



WILLPLUS Holdings Corporation

FY2023

Financial Results Presentation

2023年6月期
決算説明資料

- 中長期戦略の進捗状況
- 前期及び今期これまでの取組み
- 本決算説明
- APPENDIX

中長期戦略の進捗状況

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

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

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

「持続可能な社会実現への貢献」
「社会的価値の創造」

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

「持続的成長」
「中長期的な企業価値向上」

- ▶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

①既存店舗のグリーン化

■CO2排出量削減

②M&A積極化

■買収店舗、
事業譲受店舗の**事業再生**

↓
売上、利益の成長

■買収店舗、
事業譲受店舗の**グリーン化**

↓
自動車産業における
CO2排出量削減の最大化

社会的価値向上

企業価値向上

時価総額最大化

社会的価値向上の最大化

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



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6月期末ベース

2023年度実績

前年度実績

低炭素自動車(EV/PHV)比率

■新車販売※1

6.6%

3.2%

■新規受注※2

6月末受注残

5.2%

6.5%

四半期受注

6.1%

7.7%

■社有車

21.6%

6.1%



EV充電器設置

64台/36店舗

59台/34店舗

うち急速充電器

15台

10台

急速充電器設置済みブランド



VOLVO



FIAT



再生可能エネルギー導入

100% (予定)

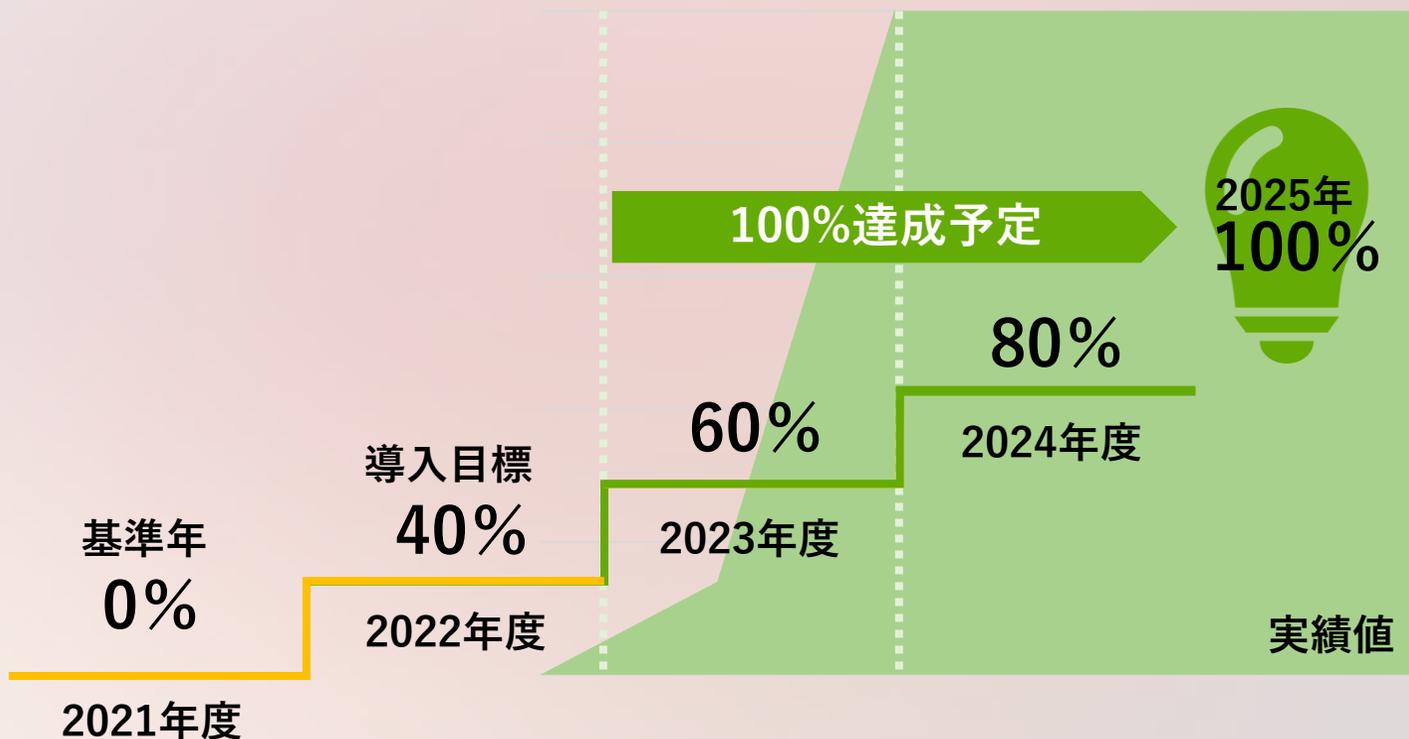
21店舗/34店舗

※1 国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 3.7%

※2 店舗報告ベース

再生可能エネルギーへの切り替え -進捗状況-

- 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、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を実施（計22/36店舗）
- 残りの使用電力については、グリーン電力証書を購入予定
- これにより、**2023年度の当社グループすべての使用電力が100%再生可能エネルギーになる見込み**



※非FIT再エネ指定/温対法/非化石化証書/RE100に対応した純粋な「再エネ」電気を使用

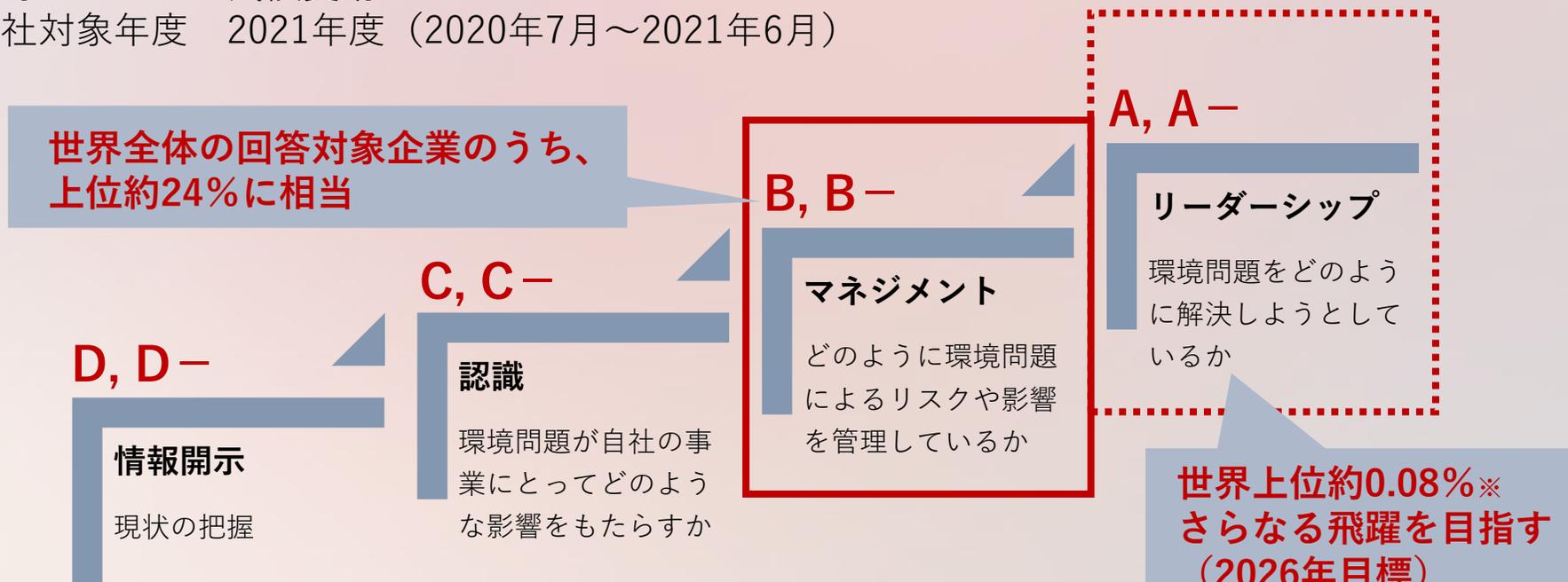
2022年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

■ 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	オートバックス	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

2023年についても7月に回答済み
スコアリングは、2024年初頭に結果発表の予定

BMW・MINIの10拠点にてエコマーク認定を取得

2022年12月23日、BMW・MINIブランドを取り扱う、当社の事業会社ウイルプラスモーターにて、
全拠点（MINI久留米を除く）の店舗運営について**エコマーク認定を取得**

エコマークとは

公益財団法人日本環境協会が実施するエコマーク事業によって一定の基準を満たした商品に認定される、「ISO14024」に基づいた第三者認証の環境ラベル

今回取得した「**小売店舗**」認証は、環境配慮商品を幅広く揃え、店舗の運営における環境配慮や消費者が参加するエコ活動の見える化を実施するなど、消費者と一体となって環境に配慮した活動を推進している店舗に認定される



Willplus BMW八幡



Willplus BMW小倉



MINI新宿 (およびサービス工場)



MINI博多



MINI小倉



MINI 福岡西



MINI NEXT福岡東



MINI山口



MINI NEXT周南

店舗での取組み例

- ・ EV等次世代車両の試乗会、展示会の実施
- ・ 環境配慮商品の使用
(BMW水性塗料、木製マドラー、ソイインク等)
- ・ 省エネ型機器の導入
- ・ 廃棄物の計量、管理 等

新ブランド「BYD」の取り扱い開始

さらに、BYD Auto Japan株式会社とディーラー契約を締結
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

2023年7月1日付にて「BYD AUTO福岡西」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）について

2023年2月10日

BMW・MINIブランド販売の当社連結子会社であるウイルプラスモーターが、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

福岡エリアのディーラー分布図 -BMW・MINI-

今回の事業譲受により、**福岡県下のMINIディーラーはすべて当社グループ店舗に**



福岡エリアのディーラー分布図

-当社の久留米エリア店舗展開-

ドミナント戦略における久留米エリアのネットワークを強化



福岡エリアのディーラー分布図

-当社取扱いブランド-



M&A戦略（輸入車ディーラーの全体像）

-当社取扱い-

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

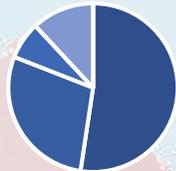
当社取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布（新車）

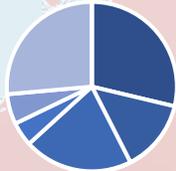
Fiat/Abarth
73拠点/44社



Alfa Romeo
42拠点/30社



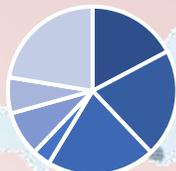
Jeep
87拠点/42社



BMW
170拠点/45社



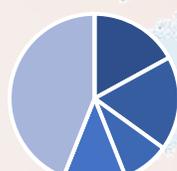
MINI
117拠点/45社



Jaguar/
LandRover
48拠点/24社



VOLVO
118拠点/39社



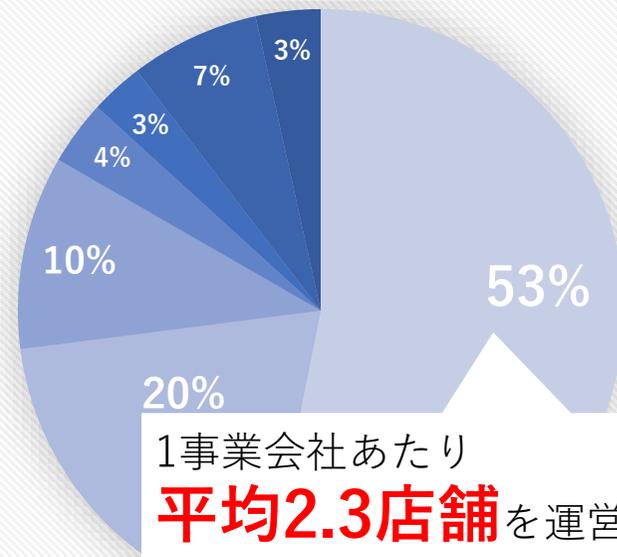
Porsche
49拠点/34社



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**303社**



1事業会社あたり
平均**2.3店舗**を運営

全体の87%が3店舗以下の運営会社

■ 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（輸入車ディーラーの全体像）

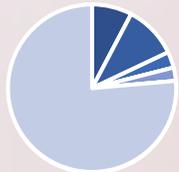
-未取扱い-

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）

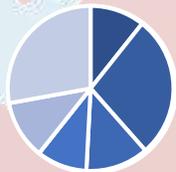
Benz（※Smart含む）
204拠点/54社



VW
242拠点/86社



Audi
122拠点/43社



Citroen
52拠点/37社



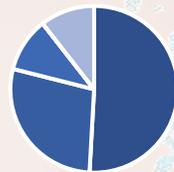
Peugeot
75拠点/41社



Renault
70拠点/53社



DS
56拠点/40社



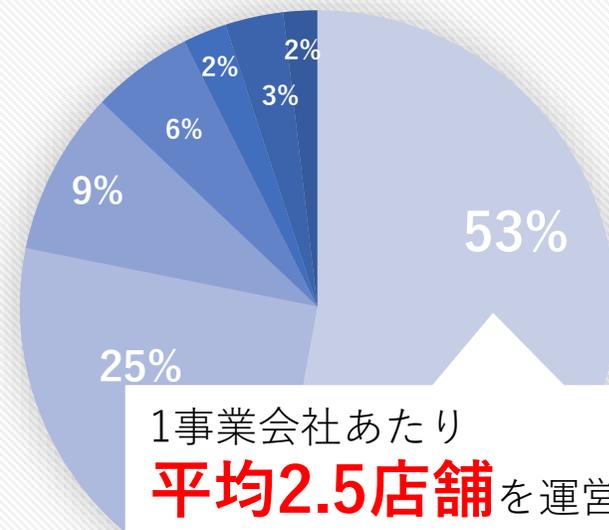
Maserati
24拠点/17社



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1,049拠点
運営会社：計**426社**



全体の**78%**が3店舗以下の運営会社

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

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



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

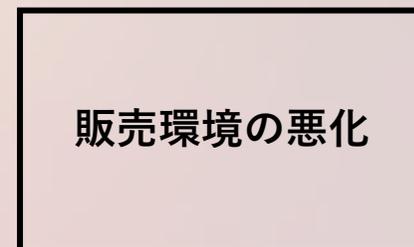
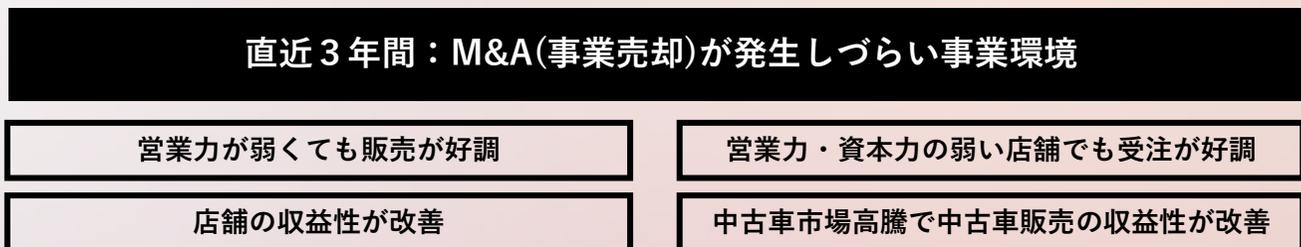
に寄与

コロナ禍における環境変化

世の中・ディーラーの環境変化

2020年～2022年

2023年



- (1)安全な移動手段
 - (2)海外旅行の代替
- としての車需要が急増

- (1)半導体不足により新車供給不足
- (2)在庫↓、運転資金↓、受注残が急増

新車供給が回復し
競争環境の悪化の見込み

当社の状況

2020年

2021年

2022年

2023年

6月

6月

6月

6月

20年6月期決算
営業利益11.6億円

21年6月期決算
営業利益22.9億円
コロナ禍で最高益更新

22年6月期決算
営業利益23.6億円
営業利益率6.0%

23年6月期決算
営業利益18.6億円
営業利益率4.6%

- ・事業環境の悪化
- ・資本集約を望むブランドメーカー
→M&A件数増加の見込み

— 業界平均を上回る成長・営業利益率を実現 —

— 収益環境が悪化する中、経営資源をM&Aに集中 —

当社取扱ブランドの新車価格および中古車 指数推移

当社取扱ブランド新車価格 指数化チャート
(2020年1Q基準)

