

WILLPLUS Holdings Corporation



FY2024

Financial Results Presentation

2024年6月期 第3四半期
決算補足説明資料

- 第3四半期決算説明
- 今期これまでの取組み
- 中長期戦略の進捗状況
- 市場動向

第3四半期決算説明

エグゼクティブサマリー① -通期連結業績予想下方修正について-

通期連結業績予想を下方修正
主要因は、「**新車販売台数**」と「**新車価格**」の期初予想との差異

期初見通し（23年6月作成）

- **新車販売台数**は、新車供給回復に伴い、前年比「**大幅**」に伸びる予想
- **新車価格**は、為替が落ち着くことにより、緩やかに「**下落**」を予想

結果

- **新車販売台数**は、3Q累計で前年比「**微増**」にとどまる→**インセンティブ未達**
- **新車価格**は、円安が更に進み、緩やかに「**上昇**」→社用車の**減価償却費増**

収益への主な影響

- **売上** 新車販売台数の未達（単価は高いため、**売上の未達幅は小さい**）
- **粗利** 販売台数に絡むインセンティブの未達
- **販管費** 社用車の減価償却費、人的資本経営推進関連費用、M&A関連費用

新車販売台数、新車受注台数ともに、改善傾向

新車販売 3Qの環境は改善

- 国内輸入車市場全体は、引き続き、前年比マイナス成長
- 当社の新車販売台数は、前年比、2Q比ともに、プラス
- 販売単価は、高止まり 前年比、2Q比ともに、ほぼ横ばい
- 粗利益率は、2Q比改善
- 受注は上向き傾向

中古車販売 堅調

車両単価が比較的低いMINIでは、新車モデルチェンジ前につき中古車に注力
4Qまで続く見通し

- 中古車販売台数は、前年比、2Q比ともにプラス
- 販売単価は、前年比、2Q比ともにマイナス
- 粗利率は、2Q比マイナスだが、粗利額は2Q比微減にとどまる

ストック型ビジネス 堅調継続

- 車両整備、保険手数料ともに堅調 前年比二桁の伸び

新規M&A

24年3月28日
株式会社ENGの株式の取得
(子会社化) を発表

- 中古車輸出事業に新たに参入
- 新たに**成長市場**に参入し、**事業ポートフォリオを拡大しつつ、グループ全体の為替リスクの平準化**を目指す

資本政策

24年5月14日
自社株買いを発表
(上限70万株 8億円)

- **政策保有株式の縮減**を企図
- 取得する自己株式は、**人的資本経営推進**に活用予定

配当予想

通期連結業績予想を大幅に下方修正するものの、自己資本比率は引き続き健全であるため、中長期株主還元戦略に基づき、**配当予想は変更せず**

市場環境① -国内マーケット全体 四半期-

国内乗用車市場は、一部国内自動車メーカーの検査不正などによる影響もあり、
前年比二桁のマイナス
国内輸入車市場は、前年比▲5.3% 販売価格高止まり、様子見姿勢が続く
引き続き、海上輸送の問題も悪影響

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	193,162	202,640	268,843	181,633	664,645
前年比	95.5%	85.6%	81.4%	94.1%	86.4%

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数（普通・小型）

	2Q			3Q			4月	1~3月計	
	10月	11月	12月	1月	2月	3月			
輸入車	16,399	20,058	26,857	13,643	17,806	28,089	14,046	59,538	
前年比	93.1%	89.0%	101.8%	88.2%	93.5%	99.0%	88.3%	94.7%	
								2019年比	77.8%
								1~3月計	76,553
	2019年(3Q)								
	1月	2月	3月						
	17,278	22,661	36,614						

市場環境② -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も、国内輸入車市場と同様に悪い 前年比▲5.3%
 当社新車販売台数は、若干回復傾向 前年比、2Q比ともプラス
 当社新車売上高も前年比+4.4%
市場動向、季節性に反して、2Q比プラスはポジティブ

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）

※BYD除く

	2Q			3Q			4月	1~3月計
	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
当社取扱い	6,638	7,798	10,851	5,480	6,557	12,284	5,837	24,321
前年比	88.0%	95.3%	110.9%	95.4%	81.0%	100.4%	79.9%	93.3%

2019年(3Q)		
1月	2月	3月
6,878	9,736	15,852

2019年比	
1~3月計	
74.9%	
1~3月計	
32,466	

当社の車両売上高

	1Q	2Q	3Q
新車（百万円）	5,777	5,543	5,808
前年比	130.4%	103.7%	104.4%

市場環境③ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

当社取扱いブランドの需要は、「販売価格高止まり」により、引き続き様子見姿勢が続くが、
 当社の主力ブランドであるJeepやVOLVOでは、改善傾向が見られ始める
 MINIは、フルモデルチェンジ前で新車の販売機会縮小 4Qまでは、中古車に注力する方針

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）※BYD除く

	1月 前年比	2月 前年比	3月 前年比	4月 前年比	第3四半期 (1~3月) 前年比
AlfaRomeo	63.6%	65.4%	60.6%	165.1%	62.3%
Fiat/Abarth	82.6%	113.9%	109.6%	79.4%	103.0%
Jeep	63.3%	85.3%	86.0%	61.0%	80.0%
BMW	99.3%	59.5%	112.2%	71.2%	90.6%
MINI	107.6%	95.4%	79.4%	83.6%	89.4%
JAGUAR/ LANDROVER	116.7%	156.1%	106.9%	66.8%	120.3%
VOLVO	63.9%	66.0%	105.2%	92.9%	82.9%
Porsche	151.2%	107.5%	118.6%	175.2%	122.5%

当社の納車前車輻と受注の状況

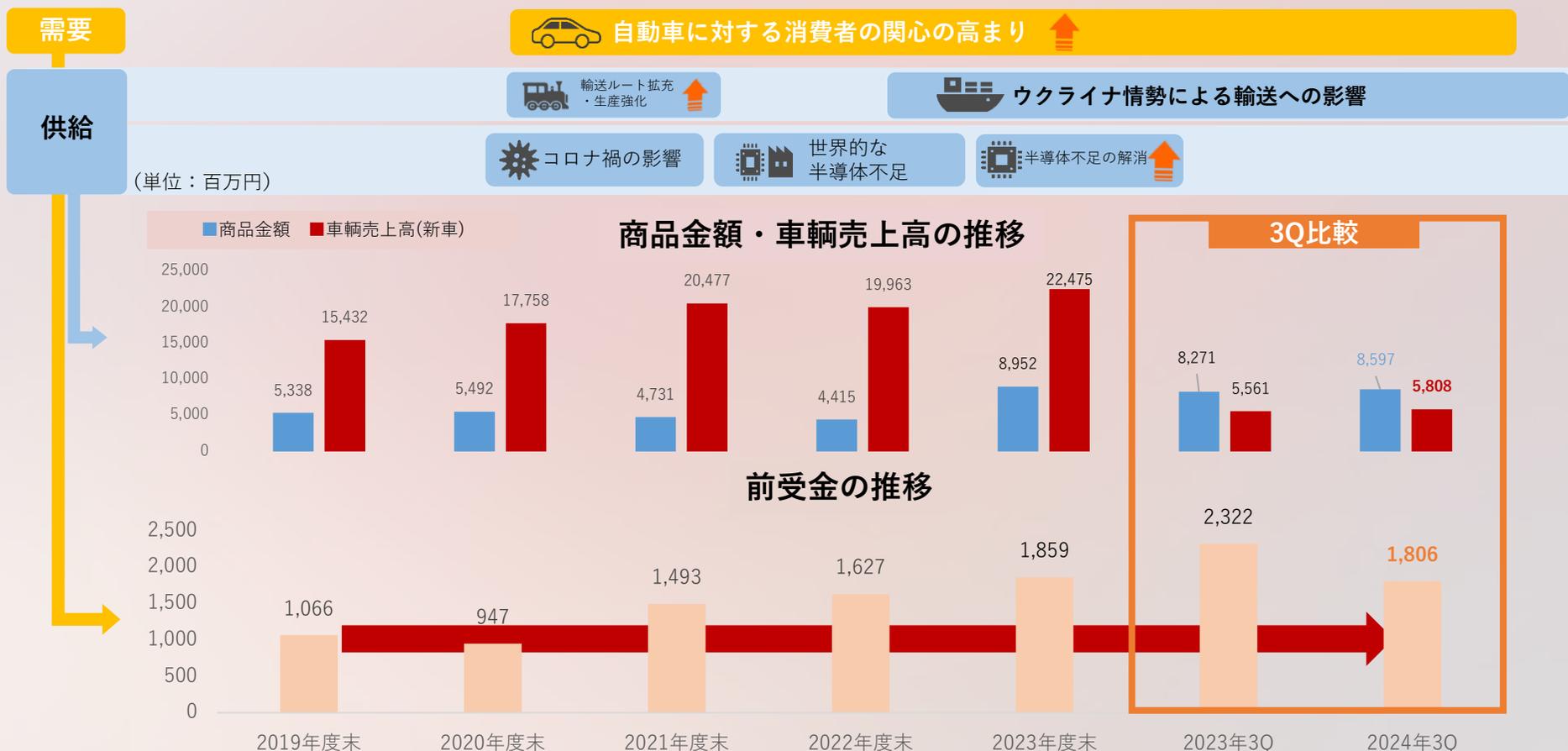
■ **期末商品在庫** 2Q (8,630百万円) 比 ほぼ横ばい

▶ **新車** 2Q比微増 **新車供給増による商品在庫増加は一巡** 店頭在庫は充足

▶ **中古車** 2Q比微減 MINIは戦略的に増加

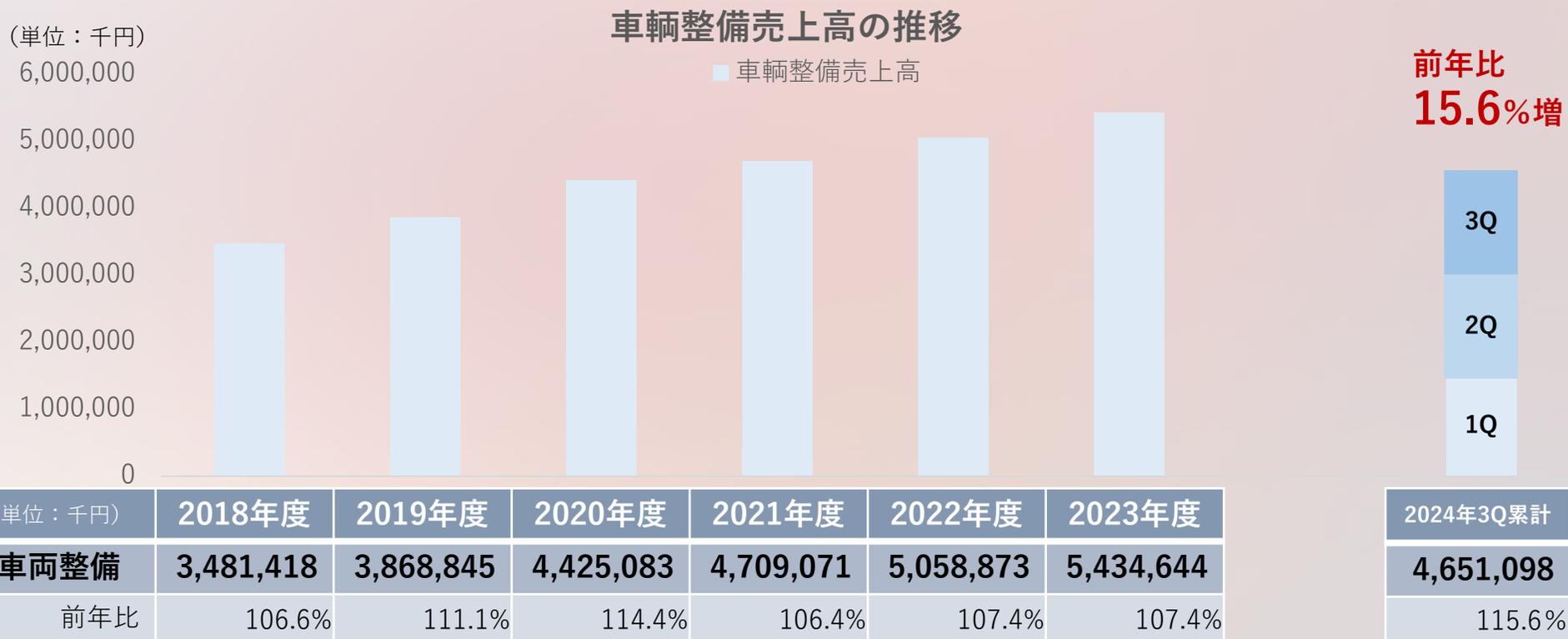
■ **前受金** 2Q比 (1,753百万円) 比 +3%で微増

販売（納車）が緩やかに改善する中、受注も回復傾向



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、3Q累計前年比+15.6%と引き続き二桁の伸び
労務費高止まりが続き、粗利率は若干悪化傾向
「価格転嫁」と「人財採用、活用」が課題



