



WILLPLUS Holdings Corporation

FY2024

Financial Results Presentation

2024年6月期 第2四半期
決算説明資料

- 中長期戦略の進捗状況
- 前期及び今期これまでの取組み
- 第2四半期決算説明
- APPENDIX

中長期戦略の進捗状況

中長期戦略グループ方針

サステナビリティ 基本方針

豊かさ・楽しさ・喜びを
分かち合い、
笑顔溢れる社会づくりに
貢献し続けること

中長期戦略
ウイルプラスグループの
「社会的価値向上」
と
「企業価値向上」
の両立

輸入車販売業



店舗のグリーン化
店舗エリアの脱炭素化

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

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」

「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6.3%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 **2023年度 達成**

ブランドメーカーが正規ディーラーの店舗オペレーションに求めること

店舗オペレーションGHG排出量（Co2排出量）の正確な把握

⇒削減目標設定

例 店舗オペレーションGHG排出量 ○○年までに○%削減

デモカーのEV比率、再生可能エネルギー導入率、廃棄物のリサイクル率



店舗のグリーン化 -進捗状況-

店舗エリアにおけるEV普及促進に対応した設備投資などを実施
輸入車ディーラーとして、いち早く店舗のグリーン化を推進し、
自動車産業の脱炭素化に貢献

※2023年12月期末ベース

2024年2Q(期末)

2023年度末

低炭素自動車(EV/PHV)比率

■新車販売※1

8.6%

6.2%

■新規受注※2

期末受注残

13.7%

5.2%

四半期受注

12.9%

6.1%

■社有車

15.8%

18.0%



EV充電器設置

73台/39店舗

64台/36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)

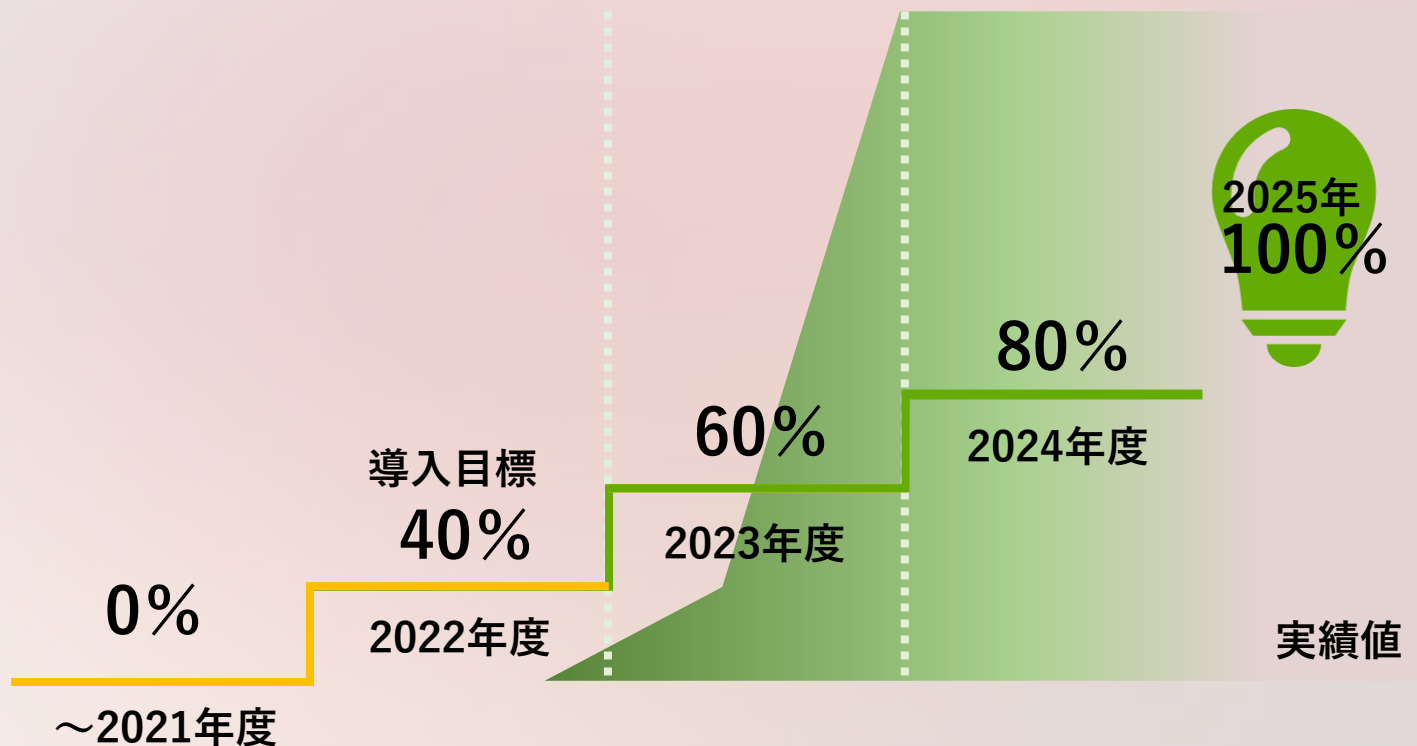
100%

※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22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 (24/39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、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

2023年 当社取扱いブランドでの主な資本移動

当社取扱いブランドではBMW、MINI、VOLVOで計13件の資本移動が発生
運営会社（資本）数はのべ10社減少

	対象店舗	譲渡会社	譲受会社
BMW 6件 (資本数▲5)	BMW函館	(株)マークス	▶ VTホールディングス(株)
	BMW足立/江東	(株)モーターレーン (東京マツダ販売(株)グループ)	▶ 双日オートグループ東京(株)(双日(株))
	BMW静岡/神立	フジモーター(株) (富士物産グループ)	▶ VTホールディングス(株)
	BMW宇都宮/小山	(株)モーターレーン (オートバックスセブングループ)	▶ (株)茨日ホールディングス
	BMW池袋/練馬/荻窪	(株)アウトプラッツ (オートバックスセブングループ)	▶ 双日(株)
	BMW徳島	マイノオート(株)(ノヴィルフォワード(株))	▶ モーターレーン徳島(GLIONグループ)
	BMW岩手	(株)イースタンモーター	▶ 岩手日産QUETTA (クエタ) グループ (NBMホールディングス(株))
MINI 6件 (資本数▲5)	MINI函館	(株)マークス	▶ VTホールディングス(株)
	MINI亀有/江戸川	(株)モーターレーン (東京マツダ販売(株)グループ)	▶ 双日オートグループ東京(株)(双日(株))
	MINI久留米	(株)フィールドモーター	▶ (株)ウイルプラスホールディングス
	MINI池袋	(株)アウトプラッツ (オートバックスセブングループ)	▶ 双日(株)
	MINI堺/岸和田	(株)アールジェイ大阪東	▶ (株)アルコン堺(GLIONグループ)
	MINI盛岡	(株)イースタンモーター	▶ 岩手日産QUETTA (クエタ) グループ (NBMホールディングス(株))
VOLVO 1件	ボルボ・カー福岡東/ 大分	(株)ネクステージ	▶ (株)ウイルプラスホールディングス

当社の新規出店、事業譲受の推移及びM&AのPMI実績

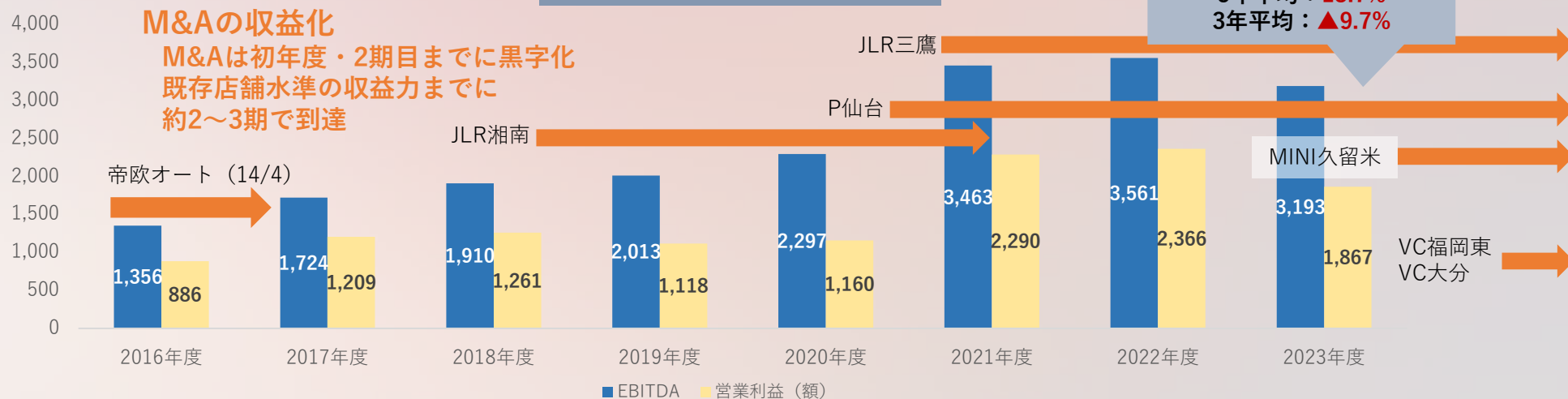
9年間で6件の事業譲受、11店舗の新規出店ほか、移転・改装等店舗投資を実施

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)					
事業譲受	—	1件	1件	2件	実績なし			1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)
				JLR三鷹 (19/4)					

(単位：百万円)

当社EBITDA・営業利益の推移



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

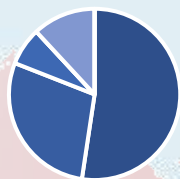
当社取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布（新車）

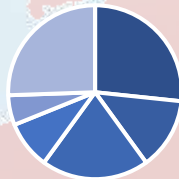
Fiat/Abarth
73拠点/44社



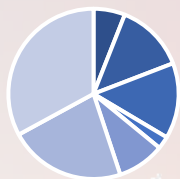
AlfaRomeo
42拠点/30社



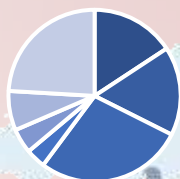
Jeep
90拠点/42社



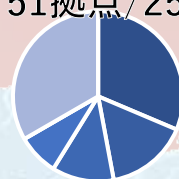
BMW
170拠点/42社



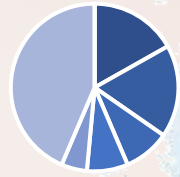
MINI
119拠点/41社



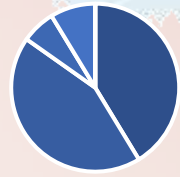
Jaguar/
LandRover
51拠点/25社



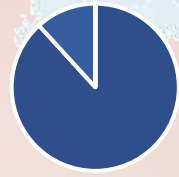
VOLVO
104拠点/39社



Porsche
51拠点/39社



BYD
17拠点/16社

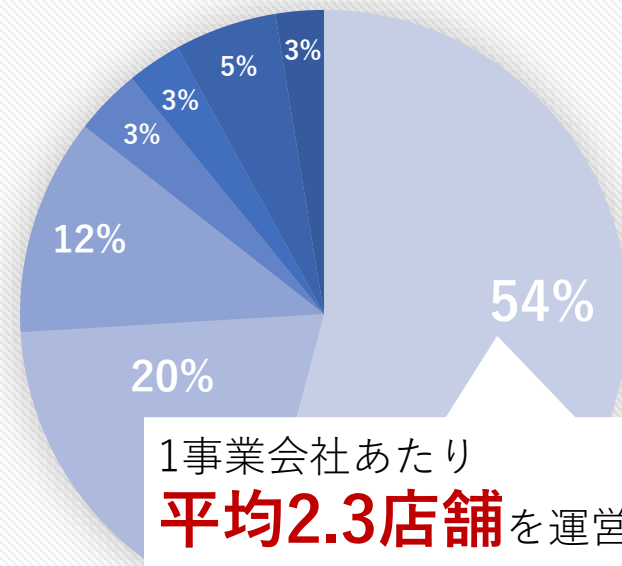


各社の運営拠点数（新車） ■1/■2/■3/■4/■5/■6~9/■10以上

全体合計

新車拠点：計717拠点

運営会社：計**311社**



1事業会社あたり
平均**2.3店舗**を運営

全体の86%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）

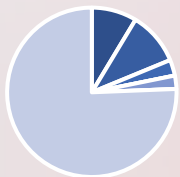
-未取扱い-

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

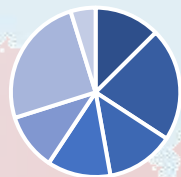
未取扱いブランド（一例）

事業会社ごとの運営拠点数分布（新車）

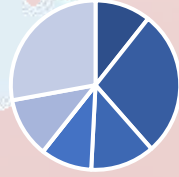
Benz（※Smart含む）
205拠点/39社



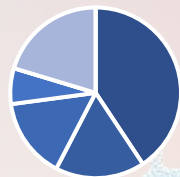
VW
235拠点/86社



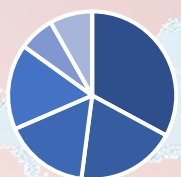
Audi
122拠点/43社



Citroen
53拠点/34社



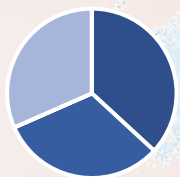
Peugeot
75拠点/40社



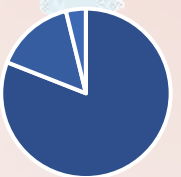
Renault
70拠点/53社



DS
13拠点/10社



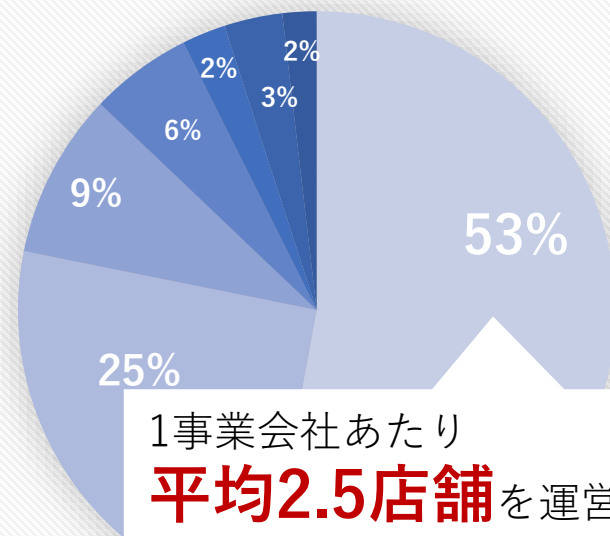
Maserati
24拠点/17社



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

全体合計

新車拠点：計797拠点
 運営会社：計**322社**



1事業会社あたり
平均2.5店舗を運営

全体の86%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

中長期株主還元戦略 -配当方針-

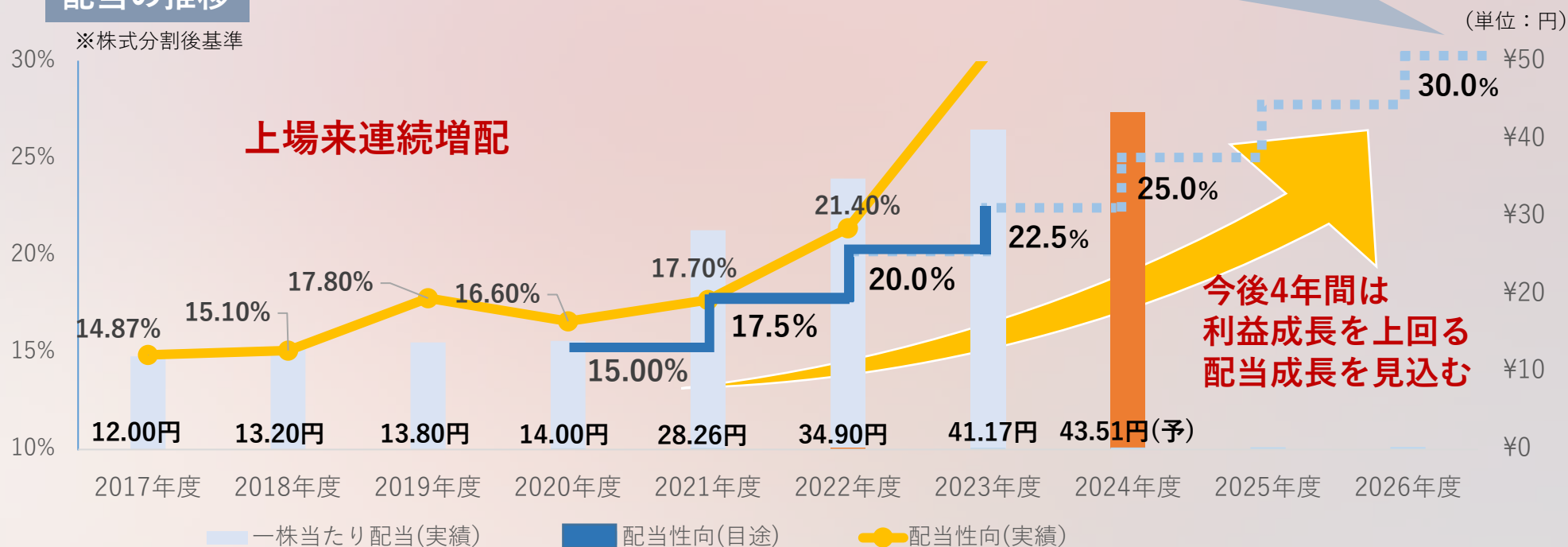
配当方針

- ・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



※2024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。

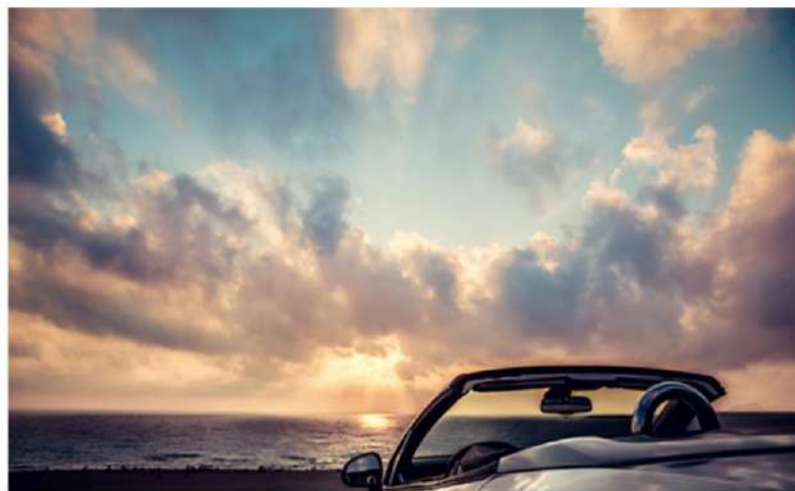
「**事業の最大化**」を進めながら、
「**店舗のグリーン化**」を実施し、
「**GHG排出量削減の最大化**」を追求し続けます。



