

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
東証プライム：3538

目次

- + **中長期戦略**
- + **本決算内容説明**
 - ▶ 市場環境
 - ▶ 連結業績
- + **通期連結業績予想**
- + **前期の取り組み**
- + **今期の取り組み予定**
- + **APPENDIX**

中長期戦略



ウイルプラスグループの
「社会的価値向上」と「企業価値向上」
の両立を目指すこと

- …**社会課題の解決**と**企業の成長**の同時実現を目指す
社会的価値向上 = 国内自動車産業の脱炭素社会の実現

輸入車正規ディーラーとして、

- **気候変動問題解決のリーディングカンパニー
(GHG排出量削減)**
- **ブランドメーカーから選ばれるディーラー
(M&A加速、店舗エリア、ブランドの拡大)**
- **お客様から信頼されるディーラー
(店舗収益性、店舗再生力強化)**

を目指す

当社グループ目標

2030年度 Scope1^{※1} + Scope 2^{※2}
GHG排出量を2021年度比較で、50%削減
(年率5.5%の削減)

※1 Scope1…事業者自らによる温室効果ガスの直接排出
※2 Scope2…他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

社用車（試乗車含む）の低炭素自動車比率

2030年度 80%以上

再生可能エネルギー導入率目標

2025年度 全店舗導入

ブランドメーカーが正規ディーラーの店舗オペレーションに求めること

店舗オペレーションGHG排出量（Co2排出量）の正確な把握

⇒削減目標設定

例 店舗オペレーションGHG排出量 ○○年までに○%削減

デモカーのEV比率、再生可能エネルギー導入率、廃棄物のリサイクル率



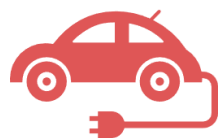
店舗のグリーン化

店舗エリアにおけるEV普及促進に対応した設備投資などを実施
輸入車ディーラーとして、いち早く店舗のグリーン化を推進し、
自動車産業の脱炭素化に貢献

※2022年6月期末ベース

低炭素自動車(EV/PHV)比率

- 新車販売 **3.2%** (前年 1.7%)
…国内市場(国内新規登録台数/乗用車) **2.8%**
- 新車受注
2022年6月期末受注残 **6.5%**
4-6月受注 **7.7%**
- 社用車 **6.1%** (前年 4.5%)



EV充電器 **59台** / (34店舗)

…うち、急速充電器 **10台**
急速充電器設置済みブランド



再生可能エネルギー導入店舗数

17店舗 / (34店舗)

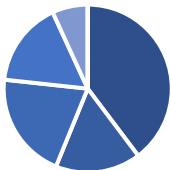


全国に多くのM&Aターゲットが存在
 輸入車ディーラーの多数は、各地方の地元企業によって運営されている

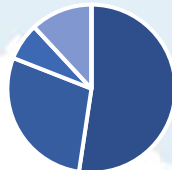
当社取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布（新車）

Fiat/Abarth
73拠点/44社



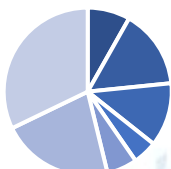
AlfaRomeo
42拠点/30社



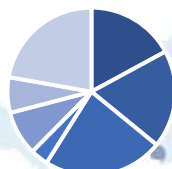
Jeep
88拠点/41社



BMW
171拠点/47社



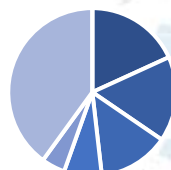
MINI
117拠点/46社



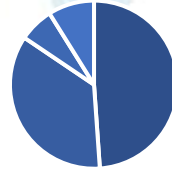
Jagur/
LandRover
48拠点/24社



VOLVO
110拠点/43社



Porsche
45拠点/32社

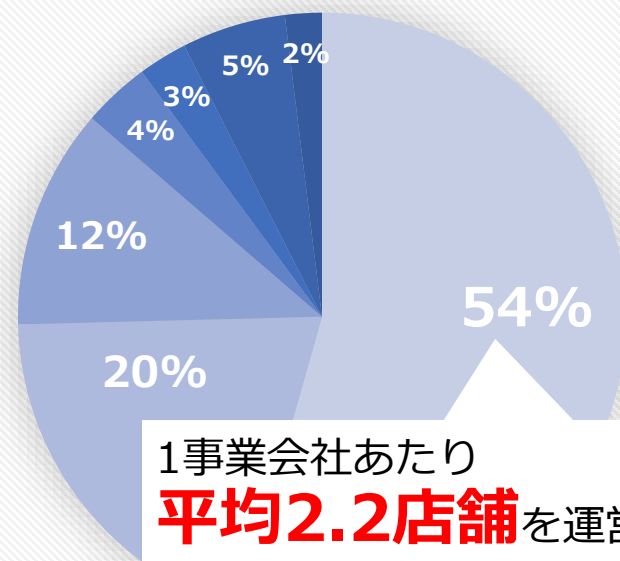


各社の運営拠点数（新車）
 ■ 1/ ■ 2/ ■ 3/ ■ 4/ ■ 5/
 ■ 6~9/ ■ 10以上

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

全体の86%が3店舗以下の運営会社



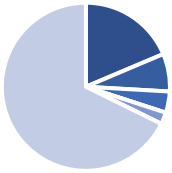
M&A戦略（輸入車ディーラーの全体像） -未取扱い-

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）

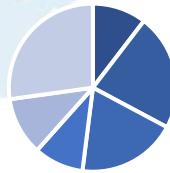
Benz（※Smart含む）
209拠点/55社



VW
248拠点/88社



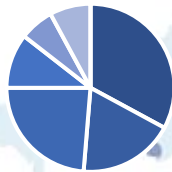
Audi
125拠点/43社



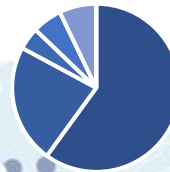
Citroen
52拠点/34社



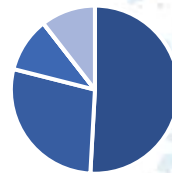
Peugeot
77拠点/42社



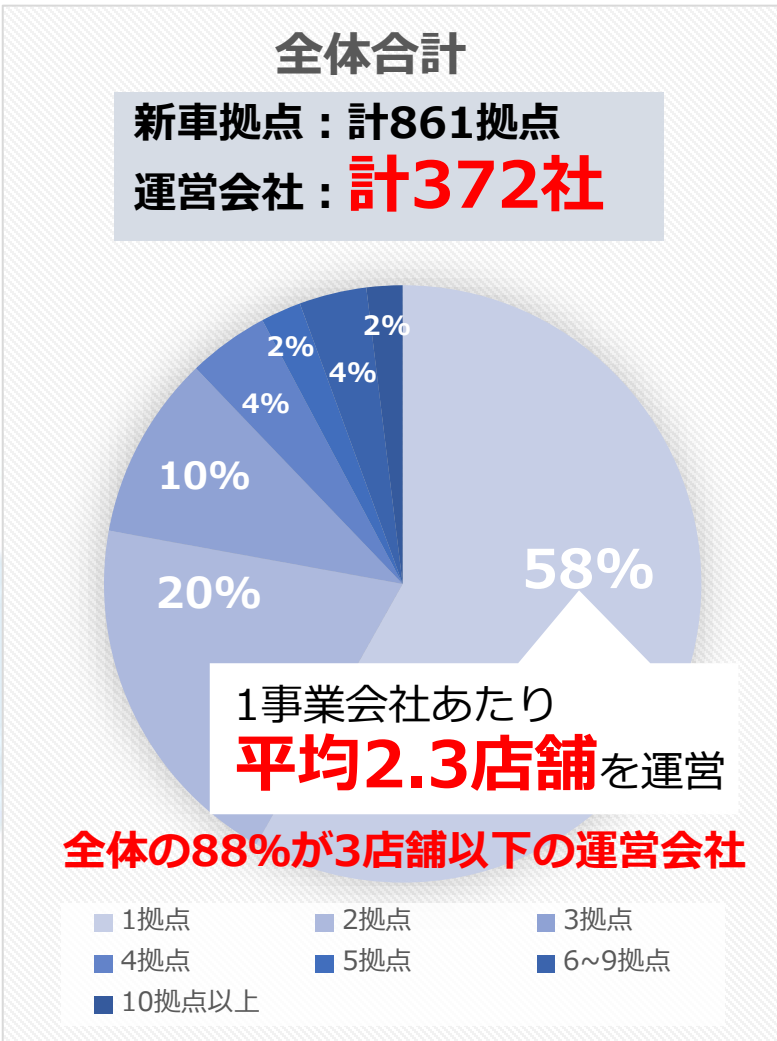
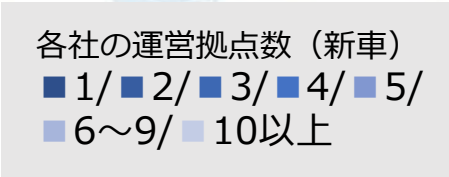
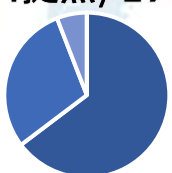
Renault
70拠点/53社



DS
56拠点/40社



Maserati
24拠点/17社



気候変動問題がM&Aを加速させる

気候変動問題への設備投資・対応が難しいディーラーに代わり、当社がM&Aを通して、店舗のグリーン化をはじめ、社会課題の解決に貢献

ディーラー業界

後継者
問題

収益性

脆弱な
資本

- ・店舗のグリーン化投資ができない
- ・労働人口の減少



M&A

当社が買収後
店舗のグリーン化を実施
…店舗エリアの
脱炭素化に貢献

- ・資産（資源）の再利用
収益性改善
- ・リユース（再利用）
低資源投資による拡大
- ・人材（人的資本）
の再教育、活性化
- ・業務フローのDX化投資
生産性向上

当社



WILLPLUS

M&Aによる成長

当社がM&Aにより
新エリア、
新ブランドを
獲得することで、

- ・店舗のグリーン化
- ・気候変動問題
(Co2排出量削減)
- ・リサイクル促進

に寄与

当社の強み① M&A後の事業再生力の高さ

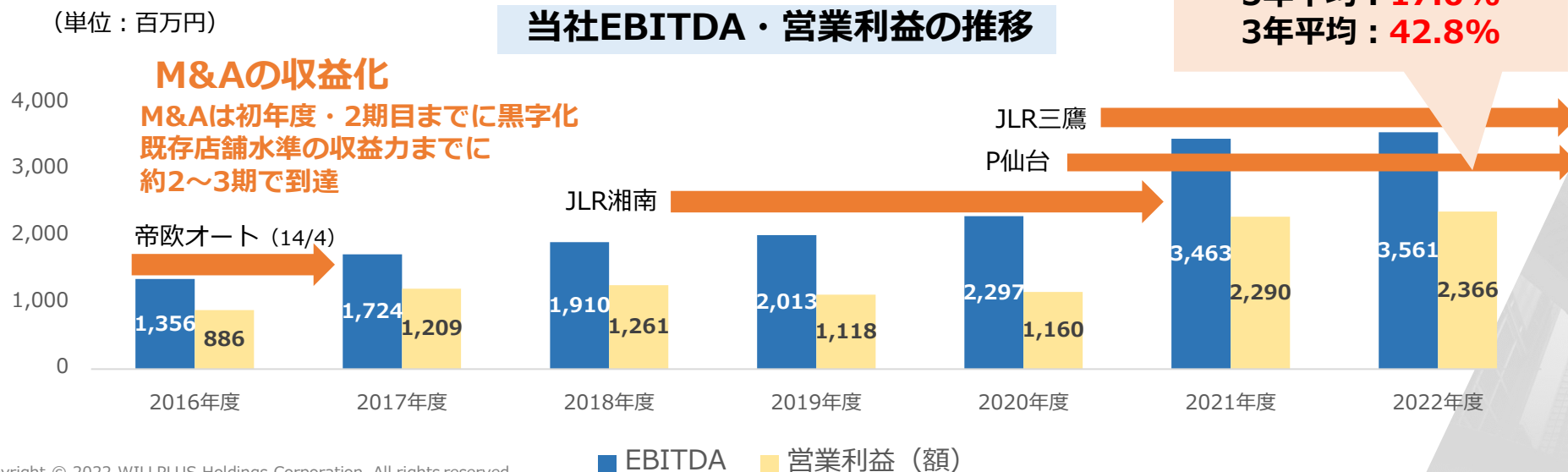
直近6年間で4件の事業譲受、10店舗の新規出店ほか、移転・改装等店舗投資を実施

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	2022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)	—	—	—