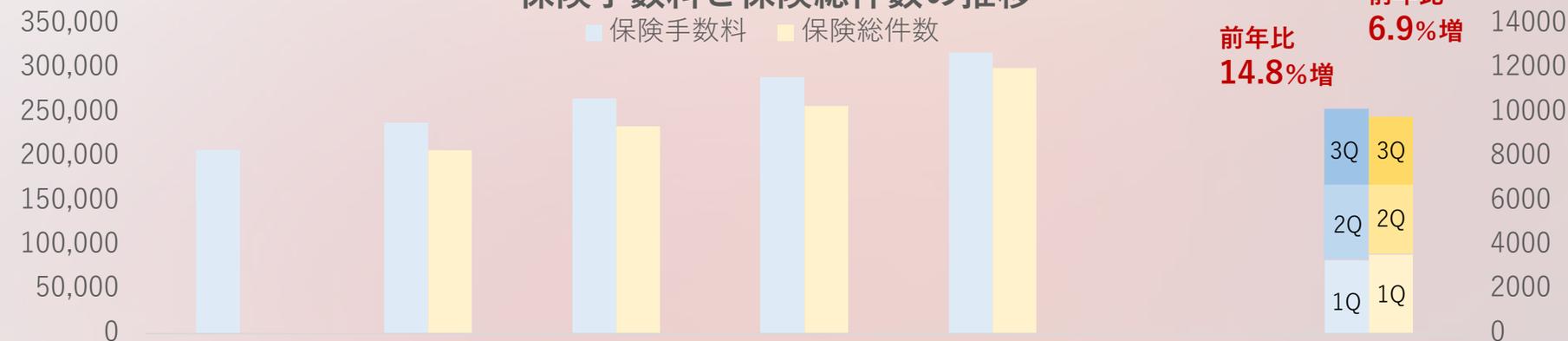
ストック型ビジネスの推移 -損害保険代理店事業-

上半期の保険手数料は前年比+14.8%の二桁増
 保険総件数も+6.4%と、引き続き堅調に推移

(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



前年比
14.8%増

前年比
6.9%増

3Q 3Q
2Q 2Q
1Q 1Q

(単位：千円)	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
保険手数料	207,928	238,494	265,878	289,597	317,985
前年比	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%
(単位：件)					
保険総件数	-	8,304	9,382	10,300	12,018
前年比	-	-	113.0%	109.8%	107.0%

2024年3Q累計
264,154
114.8%
9,035
106.4%

新規自動車保険
 獲得率※
38.5%

※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)

連結損益計算書 -3Q累計 前年比-

前年比大幅減益 新車販売「台数」が弱いことが主因

(単位：百万円)	2023年3Q 累計	2024年3Q 累計	増減	増減率
売上高	31,204	34,992	+3,788	+12.1%
営業利益	1,468	955	▲512	▲34.9%
営業利益率	4.7%	2.7%	▲2.0pt	-
経常利益	1,542	1,025	▲517	▲33.5%
経常利益率	4.9%	2.9%	▲2.0pt	-
当期純利益	1,003	669	▲333	▲33.3%
当期純利益率	3.2%	1.9%	▲1.3pt	-

連結損益計算書 -四半期業績推移-

利益率は、ボトムアウトしつつも、低位横ばい
高止まりする販管費をカバーする新車販売台数回復を待つ局面

(単位：百万円)	2023年度				2024年度				対前年3Q 増減率	対2Q 増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	9,809	10,852	10,542	12,911	11,371	11,509	12,110	-	+14.9%	+5.2%
営業利益	489	483	494	399	255	355	344	-	▲30.4%	▲3.0%
営業利益率	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	2.3%	3.1%	2.8%	-	▲1.9pt	▲0.3pt
経常利益	490	486	565	401	306	364	354	-	▲37.4%	▲2.9%
経常利益率	5.0%	4.5%	5.4%	3.1%	2.7%	3.2%	2.9%	-	▲2.5pt	▲0.3pt
当期純利益	319	314	369	298	200	240	228	-	▲38.2%	▲5.0%
当期純利益率	3.3%	2.9%	3.5%	2.3%	1.8%	2.1%	1.9%	-	▲1.6pt	▲0.2pt

売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

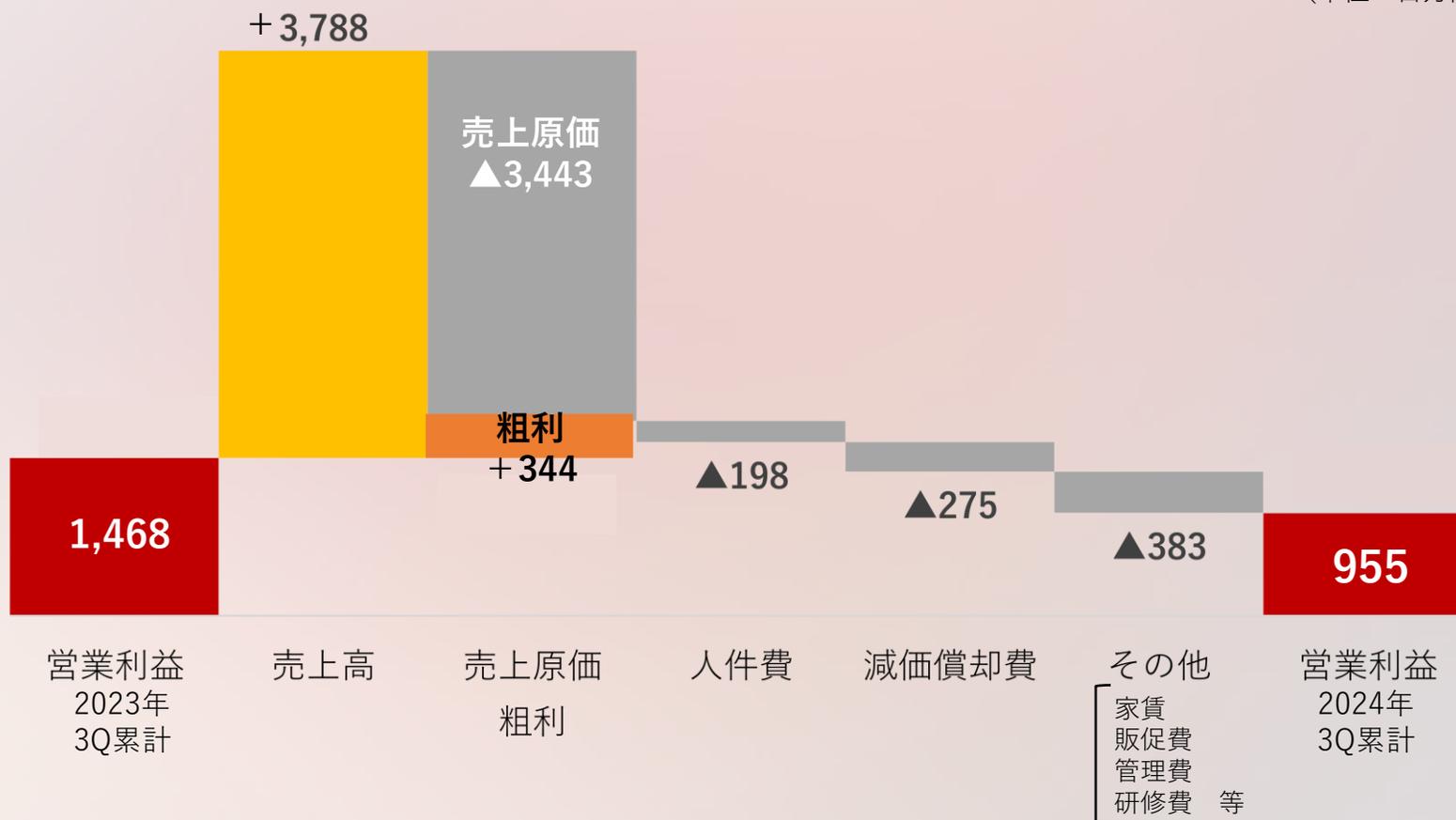
粗利率は、新車回復傾向ながら、中古車、車輛整備の若干悪化により相殺
 販管費率は、高止まり継続

(単位：百万円) sa	2023年度				2024年度				対2Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	9,809	10,852	10,542	12,911	11,371	11,509	12,110	-	+600
粗利	2,048	2,125	2,147	2,302	2,099	2,241	2,323	-	+81
粗利率	20.9%	19.6%	20.4%	17.8%	18.5%	19.5%	19.2%	-	▲0.3pt
販管費	1,558	1,641	1,652	1,902	1,843	1,886	1,978	-	+91
販管費率	15.9%	15.1%	15.7%	14.7%	16.2%	16.4%	16.3%	-	▲0.1pt
営業利益	489	483	494	399	255	355	344	-	▲10
営業利益率	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	2.3%	3.1%	2.8%	-	▲0.3pt

営業利益増減分析 -前年同期(3Q累計)比較-

販売価格上昇が中心の売上高増による粗利増額は大きくない
「車両単価上昇」と「店舗増」に伴う減価償却費増と人件費増等をカバーしきれず

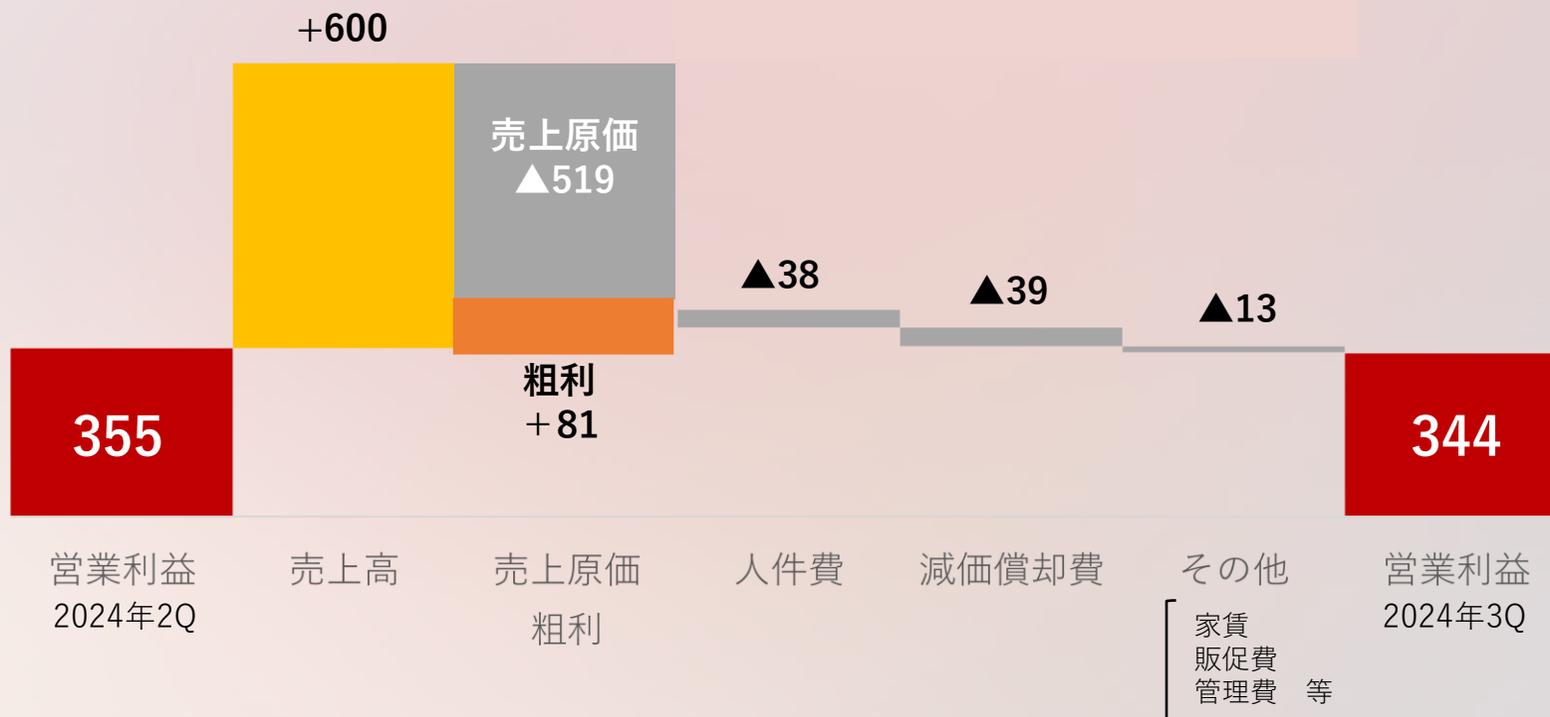
(単位：百万円)



営業利益増減分析 -2Q比較-

新車粗利率の改善が粗利額の改善幅に影響し始める
 人件費増、減価償却費増の影響は徐々に小さくなってきている

(単位：百万円)



品目別売上高 -四半期推移-

2Q比で見ると、新車は台数増の影響が大きい
中古車は、MINIのモデルチェンジ前の影響で、販売台数増、売上高増になっているが、粗利益率は若干悪化 この影響は、4Qまで続く

(単位：百万円)	2023年度				2024年度				対2Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	9,809	10,852	10,542	12,911	11,371	11,509	12,110	-	+600
新車	4,430	5,346	5,561	7,136	5,777	5,543	5,808	-	+264
売上高構成比	45.2%	49.3%	52.8%	55.3%	50.8%	48.2%	48.0%	-	▲0.2%
中古車	3,115	3,122	2,819	3,284	3,087	3,297	3,483	-	+185
売上高構成比	31.8%	28.8%	26.7%	25.4%	27.1%	28.6%	28.8%	-	+0.2pt
業販	811	847	758	949	863	954	1,092	-	+138
売上高構成比	8.3%	7.8%	7.2%	7.4%	7.6%	8.3%	9.0%	-	+0.7pt
車両整備	1,328	1,401	1,293	1,411	1,486	1,574	1,590	-	+15
売上高構成比	13.5%	12.9%	12.3%	10.9%	13.1%	13.7%	13.1%	-	▲0.6pt
その他	123	134	108	128	157	139	135	-	▲3
売上高構成比	1.3%	1.2%	1.0%	1.0%	1.4%	1.2%	1.1%	-	▲0.1pt

