



# WILLPLUS Holdings

Financial Results Presentation  
2026年6月期第2四半期 決算補足説明資料



# CONTENTS



- 第2四半期決算説明
- 本期の取組み
- 中長期戦略の進捗状況



# 第2四半期決算説明

## 連結業績まとめ 営業利益二桁増 進捗率は低い 「事業環境」改善を期待

(単位:百万円)	前年通期	今期予想 2026年度	前年比	2025年上半期	2026年上半期	前年比	通期予想に 対する進捗率
				2025年上半期	2026年上半期		
売上高	<b>88,614</b>	<b>92,160</b>	+4.0%	<b>41,058</b>	<b>42,096</b>	+2.5%	<b>45.7%</b>
営業利益	<b>1,849</b>	<b>2,328</b>	+25.9%	<b>685</b>	<b>813</b>	+18.8%	<b>35.0%</b>
営業利益率	<b>2.1%</b>	<b>2.5%</b>	+0.4pt	<b>1.7%</b>	<b>1.9%</b>	+0.2pt	-
経常利益	<b>1,897</b>	<b>2,244</b>	+18.3%	<b>692</b>	<b>810</b>	+17.0%	<b>36.1%</b>
経常利益率	<b>2.1%</b>	<b>2.4%</b>	+0.3pt	<b>1.7%</b>	<b>1.9%</b>	+0.2pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	<b>1,443</b>	<b>1,305</b>	▲9.6%	<b>672</b>	<b>719</b>	+7.0%	<b>55.1%</b>
当期純利益率	<b>1.6%</b>	<b>1.4%</b>	▲0.2pt	<b>1.6%</b>	<b>1.7%</b>	+0.1pt	-

## エグゼクティブサマリー① -26年6月期2Q決算-

- 連結営業利益は、前年比18.8%の二桁増益ながら、通期予想進捗率は35.0%にとどまる  
輸入車ディーラー事業は、「当社取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」が弱いが、「PMIの成果」と「業販の改善」により、**閉散期ながら黒字及び増益を確保**

### 連結売上高

420億96百万円(前年比+2.5%)

- 輸入車ディーラー事業 「当社取扱いブランドの新車販売」が弱い
- 中古車輸出関連事業 当社取扱い車種のマレーシア現地需要が回復しない中、8月より閉散期に入り、「輸出」が前年比半減 想定を大きく下回る

### 連結営業利益

8億13百万円(前年比+18.8%)

- 輸入車ディーラー事業 「PMIによる収益性の改善」は見られるものの「新車販売台数の弱さ」と「中古車の採算の悪化」が足を引っ張る
- 中古車輸出関連事業 利益率の高い「輸出」が弱いため、粗利益率は低下するものの、「PMIの成果」と「業販の改善」より収益体質を強化
- 前期 特別調査に絡む一過性費用を計上 正常化

### 連結純利益

7億19百万円(前年比7.0%)

- 保有している一部の土地をセール・アンド・リースバックにより特別利益3億82百万円

## エグゼクティブサマリー② - 2Q概況 事業別まとめ-

### 輸入車ディーラー事業

#### 新車販売

新車の事業環境回復しない中、中古車の収益性が悪化 受注状況も改善せず **M&Aのパイプラインは増加傾向**

- 当社取扱いブランド市場販売台数 前年比▲5.8% 市場環境は悪化 ボトムから脱せず
- 新車販売台数は、M&A及び出店がありながら、ほぼ横ばい 既存店ベースでは減少
- 粗利益率 1Q比やや悪化だが適正水準を確保
- 受注 1Qは好調だったものの**2Qは悪化**

#### 中古車販売

販売台数はM&Aした店舗のPMIにより成長 一部ブランドで収益性が悪化

- 販売台数 前年比+14.4% 1Q比ほぼ横ばい 台数は好調
- 業販販売台数 大きく悪化 売上高は高水準ながら粗利益額も1Q比悪化

#### ストック事業

整備は堅調継続 保険は保険手数料収入がマイナス成長

- 車両整備事業 前年比+13.4%増 PMIによりM&Aの規模を上回る成長継続
- 保険手数料収入 前年比▲1.9% **赤信号**  
代理店手数料制度改定が悪影響 保険総件数は伸びるものの保険手数料収入は減少 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 業販は改善 収益体质は強化

#### 中古車輸出

- 当社取扱い車種の市況が戻らないまま、8月より閑散期に入り 前年比半減
- 中古車市況、為替ともに市場環境は良好 1月以降の繁忙期に期待

#### 業販

- 業販売上高 前年比+19.5% 健全な商品回転率を重視
- PMIの徹底により、販管費削減 利益率の高い「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-

- 10-12月国内乗用車市場の累計は前年比▲6.3%
  - 2026年1月国内乗用車市場も、前年比▲7.7%と低調
- 10-12月外国メーカー乗用車の累計は前年比+3.3%
  - 1-12月累計は前年比+6.9% 年後半にかけモメンタムは弱まる
- トップ10ブランドでは、VWが1月から12月の累計で前年比+36.2%と大幅増
  - Audiは前年比+11.6%、当社取り扱いブランドではMINIは前年比+11.6%

## 国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	26年1月	10-12月計
乗用車	220,544	159,854	229,510	214,454	201,999	181,628	200,047	598,081
前年比	96.0%	88.6%	95.5%	92.6%	90.8%	98.4%	92.3%	93.7%

## 外国メーカー乗用車の国内新車登録台数(普通・小型)

	1Q			2Q				10~12月計
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	
輸入車	18,839	15,843	26,096	17,525	18,315	23,328	12,889	59,168
前年比	116.1%	100.5%	112.6%	110.8%	100.9%	100.0%	87.7%	103.3%

## 市場環境② -当社取扱いブランド全体 四半期-

- 10-12月当社取扱いブランドは、前年比▲5.8%と3か月間連續で前年割れ
- JeepやMINIの低調が続き、前年並みだった輸入車全体を下回る
- 1月も前年比▲13.3%と足元の状況改善は見られず

## 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)

	1Q			2Q			10-12月 計
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
当社取扱い	8,539	7,813	12,657	8,300	8,089	11,886	5,549
前年比	103.1%	100.3%	104.2%	93.6%	89.1%	98.5%	86.7%

## 市場環境③ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

- 当社の主力ブランドとしては、JEEP及びMINIが弱い
- ジャガー・ランドローバーは9月に英国で発生したサイバーアタックによる生産停止の影響が残る

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	8月	9月	10月	11月	12月	1月	第2四半期 (10-12月) 前年比
	前年比							
AlfaRomeo	258.2%	311.5%	300.0%	346.5%	310.2%	246.3%	191.0%	283.5%
Fiat/Abarth	67.0%	71.0%	82.8%	79.0%	73.2%	94.4%	39.4%	82.9%
Jeep	102.9%	103.4%	79.4%	81.9%	77.8%	98.0%	52.9%	86.6%
Peugeot/ Citroën/DS	149.0%	119.3%	125.1%	122.4%	98.0%	170.3%	88.7%	129.7%
BMW	90.9%	93.0%	106.2%	82.4%	79.7%	100.0%	83.5%	88.5%
MINI	102.7%	127.7%	107.1%	76.0%	83.6%	69.7%	93.1%	75.4%
JAGUAR/ LANDROVER	137.3%	65.2%	120.9%	67.3%	99.1%	77.6%	50.5%	80.0%
VOLVO	93.0%	98.6%	96.6%	116.5%	102.6%	103.9%	104.5%	106.9%
Porsche	109.4%	119.4%	57.6%	123.7%	95.1%	86.2%	123.7%	102.4%
BYD	108.7%	80.2%	310.9%	217.1%	192.5%	140.6%	371.4%	175.3%
Hyundai	288.4%	163.0%	182.8%	384.4%	282.9%	314.8%	173.2%	324.0%

## 市場環境④ -ブランド別の状況詳細 BYDとHyundaiの推移-

- 25年1-12月累計のBYD・Hyundaiは、前年同期比で約1.7倍の伸び(BYD:+68%、Hyundai:+83%)
- 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  
来夏投入予定の軽EV「ラッコ(RACCO)」に期待

## 国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

## BYD

	2025年 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年 1月	25年 計	対外国メー カーカー車シェ ア
2025 年	42	173	327	166	416	512	225	239	799	317	204	322	156	3,742	1.9%
前年	198	120	353	66	95	148	207	298	257	146	106	229	42	2,223	1.2%
伸び 率	▲79%	+44%	▲7%	+152%	+338%	+246%	+9%	▲20%	+211%	+117%	+92%	+41%	+271%	+68%	-

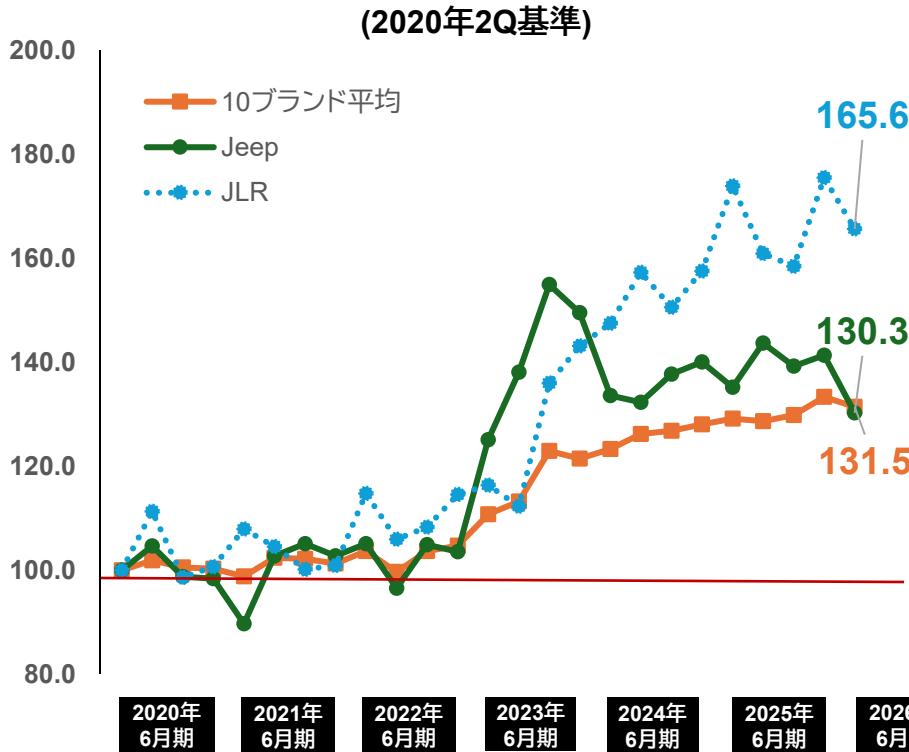
## Hyundai

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年 1月	25年 計	対外国メー カーカー車シェ ア
2025 年	41	34	41	80	94	124	124	75	106	123	99	170	71	1,111	0.6%
前年	70	111	70	39	23	26	43	46	58	32	35	54	41	607	0.3%
伸び 率	▲41%	▲69%	▲41%	+105%	+309%	+377%	+188%	+63%	+83%	+284%	+183%	+215%	+73%	+83%	-

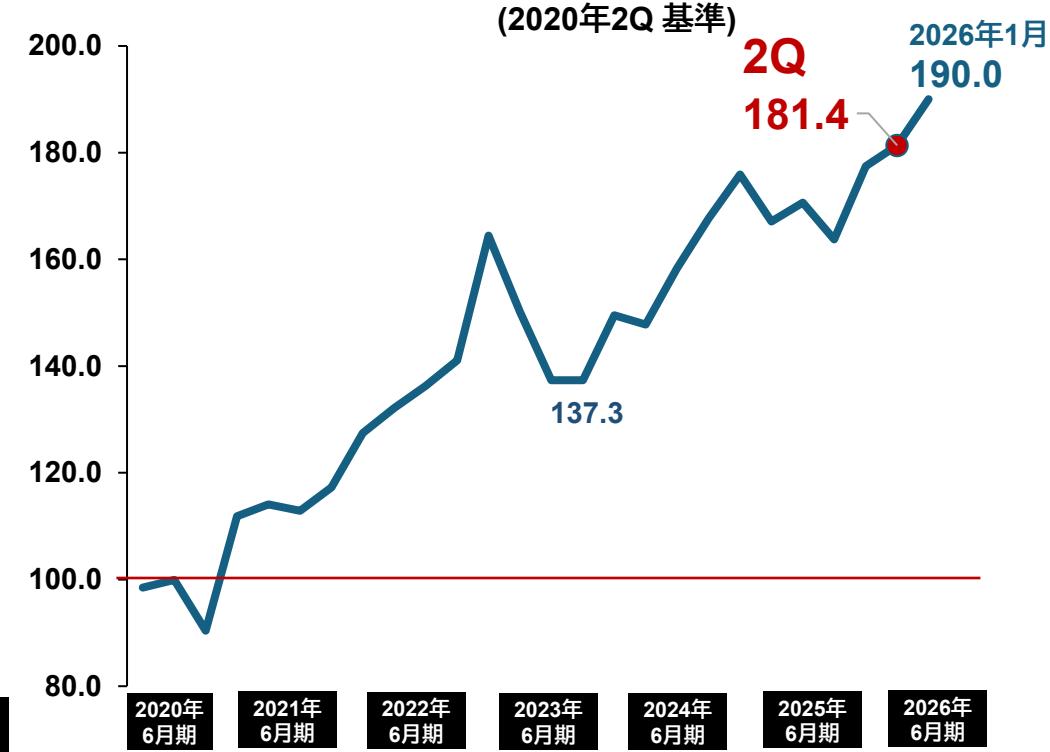
## 当社取扱ブランドの新車価格および中古車 指数推移

- 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、25年5月より上昇 26年1月は最高値更新

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

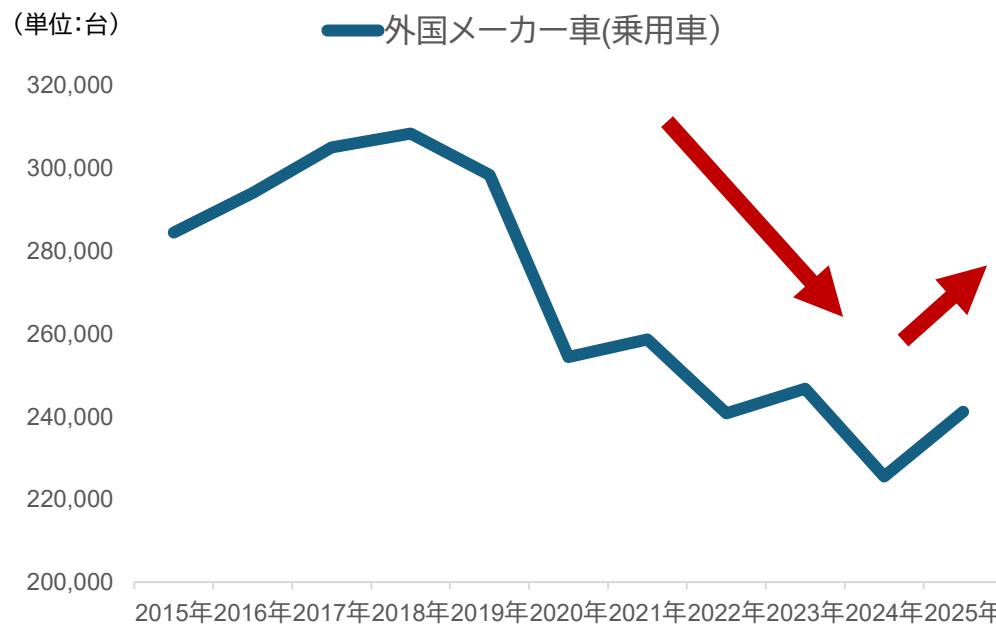


※2020年1Q時点取扱いブランドのみ(BYD、Peugeot、Citroën、DS、Hyundai等は除く)

