



WILLPLUS Holdings

Financial Results Presentation
2025年6月期第3四半期 決算補足説明資料



CONTENTS



- 第3四半期決算説明
- 今期の取組み
- 中長期戦略の進捗状況
- APPENDIX



01

第3四半期決算説明

連結業績まとめ

(単位:百万円)	前年通期 2024年度	今期予想 2025年度	前年比	2024年3Q	2025年3Q	前年比	通期予想に 対する進捗率
売上高	47,745	88,342	+85%	34,992	66,219	+89.2%	75.0%
営業利益	1,497	2,528	+68.8%	956	1,369	+43.1%	54.2%
営業利益率	3.1%	2.9%	▲0.2pt	2.7%	2.1%	▲0.6pt	-
経常利益	1,562	2,488	+59.3%	1,027	1,446	+40.8%	58.1%
経常利益率	3.3%	2.8%	▲0.5pt	2.9%	2.2%	▲0.7pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	1,120	1,438	+28.3%	663	1,143	+72.3%	79.5%
当期純利益率	2.3%	1.6%	▲0.7pt	1.9%	1.7%	▲0.2pt	-

エグゼクティブサマリー① -3Q累計実績-

- 連結営業利益は前年比43.1%の大幅増益ながら、通期予想進捗は、54.2%にとどまる
売上、純利益は、概ね予想通りに進捗

連結売上高

662億19百万円(前年比89.2%)

- 輸入車ディーラー事業 2Qより市場環境改善継続
- 中古車輸出関連事業 1月より繁忙期。信用力を活かし大きく拡大するものの想定を下回る

連結営業利益

13億69百万円(前年比+43.1%)

- 全社 全社 3Qからは、一過性費用もなく、収益性は大きく改善
- 輸入車ディーラー事業 2Qに引き続き、3Qも改善傾向
- 中古車輸出関連事業 2月以降、当社取扱い車種の市況悪化により、収益性悪化

連結純利益

11億43百万円(前年比+72.3%)

- 負ののれん発生益3億8百万円

まとめ

- 輸入車ディーラー事業は改善傾向が続くが、中古車輸出関連事業は想定を下回る
- 連結営業利益の進捗は弱いですが、連結売上高及び連結純利益の進捗は予定通り
- →通期連結業績予想、期末配当予想は変更せず

輸入車ディーラー事業

ようやく想定通りの収益に回復

新車販売 \ 2Qに引き続き、3Qも改善

- 当社取扱いブランド市場全体は、前年比+7.7%
- *高額車両を中心に納車が進み、販売台数は、2Q比ダウンだが、前年比二桁の増加率
- *販売単価は、2Q比二桁の増加率 ジャガー・ランドローバー、ポルシェなど高額車両の販売増
- *粗利益率は改善 新車販売は、正常値近くまで回復

中古車販売 \ 積極的に販売促進 在庫減に注力

- 販売台数は2Q比二桁の増加率 粗利益率は若干落としながらも、粗利益額は増益確保
- *業販の販売台数も2Q比大幅増 粗利益率は大きく下落するもの粗利益額は増益確保
- *中古車在庫は減少だが、やや過大。引き続き、在庫減に注力

ストック事業 \ M&Aによる上乗せは一巡。前年比大幅増だが、2Q比はダウン

中古車輸出関連事業

需要期にもかかわらず、収益性が大きく悪化 想定を大きく下回る

- 2月より当社取扱い主力車種の市況が急落→収益性悪化、現地の需要スロー
- 1-3月期は、マレーシアリングgit円高傾向→現地の需要スロー
- 4月以降、リングgitは堅調、引き続き事業環境は悪いが、円安傾向のため現地需要回復期待

- 円安継続、新車価格高止まり
- 国内輸入車市場は、この10年で最悪な状態

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いる
業界が厳しいときこそM&Aの
チャンス

資本政策

M&Aを連続的に実施

- **自己資本比率**は**27.6%**(前2Q末29.3%、
前期末30.5%)までゆるやかに低下する
ものの適正資本の範囲内

配当

- 配当性向28.5%まで引き上げ
- 上期配当17.0円(前期16.0円)実施
- 年間配当予想45.06円(前期43.51円)
とし、上場来連続増配を継続

市場環境① -国内マーケット全体 四半期-

- 25年1-3月期 国内乗用車市場は、前年比プラス11.2% 大きく回復
- 国内輸入車市場は、ようやく回復してきており、前年比プラス4.9%
- 昨年の国内輸入車市場は、2011年以来最低水準(225,518台)ボトムアウトの兆し

国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	1~3月計
乗用車	231,474	222,424	184,638	216,664	234,257	288,234	191,066	739,115
前年比	107.8%	99.0%	92.0%	112.2%	115.6%	107.2%	105.2%	111.2%

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	4月	1~3月計
輸入車	15,811	18,152	23,321	14,693	18,425	29,337	15,771	62,455
前年比	96.4%	90.5%	86.8%	107.7%	103.5%	104.4%	112.3%	104.9%

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-

- 25年1-3月期 当社取り扱いブランドは、前年比プラス7.7%と検討
- 当社取り扱いブランドは、2四半期連続前年比プラス(10-12月期プラス3.2%)
- 当社取り扱いブランドは、ボリュームゾーンである3月がやや弱い

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)

	2Q			3Q				1~3月計
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	
当社取扱い	8,835	9,039	12,008	6,359	9,192	13,883	7,822	29,434
前年比	116.5%	98.5%	98.5%	103.4%	124.1%	100.8%	120.2%	107.7%

当社の車両売上

	1Q	2Q	3Q	
新車(百万円)	5,583	6,564	6,730	
前年比	96.6%	118.4%	115.9%	

市場環境③ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

- 当社主力であるJeepが健闘しているが、3月がややトーンダウン
- 車両単価の高いJLRが回復
- プジョー/シトロエン/DSがようやく回復。ボトムアウト

当社取扱いブランドメーカー乗用車の新車登録台数前年比(普通・小型)

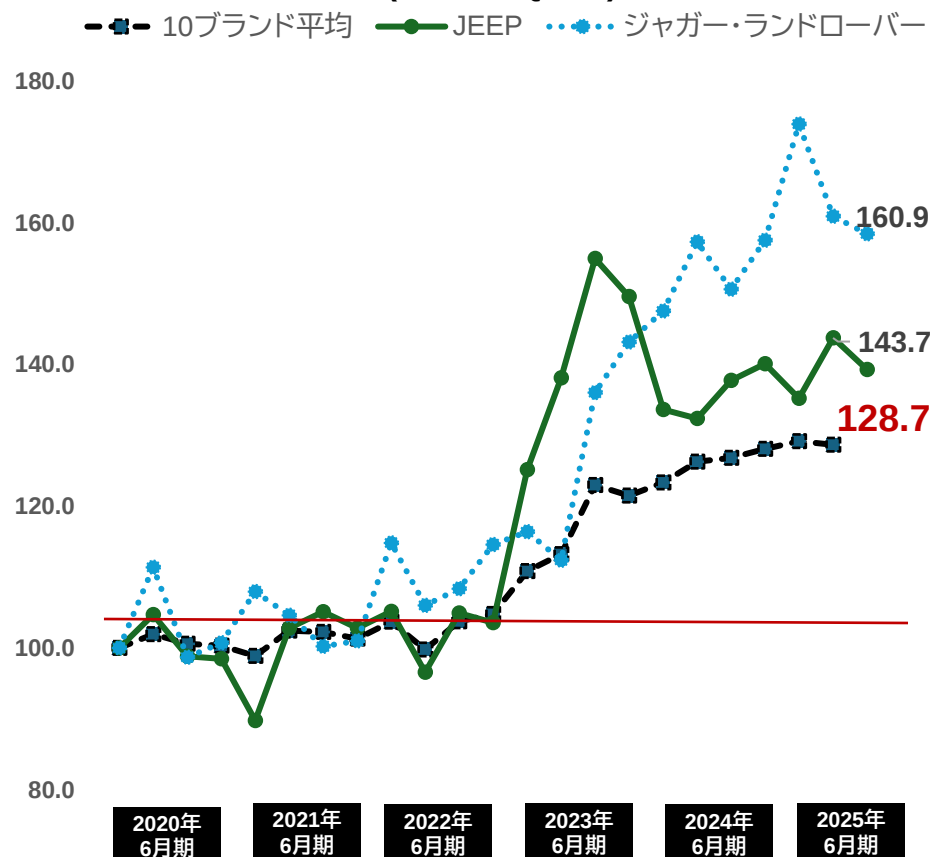
	1月 前年比	2月 前年比	3月 前年比	4月 前年比	第3四半期 (1~3月) 前年比
AlfaRomeo	89.3%	80.9%	63.8%	69.0%	73.9%
Fiat/Abarth	103.2%	94.4%	73.4%	73.6%	86.3%
Jeep	132.7%	109.7%	86.9%	94.2%	103.0%
Peugeot/ Citroën/DS	113.6%	98.1%	104.6%	121.4%	104.3%
BMW	107.8%	152.0%	105.6%	142.2%	117.1%
MINI	84.8%	144.4%	116.5%	140.2%	115.5%
JAGUAR/ LANDROVER	114.9%	112.4%	95.4%	111.8%	105.3%
VOLVO	111.6%	96.6%	72.4%	80.6%	85.5%
Porsche	103.5%	127.7%	149.9%	127.0%	128.8%
BYD	21.2%	144.2%	92.6%	251.5%	246.2%

当社取扱ブランドの新車価格および中古車 指数推移

- 新車 円安進行も落ち着き、過去2年間概ね価格はレンジ内で推移
- 中古車 USS公表データによると、3月から急落 2か月で一昨年の水準までダウン

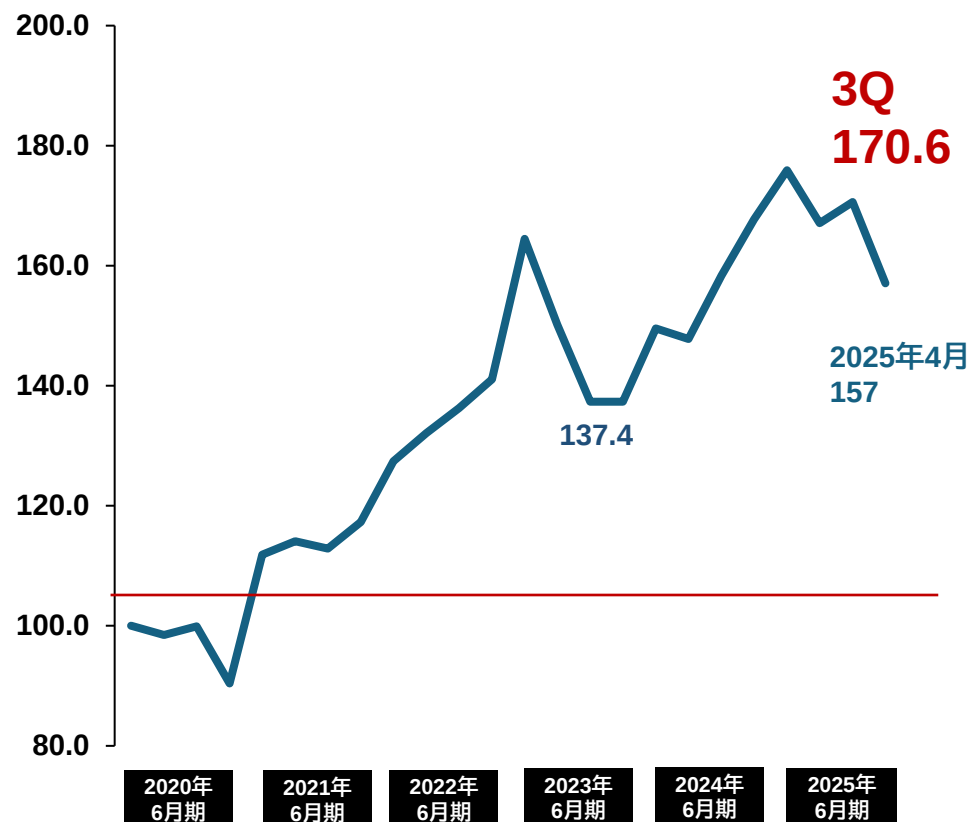
当社取扱ブランド※新車価格 指数化チャート

(2020年1Q基準)



