



WILLPLUS Holdings

Financial Results Presentation
2025年6月期 決算補足説明資料



CONTENTS



- 本決算説明
- 今期の取組み
- 中長期戦略の進捗状況
- APPENDIX



本決算説明

連結業績まとめ 大幅増収、増益ながらも予想に届かず

(単位:百万円)	2024年度	前期予想 2025年度	前年比	2025年度	前年比	通期予想に 対する進捗率
売上高	47,745	88,342	+85%	88,614	+85.6%	100.3%
営業利益	1,497	2,528	+68.8%	1,849	+23.5%	73.2%
営業利益率	3.1%	2.9%	▲0.2pt	2.1%	+1.0pt	-
経常利益	1,562	2,488	+59.3%	1,897	+21.5%	76.2%
経常利益率	3.3%	2.8%	▲0.5pt	2.1%	+1.2pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	1,120	1,438	+28.3%	1,443	+28.8%	100.4%
当期純利益率	2.3%	1.6%	▲0.7pt	1.6%	▲0.7pt	-

エグゼクティブサマリー① -25年6月期通期決算-

- 連結営業利益は前年比+23.5%の大幅増益ながら、通期予想に対し、73.2%の大幅未達
売上、純利益は、概ね予想通りに進捗

連結売上高

886億14百万円(前年比85.6%、予想比+0.3%)

- 輸入車ディーラー事業 2Qより市場環境改善が継続するが、通期だとマイナス成長
- 中古車輸出関連事業 信用力を活かし大きく拡大するが、下期は想定を下回る

連結営業利益

18億49百万円(前年比+23.5%、予想比▲26.8%)

- 全社 上期は、特別調査費用、臨時決算など想定外の一過性費用を計上
- 輸入車ディーラー事業 「**上期市場環境低迷**」、「**新規に買収した事業の赤字**」が足を引っ張る
- 中古車輸出関連事業 「**下期当社取扱い車種の市況悪化**」に、「**円高**」が重なり収益性悪化

連結純利益

14億43百万円(前年比+28.8%、予想比+0.4%)

- 負ののれん発生益3億8百万円
- 減損損失 2億49百万円

配当

- 25年6月期期末配当は予想通り28.06円(通期45.06円) 上場来8期連続増配

※ 配当性向期首見込みは28.5% 配当性向着地は28.4%だが、特別要因(負ののれん発生益－減損損失)の影響を除いた配当性向は31.6%のため、期首予想を変更せず

輸入車ディーラー事業

新車販売 \ 4Qは、3Q比モメンタムダウン 当社主力のJeepとJLR※が弱い

- 当社取扱いブランド市場全体は、前年比+13%
- 販売台数は、3Q比ややダウン Jeepが弱く、JLRも絶好調だった3Qからの反動減
- 販売単価は、3Q比ややダウン JLRの反動減の影響が大きい
- 粗利益率は、3Q比ややダウンだが、適正水準の範囲内

中古車販売 \ 積極的に販売促進 在庫減に注力

- 販売台数は3Q比、前年比ともに増加 粗利益率は変わらず、粗利益額は増益確保
- 業販の販売台数も3Q比、前年比増 粗利益率は変わらず、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 \ 前年比大幅増 M&Aによる上乘せ PMIにより3Q比も改善

中古車輸出関連事業 マレーシア向け輸出の収益性回復待ち

- 不採算在庫の影響が引き続き残る。現在は消化済み。
- 現地需要の回復は緩やか
- 中古車市況は5月より改善傾向、リングイトも円安傾向 事業環境は改善傾向

エグゼクティブサマリー③ -今期予想-

連結売上高

921億60百万円(前年比+4.0%)

- 既存事業におけるストック事業を中心とした自立成長
- M&A後のPMIの顕在化
- 新規M&Aの影響は織り込まず

連結営業利益

23億28百万円(前年比+25.9%)

輸入車ディーラー事業

- M&A直後の「赤字」から「**PMIによる改善効果の顕在化**」へ 大幅増益要因
- 既存事業におけるストック事業を中心とした自立成長
- 当社取扱い輸入車市場の緩やかな改善

中古車輸出関連事業

- 不採算事業撤退などを中心としたPMIの顕在化

連結純利益

13億05百万円(前年比▲9.6%)

- 前期 負ののれん発生益の反動減

配当

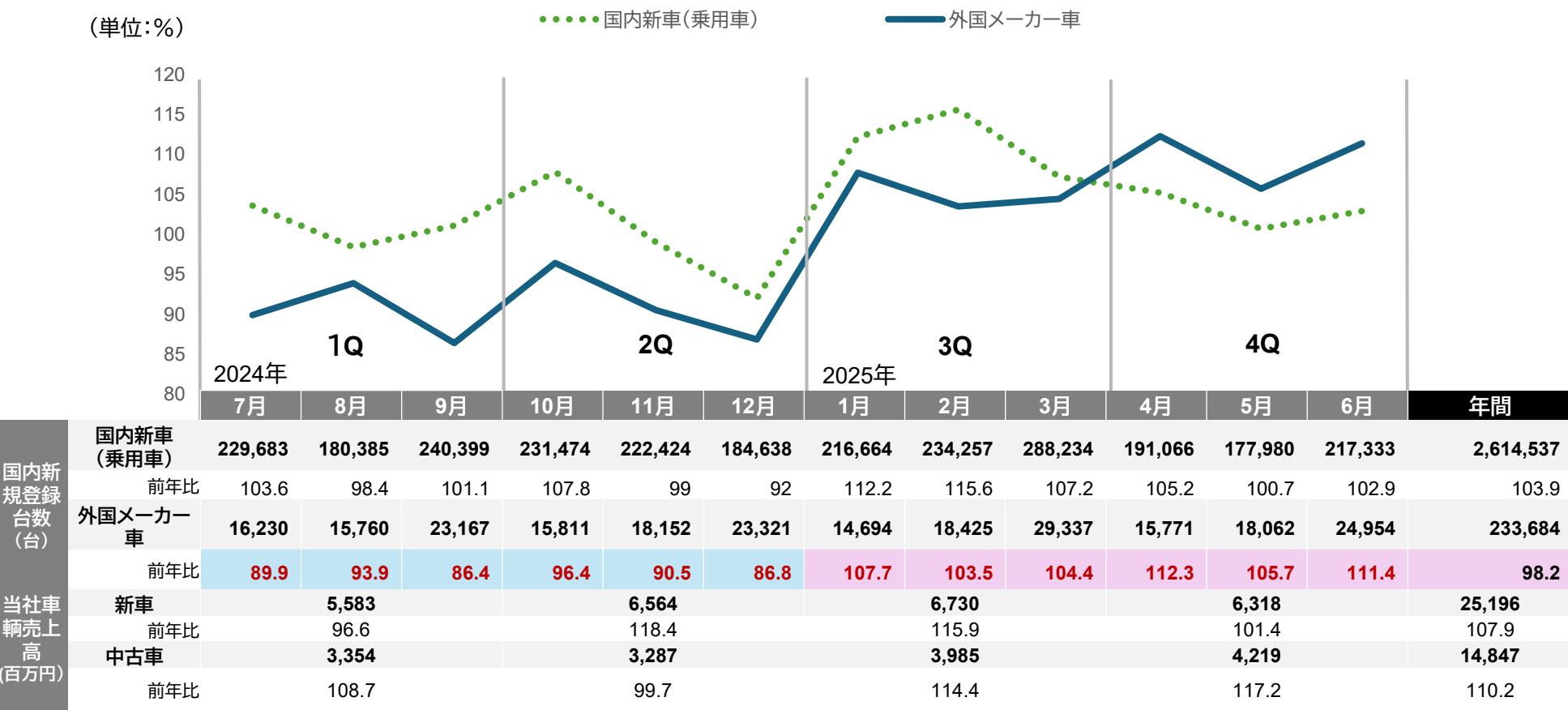
年間46.0円(前期45.06円)

- 上期18円(前期17.0円) 期末28.0円(前期28.06円)
- 上場来9期連続増配予想
- 予想配当性向は32%と配当方針(30%)を上回るが、累進配当を優先

市場環境① -国内マーケット全体の年間推移-

- 国内乗用車市場は、前年比+3.9% 年間を通して比較的落ち着いた推移
- 反面、外国メーカー車は、世界的なインフレや円安の影響による価格上昇の影響を大きく受け、厳しい環境が続いていたが、1月以降に緩やかな回復が続く

当社会計年度における市場環境(前年比推移)



市場環境② -国内マーケット全体 四半期-

- 25年4-6月期 国内乗用車市場は、前年比+3.0%
- 国内輸入車市場は、前年比+9.8% 二桁に近い伸び率
 - 昨年の2011年以来最低水準(24年：225,518台)からボトムアウト
 - 4月からは1年ぶりに国内乗用車の伸びを上回る(4ヶ月連続)

国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	4~6月計
乗用車	216,664	234,257	288,234	191,066	177,980	217,333	220,544	586,379
前年比	112.2%	115.6%	107.2%	105.2%	100.7%	102.9%	96.0%	103.0%

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	14,693	18,425	29,337	15,771	18,062	24,954	18,839	58,787
前年比	107.7%	103.5%	104.4%	112.3%	105.7%	111.4%	116.1%	109.8%

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-

- 25年4-6月期 当社取り扱いブランドは、前年比+13.3%と 二桁を超える伸び
 - 昨年から続くMINIのフルモデルチェンジの影響が大きい
 - 3四半期連続で前年比プラス(3Q比は▲5.9% ややモメンタムダウン)
 - 1月以降、一度も前年を下回らず

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)

	1月	3Q 2月	3月	4月	4Q 5月	6月	7月	4~6月計
当社取扱い	6,359	9,192	13,883	7,822	7,938	11,927	8,415	27,687
前年比	103.4%	124.1%	100.8%	120.2%	102.3%	116.5%	101.6%	113.0%

当社の車両売上

	1Q	2Q	3Q	4Q
新車(百万円)	5,583	6,564	6,730	6,318
前年比	96.6%	118.4%	115.9%	101.4%

市場環境④ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

- 主力のJeepが3月以降低迷(4Q前年比▲16.8%) 7月ようやく回復の兆し
- MINIは、6月まではフルモデルチェンジ前で前年比の数字が大きく上振れ

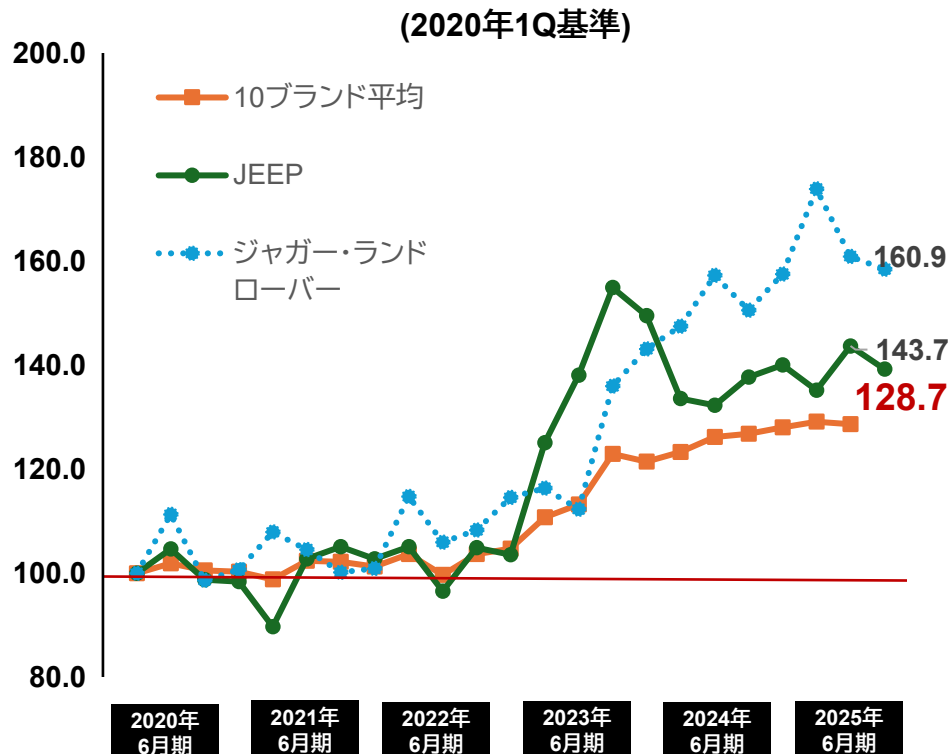
当社取扱いブランドメーカー乗用車の新車登録台数前年比(普通・小型)

	4月 前年比	5月 前年比	6月 前年比	7月 前年比	第4四半期 (4~6月) 前年比
AlfaRomeo	69.0%	81.8%	138.6%	258.2%	103.1%
Fiat/Abarth	73.6%	83.3%	66.8%	67.0%	72.9%
Jeep	94.2%	66.4%	91.4%	102.9%	83.2%
Peugeot/ Citroën/DS	121.4%	85.9%	139.0%	149.0%	116.3%
BMW	142.2%	93.8%	98.8%	90.9%	106.4%
MINI	140.2%	192.0%	320.7%	102.7%	201.1%
JAGUAR/ LANDROVER	111.8%	69.4%	114.4%	137.3%	100.2%
VOLVO	80.6%	94.9%	97.2%	93.0%	92.1%
Porsche	127.0%	99.0%	97.3%	109.4%	106.3%
BYD	251.5%	437.9%	345.9%	108.7%	354.0%

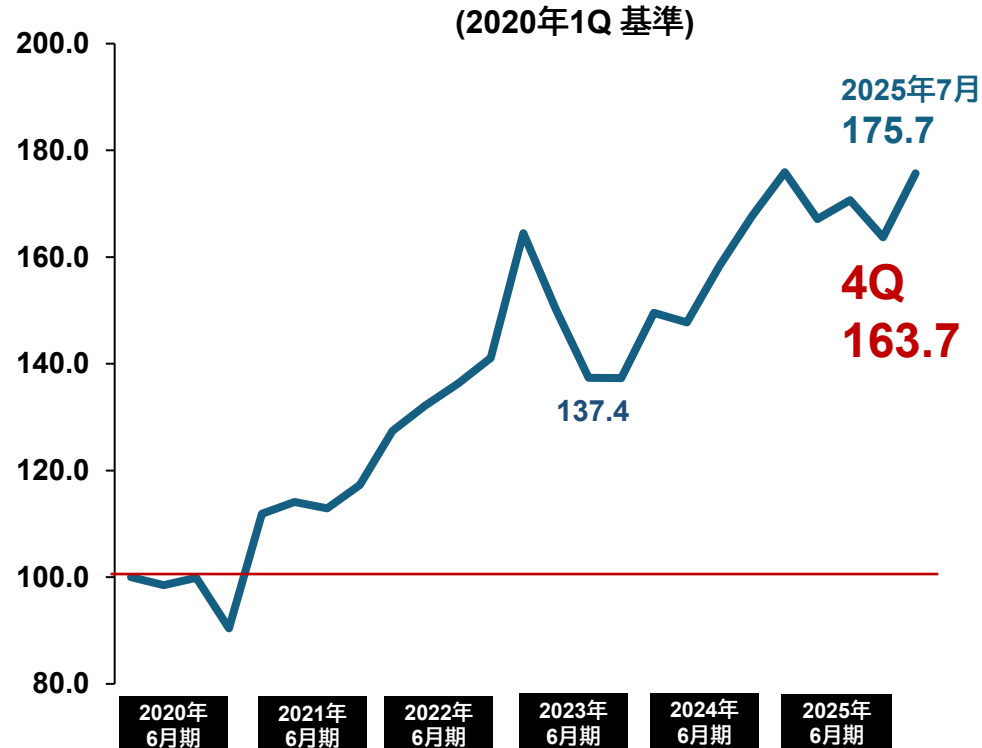
当社取扱ブランドの新車価格および中古車 指数推移

- 新車 ドルに対する円安は落ち着きJeepの価格は過去2年間レンジ内で推移
ユーロ(ポンド含む)に対する円安はピーク圏 緩やかな価格上昇が続く
- 中古車 USS公表のデータによると、5月より急回復 7月はピーク近辺まで回復

