

2022年6月期

決算説明資料

株式会社ウイルプラスホールディングス
東証第一部：3538

目次

- + **2Q決算概況**
- + **今期の取り組み**
- + **連結業績**
- + **成長戦略**
- + **通期連結業績予想**
- + **株主還元**
- + **APPENDIX**

2Q決算概況

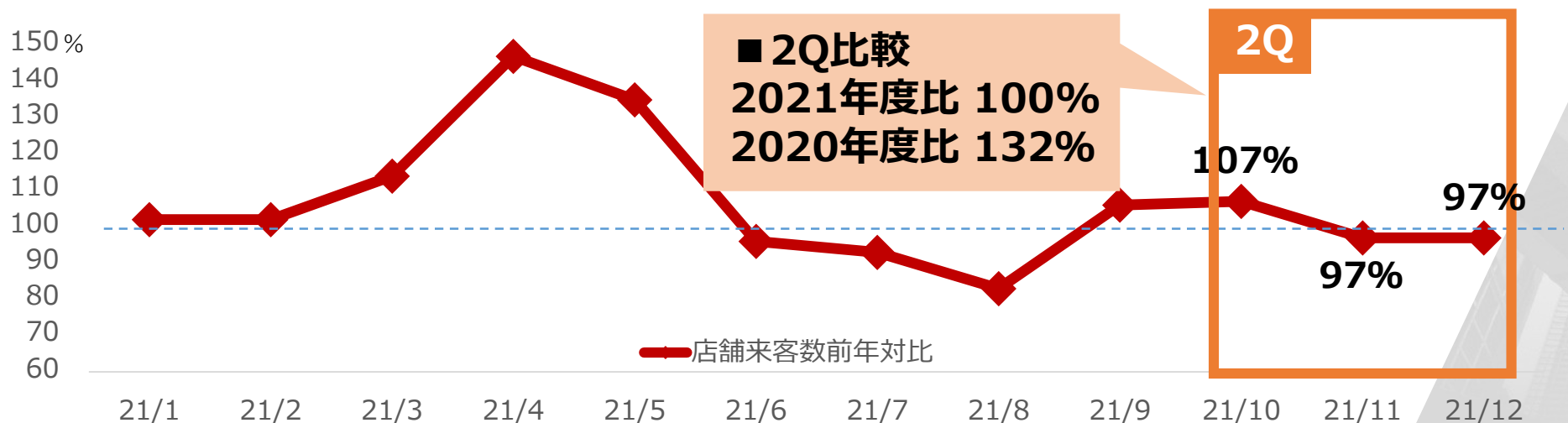
市場環境①

- ・ 10～12月の輸入車登録台数は、半導体不足の影響により前年の水準を下回る（前年同期比73.3%）
- ・ 来店客数は、コロナ禍の自粛反動の追い風も受けた前年同期並みとなり、堅調な需要が続く

10～12月の国内輸入車販売台数（登録車） ※貨物、バス含む

	10月	11月	12月
輸入車	20,083	22,958	29,103
前年比	66.9%	71.9%	79.8%

当社の月別来店客数推移（前年比） ※既存店ベース



市場環境②

- ・半導体不足問題は一時解消に向かっていたものの、感染の再拡大により、生産工場の稼働や部品の調達、輸送等にも遅れが生じ、商品入荷の回復にも影響
- ・しかしながら当社の受注は引き続き好調で前受金も増加
お待ちいただいているお客様に可能な限りスムーズな納車を提供するため、商品確保に注力

自動車に対する消費者の関心の高まり ↑

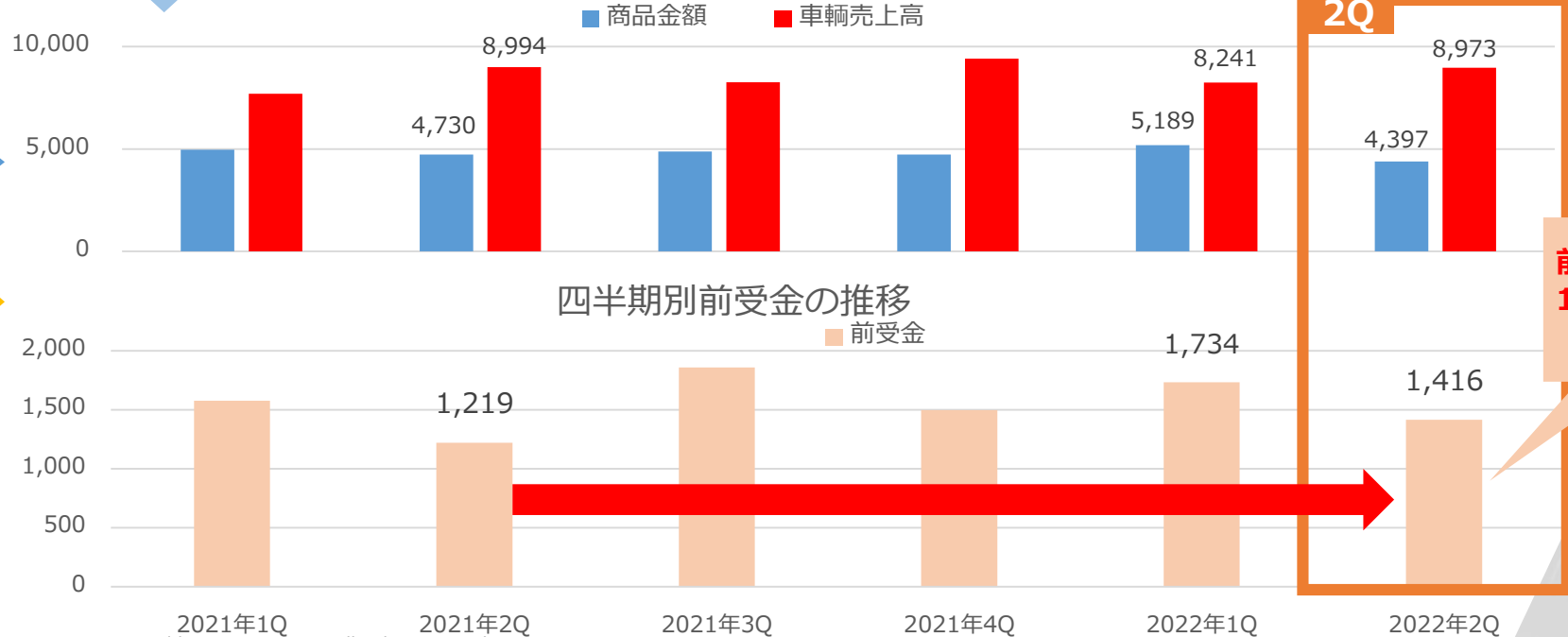
輸送ルート拡充・生産強化 ↑



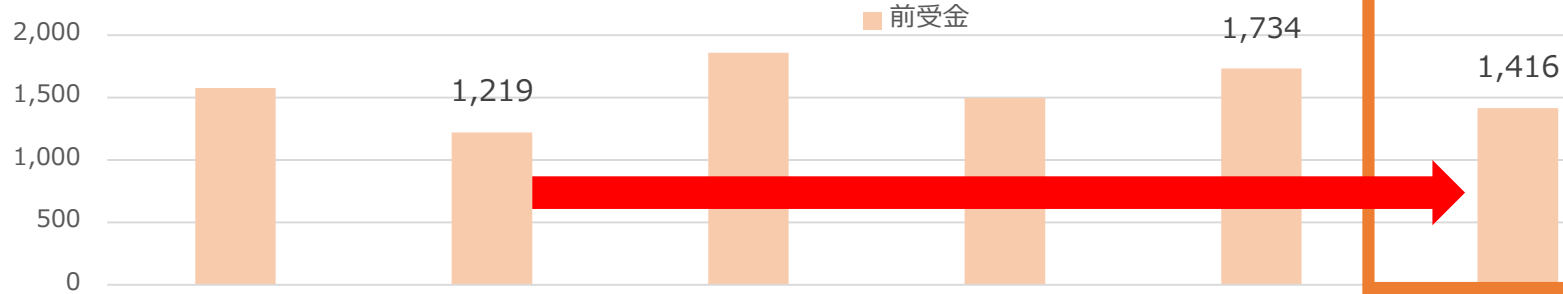
世界的な半導体不足 ↓

(単位：百万円)

四半期別商品金額・車輛売上高の推移



四半期別前受金の推移



前年同期比
197百万円増
(116%)

当社の取り組み方針

新車販売シェアの拡大

マルチブランド戦略
ドミナント戦略
M&A戦略

安全な 店舗運営と 業務の効率化

感染防止対策の徹底と同時に、オンライン商談や書類の電子化等、コロナ禍での変化に対応した最適な事業活動への転換と、業務の効率化を推進

新車はストック型ビジネスに繋がる要
コロナ禍でも新車は特別な買い物であることに変わりはなく、店舗での試乗ニーズが高い
さらに、最新のCIに準拠した高品質な店舗体験を付加価値として提供し、顧客満足度向上を追求
3つの成長戦略のもと、積極的な店舗展開で引き続き販売シェア拡大を目指す

加速するEV化 への対応

世界的な脱炭素化の潮流が日本にも差し迫る中、今後積極的に取り組んでいくべき課題の一つ
欧州車はEV先進国としてアドバンテージがある
今後加速すると思われるEVの普及に向けて、設備投資を推進、顧客へのいち早いEV体験を提供

日本でも加速する脱炭素化の潮流

世界

日本

2015年12月～

パリ協定採択で欧州を中心に世界各国で本格的な脱炭素化社会の実現に向けた目標の策定と取り組みが進む

2020年

日本でも本腰の『グリーン戦略』策定
脱炭素化「21世紀後半」→「30年以内に」

EU：温室効果ガス排出量を1990年比で最低40%削減、EVを3000万台に

2030年

CO2排出量2013年比26%削減
(今年中に引き上げる方向で見直す方針)

英：ガソリン、ディーゼル車の新車販売禁止

英：ハイブリッド車の新車販売禁止
米（カリフォルニア州等）：
ガソリン車などの新車販売禁止(HV含む)

2035年

遅くとも2030年代半ばまでに
乗用車の新車販売をすべてを電動車化
(2019年までの電動車割合約35%)
※電動車 = EV、PHV、FCV

中：全新車をハイブリッド車や電気自動車にNEV(EV/PHV/FCV)比率を50%以上に

仏、西：EV以外の新車販売を禁止(PHVを含む)

2040年

EU：温室効果ガス排出量を1990年比で80～95%削減（実質ゼロに）

2050年

『脱炭素化社会』の実現
(温室効果ガス排出を実質ゼロに)

海外メーカーのEV化の進展

- ・ EV化の進む欧州メーカーでは業界変化が顕著で移行スピードも速い傾向
- ・ 当社でもすでにEV化に向けた設備投資を行っており、今後も拡充していく方針

当社取り扱いブランドのEV化ロードマップ[°] (一例)

- ボルボ
 - 2025年 新車の半分をフルEV、残りをハイブリッド車に
 - 2030年 すべての新車をEV化 (ハイブリッド車の販売も終了)
- BMW、MINI
 - 2025年 EVモデルの世界販売の3割に
 - 2030年 EVモデルの世界販売を700万台以上に (うち70%以上をフルEV化)
 - 2035年代初期 MINIはフルEVのブランドにシフト
- ポルシェ
 - 2030年 世界新車販売の80%。以上をEV化
- ジープ、フィアット、アバルト、アルファロメオ (ステランティス)
 - 2030年 までにLEV (低排出車) の販売構成比を欧州で7割、米国で4割以上にすることを旨す
- ジャガー/ランドローバー
 - 2025年 ジャガーはフルEVブランドにシフト
 - 2030年 両ブランドすべてのモデルにフルバッテリーEVを設定

当社の取り組み

- ・ 全店舗に最新の充電器の設置を推進
全店舗のうち84%に充電設備を設置済み
さらに、急速充電器も順次設置中

ポルシェセンター仙台
に設置している
最新の急速充電器→

175kw
充電15分で
約400キロ走行が可能



- ・ 充実したデモカーの導入で
いちはやいEVの試乗体験の提供とともに
脱炭素化を進める …など

コネクテッド化による車輜整備の重要性

- ・コネクテッド化によりSIMカードが搭載された車輜が年々普及
- ・整備も複雑化し、正規ディーラーでのみ行える修理が増える

EV→CASE connected

車輜へのSIMカード搭載により、
スマホを通して状態把握や遠隔操作が可能



EV車はアプリで充電器検索から
利用料金支払いまで一本化できるように

整備も複雑化する中、
ディーラーでのみ行える修理が増える
→**正規ディーラーの重要性が高まる**



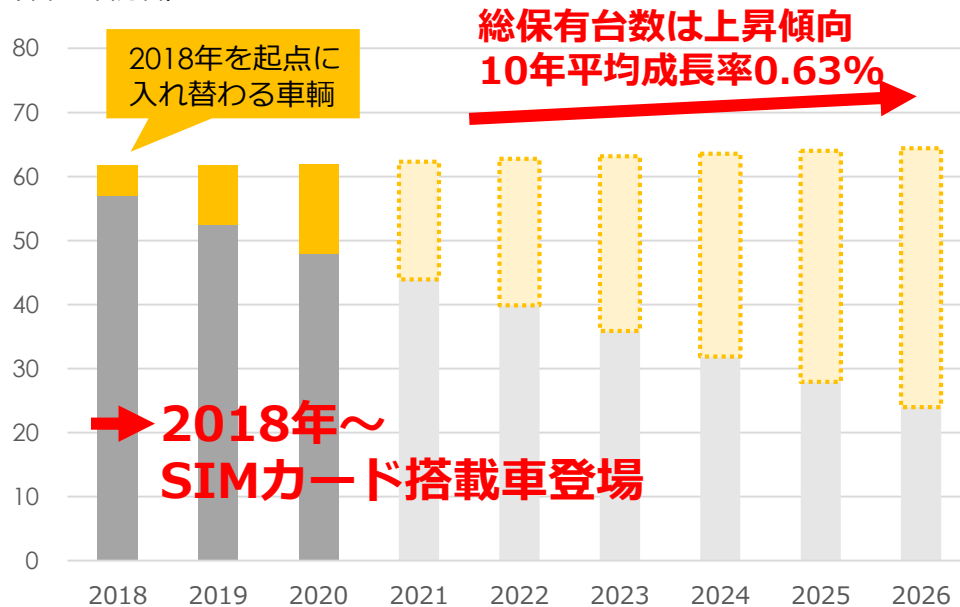
車輻整備事業のポテンシャル



- ・自動車の国内保有台数は増加傾向（10年平均成長率0.63%/輸入車のみ2.31%）
- ・SIMカード搭載車は2018年頃より登場
- ・自動車の平均使用年数から車輻の入れ替わりのサイクルをみると、2018年を起点にした場合、2026年には総保有台数の**約63%**の車輻が入れ替わる

日本の車保有台数と車輻の入れ替わりイメージ

(単位：百万台)



車輻整備事業

- ①日本国内の車保有台数の増加
- ②車の平均使用年数の増加
(=メンテナンスの重要性増大)
- ③車のコネクテッド化
(=整備の複雑化)

収益機会の拡大

メンテナンスパッケージ
+新車保証等で整備在庫率↑
= 車輻整備事業の基盤強化

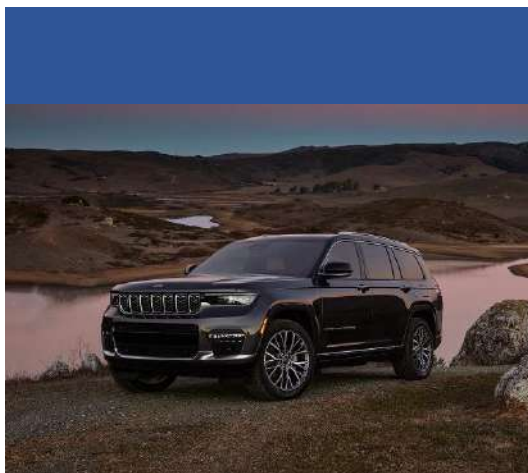
乗用車	2000年	2021年	車の平均使用年数の増加によりメンテナンスがより重要に
保有台数	51,222,129台	61,917,112台↑	
平均使用年数	9.96年	13.87年↑	