中古車成約価格 指数化チャート

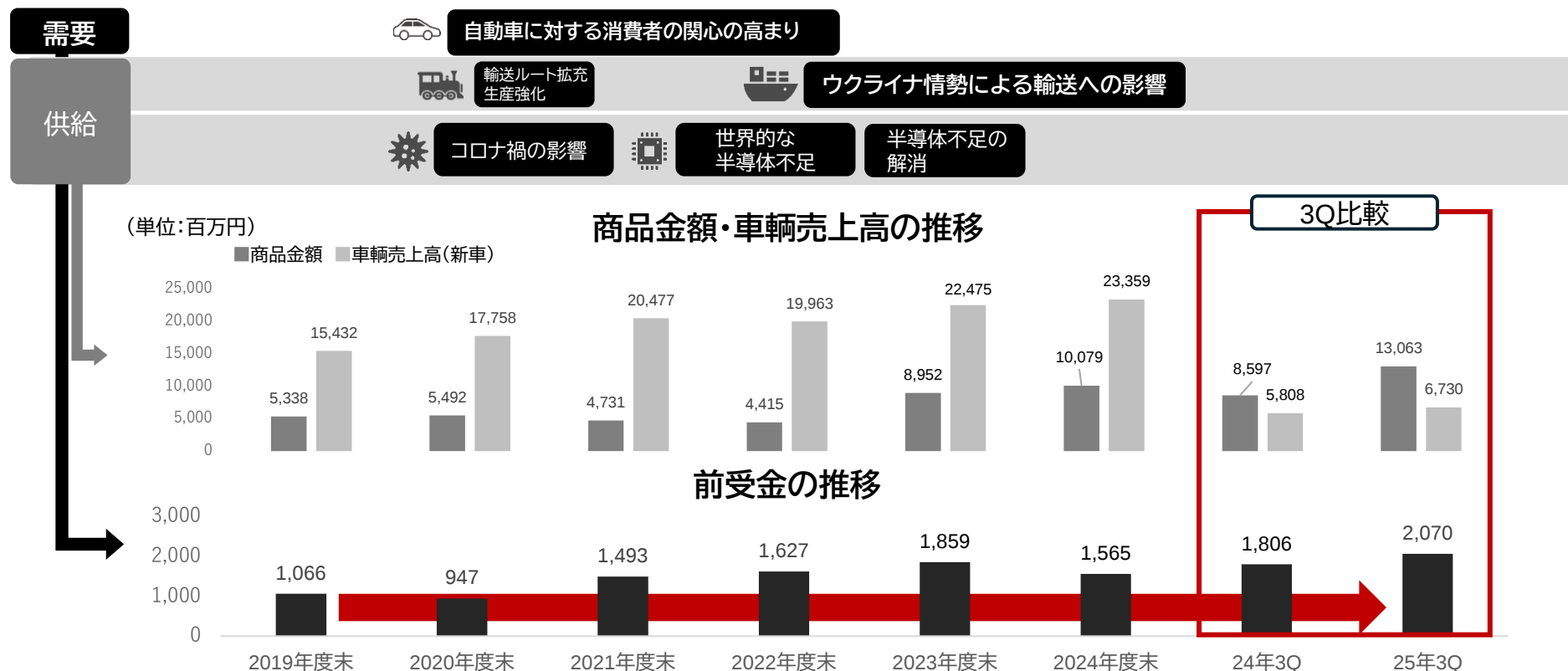
(2020年1Q 基準)



※2020年1Q時点取扱いブランドのみ(BYD、Peugeot、Citroën、DS等は除く)

当社の納車前車輛と受注の状況

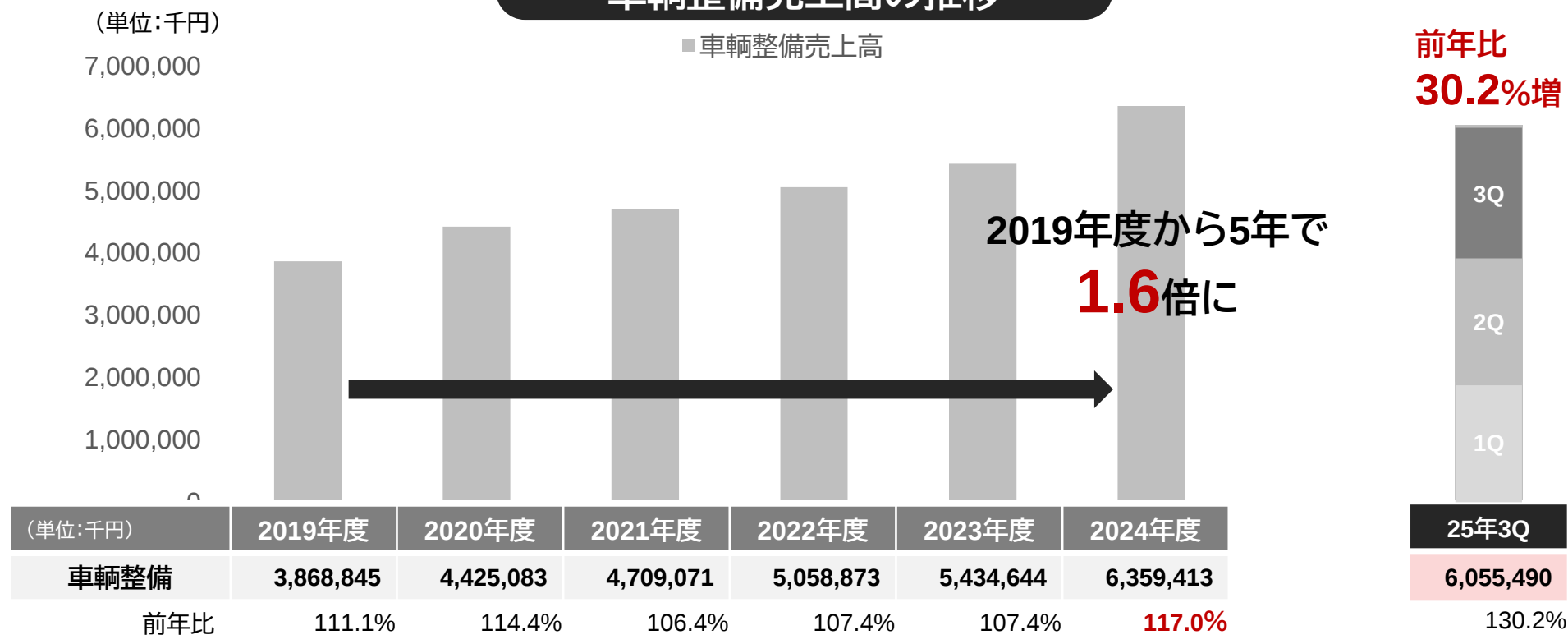
- **期末商品在庫** 130.63億円(12月末 139.43億円、6月末100.79億円) 悪化傾向継続
 - ・ 新車 3Q納車が進んだことで減少。健全な水準まで減少
 - ・ 中古車 2Q比改善だが、引き続きやや過大。4Q以降も在庫減に注力
 - ・ 中古車輸出関連事業 中古車市場環境悪化により、主体的に削減
- **前受金** 20.7億円 (12月末20.11億円)、6月末(15.65億円)
 - ・ 3Qは高額車両を中心に納車が進んだが、前受金は高水準を維持 前年比でもプラス



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、前年比30.2%の大幅増
- 前期から今期にかけて実施したM&Aの規模を上回る伸び率
- 当社グループ入りしたことによる人員確保と顧客管理によるPMI効果が顕在化
- 3Q実績は、2Q比減少 モメンタムはトーンダウン

車輜整備売上高の推移

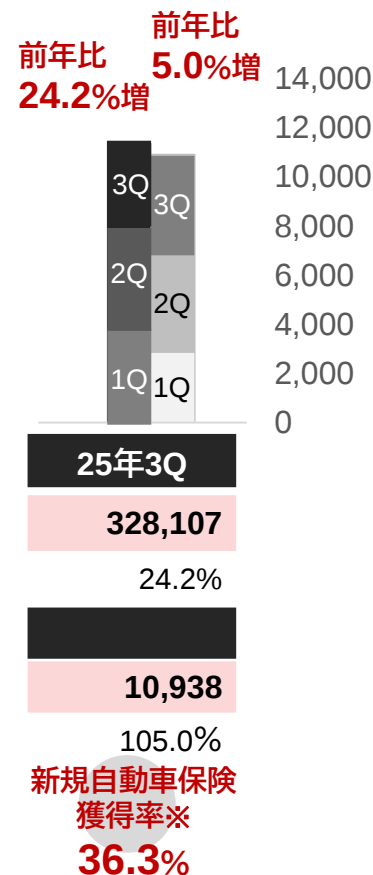
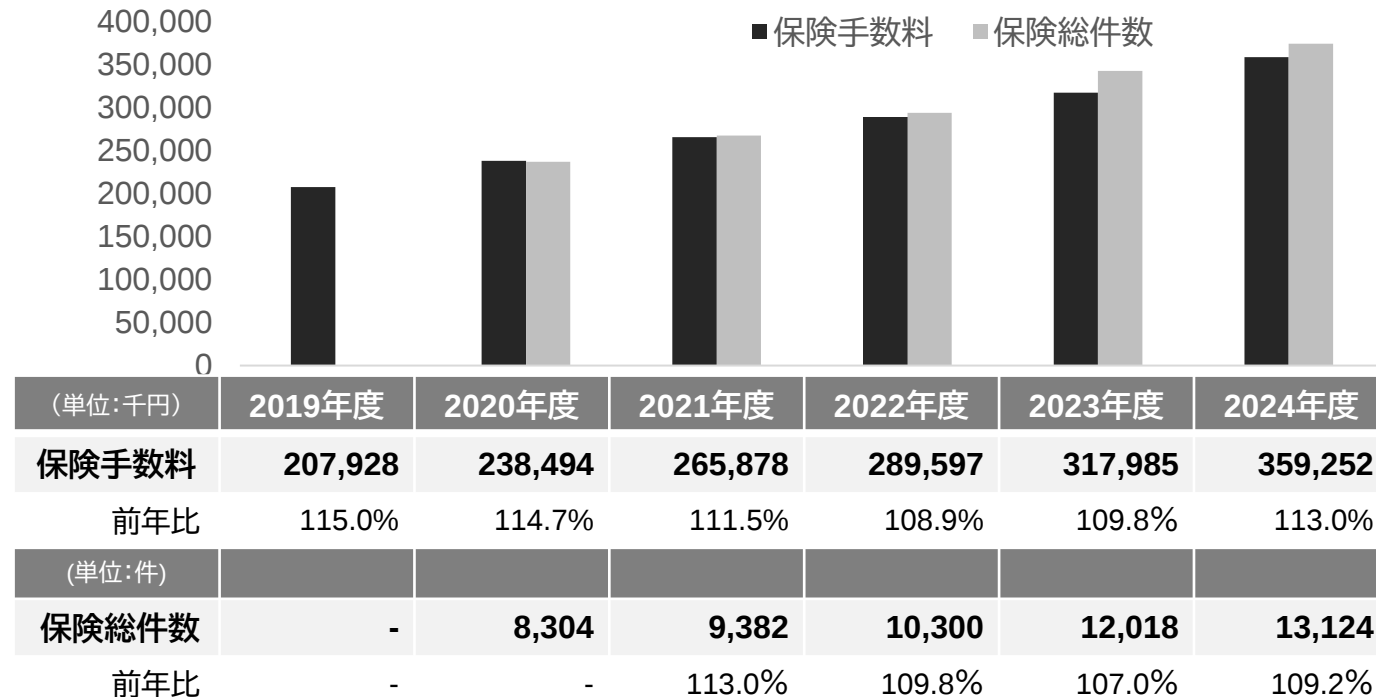


ストック型ビジネスの推移 -損害保険代理店事業-

- 3Q累計の保険手数料収入は、M&Aの効果もあり、前年比24.2%の大幅増収
- 保険総件数は、引き続きすべての四半期で前年同期を上回る 前年比5%増

(単位:千円)

保険手数料と保険総件数の推移



※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 前期比-

- 輸入車ディーラー事業を中心に大きく改善 4Q以降も更なる改善を期待
- 複数の一過性要因がなくなったことに加えて、輸入車市場も回復の兆し
- 中古車輸出関連事業の悪化は想定外。悪影響は4Qも継続

(単位:百万円)	2024年3Q累計	2025年3Q累計	増減	増減率
売上高	34,992	66,219	+31,227	+89.2%
営業利益	956	1,369	+412	+43.1%
営業利益率	2.7%	2.1%	▲0.6pt	-
経常利益	1,027	1,446	+419	+40.8%
経常利益率	2.9%	2.2%	▲0.7pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	663	1,143	+479	+72.3%
当期純利益率	1.9%	1.7%	▲0.2pt	-

連結損益計算書 -四半期業績推移-

- 3Q営業利益は、前年比ほぼ倍増 輸入車ディーラー事業の改善が中心
- 通期利益予想に対し、売上、純利益の進捗は想定通りだが、営業利益のハードルは高い

(単位:百万円)	2024年度				2025年度				対前年3Q	対2Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減率	増減率
売上高	11,371	11,509	12,110	12,752	20,018	21,039	25,161	-	+107.8%	+19.6%
営業利益	255	355	345	539	241	443	684	-	+97.8%	+54.2%
営業利益率	2.3%	3.1%	2.9%	4.2%	1.2%	2.1%	2.7%	-	▲0.2pt	+0.6pt
経常利益	306	364	355	533	259	432	753	-	+111.8%	+74.2%
経常利益率	2.7%	3.2%	2.9%	4.2%	1.3%	2.1%	3.0%	-	+0.1pt	+0.9pt
親会社に帰属する 当期純利益	200	240	229	455	272	399	471	-	+104.8%	17.9%
当期純利益率	1.8%	2.1%	1.9%	3.6%	1.4%	1.9%	1.9%	-	±0pt	±0pt

売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

- 売上高増加は、需要期入りした中古車輸出事業の方が大きいですが、利益への影響は小さい
- 2Q比からの粗利の改善は、ほぼ輸入車ディーラー事業
- 販管費増は、中古車輸出関連事業の売上増に伴う変動費の増加要因が大きい。販管費率は低下

(単位:百万円)	2024年度				2025年度				対2Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	11,371	11,509	12,110	12,752	20,018	21,039	25,161	-	+4,121
粗利	2,099	2,241	2,323	2,699	2,767	2,980	3,375	-	+395
粗利率	18.5%	19.5%	19.2%	21.2%	13.8%	14.2%	13.4%	-	▲0.8pt
販管費	1,843	1,886	1,978	2,160	2,526	2,536	2,691	-	+154
販管費率	16.2%	16.4%	16.3%	16.9%	12.6%	12.1%	10.7%	-	▲1.4pt
営業利益	255	355	344	539	241	443	684	-	+240
営業利益率	2.3%	3.1%	2.8%	4.2%	1.2%	2.1%	2.7%	-	+0.6pt