当社取扱ブランド※新車価格 指数化チャート



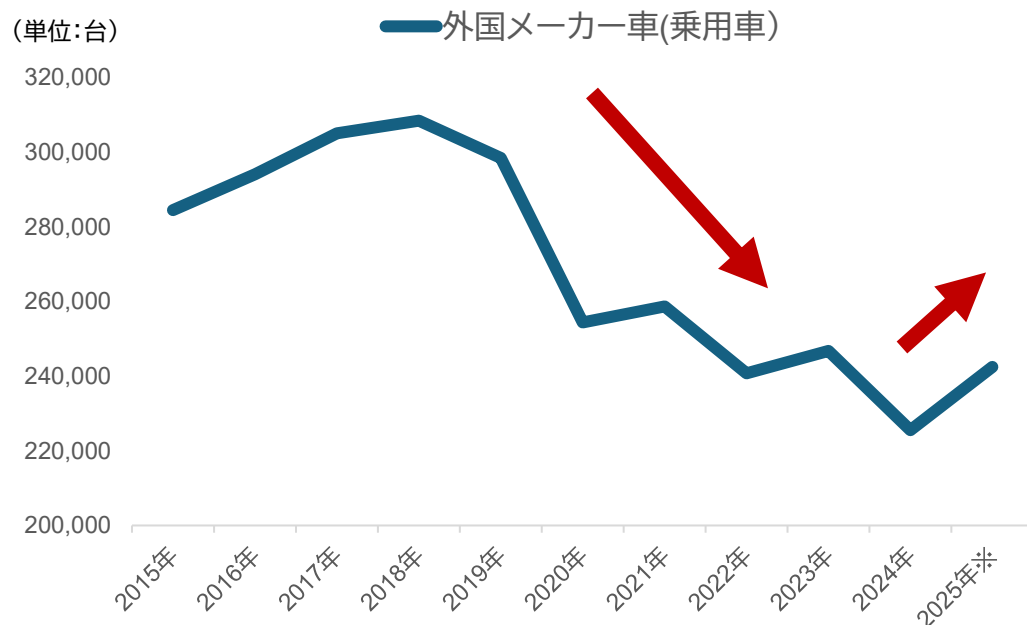
中古車成約価格 指数化チャート



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

- 輸入車新車販売台数の直近ピークは、2018年308,389台
- 2022年コロナ渦及び半導体問題により新車供給不足
- 2022年以降、急激な円安が進行。新車供給が回復しても、車両価格上昇により様子見
- 2024年225,518台(2018年比▲26.8%)需要減退ほど店舗整理は進まず→**収益性悪化**
- 2025年ようやく回復の兆し 年率24万台以上

外国メーカー車の登録台数暦年推移



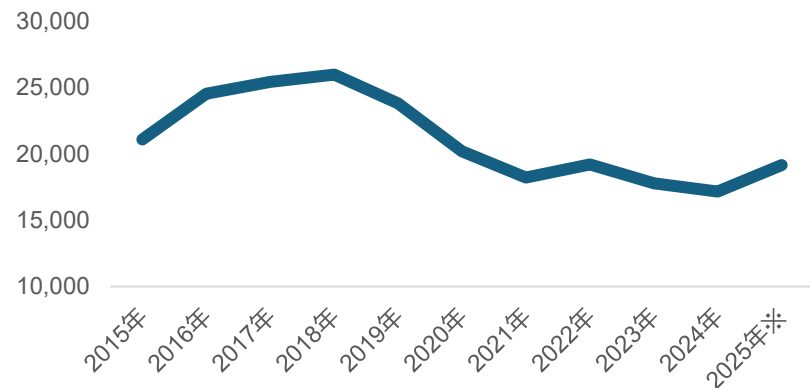
年	台数	前年比
2015年	284,471	98.5%
2016年	294,060	103.4%
2017年	305,043	103.7%
2018年	308,389	101.1%
2019年	298,378	96.8%
2020年	254,404	85.3%
2021年	258,637	101.7%
2022年	240,758	93.1%
2023年	246,735	102.5%
2024年	225,518	91.4%
2025年※	242,486	107.5%

輸入車ディーラー事業 当社主力ブランド(暦年推移)

- 当社主力のJeepは、2021年ピークから24年30%以上ダウン
- Jeepの落ち込みを24年度JLR、25年度MINIが下支え「マルチブランド戦略」
- 新車市場が弱い中、「M&Aによる売上成長」と「ストック事業による収益の確保」を追求

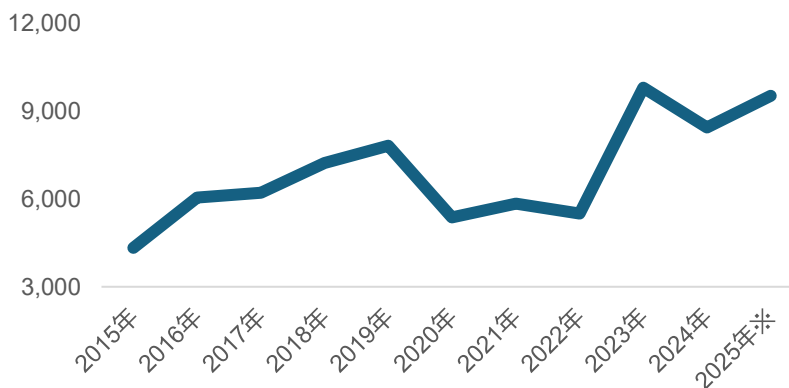
(単位:台)

MINI



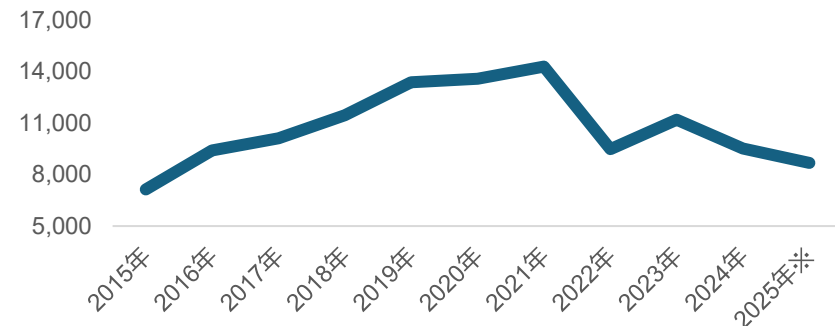
(単位:台)

Jaguar/Land Rover



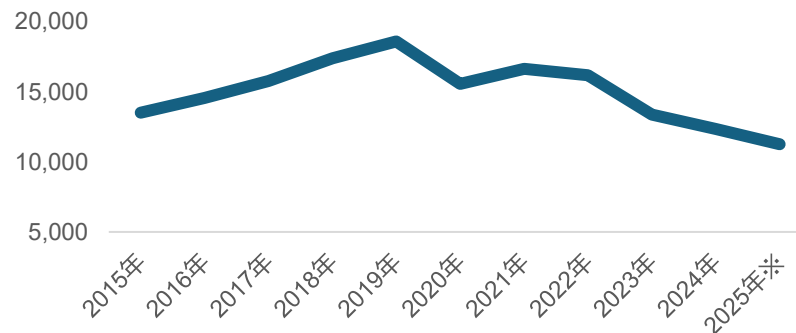
(単位:台)

Jeep



(単位:台)

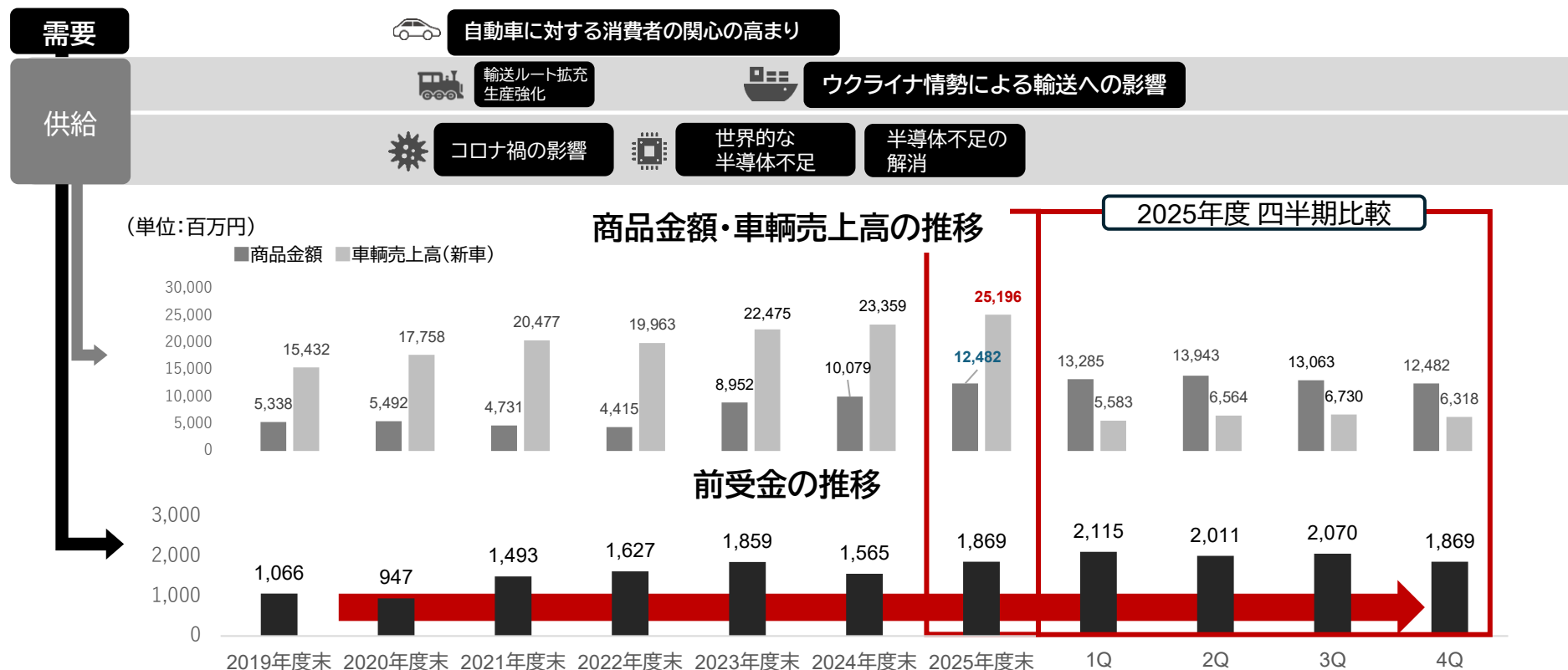
VOLVO



※2025年数値は予想値(1~6月実績×2)

当社の納車前車輛と受注の状況

- **期末商品在庫 124.82億円**(3月末 130.63億円、前期末100.79億円) 大きく改善
 - ・ 新車 健全なレベルを維持
 - ・ 中古車 3Q比改善だが、引き続きやや過大。今期も在庫減に注力
 - ・ 中古車輸出関連事業 事業環境の回復鈍い中、商品回転率を維持し、主体的に削減
- **前受金 18.69億円** (3月末20.7億円)、前期末(15.66億円)
 - ・ 3Q比減少 受注やや伸び悩みだが、前受金は高水準を維持 前年比+19.3%

