

WILLPLUS Holdings Corporation



FY2024

Financial Results Presentation

2024年6月期
決算補足説明資料

- 本決算説明
- 前期と今期これまでの取組み
- 中長期戦略の進捗状況
- 市場動向

本決算説明

エグゼクティブサマリー① -前期の主な取組みと今期予想-

**M&Aと既存事業の回復により、
今期 売上高883.42億円（85.0%増収）、営業利益25.28億円（69.2%増益）
過去最高売上、過去最高営業利益を見込む**

1. 中古車輸出事業に新規参入

- ① 株式会社ENGの株式取得（子会社化）
 - ▶ 成長市場への新規参入
 - ▶ 為替リスクの平準化

2. 輸入車ディーラー事業におけるM&Aを2件実現

- ① ステランティスジャパン販売株式会社の株式取得（子会社化）※
 - ▶ マルチブランド戦略 プジョー、シトロエン、DSへの参入
取扱いブランド数14へ
- ② ネクステージよりボルボディーラー事業の一部を譲受
 - ▶ 福岡・大分におけるドミナント化が完了

3. 既存事業の営業利益率が緩やかに回復

- ① 営業利益率 1 Q2.3% → 2 Q3.1% → 3 Q2.8% → 4 Q4.2%（前年3.1%）
- ② 新車ボトムアウト継続、中古車、ストック事業好調

※取得日は24年7月1日（2025年6月期）

下方修正後の収益予想を上回る

新車販売 販売環境は引き続き改善傾向

- 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、3Q比緩やかに改善
- 販売単価は高止まり 前年比、3Q比ともにほぼ横ばい
- 粗利益率は、3Q比若干ダウンだが、前年比では改善
- **受注**はゆるやかな**改善傾向続く**

中古車販売 更に改善、堅調続く

- 車両単価が比較的低いMINIでは、新車がフルモデルチェンジ前につき中古車に注力が4Qまで続く
- 中古車販売台数は、前年比、3Q比ともにプラス
 - 販売単価は、前年比、3Q比ともにマイナス
 - 粗利率は、前年比、3Q比ともに大幅回復

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 車両整備は粗利率も改善

新規M&A

輸入車ディーラー業の環境は厳しい
「M&Aの追い風」が続く

「新車価格高止まり」に加え、
日銀政策金利引上げにより、
「資金調達コストも上昇」
ブランドメーカーからの環境対応を
含めた「店舗投資要請は強い」

- 収益性がますます厳しくなっ
てきている
業界が厳しいときこそM&Aの
チャンス

資本政策

70万株の自社株買いを発表

- 自己資本比率にマイナス

M&Aも複数実施

- **自己資本比率**は**30.5%**（前年41.2%）
まで低下

配当

- 前期は、期初業績予想を大きく下方
修正したが、引き続き財務体質は健
全であるため、配当は期初予想通り
実施
- 今期については、中長期株主還元戦
略に基づき、**配当性向**を**28.5%**まで
引き上げ、**年間配当予想**を**45.06円**
（前期43.51円）とする

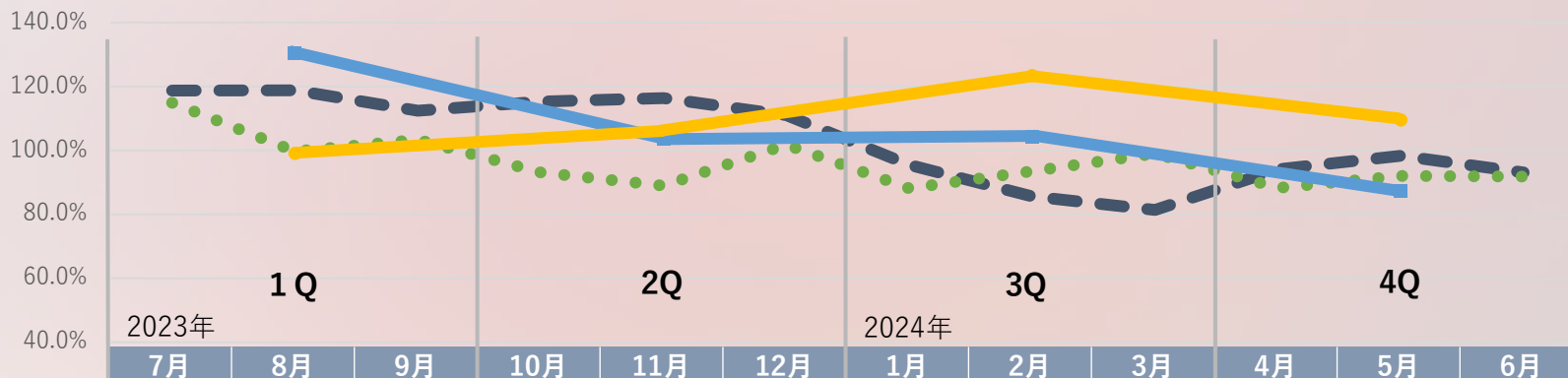
市場環境① -国内マーケット全体の年間推移-

国産乗用車市場は、一部国内自動車メーカーの検査不正による影響もあり、1月からマイナスが続く
 輸入車市場は、**世界的なインフレと円安の影響から車種価格高止まり**、ボトムからの回復は鈍い
 様子見、買い控えが続いていたが、ようやく受注に回復の兆し

当社会計年度における市場環境（前年比推移）

(単位：%)

国内新車（乗用車） 外国メーカー車 新車 中古車



		2023年												2024年												年間			
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	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)	221,656	183,299	237,816	214,683	224,586	200,630	193,162	202,640	268,843	181,633	176,693	211,131	221,656	183,299	237,816	214,683	224,586	200,630	193,162	202,640	268,843	181,633	176,693	211,131	2,516,772			
	前年比	118.7%	118.8%	112.4%	115.3%	116.4%	111%	95.5%	85.6%	81.4%	94.1%	98.3%	93.1%	118.7%	118.8%	112.4%	115.3%	116.4%	111%	95.5%	85.6%	81.4%	94.1%	98.3%	93.1%	84.8%			
	外国メーカー車	18,054	16,786	26,814	16,399	20,058	26,857	13,643	17,806	28,089	14,046	17,088	22,405	18,054	16,786	26,814	16,399	20,058	26,857	13,643	17,806	28,089	14,046	17,088	22,405	238,045			
	前年比	114.9%	99.8%	103%	93%	89.0%	101.8%	88.2%	93.5%	99.0%	88.3%	92.0%	91.8%	114.9%	99.8%	103%	93%	89.0%	101.8%	88.2%	93.5%	99.0%	88.3%	92.0%	91.8%	97.0%			
当社車両売上高(百万円)	新車		5,777			5,543			5,808			6,228		5,777			5,543			5,808			6,228		5,777			5,543	23,359
	前年比			130.4%			103.7%			104.4%			87.3%			130.4%			103.7%			104.4%			87.3%	103.9%			
	中古車		3,087			3,297			3,483			3,601		3,087			3,297			3,483			3,601		3,087			3,297	13,469
	前年比			99.1%			105.6%			123.5%			109.6%			99.1%			105.6%			123.5%			109.6%	109.1%			

市場環境② -国内マーケット全体 四半期-

国内乗用車市場は、検査不正による影響が続き、マイナスが続く
 国内輸入車市場は、前年比マイナス9.1%
 昨年4-6月期の半導体不足解消により市場は急回復
 急回復の反動もあり、大幅なマイナス

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	181,633	176,693	211,131	229,683	569,457
前年比	94.1%	98.3%	93.1%	103.6%	95.0%

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数（普通・小型）

	3Q			4Q			7月	4~6月計
	1月	2月	3月	4月	5月	6月		
輸入車	13,643	17,806	28,089	14,046	17,088	22,405	16,230	53,539
前年比	88.2%	93.5%	99.0%	88.3%	92.0%	91.8%	89.9%	90.9%

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、前年比マイナス15.6% 国内輸入車市場全体よりも更に悪い
 当社の新車販売台数は、市場全体の落ち込みと比較すると、やや健闘
 新車売上高は、前年比マイナス12.7%

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/Peugeot/Citroën/DSを除く

	3Q			4Q				7月	4~6月計
	1月	2月	3月	4月	5月	6月			
当社取扱い	5,480	6,557	12,284	5,837	7,008	9,279	7,441	22,124	
前年比	95.4%	81.0%	100.4%	79.9%	92.2%	82.1%	106.1%	84.4%	

当社の車両売上高

	1Q	2Q	3Q	4Q
新車（百万円）	5,777	5,543	5,808	6,228
前年比	130.4%	103.7%	104.4%	87.3%

市場環境④ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

車両価格高止まりにより、様子見姿勢は続き、4-6月期は昨年からの反動も大きい
MINIは、フルモデルチェンジ前の新車販売機会縮小が6月まで続いたが、7月から大きく回復

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） ※BYD/Peugeot/Citroën/DSを除く

	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	165.1%	41.2%	48.1%	54.5%	56.1%
Fiat/Abarth	79.4%	97.6%	89.3%	126.4%	89.0%
Jeep	61.0%	97.5%	82.8%	82.3%	79.4%
BMW	71.2%	122.1%	112.4%	119.1%	102.4%
MINI	83.6%	68.7%	30.6%	110.7%	56.1%
JAGUAR/ LANDROVER	66.8%	73.5%	80.2%	73.7%	74.2%
VOLVO	92.9%	76.6%	80.3%	92.1%	82.3%
Porsche	175.2%	82.4%	82.3%	127.2%	97.1%

当社の納車前車両と受注の状況

■ **期末商品在庫** 100.79億円（前年89.52億円、**中古車にENG分新規計上**）

- ▶ **新車** 3Q比減少 期末に納車が進む
- ▶ **中古車** 輸入車ディーラー事業3Q比微減 ENG分が全体の数字を押し上げ
輸入車ディーラー事業の在庫は、新車・中古車ともに**健全**

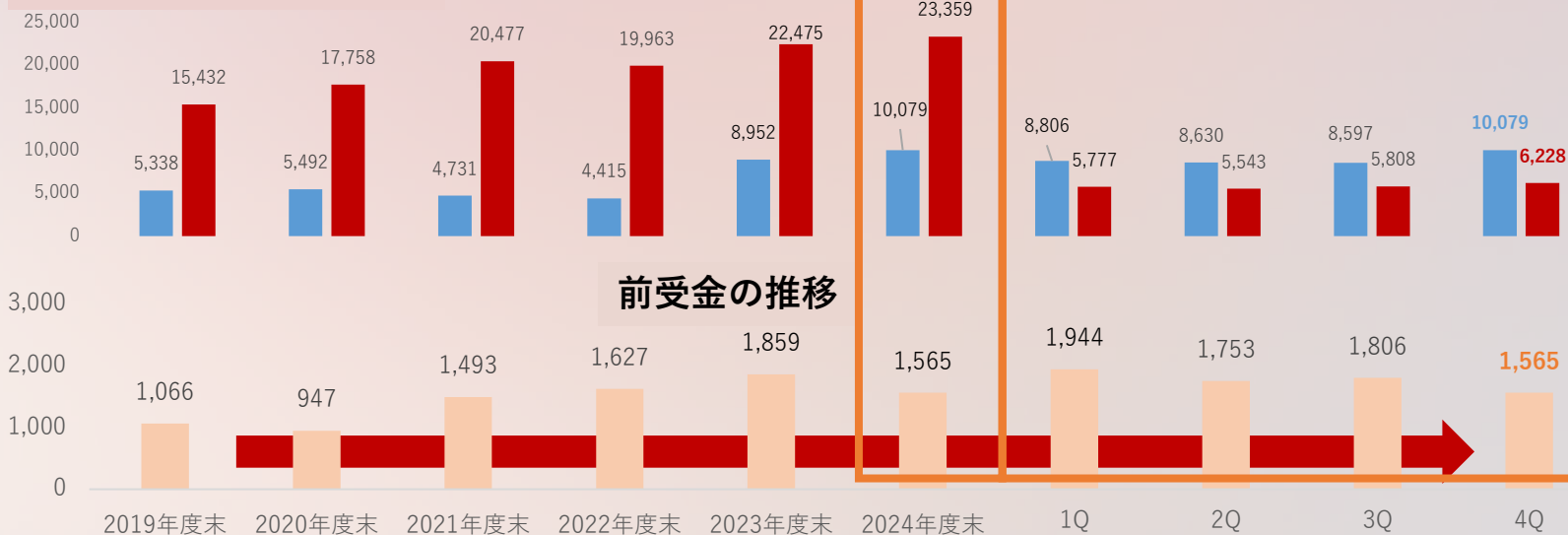
■ **前受金** 15.65億円 前年比、3Q比ともに減少

新車供給が回復。店頭在庫も充実。前受金の水準はコロナ以前の**正常化に戻りつつある**
年度末に納車も進み、**前受金は減少している**が、1年以上落ち込んでいた**受注にはゆるやかに改善の動きが出ている**



(単位：百万円)

■ 商品金額 ■ 車両売上高(新車)



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、24年度累計で、前年比17.0%の伸び
4Q実績は、前年比21.0%の伸び 粗利率についても改善傾向

(単位：千円)

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

車輜整備売上高の推移

■ 車輜整備売上高

前年比
17.0%増



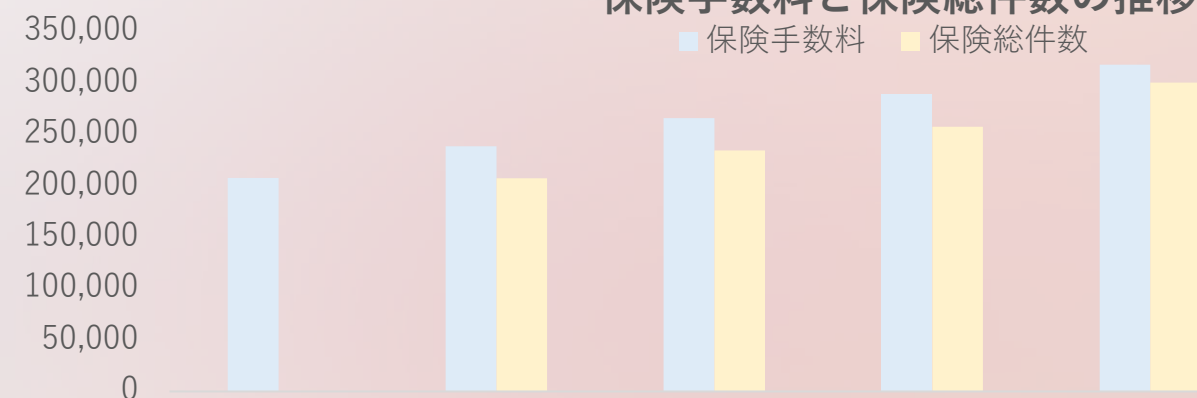
(単位：千円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
車輜整備	3,481,418	3,868,845	4,425,083	4,709,071	5,058,873	5,434,644
前年比	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%	107.4%

2024年度
6,359,413
117.0%

ストック型ビジネスの推移 -損害保険代理店事業-

2024年度の保険手数料は前年比+13.0%
保険総件数も+9.2%と、手数料・件数ともに堅調

(単位：千円)



(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%

**新規自動車保険
 獲得率※
 38.6%**

※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

-4Q累計 前年比-

新車販売台数が伸び悩む中、販売単価高止まり及びM&Aにより、売上高は、前年比8.2%増
インセンティブは想定を下回り、減価償却費が想定を大きく上回る中、M&A関連費用が加わり、
営業利益は前年比20%減益

(単位：百万円)	2023年度	2024年度	増減	増減率
売上高	44,115	47,745	+3,629	+8.2%
営業利益	1,867	1,494	▲372	▲20.0%
営業利益率	4.2%	3.1%	▲1.1pt	-
経常利益	1,943	1,559	▲384	▲19.8%
経常利益率	4.4%	3.3%	▲1.1pt	-
当期純利益	1,302	1,124	▲177	▲13.6%
当期純利益率	3.0%	2.4%	▲0.6pt	-