品目別売上高(輸入車ディーラー事業) -四半期推移-

- 新車販売は、2四半期連続の改善 正常化への兆し
- 中古車販売、業販は、在庫削減に注力し、粗利益率低下ながらも、粗利益額増は確保
- 車両整備事業は、2Q比ややマイナス成長、粗利益率もやや悪化

(単位:百万円)	2024年度				2025年度				対2Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減
売上高	11,371	11,509	12,110	12,752	12,114	13,191	14,540	-	+1,348
新車	5,777	5,543	5,808	6,228	5,583	6,564	6,730	-	+166
売上高構成比	50.8%	48.2%	48.0%	48.8%	46.1%	49.8%	46.3%	-	▲3.5pt
中古車	3,087	3,297	3,483	3,601	3,354	3,287	3,985	-	+697
売上高構成比	27.1%	28.6%	28.8%	28.2%	27.7%	24.9%	27.4%	-	+2.5pt
業販	863	954	1,092	1,047	1,033	1,102	1,627	-	+525
売上高構成比	7.6%	8.3%	9.0%	8.2%	8.5%	8.4%	11.2%	-	2.8pt
車両整備	1,486	1,574	1,590	1,708	1,969	2,075	2,010	-	▲64
売上高構成比	13.1%	13.7%	13.1%	13.4%	16.3%	15.7%	13.8%	-	▲1.9pt
その他	157	139	135	166	172	161	186	-	+24
売上高構成比	1.4%	1.2%	1.1%	1.3%	1.4%	1.2%	1.3%	-	+0.1pt

事業別 品目別売上高 -四半期推移(ENG含む)-

- 輸入車ディーラー事業は、中古車在庫販売促進によるところも大きいですが、売上高は大幅な伸び
- 中古車輸出関連事業は、需要期に入りしたことに加え、当社にグループ入りしたことによる「信用力の強化」、「健全な在庫回転率を維持」することにより、売上高大幅増加

(単位:百万円)	2024年度	2025年度				対2Q増減
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
輸入車ディーラー事業	12,752	12,114	13,191	14,540	-	+1,348
新車	6,228	5,583	6,564	6,730	-	+166
中古車	3,601	3,354	3,287	3,985	-	+697
業販	1,047	1,033	1,102	1,627	-	+525
車輛整備	1,708	1,969	2,075	2,010	-	▲64
その他	166	172	161	186	-	+24
中古車輸出関連事業	-	7,904	7,848	10,620	-	+2,772
中古車(国内)	-	114	83	21	-	▲62
中古車(海外)	-	3,552	1,941	4,934	-	+2,992
業販	-	4,230	5,818	5,660	-	▲157
その他	-	6	4	4	-	±0
計	12,752	20,018	21,039	25,161	-	+4,121

事業別 売上高・営業利益 -四半期推移(ENG含む)-

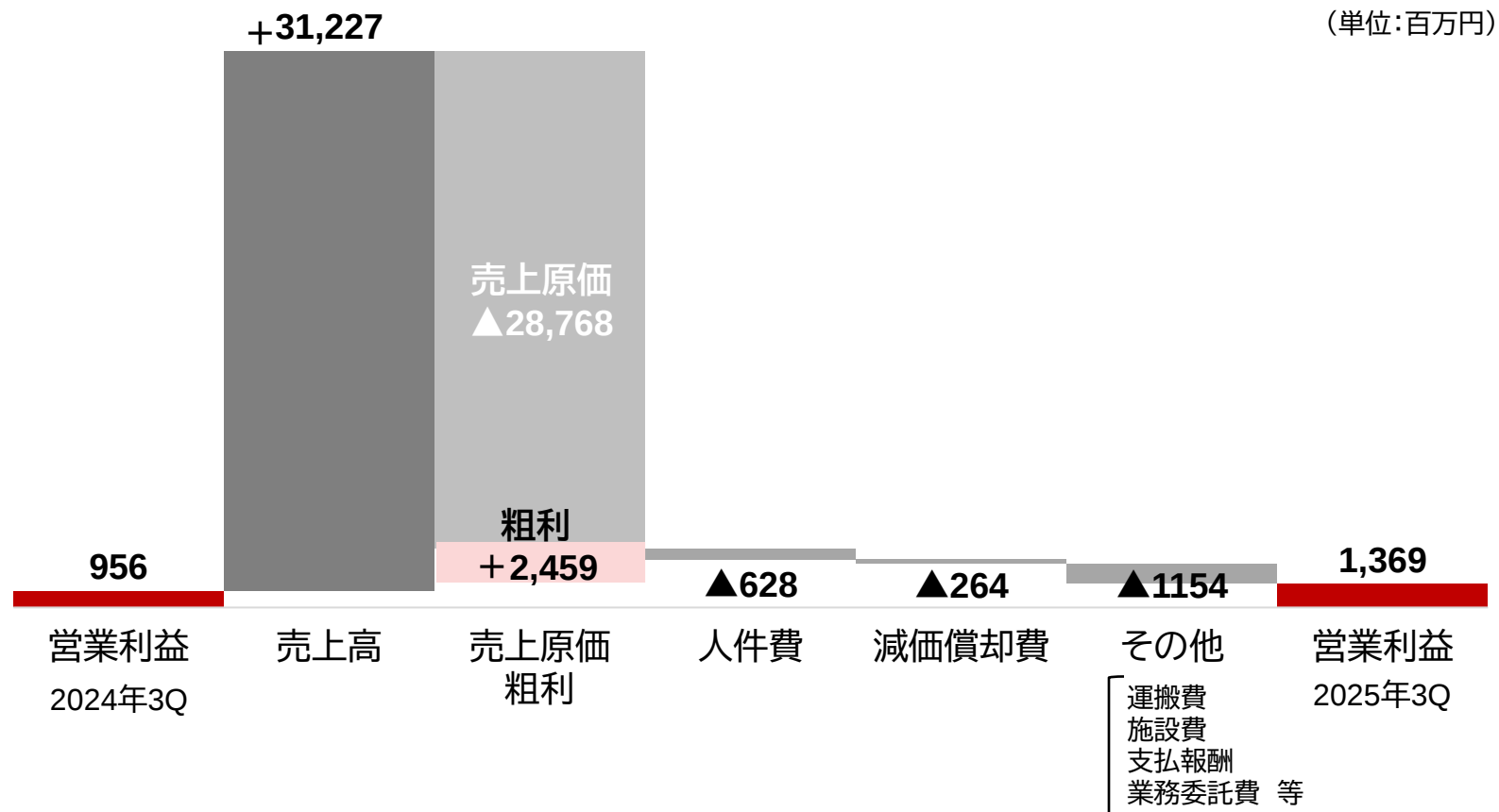
- 輸入車ディーラー事業の収益は、市場環境の改善は緩やかだが、当社は大きく改善
- 中古車輸出関連事業の収益性は、中古車市場の急落に伴い、大きく落ち込む。悪環境は続いており、早期に不採算在庫の消化を目指す

(単位:百万円)		2024年度	2025年度				対2Q増減
		4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
輸入車ディーラー事業	売上高	12,752	12,114	13,191	14,540	-	+1,348
	営業利益		360	670	828	-	+158
中古車輸出関連事業	売上高	-	7,904	7,848	10,620	-	+2,772
	営業利益	-	141	47	105	-	+57
計	売上高	12,752	20,018	21,039	25,161	-	+4,121
	営業利益		502	718	934	-	+216
	調整額※		▲261	▲274	▲250	-	-
	営業利益 (調整後)	455	241	443	684	-	+240

※セグメント間の消去及び報告セグメントに配分していない全社費用

営業利益増減分析 -前年同期(3Q累計)比較-

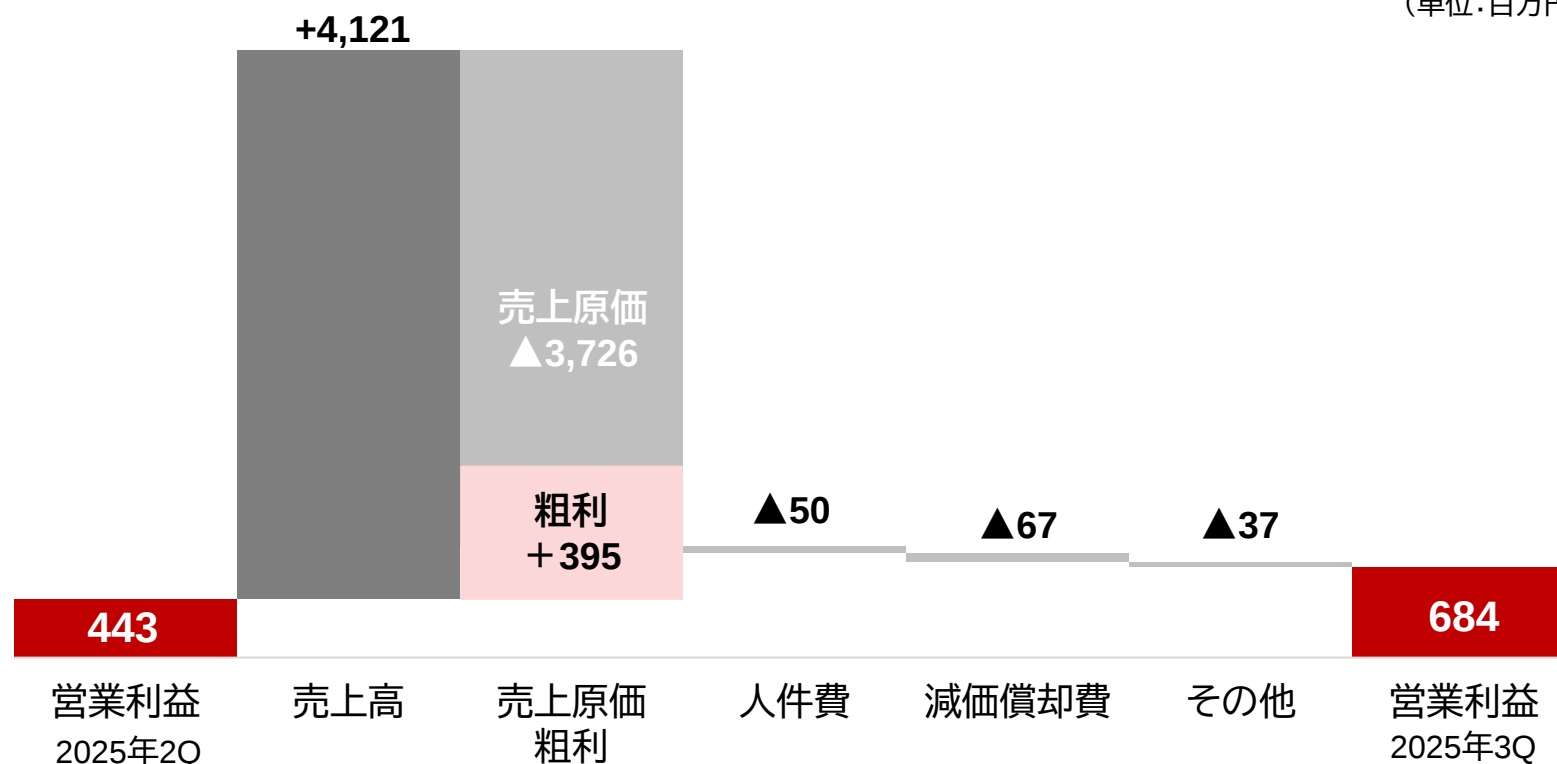
- 今年度より新規に加わった中古車輸出関連事業により、売上高が大幅増
- M&Aによる事業拡大により、「人件費」「減価償却費」「施設費」が増加 想定の範囲内
- 中古車輸出関連事業により、「運搬費」が増加 中古車販売(海外)の伸びに連動
- 上半期に、特別調査費用を含む一過性の費用により「支払い報酬等」が増加



営業利益増減分析 -2Q比較(四半期)-

- 輸入車ディーラー事業は、車輛販売増加に伴い、粗利益率、粗利益額ともに改善
- 中古車輸出関連事業は、売上高は大きく増加するものの、利益増加への寄与は小さい
- 販管費の変動は少ない。売上高、粗利益が増えれば、営業利益増加フェーズは変わらず

(単位:百万円)



連結貸借対照表(資産)

- 昨年度から今年度にかけて、複数のM&Aを実施したが、固定資産の伸びは限定的
- 商品については、2Q比8億80百万円減少
- 輸入車ディーラー事業は、新車は健全なレベル 中古車はやや過大 削減に注力継続
- 中古車輸出関連事業は、主体的に削減「不採算在庫の消化注力」と「市況の回復」を待つ

(単位:百万円)	2024年度	2025年3Q	増減額	増減率
流動資産	22,920	27,660	+4,740	+20.7%
現預金	7,508	7,753	+245	+3.3%
商品	10,079	13,063	+2,983	+29.6%
固定資産	9,231	10,578	+1,347	+14.6%
建物及び構築物	4,645	4,512	▲132	▲2.9%
資産合計	32,151	38,239	+6,088	+18.9%
総資産経常利益率 (ROA)	5.6%	-	-	-

連結貸借対照表(負債・純資産)

- 複数のM&Aにより、自己資本比率は27.6%(2Q末29.3%)まで低下するものの適正資本の範囲内
- 固定長期適合率は61.8%
- 引き続き財務体質は健全 M&Aに積極的なスタンスを継続