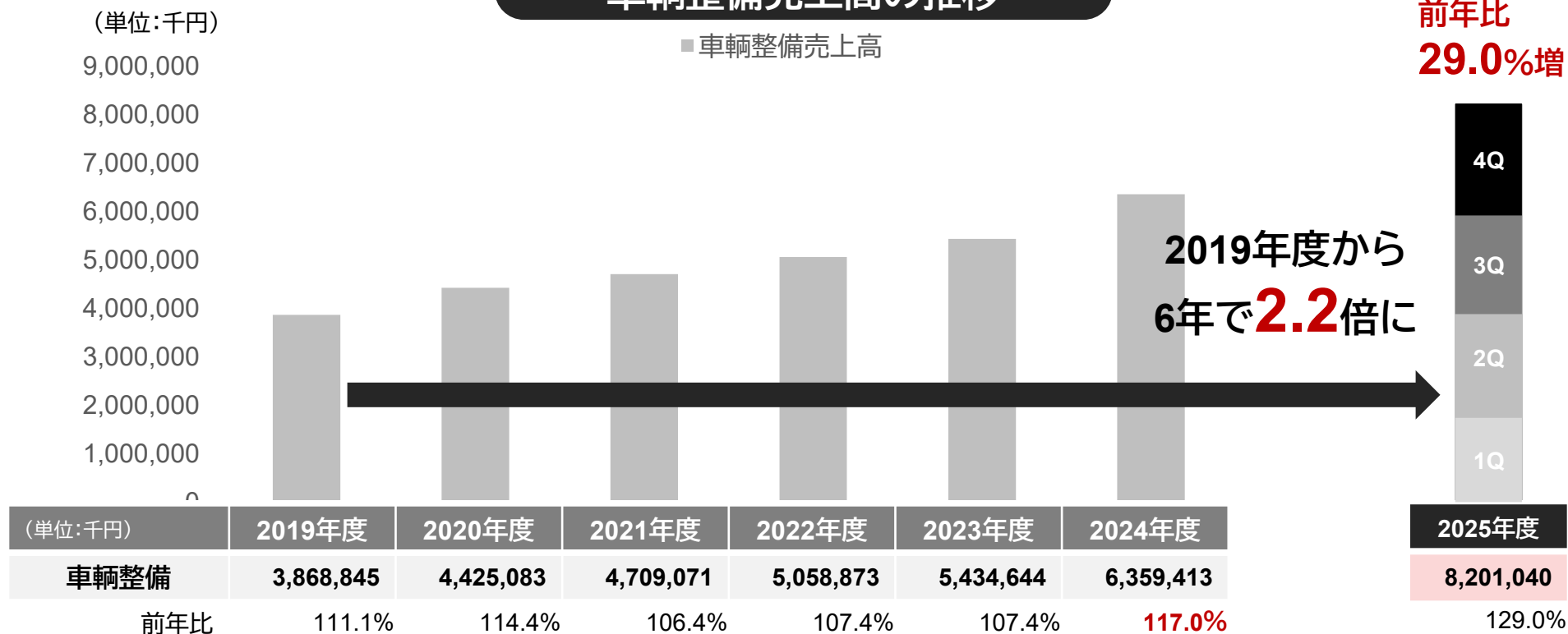


ストック型ビジネスの推移 -車輜整備事業-

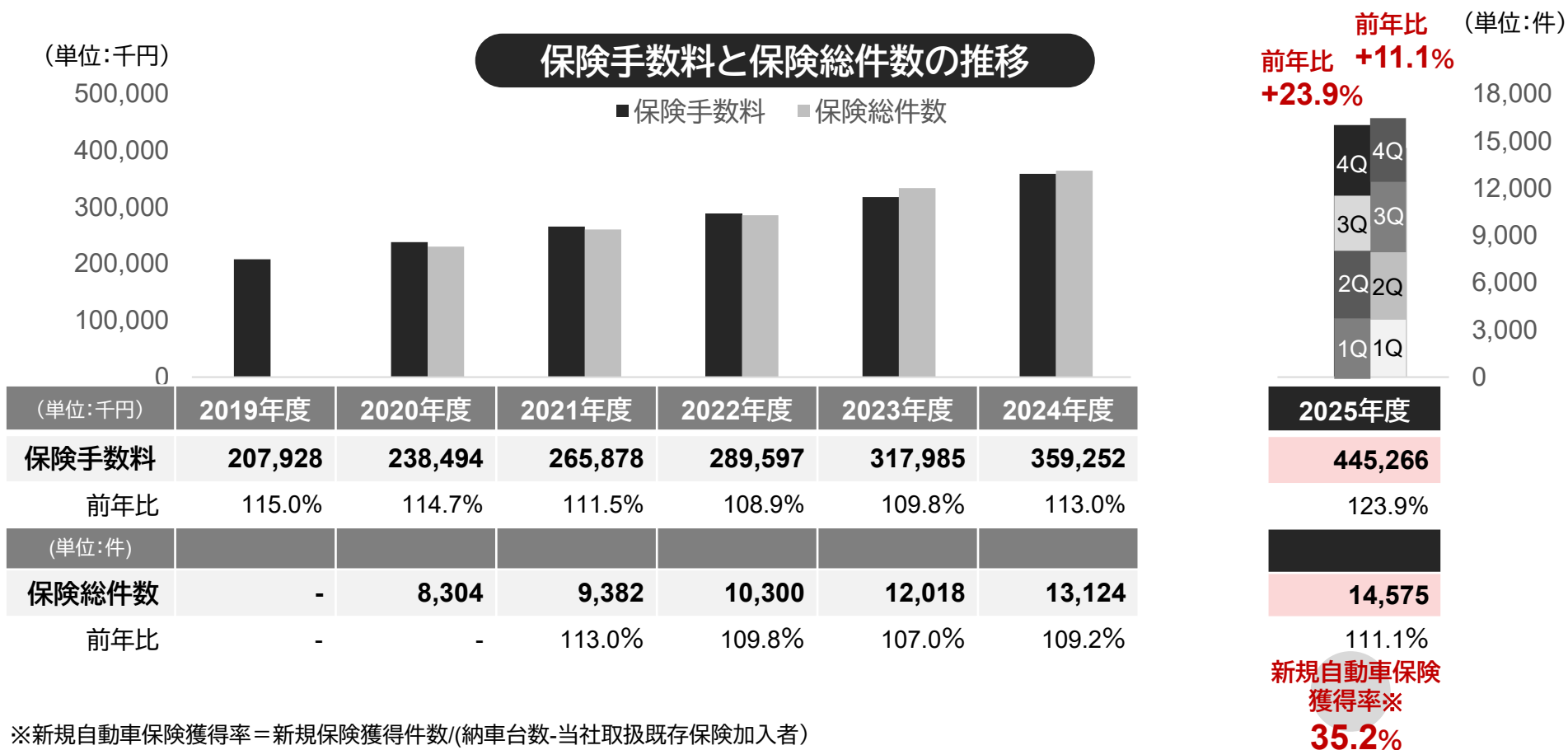
- 車輜整備事業は、前年比+29.0%の大幅増
- 前期から今期にかけて実施したM&Aの規模を上回る伸び率
- 当社グループ入りしたことによる人員確保と顧客管理によるPMI効果が顕在化
- 4Qの車輜整備売上高は四半期、通期ともに過去最高に

車輜整備売上高の推移

前年比
29.0%増



- 保険手数料収入は、M&Aの効果もあり、前年比+23.9%の大幅増収
- 保険総件数は、4Qはややトーンダウンするも、通期では前年比+11%
 - 既存店ベースでも前年比+2.8%



- 「大幅増収増益」だが、「営業利益予想比大幅未達」
- 輸入車ディーラー事業は、「**市場環境の悪さ**」に加え、「**M&A直後の赤字**」が足を引っ張り、収益性も低迷
- 中古車輸出関連事業は、需要期に「**中古車市況急落**」と「**円高**」が重なり、収益性悪化
- 両部門ともに、PMIによる収益改善と事業環境の緩やかな回復を期待

(単位:百万円)	2024年度	2025年度	増減	増減率
売上高	47,745	88,614	+40,869	+85.6%
営業利益	1,497	1,849	+352	+23.5%
営業利益率	3.1%	2.1%	▲1pt	-
経常利益	1,562	1,897	+335	+21.5%
経常利益率	3.3%	2.1%	▲1.2pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	1,120	1,443	+323	+28.8%
当期純利益率	2.3%	1.6%	▲0.7pt	-

- 4Q営業利益は、「新車販売のモメンタムダウン」と「中古車輸出関連事業回復の鈍さ」が主要因
- 事業環境が悪い局面でも、一定レベルの収益を稼ぐ力が築けている

(単位:百万円)	2024年度				2025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	11,371	11,509	12,110	12,752	20,018	21,039	25,161	22,394	+75.6%	▲11.0%
営業利益	255	355	345	539	241	443	684	480	▲11.2%	▲29.8%
営業利益率	2.3%	3.1%	2.9%	4.2%	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	▲2.1pt	▲0.6pt
経常利益	306	364	355	533	259	432	753	451	▲15.7%	▲40.1%
経常利益率	2.7%	3.2%	2.9%	4.2%	1.3%	2.1%	3.0%	2.0%	▲2.2pt	▲1.0pt
親会社に帰属する 当期純利益	200	240	229	455	272	399	471	300	▲34.3%	▲36.3%
当期純利益率	1.8%	2.1%	1.9%	3.6%	1.4%	1.9%	1.9%	1.3%	▲2.3pt	▲0.6pt

売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

- 4Q売上高のモメンタムダウンは、マレーシア向け中古車輸出の落ち込みが主要因
- 3Q比4Q売上高の減少(▲27.67億円)と比べて粗利額の減少幅は僅か
- PMIが進み、四半期ベースで見ると、収益性は改善している

(単位:百万円)	2024年度				2025年度				対3Q 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	22,394	▲11.0%
粗利	2,099	2,241	2,323	2,699	2,767	2,980	3,375	3,308	▲2.0%
粗利率	18.5%	19.5%	19.2%	21.2%	13.8%	14.2%	13.4%	14.8%	▲1.4pt
販管費	1,843	1,886	1,978	2,160	2,526	2,536	2,691	2,828	+5.1%
販管費率	16.2%	16.4%	16.3%	16.9%	12.6%	12.1%	10.7%	12.6%	+1.9pt
営業利益	255	355	344	539	241	443	684	480	▲29.8%
営業利益率	2.3%	3.1%	2.8%	4.2%	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	▲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、3Q非常に好調だったJLRの反動減やJeepの弱さにより、4Q比ダウン
- 中古車販売、業販は、在庫削減に注力 粗利益額増は確保
- 車両整備事業は、3Q比改善、過去最高更新 粗利率も若干改善

(単位:百万円)	2024年度				2025年度				対3Q
	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	14,379	▲161
新車	5,777	5,543	5,808	6,228	5,583	6,564	6,730	6,318	▲412
売上高構成比	50.8%	48.2%	48.0%	48.8%	46.1%	49.8%	46.3%	43.9%	▲2.4pt
中古車	3,087	3,297	3,483	3,601	3,354	3,287	3,985	4,219	+234
売上高構成比	27.1%	28.6%	28.8%	28.2%	27.7%	24.9%	27.4%	29.3%	+1.9pt
業販	863	954	1,092	1,047	1,033	1,102	1,627	1,457	▲169
売上高構成比	7.6%	8.3%	9.0%	8.2%	8.5%	8.4%	11.2%	10.1%	▲1.1pt
車両整備	1,486	1,574	1,590	1,708	1,969	2,075	2,010	2,145	+135
売上高構成比	13.1%	13.7%	13.1%	13.4%	16.3%	15.7%	13.8%	14.9%	+1.1pt
その他	157	139	135	166	172	161	186	238	+52
売上高構成比	1.4%	1.2%	1.1%	1.3%	1.4%	1.2%	1.3%	0.7%	▲0.6pt

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、4Q売上は高水準を維持 中古車在庫削減を推進
- 中古車輸出関連事業は、需要期にもかかわらず、マレーシア向け輸出が大きく鈍化
中古車市況が苦しい中、「健全な商品回転率を維持」することにより、業販の4Q売上は高水準を維持
3Qを上回る粗利率、粗利額を確保

(単位:百万円)	2024年度	2025年度				対3Q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	14,379	▲161
新車	6,228	5,583	6,564	6,730	6,318	▲412
中古車	3,601	3,354	3,287	3,985	4,219	+234
業販	1,047	1,033	1,102	1,627	1,457	▲169
車輜整備	1,708	1,969	2,075	2,010	2,145	+135
その他	166	172	161	186	238	+52
中古車輸出関連事業	-	7,904	7,848	10,620	8,015	▲2,605
中古車(国内)	-	114	83	21	0	▲21
中古車(海外)	-	3,552	1,941	4,934	2,646	▲2,287
業販	-	4,230	5,818	5,660	5,362	▲298
その他	-	6	4	4	5	+1
計	12,752	20,018	21,039	25,161	22,394	▲2,766

事業別 売上高・営業利益 -四半期推移(ENG含む)-

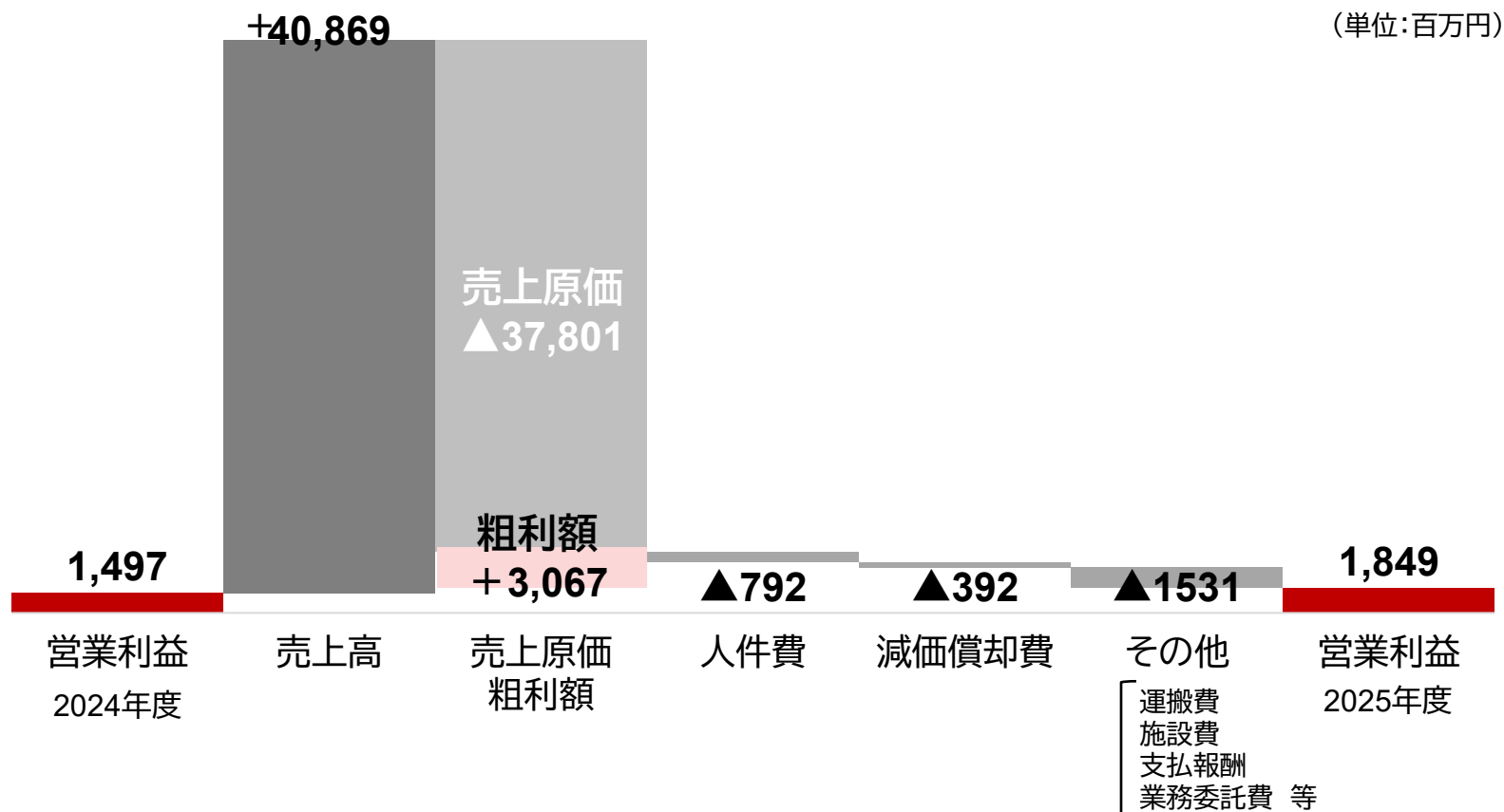
- 輸入車ディーラー事業の収益は、主力のJeepが弱い中、一定レベルの収益を確保
- 中古車輸出関連事業は、「輸出」が大きく鈍化したが、業販により粗利益額を積上げ、3Q比増益を確保
- 両部門「主力」事業が弱い中でも、今年2番目に大きい営業利益を確保

(単位:百万円)		2024年度	2025年度				対3Q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	14,379	▲173
	営業利益		360	670	828	655	▲173
中古車輸出関連事業							
	売上高	-	7,904	7,848	10,620	8,015	▲2,605
	営業利益	-	141	47	105	138	
計	売上高	12,752	20,018	21,039	25,161	22,394	▲2,766
	営業利益		502	718	934	794	▲140
	調整額※		▲261	▲274	▲250	▲314	-
	営業利益 (調整後)	455	241	443	684	460	▲224