営業利益の年平均成長率
5年平均：17.0%
3年平均：42.8%

当社EBITDA・営業利益の推移



当社の強み② M&A後の事業再生の実績例

HD設立以来から9件のM&Aを実施し、すべて黒字化

■ M&Aにおける収益改善実績例

(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

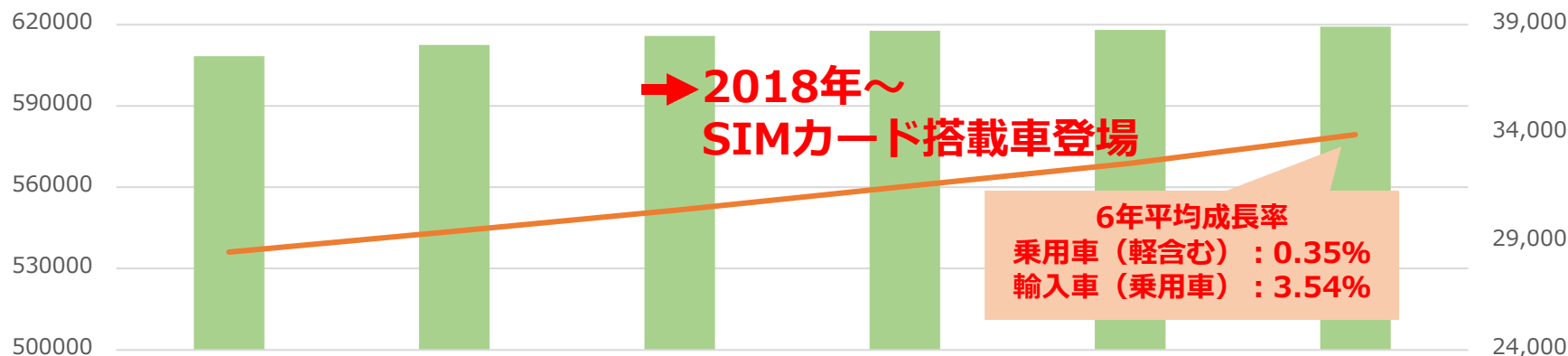
高い再現性① 輸入車整備事業は成長市場

国内保有台数は、輸入車の成長が著しい（6年平均成長率 3.54%）
EV化、コネクテッド化により、**輸入車の整備は正規ディーラーに集約**される

（単位：百台）

自動車の国内保有台数の推移

■ 乗用車（軽含む） ■ 輸入車（普通乗用車）

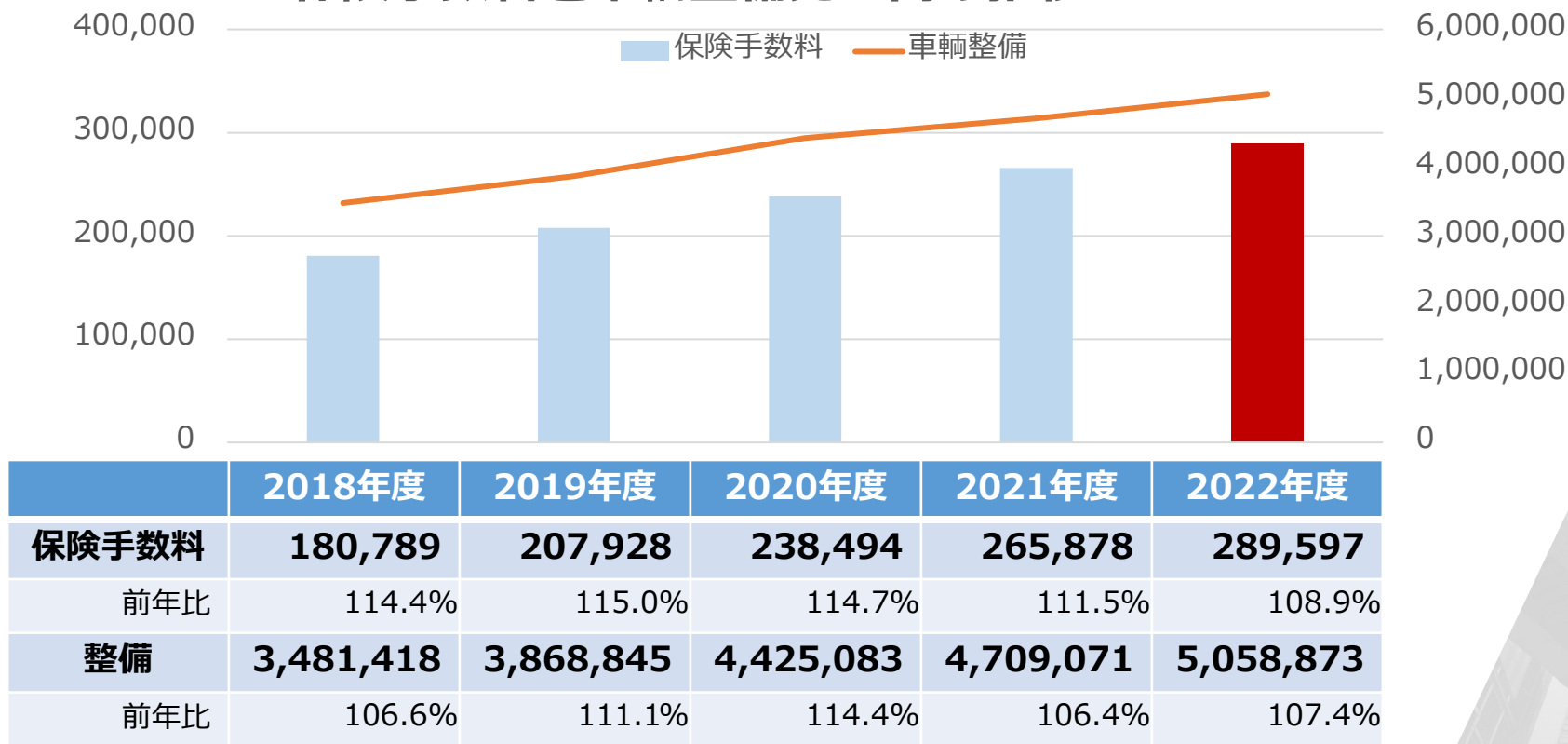


	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
乗用車 （軽含む）	60,831,892	61,253,300	61,584,906	61,770,573	61,808,586	61,917,112
前年比	100.52%	100.69%	100.54%	100.30%	100.06%	100.18%
輸入車 （普通乗用車）	2,850,245	2,946,488	3,045,105	3,153,578	3,260,221	3,392,325
前年比	102.59%	103.38%	103.35%	103.56%	103.38%	104.05%

高い再現性② スtock型ビジネスの推移

当社のStock型ビジネス（車両整備・保険）は、
2022年度の車両販売台数が伸び悩む中でも堅調に成長

保険手数料と車両整備売上高の推移（単位：千円）



中長期株主還元戦略① 前期・今期予想

- 前期は、5月発表の業績予想を下回ったものの**34.9円**の配当予想は維持
- 結果として、前期配当性向は**21.4%**まで上昇
- 2期連続**利益成長を上回る配当成長**を達成
- 今期配当性向は、**22.5%**まで引き上げ、
今期業績予想をベースに配当は**41.17円**を予想
- 段階的に配当性向を引き上げていき、
更なる株主還元拡充を目指す

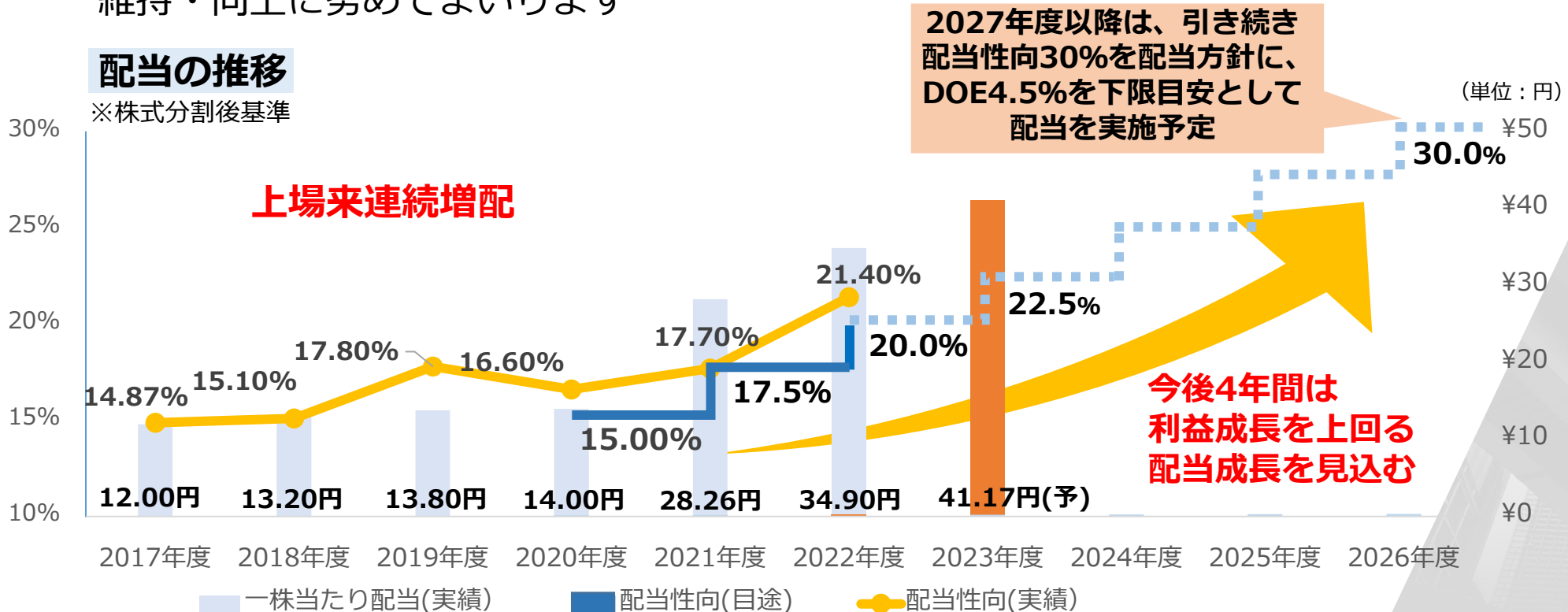
中長期株主還元戦略② 配当方針の変更

配当方針

- ・ 中長期的に**ROE15%以上**を目標とする（前期19.0%）
- ・ 「適正資本の維持」及び「株主還元の更なる拡充」を同時実現していくために、**2026年度までに、配当性向を30%まで段階的に引き上げる**
- ・ 2027年度以降は、引き続き**配当性向30%を配当方針**としながら、**配当の下限はDOE4.5%**を目安に、安定的かつ継続的な利益還元の維持・向上に努めてまいります

配当の推移

※株式分割後基準



当社グループ方針 まとめ

私達ウイルプラスグループは、
「**気候変動問題解決**」を「**機会**」と捉え、
「**M&A**」を通じて、「**新規エリア**」、「**新規ブランド**」の
獲得を目指し、事業拡大を積極的に取り組みます。

「**事業の最大化**」を進めながら、
「**店舗のグリーン化**」を実施し、
「**GHG排出量削減の最大化**」を追求し続けます。



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。



本決算内容説明

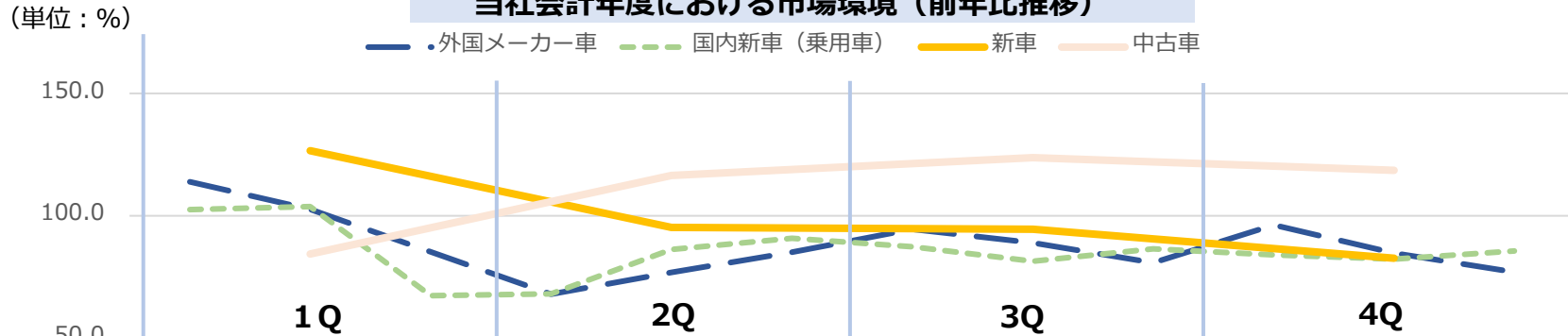
市場環境

市場環境①

国内新車販売（外国メーカー車含む）は昨年9月以降低迷

- 国内新車供給（外国メーカー車含む）は、自動車生産の落ち込みに加え、物流の混乱も重なり、前年を15%程度下回る
- 外国メーカーの新車販売も前年を大きく下回ったが、
国内市場に占める販売シェアは、10.84%（前年10.68%）と過去最高
- 当社は期初から市場を上回るパフォーマンスで推移するも、直近は上記による新車供給の遅れが想定より大きく影響
- 今期前半から注力した中古車販売は、非常に堅調。新車販売の落ち込みをカバー
車輦売上高（新車+中古車）は、会計基準変更前ベースで増収確保（前期比1.5%増）

当社会計年度における市場環境（前年比推移）



		2021年												2022年						累計
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月							
国内 新規 登録 台数 (台)	国内新車 (乗用車)	212,707	175,530	169,723	150,608	188,723	191,299	181,926	184,729	284,544	153,509	136,405	169,680							2,199,383
	前年比	102.5	103.7	67.3	68.0	86.2	90.8	87.3	81.4	86.4	84.0	82.2	85.6							84.8
	外国 メーカー車	20,872	18,514	26,677	14,905	17,506	24,238	15,321	17,561	26,297	15,790	17,110	23,674							238,465
	前年比	113.8	102.6	85.2	68.0	76.8	85.1	94.4	88.9	80.7	96.2	84.8	77.0							86.1
当社 車輦 売上高 (百万円)	新車		4,967			5,463			4,781			4,750							19,963,367	
	前年比		126.6			95.2			94.4			82.6							97.5	
	中古車		2,438			2,700			2,851			3,224							11,214,187	
	前年比		84.3			116.4			123.7			118.6							109.5	

※会計基準変更前

市場環境②

4Q(4~6月)は、月を追うごとに厳しい環境

- ・ウクライナ情勢の深刻化と世界規模の半導体不足が重なり、グローバルで3月、4月の自動車生産が急落
その影響が色濃く出る**6月の国内外国メーカー車の販売台数**は、物流の混乱による商品の供給の遅れ、停滞も重なり、**前期比77%と急落**
- ・当社もその影響を大きく受け、想定通りに納車ができず、**新車売上高は予想に対し未達**

4~6月の国内外国メーカー車販売台数（登録車）

	4月	5月	6月	4~6月
輸入車	15,790	17,110	23,674	56,574
前年比	96.2%	84.8%	77.0%	84.0%

当社の4~6月（4Q）車両売上高

※会計基準変更前の数値にて算出

	新車	中古車	車両売上高(新車+中古車)
前期比	82.6%	118.6%	94.1%

➡ **新車の下振れを中古車がカバーするも、4Qは前年を下回る**

市場環境③

需要は引き続き強い 供給制約は徐々に解消

- ・ 6月の国内外メーカー車の供給台数の急落を受け、想定通りに納車ができず、前受金は1,627百万円（前期末比8.9%増）と高水準
- ・ 当社取り扱い輸入車の需要は引き続き堅調
- ・ 今年度に入り、商品供給の問題は徐々に解消しつつある

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

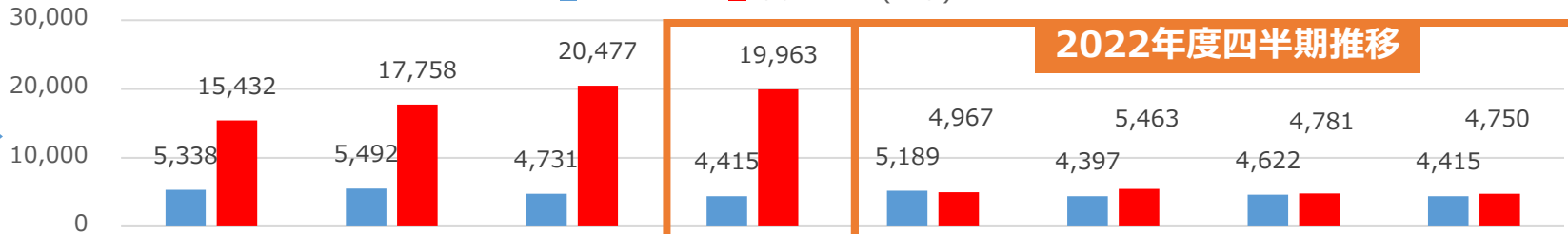
(単位：百万円)

四半期別商品金額・車輛売上高の推移

■ 商品金額 ■ 車輛売上高(新車)

