



WILLPLUS Holdings

Financial Results Presentation

2026年6月期 決算説明会 資料



CONTENTS



- 本決算説明
- 前期・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 「厳しい新車販売環境が続く」が、下方修正後の業績予想はクリア

(単位:百万円)	2025年度	修正予想 2026年度5月	前年比	2026年度	前年比	通期予想 対比
売上高	88,614	92,160	+4.0%	96,839	+9.3%	105.1%
営業利益	1,849	1,400	▲24.3%	1,426	▲22.9%	101.9%
営業利益率	2.1%	1.5%	▲0.6pt	1.5%	▲0.6pt	-
経常利益	1,897	1,427	▲24.8%	1,427	▲24.8%	100.0%
経常利益率	2.1%	1.5%	▲0.6pt	1.5%	▲0.6pt	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,443	1,123	▲22.1%	1,108	▲23.2%	98.6%
当期純利益率	1.6%	1.2%	▲0.4pt	1.1%	▲0.5pt	-

新車販売低迷と連続M&Aに伴い、ここ数年営業利益率は急低下
 今期、下がり過ぎた**利益率の回復を見込む**

※業績予想は全社ベースで開示

(単位：百万円)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度 予想	前年比
売上高	39,696	44,115	47,745	88,614	96,839	116,416	+20.2%
-輸入車ディーラー事業	39,696	44,115	47,745	54,230	58,110	-	-
-中古車輸出関連事業	-	-	-	34,383	38,728	-	-
粗利益	8,441	8,622	9,364	12,432	13,135	16,827	+28.1%
粗利率(%)	21.3%	19.5%	19.6%	14.0%	13.6%	14.5%	+0.9pt
販管費	6,075	6,754	7,866	10,582	11,708	14,571	+24.4%
販管费率(%)	15.3%	15.3%	16.5%	11.9%	12.1%	12.5%	+0.4pt
営業利益	2,366	1,867	1,497	1,849	1,426	2,255	+58.1%
営業利益率(%)	6.0%	4.2%	3.1%	2.1%	1.5%	1.9%	+0.4pt
経常利益	2,377	1,943	1,559	1,897	1,427	2,075	+45.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,550	1,302	1,120	1,443	1,108	1,256	+13.3%
一株当たり配当(円)	34.90	41.17	43.51	45.06	46.00	53.67	+7.67

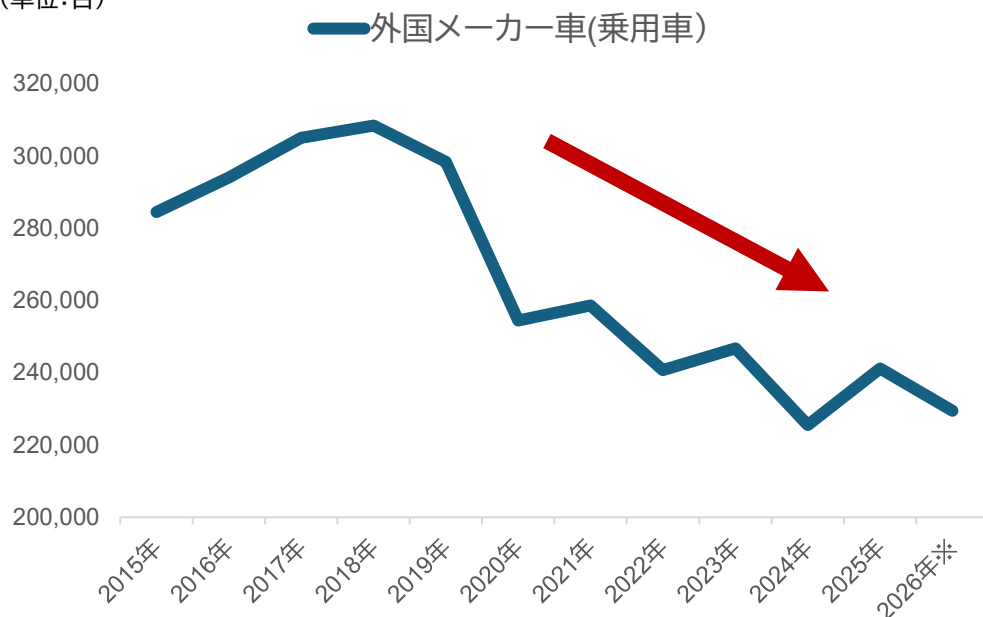
<本決算説明> 市場環境

輸入車ディーラー事業 輸入車販売台数(暦年推移)

- 2026年(1-7月)は133,856台(前年比▲4.4%) **直近で最も低水準の2024年並みと厳しい環境**
- 輸入車新車販売台数の直近ピークは、2018年308,389台
- 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
- 2025年241,189台(2018年比▲21.7%)需要減退ほど店舗整理は進まず→**収益性悪化**

外国メーカー車の登録台数暦年推移

(単位:台)



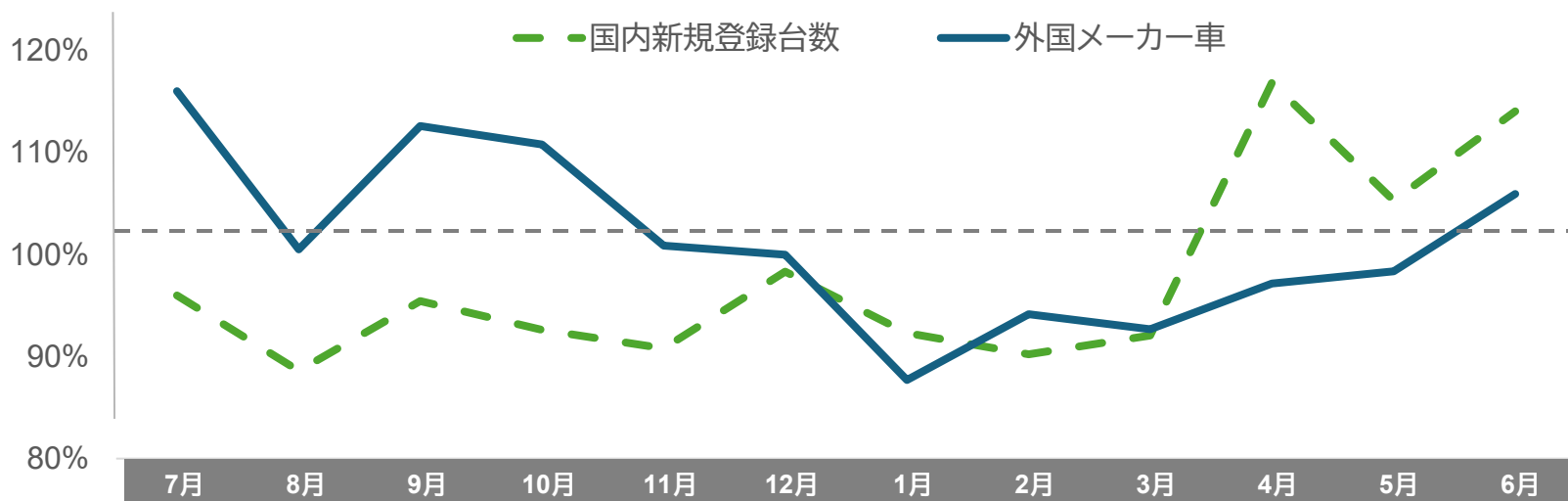
※2026年は現時点の実績を年換算した参考値

※2026年は現時点の台数および前年同期比
出典:日本自動車輸入組合資料より当社作成(各期間は1~12月)

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▲2.7% 7月から9か月連続の前年比マイナスも4月以降大きく改善
- 外国メーカー車は、前年比+1.4% 年前半は好調も、年明けに失速し前年比マイナスが続き、**年間では前年比微増**にとどまる

当社会計年度における市場環境(前年比推移)



国内 新規 登録 台数 (台)		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	年間
	国内新車 (乗用車)	220,544	159,854	229,510	214,454	201,999	181,628	200,047	211,362	265,438	223,369	187,486	247,956	2,543,647
	前年比	96.0%	88.6%	95.5%	92.6%	90.8%	98.4%	92.3%	90.2%	92.1%	116.9%	105.3%	114.1%	97.3%
	外国 メーカー車	18,839	15,843	26,096	17,525	18,315	23,328	12,889	17,351	27,193	15,329	17,770	26,445	236,923
	前年比	116.1%	100.5%	112.6%	110.8%	100.9%	100.0%	87.7%	94.2%	92.7%	97.2%	98.4%	106.0%	101.4%

市場環境② -国内マーケット全体 四半期-

- 4Q(4-6月)の国内乗用車の新車登録台数は**+12.4%**と大きく改善
- 外国メーカー乗用車については、**+1.3%**と**4Qでも前年比微増**にとどまる

国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

	1Q 7-9月	2Q 10-12月	3Q 1-3月	4Q			7月	4Q計	累計 (1-4Q)
				4月	5月	6月			
乗用車	609,908	598,081	676,847	223,369	187,486	247,956	242,578	658,811	2,543,647
前年比	93.8%	93.7%	91.6%	116.9%	105.3%	114.1%	110.0%	112.4%	97.3%

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数(普通・小型)

	1Q 7-9月	2Q 10-12月	3Q 1-3月	4Q			7月	4Q計	累計 (1-4Q)
				4月	5月	6月			
乗用車	60,778	59,168	57,433	15,329	17,770	26,445	16,879	59,544	236,923
前年比	110.2%	103.3%	92.0%	97.2%	98.4%	106.0%	89.6%	101.3%	101.4%

市場環境③ -当社取扱いブランド全体 四半期-

- 当社取扱いブランド全体は、通期前年比▲5.3%、4Q (4-6月)前年比▲6.6%と低調に推移
- 昨年10月以降、10か月連続で前年を下回る状況
- 輸入車市場全体が低迷する中、当社取扱いブランドは**市場全体を更に下回る厳しい状況**

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			3Q			4Q				4Q計	累計 (1-4Q)
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月			
当社 取扱	8,539	7,813	12,657	8,300	8,089	11,886	5,549	8,044	12,648	7,451	7,680	11,012	6,867	26,143	109,668
前年 比	103.1%	100.3%	104.2%	93.6%	89.1%	98.5%	86.7%	87.2%	90.8%	94.3%	95.6%	91.4%	80.4%	93.4%	94.7%

市場環境④ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

- 4Q期間は4月環境性能割廃止による登録先送りの影響もあり、高額ブランドの一部に改善の傾向
- 当社年度累計(7-6月)では、多くのブランドが前年割れと苦戦も、シェア拡大のVOLVOは健闘

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)

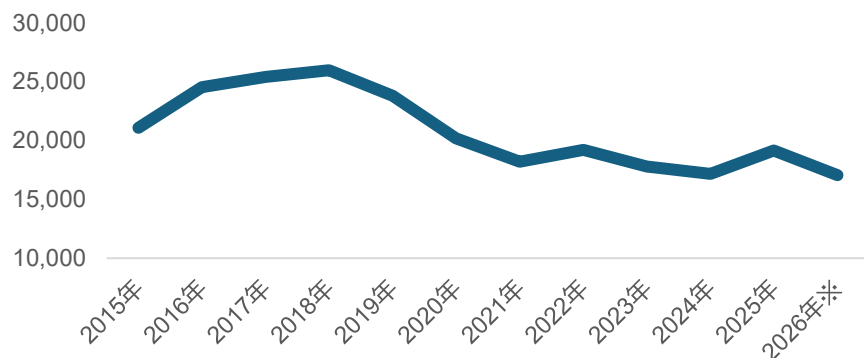
	1Q	2Q	3Q	4Q					
	7-9月	10-12月	1-3月	4月	5月	6月	7月	4Q計	累計
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	(1-4Q) 前年比
AlfaRomeo	291.7%	283.5%	224.1 %	253.1%	217.5%	120.9%	71.8%	167.4 %	235.6%
Fiat/Abarth	74.8%	82.9%	65.0 %	67.3%	82.6%	73.6%	55.8%	74.9 %	74.8%
Jeep	92.6%	86.6%	69.2 %	86.0%	105.9%	77.6%	57.9%	88.2 %	84.2%
Peugeot/ Citroën/DS	130.9%	129.7%	91.9 %	78.2%	134.1%	80.8%	73.5%	93.2 %	109.6%
BMW	97.8%	88.5%	81.2 %	81.1%	81.4%	88.8%	88.7%	84.4 %	88.0%
MINI	110.9%	75.4%	94.0 %	76.7%	83.7%	101.9%	84.7%	88.6 %	90.6%
JAGUAR/ LANDROVER	103.2%	80.0%	71.5 %	120.7%	121.3%	48.6%	106.7%	85.1 %	83.8%
VOLVO	96.1%	106.9%	101.9 %	110.2%	105.5%	111.2%	93.5%	109.3 %	103.4%
Porsche	83.9%	102.4%	87.5 %	152.5%	111.6%	120.5%	51.8%	129.1 %	98.7%
BYD	165.7%	175.3%	225.1 %	129.5%	87.3%	104.7%	112.0%	101.8 %	154.2%
Hyundai	207.5%	324.0%	242.2 %	75.0%	83.0%	89.5%	57.3%	83.6 %	179.9%

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2025年40%弱ダウン 26年も更にダウンし、10年前の水準に戻る
- 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

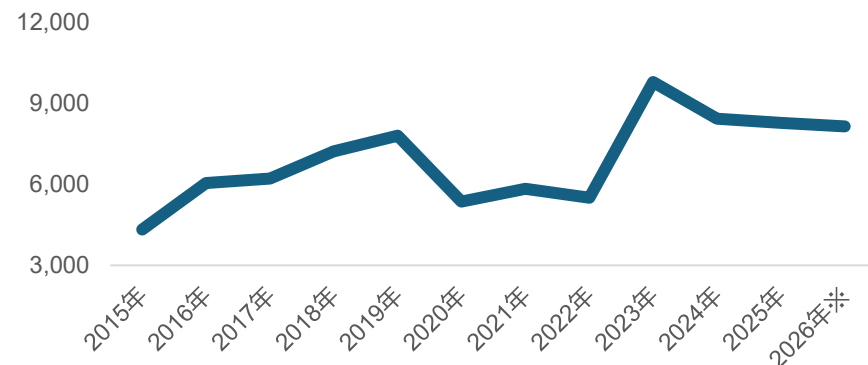
(単位:台)

