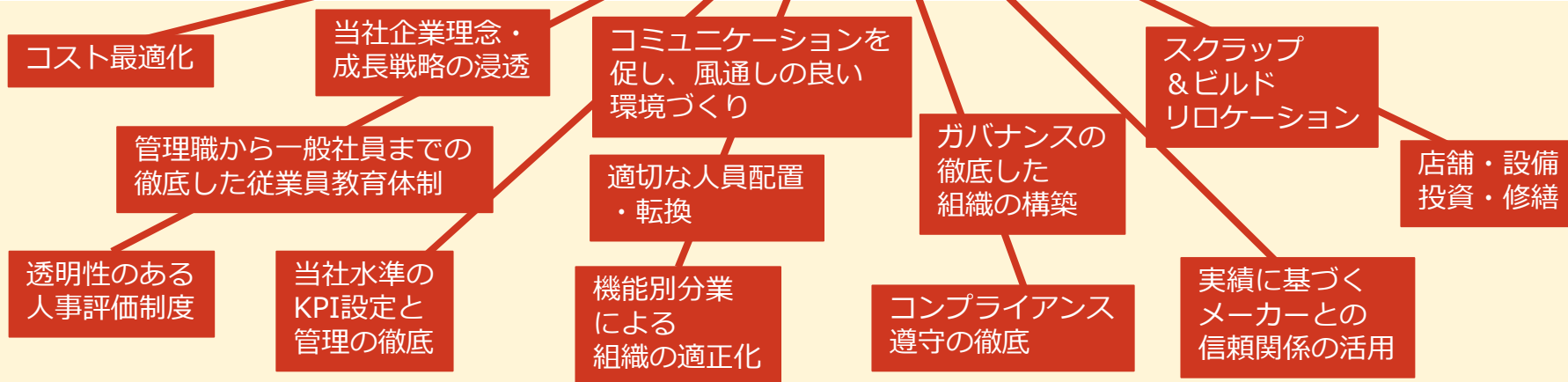
2期目までに黒字化 (うち8件は初年度) し、その後2~3期で既存店の収益水準に