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。



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) (2024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 2024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、2024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%

国内新規登録台数
3年平均成長率：28%

チェッカー
モーターズ



ウイルプラス
エンハンス

連結子会社2社の社名変更

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ズ

 **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ズ


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

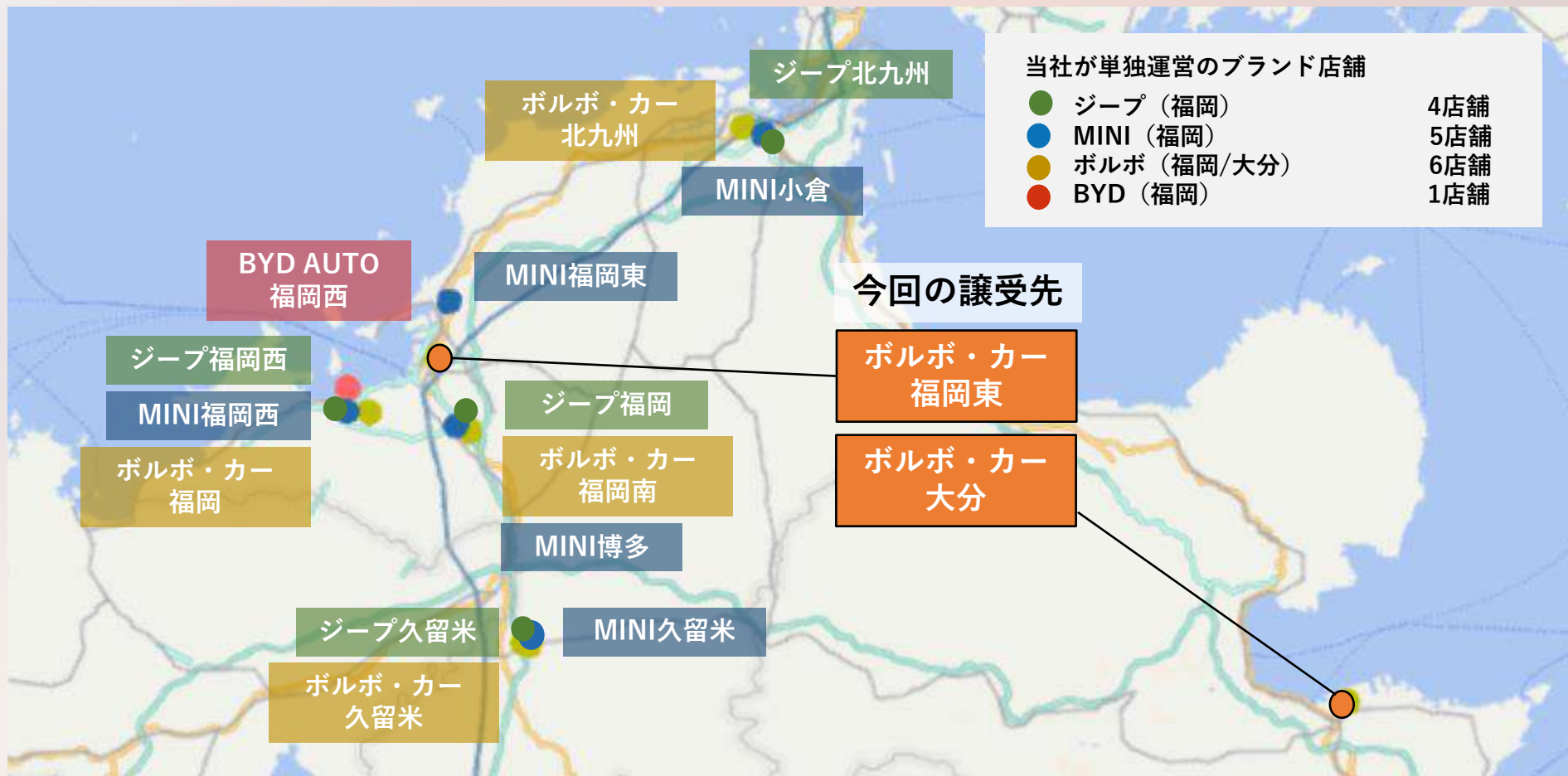
相手先名称	株式会社ネクステージ
所在地	愛知県名古屋市中区新栄町一丁目1番地 明治安田生命名古屋ビル14階
代表者役職・氏名	代表取締役社長 広田 靖治
資本金	8,084百万円
譲受事業の内容	ネクステージが運営する「ボルボ・カー福岡東」「ボルボ・カー大分」を対象とし、これに係る一部有形固定資産及び従業員の承継が対象
譲受価額	1,068百万円
事業譲受日	2023年12月28日

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



2023年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

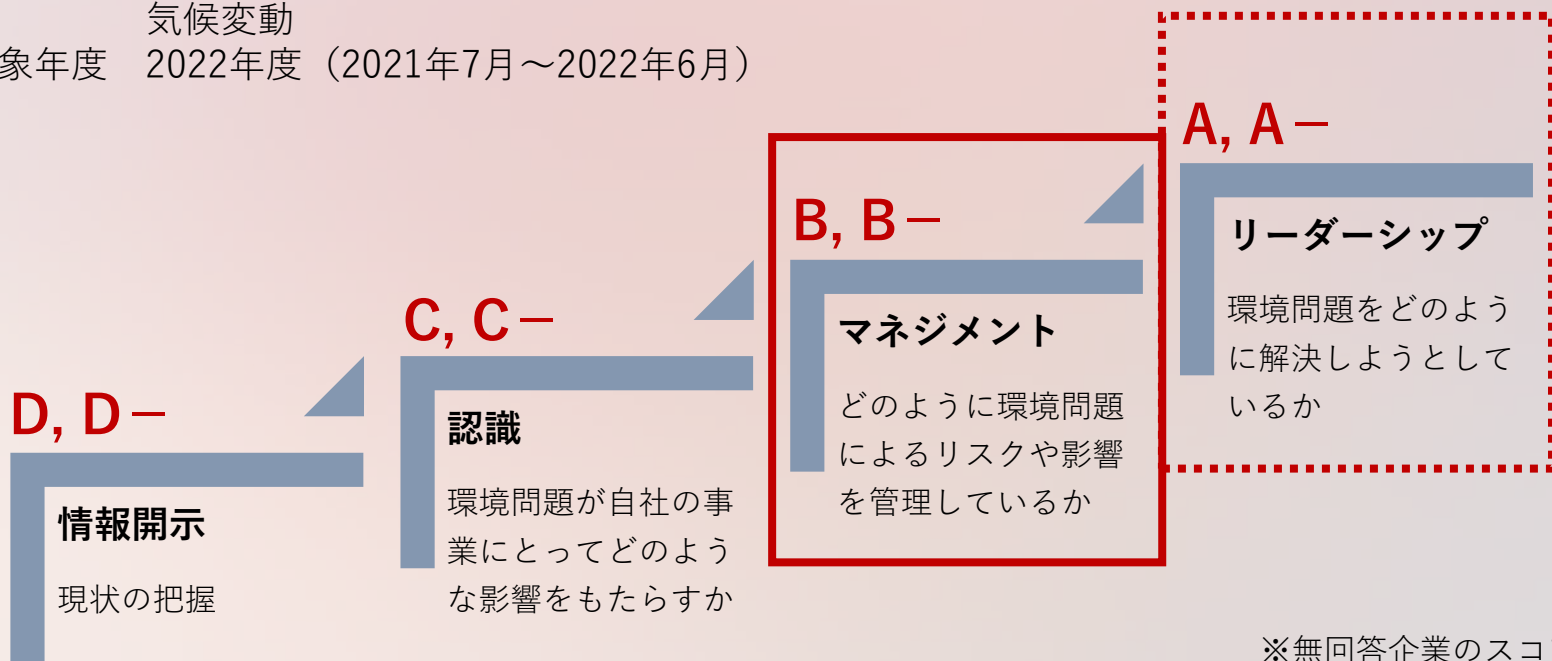
2024年2月6日、2023年のCDPスコアが発表に 当社は2年連続Bスコアを取得

■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

2023年 CDP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

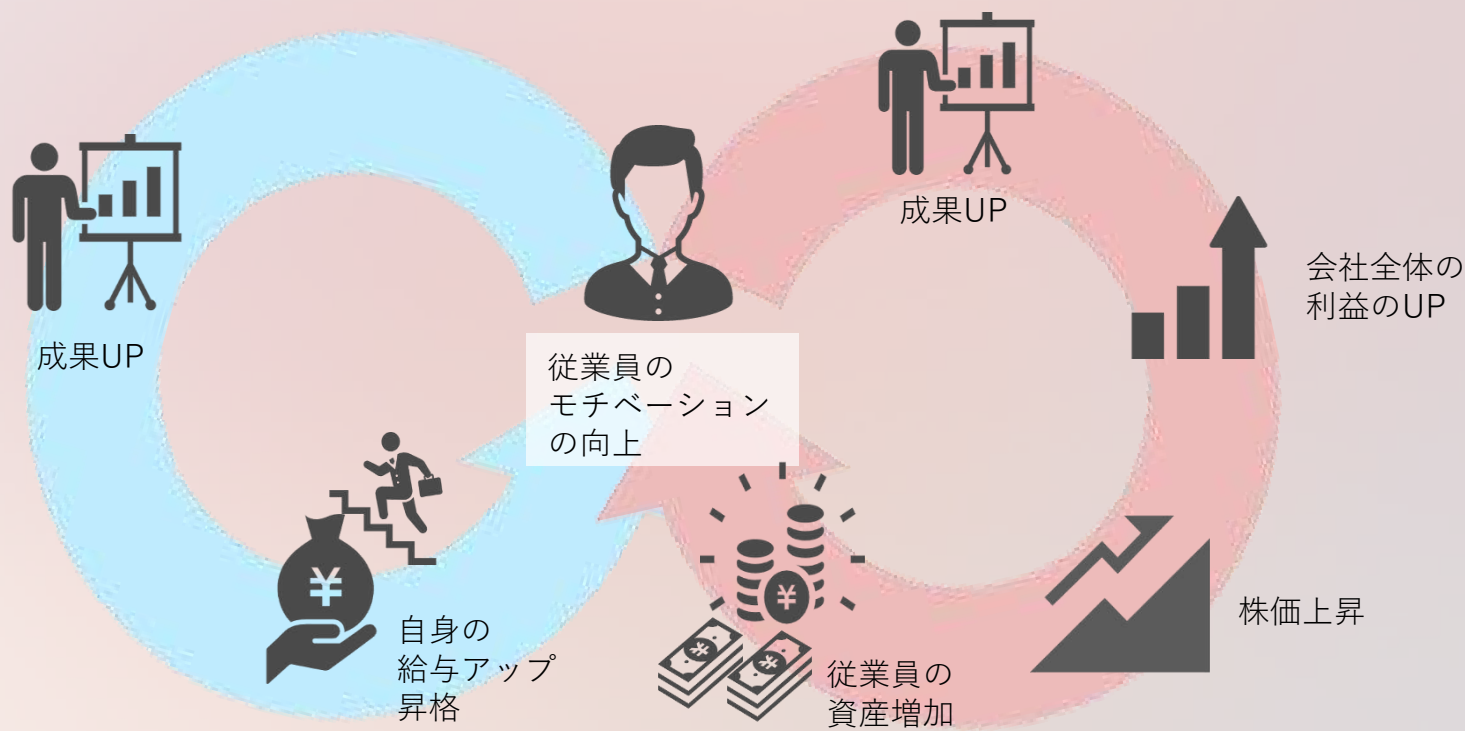
2024年2月、MINI博多のサービス工場にて、当社で初となる太陽光パネルを導入
既存のグリーン電力の「使用」に加え、「**生成**」に取り組むことで、
当社のCO2排出量削減だけでなく、日本の非化石電力を生み出すことにも貢献
今後も、継続的に設置を検討



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

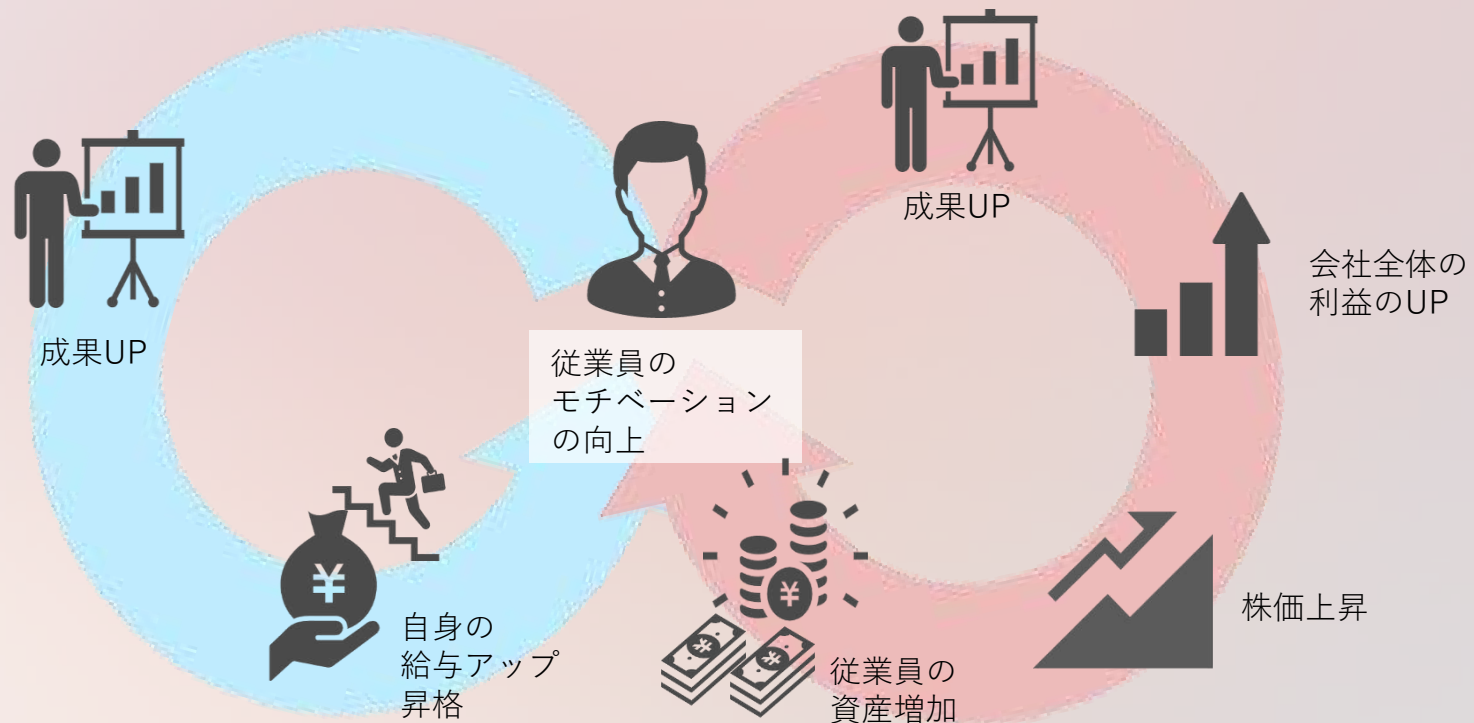
従業員へのインセンティブの一環として、従業員へ自社株式を給付するESOPを導入
従業員の帰属意識の醸成と経営参画への意識付けや、中長期的な業績向上および株価上昇
に対する意識を高め、中長期的な企業価値向上を図る



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

A graphic for LIMEX, a water-saving product. It features a large rock (limestone) and the LIMEX logo. Text includes: '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' and '炭酸カルシウムなどの無機物を50%以上含む、無機ファイバー分散系の複合材料'. Three key points are listed: 1. 主原料は石灰石 (Main raw material is limestone), 2. 資源枯渇問題の解決に貢献 (Contributes to solving resource depletion), 3. 環境問題の解決に貢献 (Contributes to solving environmental issues). On the right, a box says '1箱で10L' (1 box for 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 **NEW**