MINI



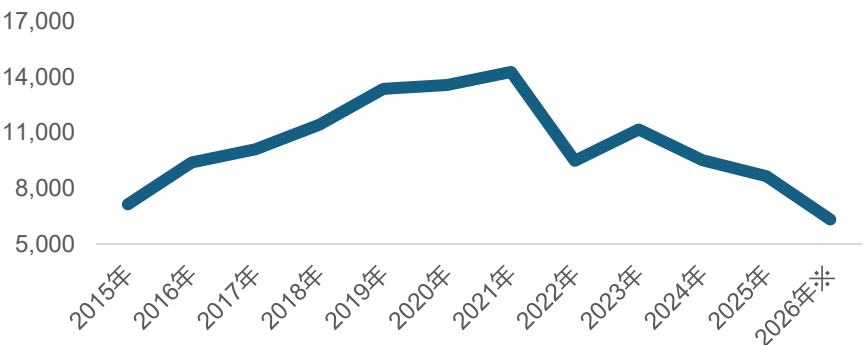
(単位:台)

Jaguar/Land Rover



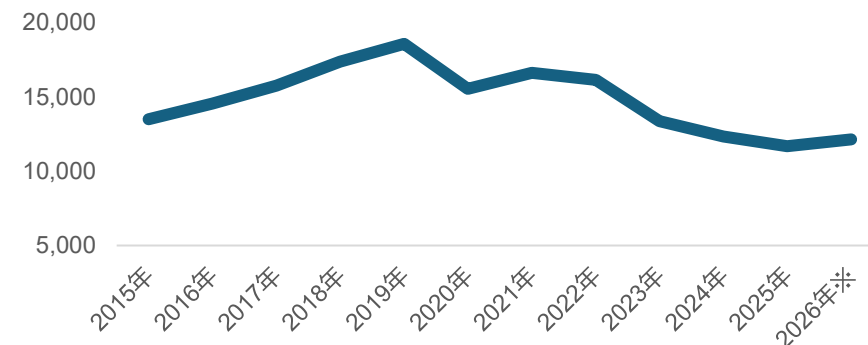
(単位:台)

Jeep



(単位:台)

VOLVO



市場環境⑤ -ブランド別の状況詳細 BYDとHyundaiの推移-

- 2社ともに継続して高い成長を維持も、4Q期間はモメンタムダウン
- BYDは7月に軽EVのRACCOを発売 価格競争力を武器とした販売拡大に期待

BYD

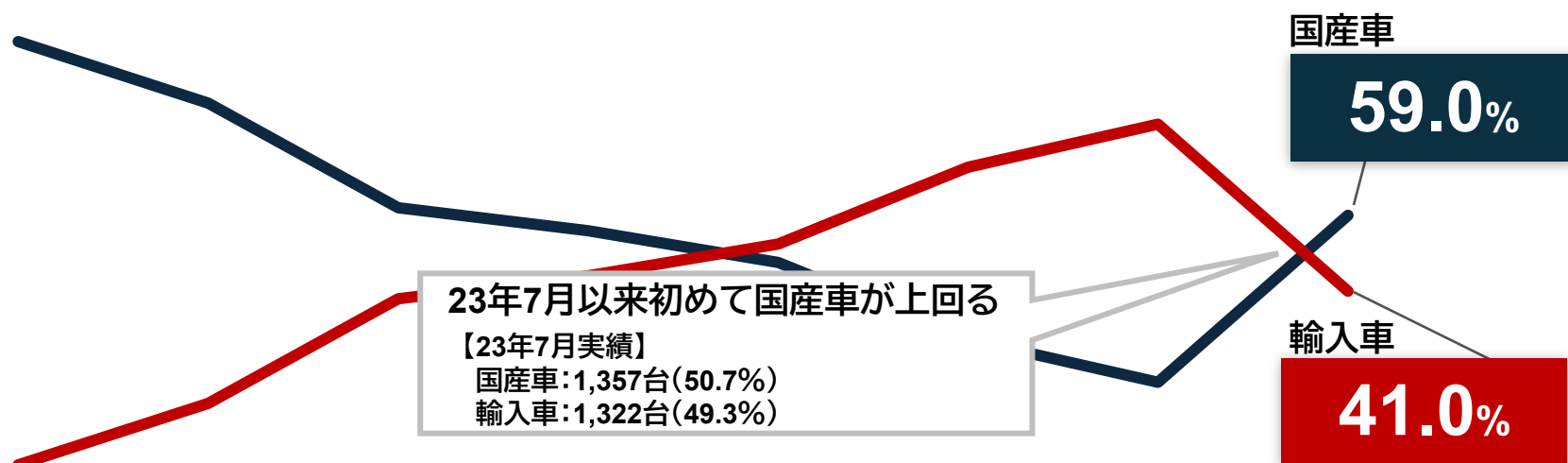
	1Q			2Q			3Q			4Q				累計 (1-4Q)	対外国 メーカー 車シェア
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月		
本年	225	239	799	317	204	322	156	439	625	215	363	536	252	4,440	1.8%
前年	207	298	257	146	106	229	42	173	327	166	416	512	225	2,879	
伸び率	+9%	▲20%	+211%	+117%	+92%	+41%	+271%	+154%	+91%	+29%	▲13%	+5%	+12%	+54%	-

Hyundai

	1Q			2Q			3Q			4Q				累計 (1-4Q)	対外国 メーカー 車シェア
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月		
本年	124	75	106	123	99	170	71	89	121	60	78	111	71	1,227	0.5%
前年	43	46	58	32	35	54	41	34	41	80	94	124	124	682	
伸び率	+188%	+63%	+83%	+284%	+183%	+225%	+73%	+162%	+195%	▲25%	▲17%	▲10%	▲43%	+80%	-

国内新車市場におけるEV割合

- 2023年以降、EVは輸入車優位の市場環境
- 2026年1月に、23年7月以来初めて国産車が上回り、以降シェアを逆転
- BYDは海外メーカー初の軽EV「RACCO」を7月に発売 市場構造の変化に注目



	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年 (1~7月)
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	10,000	9,427	36,059
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	48.1%	32.4%	23.6%	59.0%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	22,848	24,057	30,458	25,031
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	67.6%	76.4%	41.0%

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)

国内新車市場におけるEV割合

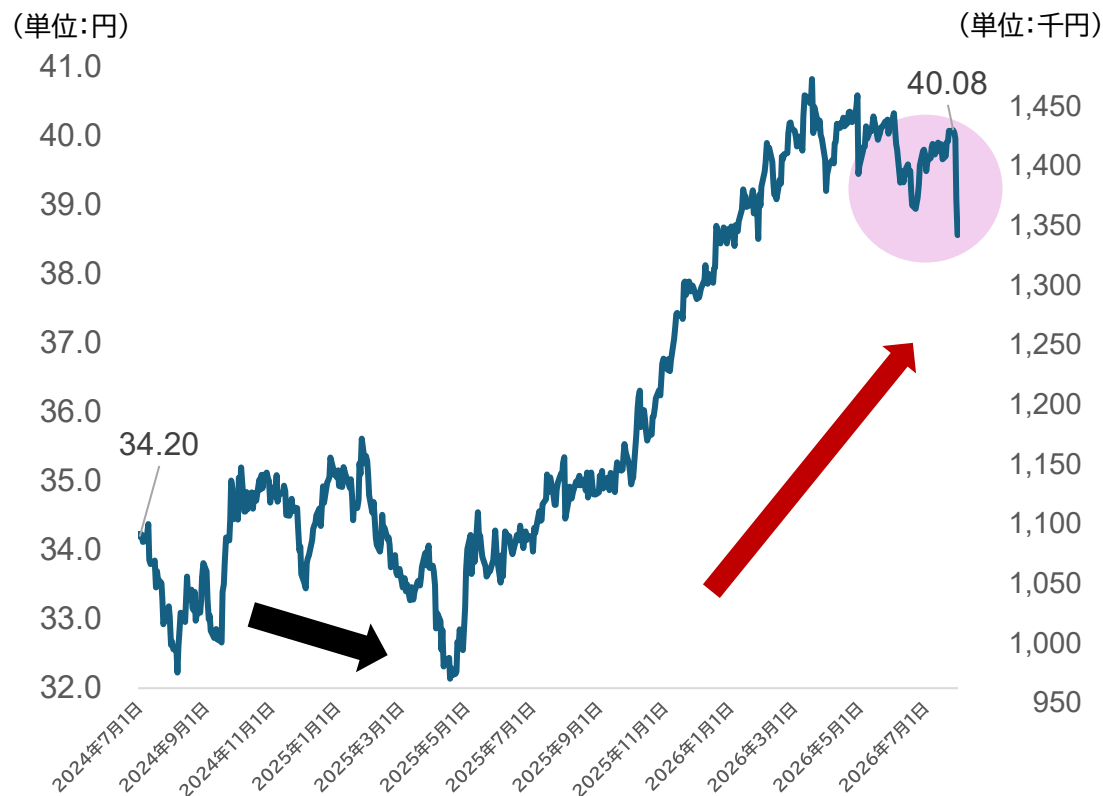
- 2026年1月に、国産車のEV割合が2023年7月以来初めて輸入車を上回り、以降6か月連続で上回る 7月までの累計で前年比**約3倍**のペースで推移
- 国産車の伸びにより、目立たないが、輸入車も大幅に伸びている

	2025年					2026年							2026年計
	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	
国産車 (普通乗用車)	293	414	1,347	1,821	1,585	3,210	3,553	6,468	4,176	5,686	6,174	6,792	36,059
伸び率	▲62.1%	▲57.4%	+71.6%	+104.8%	+212.6%	+298.8%	+544.8%	+814.9%	+1,100%	+1,169%	+910.5%	+1,266%	+808.9%
輸入車 (普通乗用車)	2,356	4,070	2,561	2,388	2,515	2,209	2,692	4,777	2,761	3,271	6,051	3,270	25,031
伸び率	+23.4%	+48.6%	+34.8%	+9.3%	▲14.7%	+82.7%	+47.2%	+44.6%	+56.6%	+36.3%	+65.6%	+35.6%	+51.0%
合計	2,649	4,484	3,908	4,209	4,100	5,419	6,245	11,245	6,937	8,957	12,225	10,062	61,090
伸び率	▲1.2%	+20.8%	+45.5%	+37.0%	+18.7%	+169.1%	+162.4%	+180.4%	+228.6%	+214.5%	+186.7%	+246.0%	+197.4%
EVシェア(%)	1.7	2.0	1.8	2.1	2.3	2.7	3.0	4.2	3.1	4.8	4.9	4.2	3.8%

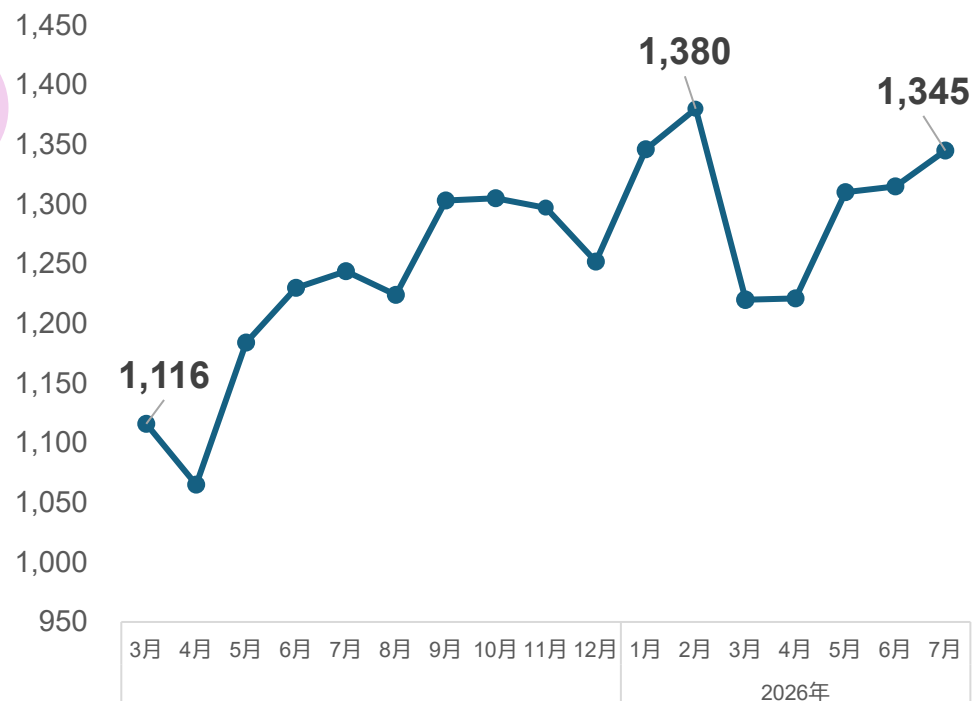
中古車輸出関連事業 -為替及び国内オークション市場推移-

- マレーシアリングgitは堅調 過去最高値圏で推移 → 円安
- 国内中古車価格 中東情勢悪化に伴い若干調整だが、高水準継続
- 収益環境は良好だがコストも上昇 → 適切な価格転嫁が課題
- 国内業販は体制強化、KPI徹底管理により、収益基盤強化

マレーシアリングgit円の推移



USS:中古車成約価格推移



<本決算説明> 詳細

エグゼクティブサマリー① -26年6月期通期決算-

- 連結営業利益は、前年比22.9%の二桁減益、期初通期予想に対し、**61.3%**にとどまる
- 輸入車ディーラー事業「新車販売低迷」、「中古車収益性悪化」、「連続M&Aによるコスト増」に加え、前期グルーピングした店舗の「赤字」が業績を更に下押し

連結売上高

968億39百万円(前年比+9.3%)

- 前期グルーピングした店舗が売上高を押し上げる
- 中古車輸出関連事業の「業販」が上振れ 商品回転率を重視し、販売を強化

連結営業利益

14億26百万円(前年比▲22.9%)