連結業績予想の下方修正について

「利益」を中心に下方修正

新車販売台数未達に加え、車輛の減価償却費、人件費、M&A関連費用の上昇等により
販管費が大幅に増加

(単位：百万円)	前期実績 2023年度	当初予想 2024年度	修正後予想 2024年度	増減額	増減率
売上高	44,115	48,821	47,712	▲1,109	▲2.3%
営業利益	1,867	2,312	1,285	▲1,027	▲44.4%
営業利益率	4.2%	4.7%	2.7%	▲2.0pt	-
経常利益	1,943	2,303	1,352	▲951	▲41.3%
経常利益率	4.4%	4.7%	2.8%	▲1.9pt	-
当期純利益	1,302	1,692	890	▲802	▲47.4%
当期純利益率	3.0%	3.5%	1.9%	▲1.6pt	-
1株当たり配当	41.17円	43.51円	43.51円	±0	-
配当性向	30.4%	25%	47.7%	+22.7pt	-

連結貸借対照表（資産）

SLL2件により、現預金増 今後の運転資金増に備える

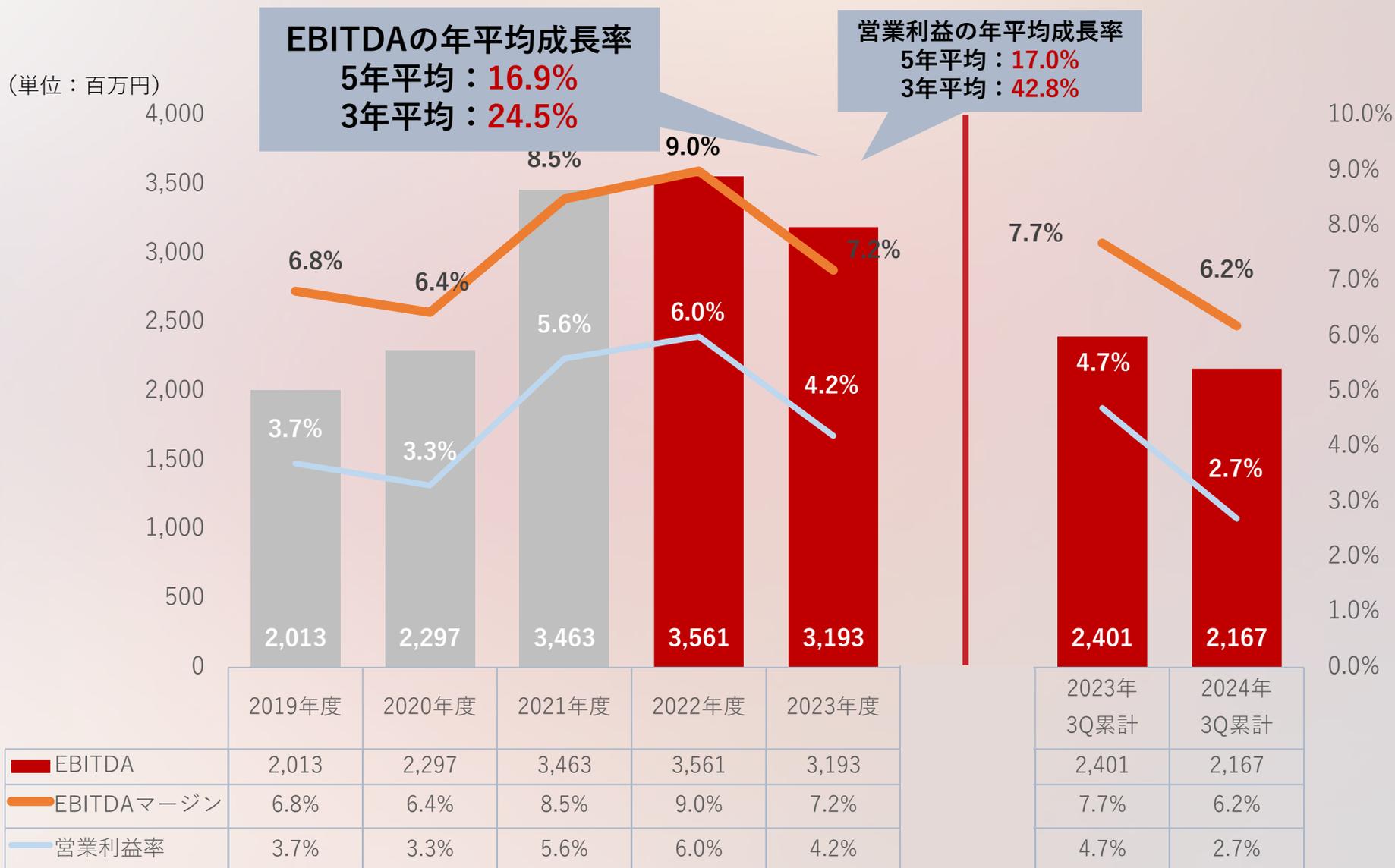
(単位：百万円)	2023年度	2024年3Q末	増減額	増減率
流動資産	15,620	17,364	+1,743	+11.2%
現預金	4,290	5,911	+1,621	+37.8%
商品	8,952	8,597	▲354	▲4.0%
固定資産	8,024	8,875	+850	+10.6%
建物及び構築物	3,757	4,542	+784	+20.9%
資産合計	23,644	26,239	+2,594	+11.0%
総資産経常利益率 (ROA)	9.2%	-	-	-

連結貸借対照表（負債・純資産）

SLL2件により、固定負債増 事業拡大に伴う長期運転資金増に備える

（単位：百万円）	2023年度	2024年3Q末	増減額	増減率
流動負債	9,533	10,370	+836	+8.8%
買掛金	3,829	4,030	+201	+5.2%
前受金	1,859	1,806	▲52	▲2.8%
固定負債	4,364	5,818	+1,453	+33.3%
負債合計	13,898	16,188	+2,290	+16.5%
純資産	9,746	10,050	+304	+3.1%
自己資本利益率 （ROE）	14.0%	-	-	-
自己資本比率	41.2%	38.2%	▲3.0pt	-

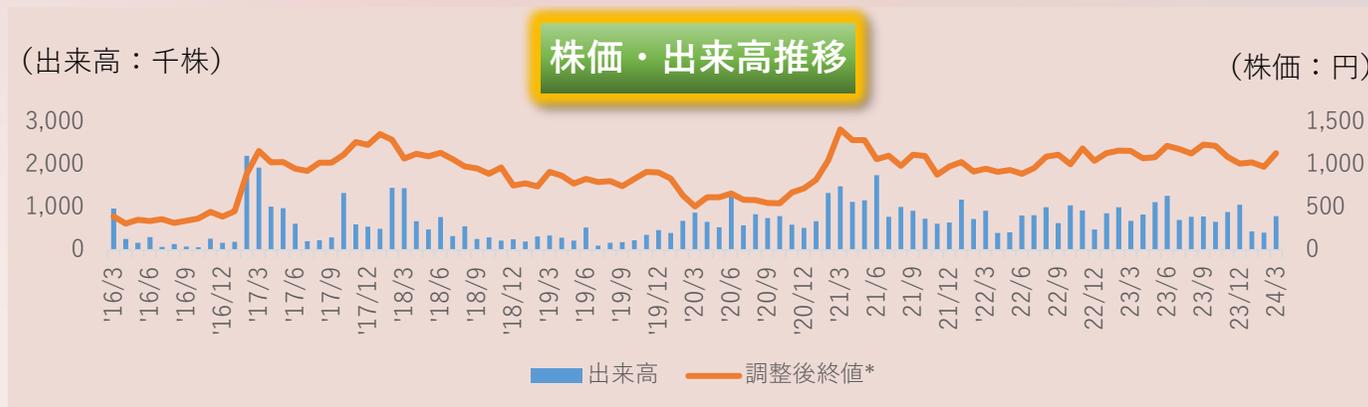
EBITDA



株価バリュエーション

※2024年3月29日時点 株価1,137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	38.2%	株価収益率 (PER)	12.46倍
自己資本利益率 (ROE)	※2023年度 14.0%	株価純資産倍率 (PBR)	1.1倍
総資産経常利益率 (ROA)	※2023年度 9.2%	EV/EBITDA	4.13倍
営業利益率	2.7%	配当利回り (予)	3.83%



今期これまでの取組み

スタンダード市場へ移行

- 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。

2023年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

2023年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%

チェッカー
モーターズ

国内新規登録台数
3年平均成長率：28%



ウイルプラス
エンハンス

連結子会社2社の社名変更

2024年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
CHECKER MOTORS

ウイルプラスチェッカーモータース


WILLPLUS
TEIO AUTO

ウイルプラス帝欧オート

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



「ボルボ・カー福岡東」及び「ボルボ・カー大分」のM&A

2023年12月28日、当社ボルボブランド販売の事業会社であるウイルプラス帝欧オートが、株式会社ネクステージよりボルボディーラー事業の一部を譲受完了
当社では前期に引き続き、通算11件目のM&A（事業譲受）となる

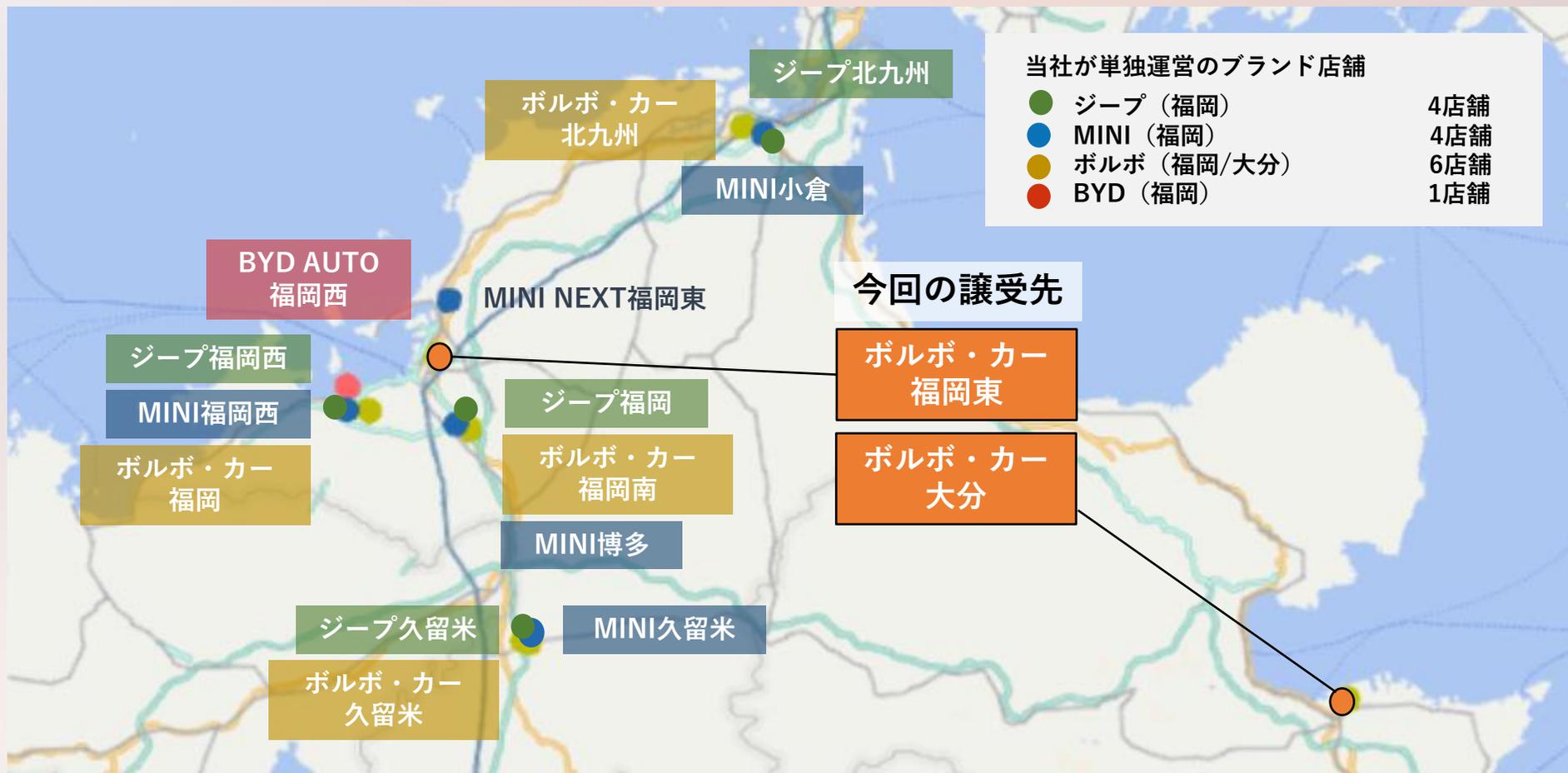
相手先名称	株式会社ネクステージ
所在地	愛知県名古屋市中区新栄町一丁目1番地 明治安田生命名古屋ビル14階
代表者役職・氏名	代表取締役社長 広田 靖治
資本金	8,084百万円
譲受事業の内容	ネクステージが運営する「ボルボ・カー福岡東」「ボルボ・カー大分」を対象とし、これに係る一部有形固定資産及び従業員の承継が対象
譲受価額	1,068百万円
事業譲受日	2023年12月28日

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・大分県下のボルボ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

-当社が単独運営のブランド-

今回の事業譲受により、
福岡エリア4ブランドで、ドミナント化達成



株式会社ENGの株式取得（子会社化）①

2024年3月28日、
中古車輸出事業を営む株式会社ENGの発行済株式の51%の取得を発表
成長市場に新規参入するとともに、事業ポートフォリオに「中古車輸出事業」が加わ
ることで、当社全体における為替リスクの平準化を図る

相手先名称	株式会社ENG
所在地	東京都千代田区麹町五丁目3番地23
代表者役職・氏名	牧野 新一郎
資本金	10百万円
事業の内容	日本の中古車のマレーシア・その他国々への輸出事業 日本国内の中古車買取・卸売業
取得価額	1,215百万円
株式譲渡実行日	2024年5月13日