今期の取り組み

今期の取り組み

- 中古車相場の需給環境の変化に備え、
ニューモデルを中心とした新車受注活動に注力
ストック型ビジネスに繋げ、引き続き収益基盤を強化

主なニューモデルローンチ（2022年6月期）



Jeep
Grand Cherokee L



Jeep
Gladiator



BMW
iX

店舗への積極投資

既存店舗への投資

CI変更

- 最新のCIに準拠し、ブランド毎の様々なリテール体験を提供
- 最新の設備等による高品質なサービスを提供

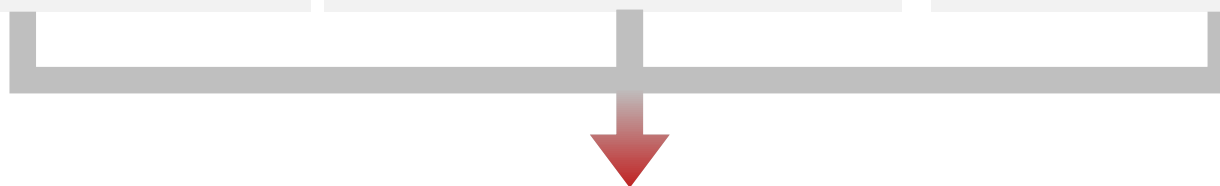
移転オープン

- 視認性、利便性に長けた好立地に移転
- 経営効率の向上

新規店舗への投資

新規オープン

- 商圈の拡大
- 既存エリアの補完
- 既存ブランドの業容拡大



来場顧客、CS向上によるリピーターの増加



収益の向上

連結業績

連結業績ハイライト

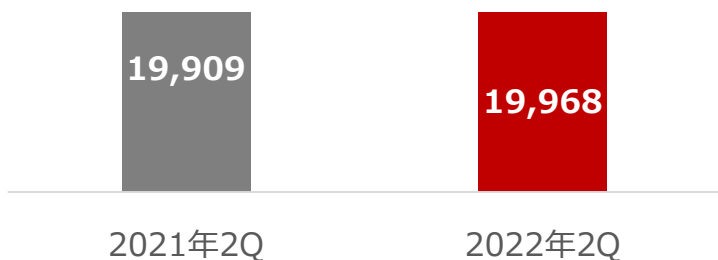
- 売上高：19,968百万円 ※当連結会計年度の期首より「収益認識基準に関する会計基準」等を適用しているため、売上高の前期同期比の記載はしていません
- 営業利益：1,362百万円（前年同期比13.0%増）

売上高

（単位：百万円）

※会計基準変更前

※会計基準変更後



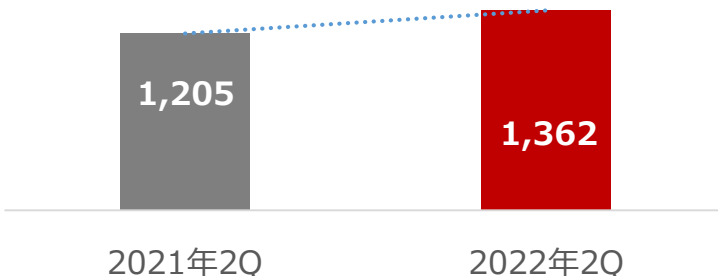
上場以来過去最高を更新

売上高分析

- 商品入荷の遅れ等による影響はあるものの、高額車輻を中心に納車が進む
- 前期オープンした新店舗が売上に寄与
- 好調な新車販売に付随して、車両整備、保険等ストック型ビジネスも堅調に積みあがる

営業利益

13.0%増



上場以来過去最高を更新

営業利益増加要因

- 高額車輻の売上増加により売上総利益が増加
- 利益率の高いストック型ビジネスの寄与
- 資源の有効活用や業務フロー見直し等による効率化が引き続き寄与

連結損益計算書

(単位：百万円)	2021年2Q	2022年2Q	増減	増減率
売上高	19,909	19,968	-	-
営業利益	1,205	1,362	+157	+13.0%
営業利益率	6.1%	6.8%	+0.7Pt	-
経常利益	1,204	1,367	+162	+13.5%
経常利益率	6.1%	6.9%	+0.8Pt	-
当期純利益	800	892	+91	+11.5%
当期純利益率	4.0%	4.5%	+0.5Pt	-

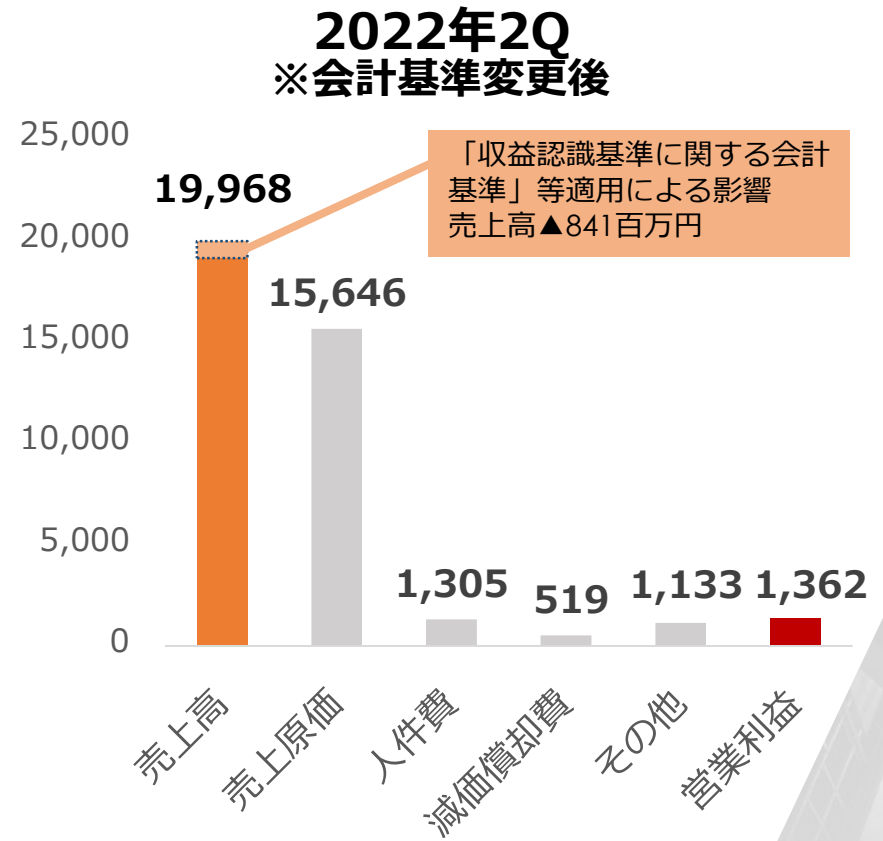
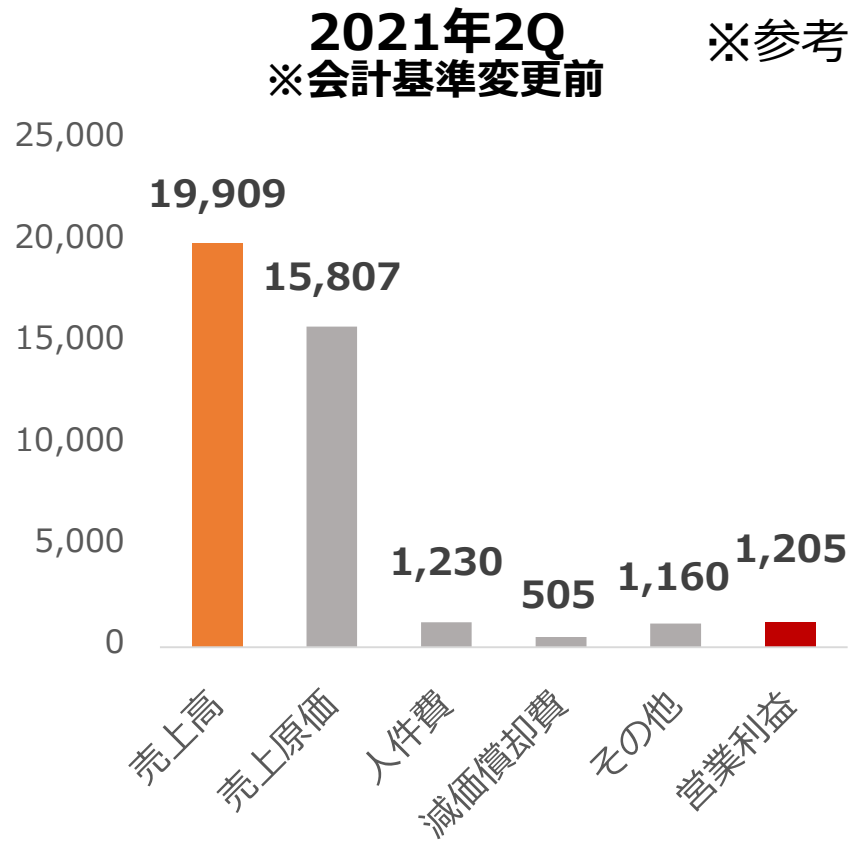
第1四半期に引き続き、営業利益率、経常利益率、当期純利益率はいずれも上場以来過去最高を更新

※当連結会計年度の期首より「収益認識基準に関する会計基準」等を適用しているため、売上高の前期同期比の記載はしておりません

営業利益の推移

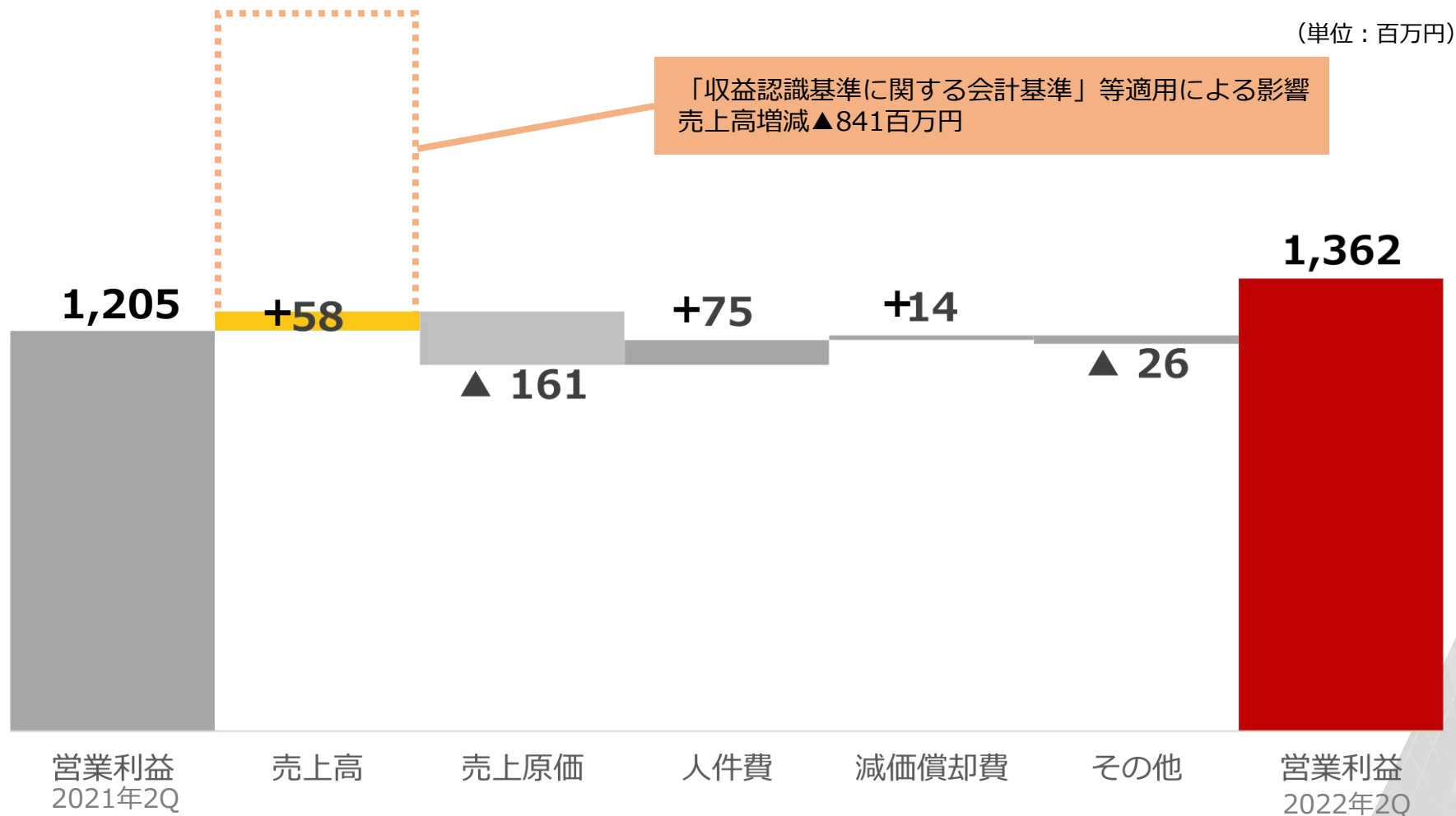
新車を中心に売り上げが伸び、売上総利益が増加
店舗数・人員数増加に伴い諸経費は増加するも、営業利益は前年比増

(単位：百万円)



営業利益の推移（増減分析）

新車を中心に売り上げが伸び、売上総利益が増加
店舗数・人員数増加に伴い諸経費は増加するも、営業利益は前年比増



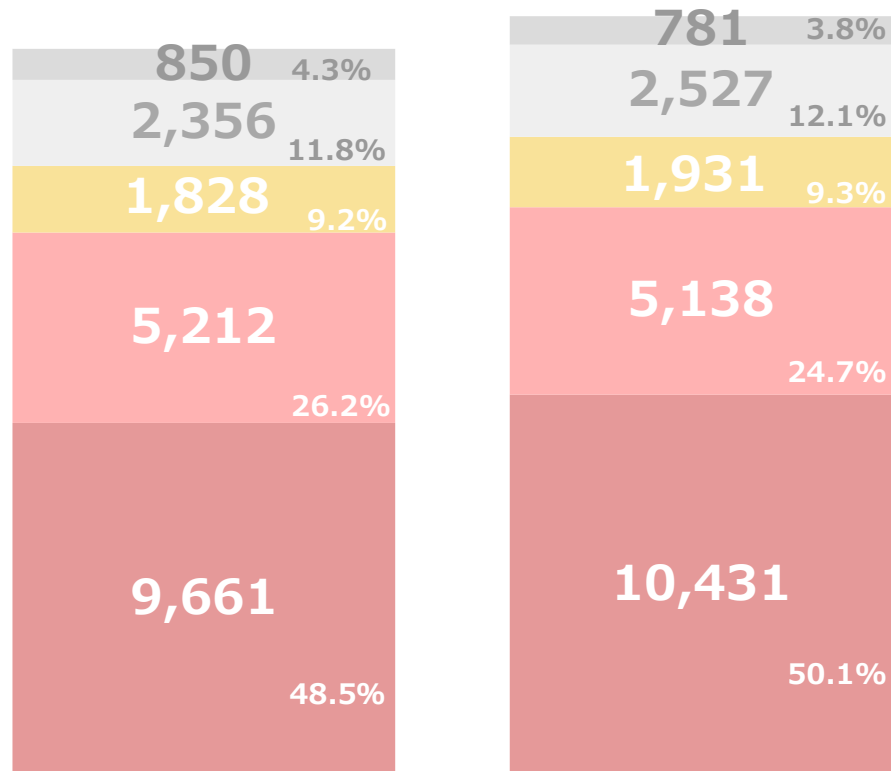
品目別売上高

新車販売の割合が増加

■ 新車 ■ 中古車 ■ 業販 ■ 車両整備 ■ その他

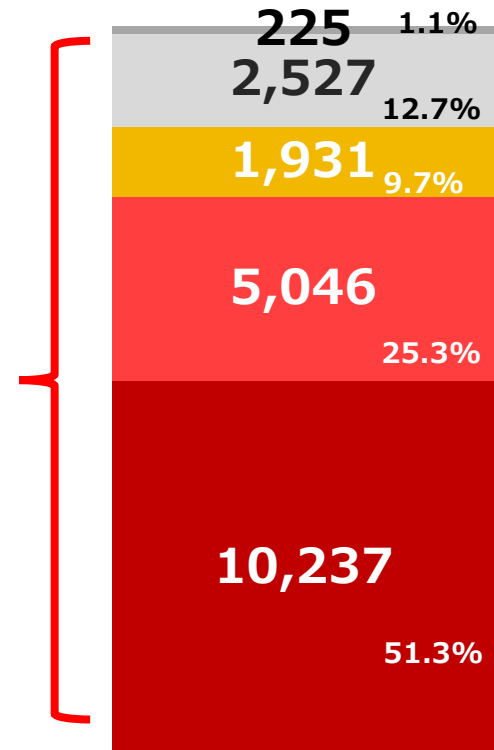
(単位：百万円)