※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

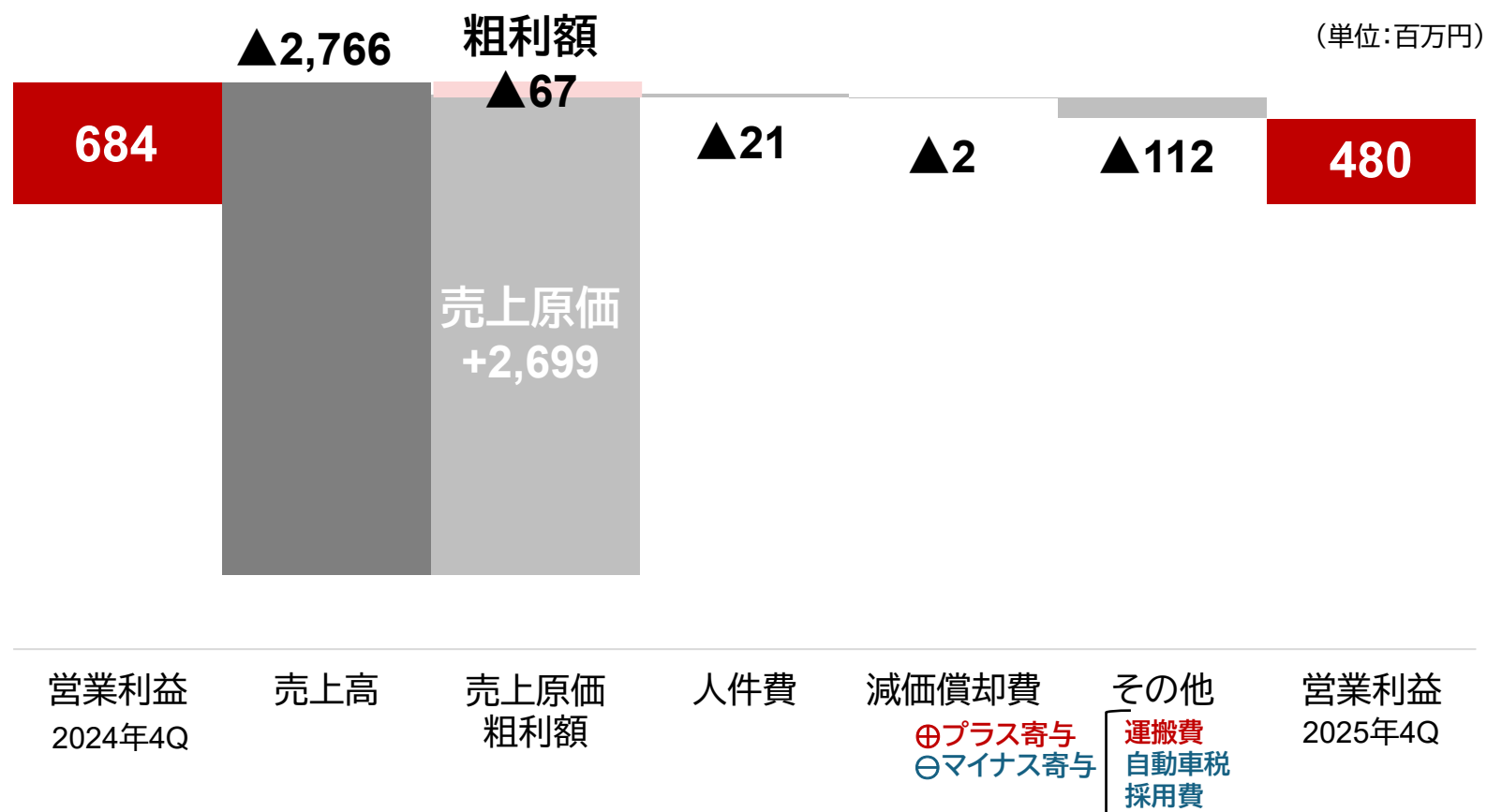
営業利益増減分析 –前年同期(4Q累計)比較–

- 今年度より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 輸出ビジネスに連動
- 上半期に、特別調査費用を含む一過性の費用により「支払報酬等」が増加



営業利益増減分析 -3Q比較(四半期)-

- 売上高の大幅減少(主要因は輸出ビジネス)と比較し、粗利額の減少は僅か
- 輸出ビジネスの鈍化に合わせて、運搬費が減少(プラス寄与)
- 季節要因として自動車税がマイナス寄与 M&Aにより社有車増加も影響
- M&Aに絡んだ費用の増加は一巡 今後はPMIが収益に直結するフェーズへ



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、ピークの2Q比14億61百万円減少 在庫削減が進む
- 輸入車ディーラー事業は、新車在庫は健全なレベル 中古車在庫はやや過大 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年度	増減額	増減率
流動資産	22,920	26,675	+3,755	+16.4%
現預金	7,508	8,245	+737	+9.8%
商品	10,079	12,482	+2,403	+23.8%
固定資産	9,231	10,555	+1,324	+14.3%
建物及び構築物	4,645	4,325	▲319	▲6.9%
資産合計	32,151	37,231	+5,079	+15.8%
総資産経常利益率 (ROA)	5.6%	5.5%	▲0.1pt	-

連結貸借対照表(負債・純資産)

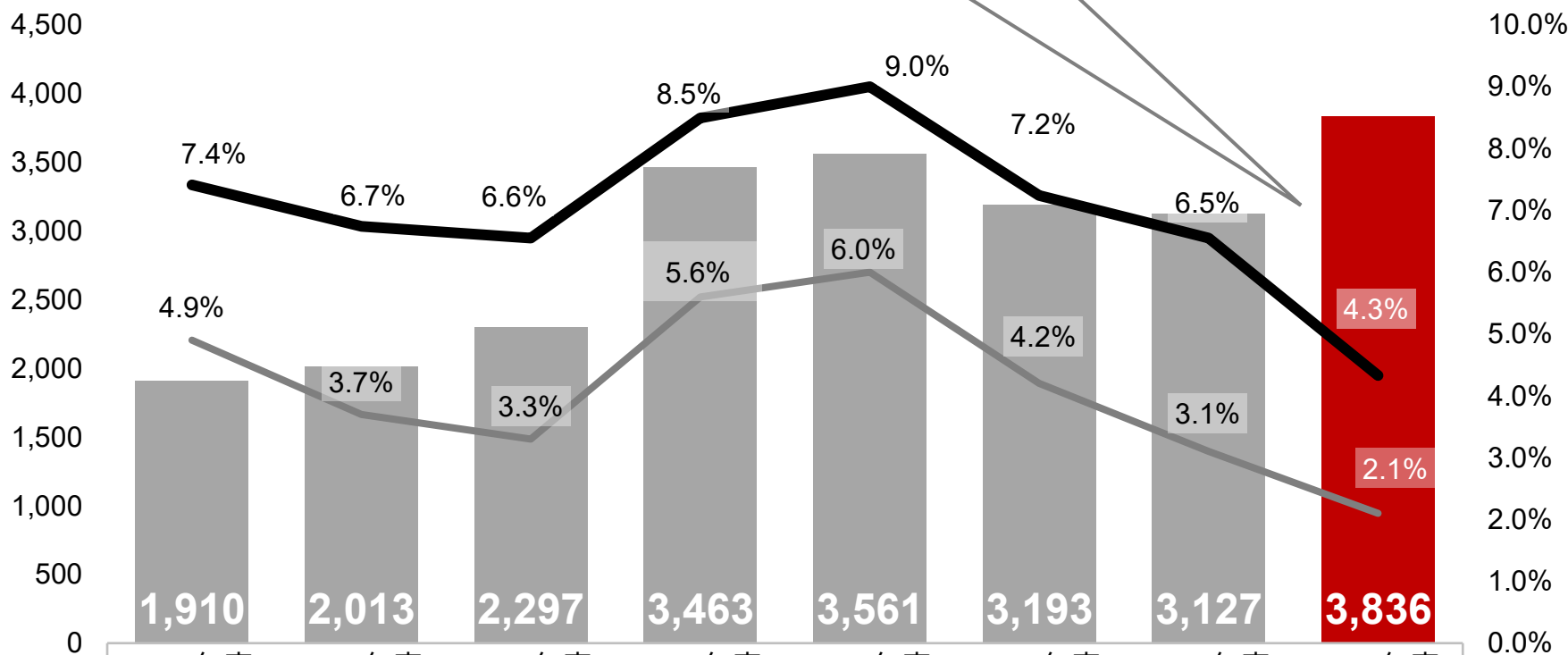
- 在庫削減により一部借入を返済、自己資本比率は29.0%(3Q末27.6%) に改善
- 固定長期適合率は59.4%(3Q末61.8%)
- 引き続き財務体質は健全 M&Aに積極的なスタンスを継続

(単位:百万円)	2024年度	2025年度	増減額	増減率
流動負債	13,968	18,051	+4,082	+29.2%
買掛金	3,534	4,182	+647	+18.3%
前受金	1,565	1,869	+303	+19.4%
固定負債	7,109	6,975	▲133	▲1.9%
負債合計	21,077	25,026	+3,948	+18.8%
純資産	11,073	12,204	+1,131	+10.2%
自己資本利益率 (ROE)	11.5%	14.0%	+2.5pt	-
自己資本比率	30.5%	29.0%	▲1.5pt	-

- 連結営業利益予想は、23億28百万円(前年比+25.9%)を見込む
- PMIによる利益貢献はこれから顕在化
- 営業利益率は、保守的に2.1% 前期同水準を想定
- 国内輸入車市場は、ボトムアウトの兆し

(単位:百万円)	前期実績 2025年度	業績予想 2025年度	増減額	増減率
売上高	88,614	92,160	+3,545	+4.0%
営業利益	1,849	2,328	+478	+25.9%
営業利益率	2.1%	2.1%	±0	-
経常利益	1,897	2,244	+347	+18.3%
経常利益率	2.1%	2.1%	±0	-
親会社に帰属する 当期純利益	1,443	1,305	▲137	▲9.6%
当期純利益率	1.6%	1.4%	▲0.2pt	-
1株当たり配当	45.06円	46.00円	+0.94円	-
配当性向	28.4%	32.0%	+3.6pt	-

(単位:百万円)



EBITDA	1,910	2,013	2,297	3,463	3,561	3,193	3,127	3,836
EBITDAマージン	7.4%	6.7%	6.6%	8.5%	9.0%	7.2%	6.5%	4.3%
営業利益率	4.9%	3.7%	3.3%	5.6%	6.0%	4.2%	3.1%	2.1%

キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)	2024年度	2025年度	増減額
営業CF	2,505	▲1,303	▲3,808
投資CF	▲3,857	▲545	+3,312
財務CF	4,566	2,578	▲1,987
現金及び現金同等物増減	3,213	730	▲2,483
現金及び現金同等物期末残高	7,503	8,234	+730

主な変動要因

営業CF

税金等調整前当期純利益:1,945百万円
減価償却費:1,970百万円

棚卸資産の増加:3,385百万円
法人税等の支払額:755百万円

投資CF

有形固定資産の取得:315百万円

財務CF

長期借入金の増加:2,800百万円
短期借入金の増加:2,886百万円

長期借入金の約定返済:2,652百万円
配当金の支払額:417百万円

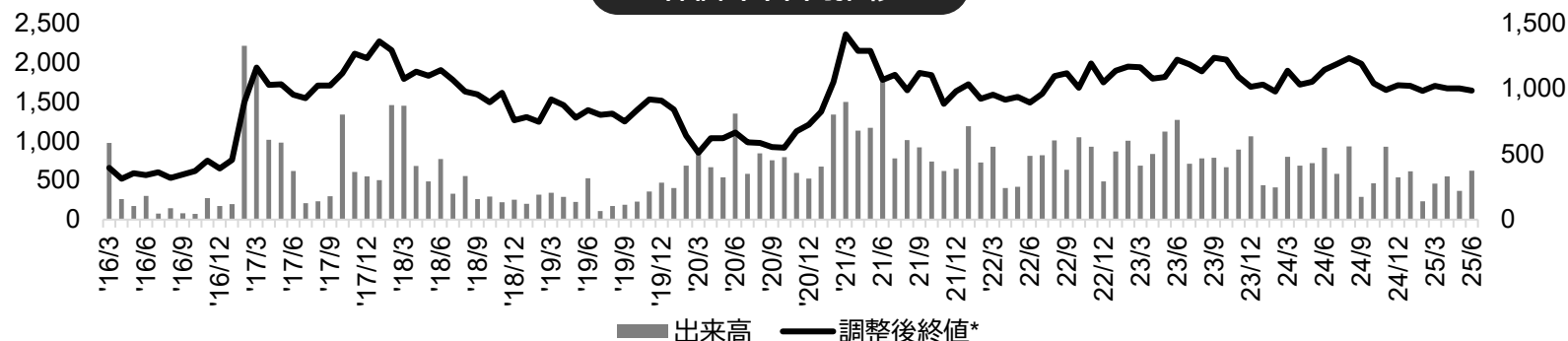
※2025年6月30日時点 株価985円をベース

主要財務諸表		バリュエーション	
自己資本比率	29.0%	株価収益率(PER)	6.86倍
自己資本利益率(ROE)	※2025年度 14.0%	株価純資産倍率(PBR)	0.83倍
総資産経常利益率(ROA)	※2025年度 5.5%	EV/EBITDA	4.49倍
営業利益率	2.1%	配当利回り(予)	4.67%

(出来高:千株)

株価・出来高推移

(株価:円)

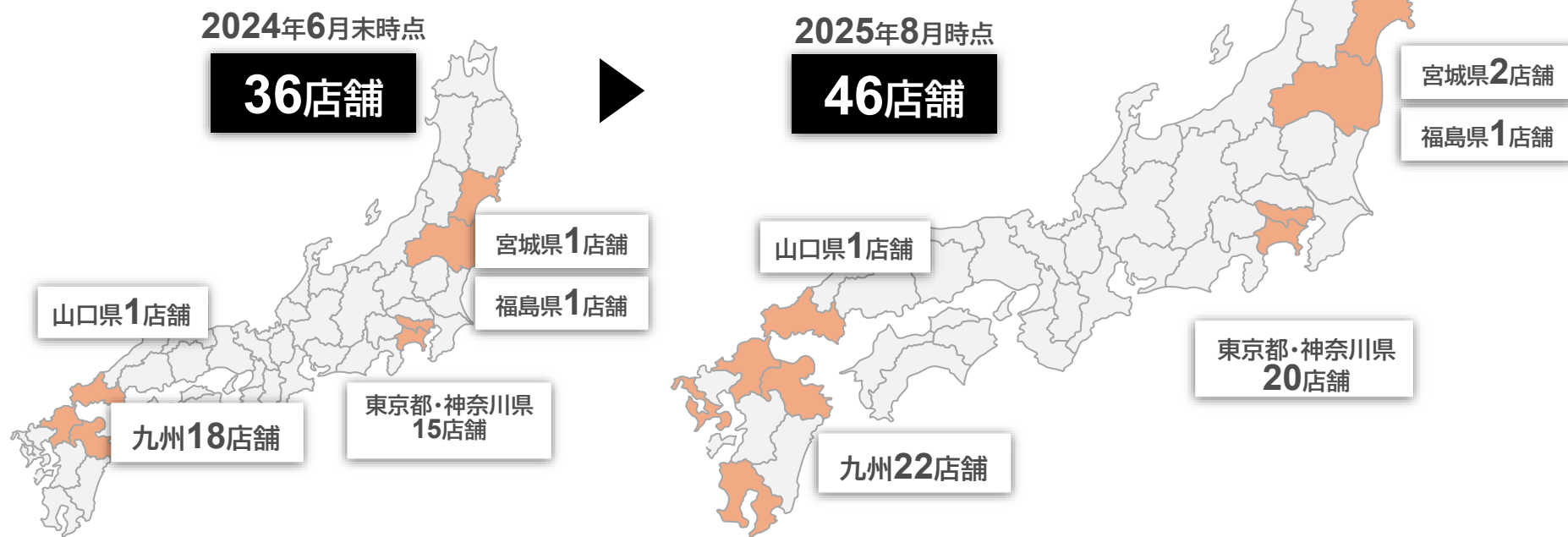




前期と今期これまでの
の取組み

現在までの店舗数増減サマリー

- 前々期末から約1年間で46店舗まで増加(+10店舗)