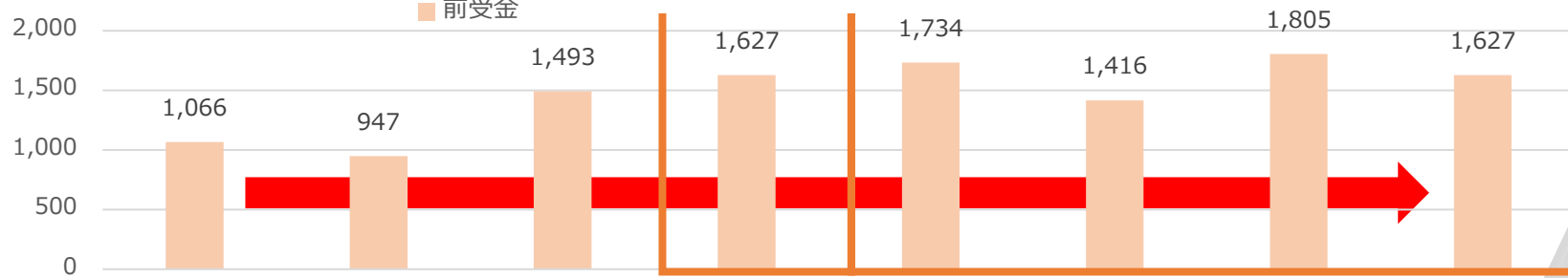
※会計基準変更前

2022年度四半期推移



四半期別前受金の推移

■ 前受金



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

各ブランドメーカーのEV化目標

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載

VOLVO
2025年までに
40%をBEVにする

VOLVO
2030年までに**完全にEV化**

Jaguar
2025年から
全てのモデルをEV化

Jaguar
2030年の段階で
販売台数の**100%をEVに**

LAND ROVER
2030年までに完全電動化
販売台数の約60%をピュアEVに

ABARTH
2024年からは
EVのみに

Alfa Romeo
2027年以降、
EVのみを販売

FIAT
2030年までに
全ラインナップをEVのみに

Jeep
2025年までに
ゼロエミッション
を達成 (EVの発売)

Porsche
2030年に世界販売の
80%以上をEV化

MINI
2027年までには
すべてのモデルの
50%以上をEV化

BMW/MINI
2030年には世界販売台
数の少なくとも50%以上
がピュアEVに

MINI
2030年代初頭までに
MINIモデルの全範囲が
EV化



当社新車販売に
占めるEV比率

※2022年度販売実績と各ブランドメーカーの目標数値より当社作成

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

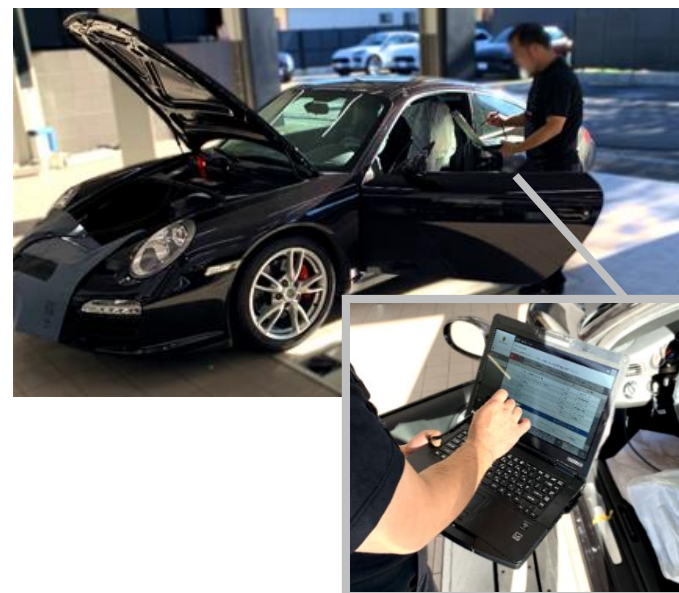
EV→CASE connected

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**



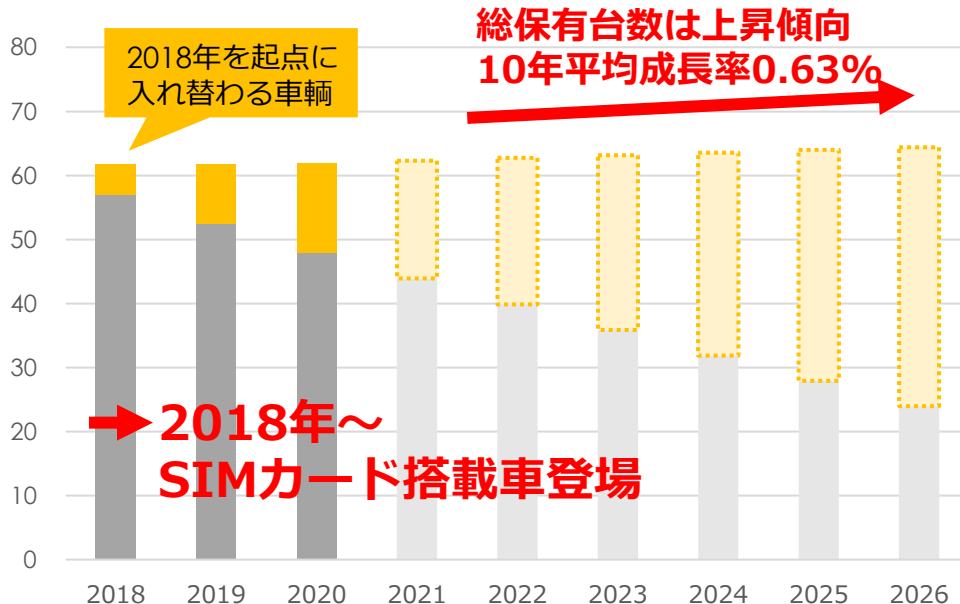
車輻整備事業のポテンシャル



- ・自動車の国内保有台数は増加傾向（6年平均成長率0.35%/輸入車のみ**3.54%**）
- ・**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、10年スパンで計算した場合（10年平均成長率0.63%）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 ↑	

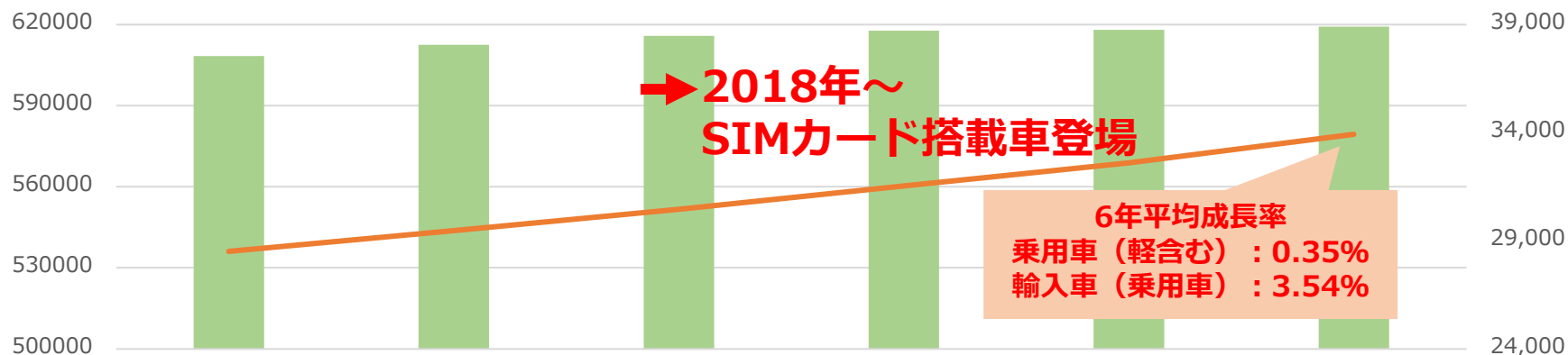
輸入車整備事業のポテンシャルは更に高い

国内保有台数は、輸入車の成長が著しい（**6年平均成長率 3.54%**）
EV化、コネクテッド化により、**輸入車の整備は正規ディーラーに集約**される

(単位：百台)

自動車の国内保有台数の推移

■ 乗用車（軽含む） ■ 輸入車（普通乗用車）



	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
乗用車 (軽含む)	60,831,892	61,253,300	61,584,906	61,770,573	61,808,586	61,917,112
前年比	100.52%	100.69%	100.54%	100.30%	100.06%	100.18%
輸入車 (普通乗用車)	2,850,245	2,946,488	3,045,105	3,153,578	3,260,221	3,392,325
前年比	102.59%	103.38%	103.35%	103.56%	103.38%	104.05%

連結業績

連結業績ハイライト

- 売上高：39,696百万円（前期比2.6%減）
→会計基準変更前売上高：41,345百万円（前期比1.4%増）
- 営業利益：2,366百万円（前期比3.3%増）

売上高

（単位：百万円）

※会計基準変更前

※会計基準変更後

40,776

39,696

2021年度

2022年度

営業利益

3.3%増

2,290

2,366

2021年度

2022年度

売上高分析

- 新車は入荷の不安定な状況が続き、比較的安定して商品を確認できたブランドを中心に健闘
- 新車供給の不安定の影響により需要の強い中古車は、下取り強化等で商品確保に努め、順調に販売が進む
- ストック型ビジネスである車輛整備・保険等は、店舗数の増加効果や継続取引の蓄積により堅調に推移

営業利益増加要因

2期連続過去最高を更新

- 強い需要を背景に高額車輛の売上割合増加と、適正価格での販売により、売上総利益が増加
- 利益率の高いストック型ビジネスの伸びが寄与

連結損益計算書

2期連続最高益更新



(単位：百万円)	2021年度	2022年度	増減	増減率	5月発表予想	実績差異率
売上高	40,776	39,696	▲1,080	▲2.6%	41,067	▲3.3%
営業利益	2,290	2,366	+76	+3.3%	2,458	▲3.7%
営業利益率	5.6%	6.0%	+0.4Pt	-	6.0%	±0pt
経常利益	2,301	2,377	+76	+3.3%	2,460	▲3.4%
経常利益率	5.6%	6.0%	+0.4Pt	-	6.0%	±0pt
当期純利益	1,533	1,550	+17	+1.1%	1,607	▲3.6%
当期純利益率	3.8%	3.9%	+0.1Pt	-	3.9%	±0pt

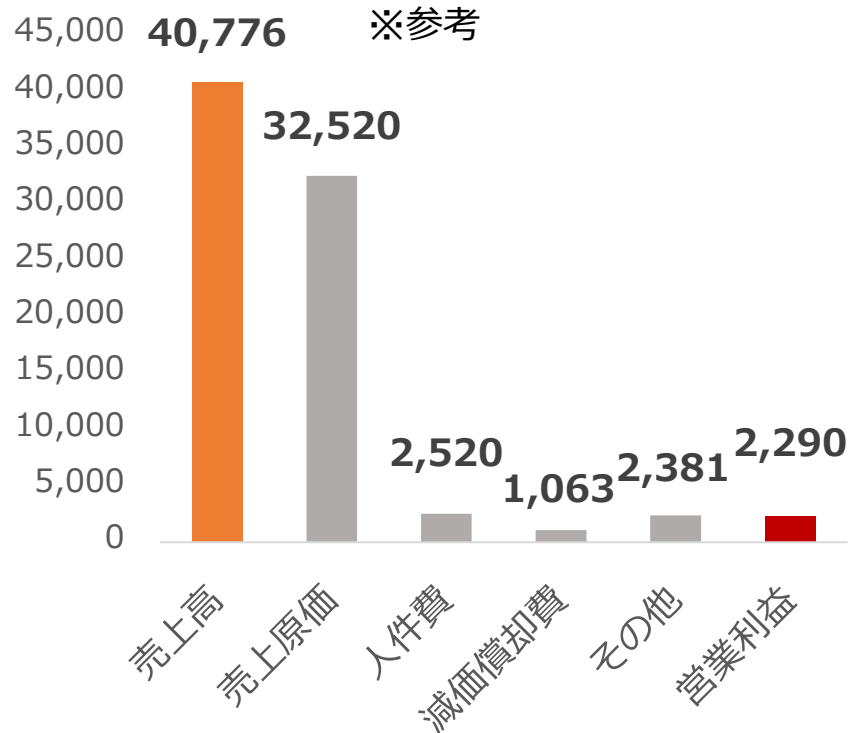
会計基準変更前売上高 **41,345百万円** (前期比1.4%増)
 当社の強みである車輛整備、保険手数料収入の伸びで増益を確保

営業利益の推移

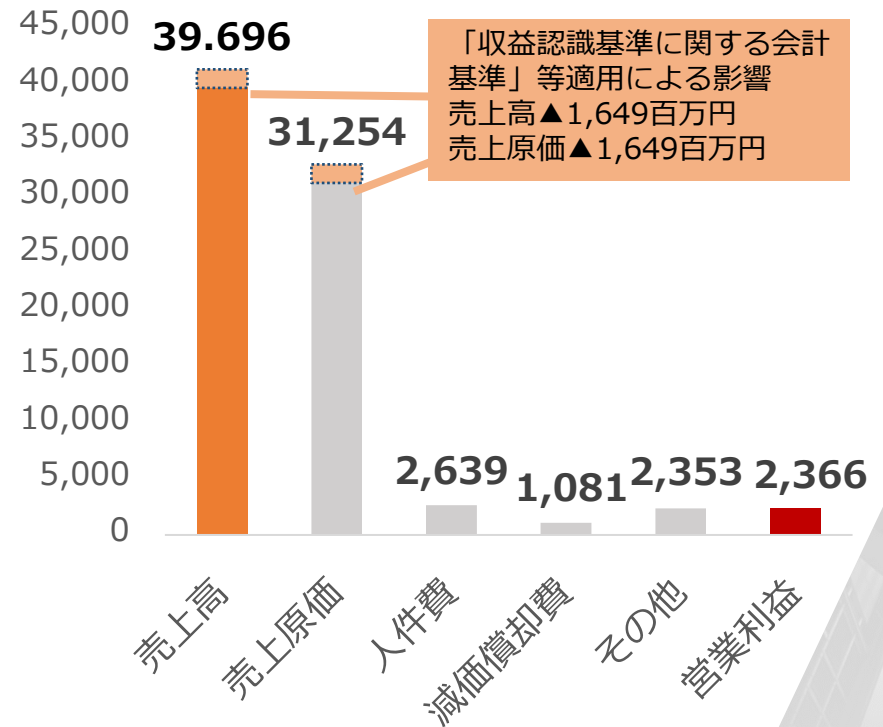
高額車輛の売上割合増加や、利益率の改善を図る取り組みの継続が寄与
業容拡大に伴い諸経費は増加するも、営業利益は前年比増

(単位：百万円)