(単位:百万円)	2024年度	2025年3Q	増減額	増減率
流動負債	13,968	19,755	+5,787	+41.4%
買掛金	3,534	4,298	+763	+21.6%
前受金	1,565	2,070	+504	+32.2%
固定負債	7,109	6,574	▲534	▲7.5%
負債合計	21,077	26,330	▲5,253	▲24.9%
純資産	11,073	11,908	+834	+7.5%
自己資本利益率 (ROE)	11.5%	-	-	-
自己資本比率	30.5%	27.6%	▲2.9pt	-

通期業績予想

- 通期業績予想に対し、売上高及び純利益の進捗は、予定通り
- 国内輸入車市場は、ボトムアウトの兆し
- 複数のM&A案件のPMIによる利益貢献はこれから顕在化

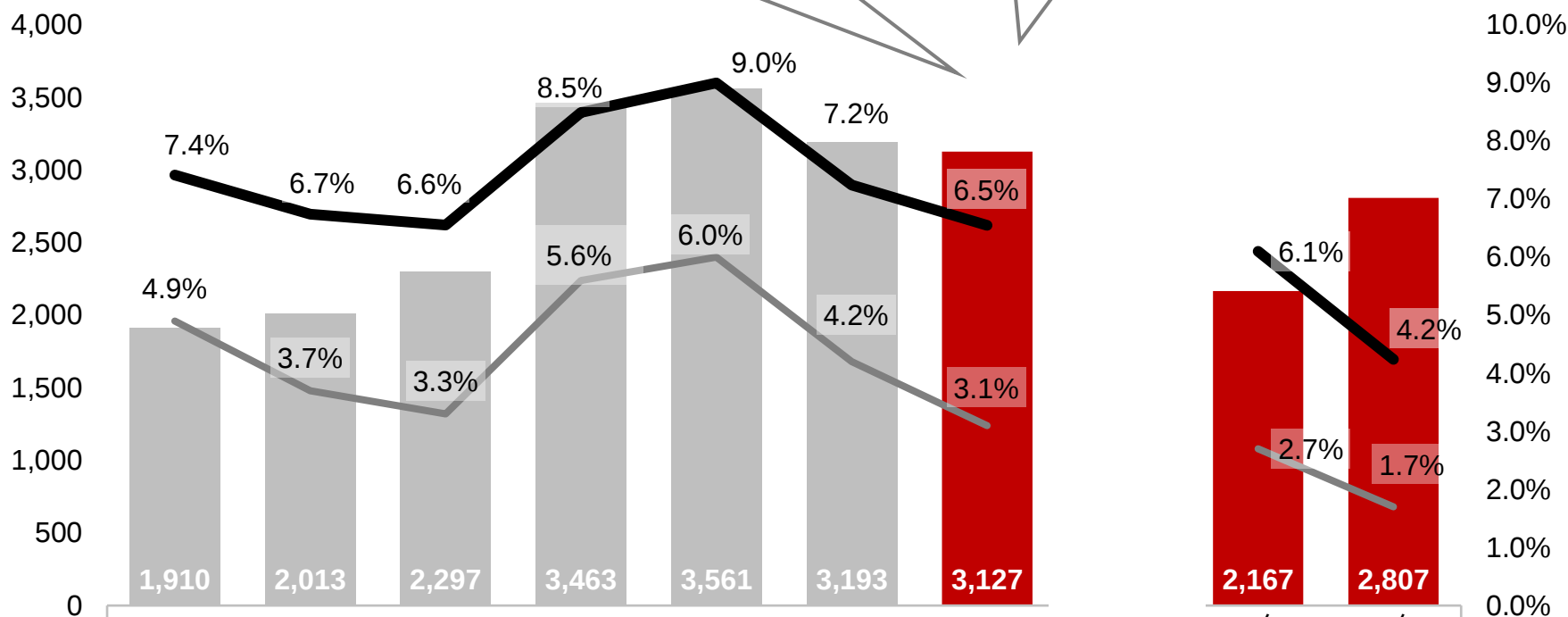
(単位:百万円)	前期実績 2024年度	業績予想 2025年度	増減額	増減率
売上高	47,745	88,342	+40,597	+85.0%
営業利益	1,497	2,528	+1,030	+68.8%
営業利益率	3.1%	2.9%	▲0.2pt	-
経常利益	1,562	2,488	+926	+59.3%
経常利益率	3.3%	2.8%	▲0.5pt	-
親会社に帰属する当期純利益	1,120	1,438	+526	+28.3%
当期純利益率	2.3%	1.6%	▲0.7pt	-
1株当たり配当	43.51円	45.06円	+1.55円	-
配当性向	37.5%	28.5%	▲9.0pt	-

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%**



24年 3Q累計	25年 3Q累計
2,167	2,807
6.1%	4.2%
2.7%	1.7%

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
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%

株価バリュエーション

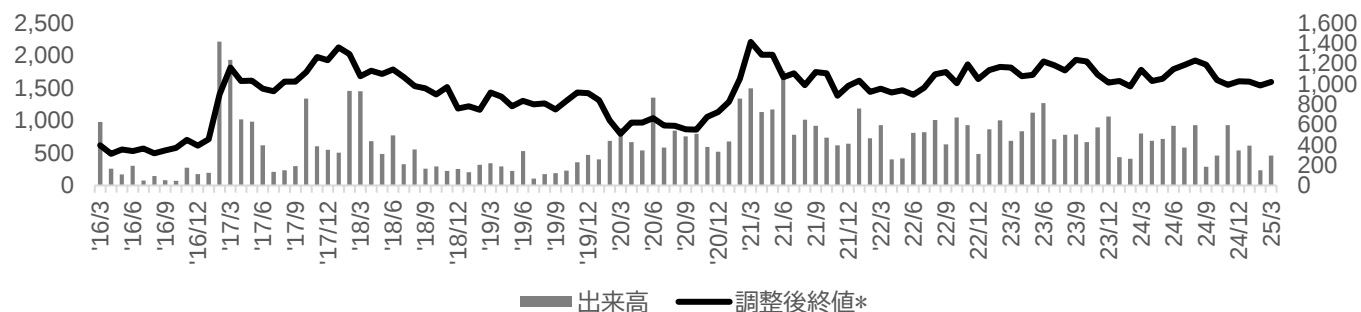
※2025年3月31日時点 株価1,020円をベース

主要財務諸表		バリュエーション	
自己資本比率	27.6%	株価収益率(PER)	6.45倍
自己資本利益率 (ROE)	※2024年度 11.5%	株価純資産倍率 (PBR)	0.88倍
総資産経常利益率 (ROA)	※2024年度 5.6%	EV/EBITDA	6.15倍
営業利益率	2.1%	配当利回り(予)	4.42%

(出来高:千株)

株価・出来高推移

(株価:円)





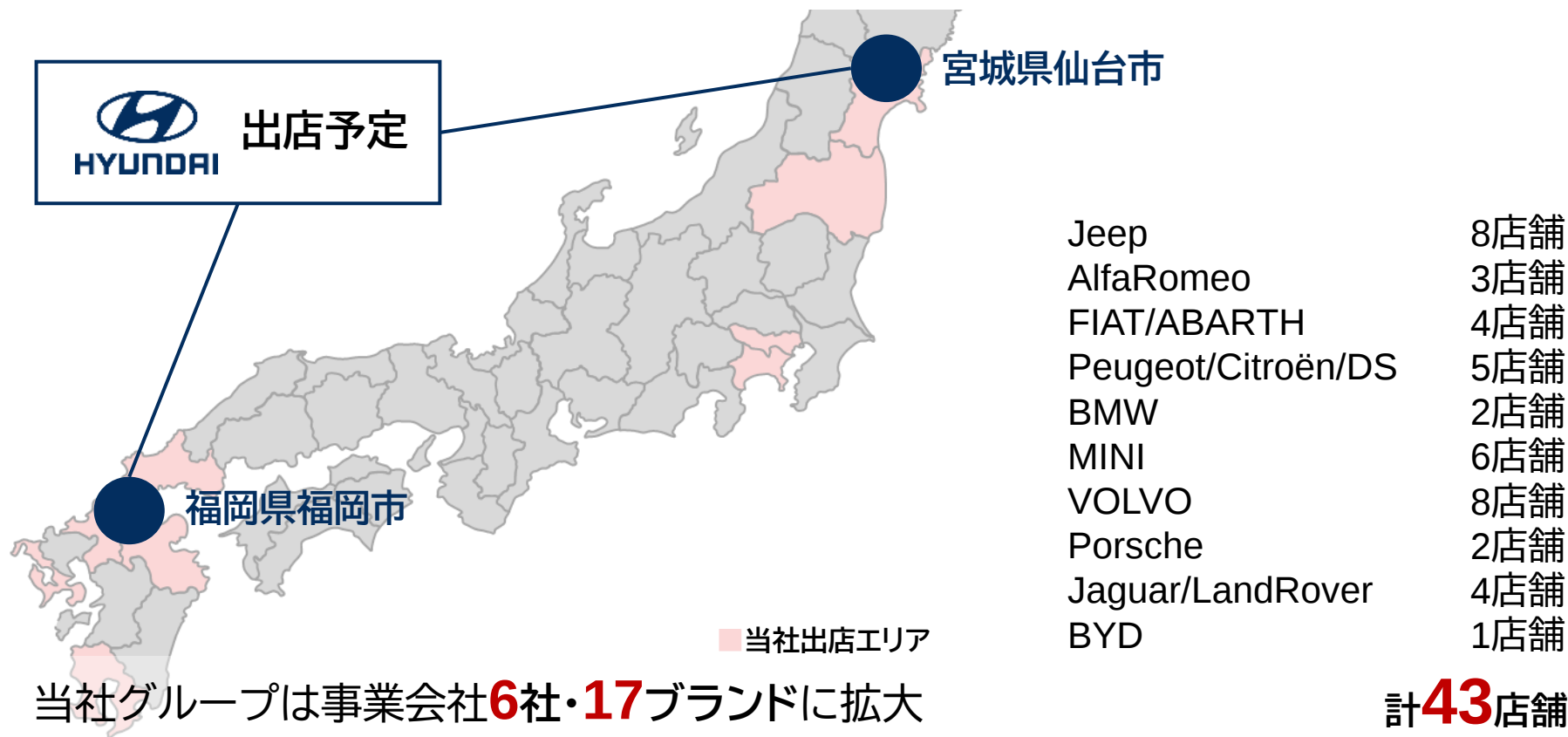
02



今期の取組み

- 2025年1月8日、Hyundai Mobility Japan株式会社と「**九州(福岡県福岡市)**」および「**東北(宮城県仙台市)**」の包括契約および「**福岡県福岡市**」への出店について基本合意書締結を発表
- 新ブランド「**Hyundai**」の店舗は、5月以降にオープン予定

ウィルプラスグループディーラー(3月末時点)



オリオン自動車販売株式会社の株式取得① -ボルボ2店舗の取得-

- 2024年10月16日、当社はボルボ・カー鹿児島、ボルボ・カー長崎を運営するオリオン自動車販売株式会社の100%株式取得を決議

ポイント

- ✓ボルボ・カー・ジャパン株式会社が推進しているネットワーク戦略に準拠
- ✓2023年12月、株式会社ネクステージよりボルボ・カー福岡東、ボルボ・カー大分を譲受
- ✓今回のボルボ・カー鹿児島、ボルボ・カー長崎の譲受により、九州におけるシェアが拡大
- ✓本件実施により、当社の九州地域のVOLVOシェアは店舗ベースで80%に拡大し、九州地域のドミナント戦略を強力に推進

◇本件実施後の組織体制



オリオン自動車販売株式会社の株式取得② -対象会社の概要-

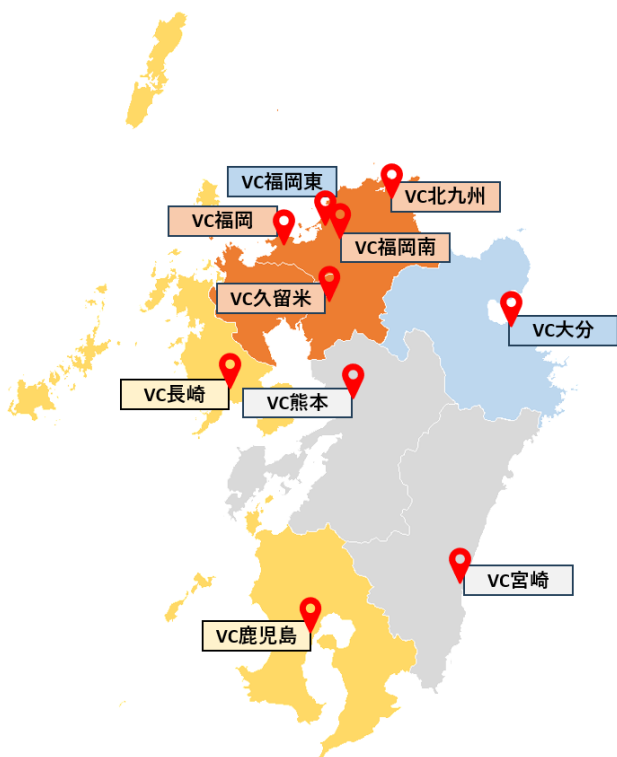
- 2024年12月3日、オリオン自動車販売株式会社の100%株式取得(133百万円)
- 堅実経営を続けてきた歴史ある企業を適正価格にて取得