## 輸入車ディーラー事業 輸入車販売台数(曆年推移)

- 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▲26.9%)需要減退ほど店舗整理は進まず→**収益性悪化**
- 2025年241,189台(前年比+6.9%) ようやく回復の兆しが見られたが、年後半に失速

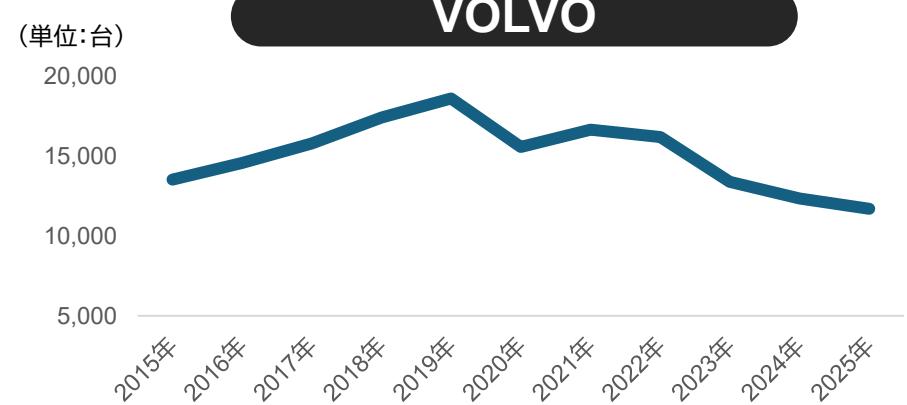
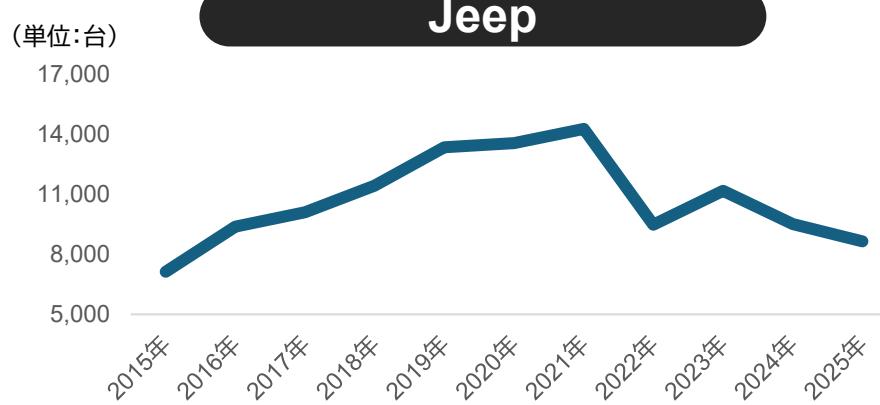
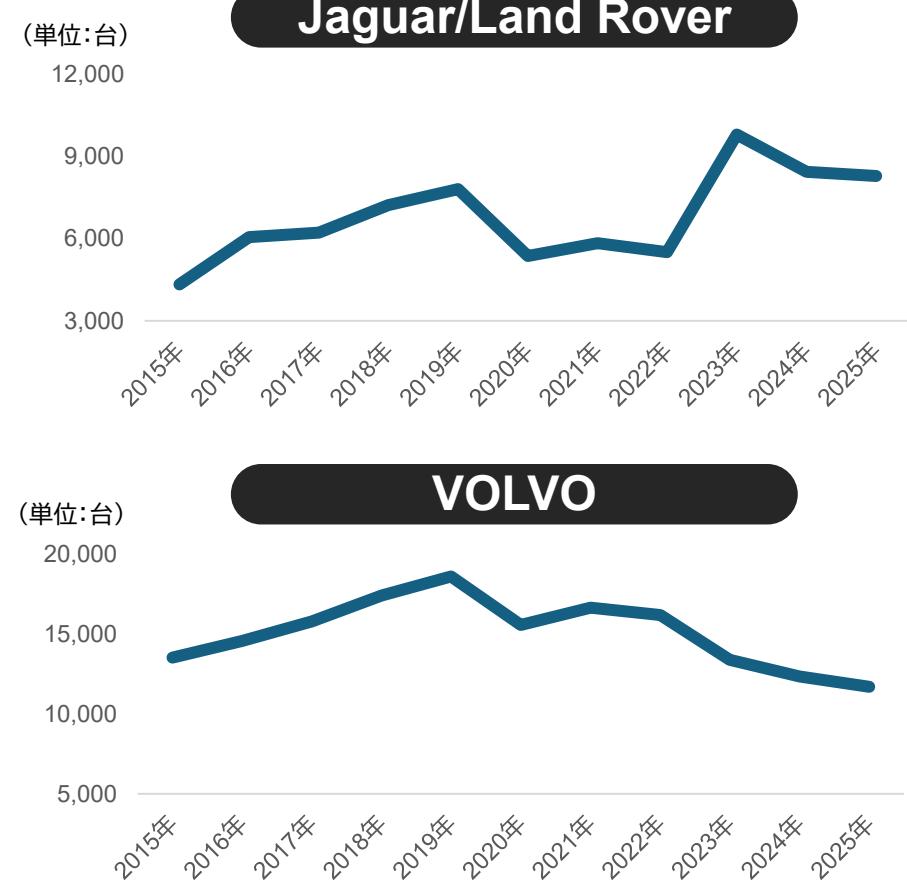
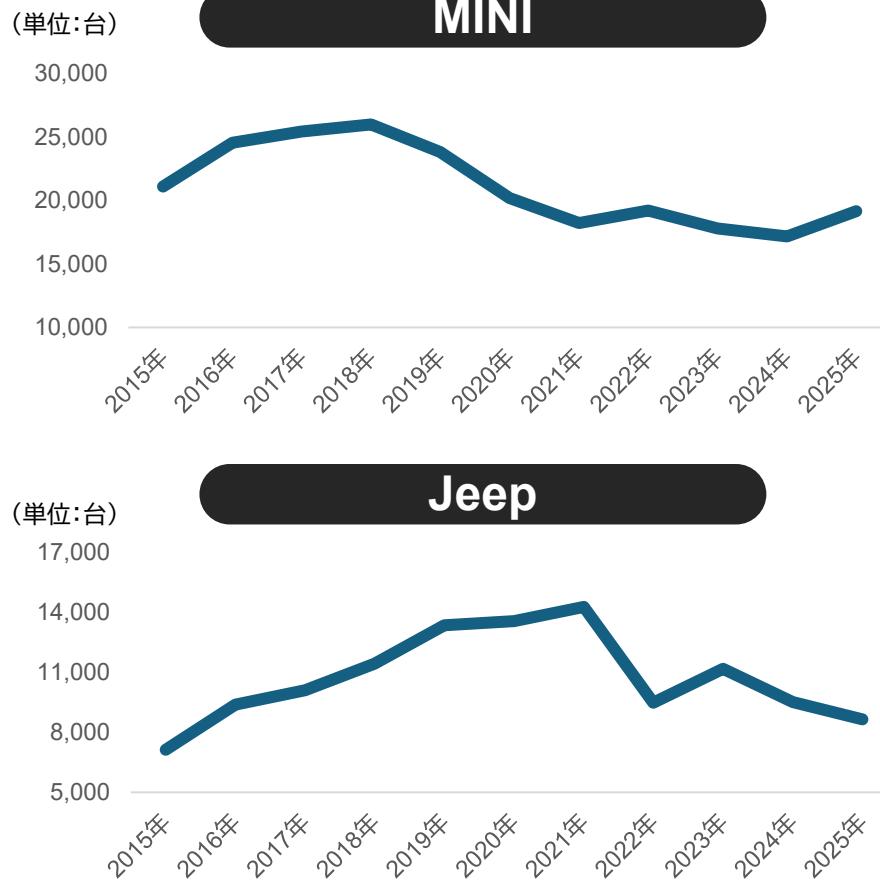
外国メーカー車の登録台数曆年推移



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	▲26.9% 101.7%
2022年	240,758	93.1%
2023年	246,735	102.5%
2024年	225,518	91.4%
2025年	241,189	106.9%

## 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



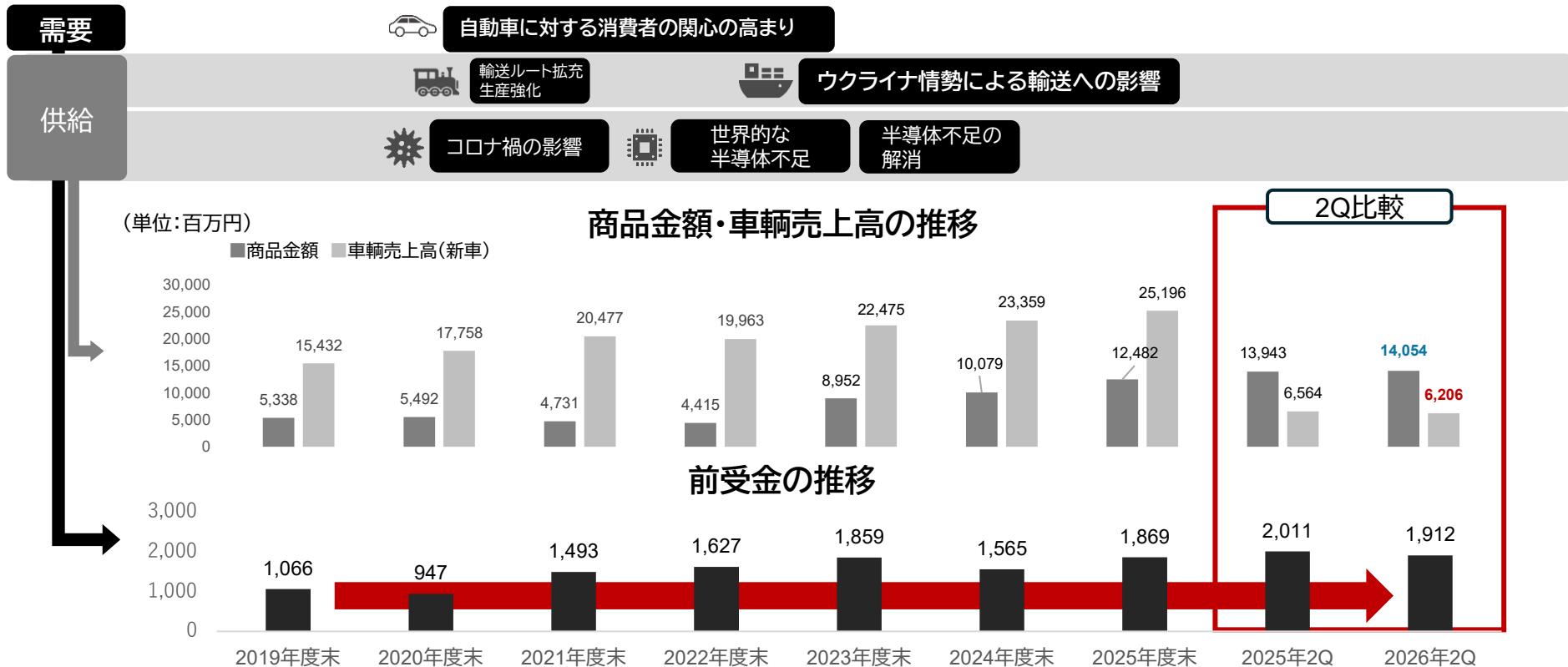
## 当社の納車前車両と受注の状況

## ● 期末商品在庫 140.5億円(9月末 126.4億円) 在庫増の大半は、中古車輸出関連事業

- 新車 健全なレベルを維持 1Q比 若干増加
- 中古車 1Q比増加 在庫回転率がやや下がっているため、販売に注力
- 中古車輸出関連事業 26.9億円(1Q比+10.4億円) マレーシア繁忙期に向け在庫を積み増し

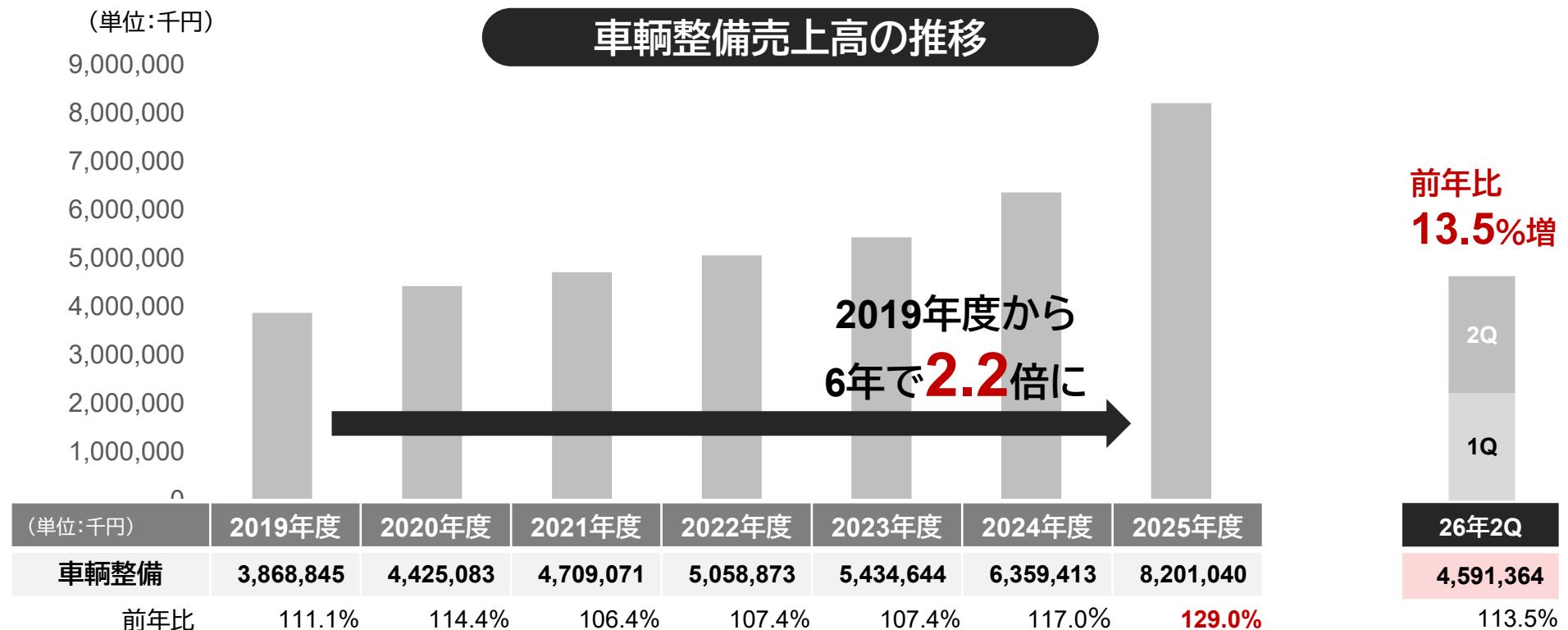
## ● 前受金 19.12億円 (9月末 25.27億円)

