

WILLPLUS Holdings Corporation



FY2023 3Q

Financial Highlights

2023年6月期 第3四半期
決算補足説明資料

決算概況

■ 当社取り扱いブランドの新車登録台数の回復は想定よりも鈍い

国内乗用車全体の新車登録台数は回復

→ 中古車需給の悪化（業販が特に悪化）

販管費は中長期戦略推進費用（気候変動対応、人的資本経営など）を中心に高止まり

■ 4Qからは、業績の急回復を見込む

当社取り扱いブランドの新車登録台数の正常化

一部影響は残るものの、中古車在庫の過半は一巡 粗利率は正常化へ

■ 通期業績予想の変更はしない

…達成のハードルは極めて高いものの、3Qの納車遅延による期ずれ部分の上乗せに加え、4Qから業績の急回復が見込まれるため、通期業績予想の変更はしない

期末配当予想の変更はしない

…財務が非常に健全であるため、中長期株主還元戦略の下、「適正資本の維持」及び「中長期的にROE15%達成」目標に則り、配当予想は維持

市場環境① -国内マーケット全体-

国内乗用車新車登録台数は、順調に回復
反面、外国メーカー乗用車国内新車登録台数の回復は鈍い

国内乗用車の新車登録台数（普通・小型）

	1月	2月	3月	4月	1~3月計
乗用車	202,255	236,704	330,162	193,042	769,121
前年比	111.2%	119.7%	116.0%	125.8%	118.1%

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数（普通・小型）

	1月	2月	3月	4月	1~3月計
輸入車	15,476	19,038	28,376	15,907	62,890
前年比	101.0%	108.4%	107.9%	100.7%	106.3%

市場環境②

-当社取扱いブランド全体と当社売上高-

当社取り扱いブランドの回復は想定以上に鈍い
3Qの当社新車販売台数は2Q比、前年比ともにマイナス
単価上昇により新車売上高は前年比18.7%の伸び

当社取扱いブランドメーカー乗用車の国内新車登録台数（普通・小型）

	1月	2月	3月	4月	1~3月計
当社取扱い	5,742	8,100	12,230	7,308	26,072
前年比	93.5%	105.4%	106.3%	109.1%	103.0%

当社の1~3月（3Q）車両売上高

	新車	中古車	車両売上高（新車＋中古車）
前年比	118.7%	100.7%	112.0%

市場環境③ -当社取扱いブランド別の状況-

全体市場の回復と比較すると当社取り扱いブランドの回復は想定以上に鈍い
当社主力ブランドである「**JEEP**」、車両単価が高い「**ジャガー・ランドローバー**」は急回復

当社取扱いブランドメーカー乗用車の新車登録台数前年比（普通・小型）

	1月	2月	3月	4月	第3四半期 (1~3月) 前年比
	前年比	前年比	前年比	前年比	
AlfaRomeo	101.7%	82.5%	115.8%	32.3%	103.4%
Fiat/Abarth	62.9%	44.6%	50.3%	79.8%	51.6%
Jeep	108.7%	113.5%	187.1%	128.8%	136.9%
JAGUAR/ LANDROVER	129.9%	84.4%	187.3%	244.9%	135.1%
BMW/MINI	90.1%	110.6%	104.9%	129.8%	103.3%
VOLVO	101.4%	139.8%	95.9%	58.7%	108.9%
Porsche	84.6%	111.6%	97.3%	70.5%	98.3%

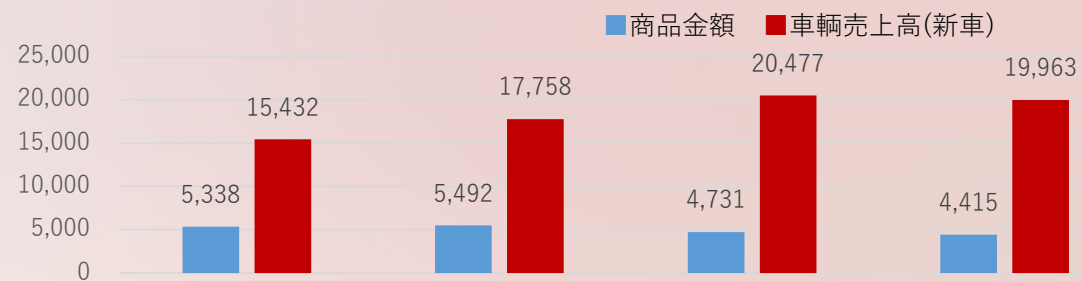
当社の納車前車輻と受注の状況

- **期末商品在庫** 4Qの急回復に向け、十分な在庫を確保
 - ▶ **新車** 2Q比在庫増加分の大半は、**新車** 「供給の緩やかな回復」と3月に着船した車輻の「納車遅延」の影響が大きい→4月に納車済み
 - ▶ **中古車** 新車供給の回復に伴い、下取りも増加 2Q比緩やかに増加
- **前受金** 増加分の大半は、「納車遅延」の影響

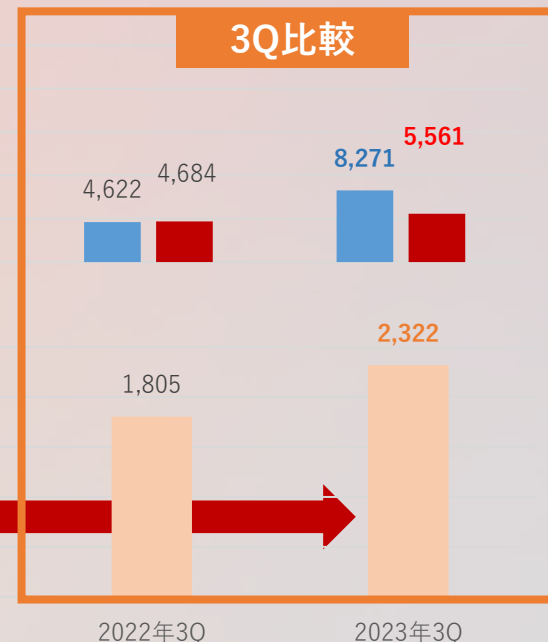
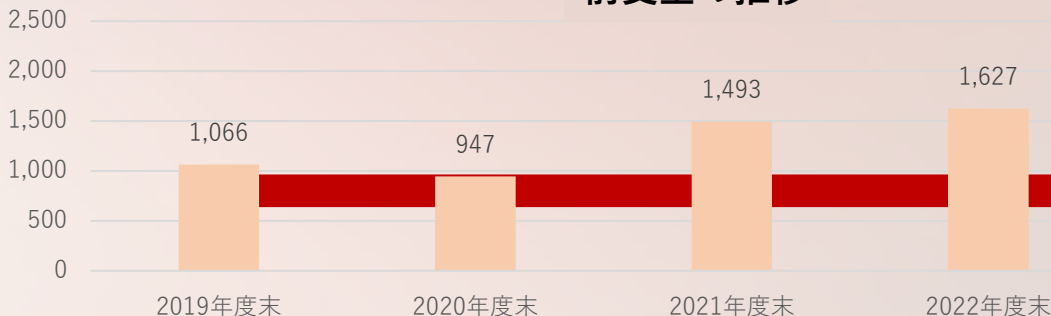


(単位：百万円)