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

社内で「サステナビリティコンテスト」を開催。従業員から「企業版ふるさと納税の活用」をテーマに寄附先のアイデアを募集し、選定した10自治体のプロジェクトへ寄附するとともに、採用された従業員を表彰。

・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



第2四半期決算説明

エグゼクティブサマリー① -業績-

2Qは、新車、中古車ともに粗利率が改善 業績ボトムアウト
引き続き、新車販売台数が業績未達の主要因

新車販売

- 国内輸入車市場全体は、前年比マイナス成長
- **新車販売台数は、前年比、1Q比ともにマイナス**
- 販売単価は、前年比二桁プラス、1Q比でもプラス
- 粗利率は1Q比改善
- 受注も1月より改善の兆し

中古車販売

- 中古車販売台数は、前年比、1Q比ともにプラス
- 販売単価は、落ち着いており、1Q比若干プラス
- **粗利率**は、大きく改善、**正常化**

ストック型ビジネス

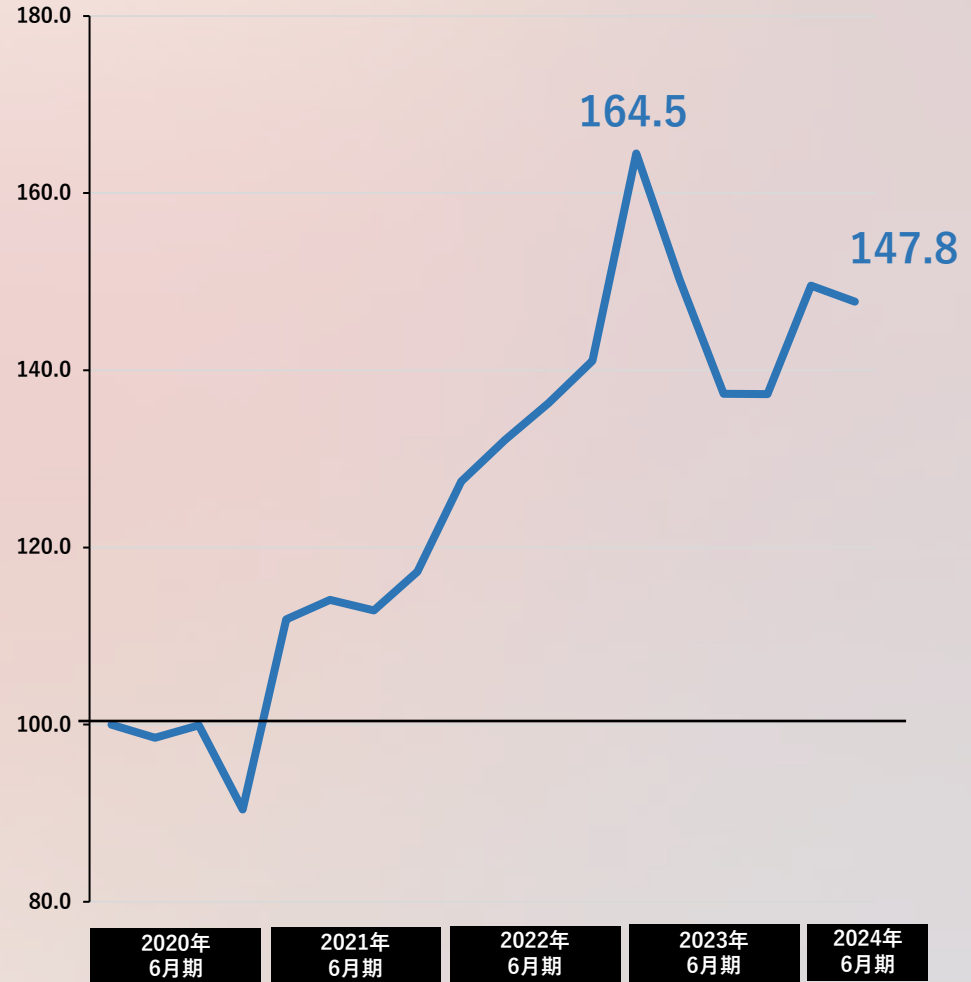
- 車両整備、保険手数料ともに堅調、前年比二桁の伸び

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

エグゼクティブサマリー② -M&A環境-

2023年12月28日、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」のディーラー事業譲受
業界再編(資本集約)加速化の兆し



国内輸入車市場の回復は鈍い

新車販売台数回復は想定以下

収益の悪化



半導体不足解消に伴い、新車供給が増える

社有車、車輛在庫 **増**

減価償却費 **増**

財務負担増



ブランドメーカーからの「環境対応」「ガバナンス強化対応」要請増

今後ますます資本集約(=寡占化)が進む可能性が高まってきている

当社が厳しい時は、他社も厳しい
M&Aのチャンス

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、堅調 前年比+14.3%
 国内輸入車市場は、前年比-4.8% 販売価格高止まり、様子見姿勢が続く
 海上輸送の問題は、供給量、販売価格に悪影響

国内乗用車の新車登録台数 (普通・小型)

	10月	11月	12月	1月	10~12月計
乗用車	214,683	224,586	200,630	193,162	639,899
前年比	115.3%	116.4%	111.0%	95.5%	114.3%

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数 (普通・小型)

	1Q			2Q			1月	10~12月計	
	7月	8月	9月	10月	11月	12月			
輸入車	18,054	16,786	26,814	16,399	20,058	26,857	13,643	63,314	
前年比	114.9%	99.8%	103.4%	93.1%	89.0%	101.8%	88.2%	95.2%	
								2018年比	78.1%
								10~12月計	81,090

2018年(2Q)		
10月	11月	12月
21,207	25,135	34,748

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環境悪化
 当社新車販売台数は、従来の季節性に反して、1Q比マイナス
 当社新車売上高は、前年比+3.7%だが、1Q比ではマイナス 非常に苦しい結果

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

	1Q			2Q			1月	10~12月計
	7月	8月	9月	10月	11月	12月		
当社取扱い	6,973	6,673	11,299	6,638	7,798	10,851	5,480	25,287
前年比	112.1%	98.9%	105.5%	88.0%	95.3%	110.9%	95.4%	99.1%
								2018年比
								71.1%
								10~12月計
								35,565

2018年(2Q)		
10月	11月	12月
9,089	11,038	15,438

当社の車両売上高

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

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、「販売価格急騰、高止まり」+「新車供給増」により、様子見姿勢が続く
 海上輸送の問題も、当社取り扱いブランドの一部で、販売価格、供給量に悪影響
 1Qに引き続き、2Qでも当社取り扱いブランドの一部で、新車供給の停滞などの一過性の事態が発生

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

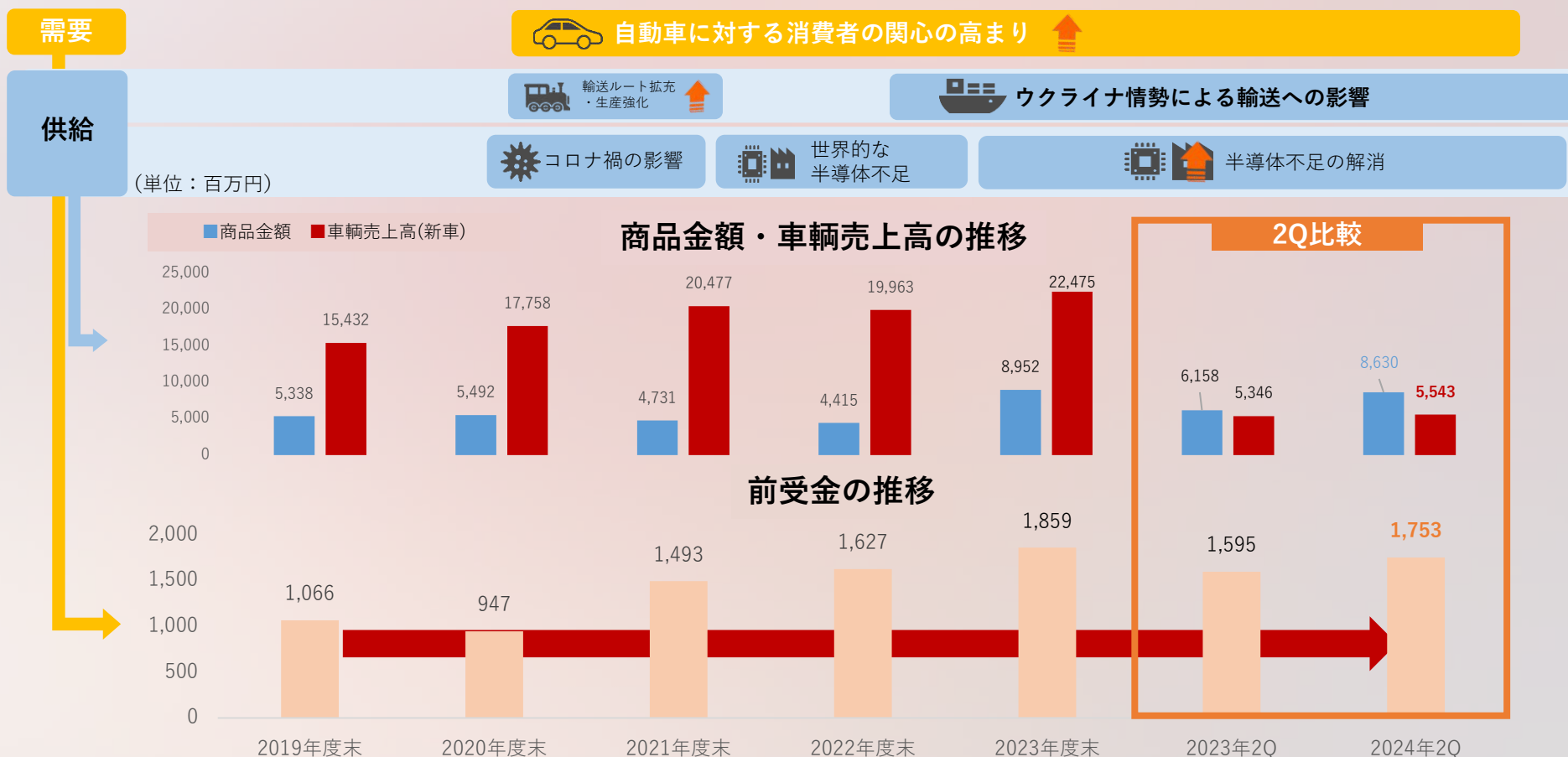
	10月	11月	12月	1月	第2四半期 (10~12月)
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
AlfaRomeo	52.1%	118.3%	90.5%	63.6%	86.6%
Fiat/Abarth	100.5%	102.7%	100.7%	82.6%	101.3%
Jeep	91.7%	187.0%	107.9%	63.3%	122.0%
BMW	83.0%	78.5%	150.9%	99.3%	104.6%
MINI	80.1%	94.4%	96.7%	107.6%	90.8%
JAGUAR/ LANDROVER	156.9%	190.5%	244.0%	116.7%	225.8%
VOLVO	66.8%	52.6%	53.6%	63.9%	56.3%
Porsche	129.7%	144.9%	72.8%	151.2%	104.5%

当社の納車前車両と受注の状況

■ 期末商品在庫 1Q(8,806百万円)比 微減

- ▶ **新車** 1Q比微減 **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** 1Q比ほぼ横ばい **適正に在庫回転が進む** 粗利率は正常化

■ 前受金 販売台数が弱いにも関わらず、1Q(1,944百万円)比マイナス 様子見姿勢が続いていたが、1月より受注回復の兆し

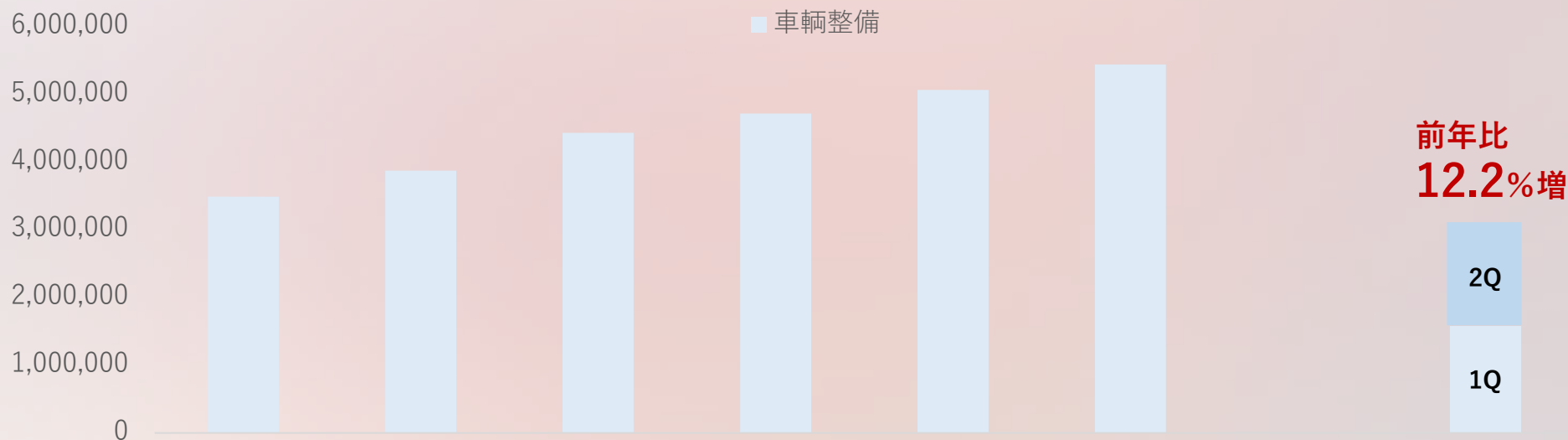


ストック型ビジネスの推移 - 車輜整備事業 -

上半期の車輜整備事業は、前年比+12.2%と、1Qに引き続き二桁の伸び
 労務費増により粗利率は若干悪化 2Qは、1Q比回復するものの価格転嫁が課題

車輜整備売上高の推移

(単位：千円)



(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年上半期	3,060,881	112.2%
----------	-----------	--------

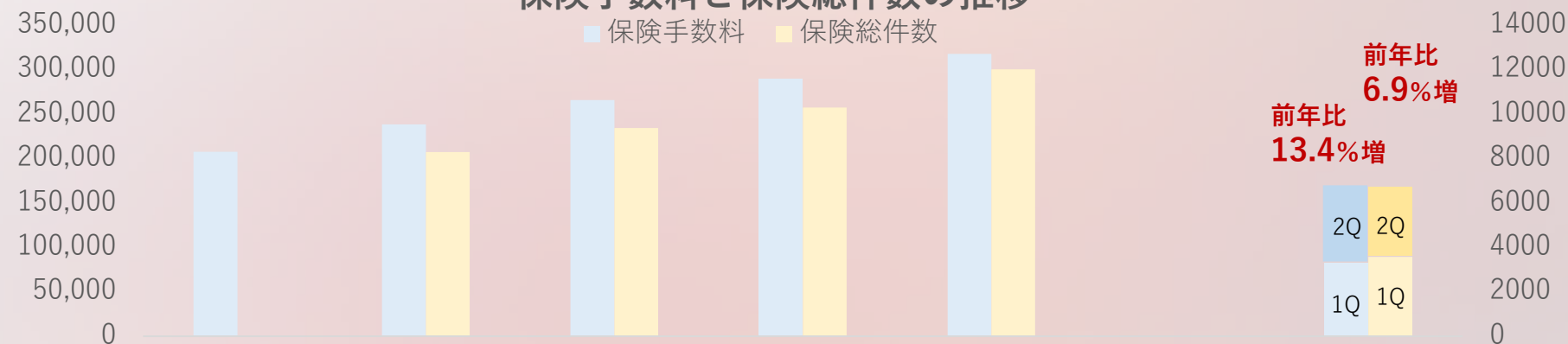
ストック型ビジネスの推移 -損害保険代理店事業-

上半期の保険手数料は前年比+13.4%の二桁増
 保険総件数も+6.9%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
13.4%増
 前年比
6.9%増

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年上半期
175,861
113.4%
3,572
106.9%

新規自動車保険
 獲得率※
40.3%

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

連結損益計算書 -2Q(上半期) 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 上半期	2024年 上半期	増減	増減率
売上高	20,661	22,881	+2,220	+10.7%
営業利益	973	610	▲362	▲37.2%
営業利益率	4.7%	2.7%	▲2.0pt	-
経常利益	977	671	▲305	▲31.3%
経常利益率	4.7%	2.9%	▲1.8pt	-
当期純利益	633	441	▲192	▲30.4%
当期純利益率	3.1%	1.9%	▲1.2pt	-

利益率はボトムアウト

(単位：百万円)	2023年度				2024年度				対前年2Q	対1Q
	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	-	-	+6.1%	+1.2%
営業利益	489	483	494	399	255	355	-	-	▲26.6%	+38.8%
営業利益率	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	2.3%	3.1%	-	-	▲1.4pt	+0.8pt
経常利益	490	486	565	401	306	364	-	-	▲25.1%	+18.8%
経常利益率	5.0%	4.5%	5.4%	3.1%	2.7%	3.2%	-	-	▲1.3pt	+0.5pt
当期純利益	319	314	369	298	200	240	-	-	▲23.6%	+19.7%
当期純利益率	3.3%	2.9%	3.5%	2.3%	1.8%	2.1%	-	-	▲0.8pt	+0.3pt