2021年度
会計基準変更前



2022年度
会計基準変更後



品目別売上高

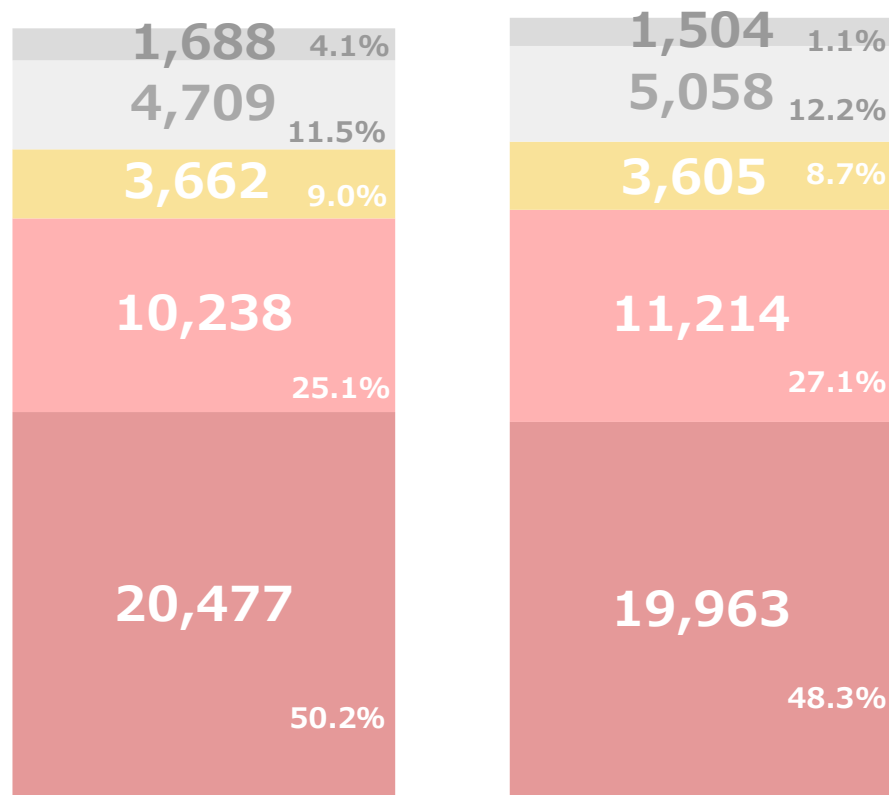
中古車販売が躍進 ストック型ビジネスも順調に積み上がる

■ 新車 ■ 中古車 ■ 業販 ■ 車両整備 ■ その他

(単位：百万円)

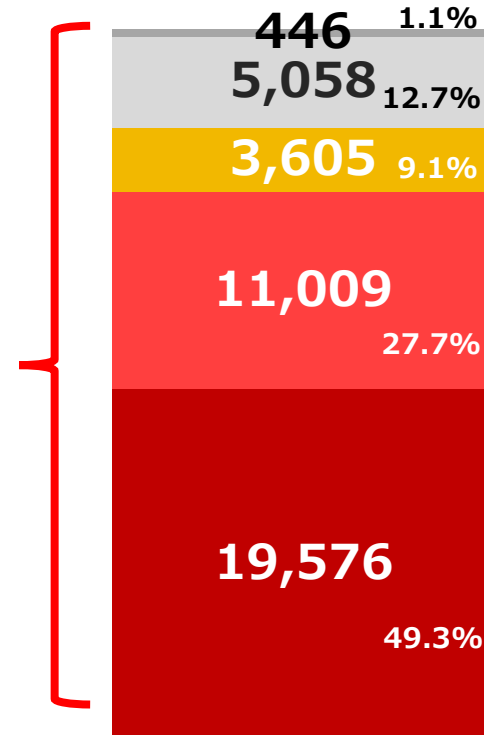
※会計基準変更前

※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 ▲387百万円
- ・中古車 ▲204百万円
- ・その他 ▲1,058百万円



2021年度

2022年度

2022年度

連結貸借対照表（資産）

(単位：百万円)	2021年度	2022年度	増減額	増減率
流動資産	9,488	11,374	+1,886	+19.9%
現預金	3,376	5,538	+2,161	+64.0%
商品	4,731	4,415	▲315	▲6.7%
固定資産	7,483	7,255	▲228	▲3.1%
建物及び構築物	3,759	3,664	▲95	▲2.5%
資産合計	16,972	18,630	+1,657	+9.8%
総資産経常利益率 (ROA)	13.7%	13.4%	▲0.3pt	

総資産は1,657百万円の増加

+
 新車供給が不安定なことや、中古車相場の活況により商品が315百万円減少した一方で、
 現預金が2,161百万円増加

連結貸借対照表（負債・純資産）

(単位：百万円)	2021年度	2022年度	増減額	増減率
流動負債	8,510	8,254	▲255	▲3.0%
買掛金	1,958	1,793	▲165	▲8.5%
前受金	1,493	1,627	+133	+8.9%
固定負債	930	1,545	+614	+66.0%
負債合計	9,441	9,800	+359	+3.8%
純資産	7,530	8,829	+1,298	+17.2%
自己資本利益率 (ROE)	22.5%	19.0%	▲3.5pt	
自己資本比率	44.4%	47.4%	+3.0pt	

純資産は当期純利益の増加等により、1,298百万円の増加

連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	2021年度	2022年度	増減額
営業CF	2,890	1,910	▲980
投資CF	▲676	▲217	+458
財務CF	▲1,359	469	+1,829
現金及び現金同等物 増減	854	2,161	+1,307
現金及び現金同等物 残高	3,376	5,538	+2,161

営業キャッシュフロー 主な項目

- + 税引等調整前当期純利益：2,375百万円、減価償却費：1,121百万円
法人税等の支払額：927百万円

投資キャッシュフロー 主な項目

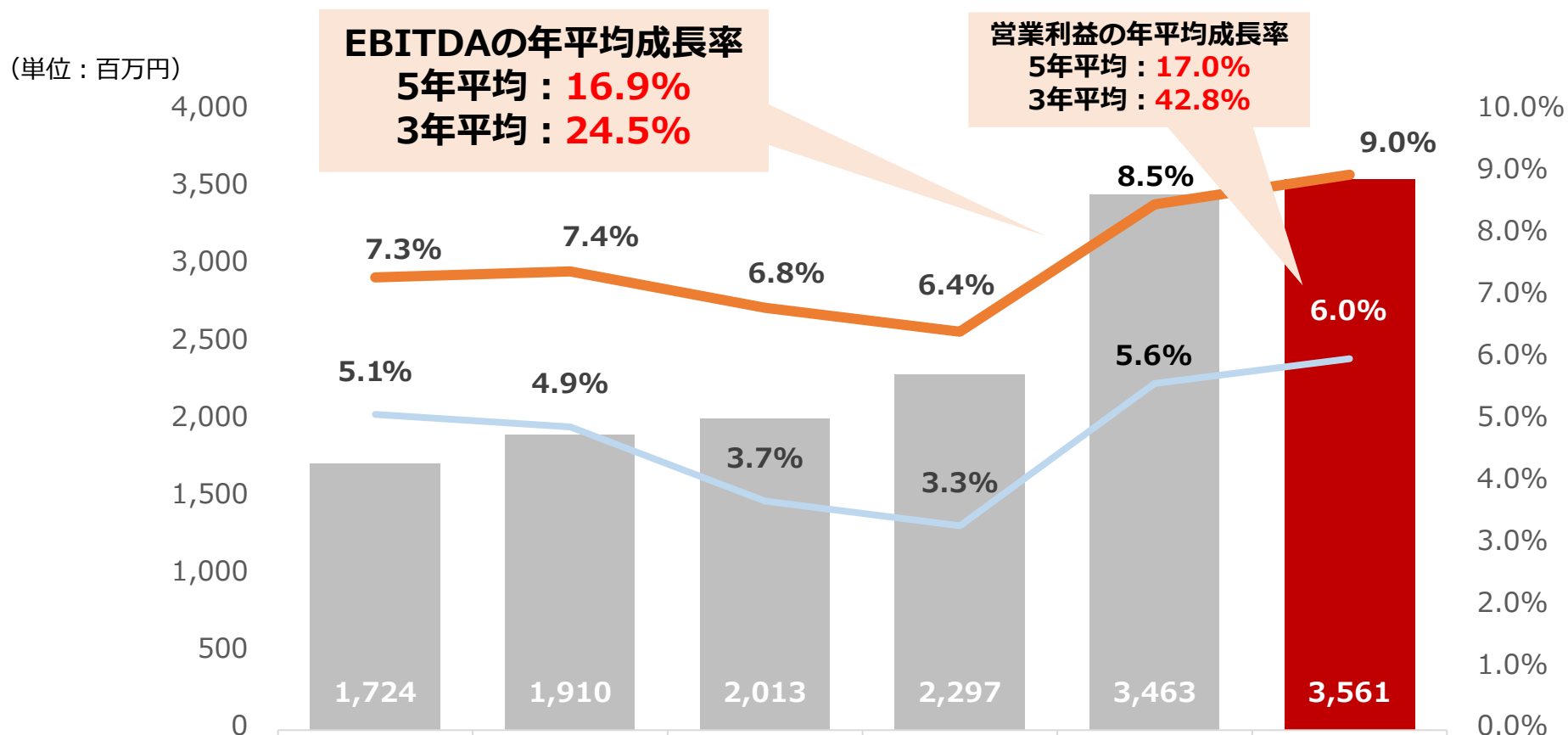
- + EV対応の充電設備等の固定資産の取得による支出：194万円

財務キャッシュフロー 主な項目

- + 長期借入金：1,500百万円、長期借入金の約定返済：678百万円

EBITDA

OPマージン、EBITDAマージンともに過去最高



	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
EBITDA	1,724	1,910	2,013	2,297	3,463	3,561
EBITDAマージン	7.3%	7.4%	6.8%	6.4%	8.5%	9.0%
営業利益率	5.1%	4.9%	3.7%	3.3%	5.6%	6.0%

通期連結業績予想

通期連結業績予想ハイライト

売上高 : 44,363百万円 (前期比11.8%増)

営業利益 : 2,687百万円 (前期比13.6%)

豊富な受注残、下期からお客様への納車が着実に進む見込み

■新車

需要は引き続き強く、**受注活動は堅調を見込む**

売上高は、半導体不足など一部懸念材料があるものの、**下半期(23年1月~6月)から大きな回復を見込む**

適正価格での販売により、粗利も大きな伸びを見込む

■中古車

中古車相場の上昇、新車の供給の停滞により、引き続き高水準の収益環境は続くものの、商品確保が厳しい状況を見込み、**モメンタムは低下**

通期ベースでは、売上、利益ともに、微減を見込む

■ストック型ビジネス

車輦整備・損害保険代理店事業につきましては、

引き続き、堅調な利益・粗利の伸びを見込む

連結業績予想

新車販売の回復を見込み、二桁の増収増益を予想



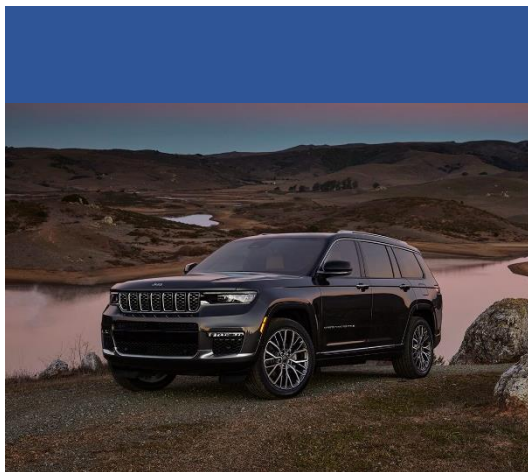
(単位：百万円)	2022年度 (実績)	2023年度 (予想)	増減額	増減率
売上高	39,696	44,363	+4,667	+11.8%
営業利益	2,366	2,687	+320	+13.6%
営業利益率	6.0%	6.1%	+0.1Pt	-
経常利益	2,377	2,686	+309	+13.0%
経常利益率	6.0%	6.1%	+0.1Pt	-
当期純利益	1,550	1,750	+200	+12.9%
当期純利益率	3.9%	3.9%	±0Pt	-
1株当たり配当	34.90円	41.17円	-	-
配当性向	21.4%	22.5%	-	-

前期の取り組み

前期の取り組み

- 新車の供給不安定は残るものの、将来的なストック型ビジネスへの展開を見据え、引き続きニューモデルを中心とした新車受注活動に注力
- 一方で、目先は中古車販売を強化を図り、収益力を確保

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

再生可能エネルギーへの切り替え

サステナビリティへの取り組みの一環として、九州エリア・中国エリアの既存17店舗の電力を再生可能エネルギーへ切り替え

新たに策定した導入率目標をもとに、今後も切り替え可能なエリアから順次導入予定

再生可能エネルギー導入率目標

基準年を2021年度とし、

- 2022年6月期末までに**40%**
- 2023年6月期末までに**60%**
- 2024年6月期末までに**80%**
- 2025年6月期末までに**全店舗**

への導入を目指す

- ・ **非FIT再エネ指定** ・ 温対法
- ・ **非化石化証書** ・ RE100 に対応
- = 純粋な「再エネ」電気を使用

17 / 34 店舗

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
在宅勤務制度、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%→2022年 18.2%】

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93.7%】

■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・新卒採用 【2022年雇用率0.8%】

■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93.2%】

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非常に豊富に存在し、日本においても自給率100%の安価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プラスチック代替製品を、水をばらばら使用することなく紙代替製品を製造可能。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

二酸化炭素の発生を抑え、気候変動の抑制に貢献。循環・再利用し続けることで、ごみ減らし海洋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

・再生可能エネルギーの導入 NEW

九州エリア16店舗に導入済（既存拠点の45.7%）
非FIT非化石化証書、温対法、RE100に対応した純粋な再生エネルギーを使用し、CO2排出量を削減

■ 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



今期の取り組み予定

出店関係

2022年8月6日付にて「ジープ大田」を新規オープン 最新のCIに準拠



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

- 商圏の拡大
- 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

主要財務諸表及び株価バリュエーション

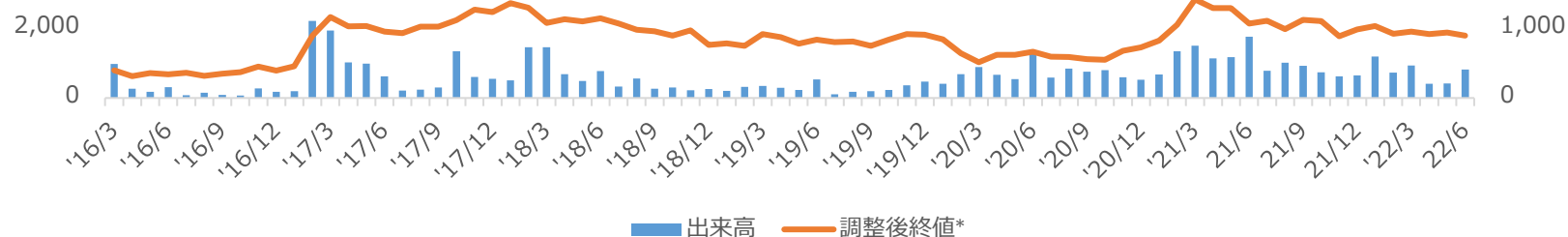
※2022年6月30日時点 株価893円をベース

主要財務諸表		バリュエーション	
自己資本比率	47.4%	株価収益率 (PER)	4.88倍
自己資本利益率 (ROE)	19.0%	株価純資産倍率 (PBR)	0.97倍
総資産経常利益率 (ROA)	13.4%	EV/EBITDA	2.14倍
営業利益率	6.0%	配当利回り (予)	4.61%

株価・出来高推移

(出来高：千株)

(株価：円)



APPENDIX

会社概要・沿革

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	231百万円（2022年6月末時点）
株式市場	東証プライム（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 Stellantis 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（2022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（2022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（2022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（2022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

2022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：Stellantis ジャパン(株)