連結損益計算書 -四半期業績推移-

4Qは、四半期としては、久しぶりに営業利益5億円を超える
営業利益率も改善傾向 中古車、業販の改善が大きく寄与

(単位：百万円)	2023年度				2024年度				対前年4Q	対3Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減率	増減率
売上高	9,809	10,852	10,542	12,911	11,371	11,509	12,110	12,752	▲1.2%	+5.3%
営業利益	489	483	494	399	255	355	344	539	+35.1%	+56.5%
営業利益率	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	2.3%	3.1%	2.8%	4.2%	+1.1pt	+1.4pt
経常利益	490	486	565	401	306	364	354	533	+33.0%	+50.6%
経常利益率	5.0%	4.5%	5.4%	3.1%	2.7%	3.2%	2.9%	4.2%	+1.1pt	+1.3%
当期純利益	319	314	369	298	200	240	228	455	+52.3%	+99.3%
当期純利益率	3.3%	2.9%	3.5%	2.3%	1.8%	2.1%	1.9%	3.6%	+1.3pt	+1.7pt

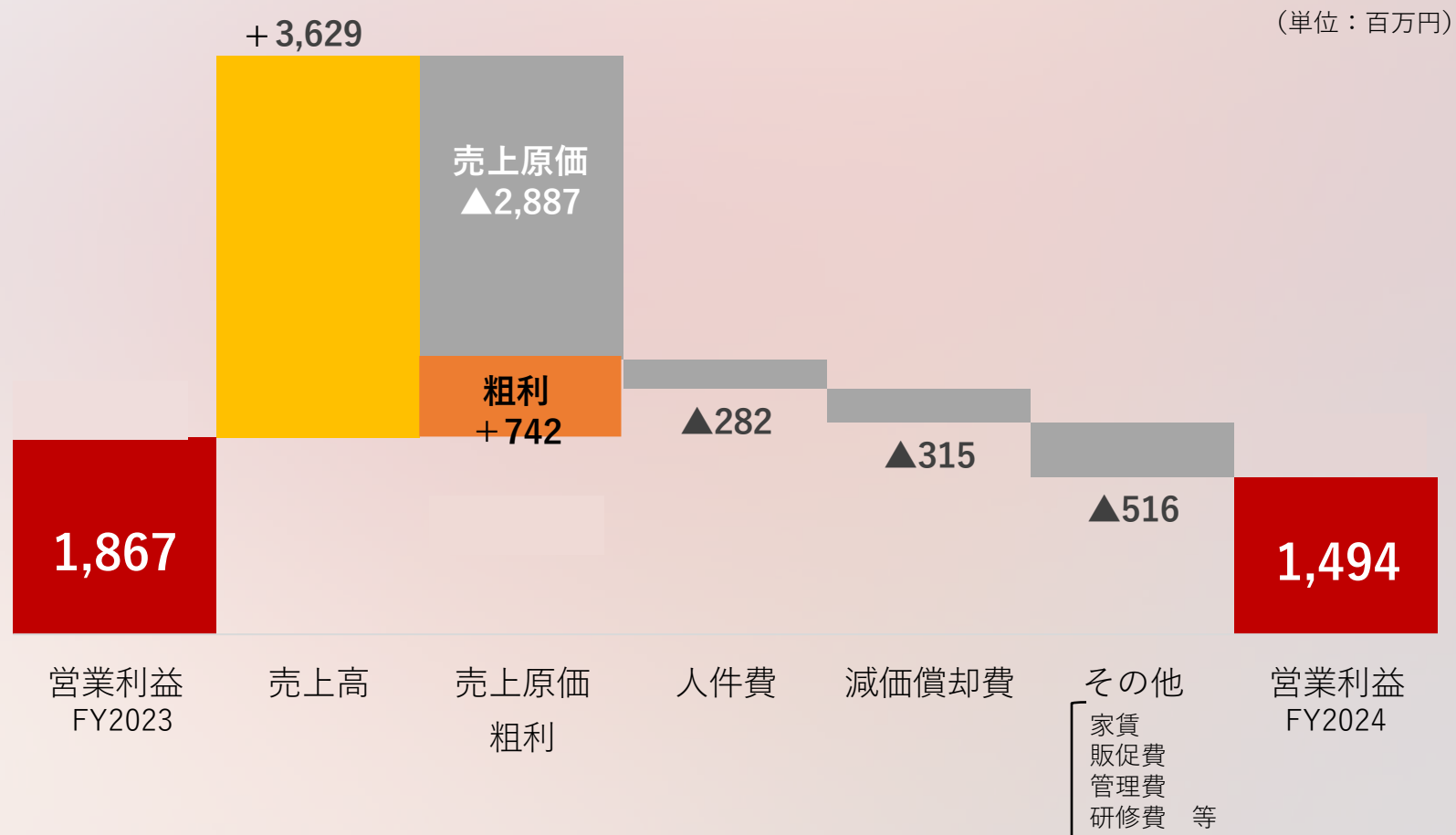
売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

粗利益率は、中古車、業販、車輛整備で改善
 販管費率は、減価償却費、人的資本経営推進費用、M&A関連費用により、
 予想以上に悪化

(単位：百万円) sa	2023年度				2024年度				対3Q 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	12,752	+642
粗利	2,048	2,125	2,147	2,302	2,099	2,241	2,323	2,699	+376
粗利率	20.9%	19.6%	20.4%	17.8%	18.5%	19.5%	19.2%	21.2%	+2pt
販管費	1,558	1,641	1,652	1,902	1,843	1,886	1,978	2,160	+182
販管費率	15.9%	15.1%	15.7%	14.7%	16.2%	16.4%	16.3%	16.9%	+0.6pt
営業利益	489	483	494	399	255	355	344	539	+194
営業利益率	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	2.3%	3.1%	2.8%	4.2%	+1.4pt

営業利益増減分析 -前年同期(4Q累計)比較-

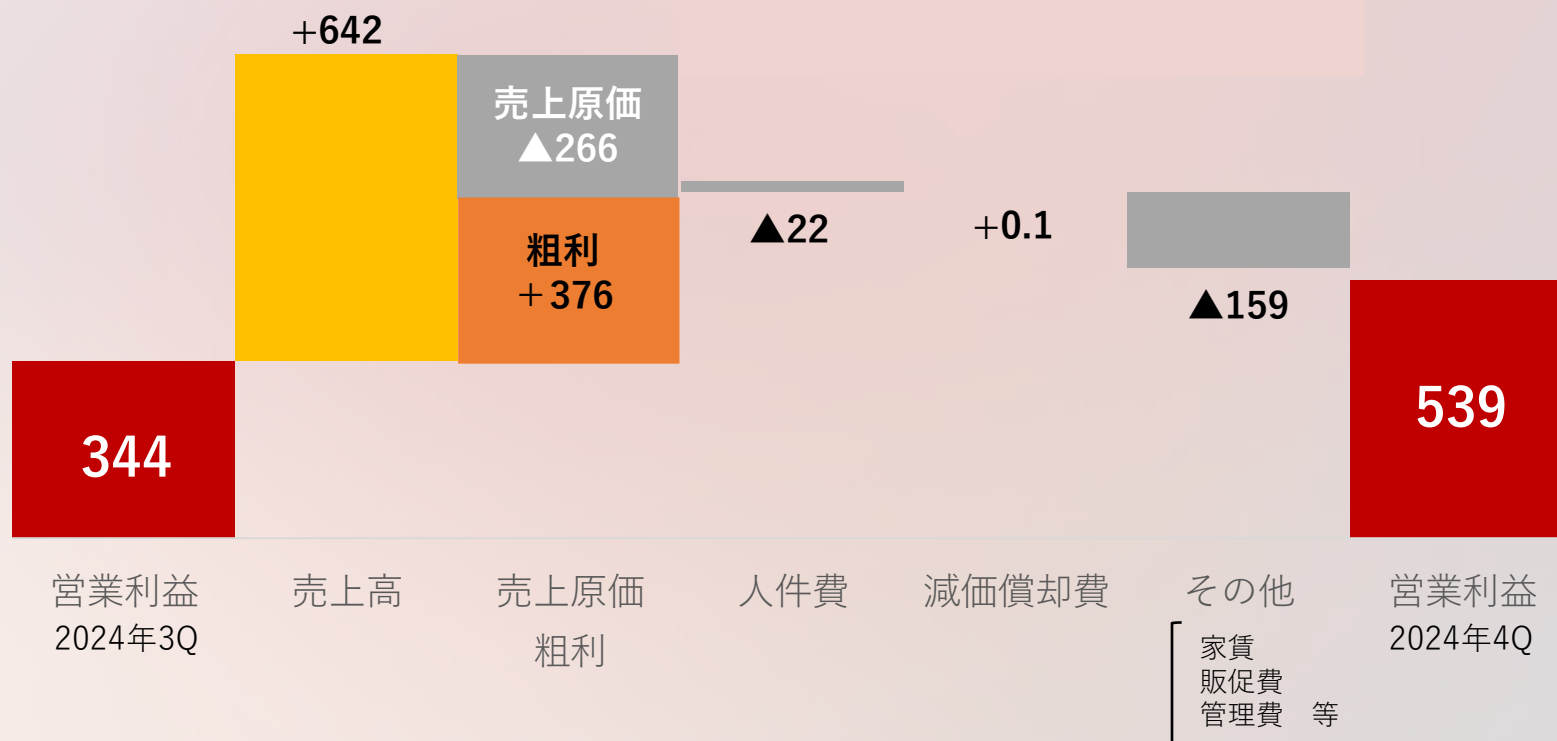
新車販売台数想定に届かず、インセンティブは想定を下回る
 新車販売単価高止まりにより、減価償却費は想定を上回る
 人的資本経営推進費用、M&A関連費用が販管費を押し上げる



営業利益増減分析 -3Q比較-

4 Qは、中古車、業販、車輛整備の粗利益率改善効果が大い
人件費、減価償却費は3Q比横ばい
影響は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-

MINIのフルモデルチェンジ前の影響もあり、
 新車4Qは、前年比で販売台数減少、販売単価横ばい、
 中古車4Qは、前年比で販売台数増加、販売単価下落
 車両整備4Qは、非常に好調、前年比21%の伸び

(単位：百万円)	2023年度				2024年度				対3Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減
売上高	9,809	10,852	10,542	12,911	11,371	11,509	12,110	12,752	+642
新車	4,430	5,346	5,561	7,136	5,777	5,543	5,808	6,228	+420
売上高構成比	45.2%	49.3%	52.8%	55.3%	50.8%	48.2%	48.0%	48.8%	+0.8pt
中古車	3,115	3,122	2,819	3,284	3,087	3,297	3,483	3,601	+118
売上高構成比	31.8%	28.8%	26.7%	25.4%	27.1%	28.6%	28.8%	28.2%	▲0.6pt
業販	811	847	758	949	863	954	1,092	1,047	▲45
売上高構成比	8.3%	7.8%	7.2%	7.4%	7.6%	8.3%	9.0%	8.2%	▲0.8pt
車両整備	1,328	1,401	1,293	1,411	1,486	1,574	1,590	1,708	+118
売上高構成比	13.5%	12.9%	12.3%	10.9%	13.1%	13.7%	13.1%	13.4%	+0.3pt
その他	123	134	108	128	157	139	135	166	+30
売上高構成比	1.3%	1.2%	1.0%	1.0%	1.4%	1.2%	1.1%	1.3%	+0.2pt

通期業績予想

大幅増収増益 売上高、営業利益は過去最高を見込む
輸入車ディーラー事業は、改善傾向継続を見込む
新規に連結PLに加わるENGが売上高利益に大きく寄与

(単位：百万円)	前期実績 2024年度	業績予想 2025年度	増減額	増減率
売上高	47,745	88,342	+40,597	+85.0%
営業利益	1,494	2,528	+1,034	+69.2%
営業利益率	3.1%	2.9%	▲0.2pt	-
経常利益	1,559	2,488	+929	+59.6%
経常利益率	3.3%	2.8%	▲0.5pt	-
当期純利益	1,124	1,646	+521	+46.4%
当期純利益率	2.4%	1.9%	▲0.5pt	-
1株当たり配当	43.51円	45.06円	+1.55円	-
配当性向	37.4%	28.5%	▲8.9pt	-

連結貸借対照表（資産）

2件のM&Aにより資産規模が拡大
商品は、主にENGの中古車
建物及び構築物は、主にネクステージよりボルボディーラー事業一部譲受

（単位：百万円）	2023年度	2024年度	増減額	増減率
流動資産	15,620	22,920	+7,299	+46.7%
現預金	4,290	7,508	+3,218	+75%
商品	8,952	10,079	+1,126	+12.6%
固定資産	8,024	9,235	+1,211	+15.1%
建物及び構築物	3,757	4,777	+1,019	+27.1%
資産合計	23,644	32,155	+8,511	+36.0%
総資産経常利益率 （ROA）	9.2%	5.6%	-	-

連結貸借対照表（負債・純資産）

M&A2件及び自社株買いにより、自己資本比率は30.5%まで低下
 3月にSLL2件により固定負債増 固定長期適合率54.6%
 引き続き財務体質は健全 M&Aに前向き

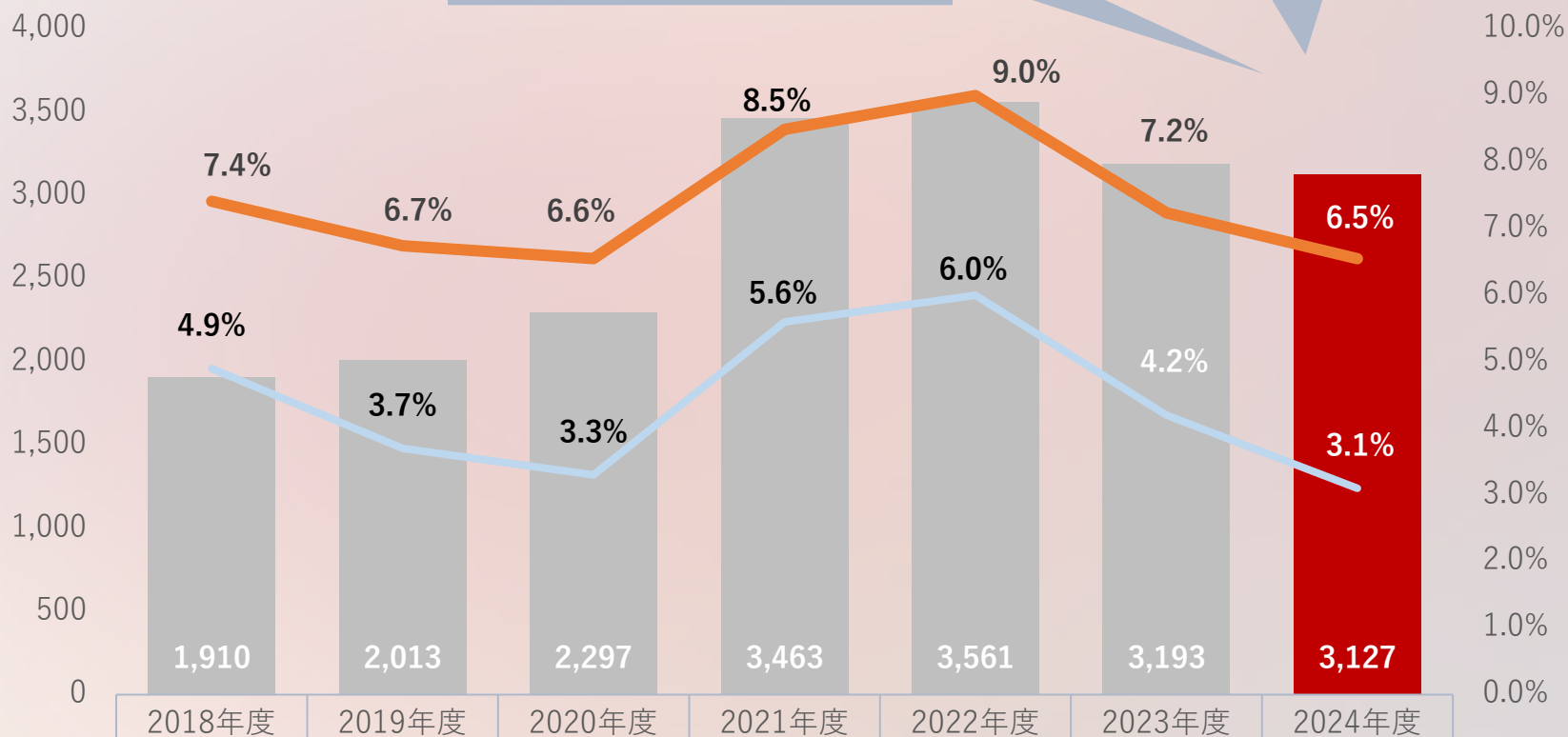
（単位：百万円）	2023年度	2024年度	増減額	増減率
流動負債	9,533	13,968	+4,434	+46.5%
買掛金	3,829	3,534	▲295	▲7.7%
前受金	1,859	1,565	▲293	▲15.8%
固定負債	4,364	7,109	+2,744	+62.9%
負債合計	13,898	21,077	+7,179	+51.7%
純資産	9,746	11,078	+1,331	+13.7%
自己資本利益率 (ROE)	14.0%	11.5%	▲2.5pt	-
自己資本比率	41.2%	30.5%	▲10.7pt	-