- 1Q比大幅減 輸入車ディーラー事業 ▲8.0億円 10月に納車が進んだが、受注が弱い



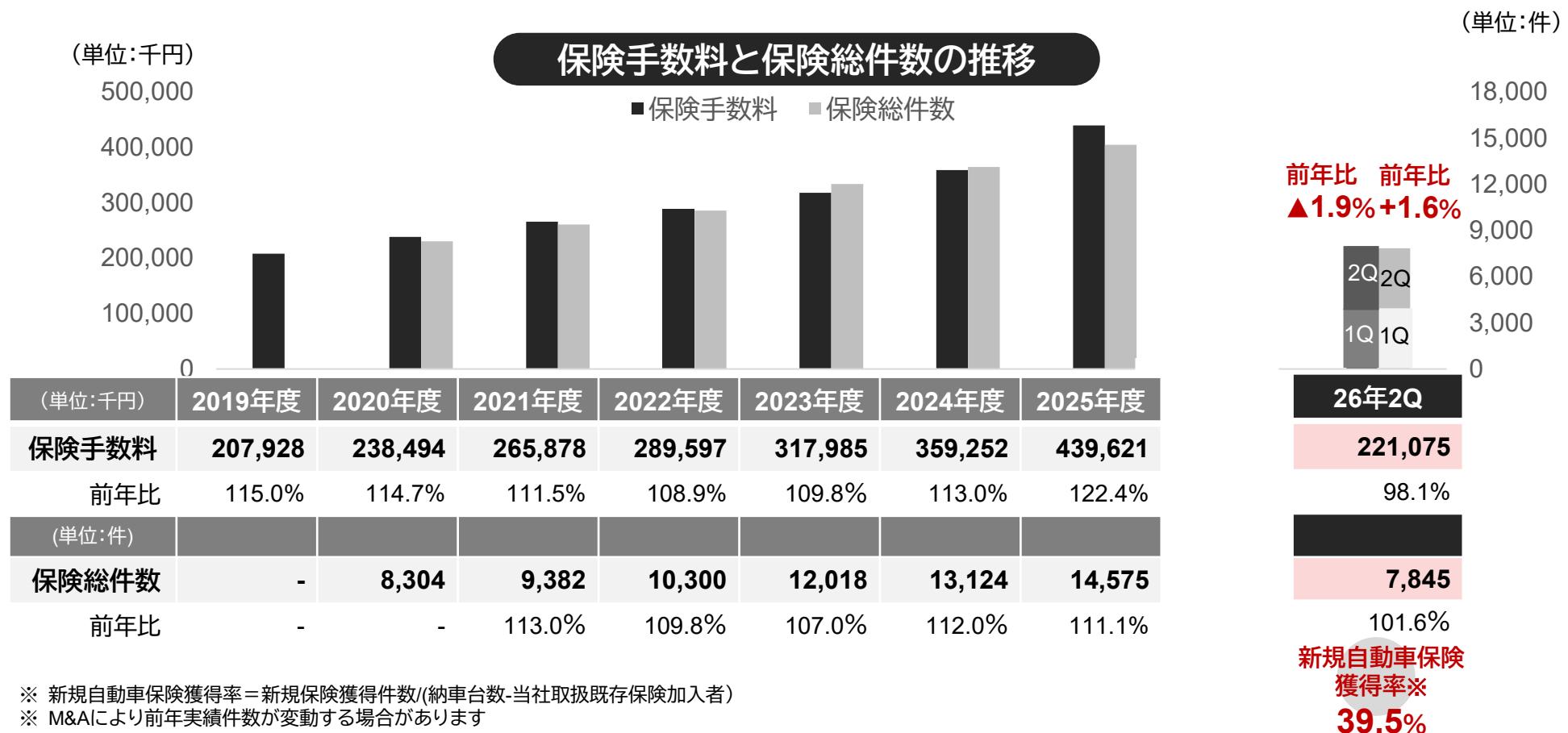
## ストック型ビジネスの推移 -車両整備事業-

- 車両整備事業は、前年比+13.5%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整備人員確保と顧客管理によるPMI効果が顕在化



## ストック型ビジネスの推移 -損害保険代理店事業-

- 保険総件数は、前年比+1.6%
- 保険手数料収入は、減収 上期前年比▲1.9% 2Q前年比▲4.4%  
代理店手数料制度改定によるマイナスの影響大 制度改定対応急務



※ 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 - 2Q累計 前期比-

- 「二桁営業増益」だが、「通期予想進捗率」は35%にとどまる
- 事業環境の改善はなく、増益要因は、「PMI」と「前期の一過性要因の正常化」による影響が大半
- 輸入車ディーラー事業 「新車販売市場の悪さ」「中古車販売の収益性悪化」が足を引っ張る
- 中古車輸出関連事業 需要が弱いまま8月以降、閑散期に突入 年明け(3Q)の繁忙期に期待
- 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年上半期	2026年上半期	増減	増減率
売上高	41,058	42,096	+1,037	+2.5%
営業利益	685	813	+128	+18.8%
営業利益率	1.7%	1.9%	+0.2pt	-
経常利益	692	810	+117	+17.0%
経常利益率	1.7%	1.9%	+0.2pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	672	719	+47	+7.0%
当期純利益率	1.6%	1.7%	+0.1pt	-

## 連結損益計算書 -四半期業績推移-

- 2Q営業利益は、前年比、1Q比ともに減益
- 2Q営業利益率も前年比、1Q比ともに低下
- 新車販売は、コロナ以来最悪の事業環境が続く

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対前年2Q	対1Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	20,018	21,039	25,161	22,394	20,705	21,390	-	-	+1.7%	+3.3%
営業利益	241	443	684	480	408	405	-	-	▲8.5%	▲0.6%
営業利益率	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	2.0%	1.9%	-	-	▲0.2pt	▲0.1pt
経常利益	259	432	753	451	390	419	-	-	▲3.1%	+7.3%
経常利益率	1.3%	2.1%	3.0%	2.0%	1.9%	2.0%	-	-	▲0.1pt	+0.1pt
親会社に帰属する 当期純利益	272	399	471	300	232	487	-	-	+21.9%	+109.5%
当期純利益率	1.4%	1.9%	1.9%	1.3%	1.1%	2.3%	-	-	+0.4pt	+1.2pt

## 売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

- 1Q比売上高の増加は、「新車販売」と中古車輸出関連事業の「業販」が主要因
- 1Q比粗利益額はほぼ横ばい 粗利益率の低下は、輸入車ディーラー事業の「中古車販売」が主要因
- M&Aにより業容拡大するもののPMIが進み、販管費増は抑制できている
- 輸入車ディーラー事業の事業環境の改善が期待される

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対1Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	20,018	21,039	25,161	22,394	20,705	21,390	-	-	+685
粗利	2,767	2,980	3,375	3,308	3,059	3,098	-	-	+38
粗利率	13.8%	14.2%	13.4%	14.8%	14.8%	14.5%	-	-	▲0.3pt
販管費	2,526	2,536	2,691	2,828	2,651	2,692	-	-	+41
販管費率	12.6%	12.1%	10.7%	12.6%	12.8%	12.6%	-	-	▲0.2pt
営業利益	241	443	684	480	408	405	-	-	▲2
営業利益率	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	2.0%	1.9%	-	-	▲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上半期を下回る厳しい状況
- 中古車販売 M&Aによる店舗増、PMIの効果により売上高は高水準だが、収益性は悪化
- 車両整備事業は、売上高、粗利益額ともに過去最高更新 粗利益率も改善

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対1Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	12,114	13,191	14,540	14,379	13,217	13,891	-	-	+674
新車	5,583	6,564	6,730	6,318	5,679	6,206	-	-	+526
売上高構成比	46.1%	49.8%	46.3%	43.9%	43.0%	44.7%	-	-	+1.7pt
中古車	3,354	3,287	3,985	4,219	3,870	3,748	-	-	▲122
売上高構成比	27.7%	24.9%	27.4%	29.3%	29.3%	27.0%	-	-	▲2.3pt
業販	1,033	1,102	1,627	1,457	1,229	1,374	-	-	+144
売上高構成比	8.5%	8.4%	11.2%	10.1%	9.3%	9.9%	-	-	+0.6pt
車両整備	1,969	2,075	2,010	2,145	2,238	2,353	-	-	+114
売上高構成比	16.3%	15.7%	13.8%	14.9%	16.9%	16.9%	-	-	±0pt
その他	172	161	186	238	199	210	-	-	+11
売上高構成比	1.4%	1.2%	1.3%	1.7%	1.5%	1.5%	-	-	±0pt

## 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8月より閑散期に突入
  - 中古車(海外) 閑散期の中、収益性のある取引に絞った結果、売上高は大幅減
  - 業販 「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売上高を伸ばし、粗利額を確保

(単位:百万円)	2025年度	2026年度				対前年2Q 増減	対1Q 増減
	2Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
輸入車ディーラー事業	13,191	13,217	13,891			+700	+674
新車	6,564	5,679	6,206			▲358	+526
中古車	3,287	3,870	3,748			+460	▲122
業販	1,102	1,229	1,374			+271	+144
車両整備	2,075	2,238	2,353			+277	+114
その他	161	199	210			+48	+11
中古車輸出関連事業	7,848	7,487	7,498			▲349	+10
中古車(国内小売)※	83	0	0			▲83	±0
中古車(海外)	1,941	2,077	893			▲1,047	▲1,183
業販	5,818	5,407	6,603			+784	+1,195
その他	4	2	1			▲2	▲0.5
計	21,039	20,705	21,390			+351	+685

※中古車輸出関連事業における中古車小売事業は、前期に廃止

## 事業別 売上高・営業利益 -四半期推移(ENG含む)-

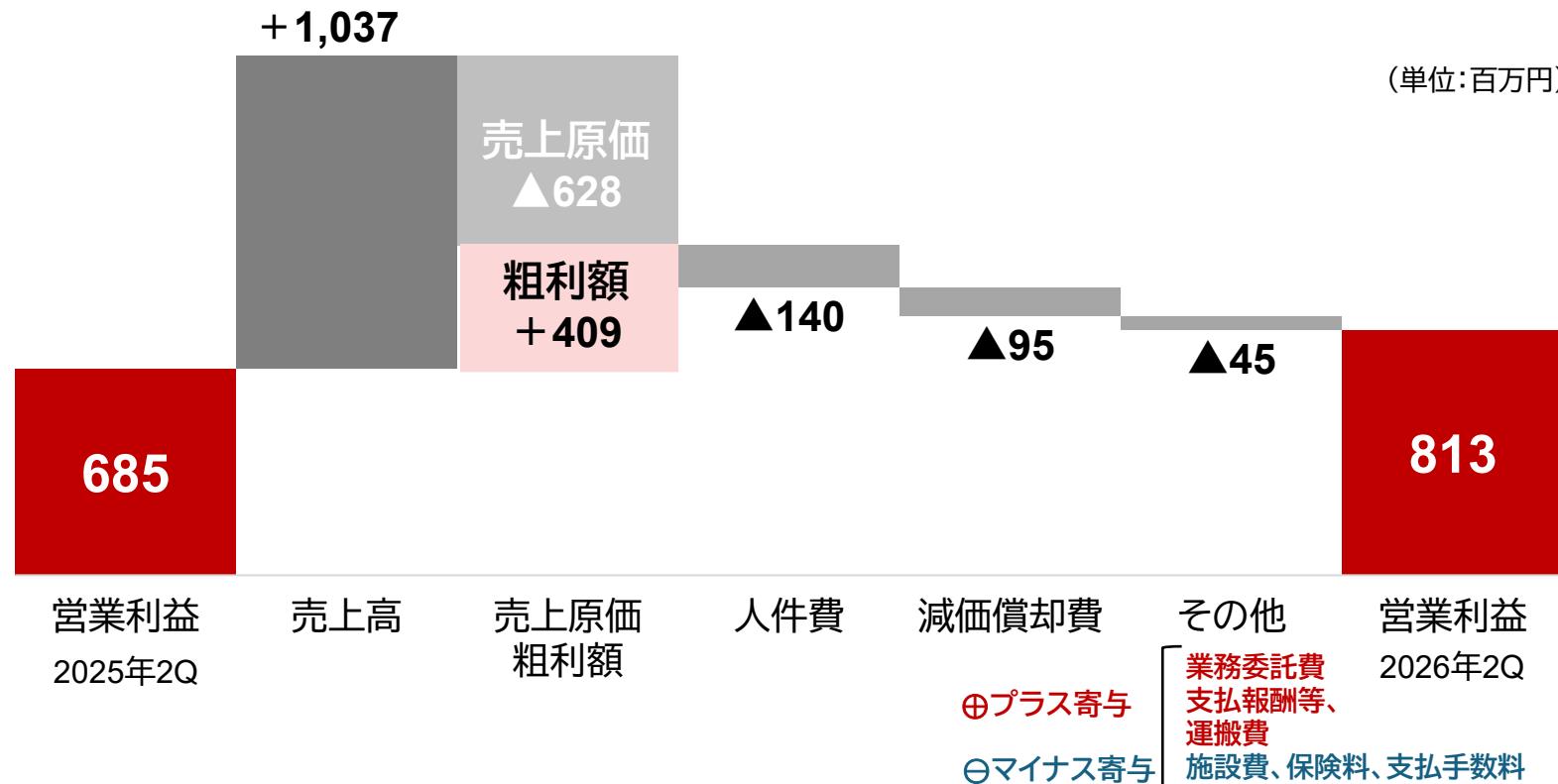
- 輸入車ディーラー事業 事業環境が厳しい中、M&AによるPMIとスケールメリットを活かし、一定レベルの収益を確保
- 中古車輸出関連事業 閑散期により「輸出」が厳しい中、「業販」により**売上高、粗利益額を確保し、PMIにより収益性を改善 2Qは前年比増益を達成**