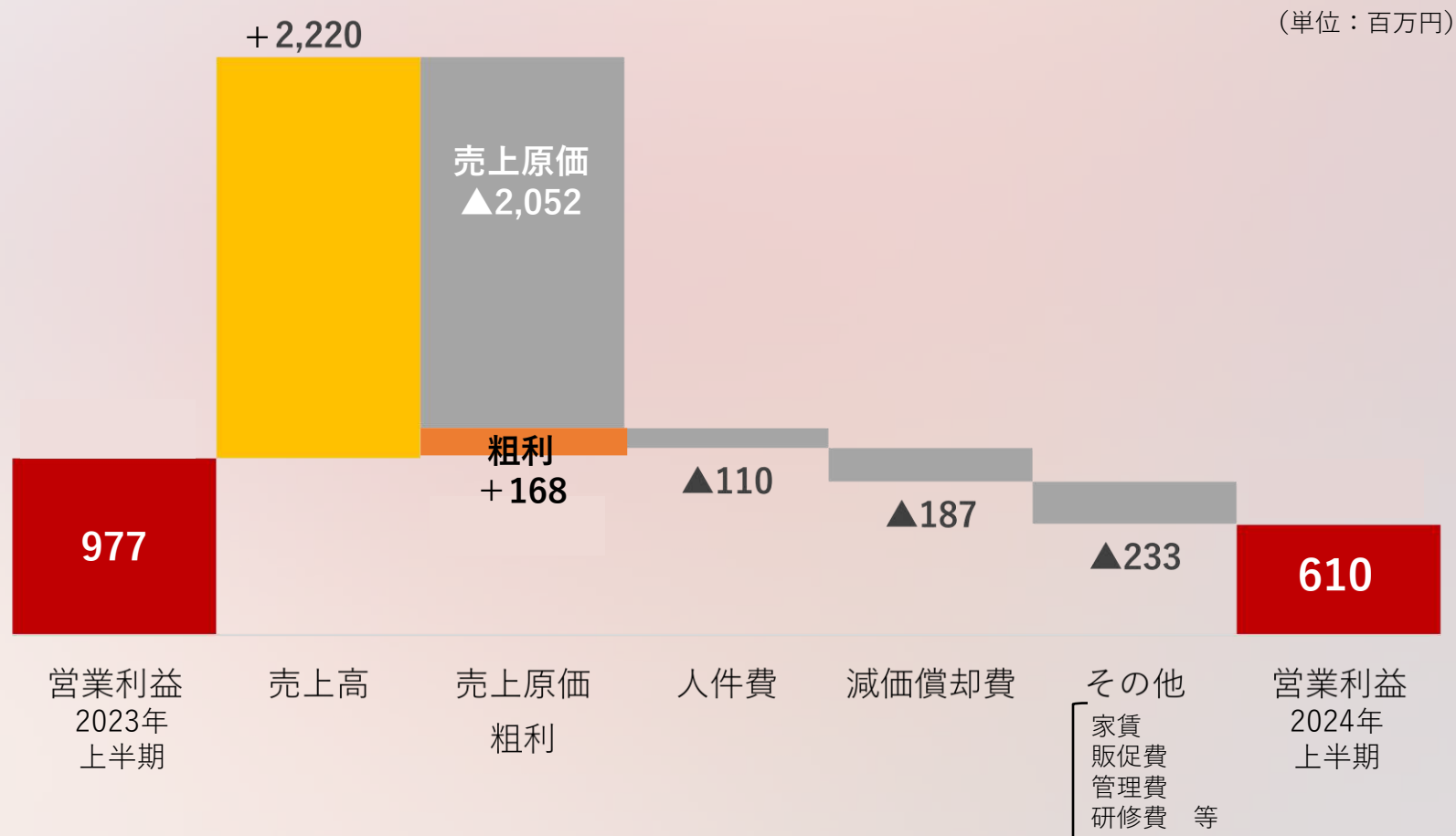
売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

粗利率は回復継続 販管費は、1Q比微増

(単位：百万円) sa	2023年度				2024年度				対1Q 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	-	-	+137
粗利	2,048	2,125	2,147	2,302	2,099	2,241	-	-	+142
粗利率	20.9%	19.6%	20.4%	17.8%	18.5%	19.5%	-	-	+1.0pt
販管費	1,558	1,641	1,652	1,902	1,843	1,886	-	-	+43
販管費率	15.9%	15.1%	15.7%	14.7%	16.2%	16.4%	-	-	+0.2pt
営業利益	489	483	494	399	255	355	-	-	+99
営業利益率	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	2.3%	3.1%	-	-	+0.8pt

営業利益増減分析 -前年同期(上半期)比較-

前年比で見ると、新車価格上昇
 新車供給の回復に伴い、デモカーを中心とした減価償却費増及び
 人員数増、人的資本経営推進費用により人件費増の影響が大きい



営業利益増減分析 -1Q比較-

1 Q比では、新車及び中古車の粗利率回復の影響が大きい
売上増以上の粗利額の増加
マイナス面では、新車顧客の様子見姿勢が続き、販促費増の影響が大きい

(単位：百万円)



品目別売上高 -四半期推移-

新車売上が季節性に反して1Q比マイナス 販売台数減の影響が大きい
中古車は、売上も粗利益率も正常化

(単位：百万円)	2023年度				2024年度				対1Q 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	-	-	+137
新車	4,430	5,346	5,561	7,136	5,777	5,543	-	-	▲233
売上高構成比	45.2%	49.3%	52.8%	55.3%	50.8%	48.2%	-	-	▲2.6%
中古車	3,115	3,122	2,819	3,284	3,087	3,297	-	-	+210
売上高構成比	31.8%	28.8%	26.7%	25.4%	27.1%	28.6%	-	-	+1.5pt
業販	811	847	758	949	863	954	-	-	+90
売上高構成比	8.3%	7.8%	7.2%	7.4%	7.6%	8.3%	-	-	+0.7pt
車両整備	1,328	1,401	1,293	1,411	1,486	1,574	-	-	+88
売上高構成比	13.5%	12.9%	12.3%	10.9%	13.1%	13.7%	-	-	+0.6pt
その他	123	134	108	128	157	139	-	-	▲17
売上高構成比	1.3%	1.2%	1.0%	1.0%	1.4%	1.2%	-	-	▲0.2pt

連結業績予想

下期に新車販売台数回復を見込み、通期業績予想は変更せず
配当予想についても、当社の「配当方針（p55参照）」に基づき、変更せず

(単位：百万円)	2023年度 (実績)	2024年度 (予想)	増減額	増減率
売上高	44,115	48,821	+4,705	+10.7%
営業利益	1,867	2,312	+444	+23.8%
営業利益率	4.2%	4.7%	+0.5pt	-
経常利益	1,943	2,303	+359	+18.5%
経常利益率	4.4%	4.7%	+0.3pt	-
当期純利益	1,302	1,692	+389	+29.9%
当期純利益率	3.0%	3.5%	+0.5pt	-
1株当たり配当	41.17円	43.51円	-	-
配当性向	30.4%	25%	-	-

連結貸借対照表（資産）

固定資産は、2023年12月28日 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」のディーラー事業譲受に伴い増加

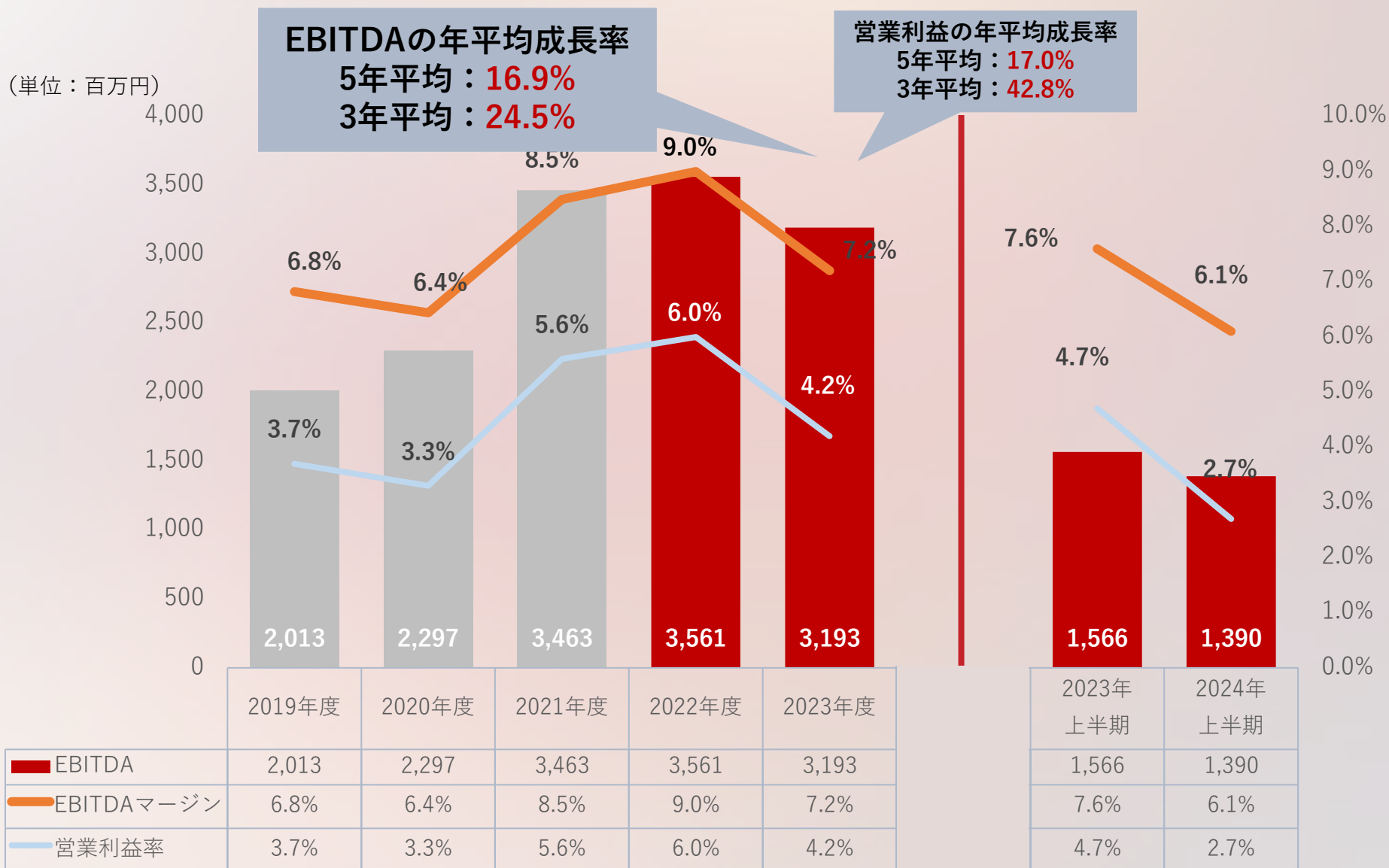
(単位：百万円)	2023年度	2024年2Q	増減額	増減率
流動資産	15,620	15,359	▲260	▲1.7%
現預金	4,290	3,987	▲302	▲7.1%
商品	8,952	8,630	▲321	▲3.6%
固定資産	8,024	8,913	+889	+11.1%
建物及び構築物	3,757	4,615	+857	+22.8%
資産合計	23,644	24,273	+628	+2.7%
総資産経常利益率 (ROA)	9.2%	-	-	-

連結貸借対照表（負債・純資産）

バランスシートは引き続き健全

(単位：百万円)	2023年度	2024年2Q	増減額	増減率
流動負債	9,533	10,254	+721	+7.6%
買掛金	3,829	3,317	▲512	▲13.4%
前受金	1,859	1,753	▲105	▲5.7%
固定負債	4,364	4,042	▲321	▲7.4%
負債合計	13,898	14,297	+399	+2.9%
純資産	9,746	9,975	+229	+2.4%
自己資本利益率 (ROE)	14.0%	-	-	-
自己資本比率	41.2%	41.1%	▲0.1pt	-

EBITDA



連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	2023年上半期	2024年上半期	増減額
営業CF	▲1,341	590	+1,932
投資CF	▲183	▲1,156	▲973
財務CF	310	260	▲49
現金及び現金同等物 増減	▲1,214	▲305	+909
現金及び現金同等物 残高	4,323	3,985	▲338

※百万円未満は切り捨てにて表記

営業キャッシュフロー 主な項目

- + 税引等調整前当期純利益：679百万円、減価償却費：742百万円
棚卸資産の増加324百万円、仕入債務の減少：450百万円

投資キャッシュフロー 主な項目

- + 事業譲受による支出：1,062百万円

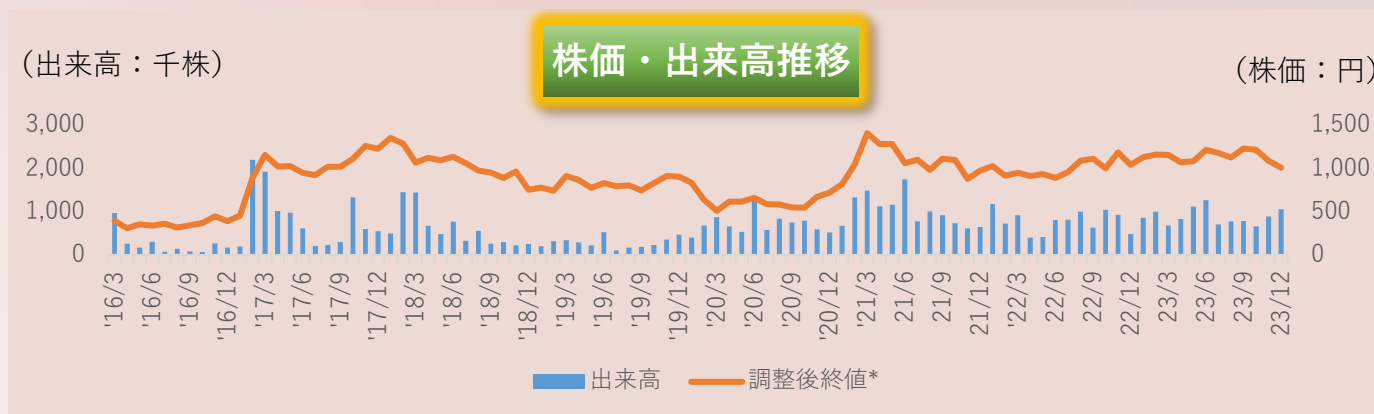
財務キャッシュフロー 主な項目

- + 短期借入金：1,000百万円増加、長期借入金の約定返済：499百万円、配当金支払額：255百万円

株価バリュエーション

※2023年12月29日時点 株価1,013円をベース

主要財務諸表		バリュエーション	
自己資本比率	41.1%	株価収益率 (PER)	5.82倍
自己資本利益率 (ROE)	※2023年度 14.0%	株価純資産倍率 (PBR)	0.99倍
総資産経常利益率 (ROA)	※2023年度 9.2%	EV/EBITDA	3.69倍
営業利益率	2.7%	配当利回り (予)	4.30%



APPENDIX

会社概要・沿革

会社概要

商号	株式会社ウイルプラスホールディングス
代表者名	代表取締役社長 成瀬 隆章
設立年月日	2007年10月25日
本社所在地	東京都港区芝5丁目13番地15号 芝三田森ビル8階
資本金	312百万円（2023年12月末時点）
株式市場	東証スタンダード（証券コード3538）

ウイルプラスホールディングス

ウイルプラス チェッカーモータース（株）

インポーター
Stellantis ジャパン(株)

店舗数
14店舗
(2023年12月末時点)

取扱いブランド



ウイルプラス モトレン（株）

インポーター
ビー・エム・ダブリュー(株)

店舗数
11店舗
(2023年12月末時点)

取扱いブランド



ウイルプラス 帝欧オート（株）

インポーター
ボルボ・カー・ジャパン(株)

店舗数
6店舗
(2023年12月末時点)

取扱いブランド

V O L V O

ウイルプラス アインス（株）

インポーター
ポルシェ ジャパン(株)

店舗数
2店舗
(2023年12月末時点)

取扱いブランド



ウイルプラス エンハンス（株）

インポーター
ジャガー・ランドローバー
・ジャパン(株)、BYD Auto
Japan(株)

店舗数
6店舗
(2023年12月末時点)

取扱いブランド



会社沿革

2008年7月

チェッカーモータース(株) 子会社化

⇒関東エリアへの本格進出

⇒FIAT・Alfa Romeoの取扱い開始

2009年7月

クライスラー日本(株)より直営店2店舗譲受

2009年9月

ウイルプラスモトーレン(株)