株式会社ENGの株式取得（子会社化）② -財務数値の概要-

- 22年度はコロナ正常化に伴い、中古車輸出ビジネスが回復。半導体不足による新車供給不足、中古車相場高騰もあり、業績は過去最高益
- 23年度は中古車相場の反動や輸送コスト上昇により、利益率が低下するものの高水準を維持
- 財務体質は健全、**高い総資産回転率により高収益性**

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
連結純資産	1,546百万円	1,945百万円	2,318百万円
連結総資産	4,590百万円	4,527百万円	5,287百万円
総資産回転率	3.5回	6.5回	5.5回
連結売上高	16,133百万円	29,327百万円	28,902百万円
連結営業利益	164百万円	836百万円	612百万円
連結経常利益	451百万円	1,178百万円	602百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	282百万円	399百万円	374百万円

株式会社ENGの51%の株式を1,215百万円にて取得 連結子会社化

ポイント

- ◎創業者である牧野氏は、引き続き事業を継続
- ◎残り株式も段階的に取得し、将来的には100%取得予定
⇒追加株式取得対価は、ENG社の将来の業績に連動
- ◎今期への業績の影響は軽微。主に、M&A関連費用

企業価値
向上
M&A

Stellantisジャパン販売株式会社の株式取得（子会社化）①

2024年5月13日、

当社は、「Stellantisジャパン株式会社」より子会社である「Stellantisジャパン販売株式会社」の株式を、625百万円で取得（100%）を決議

- 本件により、当社は「プジョー」「シトロエン」「DS」の新規3ブランドを獲得
- Stellantisグループ傘下の乗用車における「全ブランド」の取扱いが可能に
- 東京エリアにおけるドミナント化が進む
- 今回で当社のM&A実績は通算13件、コロナ以降では4件と、M&Aは加速化局面に

■ 実行前

■ 実行後



詳細は、5月13日開示資料「URL」をご覧ください

Stellantisジャパン販売株式会社の株式取得（子会社化）②

親会社からの増資後、**純資産を下回る金額**にて株式を取得予定

当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態

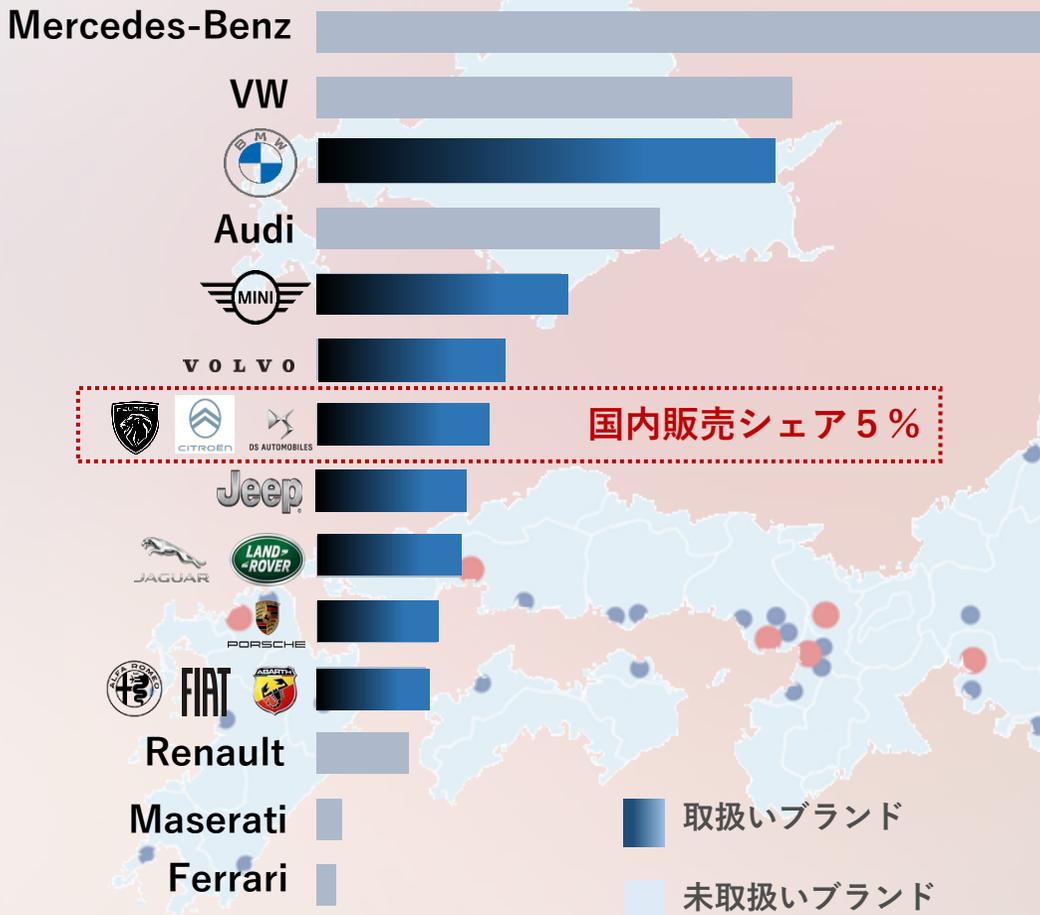
	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期※
純 資 産	▲1,016百万円	▲1,435百万円	▲1,133百万円
総 資 産	2,321百万円	1,628百万円	2,436百万円
1 株 当 たり 純 資 産	▲5,056,602円	▲7,139,788円	▲5,639,881円
売 上 高	6,776百万円	5,201百万円	5,596百万円
営 業 利 益	▲134百万円	▲386百万円	▲61百万円
経 常 利 益	▲134百万円	▲388百万円	▲61百万円
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	▲98百万円	▲418百万円	301百万円
1 株 当 たり 当 期 純 利 益	▲492,446円	▲2,083,187円	1,499,907円
1 株 当 たり 配 当 金	0円	0円	0円

※2023年12月現在、債務超過となっておりますが、株式譲渡実行日までに、Stellantisジャパン株式会社を引受先とする第三者割当増資（2,053百万円）を予定しております

国内シェア上位のブランド獲得 M&Aにおけるマーケットアクセスは拡大

外国メーカー車の国内新規登録台数（2023年度）

※国内登録台数順



国内販売シェア 5%

当社取扱い14ブランドの
国内新車販売シェア

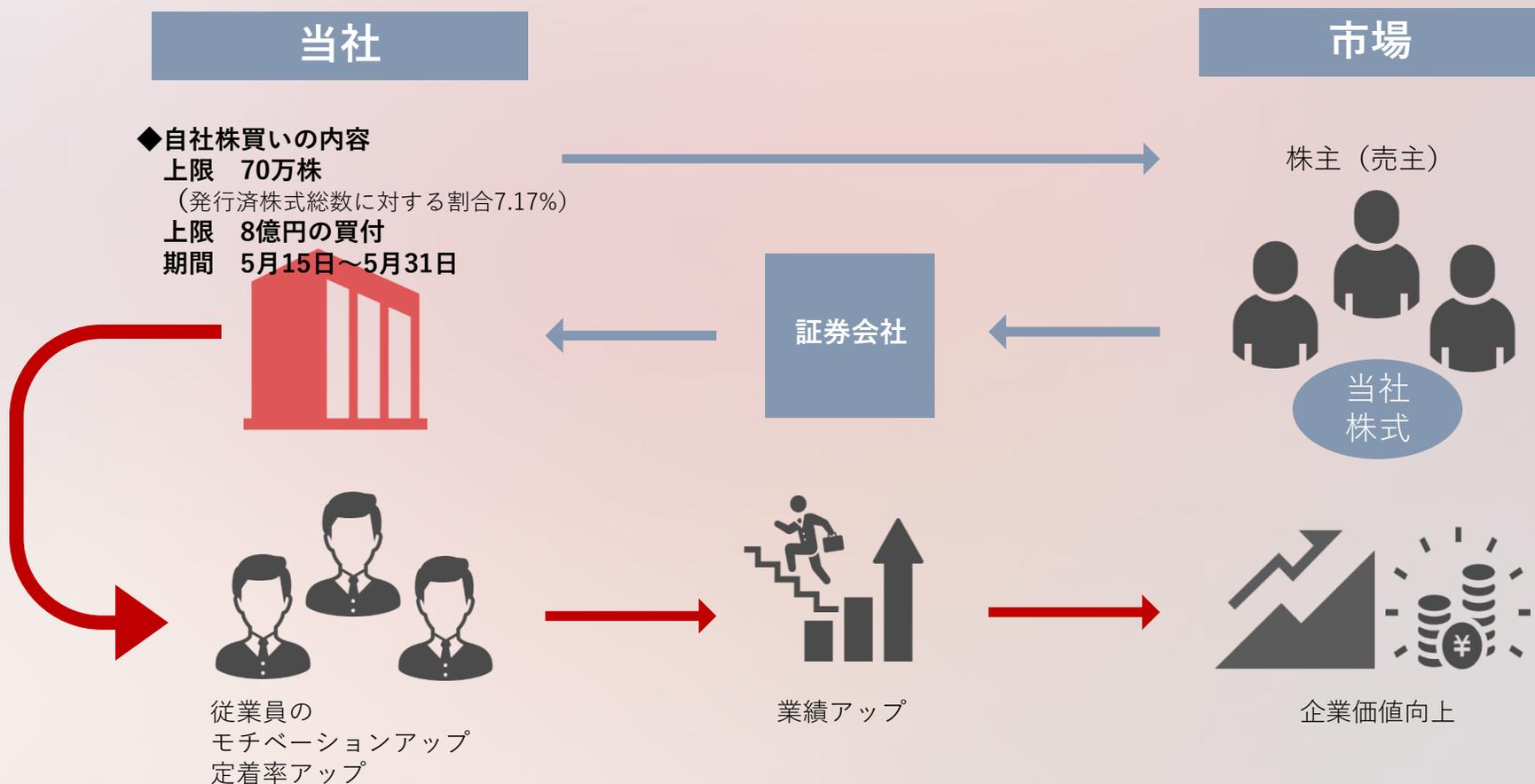
47.2%

既存取扱い 42.2%
新規獲得 5%

取扱いブランド
未取扱いブランド

自社株買いの実施

2024年5月14日、当社はToSTNeT-3による自社株買いを決議
取得した株式は、取締役及び従業員への株式報酬制度の手当等、人的資本経営に活用予定
従業員の経営参画意識や定着率の向上を図り、企業価値最大化を目指す



サステナビリティ・リンク・ローンの実施

2024年3月29日、 サステナビリティ・リンク・ローンによる追加調達を実施

- 当社では2022年よりサステナブルファイナンスを活用
- 今回、M&Aによる店舗増加に伴う運転資金の増加や設備投資に対する資金の手当てとして、二行より追加調達を実施

サステナブルファイナンスによる資金調達 計25億円



FFG本業支援ローン
10億円

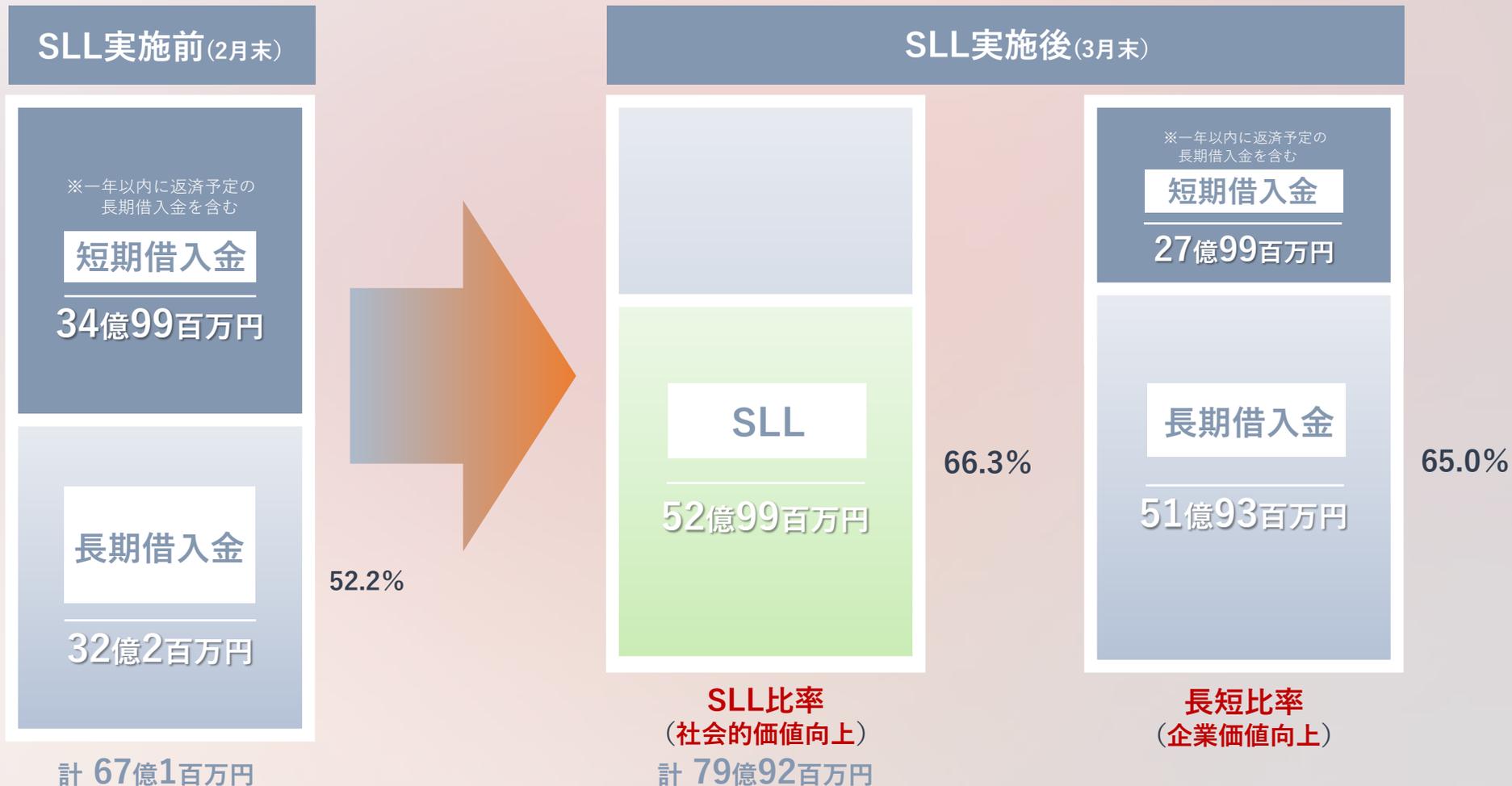


サステナビリティ・リンク・ローン
15億円

※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

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**66.3%**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：65.0%)**