(単位:百万円)	2025年度 2Q	2026年度				対前年2Q 増減	対1Q 増減
		1Q	2Q	3Q	4Q		
<b>輸入車ディーラー事業</b>							
売上高	13,191	13,217	<b>13,891</b>			+700	+674
営業利益	670	603	<b>593</b>			▲77	▲9
<b>中古車輸出関連事業</b>							
売上高	7,848	7,487	<b>7,498</b>			▲349	+10
営業利益	47	78	<b>72</b>			+25	▲5
計	売上高	21,039	20,705	<b>21,390</b>		+351	+685
	営業利益	718	681	<b>666</b>		▲52	▲15
	調整額※	▲274	▲273	<b>▲260</b>		+14	+13
	営業利益 (調整後)	443	408	<b>405</b>		▲38	▲3

※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

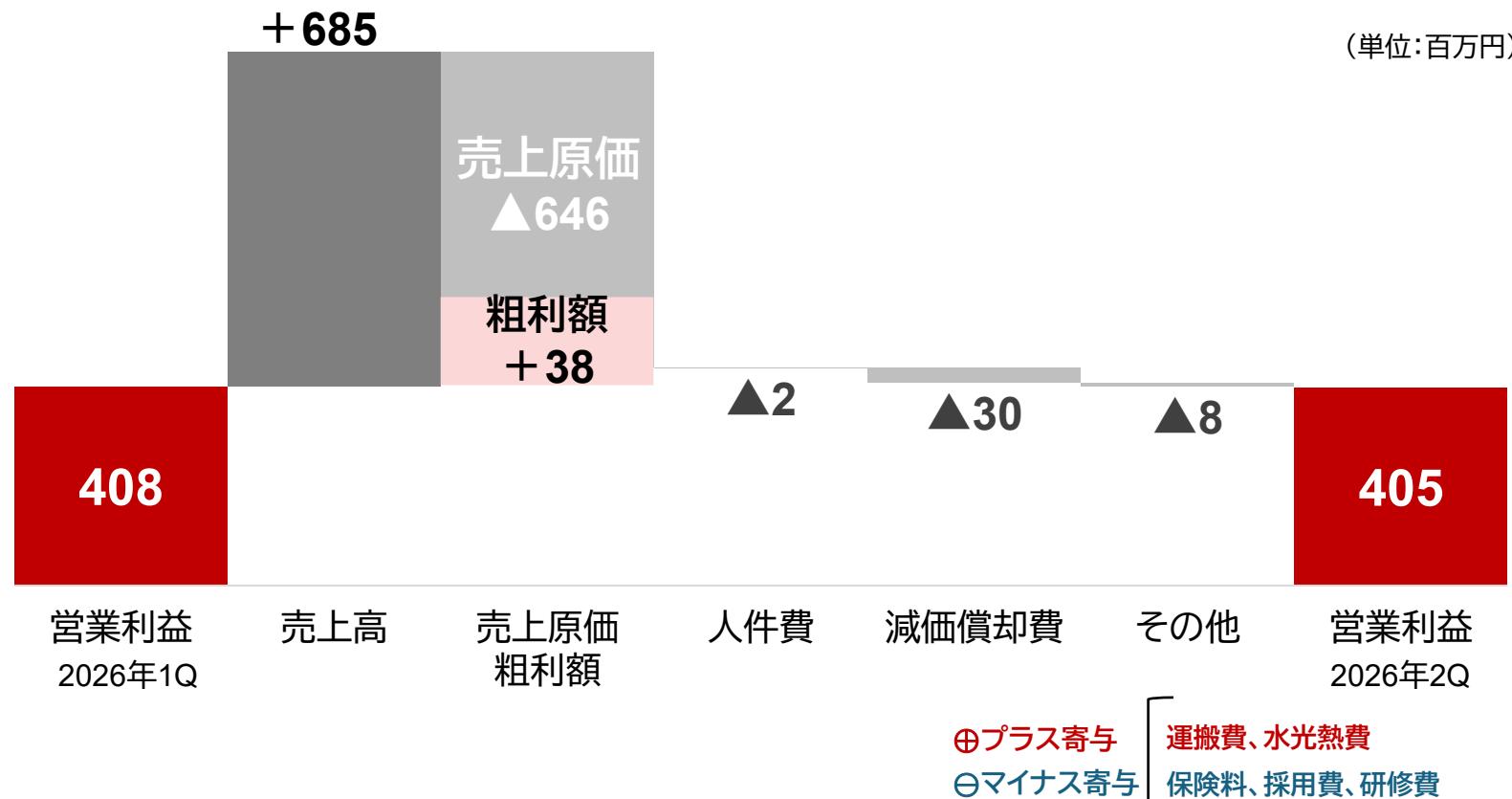
## 営業利益増減分析 -前年同期(上半期)比較-

- 「粗利額」は「中古車輸出関連事業」の「減少」を「輸入車ディーラー事業」の「増加」によって補う
- 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
- 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



## 営業利益増減分析 -1Q比較-

- 売上高の伸びに対して粗利額の増加が少ない「輸入車ディーラー事業」における「中古車販売」の「粗利益率低下」と「中古車輸出関連事業」のミックスの悪化が要因
- 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



## 連結貸借対照表(資産)

- 商品(車両在庫) 1月からマレーシア向け輸出が繁忙期に入る 仕入れ増加
- 固定資産 保有している「土地」の一部をセール・アンド・リースバックにより売却

(単位:百万円)	2025年度	2026年上半期	増減額	増減率
流動資産	26,675	25,607	▲1,067	▲4.0%
現預金	8,245	7,848	▲397	▲4.8%
商品	12,482	14,054	+1,572	+12.6%
固定資産	10,555	10,102	▲434	▲4.1%
建物及び構築物	4,325	4,366	+40	+0.9%
資産合計	37,231	35,709	▲1,521	▲4.1%
総資産経常利益率 (ROA)	5.5%	-	-	-

## 連結貸借対照表(負債・純資産)

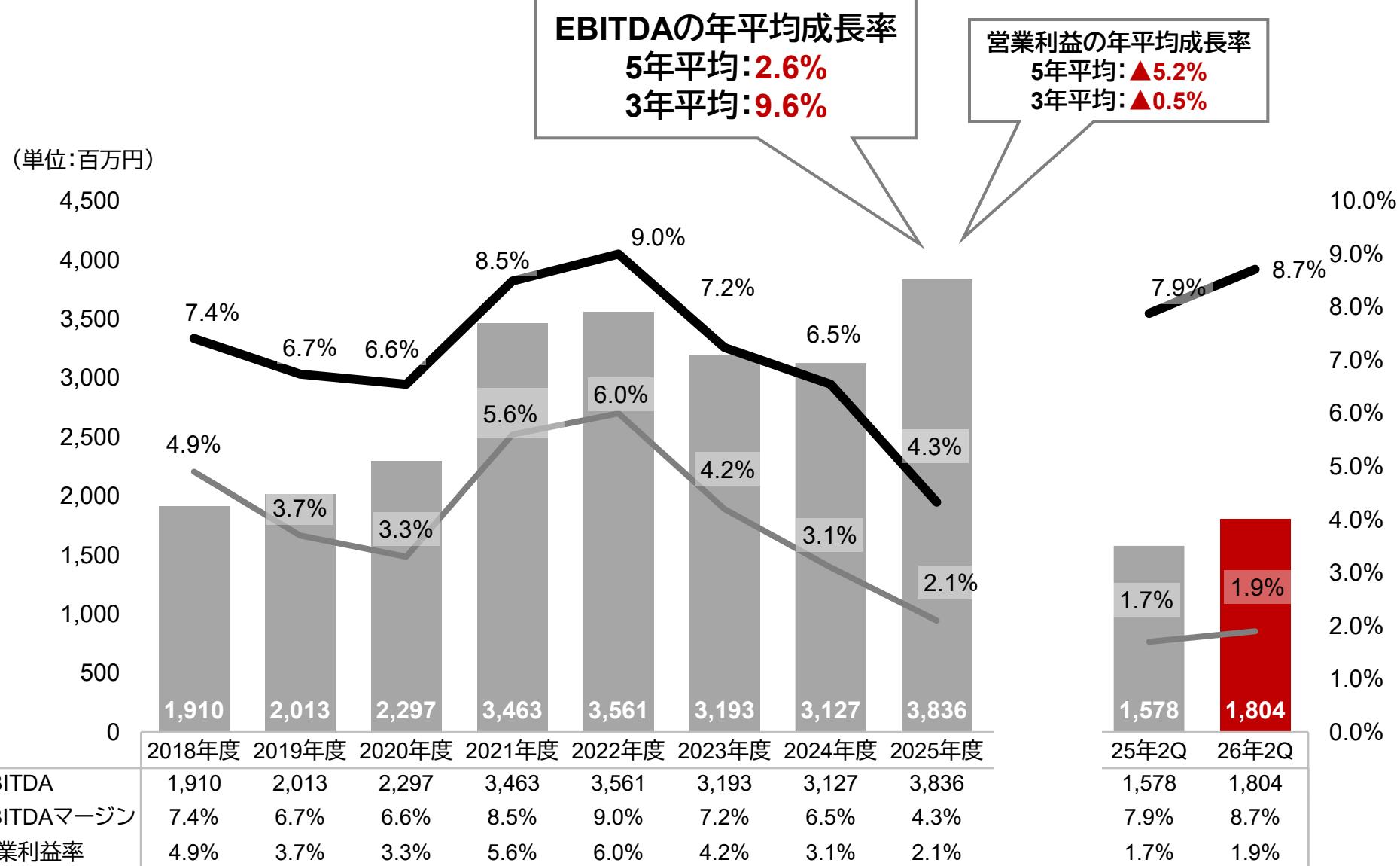
- セール・アンド・リースバックにより「土地」の売却 回収した資金で一部短期借入を返済
- 固定資産売却益により純資産増加 自己資本比率は32.0%(1Q末30.4%)に改善
- 固定長期適合率 59.0% (1Q 61.6%)
- 引き続き財務体質は健全 M&Aに積極的なスタンスを継続

(単位:百万円)	2025年度	2026年上半期	増減額	増減率
流動負債	18,051	17,363	▲687	▲3.8%
買掛金	4,182	3,122	▲1,060	▲25.4%
前受金	1,869	1,912	+43	+2.3%
固定負債	6,975	5,710	▲1,265	▲18.1%
負債合計	25,026	23,073	▲1,953	▲7.8%
純資産	12,204	12,636	+431	+3.5%
自己資本利益率 (ROE)	14.0%	-	-	-
自己資本比率	29.0%	32.0%	+3.0pt	-

## 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、低迷が続く 利益進捗率は低い
- 「輸入車ディーラー事業」は事業環境が悪い中、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
- 「中古車輸出関連事業」は、1月より繁忙期 収益改善を期待

(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	<b>92,160</b>	+3,545	+4.0%
営業利益	1,849	<b>2,328</b>	+478	+25.9%
営業利益率	2.1%	2.5%	+0.4pt	-
経常利益	1,897	<b>2,244</b>	+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	<b>1,305</b>	▲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	<b>46.00円</b>	+0.94円	-
配当性向	28.4%	32.0%	+3.6pt	-

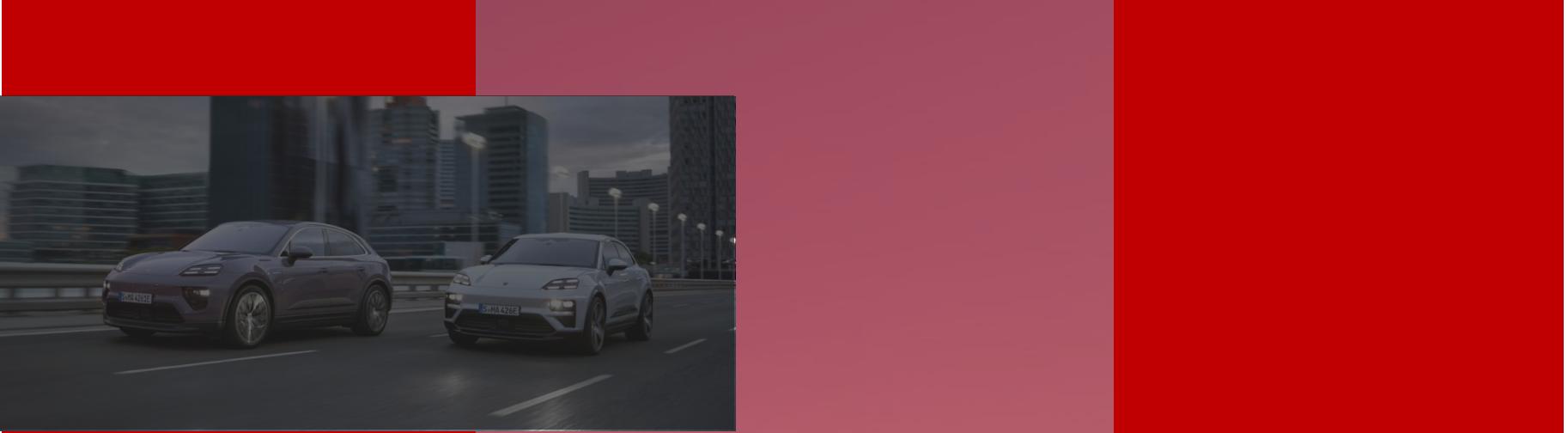


# 株価バリュエーション

※2025年12月30日時点 株価1,041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	<b>32.0%</b>	株価収益率(PER)
自己資本利益率(ROE)	※2025年度 <b>14.0%</b>	株価純資産倍率(PBR)
総資産経常利益率(ROA)	※2025年度 <b>5.5%</b>	EV/EBITDA
営業利益率	<b>1.9%</b>	配当利回り(予)





今期の取組み

# 双日オートグループジャパン株式会社の事業譲受

- 2026年4月1日、双日オートグループジャパン株式会社が運営する「**ボルボ正規ディーラー事業**」を譲り受けることについて、事業譲渡契約書を締結
- 譲受事業の売上高:4,714百万円(2025年3月期)

## 対象会社の概要

対象会社名称	双日オートグループジャパン株式会社
所在地	東京都千代田区内幸町2丁1目1番号
代表者氏名	代表取締役社長 高橋 達雄
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	2020年7月7日