- 輸入車ディーラー事業「新車販売低迷」「中古車収益性悪化」「M&Aで3Qよりグルーピングした店舗の赤字が業績を更に下押し」
- 中古車輸出関連事業「輸出」は「当社主力車種販売不振」「仕入れコスト上昇」「海上輸送の混雑及びコスト上昇」により、売上高減少に加え、収益性も悪化

連結純利益

11億8百万円(前年比▲23.2%)

- 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
- 収益性が悪化した店舗の減損 69百万円
- 業績連動型株式報酬制度(BBT)終了損 60百万円

エグゼクティブサマリー② - 事業別まとめ-

輸入車ディーラー事業

M&A 成約数想定以上 **パイプラインは質・量ともに改善**

新車販売

リーマンショック以来最悪の事業環境

- 販売台数 M&A及び出店がありながら、微増 既存店舗は▲8.4%
- 粗利益率 微減
- 新車販売は「**店舗当たりの販売台数減**」による「**粗利額の押し下げ**」の影響が大きい

中古車販売

販売台数は好調だが、一部ブランドで収益性が悪化

- 販売台数 前年比+16.2% 既存店舗+11.1% 販売台数は好調
- 粗利益率 悪化 台当たり粗利▲20%

ストック事業

整備は堅調継続 保険は下期より大幅回復

- 車輜整備事業 前年比+19.8% **M&Aによりグループインした店舗の規模を上回る成長**
- 保険手数料収入 前年比+8.7% 4Q単体前年比+25.4%
代理店手数料制度改定対応が進み、ポジティブ **成長路線に回帰**

中古車輸出関連事業

「輸出」悪化を「業販」のボリューム増でカバー

中古車輸出

環境は良好継続だが、当社固有の要因により悪化

- 「当社主力車種販売不振」「仕入れコスト上昇」「海上輸送の混雑及びコスト上昇」により、売上高減少に加え、収益性も悪化 価格転嫁が課題

業販

粗利率は悪化だが、ボリューム増により、粗利額は前年比微増を確保

- 業販売上高 前年比+35.3% 健全な商品回転率を重視
- 粗利率は悪化 PMIの徹底により、販管費削減
粗利率が低くても回転率を重視し、一定の粗利額を確保

エグゼクティブサマリー③ - 今期予想 -

連結売上高

1,164億16百万円(前年比+20.2%)

- 前期4件のM&Aが通期で業績に寄与
- 今期1Qに開示済み3件のM&Aが業績に寄与
- 既の開示済みの案件のみを予想に織り込む

連結営業利益

22億55百万円(前年比+58.1%)

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

中古車輸出関連事業

- 「輸出」販路拡大に加え、コスト上昇を適切に価格転嫁

連結純利益

12億56百万円(前年比+13.3%)

- 前期計上した土地の売却益が剥落することにより、伸び率は限定的

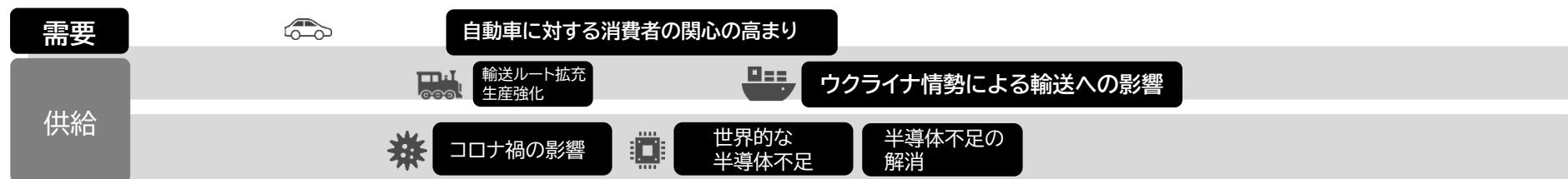
配当

年間53.67円(前期46.0円)

- 上期22.00円(前期18.00円) 期末31.67円(前期28.00円)
- 10期連続増配予想
- 予想配当性向は38.9%と配当方針(30%)を上回るが、配当下限であるDOE4.5%を優先

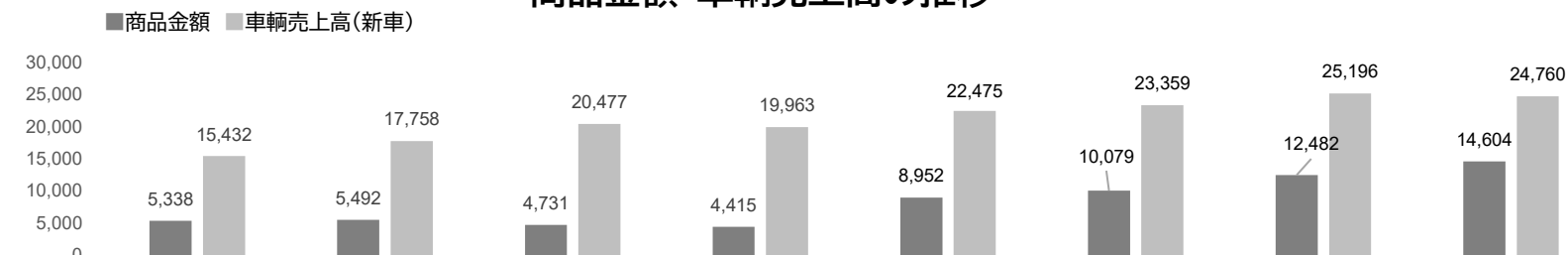
当社の納車前車輻と受注の状況

- **期末商品在庫** 146.0億円(3月末 153.7億円) 在庫減の大半は、輸入車ディーラー事業
 - ・ 新車 新規にグルーピングした店舗がありながら、3Q比若干減 極めて健全
 - ・ 中古車 3Q比大きく減少 更なる在庫回転率改善に向け、販売を強化
 - ・ 中古車輸出関連事業 24.7億円(3Q比▲0.2億円)「輸出」向け「業販」向け共に健全なレベルを維持
- **前受金** 20.29億円 (3月末 23.61億円)
 - ・ 輸入車ディーラー事業 前年比+1.5億円 3Q比▲3.2億円
 - ・ 主に高額車種で「環境性能割」の廃止による「登録」の先送りが解消+当社年度末季節性

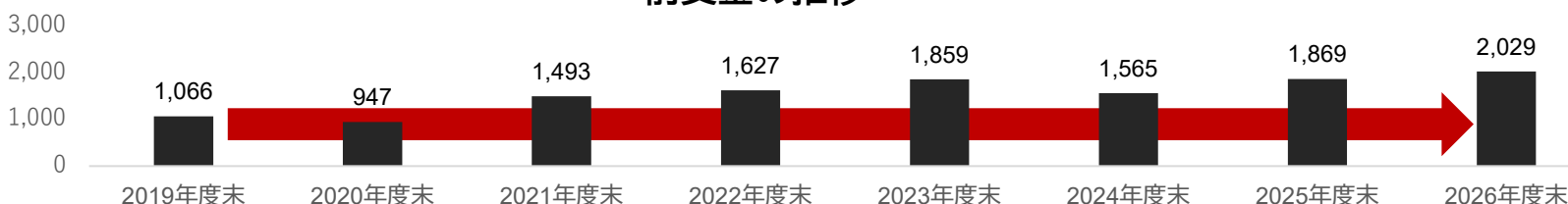


(単位:百万円)

商品金額・車輻売上高の推移



前受金の推移



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、累計前年比+19.8%の二桁増 4Q単体前年比+30.5%
- 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

車輜整備売上高の推移

(単位:千円)

12,000,000

10,000,000

8,000,000

6,000,000

4,000,000

2,000,000

0

2019年度から
7年で**2.5**倍に

前年比
19.8%増

(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

2026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

9,821,393

前年比

111.1%

114.4%

106.4%

107.4%

107.4%

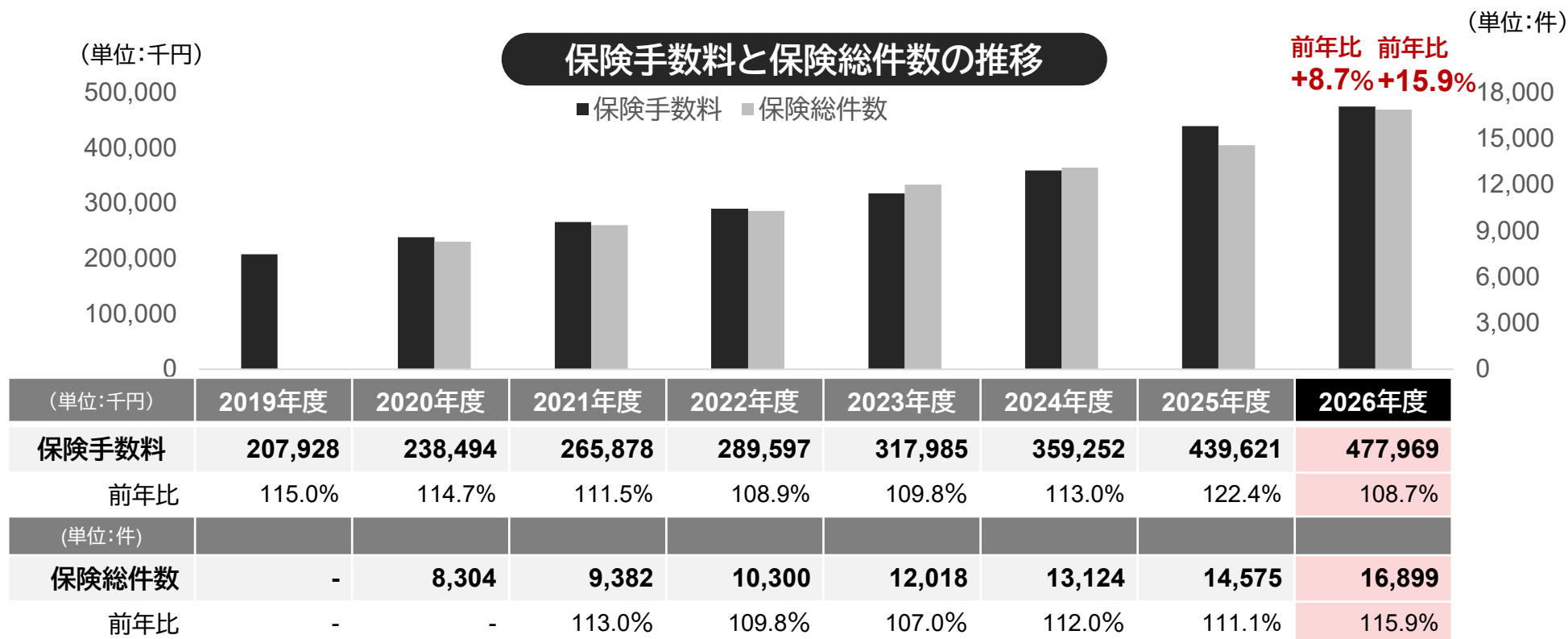
117.0%

129.0%

119.8%

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+15.9%
- 保険手数料収入も増収 累計前年比+8.7% **4Q単体前年比+25.4%**
- 代理店手数料制度改定によるマイナスの影響も**制度改定対応が進み下期から回復**



※ 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・前年比が変動する場合がございます
 ※ 保険件数は、当期中に取得した店舗の取得日前実績を含むため、前年同期との単純比較はできません
 ※ 一部損害保険会社の自動車収保実績にはブランド保険運営会社への分担分も含まれます

**新規自動車保険
獲得率※
39.6%**

連結損益計算書 -四半期業績推移-

- 4Q売上高 大幅増収 輸入車ディーラー事業「全般」と中古車輸出関連事業「業販」が主要因
- 連続M&A実施中だが、営業利益率4Q1.3%は、過去最低営業利益率(3Q 0.9%)から
5四半期ぶりに改善 ボトムアウトを目指す

(単位:百万円)	2025年度				2026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	20,018	21,039	25,161	22,394	20,705	21,390	25,723	29,019	+29.6%	+12.8%
営業利益	241	443	684	480	408	405	228	384	▲19.9%	+68.7%
営業利益率	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	2.0%	1.9%	0.9%	1.3%	▲0.8pt	+0.4pt
経常利益	259	432	753	451	390	419	253	363	▲19.4%	+43.6%
経常利益率	1.3%	2.1%	3.0%	2.0%	1.9%	2.0%	1.0%	1.3%	▲0.7pt	+0.3pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	272	399	471	300	232	487	118	271	▲9.7%	+129.7%
当期純利益率	1.4%	1.9%	1.9%	1.3%	1.1%	2.3%	0.5%	0.9%	▲0.4pt	+0.4pt

売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

- 3Q比売上高の増加は、「新規グループインした店舗」と中古車輸出関連事業の「業販」が主要因
- **4Q粗利額は3Q比大幅増 過去最高更新 販管費増加額を5四半期ぶりに上回る**
- M&Aにより利益に先行して増加する「販管費」が短期業績を圧迫していたが、
ようやく、PMIによる粗利改善幅が上回り始める

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対3Q 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	25,723	29,019	+3,295
粗利	2,767	2,980	3,375	3,308	3,059	3,098	3,222	3,755	+533
粗利率	13.8%	14.2%	13.4%	14.8%	14.8%	14.5%	12.5%	12.9%	+0.4pt
販管費	2,526	2,536	2,691	2,828	2,651	2,692	2,994	3,371	+376
販管費率	12.6%	12.1%	10.7%	12.6%	12.8%	12.6%	11.6%	11.6%	±0.0pt
営業利益	241	443	684	480	408	405	228	384	+156
営業利益率	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	2.0%	1.9%	0.9%	1.3%	+0.4pt

品目別売上高(輸入車ディーラー事業) -四半期推移-

- 輸入車ディーラー事業 4Q売上高 前年比、3Q比ともに**大幅増収** 過去最高更新
- 新車販売 4Q既存店舗の販売台数は前年比ほぼフラットまで回復 新規グループインした店舗が上乗せ
- 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、4Q**売上高、粗利益額ともに過去最高更新**