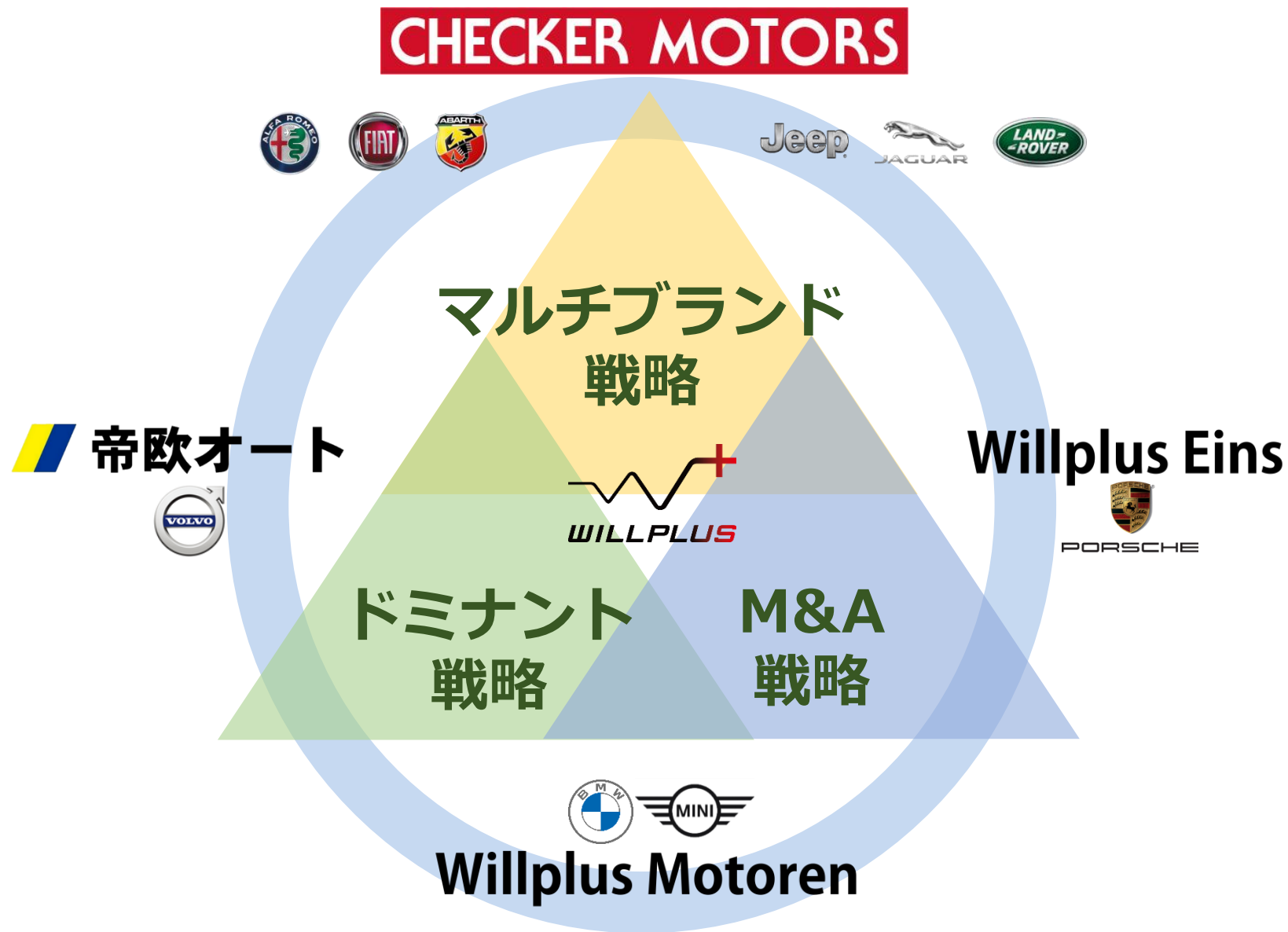
※M&A後6か月以上を1期としてカウント

問題点
M&A先が抱える



改善施策





計10ブランドを扱うことにより、ブランド間の新型モデル投入時期の差異による販売サイクルへの影響を平準化

新型モデル発売時期による平準化イメージ



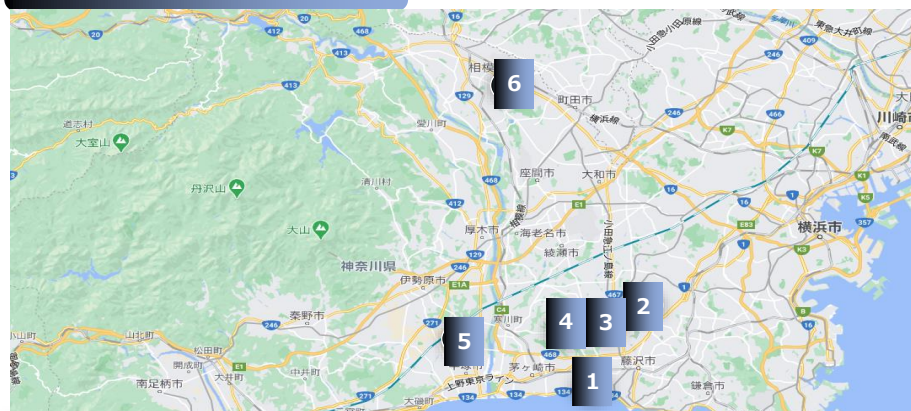
ディーラーネットワークのドミナント (例)

福岡エリア



- ①ジープ福岡/テクニカルセンター
- ②ジープ福岡西/テクニカルセンター
- ③MINI/MINI NEXT博多
- ④MINI/MINI NEXT福岡西
- ⑤MINI NEXT福岡東
- ⑥ボルボ・カー福岡
- ⑦ボルボ・カー福岡南

神奈川エリア



- ①ジャガー/ランドローバー湘南 (ショールーム)
- ②ジャガー/ランドローバー湘南 (アップロード湘南/サービスセンター)
- ③ジープ藤沢湘南
- ④アルファロメオ藤沢湘南
- ⑤フィアット/アバルト平塚
- ⑥ジャガー/ランドローバー相模原