BMW・MINI 5店舗の事業譲受

⇒BMW・MINIの取扱い開始

2014年4月

帝欧オート(株) 子会社化

⇒VOLVOの取扱い開始

2017年11月

ウイルプラスアインス(株)を設立

2018年4月

ジャガー・ランドローバー湘南
事業譲受

⇒JAGUAR・LANDROVERの
取扱い開始

2018年12月

ポルシェ仙台事業譲受

⇒PORSCHEの取扱い開始

⇒東北エリア初進出

2019年3月

MINI山口、MINI NEXT
周南新規オープン

⇒中国エリア初進出

2019年4月

ジャガー・ランドローバー
三鷹事業譲受

2023年4月

MINI久留米事業譲受

2023年7月

⇒BYD Autoの取扱い開始

2023年12月

ボルボ・カー福岡東、大分
事業譲受

2007年6月末時点

3店舗

福岡県 2店舗

東京都・神奈川県
1店舗

2010年6月末時点

19店舗

福岡県 7店舗

東京都・神奈川県
12店舗

2023年12月末時点

39店舗

福岡県 19店舗

山口県 2店舗

宮城県 1店舗

福島県 1店舗

東京都・神奈川県
16店舗

取り扱いブランド -ウイルプラスチェッカーモーターズ-

インポーター：Stellantis ジャパン(株)



Jeep Jeep
Grand
Cherokee L

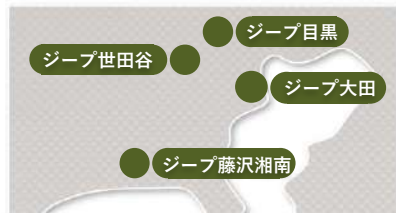
KYUSHU AREA



ジープ福岡

福岡県博多区麦野3-19-3
TEL : 092-574-4301

TOKYO AREA



ジープ大田

東京都大田区南千束1-4-1
TEL : 03-6425-6508



ALFA ROMEO
Alfa Romeo
STELVIO

TOKYO AREA



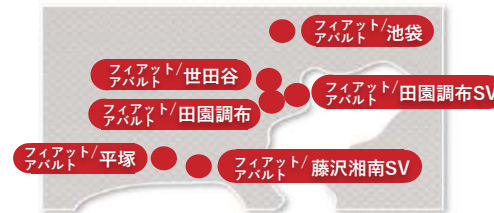
アルファ ロメオ 藤沢湘南

茅ヶ崎市赤松町6-50
TEL : 0467-50-1414



FIAT **ABARTH**
FIAT / ABARTH
500 / 595

TOKYO AREA



フィアット/アバルト 世田谷

東京都世田谷区世田谷2-4-11
TEL : 03-5426-4303

取り扱いブランド -ウイルプラスモーター-

インポーター：ビー・エム・ダブリュー・ジャパン(株)



BMW
iX

KYUSHU AREA

Willplus BMW 八幡

Willplus BMW 小倉

BMW Premium Selection 八幡



Willplus BMW小倉

北九州市小倉北区堅町1-1-25
TEL : 093-591-1166



Willplus BMW八幡

北九州市八幡東区桃園2-1-1
TEL : 093-663-6555



MINI
NEW MINI 5DOOR

KYUSHU AREA

MINI NEXT 福岡東

MINI 小倉

MINI 福岡西

MINI 博多

MINI 久留米

TOKYO AREA

MINI NEXT 中野

MINI 新宿SC

MINI 新宿

CHUGOKU AREA

MINI 山口

MINI NEXT 周南



MINI博多

福岡市博多区麦野3-19-5
TEL : 092-593-9832

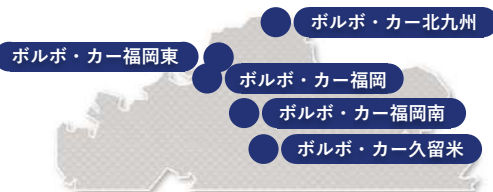
取り扱いブランド -ウイルプラス帝欧オート/ウイルプラスアインス-

インポーター：ボルボ・カー・ジャパン(株)



VOLVO
VOLVO
XC40

KYUSHU AREA



ボルボ・カー福岡

福岡県早良区飯倉3-20-38
TEL : 092-832-2233



ボルボ・カー福岡南

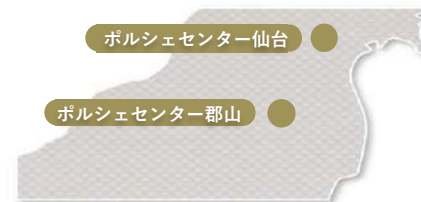
大野城市御笠川4-12-1
TEL : 092-504-8800

インポーター：ポルシェ・ジャパン(株)



PORSCHE
PORSCHE
Taycan

TOHOKU AREA



ポルシェセンター仙台

仙台市泉区山の寺2-1-13
TEL : 022-375-0911



ポルシェセンター郡山

郡山市喜久田町松ヶ作16-200
TEL : 024-963-1911

取り扱いブランド -ウィルプラスエンス-

インポーター：ジャガー・ランドローバー
・ジャパン



 **JAGUAR**
F-TYPE



 **LAND ROVER**
DEFENDER

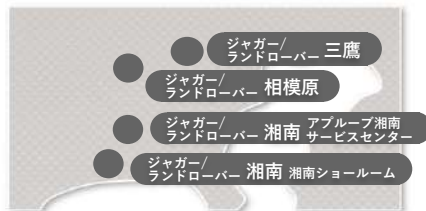
KYUSHU AREA



ジャガー・ランドローバー北九州

北九州市小倉北区西港町30-1
TEL : 093-562-0707

TOKYO AREA



ジャガー・ランドローバー相模原

相模原市中央区富士見1-6-1
TEL : 042-707-1344

インポーター：BYD Auto Japan(株)



 **BYD AUTO**
BYD ATTO 3

KYUSHU AREA



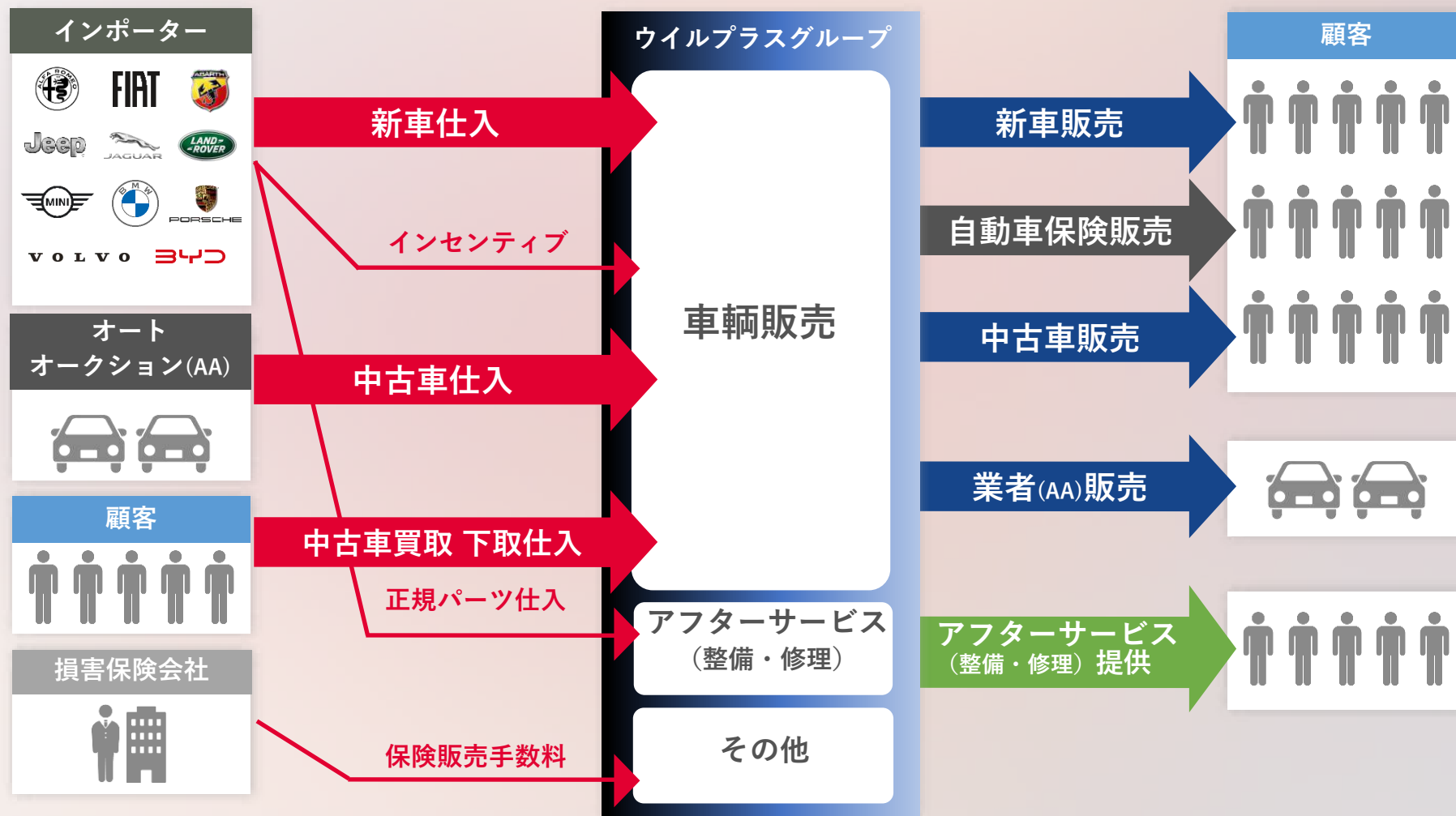
BYD AUTO 福岡西

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

事業内容

事業内容

新車、中古車、業販、車輛整備、その他を取扱い



ストック型ビジネス

車両整備、その他事業はストック型のビジネスモデル



ストック型ビジネスによる安定収入



市場動向

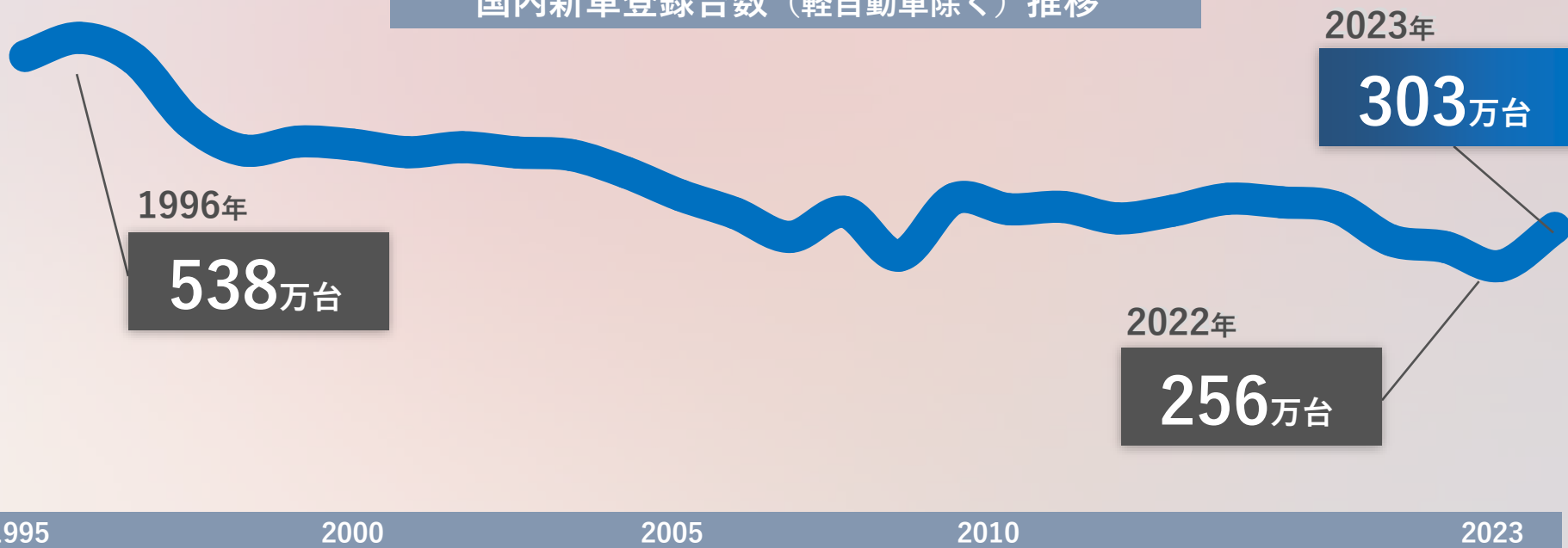
国内自動車市場

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



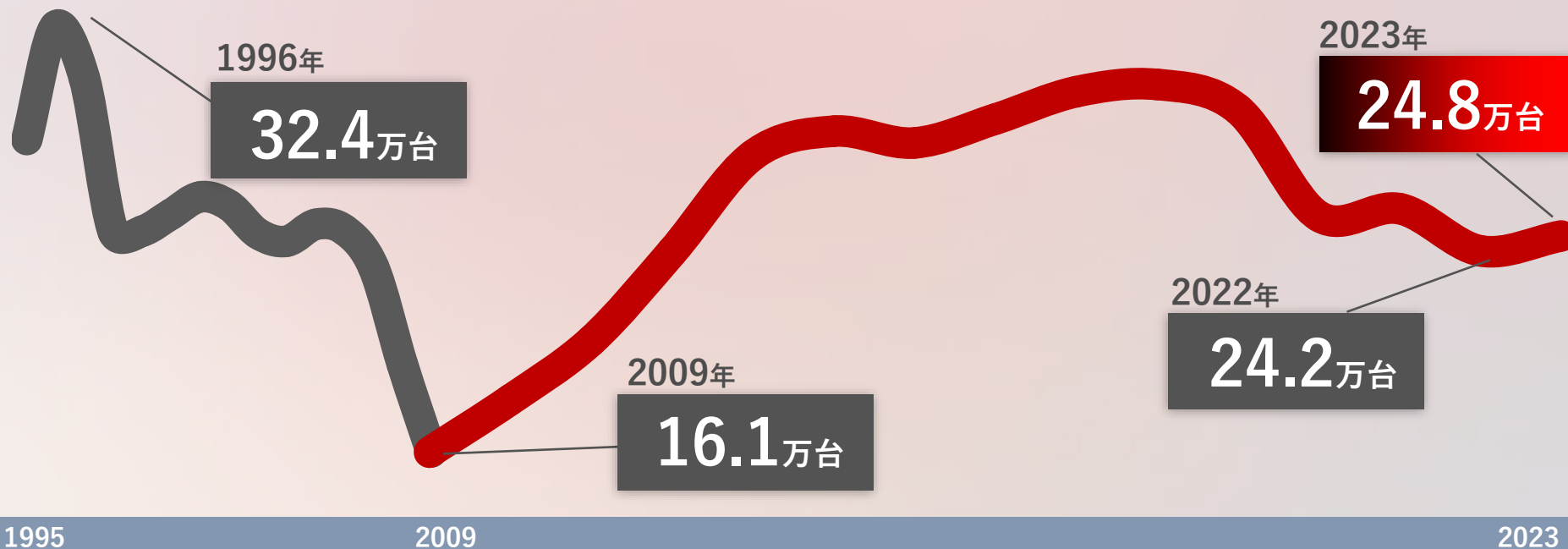
出所:(一社)日本自動車販売協会連合会資料より当社作成 (貨物バス含む登録車)

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

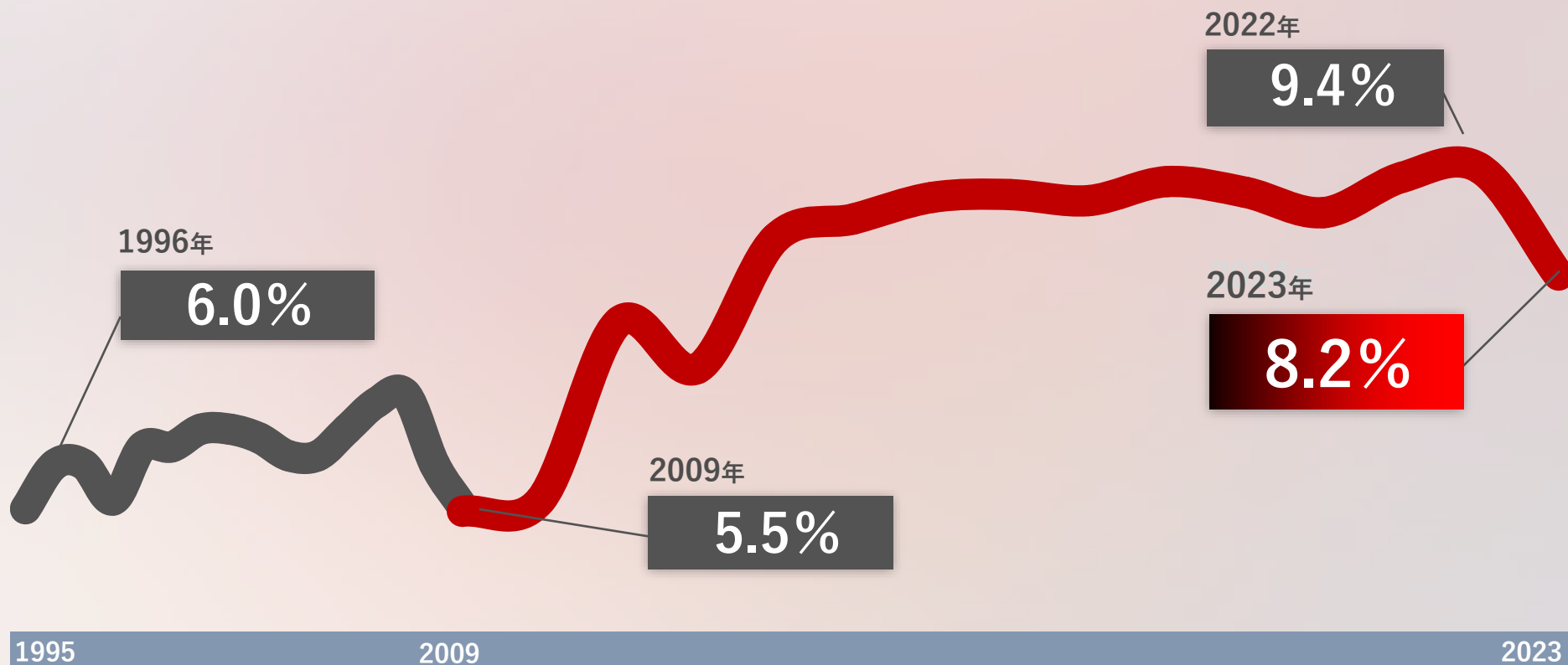


出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成(貨物バス含む外国メーカー車)