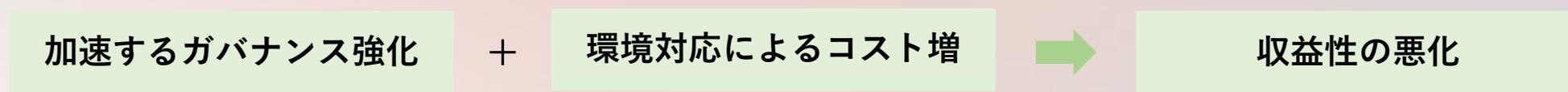
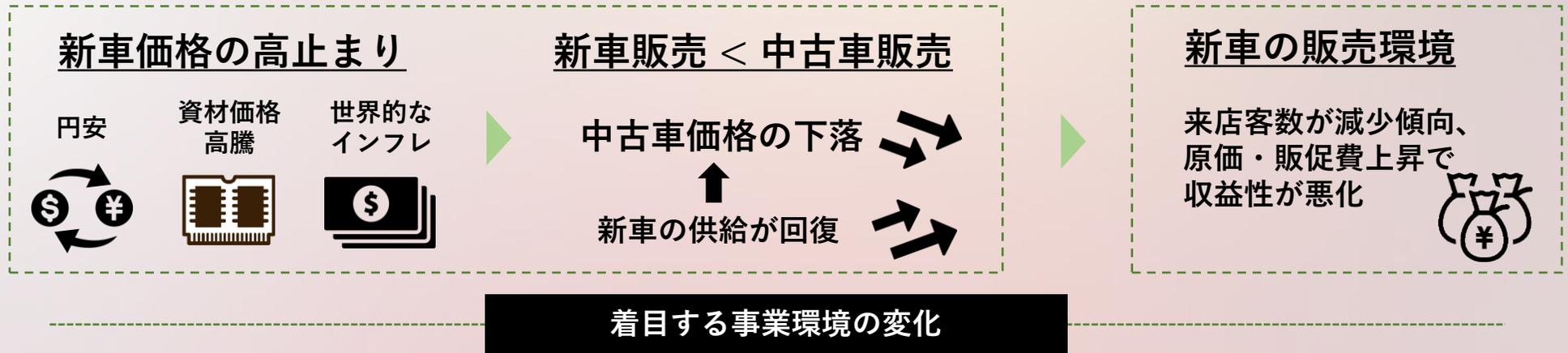


中古車成約価格 指数化チャート
(2020年1Q基準)



出典：新車は当社決算関連資料より、中古車はUSS公表データ（成約車両単価）より当社作成

新車の供給回復をきっかけにM&A加速化の兆し



M&A（事業売却）が加速しやすい事業環境。そして3年間止まっていたM&Aが加速

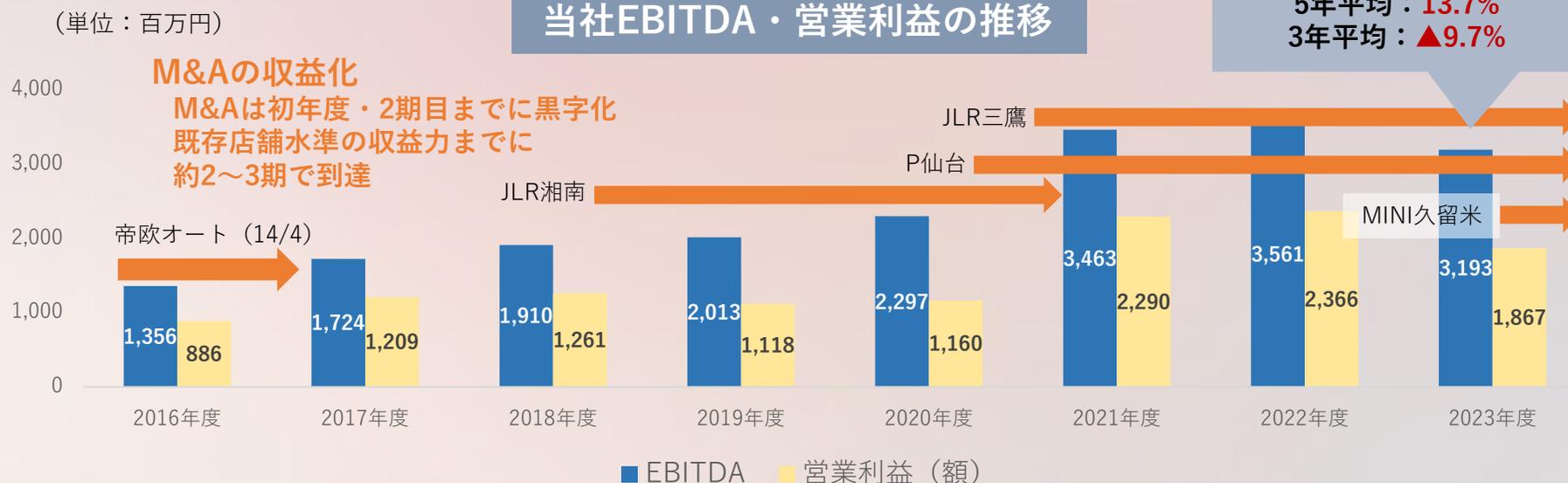
当社の強み① -M&A後の事業再生力の高さ-

8年間で5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	2023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)	—	1店舗 Jeep大田
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)	—	—	—	1件 MINI久留米(23/4)

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

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（7年平均成長率 3.46%）
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	2022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	61,867,152
前年比	100.52%	100.69%	100.54%	100.30%	100.06%	100.18%	99.92%
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	3,495,565
前年比	102.59%	103.38%	103.35%	103.56%	103.38%	104.05%	103.04%

出所:(一社)自動車検査登録情報協会資料より当社作成

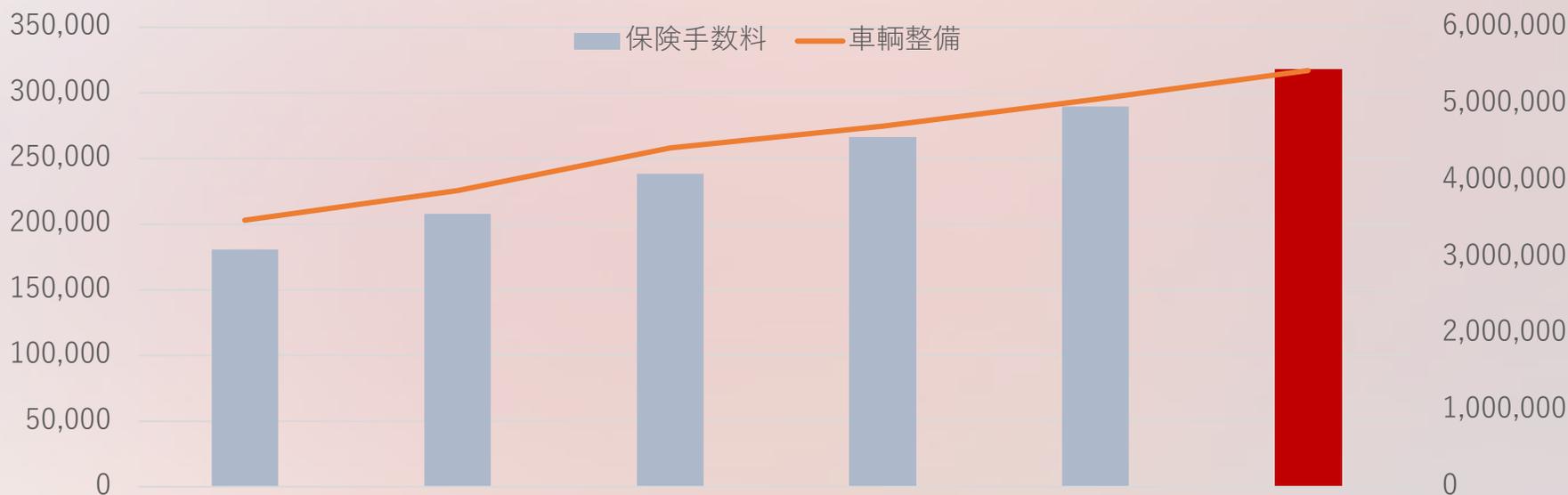
Copyright © 2023 WILLPLUS Holdings Corporation. All rights reserved.

高い再現性② -ストック型ビジネスの推移-

当社のストック型ビジネス（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)



	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
保険手数料	180,789	207,928	238,494	265,878	289,597	317,985
前年比	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%
整備	3,481,418	3,868,845	4,425,083	4,709,071	5,058,873	5,434,644
前年比	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%	107.4%

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（M&A店舗のグリーン化）
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 -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**

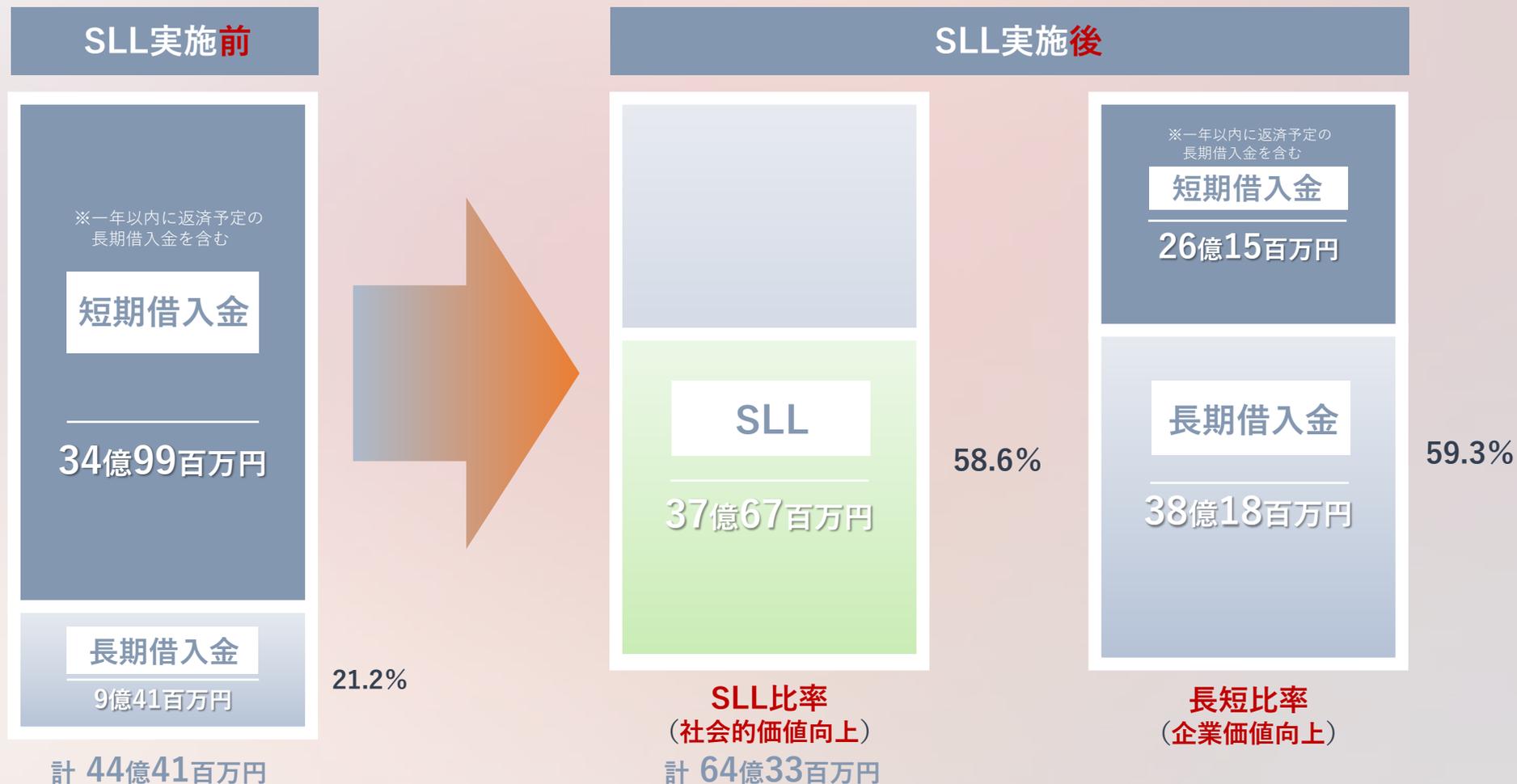
■SLL実施にあたり、グループ目標に基づいた「サステナビリティ・フレームワーク」を策定 適合性について株式会社格付投資情報センター(R&I)よりセカンドオピニオンを取得

■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**58.6%**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（**6月末：59.3%**）



中長期株主還元戦略 -配当方針-

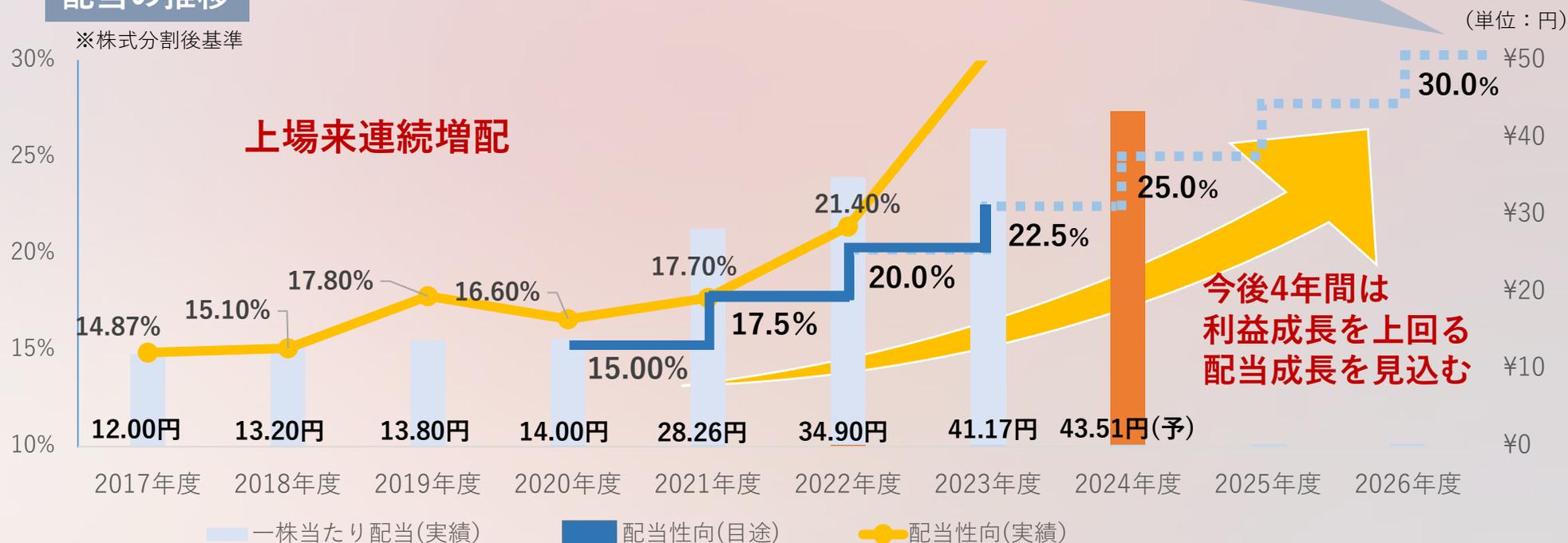
配当方針

- ・中長期的に**ROE15%以上**を目標とする（2023年度 14.0%）
- ・「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

2027年度以降は、引き続き配当性向30%を配当方針に
DOE4.5%を下限目安として配当を実施予定

配当の推移

※株式分割後基準



※2022年度は特別配当1円12銭を含む

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。



前期及び 今期これまでの取組み

プライム市場の上場維持基準への適合状況

2022年4月4日、東証は新市場区分への再編を実施
当社は「プライム市場」を選択し、上場維持基準の充足を目指すも、
2023年6月末時点^(※1)において、未だプライム市場の上場維持基準は未充足

	プライム市場	当社の状況 ^(※1) (2023年6月末時点)	適合状況
株主数	800人以上	2,489人	○
流通株式数	20,000単位以上	40,208単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	45.47億円	×
流通株式比率	35%以上	39.89%	-
一日平均売買代金	0.2億円	0.37億円 ^(※2)	-

※1 2023年6月末時点の当社の状況は、当社が試算したものです。

※2 2023年6月末時点の一日平均売買代金は、2022年1月から12月までの平均として東証が算出した数値となります。

スタンダード市場の選択を決定

- 中長期的な目線で「当社の成長の要であるM&A」や「人的資本経営」などに経営資源を集中することが、当社の「持続的な成長」と「企業価値向上」に資すると判断
- 当社の経営方針及び足元の経営環境を踏まえて検討した結果、中長期的な企業価値の向上に向けた取組みに経営資源を集中することと、株主の皆様が継続して当社株式を保有・売却できる環境を確保することが重要と判断し、スタンダード市場を選択

	スタンダード市場	当社の状況(※1) (2023年6月末時点)
株主数	800人以上	2,489人
流通株式数	2,000単位以上	40,208単位
流通株式時価総額	10億円以上	45.47億円
流通株式比率	25%以上	39.89%
月平均売買高	10単位以上	40,208単位(※2)

