



WILLPLUS Holdings

Financial Results Presentation
2026年6月期第1四半期 決算補足説明資料



CONTENTS



- 第1四半期決算説明
- 今期の取組み
- 中長期戦略の進捗状況
- APPENDIX



第1四半期決算説明

連結業績まとめ 大幅営業増益だが、回復途上 進捗率はやや弱い「受注」が改善

(単位:百万円)	前年通期	今期予想 2026年度	前年比	2025年1Q	2026年1Q	前年比	通期予想に 対する進捗率
売上高	88,614	92,160	+4.0%	20,018	20,705	+3.4%	22.5%
営業利益	1,849	2,328	+25.9%	241	408	+69.0%	17.5%
営業利益率	2.1%	2.5%	+0.4pt	1.2%	2.0%	+0.8pt	-
経常利益	1,897	2,244	+18.3%	259	390	+50.4%	17.4%
経常利益率	2.1%	2.4%	+0.3pt	1.3%	1.9%	+0.6pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	1,443	1,305	▲9.6%	272	232	▲14.8%	17.8%
当期純利益率	1.6%	1.4%	▲0.2pt	1.4%	1.1%	▲0.3pt	-

エグゼクティブサマリー① -26年6月期1Q決算-

- 連結営業利益は、前年比69.0%の大幅増益ながら、通期予想進捗率は17.5%にとどまる
輸入車ディーラー事業は、「当社取り扱いブランドの新車販売」が弱い **PMIは一定の成果**
中古車輸出関連事業は、「輸出」が弱い **PMIの成果が見られ、黒字確保**

連結売上高 207億05百万円(前年比+3.4%)

- 輸入車ディーラー事業 「当社取り扱いブランドの新車販売」が弱い
- 中古車輸出関連事業 当社取り扱い車種の市況悪化、マレーシア現地需要の伸び悩みにより、「輸出」が想定を大きく下回る

連結営業利益 4億08百万円(前年比+69.0%)

- 輸入車ディーラー事業 買収事業のPMIが進み、収益性改善
- 中古車輸出関連事業 利益率が高い「輸出」が弱いため、粗利益率は低下するものの、PMIにより、収益体質改善。黒字確保。
- 前期は、特別調査に絡む一過性費用を計上 正常化

連結純利益 2億32百万円(前年比▲14.8%)

- 前期 負ののれん発生益 1億87百万円 反動減

エグゼクティブサマリー② - 1Q概況 事業別まとめ-

輸入車ディーラー事業

新車販売が売上、利益ともに足を引っ張るが**先行きに期待**

新車販売 \ 「新車販売」 販売台数 前年比+2.5%に留まる(除くM&A店舗+0.8%)

- 当社取扱いブランド市場全体販売台数 前年比+1.7%
- 販売台数 4Q比ややダウン 主力のJEEPが弱い
- 粗利益率 4Q比悪化 販売環境改善を期待
- **受注**「好調」4Q比、前年比ともに**二桁の伸び率**

中古車販売 \ 販売台数 前年比+14.4% (除くM&A店舗+8.2%)

- 販売台数 4Q比減少だが、粗利益率は大きく改善、粗利益額も4Q比増加
- 業販販売台数 4Q比減少だが、粗利益率は改善し、粗利益額も4Q比増加

ストック事業 \ M&Aによる上乗せもあり、整備は2桁の伸びだが、保険は微増

- 車輛整備事業 前年比+13.6% 順調
- 保険手数料収入 黄信号 前年比+0.8%に留まる 契約件数は前年比+4.1%
代理店手数料制度改定が悪影響 制度改定対応急務。

中古車輸出関連事業

マレーシア向け「輸出」停滞

- 海外売上高(輸出)前年比▲41.5% 予算を大きく下回る 取扱い車種の市況不安定
- マレーシア需要が回復しないまま、輸入車全体の不需要期に突入
- 業販売上高(国内)前年比+27.8% 健全な商品回転率を重視
- PMIの徹底により、販管費削減 利益率が高い「輸出」が弱くても黒字確保

市場環境① -国内マーケット全体 四半期-

- 25年7-9月期、国内乗用車市場は、前年比▲6.2% 7月以降軟調
- 国内輸入車市場は、前年比+10.2% 緩やかな回復基調
 - 昨年の2011年以来最低水準(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(7ヶ月連続)

国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

	7月	8月	9月	10月	7~9月計
乗用車	220,544	159,854	229,510	214,454	609,908
前年比	96.0%	88.6%	95.5%	92.6%	93.8%

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数(普通・小型)

	7月	1Q 8月	9月	10月	7~9月計
輸入車	18,839	15,843	26,096	17,525	60,778
前年比	116.1%	100.5%	112.6%	110.8%	110.2%

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7-9月期 当社取り扱いブランドは、前年比+2.8%と微増
輸入車全体と比べて回復が弱い
 - MINIのフルモデルチェンジ効果が薄れ、7月以降ややトーンダウン
 - 8月には3四半期ぶりに前年比割れ
 - 9月は若干復調傾向

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)

	1Q				7~9月計
	7月	8月	9月	10月	
当社取扱い	8,539	7,813	12,657	8,300	29,009
前年比	103.1%	100.3%	104.2%	93.6%	102.8%

市場環境③ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

※JLR・・・Jaguar / LANDROVER

- 主力のJeepが振るわず 25年7-9月期 前年比▲7.4pt
- BYD、Hyundaiは、期間限定値引きにより大幅な伸び
- JLRのシステム障害の影響は、11月以降 既に生産は再開されており、年明けから回復の見込み

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)

	7月 前年比	8月 前年比	9月 前年比	10月 前年比	第1四半期 (7~9月) 前年比
AlfaRomeo	258.2%	311.5%	300.0%	346.5%	291.7%
Fiat/Abarth	67.0%	71.0%	82.8%	79.0%	74.8%
Jeep	102.9%	103.4%	79.4%	81.9%	92.6%
Peugeot/ Citroën/DS	149.0%	119.3%	125.1%	122.4%	130.9%
BMW	90.9%	93.0%	106.2%	82.4%	97.8%
MINI	102.7%	127.7%	107.1%	76.0%	110.9%
JAGUAR/ LANDROVER	137.3%	65.2%	120.9%	67.3%	103.2%
VOLVO	93.0%	98.6%	96.6%	116.5%	96.1%
Porsche	109.4%	119.4%	57.6%	123.7%	83.9%
BYD	108.7%	80.2%	310.9%	217.1%	165.7%
Hyundai	288.4%	163.0%	182.8%	384.4%	207.5%

市場環境④ -ブランド別の状況詳細 BYDとHyundaiの推移-

- 25年1-10月累計のBYD・Hyundaiは、前年同期比で約1.5倍の伸び(BYD:+70%、Hyundai:+63%)
- ただし、いずれも台数では外国メーカー車全体への影響はまだ限定的
- 外国メーカー車に占めるシェアは、BYDが躍進の兆しを見せている

国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

BYD

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	1~10月 計	対外国メー カー車シェア
2025年	42	173	327	166	416	512	225	239	799	317	3,216	1.6%
前年	198	120	353	66	95	148	207	298	257	146	1,888	1.0%
伸び率	▲79%	44%	▲7%	152%	338%	+246%	9%	▲20%	211%	117%	70%	-

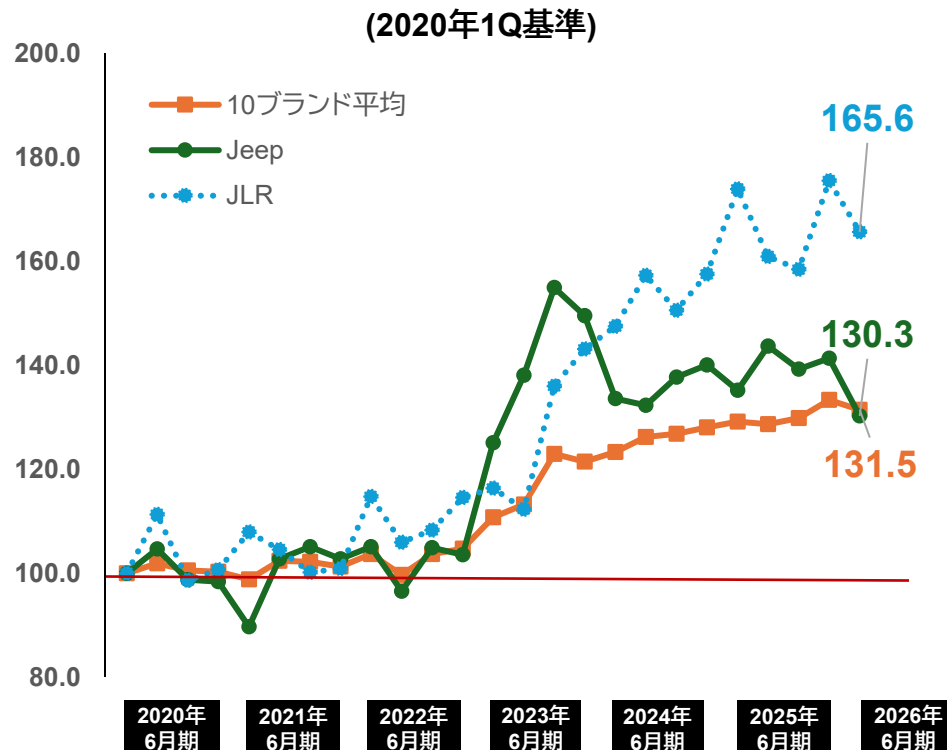
Hyundai

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	1~10月 計	対外国メー カー車シェア
2025年	41	34	41	80	94	124	124	75	106	123	842	0.4%
前年	70	111	70	39	23	26	43	46	58	32	518	0.3%
伸び率	▲41%	▲69%	▲41%	105%	309%	377%	188%	63%	83%	284%	63%	-

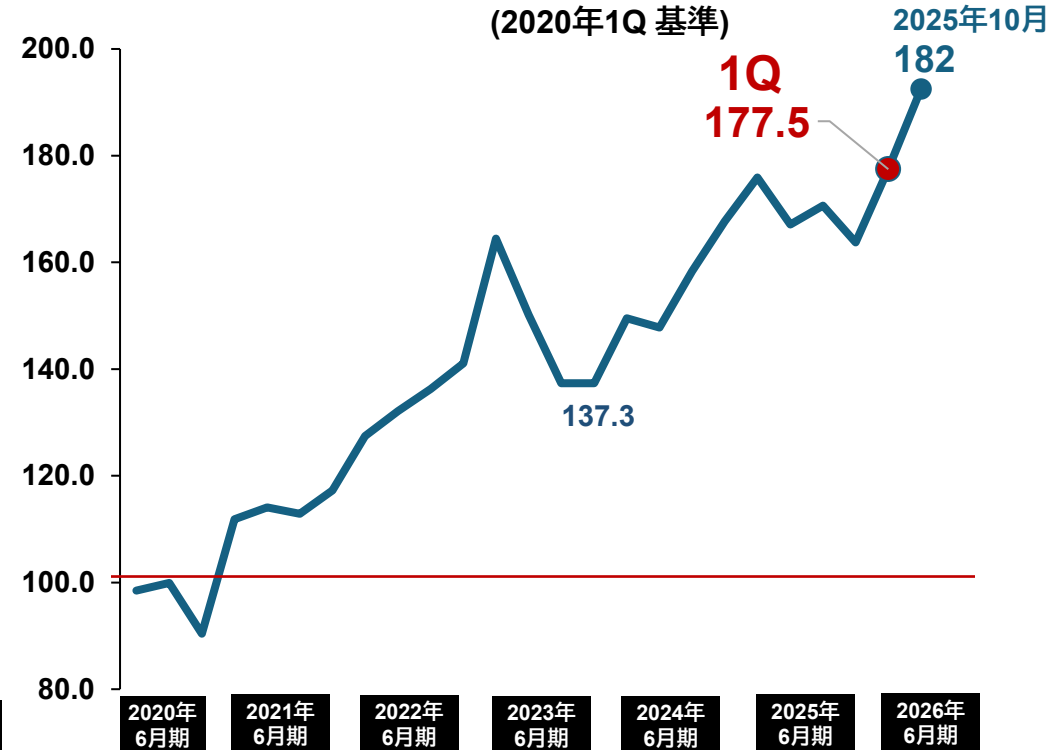
当社取扱ブランドの新車価格および中古車 指数推移

- 新車 Jeepの価格は過去2年間レンジ内で推移 足元のドルに対する円安はやや懸念
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月より上昇 直近は2か月連続最高値更新