商品金額・車輻売上高の推移



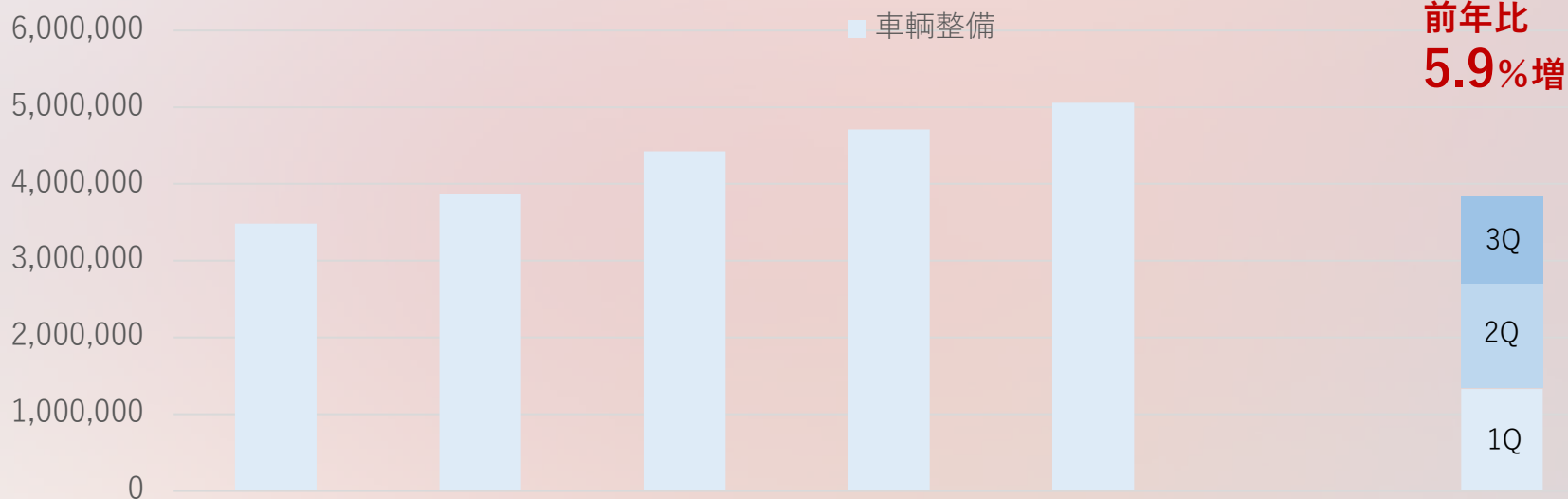
前受金の推移



車両整備事業は、新車販売台数が伸び悩む中、堅調な伸び

(単位：千円)

車両整備売上高の推移



(単位：千円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
車両整備	3,481,418	3,868,845	4,425,083	4,709,071	5,058,873
前年比	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%

2023年3Q
4,023,141
105.9%

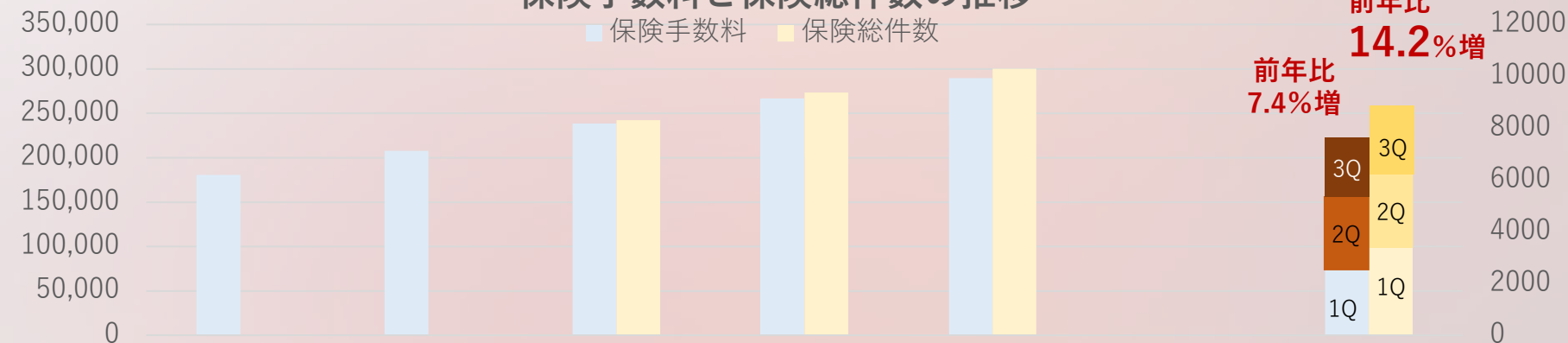
ストック型ビジネスの推移

-損害保険代理店事業-

保険手数料は前年比7.4%増、保険総件数も14.2%増と、
新車販売台数が伸び悩む中、堅調に積み上がる

(単位：千円)

保険手数料と保険総件数の推移



(単位：千円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
保険手数料	180,789	207,928	238,494	265,878	289,597
前年比	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%
(単位：件)					
保険総件数	-	-	8,304	9,382	10,300
前年比	-	-	-	113.0%	109.8%

2023年3Q
230,198
107.4%
8,885
106.8%

新規自動車保険
獲得率※
42.3%

※新規自動車保険獲得率 = 新規保険獲得件数 / (納車台数 - 当社取扱既存保険加入者)

連結損益計算書

-3Q累計 (1-3Q累計) 前年比-

営業利益は24.2%の大幅減益
新車回復遅れ、中長期戦略推進関連費用増の影響が大きい

(単位：百万円)	2022年3Q	2023年3Q	増減	増減率
売上高	29,605	31,204	+1,598	+5.4%
営業利益	1,936	1,468	▲468	▲24.2%
営業利益率	6.5%	4.7%	▲1.8pt	-
経常利益	1,943	1,542	▲400	▲20.6%
経常利益率	6.6%	4.9%	▲1.7pt	-
当期純利益	1,267	1,003	▲263	▲20.8%
当期純利益率	4.3%	3.2%	▲1.1pt	-

連結損益計算書

-四半期業績推移-

3Qは、「新車回復の想定以上の遅れ」、「中古車（特に業販）の価格下落」の影響が大きい
業界全体が厳しい局面の中、営業利益率は、4.7%を確保
経常利益は、保険解約返戻金などにより前年比微減に留まる

(単位：百万円)	2022年度				2023年度			対2Q 増減	対2Q 増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q		
売上高	9,560	10,407	9,637	10,090	9,809	10,852	10,542	▲310	▲2.9%
営業利益	595	766	573	429	489	483	494	+10	+2.3%
営業利益率	6.2%	7.4%	6.0%	4.3%	5.0%	4.5%	4.7%	+0.2pt	-
経常利益	595	711	576	434	490	486	565	+79	+16.2%
経常利益率	6.2%	6.8%	6.0%	4.3%	5.0%	4.5%	5.4%	+1.1pt	-
当期純利益	398	493	374	283	319	314	369	+55	+17.5%
当期純利益率	4.2%	4.7%	3.9%	2.8%	3.3%	2.9%	3.5%	+0.4pt	-

売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

2Qに未計上であったインセンティブを3Qに計上
調整後の粗利率は、2Q比横ばい
 当社取り扱いブランドの中古車の粗利率は、2Q比微減を死守

(単位：百万円)	2022年度				2023年度			対2Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
売上高	9,560	10,407	9,637	10,090	9,809	10,852	10,542	▲309
粗利	2,067	2,254	2,075	2,044	2,048	2,125	2,147	+22
粗利率	21.6%	21.7%	21.5%	20.3%	20.9%	19.6%	20.4%	+0.8pt
販管費	1,471	1,487	1,501	1,614	1,558	1,641	1,652	+11
販管費率	15.4%	14.3%	15.6%	16.0%	15.9%	15.1%	15.7%	+0.6pt
営業利益	595	766	573	429	489	483	494	+10
営業利益率	6.2%	7.4%	6.0%	4.3%	5.0%	4.5%	4.7%	+0.2pt

品目別売上高 -四半期推移-

「当社取り扱いブランドの中古車」は、2Q比台数、単価ともに減少
「業販」の市場環境は2月より急悪化

(単位：百万円)	2022年度				2023年度			対2Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
売上高	9,560	10,407	9,637	10,090	9,809	10,852	10,542	▲309
新車	4,883	5,354	4,684	4,653	4,430	5,346	5,561	+215
売上高構成比	51.1%	51.4%	48.6%	41.6%	45.2%	49.3%	52.8%	+3.5pt
中古車	2,392	2,653	2,800	3,163	3,115	3,122	2,819	▲303
売上高構成比	25.0%	25.5%	29.1%	31.3%	31.8%	28.8%	26.7%	▲2.1pt
業販	964	966	782	891	811	847	758	▲89
売上高構成比	10.1%	9.3%	8.1%	8.8%	8.3%	7.8%	7.2%	▲0.6pt
車輜整備	1,204	1,323	1,272	1,258	1,328	1,401	1,293	▲108
売上高構成比	12.6%	12.7%	13.2%	12.5%	13.5%	12.9%	12.3%	▲0.6pt
その他	115	110	98	123	123	134	108	▲26
売上高構成比	1.2%	1.1%	1.0%	1.2%	1.3%	1.2%	1.0%	▲0.2pt