EBITDA

(単位：百万円)

EBITDAの年平均成長率
5年平均：8.0%
3年平均：▲6.3%

営業利益の年平均成長率
5年平均：6.5%
3年平均：▲20.5%



■ EBITDA	1,910	2,013	2,297	3,463	3,561	3,193	3,127
■ EBITDAマージン	7.4%	6.7%	6.6%	8.5%	9.0%	7.2%	6.5%
■ 営業利益率	4.9%	3.7%	3.3%	5.6%	6.0%	4.2%	3.1%

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)	2023年度	2024年度	増減額
営業CF	▲2,266	2,505	+4,771
投資CF	▲412	▲3,857	▲3,445
財務CF	1,430	4,566	+3,135
現金及び現金同等物 増減	▲1,247	3,213	+4461
現金及び現金同等物 期末残高	4,290	7,503	+3,213

■ 営業キャッシュフロー

- ⊕ 税引等調整前当期純利益：1,646百万円、減価償却費：1,572百万円、未収消費税の増加：854百万円
- ⊖ 法人税等の支払：664百万円、仕入債務の減少：384百万円、棚卸資産の増加：160百万円

■ 投資キャッシュフロー

- ⊖ 貸付による支出：2,300百万円、事業譲受による支出：1,069百万円

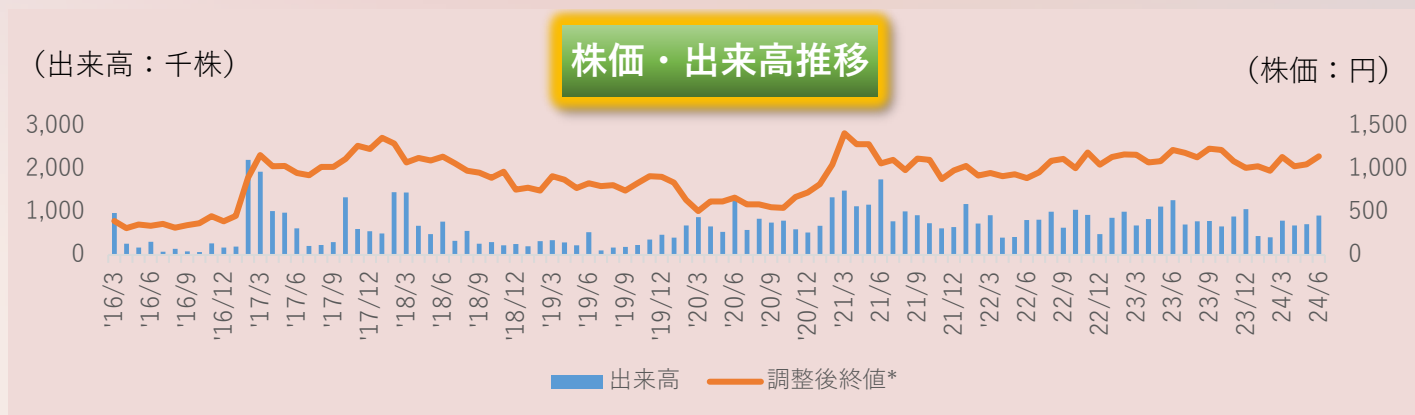
■ 財務キャッシュフロー

- ⊕ 長期借入金：3,200百万円、短期借入金の増加：3,500百万円
- ⊖ 長期借入金の約定返済：1,049百万円、自己株式の取得による支出：699百万円、配当金の支払額：415百万円

株価バリュエーション

※2024年6月28日時点 株価1,144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	30.5%	株価収益率 (PER)	7.24倍
自己資本利益率 (ROE)	※2024年度 11.5%	株価純資産倍率 (PBR)	1.06倍
総資産経常利益率 (ROA)	※2024年度 5.6%	EV/EBITDA	5.36倍
営業利益率	3.1%	配当利回り (予)	3.94%



前期と 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

2023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



出店関係

2024年6月8日付にて「MINI久留米」をリニューアルオープン 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

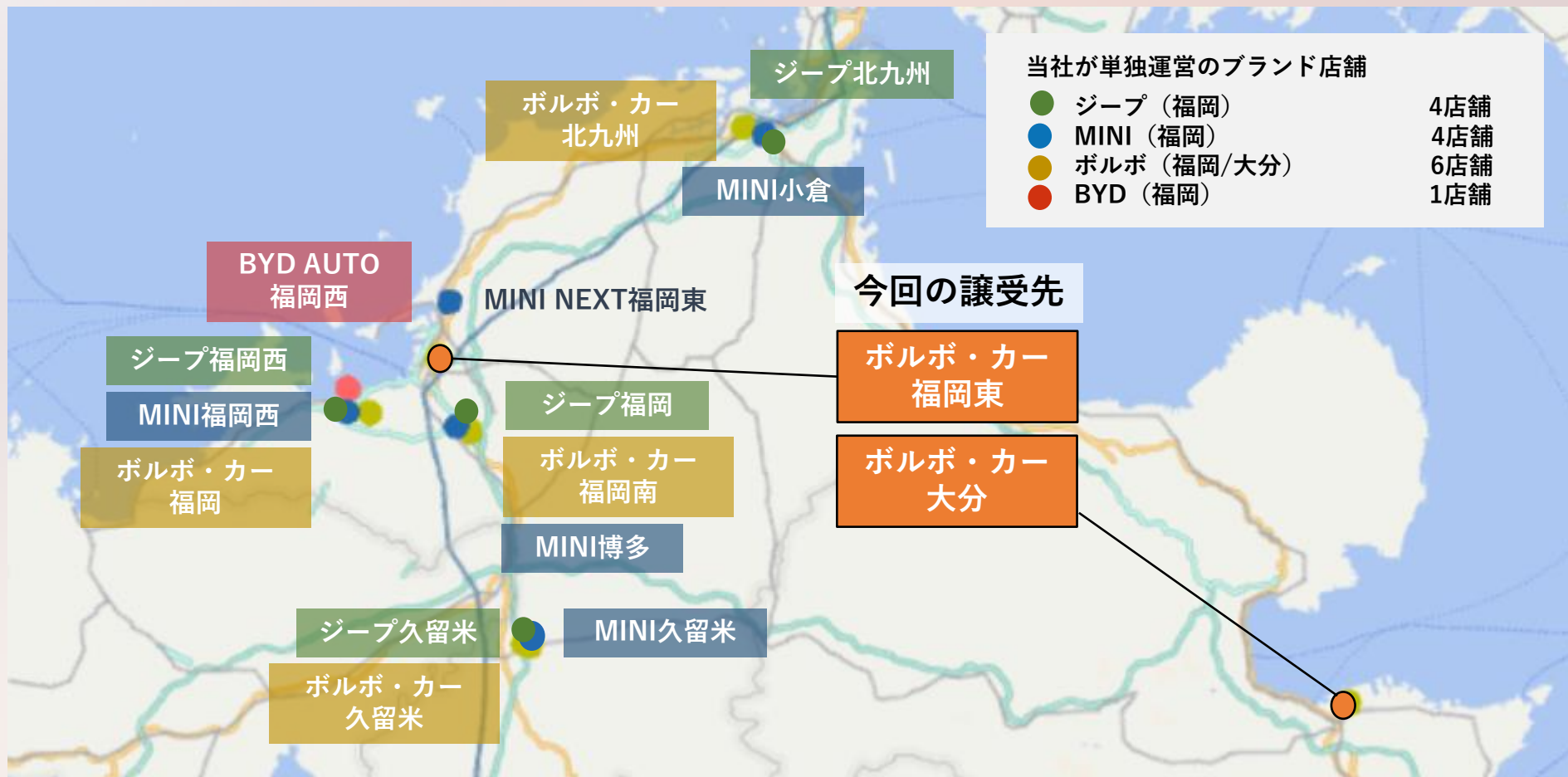
相手先名称	株式会社ネクステージ
所在地	愛知県名古屋市中区新栄町一丁目1番地 明治安田生命名古屋ビル14階
代表者役職・氏名	代表取締役社長 広田 靖治
資本金	8,084百万円
譲受事業の内容	ネクステージが運営する「ボルボ・カー福岡東」「ボルボ・カー大分」を対象とし、これに係る一部有形固定資産及び従業員の承継が対象
譲受価額	1,068百万円
事業譲受日	2023年12月28日

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-

福岡エリア JEEP、MINI、ボルボ、BYD 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5月13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
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	東京都千代田区麴町五丁目3番地23 (※現在は、東京都港区芝5-13-15 芝三田森ビル8階)
代表者役職・氏名	牧野 新一郎 (※現在は、代表取締役会長 成瀬隆章)
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、中古車輸出事業が回復
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

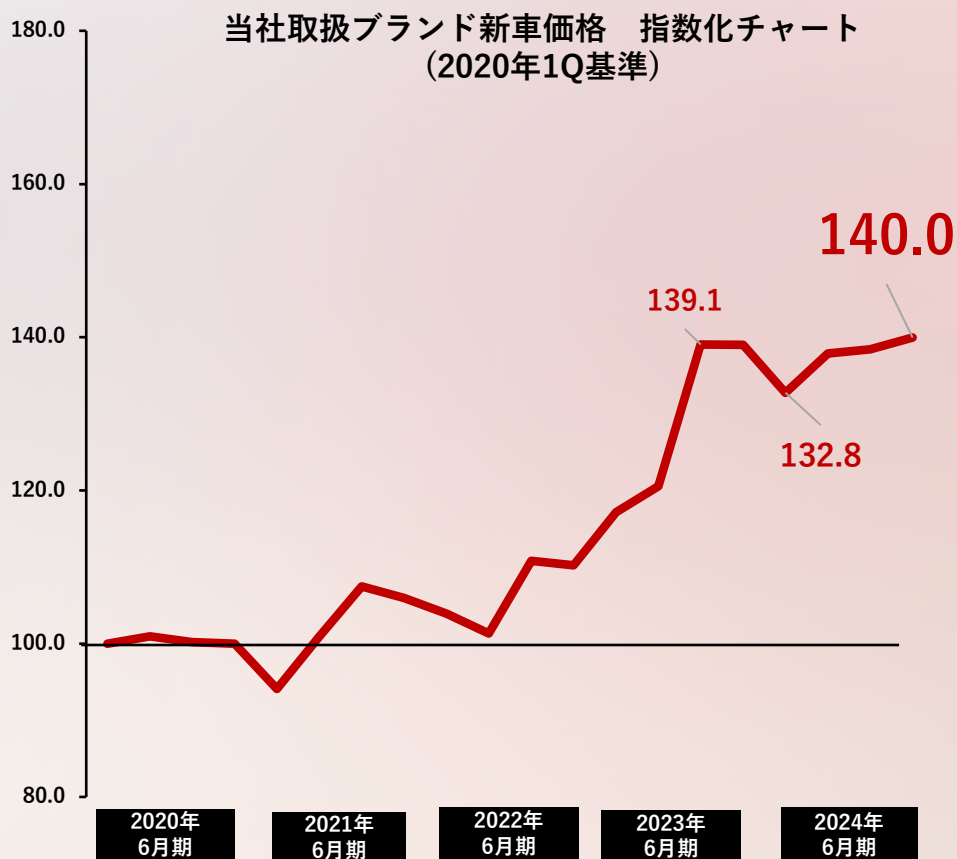
企業価値
向上
M&A

当社の事業ポートフォリオ 為替リスクの平準化、軽減

円高局面に有利な「輸入車ディーラー事業」 / 円安局面に有利な「中古車輸出事業」
国内輸入車価格は、円安、世界的なインフレにより高止まり継続
国内中古車価格も上昇傾向だが、ドルベースで換算すると過去4年ほぼ横ばい

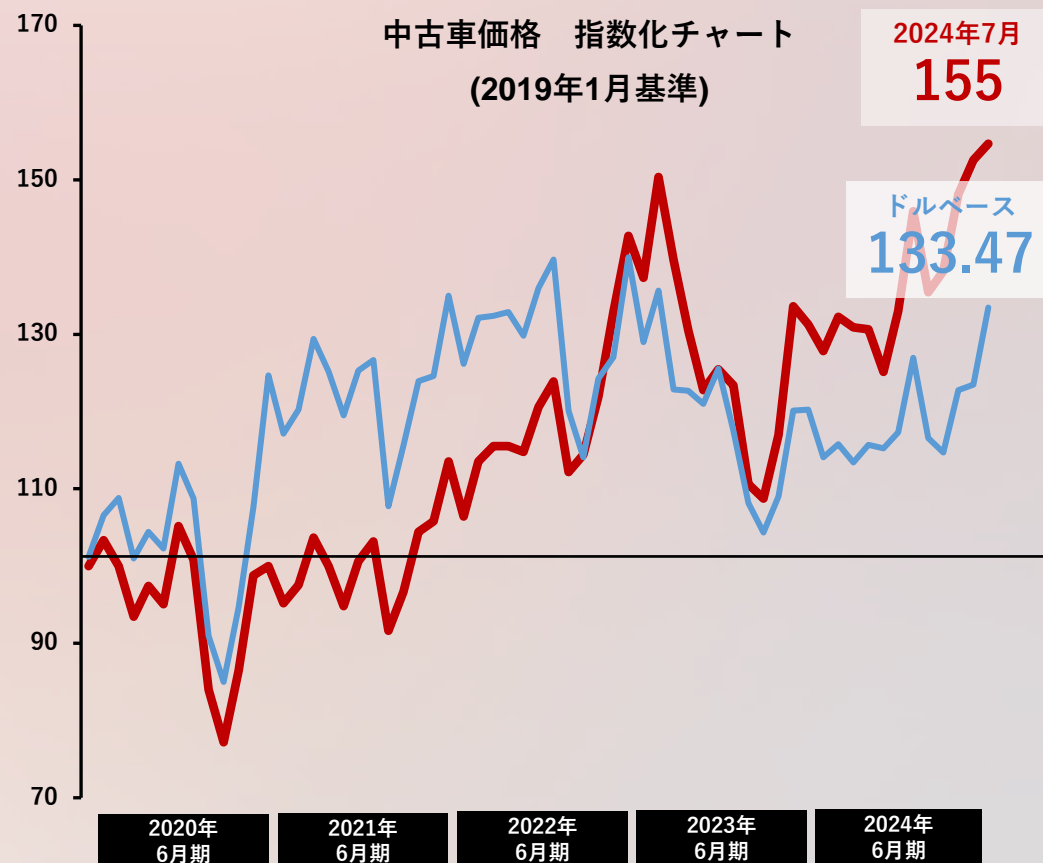
輸入車ビジネス（輸入車ディーラー）

当社取扱ブランド新車価格 指数化チャート
(2020年1Q基準)