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



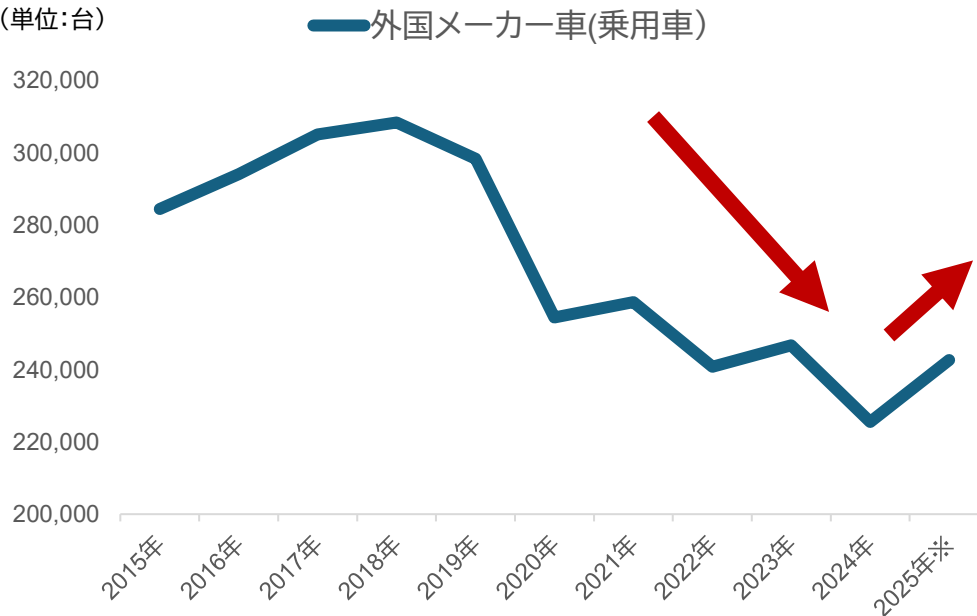
※2020年1Q時点取扱ブランドのみ(BYD、Peugeot、Citroën、DS、Hyundai等は除く)

輸入車ディーラー事業 輸入車販売台数(暦年推移)

- 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

(単位:台)



※2025年数値は予想値(1~9月実績より算出)

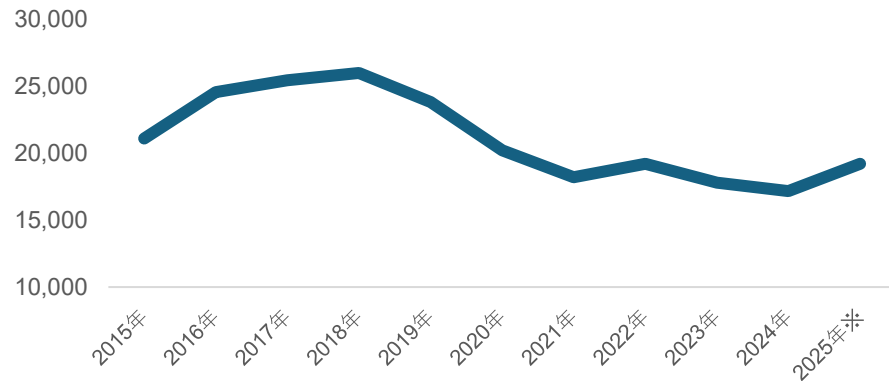
年	台数	前年比
2015年	284,471	98.5%
2016年	294,060	103.4%
2017年	305,043	103.7%
2018年	308,389	101.1%
2019年	298,378	96.8%
2020年	254,404	85.3%
2021年	258,637	101.7%
2022年	240,758	93.1%
2023年	246,735	102.5%
2024年	225,518	91.4%
2025年※	242,695	107.6%

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

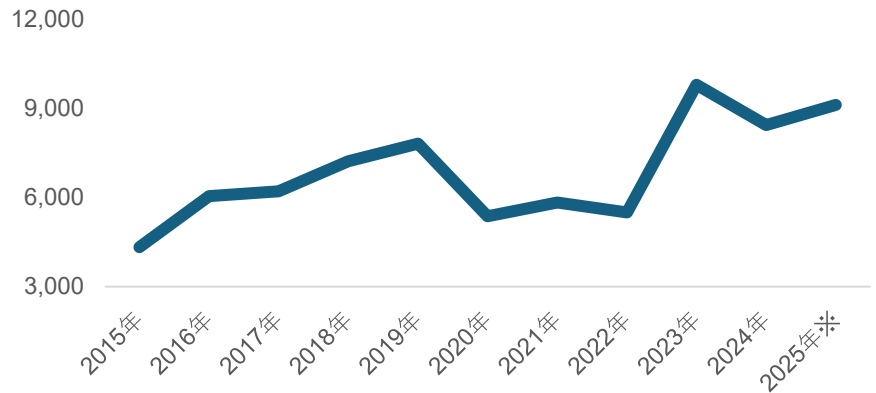
(単位:台)

MINI



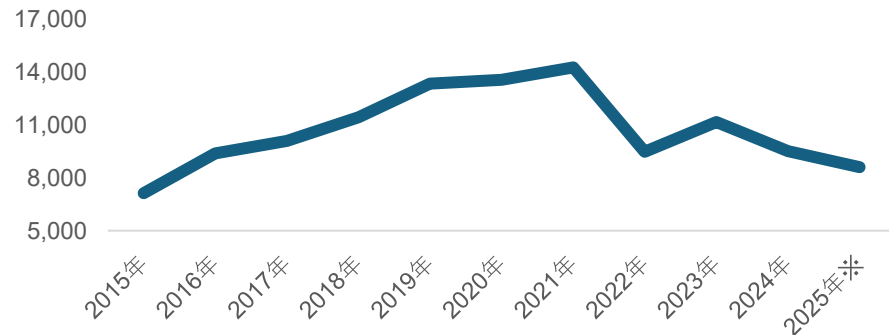
(単位:台)

Jaguar/Land Rover



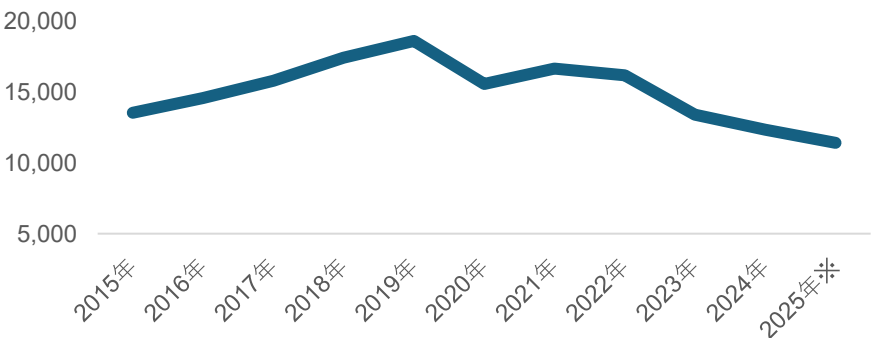
(単位:台)

Jeep



(単位:台)

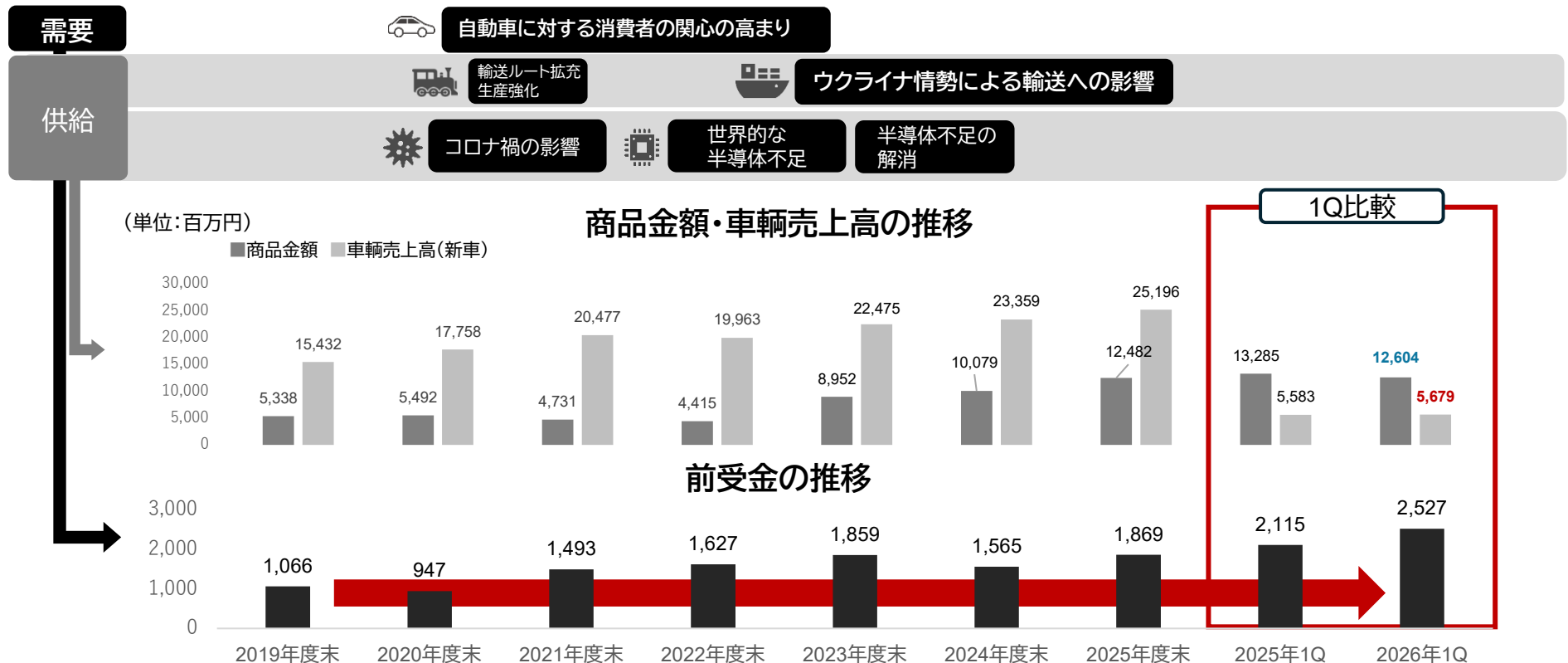
VOLVO



※2025年数値は予想値(1~9月実績)より算出

当社の納車前車輛と受注の状況

- 期末商品在庫 126.4億円(6月末 124.82億円) ほぼ横ばい
 - ・ 新車 健全なレベルを維持 若干増加 ボルボ増加、JLRは戦略的に増加
 - ・ 中古車 多くのブランドが4Q比改善 一部ブランドで戦略的に増加
 - ・ 中古車輸出関連事業 4Q比改善 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 25.27億円 (前期末 18.69億円)
 - ・ 4Q比+35.2%大幅改善 過去最高 受注が幅広いブランドで改善



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+13.6%の二桁増
- 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

車輜整備売上高の推移

■ 車輜整備売上高

(単位:千円)

9,000,000

8,000,000

7,000,000

6,000,000

5,000,000

4,000,000

3,000,000

2,000,000

1,000,000

0

2019年度から
6年で**2.2倍**に

前年比
13.6%増

1Q

26年1Q

2,238,278

113.6%

(単位:千円)

2019年度

2020年度

2021年度

2022年度

2023年度

2024年度

2025年度

車輜整備

3,868,845

4,425,083

4,709,071

5,058,873

5,434,644

6,359,413

8,201,040

前年比

111.1%

114.4%

106.4%

107.4%

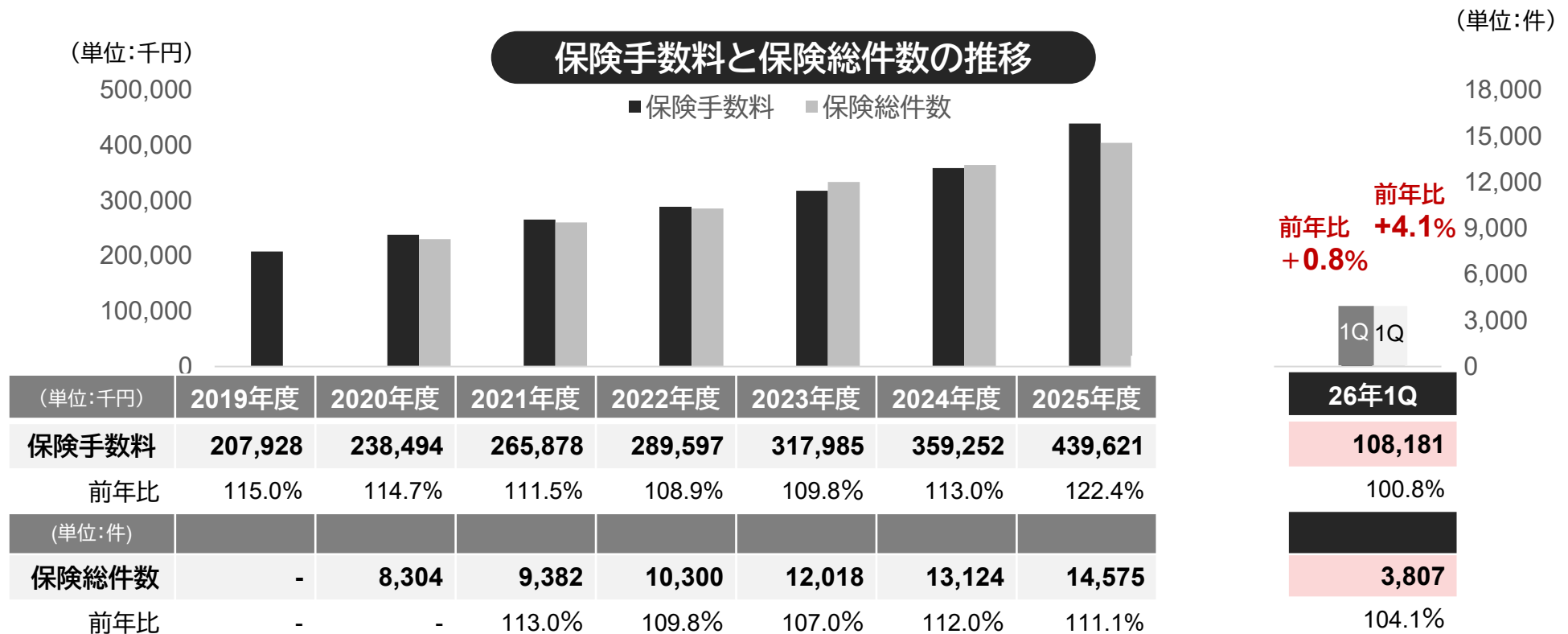
107.4%

117.0%

129.0%

ストック型ビジネスの推移 -損害保険代理店事業-

- 保険手数料収入は、代理店手数料制度改定によるマイナス影響があったものの、前年比プラスを維持
- 保険総件数は、前年比+4.1%



※ 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)