※会計基準変更前



※会計基準変更後

「収益認識基準に関する会計基準」等適用による影響
 ・新車 ▲193百万円
 ・中古車 ▲92百万円
 ・その他 ▲555百万円



2021年2Q

2022年2Q

2022年2Q

連結貸借対照表（資産）

(単位：百万円)	2021年度	2022年2Q	増減	増減率
流動資産	9,488	10,788	+1,300	+13.7%
現預金	3,376	4,943	+1,566	+46.4%
商品	4,731	4,397	▲334	▲7.1%
固定資産	7,483	7,222	▲261	▲3.5%
有形固定資産	6,389	6,178	▲210	▲3.3%
資産合計	16,972	18,011	+1,039	+6.1%
総資産経常利益率 (ROA)	13.7%	※2Q経過時点 7.5%	-	

総資産は1,039百万円の増加

＋ 現預金が1,566百万円増加

連結貸借対照表（負債・純資産）

(単位：百万円)	2021年度	2022年2Q	増減	増減率
流動負債	8,510	7,950	▲560	▲6.6%
買掛金	1,958	1,610	▲348	▲17.8%
前受金	1,493	1,416	▲77	▲5.2%
固定負債	930	1,861	+930	+99.9%
負債合計	9,441	9,811	+369	+3.9%
純資産	7,530	8,200	+669	+8.9%
自己資本利益率 (ROE)	22.5%	※2Q経過時点 11.2%	-	
自己資本比率	44.4%	45.5%	+1.2pt	

固定負債は主に長期借入金が増加したことにより、930百万円増加

連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	2021年 2Q	2022年 2Q	増減額
営業CF	1,144	783	▲361
投資CF	▲214	▲93	+120
財務CF	▲343	876	+1,220
現金及び現金同等物 増減	587	1,566	+979
現金及び現金同等物 残高	3,109	4,943	+1,833

営業キャッシュフロー 主な項目

- + 税金等調整前四半期純利益：1,366百万円、仕入債務の増減額：▲343百万円、棚卸資産の増減額：63百万円

投資キャッシュフロー 主な項目

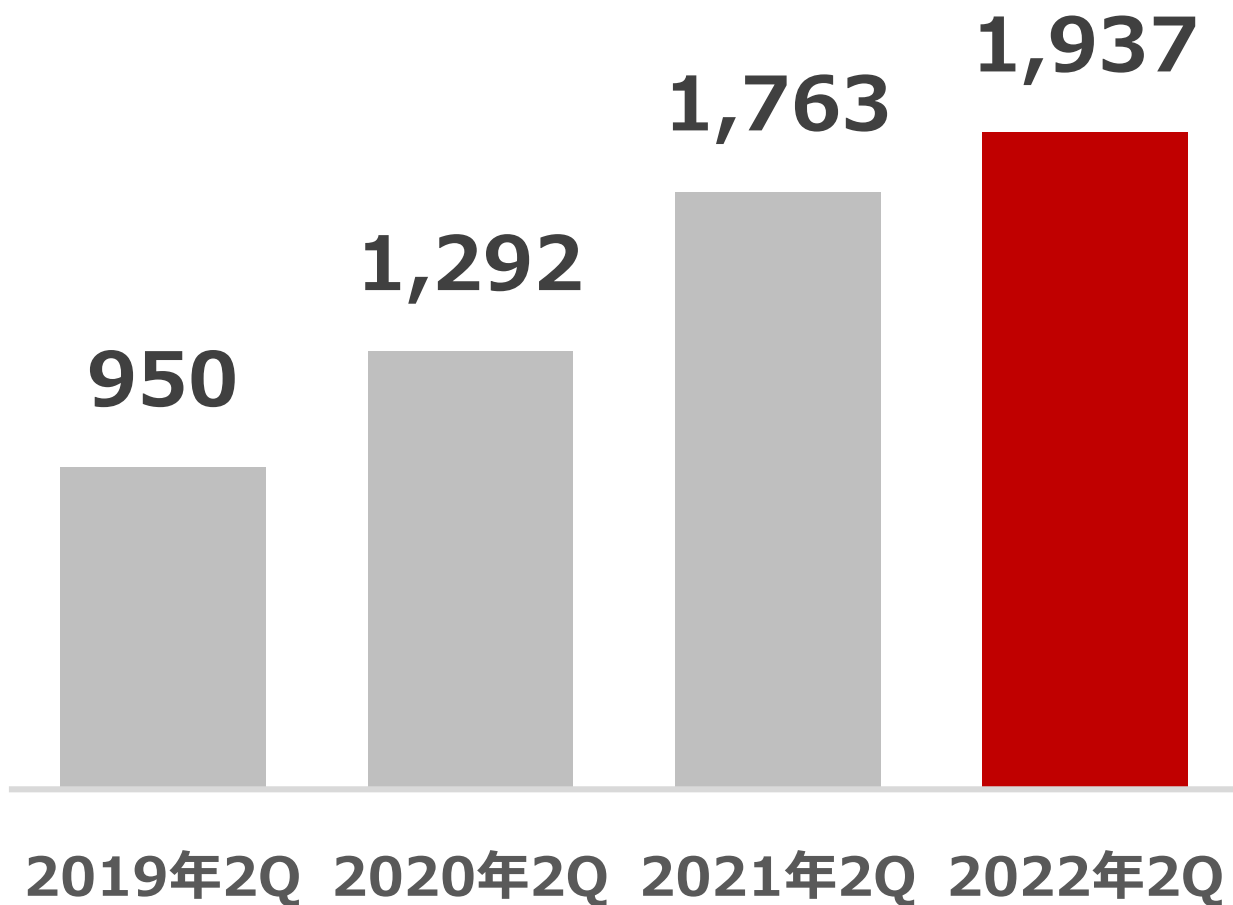
- + 有形固定資産の取得による支出：▲93百万円

財務キャッシュフロー 主な項目

- + 長期借入れによる収入：1,500百万円

EBITDA

(単位：百万円)

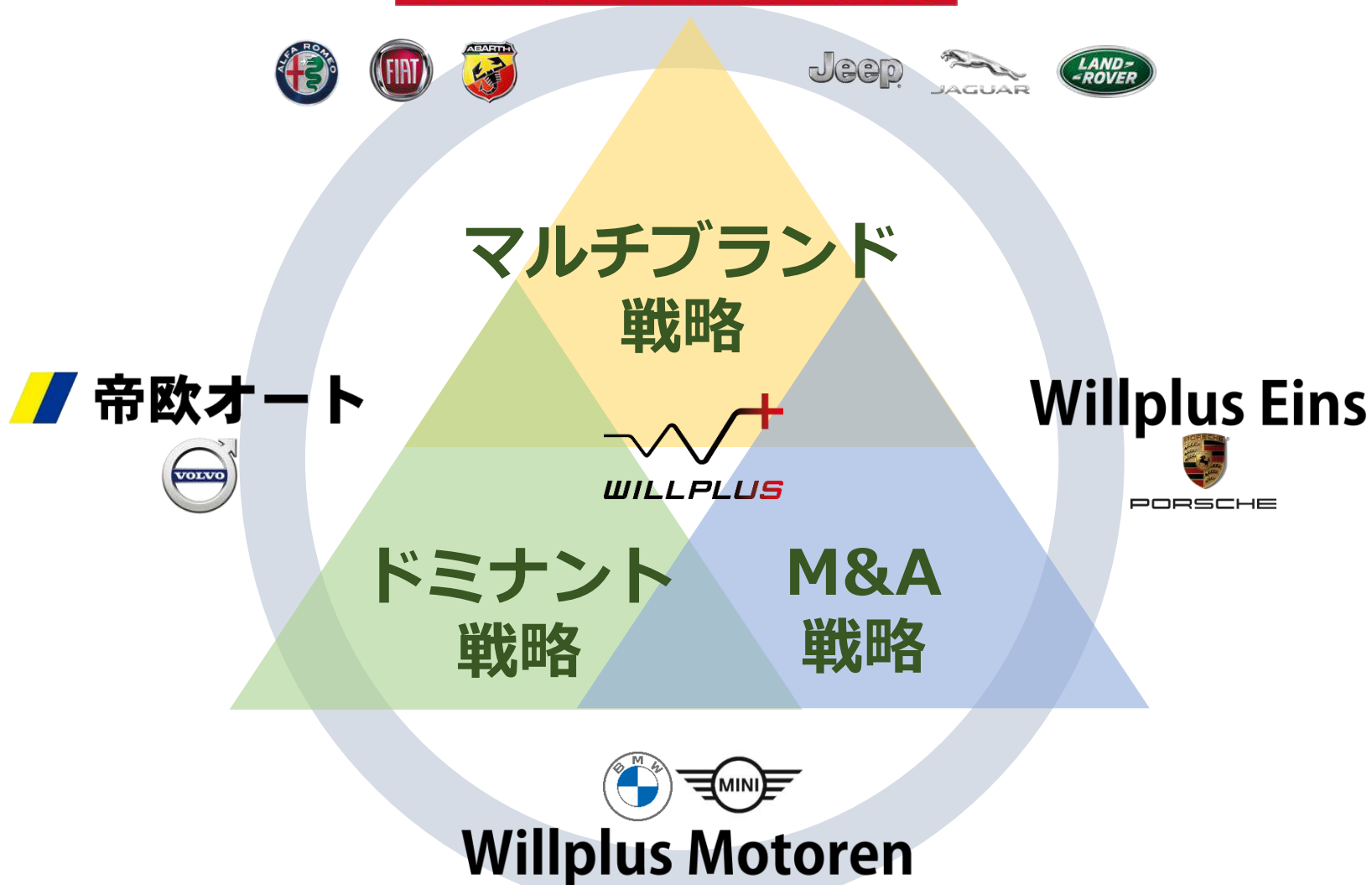


前年同期比
173百万円の増加

成長戦略

グループ成長戦略

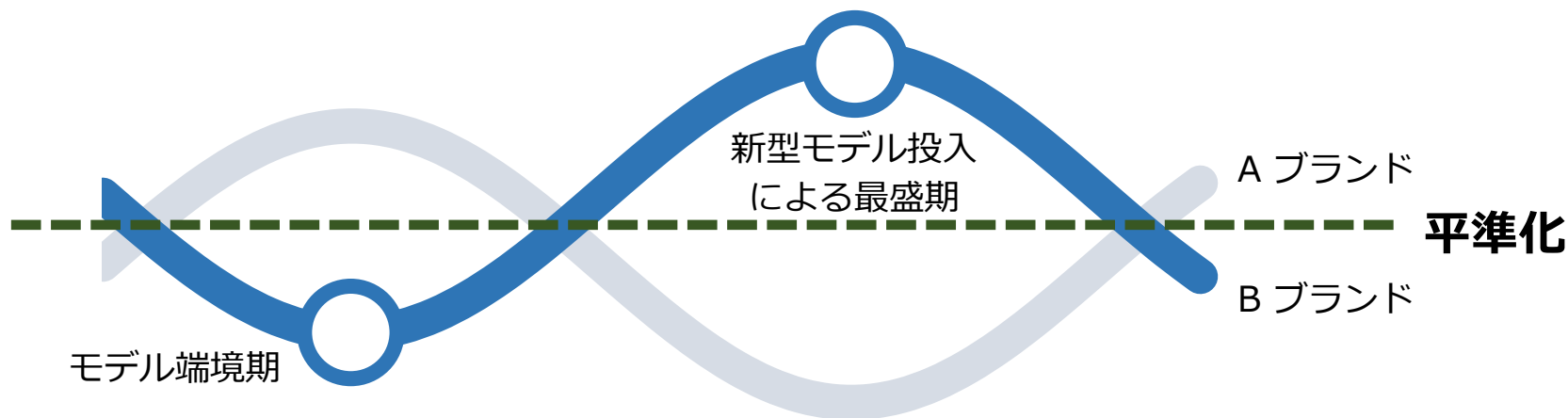
CHECKER MOTORS



マルチブランド戦略

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



X年 新型モデル

		
		
DEFENDER	Taycan	Renegade 4xe

X年+1年 新型モデル

		
		
Grand Cherokee L	Gladiator	iX

ドミナント戦略

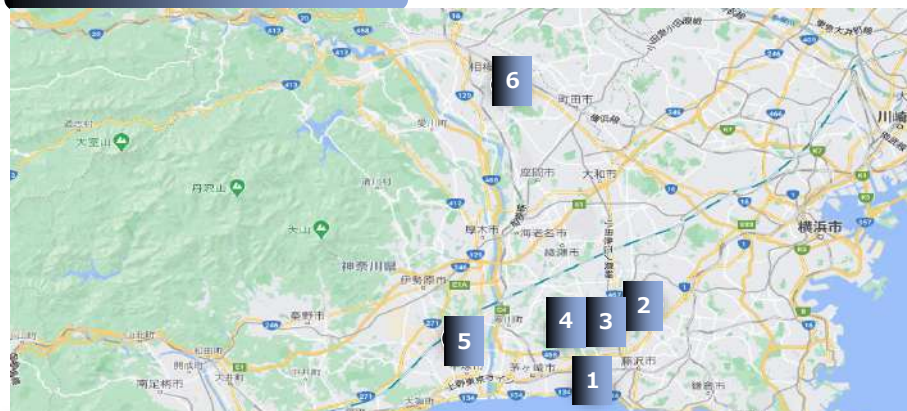
ディーラーネットワークのドミナント（例）

福岡エリア



- ①ジープ福岡
- ②ジープ福岡西
- 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

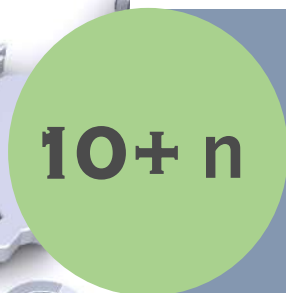
神奈川エリア



- 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（アプルーブド湘南/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