輸出ビジネス

中古車価格 指数化チャート
(2019年1月基準)

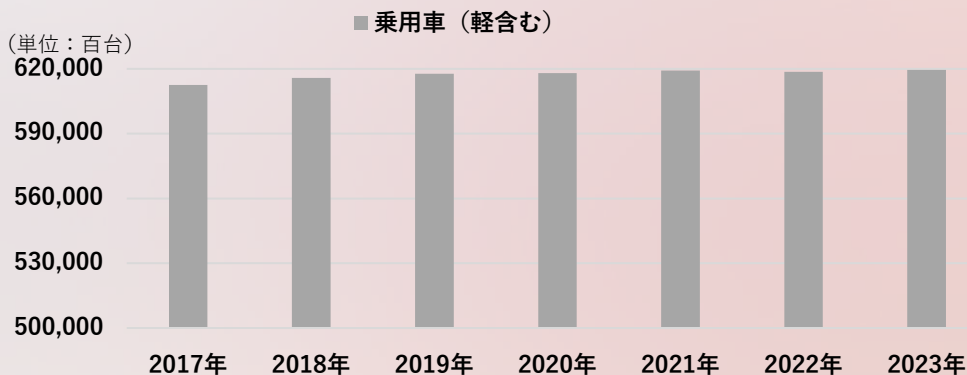


出所：新車は当社決算関連資料より、中古車はUSS公表データ（成約車両単価）より当社作成

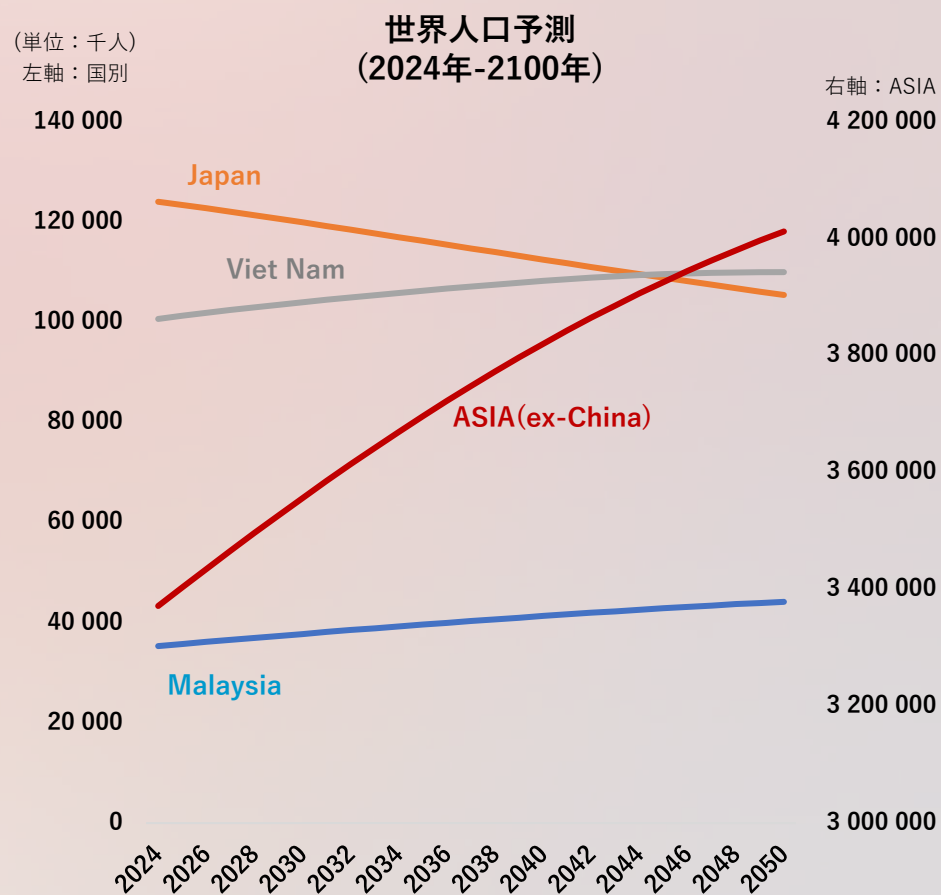
中古車輸出ビジネスは、成長市場①

国内中古車市場は、保有台数、販売台数を見ても頭打ち
これから人口減少が予測される日本に対し、アジア全体（中国を除く）では、
2055年まで増加が予測される
→中古車輸出ビジネスに活路

自動車の国内保有台数の推移



出所：(一社)自動車検査登録情報協会資料、PLANET CARS、United Nationsより当社作成

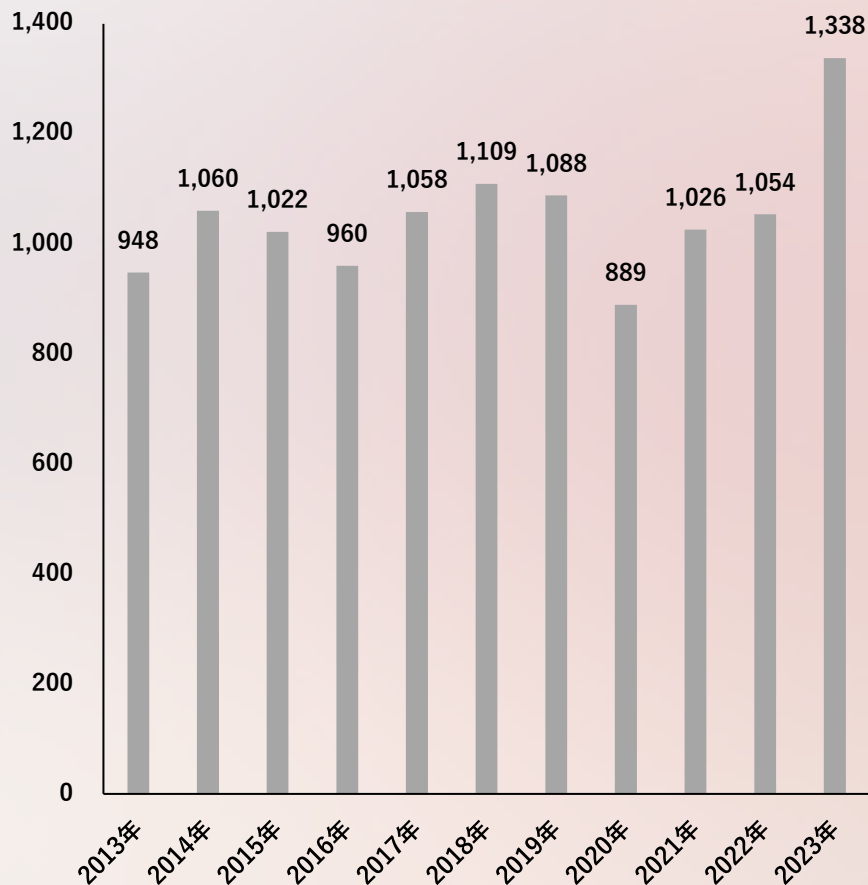


中古車輸出ビジネスは成長市場②

中古車輸出市場は、23年度に急拡大
「世界人口の拡大」と「所得水準の高まり」により、市場の拡大が見込まれる

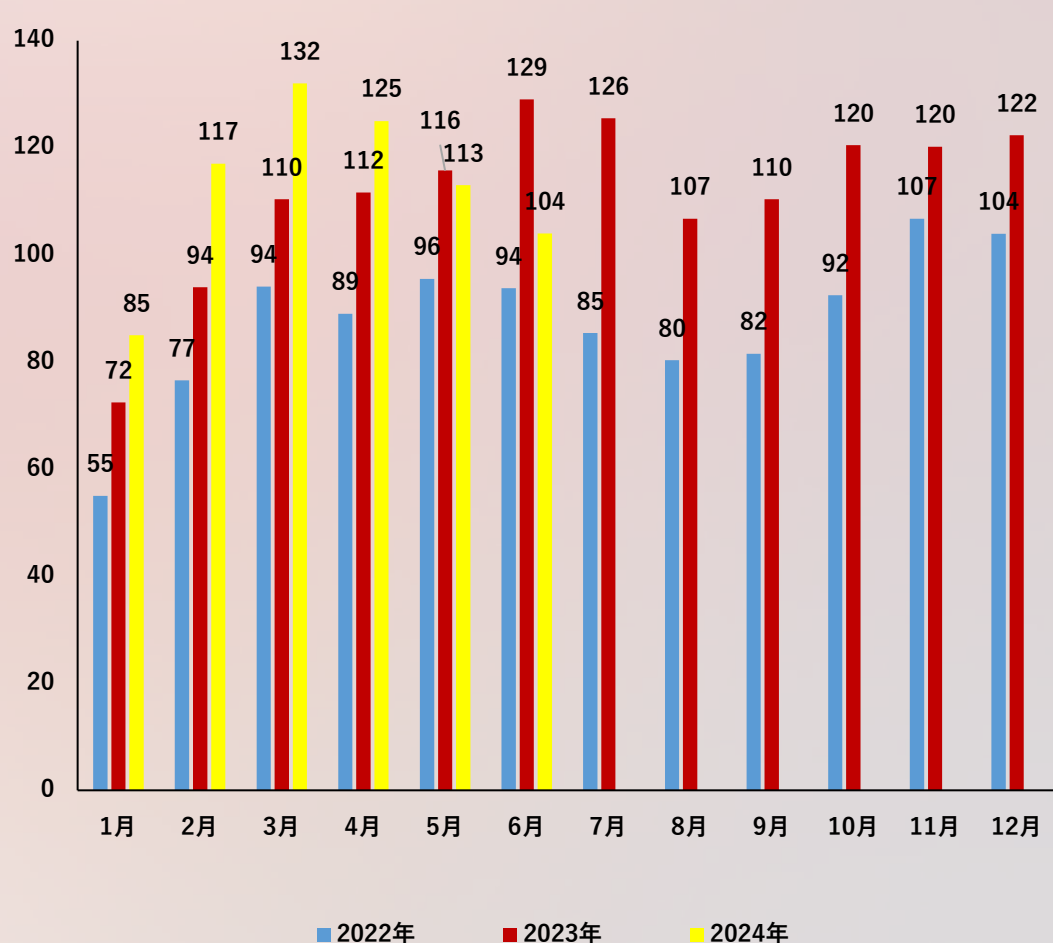
中古車輸出市場規模（全体）

(単位：千台)



2022年-2024年 月別中古車輸出

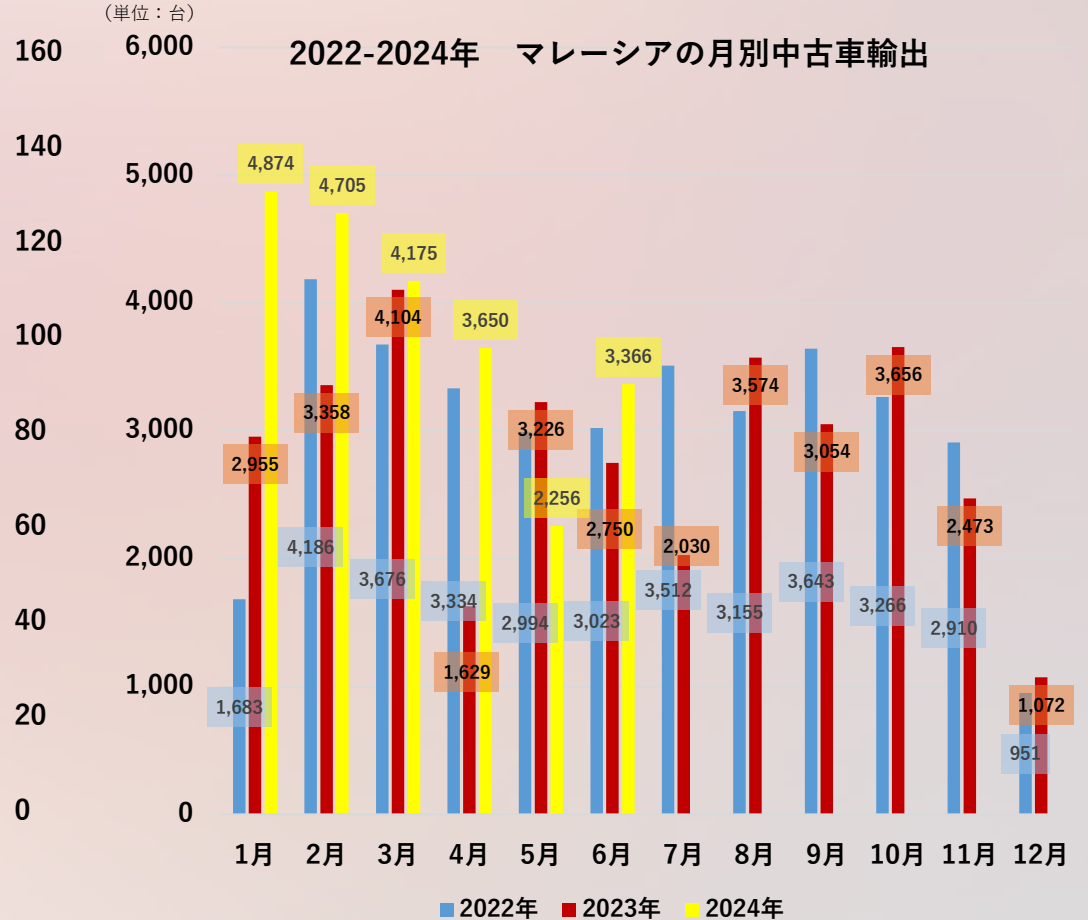
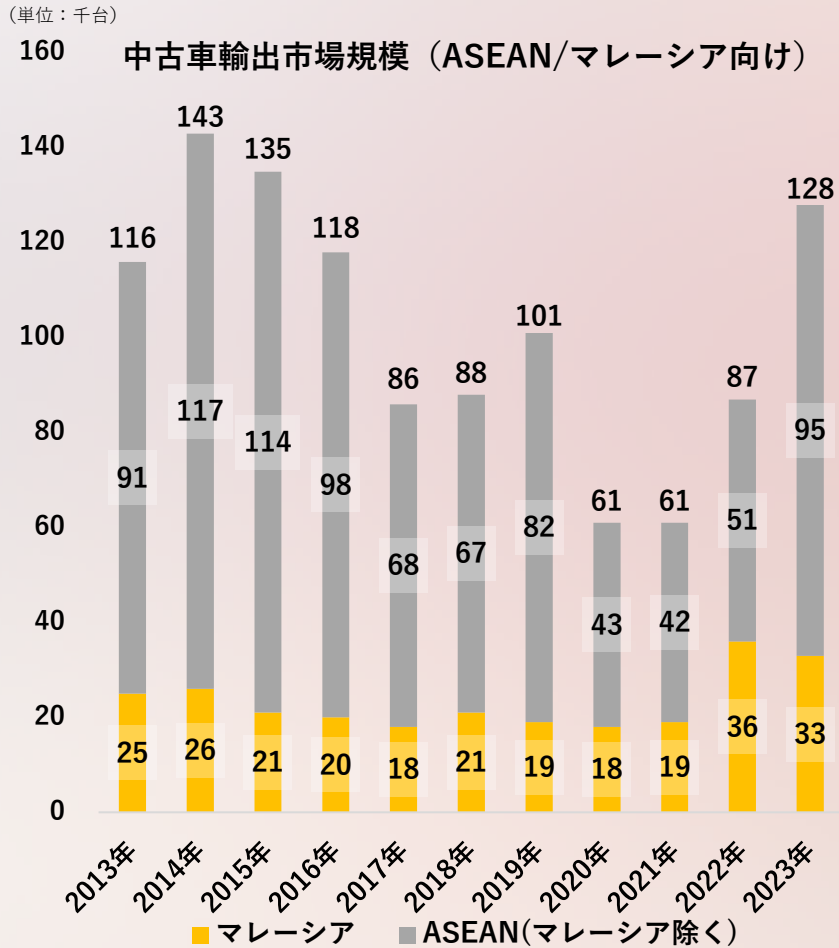
(単位：千台)