※ M&Aにより前年実績件数が変動する場合があります

連結損益計算書 – 1Q累計 前期比–

- 「大幅営業増益」だが、「進捗率」はやや弱い
- 輸入車ディーラー事業 「新車販売市場の悪さ」が足を引っ張るが、受注は大きく改善
今後(2Q)の収益回復に期待
- 中古車輸出関連事業 需要が弱いまま不需要期に突入 年明け(3Q)の需要期に期待
- 両部門ともに、PMIによる収益改善は進む 事業環境の緩やかな回復を期待

(単位:百万円)	2025年1Q	2026年1Q	増減	増減率
売上高	20,018	20,705	+686	+3.4%
営業利益	241	408	+166	+69.0%
営業利益率	1.2%	2.0%	+0.8pt	-
経常利益	259	390	+130	+50.4%
経常利益率	1.3%	1.9%	+0.6pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	272	232	▲40	▲14.8%
当期純利益率	1.4%	1.1%	▲0.3pt	-

連結損益計算書 -四半期業績推移-

- 1Q営業利益としては、3年ぶりの4億円越え
- 事業環境が回復せず、営業利益率は2%のまま

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対前年1Q	対前年4Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q				増減率	増減率
売上高	20,018	21,039	25,161	22,394	20,705	-	-	-	+3.4%	▲7.5%
営業利益	241	443	684	480	408	-	-	-	+69.0%	▲15.0%
営業利益率	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	2.0%	-	-	-	+0.8pt	▲0.1pt
経常利益	259	432	753	451	390	-	-	-	+50.4%	▲13.4%
経常利益率	1.3%	2.1%	3.0%	2.0%	1.9%	-	-	-	+0.6pt	▲0.1pt
親会社に帰属する 当期純利益	272	399	471	300	232	-	-	-	▲14.8%	▲22.5%
当期純利益率	1.4%	1.9%	1.9%	1.3%	1.1%	-	-	-	▲0.3pt	▲0.2pt

売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

- 4Q比売上高の減少は、「新車販売」と「輸出」の落ち込みが主要因
- 4Q比粗利額の減少は、「新車販売」と「輸出」の落ち込みが主要因
- PMIが進み、販管費も抑制 収益性は改善している

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対4Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	20,018	21,039	25,161	22,394	20,705	-	-	-	▲1,688
粗利	2,767	2,980	3,375	3,308	3,059	-	-	-	▲248
粗利率	13.8%	14.2%	13.4%	14.8%	14.8%	-	-	-	±0
販管費	2,526	2,536	2,691	2,828	2,651	-	-	-	▲176
販管費率	12.6%	12.1%	10.7%	12.6%	12.8%	-	-	-	+0.2pt
営業利益	241	443	684	480	408	-	-	-	▲72
営業利益率	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	2.0%	-	-	-	▲0.1pt

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 市場環境が最悪だった前期1Qと変わらない厳しい状況⇒受注は改善の兆し
- 中古車販売 厳しい環境ながらも、M&Aによる店舗増、PMIの効果は健在化
- 車両整備事業は、売上高、粗利益額ともに過去最高更新 粗利率は横ばい

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対4Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減
売上高	12,114	13,191	14,540	14,379	13,217	-	-	-	▲1,688
新車	5,583	6,564	6,730	6,318	5,679	-	-	-	▲638
売上高構成比	46.1%	49.8%	46.3%	43.9%	43.0%	-	-	-	▲0.9pt
中古車	3,354	3,287	3,985	4,219	3,870	-	-	-	▲348
売上高構成比	27.7%	24.9%	27.4%	29.3%	29.3%	-	-	-	±0
業販	1,033	1,102	1,627	1,457	1,229	-	-	-	▲228
売上高構成比	8.5%	8.4%	11.2%	10.1%	9.3%	-	-	-	▲0.8pt
車両整備	1,969	2,075	2,010	2,145	2,238	-	-	-	+92
売上高構成比	16.3%	15.7%	13.8%	14.9%	16.9%	-	-	-	+2.0pt
その他	172	161	186	238	199	-	-	-	▲38
売上高構成比	1.4%	1.2%	1.3%	1.7%	1.5%	-	-	-	▲0.2pt

事業別 品目別売上高 -四半期推移(ENG含む)-

- 中古車輸出関連事業 当社取扱い車種の「輸出」需要が回復しないまま不需要期に突入
 - 「輸出」中古車(海外) 粗利益率が相対的に高い 売上も粗利額も大きく落ち込む
 - 「業販」(中古車(国内)) 粗利益率が相対的に低い 取扱い車種の市況が不安定な中、「健全な商品回転率を維持」し、丁寧に収益を積上げることで粗利額を確保

(単位:百万円)	2025年度				2026年度	対4Q増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
輸入車ディーラー事業	12,114	13,191	14,540	14,379	13,217	▲1,161
新車	5,583	6,564	6,730	6,318	5,679	▲638
中古車	3,354	3,287	3,985	4,219	3,870	▲348
業販	1,033	1,102	1,627	1,457	1,229	▲228
車輛整備	1,969	2,075	2,010	2,145	2,238	+92
その他	172	161	186	238	199	▲38
中古車輸出関連事業	7,904	7,848	10,620	8,015	7,487	▲527
中古車(国内)	114	83	21	0	0	±0
中古車(海外)	3,552	1,941	4,934	2,646	2,077	▲569
業販	4,230	5,818	5,660	5,362	5,407	+45
その他	6	4	4	5	2	▲3
計	20,018	21,039	25,161	22,394	20,705	▲1,688

事業別 売上高・営業利益 -四半期推移(ENG含む)-

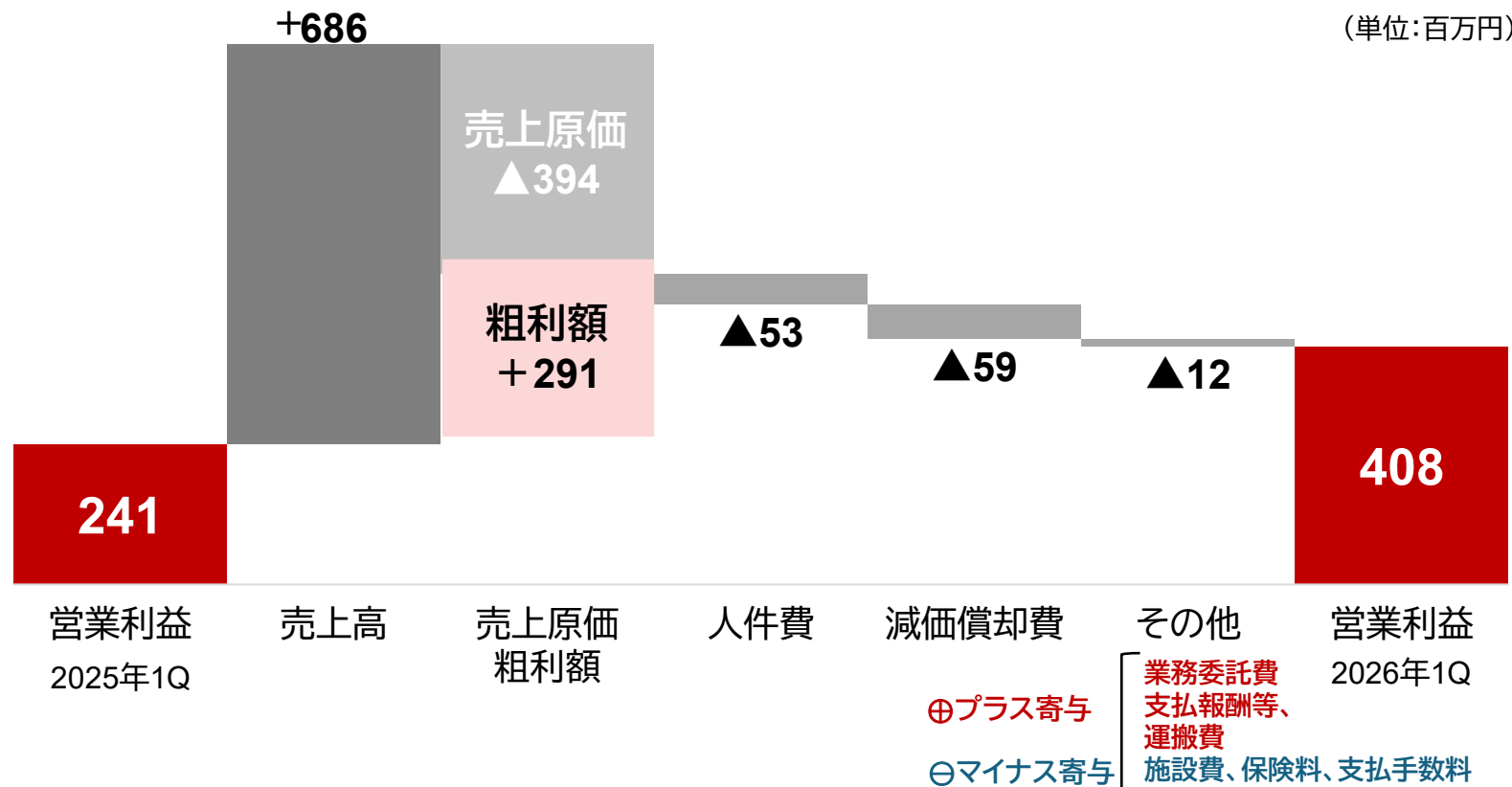
- 輸入車ディーラー事業 「新車販売」がボトムの中、一定レベルの収益を確保
- 中古車輸出関連事業 当社取扱い車種の「輸出」が弱い中、PMIが着実に進み、販管費を大きく削減 収益性改善 黒字確保
- 両部門の「主力」事業が弱い中でも、PMIにより、収益基盤を強化

(単位:百万円)		2025年度				2026年度	対4Q増減
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
輸入車ディーラー事業							
	売上高	12,114	13,191	14,540	14,379	13,217	▲1,161
	営業利益	360	670	828	655	603	▲52
中古車輸出関連事業							
	売上高	7,904	7,848	10,620	8,015	7,487	▲527
	営業利益	141	47	105	138	78	▲60
計	売上高	20,018	21,039	25,161	22,394	20,705	▲1,688
	営業利益	502	718	934	794	681	▲113
	調整額※	▲261	▲274	▲250	▲314	▲273	+41
	営業利益 (調整後)	241	443	684	460	408	▲52

※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

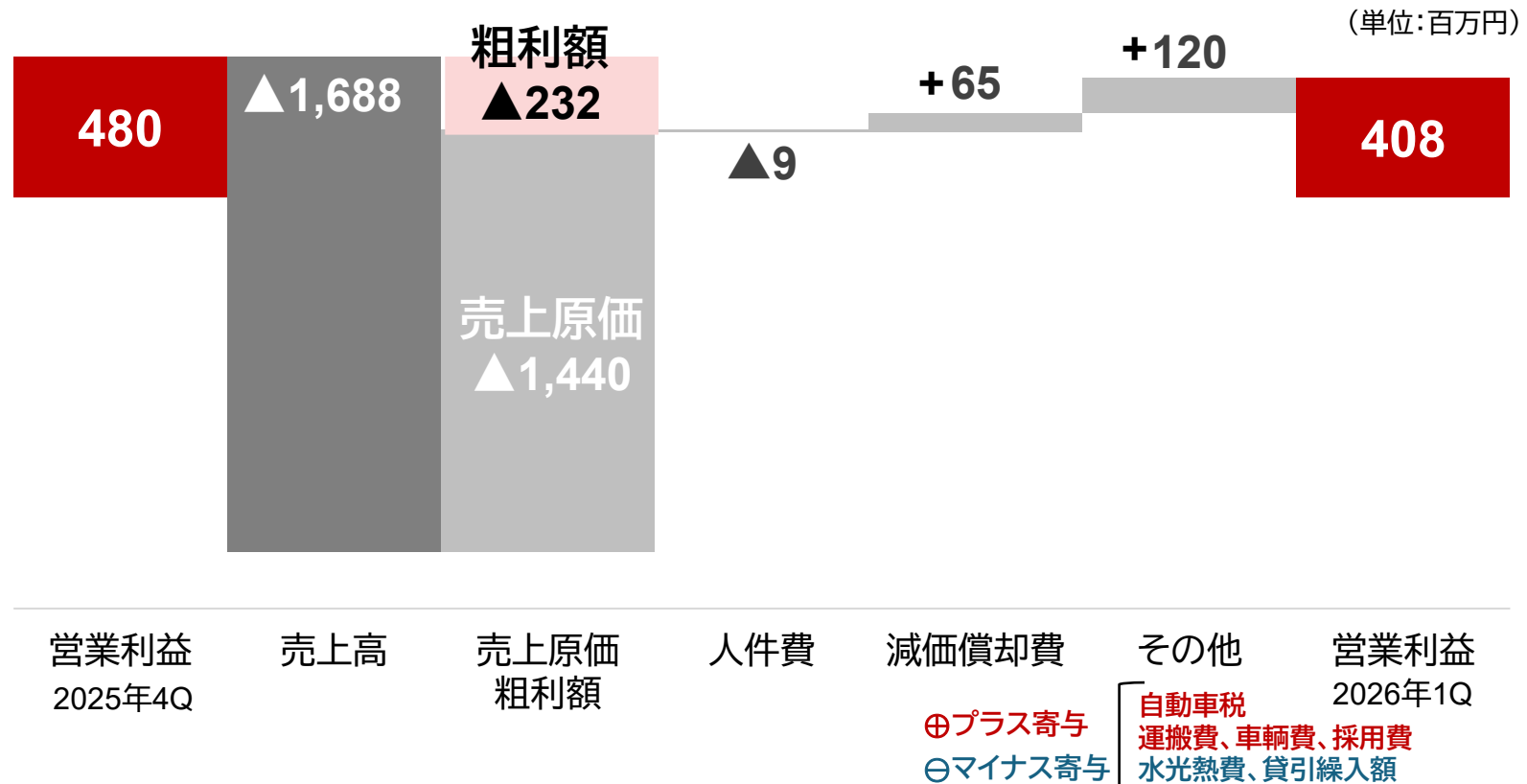
営業利益増減分析 –前年同期(1Q累計)比較–

- 「中古車輸出関連事業」の「粗利額」は「減少」したが、「輸入車ディーラー事業」が「大きく改善」することにより、「粗利額全体」は「増加」(+2億91百万円)
- 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 「運搬費」が減少 「輸出」の落ち込みに連動 プラス
- 前期に、特別調査費用を含む一過性の費用がなくなり「支払い報酬等」「業務委託費」が減少 プラス