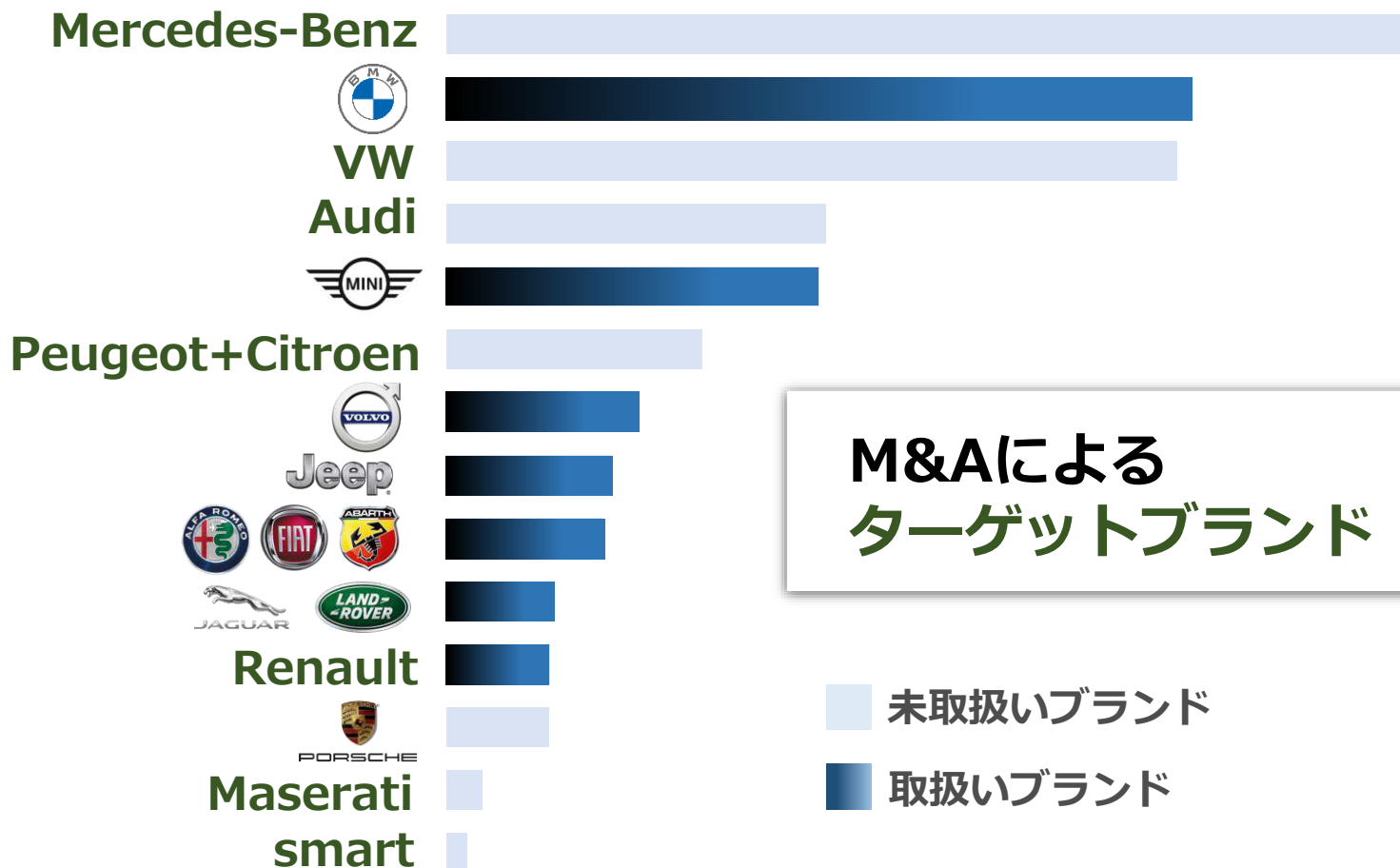
新たなブランドの獲得
(マルチブランド戦略)



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

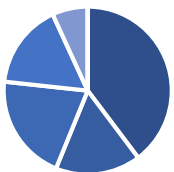
■ 未取扱いブランド
■ 取扱いブランド

全国に多くのM&Aターゲットが存在
 輸入車ディーラーの多数は、各地方の地元企業によって運営されている

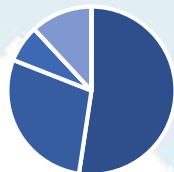
当社取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布（新車）

Fiat/Abarth
73拠点/44社



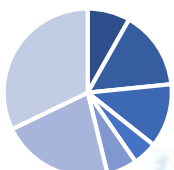
AlfaRomeo
42拠点/30社



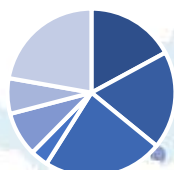
Jeep
88拠点/41社



BMW
171拠点/47社



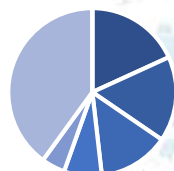
MINI
117拠点/46社



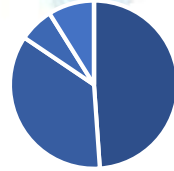
Jagur/
LandRover
48拠点/24社



VOLVO
110拠点/43社



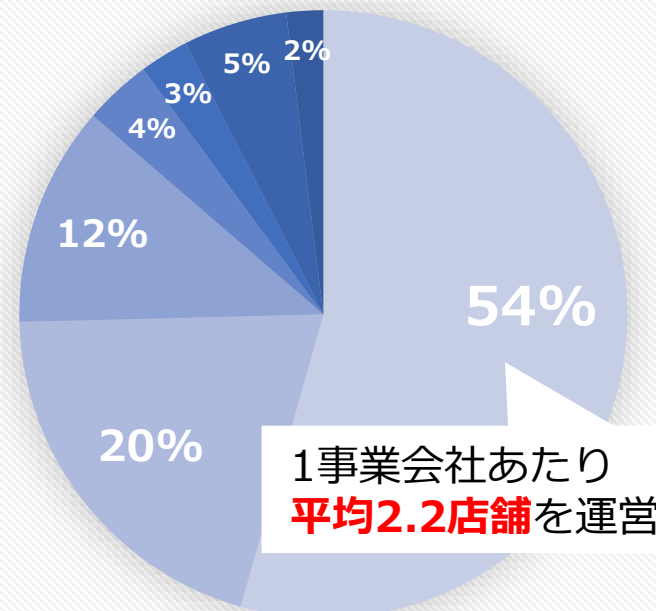
Porsche
45拠点/32社



各社の運営拠点数（新車）
 ■ 1/ ■ 2/ ■ 3/ ■ 4/ ■ 5/
 ■ 6~9/ ■ 10以上

全体合計

新車拠点：計694拠点
 運営会社：計307社



1事業会社あたり
平均2.2店舗を運営

■ 1拠点 ■ 2拠点 ■ 3拠点
 ■ 4拠点 ■ 5拠点 ■ 6~9拠点
 ■ 10拠点以上

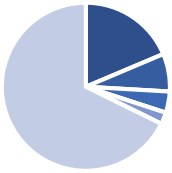
M&A戦略（輸入車ディーラーの全体像） -未取扱い-

全国に多くのM&Aターゲットが存在
輸入車ディーラーの多数は、各地方の地元企業によって運営されている

未取扱いブランド（一例）

事業会社ごとの運営拠点数分布（新車）

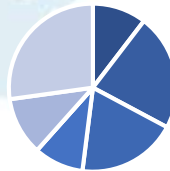
Benz（※Smart含む）
209拠点/55社



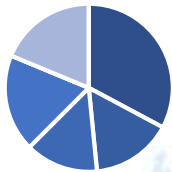
VW
248拠点/88社



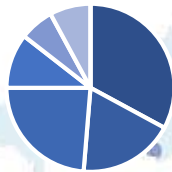
Audi
125拠点/43社



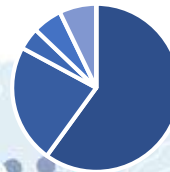
Citroen
52拠点/34社



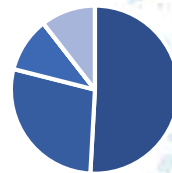
Peugeot
77拠点/42社



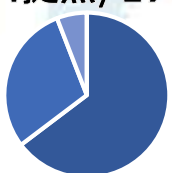
Renault
70拠点/53社



DS
56拠点/40社



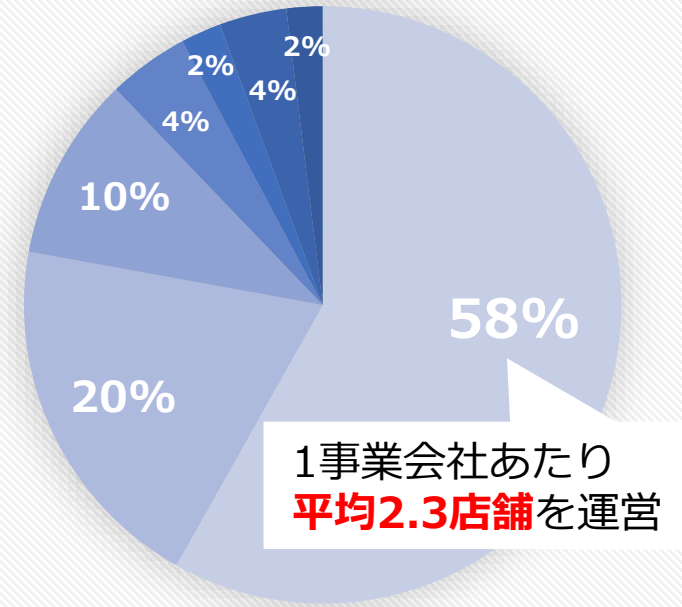
Maserati
24拠点/17社



各社の運営拠点数（新車）
■ 1/ ■ 2/ ■ 3/ ■ 4/ ■ 5/
■ 6~9/ ■ 10以上

全体合計

新車拠点：計861拠点
運営会社：計372社



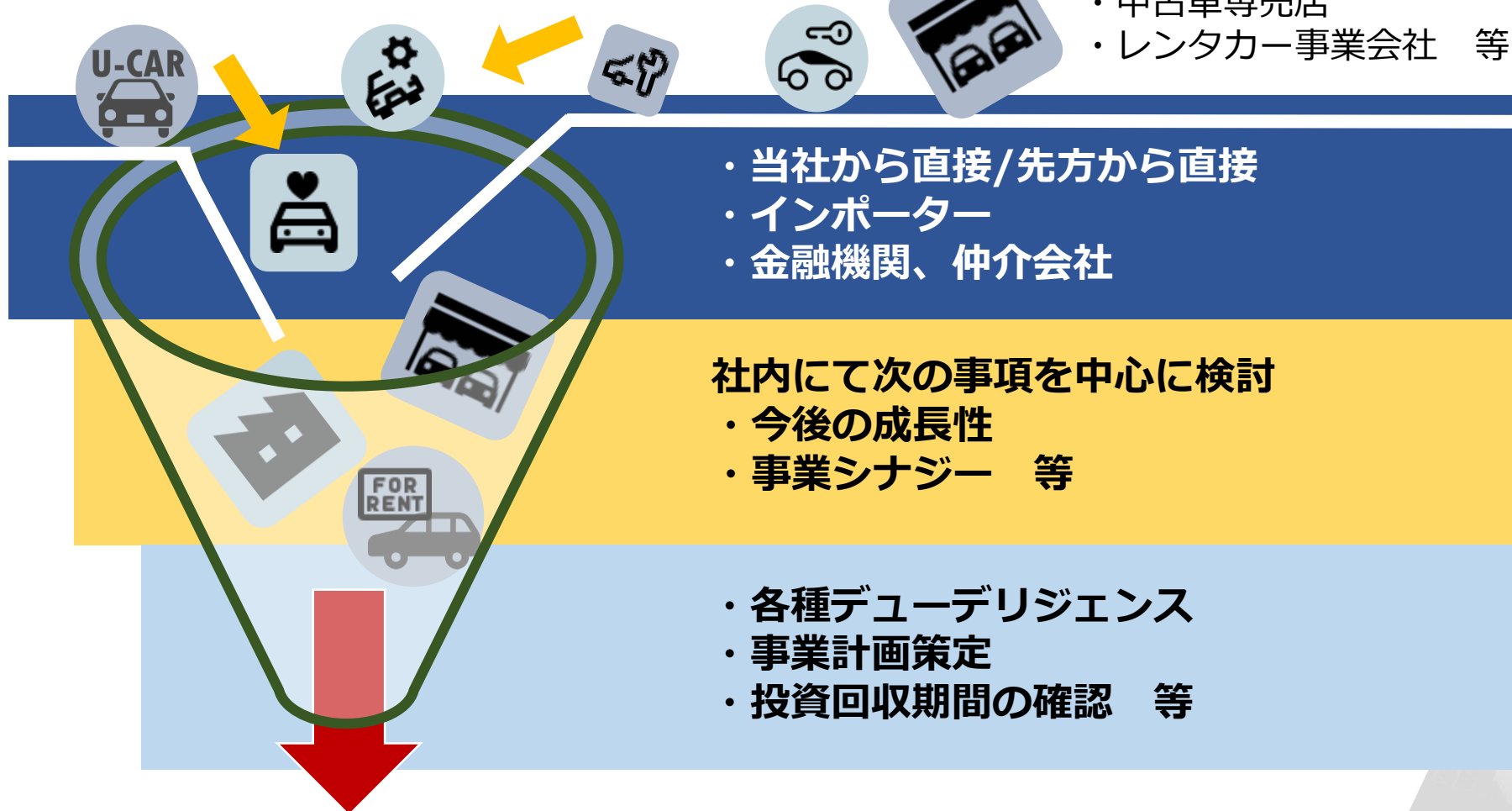
■ 1拠点 ■ 2拠点 ■ 3拠点
■ 4拠点 ■ 5拠点 ■ 6~9拠点
■ 10拠点以上

M&A戦略

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



- ・ 当社から直接/先方から直接
- ・ インポーター
- ・ 金融機関、仲介会社

社内にて次の事項を中心に検討

- ・ 今後の成長性
- ・ 事業シナジー 等
- ・ 各種デューデリジェンス
- ・ 事業計画策定
- ・ 投資回収期間の確認 等

M&A・新規出店の収益化

直近5年間で4件の事業譲受、10店舗の新規出店ほか、移転・改装等店舗投資を実施

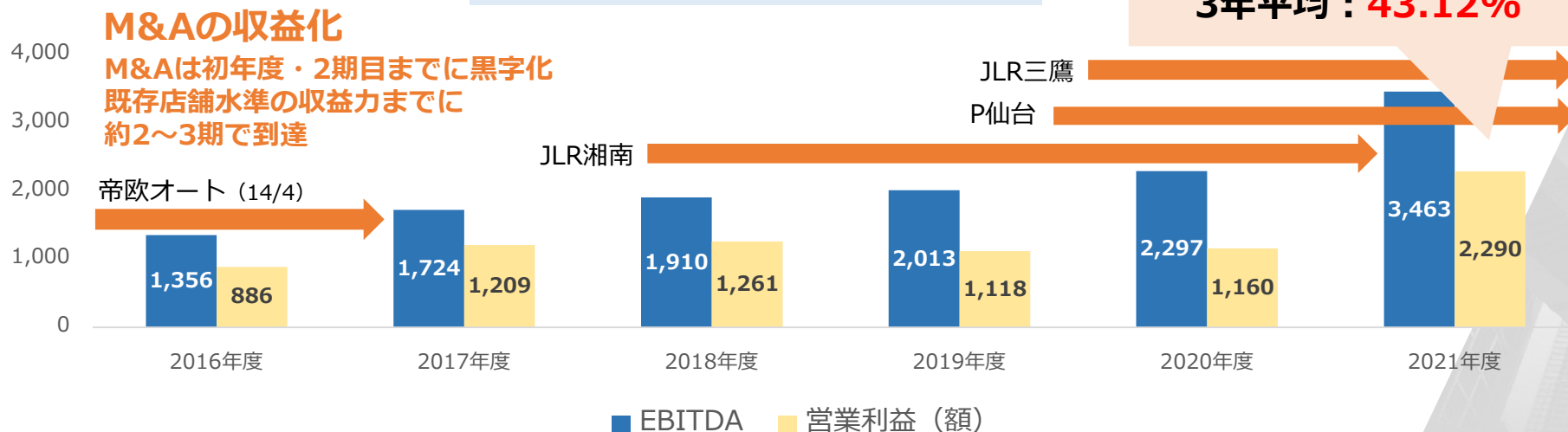
当社のM&A・新規出店実績

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
新規出店	—	1店舗 J福岡西 (16/10)	2店舗 AR大田 (18/1) JLR北九州 (18/3)	4店舗 J目黒 (18/11) P郡山 (19/1) MINI山口 (19/3) MININ周南 (19/3)	1店舗 APP宗像 (19/11)	2店舗 MININ福岡東 (21/2) JLR相模原 (21/2)
事業譲受	—	1件 VC小田原 (17/5)	1件 JLR湘南 (18/4)	2件 P仙台 (18/12) JLR三鷹 (19/4)	—	—