出所：財務省貿易統計「概況品国別表」より当社作成

事業環境（国内）中古車輸出市場

日本からの輸出台数はコロナ禍で大きく落ち込んだが、コロナ収束に伴い回復傾向
2022年1月にマレーシアでの行動制限令が解除されたことで、
マレーシアへの輸出は大きく増加している

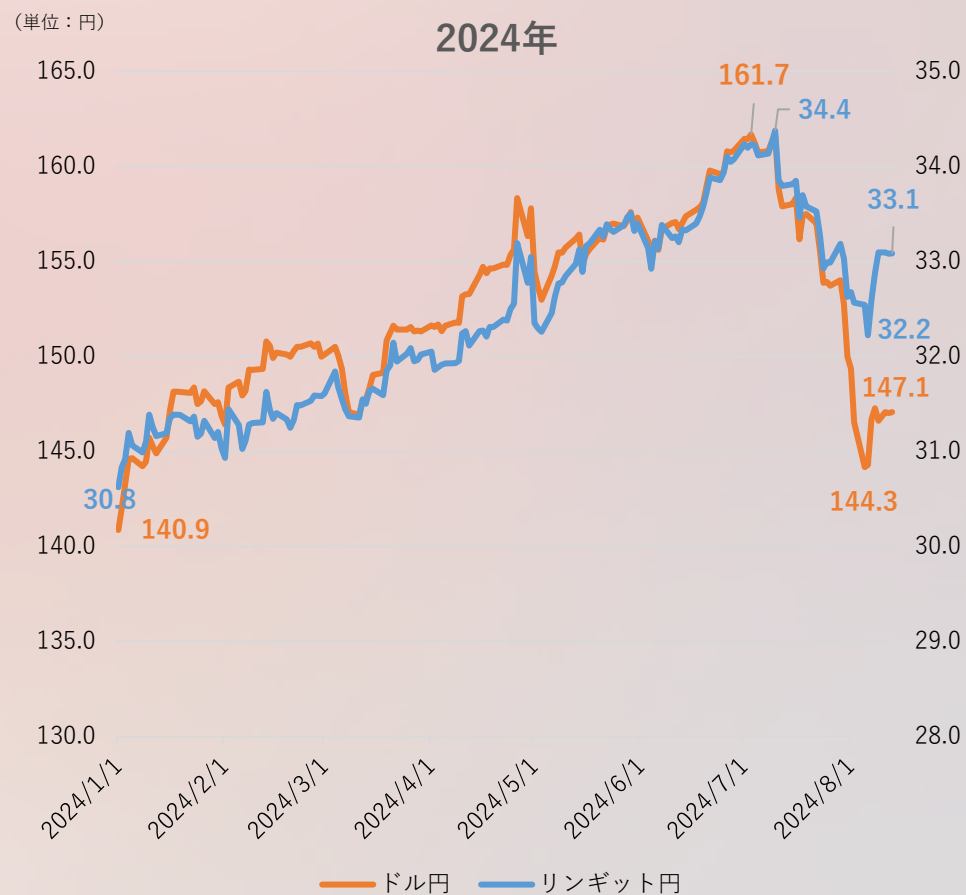
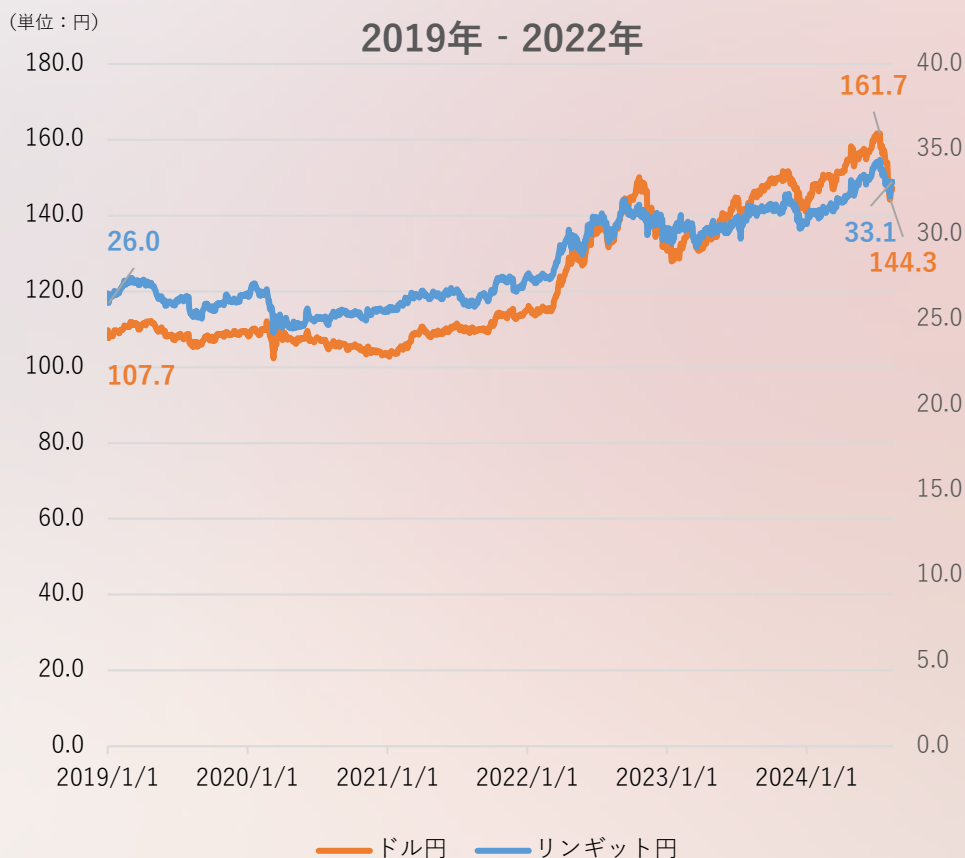


出所：財務省貿易統計「概況品国別表」より当社作成

為替の推移

マレーシア経済が堅調 ドル円と比較し、リンギット円の下落幅は小さい

ドル円とリンギット円の推移



出所：財務省貿易統計「概況品国別表」より当社作成

Stellantisジャパン販売株式会社の株式取得（子会社化）①

2024年7月1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%）

- 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

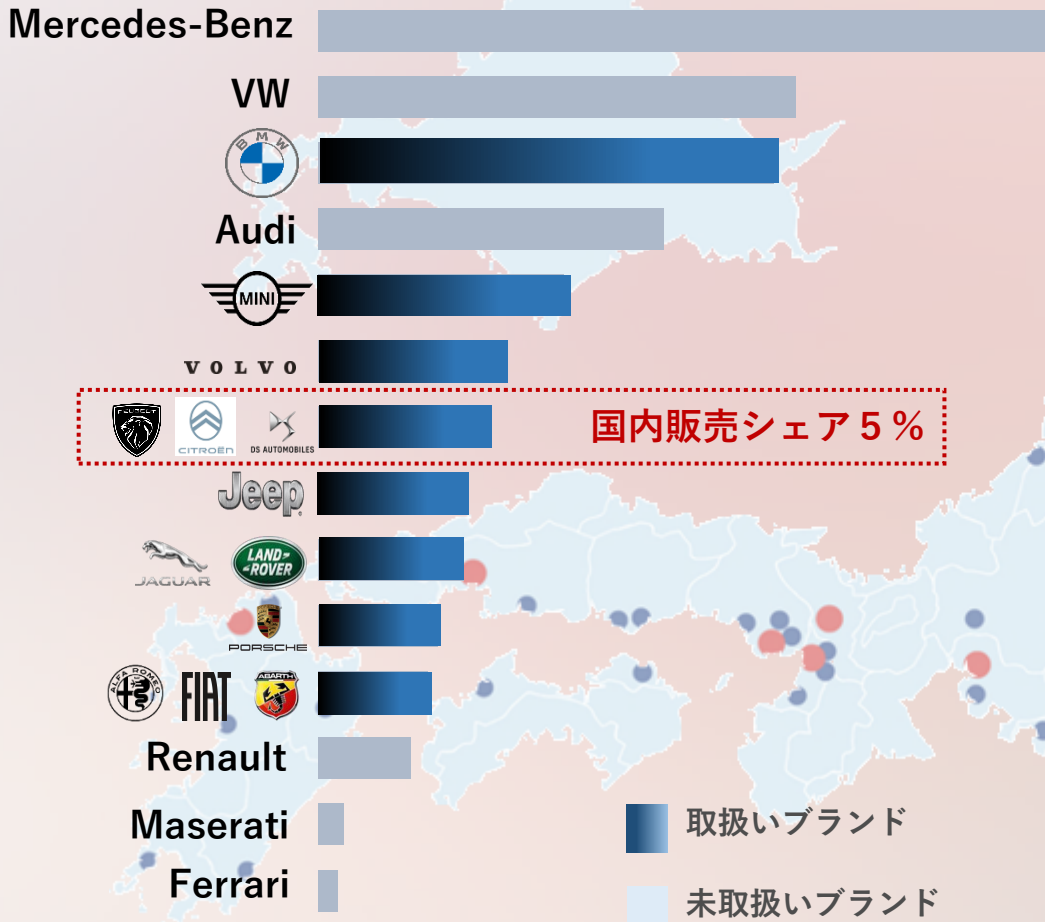
	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期※
純 資 産	▲1,016百万円	▲1,435百万円	▲1,133百万円
総 資 産	2,321百万円	1,628百万円	2,436百万円
1株当たり純資産	▲5,056,602円	▲7,139,788円	▲5,639,881円
売 上 高	6,776百万円	5,201百万円	5,596百万円
営 業 利 益	▲134百万円	▲386百万円	▲61百万円
経 常 利 益	▲134百万円	▲388百万円	▲61百万円
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	▲98百万円	▲418百万円	301百万円
1株当たり当期純利益	▲492,446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）を実施いたしました

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



当社取扱い14ブランドの
国内新車販売シェア

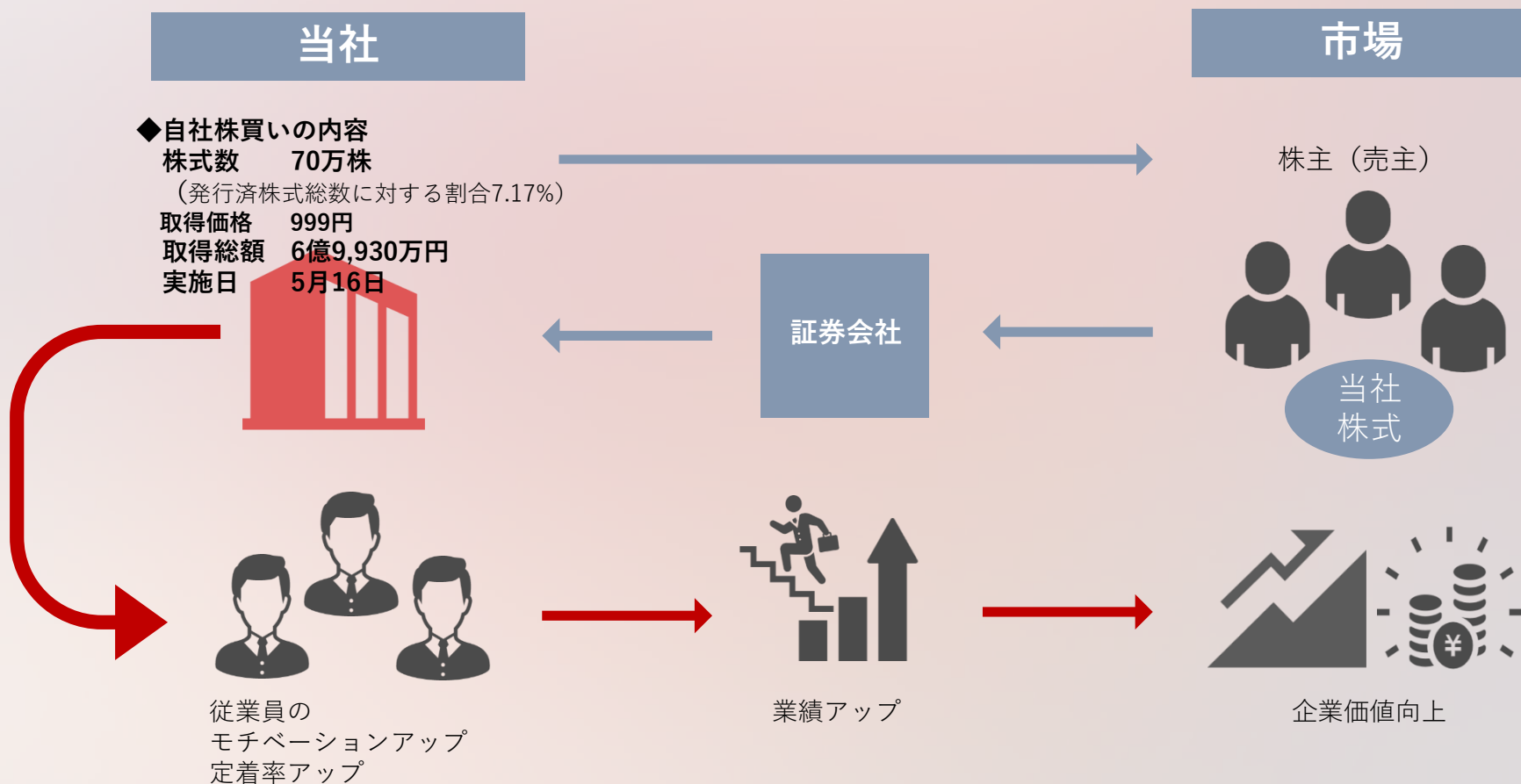
47.2%

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16日、当社はToSTNeT-3による自社株買いを実施
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長期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