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対3Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減
売上高	12,114	13,191	14,540	14,379	13,217	13,891	13,764	17,229	+3,465
新車	5,583	6,564	6,730	6,318	5,679	6,206	5,491	7,383	+1,891
売上高構成比	46.1%	49.8%	46.3%	43.9%	43.0%	44.7%	39.9%	42.9%	+3.0pt
中古車	3,354	3,287	3,985	4,219	3,870	3,748	4,175	5,078	+902
売上高構成比	27.7%	24.9%	27.4%	29.3%	29.3%	27.0%	30.3%	29.5%	▲0.8pt
業販	1,033	1,102	1,627	1,457	1,229	1,374	1,475	1,750	+274
売上高構成比	8.5%	8.4%	11.2%	10.1%	9.3%	9.9%	10.7%	10.2%	▲0.5pt
車両整備	1,969	2,075	2,010	2,145	2,238	2,353	2,429	2,800	+370
売上高構成比	16.3%	15.7%	13.8%	14.9%	16.9%	16.9%	17.7%	16.3%	▲1.4pt
その他	172	161	186	238	199	210	192	217	+25
売上高構成比	1.4%	1.2%	1.3%	1.7%	1.5%	1.5%	1.4%	1.3%	▲0.1pt

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 円安及び中古車価格堅調推移 ビジネス環境は良好
 - 中古車(海外)「当社主力車種販売不振」売上高は3Q比大幅減、前年比で微減収
 - 業販「健全な商品回転率を維持」し、丁寧に取引を積上げることで**売上高は3Q比、前年比でも大幅増収**

(単位:百万円)	2025年度	2026年度				対前年4Q 増減	対3Q 増減
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
輸入車ディーラー事業	14,379	13,217	13,891	13,764	17,229	+2,850	+3,465
新車	6,318	5,679	6,206	5,491	7,383	+1,065	+1,891
中古車	4,219	3,870	3,748	4,175	5,078	+858	+902
業販	1,457	1,229	1,374	1,475	1,750	+292	+274
車輛整備	2,145	2,238	2,353	2,429	2,800	+654	+370
その他	238	199	210	192	217	▲20	+25
中古車輸出関連事業	8,015	7,487	7,498	11,959	11,789	+3,774	▲170
中古車(国内小売)※	0	0	0	0	0	±0	±0
中古車(海外)	2,646	2,077	893	4,692	2,544	▲101	▲2,147
業販	5,362	5,407	6,603	7,258	9,237	+3,874	+1,978
その他	5	2	1	8	7	+1	▲0
計	22,394	20,705	21,390	25,723	29,019	+6,624	+3,295

※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)-

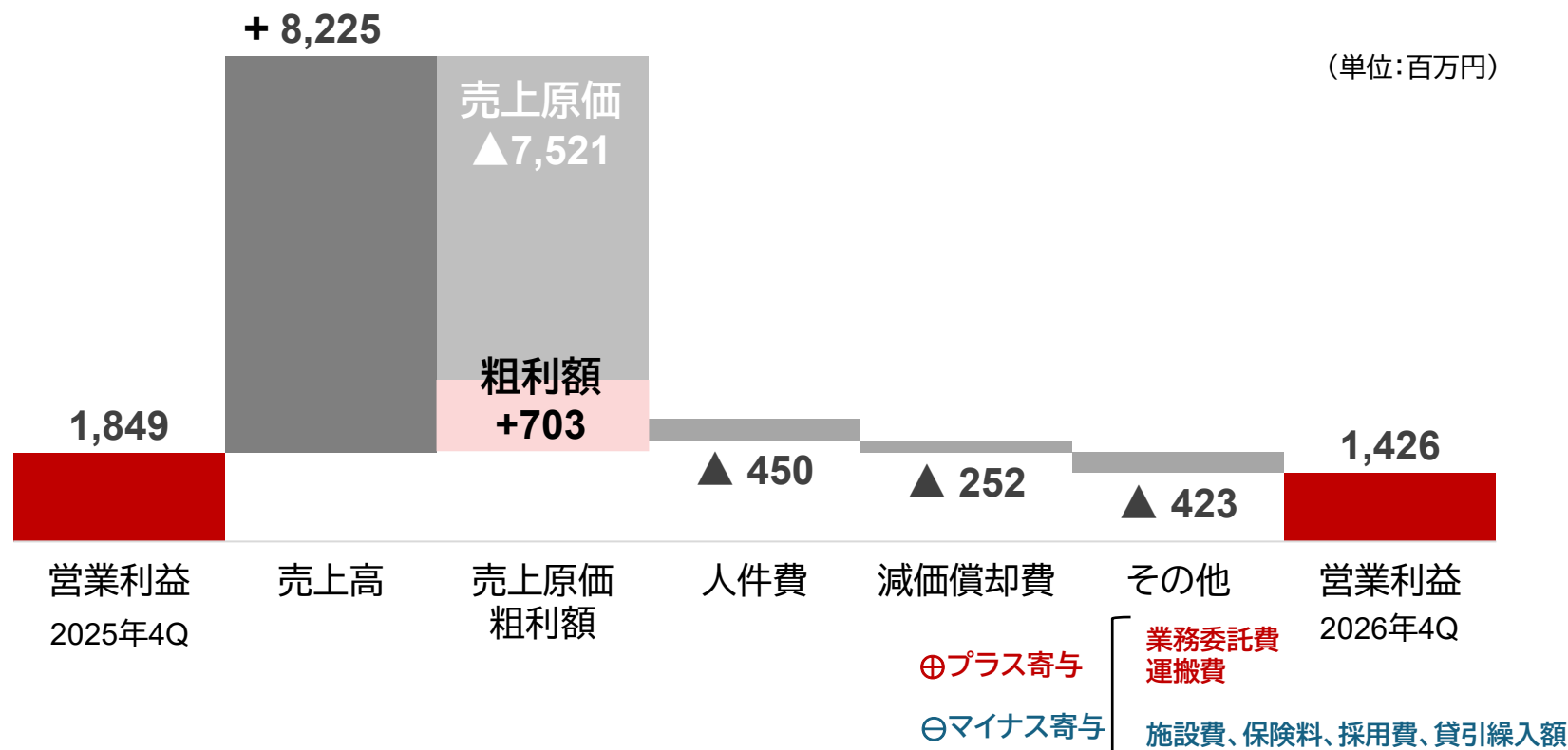
- 輸入車ディーラー事業 3Q、4Qにグルーピングした店舗が複数あり大幅増収
粗利増が販管費増を上回り、部門営業利益も大きく改善 4Qが前期の中で一番大きい
- 中古車輸出関連事業 利益率の高い「輸出」はモメンタムダウン 利益率の低い「業販」を大きく伸ばすことで、粗利益額は確保 全体の収益性は悪化 「輸出」における適正な価格転嫁が課題

(単位:百万円)		2025年度	2026年度				対前年4Q 増減	対3Q 増減
		4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
計	輸入車ディーラー事業							
	売上高	14,379	13,217	13,891	13,764	17,229	+2,850	+3,465
	営業利益	655	603	593	382	664	+8	+281
	中古車輸出関連事業							
	売上高	8,015	7,487	7,498	11,959	11,789	+3,774	▲170
	営業利益	138	78	72	127	97	▲41	▲29
	売上高	22,394	20,705	21,390	25,723	29,019	+6,624	+3,295
	営業利益	794	681	666	509	761	▲32	+251
	調整額※	▲314	▲273	▲260	▲281	▲377	▲62	▲95
営業利益 (調整後)	480	408	405	228	384	▲95	+156	

※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

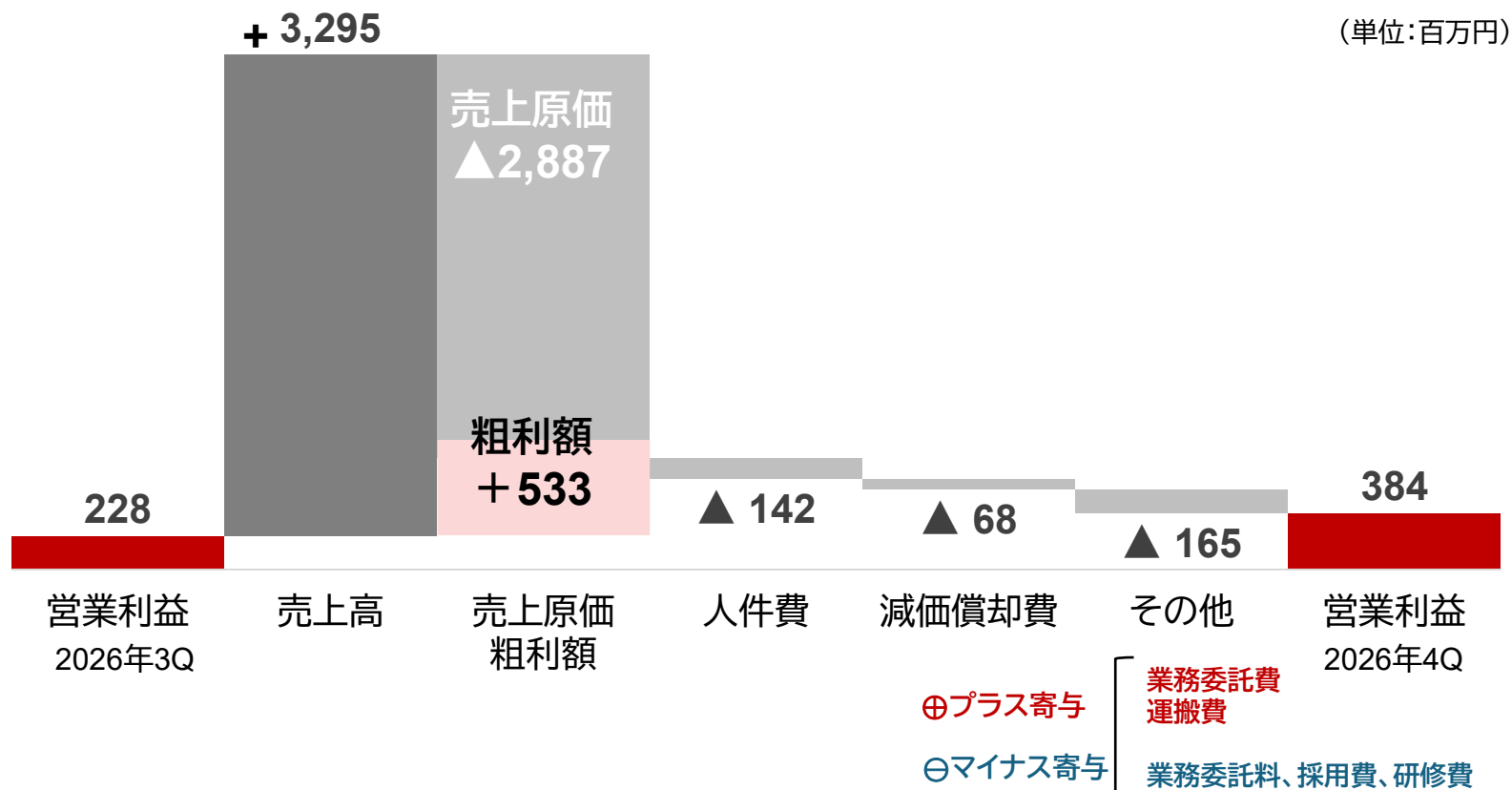
営業利益増減分析 –前年同期比較–

- 売上高の伸び(82.25億円)に対し粗利額の増加(7.03億円)が極めて小さい(8.6%)
 - 輸入車ディーラー事業の中古車の粗利益率の悪化 + 中古車輸出関連事業の「輸出」売上減と「業販」売上増によるプロダクトミックスの悪化が要因
- M&Aによる事業拡大により「人件費」「減価償却費」「施設費」の増加が先行
 - 費用増に対して、売上高、粗利額の伸びが少ない → 今後PMIに期待



営業利益増減分析 -3Q比較-

- 4Q輸入車ディーラー事業の売上高が3Q比大きく改善(+34億65百万円) 粗利額増加に貢献
- 4Q中古車輸出関連事業の売上高は、3Q比「輸出」大幅減収、「業販」大幅増収によりミックスが悪化することで粗利額の足を引っ張る



連結貸借対照表(資産)

- 流動資産 商品(車両在庫) 大きく増加(+21億21百万円)
主に輸入車ディーラー事業 M&Aによりグループインした店舗の車両在庫
- 固定資産 大きく増加(+18億18百万円)
M&Aによるグループインした店舗のデモカー含む社有車が最大の増加要因
事業拡大規模と比べて、**不動産、のれん等固定資産増加額は限定的**

(単位:百万円)	2025年度	2026年度	増減額	増減率
流動資産	26,675	31,543	+4,867	+18.2%
現預金	8,245	10,475	+2,229	+27.0%
商品	12,482	14,604	+2,121	+17.0%
固定資産	10,555	12,374	+1,818	+17.2%
建物及び構築物	4,325	4,582	+256	+5.9%
資産合計	37,231	43,917	+6,686	+18.0%
総資産経常利益率 (ROA)	5.5%	3.5%	▲2.0pt	-

連結貸借対照表(負債・純資産)

- M&Aによる事業拡大に伴い、短期借入金が大幅に増加
- 自己資本比率は26.6%(3Q 27.5%)とやや低下
- 固定長期適合率 67.6% (3Q 66.7%)
- 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年度	増減額	増減率
流動負債	18,051	24,408	+6,357	+35.2%
買掛金	4,182	4,370	+188	+4.5%
前受金	1,869	2,029	+160	+8.6%
固定負債	6,975	6,615	▲360	▲5.2%
負債合計	25,026	31,023	+5,997	+24.0%
純資産	12,204	12,893	+688	+5.6%
自己資本利益率 (ROE)	14.0%	9.9%	▲4.1pt	-
自己資本比率	29.0%	26.6%	▲2.4pt	-