(単位：百万円)

当社EBITDA・営業利益の推移

営業利益の年平均成長率
5年平均：17.31%
3年平均：43.12%



M&Aにおける収益改善実績例

HD設立以来から9件のM&Aを実施し、すべて黒字化

(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	M&A後3期目 (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	M&A後2期目 (直近業績)
売上高	2,228	2,485
営業利益	▲86	109
営業利益率	—	4.3%

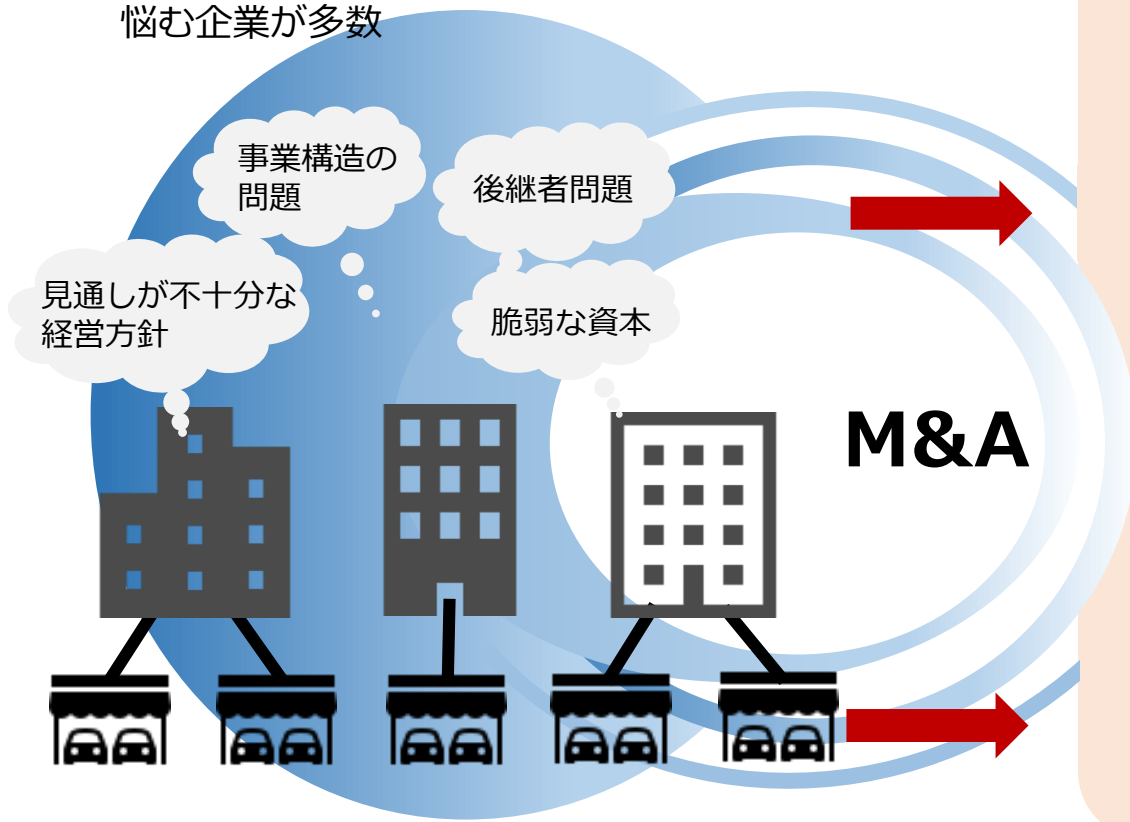
※M&A後6か月以上を1期としてカウント

M&A戦略

当社によるM&Aで輸入車業界の持続的成長を支える

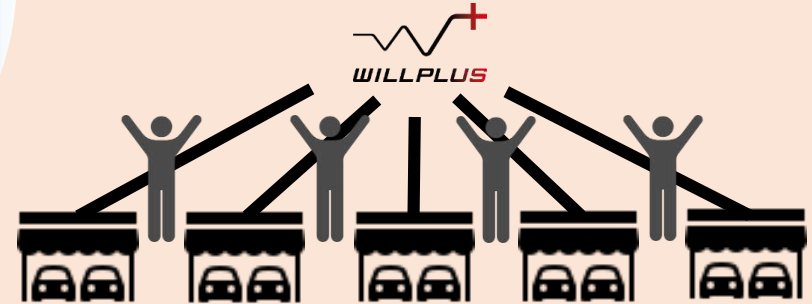
※約1.4兆円の輸入車新車市場

後継者不足や財務体質の脆弱性等で悩む企業が多数



社会課題の解決

- EV等、最先端技術への設備投資
 - 省資源化、リサイクル等各種施策による環境負荷低減
 - 社員の働きやすい環境づくり
 - 適正な教育、評価体制
 - 透明性の高いガバナンス体制
 - コンプライアンス遵守の徹底
 - 事業承継問題の解決
 - 雇用創出、地域振興
- ...等



豊かさ・楽しさ・喜びを分かち合える未来 (will) ^

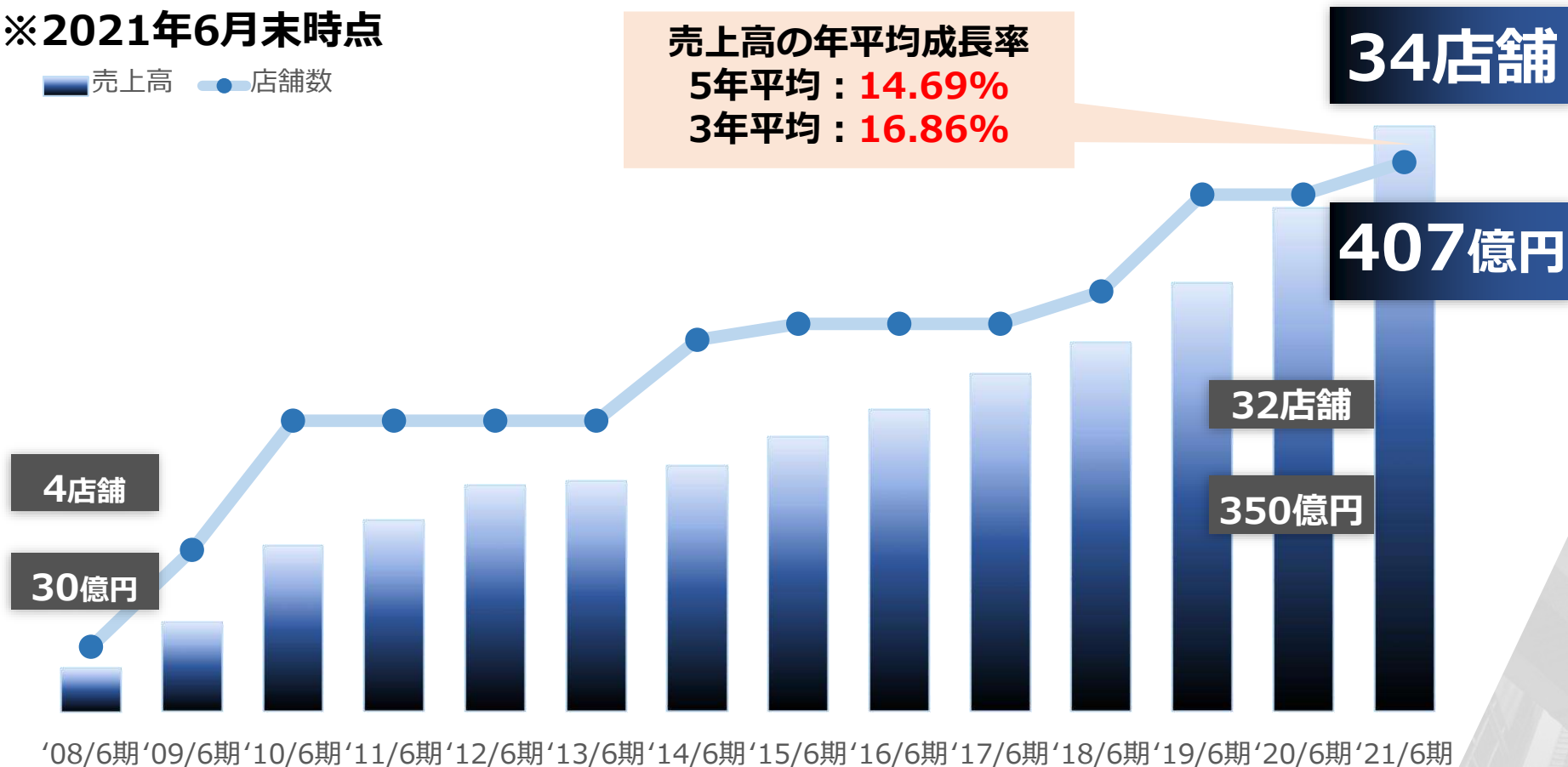
店舗数及び売上高の推移

積極的なM&Aと新規出店により売上高が増加

※2021年6月末時点

■売上高 ●店舗数

売上高の年平均成長率
 5年平均：14.69%
 3年平均：16.86%



通期連結業績予想

通期連結業績予想ハイライト

売上高 : 41,067百万円 (※)

営業利益 : 2,149百万円 (前期同期比6.1%減)

※当連結会計年度の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、当該基準に基づいた予想となるため売上高の前年同期比の記載はしていません

- ・ **新型コロナウイルス感染症の収束期待が高まる一方、再び感染拡大の兆しが見られるなど先行きは依然不透明**
- ・ **新規出店した店舗が売上高に貢献、既存店舗においても受注が順調に推移する見込み**
- ・ **半導体不足等の影響による新車供給の不安定が続く中古車は需給の変化による多少の影響が出ると想定**
- ・ **引き続き資源の経営有効活用やIT化の促進により業務の効率化を図る**

連結業績予想

(単位：百万円)	2021年度 (実績)	2022年度 (予想)	増減	増減率
売上高	40,776	41,067	-	-
営業利益	2,290	2,149	▲140	▲6.1%
営業利益率	5.6%	5.2%	▲0.4pt	-
経常利益	2,301	2,132	▲169	▲7.4%
経常利益率	5.6%	5.2%	▲0.4pt	-
当期純利益	1,533	1,386	▲147	▲9.6%
当期純利益率	3.8%	3.4%	▲0.4pt	-

会計基準変更により売上高の前年同期比は記載しておりません
 変異株の感染再拡大による新車供給状況がいまだに不透明なことを鑑み、
 通期業績予想は据え置きとさせていただきます

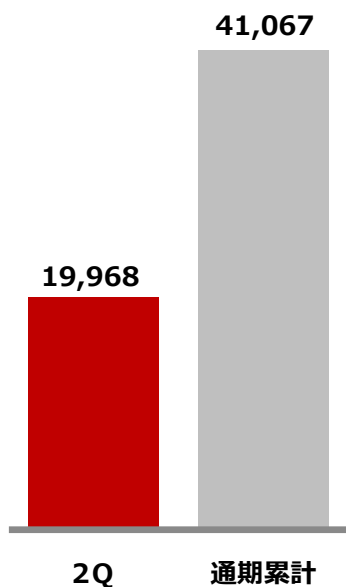
2Q進捗状況

- ・ストック型ビジネスに繋がる新車販売は引き続き注力
- ・商品入荷や市場動向は注視しつつ、売上高伸長を目指す

通期業績予想に対する第2四半期進捗率

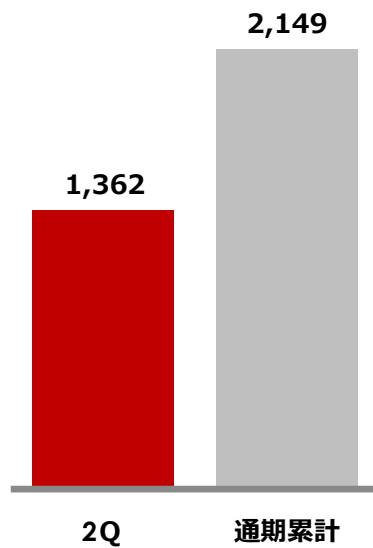
■ 実績 ■ 予想
(単位：百万円)

売上高



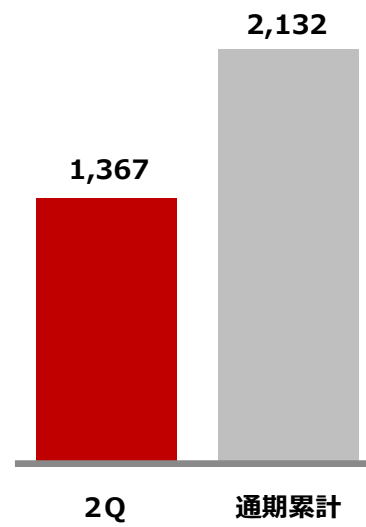
進捗率 48.6%

営業利益



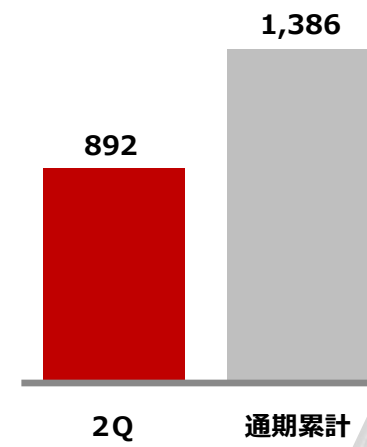
進捗率 63.4%

経常利益



進捗率 64.1%

当期純利益



進捗率 64.4%

株主還元

株主還元

- 前期より配当性向の目途は**17.5%→20.0%**へ
15%→17.5%（20/6期）→20%（21/6期）と
段階的に引き上げを実施
- 2022年6月期年間配当は**29円13銭**を予定

1株当たり	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (予想)
中間配当	5円00銭	5円00銭
期末配当	23円26銭	24円13銭
年間配当	28円26銭	29円13銭

期末配当修正(増配)並びに株主優待制度廃止について

特別配当

- ・ 2022年6月期について、株主様への公平な利益還元の見点より株主優待制度を廃止することに伴い、1株あたり1円12銭の特別配当を実施（一株当たり**年間1円12銭**の増配）
- ・ 今後は配当等により、引き続き安定的な利益還元を継続していく方針

1株当たり	2021年6月期 (前期実績)	2022年6月期 (前回予想)	2022年6月期 (今回修正予想)
中間配当	5円00銭	5円00銭	5円00銭
期末配当	23円26銭	24円13銭	普通配当 24円13銭 特別配当 1円12銭
年間配当	28円26銭	29円13銭	30円25銭

*基準日（2022年6月30日）の当社株主名簿に記載または記録された全ての株主様を対象

APPENDIX

会社概要・沿革

会社概要

商号	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
設立年月日	2007年10月25日
本社所在地	東京都港区芝5丁目13番地15号 芝三田森ビル8階
資本金	222百万円（2021年6月末時点）
株式市場	東証第一部（証券コード3538）

ウイルプラスホールディングス

チェッカーモータース（株）

インポーター FCAジャパン(株)
ジャガー・ランドローバー
・ジャパン(株)