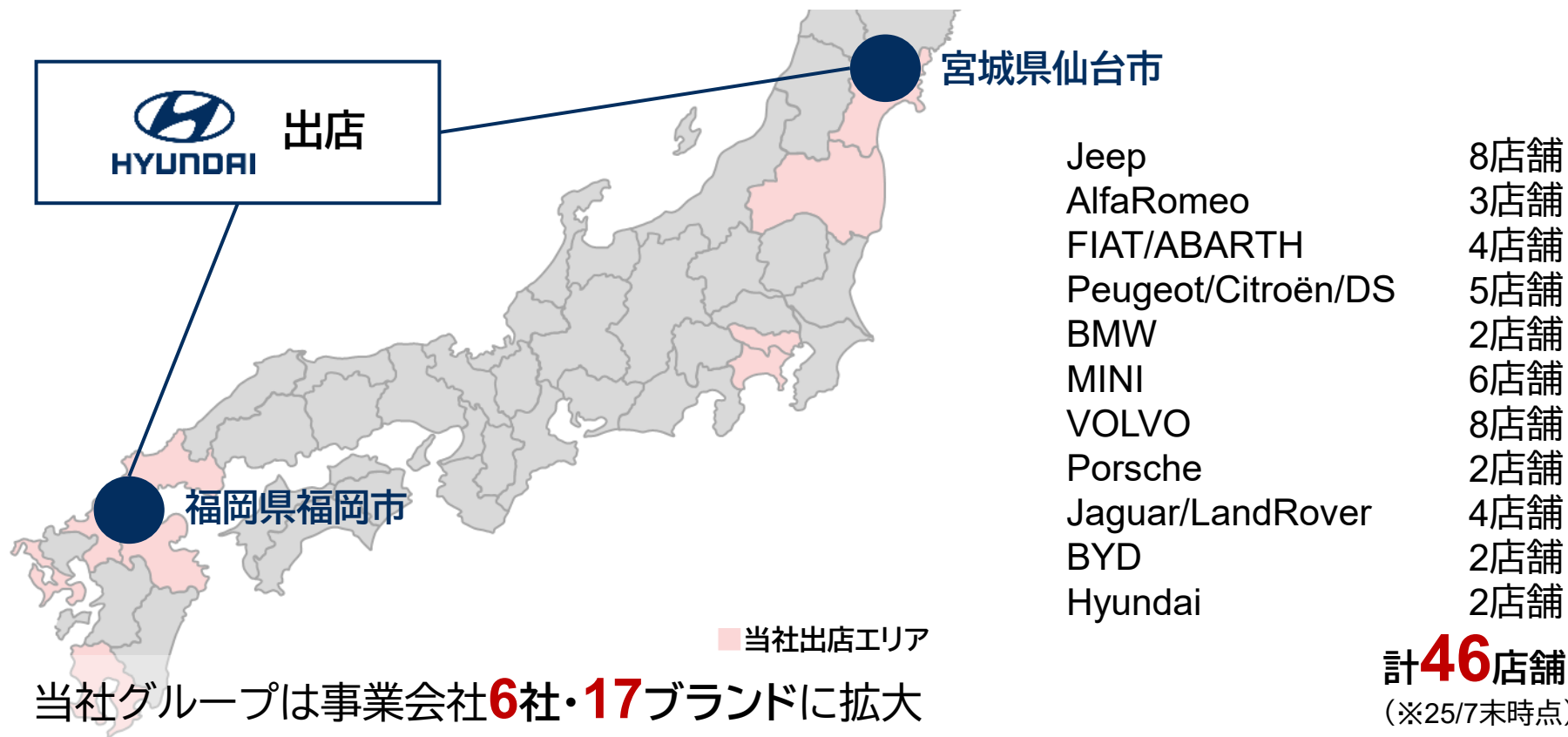
出店内訳

	2025年6月末まで		2025年7月末まで	
M&A	7	Peugeot、Citroën、DS、VOLVO(2)	-	
新規出店	1	Hyundai	2	BYD、Hyundai
店舗数計	44		46	

※店舗数については、各ブランド新車ショールームを1拠点としてカウント

- 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**」の第一号店は、6月28日に仙台市でオープン

ウィルプラスグループディーラー



- 2025年6月28日、宮城県仙台市にて「Hyundai Citystore 仙台」をオープン



- 2025年7月26日、福岡県福岡市にて「BYD AUTO 福岡」および「Hyundai Citystore 福岡」を同時オープン



ららぽーと福岡にて同時オープン！
隣接店舗のため、新進気鋭の
EVブランドの乗り比べが可能に



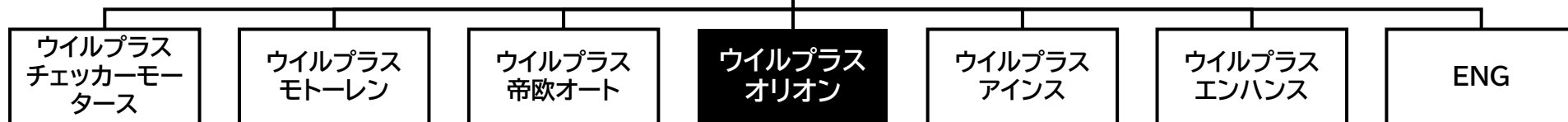
オリオン自動車販売株式会社の株式取得① -ボルボ2店舗の取得-

- 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



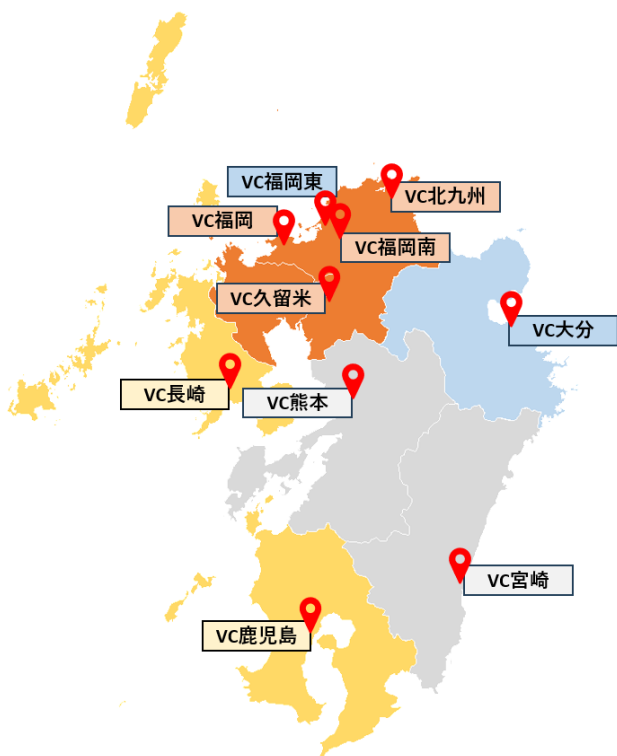
オリオン自動車販売株式会社の株式取得② -対象会社の概要-

- 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

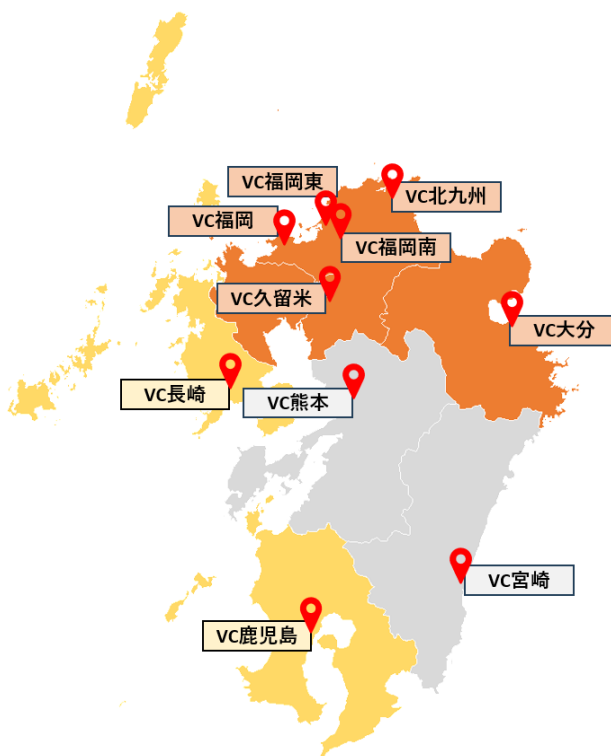
対象会社の概要		決算期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
対象会社名称	オリオン自動車販売株式会社	純資産	180百万円	215百万円	203百万円
所在地	鹿児島県鹿児島市錦江町1 番33 号	総資産	807百万円	934百万円	806百万円
代表者氏名	代表取締役社長 崎向 政央	1株当たり純資産	9,008円	10,775円	10,192円
資本金	1,000万円	売上高	1,632百万円	1,839百万円	1,524百万円
事業譲受の内容	自動車、自動車用品・部品等の販売	営業利益	▲77百万円	3百万円	▲32百万円
設立年月日	1966年6月1日	経常利益	▲3百万円	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～