新たなエリアへの進出

10+ n

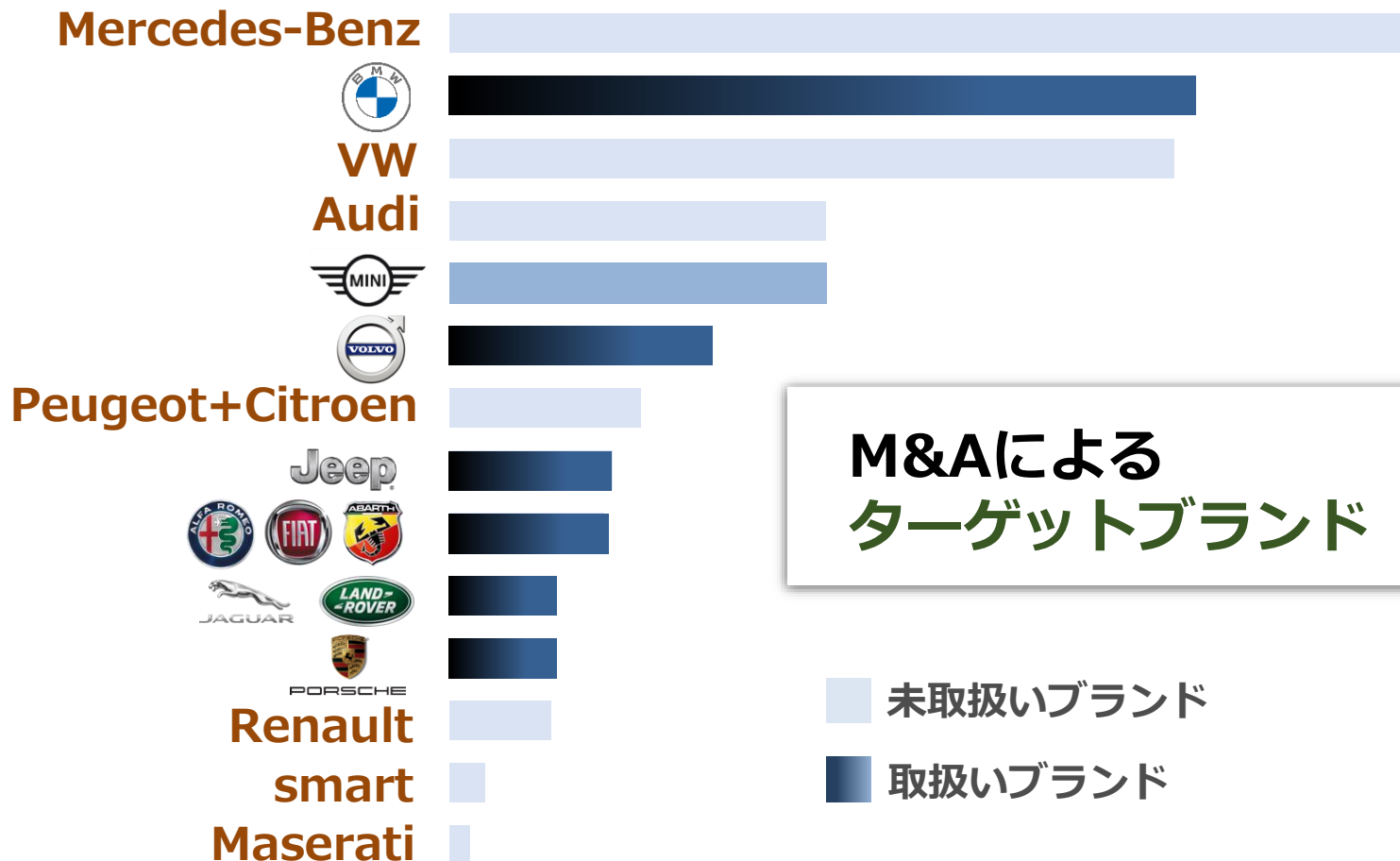
新たなブランドの獲得
(マルチブランド戦略)