連結業績予想

通期業績予想達成のハードルは極めて高いものの、
4Qからの業績急回復を見込み、通期業績予想の変更はしない
中長期株主還元戦略方針の下、配当予想も変更しない

(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	+321	+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	+6.27円	-
配当性向	21.4%	22.5%	+1.1pt	-

連結貸借対照表（資産）

「新車供給の緩やかな回復」と3月の「納車遅延」の影響により、
期末商品在庫が積み上がる

(単位：百万円)	2022年度	2023年3Q	増減額	増減率
流動資産	11,374	14,845	+3,471	+30.5%
現預金	5,538	4,659	▲879	▲15.9%
商品	4,415	8,271	+3,856	+87.3%
固定資産	7,255	7,573	+318	+4.4%
建物及び構築物	3,664	3,783	+119	+3.2%
資産合計	18,630	22,419	+3,789	20.3%
総資産経常利益率 (ROA)	13.4%	-	-	-

連結貸借対照表（負債・純資産）

今後のM&A及び金利上昇に備えて、固定負債を増加

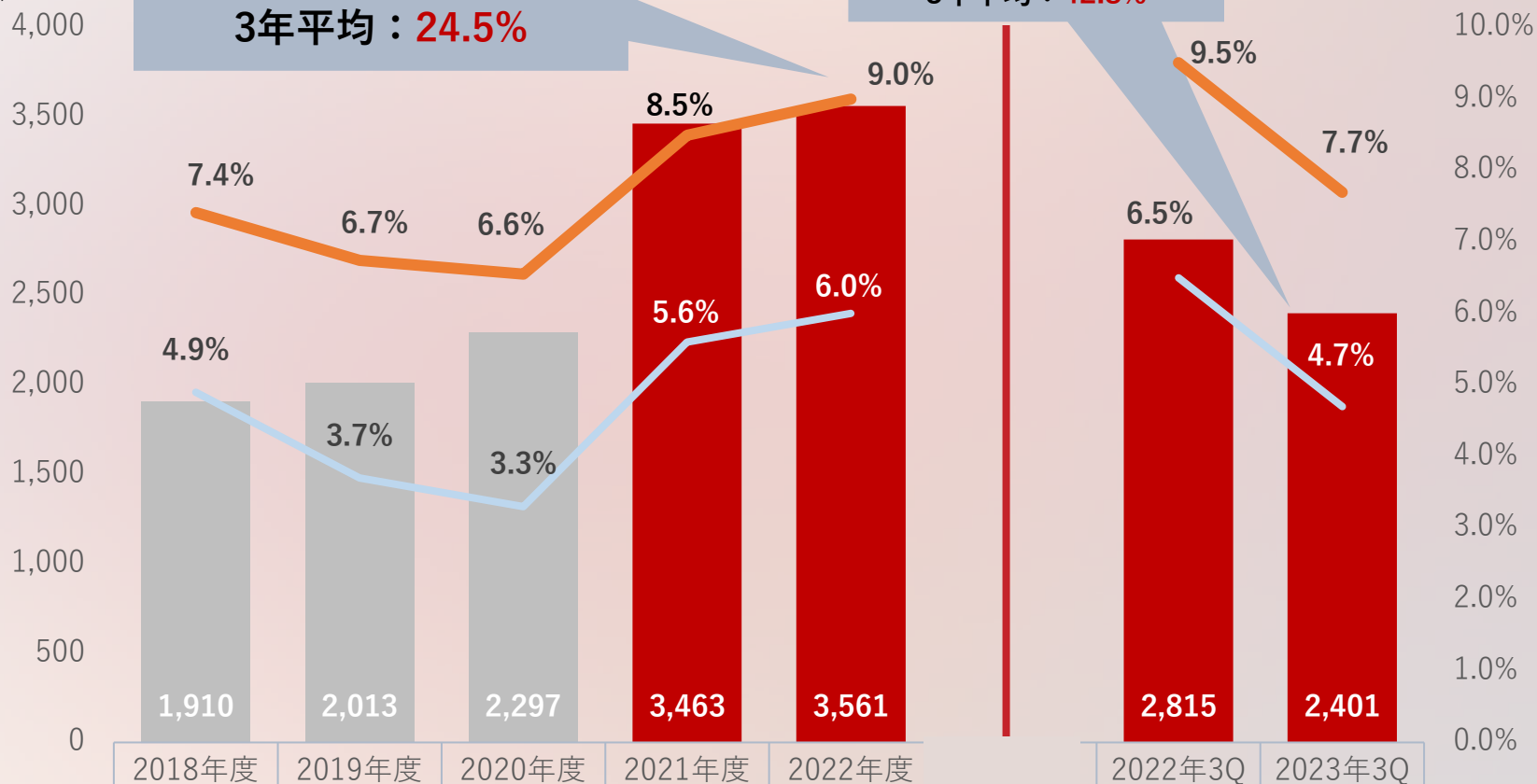
(単位：百万円)	2022年度	2023年3Q	増減額	増減率
流動負債	8,254	8,431	+177	+2.1%
買掛金	1,793	3,510	+1,717	+95.8%
前受金	1,627	2,322	+695	+42.7%
固定負債	1,545	4,550	+3,005	+194.4%
負債合計	9,800	12,981	+3,181	+32.5%
純資産	8,829	9,437	+608	+6.9%
自己資本利益率 (ROE)	19.0%	-	-	-
自己資本比率	47.4%	42.1%	▲5.3pt	-

EBITDA

(単位：百万円)

EBITDAの年平均成長率
5年平均：16.9%
3年平均：24.5%

営業利益の年平均成長率
5年平均：17.0%
3年平均：42.8%

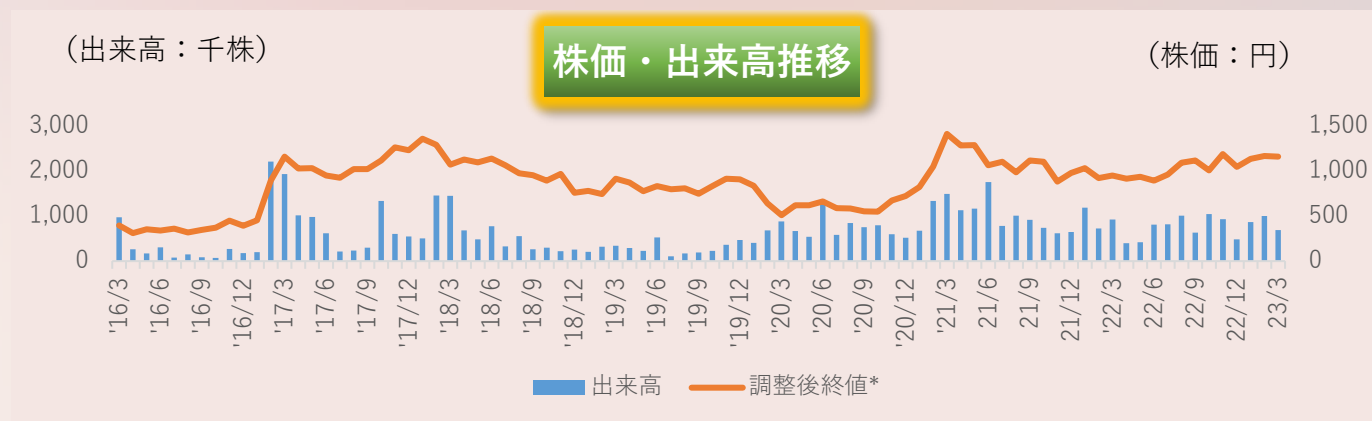


■ EBITDA	1,910	2,013	2,297	3,463	3,561	2,815	2,401
■ EBITDAマージン	7.4%	6.7%	6.6%	8.5%	9.0%	9.5%	7.7%
■ 営業利益率	4.9%	3.7%	3.3%	5.6%	6.0%	6.5%	4.7%