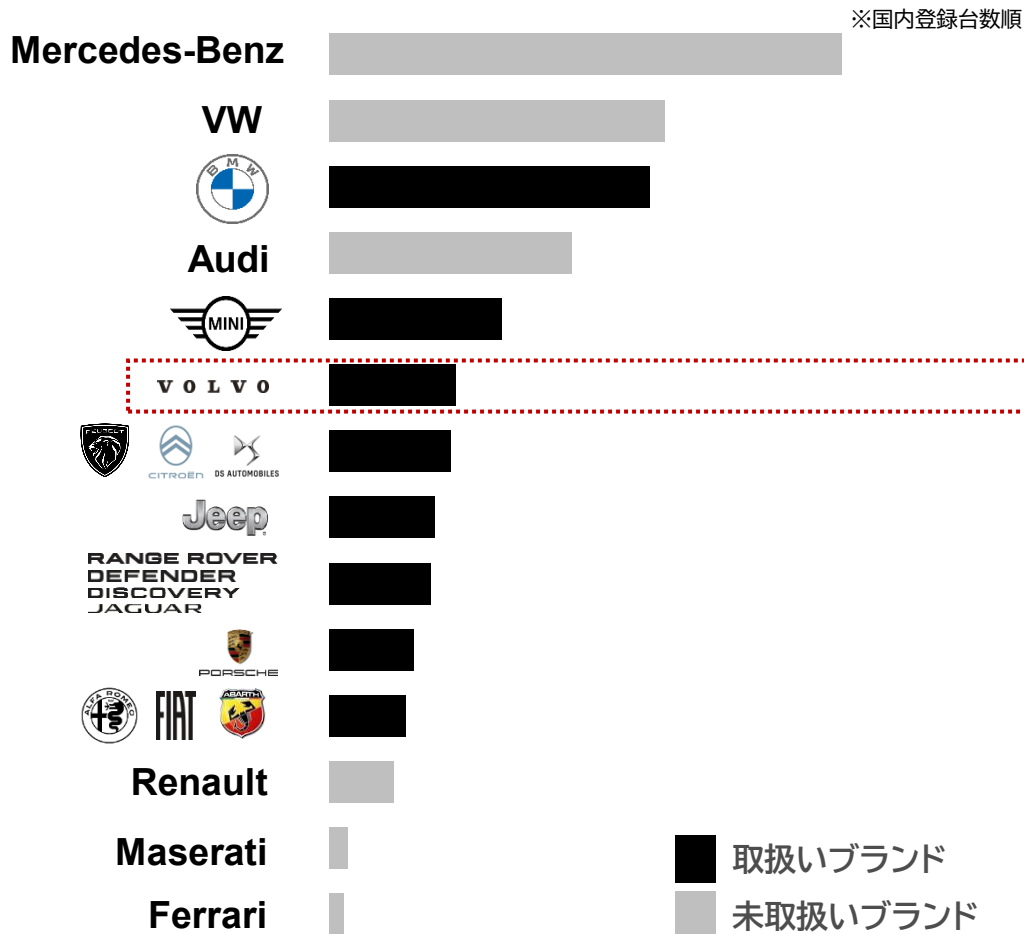
本件実施後



オリオン自動車販売株式会社の株式取得③ -VOLVOブランドの新車登録台数推移-

- 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%

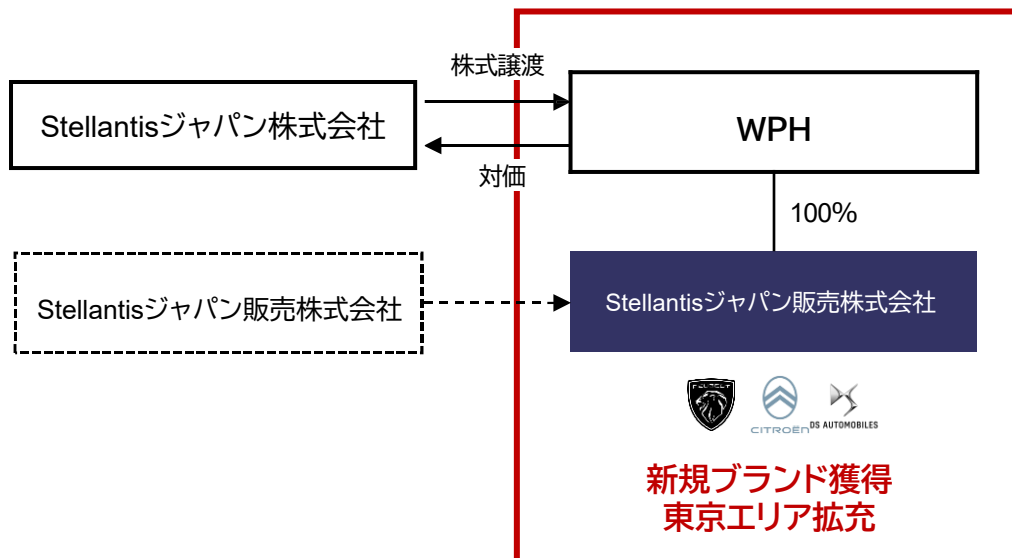
Stellantisジャパン販売株式会社の株式取得①

- 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

Stellantisジャパン販売株式会社の株式取得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

当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態

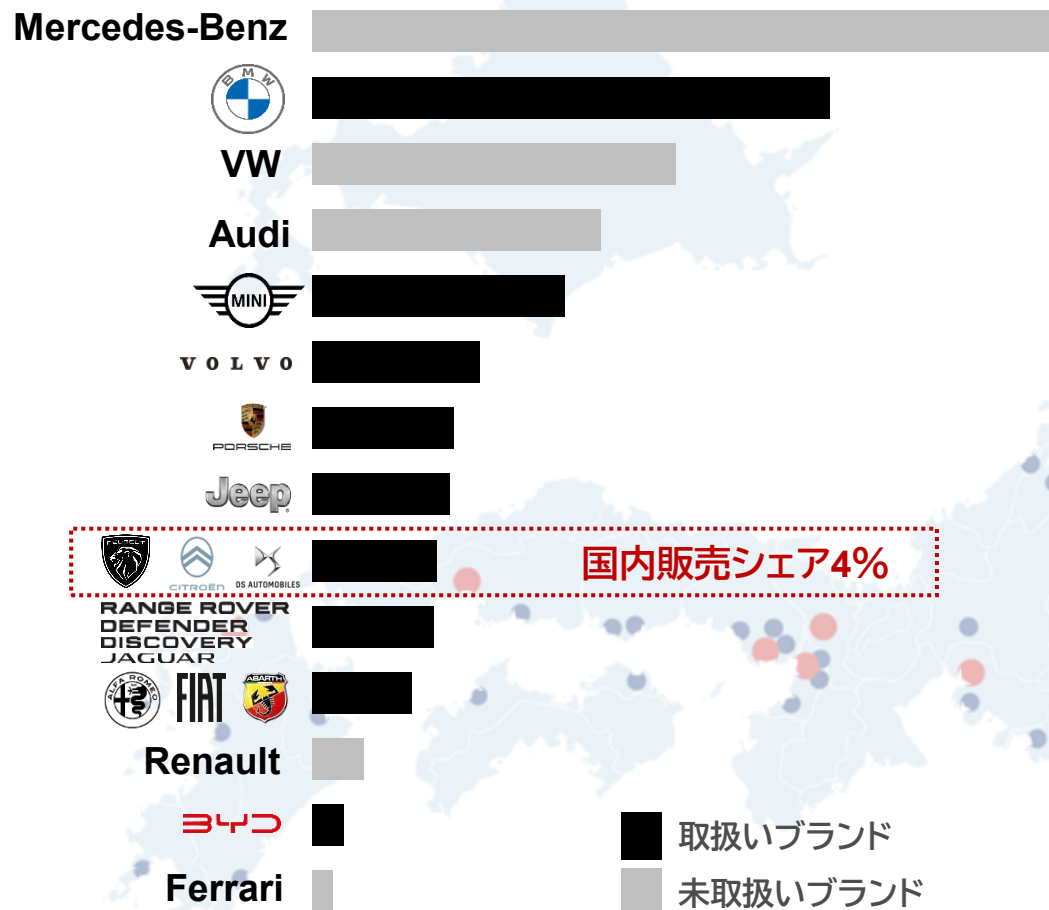
	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期※
純 資 産	▲1,016百万円	▲1,435百万円	▲1,133百万円
総 資 産	2,321百万円	1,628百万円	2,436百万円
1株当たり純資産	▲5,056,602円	▲7,139,788円	▲5,639,881円
売 上 高	6,776百万円	5,201百万円	5,596百万円
営 業 利 益	▲134百万円	▲386百万円	▲61百万円
経 常 利 益	▲134百万円	▲388百万円	▲61百万円
親会社株主に帰属 す 当 期 純 利 益	▲98百万円	▲418百万円	301百万円
1株当たり当期純利益	▲492,446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



国内販売シェア4%

当社取扱い16※ブランドの
国内新車販売シェア

52%

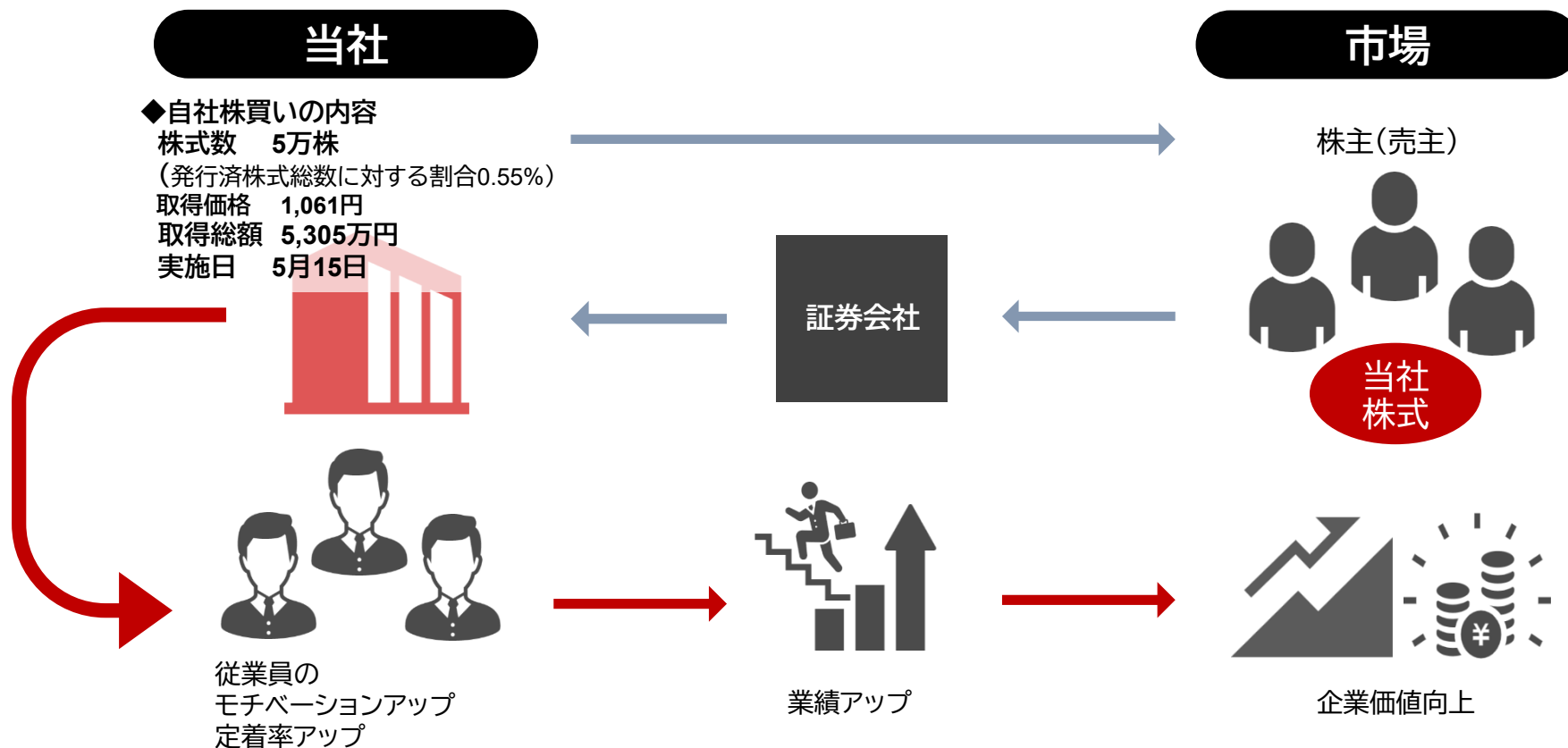
既存取扱い※ 48%
新規獲得 4%

※Hyundaiを除く

■ 取扱いブランド
■ 未取扱いブランド

自社株買いの実施

- 2025年5月15日、当社はToSTNeT-3による自社株買い(5万株)を実施
 - 2024年5月16日に1回目を実施済み(70万株)
- 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

- 2025年6月30日、千葉銀行からサステナビリティ・リンク・ローンによる調達を実施
 - 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、追加調達を実施

「ちばぎんリーダースローンNEXT(目標連動型)」

調達額 **10**億円



KPI

Scope1の排出量削減
(2025～2027年度まで年度目標を設定)

※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

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%→2025年 23.1%】

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

【2025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 96.1%】

■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【2025年雇用率 1.6%】

■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
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を、
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



- 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

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



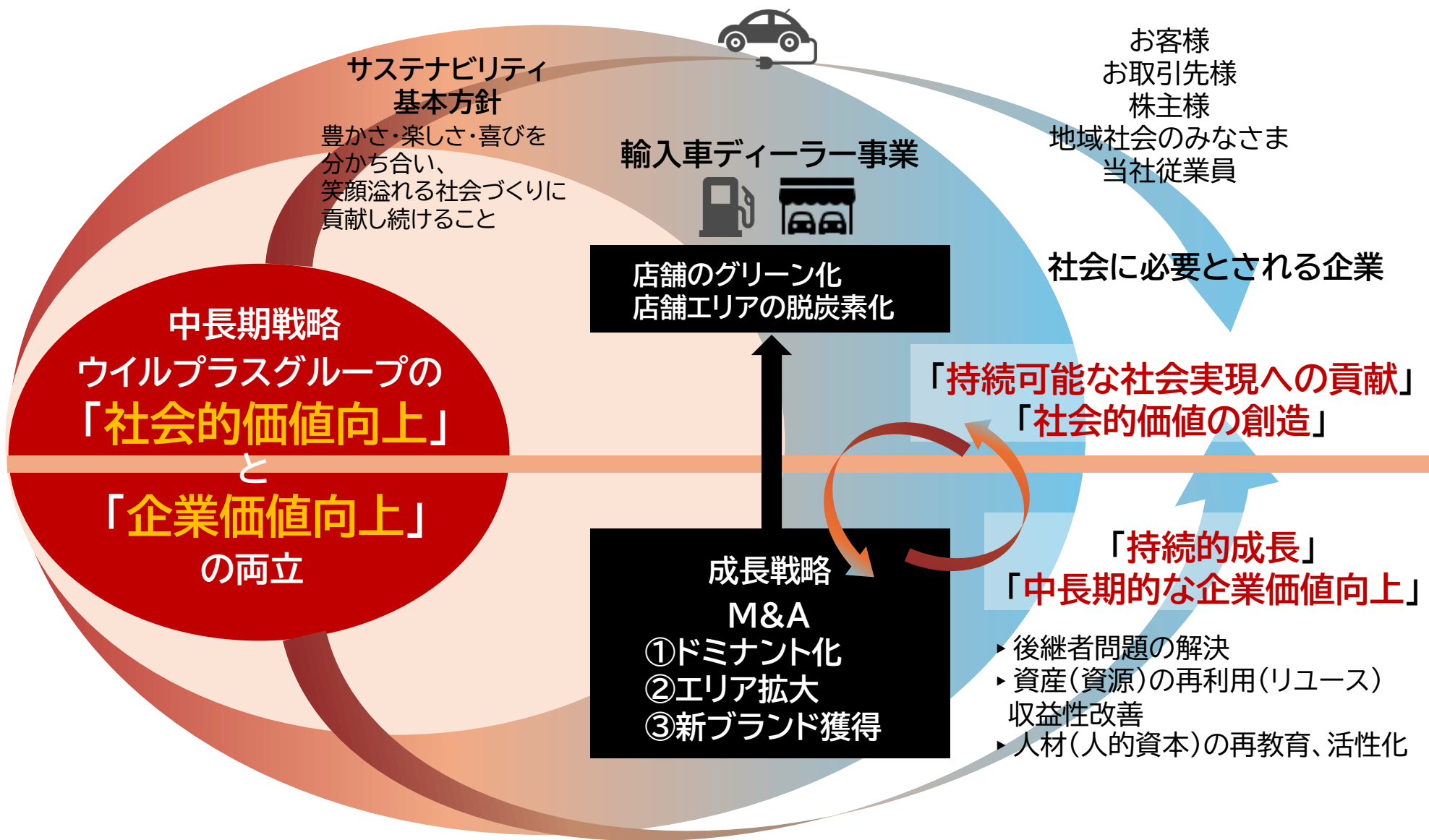
・企業版ふるさと納税を通じた地域振興支援

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



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	4Q
低炭素自動車(EV/PHV)比率						
※1	新車販売	7.0%	14.0%	15.9%	12.3%	13.8%
※2	新規受注					
	期末受注残	16.4%	19.1%	14.3%	11.4%	18.0%
	四半期受注	10.7%	13.7%	15.6%	14.4%	18.6%
	社有車	16.4%	24.4%	24.4%	23.2%	25.0%
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	99台/44店舗
	うち急速充電器	17台	17台	31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) 3.3%

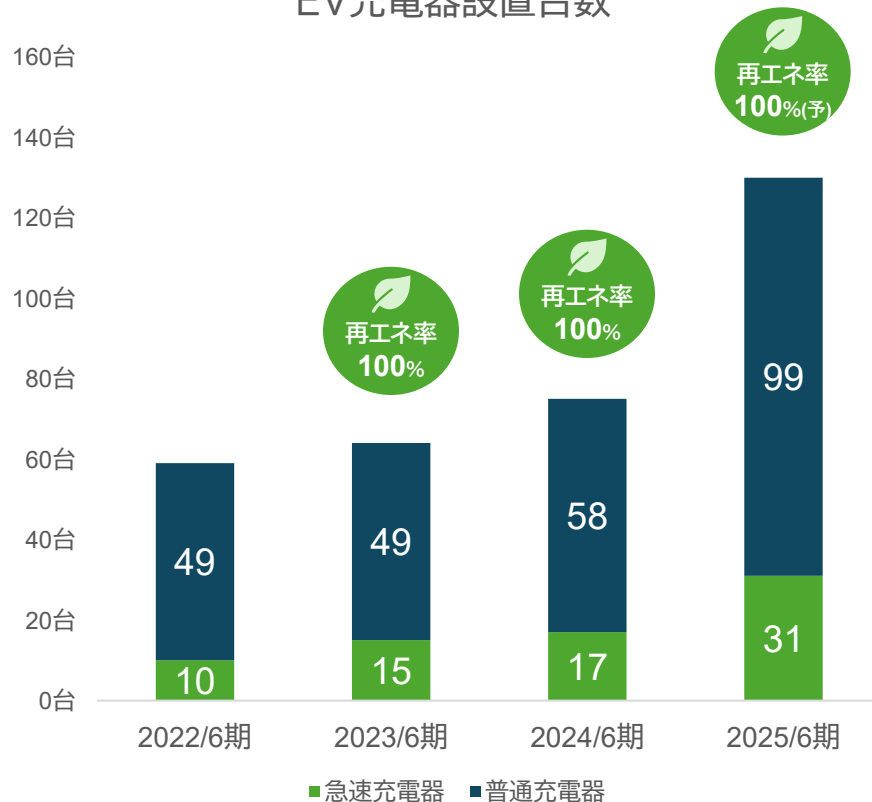
※2 店舗報告ベース

店舗のグリーン化 -進捗状況②-

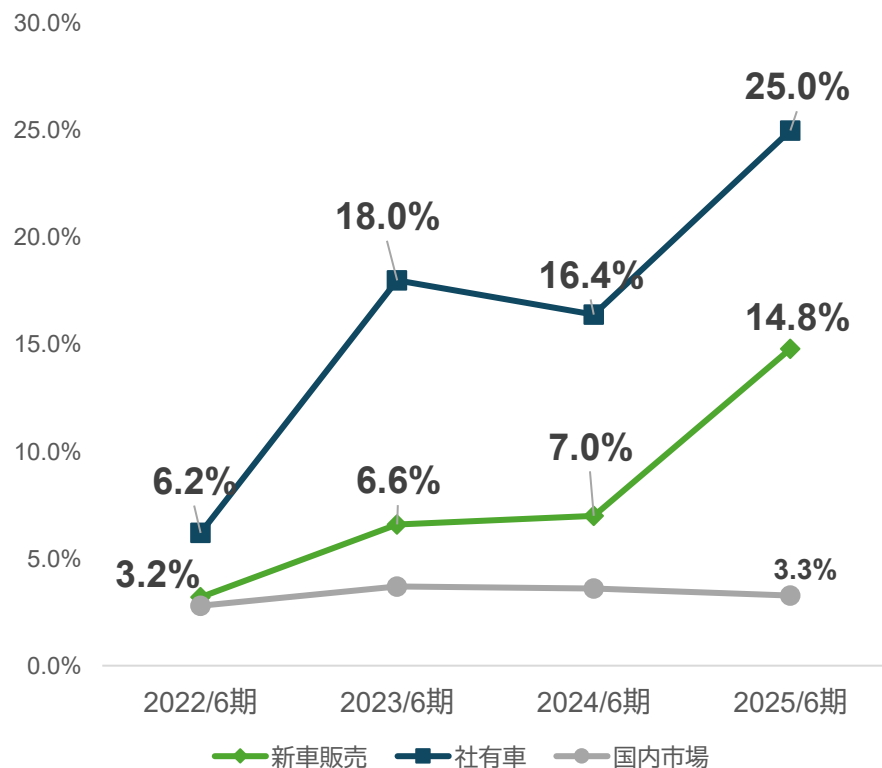
- 取扱いブランドのEVラインナップ拡充と並行してEV充電器設置設置台数が増加
- 新車販売、社有車に占める低炭素自動車比率も、2022年度比で4倍以上に上昇