店舗数 18店舗（2021年6月末時点）

取扱いブランド



ウイルプラスモーター（株）

インポーター ビー・エム・
ダブリュー(株)

店舗数 10店舗（2021年6月末時点）

取扱いブランド



帝欧オート（株）

インポーター ボルボ・カー・
ジャパン(株)

店舗数 4店舗（2021年6月末時点）

取扱いブランド



ウイルプラスアインス（株）

インポーター ポルシェ ジャパン(株)

店舗数 2店舗（2021年6月末時点）

取扱いブランド



会社沿革

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

2009年7月
クライスラー日本(株)より直営店2店舗譲受

2009年9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

2014年4月
帝欧オート(株) 子会社化
⇒VOLVOの取扱い開始

2017年11月
ウイルプラスアインス(株)を設立

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

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

2019年3月
MINI山口、MINI NEXT
周南新規オープン
⇒中国エリア初進出

2019年4月
ジャガー・ランドローバー
三鷹事業譲受

2007年6月末時点

3店舗

福岡県 2店舗

東京都・神奈川県
1店舗

2010年6月末時点

19店舗

福岡県 7店舗

東京都・神奈川県
12店舗

2021年6月末時点

34店舗

福岡県 15店舗

山口県 2店舗

宮城県 1店舗

福島県 1店舗

東京都・神奈川県
15店舗

取り扱いブランド (チェッカーモーターズ)

インポーター：FCAジャパン(株)



Jeep Jeep Grand Cherokee L

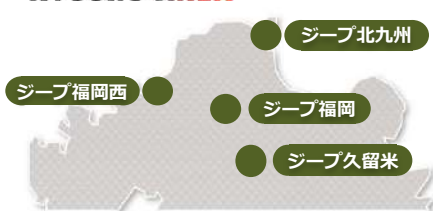


ALFA ROMEO Alfa Romeo STELVIO

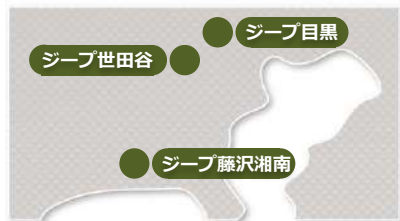


FIAT / ABARTH
500 / 595

KYUSHU AREA



TOKYO AREA

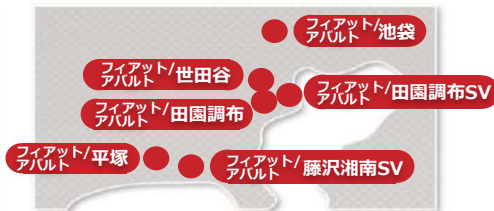


TOKYO AREA



アルファ ロメオ藤沢湘南
茅ヶ崎市赤松町6-50
TEL : 0467-50-1421

TOKYO AREA



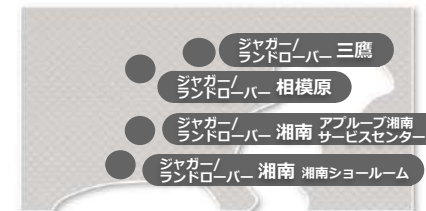
ジープ福岡
福岡県博多区麦野3-19-3
TEL : 092-574-4301

インポーター：ジャガー・ランドローバー・ジャパン(株)



JAGUAR JAGUAR F-TYPE
LAND ROVER LAND ROVER DEFENDER

TOKYO AREA



KYUSHU AREA



取り扱いブランド (ウィルプラスモーターレン)

インポーター：ビー・エム・ダブリュー・ジャパン(株)



BMW
iX

KYUSHU AREA

Willplus BMW 八幡

Willplus BMW 小倉

BMW Premium Selection 八幡



Willplus BMW小倉

北九州市小倉北区堅町1-1-25
TEL : 093-591-1166



Willplus BMW八幡

北九州市八幡東区桃園2-1-1
TEL : 093-663-6555



MINI
NEW MINI 5DOOR

KYUSHU AREA

MINI NEXT 福岡東

MINI 小倉

MINI 福岡西

MINI 博多

TOKYO AREA

MINI NEXT 中野

MINI 新宿SC

MINI 新宿

CHUGOKU AREA

MINI 山口

MINI NEXT 周南



MINI博多

福岡市博多区麦野3-19-5
TEL : 092-593-9832

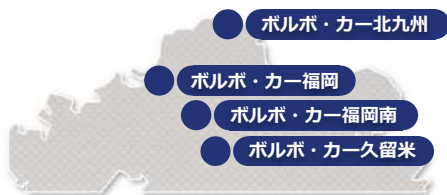
取り扱いブランド (帝欧オート/ウィルプラスアインス)

インポーター：ボルボ・カー・ジャパン(株)



VOLVO
XC40

KYUSHU AREA



ボルボ・カー福岡

北九州市小倉北区堅町1-1-25
TEL : 092-832-2233



ボルボ・カー福岡南

大野城市御笠川4-12-1
TEL : 092-504-8800

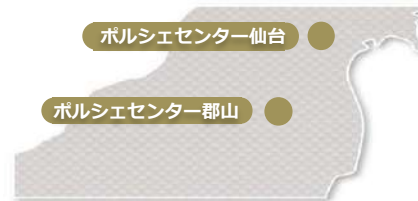
インポーター：ポルシェ・ジャパン(株)