株価バリュエーション

※2023年3月31日時点 株価1,162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	42.1%	株価収益率 (PER)	6.35倍
自己資本利益率 (ROE)	※2022年度 19.0%	株価純資産倍率 (PBR)	1.19倍
総資産経常利益率 (ROA)	※2022年度 13.4%	EV/EBITDA	3.39倍
営業利益率	4.7%	配当利回り (予)	3.54%



今期の取組み

新たに子会社を設立し、ブランド移管

1月6日付で、新たな子会社となる「**ウイルプラスエンハンス**」を設立
7月1日付で当社中核ブランドである**ジャガー・ランドローバー**を移管し、
さらなる業容拡大を図る

商号	ウイルプラスエンハンス株式会社
所在地	東京都港区芝五丁目13番15号
代表者役職・氏名	代表取締役社長 成瀬隆章
事業内容	新車販売及び中古車の販売、修理、部品及び用品の販売等
資本金	1,000万円
設立年月日	2023年1月6日
株主および持株比率	株式会社ウイルプラスホールディングス 100%

国内新規登録台数
3年平均成長率：28%

チェッカー
モーターズ



ウイルプラス
エンハンス

新ブランド「BYD」の取り扱い開始

さらに、BYD Auto Japan株式会社とのディーラー契約締結を決議
ウイルプラスエンハンス株式会社として、
「福岡市内」にて新ブランド「BYD」の取り扱いを開始



ウイルプラス
エンハンス (株)

インポーター

ジャガー・ランドロー
バー・ジャパン(株)

BYD Auto Japan(株)

取扱いブランド

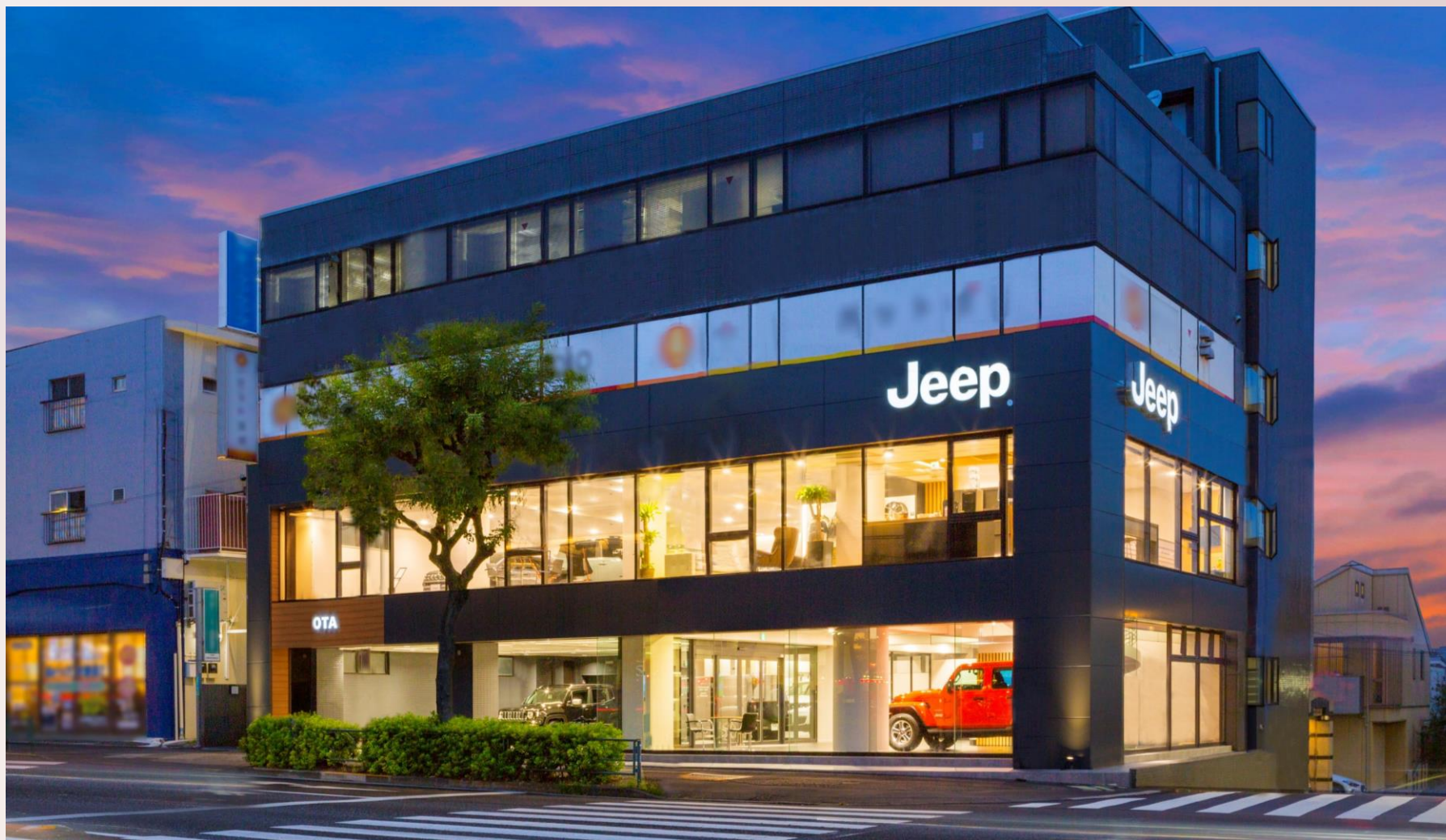
JAGUAR LAND ROVER

BYD

当社グループは、事業会社5社・11ブランドに拡大
福岡エリアにおけるEV販売のドミナント化が進む

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



MINI久留米のM&A（事業譲受）

2月10日、当社BMW・MINIブランド販売の事業会社であるウイルプラスモーターレンが、株式会社フィールドモーターのMINIディーラー事業を譲受

当社では4年ぶり10件目のM&A（事業譲受）となる

相手先名称	株式会社フィールドモーター
所在地	福岡県久留米市御井旗崎一丁目10番7号
代表者役職・氏名	代表取締役社長 原 民治
資本金	10百万円
譲受事業の売上高	974百万円（2022年7月期）
譲受事業の内容	フィールドモーターが運営する「 MINI久留米 」を対象とし、これに係る一部有形固定資産及び従業員の承継が対象
事業譲受日	2023年4月1日

これにより、当社福岡エリアの「**ドミナント化**」がさらに進む
福岡県下のMINIディーラー事業はすべて当社グループの店舗に

再生可能エネルギーへの切り替え

前期末17店舗に加え、今期は新たに東北・中国エリアの3店舗、さらに神奈川エリアの1店舗を再生可能エネルギーに切り替え
消費電力ベースでは、年間電力量の60%以上が再生可能エネルギーになる見通し