通期業績予想

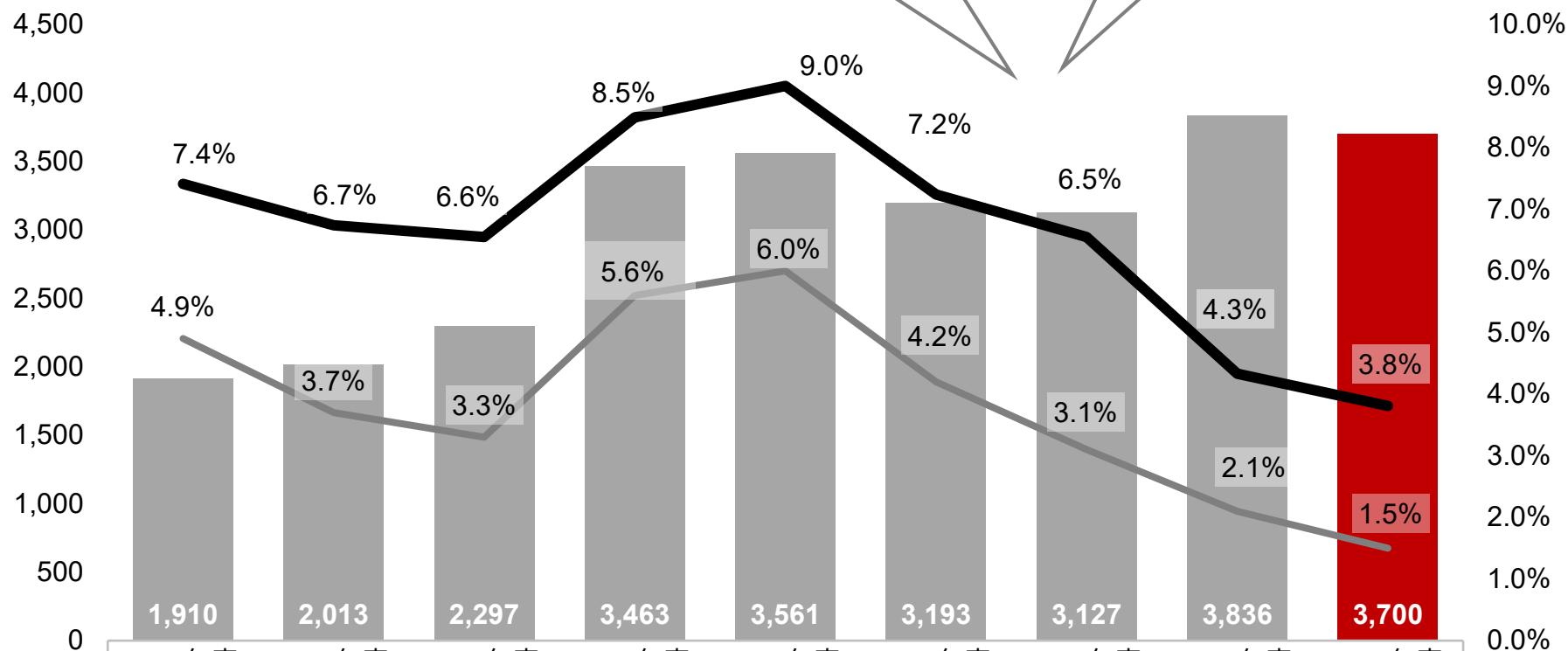
- 既に発表済みのM&Aのみを業績予想に織り込み、売上高は1,164億16百万円(+20.2%)
- 今期もM&Aが続くが、「新規のM&Aによるコスト増」を上回る「PMIによる改善効果」により、営業利益率は「緩やか」に改善すると見込む
- 一株当たり配当予想は、53.67円 DOE4.5%が基準 配当性向は、38.9%

(単位:百万円)	前期実績 2026年度	業績予想 2027年度	増減額	増減率
売上高	96,839	116,416	+19,577	+20.2%
営業利益	1,426	2,255	+829	+58.1%
営業利益率	1.5%	1.9%	+0.4pt	-
経常利益	1,427	2,075	+648	+45.4%
経常利益率	1.5%	1.8%	+0.3pt	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,108	1,256	+147	+13.3%
当期純利益率	1.1%	1.1%	±0.0pt	-
一株当たり配当	46.00円	53.67円	+7.67	-
配当性向	37.7%	38.9%	+1.2pt	-

EBITDAの年平均成長率
5年平均: **1.2%**
3年平均: **4.8%**

営業利益の年平均成長率
5年平均: **▲9.0%**
3年平均: **▲8.6%**

(単位:百万円)



EBITDA	1,910	2,013	2,297	3,463	3,561	3,193	3,127	3,836	3,700
EBITDAマージン	7.4%	6.7%	6.6%	8.5%	9.0%	7.2%	6.5%	4.3%	3.8%
営業利益率	4.9%	3.7%	3.3%	5.6%	6.0%	4.2%	3.1%	2.1%	1.5%

キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)	2025年度	2026年度	増減額
営業CF	▲1,303	764	+2,067
投資CF	▲545	▲3,007	▲2,462
財務CF	2,578	4,454	+1,876
現金及び 現金同等物増減	730	2,211	+1,480
現金及び 現金同等物期末残高	8,234	10,445	+2,211

主な変動要因

営業CF

税金等調整前当期純利益:1,645百万円
減価償却費:2,227百万円

棚卸資産の増加:2,679百万円
法人税等の支払額:682百万円

投資CF

有形固定資産の取得:1,668百万円

財務CF

長期借入金の増加:2,700百万円
短期借入金の増加:5,100百万円

長期借入金の約定返済:2,780百万円
配当金の支払額:438百万円



前期・今期の取組み

輸入車ディーラー事業 店舗増加

- 2026年度は4件 2027年度は既に3件実施済み
- 店舗数、事業領域拡大により、事業規模・売上高の拡大を実現

● 2026年度実績

 (株)グランシエルセキショウ 2026年1月1日 事業譲受
PG郡山 売上実績 :294百万円
2025年3月期

 和幸モーターレン(株) 2026年1月15日 事業譲受
越谷BMW、上尾BMW、BPS越谷、BPS春日部 売上実績 :5,126百万円
2024年12月期

 (株)サンヨー自動車 2026年1月30日 事業譲受
Jeep大分 売上実績 :337百万円
2024年12月期

V O L V O 2026年4月1日 事業譲受
双日オートグループジャパン(株)
VC西宮、VC高松、VS松山、VS徳島、VG松山
売上実績 :3,403百万円
2025年3月期

● 2027年度実績

※2026年8月時点実績

V O L V O **OGUNI(株)・PHA(株)** 2026年7月1日 株式取得
 ポルシェセンター姫路、
ボルボ・カー姫路、ボルボセレクト姫路
売上実績 :2,907百万円
2025年7月期

V O L V O ファーストオート(株) 2026年8月1日 事業譲受
ボルボ・カー浦和、ボルボ・カー大宮
売上実績 :2,740百万円
2026年3月期

RANGE ROVER
DEFENDER
DISCOVERY
JAGUAR **BC JAPAN(株)** 2026年8月17日 事業譲受
ランドローバー世田谷・ランドローバー世田谷サービスセンターおよび
「ランドローバー目黒」を含む東京都一部地域・神奈川県一部地域の営業権(従業員及び顧客)を譲受
売上実績 :6,440百万円
2025年9月期

- 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

- 2026年8月22日、福岡県北九州市にて「**BYD AUTO 北九州**」をオープン
- BYDブランドは福岡県で3店舗目 7月発売軽EV「RACCO」の強い需要を獲得
- 大切なお客様のお車を整備するサービス・スタッフは高度なトレーニング(BYD Academy)を受けており、お客様の快適なe-Lifeを力強くサポート



M&A・新規出店による開設店舗数増加

- 店舗網の拡大とドミナント戦略の実行(東京、福島、大分)
- 今まで店舗のなかった地域に進出(埼玉・兵庫・四国)

2024年6月末時点

40店舗

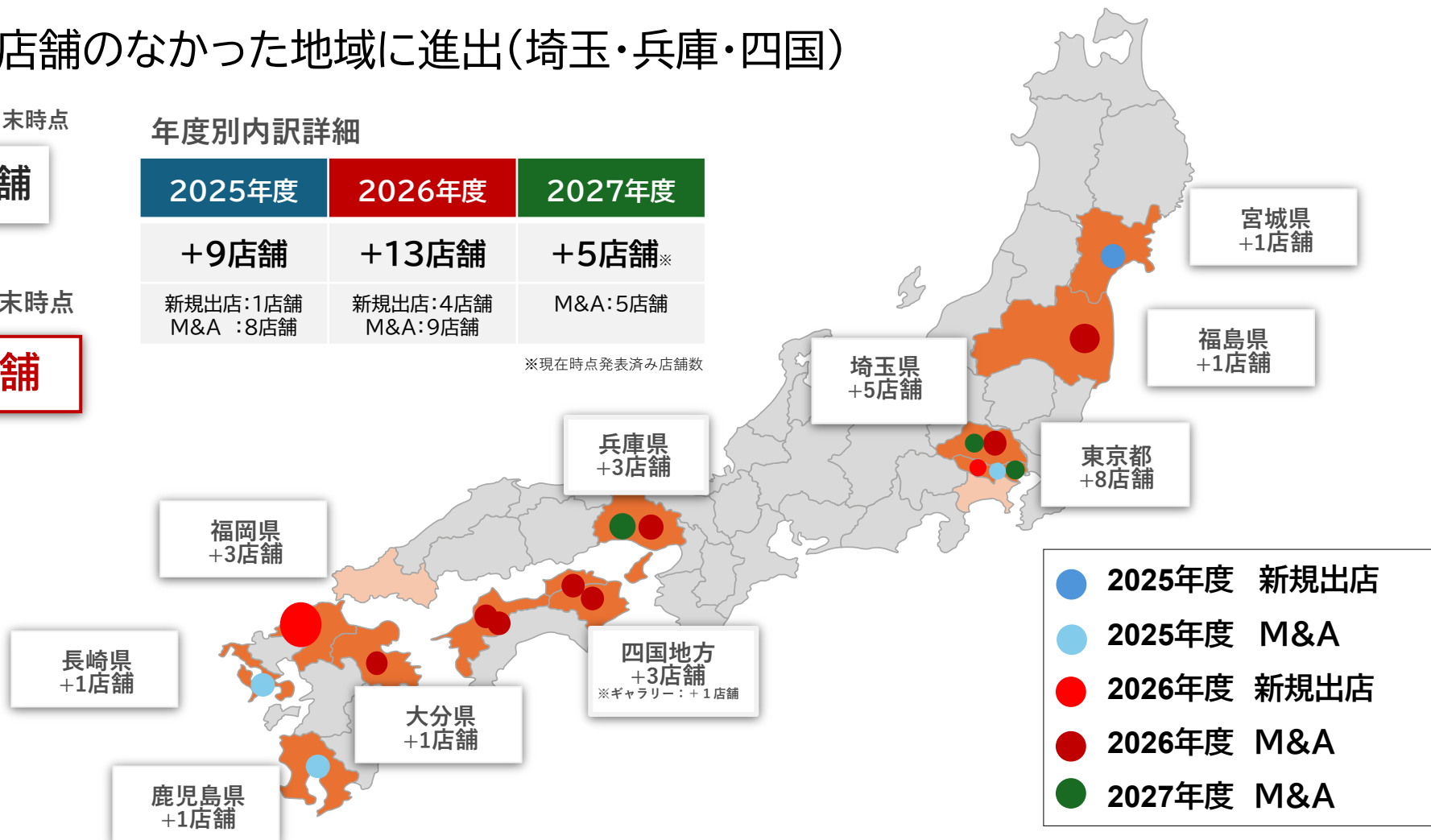
2026年8月末時点

65店舗

年度別内訳詳細

2025年度	2026年度	2027年度
+9店舗	+13店舗	+5店舗※
新規出店:1店舗 M&A :8店舗	新規出店:4店舗 M&A:9店舗	M&A:5店舗

※現在時点発表済み店舗数



※店舗数については、各ブランドのショールームを1拠点としてカウント
※増加店舗数は新規開設店舗のみを記載し、閉店2店舗および移転に伴う開設は含みません



中長期戦略の進捗状況

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

		2026年度末	2025年度末
	低炭素自動車(EV/PHV)比率		
	新車販売※1	20.1%	14.8%
	新規受注※2		
	期末受注残	20.3%	18.0%
	四半期受注	21.0%	18.6%
KPI① ▶	社有車	28.6%	25.0%
	EV充電器設置台数		
	うち急速充電器	149台/54店舗	99台/44店舗
	急速充電器設置済みブランド	44台	31台
	        		
KPI② ▶	再生可能エネルギー導入率	100%(予定)	100%

※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

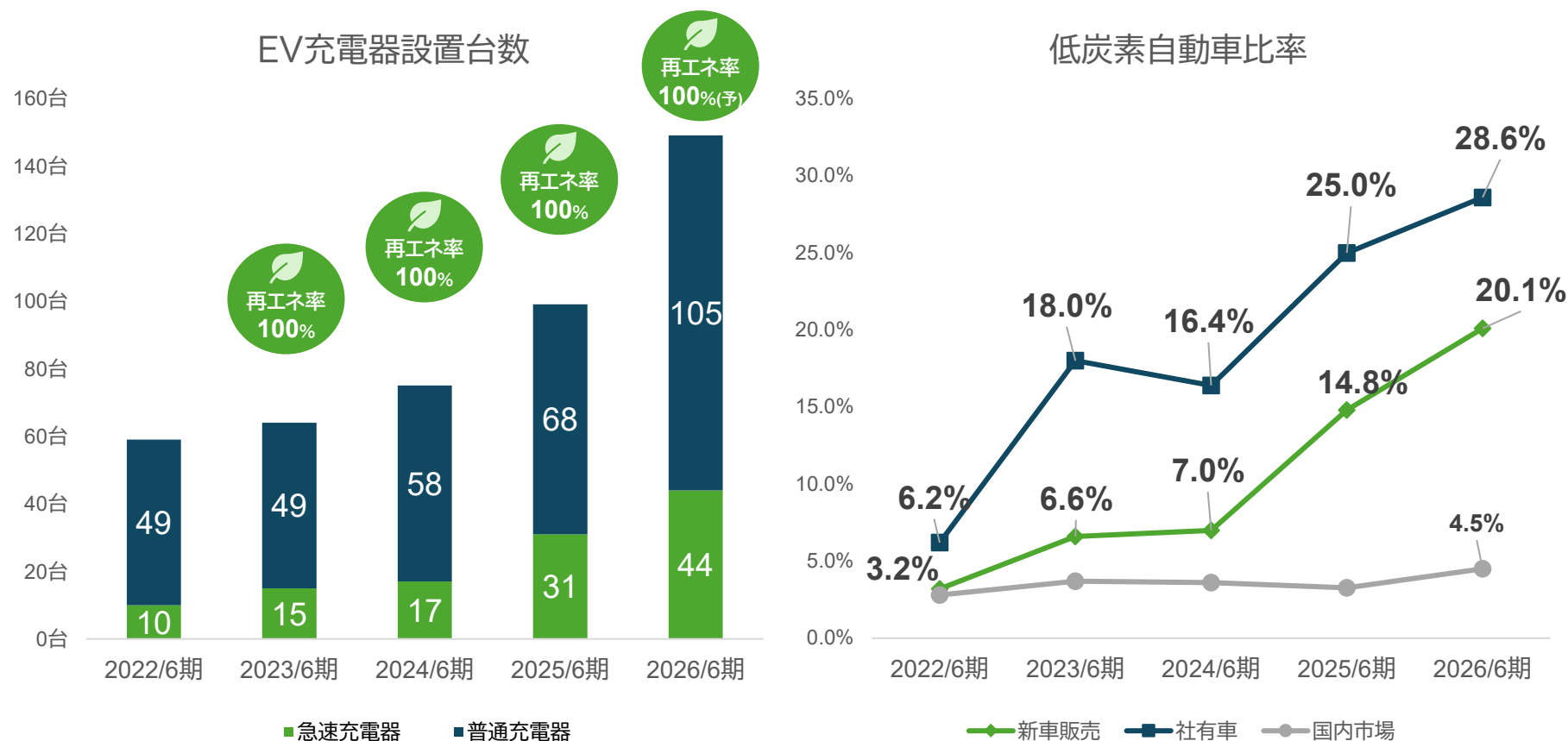
※1 国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 4.5%