営業利益増減分析 -4Q比較(四半期)-

- 「輸入車ディーラー事業」「中古車輸出関連事業」とともに粗利額は減少 「輸入車ディーラー事業」の「新車販売」の落ち込みが大きい
- M&Aに絡んだ費用の増加は一巡 既に顕在化しつつあるPMI効果の拡大を期待
- 中古車輸出関連事業 「運搬費」が減少 「輸出」の落ち込みに連動 **プラス**
- 季節要因として4Qに計上した自動車税がなくなり、**プラス**寄与



連結貸借対照表(資産)

- 現預金減少 金利負担削減のため短期借入を細目に返済
- 商品(車輛在庫) 若干増 戦略的仕入れにより増加 健全な水準

(単位:百万円)	2025年度	2026年1Q	増減額	増減率
流動資産	26,675	25,335	▲1,339	▲5.0%
現預金	8,245	7,628	▲616	▲7.5%
商品	12,482	12,604	+122	+1.0%
固定資産	10,555	10,431	▲123	▲1.2%
建物及び構築物	4,325	4,342	+16	+0.4%
資産合計	37,231	35,767	▲1,463	▲3.9%
総資産経常利益率 (ROA)	5.5%	-	-	-

連結貸借対照表(負債・純資産)

- 金利負担削減のため一部短期借入を返済 自己資本比率は30.4%(4Q末29.0%) に改善
- 固定長期適合率は61.6%(4Q末59.4%)
- 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)	2025年度	2026年1Q	増減額	増減率
流動負債	18,051	17,648	▲402	▲2.2%
買掛金	4,182	4,122	▲60	▲1.4%
前受金	1,869	2,527	+658	+35.2%
固定負債	6,975	6,046	▲928	▲13.3%
負債合計	25,026	23,694	▲1,331	▲5.3
純資産	12,204	12,072	▲132	▲1.1
自己資本利益率 (ROE)	14.0%	-	-	-
自己資本比率	29.0%	30.4%	+1.4pt	-

通期業績予想

- 連結営業利益予想は、23億28百万円(前年比+25.9%)を見込む
- 国内輸入車市場は、受注が改善 ボトムアウトの兆し
- 「輸入車ディーラー事業」「中古車輸出関連事業」共に事業環境が悪い中、連続的にM&Aを実施 収益基盤を広げつつ、PMIにより、収益改善を目指す

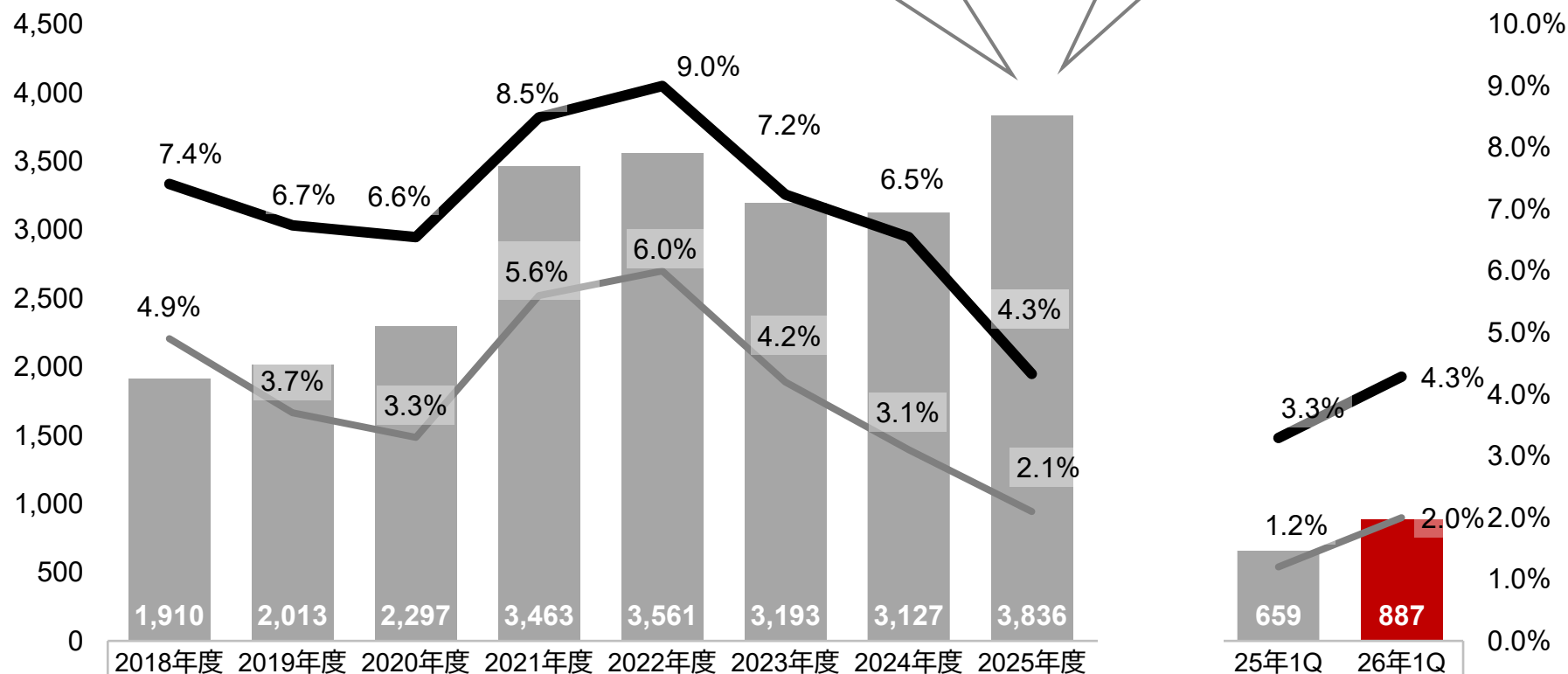
(単位:百万円)	前期実績 2025年度	業績予想 2026年度	増減額	増減率
売上高	88,614	92,160	+3,545	+4.0%
営業利益	1,849	2,328	+478	+25.9%
営業利益率	2.1%	2.5%	+0.4pt	-
経常利益	1,897	2,244	+347	+18.3%
経常利益率	2.1%	2.4%	+0.3pt	-
親会社に帰属する当期純利益	1,443	1,305	▲137	▲9.6%
当期純利益率	1.6%	1.4%	▲0.2pt	-
1株当たり配当	45.06円	46.00円	+0.94円	-
配当性向	28.4%	32.0%	+3.6pt	-

EBITDA

EBITDAの年平均成長率
5年平均:**2.6%**
3年平均:**9.6%**

営業利益の年平均成長率
5年平均:**▲5.2%**
3年平均:**▲0.5%**

(単位:百万円)



	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	25年1Q	26年1Q
EBITDA	1,910	2,013	2,297	3,463	3,561	3,193	3,127	3,836	659	887
EBITDAマージン	7.4%	6.7%	6.6%	8.5%	9.0%	7.2%	6.5%	4.3%	3.3%	4.3%
営業利益率	4.9%	3.7%	3.3%	5.6%	6.0%	4.2%	3.1%	2.1%	1.2%	2.0%

株価バリュエーション

※2025年9月30日時点 株価1,008円をベース

主要財務諸表		バリュエーション	
自己資本比率	30.4%	株価収益率(PER)	7.14倍
自己資本利益率(ROE)	※2025年度 14.0%	株価純資産倍率(PBR)	0.84倍
総資産経常利益率(ROA)	※2025年度 5.5%	EV/EBITDA	4.30倍
営業利益率	2.0%	配当利回り(予)	4.56%





今期の取組み

和幸モーターレン株式会社の事業譲受

- 2025年10月16日、和幸モーターレン株式会社が運営する「**BMW正規ディーラー事業の全部**」を譲り受けることについて、基本合意書を締結

対象会社の概要

対象会社名称	和幸モーターレン株式会社
所在地	埼玉県越谷市瓦曽根2-8-20
代表者氏名	代表取締役社長 山田 敦
資本金	4,900万円
事業譲受の内容	新車・中古車販売、自動車整備、中古車買取、保険代理店業
設立年月日	1989年4月14日

事業譲受の日程



基本合意書締結

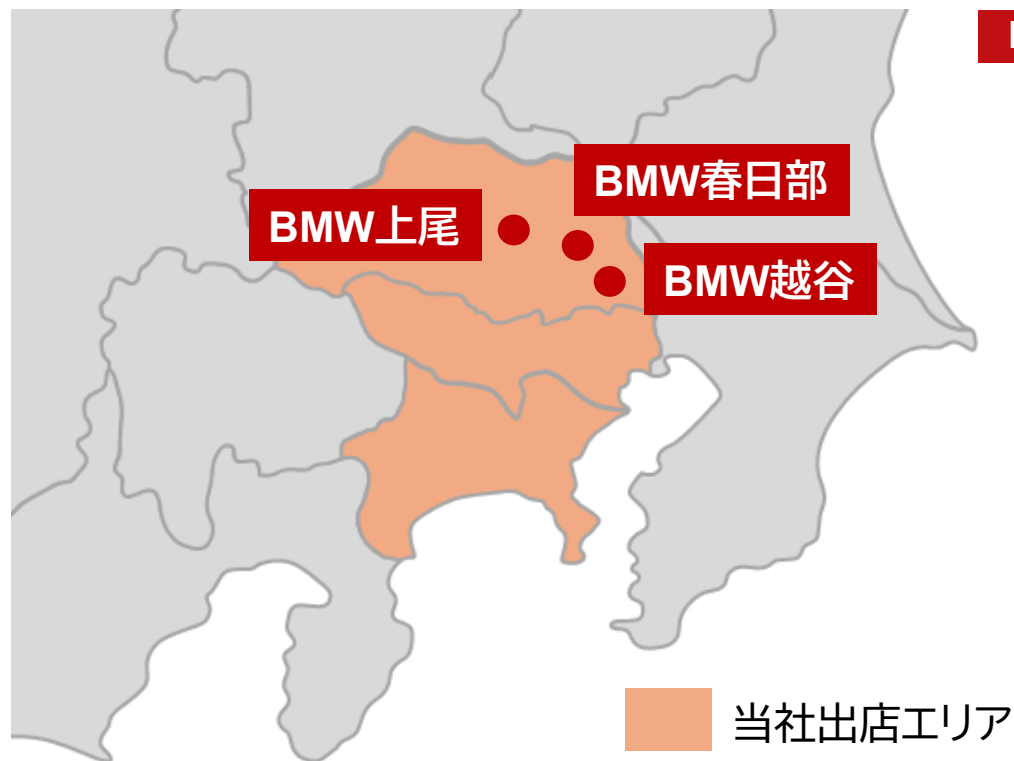
最終契約締結

事業譲受期日

M&A後の店舗ネットワーク

- 和幸モーターレン社が運営する3拠点を譲り受けることにより、当社は新エリアとなる埼玉県に進出
- 首都圏にBMW店舗を初出店 グループネットワークも強化

当社のディーラーネットワーク(関東圏)



NEW	埼玉県 東京都	BMW	3店舗
		Jeep	4店舗
		AlfaRomeo	3店舗
		FIAT/ABARTH	4店舗
		Peugeot/Citroën/DS	5店舗
		MINI	1店舗
		Jaguar/LandRover	1店舗
	神奈川県	Jeep	1店舗
		FIAT/ABARTH	1店舗
		Jaguar/LandRover	2店舗

計**20**店舗

株式会社グランシエルセキショウの事業譲受

- 2025年10月21日、株式会社グランシエルセキショウが運営する「**Peugeot正規ディーラー事業の一部**」を譲り受けることについて、基本合意書を締結

対象会社の概要

対象会社名称	株式会社グランシエルセキショウ
所在地	茨城県つくば市研究学園4-1-13
代表者氏名	代表取締役社長 櫻井 永子
資本金	10,000万円
事業譲受の内容	新車・中古車販売、自動車整備、中古車買取、保険代理店業
設立年月日	1987年5月28日