対象会社の概要	
対象会社名称	オリオン自動車販売株式会社
所在地	鹿児島県鹿児島市錦江町1 番33 号
代表者氏名	代表取締役社長 崎向 政央
資本金	1,000万円
事業譲受の内容	自動車、自動車用品・部品等の販売
設立年月日	1966年6月1日

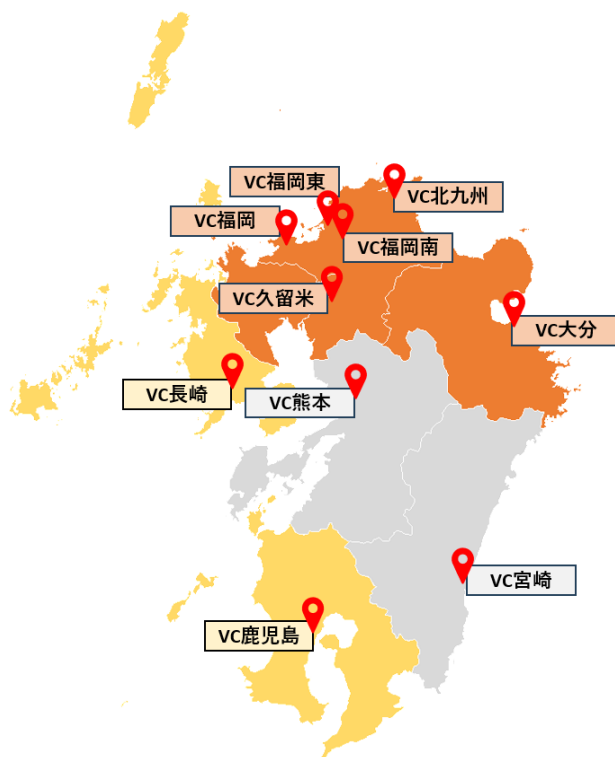
決算期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
純資産	180百万円	215百万円	203百万円
総資産	807百万円	934百万円	806百万円
1株当たり純資産	9,008円	10,775円	10,192円
売上高	1,632百万円	1,839百万円	1,524百万円
営業利益	▲77百万円	3百万円	▲32百万円
経常利益	▲3百万円	59百万円	▲6百万円
当期純利益	38百万円	39百万円	▲7百万円
1株当たり当期純利益	1,991円	1,992円	▲357円
1株当たり配当金	225円	225円	0円

- 当社の九州エリアのVOLVO店舗出店数は6店舗から8店舗に増加(8店/10店)
- ドミナント戦略の強化により、
 - ・ ブランディング及び人材採用力の強化
 - ・ 競争環境の緩和による収益性の改善
 - ・ 店舗間における人材及び車両在庫の有効活用 を目指します

～2023年11月



2023年12月～

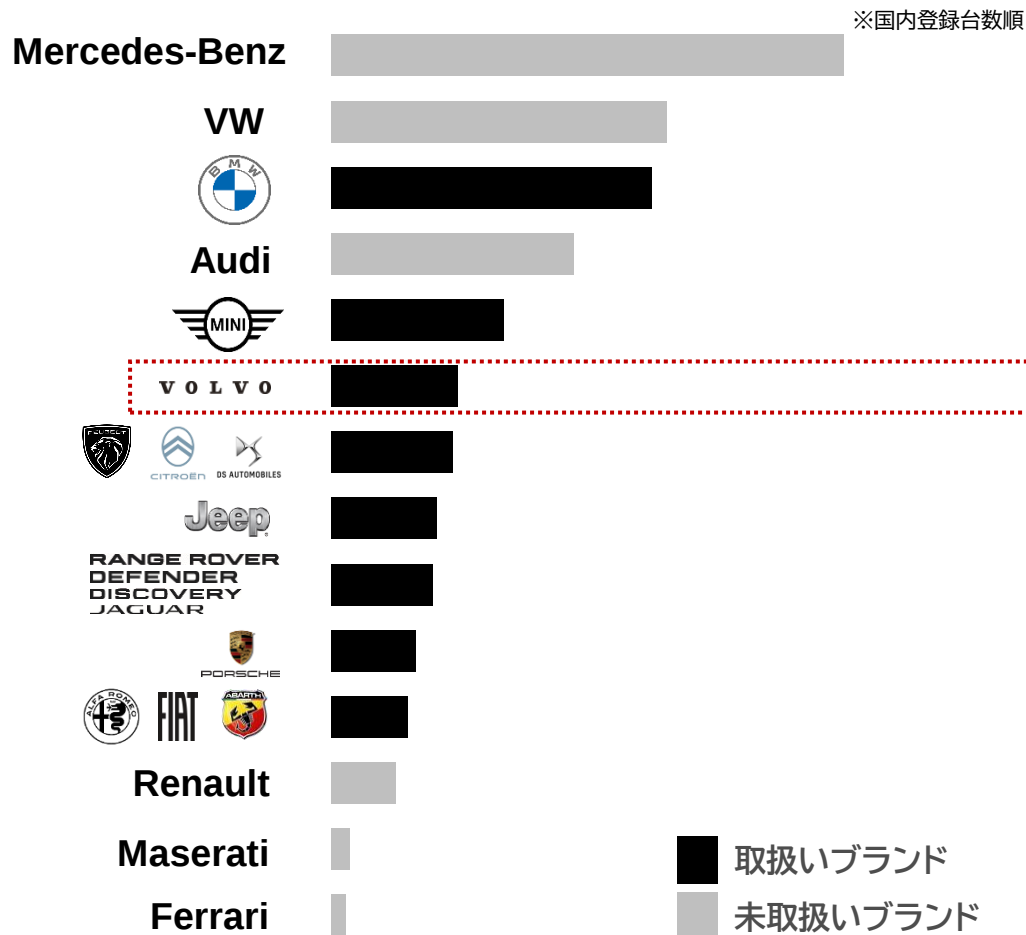


本件実施後



- 外国メーカー車の中では上位6位の新規登録台数を誇る
- 国内外国メーカー車におけるシェアは、数年5～6%台を維持

外国メーカー車の国内新規登録台数(2023年度)



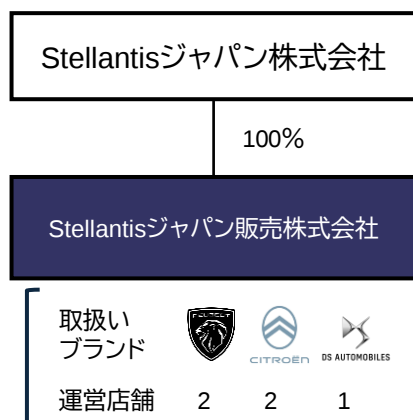
年	全国新規登録台数	外国メーカー社の国内シェア	
	VOLVO	全国登録輸入車 ALL	VOLVO
2016年	15,357台	298,856台	5.14%
2017年	16,111台	303,921台	5.30%
2018年	18,118台	307,682台	5.89%
2019年	18,028台	292,109台	6.17%
2020年	15,459台	255,518台	6.05%
2021年	15,955台	250,343台	6.37%
2022年	16,502台	246,196台	6.70%
2023年	12,673台	244,844台	5.18%
2024年	11,838台	230,230台	5.14%

Stellantisジャパン販売株式会社の株式取得①

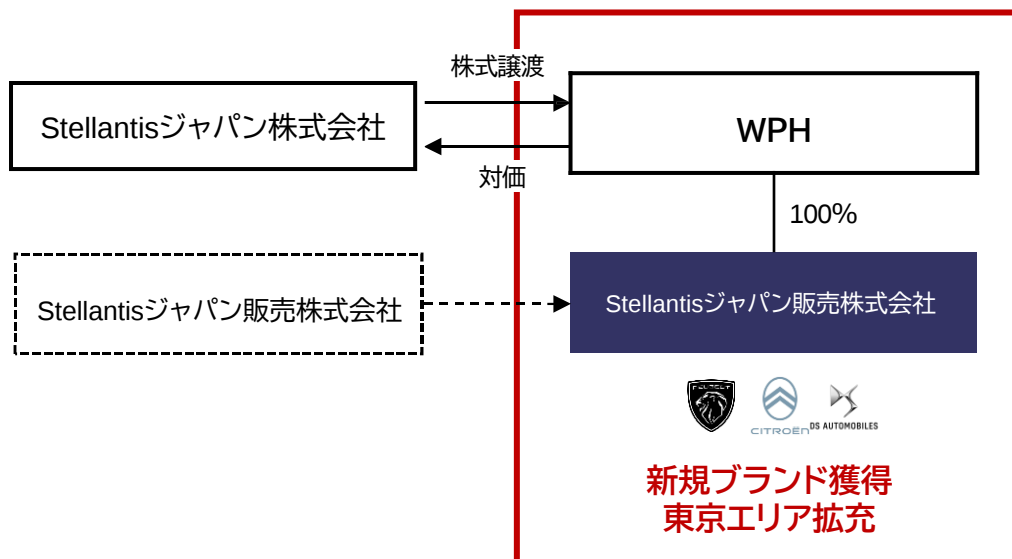
2024年7月1日、
当社は、「Stellantisジャパン株式会社」より子会社である「Stellantisジャパン販売株式会社」の株式を514百万円で取得(100%)

- 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・14日開示資料([140120240513593458.pdf](#)/[140120240514595235.pdf](#))をご覧ください

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

当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態

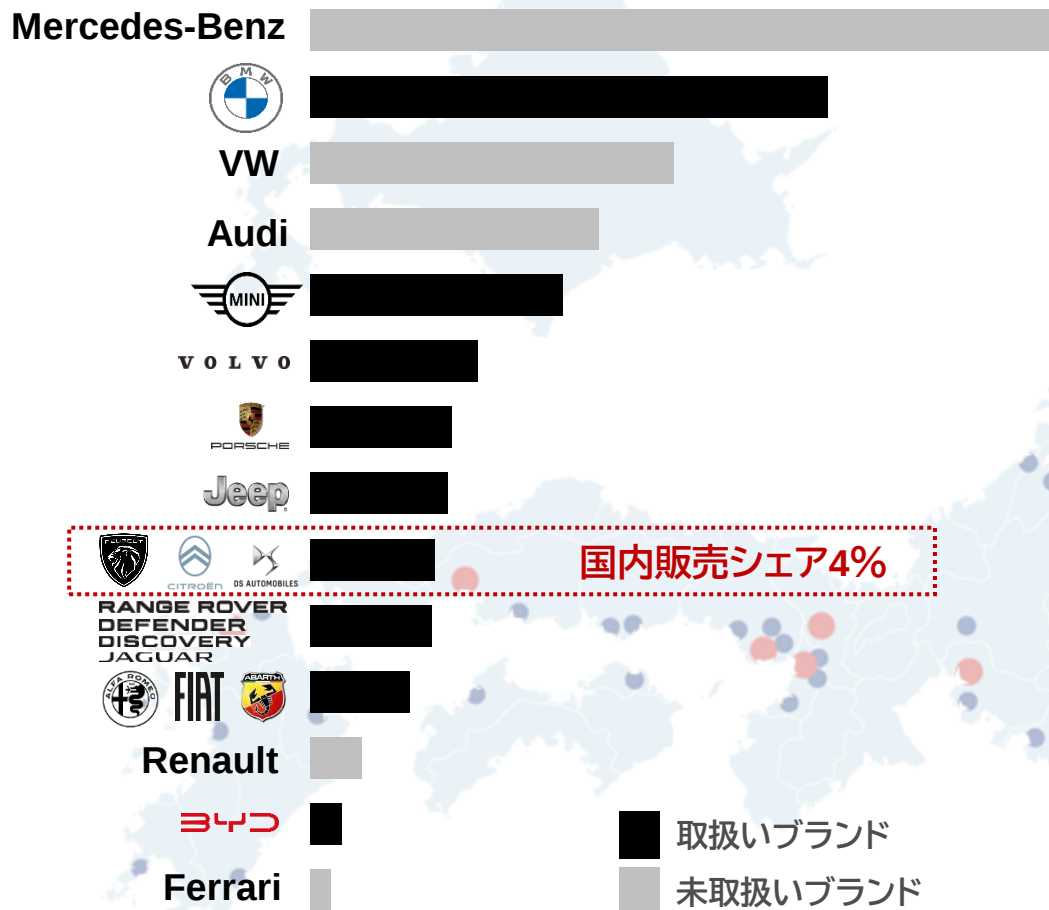
	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期※
純 資 産	▲1,016百万円	▲1,435百万円	▲1,133百万円
総 資 産	2,321百万円	1,628百万円	2,436百万円
1株当たり純資産	▲5,056,602円	▲7,139,788円	▲5,639,881円
売 上 高	6,776百万円	5,201百万円	5,596百万円
営 業 利 益	▲134百万円	▲386百万円	▲61百万円
経 常 利 益	▲134百万円	▲388百万円	▲61百万円
親会社株主に帰属 す 当 期 純 利 益	▲98百万円	▲418百万円	301百万円
1株当たり当期純利益	▲492,446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月時点で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(2024年度)