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



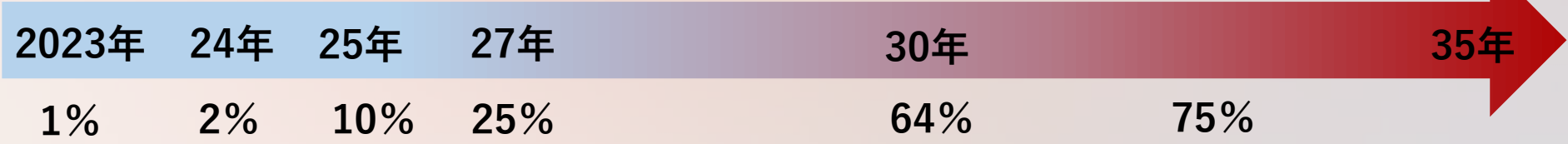
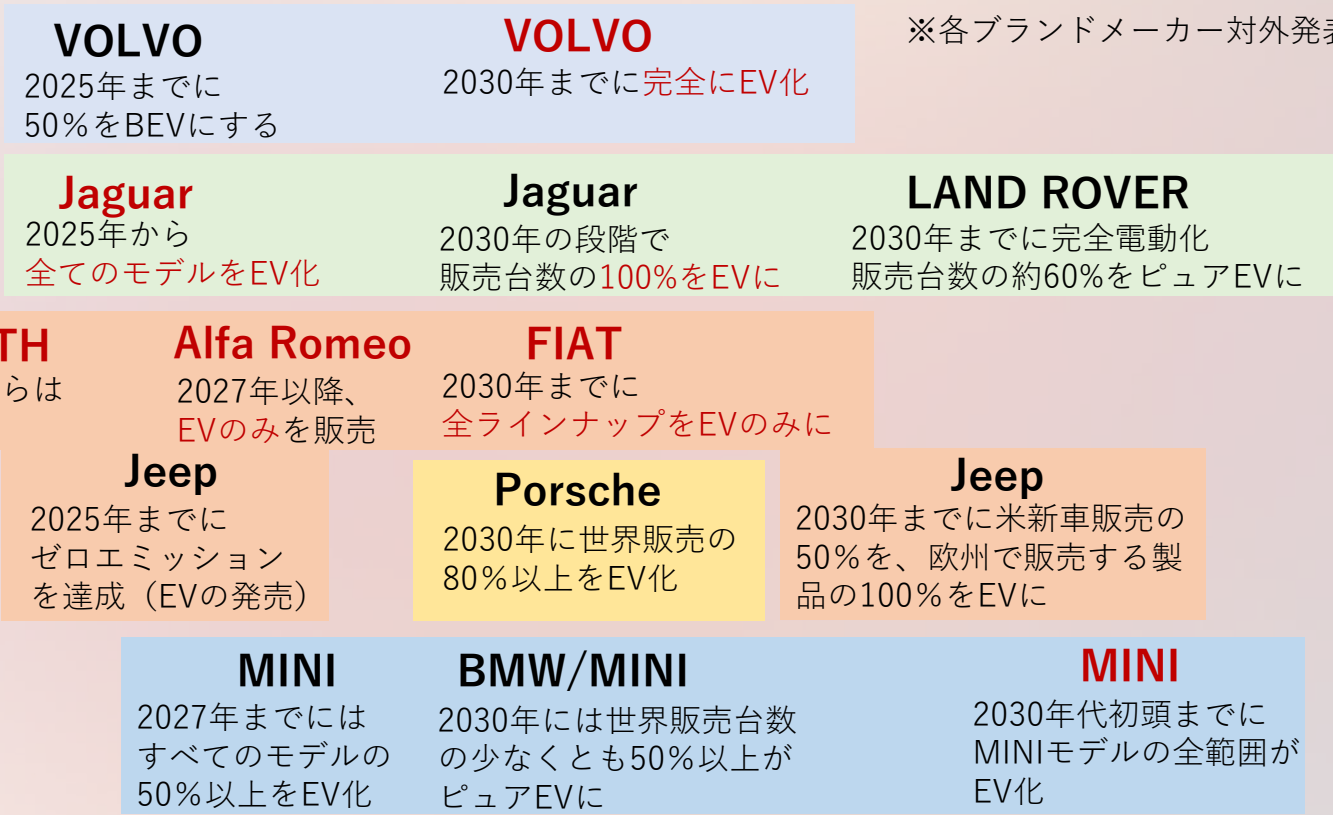
出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成

海外メーカーのEV化の目標

当社取扱いブランドの過半数は、2030年を目途に完全電動化を目指す計画に

各ブランドメーカーのEV化目標

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載



当社新車販売に占めるEV比率※

※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のEV化目標

TOYOTA

2026年までに
世界で150万台のEVを販売

2030年までに世界で
350万台のEVを販売

ホンダ

2030年までに先進国でEVと
FCVの販売比率を全体で40%に

日産

2030年度までに19車
種のEVを含む27車種
の電動車を導入

2030年までにグローバルに
電動車モデルミックス55%以上
欧州の新車販売は完全EV

スズキ

2024年に国内にて
バッテリーEVを投入

2030年度中に6車種まで
EVを拡大

マツダ

2030年までにグローバル販売
のEV比率を25%~40%に

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載

【Point】

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

→国内EV販売における
輸入車のシェアは、
今後も拡大が続く可能性が高い

2023年

24年

25年

27年

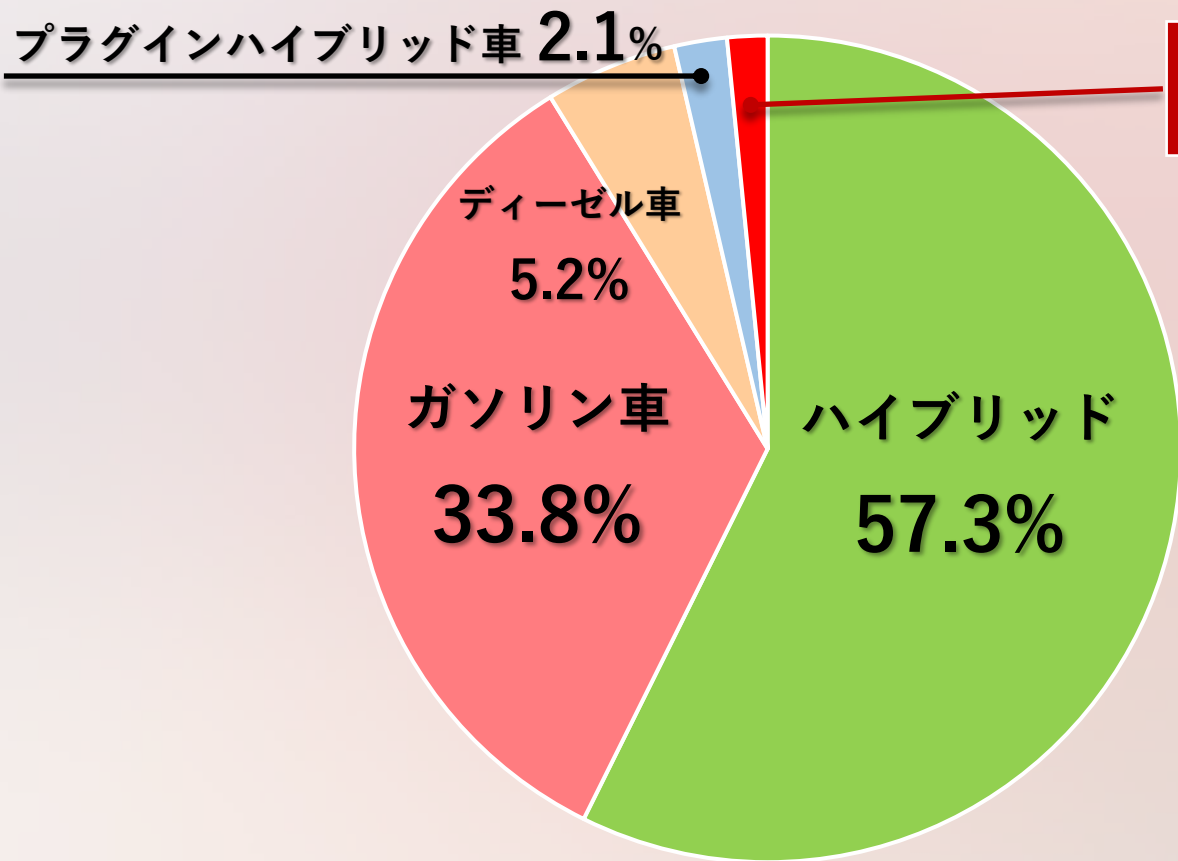
30年

35年

日本国内における乗用車の燃料別台数

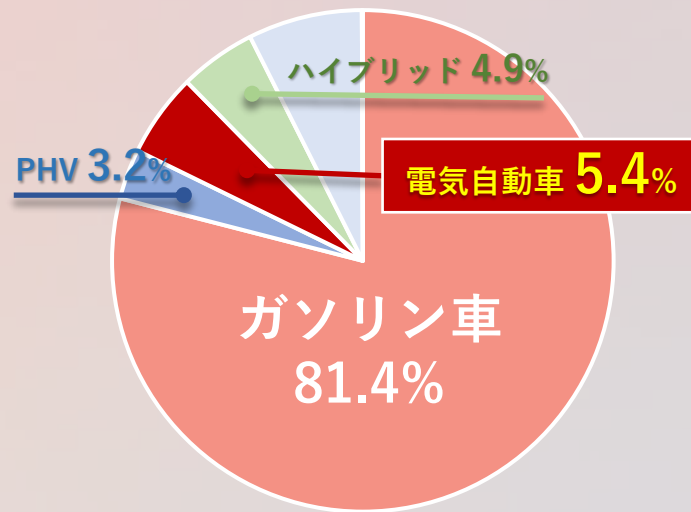
日本国内のEVシェアはわずか1.6%にとどまる

(2023年7月～2023年12月の販売シェア)



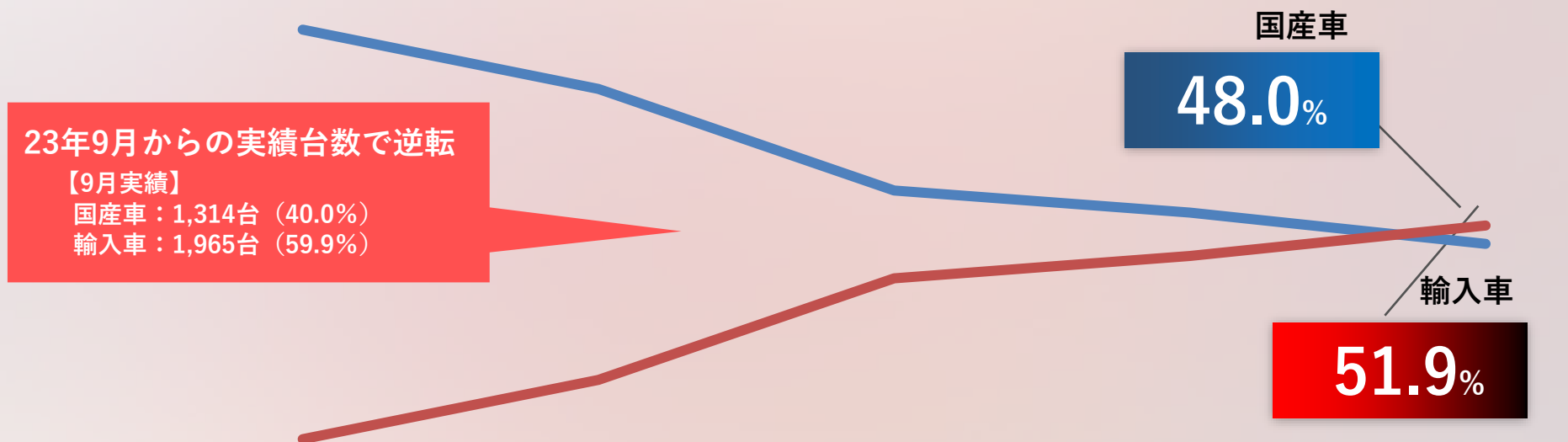
電気自動車 1.6%

【当社2024年2Q累計 販売台数内訳】



国内新車市場におけるEV割合

日本で販売されている普通乗用車のEVは、
足元では輸入車が約2台に1台の割合でシェアを占める



	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年 (1月-12月)	2024年1月
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	866
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	48.0%	42.6%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	22,848	1,167
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	57.4%

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	出遅れ
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)「2024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)



実質購入金額

国
(CEV補助金※1)
EV 65万円
PHV 45万円

+

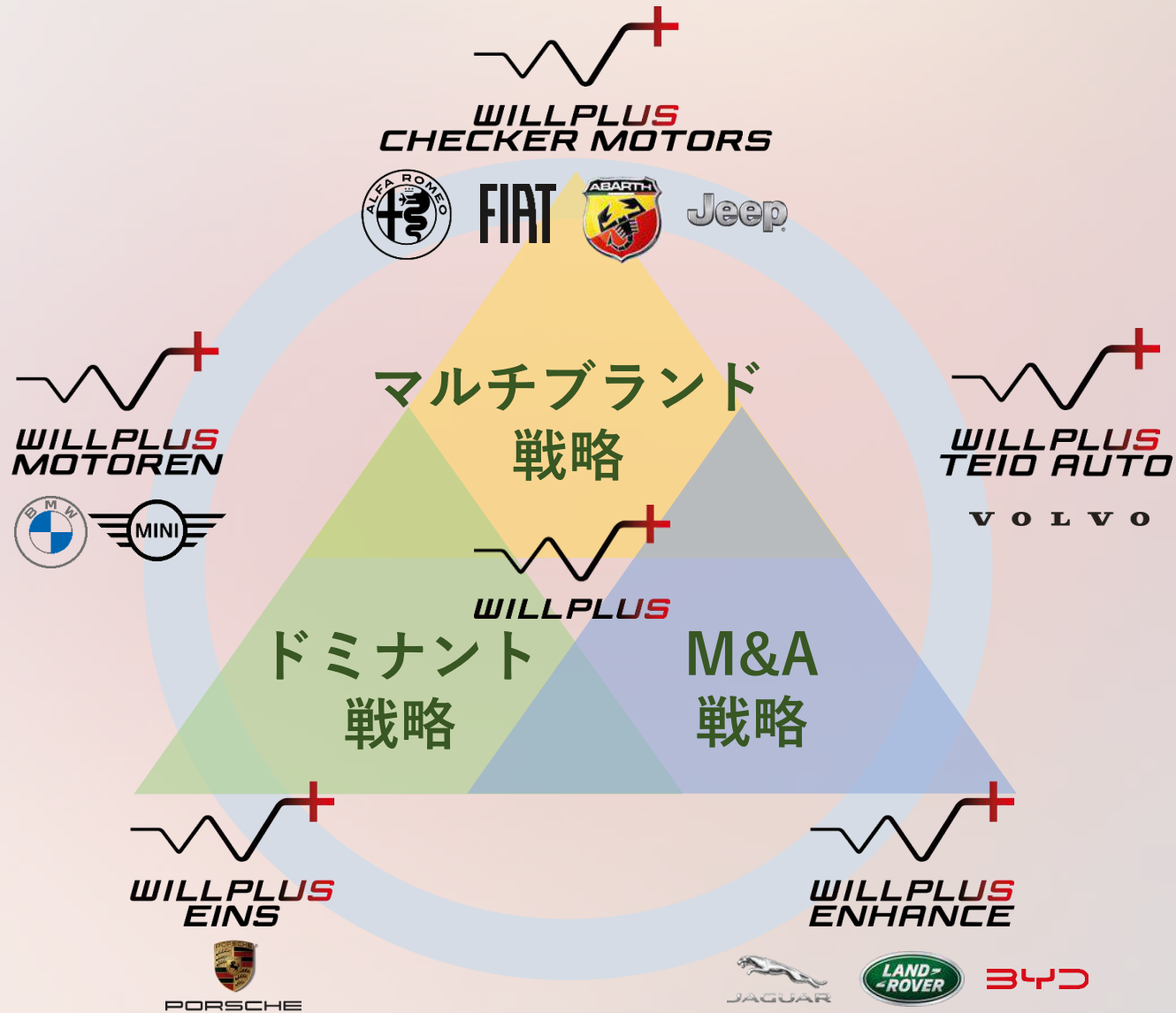
自治体
(東京都)
35万円

||

実質
▲100万円
(東京都の場合)