※1 2023年6月末時点の当社の適合状況は、当社が試算したものです。

※2 月平均売買高は、2023年1月から6月までの平均として当社が算出した数値となります。

10月20日よりスタンダード市場へ移行
引き続き「持続的な成長」と「企業価値向上」を目指していきます

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

連結子会社2社の社名変更

7月1日付で当社連結子会社2社の商号を変更
グループ会社5社すべてに「ウイルプラス」を冠するとともに社名ロゴも統一し、
ウイルプラスブランドの一層の浸透を図る

変更前

CHECKER MOTORS

チェッカーモータース

 **帝欧オート**

帝欧オート

変更後


WILLPLUS
TEIO AUTO

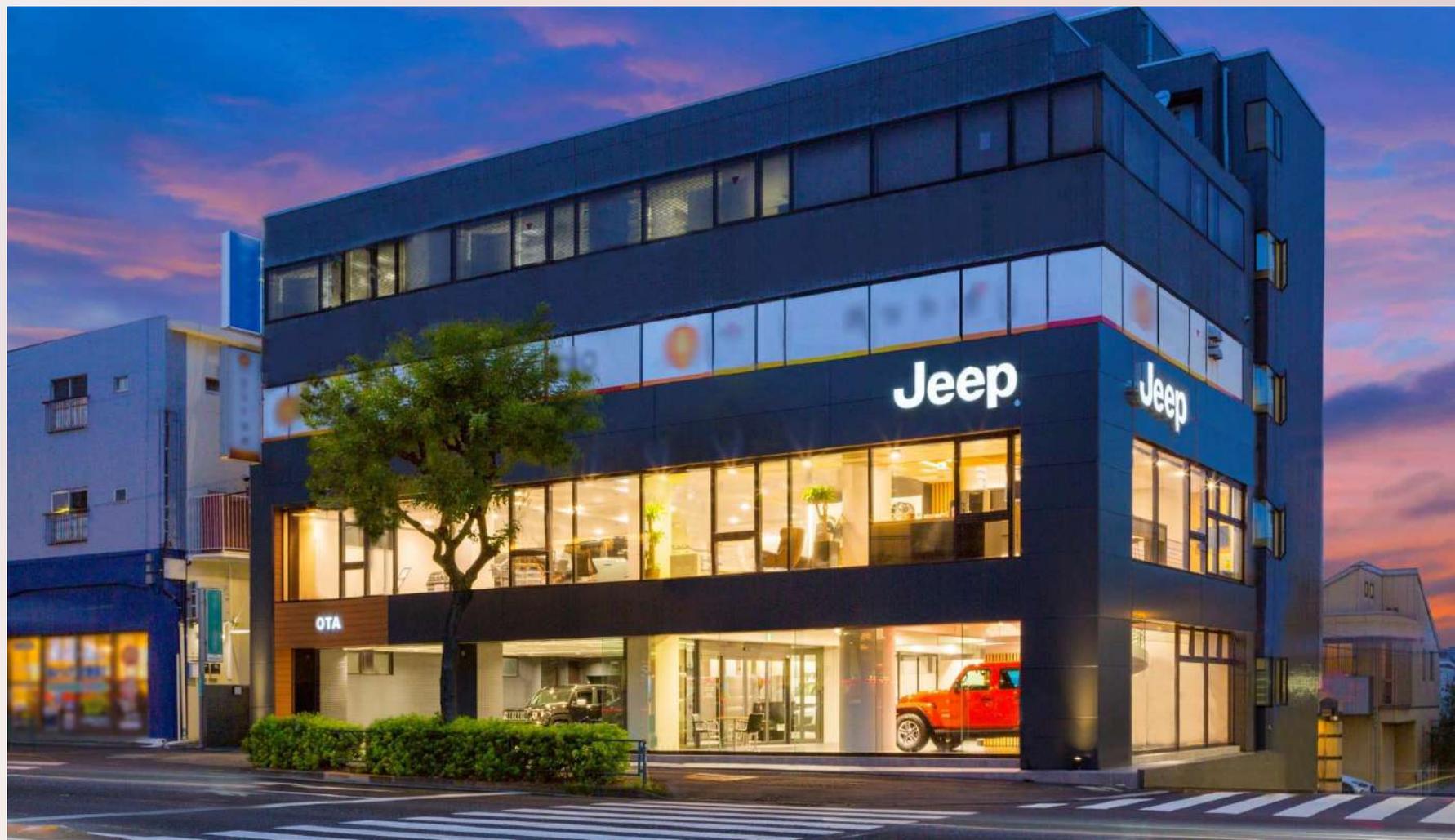
ウイルプラスチェッカーモータース


WILLPLUS
CHECKER MOTORS

ウイルプラス帝欧オート

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

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（3,815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
3,247社	3,126社(96.3%)	91.71円
当社		100円→500円

※出典：東証「2021年従業員持株会状況結果の概要について」

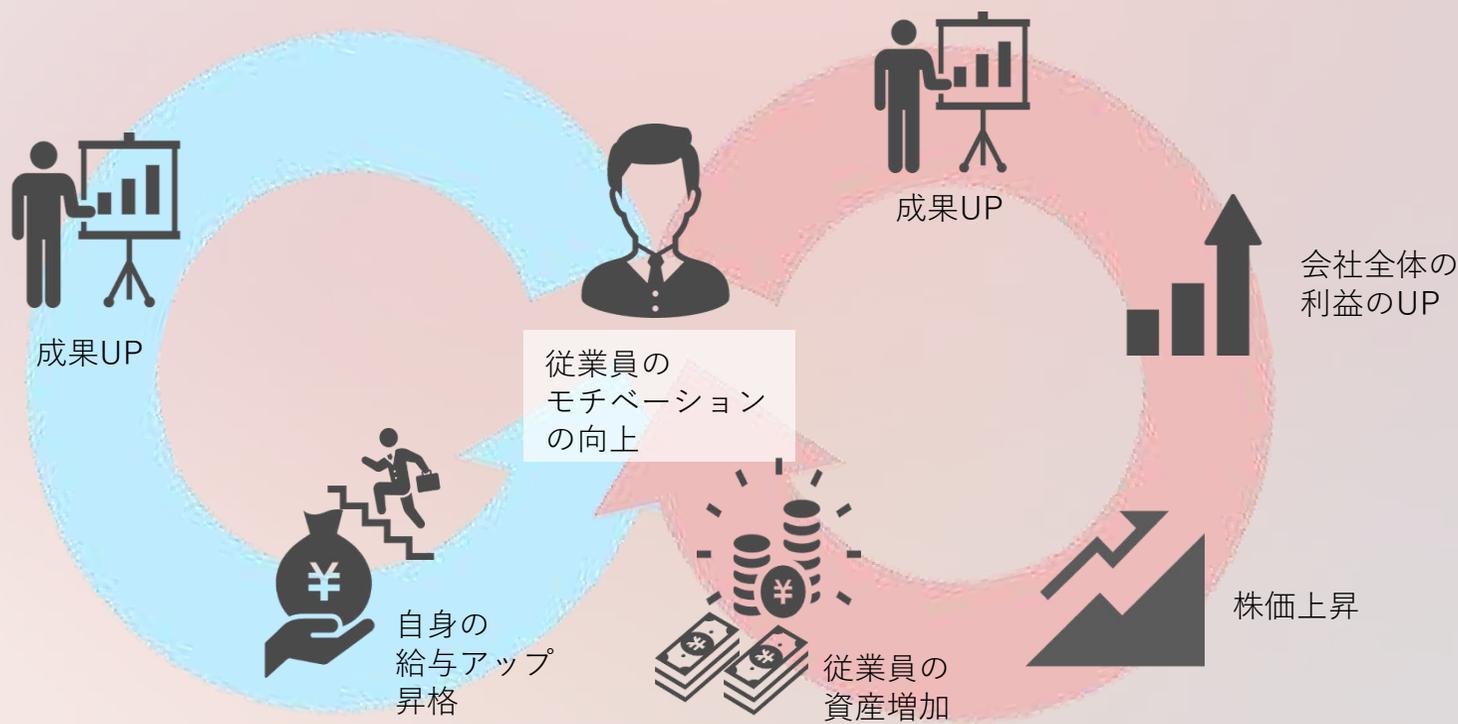
奨励金設定企業の**90%以上**が**10%以下**
奨励金を拠出金額の**50%以上**負担しているのは**16社（0.5%）のみ**

➡ 当社は上場企業でもトップクラスの条件

株式付与ESOP信託の導入 -人財戦略アクション②-

2023年8月17日

従業員へのインセンティブの一環として、従業員へ自社株式を給付するESOPを導入
従業員の帰属意識の醸成と経営参画への意識付けや、中長期的な業績向上および株価上昇
に対する意識を高め、中長期的な企業価値向上を図る



税制適格ストックオプションの導入 -人財戦略アクション③-

2023年8月17日

従業員への当社の企業価値最大化に対する決意および士気を高めるため、
税制適格ストックオプションを発行、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

➡ 12月15開示の「信託型ストックオプション」については、
6月30日に償却し、上記の税制適格ストックオプションへ移行



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

・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

勤怠システムで個人の勤務時間を管理、業務を効率化
整備工場へのエアコン設置の推進
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%→2023年 20.6%】

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

【2023年育休取得者復職率100%】

■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93.8%】

■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 【2023年雇用率1.0%】

■障害者雇用 NEW

障害の度合いに関わらず幅広い人材を共同農園にて直接雇用
収穫した野菜はこども食堂へ寄付し、地域貢献にも寄与



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

LIMEX
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、日本においても産出率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
石油由来成分を殆どプラスチック代替製品を、水もほぼ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
二酸化炭素の発生を抑制し、発煙量等の規制に貢献。循環・再利用し続けることで、ごみを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

既存22店舗に導入済

非FIT非化石化証書、温対法、RE100に対応した純粋な再生可能エネルギーを使用し、CO2排出量を削減

さらにグリーン電力証書の購入で、2023年度のグループ使用電力は再生可能エネルギー100%になる予定

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

ゼロカーボンシティ宣言を謳う福島県広野町を支援。地元スタジアムでのEV展示や町長とのトークイベントを通して、気候変動問題の啓蒙活動に貢献



・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



本決算説明

エグゼクティブサマリー① -売上高 粗利-

売上高は前年比+11.1%
粗利益は前年比+2.1% 粗利率21.3%→19.5% (▲1.8%)

新車販売

- 当社取扱いブランドの一部で新車供給の回復が遅れる
→新車販売台数は前期を約6%下回る結果に
- 資源価格の高騰と円安により、度重なる車輻価格改定
→新車販売単価は前期を約22%上回る結果に
- 売上高はほぼ予想通りだが、販売台数を係数とする**販売奨励金の低下、車輻仕入れ原価の上昇**→粗利益率悪化

中古車販売

- 中古車市場は上期高騰、下期より軟調、正常化へ向かう
→下期は**在庫の入替、期末在庫評価損**により、粗利益率悪化

ストック型ビジネス

- 車輻整備及び保険代理店事業は堅調

粗利率の低下 + 販管費増 → 営業利益率が急悪化 (6.0% → 4.2%)
通期連結業績予想を下方修正

減価償却費増加

- 新車販売単価上昇
→ 社有車台当たりの減価償却費が増加
- 新車供給回復
→ 社有車台数が増加…掛け算 (車輛単価 × 台数) で減価償却費も増加
- 環境課題対応投資
→ 社有車の低炭素自動車比率が上昇
→ 急速充電器の設置数が増加

その他

- 販促費、採用費、水道光熱費の増加 インフレ特別手当
- 中長期戦略関連費用 (環境課題対応コスト、人的資本経営関連コスト)
- 販管費合計は、売上高増に合わせて増加
→ 販管費率は、前年比横ばい

売上高は前年比+10.7%、営業利益は前年比+23.8%を予想

新車販売 大幅増収

- 供給正常化に伴い、**販売台数大幅増** 車両単価は保守的に下落を見込む
- **粗利益率は保守的に若干の下落を想定**

中古車販売 微減収

- 単価は下落するものの販売台数増を見込む
- 粗利益率は在庫評価の見直し、在庫入替に伴い通常レベルへの回復を見込む

販売管理費 販管费率下落を見込む

- 人的資本経営促進のために大きく投資を増やすが、全体的にその他費用は抑制

配当

- 前期は業績下方修正ながらも、配当予想（年41.17円）に変更なし
- 今期は配当性向を25%（昨年期初予想22.5%）にし、**年43.51円**と**過去最高配当**を見込む

市場環境①

-国内マーケット全体の年間推移-

輸入車は、国産乗用車に遅れて回復
 当社は、輸入車全体よりさらに遅れての回復
4Qからようやく本格回復の兆し

当社会計年度における市場環境（前年比推移）



		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)	186,711	154,316	211,585	186,202	192,904	192,904	202,255	236,704	330,162	193,042	179,804	226,760	2,481,237
	前年比	87.8%	87.9%	124.7%	123.6%	102.2%	102.2%	111.2%	128.1%	116.0%	125.8%	131.8%	133.6%	112.8%
	外国 メーカー車	15,712	16,826	25,934	17,616	22,536	26,381	15,476	19,038	28,376	15,907	18,576	24,394	246,772
	前年比	75.3%	90.9%	97.2%	118.2%	128.7%	108.8%	101.0%	108.4%	107.9%	100.7%	108.6%	103.0%	103.5%
当社 車輦 売上高 (百万円)	新車		4,430			5,346			5,561			7,136	22,475	
	前年比		89.2%			97.9%			116.3%			153.4%	114.8%	
	中古車		3,115			3,122			2,819			3,284	12,343	
	前年比		127.8%			115.6%			98.0%			103.8%	112.1%	

市場環境② -国内マーケット全体 四半期-

国内乗用車新車登録台数は、大幅に回復
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）

	4月	5月	6月	7月	4~6月計
乗用車	193,042	179,804	226,760	221,656	599,606
前年比	125.8%	131.8%	133.6%	118.7%	130.5%

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数（普通・小型）

	4月	5月	6月	7月	4~6月計
輸入車	15,907	18,576	24,394	18,054	58,877
前年比	100.7%	108.6%	103.0%	114.9%	104.1%

市場環境③ -当社取扱いブランド全体と当社売上高 四半期-

当社取扱いブランドは、4Qよりようやく本格回復の兆し

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）

	4月	5月	6月	7月	4~6月計
当社取扱い	7,308	7,598	11,299	6,973	26,205
前年比	109.1%	106.4%	111.7%	89.9%	109.4%

当社の4~6月（4Q）車両売上高

	新車	中古車	車両売上高（新車 + 中古車）
前年比	153.4%	103.8%	133.3%

市場環境④ -当社取扱いブランド別の状況 年間-

前期は、特にステランティスブランドの回復が鈍い一方で、ジャガー・ランドローバーは好調

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）

	1Q	2Q	3Q	4Q	累計 (7~6月)
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
AlfaRomeo	47.8%	76.6%	103.4%	102.6%	78.8%
Fiat/Abarth	63.7%	74.4%	51.6%	69.9%	64.4%
Jeep	67.5%	63.2%	136.9%	106.6%	87.8%
JAGUAR/ LANDROVER	86.0%	152.3%	135.1%	223.0%	142.7%
BMW/MINI	94.7%	112.1%	103.3%	116.5%	106.1%
VOLVO	93.6%	104.2%	108.9%	84.2%	97.4%
Porsche	97.8%	241.8%	98.3%	112.4%	103.5%

市場環境⑤ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

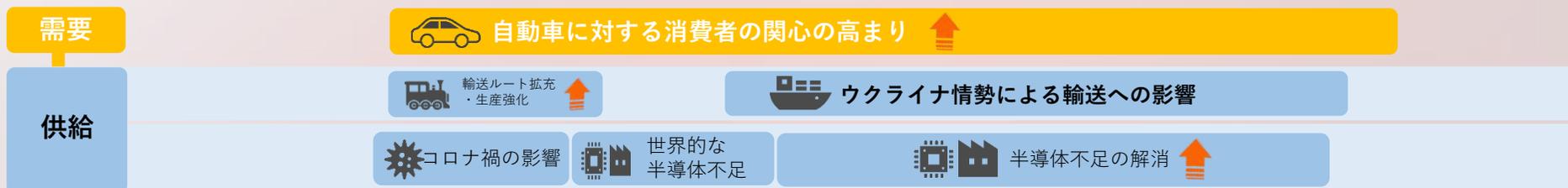
4Qより本格回復の兆しが見え始めるものの課題は残る

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）

	4月	5月	6月	7月	第4四半期 (4~6月)
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
AlfaRomeo	32.3%	153.3%	118.5%	52.1%	102.6%
Fiat/Abarth	79.8%	69.8%	65.7%	64.9%	69.9%
Jeep	128.8%	121.0%	84.1%	83.8%	106.6%
JAGUAR/ LANDROVER	244.9%	188.9%	240.0%	134.7%	223.0%
BMW/MINI	129.8%	103.4%	117.6%	91.9%	116.5%
VOLVO	58.7%	92.0%	101.7%	78.0%	84.2%
Porsche	70.5%	106.3%	144.7%	130.2%	112.4%