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

東北エリア



中国エリア



神奈川エリア



21 / 35 店舗

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

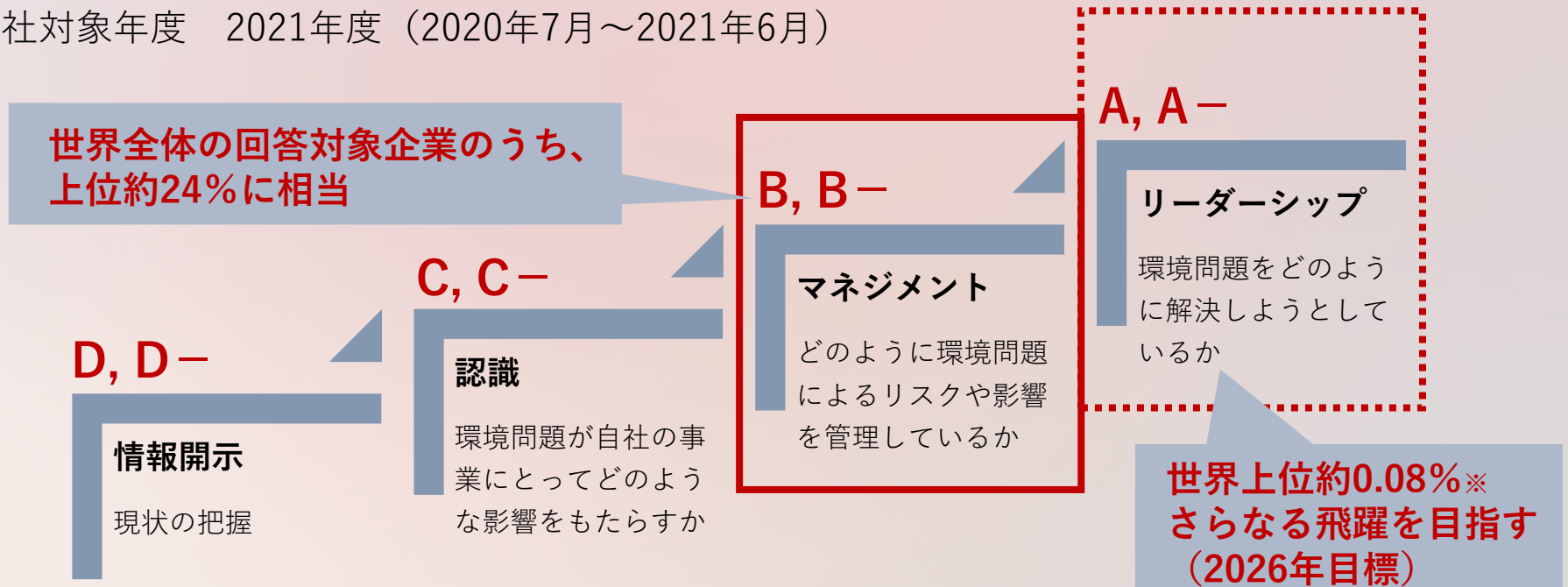
2022年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

■ CDP（カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト）とは

- ▶世界中の機関投資家・購買企業の要請を受けて、企業の環境情報開示を促進する国際団体
- ▶CDP質問書は、ESG情報の「E」に関するグローバルスタンダードとして、組織の環境開示をA～Fで評価
- ▶2022年、世界の時価総額の半数に相当する18,700以上の企業と1,100強の自治体を含む20,000以上の組織が、CDPを通して環境情報の開示をしており、世界中の機関投資家・購買企業が、意思決定に活用
- ▶日本ではプライム上場企業1,000社以上を含む1,700超の企業・団体が回答

■ 当社の2022スコア B（初回答）

- ▶分野 気候変動
- ▶当社対象年度 2021年度（2020年7月～2021年6月）



※無回答企業のスコアはF

※2022年度CDP回答対象企業

他社スコア

■東証プライム市場の関連企業スコア

当社が関連業界トップ

当社	ネクステージ	IDOM	日産東京販売HD	VTホールディングス
B	F	F	F	非公開
USS	プロト	キーパー技研	オートボックス	イエローハット
C	D	F	F	F

■2022 その他企業例

トヨタ自動車 A-	日産自動車 A-	本田技研工業 B	スズキ B	マツダ B
伊藤忠商事 B	三井物産 B	セブン&アイHD B	ローソン B	ファミリーマート B
カルビー B	良品計画 B	東海旅客鉄道 B	オリエンタルランド B	オリックス B

※上記はいずれもCDP2022「気候変動」におけるスコア

事業戦略

店舗のグリーン化、M&A積極化



事業戦略に合わせ、財務戦略もグリーン化

サステナブルファイナンスの比率の引き上げ

→ 資金使途

M&A待機資金
EV、PHV車両（運転資金）
急速充電器（設備投資） 等

サステナビリティ・リンク・ローンの実施② －アクション－

■サステナビリティ・リンク・ローン (SLL)

借り手のサステナビリティ戦略と整合したサステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット（以下、SPTs）を設定し、**貸出条件とSPTsの進捗業績を連動**させて、
環境的・社会的に持続可能な経済成長を促進

設定した**SPTsの達成を目指すことで、サステナビリティ経営の推進へと繋げる**

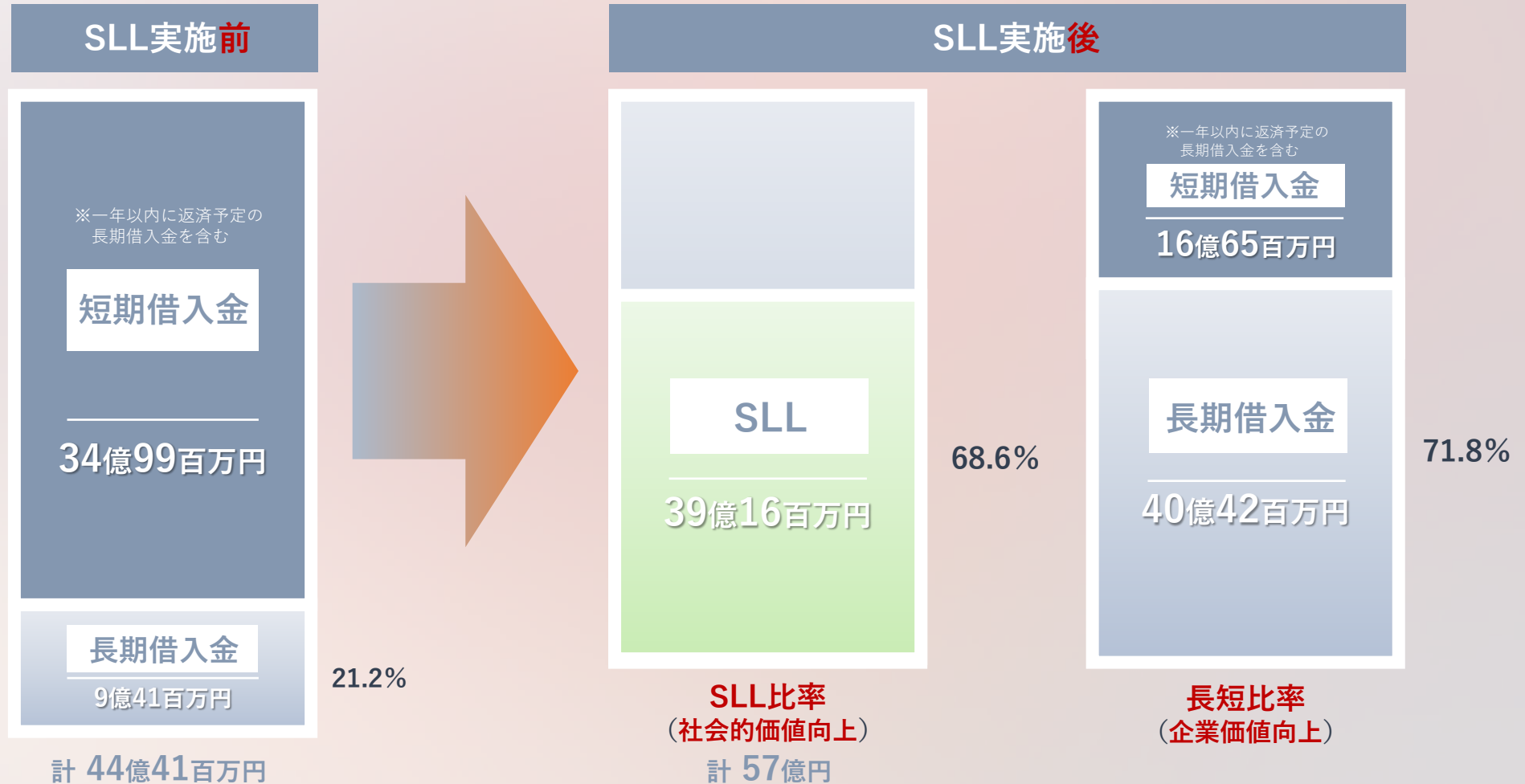
■SLL実施にあたり、グループ目標に基づいた「サステナビリティ・フレームワーク」を策定 **適合性について株式会社格付投資情報センター(R&I)よりセカンドオピニオンを取得**