※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倍程度に上昇

店舗グリーン化進捗状況KPI 年度推移

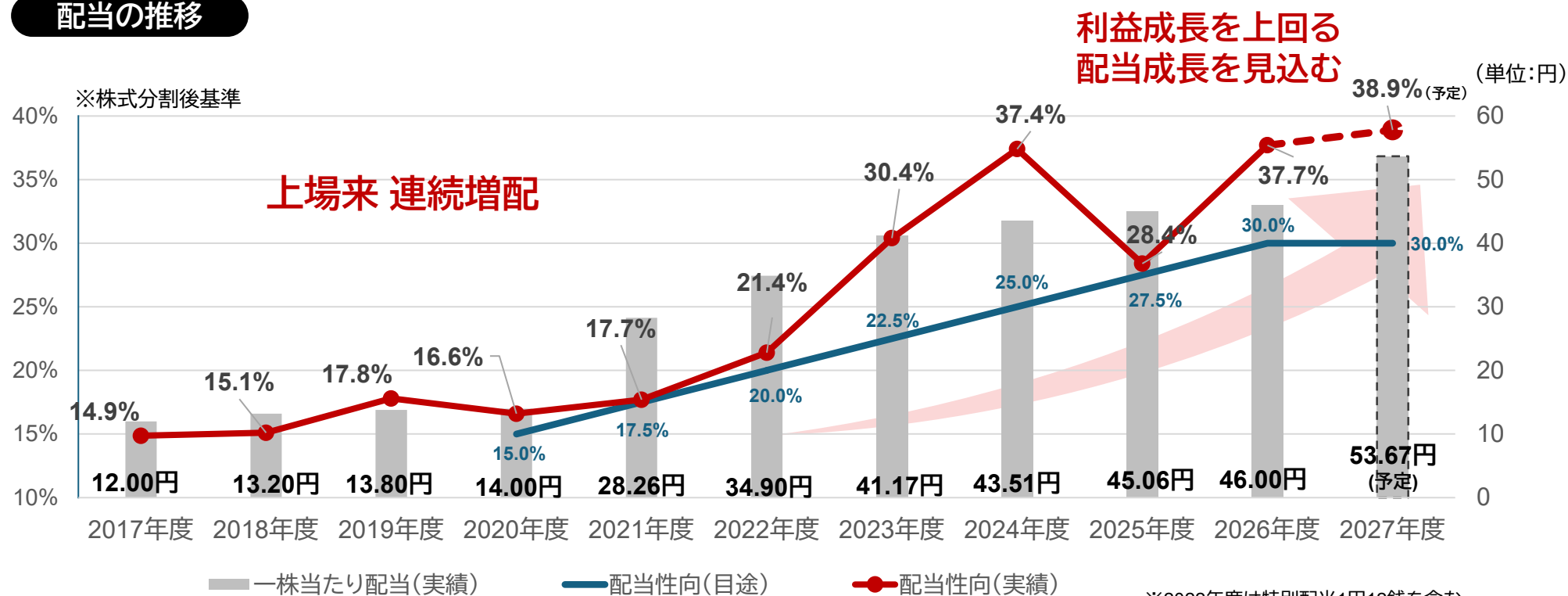


中長期株主還元戦略 -配当方針-

配当方針

- 中長期的に**ROE15%以上**を目標とする(2026年度 9.9%)
- 「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、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**
- **今期配当予想は、DOE4.5% 53.67円(上期22円、下期31.67円)**

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、事業拡大に積極的に取り組めます。

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。



Q&A



APPENDIX

ボルボ正規ディーラー(浦和・大宮)の事業譲受

- 2026年8月、ファーストオート株式会社が運営する「**ボルボ正規ディーラー事業**」を譲受
- 譲受価額:1億5千万円 譲渡事業の売上実績:2,740百万円(2026年3月期実績)

対象会社の概要

対象会社名称	ファーストオート株式会社
所在地	埼玉県さいたま市緑区道祖土3丁目16番22号
代表者氏名	代表取締役社長 野中 則人
資本金	50百万円
事業譲受の内容	自動車及び自動車部品の販売・加工・修理及び再生に関する業務、損害保険代理業務、自動車損害賠償保障法に基づく保険代理業務
設立年月日	1995年4月14日

事業譲受の日程



2026年
6月17日

事業譲渡契約締結



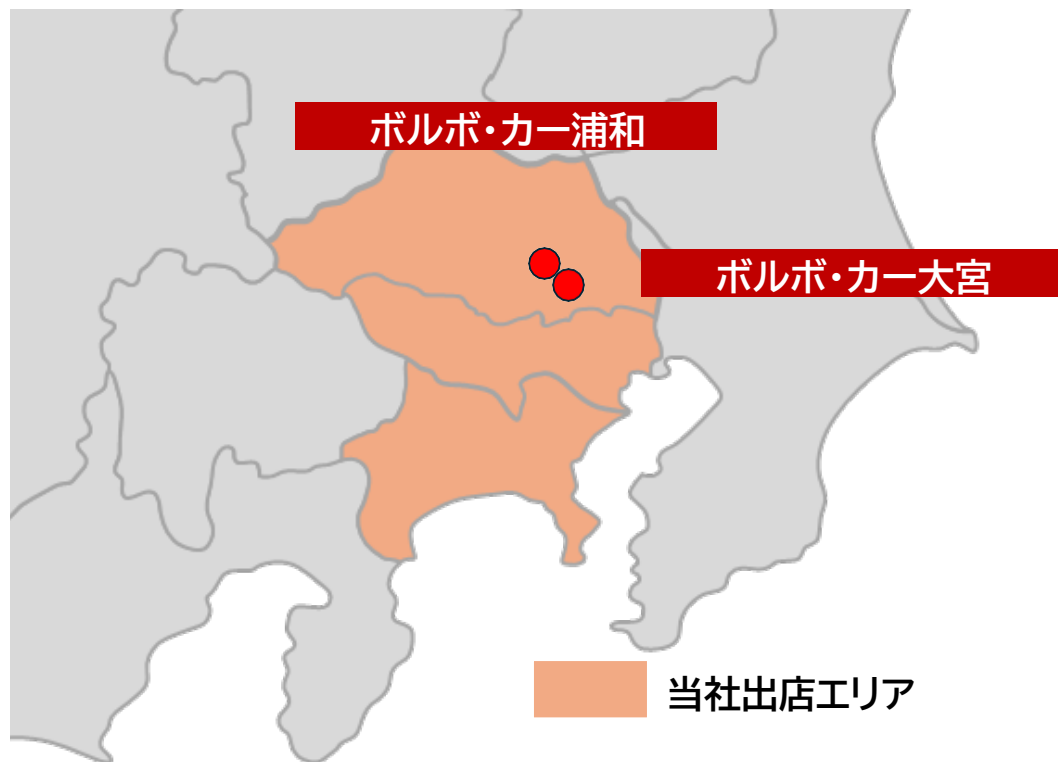
2026年
8月1日

事業譲受日

M&A後の店舗ネットワーク

- ファーストオート株式会社が運営する「ボルボ・カー浦和」「ボルボ・カー大宮」の2店舗を譲受することで、埼玉県店舗網を拡充。
- 当社ボルボブランドとしては初めての関東圏進出

当社の店舗ネットワーク(関東)



埼玉県	VOLVO	2店舗
	BMW	3店舗
東京都	Jaguar/LandRover	1店舗
	Jeep	3店舗
	AlfaRomeo	2店舗
	FIAT/ABARTH	3店舗
	Peugeot	3店舗
	Citroën	2店舗
	DS	1店舗
	MINI	1店舗
	Hyundai	1店舗

※2026年6月末時点 新車・中古車販売店に、本件を加算した店舗数

ランドローバー正規リテイラー事業(世田谷・目黒)の事業譲受

- 2026年7月、BC Japan株式会社が運営する「ランドローバー正規リテイラー事業」の一部を譲り受ける事業譲渡契約を締結
- 譲受価額:16億1千万円 譲渡事業の売上実績:6,440百万円(2025年9月期実績)

対象会社の概要

対象会社名称	BC Japan株式会社
所在地	東京都世田谷区玉川台1丁目9番5
代表者氏名	代表取締役会長 荒井 賢
資本金	1百万円
事業譲受の内容	新車・中古車販売、整備、修理、買取、保険代理業務等
設立年月日	2021年5月1日

事業譲受の日程



2026年
7月6日

事業譲渡契約締結

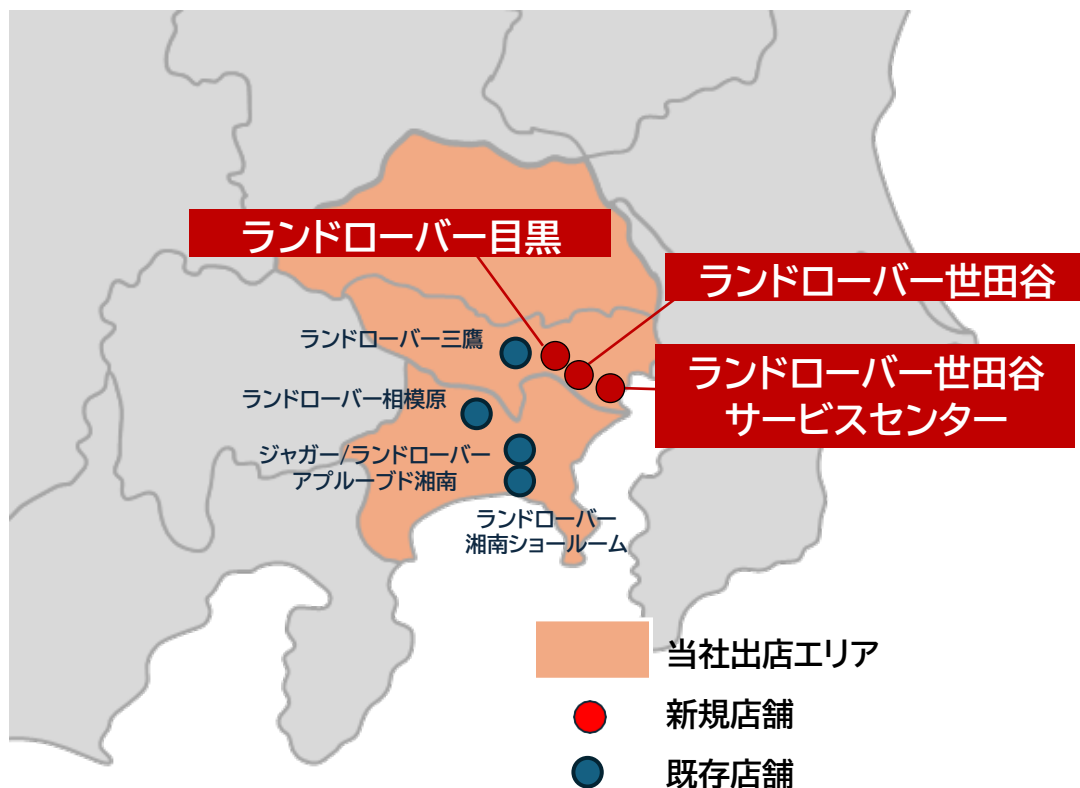


2026年
8月17日

事業譲受日

- BC Japan株式会社が運営する「ランドローバー世田谷」「ランドローバー世田谷サービスセンター」の店舗を譲受
- 「ランドローバー目黒」を含む東京都一部地域・神奈川県一部地域の営業権(従業員及び顧客)を取得
※「ランドローバー目黒」の店舗は譲受いたしません
- 首都圏におけるランドローバーの店舗拡大を実現

当社の店舗ネットワーク(関東)



東京都	LandRover	3店舗
	Jeep	3店舗
	AlfaRomeo	2店舗
	FIAT/ABARTH	3店舗
	Peugeot	3店舗
	Citroën	2店舗
	DS	1店舗
	MINI	1店舗
	Hyundai	1店舗
神奈川県	Jaguar/LandRover	3店舗
	Jeep	1店舗
	AlfaRomeo	1店舗
	FIAT/ABARTH	1店舗

※2026年6月末時点 新車・中古車販売店に、本件を加算した店舗数

OGUNI株式会社及びPHA株式会社の株式取得(子会社化)

- 2026年7月1日、「ボルボ正規ディーラー事業」を運営するOGUNI株式会社及び「ポルシェ正規ディーラー事業」を運営するPHA株式会社の株式を取得
- 株式取得価額:1円 譲受企業の合計売上高:2,907百万円(2025年7月期実績)