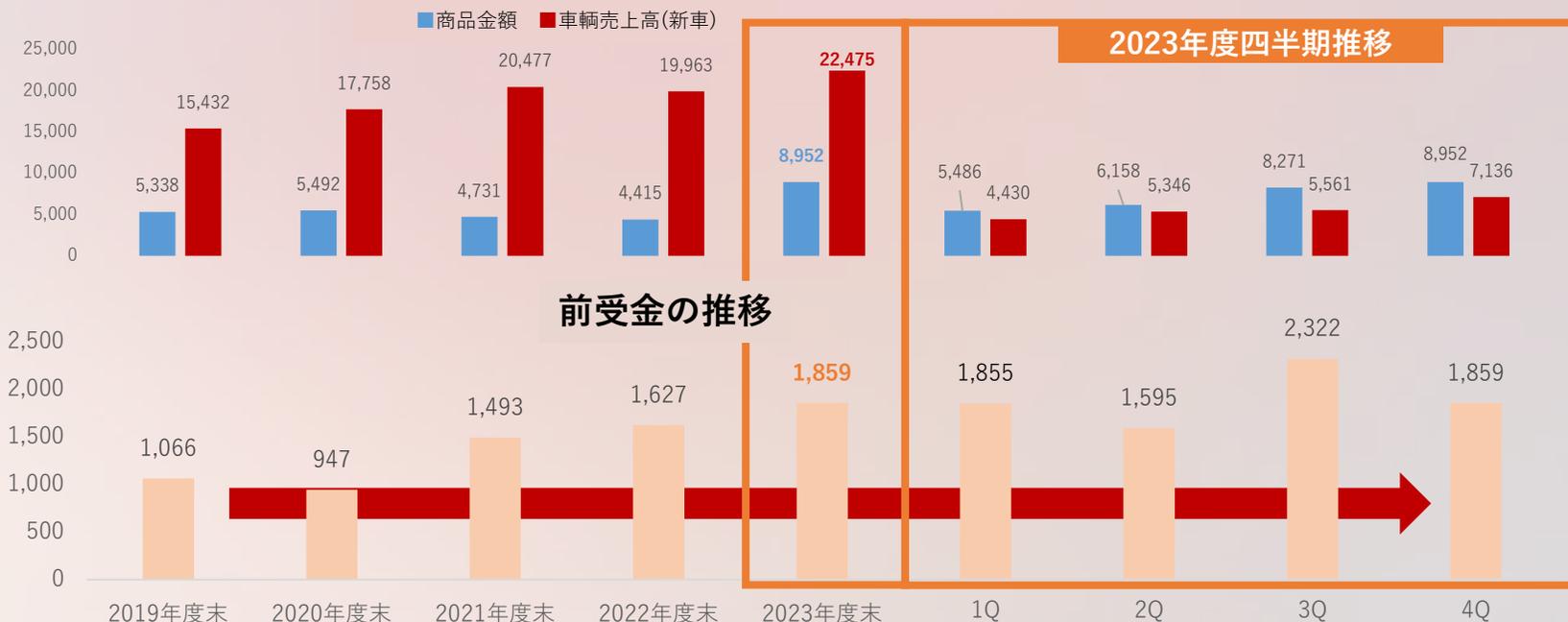
当社の納車前車輻と受注の状況

- **期末商品在庫** 新車供給回復に伴い、店頭在庫が正常化
 - ▶ **新車** 前3Q末比増 今期売上増に向け、商品を確保 営業活動も正常化
 - ▶ **中古車** 前3Q末比減 前4Q販売強化、在庫入替を促進
- **前受金** 前年比+14.2% 高水準を維持



(単位：百万円)

商品金額・車輻売上高の推移



ストック型ビジネスの推移 - 車輜整備事業 -

車輜整備事業は、新車販売台数が伸び悩む中、全ての四半期で前年比プラス
通期では前年 + 7.4% と順調な伸びに

車輜整備売上高の推移

(単位：千円)

6,000,000
5,000,000
4,000,000
3,000,000
2,000,000
1,000,000
0

■ 車輜整備

前年比
7.4%増

4Q

3Q

2Q

1Q

(単位：千円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
車輜整備	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年度
5,434,644
107.4%

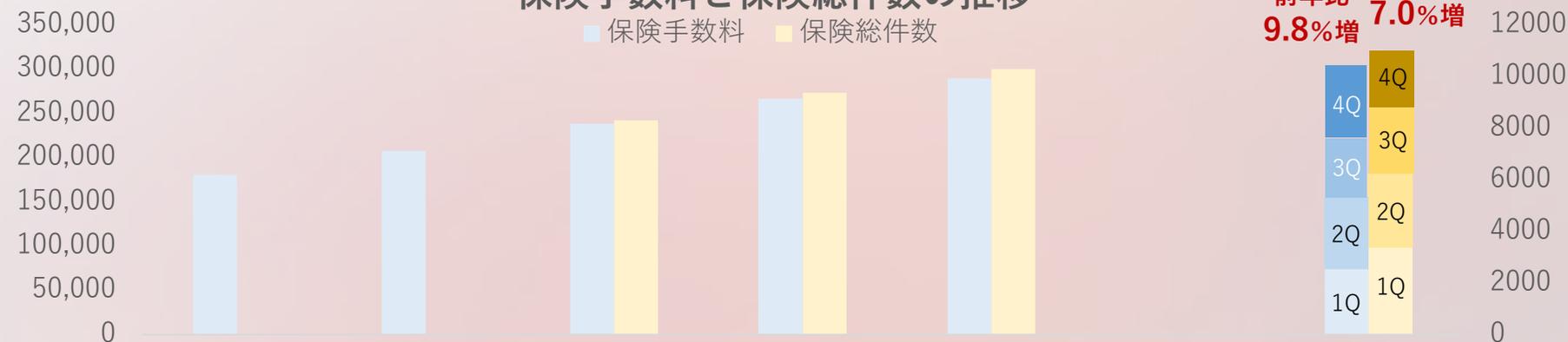
ストック型ビジネスの推移 -損害保険代理店事業-

保険手数料は前年比+9.8%、保険総件数も+7.0%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

■ 保険手数料 ■ 保険総件数



(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年度
317,985
109.8%
12,018
107.0%

新規自動車保険
獲得率※
42.5%

※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)

通期連結業績予想の下方修正について

最近の業績動向（※）を踏まえ、通期連結業績予想を下方修正
 中長期株主還元戦略の元、「適正資本の維持」及び「中長期的にROE15%達成」の目標
 に則り、**期末配当予想の修正はしない**

(単位：百万円)	2023年度 (当初予想)	2023年度 (実績)	修正後予想 (8/10発表)	増減額 (対当初予想)	増減率 (対当初予想)
売上高	44,363	44,115	44,115	▲247	▲0.6%
営業利益	2,687	1,867	1,867	▲819	▲30.5%
営業利益率	6.1%	4.2%	4.2%	▲1.9pt	-
経常利益	2,686	1,943	1,943	▲742	▲27.6%
経常利益率	6.1%	4.4%	4.4%	▲1.7pt	-
当期純利益	1,750	1,302	1,302	▲448	▲25.6%
当期純利益率	3.9%	3.0%	3.0%	▲0.9pt	-
1株あたり配当		41.17円		±0	-

※本資料p3,4 エグゼクティブサマリー参照

連結損益計算書 -4Q累計 前年比-

新車販売台数が伸び悩む中、単価上昇により、売上高は二桁増収
利益は、新車粗利、販管費増加で二桁減益

(単位：百万円)	2022年度	2023年度	増減	増減率
売上高	39,696	44,115	+4,419	+11.1%
営業利益	2,366	1,867	▲499	▲21.1%
営業利益率	6.0%	4.2%	▲1.8pt	-
経常利益	2,377	1,943	▲433	▲18.2%
経常利益率	6.0%	4.4%	▲1.6pt	-
当期純利益	1,550	1,302	▲248	▲16.0%
当期純利益率	3.9%	3.0%	▲0.9pt	-

連結損益計算書 -四半期業績推移-

前期4Qは過去最高の売上高に

(単位：百万円)	2022年度				2023年度				対3Q 増減	対3Q 増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	9,560	10,407	9,637	10,090	9,809	10,852	10,542	12,911	+2,368	+22.5
営業利益	595	766	573	429	489	483	494	399	▲95	▲19.3
営業利益率	6.2%	7.4%	6.0%	4.3%	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	▲1.6pt	-
経常利益	595	711	576	434	490	486	565	401	▲164	▲29.1%
経常利益率	6.2%	6.8%	6.0%	4.3%	5.0%	4.5%	5.4%	3.1%	▲2.3pt	-
当期純利益	398	493	374	283	319	314	369	305	▲64	▲17.4%
当期純利益率	4.2%	4.7%	3.9%	2.8%	3.3%	2.9%	3.5%	2.4%	▲1.1pt	-

売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

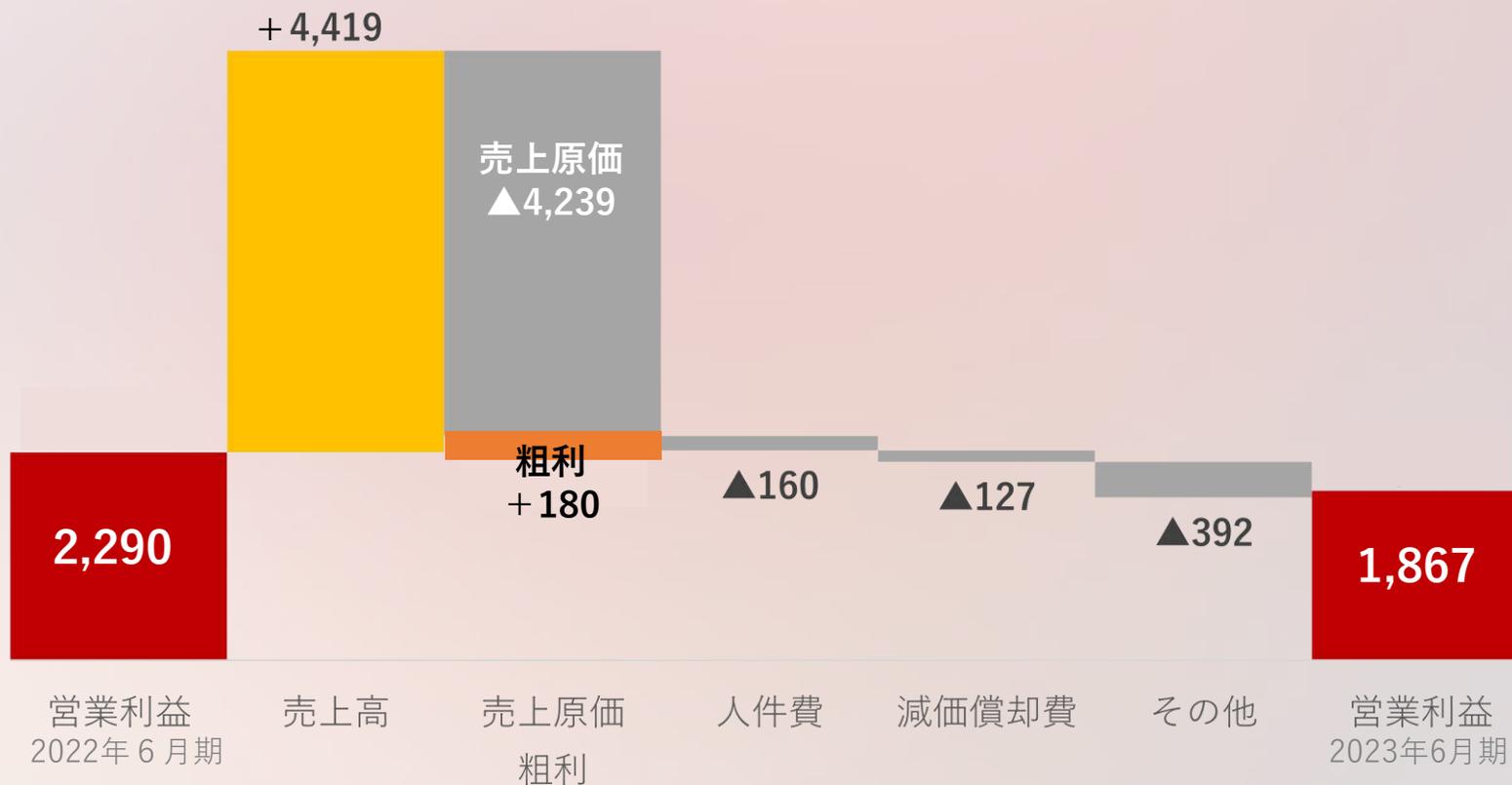
営業利益率の低下は、主に粗利益率の低下が主因
 販管費は、売上高の伸びに合わせて増加

(単位：百万円)	2022年度				2023年度				対3Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	9,560	10,407	9,637	10,090	9,809	10,852	10,542	12,911	+2,368
粗利	2,067	2,254	2,075	2,044	2,048	2,125	2,147	2,302	+155
粗利率	21.6%	21.7%	21.5%	20.3%	20.9%	19.6%	20.4%	17.8%	▲2.6pt
販管費	1,471	1,487	1,501	1,614	1,558	1,641	1,652	1,902	+250
販管費率	15.4%	14.3%	15.6%	16.0%	15.9%	15.1%	15.7%	14.7%	▲1.0pt
営業利益	595	766	573	429	489	483	494	399	▲95
営業利益率	6.2%	7.4%	6.0%	4.3%	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	▲1.6pt

営業利益増減分析

売上高の大幅な伸びに対し、粗利は微増
販売台数に絡む販売奨励金が伸び悩み
販売単価上昇ほど台当たり粗利が取れていない→原価率の上昇

(単位：百万円)



品目別売上高 -四半期推移-

4Qより新車販売に本格回復の兆し 台数回復 x 単価アップ

(単位：百万円)	2022年度				2023年度				対3Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	9,560	10,407	9,637	10,090	9,809	10,852	10,542	12,911	+2,368
新車	4,883	5,354	4,684	4,653	4,430	5,346	5,561	7,136	+1,575
売上高構成比	51.1%	51.4%	48.6%	46.1%	45.2%	49.3%	52.8%	55.3%	+2.5pt
中古車	2,392	2,653	2,800	3,163	3,115	3,122	2,819	3,284	+465
売上高構成比	25.0%	25.5%	29.1%	31.3%	31.8%	28.8%	26.7%	25.4%	▲1.3pt
業販	964	966	782	891	811	847	758	949	+190
売上高構成比	10.1%	9.3%	8.1%	8.8%	8.3%	7.8%	7.2%	7.4%	+0.2pt
車輜整備	1,204	1,323	1,272	1,258	1,328	1,401	1,293	1,411	+117
売上高構成比	12.6%	12.7%	13.2%	12.5%	13.5%	12.9%	12.3%	10.9%	▲1.4pt
その他	115	110	98	123	123	134	108	128	+20
売上高構成比	1.2%	1.1%	1.0%	1.2%	1.3%	1.2%	1.0%	1.0%	±0

連結業績予想

新車販売台数回復を見込み、二桁増収増益見込み

(単位：百万円)	2023年度 (実績)	2024年度 (予想)	増減額	増減率
売上高	44,115	48,821	+4,705	+10.7%
営業利益	1,867	2,312	+444	+23.8%
営業利益率	4.2%	4.7%	+0.5pt	-
経常利益	1,943	2,303	+359	+18.2%
経常利益率	4.4%	4.7%	+0.3pt	-
当期純利益	1,302	1,692	+389	+29.9%
当期純利益率	3.0%	3.5%	+0.5pt	-
1株当たり配当	41.17円	43.51円	-	-
配当性向	30.4%	25%	-	-

連結貸借対照表（資産）

新車供給の正常化が進んだことで、商品在庫が前年度末の約2倍に積み上がり、
現預金は減少

(単位：百万円)	2022年度	2023年度	増減額	増減率
流動資産	11,374	15,620	+4,245	+37.3%
現預金	5,538	4,290	▲1,247	▲22.5%
商品	4,415	8,952	+4,536	+102.7%
固定資産	7,255	8,024	+768	+10.6%
建物及び構築物	3,664	3,757	+93	+2.5%
資産合計	18,630	23,644	5,014	+26.9%
総資産経常利益率 (ROA)	13.4%	9.2%	▲4.2pt	-

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、
サステナビリティ・リンク・ローン等の銀行借入の実施により固定負債を増加
商品仕入れの増加により買掛金も増加