PORSCHE

PORSCHE
Taycan

TOHOKU AREA



ポルシェセンター仙台

仙台市泉区山の寺2-1-13
TEL : 022-375-0911

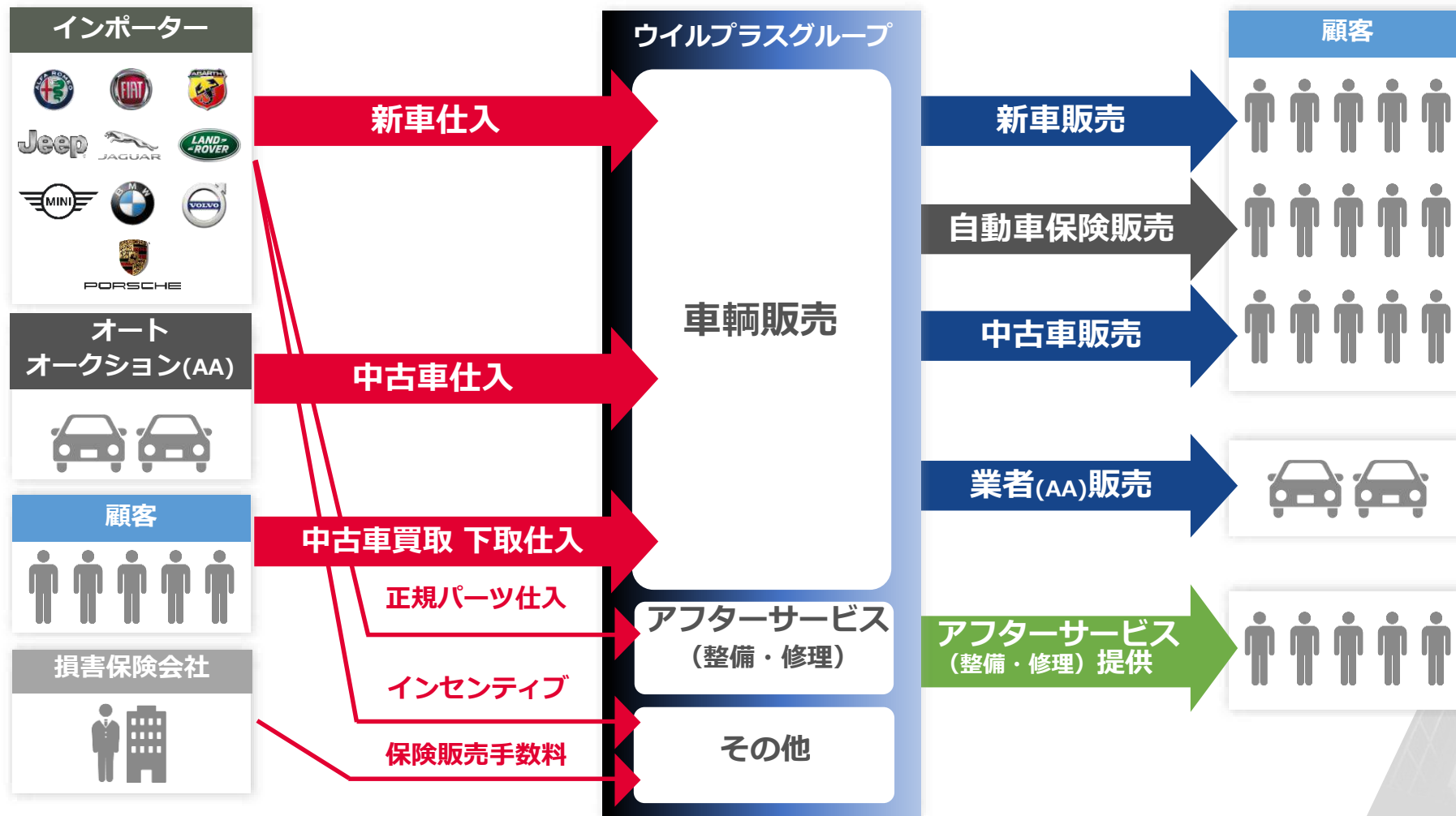


ポルシェセンター郡山

郡山市喜久田町松ヶ作16-200
TEL : 024-963-1911

事業内容

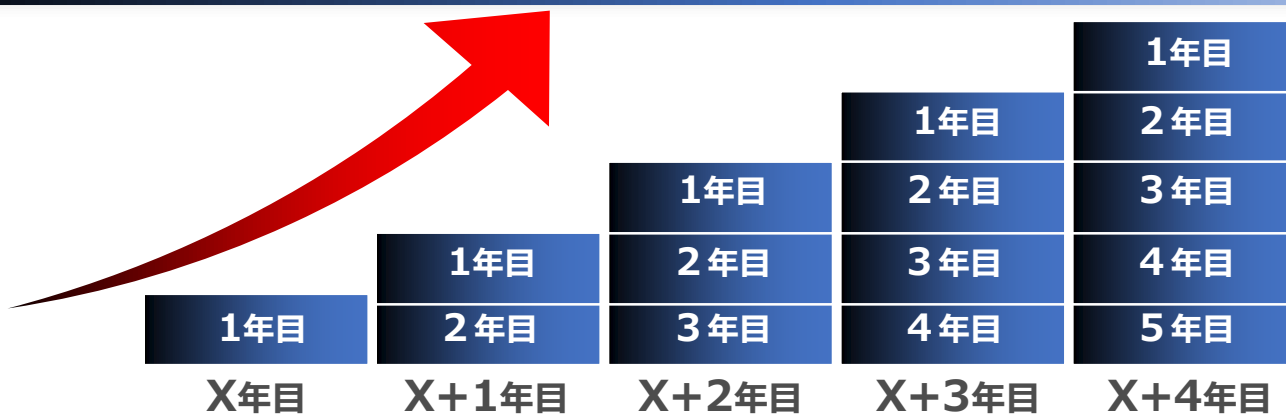
新車、中古車、業販、車輛整備、その他を取扱い



車輻整備、その他事業はストック型のビジネスモデル



ストック型ビジネスによる安定収入

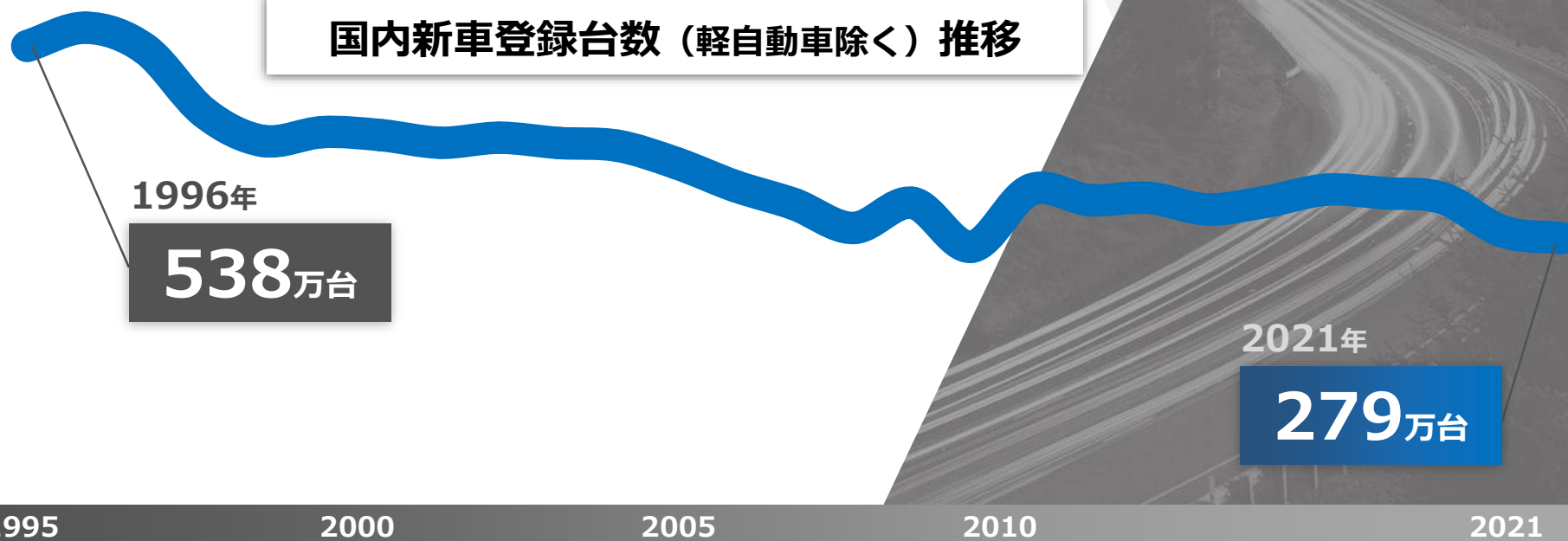


市場動向

国内新車登録台数は減少傾向

少子高齢化
性能向上による保有期間の長期化
消費スタイル・嗜好の変化

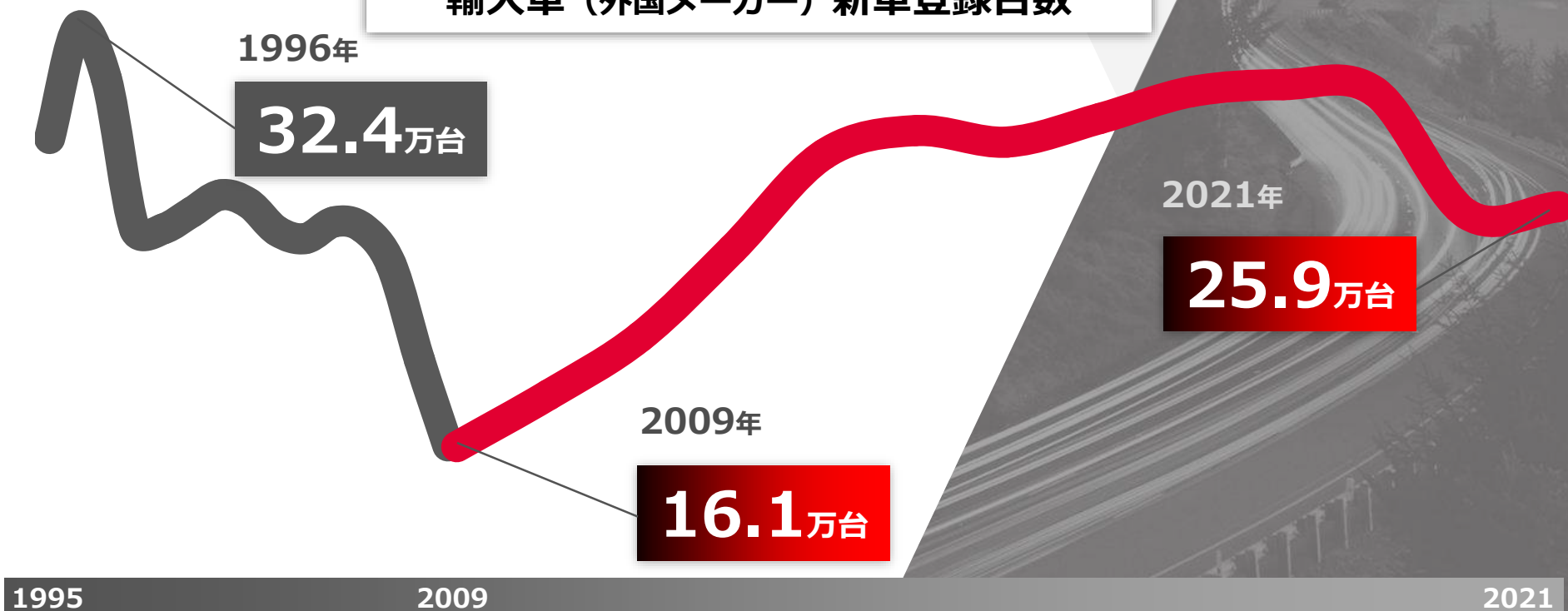
国内新車登録台数（軽自動車除く）推移



国内における輸入車市場は拡大傾向

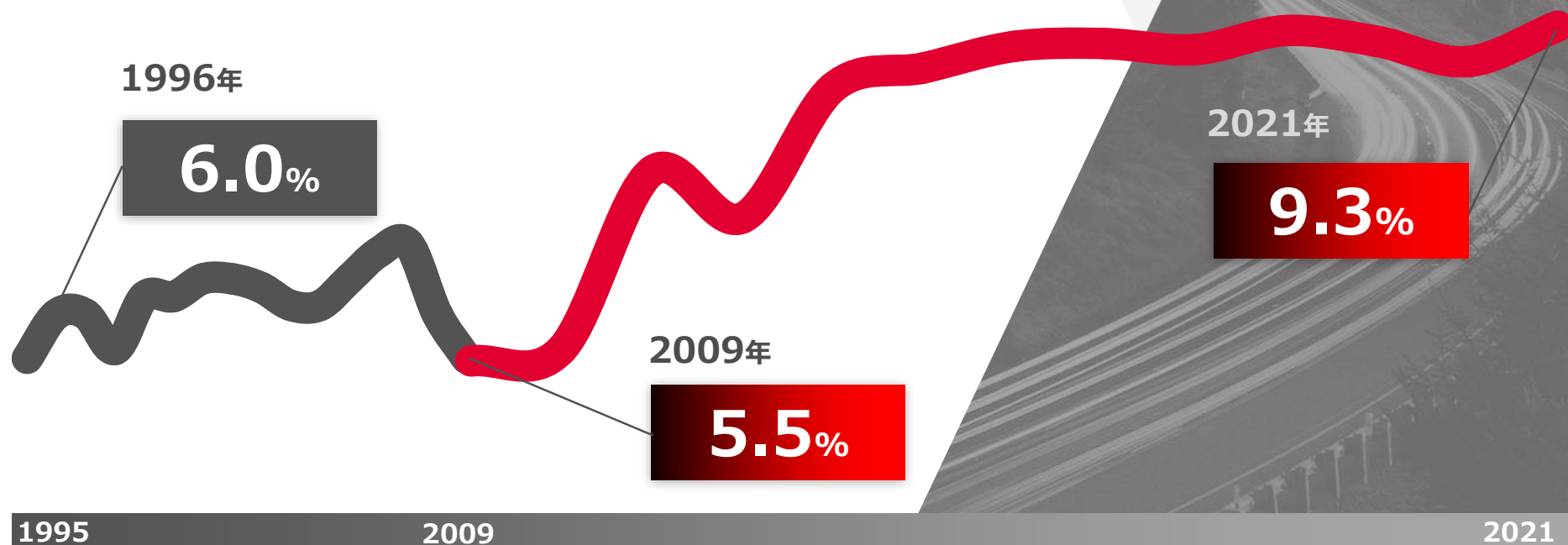
リーマンショック後、新車登録台数は増加

輸入車（外国メーカー）新車登録台数



国内乗用車（軽自動車除く）における 輸入車シェアは増加

国内新車登録台数（軽自動車除く）における 輸入車シェア登録台数

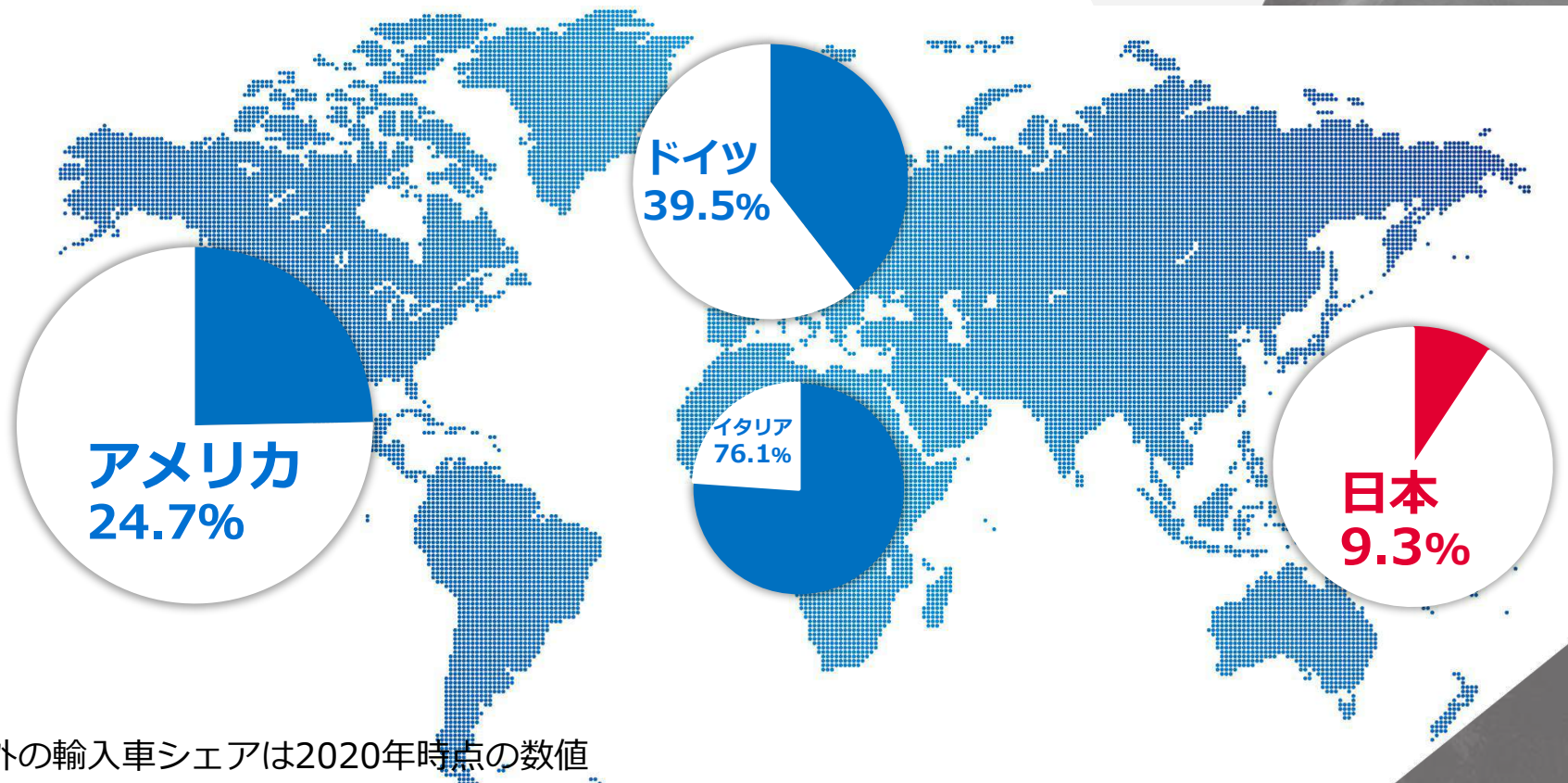


国内輸入車シェアの拡大

日本の輸入車シェアは拡大傾向だが、諸外国比では低水準



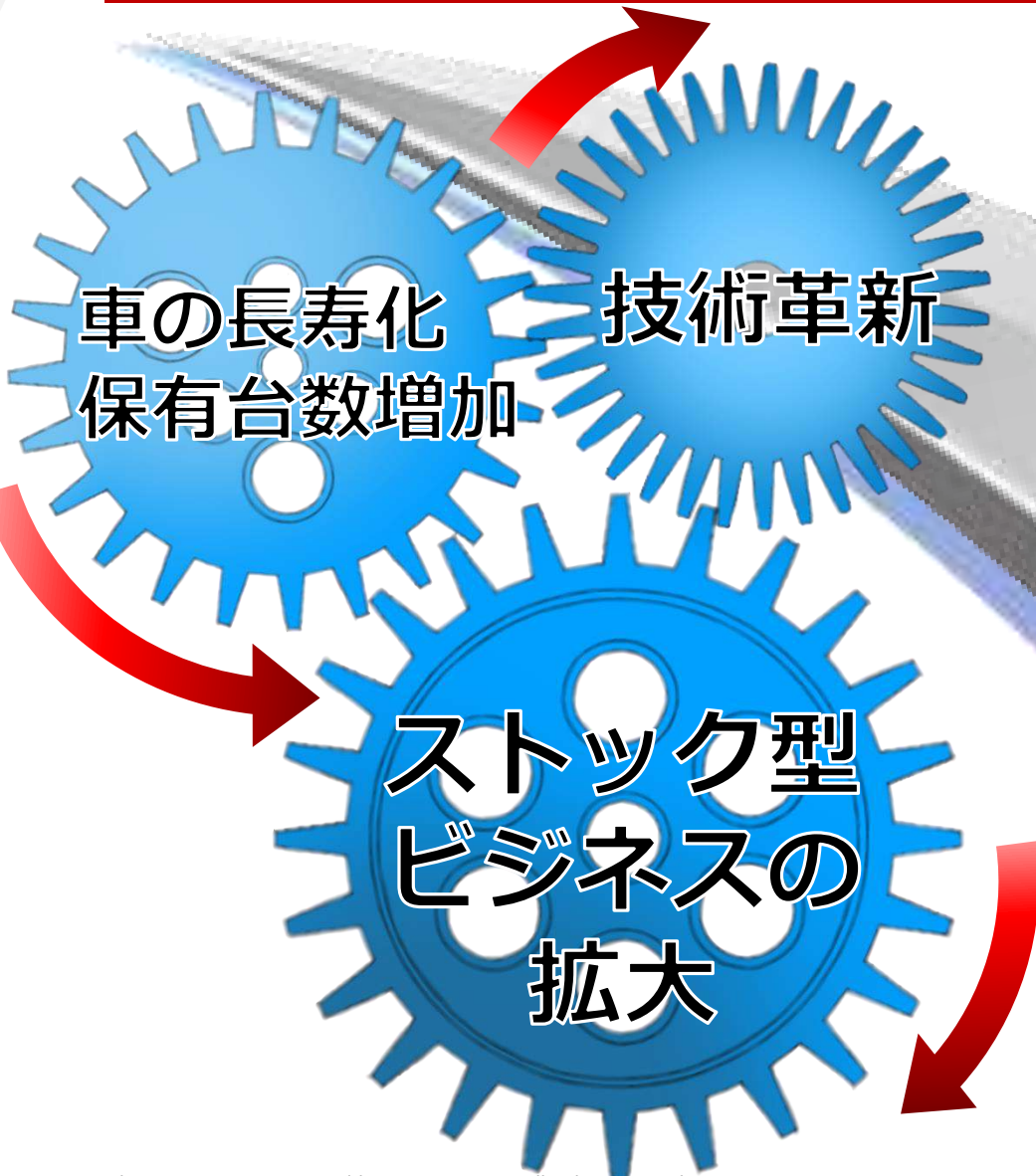
を擁するドイツの輸入車シェアは39.5%



※海外の輸入車シェアは2020年時点の数値

出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成

ストック型ビジネスの今後の重要性



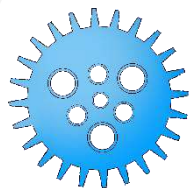
自動車産業は
大変革の時期を
迎えようとしている



1970年



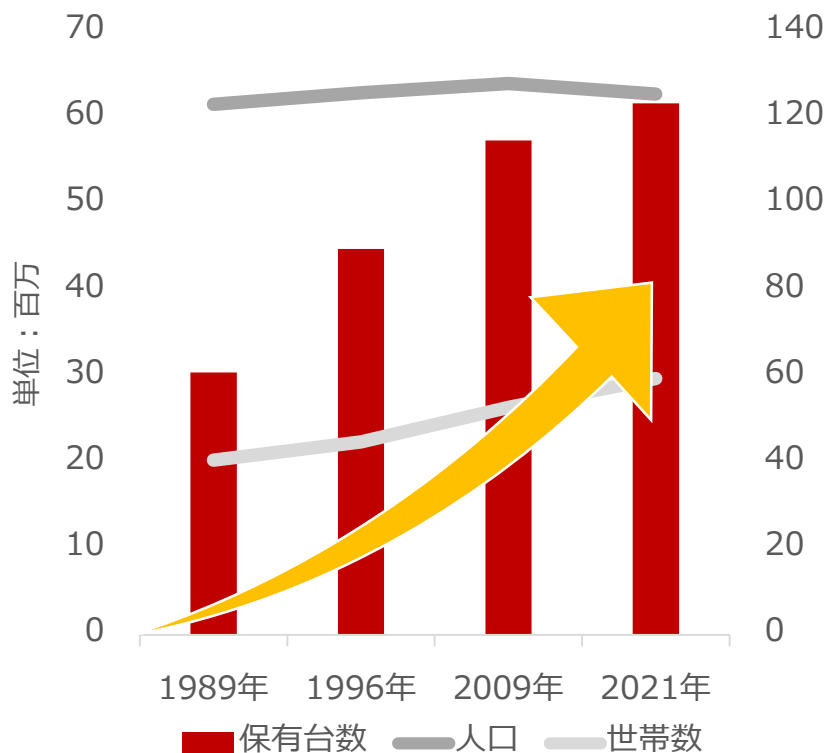
2020年



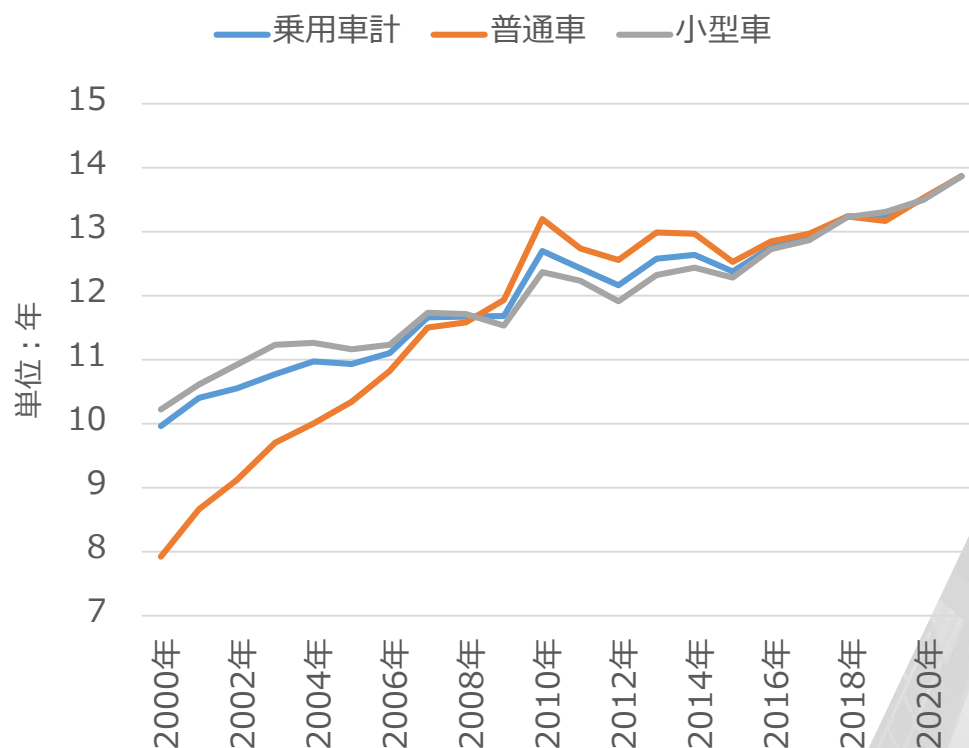
市場環境の変化

横ばいの人口に対し、車保有台数や平均使用年数は増加傾向

国内人口と車保有台数の増減状況



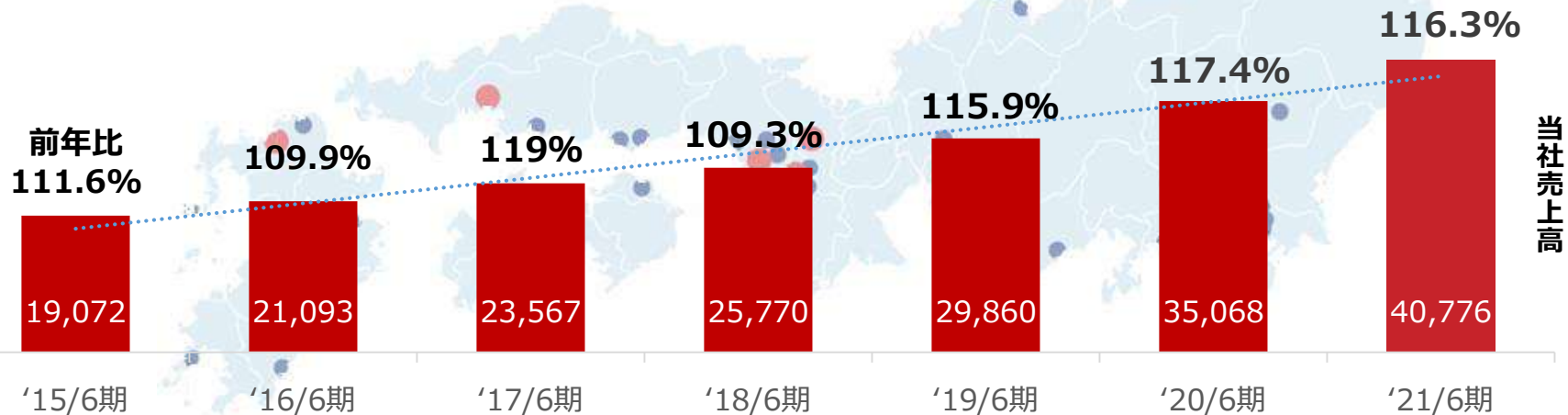
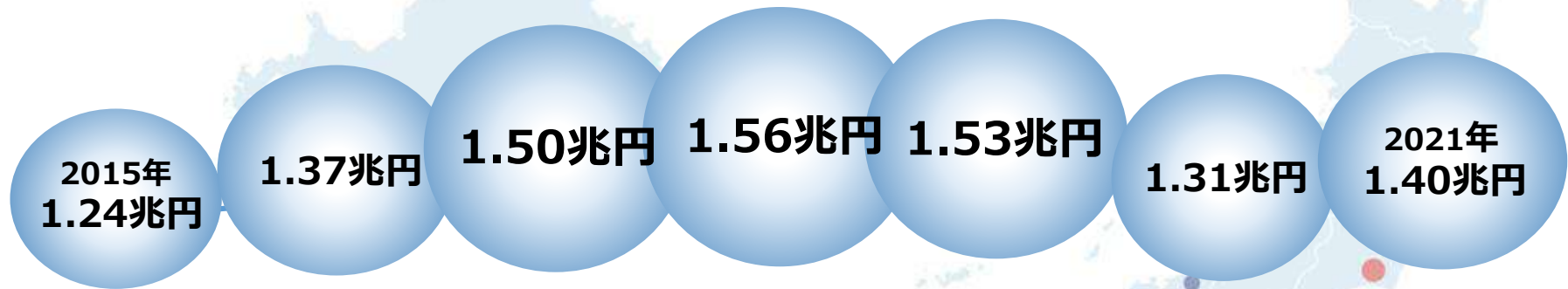
自動車平均使用年数推移



マーケット規模と今後の展望

市場規模、当社の売上高ともに堅調に成長。
 中小規模ディーラーの集約化が進む中、M&Aでシェア拡大を目指す

輸入車新車マーケット規模



SDGsへの取り組み①

省資源化等、従来の施策の見直しや新しい取り組みの導入などを順次行い、SDGs達成を通じた持続的成長、企業価値向上を目指す

当社の取り組み

■働きやすい環境づくり

社員ひとりひとりが能力を最大限に発揮し、長く働き続けられる職場環境を整備



・人材育成

入社時のオリエンテーションや個別研修のほか、職種別研修、メーカー主催研修など充実した研修制度で社員教育に注力
評価は半期ごとに個人で目標設定と自己評価を行い、個別面談でフィードバックを実施するなど
個々の能力に合わせたスキルアップができる制度
年二回の給与改定で評価を反映

・ハラスメントの防止

社員への研修（入社時/全社員向け/管理職向け）
社内外窓口の設置と迅速な対応による実効性の高い体制
再発防止の徹底

・働き方改革の推進

勤怠システムで就労時間、休暇取得状況、残業時間見える化のほか、PCのシャットダウンシステム導入等で個人の勤務時間を管理、業務を効率化
在宅勤務の推奨、整備工場へのエアコン設置の推進
改装等による職場環境の改善、生産性の向上
社内公募での省エネ施策コンテストの実施と取り組み

・ダイバシティの推進

■女性活躍推進

2018年 事業主行動計画（女性活躍推進）の策定
女性従業員の割合の目標を15%以上に
【2019年 17.6%→2021年 18.8%】
出産や育児に関する制度周知や配属希望を行い、継続就業ができる環境づくりを推進
【2018年以降育休取得者復職率100%】

■シニア人材の雇用

正社員の定年を60→65歳に延長、雇用延長により70歳まで

■外国人雇用

主に専門職での外国人雇用 【2021年雇用率1.1%】

■障害者雇用

複数部門・職種での障害者雇用

■中途入社社員の活躍推進

中途入社人材の活躍 【中途入社者の管理職割合92%】

SDGsへの取り組み②

■ 環境負荷の低減