2023年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

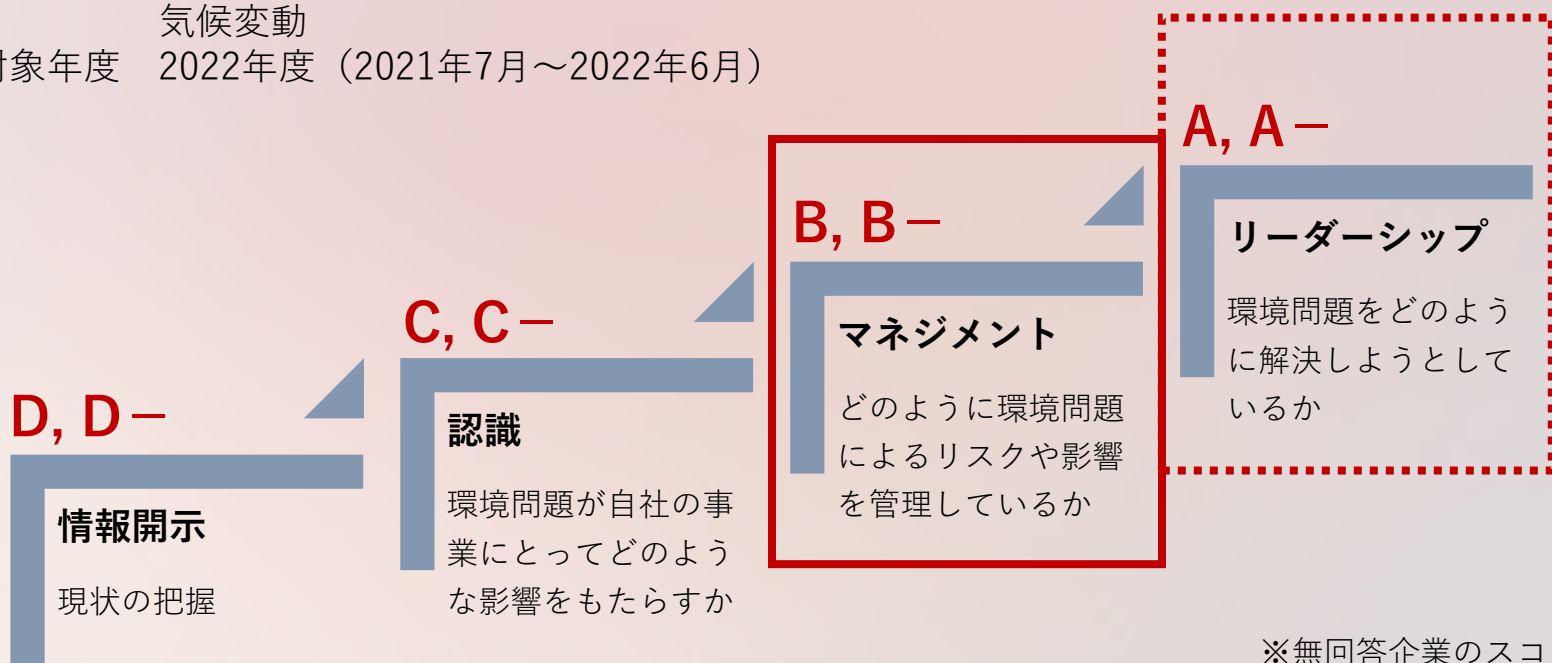
2024年2月6日、2023年のCDPスコアが発表に 当社は2年連続Bスコアを取得

■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

前期は、新たに店舗への太陽光パネル導入を開始
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

設置実績

- ①2024年2月
MINI博多サービス工場
- ②2024年6月
MINI久留米

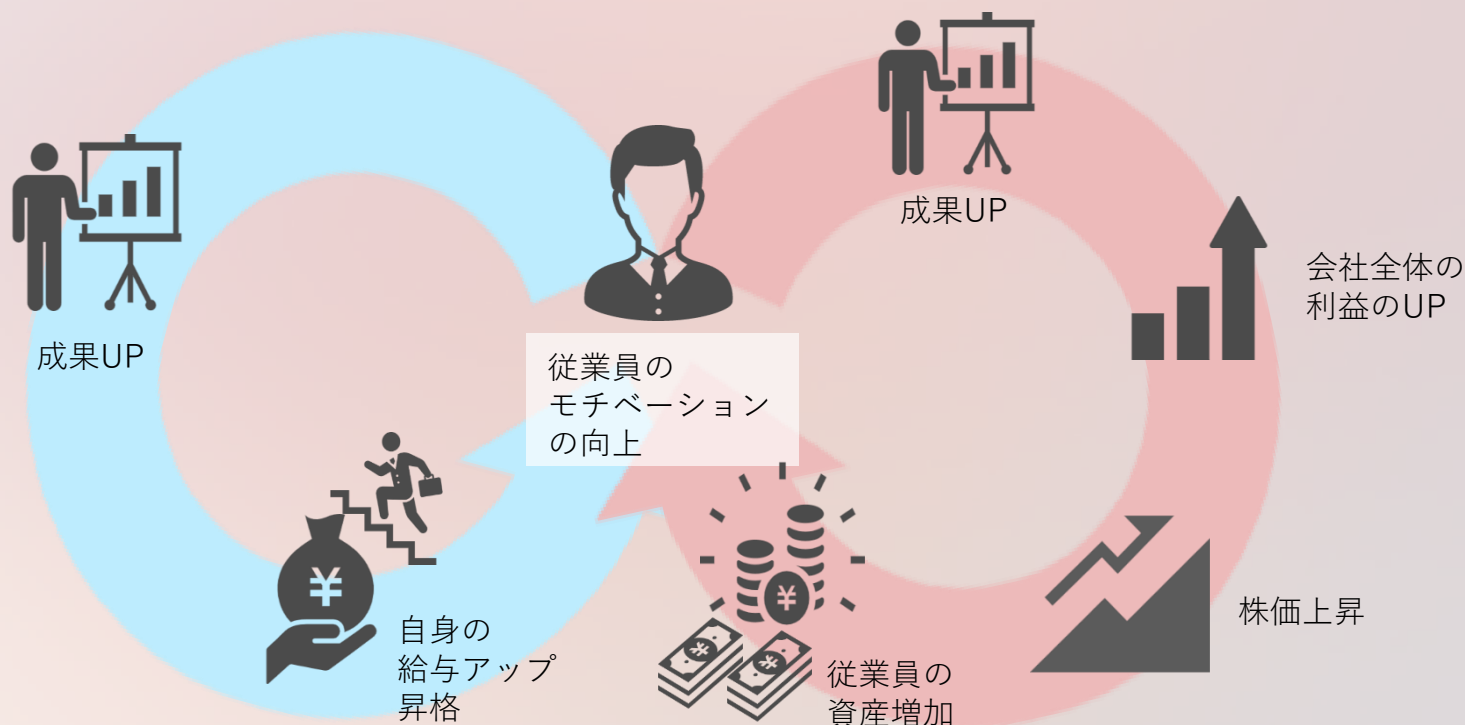


※写真はMINI博多サービス工場

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

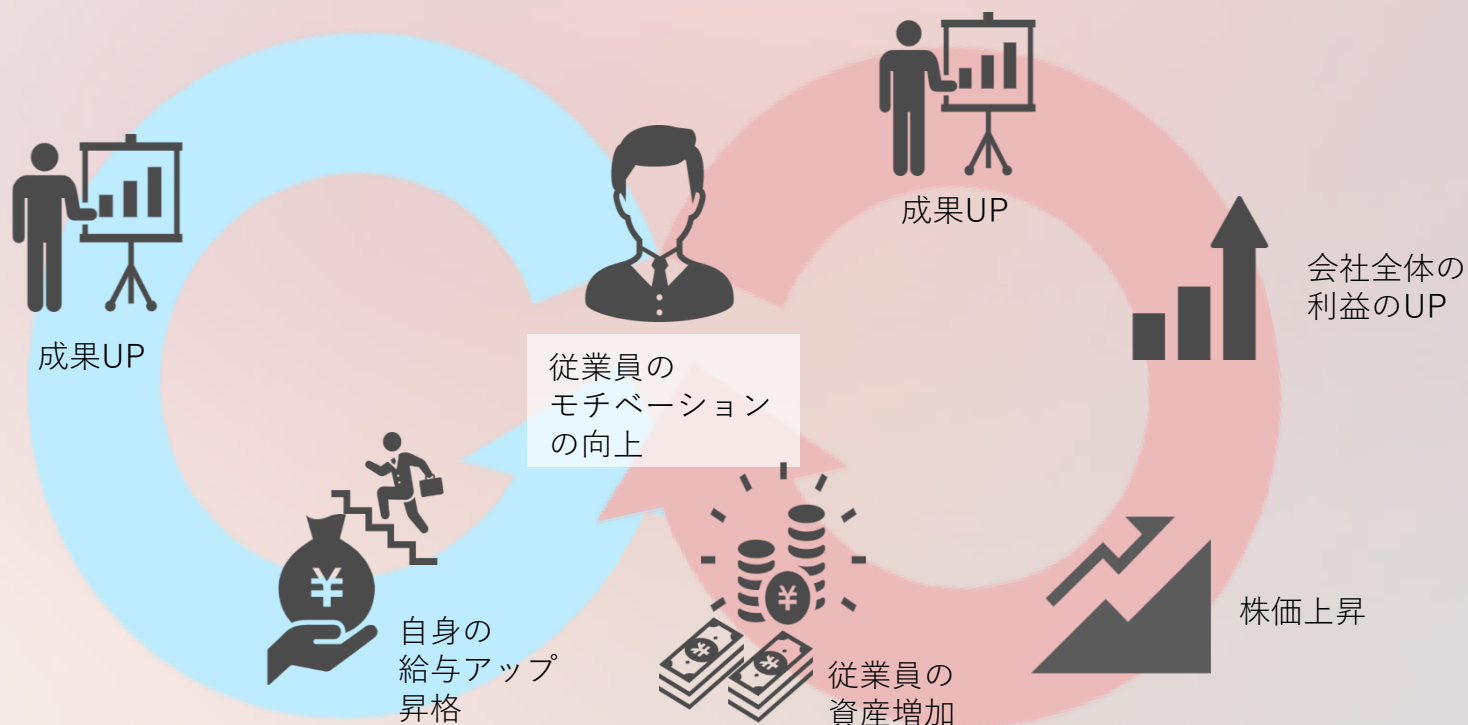
従業員へのインセンティブの一環として、従業員へ自社株式を給付するESOPを導入
従業員の帰属意識の醸成と経営参画への意識付けや、中長期的な業績向上および株価上昇
に対する意識を高め、中長期的な企業価値向上を図る



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%→2024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

【2024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 95.5%】

■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 【2024年雇用率 2.0%】

■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、水をほぼ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20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

社内賞「サステナビリティコンテスト」にて社員から広く寄附先を募集し、選定した10自治体に寄附。水害対策や人口減少対策など複数テーマにて地方創生に貢献

・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



輸入車ディーラー事業



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」

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

■新車販売※1

7.0%

6.2%

■新規受注※2

期末受注残

16.4%

5.2%

四半期受注

10.7%

6.1%

■社有車

16.4%

18.0%



EV充電器設置

75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



VOLVO



FIAT



再生可能エネルギー導入

100% (予定)

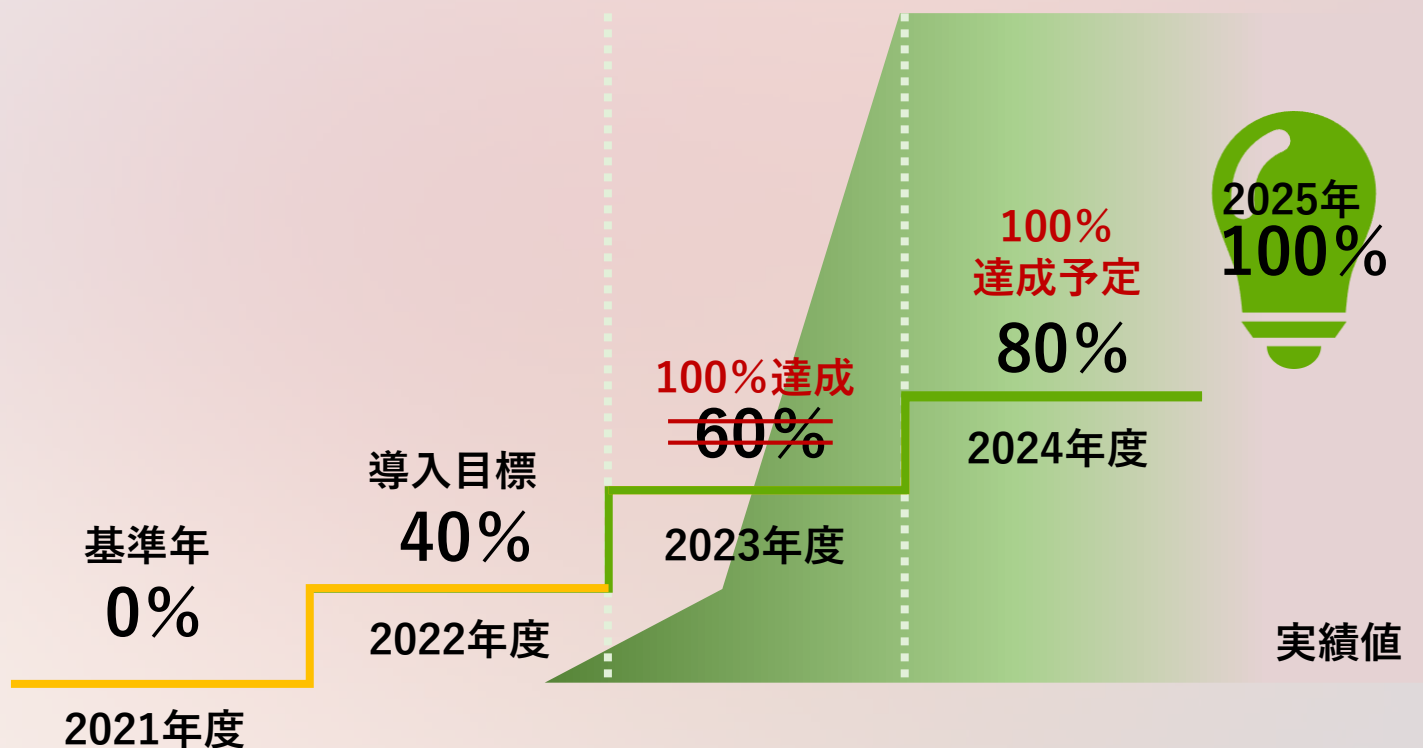
100%

※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



※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

※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

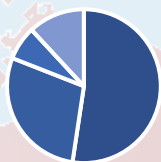
当社取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布（新車）

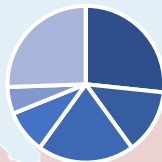
Fiat/Abarth
73拠点/44社



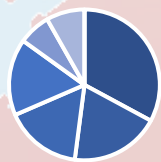
AlfaRomeo
42拠点/30社



Jeep
90拠点/42社



Peugeot
75拠点/40社



Citroen
53拠点/34社



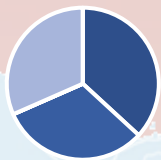
BMW
170拠点/42社



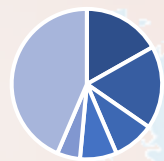
MINI
119拠点/41社



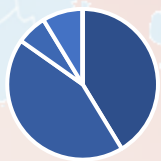
DS
13拠点/10社



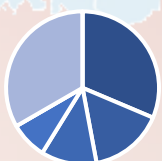
VOLVO
104拠点/39社



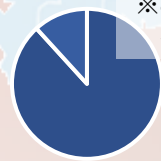
Porsche
51拠点/39社



Jaguar/
LandRover
51拠点/25社



BYD※
17拠点/16社



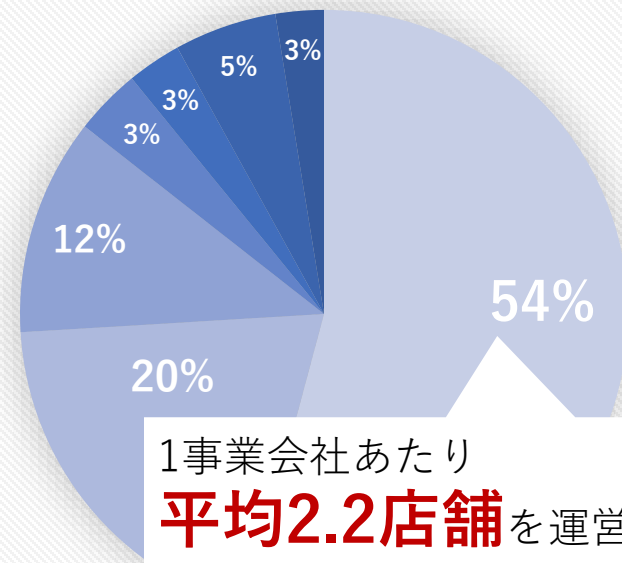
※8/13時点では
30拠点

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）

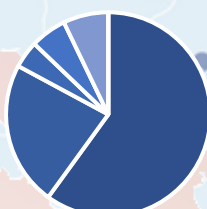
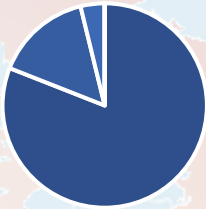
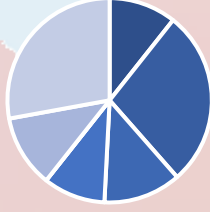
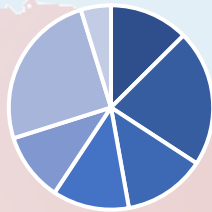
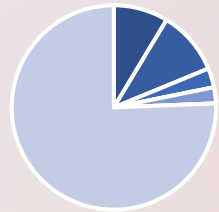
Benz（※Smart含む）
205拠点/39社