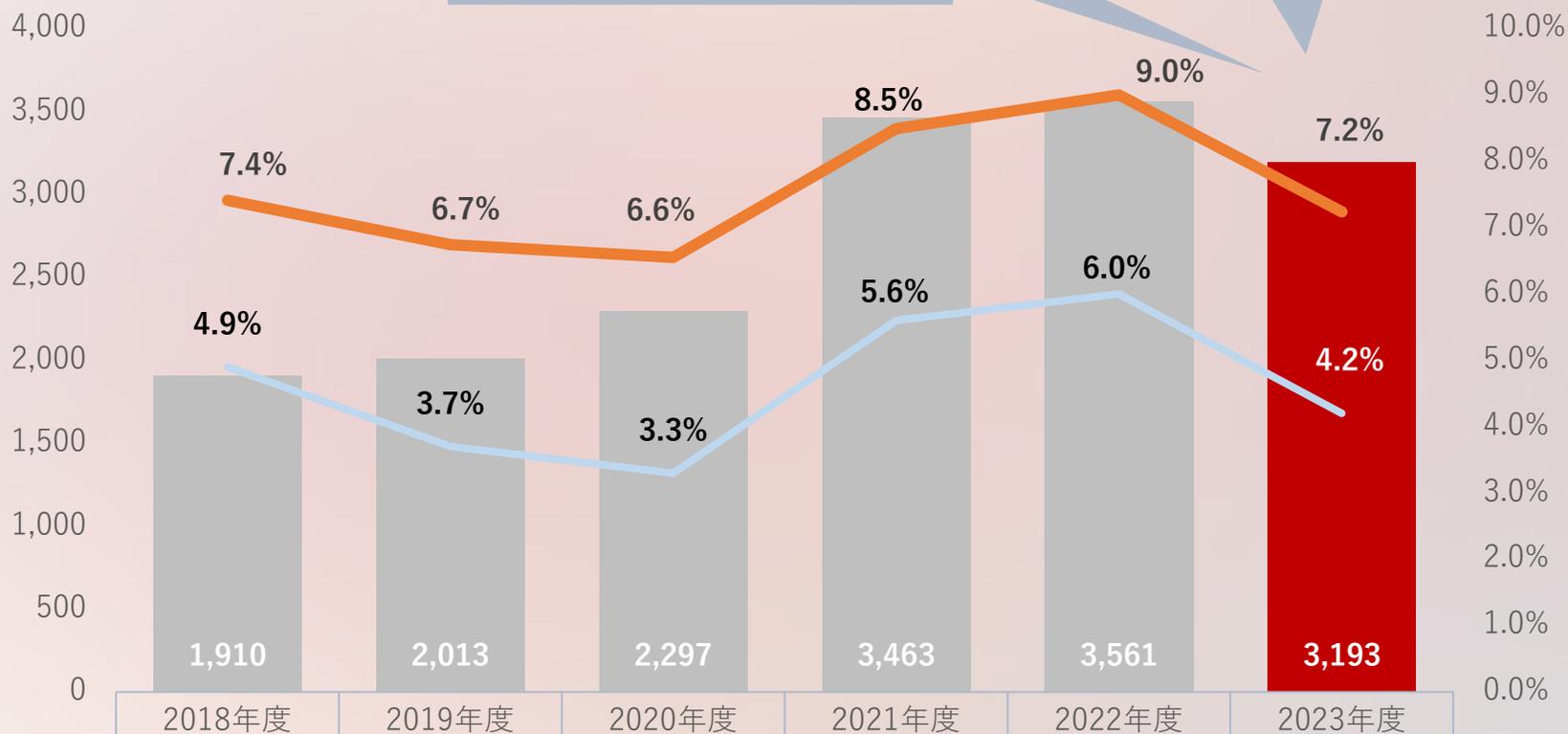
（単位：百万円）	2022年度	2023年度	増減額	増減率
流動負債	8,254	9,533	+1,278	+15.5%
買掛金	1,793	3,829	+2,036	+113.6%
前受金	1,627	1,859	+231	+14.3%
固定負債	1,545	4,364	+2,819	+182.4%
負債合計	9,800	13,898	+4,098	+41.8%
純資産	8,829	9,746	+916	+10.4%
自己資本利益率 （ROE）	19.0%	14.0%	▲5.0pt	-
自己資本比率	47.4%	41.2%	▲6.2pt	-

EBITDA

(単位：百万円)

EBITDAの年平均成長率
5年平均：12.2%
3年平均：▲4.0%

営業利益の年平均成長率
5年平均：13.7%
3年平均：▲9.7%



■ EBITDA	1,910	2,013	2,297	3,463	3,561	3,193
■ EBITDAマージン	7.4%	6.7%	6.6%	8.5%	9.0%	7.2%
■ 営業利益率	4.9%	3.7%	3.3%	5.6%	6.0%	4.2%

キャッシュフロー計算書

※百万円未満は切り捨てにて表記

(単位：百万円)	2022年度	2023年度	増減額
営業CF	1,910	▲2,185	▲4,096
投資CF	▲217	▲492	▲274
財務CF	469	1,430	+960
現金及び現金同等物 増減	2,161	▲1,247	▲3,409
現金及び現金同等物 残高	5,538	4,290	▲1,247

■ 営業キャッシュフロー

- ⊕ 税引等調整前当期純利益：1,951百万円、減価償却費：1,252百万円、仕入債務の増加：1,986百万円
- ⊖ 棚卸資産の増加：6,152百万円、法人税等の支払：801百万円

■ 投資キャッシュフロー

- ⊖ 新店舗の店舗設備及びE V対応の充電設備等の固定資産の取得による支出：350百万円

■ 財務キャッシュフロー

- ⊕ 長期借入金：4,000百万円、新株予約権の権利行使による収入：47百万円
- ⊖ 短期借入金の減少：1,300百万円、長期借入金の約定返済：882百万円、配当金の支払額：443百万円

株価バリュエーション

※2023年6月30日時点 株価1,221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	41.2%	株価収益率 (PER)	7.02倍
自己資本利益率 (ROE)	※2023年度 14.0%	株価純資産倍率 (PBR)	1.21倍
総資産経常利益率 (ROA)	※2023年度 9.2%	EV/EBITDA	4.38倍
営業利益率	4.2%	配当利回り (予)	3.56%



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	255百万円（2023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

ウイルプラス チェッカーモータース（株）

インポーター
Stellantis ジャパン(株)

店舗数
14店舗
(2023年6月末時点)

取扱いブランド



ウイルプラス モトレン（株）

インポーター
ビー・エム・ダブリュー(株)

店舗数
11店舗
(2023年6月末時点)

取扱いブランド



ウイルプラス 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
(2023年6月末時点)

取扱いブランド

V O L V O

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
(2023年6月末時点)

取扱いブランド



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)

店舗数
6店舗
(2023年6月末時点)

取扱いブランド



BYD

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

ウイルプラスモーター(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

2023年4月

MINI久留米事業譲受

2023年5月

⇒ BYD Autoの取扱い開始

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

2023年6月末時点

36店舗

福岡県 16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
16店舗

取り扱いブランド -ウイルプラスチェッカーモータース-

インポーター：Stellantis ジャパン(株)



Jeep Jeep
Grand
Cherokee L

KYUSHU AREA



ジープ福岡

福岡県博多区麦野3-19-3
TEL : 092-574-4301

TOKYO AREA



ジープ大田

東京都大田区南千束1-4-1
TEL : 03-6425-6508



ALFA ROMEO Alfa Romeo
STELVIO

TOKYO AREA



アルファ ロメオ 藤沢湘南

茅ヶ崎市赤松町6-50
TEL : 0467-50-1414



FIAT **ABARTH**
500 / 595

TOKYO AREA



フィアット/アバルト 世田谷

東京都世田谷区世田谷2-4-11
TEL : 03-5426-4303

取り扱いブランド -ウイルプラスモーター-

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
MINI 久留米

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 -ウイルプラス帝欧オート/ウイルプラスアインス-

インポーター：ボルボ・カー・ジャパン(株)



VOLVO
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

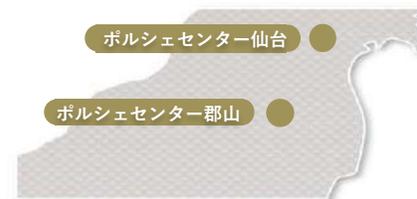
大野城市御笠川4-12-1
TEL : 092-504-8800

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

取り扱いブランド -ウィルプラスエンス-

インポーター：ジャガー・ランドローバー
・ジャパン



 **JAGUAR**
F-TYPE



 **LAND ROVER**
DEFENDER

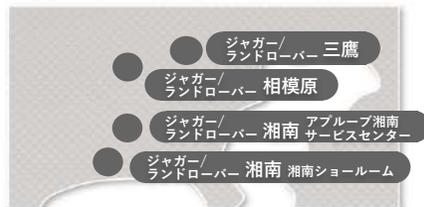
KYUSHU AREA



ジャガー・ランドローバー北九州

北九州市小倉北区西港町30-1
TEL : 093-562-0707

TOKYO AREA



ジャガー・ランドローバー相模原

相模原市中央区富士見1-6-1
TEL : 042-707-1344

インポーター：BYD Auto Japan(株)