※国内登録台数順



当社取扱い16※ブランドの
国内新車販売シェア

52%

既存取扱い※ 48%
新規獲得 4%

※Hyundaiを除く

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

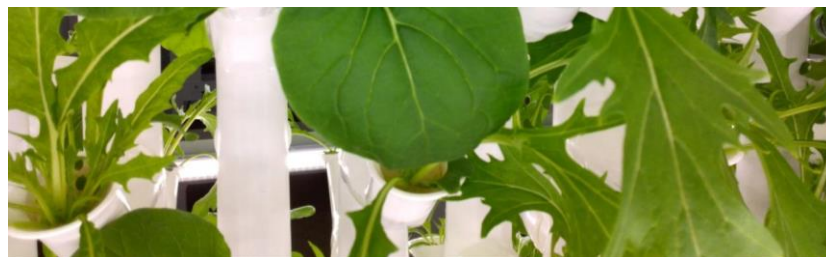
正社員の定年を60→65歳に延長、雇用延長により70歳まで

■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



環境負荷の低減

CO2排出量の削減を図り、社会とともに発展する成長企業を目指す



- ・EV車販売推進のための設備導入
各拠点に充電設備を導入。店舗での試乗を積極的にご提案し、最先端のEV技術体験を推進



- ・グリーン購入
グループにて茶殻入り封筒を導入
- ・WEB会議、オンライン商談の活用
会議・社内研修の効率化、省力化
- ・紙資源の使用量削減
私書箱型プリンター切り替え(ミスプリント削減)
書類の電子化、PEFC認証のコピー用紙の使用
社内便封筒の再利用等で資源を有効活用

- ・水使用量の削減
節水促進、節水型トイレ、LIMEX名刺の導入

LIMEX とは

石灰石を主原料として、プラスチックや紙の代替となり、エコロジーとエコノミーを両立可能な素材



炭酸カルシウムなどの無機物を50%以上含む、
無機フィラー分散系の複合材料

1 主原料は石灰石

主原料となる石灰石は世界に非常に豊富に存在し、日本においても自給率100%の宝庫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を、水をは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



- ・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

・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

非FIT非化石証書、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

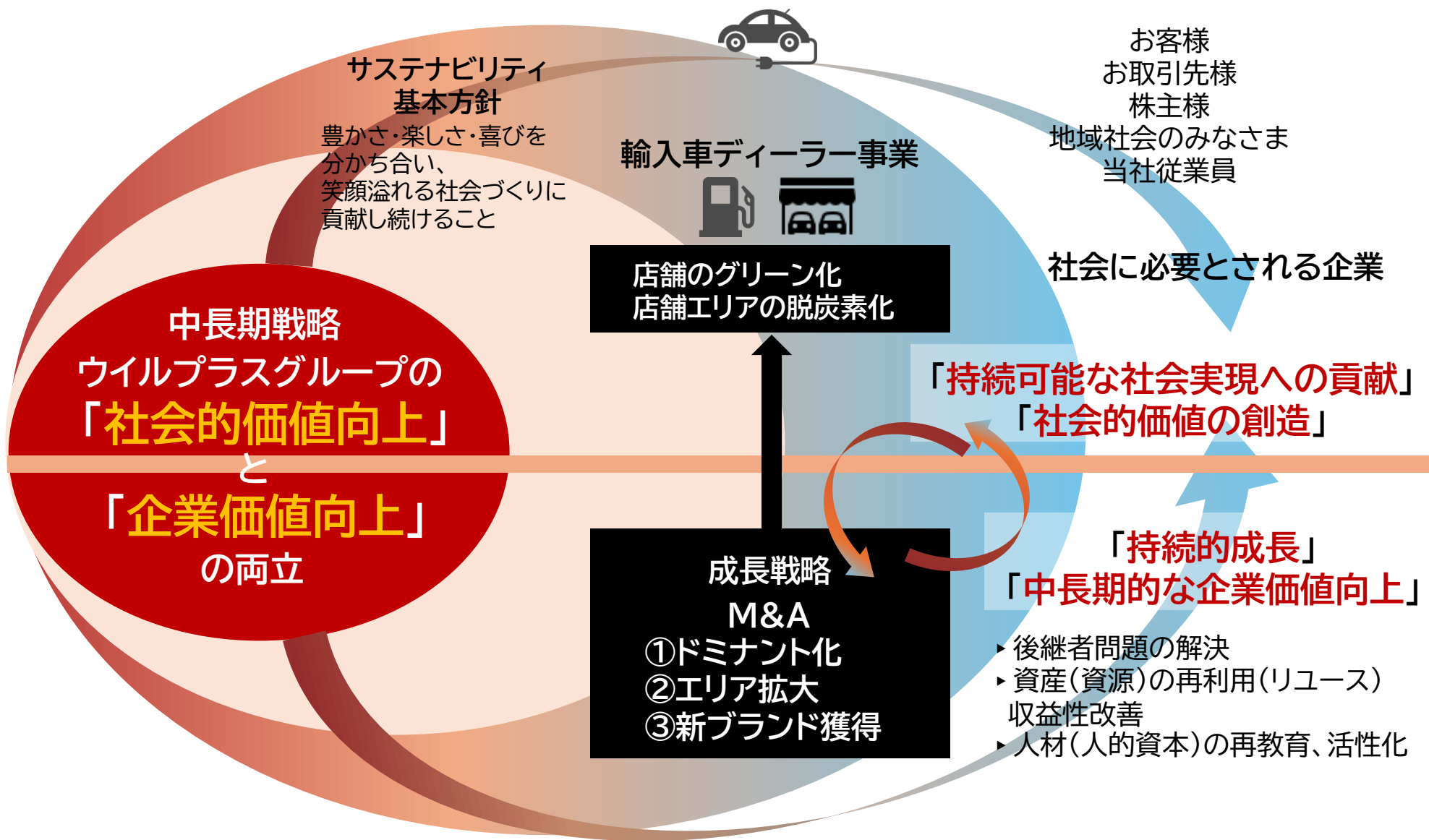
社内賞「サステナビリティコンテスト」にて社員から広く寄附先を募集し、選定した10自治体に寄附。水害対策や人口減少対策など複数テーマにて地方創生に貢献



01

中長期戦略の進捗状況

中長期戦略グループ方針



①既存店舗のグリーン化

- CO2排出量削減

②M&Aの積極化

- 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

社会的価値向上の最大化

時価総額最大化

**2030年度 Scope1※1 + Scope2※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

KPI①

社有車(試乗車含む)の低炭素自動車比率

2030年度 80%以上

KPI②

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①-

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

		2024年度末	2025年度		
			1Q	2Q	3Q
低炭素自動車(EV/PHV)比率					
※1	新車販売	7.0%	14.0%	15.0%	14.2%
※2	新規受注				
	期末受注残	16.4%	19.1%	14.3%	11.4%
	四半期受注	10.7%	13.7%	15.6%	14.4%
	社有車	16.4%	24.4%	24.4%	23.2%
EV充電器設置台数		75台/36店舗	76台/41店舗	97台/43店舗	97台/43店舗
	うち急速充電器	17台	17台	31台	31台
急速充電器設置済みブランド		   	   		 

※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

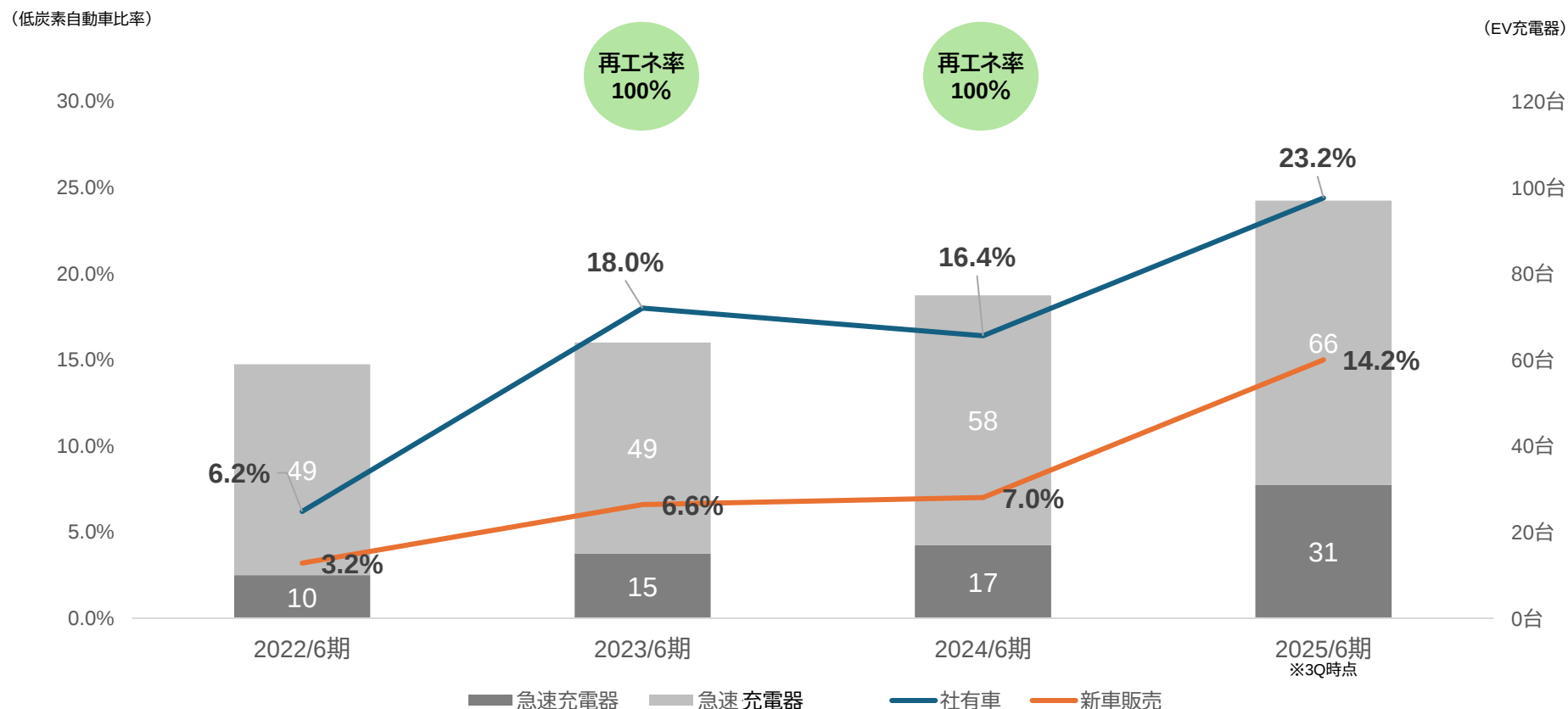
※1 国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 3.0%

※2 店舗報告ベース

店舗のグリーン化 -進捗状況②-

取扱いブランドのEVラインナップ拡充と並行してEV充電器設置設置台数が増加
新車販売、社有車に占める低炭素自動車比率も、2022年度比で4倍以上に上昇

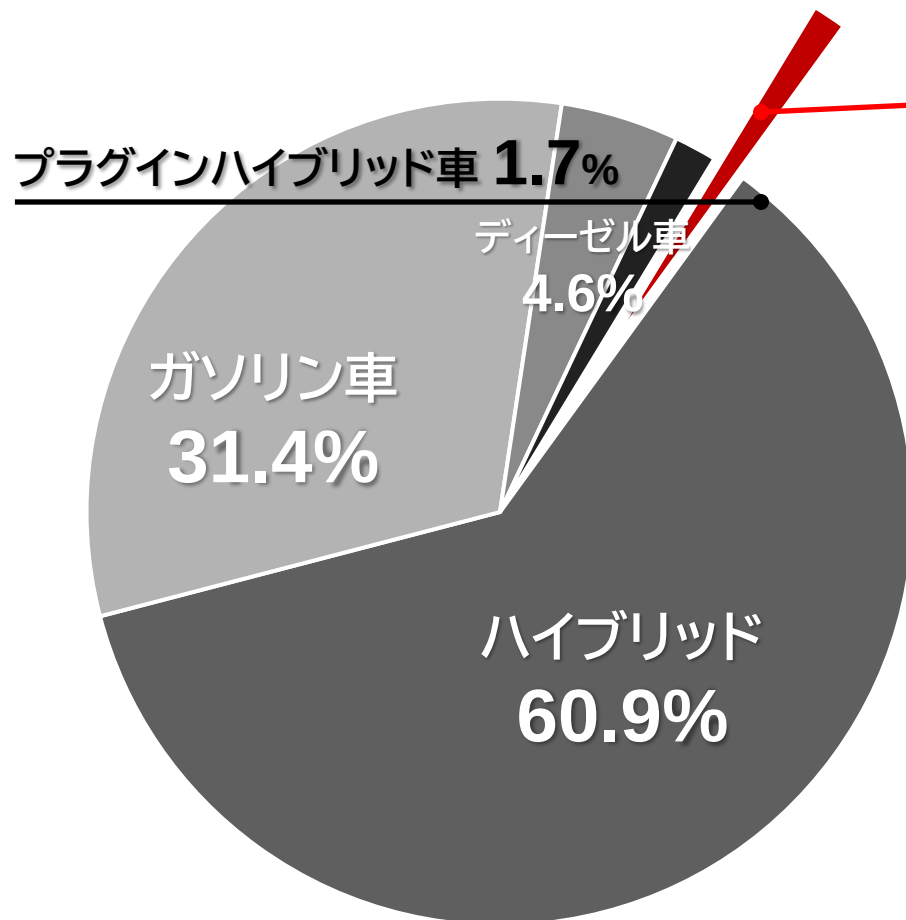
店舗グリーン化進捗状況KPI 年度推移



※ 国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 3.0%

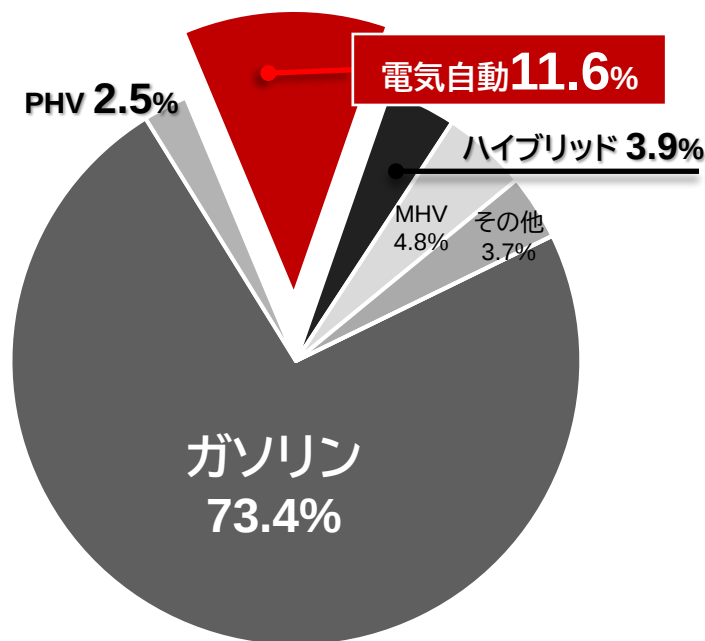
日本国内における乗用車の燃料別台数

- 日本国内のEVシェアはわずか1.3%にとどまる
(2024年7月～2025年3月の販売シェア)