既存ブランドのシェア拡大

未取扱いブランド

※国内登録台数順



M&Aによる
ターゲットブランド

10以上

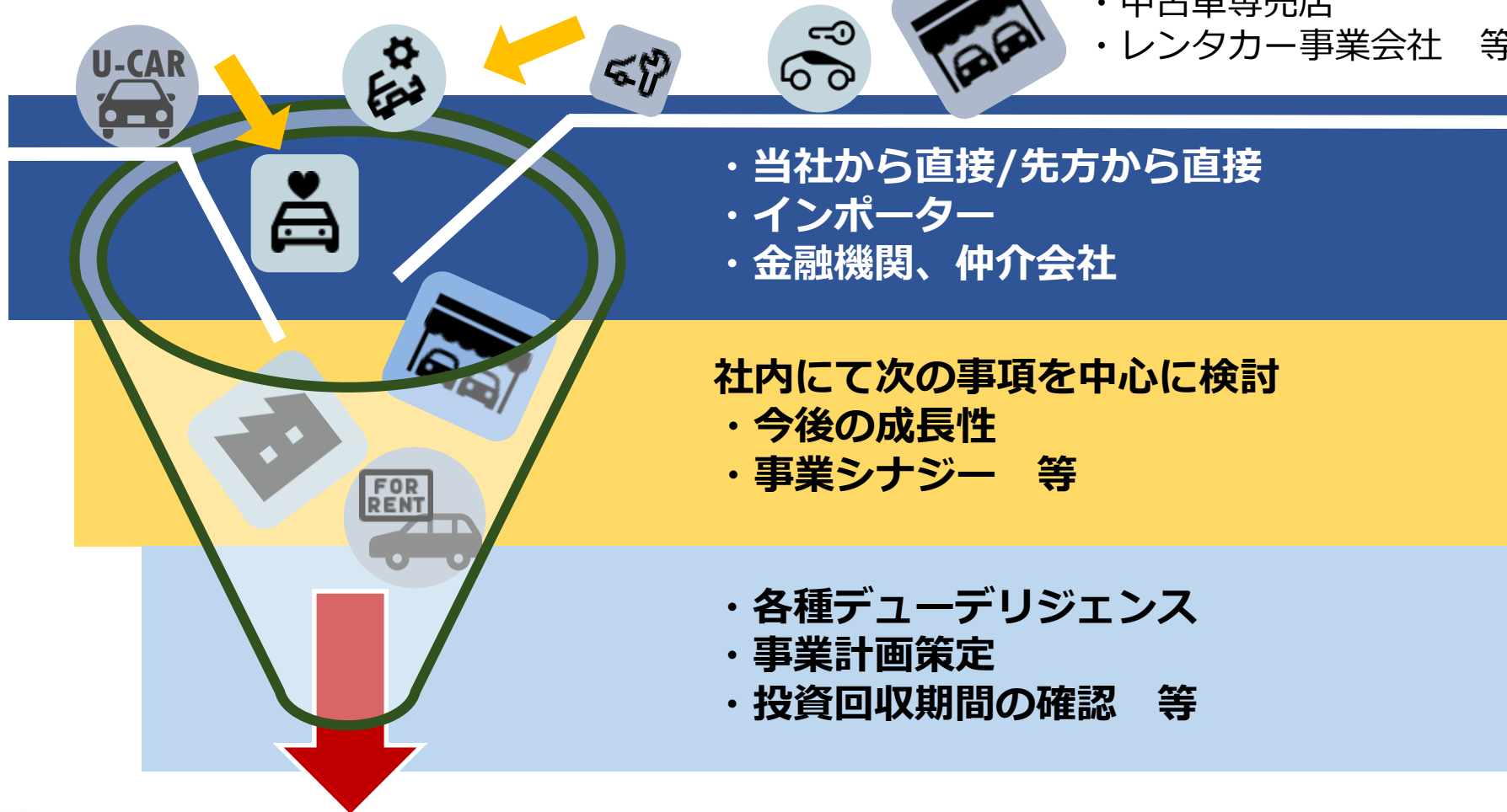
未取扱いブランド

取扱いブランド

M&A案件の発生・成立

当社の投資回収基準に沿った案件のみ
デューデリジェンスを実施し、交渉を経て成立

- ・ 輸入車ディーラー
- ・ 国産ディーラー
- ・ 中古車専売店
- ・ レンタカー事業会社 等



Appendix : 前期の主な取り組み実績

2021年6月期	取り組み	内容
業績	業績・配当金	2021年6月期業績予想・配当金の上方修正（21年2月）
		2021年6月期業績予想・配当金の上方修正（21年5月）
	出店関係	ジャガー・ランドローバー・アプルーブド湘南、ジャガー・ランドローバー湘南サービスを新築移転オープン（20年12月）
		ジャガー・ランドローバー相模原を新規オープン（21年2月）
		MINI NEXT福岡東を新規オープン（21年2月）
		フィアット/アバルト平塚を移転オープン（21年2月）
		ジープ藤沢湘南をリニューアルオープン（21年3月）
		アルファロメオ藤沢湘南をリニューアルオープン（21年3月）
		フィアット/アバルト池袋をリニューアルオープン（21年4月）
IR・PR	決算説明会	2021年6月期第2四半期決算説明会（21年2月）
		2021年6月期決算説明会（21年8月）
	投資家向け説明会	個人投資家向けオンライン会社説明会（20年12月）
		個人投資家向けオンライン会社説明会（21年3月）
		機関投資家向けオンライン会社説明会（21年3月）
		機関投資家向けオンライン会社説明会（21年6月）
		機関投資家向けオンライン会社説明会（21年9月）
		企業調査レポート（日本語版、英語版）（21年3月・4月）
		企業調査レポート（日本語版・英語版）（21年10月・11月）
	受賞	「アジア太平洋地域における急成長企業ランキング2021」455位