■今期で**3件、計40億円**のSLLを実施

実施日	サステナビリティ・ コーディネーター	契約期間	借入金額	KPI
2022年11月30日	株式会社三井住友銀行	5年	10億円	①GHG排出量※の削減 ②店舗が使用する電力についての 再生可能エネルギーの導入 (当社フレームワーク)
2023年1月30日	株式会社みずほ銀行	10年	20億円	CDP気候変動スコア
2023年2月28日	株式会社福岡銀行	5年	10億円	①GHG排出量※の削減 ②店舗が使用する電力についての 再生可能エネルギーの導入

当社の借入状況とサステナブルファイナンス比率

- SLL実施により、当社のサステナブルファイナンスの比率は**68.6%**に
- 今後のM&A（＝主に運転資金増）に備え、
長期有利子負債の比率を高める（**3月末：71.8%**）



2022年8月より、
従業員への福利厚生の実充及び自社経営への参加意識の向上を目的に、
持株会奨励金（会社負担分）を1口1,000円あたり（上限10口まで）10%
→**50%**に引き上げ

上場企業（3,752社）の状況

持株会制度導入企業	奨励金設定	拠出金1,000円当たりの平均支給額
3,239社	3,127社(96.5%)	88.4円
当社		100円→500円

※出典：東証「2020年従業員持株会状況結果の概要について」

奨励金設定企業の**90%以上**が**10%以下**
奨励金を拠出金額の**50%以上**負担しているのは**16社（0.5%）のみ**

➡ 当社は上場企業でもトップクラスの条件

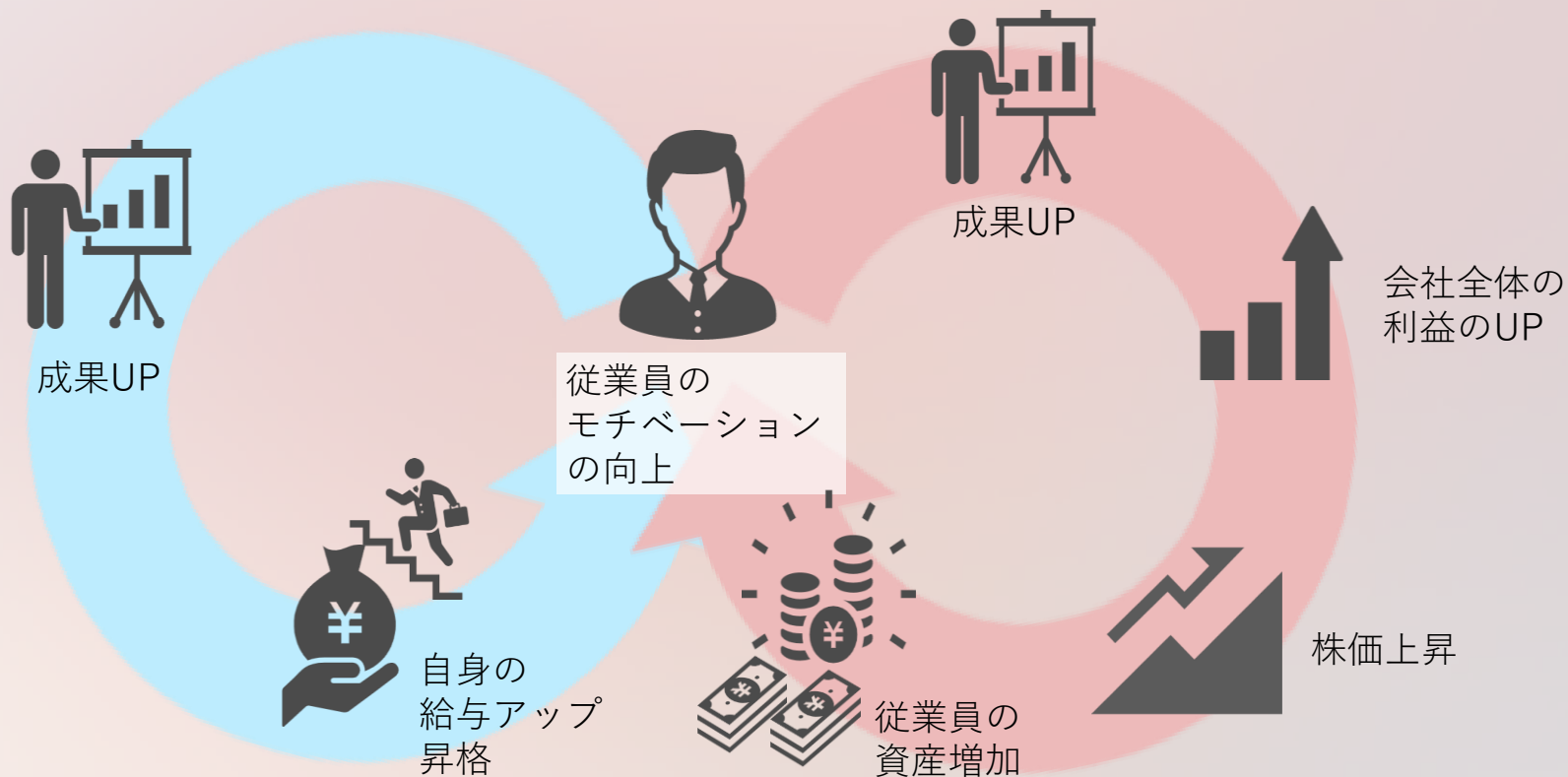
信託型ストックオプションの導入

—人財戦略アクション②—

2022年12月15日

従業員へのインセンティブの一環として、
株式報酬制度を導入し、新株予約権を発行

自社経営への参加の意識づけの他、従業員定着率の向上や、採用力の強化を図る



中長期計画の進捗状況

中長期戦略グループ方針

サステナビリティ 基本方針

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
貢献し続けること

輸入車販売業



店舗のグリーン化
店舗エリアの脱炭素化

お客様
お取引先様
株主様
地域社会のみなさま
当社従業員

社会に必要とされる企業

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

「持続可能な社会実現への貢献」
「社会的価値の創造」

「持続的成長」
「中長期的な企業価値向上」

成長戦略 M&A

- ①ドミナント化
- ②エリア拡大
- ③新ブランド獲得

- ▶後継者問題の解決
- ▶資産（資源）の再利用（リユース）
収益性改善
- ▶人材（人的資本）の再教育、活性化

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

社有車（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



再生可能エネルギーへの切り替え

前期末17店舗に加え、今期は新たに東北・中国エリアの3店舗、さらに神奈川エリアの1店舗を再生可能エネルギーに切り替え
消費電力ベースでは、年間電力量の60%以上が再生可能エネルギーになる見通し

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

東北エリア



中国エリア



神奈川エリア



21 / 35 店舗

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

店舗のグリーン化 -進捗状況-

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

※2023年3月期末ベース

低炭素自動車(EV/PHV)比率

- 新車販売 **6.4%** (3Q累計)
…国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 3.2%
- 新車受注 ※店舗報告ベース
2023年3月期末受注残 **5.9%**
1-3月受注 **7.0%**
- 社有車 **13.1%** (3月末)



EV充電器 **63台** / (35店舗)

- …うち、急速充電器**14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

21店舗 / (35店舗)