2023年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

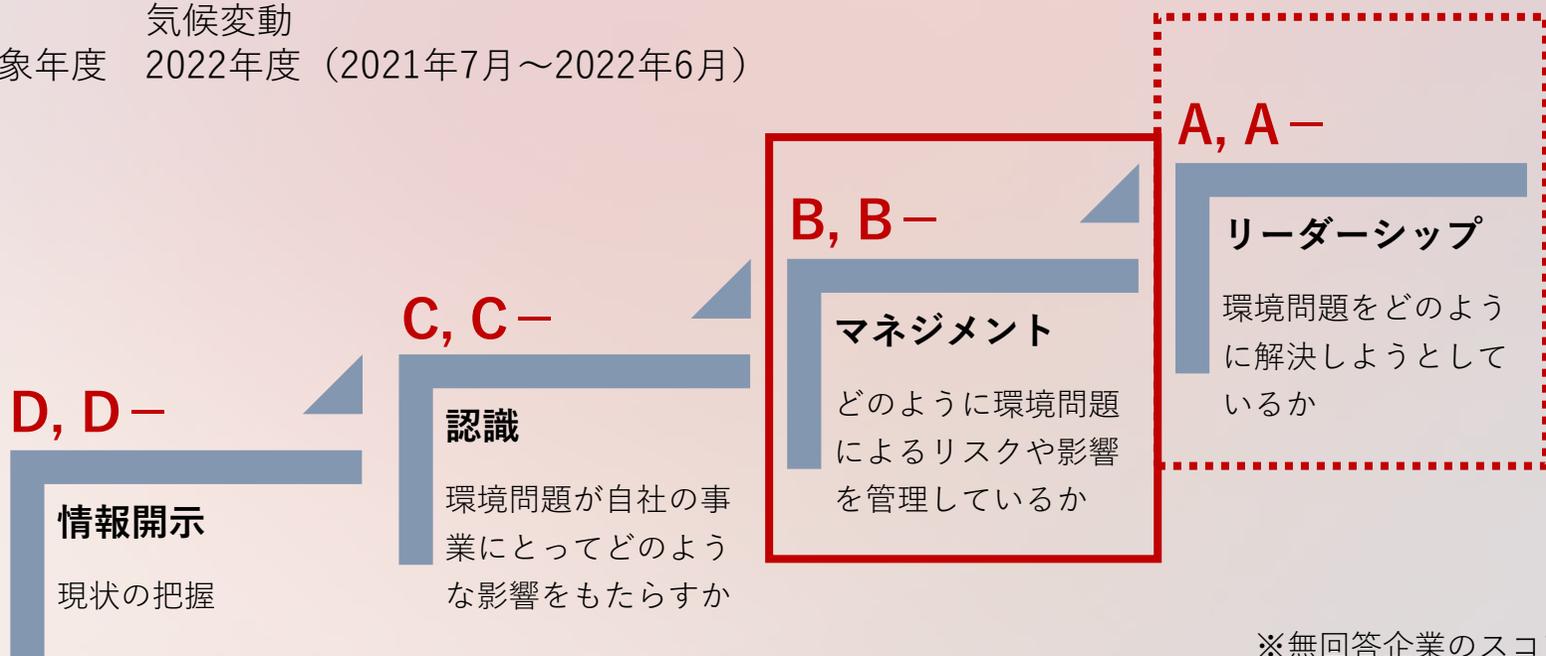
2024年2月6日、2023年のCDPスコアが発表に 当社は2年連続Bスコアを取得

■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
- ▶2023年、世界の時価総額の3分の2を超える約23,000社が、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社以上を含む約2,000社が回答

■当社の2023スコア B（2回目）

- ▶分野 気候変動
- ▶当社対象年度 2022年度（2021年7月～2022年6月）



※無回答企業のスコアはF

他社スコア

■東証プライム市場の関連企業スコア

当社は引き続き関連業界トップ

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	B	C	F	B-
USS	プロト	キーパー技研	オートボックス	イエローハット
B	D	F	B-	d

■2023 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 A	スズキ B	マツダ A-
伊藤忠商事 A-	三井物産 A-	セブン&アイHD A-	ローソン B	ファミリーマート B
カルビー B	良品計画 A-	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CDP2023「気候変動」におけるスコア

店舗への太陽光パネルの設置

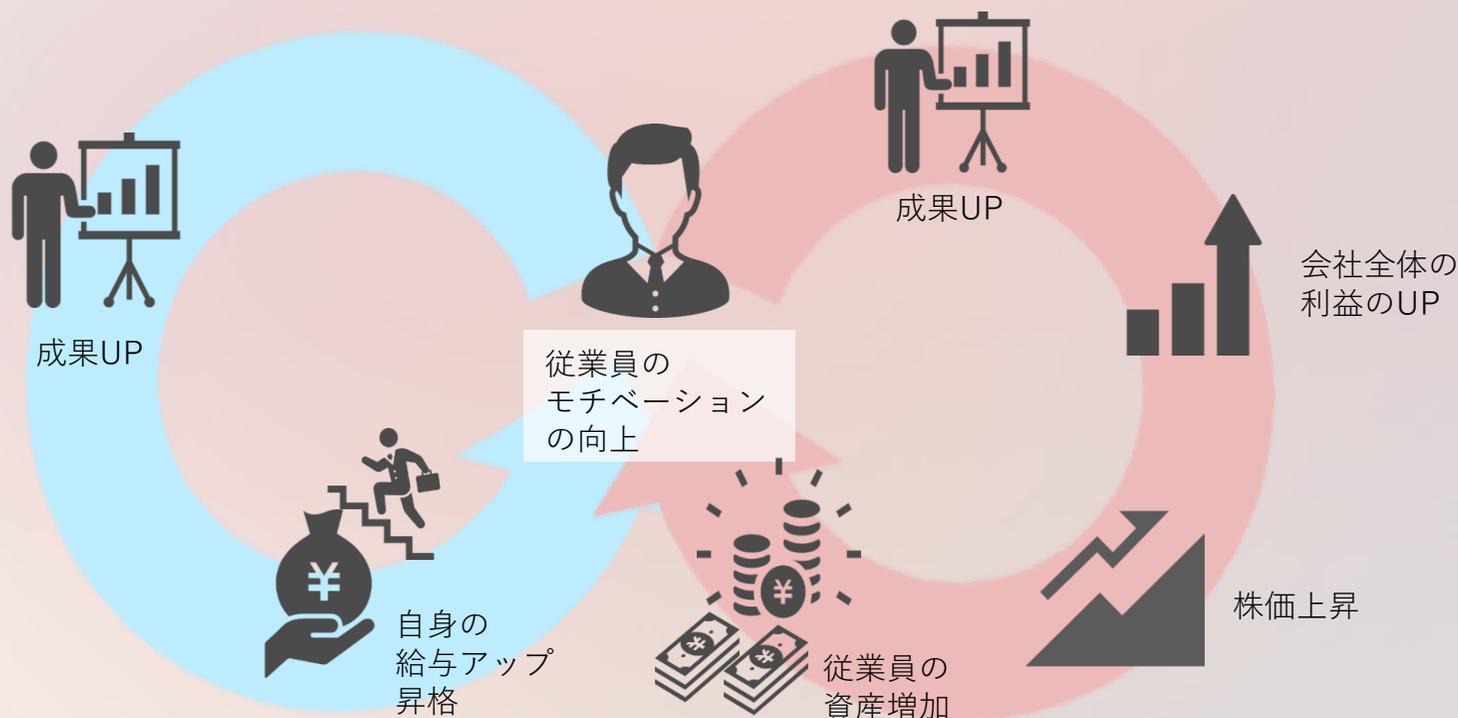
2024年2月、MINI博多のサービス工場にて、当社で初となる太陽光パネルを導入
既存のグリーン電力の「使用」に加え、「**生成**」に取り組むことで、
当社のCO2排出量削減だけでなく、日本の非化石電力を生み出すことにも貢献
今後も、継続的に設置を検討



株式付与ESOP信託の導入 -人財戦略アクション①-

2023年9月4日

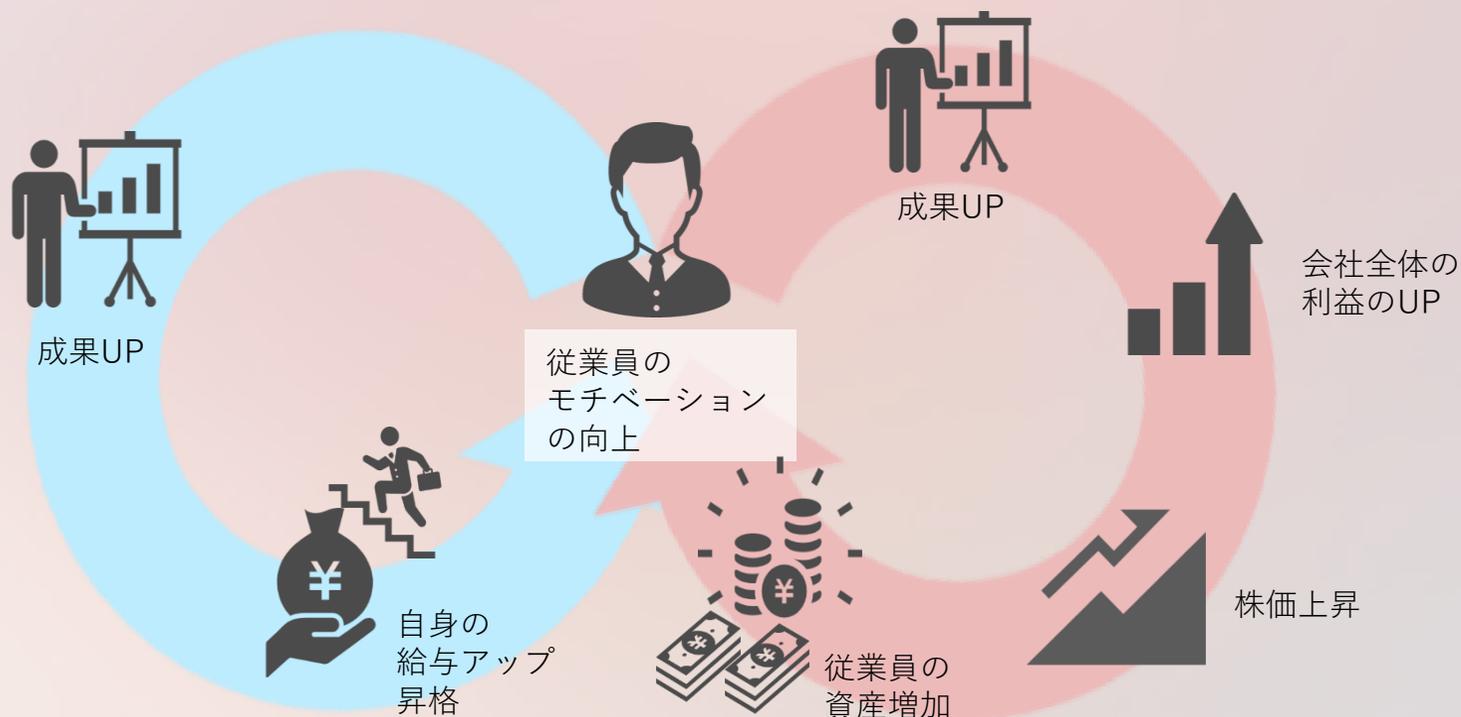
従業員へのインセンティブの一環として、従業員へ自社株式を給付するESOPを導入
従業員の帰属意識の醸成と経営参画への意識付けや、中長期的な業績向上および株価上昇
に対する意識を高め、中長期的な企業価値向上を図る



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②-

2023年9月16日

従業員への当社の企業価値最大化に対する従業員の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幹部・幹部候補社員へ付与
経営参画への意識づけの他、従業員定着率の向上や採用力の強化を図る



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

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
石油由来成分を抑えプラスチック代替製品も、水をばば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、ごみを減らし海洋プラスチック問題の解決に貢献

1箱
で
10L

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

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、環境保全に寄与

・店舗への太陽光パネルの導入

当社のCO2排出量削減だけでなく日本全体の非化石電力の「生成」にも貢献



・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24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、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



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2022年度比較で、50%削減
(年率6.25%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



低炭素自動車(EV/PHV)比率

	2024年3Q	2023年度末
■新車販売※1	7.9%	6.2%
■新規受注※2		
期末受注残	14.3%	5.2%
四半期受注	12.8%	6.1%
■社有車	15.3%	18.0%



EV充電器設置

	2024年3Q	2023年度末
EV充電器設置	73台/36店舗	64台/33店舗
うち急速充電器	17台	15台
急速充電器設置済みブランド	JAGUAR LAND ROVER BMW VOLVO PORSCHE FIAT ASPIRATI	