事業譲受の日程



基本合意書締結

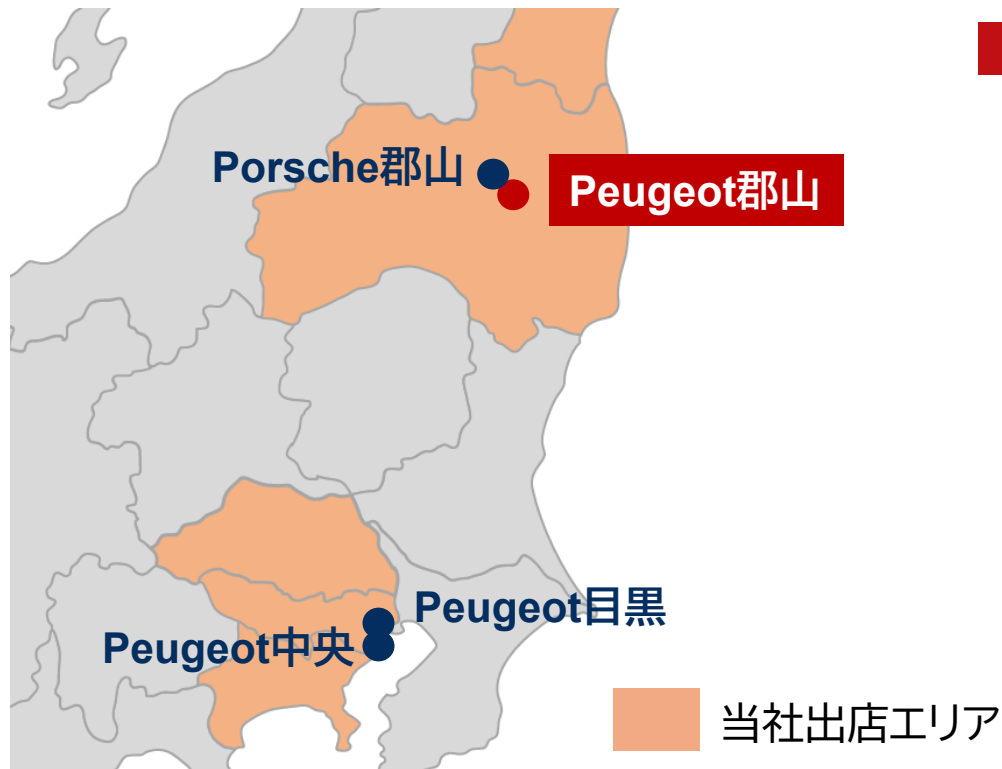
最終契約締結

事業譲受期日

M&A後の店舗ネットワーク

- グランシエルセキショウ社が運営する「Peugeot郡山」を譲り受けることにより、当社は福島県に2店舗目となる事業拠点を獲得 東北エリアの事業体制強化
- Peugeotブランドとしては、3店舗目の出店

当社のディーラーネットワーク(関東・東北圏)



NEW

福島県

Peugeot

1店舗

Porsche

1店舗

東京都

Peugeot

2店舗

- 2025年10月4日、東京都世田谷区にて「Hyundai Citystore 東京 開業準備室」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

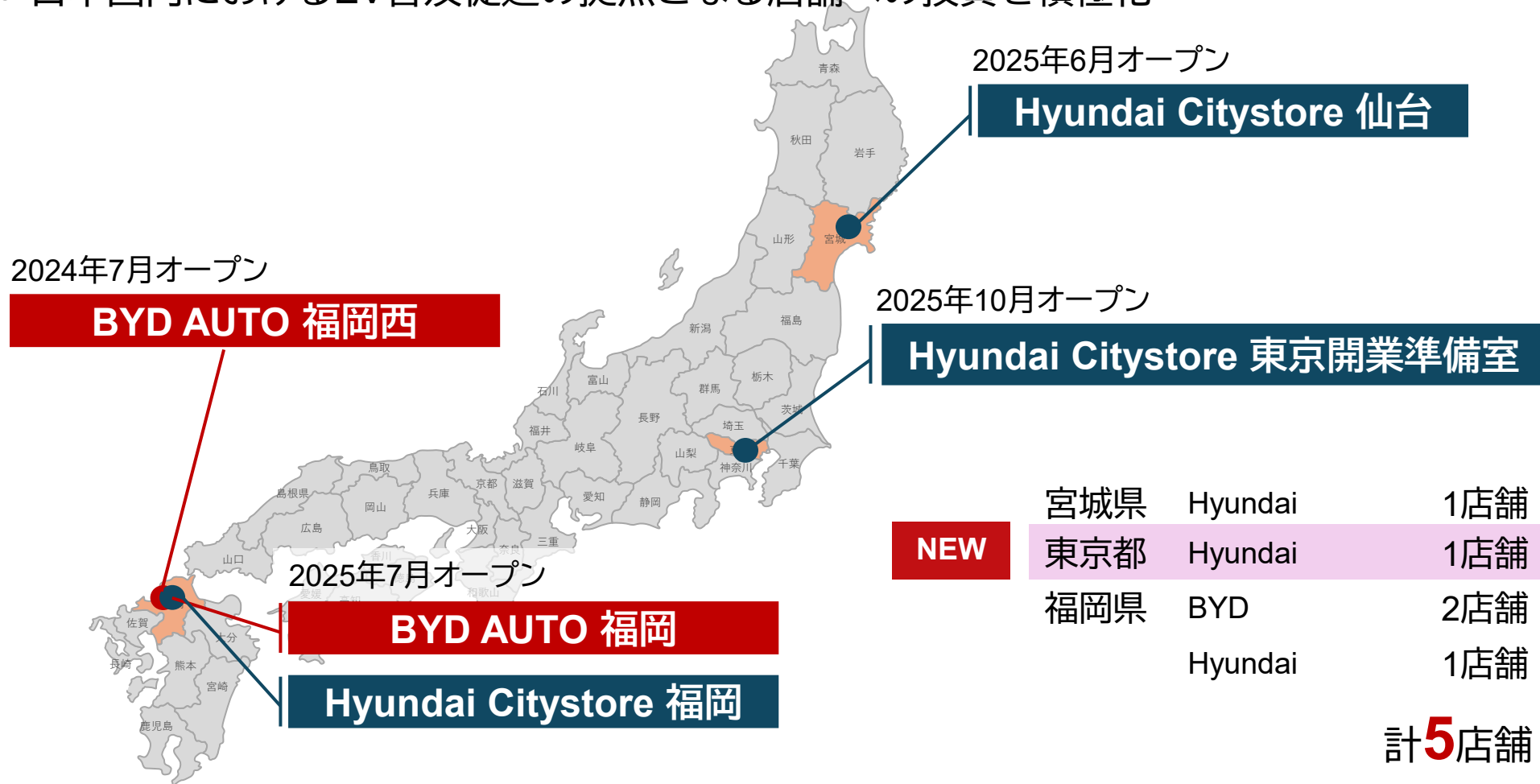


ららぽーと福岡にて同時オープン！
隣接店舗のため、新進気鋭の
EVブランドの乗り比べが可能に



当社のBYD・Hyundaiディーラーネットワーク

- 当社は、BYDおよびHyundaiの取り扱い開始（BYDは24年7月、Hyundaiは25年6月）よりおよそ1年半で、1都2県にて計5店舗を展開
- 日本国内におけるEV普及促進の拠点となる店舗への投資を積極化