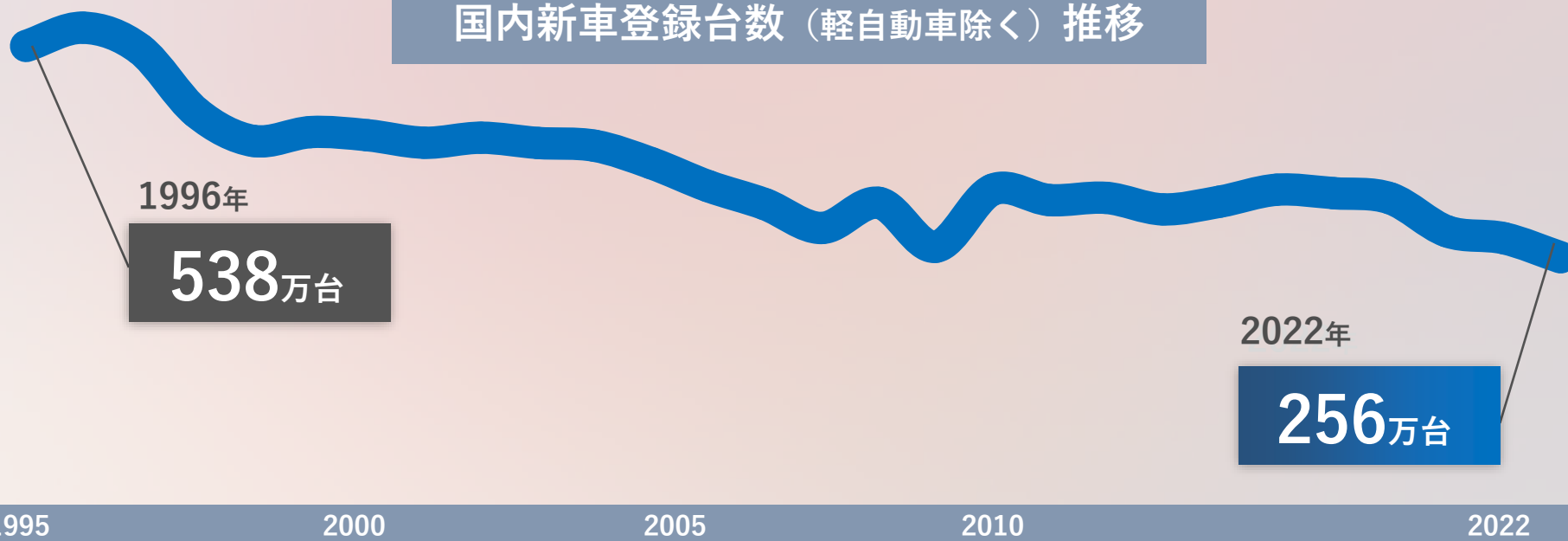


市場動向

国内新車登録台数は減少傾向

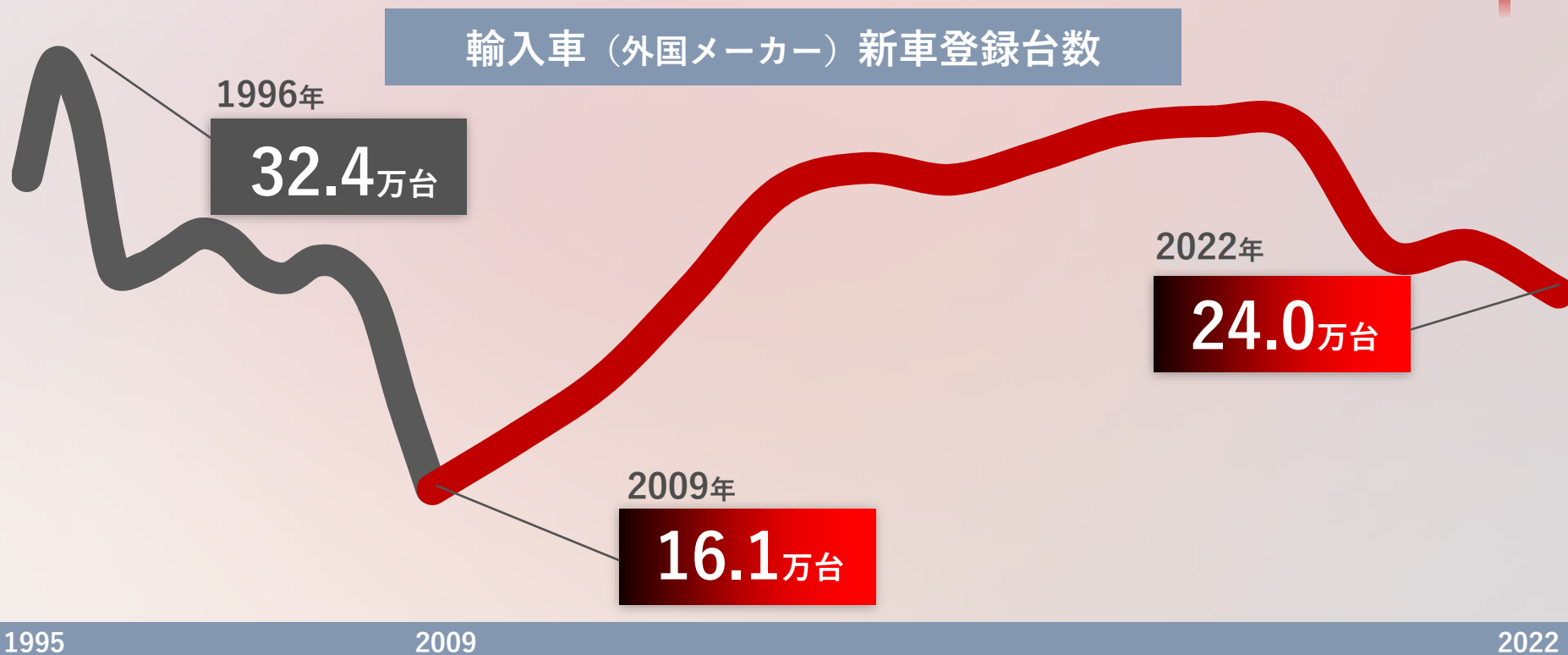
少子高齢化
性能向上による保有期間の長期化
消費スタイル・嗜好の変化

国内新車登録台数（軽自動車除く）推移



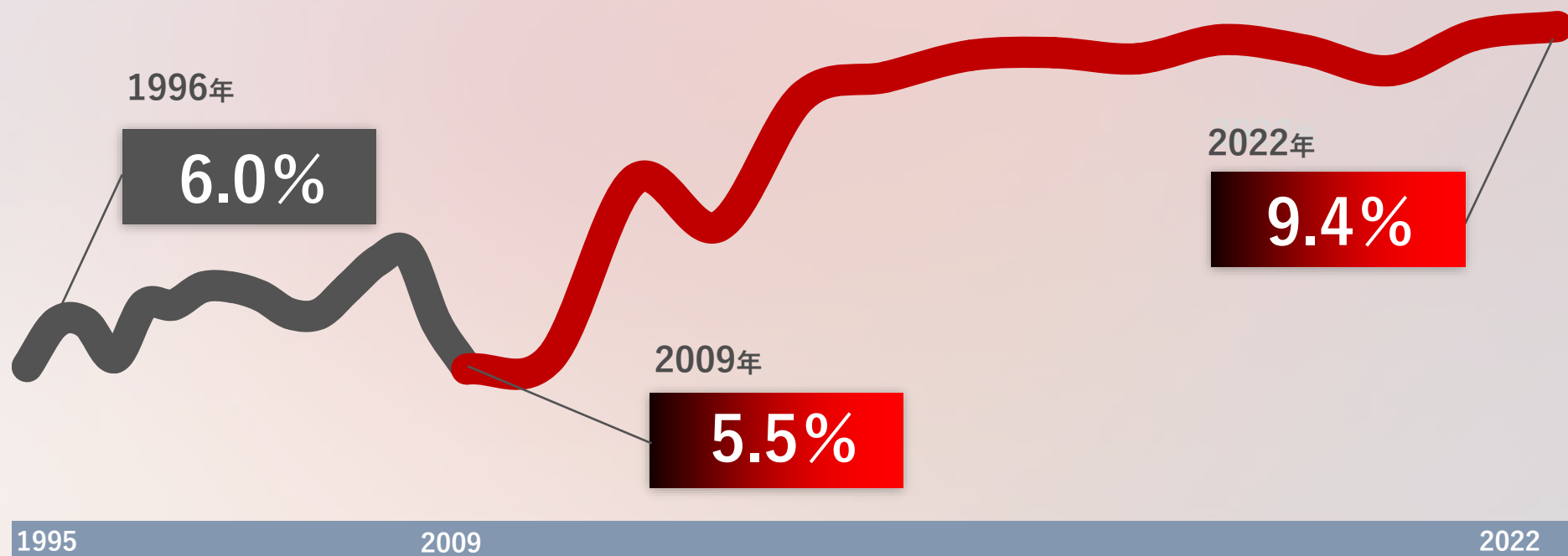
国内における輸入車市場は拡大傾向

2022年は半導体不足の影響もあり2021年より若干減少はしたが、リーマンショック後、輸入車（外国メーカー）の新車登録台数は増加



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



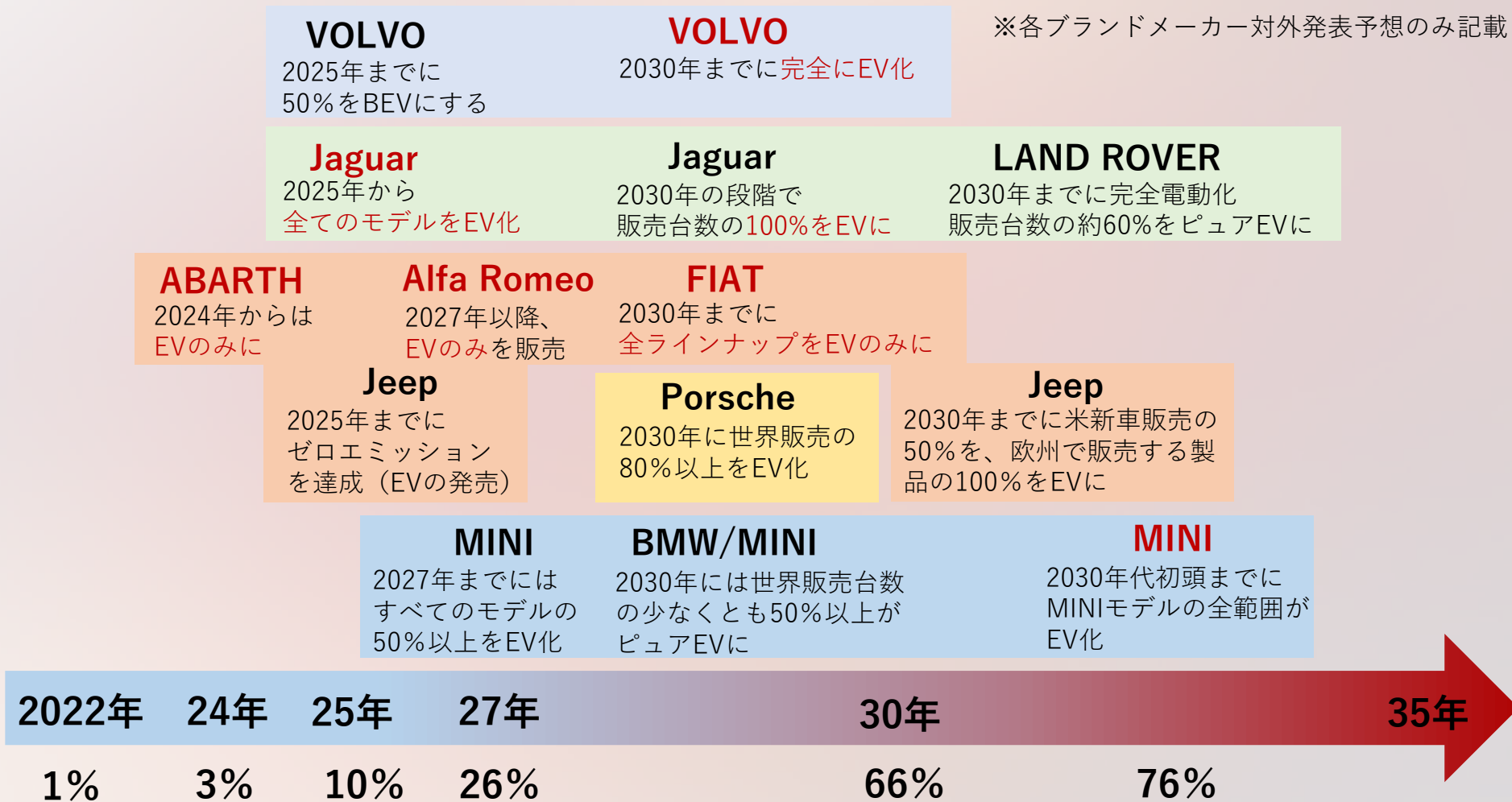
海外メーカーのEV化の目標

当社取扱いブランドの過半数は、2030年を目途に完全電動化を目指す計画に

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載

各ブランドメーカーのEV化目標

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

日本メーカーのEV化の目標

EVの目標販売台数、目標販売比率は出すものの、
海外競合と比較すると拡大ペースは鈍い

各ブランドメーカーのEV化目標

TOYOTA

2026年までに
世界で150万台のEVを販売

2030年までに世界で
350万台のEVを販売