対象会社の概要

対象会社名称	OGUNI株式会社	PHA株式会社
所在地	兵庫県姫路市 西今宿2丁目1番20号	兵庫県姫路市 青山西1丁目9番10号
代表者氏名	代表取締役社長 小國 栄作	
資本金	10百万円	50百万円
事業の内容	自動車ならびに自動車部品および附属品の販売業、自動車の整備および修理業	
設立年月日	1990年11月2日	1998年2月25日

株式取得の日程

2026年
5月14日

株式譲渡契約締結

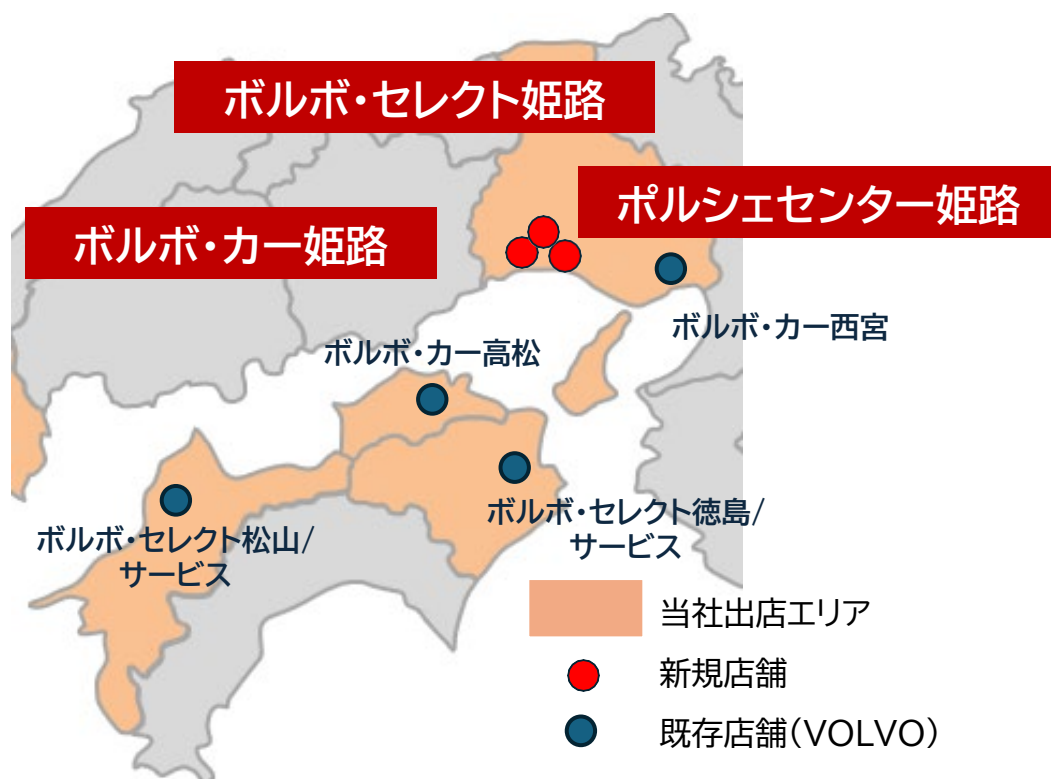
2026年
7月1日

株式取得日

M&A後の店舗ネットワーク

- OGUNIグループが運営する「ボルボ・カー姫路」「ボルボ・セレクト姫路」「ポルシェセンター姫路」の株式を取得することで店舗を譲受し、当社としてポルシェブランドの関西圏初進出およびボルボブランドの店舗網拡大を実現
- ポルシェブランドは当社として、全国で3店舗目

当社の店舗ネットワーク(関西・四国)



兵庫県	VOLVO	3店舗
	Porsche	1店舗
香川県	VOLVO	1店舗
徳島県	VOLVO	1店舗
愛媛県	VOLVO	1店舗

※2026年4月末時点 新車・中古車販売店に
本件を加算した店舗数

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**」を譲受
- 譲受価額:12億5千万円 譲受事業の売上高:3,403百万円(2025年3月期実績)

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番1号
代表者氏名	代表取締役社長 高橋 達雄
資本金	100百万円
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	2020年7月7日

事業譲受の日程

2026年
1月14日

基本合意書締結

2026年
2月12日

事業譲渡契約締結

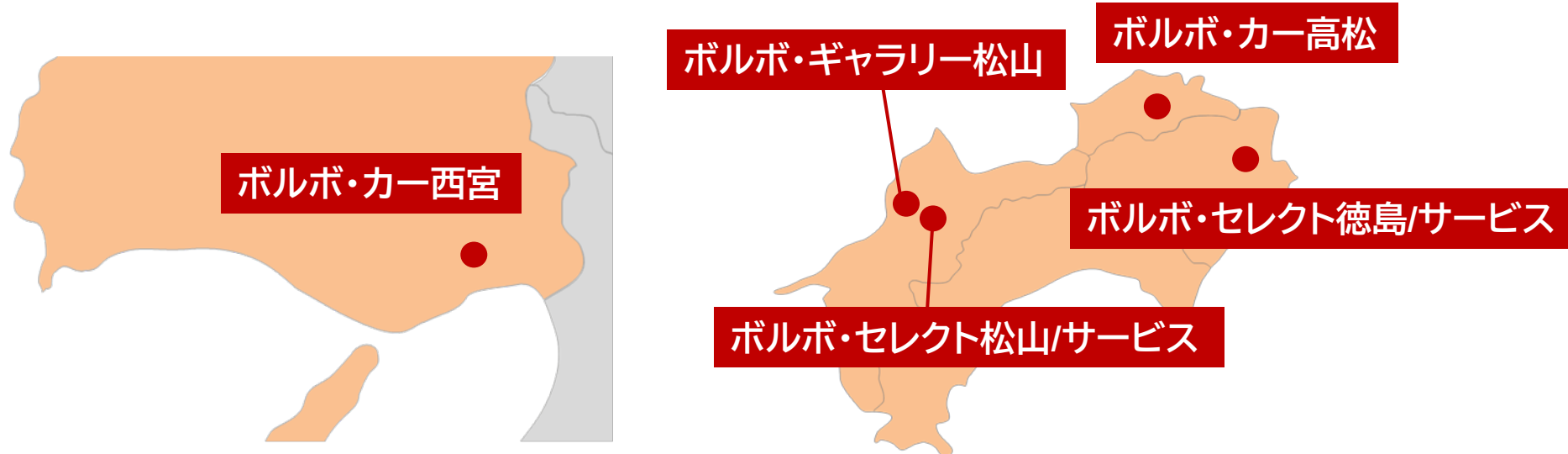
2026年
4月1日

事業譲受日

M&A後の店舗ネットワーク

- 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・カー正規ディー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)



和幸モーターレン株式会社の事業譲受

- 2026年1月15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**」を譲受
- 譲受価額:13億65百万円 譲受事業の売上高:5,126百万円(2024年12月期実績)

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丁目8番20号
代表者氏名	代表取締役社長 山田 敦
資本金	49百万円
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

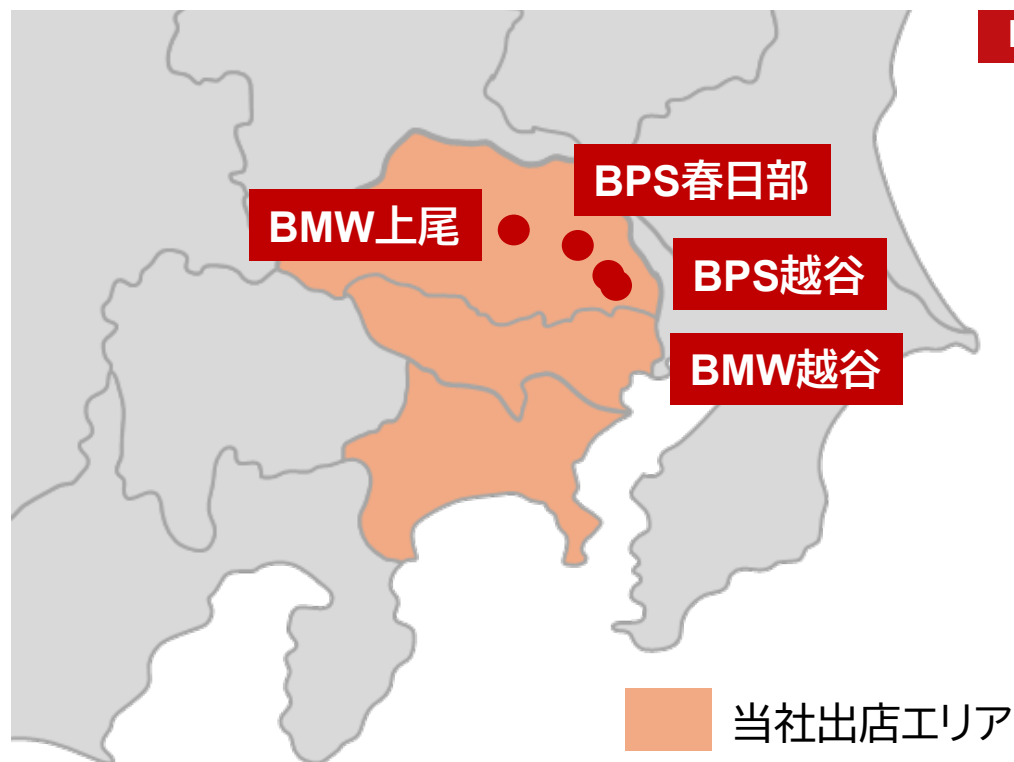
事業譲受の日程



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「**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 東京都	BMW	2店舗
		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
- 譲受価額:1億47百万円 譲受事業の売上高:294百万円(2025年3月期実績)

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	10百万円
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	1987年5月28日

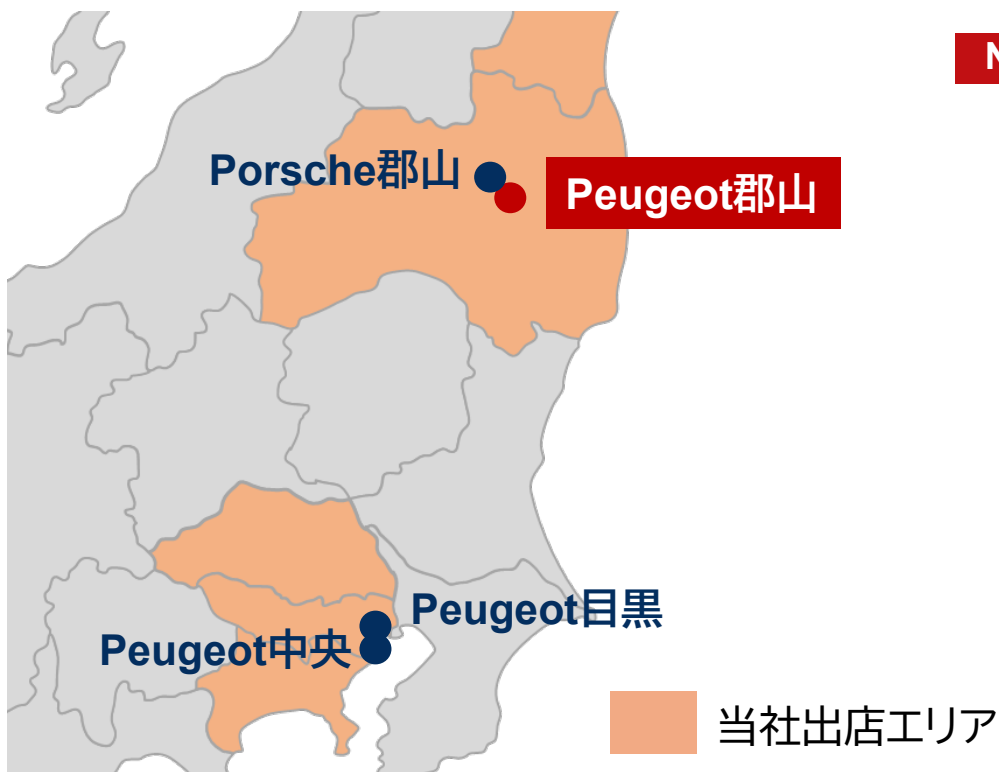
事業譲受の日程



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(首都圏・東北圏)



NEW

福島県

Peugeot

1店舗

Porsche

1店舗

宮城県

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**」を譲受
- 譲受価額:36百万円 譲受事業の売上高:337百万円(2024年12月期実績)

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	30百万円
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	1964年6月1日

事業譲受の日程

2025年
12月5日

基本合意書締結

2025年
12月17日

事業譲受契約締結

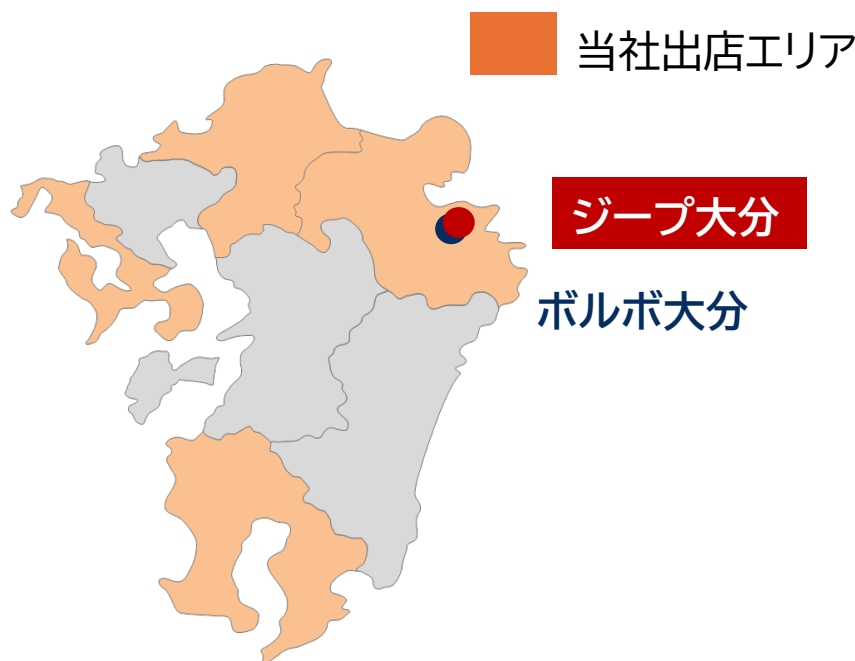
2026年
1月30日

事業譲受日

M&A後の店舗ネットワーク

- 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)