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

・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



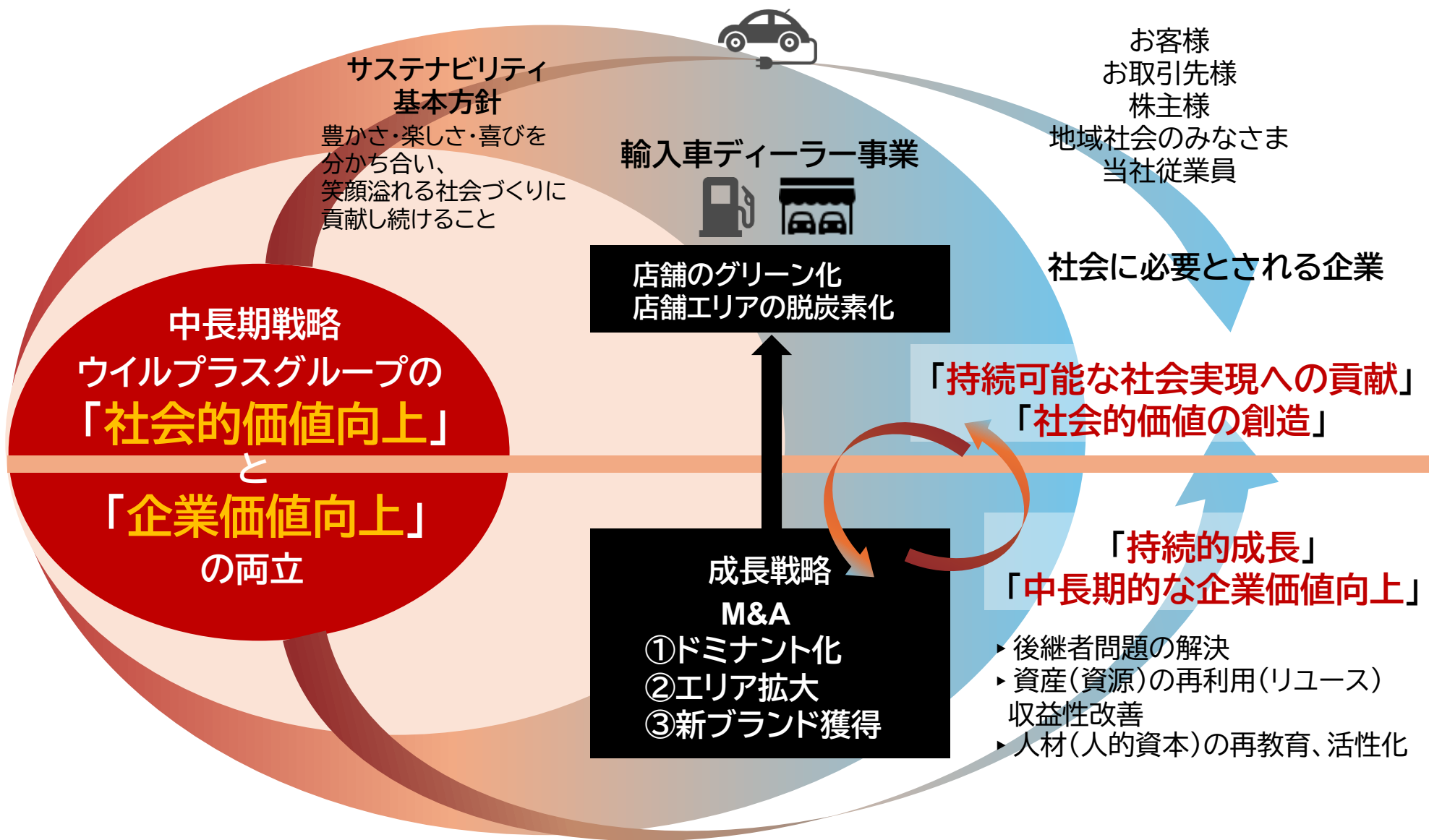
・企業版ふるさと納税を通じた地域振興支援

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

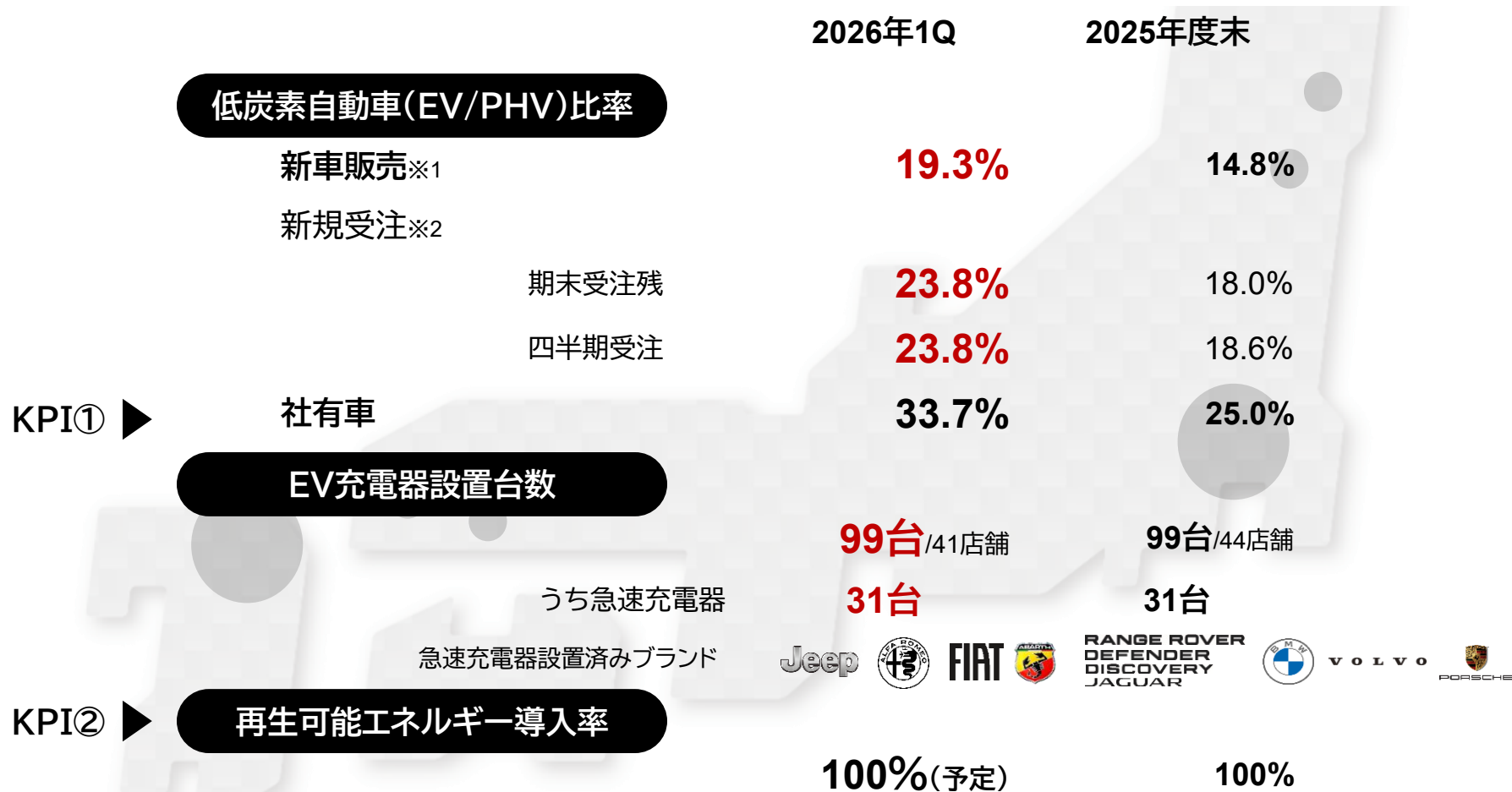
例 店舗オペレーションGHG排出量 ○○年までに○%削減

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-

- 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



※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) 3.4%

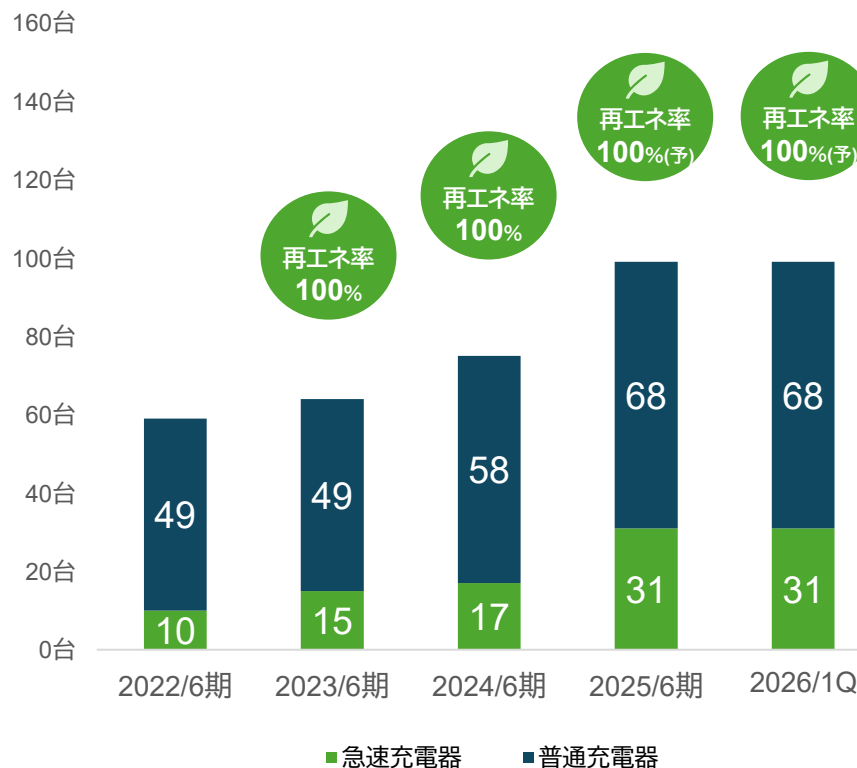
※2 店舗報告ベース

店舗のグリーン化 -進捗状況②-

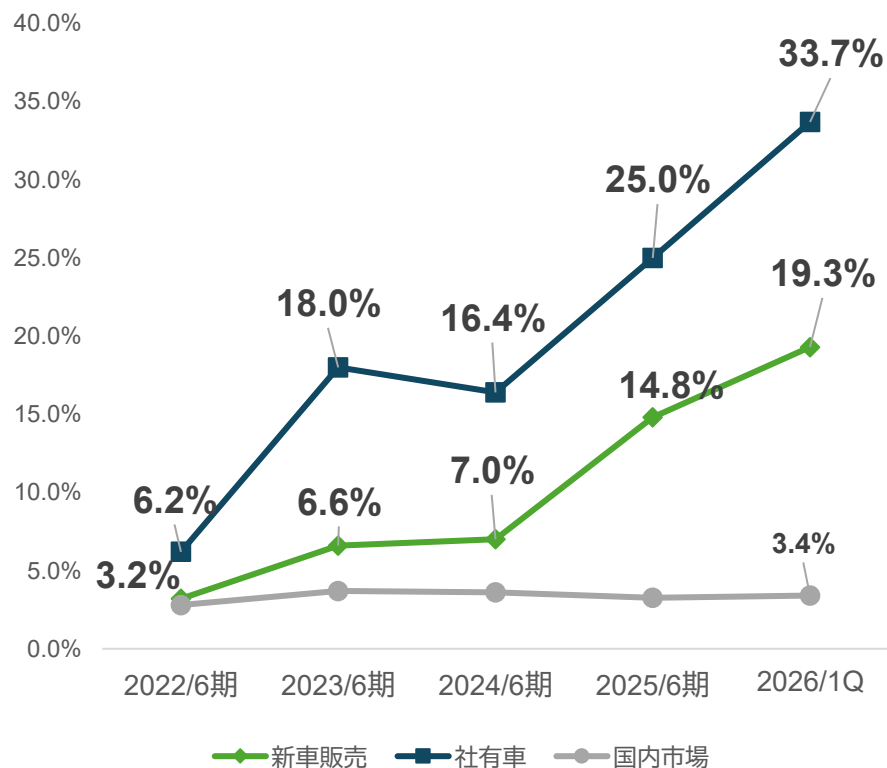
- 取扱いブランドのEVラインナップ拡充と並行してEV充電器設置台数が増加
- 新車販売、社有車に占める低炭素自動車比率も、2022年度比で4倍以上に上昇

店舗グリーン化進捗状況KPI 年度推移

EV充電器設置台数



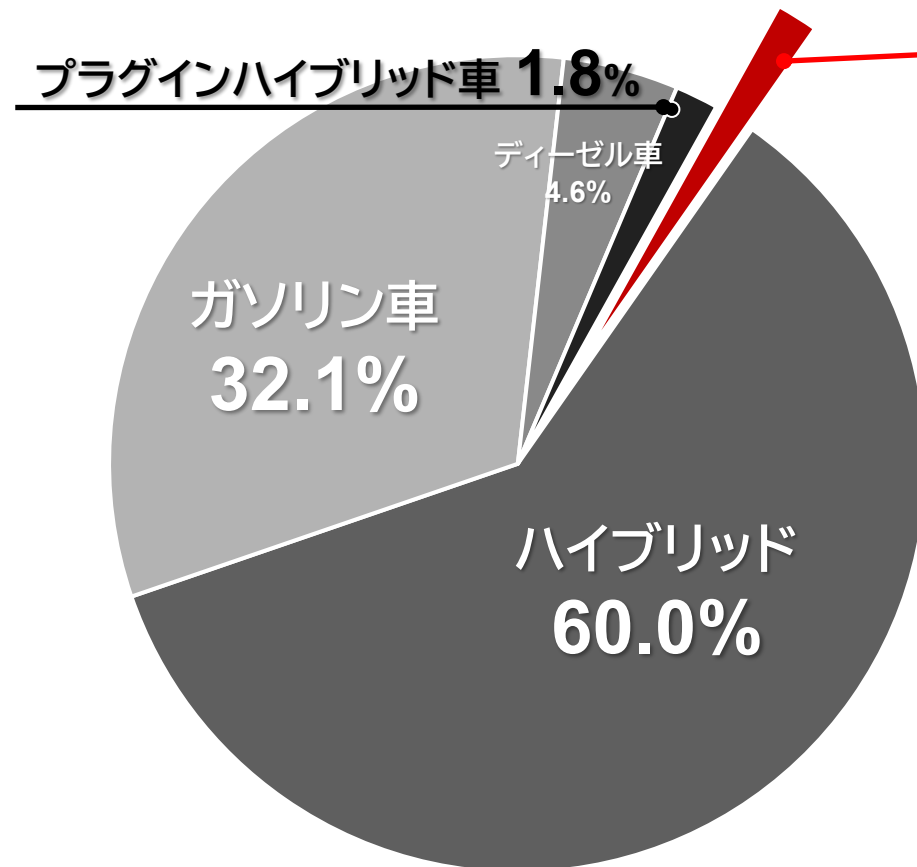
低炭素自動車比率



※ 国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 3.4%(25/7~25/9)

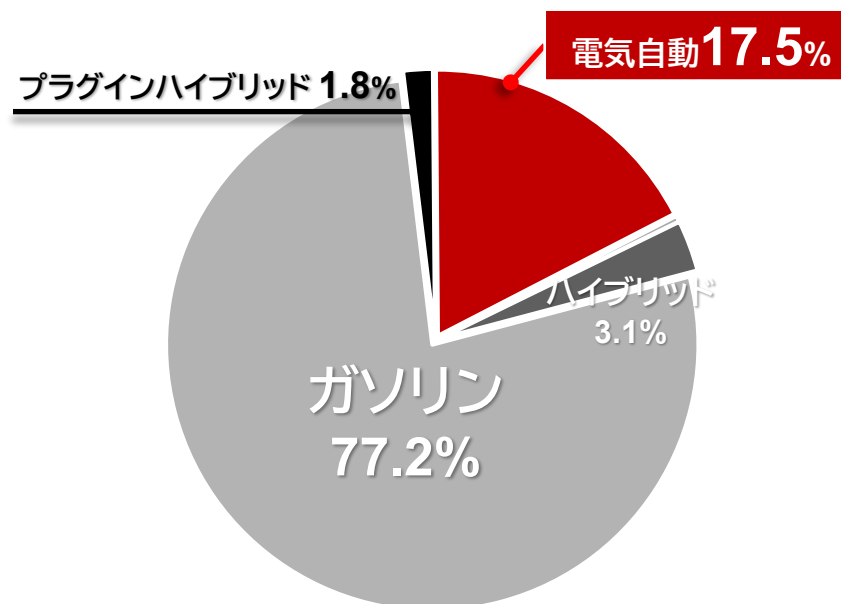
日本国内における乗用車の燃料別台数

- 日本国内のEVシェアはわずか1.6%にとどまる
(2025年7月～2025年9月の販売シェア)



電気自動車 **1.6%**

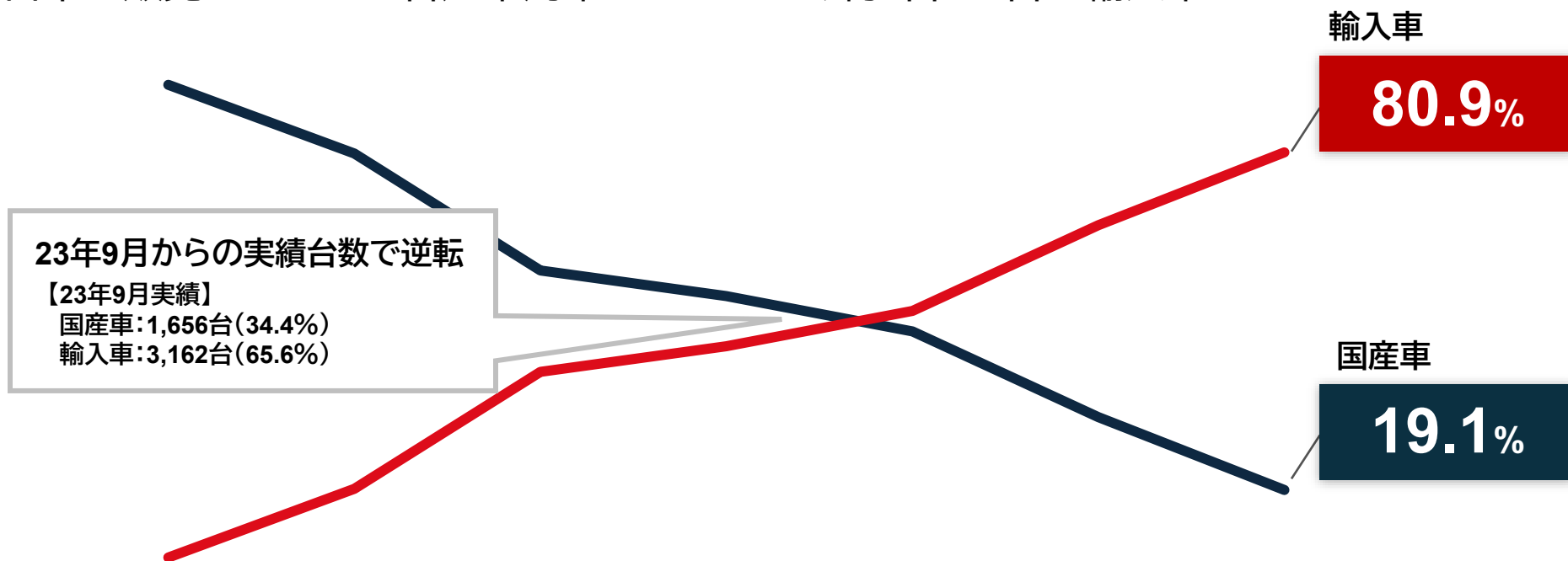
当社2026年度累計 販売台数内訳



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(2025年7月～2025年9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 (1~10月)
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	10,000	6,021
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	48.1%	32.4%	19.1%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	22,848	24,057	25,555
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	67.6%	80.9%