電気自動車 **1.3%**

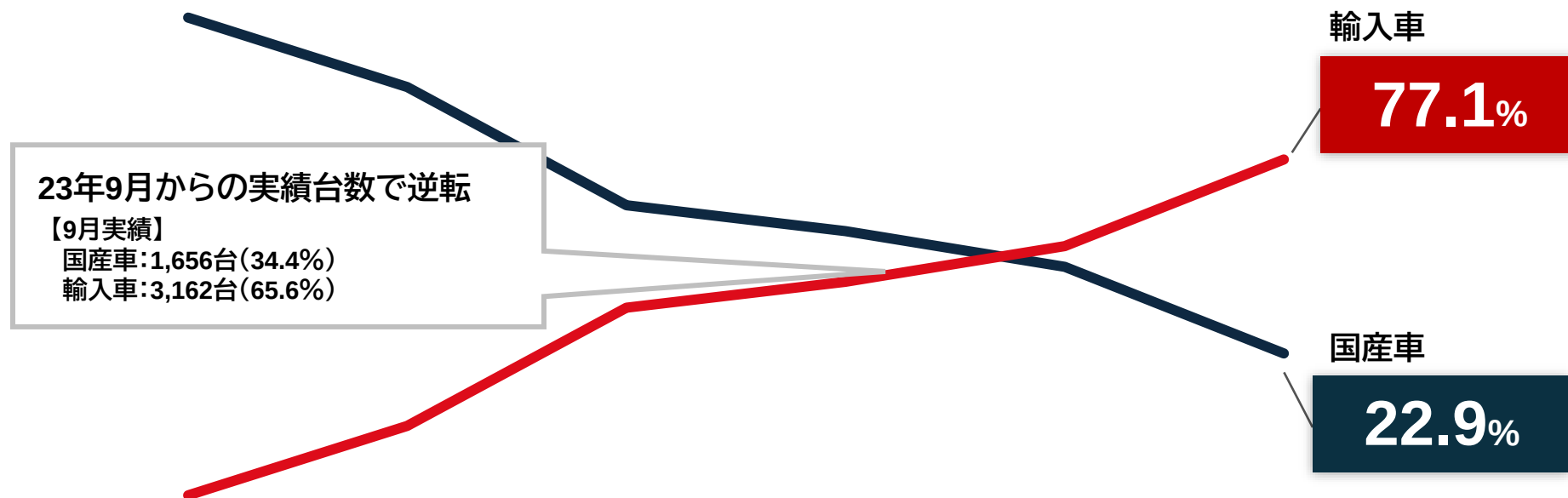
当社2025年度累計 販売台数内訳



出典: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(2024年7月～2024年12月の販売シェア)

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のうち、約3台に2台は輸入車



	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年 (1~4月)
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	10,000	2,411
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	48.1%	32.4%	22.9%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	22,848	24,057	8,104
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	67.6%	77.1%

出典所: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)

2024年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

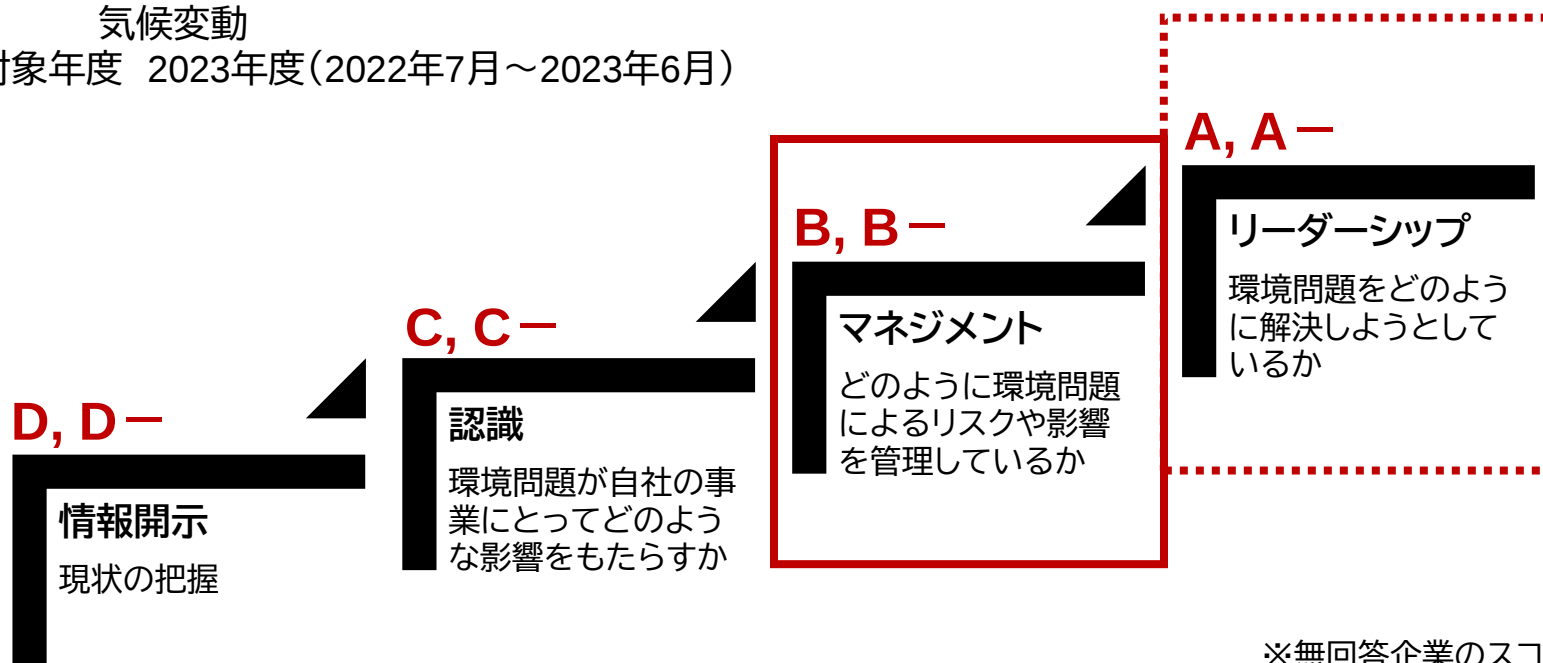
- 2025年2月6日、2024年のCDPスコアが発表に 当社は3年連続Bスコアを取得

■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
- ▶ 2024年、世界の時価総額の3分の2を占める約22,000社超が、CDPでスコアを付与されており、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2024スコア B(3回目)

- ▶ 分野 気候変動
- ▶ 当社対象年度 2023年度(2022年7月～2023年6月)



※無回答企業のスコアはF

GHG社の2024年度GHG排出量実績について

- 2025年3月、当社は2024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、引き続き排出量ゼロを達成
- 2024年度は、当社グループ目標を早期達成した2023年度の排出量からさらに25.8%減

グループ目標

2030年度 Scope1※1 + Scope2※2
GHG排出量を2022年度比較で、**50%削減**
(年率6.25%の削減)

早期達成

(単位:t-CO2)	2022年度	2023年度	2024年度	前年比
Scope1 (ガソリン燃料等の使用)	950	1,050	779	74.2%
Scope2 (電気の使用) ※マーケット基準	1,370	0	0	-
Scope1,2計	2,320	1,050	779	74.2%

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

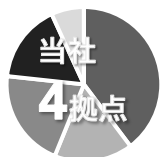
M&A戦略(輸入車ディーラーの全体像) -当社取扱い-

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
41拠点/30社



Jeep
92拠点/43社



Peugeot
74拠点/40社



Citroen
53拠点/34社



BMW
169拠点/42社



MINI
120拠点/41社



DS
15拠点/12社



VOLVO
103拠点/38社



Porsche
52拠点/32社



Jaguar/
LandRover
51拠点/26社



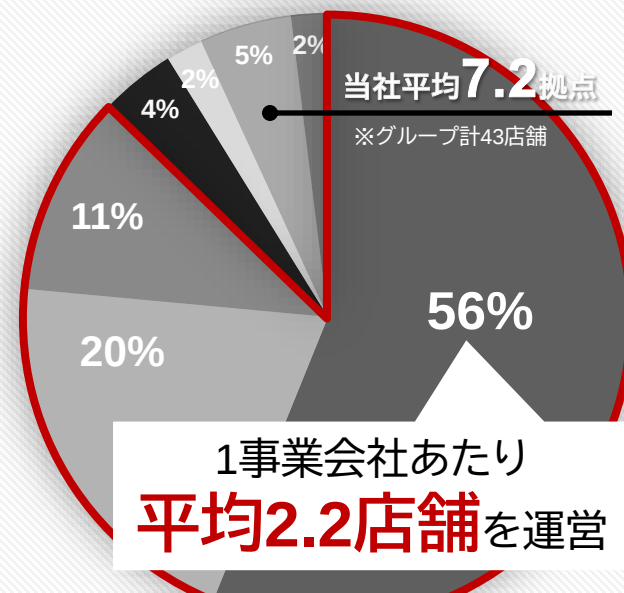
BYD
35拠点/26社



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878拠点
運営会社:計408社



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

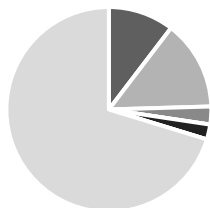
M&A戦略(輸入車ディーラーの全体像) -未取扱い-

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

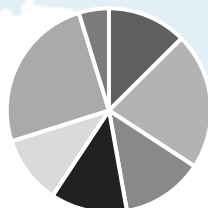
未取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)