再生可能エネルギー導入

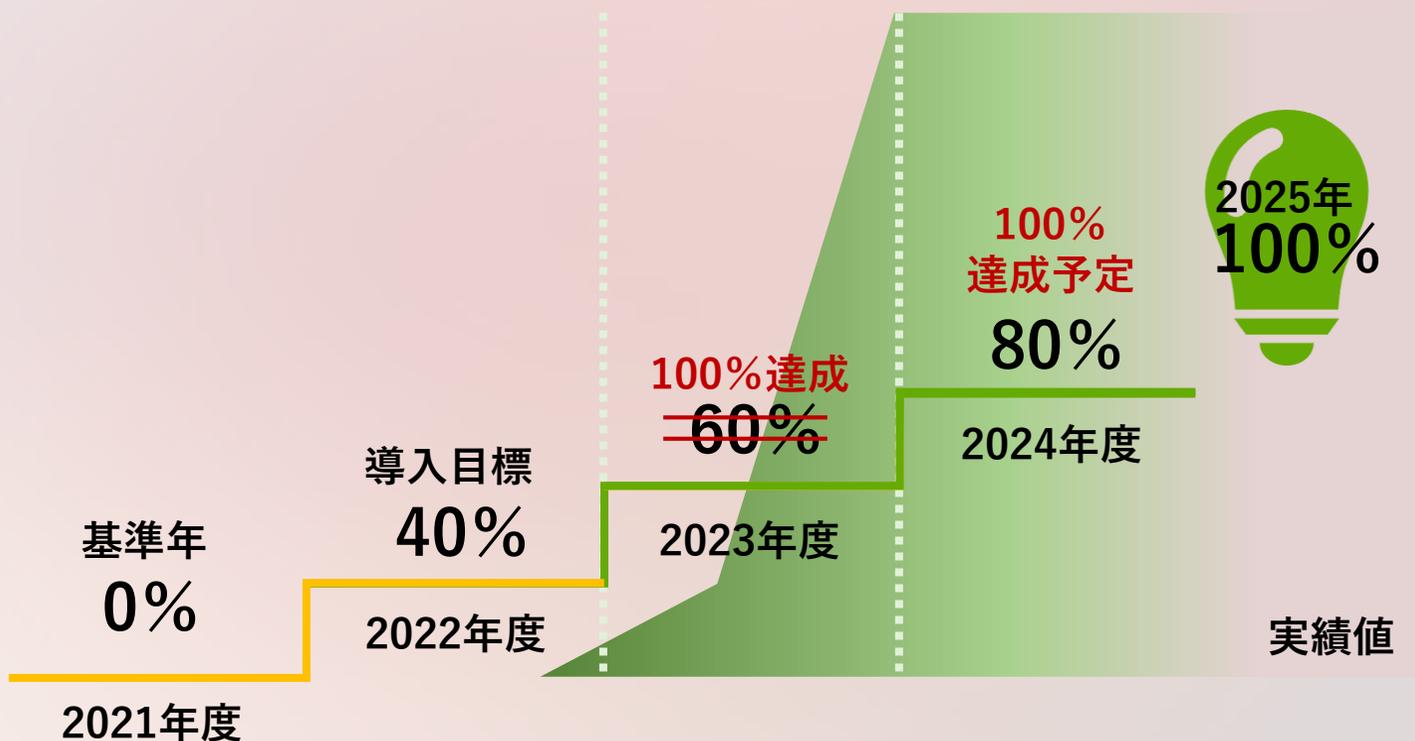
	2024年3Q	2023年度末
再生可能エネルギー導入	100% (予定)	100%

※店舗数は、2024年5月より各ブランド新車ショールームの店舗をカウント

※1 国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 3.6%
※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-

- 前期末までに18店舗が再生可能エネルギーに切り替え
- 今期は新たに加わったボルボ・カー福岡東、ボルボ・カー大分の2店舗を切り替え済み（20/36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し、前年に引き続き100%再生可能エネルギーとなる予定



※店舗数は、2024年5月より各ブランド新車ショールームの店舗をカウント

当社の2023年度GHG排出量実績について

2024年4月、当社は2023年度のGHG排出量実績について**第三者保証を取得**
Scope2は、再生可能エネルギー契約への切り替えとグリーン証書活用により、**排出量ゼロを達成**
2023年度の当社グループ目標であるGHG排出量50%削減を早期達成

早期達成

グループ目標

2030年度 Scope1※1 + Scope 2 ※2
GHG排出量を2022年度比較で、**50%削減**
(年率6.25%の削減)

(単位：t-CO2)	2022年度	2023年度	前年比
Scope1 (ガソリン燃料等の使用)	950	1050	110.5%
Scope2 (電気の使用) ※マーケット基準	1,370	0 ▶再生可能エネルギー切り替え + グリーン電力証書購入で ゼロに	0%
Scope1,2計	2,320	1,050	45.2%

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



AlfaRomeo
42拠点/30社



Jeep
90拠点/42社



Peugeot
75拠点/40社



Citroen
53拠点/34社



BMW
170拠点/42社



MINI
119拠点/41社



DS
13拠点/10社



VOLVO
104拠点/39社



Porsche
51拠点/39社



Jaguar/
LandRover
51拠点/25社



BYD
17拠点/16社

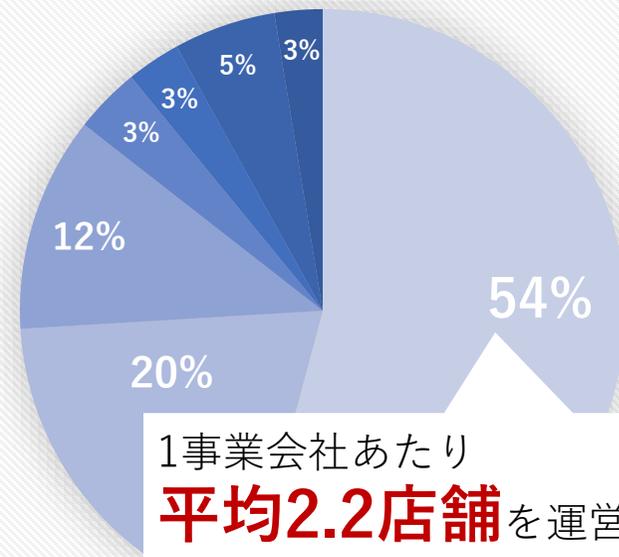


各社の運営拠点数（新車） ■1/■2/■3/■4/■5/■6~9/■10以上

全体合計

新車拠点：計858拠点

運営会社：計395社



1事業会社あたり
平均2.2店舗を運営

全体の87%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）
205拠点/39社

VW
235拠点/86社

Audi
122拠点/43社

Maserati
24拠点/17社

Renault
70拠点/53社

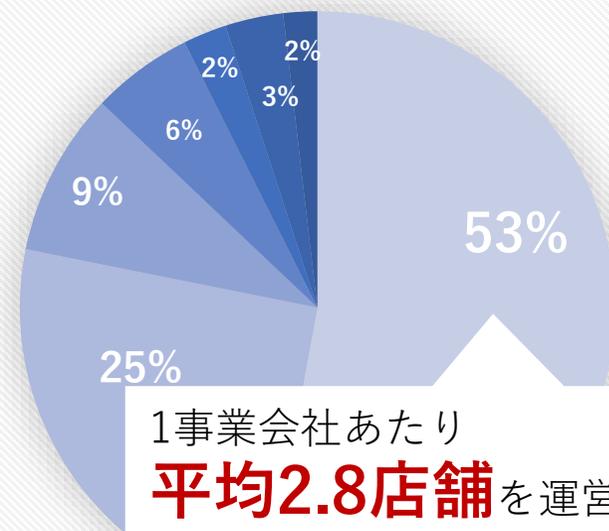
各社の運営拠点数（新車）

■1/■2/■3/■4/■5/■6~9/■10以上

全体合計

新車拠点：計656拠点

運営会社：計**238社**



1事業会社あたり
平均**2.8店舗**を運営

全体の84%が3店舗以下の運営会社



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



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

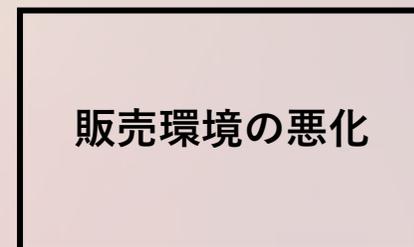
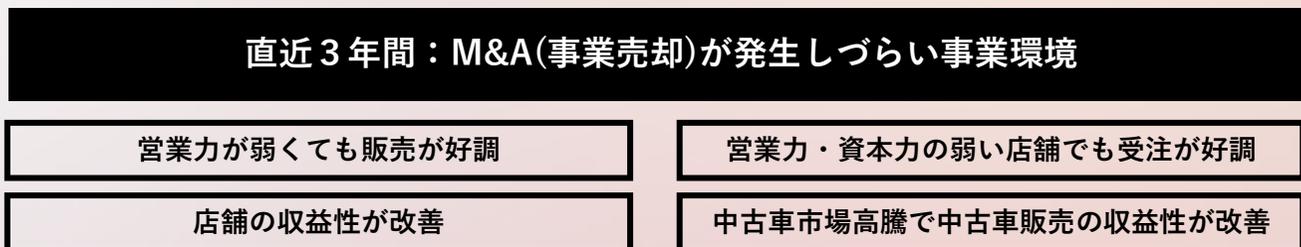
に寄与

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～2023年

2024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

2023年

2024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 —

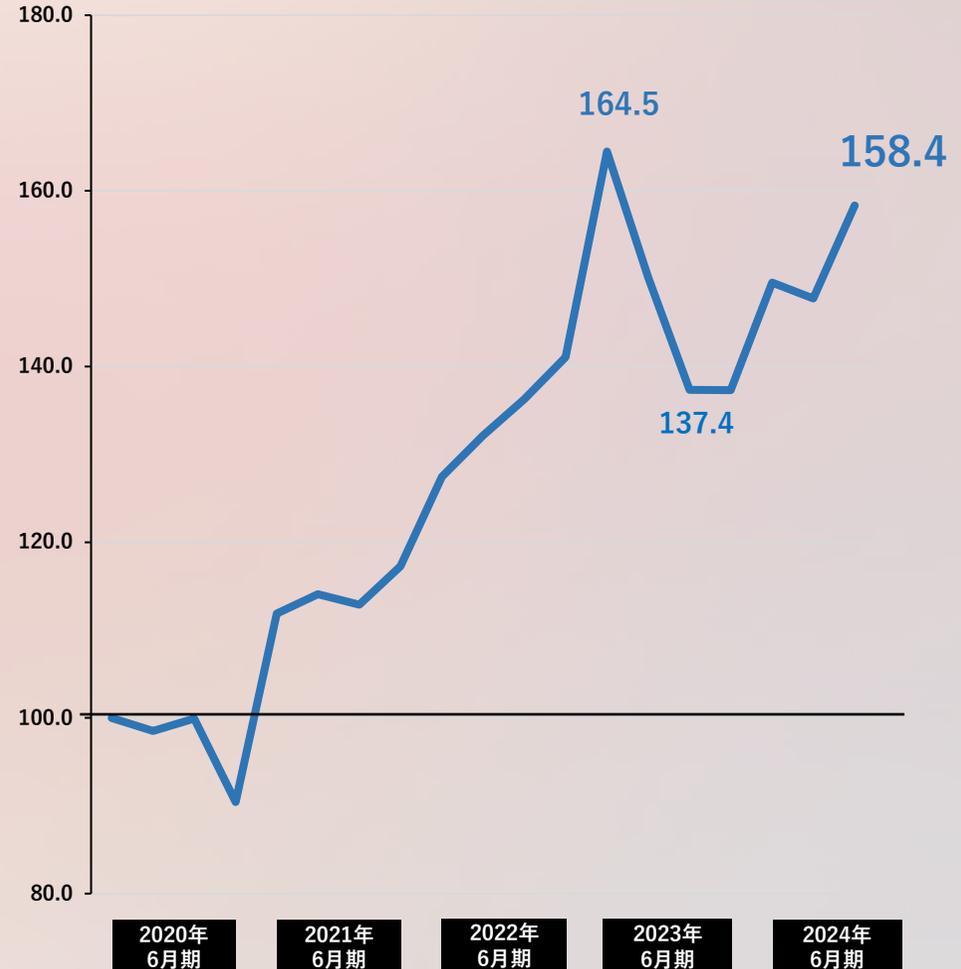
— 収益環境が悪化する中、経営資源をM&Aに集中 —

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)

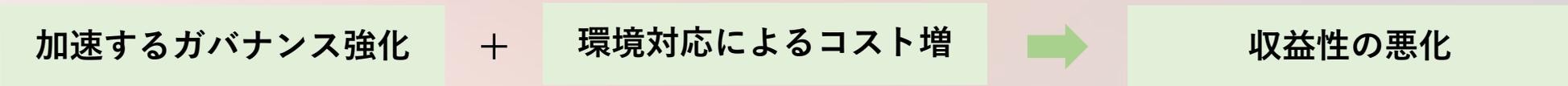
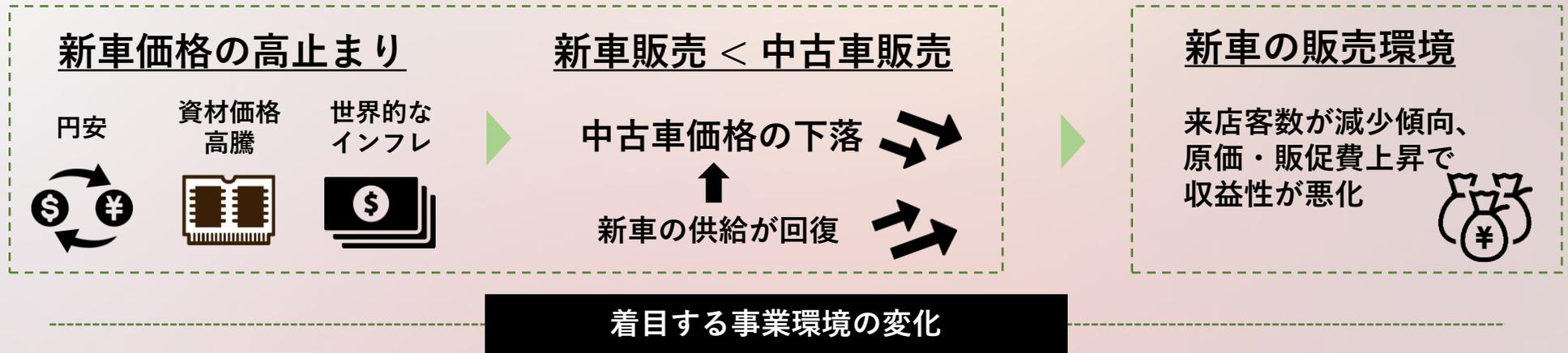