Jeep Jeep Grand Cherokee L



ALFA ROMEO Alfa Romeo STELVIO

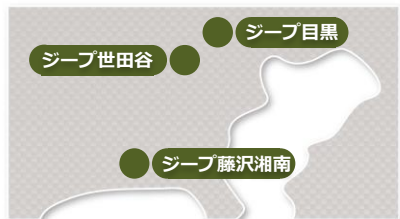


FIAT / ABARTH
500 / 595

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

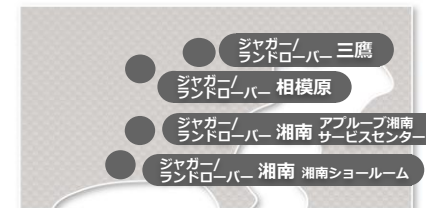
福岡県博多区麦野3-19-3
TEL : 092-574-4301

インポーター：
ジャガー・ランドローバー・
ジャパン(株)



JAGUAR **LAND ROVER**
JAGUAR F-TYPE / 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

北九州市小倉北区豎町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

CHUGOKU AREA

MINI 山口

MINI NEXT 周南

TOKYO AREA

MINI NEXT 中野

MINI 新宿SC

MINI 新宿



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

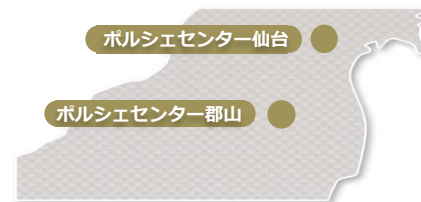
インポーター：ポルシェ・ジャパン(株)