 **BYD AUTO**
BYD ATTO 3

KYUSHU AREA



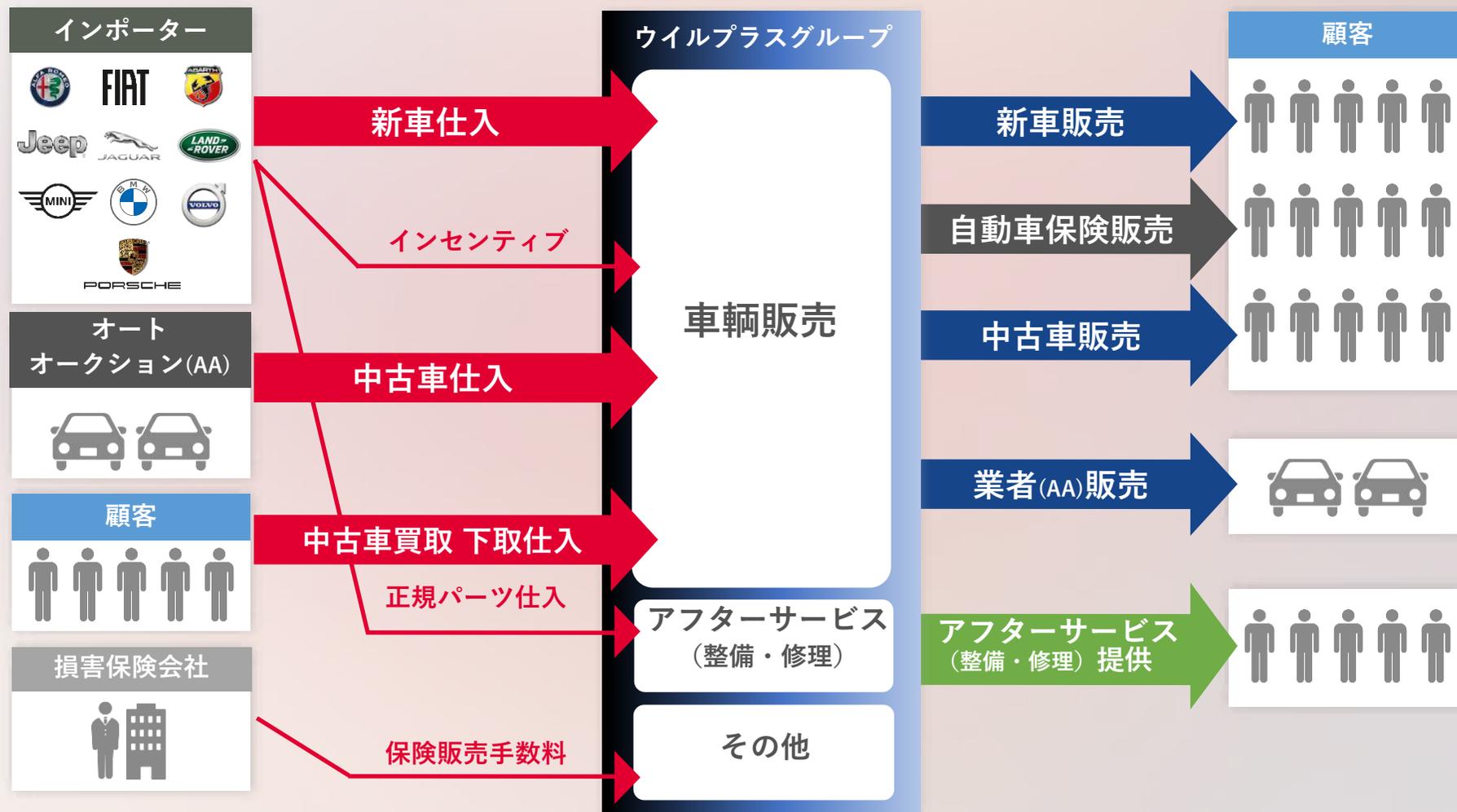
BYD AUTO 福岡西

福岡市西区小戸2-14-37 マリノアシティ福岡1F
TEL : 092-834-9318

事業内容

事業内容

新車、中古車、業販、車両整備、その他を取扱い



ストック型ビジネス

車両整備、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

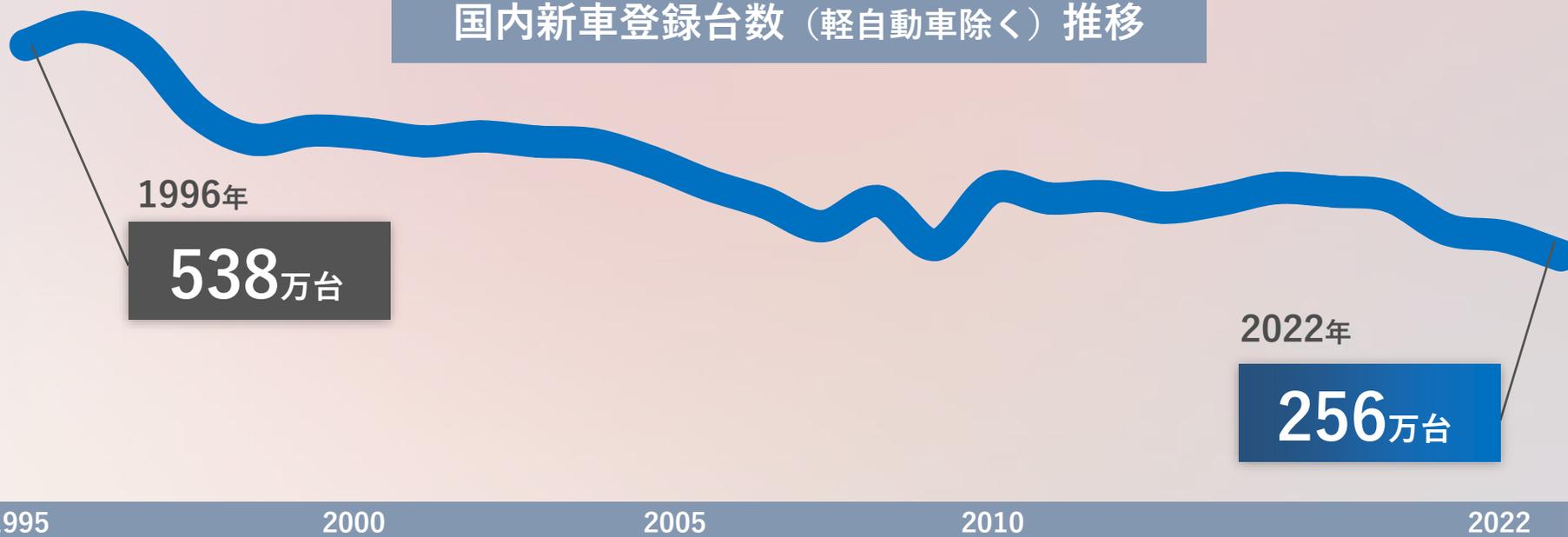


市場動向

国内新車登録台数は減少傾向

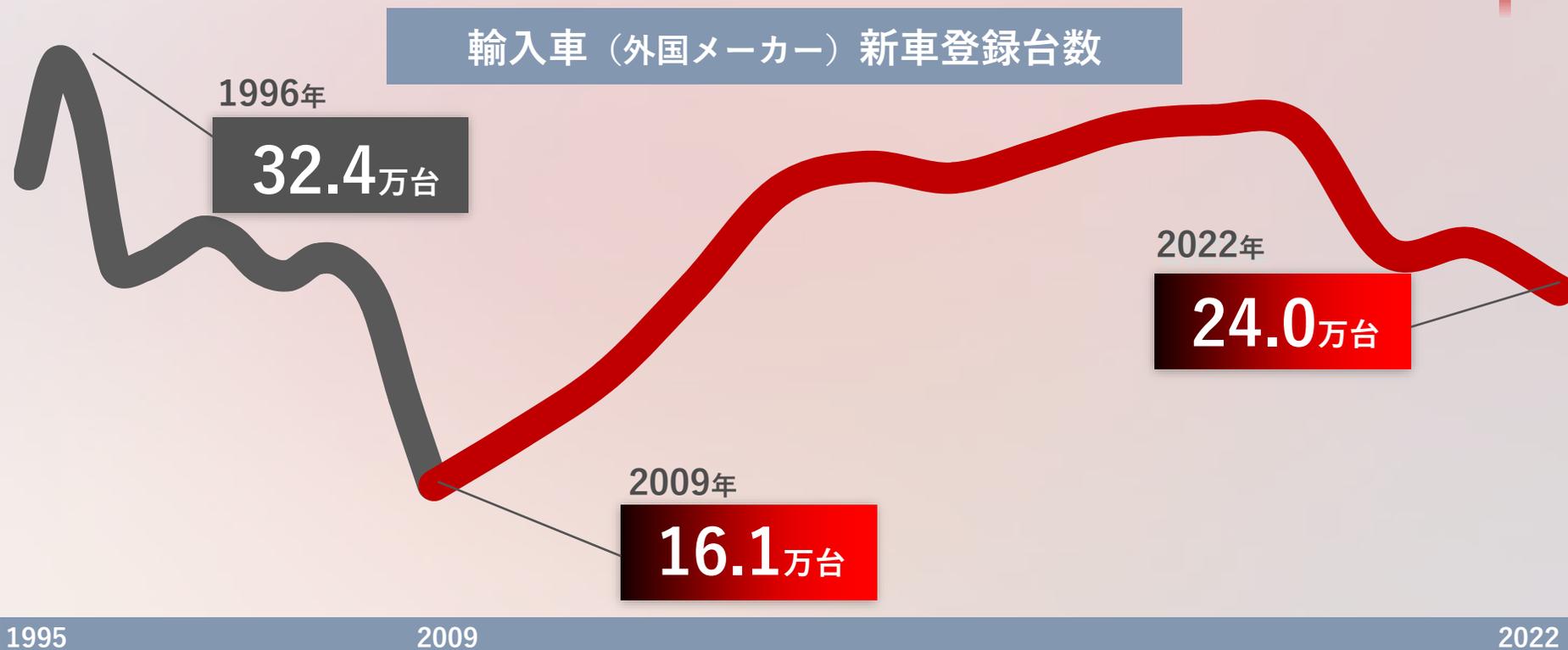
少子高齢化
性能向上による保有期間の長期化
消費スタイル・嗜好の変化

国内新車登録台数（軽自動車除く）推移



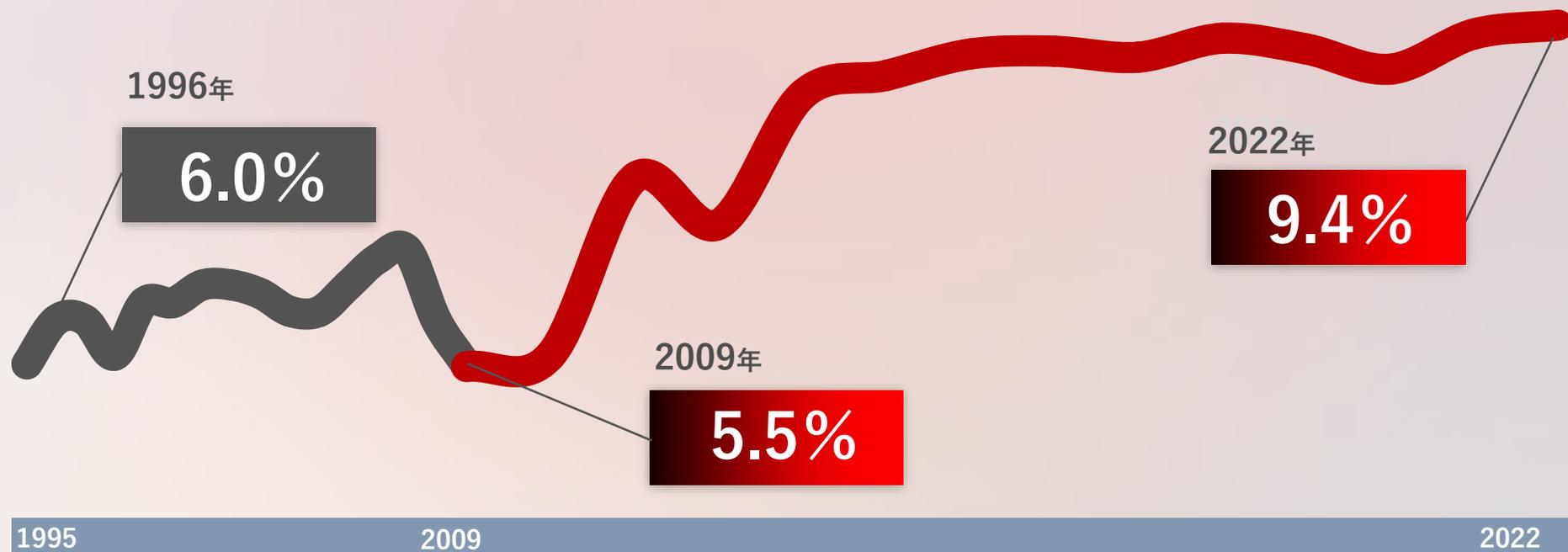
国内における輸入車市場は拡大傾向

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

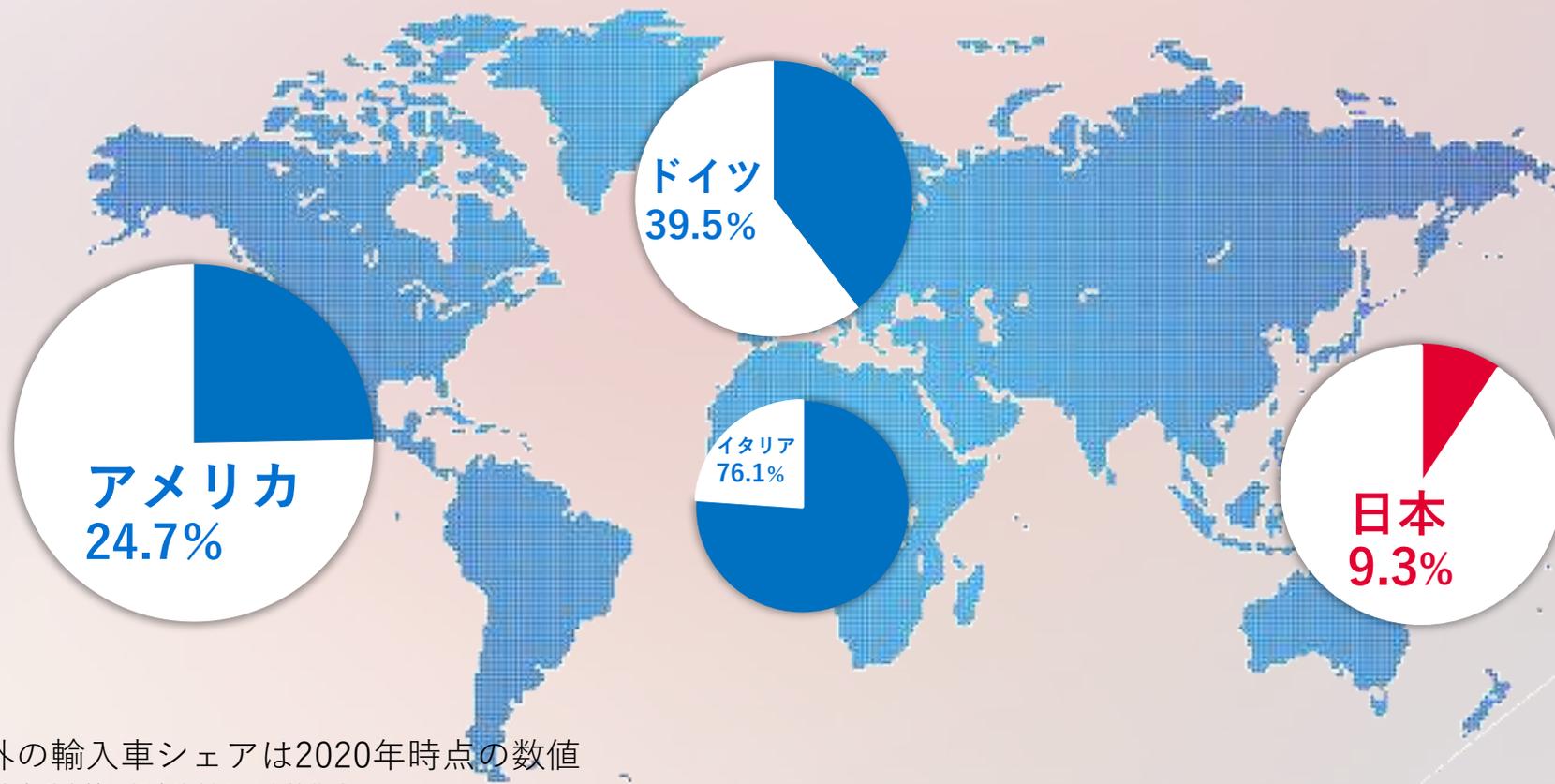
国内新車登録台数（軽自動車除く）における 輸入車シェア登録台数



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

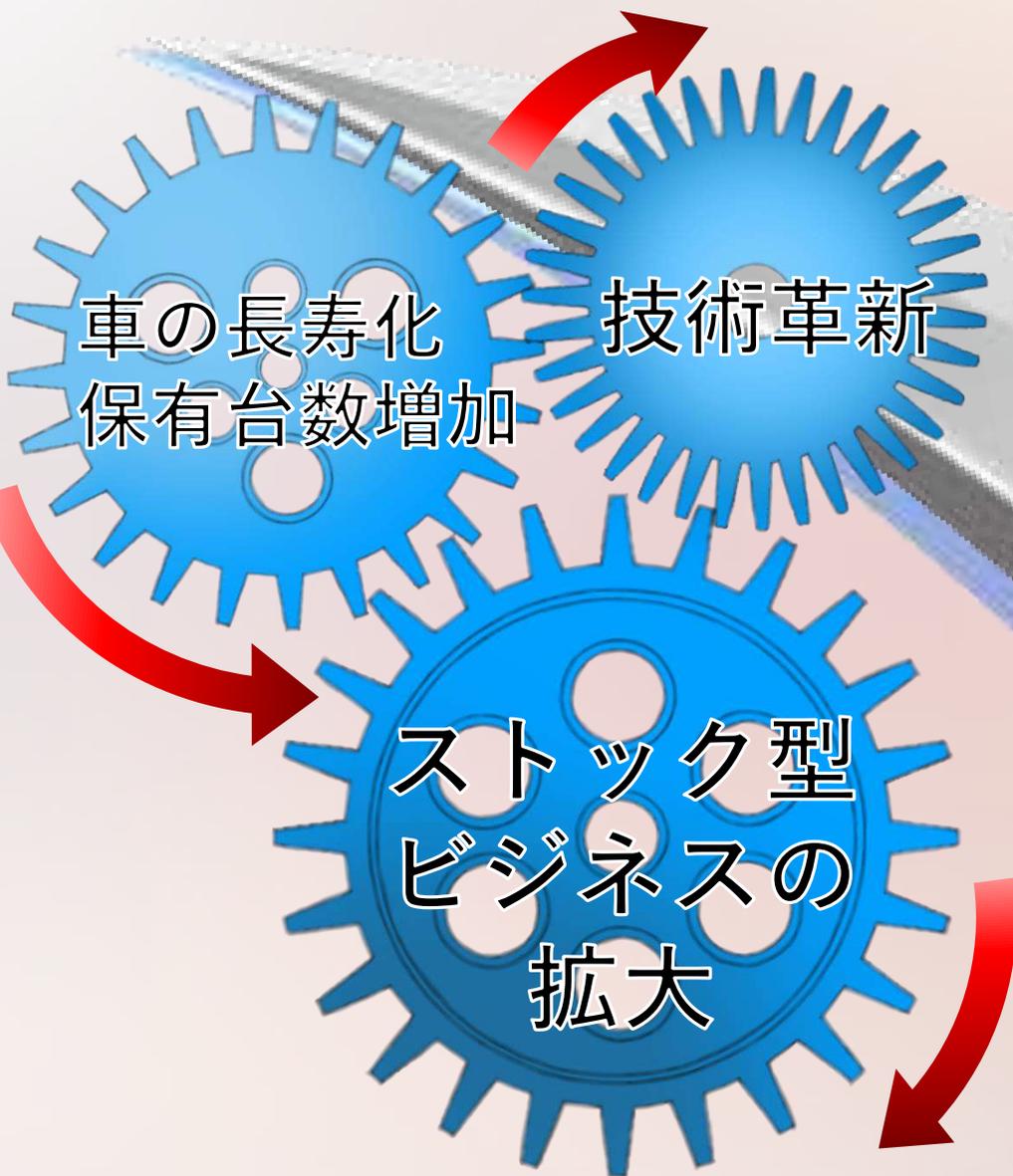
ベンツ、VW、BMW、アウディ、Porscheを擁するドイツの輸入車シェアは39.5%



※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

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46%削減

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

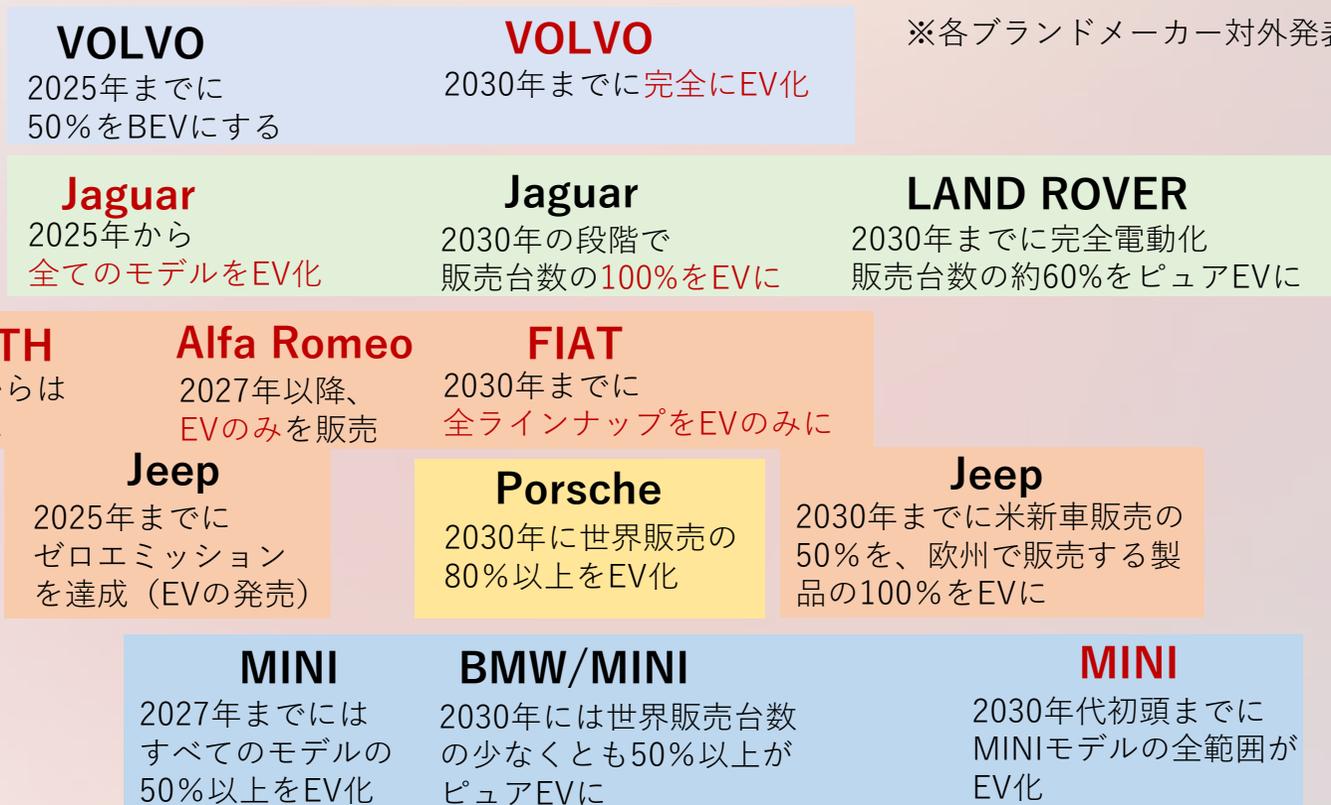
『脱炭素化社会』の実現
(温室効果ガス排出を実質ゼロに)