Benz
203拠点/48社



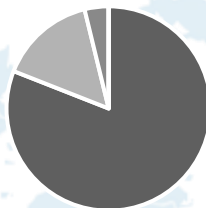
VW
231拠点/84社



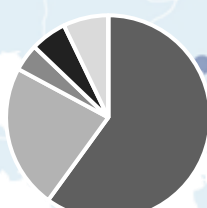
Audi
122拠点/43社



Maserati
22拠点/14社



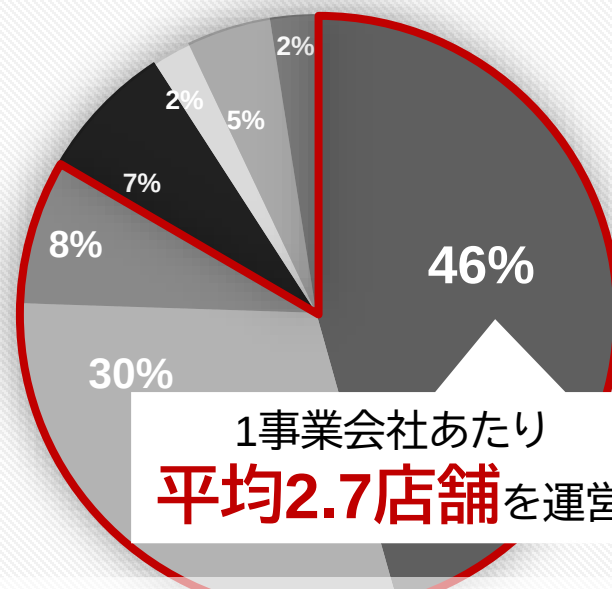
Renault
69拠点/52社



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647拠点
運営会社:計**241社**



全体の83%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

コロナ禍による新車不足が解消し、ディーラー業界の収益環境が悪化
当社はM&Aに経営資源を集中することで事業成長を目指す

世の中・ディーラーの環境変化

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

・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

(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

2020年

2021年

2022年

2023年

2024年

6月

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

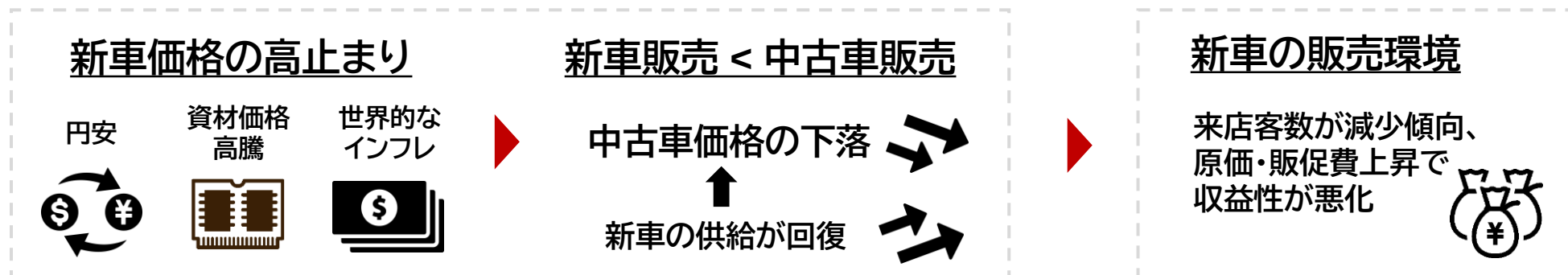
22年6月期決算
営業利益23.6億円
営業利益率6.0%

23年6月期決算
営業利益18.6億円
営業利益率4.6%

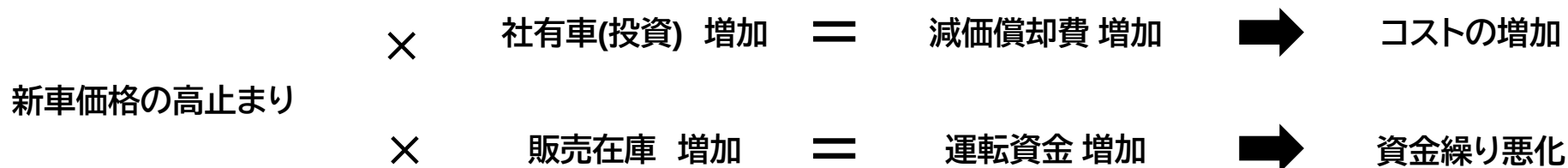
24年6月期決算
営業利益14.9億円
営業利益率3.1%

当社の状況

新車の供給回復をきっかけにM&A加速化の兆し



着目する事業環境の変化



加速するガバナンス強化

+

環境対応によるコスト増



収益性の悪化



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-

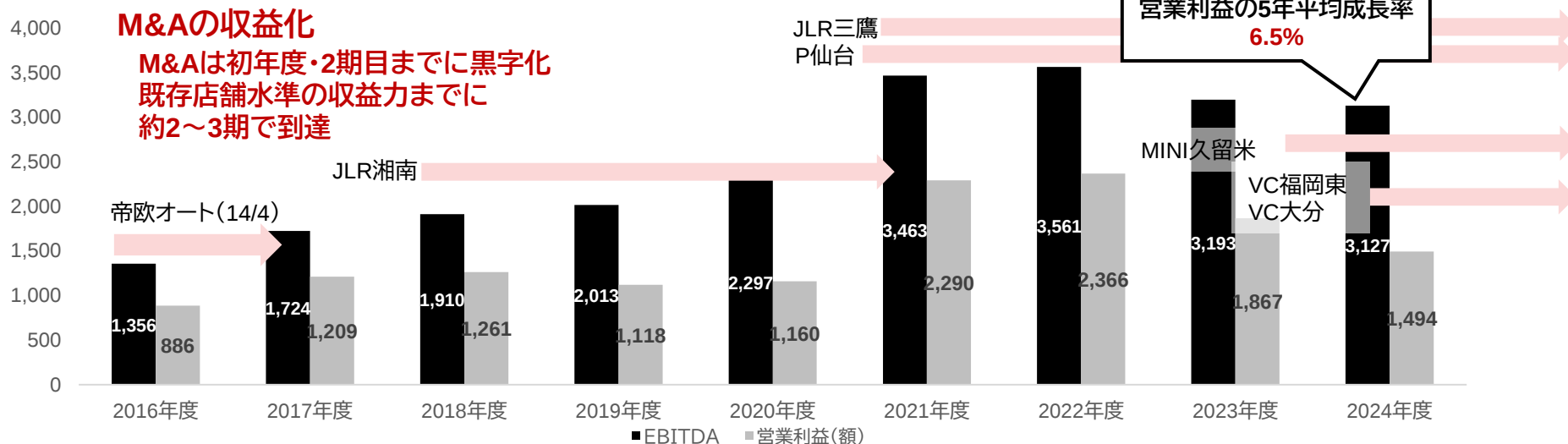
10年間で8件のM&A実現のほか、新規出店、移転・改装等店舗投資を実施

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 Jeep福岡西 (16/10)	2店舗 AR大田(18/1) JLR北九州(18/3)	4店舗 Jeep目黒(18/11) P郡山(19/1) MINI山口、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(22/8)	1店舗 BYD AUTO福岡 西(23/7)	
M&A	—	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)	実績なし			1件 MINI久留米(23/4)	2件 VC福岡東、大分 (23/12) 株ENG(24/5)	2件 PJ目黒、C目黒、PJ中 央、C中央、DS中央 (24/7) VC鹿児島、長崎 (24/12)

(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3期末満に実施したもの(MINI久留米、VC福岡東、VC大分、(株)ENG、プジョー目黒、シトロエン目黒、プジョー中央、シトロエン中央、DS東京、VC鹿児島、VC長崎)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	10,615
営業利益	▲390	215	402
営業利益率	-	3.5%	3.8%

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	2,672
営業利益	▲10	131	139
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	17,047
営業利益	▲79	231	598
営業利益率	-	4.7%	3.5%

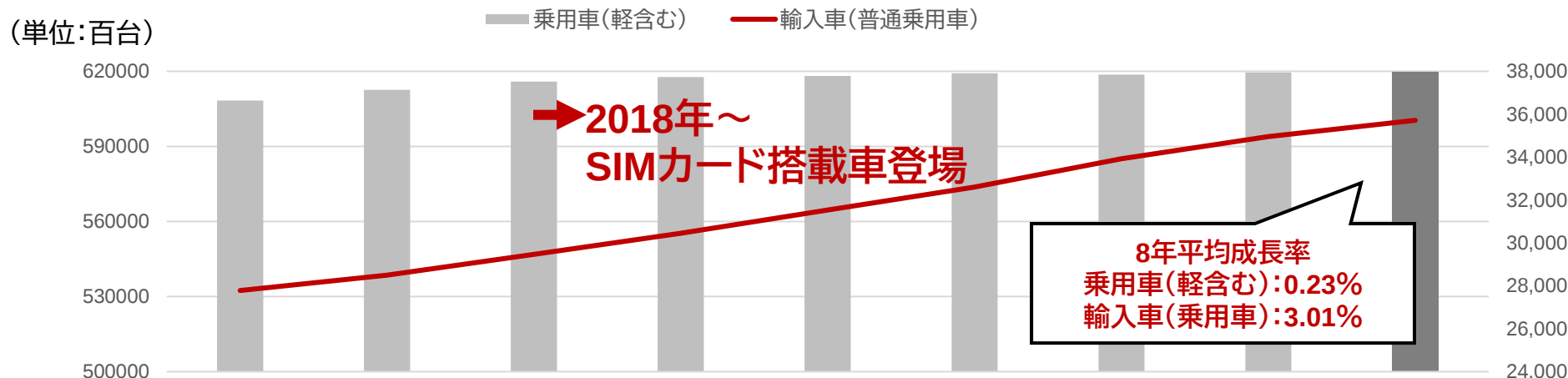
ケース④	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	2,228	2,368	3,732
営業利益	▲86	118	139
営業利益率	-	4.9%	3.7%

※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 3.01%)
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

自動車の国内保有台数の推移



単位:百台	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
乗用車 (軽含む)	60,831	61,253	61,584	61,770	61,808	61,917	61,867	61,953	61,978
前年比	100.5%	100.7%	100.5%	100.3%	100.1%	100.2%	99.9%	100.1%	100.0%
輸入車 (普通乗用車)	2,850	2,946	3,045	3,153	3,260	3,392	3,495	3,571	3,613
前年比	102.6%	103.4%	103.4%	103.6%	103.4%	104.1%	103.0%	102.2%	101.2%

出所:(一社)自動車検査登録情報協会資料より当社作成

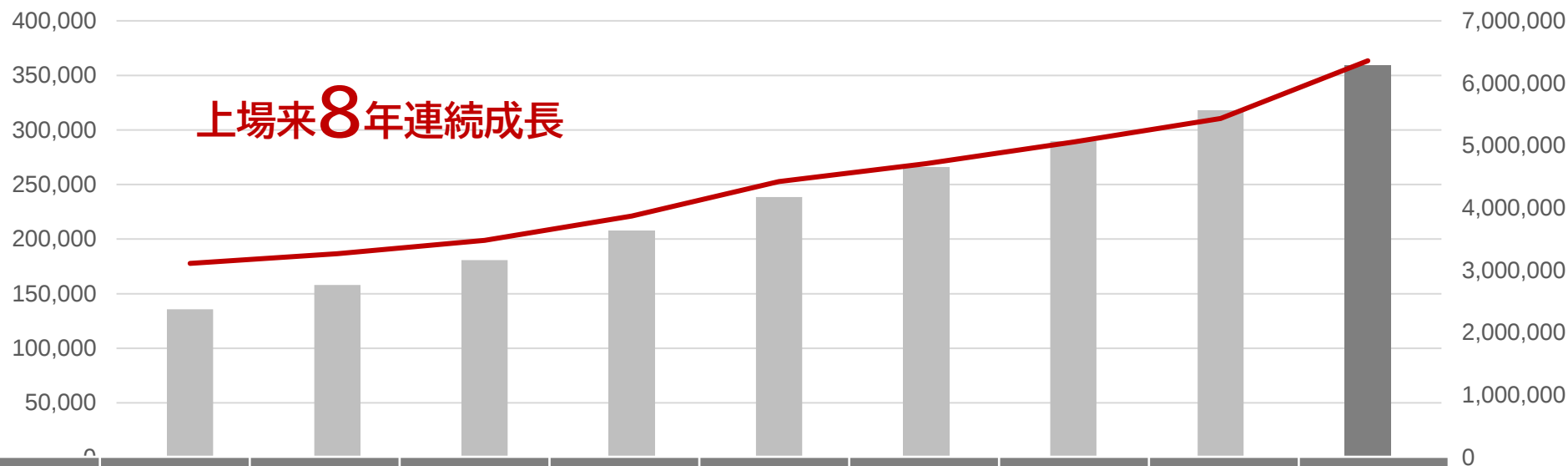
高い再現性② -ストック型ビジネスの推移-

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

■ 保険手数料 ■ 車両整備

(単位:千円)



上場来8年連続成長

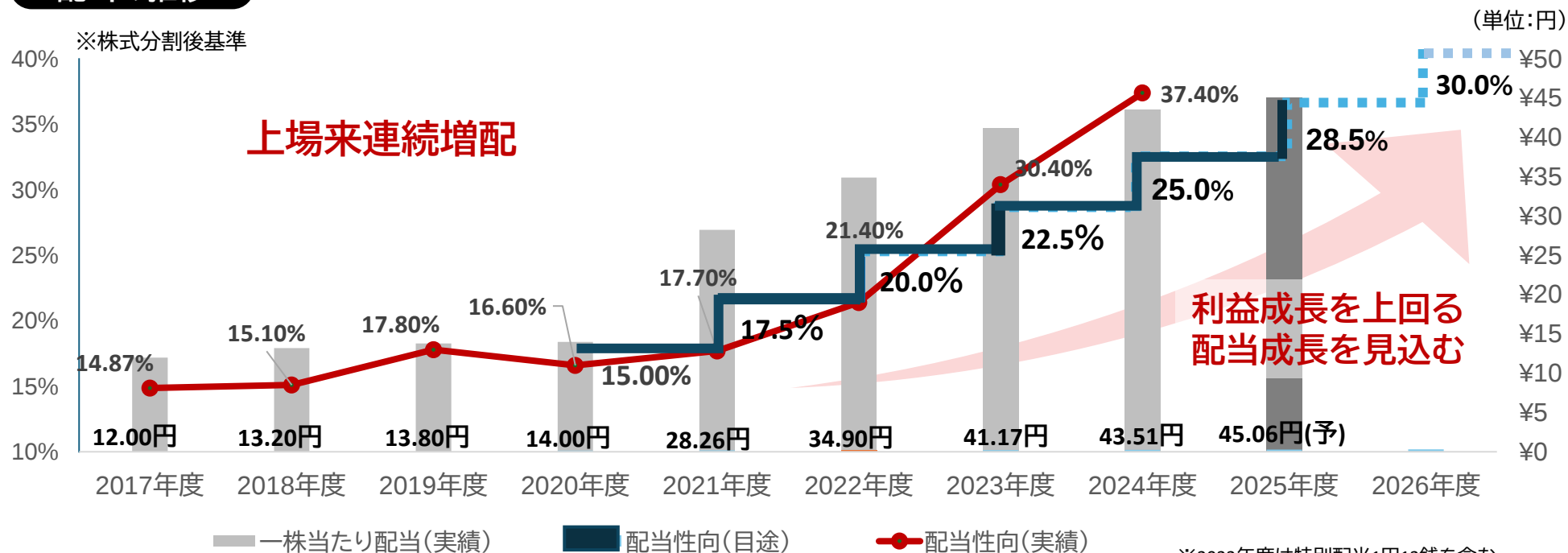
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
保険手数料	135,606	158,073	180,789	207,928	238,494	265,878	289,597	317,985	359,252
前年比	-	116.6%	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%	113.0%
整備	3,110,929	3,266,717	3,481,418	3,868,845	4,425,083	4,709,071	5,058,873	5,434,644	6,359,413
前年比	-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



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めます。

「**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。



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 企画・IR室

E-mail: ir-info@willplus.co.jp

IR専用電話番号: 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