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

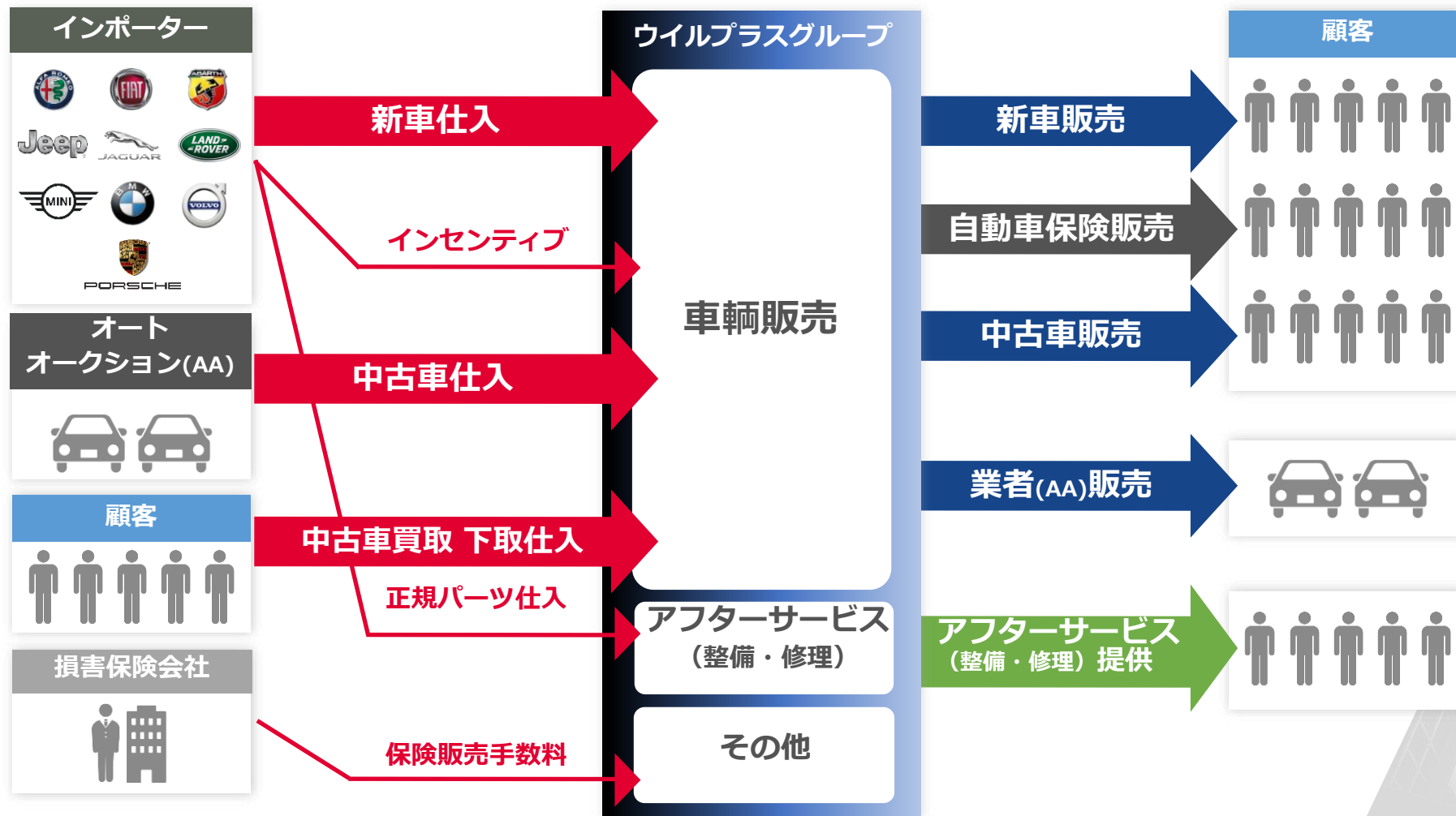


ポルシェセンター郡山

郡山市喜久田町松ヶ作16-200
TEL : 024-963-1911

事業内容

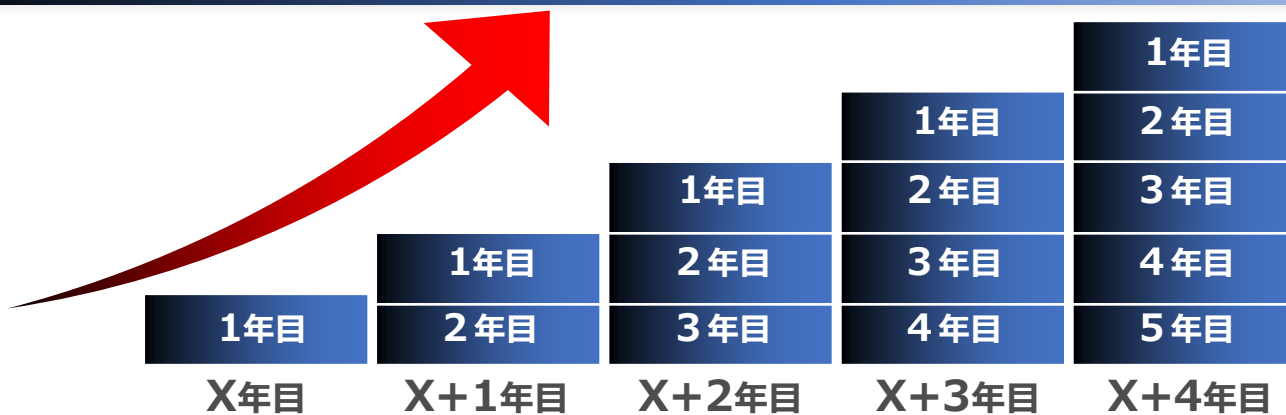
新車、中古車、業販、車輛整備、その他を取扱い



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

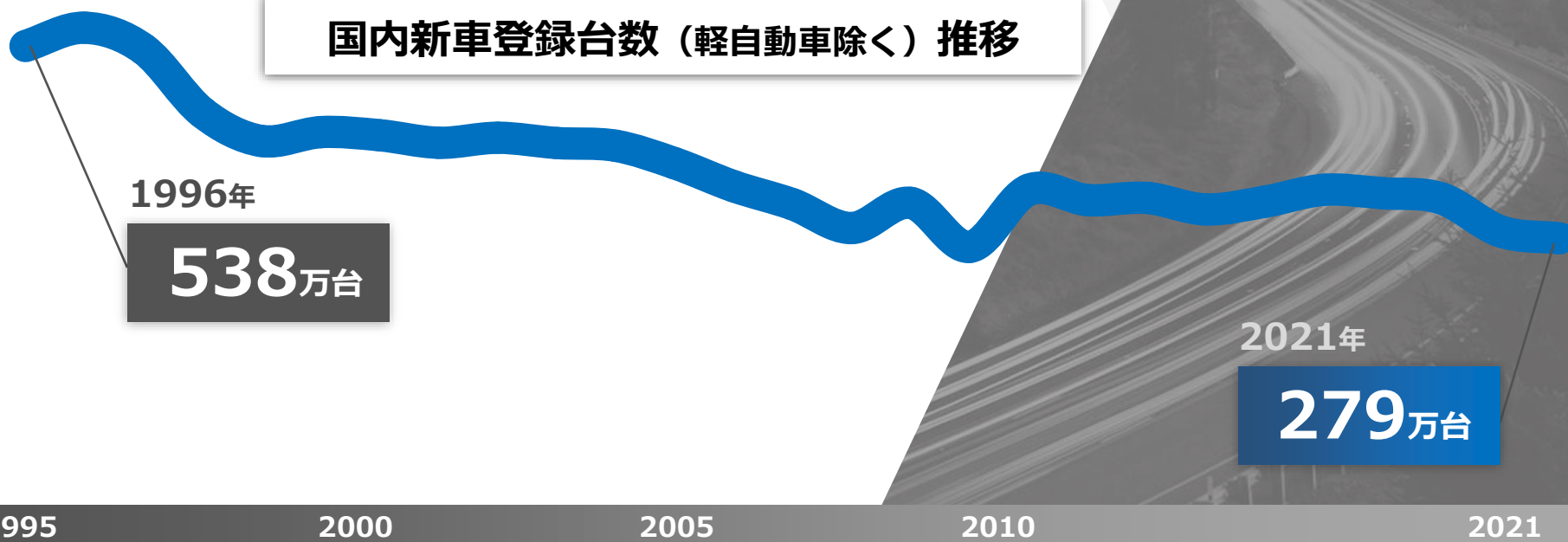


市場動向

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

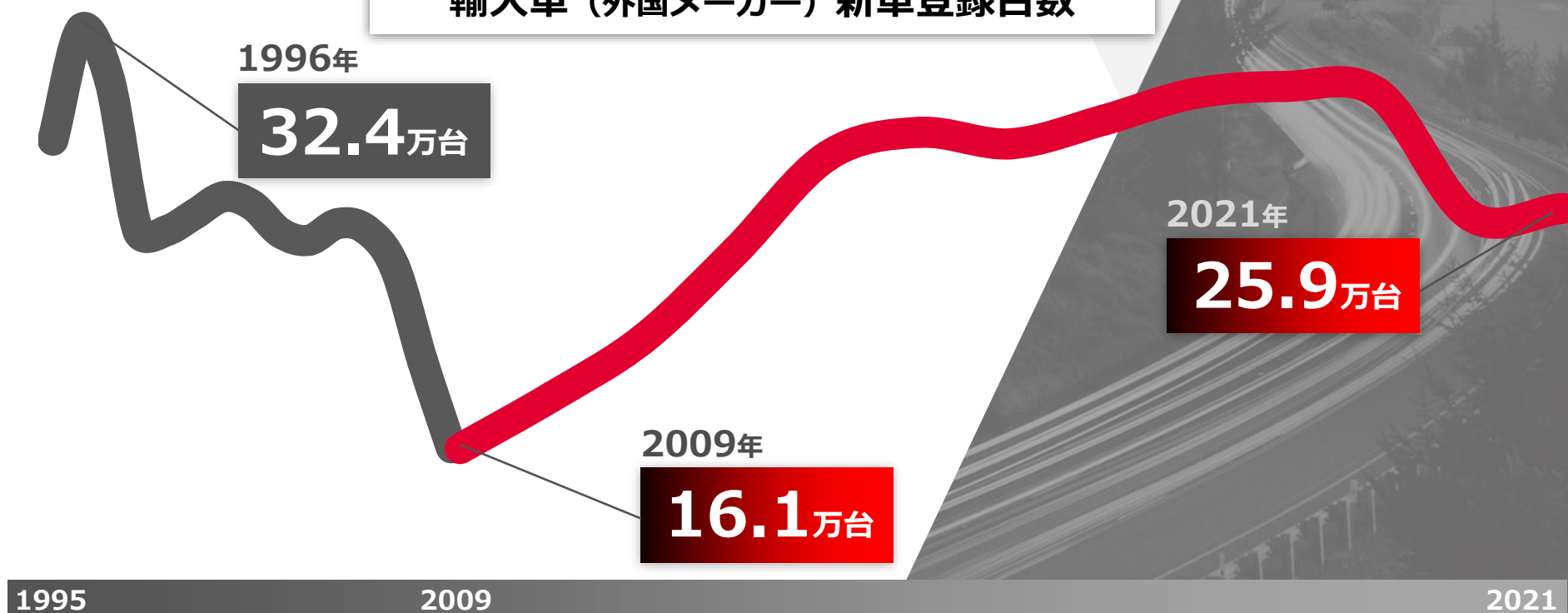
国内新車登録台数（軽自動車除く）推移



国内における輸入車市場は拡大傾向

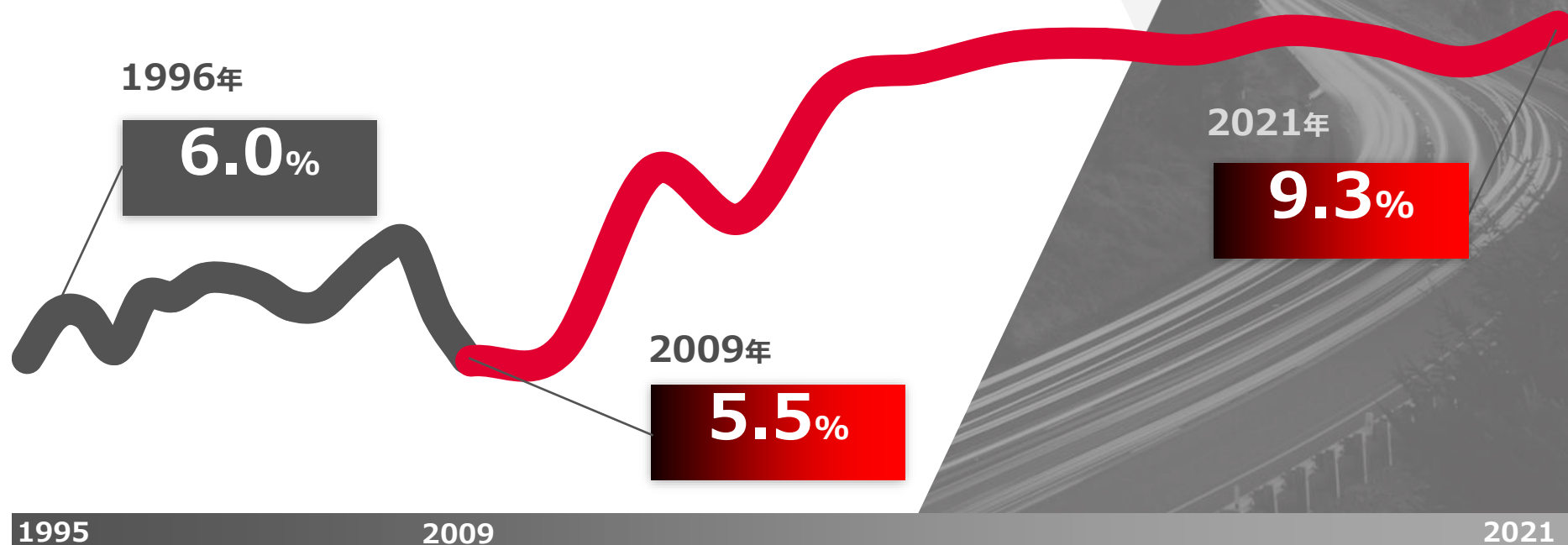
リーマンショック後、新車登録台数は増加

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

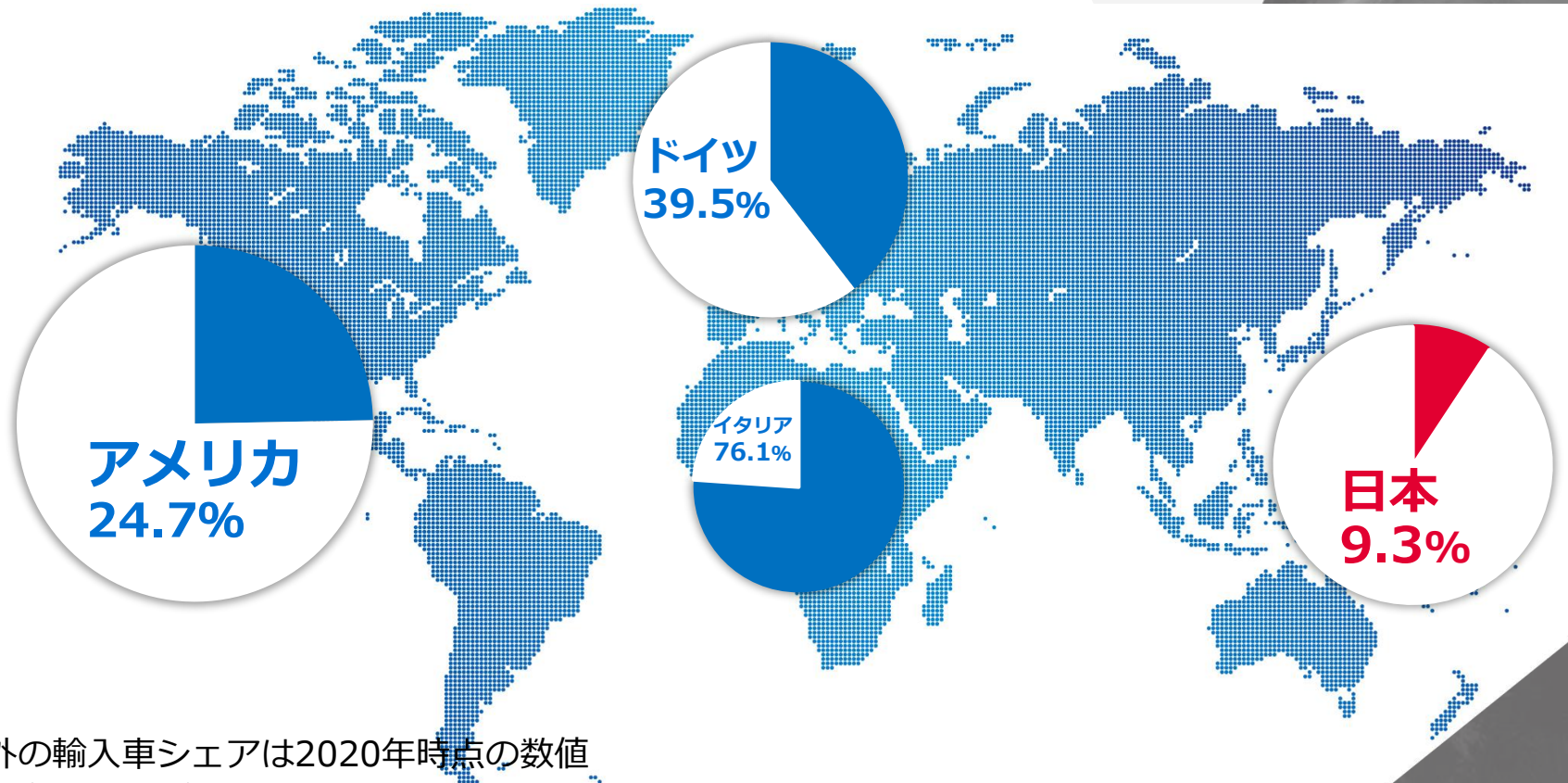


国内輸入車シェアの拡大

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



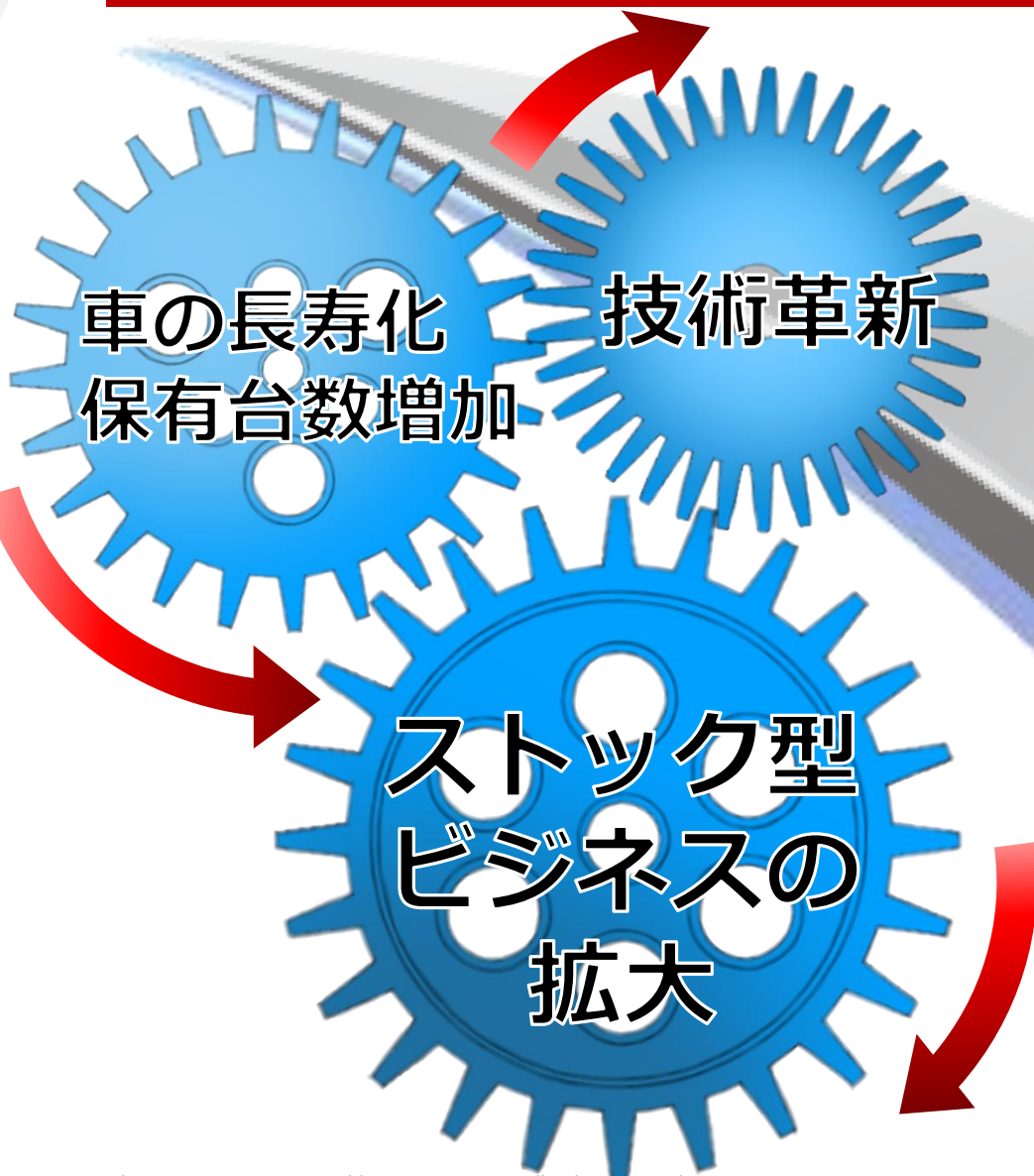
を擁するドイツの輸入車シェアは39.5%



※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