店舗グリーン化進捗状況KPI 年度推移

EV充電器設置台数



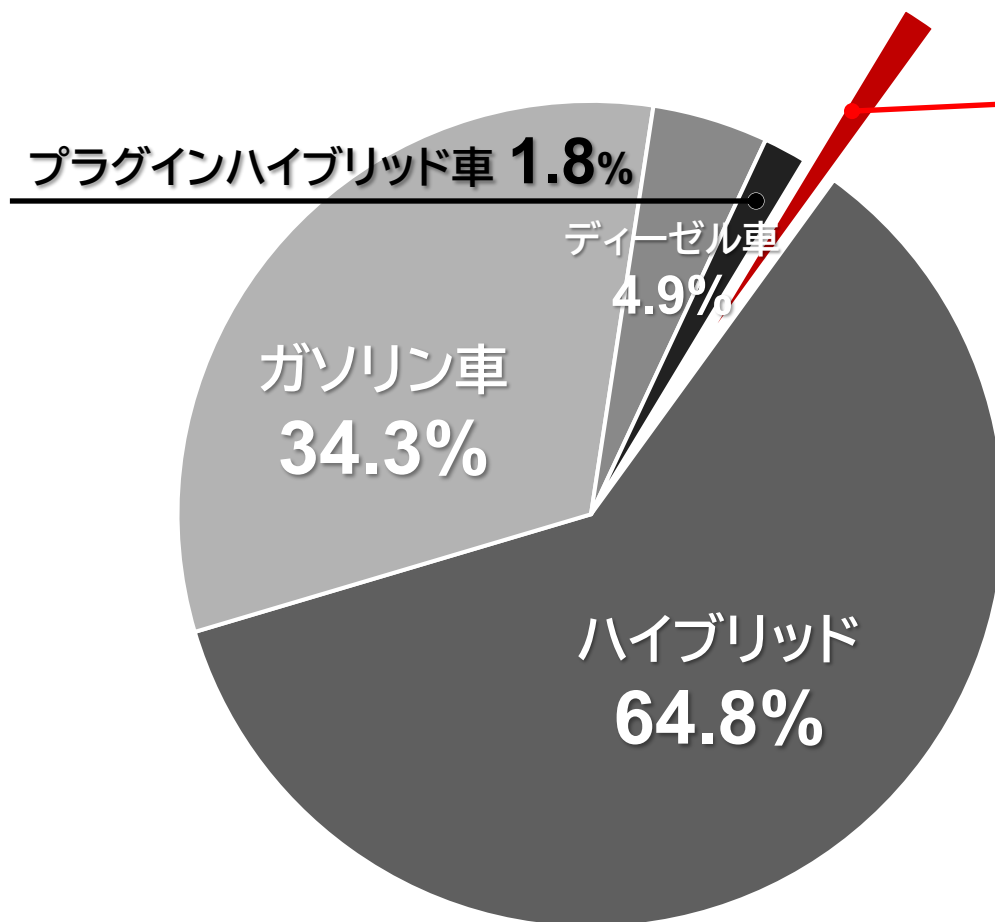
低炭素自動車比率



※ 国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 3.3%(24/7~25/6)

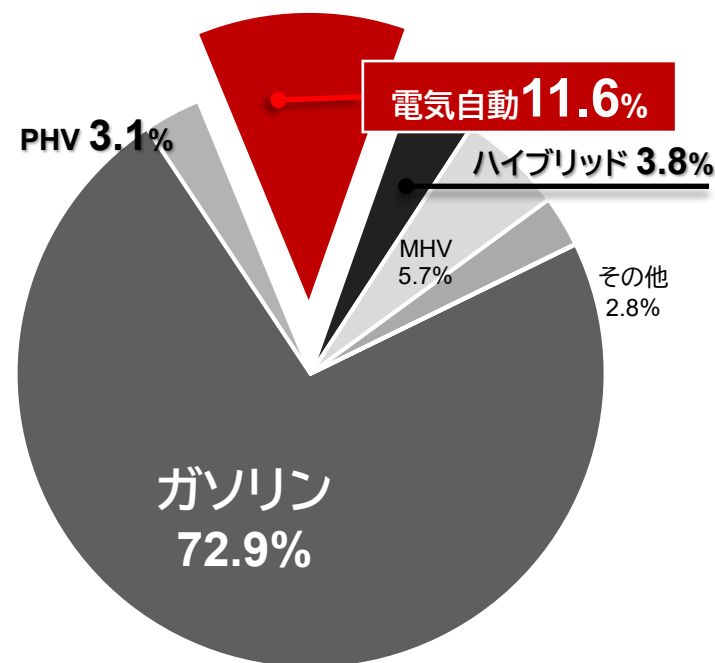
日本国内における乗用車の燃料別台数

- 日本国内のEVシェアはわずか1.5%にとどまる
(2024年7月～2025年6月の販売シェア)



電気自動車 **1.5%**

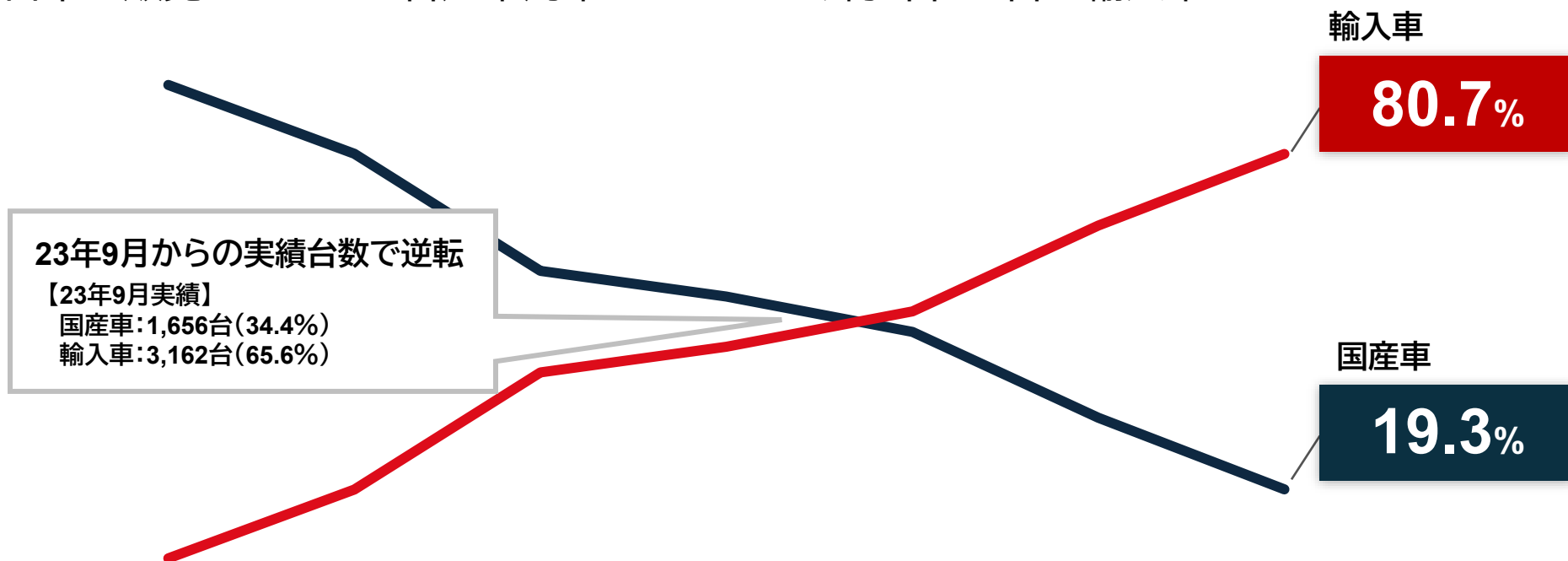
当社2025年度累計 販売台数内訳



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～2025年6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5台に4台は輸入車



	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年 (1~7月)
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	10,000	3,967
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	48.1%	32.4%	19.3%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	22,848	24,057	16,568
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	67.6%	80.7%

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

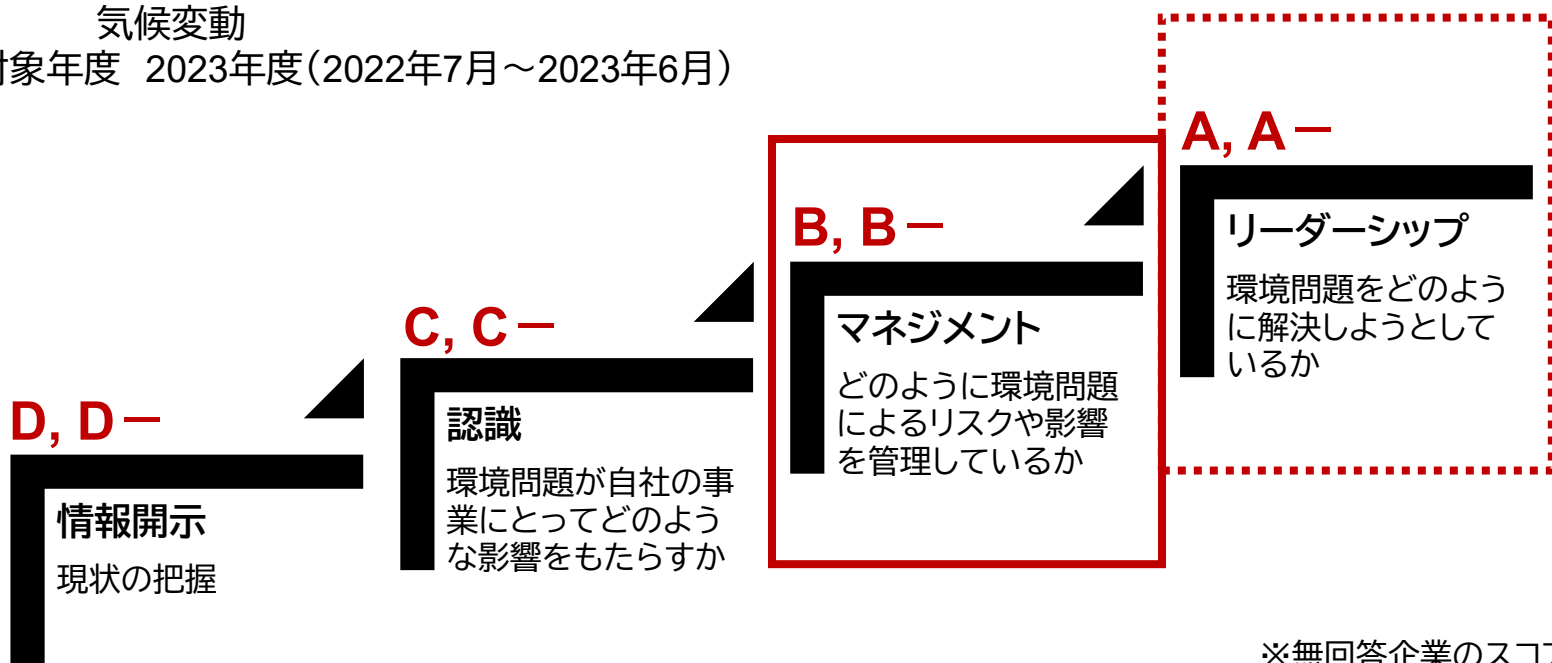
- 2025年2月6日、2024年のCDPスコアが発表に 当社は3年連続Bスコアを取得

■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

当社の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-CO ₂)	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

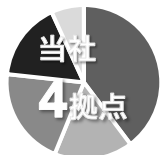
M&A戦略(輸入車ディーラーの全体像) -当社取扱い-

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



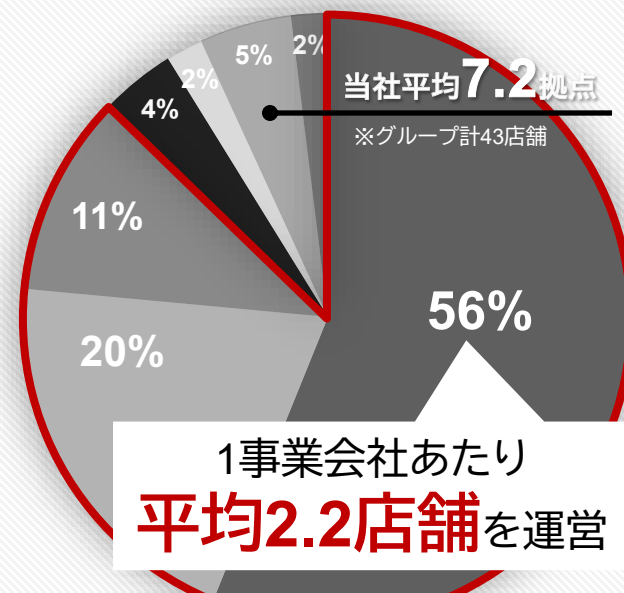
BYD
35拠点/26社



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

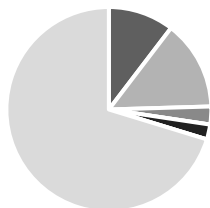
M&A戦略(輸入車ディーラーの全体像) -未取扱い-

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

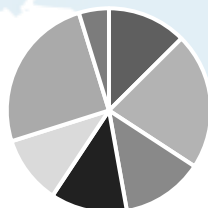
未取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)