VW
235拠点/86社

Audi
122拠点/43社

Maserati
24拠点/17社

Renault
70拠点/53社



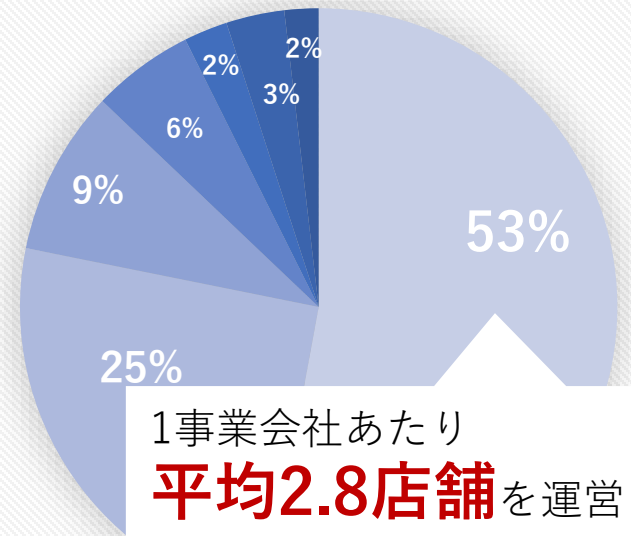
各社の運営拠点数（新車）

■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

■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～2023年

2024年

直近3年間：M&A(事業売却)が発生しづらい事業環境

営業力が弱くても販売が好調

営業力・資本力の弱い店舗でも受注が好調

店舗の収益性が改善

中古車市場高騰で中古車販売の収益性が改善

販売環境の悪化

- (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 —

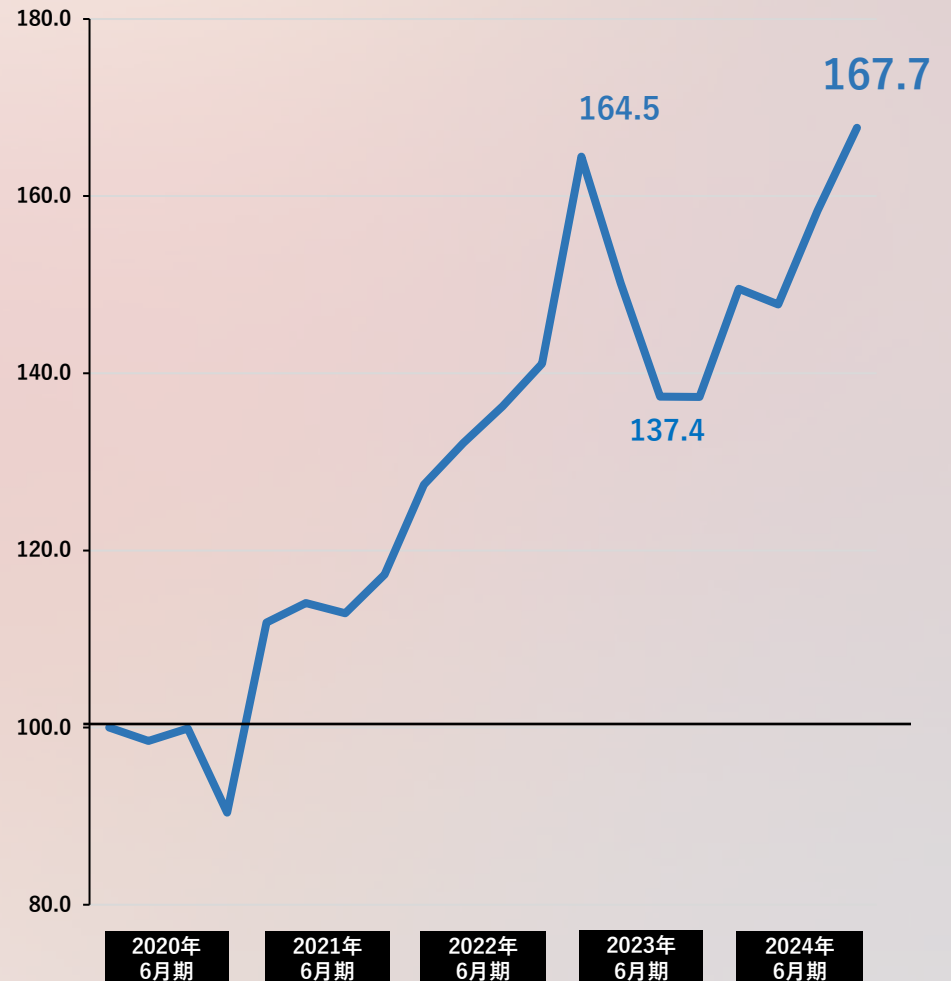
— 収益環境が悪化する中、経営資源をM&Aに集中 —

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)

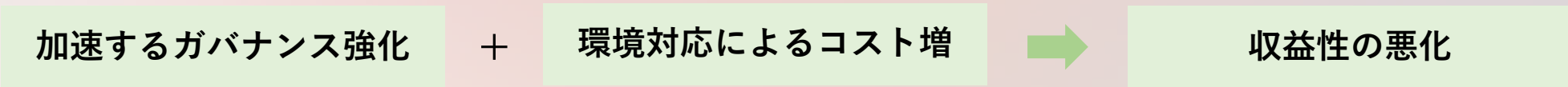
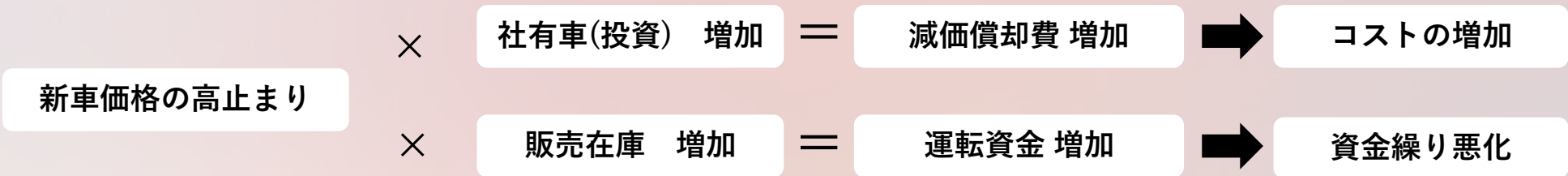
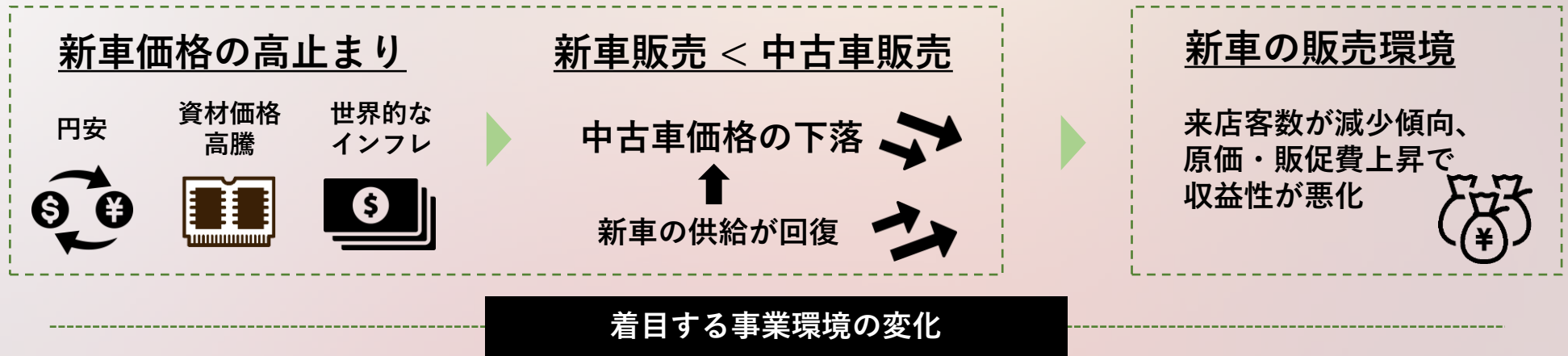


中古車成約価格 指数化チャート (2020年1Q基準)



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-

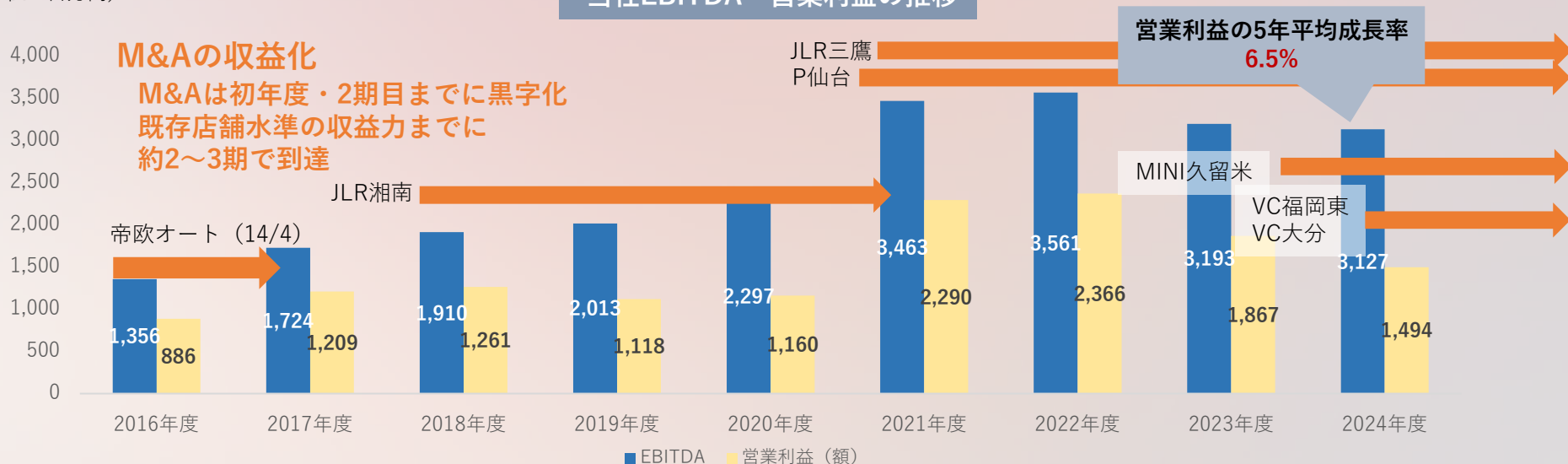
10年間で8件のM&A実現のほか、新規出店、移転・改装等店舗投資を実施

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	2025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	
		Jeep福岡西 (16/10)	AR大田 (18/1)	Jeep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)						
M&A	—	1件	1件	2件	実績なし			1件	2件	1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)	PJ目黒、C目黒、PJ中央、C中央、DS中央(24/7)
				JLR三鷹 (19/4)					(株)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大分等を除く

■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（**8年平均成長率 3.19%**）
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	2023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	61,953,135
前年比	100.52%	100.69%	100.54%	100.30%	100.06%	100.18%	99.92%	100.13%
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	3,571,493
前年比	102.59%	103.38%	103.35%	103.56%	103.38%	104.05%	103.04%	102.17%

出所:(一社)自動車検査登録情報協会資料より当社作成

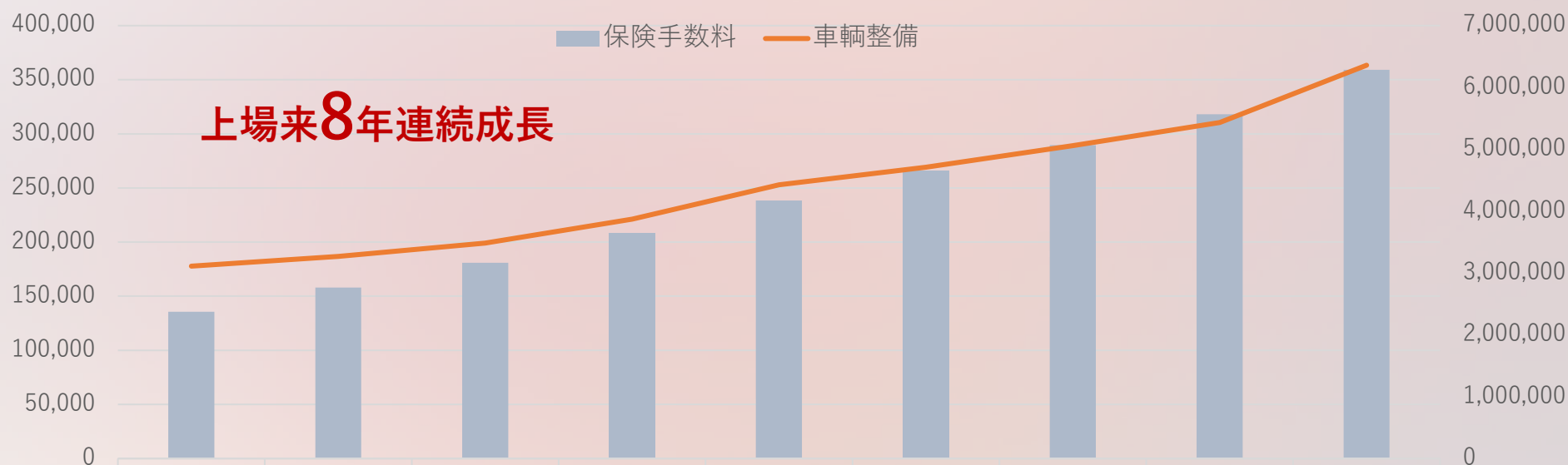
Copyright © 2024 WILLPLUS Holdings Corporation. All rights reserved.