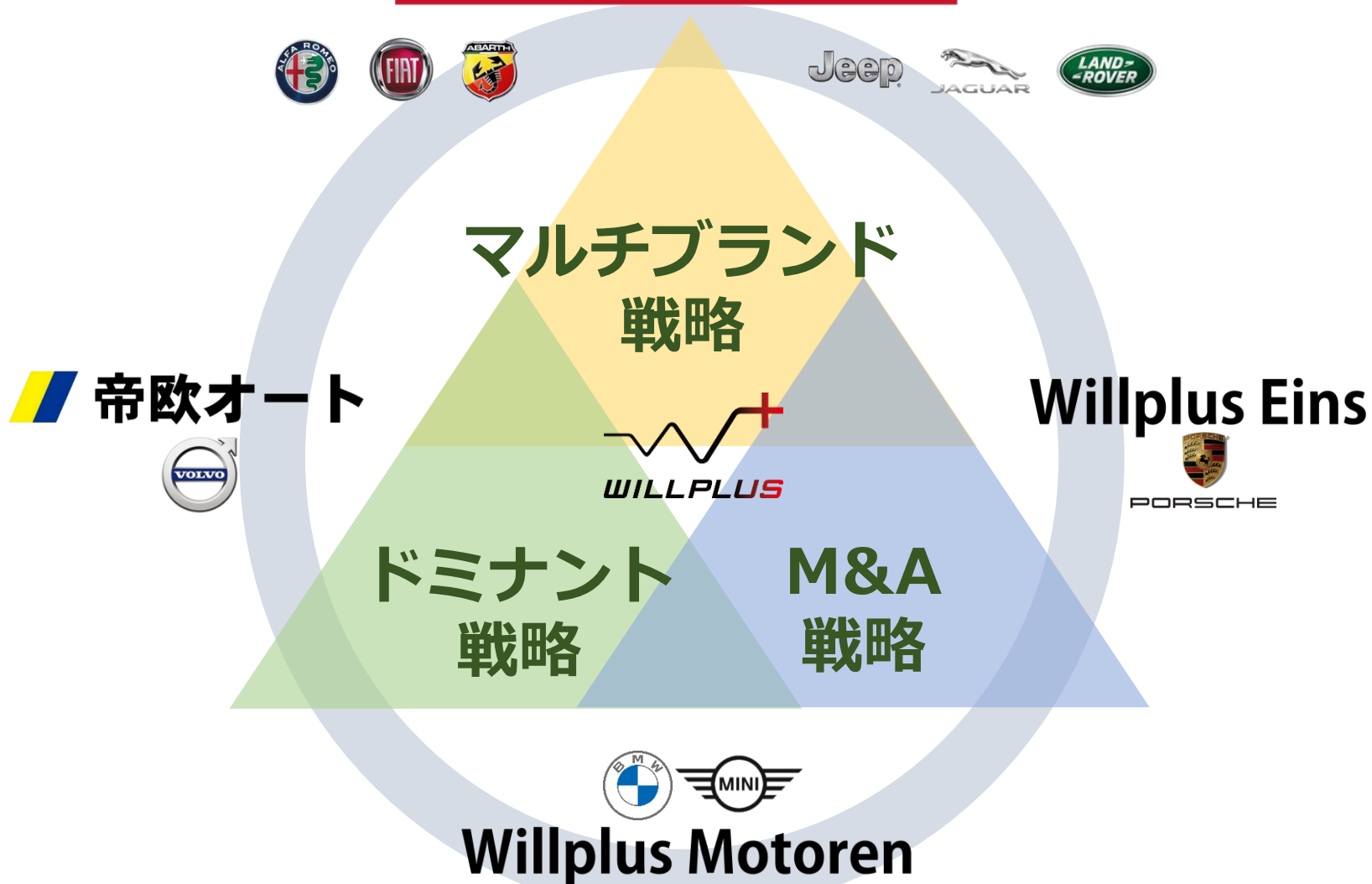


2020年

成長戦略

グループ成長戦略

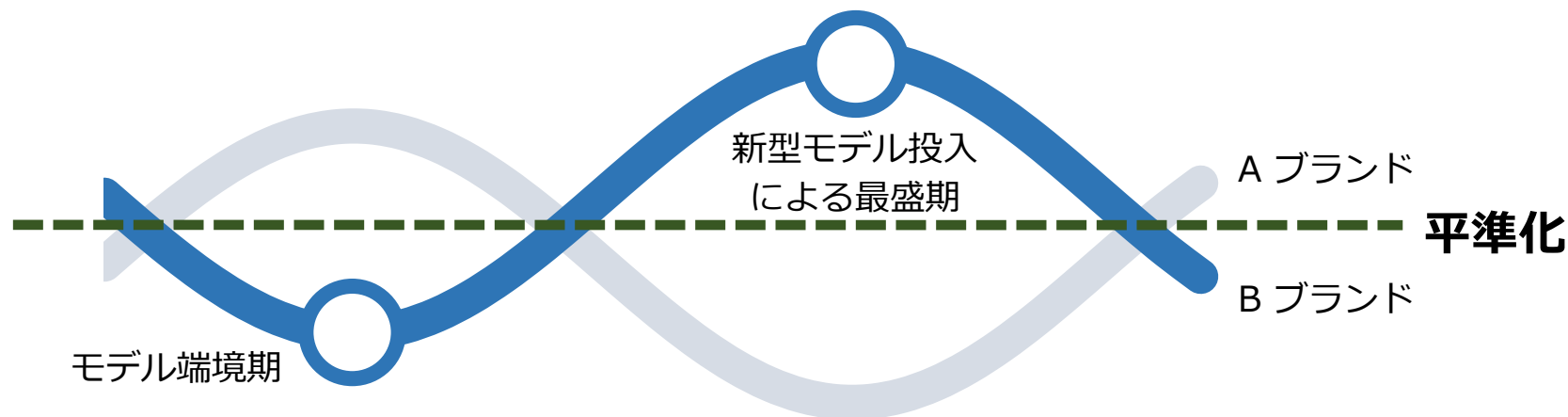
CHECKER MOTORS



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

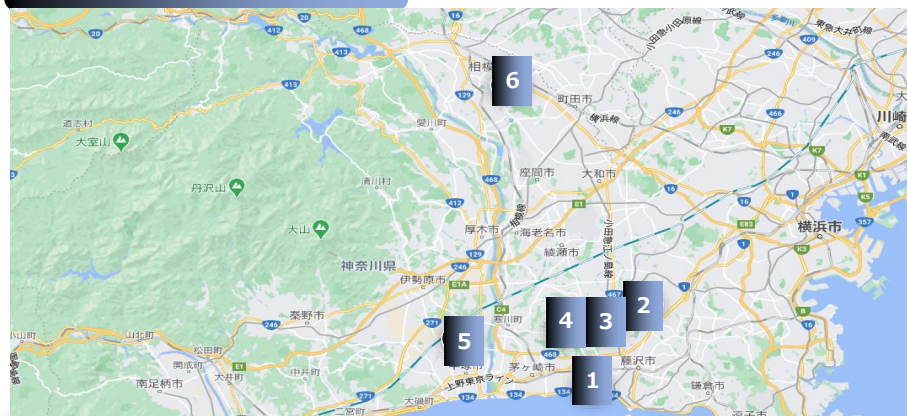
ディーラーネットワークのドミナント（例）

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

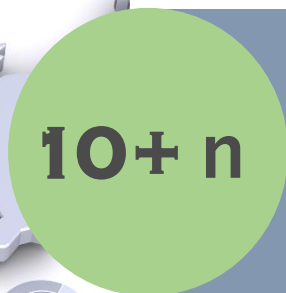
神奈川エリア



- 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



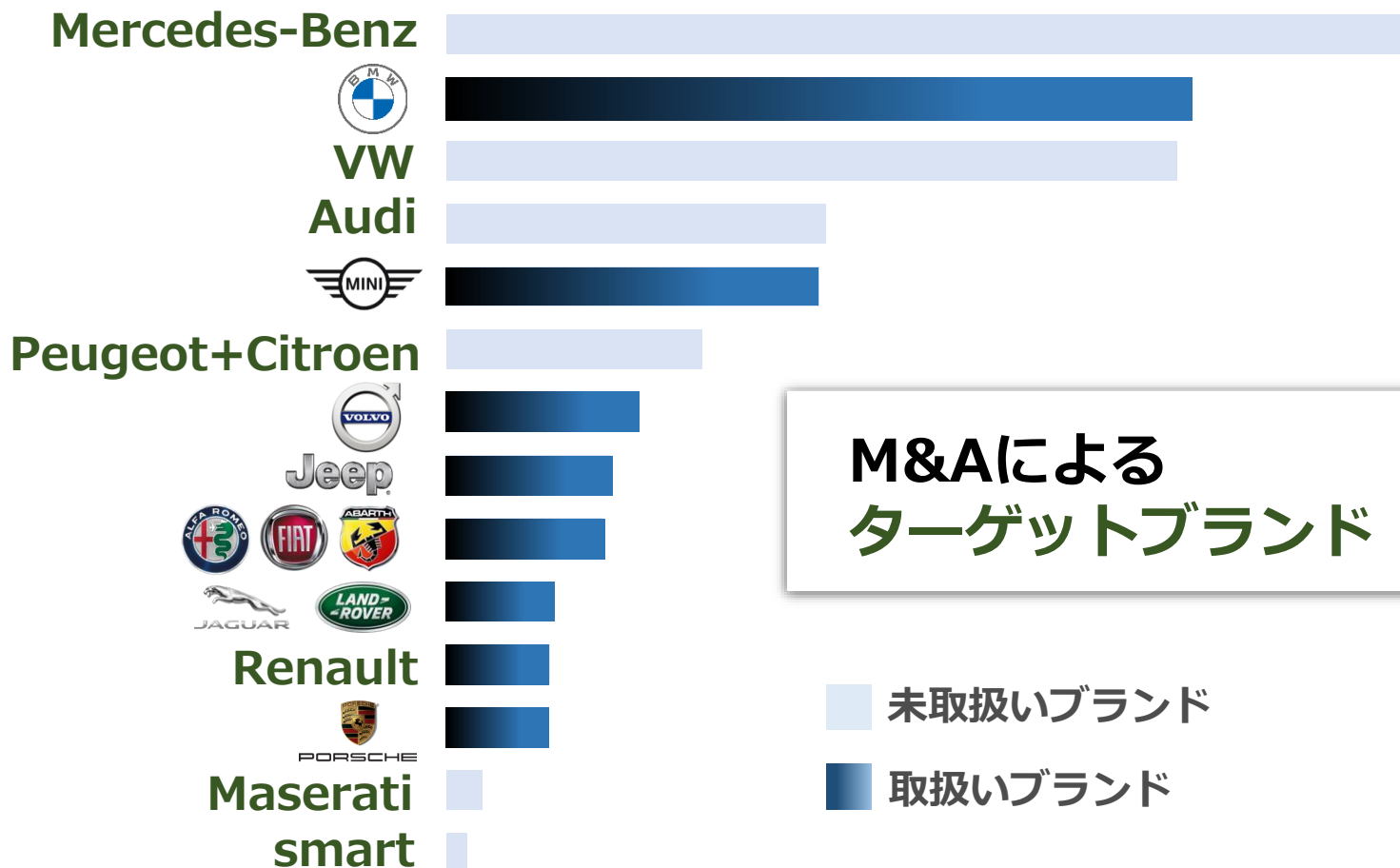
新たなブランドの獲得
(マルチブランド戦略)



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

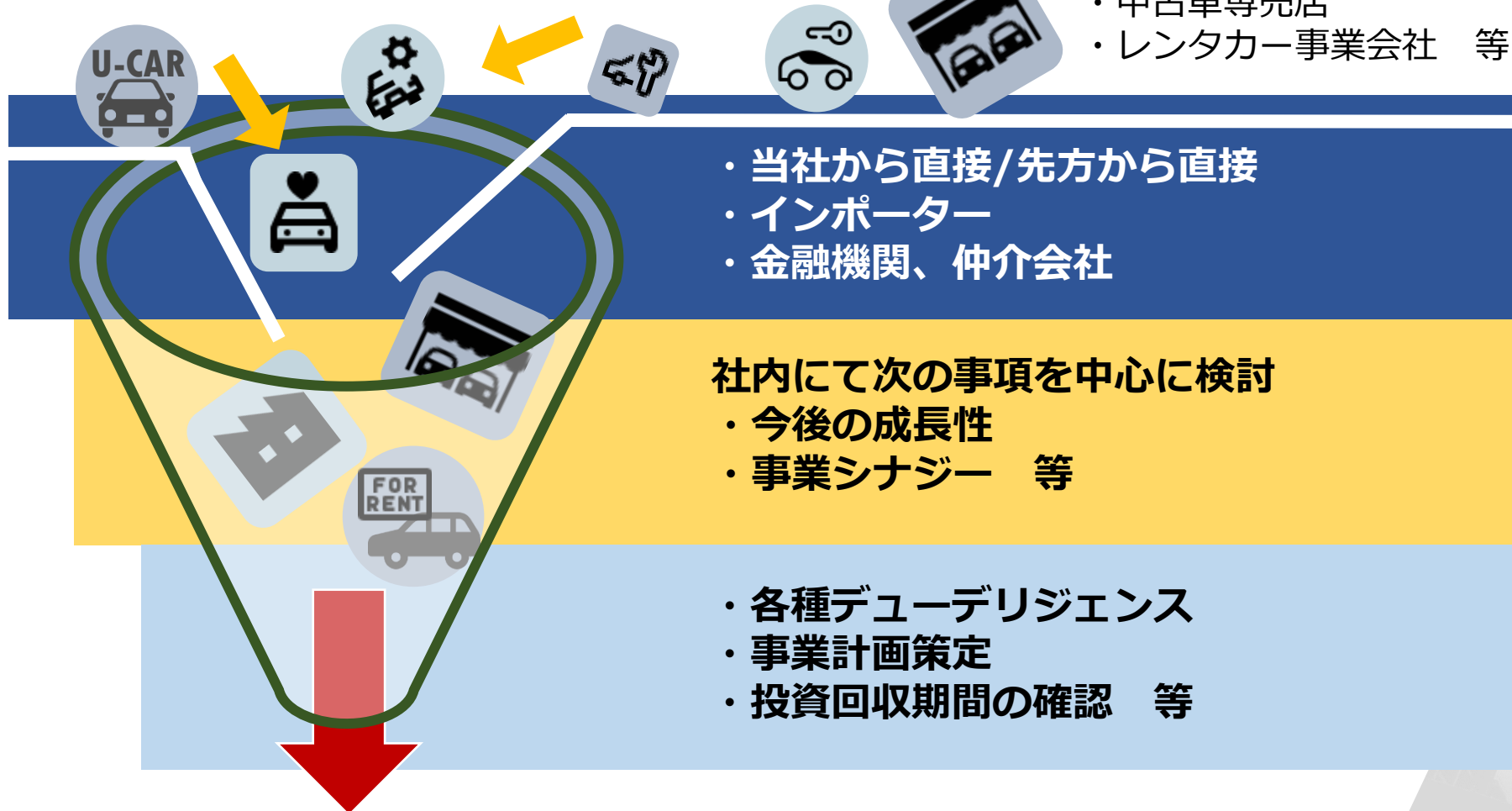
■ 未取扱いブランド
■ 取扱いブランド

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

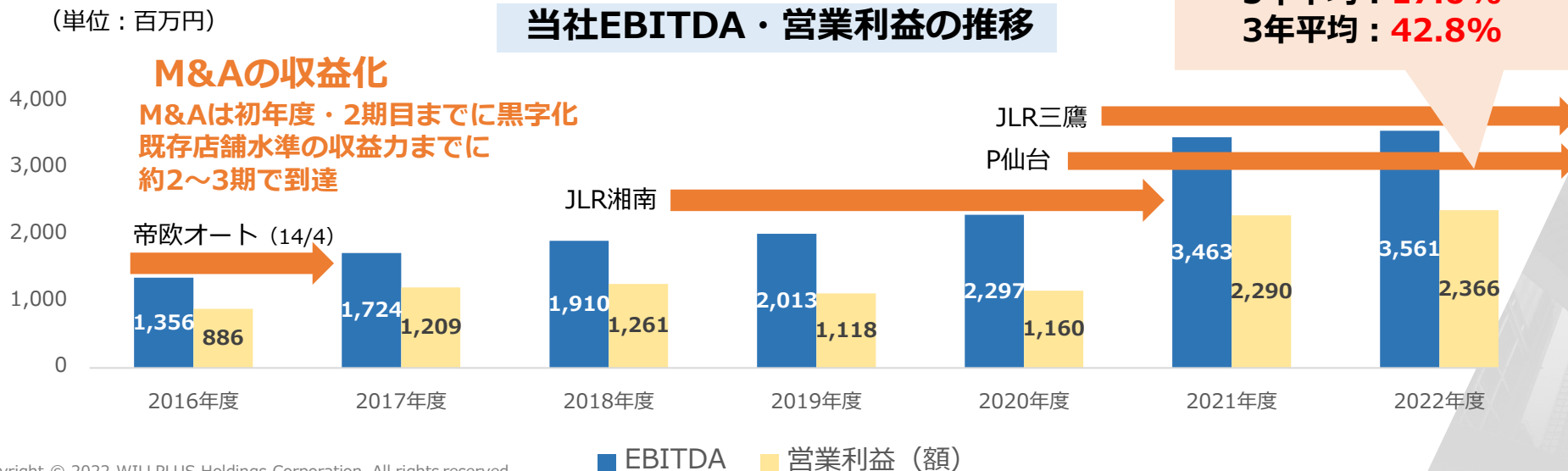
直近6年間で4件の事業譲受、10店舗の新規出店ほか、移転・改装等店舗投資を実施

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	2022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)	—	—	—