## 事業譲受の日程



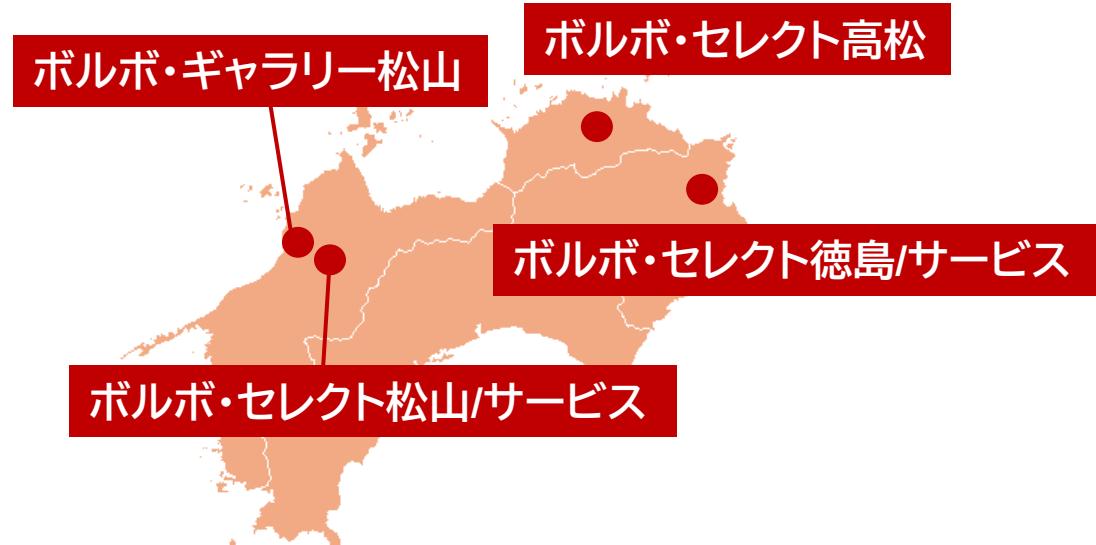
基本合意書締結

事業譲渡契約締結

事業譲受予定日

- 双日オートグループジャパンが運営する「ボルボ・カー西宮」「ボルボ・カー高松」「ボルボ・セレクト徳島/サービス」「ボルボ・セレクト松山/サービス」「ボルボ・ギャラリー松山」の5店舗を譲受することで、当社として関西・四国エリアに初の事業拠点を開設。九州エリアに続いて、四国エリアでもドミナント化を実現
- 関西・四国エリアとしては当社初。ボルボ・カー正規ディラーとして四国エリア独占

### 当社のディーラーネットワーク(関西圏・四国圏)



## 和幸モトーレン株式会社の事業譲受

- 2026年1月15日、和幸モトーレン株式会社が運営する「BMW正規ディーラー事業」を譲受
- 譲受事業の売上高: 5,126百万円(2024年12月期)

## 対象会社の概要

対象会社名称	和幸モトーレン株式会社
所在地	埼玉県越谷市瓦曾根2丁目8番20号
代表者氏名	代表取締役社長 山田 敦
資本金	4,900百万円
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



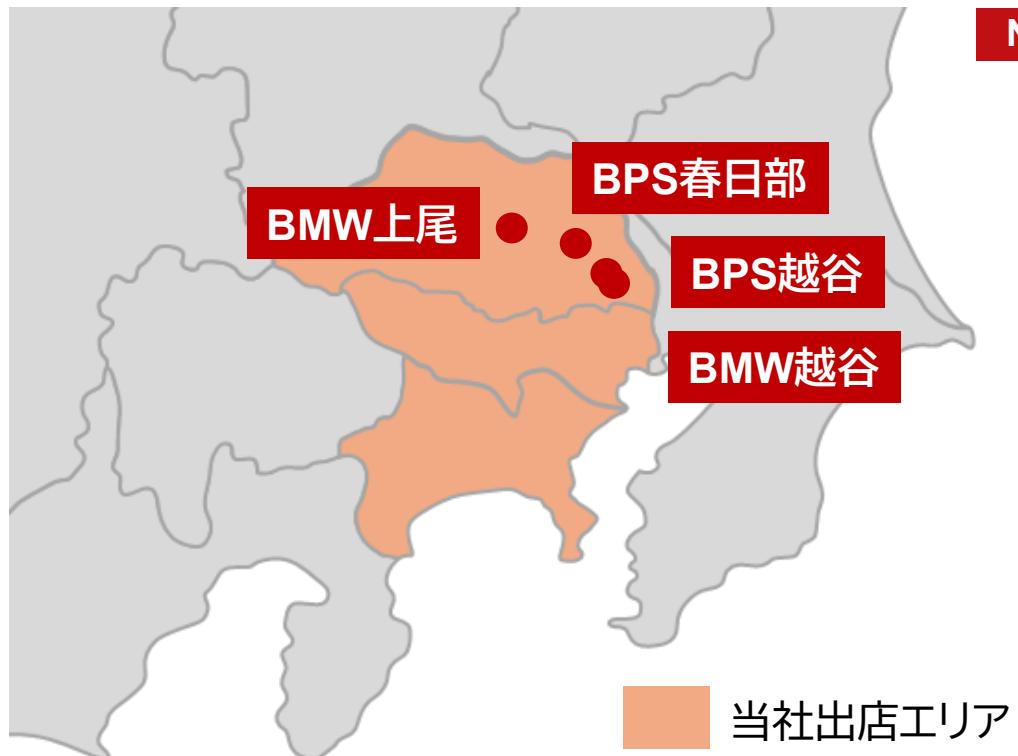
基本合意書締結

最終契約締結

事業譲受日

- 和幸モトーレン社が運営する「**越谷BMW・BPS 越谷・上尾BMW・BPS 春日部**」を譲受することで、当社として初めて埼玉県へ進出
- 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	BMW	2店舗
	東京都	Jeep	3店舗
		AlfaRomeo	2店舗
		FIAT/ABARTH	3店舗
		Peugeot/Citroën/DS	5店舗
		MINI	1店舗
		Jaguar/LandRover	1店舗
		Hyundai	1店舗
	神奈川県	Jeep	1店舗
		AlfaRomeo	1店舗
		FIAT/ABARTH	1店舗
		Jaguar/LandRover	2店舗

計**23**店舗

## 株式会社グランシエルセキショウの事業譲受

- 2026年1月1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**」を譲受
- 譲受事業の売上高: 294百万円(2025年3月期)

## 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丁目1番地13
代表者氏名	代表取締役社長 櫻井 永子
資本金	1,000万円
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



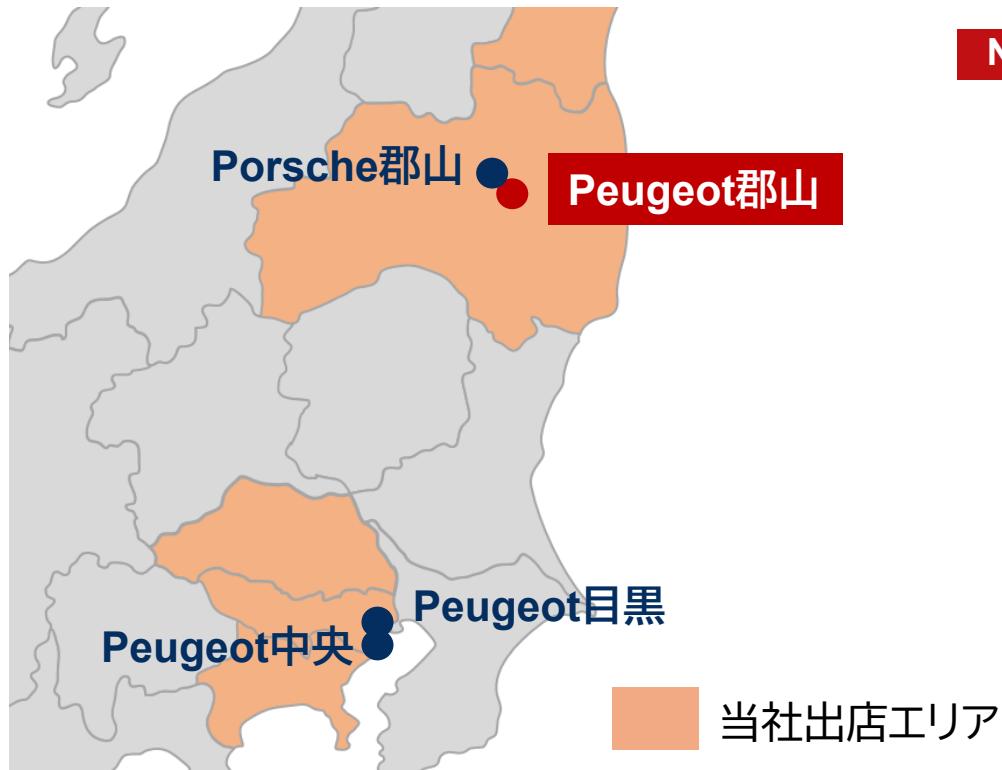
基本合意書締結

最終契約締結

事業譲受日

- 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(首都圏・東北圏)



NEW	福島県	Peugeot	1店舗
	宮城県	Porsche	1店舗
		Porsche	1店舗
		Hyundai	1店舗
	東京都	Jeep	2店舗
		AlfaRomeo	2店舗
		FIAT/ABARTH	3店舗
		Peugeot	2店舗
		Citroën	2店舗
		DS	1店舗
		MINI	1店舗
		Jaguar/LandRover	1店舗
		Hyundai	1店舗

計**19**店舗

## 株式会社サンヨー自動車の事業譲受

- 2026年1月30日、株式会社サンヨー自動車が運営する「ジープ正規ディーラー事業の一部」を譲り受けることについて、事業譲渡契約書を締結
- 譲受事業の売上高:337百万円(2024年12月期)

## 対象会社の概要

対象会社名称	株式会社サンヨー自動車
所在地	長崎県佐世保市早苗町390番地
代表者氏名	代表取締役社長 牟田 恵介
資本金	3,000万円
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	1964年6月1日

## 事業譲受の日程



基本合意書締結

事業譲受契約締結

事業譲受日

- サンヨー自動車社が運営する「ジープ大分」を譲受することで、当社として大分県内2店舗目の事業拠点を開設。九州エリアにおける事業体制を一層強化
- ジープ大分は県内唯一のジープ正規ディーラー→ドミナントエリアの拡大
- ジープブランドとしては、9店舗目の出店となります

### 当社のディーラーネットワーク(九州圏)



福岡県	ジープ BMW MINI ボルボ JLR BYD ヒョンデ	4店舗 2店舗 4店舗 5店舗 1店舗 3店舗 1店舗
NEW 大分県	ジープ	1店舗
	ボルボ	1店舗
鹿児島県	ボルボ	1店舗
長崎県	ボルボ	1店舗

計24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



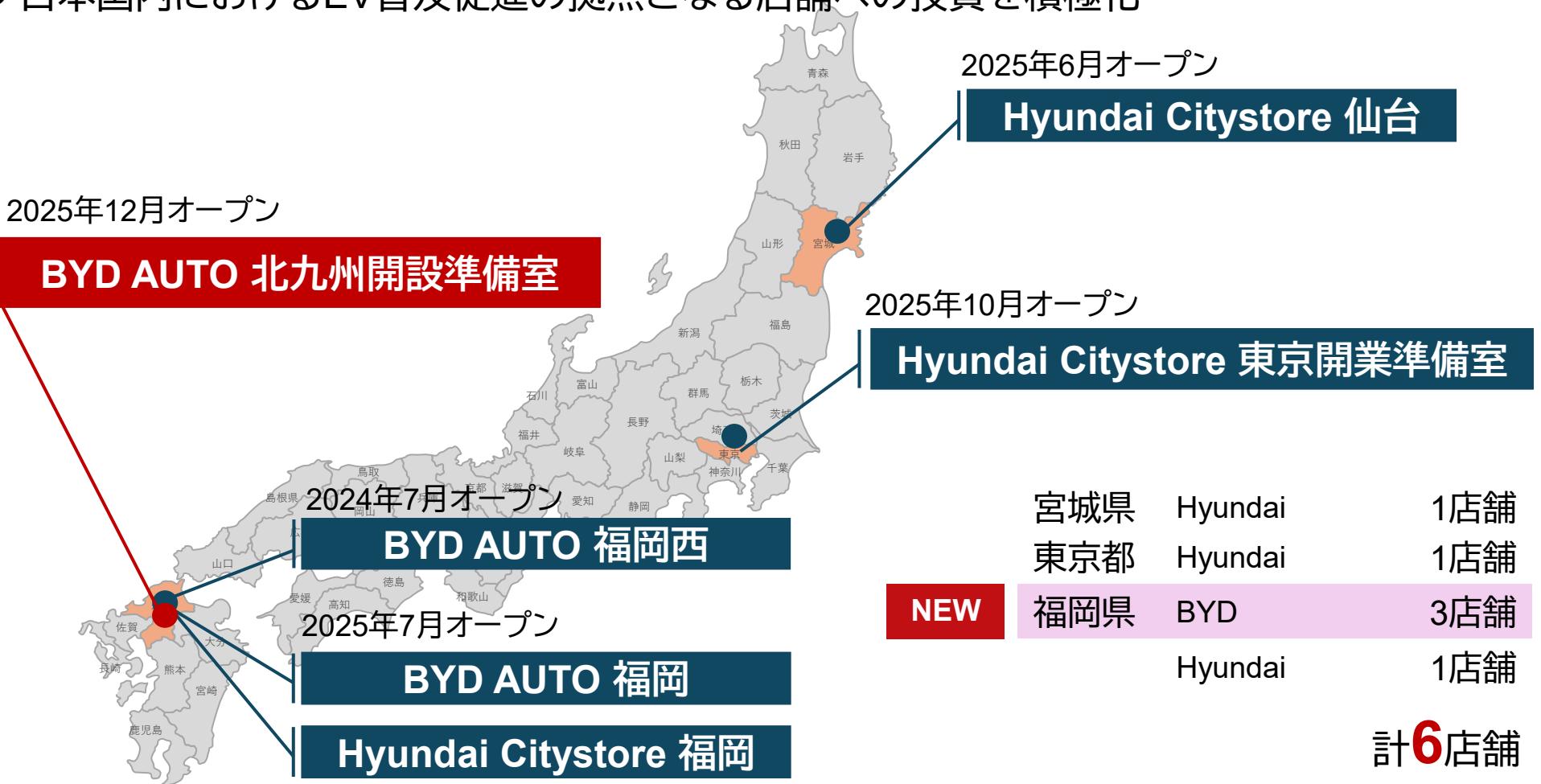
## 出店関係

- 2025年12月22日、福岡県宗像市にて「**BYD AUTO 北九州開設準備室**」をオープン
- 中古車専売「チェックカーモータース アップルーブド宗像」内に新設し、シナジー効果を狙う