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のEV化目標

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載



当社新車販売に占めるEV比率※



※2023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

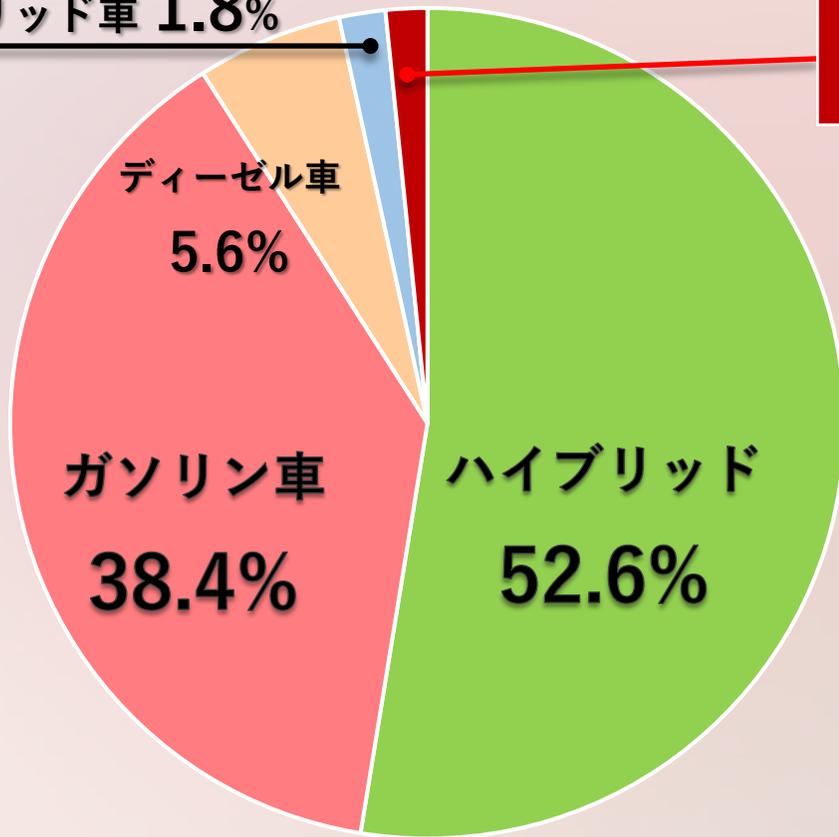
35年

日本国内における乗用車の燃料別台数

日本国内のEVシェアはわずか1.6%にとどまる

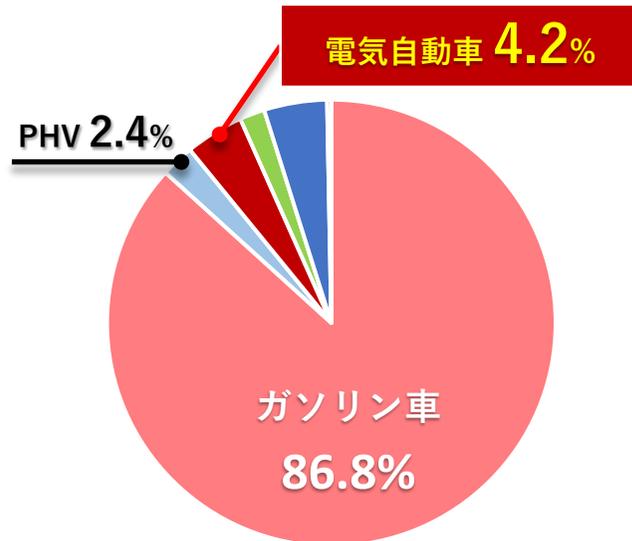
(2022年7月～2023年6月の販売シェア)

プラグインハイブリッド車 1.8%



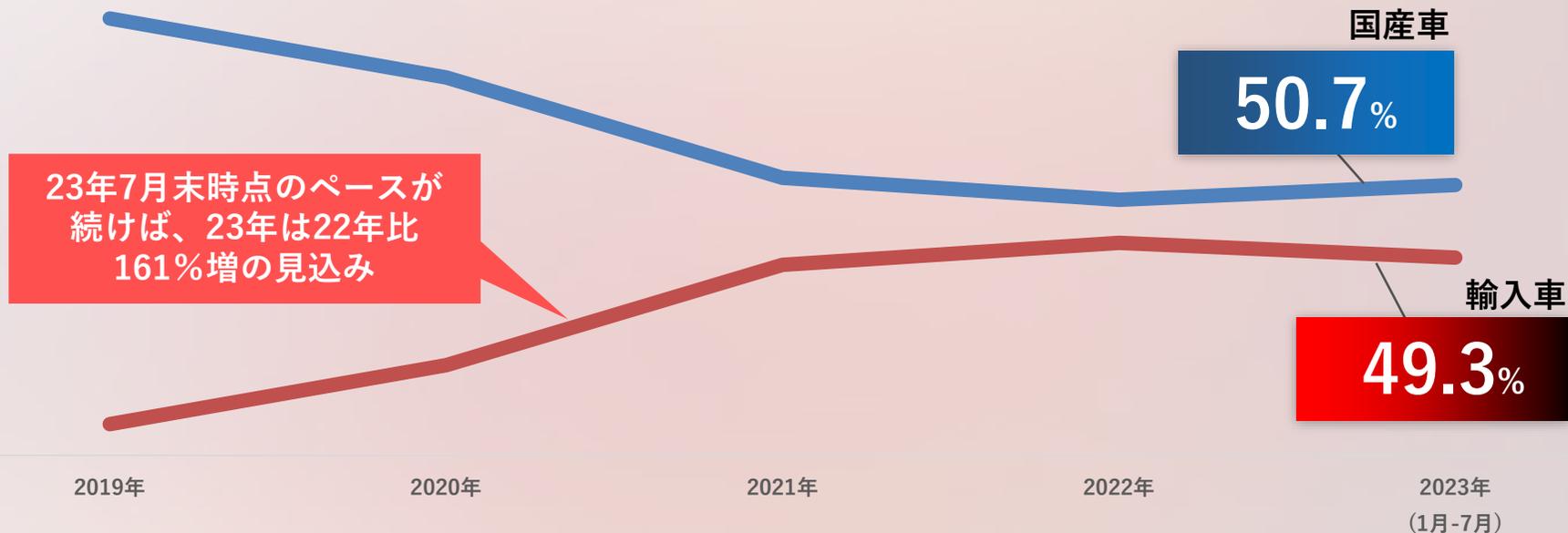
電気自動車 1.6%

〈当社23年6月期 累計販売台数内訳〉



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、
足元では輸入車が約2台に1台の割合でシェアを占める

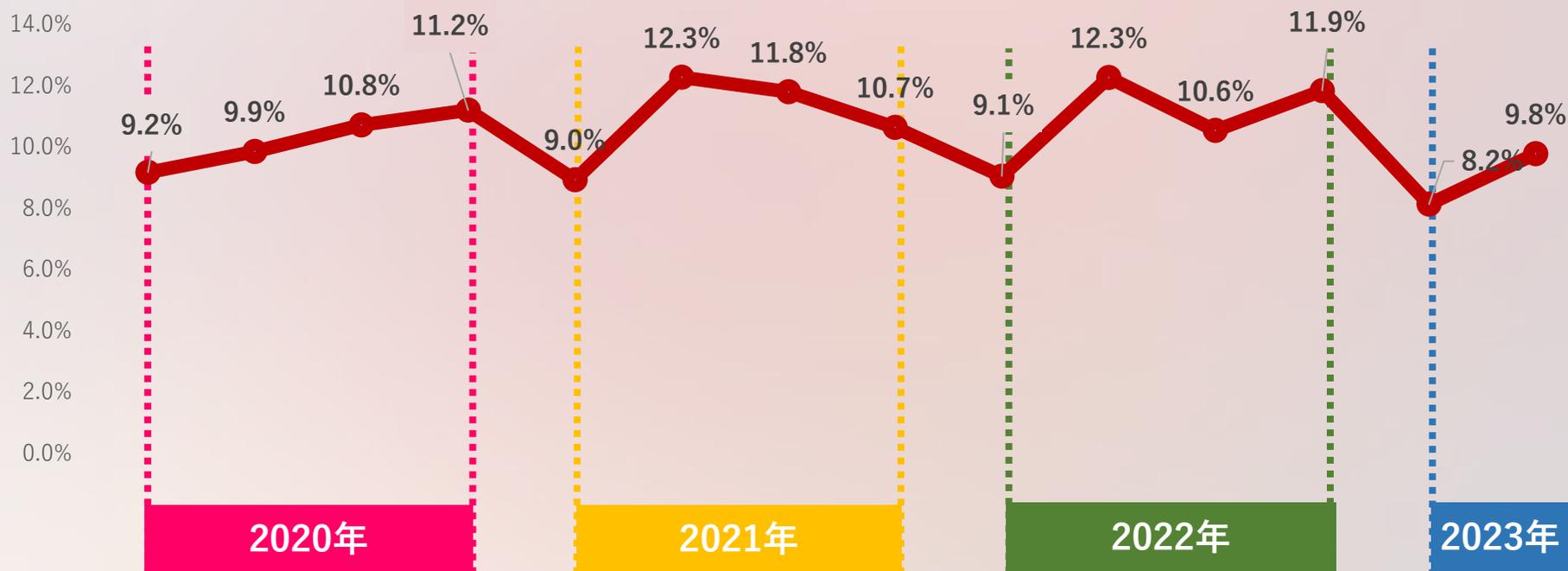


	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年(1月-7月)	2023年7月
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	18,143	1,357
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	57.7%	50.7%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	13,475	1,322
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	42.3%	49.3%

出所:一般社団法人日本自動車販売協会連合会資料より当社作成、各期間は1月～12月

国内輸入車シェアの四半期推移

直近3年間の輸入車シェアは、
新車供給の厳しいコロナ禍の影響を受けながらも
10%近辺の高い水準で推移



日本メーカーは、EV市場への優位性で「出遅れ」評価

世界の自動車大手20社のEVシフトに関する米機関評価では、
テスラやBYDが最上位、欧州勢ではBMWがトップに

	市場優位性	技術性能	戦略的ビジョン	2022年総合評価	
テスラ	69	80	100	83	リーダー
BYD	78	57	83	73	
BMW	31	78	57	56	移行中
フォルクスワーゲン	49	63	47	53	
ステランティス	48	38	63	50	
吉利	55	51	39	48	
ルノー	43	37	61	47	
メルセデス・ベンツ	36	53	47	45	
GM	20	52	63	45	
上海汽車(SAIC)	65	28	39	44	
長城汽車	43	40	32	38	
フォード	14	55	44	38	
ヒュンダイ・キア	35	58	20	38	
長安	52	13	41	36	
トヨタ	32	43	15	30	
ホンダ	19	32	32	28	
日産	33	18	31	27	
タタ	15	41	23	27	
マツダ	7	4	18	10	
スズキ	0	0	0	0	

当社取扱いブランド
BYD
BMW、MINI
Porsche
アルファロメオ、フィアット、アバルト、ジープ
ボルボ

ジャガー、ランドローバー

出典：国際クリーン交通委員会(ICCT)「2022年グローバル自動車メーカー評価」より当社作成

コネクテッド化による車両整備の重要性

コネクテッド化によりSIMカードが搭載された車両が年々普及
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 → **C**ASE
connected

車両への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



BMW の充電ネットワークサービス「BMW Charging」



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**



EV車は専用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

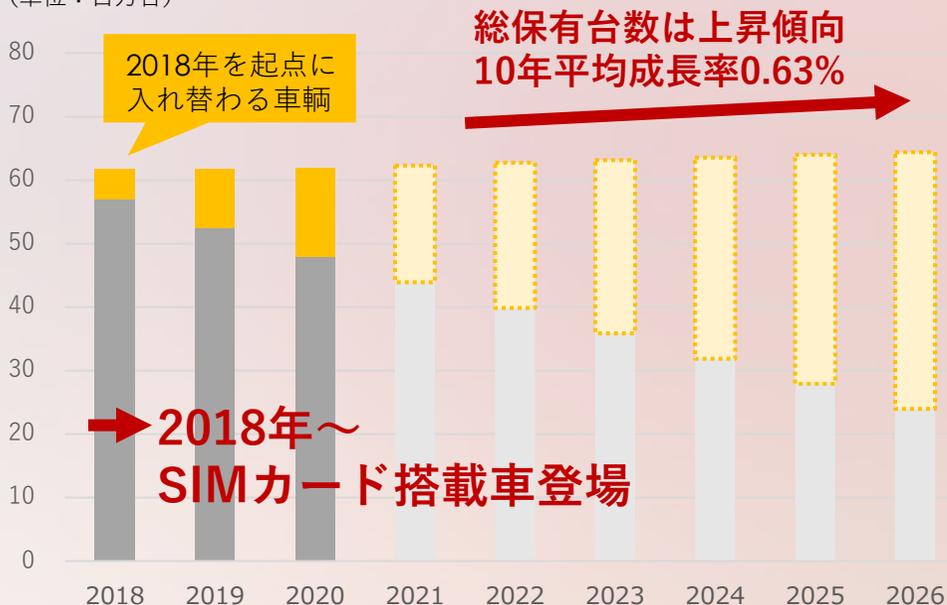
車輜整備事業のポテンシャル



- ・自動車の国内保有台数は増加傾向（7年平均成長率0.28%/**輸入車のみ3.46%**）
- ・**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輜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%**の車輜が入れ替わる

日本の車保有台数と車輜の入れ替わりイメージ

（単位：百万台）



車輜整備事業

- 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
＝**車輜整備事業の基盤強化**

乗用車	2000年	2022年
保有台数	51,222,129台	61,867,152台 ↑
平均使用年数	9.96年	13.84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

出所:(一社)自動車検査登録情報協会資料より当社作成

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（7年平均成長率 3.46%）
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

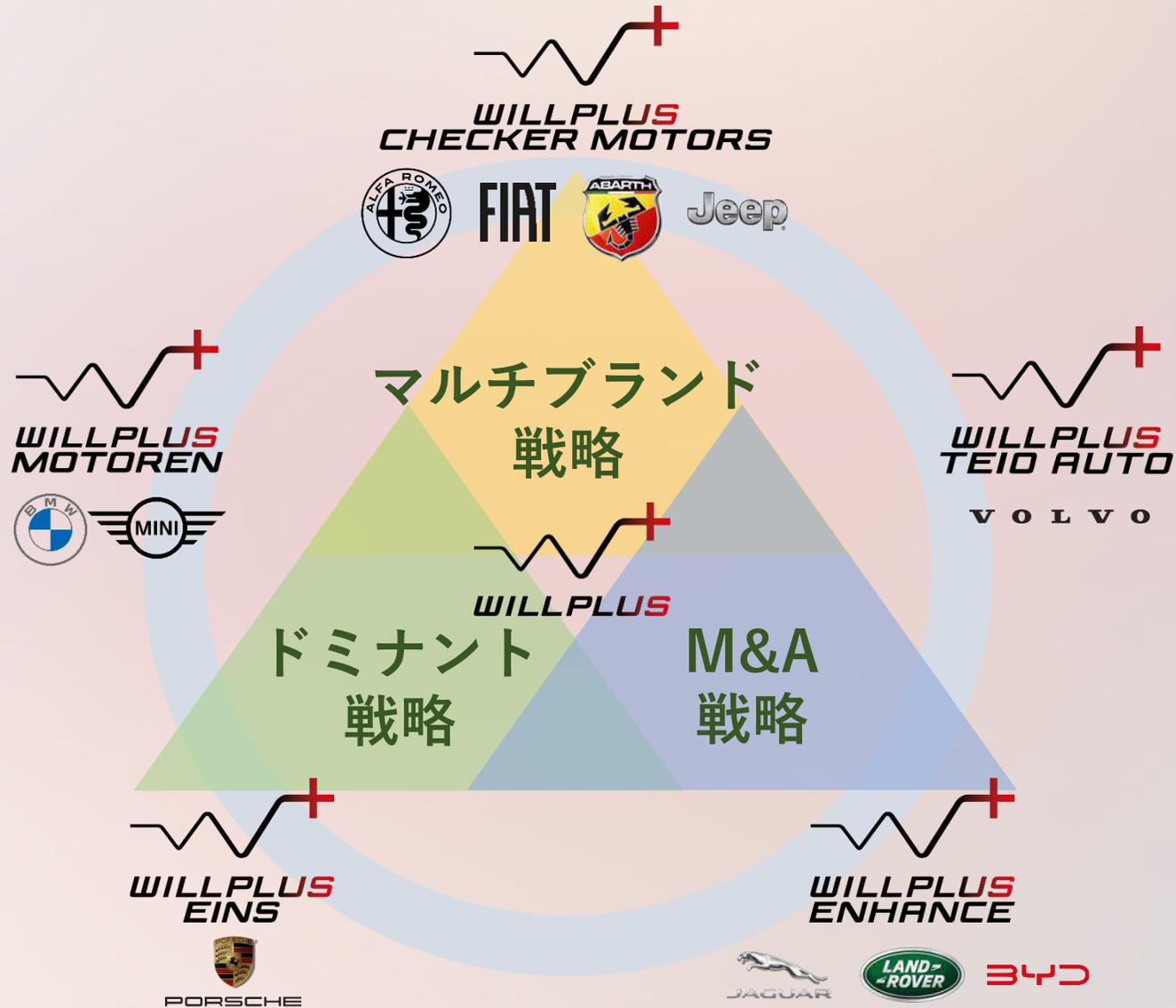
■ 乗用車（軽含む） ■ 輸入車（普通乗用車）



	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022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	61,867,152
前年比	100.52%	100.69%	100.54%	100.30%	100.06%	100.18%	99.92%
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	3,495,565
前年比	102.59%	103.38%	103.35%	103.56%	103.38%	104.05%	103.04%