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、上場来連続成長を更新
今年度は車両整備・保険ともに前年比二桁の伸び

保険手数料と車両整備売上高の推移

(単位：千円)



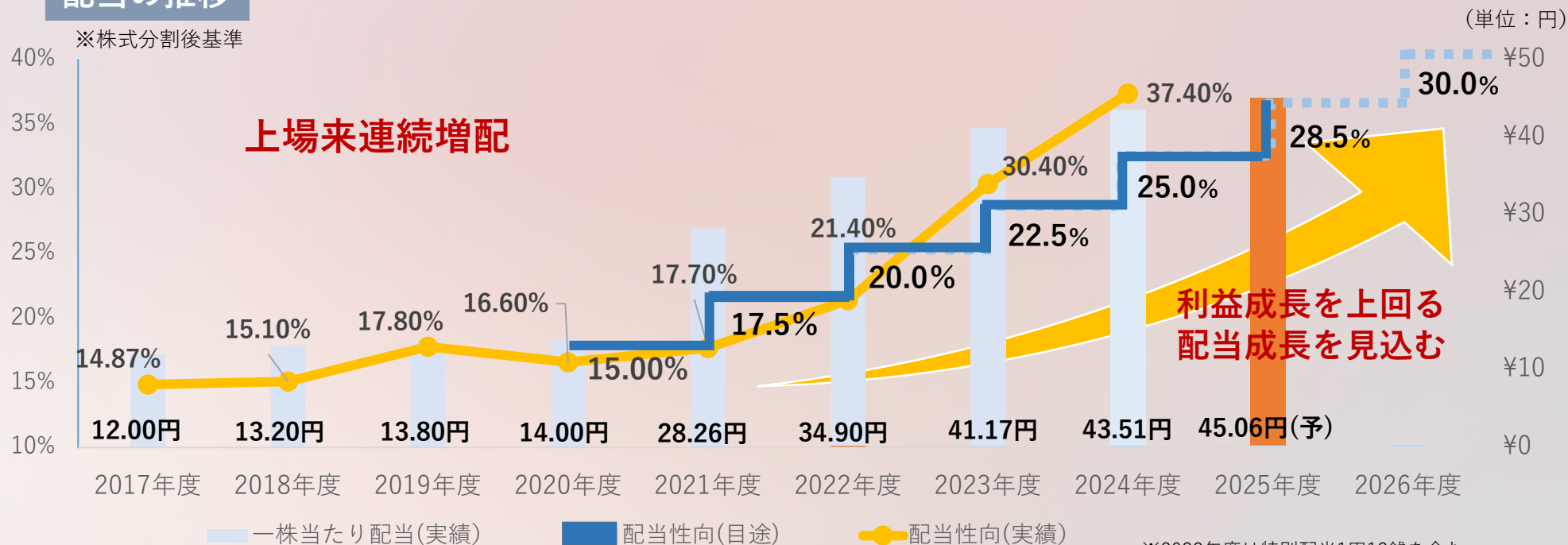
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
保険手数料	135,606	158,073	180,789	207,928	238,494	265,878	289,597	317,985	359,252
前年比	-	116.6%	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%	113.0%
整備	3,110,929	3,266,717	3,481,418	3,868,845	4,425,083	4,709,071	5,058,873	5,434,644	6,359,413
前年比	-	105.0%	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%	107.4%	117.0%

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（2024年度 11.5%）
- 「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%をベースに、累進配当を目指す**
- **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



※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

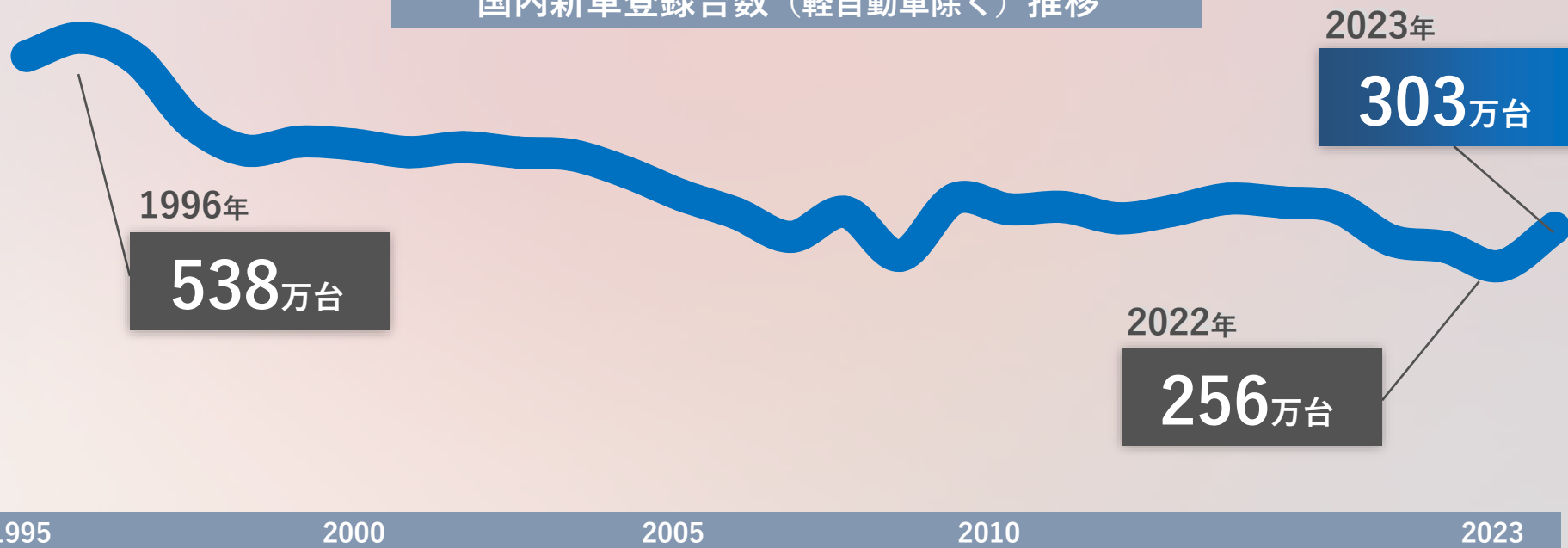
国内自動車市場

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

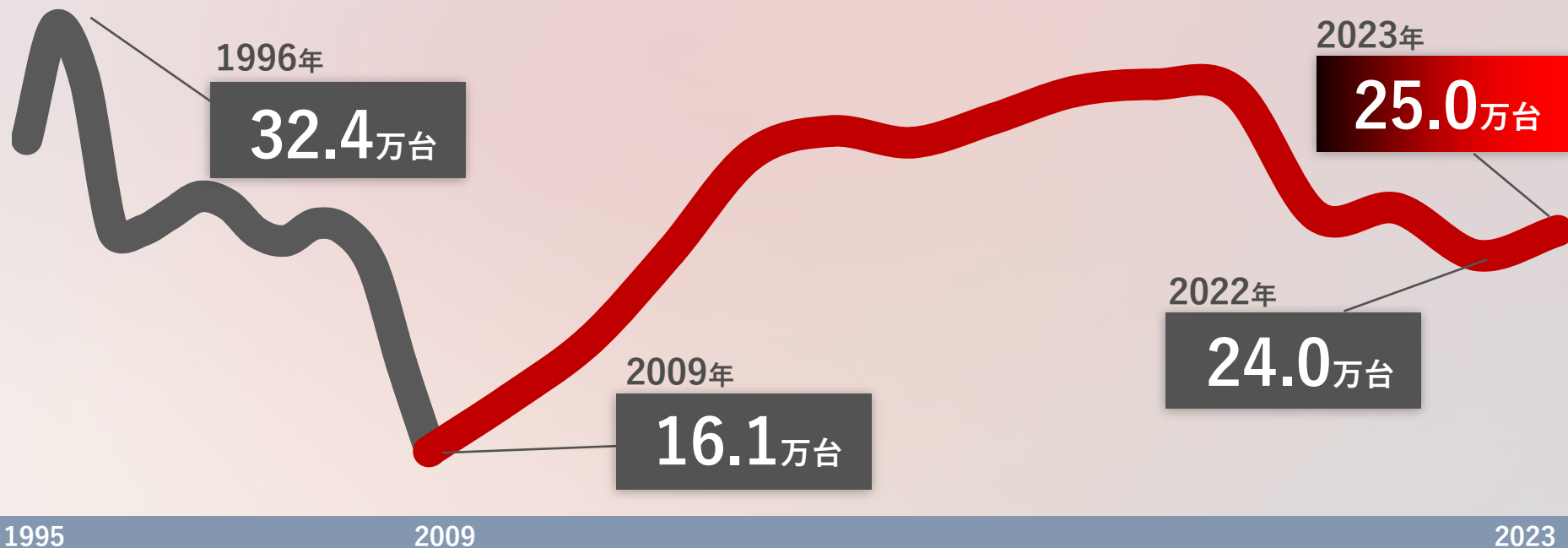


国内輸入車市場

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
AlfaRomeo	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
Peugeot	25年までに100%EVに	30年までに 欧州販売製品の100%をEVに
Citroën	25年に新車のすべてのモデルにEV・PHVをラインナップ	
DS	24年以降すべてのニューモデルをEVのみに	
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※



※2024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

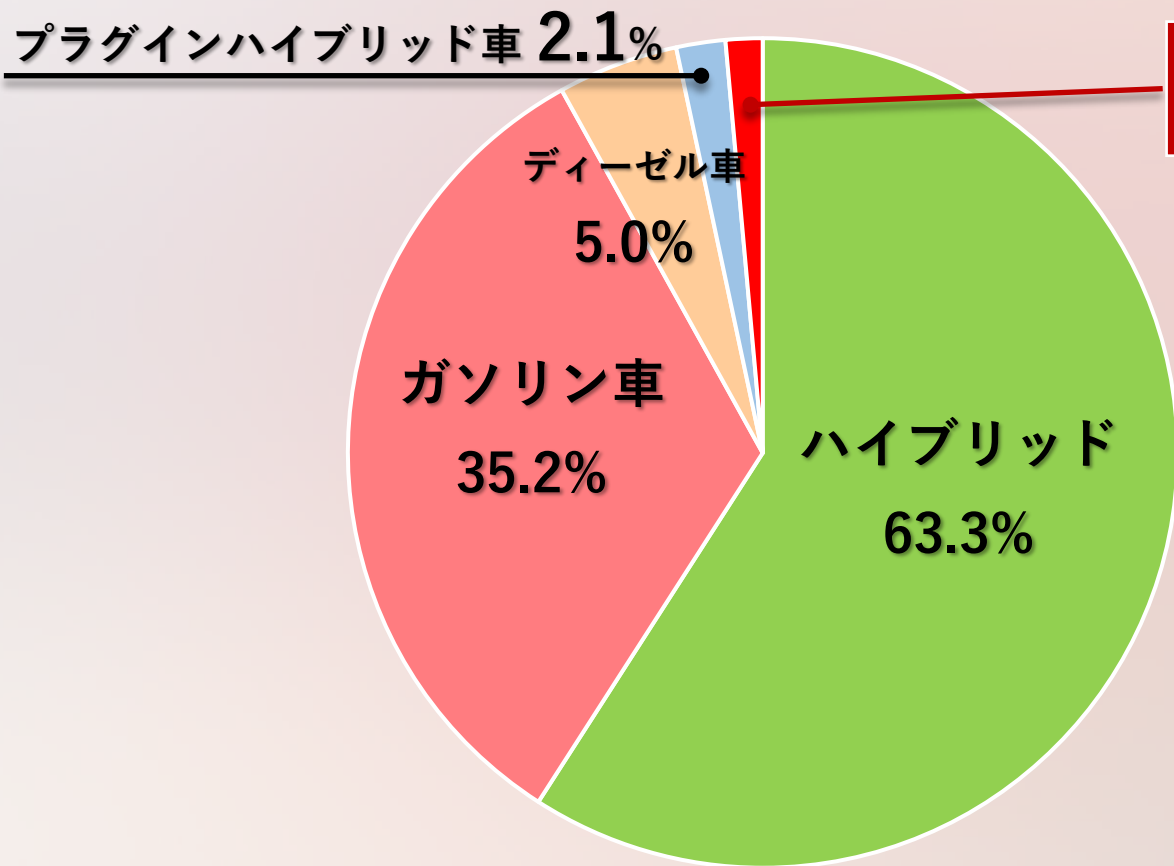


国内EV販売における**輸入車のシェアは、今後も拡大が続く可能性が高い**

日本国内における乗用車の燃料別台数

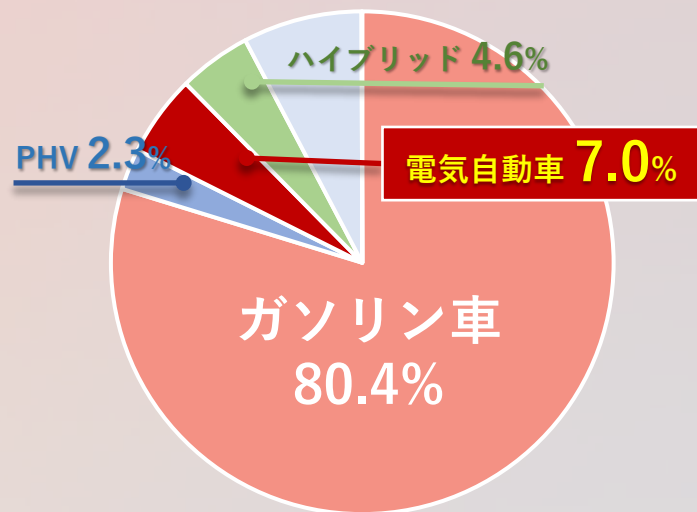
日本国内のEVシェアはわずか1.5%にとどまる

(2024年7月～2024年6月の販売シェア)



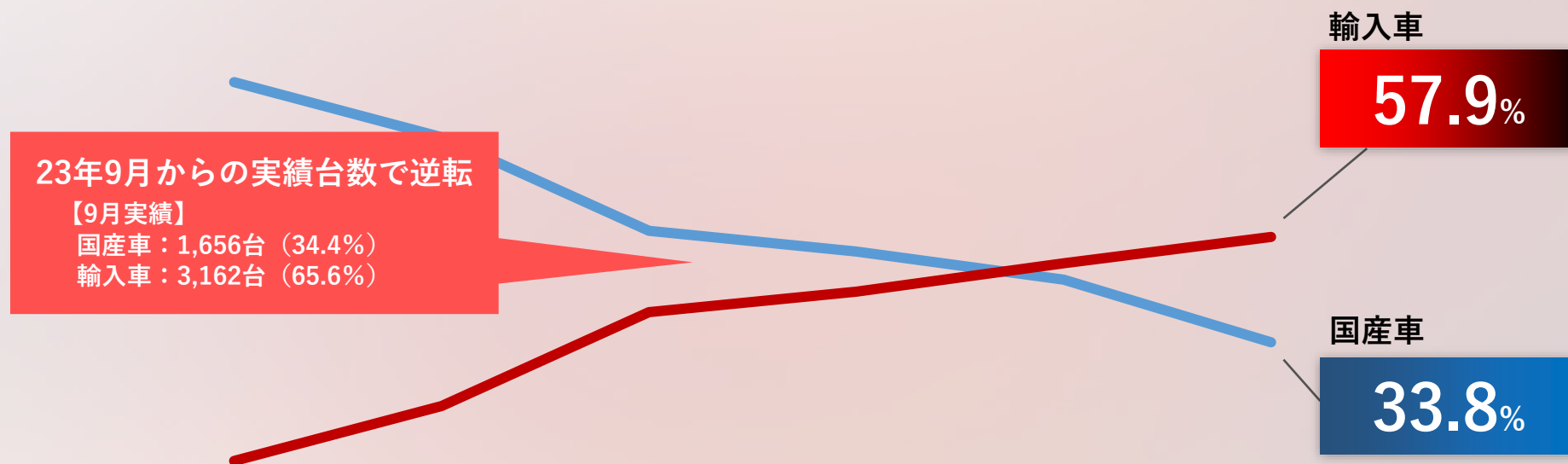
電気自動車 1.5%

【当社2024年度累計 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	2024年 (1~7月)	2024年7月
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	6,074	1,021
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	48.1%	33.8%	37.7%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	22,848	12,378	1,689
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	57.9%	62.3%

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

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	2023年総合評価	
テスラ	73	79	100	83	84	リーダー
BYD	77	52	81	73	70	
BMW	36	82	54	56	57	移行中
メルセデス・ベンツ	33	74	49	45	52	
上海汽車(SAIC)	70	36	46	44	51	
ステランティス	39	39	69	50	49	
VW	35	74	36	53	48	
吉利	54	46	45	48	48	
長安	57	33	36	36	42	
ルノー	42	36	40	47	39	
GM	12	47	51	45	37	
長城汽車	32	43	31	38	35	
フォード	17	53	34	38	34	
奇瑞汽車	48	31	25	-	34	
ヒュンダイ・キア	19	57	25	38	34	
タタ	16	47	32	27	31	
トヨタ	15	50	19	30	28	
ホンダ	4	31	29	28	21	
日産	17	21	5	27	14	
マツダ	3	4	18	10	8	
スズキ	0	0	12	0	4	

当社取り扱いブランド

BYD

BMW、MINI

アルファロメオ、フィアット、アバルト、ジープ、プジョー、シトロエン、DS

Porsche

ボルボ

ジャガー、ランドローバー

前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