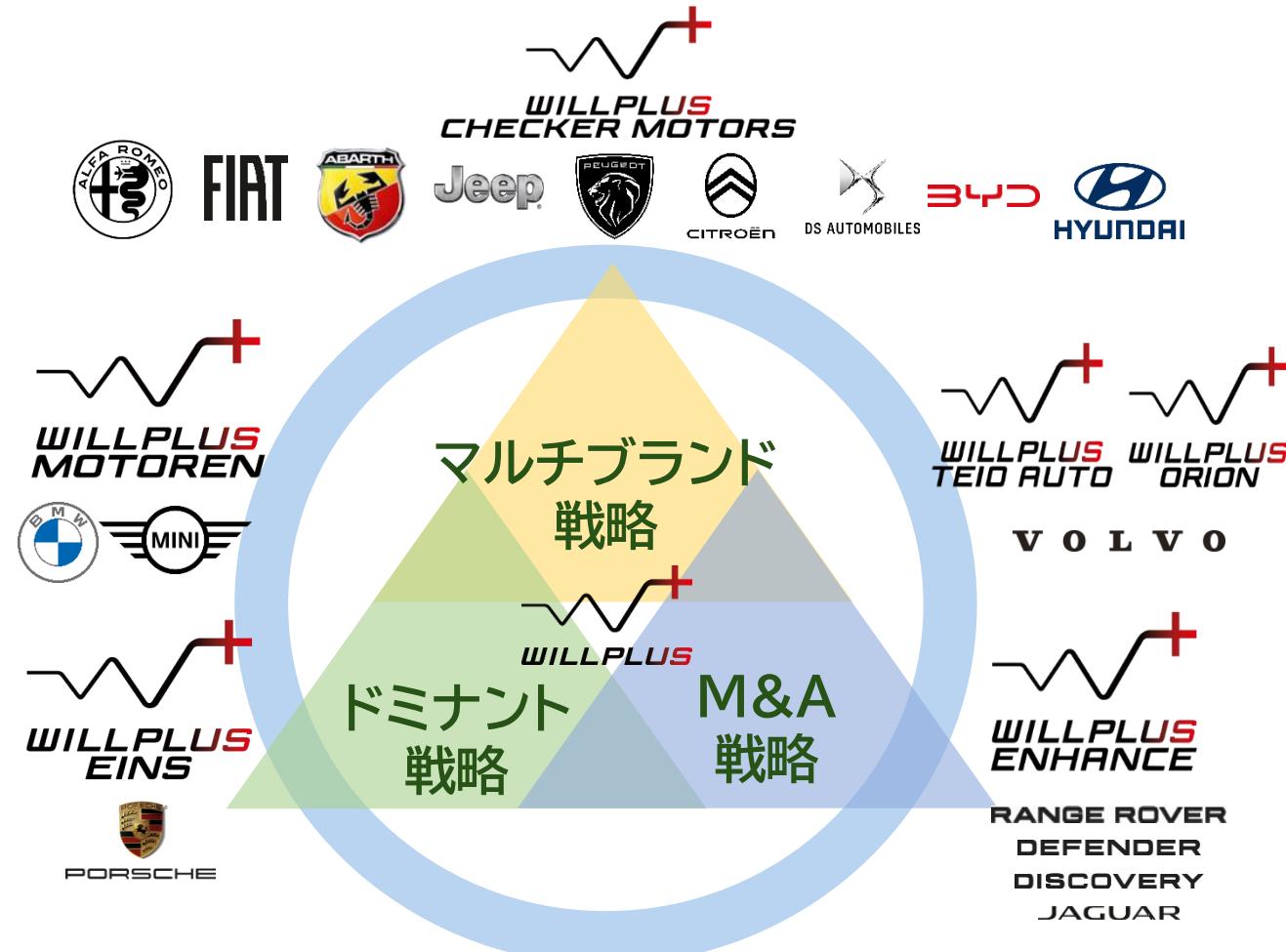
## 当社のBYD・Hyundaiディーラーネットワーク

- 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6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



# HyundaiとBYDの事業を移管

2026年1月1日、イルプラスエンハンス株式会社にて運営の**BYD**、**Hyundai**ブランド事業をイルプラスチェックカーモータース株式会社へ移管



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發揮し、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

#### ・ダイバーシティの推進

##### ■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天然資源

#### 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、水をほばして使用することなく紙代替製品を製造可能に。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。海藻・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る、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



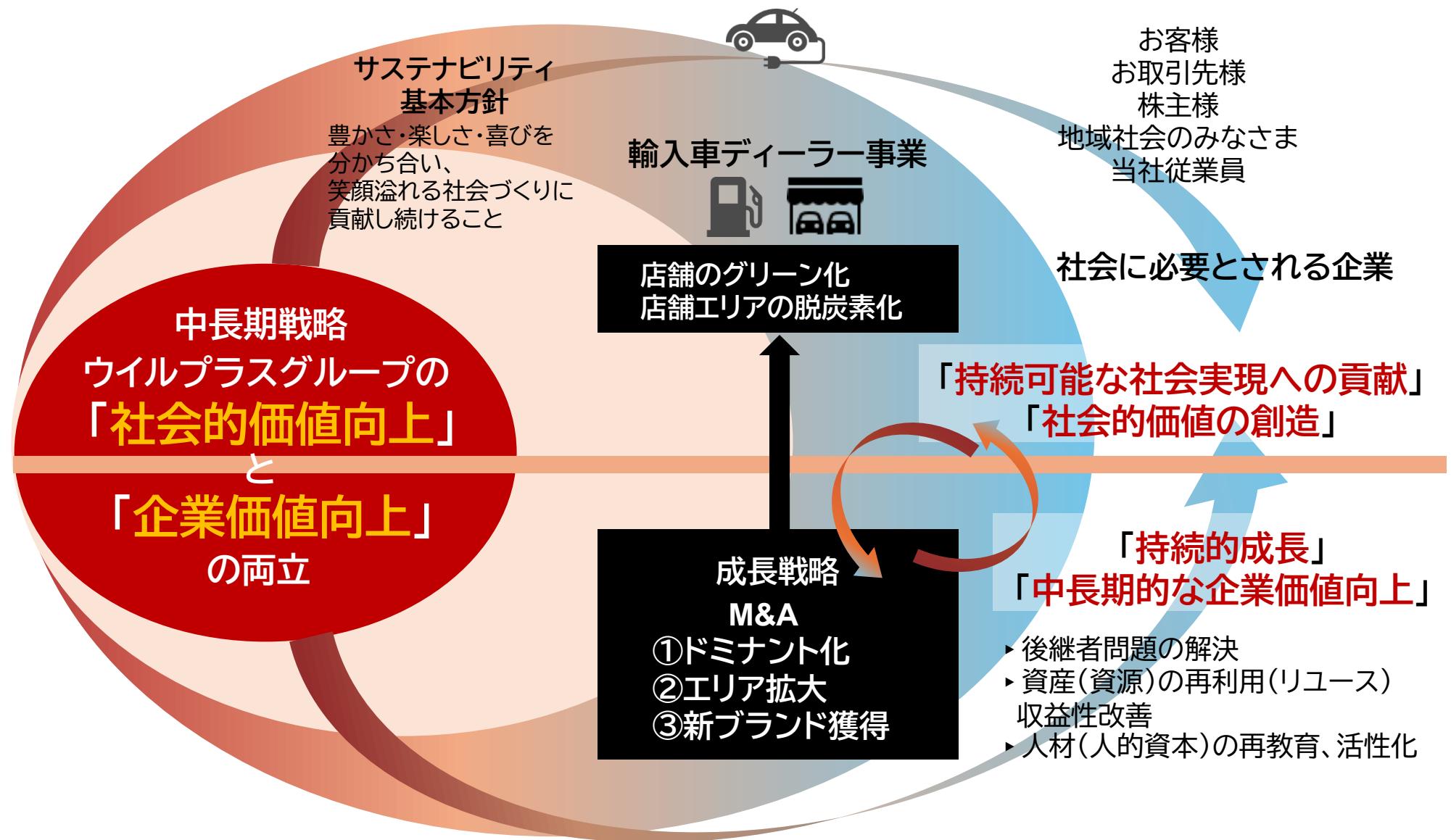
### ・企業版ふるさと納税を通じた地域振興支援

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



## 当社グループ方針

### 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

時価総額最大化

社会的価値向上の最大化

### 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

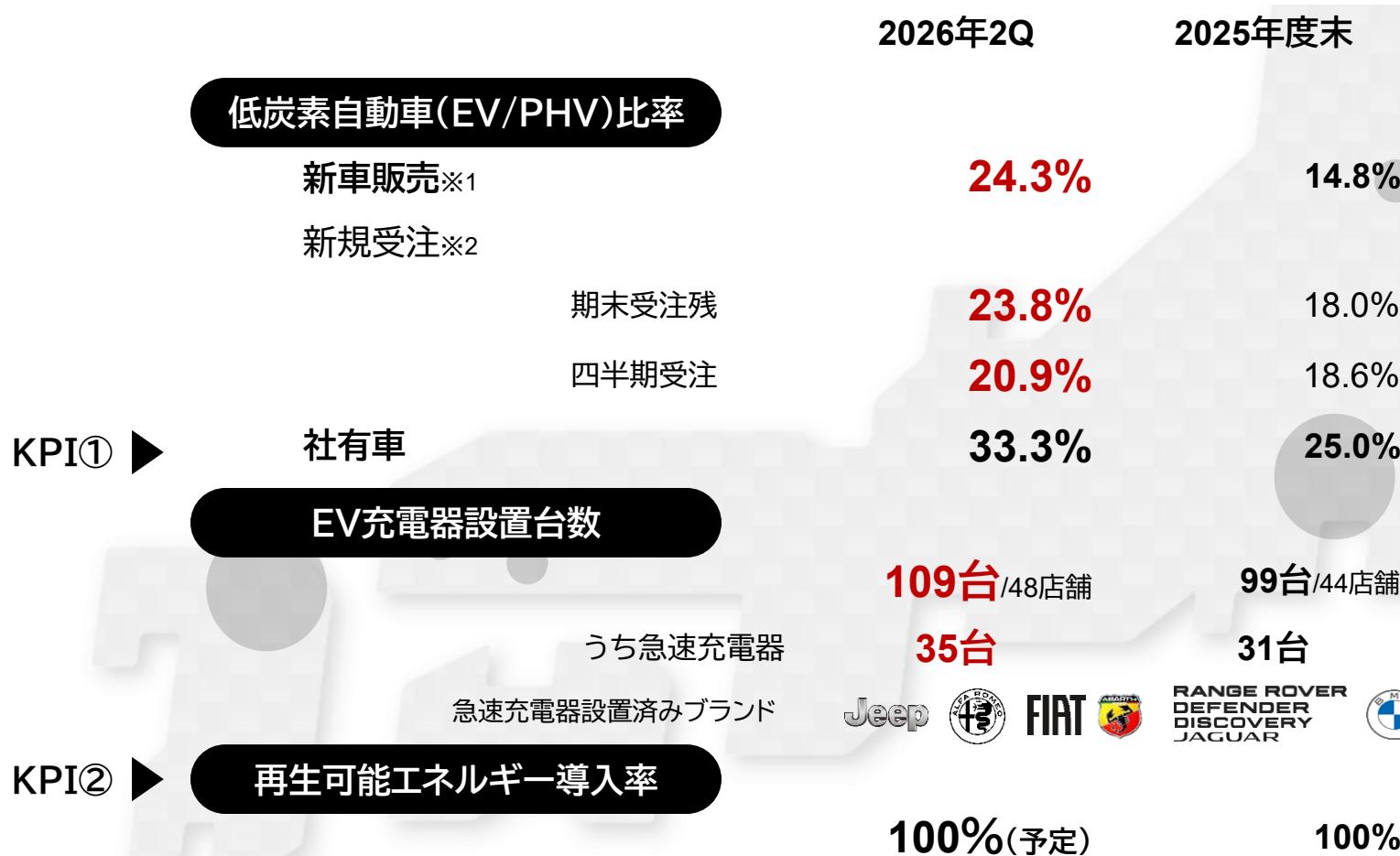
例 店舗オペレーションGHG排出量 ○○年までに○%削減

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



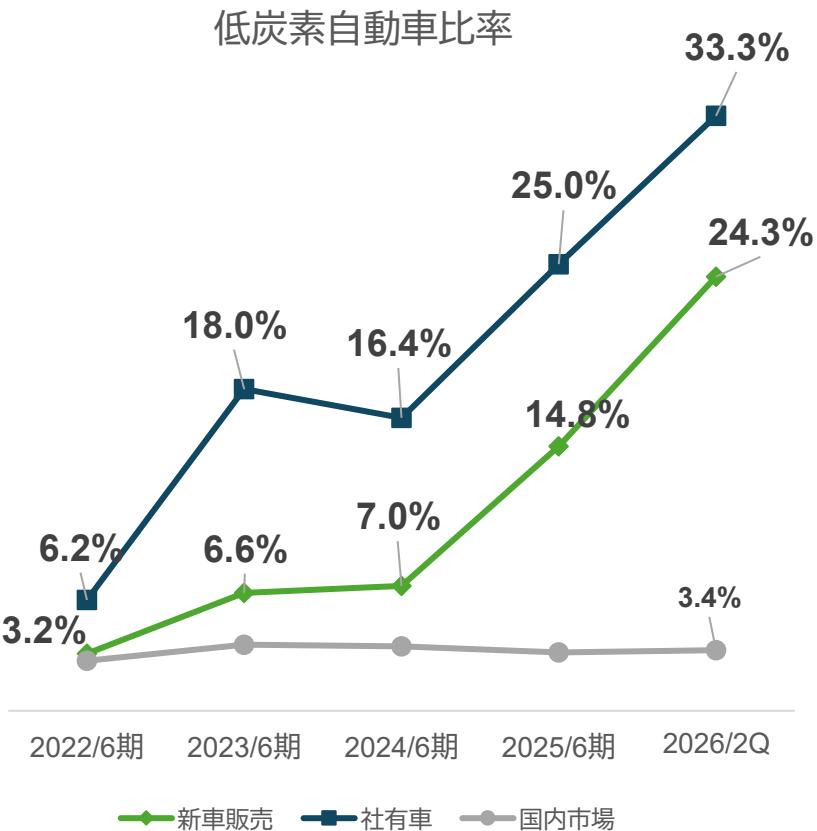
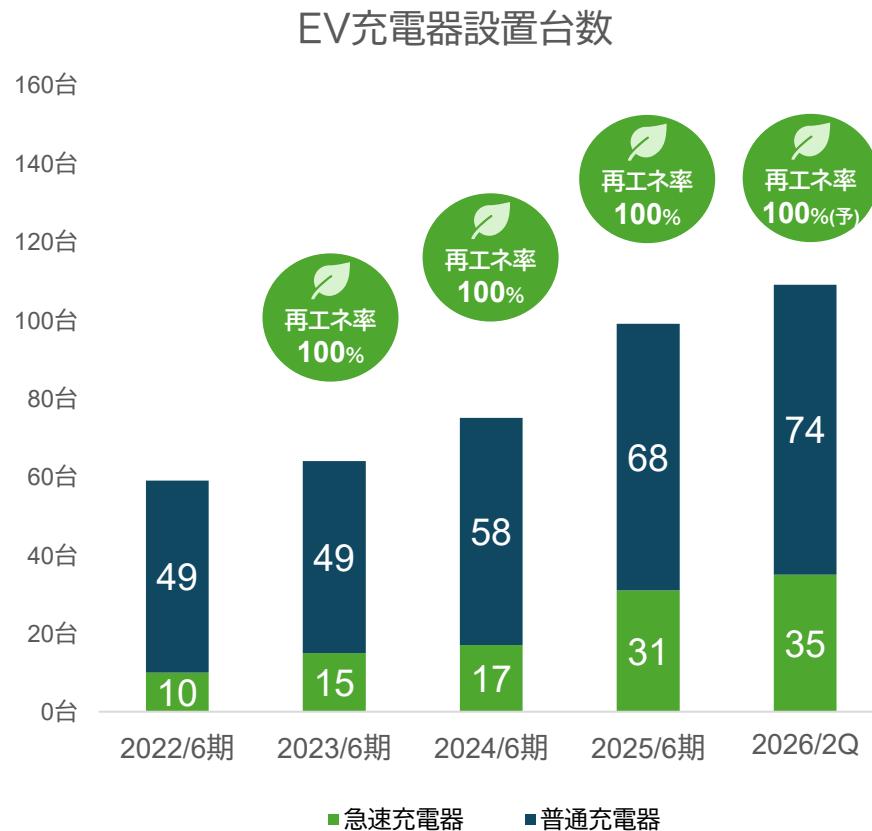
※店舗数は、2024年5月より各ブランド新車ショールームの店舗をカウント