成長戦略

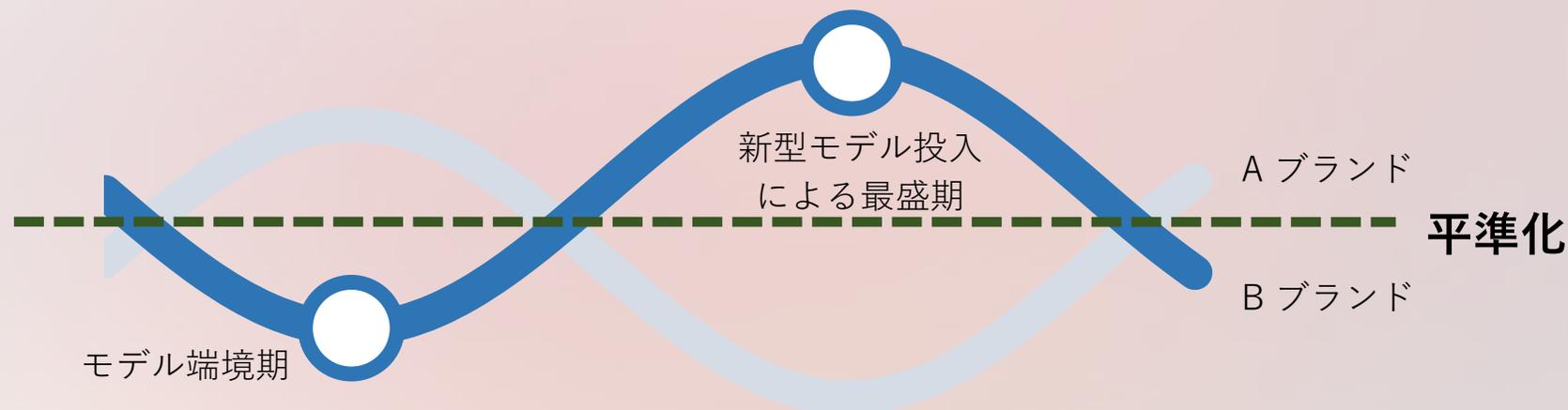
グループ成長戦略



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

Jeep



Renegade 4 xe

X年+1年 新型モデル

Jeep



Grand Cherokee L

Jeep



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



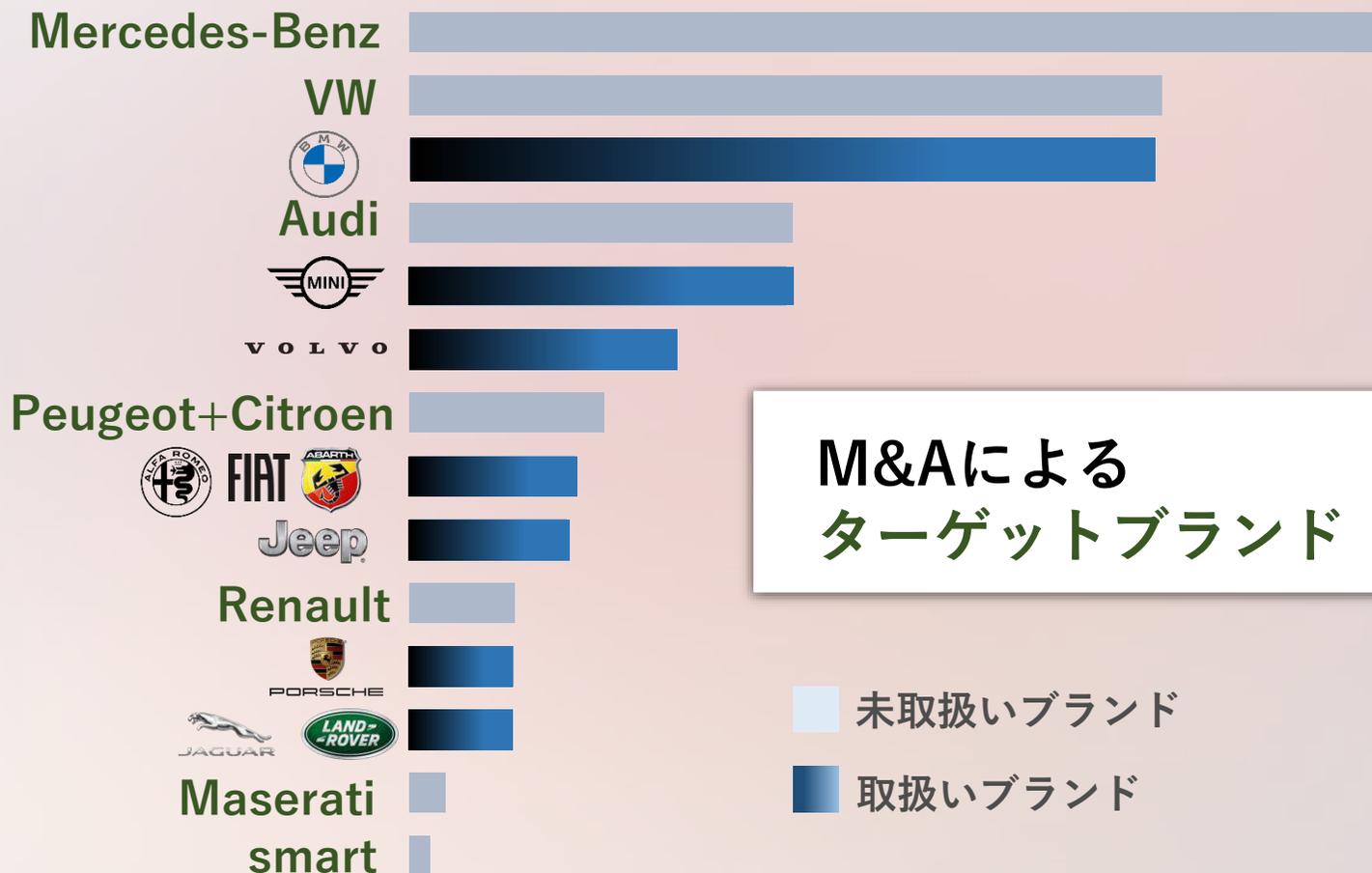
新たなブランドの獲得
(マルチブランド戦略)



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

8年間で5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	2023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)	—	1店舗 Jeep大田
	—	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)	—	—	—	1件 MINI久留米(23/4)

(単位：百万円)

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1.5兆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

事業構造の
問題

後継者問題

見通しが不十分な
経営方針

脆弱な資本

M&A

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

※日本自動車輸入組合資料より当社試算

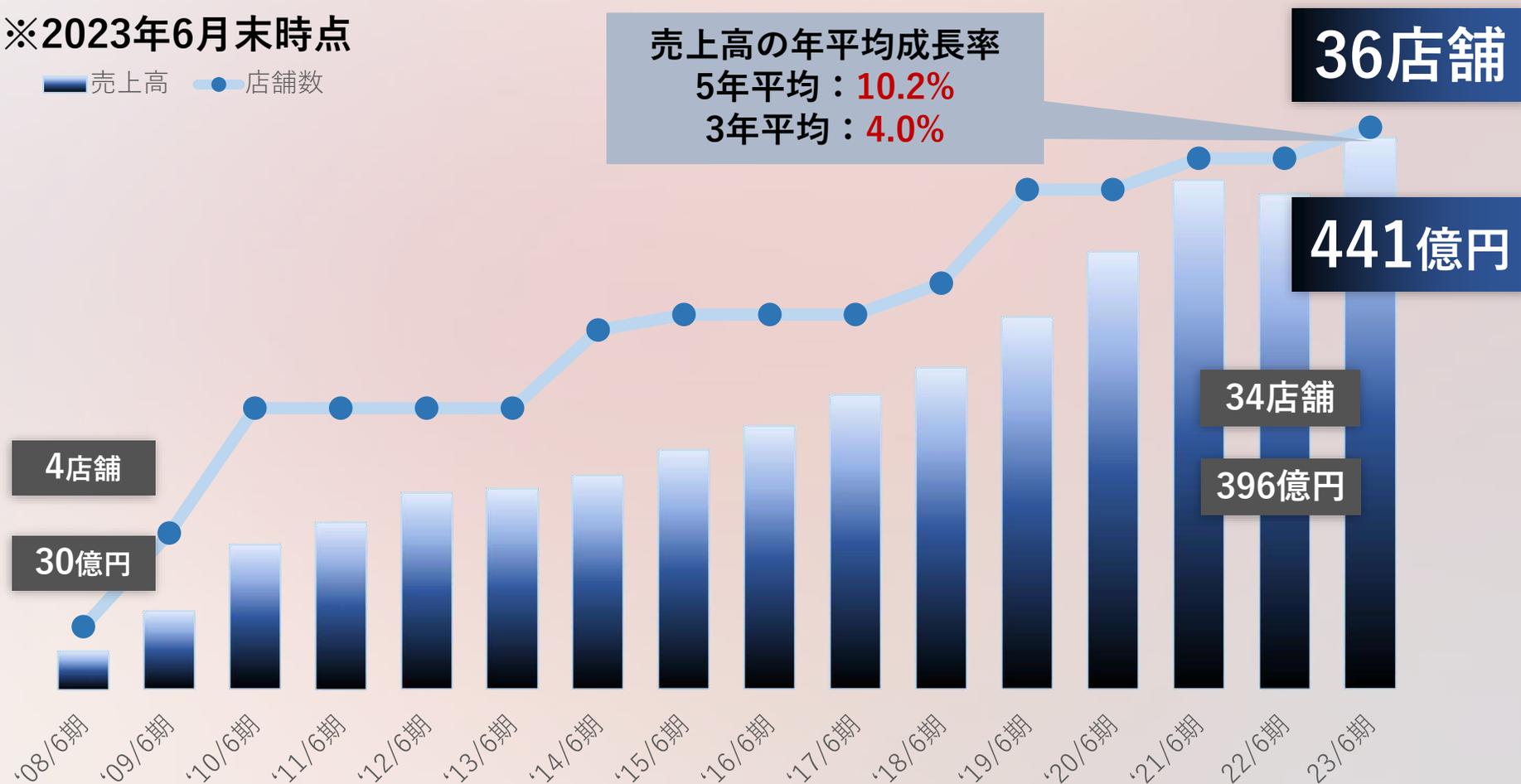
豊かさ・楽しさ・喜びを分かち合える未来 (will) へ

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

※2023年6月末時点

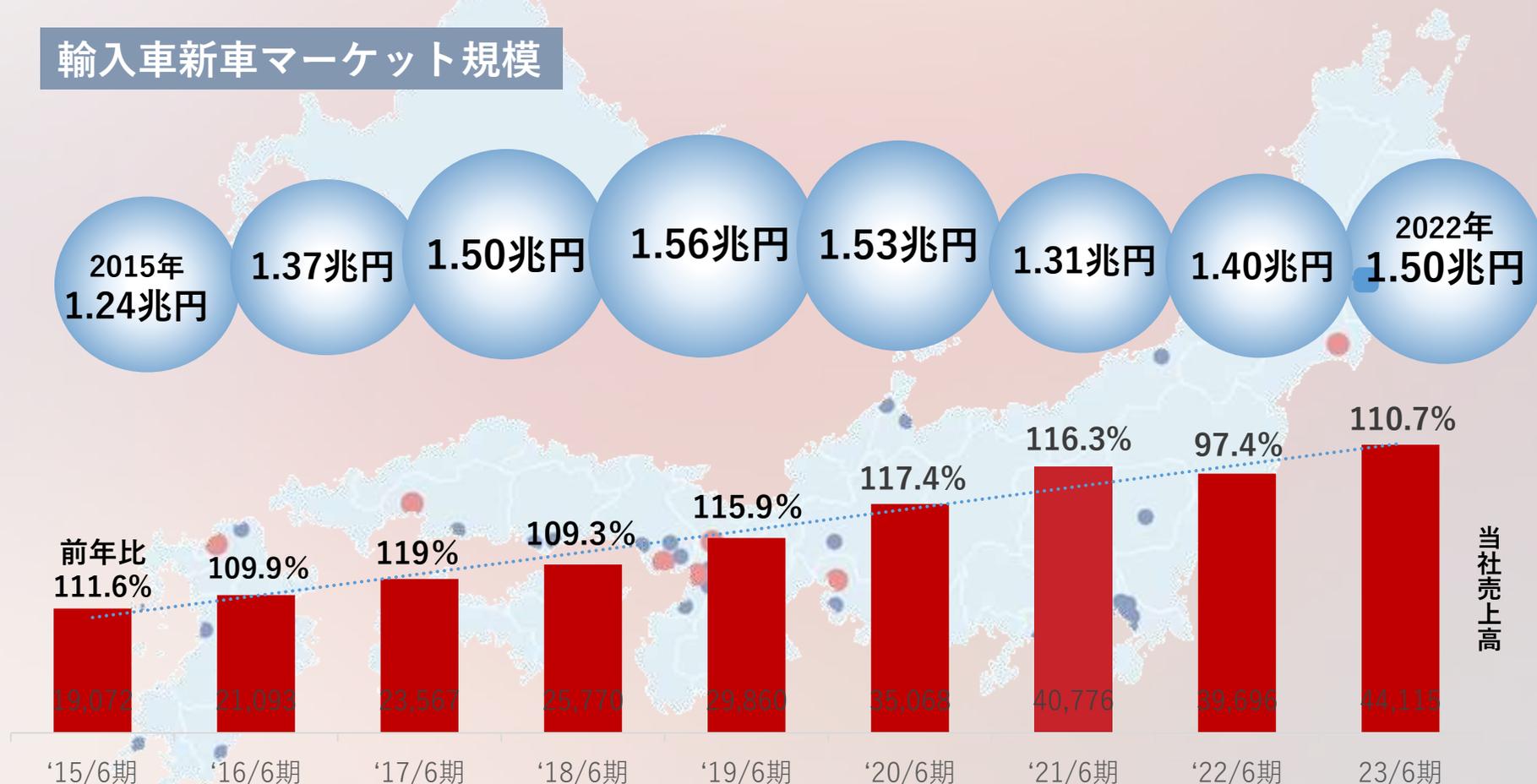
■ 売上高 ● 店舗数



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

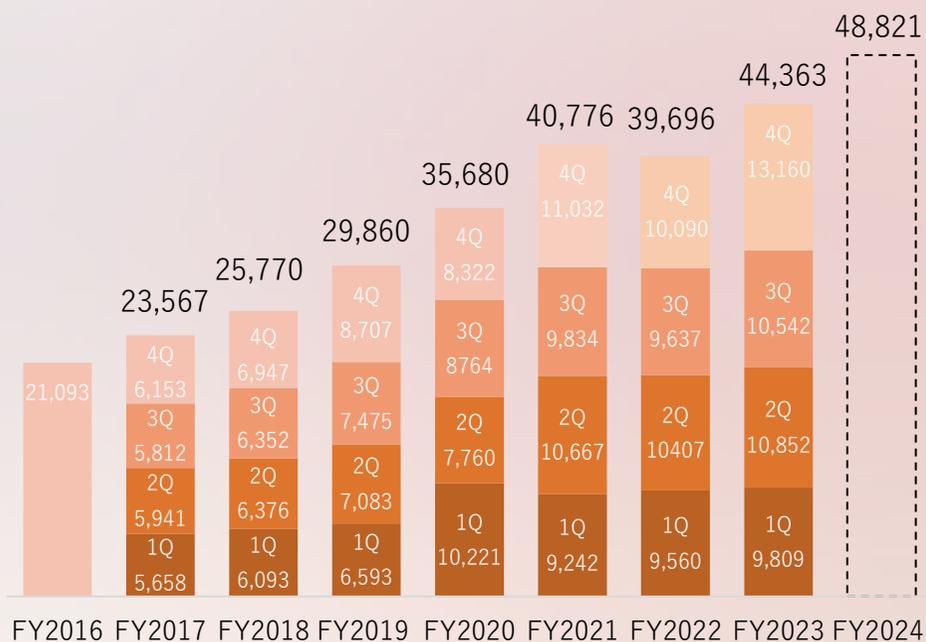
輸入車新車マーケット規模



出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成

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