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(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

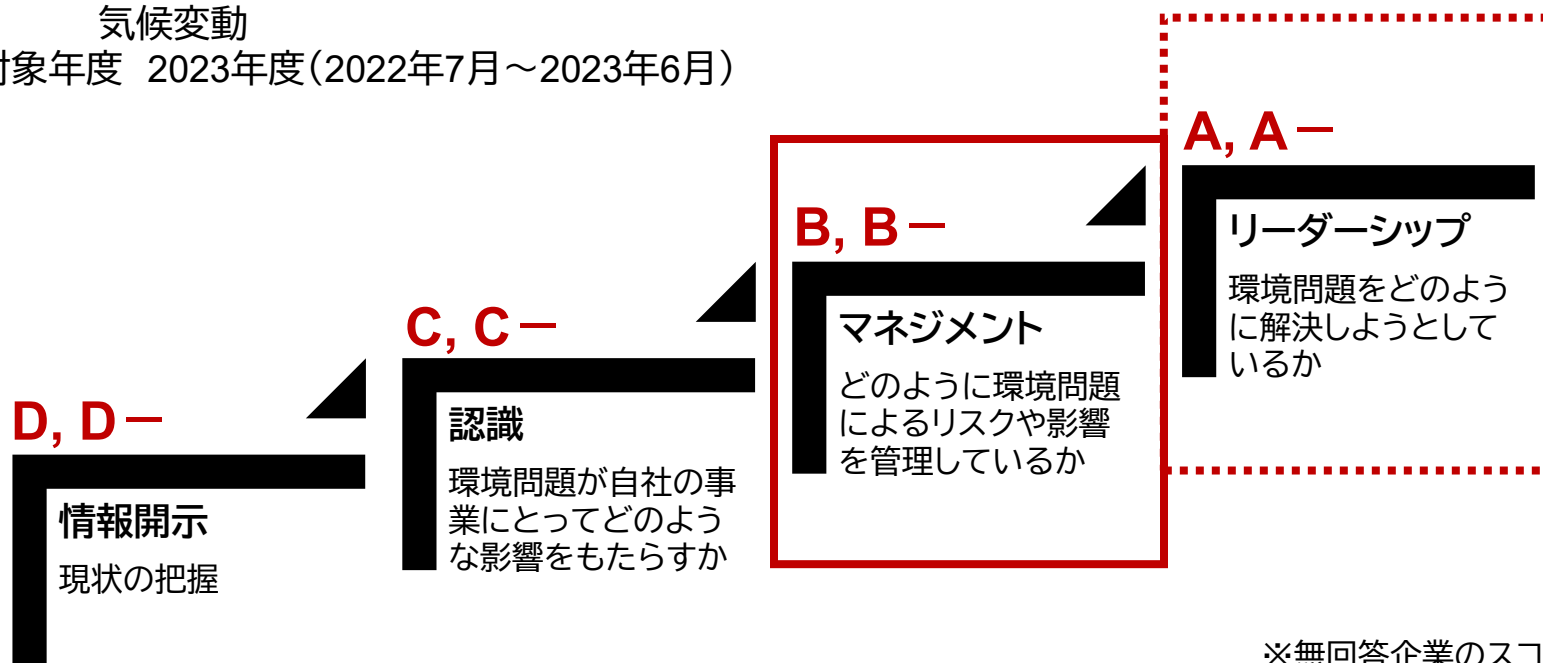
- 2025年2月6日、2024年のCDPスコアが発表に 当社は3年連続Bスコアを取得

■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%

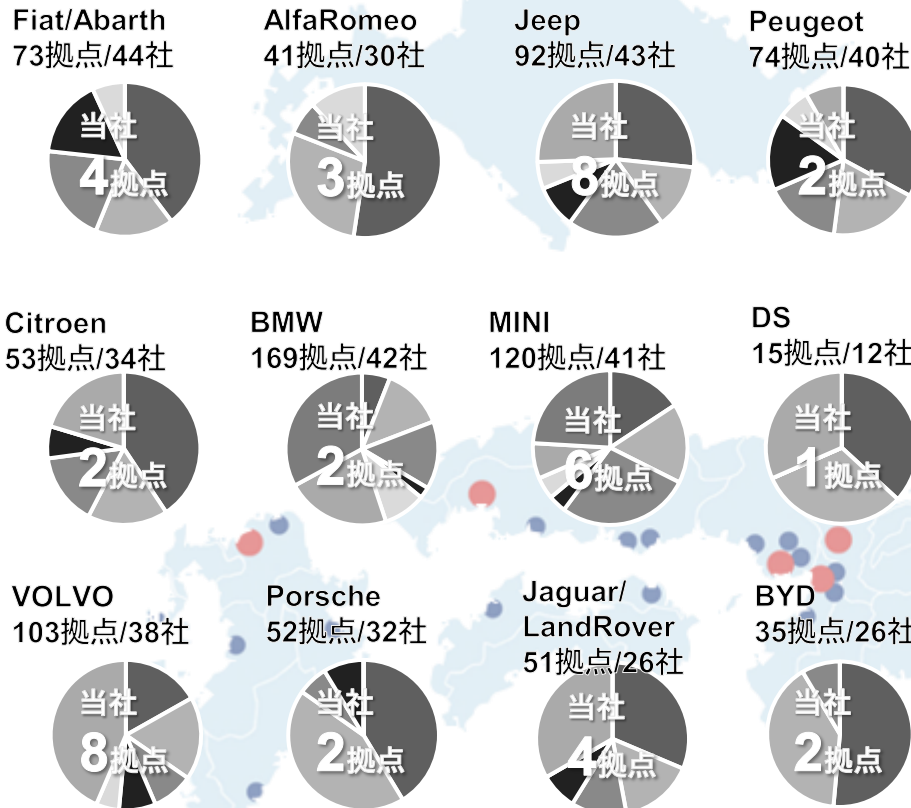
再生可能エネルギー切り替え
+ グリーン電力証書購入でゼロに

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

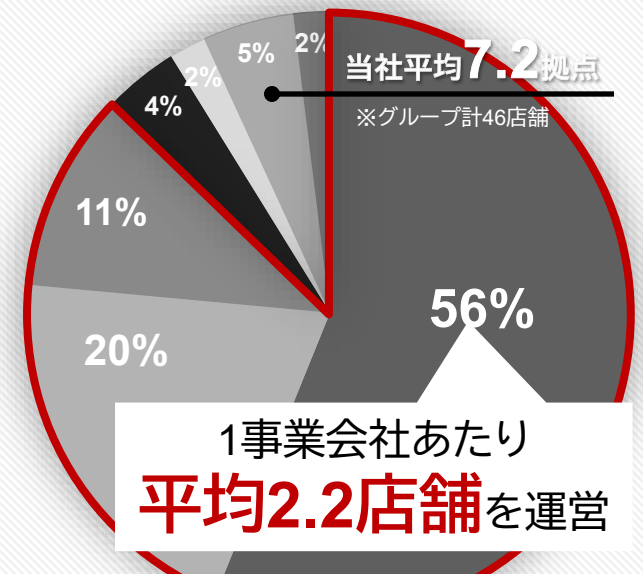
事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)



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

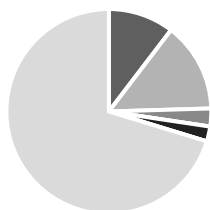
M&A戦略(輸入車ディーラーの全体像) -未取扱い-

- 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

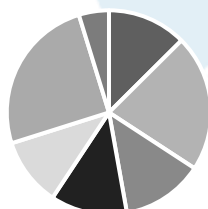
未取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)

Benz
203拠点/48社



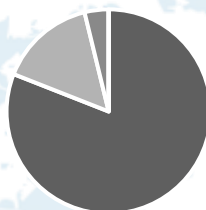
VW
231拠点/84社



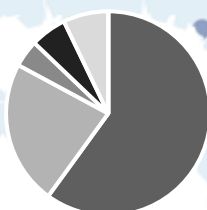
Audi
122拠点/43社



Maserati
22拠点/14社



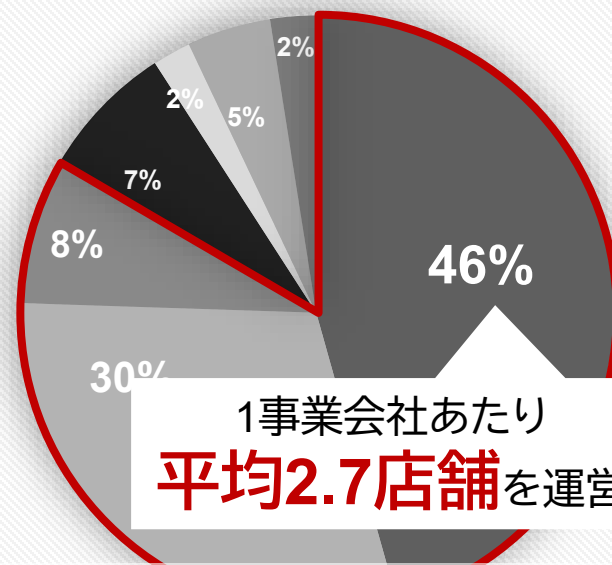
Renault
69拠点/52社



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

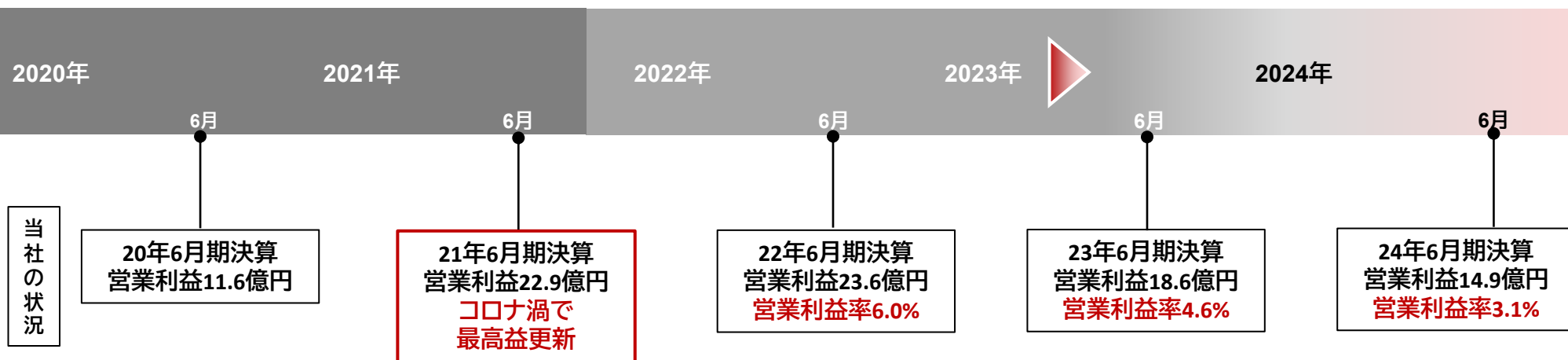
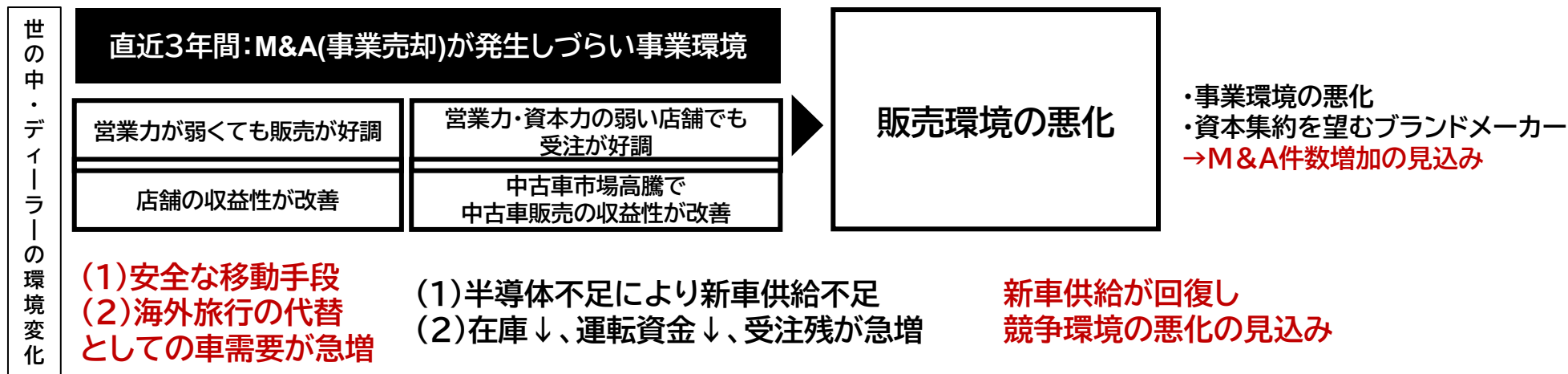