※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5倍以上に上昇

店舗グリーン化進捗状況KPI 年度推移

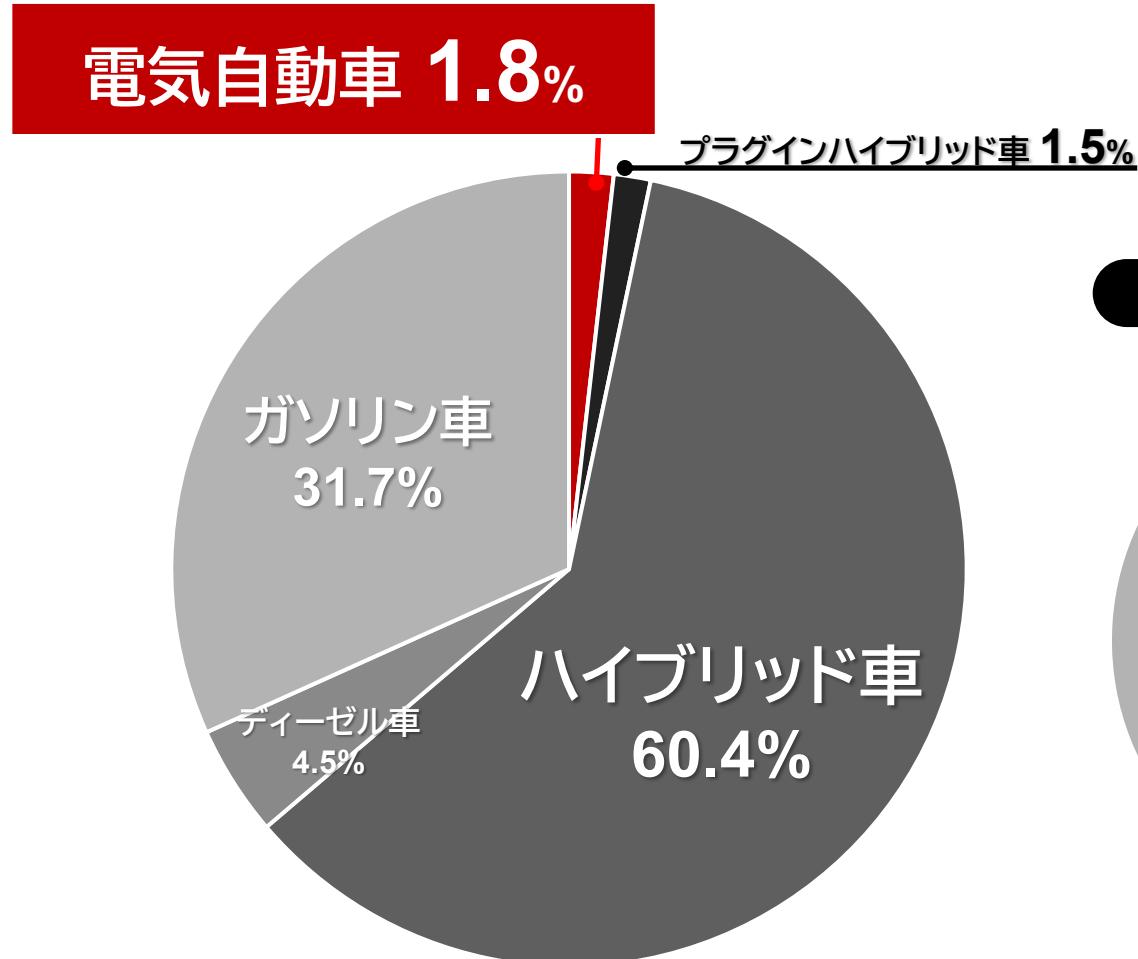


※ 国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 3.4%(25/7~25/12)

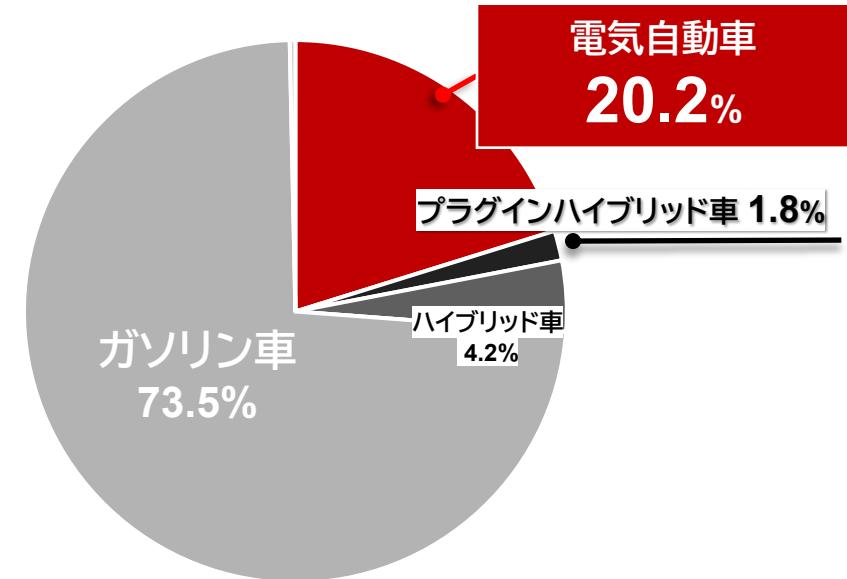
## 日本国内における乗用車の燃料別台数

- 日本国内のEVシェアはわずか1.8%にとどまる

(2025年7月～2025年12月の販売シェア)



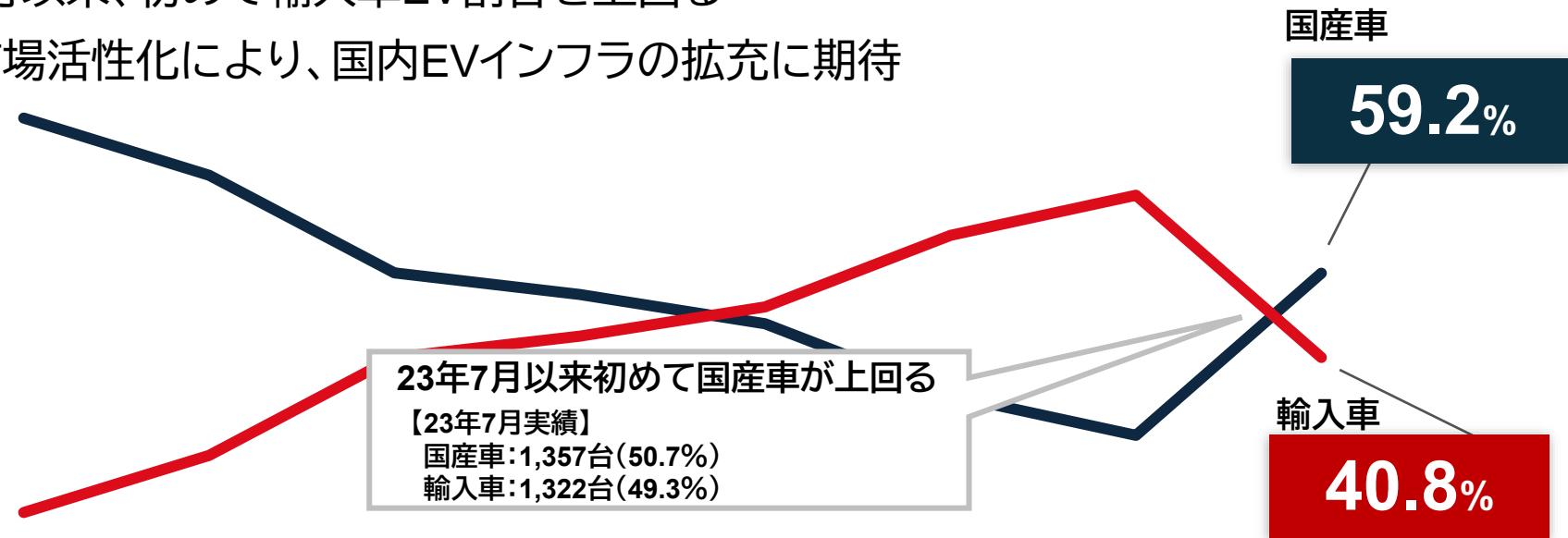
当社2026年度累計 販売台数内訳



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12月の販売シェア)

## 国内新車市場におけるEV割合

- 2025年 日本で販売されている普通乗用車のEVのうち、約4台に3台は輸入車
- 2026年1月 国内EV販売台数は5,419台(前年比+169.1%) 単月過去最高
- 2023年7月以来、初めて輸入車EV割合を上回る
- 国内EV市場活性化により、国内EVインフラの拡充に期待



	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年 (1月)
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	10,000	9,427	3,210
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	48.1%	32.4%	23.6%	59.2%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	22,848	24,057	30,458	2,209
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	67.6%	76.4%	40.8%

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)

## 2025年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

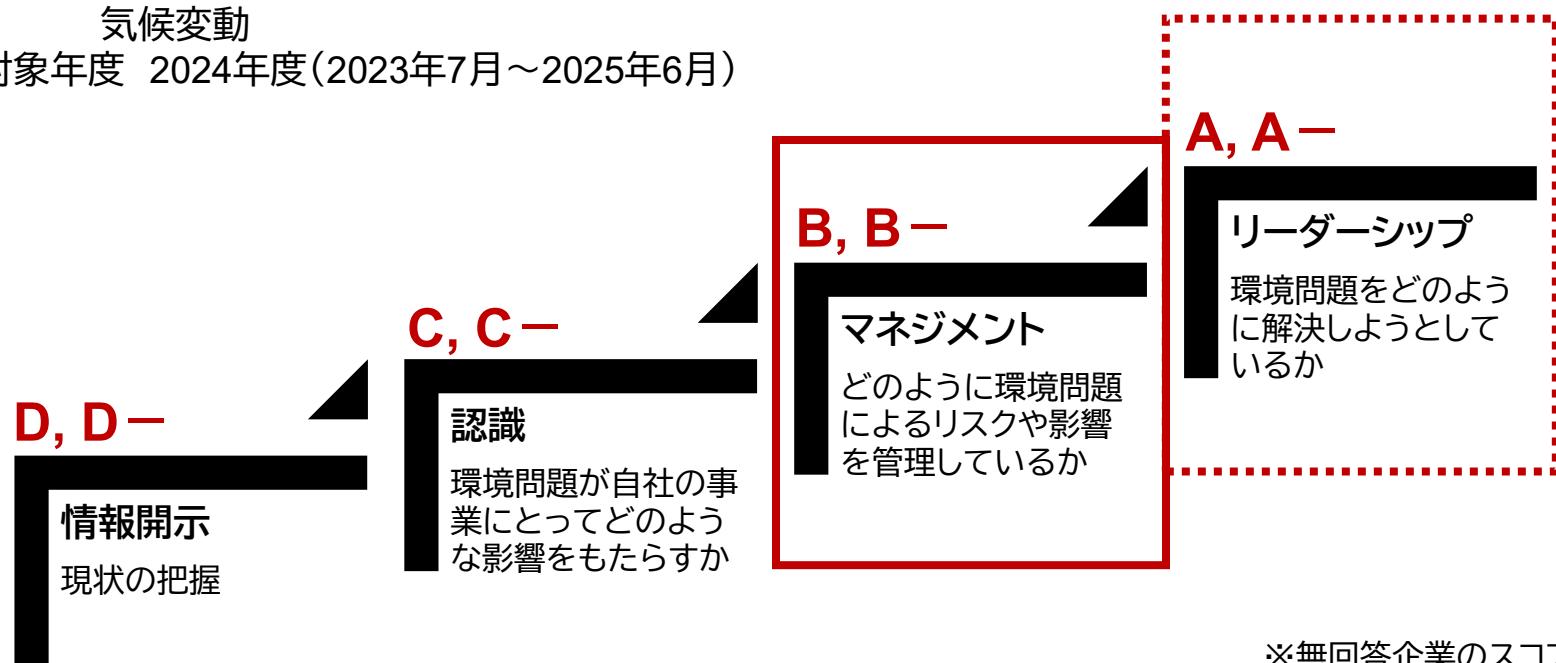
- 2025年12月10日、2025年のCDPスコアが発表に 当社は4年連続Bスコアを取得

### ■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
- ・2025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2,100社が回答

### ■当社の2025スコア B(4回目)

- ・分野 気候変動
- ・当社対象年度 2024年度(2023年7月～2025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

早期達成

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)