CO2排出量の削減を図り、社会とともに発展する成長企業を目指す



・EV車販売推進のための設備導入

各拠点に充電設備を導入。店舗での試乗を積極的にご提案し、最先端のEV技術体験を推進



・グリーン購入

グループにて茶殻入り封筒を導入

・WEB会議、オンライン商談の活用

会議・社内研修の効率化、省力化

・紙資源の使用量削減

私書箱型プリンター切り替え（ミスプリント削減）
書類の電子化、PEFC認証のコピー用紙の使用
社内便封筒の再利用等で資源を有効活用

・水使用量の削減

節水促進、節水型トイレ、LIMEX名刺の導入

LIMEXとは

石灰石を主原料として、プラスチックや紙の代替となり、エコロジーとエコノミーを両立可能な素材



炭酸カルシウムなどの無機物を50%以上含む、
無機フィラー分散系の複合材料



1 主原料は石灰石

主原料となる石灰石は世界に豊富に存在し、日本においても自給率100%の国産に入手可能な鉱物資源

2 資源枯渇問題の解決に貢献

石油由来成分を減らしプラスチック代替製品も、水もは使用することなく紙代替製品も製造可能。さらに、マテリアルリサイクルを推進

3 環境問題の解決に貢献

二酸化炭素の発生も抑え、廃棄物の削減に貢献。循環・再利用し続けることで、ごみを減らし資源プラスチック問題の解決に貢献

・電力使用量の削減

節電促進や店舗照明のLED化、空調制御の導入推進等でCO2排出量削減を図る

・整備工場排水の管理、油水分離槽の設置

施設外に汚水や油を排出しないよう油水分離槽は定期清掃を徹底
整備工場の排水は法令に基づいて管理し、定期的な水質検査報告を実施し、環境に配慮

・フロンガスの回収

自動車に使用されるフロンガスは、自動車リサイクル法に則り、フロンガス回収機を設置するなど、適切処理を徹底し、大気汚染を防止

SDGsへの取り組み③

・廃棄物およびリサイクル

車両整備等で排出される廃棄物を抑制し、適切な処理、収集、運搬、再生、処分等を法令に準拠した方法で適切に処理し環境負荷を低減

自動車リサイクル法に則り、部品ごとに分別し適切にリサイクルされるよう徹底

・店舗の屋上の緑地化

一部店舗にて試験的に導入

店舗の屋上を緑地化することで建物にこもる熱の低減ができ、省エネによるCO2削減、大気汚染の防止や環境保全に寄与



・環境に配慮した店舗づくり

可能な限り既存の建物を活用した改装

店舗の新築や改装時に発生する廃材は、リサイクルや法令に基づいた処理など、素材ごとになるべく環境負荷をかけない方法で処理

建物外皮の熱負荷抑制、全熱交換器設置によるCO2削減、景観条例等、各市町村の多くの条例の遵守

■ 社会貢献

地域社会とともに発展していく企業を目指す



・企業版ふるさと納税を通じた地域振興支援

福島県いわき市の「スポーツ交流推進事業」を支援。観光案内、スポーツ・リサイクル拠点の整備、スポーツツーリズム、サイクルツーリズムなど、本市の復興およびまちづくりに貢献



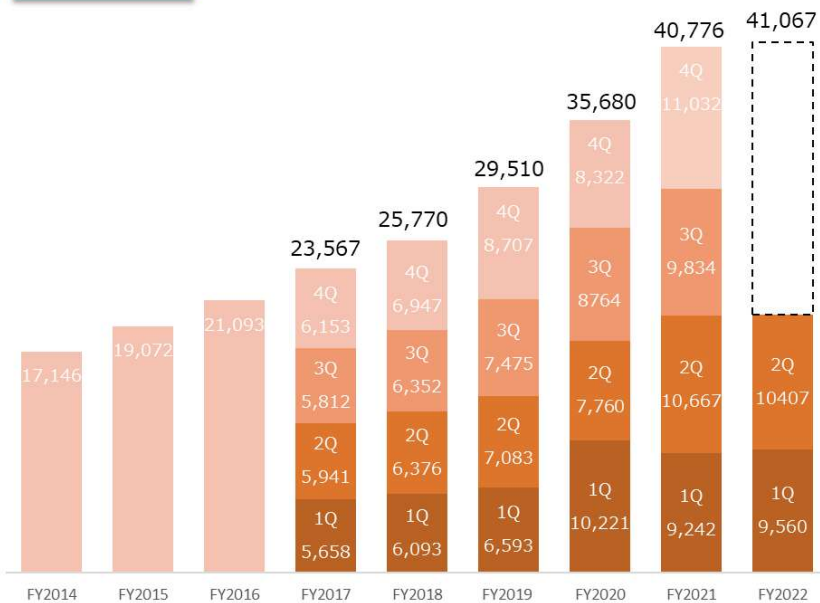
・特定商品を通じた環境団体支援

一部店舗で試験的にグリーンエイジおしぼりを採用。環境に配慮した素材が使用されているほか、購入金額の一部はエコ団体に寄付



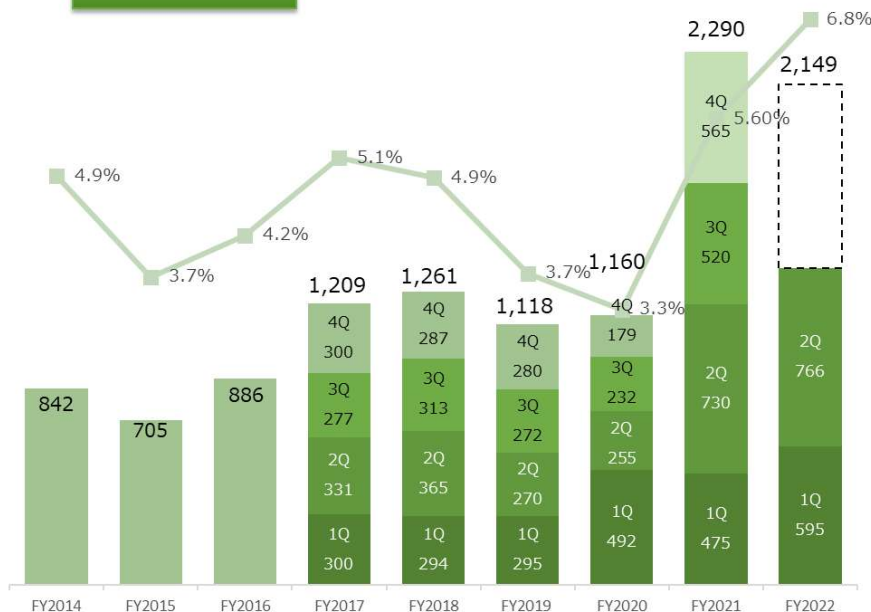
業績データ

売上高推移



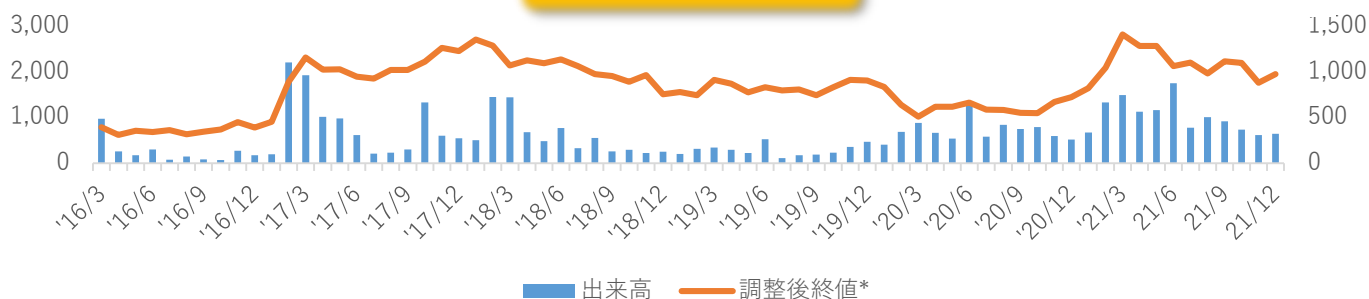
(出来高：千株)

営業利益推移



(単位：百万円)

株価・出来高推移



(株価：円)

免責事項・お問い合わせ

本資料には、当社（連結子会社を含む）の見通し等の将来に関する記述が含まれております。

本資料に記載されている計画、見通し、戦略等、将来に関する記述は、当社が現在入手している情報を基礎とした判断及び仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性及び今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、将来における当社の実際の業績と大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等に関わる情報は、公開情報等から引用したものであり、情報の正確性等について保証するものではありません。

IRに関するお問い合わせは下記まで

株式会社ウイルプラスホールディングス IR室

E-mail : ir-info@willplus.co.jp

電話番号 : 03-5730-0589（土日祝除く10時00分～17時00分）

URL : <https://www.willplus.co.jp>

未来に+ α の喜びを

私たちはお客様に輸入車のある生活を提案し、関わる全ての人々を笑顔に変えていく挑戦を続けます