中古車成約価格 指数化チャート (2020年1Q基準)



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-

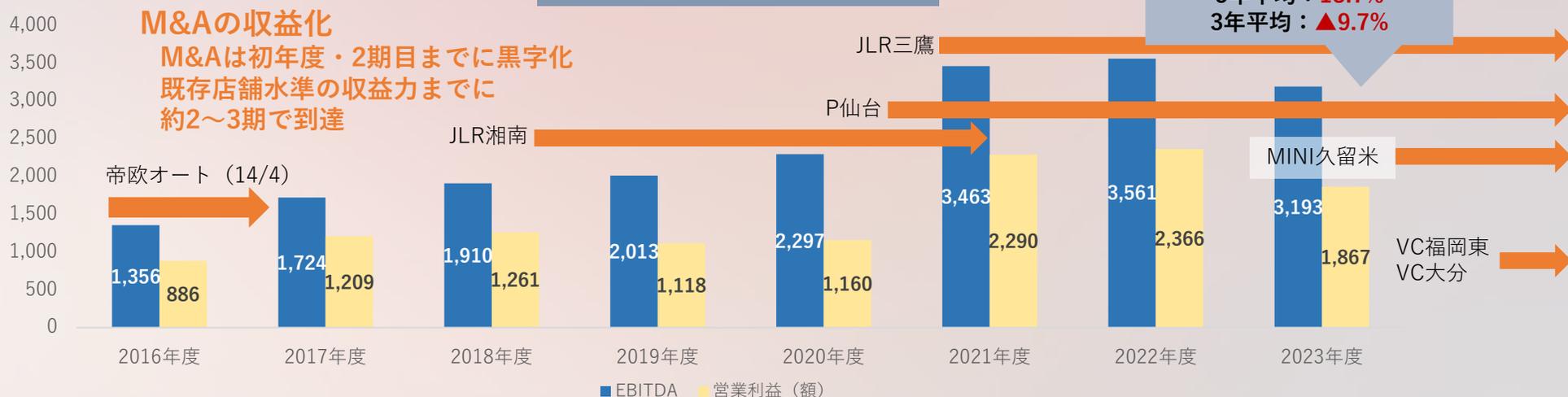
9年間で6件の事業譲受、12店舗の新規出店ほか、移転・改装等店舗投資を実施

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	2024年度
新規出店	—	1店舗	2店舗	4店舗	1店舗	2店舗	—	1店舗	1店舗
		J福岡西 (16/10)	AR大田 (18/1)	J目黒 (18/11)	APP宗像 (19/11)	MININ福岡東 (21/2)		Jeep大田 (22/8)	BYD AUTO福岡西 (23/7)
			JLR北九州 (18/3)	P郡山 (19/1)		JLR相模原 (21/2)			
				MINI山口 (19/3)					
				MININ周南 (19/3)					
M&A	—	1件	1件	2件	実績なし			1件	3件
		VC小田原 (17/5)	JLR湘南 (18/4)	P仙台 (18/12)				MINI久留米 (23/4)	VC福岡東、大分 (23/12)
				JLR三鷹 (19/4)					株式会社ENG(24/5)

(単位：百万円)

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

※直近実施のMINI久留米、VC福岡東、VC大分を除く

■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	10,376
営業利益	▲390	215	472
営業利益率	-	3.5%	4.6%

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	2,630
営業利益	▲10	131	137
営業利益率	-	5.9%	5.2%

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	24,920
営業利益	▲79	231	893
営業利益率	-	4.7%	3.6%

ケース④	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	2,228	2,368	2,978
営業利益	▲86	118	205
営業利益率	-	4.9%	6.9%

※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%

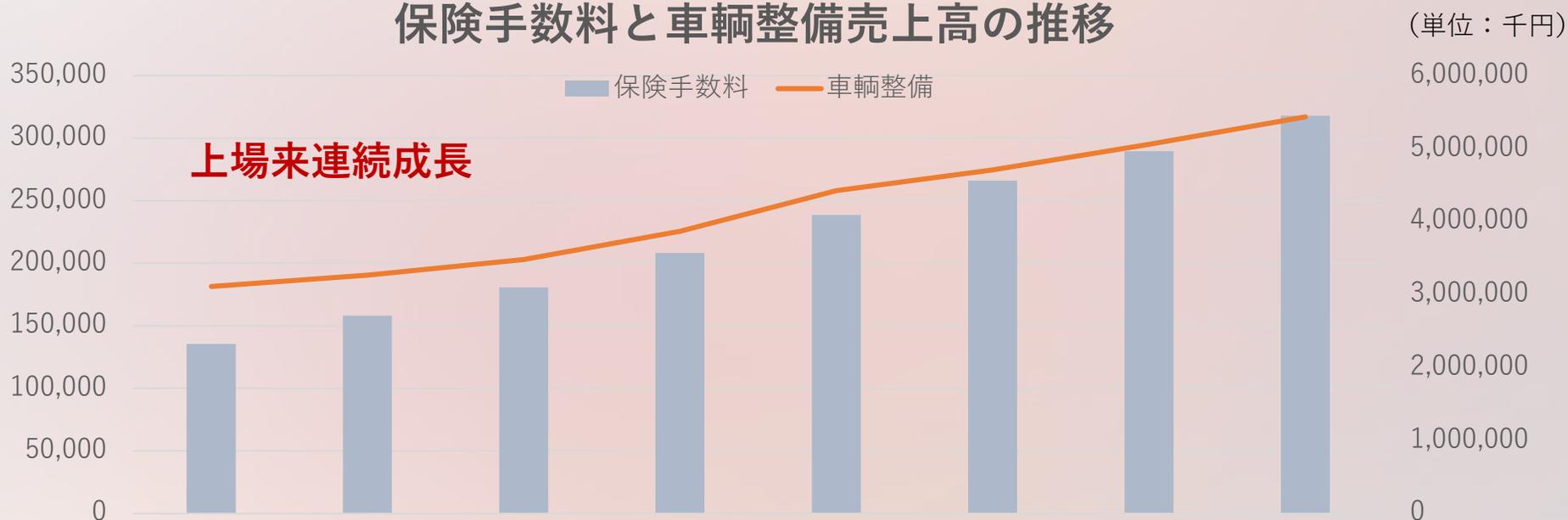
出所:(一社)自動車検査登録情報協会資料より当社作成

Copyright © 2024 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、2023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



	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
保険手数料	135,606	158,073	180,789	207,928	238,494	265,878	289,597	317,985
前年比	-	116.6%	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%
整備	3,110,929	3,266,717	3,481,418	3,868,845	4,425,083	4,709,071	5,058,873	5,434,644
前年比	-	105.0%	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%	107.4%

中長期株主還元戦略 -配当方針-

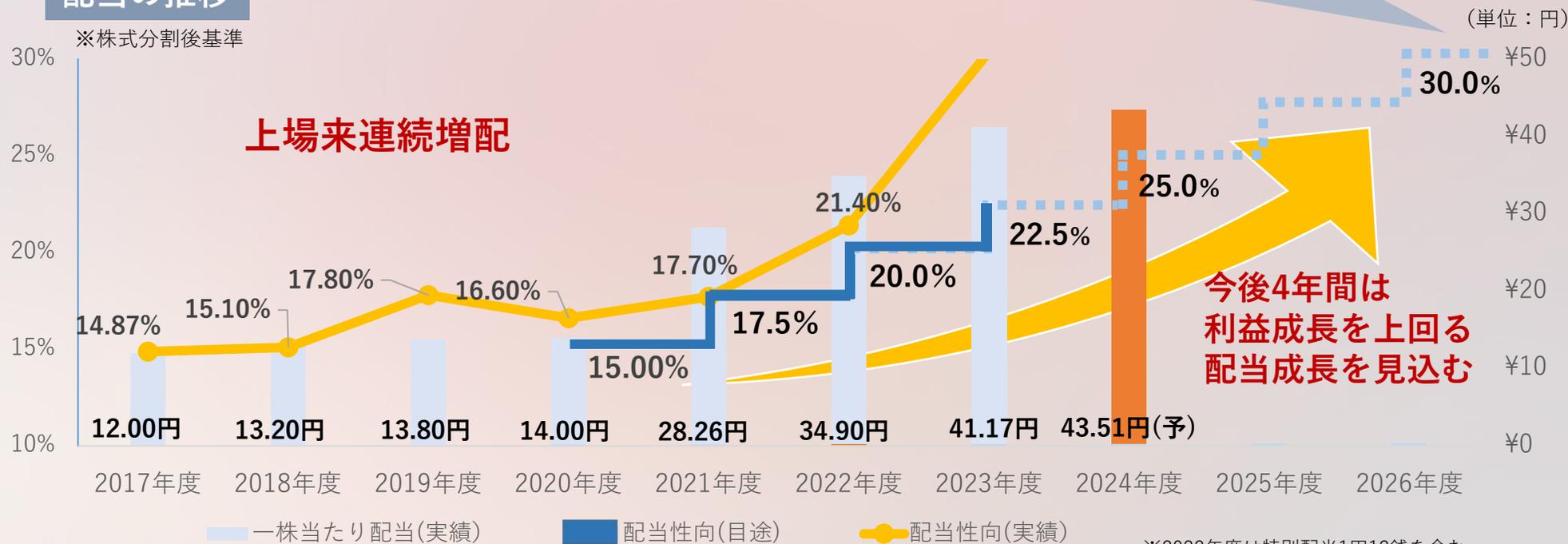
配当方針

- ・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。



市場動向

国内自動車市場

国内新車登録台数は減少傾向

2023年は、半導体不足による新車供給減の影響が大きかった2022年の反動増
長期的には、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

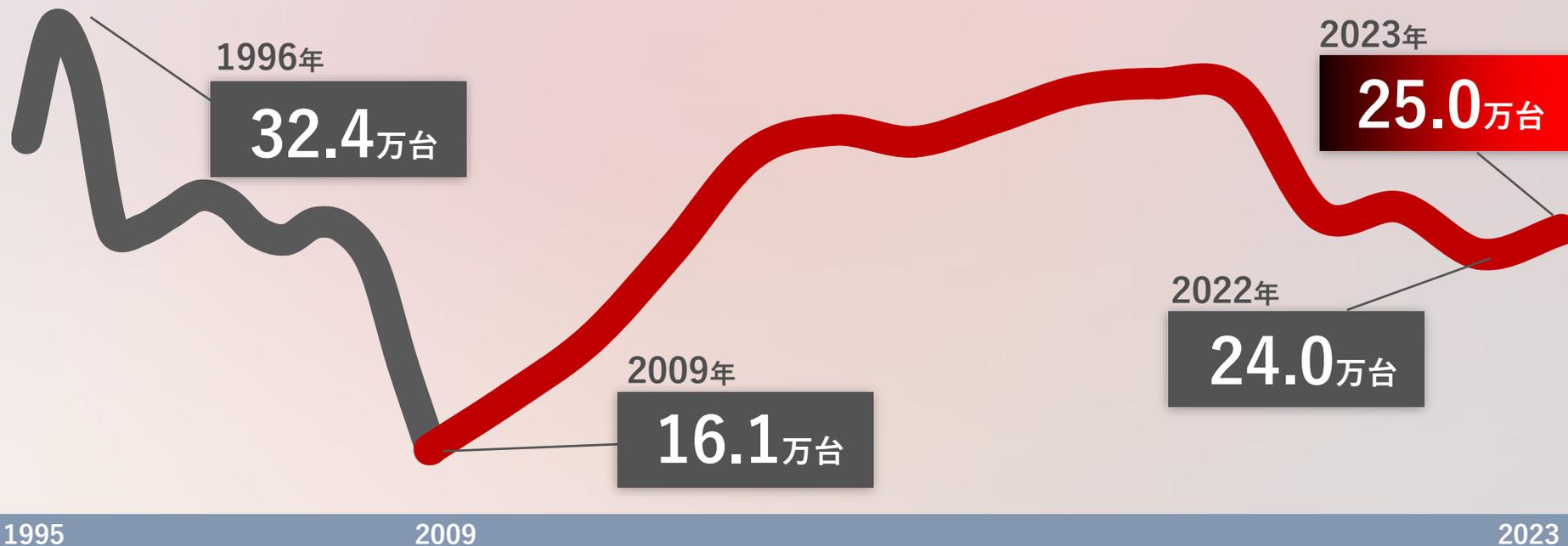


国内輸入車市場

国内における輸入車市場の回復は鈍い
「為替」と「世界的なインフレ」の影響による新車販売価格の上昇
海上輸送のデメリット コスト 期間 供給量

2020年以降はコロナ禍の影響で減少し、回復が遅れているものの、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