営業利益の年平均成長率
5年平均：17.0%
3年平均：42.8%

当社EBITDA・営業利益の推移



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%

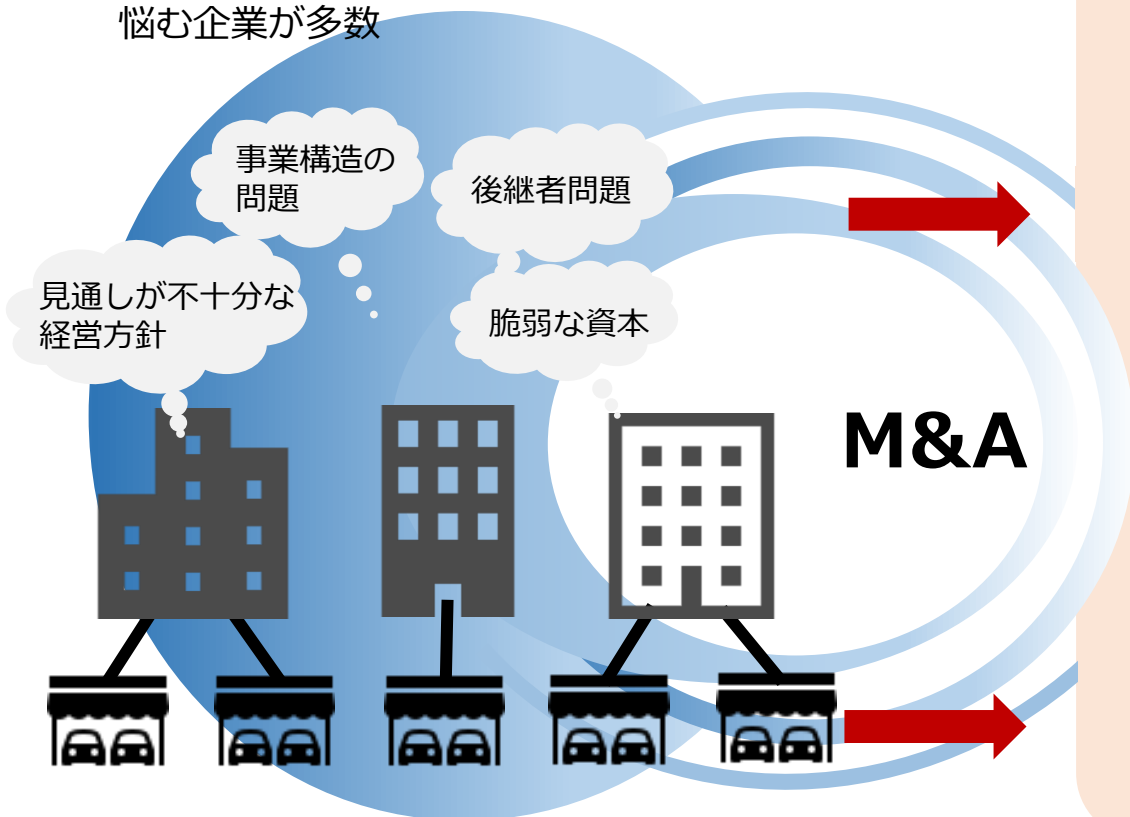
※M&A後6か月以上を1期としてカウント

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) ^

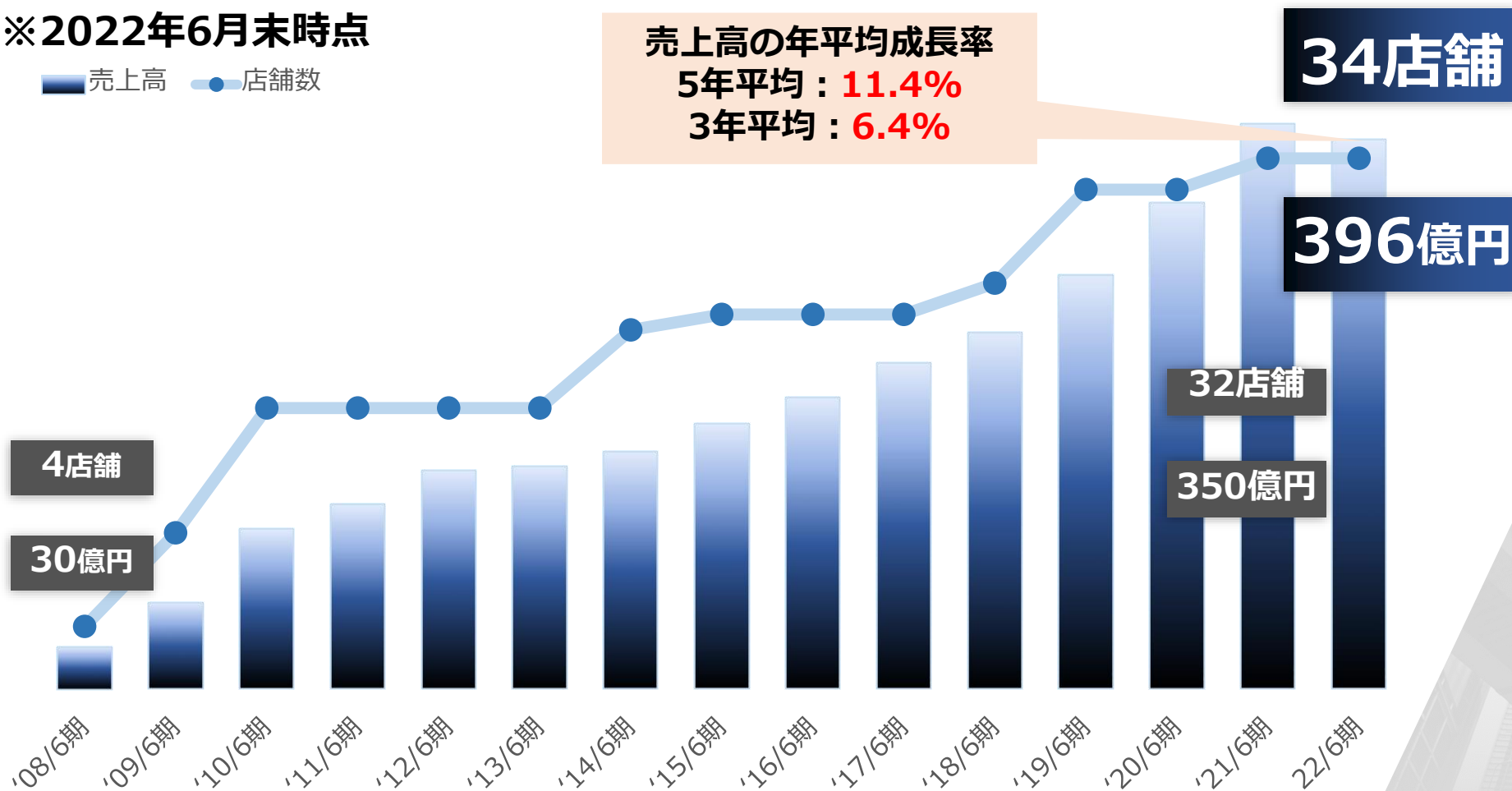
店舗数及び売上高の推移

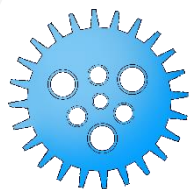
積極的なM&Aと新規出店により売上高が増加

※2022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：11.4%
3年平均：6.4%

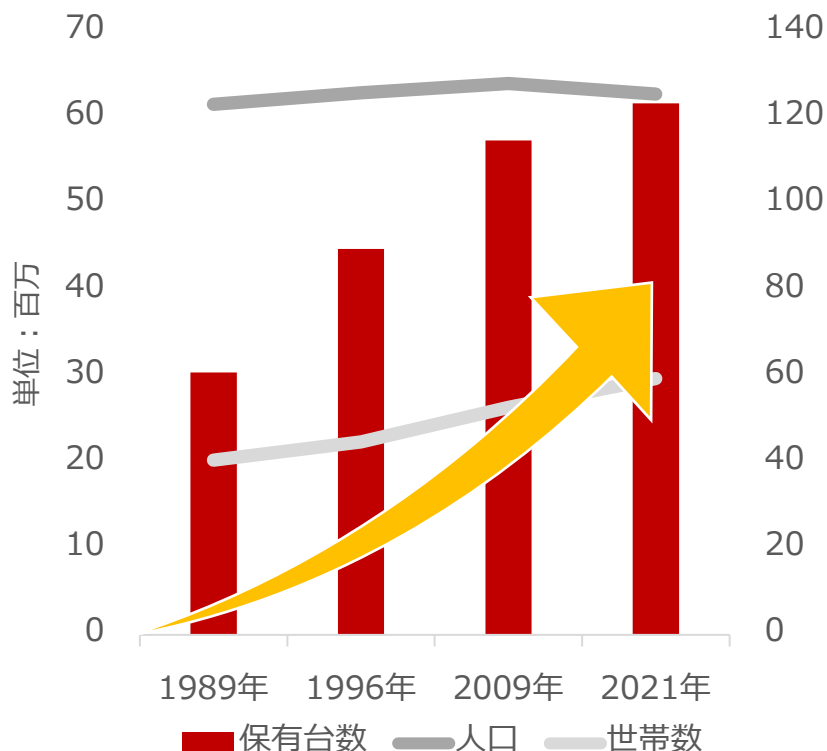




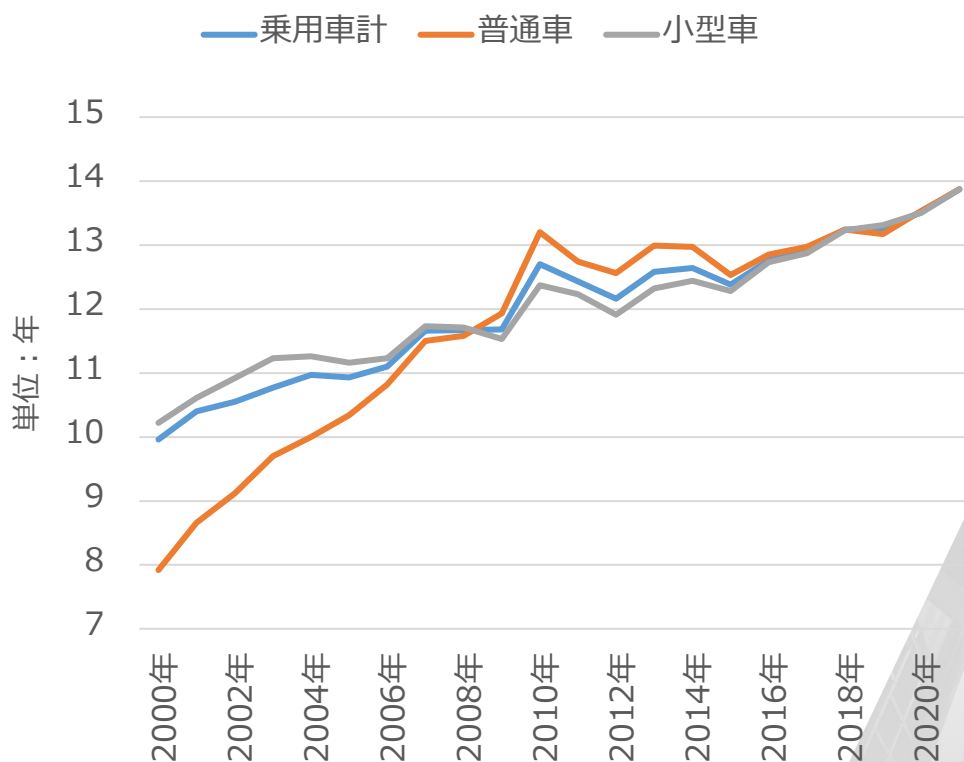
市場環境の変化

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



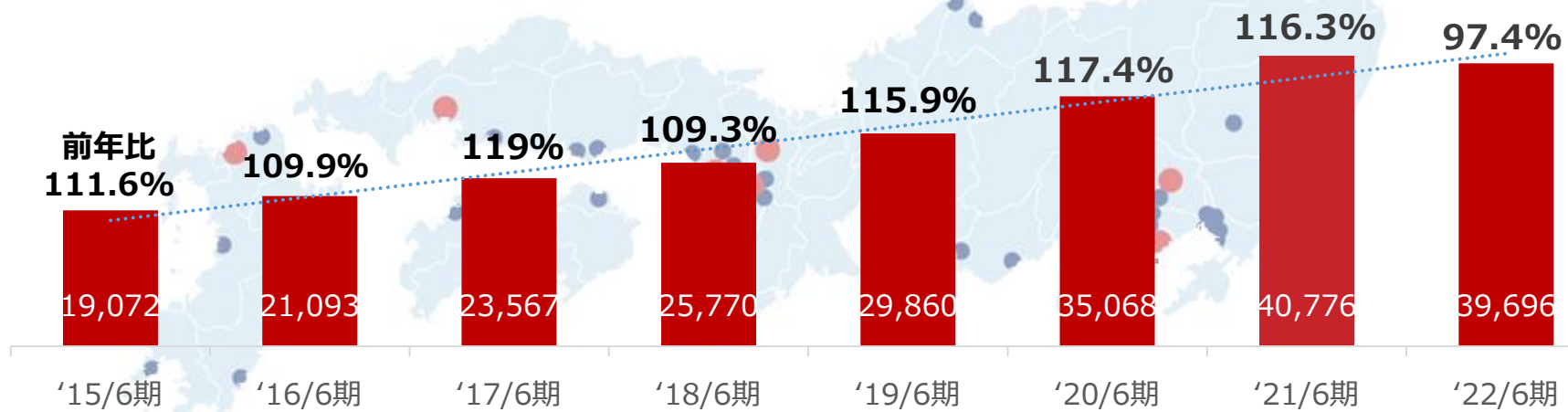
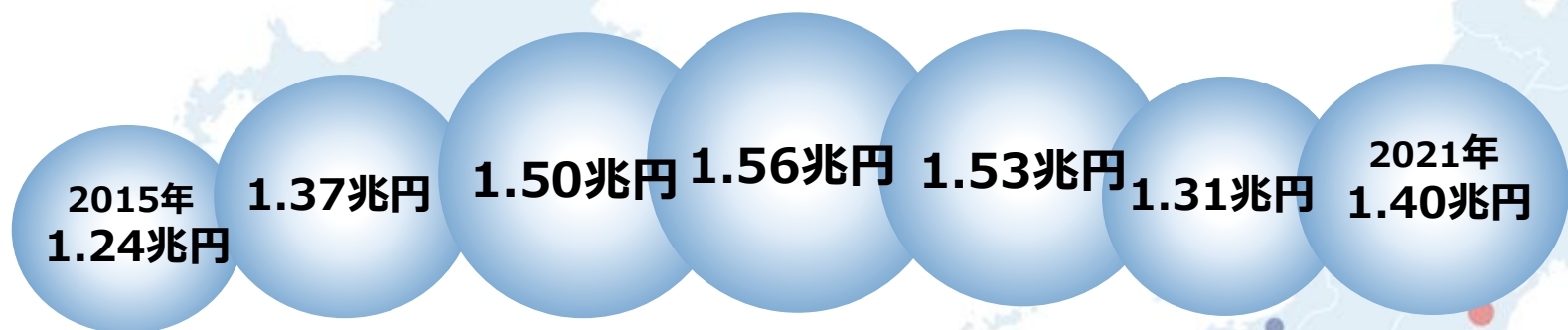
自動車平均使用年数推移



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

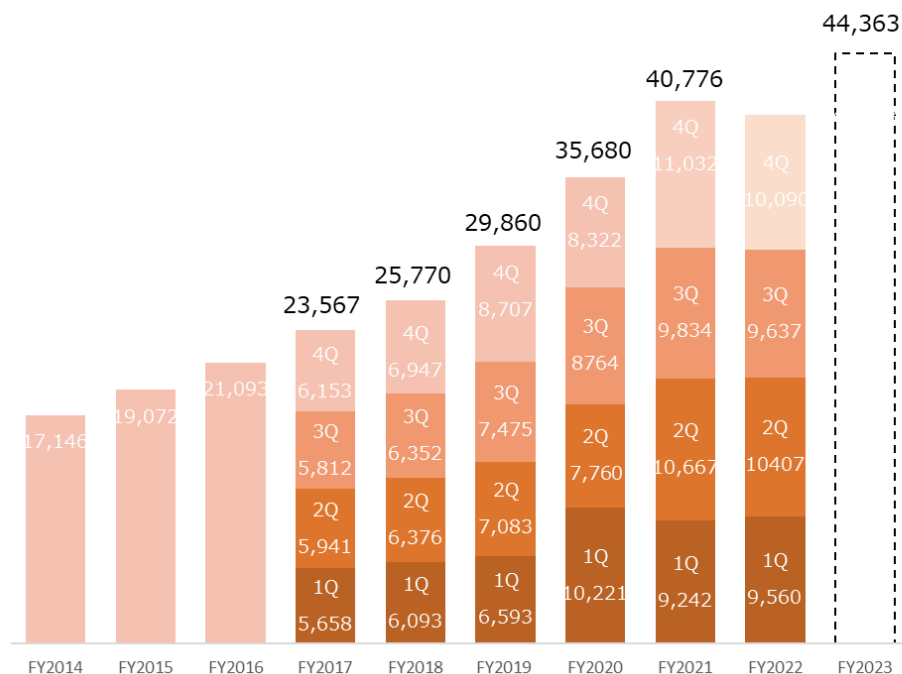
輸入車新車マーケット規模



当社売上高

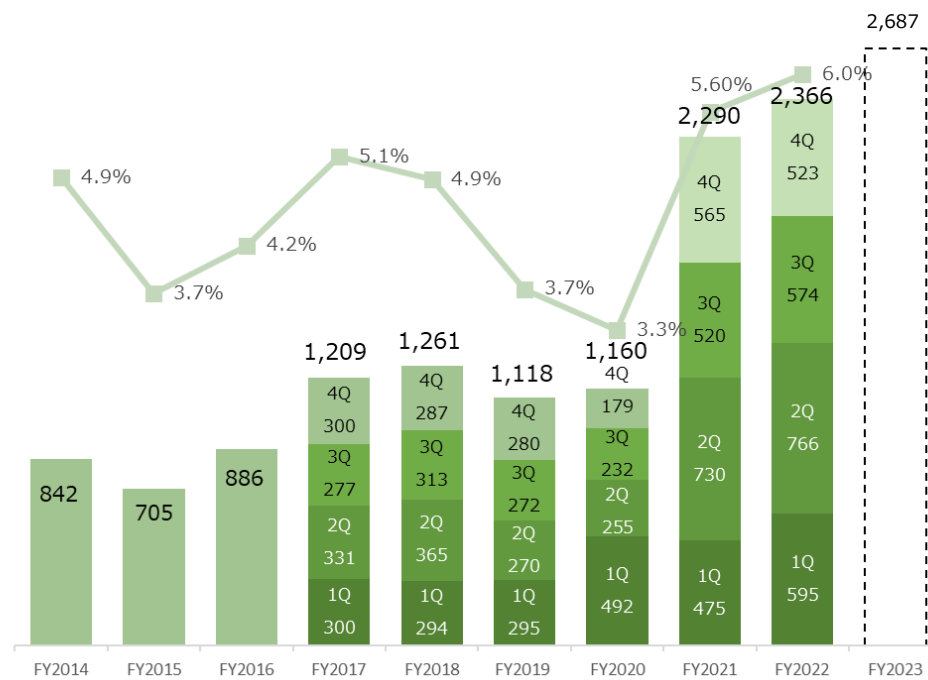
業績データ

売上高推移



営業利益推移

(単位：百万円)



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 経営戦略本部 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