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載

ホンダ

2030年までに先進国でEVと
FCVの販売比率を全体で40%に

日産

2030年度までに19車
種のEVを含む27車種
の電動車を導入

2030年までにグローバルに
電動車モデルミックス55%以上

スズキ

2023年に国内にて
バッテリーEVを投入

2030年度中に6車種まで
EVを拡大

マツダ

2030年までにグローバル販売
のEV比率を25%~40%に

【Point】

- ①EV生産、販売の中心は米国
- ②現状、日本におけるEV販売の強化姿勢は見られない

→国内EV販売における
輸入車のシェアは、
今後も拡大が続く可能性が高い

2022年

24年

25年

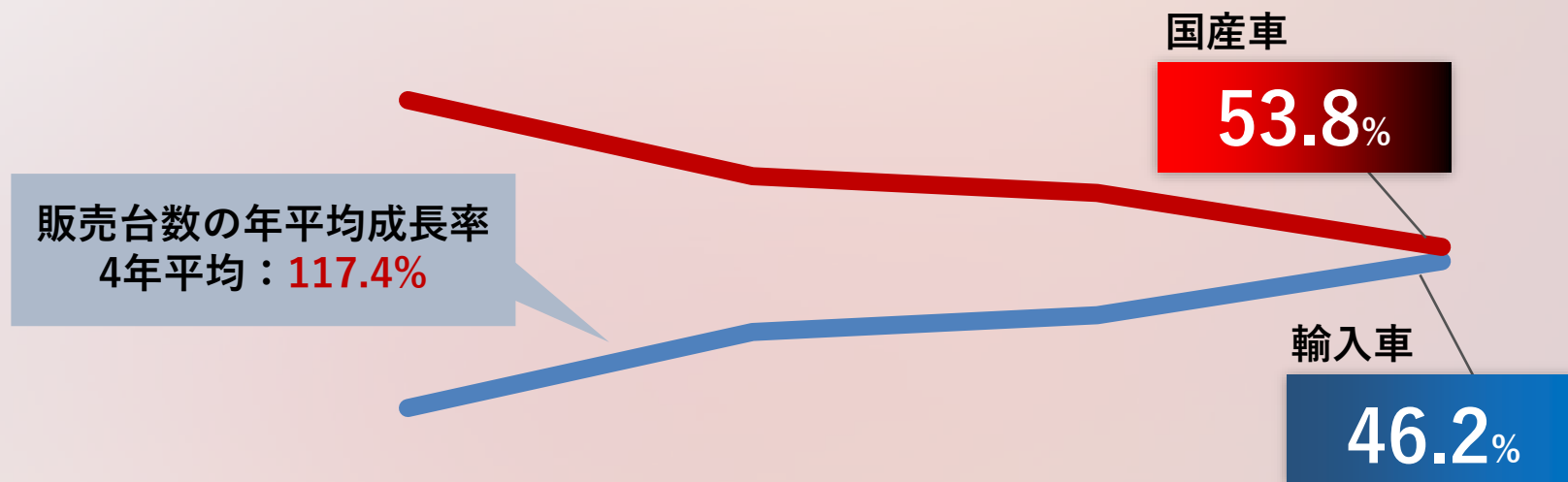
27年

30年

35年

国内新車市場におけるEV割合

日本で販売されている普通乗用車のEVは、
約2台に1台の割合で輸入車



	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
国産車 (普通乗用車)	17,877	10,601	14,142	19,129
構成比	91.8%	73.7%	58.5%	53.8%
輸入車 (普通乗用車)	1,599	3,778	10,012	16,430
構成比	8.2%	26.3%	41.5%	46.2%

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