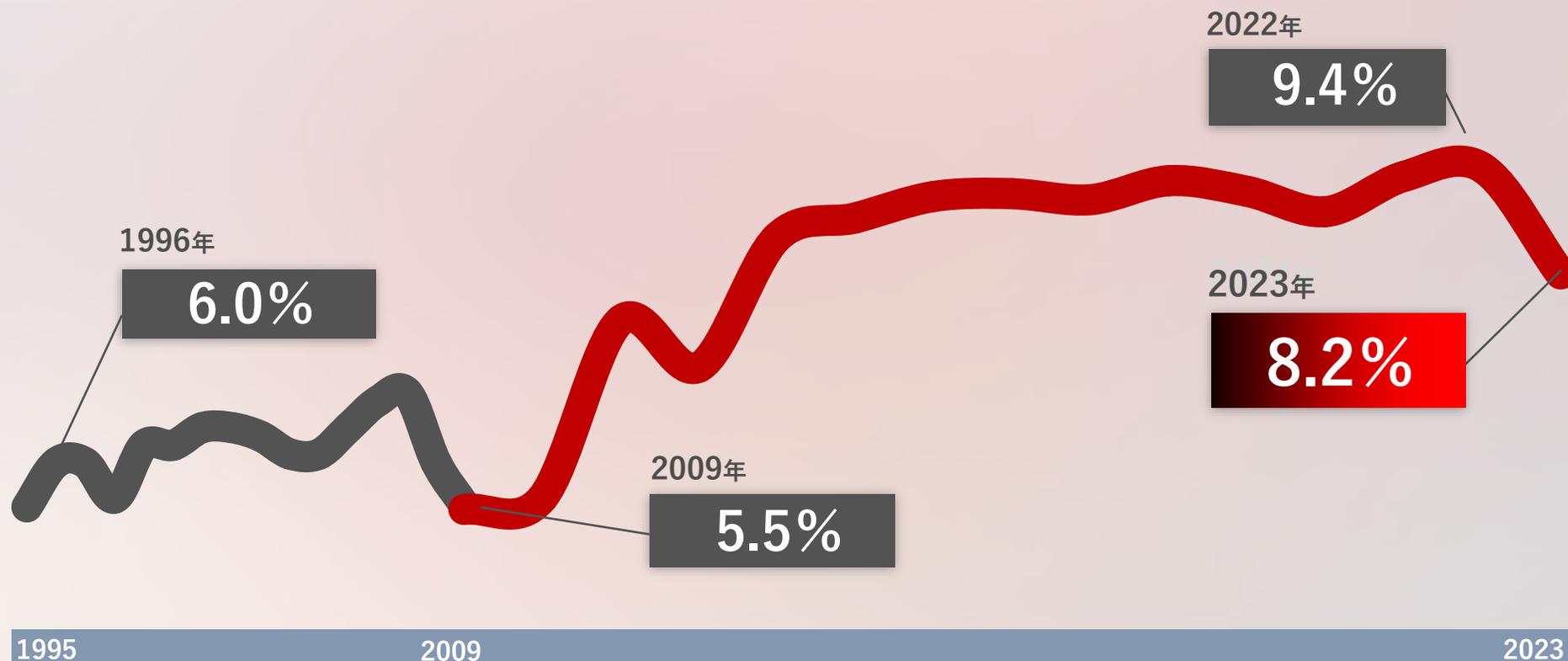
輸入車（外国メーカー）新車登録台数



国内輸入車市場

国内乗用車市場の回復に反して、輸入車市場の回復は鈍い
2023年輸入車登録台数シェアはダウン
長期的には、輸入車登録台数シェアは上昇傾向

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



出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成

日本でも加速する脱炭素化の潮流

世界

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

中：27年までに全新車の新エネルギー車の
(EV/PHV/FCV)比率を45%に

EU：温室効果ガス排出量を1990年比で
55%減、EVを3000万台に

英：ガソリン、ディーゼル車の新車販売禁止
米：32年に新車の35～56%をEVに (PHV含む)
35年にカリフォルニア州等で
ガソリン車などの新車販売禁止(HV含む)

仏、西：EV以外の新車販売を禁止(PHVを含む)
EU：温室効果ガスの排出量を1990年比で90%減

EU：温室効果ガス排出量を1990年比で
80～95%減 (実質ゼロに)

2020年

2030年

2035年

2040年

2050年

日本

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」

CO2排出量2013年比46%削減

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

『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

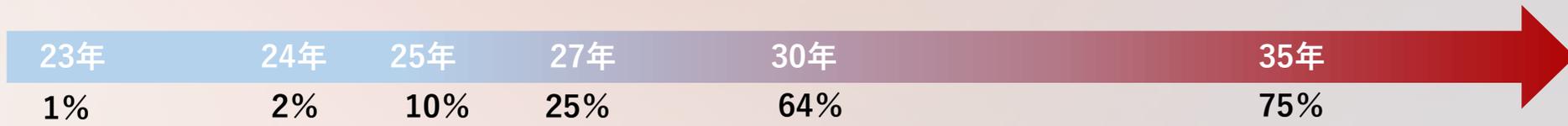
当社取扱いブランドの過半数は、2030年を目途に完全電動化を目指す計画に

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載

各ブランドメーカーのEV化目標

VOLVO	2025年までに50%をBEVにする	30年までに 完全にEV化
Jaguar	2025年から 全てのモデルをEV化	30年の段階で 販売台数の100%をEVに
LAND ROVER		30年までに完全電動化 販売台数の約60%をピュアEVに
Alfa Romeo	27年以降、 EVのみを販売	
FIAT		30年までに 全ラインナップをEVのみに
ABARTH	24年からは EVのみに	
JEEP	25年までにEV発売	30年までに 米新車販売50%を、欧州販売製品の100%をEVに
BMW		30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	27年までにはすべてのモデルの50%以上をEV化	2030年代初頭までに MINIモデル全EV化
Porsche		30年に 世界販売の80%以上をEV化

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対外発表予想のみ記載

各ブランドメーカーのEV化目標

TOYOTA

- ① 30年までに30車種のEVを展開し、世界で乗用・商用各セグメントをフルラインナップ
- ② 30年までに**世界で350万台のEVを販売**

ホンダ

- ① 30年に全世界での電動車販売比率を二輪で15%、四輪は30%、パワープロダクツは36%に
- ② 40年までに販売する**新車(四輪車)すべてEVとFCVに**

日産

- ① 30年度までにEVを19車種の含む27車種の電動車を導入
- ② 30年までにグローバルに**電動車モデルミックス55%以上、欧州の電動車はすべてEVに**

スズキ

- ① 24年に国内にてバッテリーEVを投入
- ② 30年度中に6車種までEVを拡大

マツダ

- ① 25年から30年にかけて複数のEVモデルを導入
- ② 2030年に生産車両すべてに電動化技術を搭載 **グローバル販売のEV比率を25%~40%に**

24年

30年

40年

POINT

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

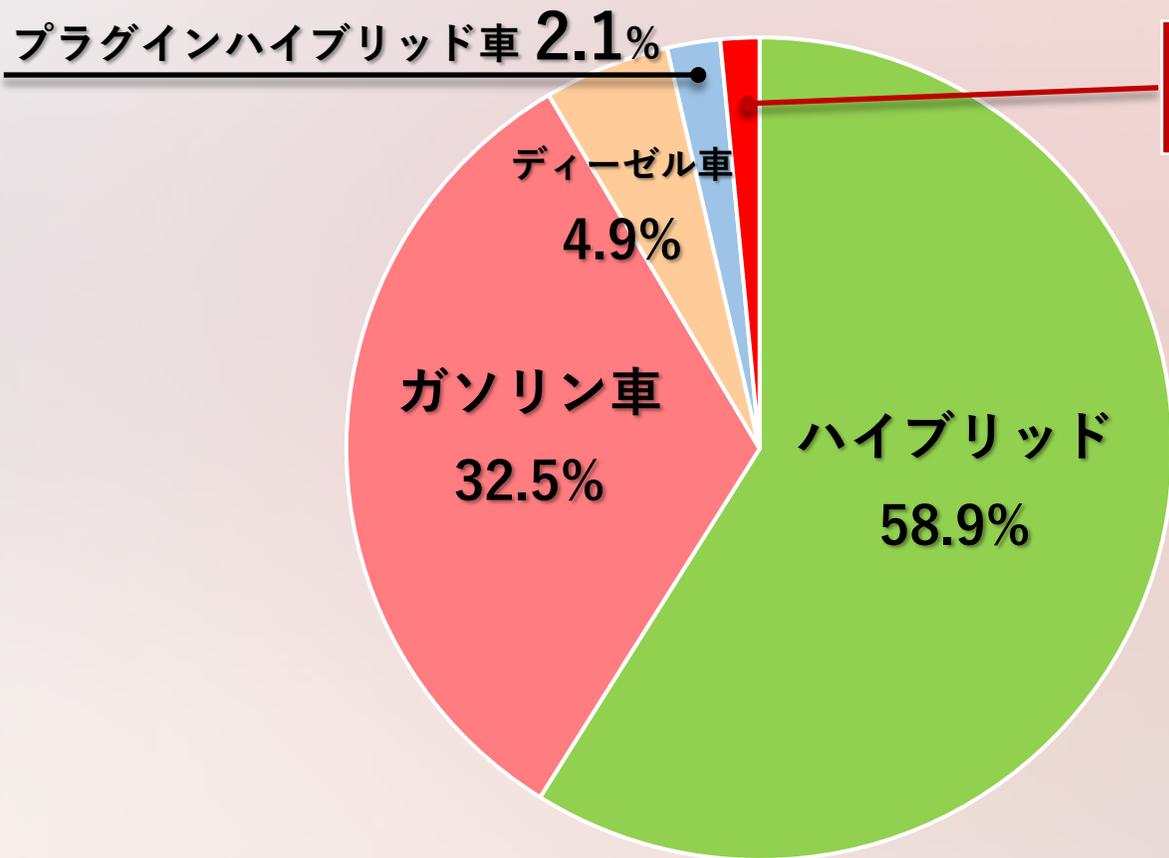


国内EV販売における**輸入車のシェアは、今後も拡大が続く可能性が高い**

日本国内における乗用車の燃料別台数

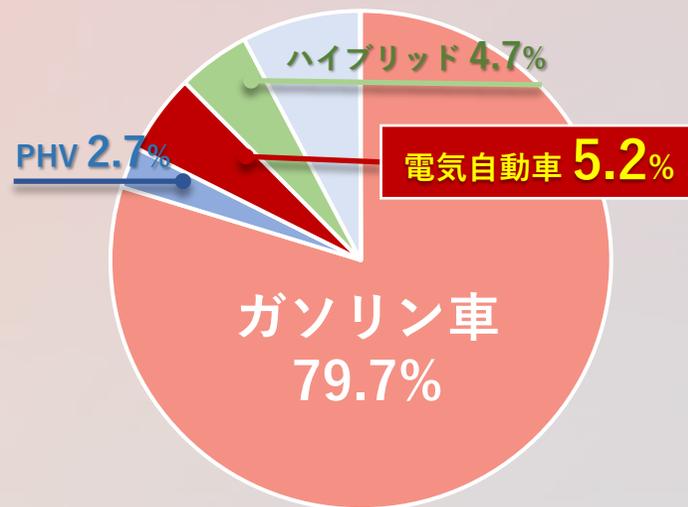
日本国内のEVシェアはわずか1.6%にとどまる

(2024年7月～2024年3月の販売シェア)



電気自動車 1.5%

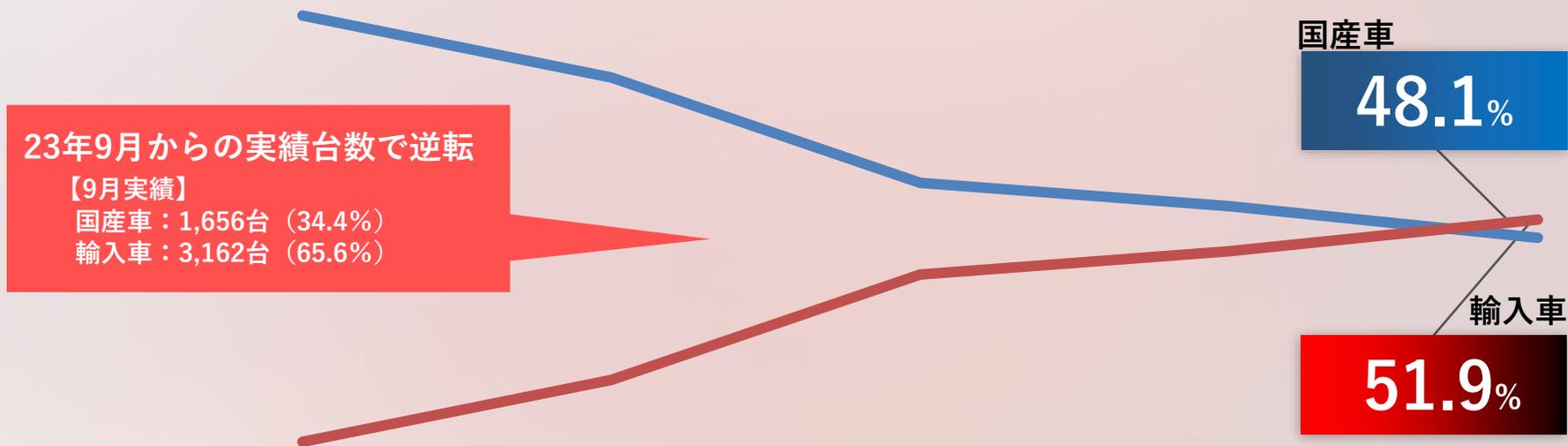
【当社2024年3Q累計 販売台数内訳】



電気自動車 5.2%

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	2024年2月
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	●
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	48.1%	●
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	22,848	●
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	●

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

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	2024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)「2023年グローバル自動車メーカー評価」より当社作成

今期の主なニューモデルローンチ (EV/PHV)



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