M&Aによる成長

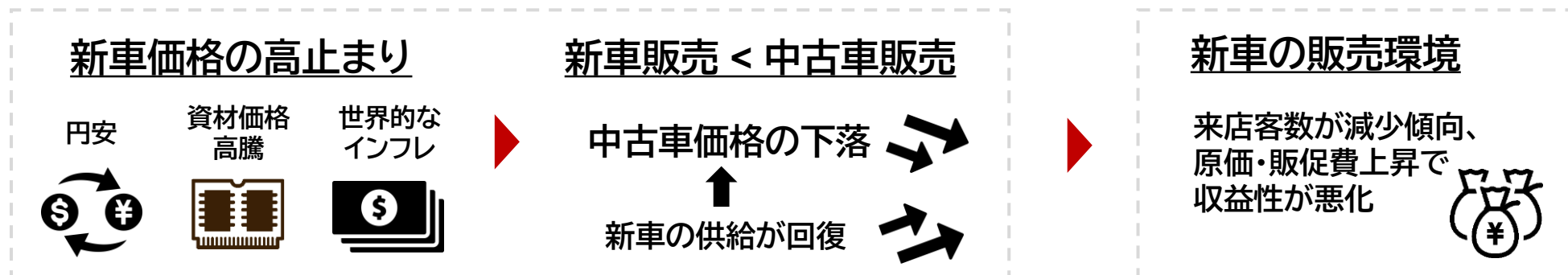
- 当社がM&Aにより
新エリア、
新ブランドを
獲得することで、
- ・ 店舗のグリーン化
 - ・ 気候変動問題
(CO2排出量削減)
 - ・ リサイクル促進に寄与

コロナ禍における環境変化

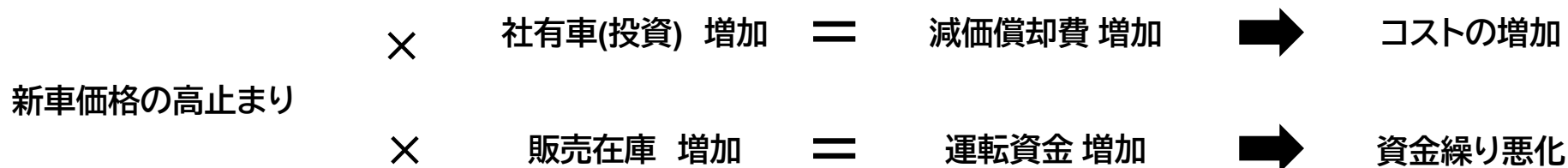
- コロナ禍による新車不足が解消し、ディーラー業界の収益環境が悪化
当社はM&Aに経営資源を集中することで事業成長を目指す



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9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

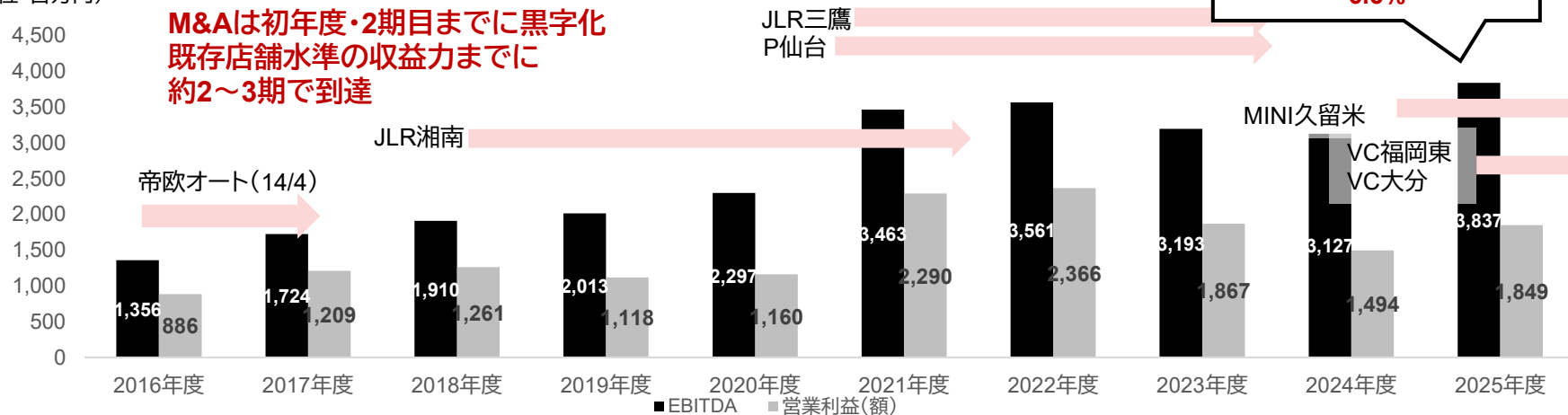
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
新規出店	-	1店舗 Jeep福岡西 (16/10)	2店舗 AR大田(18/1) JLR北九州 (18/3)	4店舗 Jeep目黒 (18/11) P郡山(19/1) MINI山口、周南 (19/3)	1店舗 APP宗像(19/11)	2店舗 MINI福岡東 (21/2) JLR相模原 (21/2)	-	1店舗 Jeep大田(22/8)	1店舗 BYD福岡西 (23/7)	1店舗 HCS仙台(6/28)	3店舗 BYD福岡、HCS 福岡(7/26) HCS東京開業 準備室(10/4)
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) 梯ENG(24/5)	2件 PJ目黒、C目黒、PJ 中央、C中央、DS東 京(24/7) VC鹿児島、長 崎(24/12)	2件 BMW越谷、上 尾、春日部 P郡山

当社EBITDA・営業利益の推移

(単位:百万円)

M&Aの収益化

M&Aは初年度・2期目までに黒字化
既存店舗水準の収益力までに
約2～3期で到達



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10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(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長崎等)を除く

M&Aにおける収益改善実績例

(単位:百万円)

ケース①	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	4,228	6,139	12,924
営業利益	▲390	215	323
営業利益率	-	3.5%	1.8%

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	3,179
営業利益	▲10	131	199
営業利益率	-	5.9%	6.3%

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	18,506
営業利益	▲79	231	341
営業利益率	-	4.7%	2.6%

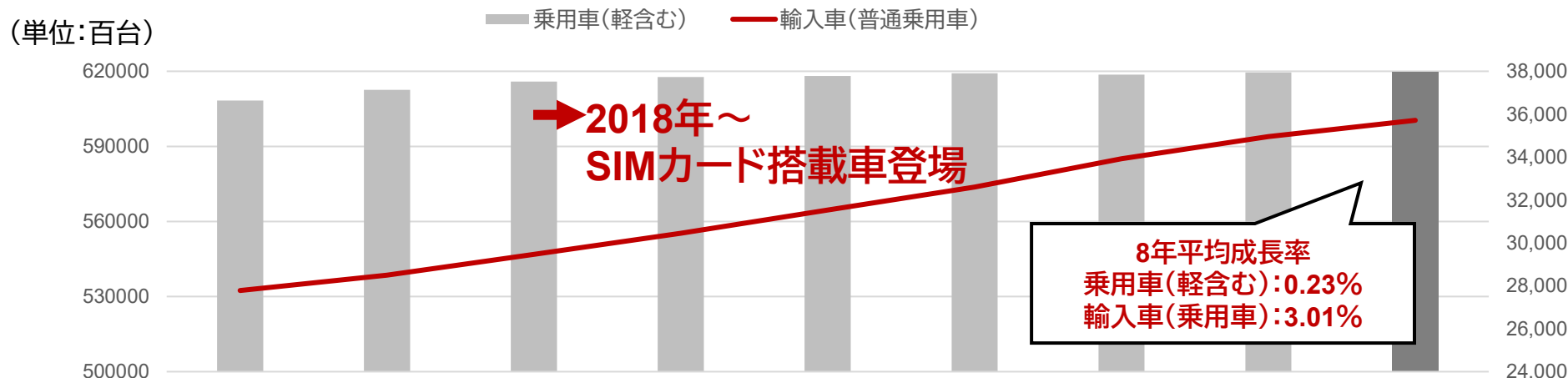
ケース④	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	2,228	2,368	3,383
営業利益	▲86	118	157
営業利益率	-	4.9%	4.6%

※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%

出典:(一社)自動車検査登録情報協会資料より当社作成

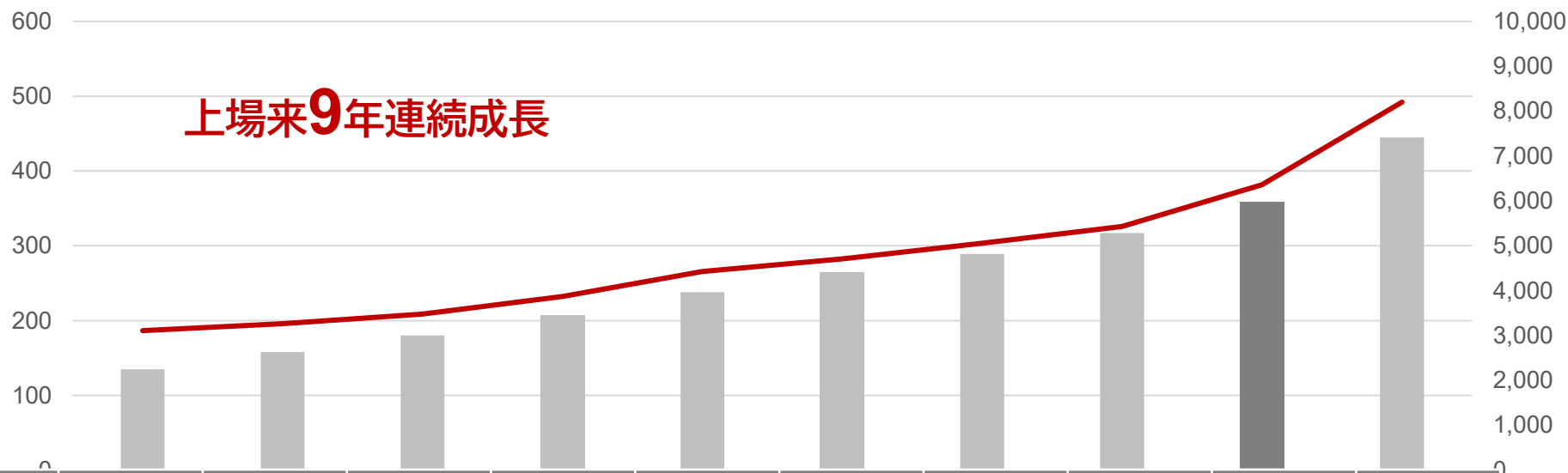
高い再現性② -ストックビジネスの推移-

- 当社のストックビジネス(車両整備・保険)は、上場来連続成長を更新
- ストックビジネスは、自立成長+M&A成長

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:百万円)



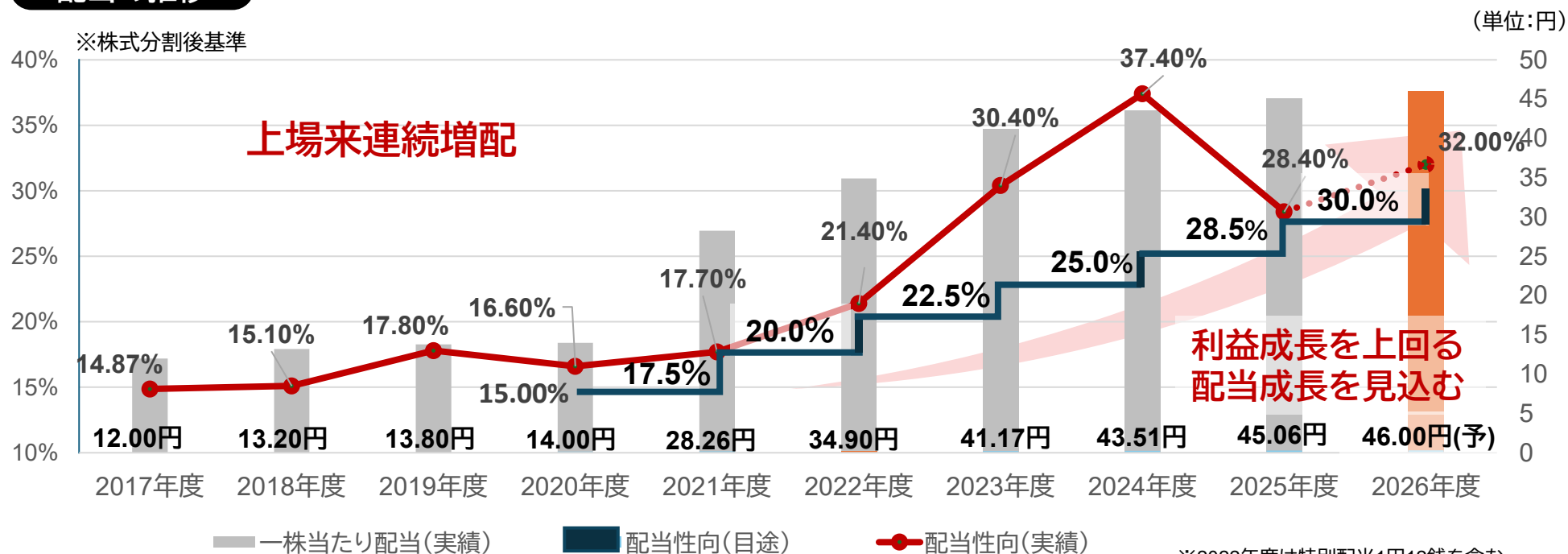
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
保険手数料	135	158	180	207	238	265	289	317	359	445
前年比	-	116.6%	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%	113.0%	123.9%
車両整備	3,110	3,266	3,481	3,868	4,425	4,709	5,058	5,434	6,359	8,201
前年比	-	105.0%	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%	107.4%	117.0%	129.0%

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