成長戦略

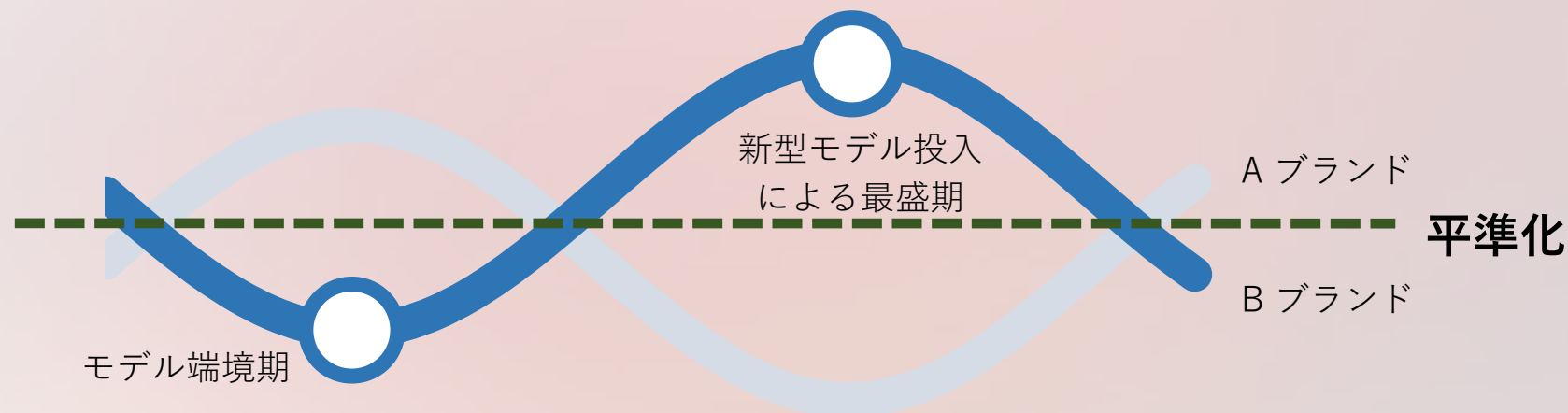
グループ成長戦略



マルチブランド戦略

計10ブランドを扱うことにより、ブランド間の新型モデル投入時期の差異による販売サイクルへの影響を平準化

新型モデル発売時期による平準化イメージ



X年 新型モデル



DEFENDER



Taycan

Jeep



Renegade 4 xe

X年+1年 新型モデル

Jeep



Grand Cherokee L

Jeep



Gladiator



iX

ドミナント戦略

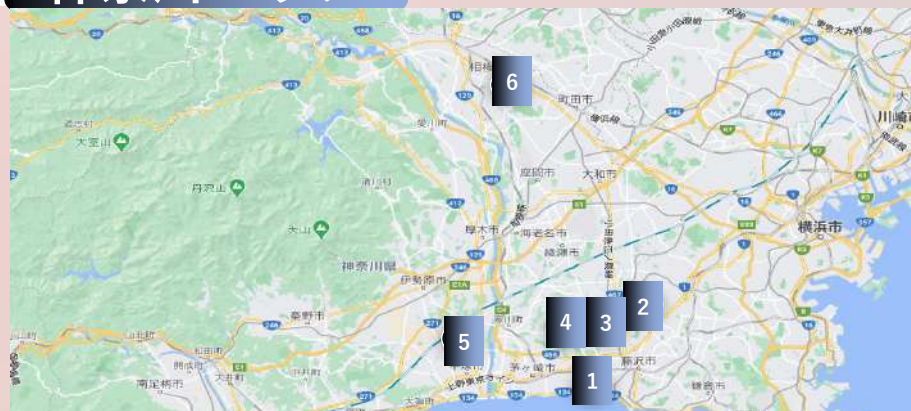
ディーラーネットワークのドミナント（例）

福岡エリア



- ①ジープ福岡
- ②ジープ福岡西
- ③MINI/MINI NEXT博多
- ④MINI/MINI NEXT福岡西
- ⑤MINI NEXT福岡東
- ⑥ボルボ・カー福岡
- ⑦ボルボ・カー福岡南

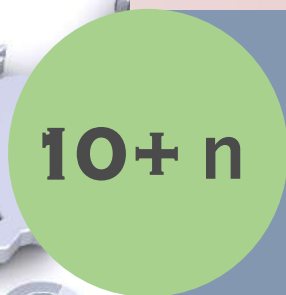
神奈川エリア



- ①ジャガー/ランドローバー湘南（ショールーム）
- ②ジャガー/ランドローバー湘南（アップグレード湘南/サービスセンター）
- ③ジープ藤沢湘南
- ④アルファロメオ藤沢湘南
- ⑤フィアット/アバルト平塚
- ⑥ジャガー/ランドローバー相模原



新たなエリアへの進出



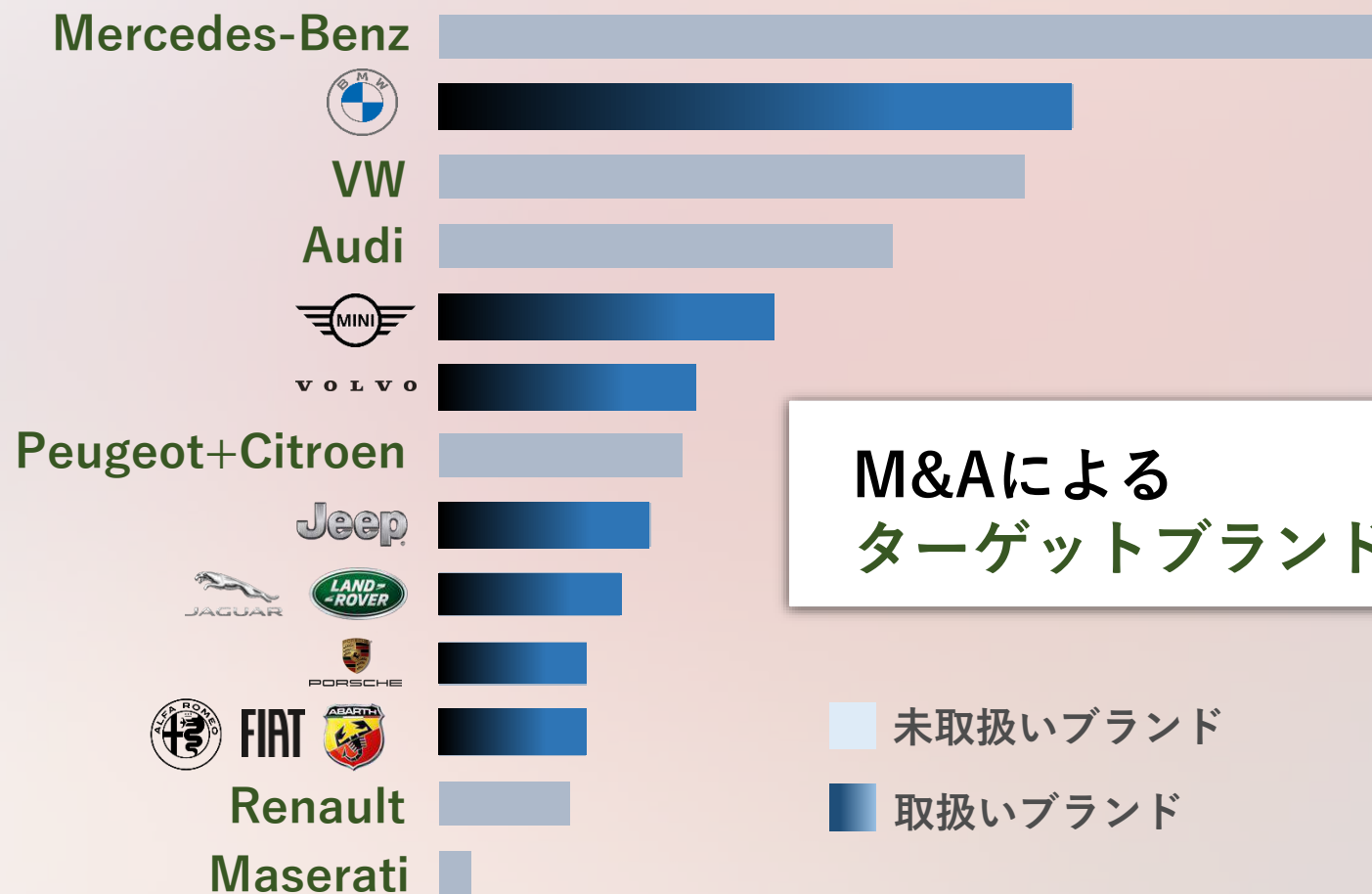
新たなブランドの獲得
(マルチブランド戦略)



既存ブランドのシェア拡大

未取扱いブランド

※国内登録台数順



M&Aによる
ターゲットブランド

10以上

未取扱いブランド
取扱いブランド

M&A戦略

M&A案件の発生・成立

当社の投資回収基準に沿った案件のみ
デューデリジェンスを実施し、交渉を経て成立

- ・ 輸入車ディーラー
- ・ 国産ディーラー
- ・ 中古車専売店
- ・ レンタカー事業会社 等



- ・ 当社から直接/先方から直接
- ・ インポーター
- ・ 金融機関、仲介会社

- 社内にて次の事項を中心に検討
- ・ 今後の成長性
 - ・ 事業シナジー 等

- ・ 各種デューデリジェンス
- ・ 事業計画策定
- ・ 投資回収期間の確認 等

M&A戦略

当社によるM&Aで輸入車業界の持続的成長を支える

※約1.6兆円の輸入車新車市場

後継者不足や財務体質の脆弱性等で
悩む企業が多数

事業構造の
問題

後継者問題

見通しが不十分な
経営方針

脆弱な資本

M&A

社会課題の解決

- ・EV等、最先端技術への設備投資
 - ・省資源化、リサイクル等
各種施策による環境負荷低減
 - ・社員の働きやすい環境づくり
 - ・適正な教育、評価体制
 - ・透明性の高いガバナンス体制
 - ・コンプライアンス遵守の徹底
 - ・事業承継問題の解決
 - ・雇用創出、地域振興
- ...等

※日本自動車輸入組合資料より当社試算

豊かさ・楽しさ・喜びを分かち合える未来 (will) へ

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%

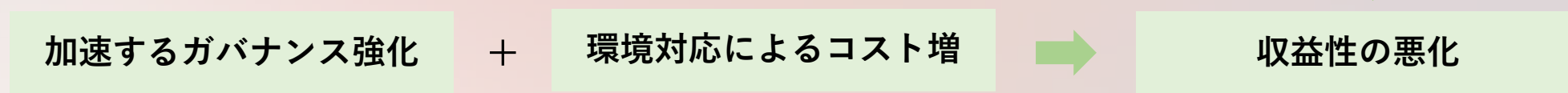
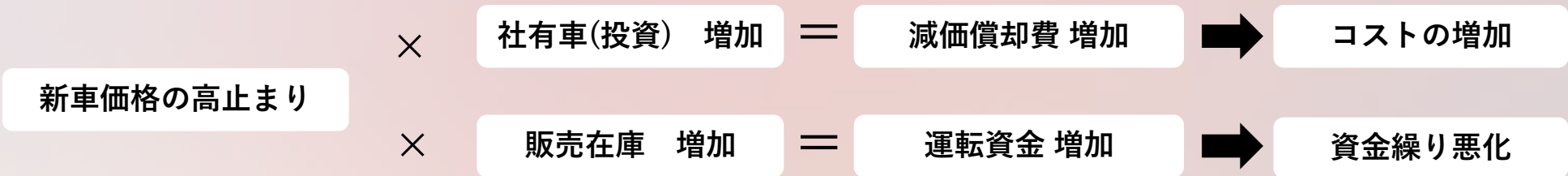
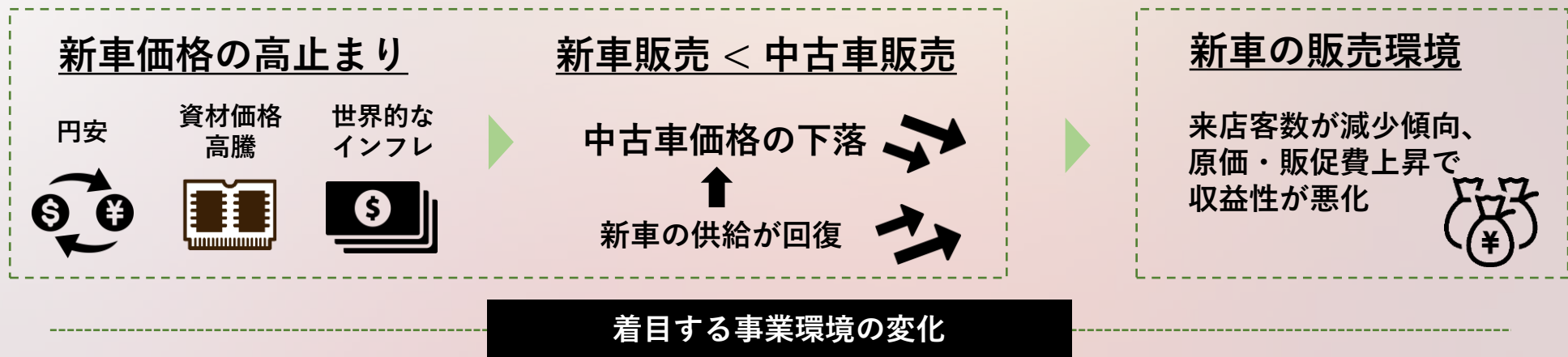
23年6月期決算
営業利益18.6億円
営業利益率4.6%

・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 —

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-

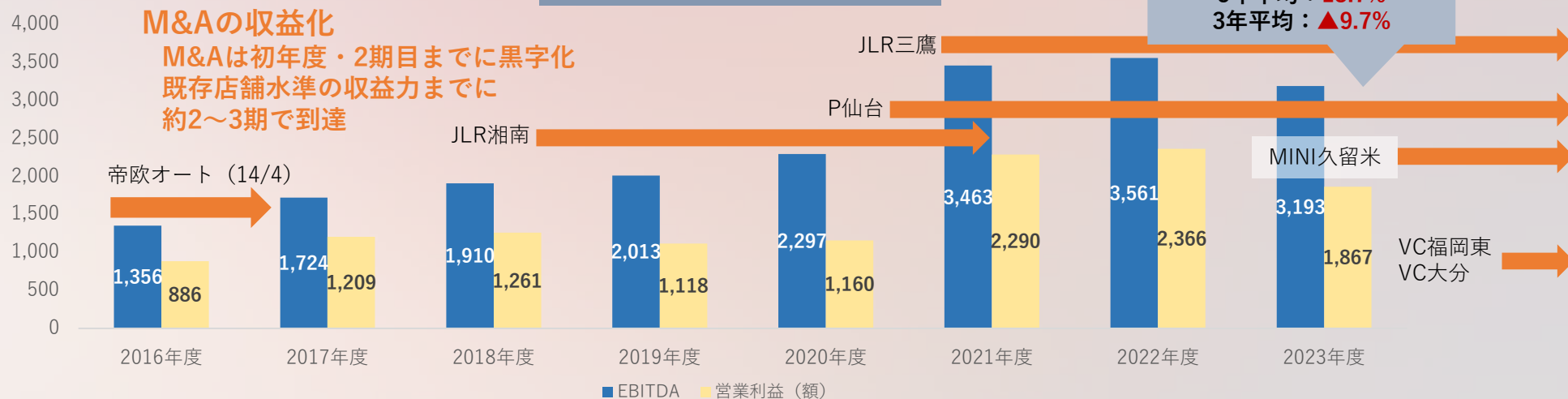
9年間で6件の事業譲受、11店舗の新規出店ほか、移転・改装等店舗投資を実施

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)					
事業譲受	—	1件	1件	2件	実績なし			1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)
				JLR三鷹 (19/4)					

(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-

通算11件のM&Aを実施し、すべて黒字化

※昨年実施したMINI久留米、VC福岡東、VC大分を除く

(単位：百万円)

ケース①	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	4,228	6,139	10,346
営業利益	▲390	215	464
営業利益率	-	3.5%	4.4%

ケース②	M&A直前期	M&A後3期目 (直近業績)
売上高	1,489	2,206
営業利益	▲10	131
営業利益率	-	5.9%

ケース③	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	3,456	4,813	23,105
営業利益	▲79	231	1,249
営業利益率	-	4.7%	5.4%