Benz
203拠点/48社



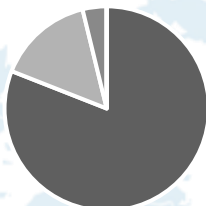
VW
231拠点/84社



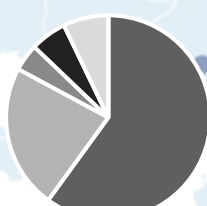
Audi
122拠点/43社



Maserati
22拠点/14社



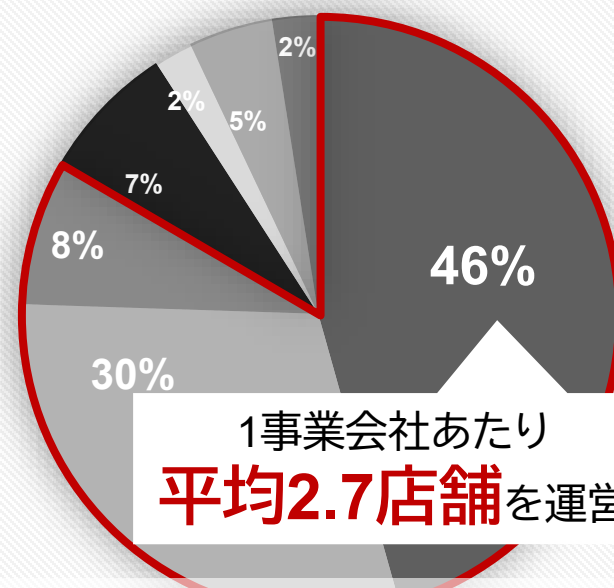
Renault
69拠点/52社



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



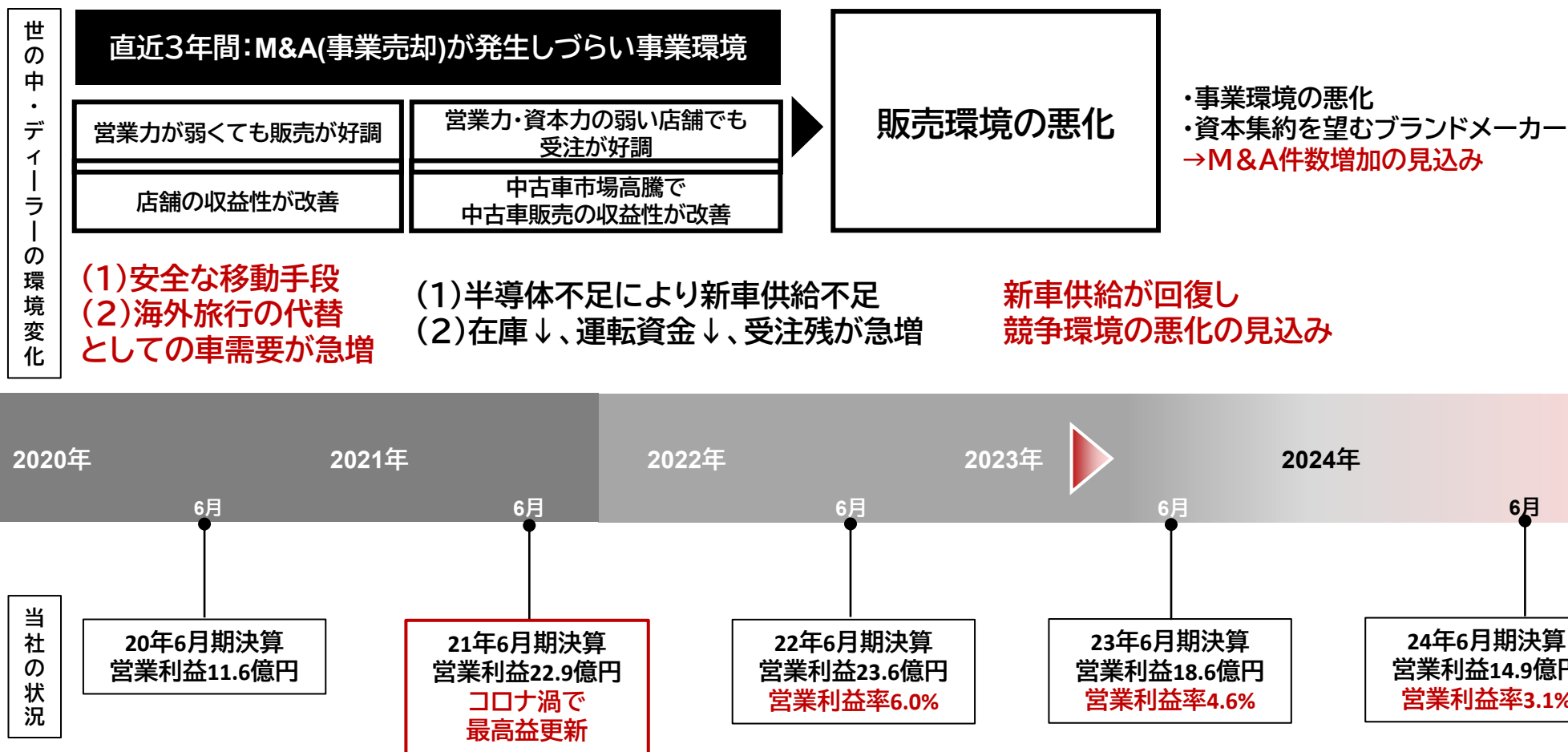
M&Aによる成長

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、

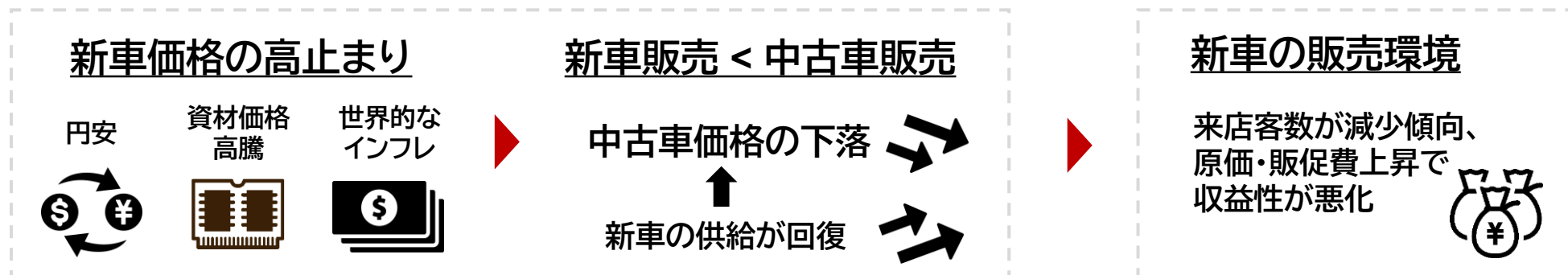
- ・ 店舗のグリーン化
- ・ 気候変動問題
(CO2排出量削減)
- ・ リサイクル促進に寄与

コロナ禍における環境変化

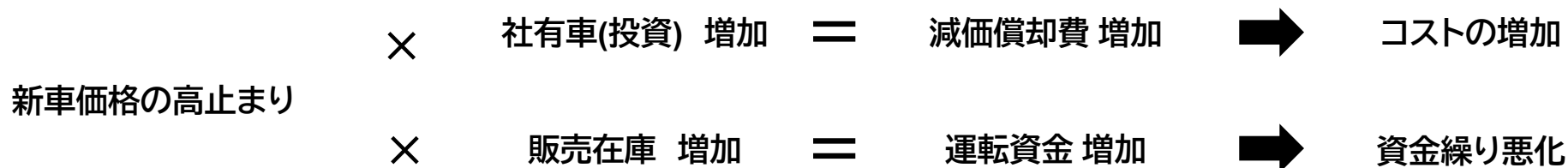
コロナ禍による新車不足が解消し、ディーラー業界の収益環境が悪化
当社はM&Aに経営資源を集中することで事業成長を目指す



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-

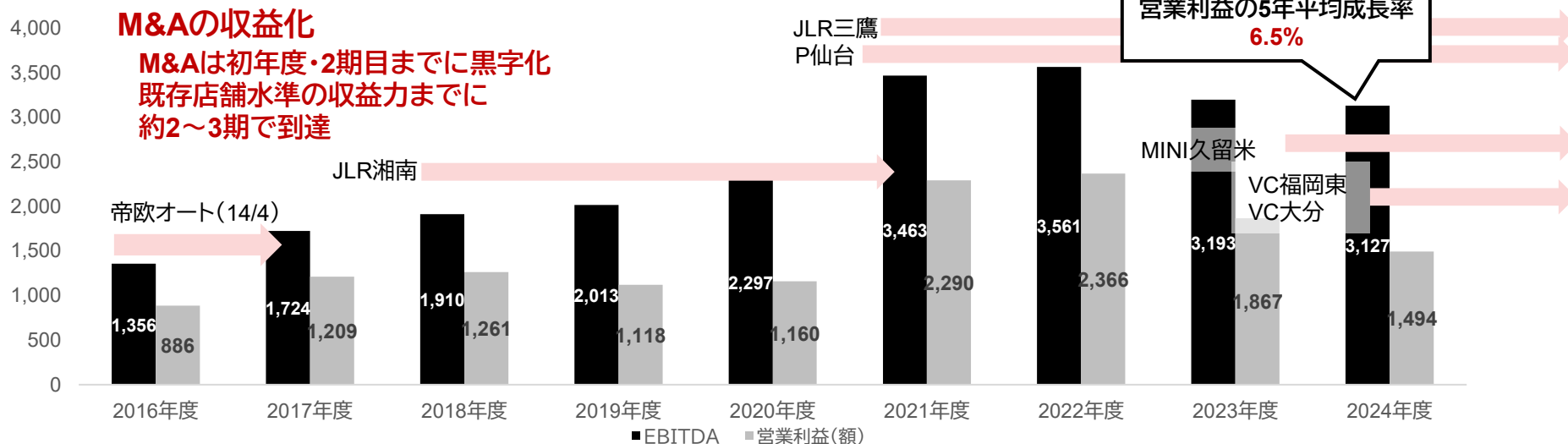
10年間で8件のM&A実現のほか、新規出店、移転・改装等店舗投資を実施

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	12,615
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

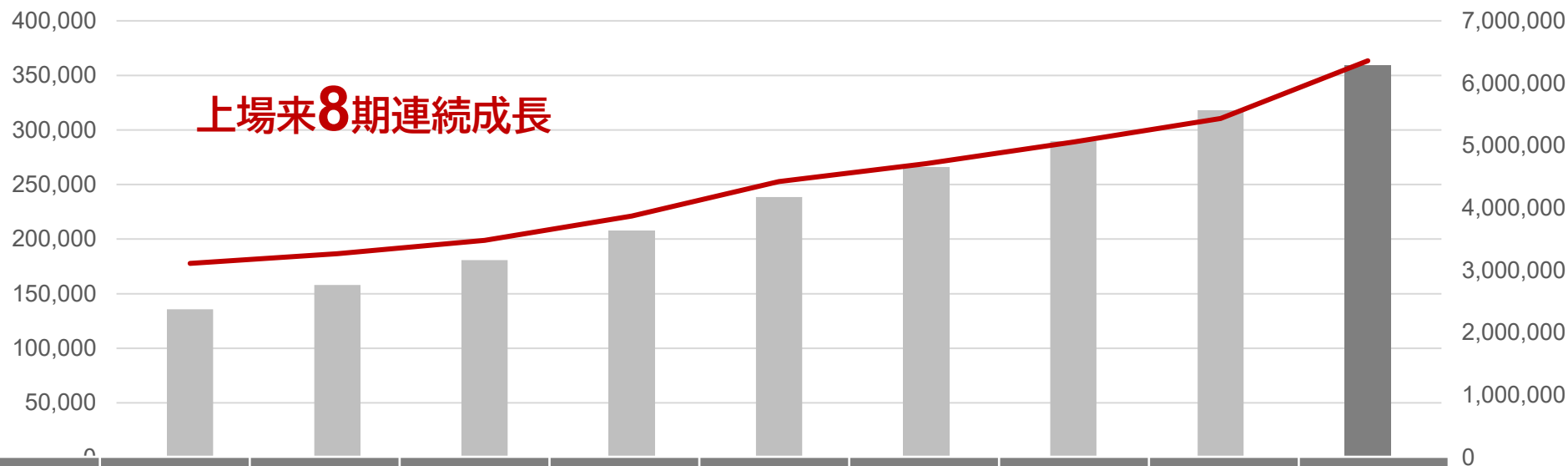
高い再現性② -ストック型ビジネスの推移-

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期連続成長

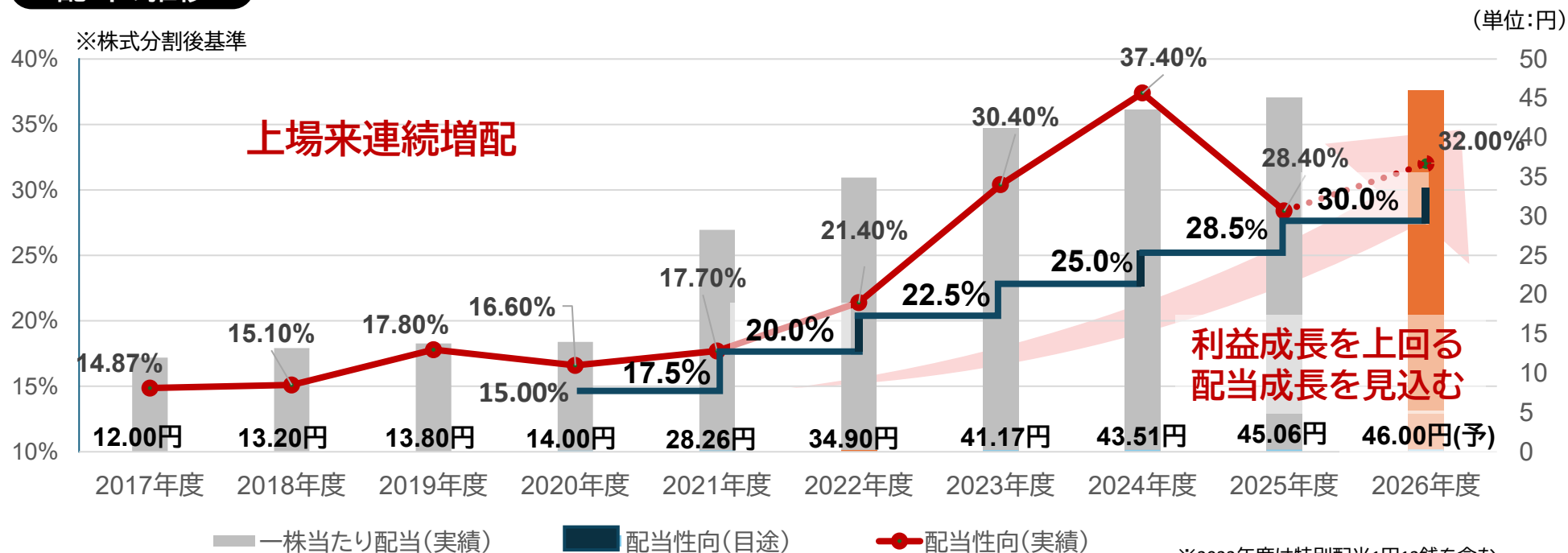
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
保険手数料	135,606	158,073	180,789	207,928	238,494	265,878	289,597	317,985	359,252
前年比	-	116.6%	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%	113.0%
整備	3,110,929	3,266,717	3,481,418	3,868,845	4,425,083	4,709,071	5,058,873	5,434,644	6,359,413
前年比	-	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(2025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



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

店舗のグリーン化

GHG排出量削減
の最大化

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