グループ目標

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

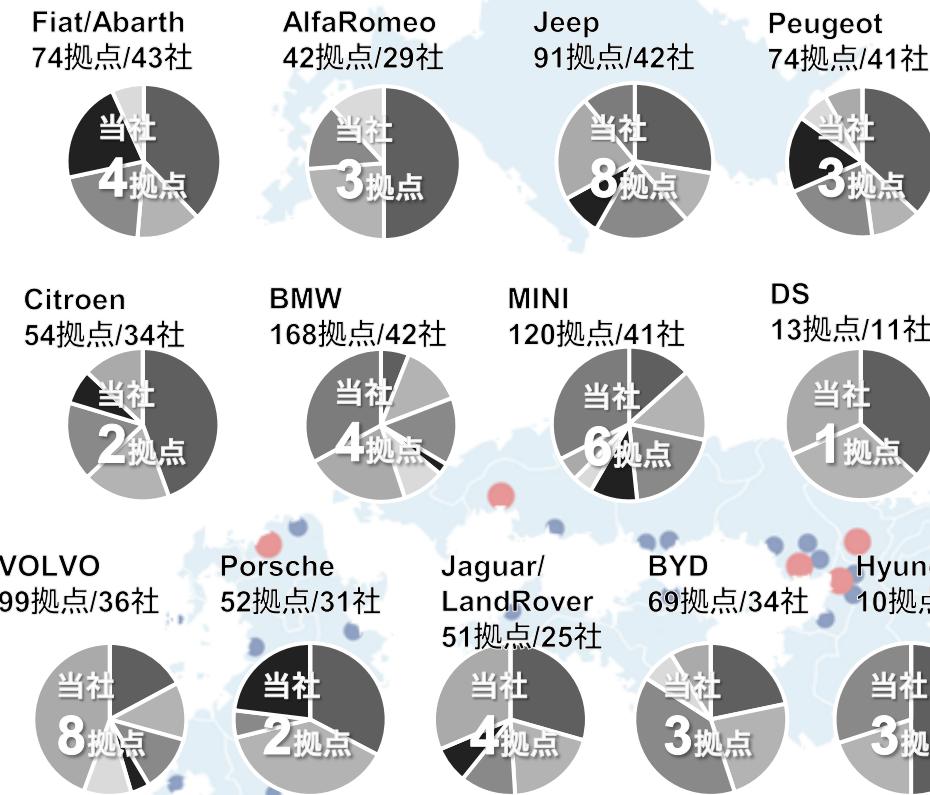

 再生可能エネルギー切り替え  
+グリーン電力証書購入でゼロに

# M&A戦略(輸入車ディーラーの全体像) -当社取扱い-

- 全国に多くのM&Aターゲットが存在  
輸入車ディーラーの多数は、各地方の地元企業によって運営されている

## 当社取扱いブランド

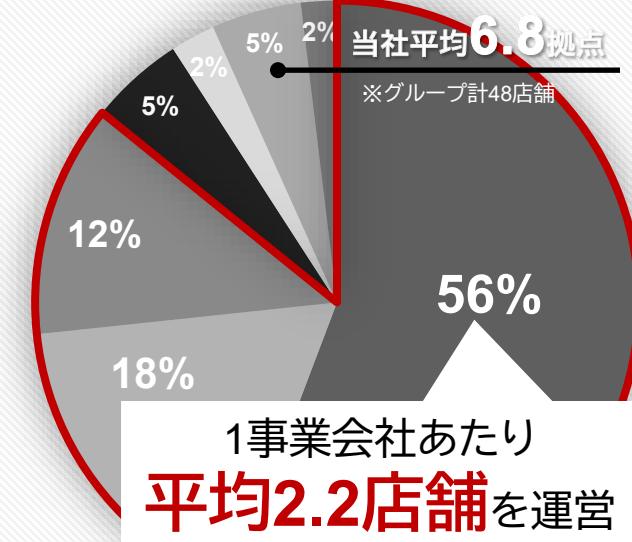
### 事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)



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917拠点  
運営会社:計416社



全体の86%が3店舗以下の運営会社

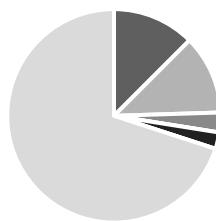
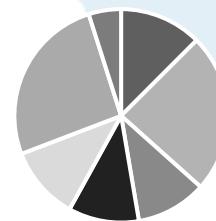
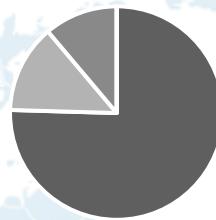
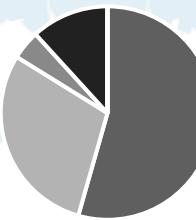
■ 1拠点 ■ 2拠点 ■ 3拠点 ■ 4拠点  
■ 5拠点 ■ 6~9拠点 ■ 10拠点以上

## M&amp;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

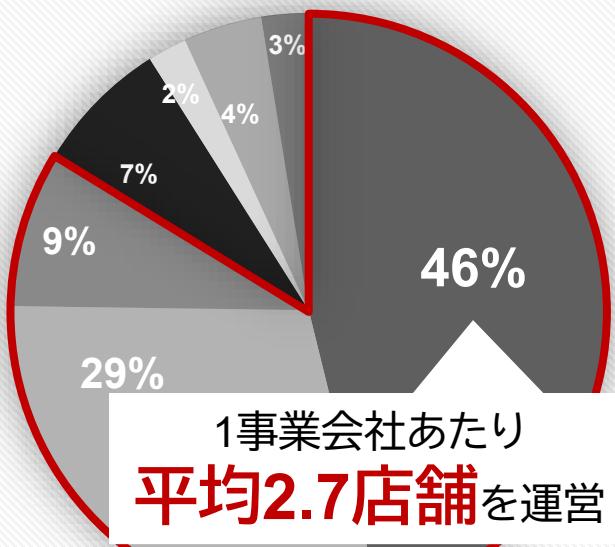
## 未取扱いブランド

## 事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)

Benz  
200拠点/47社VW  
224拠点/82社Audi  
125拠点/43社Maserati  
19拠点/12社Renault  
68拠点/50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636拠点  
運営会社:計234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

### 直近3年間:M&A(事業売却)が発生しづらい事業環境

営業力が弱くても販売が好調

営業力・資本力の弱い店舗でも  
受注が好調

店舗の収益性が改善

中古車市場高騰で  
中古車販売の収益性が改善

### 販売環境の悪化

- ・事業環境の悪化
- ・資本集約を望むブランドメーカー  
→M&A件数増加の見込み

(1)安全な移動手段  
(2)海外旅行の代替  
としての車需要が急増

(1)半導体不足により新車供給不足  
(2)在庫↓、運転資金↓、受注残が急増

新車供給が回復し  
競争環境の悪化の見込み

2020年 2021年 2022年 2023年 2024年 2025年

6月

6月

6月

6月

6月

6月

20年6月期決算  
営業利益11.6億円

21年6月期決算  
営業利益22.9億円  
コロナ禍で  
最高益更新

22年6月期決算  
営業利益23.6億円  
営業利益率6.0%

23年6月期決算  
営業利益18.6億円  
営業利益率4.6%

24年6月期決算  
営業利益14.9億円  
営業利益率3.1%

25年6月期決算  
営業利益18.4億円  
営業利益率2.1%

## 新車の供給回復をきっかけにM&A加速化の兆し

### 新車価格の高止まり



### 新車販売 < 中古車販売

#### 中古車価格の下落

新車の供給が回復

### 新車の販売環境

来店客数が減少傾向、  
原価・販促費上昇で  
収益性が悪化



### 着目する事業環境の変化

#### 新車価格の高止まり

× 社有車(投資) 増加 = 減価償却費 増加 → コストの増加

× 販売在庫 増加 = 運転資金 増加 → 資金繰り悪化

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&amp;A後の事業再生力の高さ-

- 10年間で12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&amp;A・新規出店実績

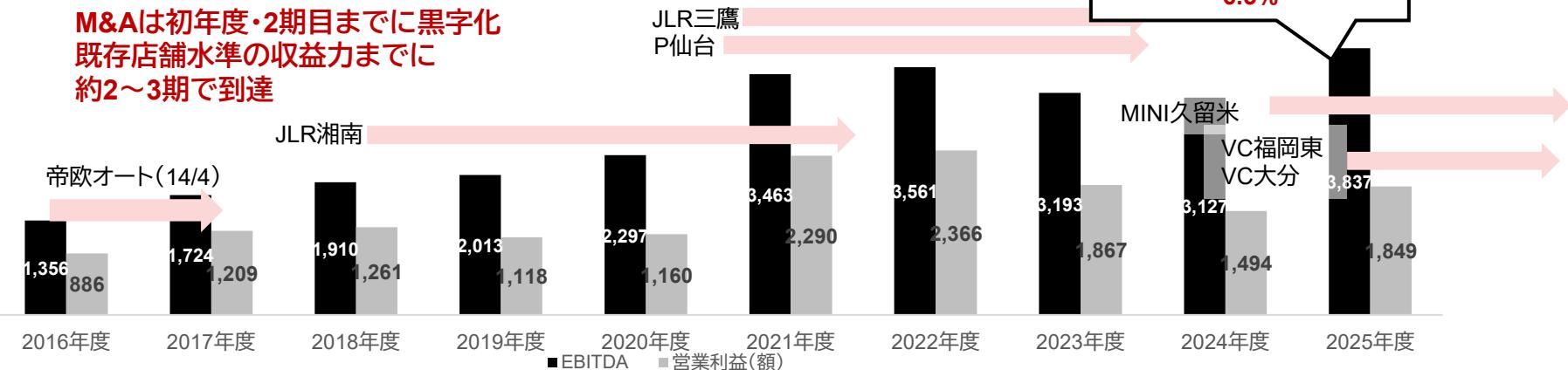
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
新規出店		1店舗	2店舗	4店舗	1店舗	2店舗		1店舗	1店舗	1店舗	4店舗
	Jeep福岡西 (16/10)	AR大田(18/1)	Jeep目黒 (18/11)	APP宗像(19/11)	MINI福岡東 (21/2)			Jeep大田(22/8)	BYD福岡西 (23/7)	HCS仙台 (6/28)	BYD福岡、HCS 福岡(7/26)
		JLR北九州 (18/3)	P郡山(19/1)		JLR相模原 (21/2)						HCS東京開業準備室(10/4)
			MINI山口、周南 (19/3)								BYD北九州開設準備室(12/22)
M&A		1件	1件	2件			実績なし		1件	2件	2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)	2件	3件
			JLR三鷹(19/4)					(株)ENG(24/5)	PG目黒、C目黒、PG中央、C中央、DS東京(24/7)	BMW越谷、上尾	PG郡山
									VC鹿児島、長崎(24/12)	Jeep大分(24/12)	

(単位:百万円)

## M&amp;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EBITDA・営業利益の推移



## 当社の強み② -M&amp;A後の事業再生の実績例-

## ● HD設立以来から10件のM&amp;Aを実施し、すべて黒字化

※直近3期未満に実施したもの(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&amp;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&amp;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 2.73%)  
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	2025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	62,056
前年比	100.5%	100.7%	100.5%	100.3%	100.1%	100.2%	99.9%	100.1%	100.0%	100.1%
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	3,632
前年比	102.6%	103.4%	103.4%	103.6%	103.4%	104.1%	103.0%	102.2%	101.2%	100.5%

出典:一般社団法人自動車検査登録情報協会資料より当社作成

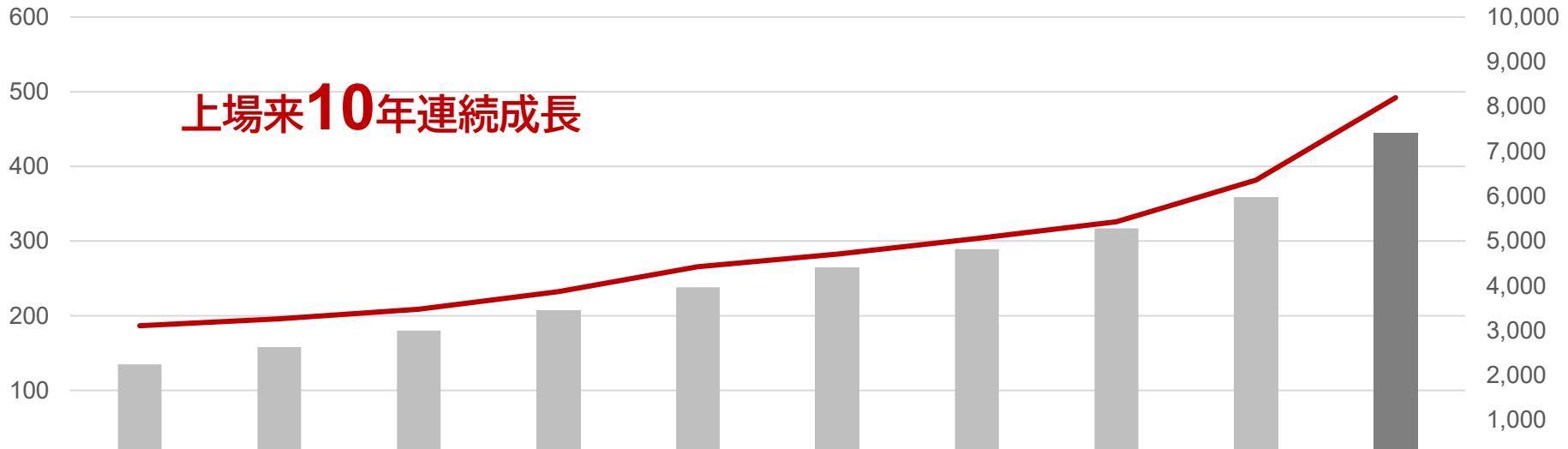
## 高い再現性② -ストックビジネスの推移-

- 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)



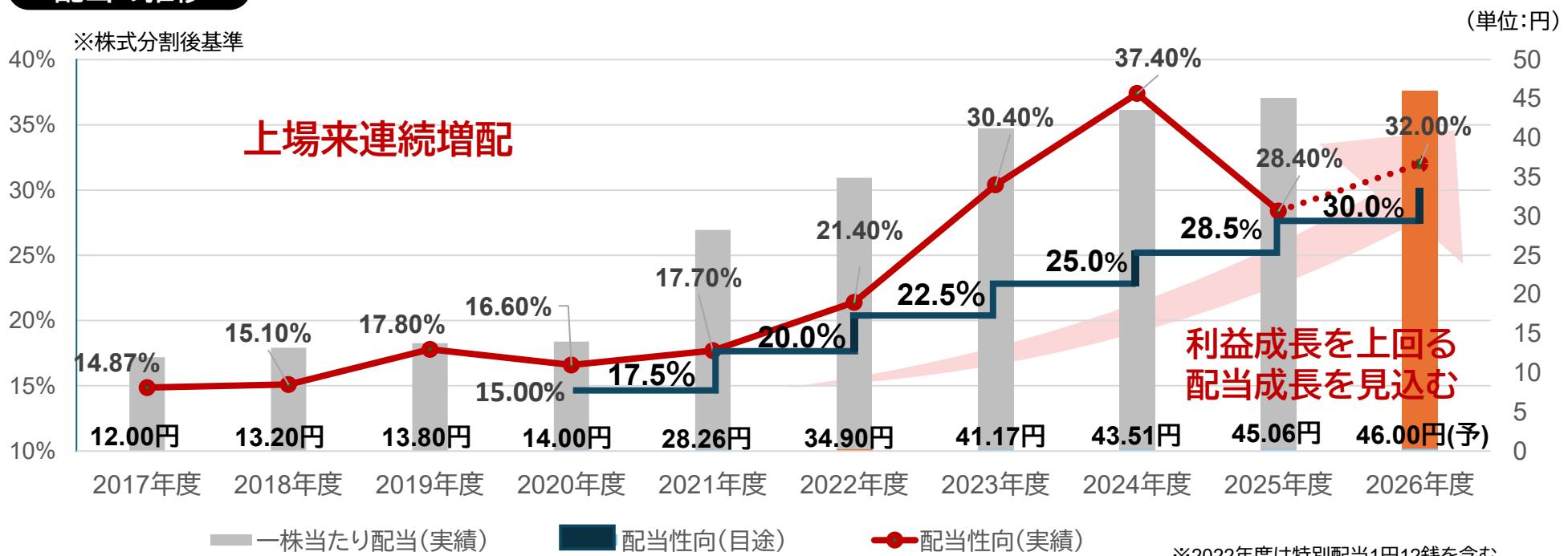
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
保険手数料	135	158	180	207	238	265	289	317	359	445
前年比	-	116.6%	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%	113.0%	123.9%
車両整備	3,110	3,266	3,481	3,868	4,425	4,709	5,058	5,434	6,359	8,201
前年比	-	105.0%	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%	107.4%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