ケース④	M&A直前期	M&A後2期目 (直近業績)
売上高	2,228	2,485
営業利益	▲86	109
営業利益率	-	4.3%

※M&A後6か月以上を1期としてカウント

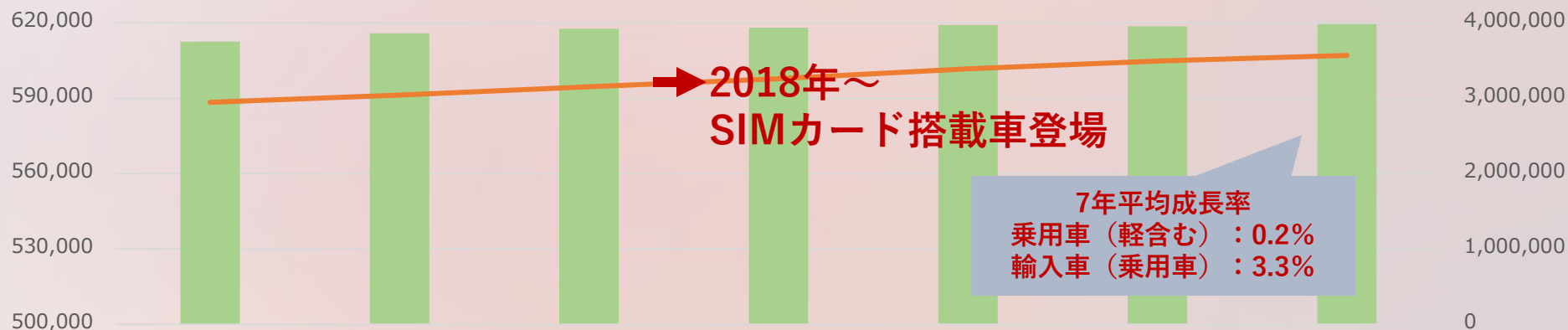
高い再現性① -輸入車整備事業は成長市場-

国内保有台数は、輸入車の成長が著しい（7年平均成長率 3.3%）
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)

■ 乗用車（軽含む） ■ 輸入車（普通乗用車）



	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
乗用車 (軽含む)	61,253,300	61,584,906	61,770,573	61,808,586	61,917,112	61,867,152	61,953,135
前年比	100.69%	100.54%	100.30%	100.06%	100.18%	99.92%	100.14%
輸入車 (普通乗用車)	2,946,488	3,045,105	3,153,578	3,260,221	3,392,325	3,495,565	3,571,493
前年比	103.38%	103.35%	103.56%	103.38%	104.05%	103.04%	102.17%

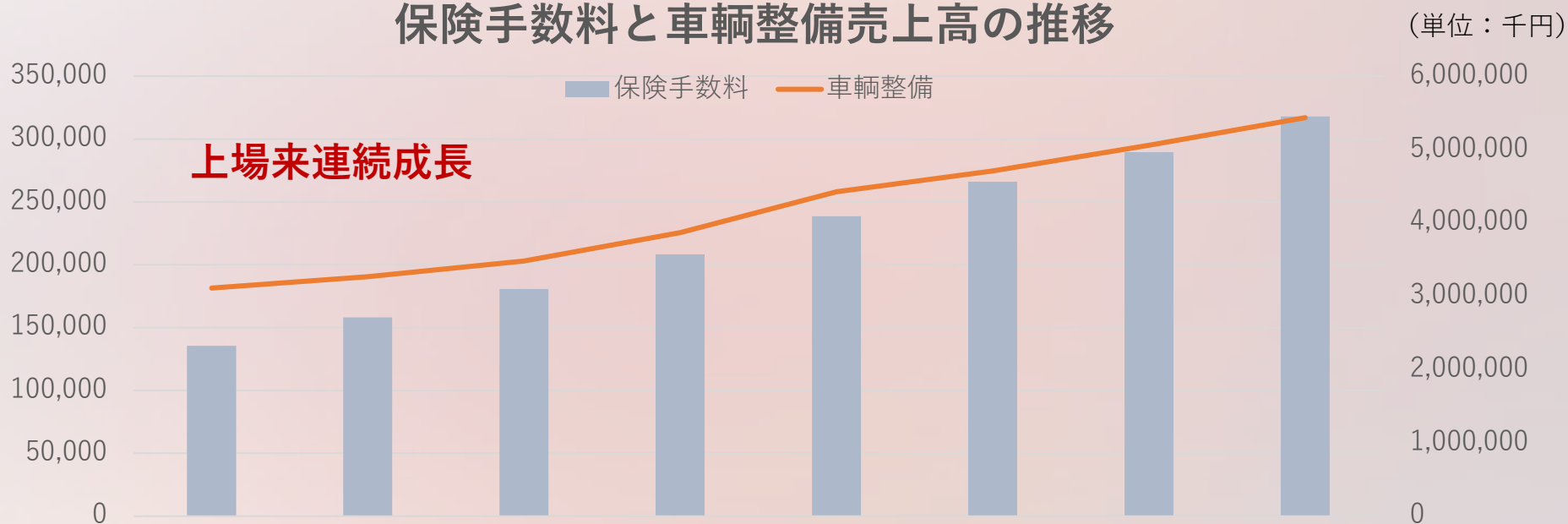
出所:(一社)自動車検査登録情報協会資料より当社作成

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、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%

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

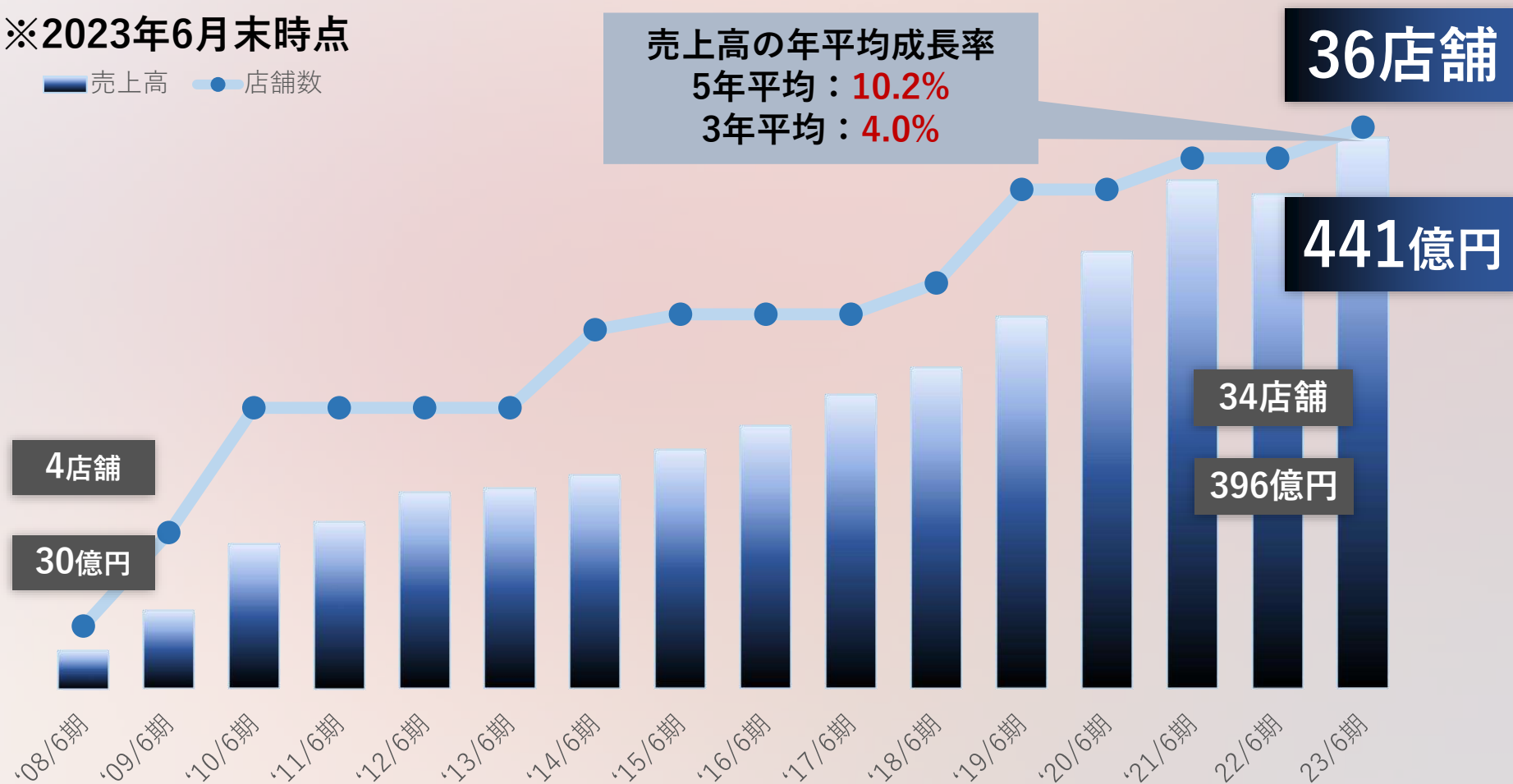
に寄与

店舗数及び売上高の推移

積極的なM&Aと新規出店により売上高が増加

※2023年6月末時点

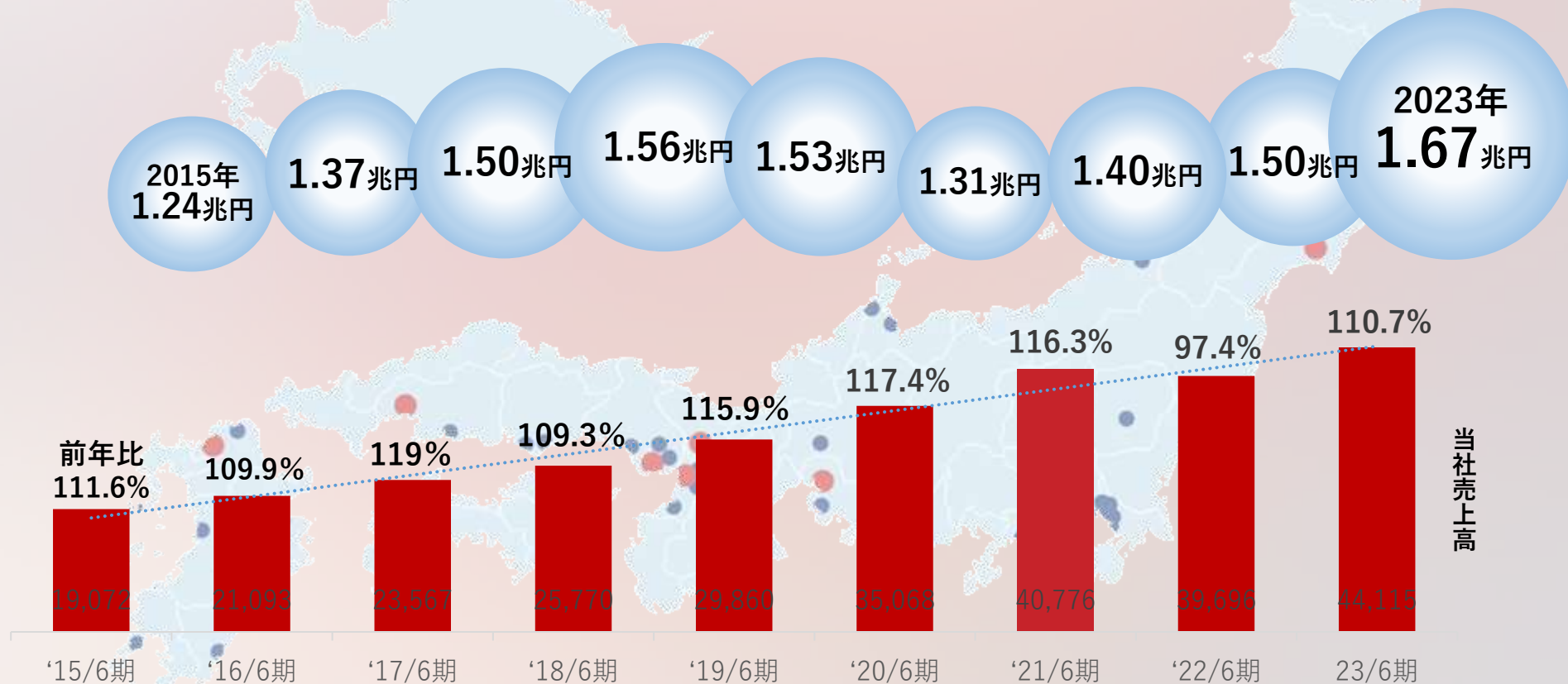
■ 売上高 ● 店舗数



マーケット規模と今後の展望

市場規模、当社の売上高ともに堅調に成長。
中小規模ディーラーの集約化が進む中、M&Aでシェア拡大を目指す

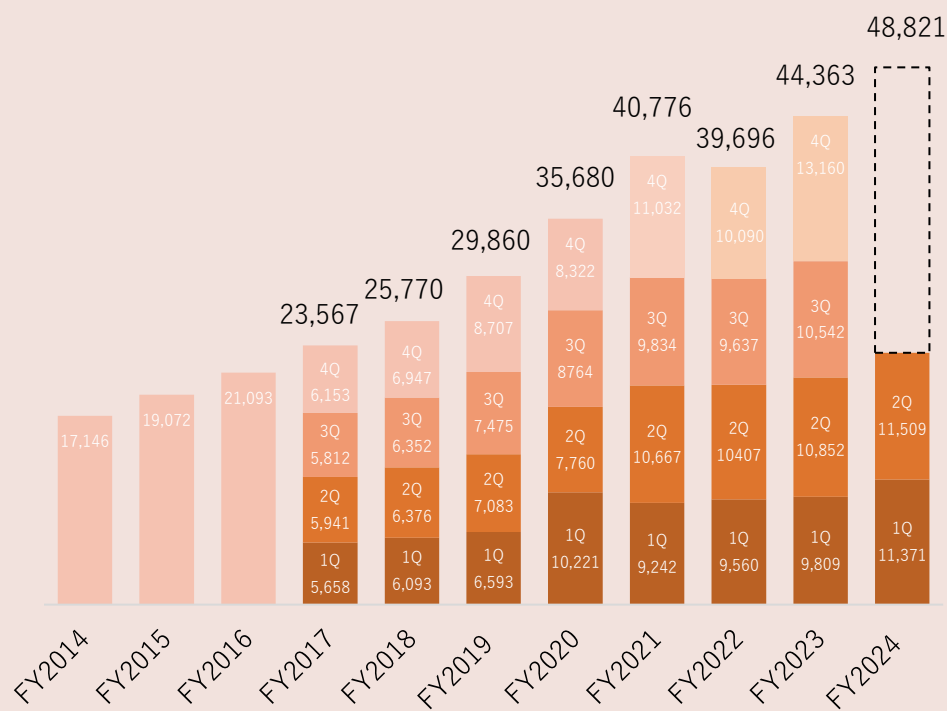
輸入車新車マーケット規模



出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成

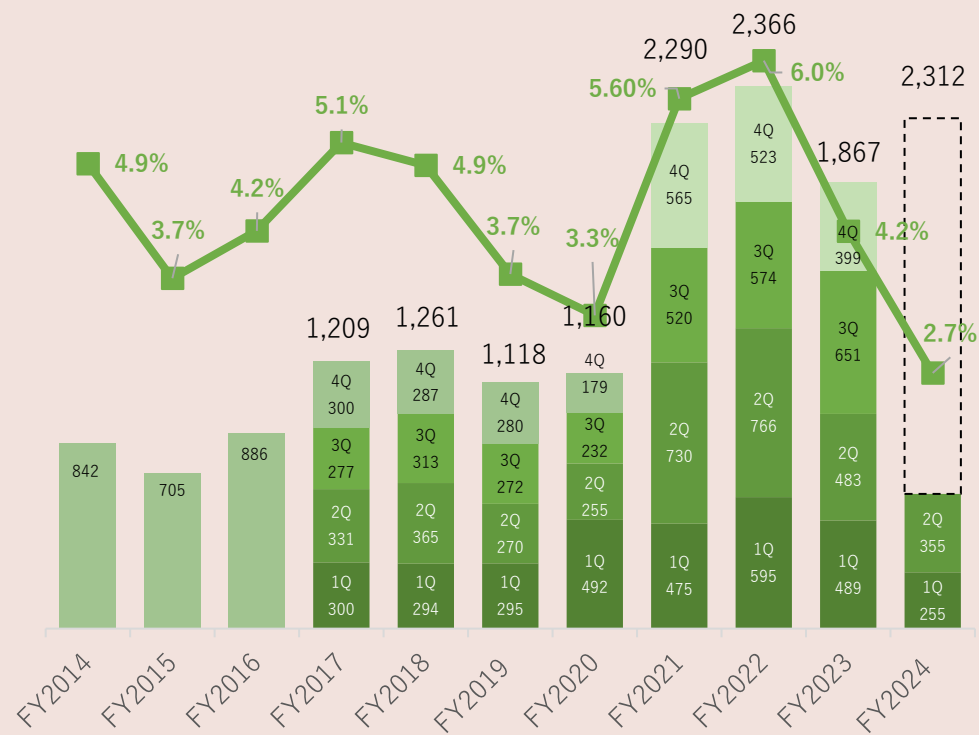
業績データ

売上高推移



営業利益推移

(単位：百万円)



免責事項・お問い合わせ

本資料には、当社（連結子会社を含む）の見通し等の将来に関する記述が含まれております。

本資料に記載されている計画、見通し、戦略等、将来に関する記述は、当社が現在入手している情報を基礎とした判断及び仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性及び今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、将来における当社の実際の業績と大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等に関わる情報は、公開情報等から引用したものであり、情報の正確性等について保証するものではありません。

IRに関するお問い合わせは下記まで

株式会社ウイルプラスホールディングス 経営戦略本部 IR室

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

電話番号 : 03-5730-0589 (土日祝除く10時00分~17時00分)

URL : <https://www.willplus.co.jp>

未来に+ α の喜びを

私たちはお客様に輸入車のある生活を提案し、関わる全ての人々を笑顔に変えていく挑戦を続けます