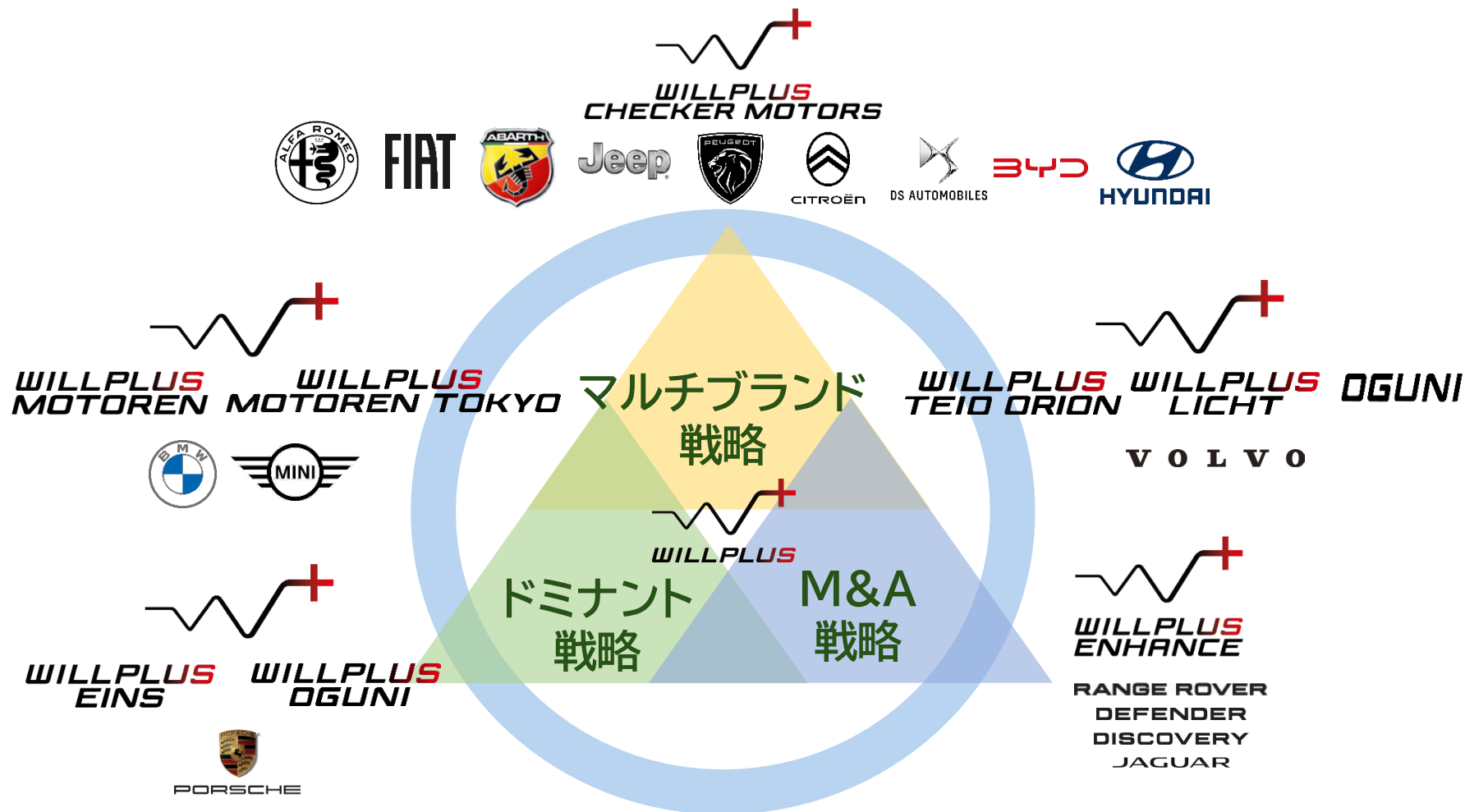


福岡県	ジープ	4店舗
	BMW	2店舗
	MINI	4店舗
	ボルボ	5店舗
	JLR	1店舗
	BYD	3店舗
	ヒョンデ	1店舗
	NEW 大分県	1店舗
鹿児島県	ボルボ	1店舗
	ボルボ	1店舗
長崎県	ボルボ	1店舗

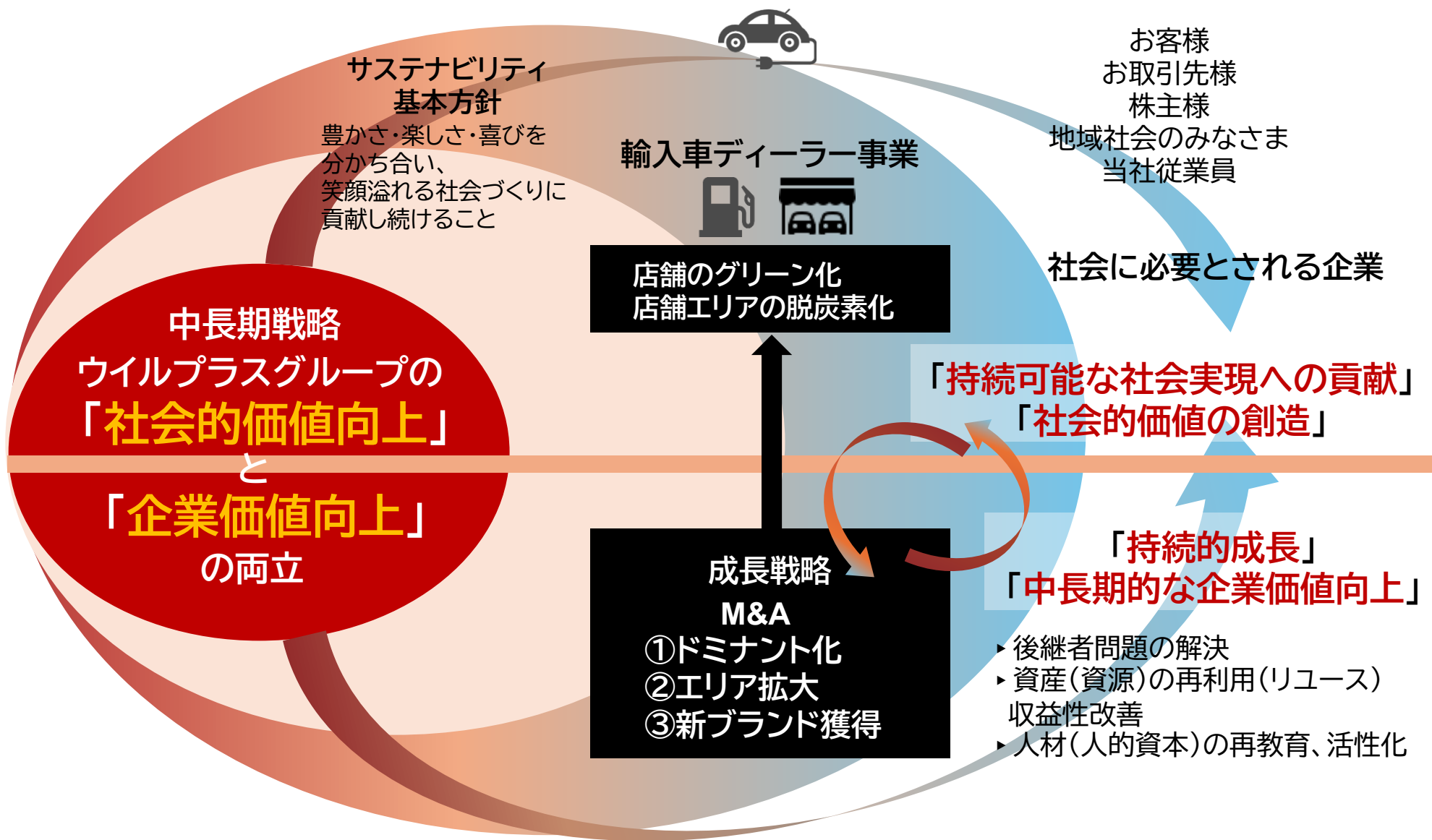
計**24**店舗

HyundaiとBYDの事業を移管

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



中長期戦略グループ方針



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

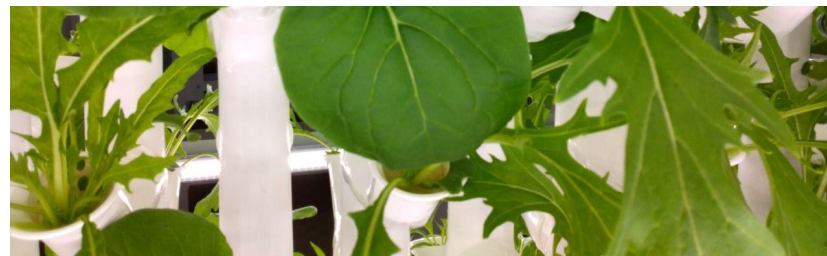
正社員の定年を60→65歳に延長、雇用延長により70歳まで

■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%の安定に入手可能な鉱物資源

2 資源枯渇問題の解決に貢献

石油由来成分を抑えプラスチック代替製品を、水をはば使用することなく紙代替製品を製造可能。さらに、マテリアルリサイクルを推進

3 環境問題の解決に貢献

二酸化炭素の発生を抑え、気候変動の抑制に貢献。循環・再利用し続けることでごみを減らし海洋プラスチック問題の解決に貢献



・電力使用量の削減

節電促進や店舗照明のLED化、空調制御の導入推進等で
CO2排出量削減を図る

・整備工場排水の管理、油水分離槽の設置

施設外に汚水や油を排出しないよう油水分離槽は
定期清掃を徹底
整備工場の排水は法令に基づいて管理し、
定期的な水質検査報告を実施し、環境に配慮

・フロンガスの回収

自動車に使用されるフロンガスは、
自動車リサイクル法に則り、フロンガス回収機を設置する
など、適切処理を徹底し、大気汚染を防止

・廃棄物およびリサイクル

車両整備等で排出される廃棄物を抑制し、適切な処理、収集、運搬、再生、処分等を法令に準拠した方法で適切に処理し環境負荷を低減
自動車リサイクル法に則り、部品ごとに分別し適切にリサイクルされるよう徹底

・店舗の屋上の緑地化

店舗の屋上を緑地化することで建物にこもる熱の低減ができ、省エネによるCO2削減、環境保全に寄与

・店舗への太陽光パネルの導入

当社のCO2排出量削減だけでなく日本全体の非化石電力の「生成」にも貢献



・環境に配慮した店舗づくり

可能な限り既存の建物を活用した改装
店舗の新築や改装時に発生する廃材は、リサイクルや法令に基づいた処理など、素材ごとになるべく環境負荷をかけない方法で処理
建物外皮の熱負荷抑制、全熱交換器設置によるCO2削減、景観条例等、各市町村の多くの条例の遵守

・再生可能エネルギーの導入

非FIT非化石証書、温対法、RE100に対応した純粋な再生可能エネルギーを使用し、CO2排出量を削減
さらにグリーン電力証書の購入で、グループ使用電力は再生可能エネルギー100%になる予定

社会貢献

地域社会とともに発展していく企業を目指す



・企業版ふるさと納税を通じた地域振興支援

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

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

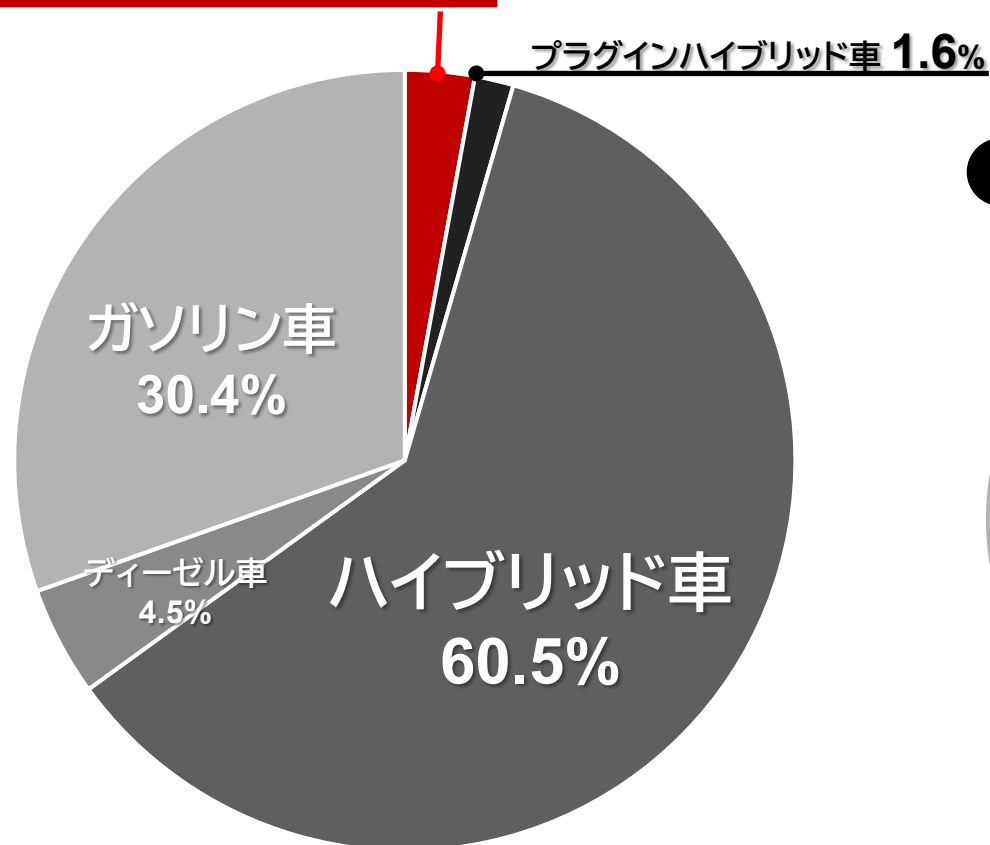
例 店舗オペレーションGHG排出量 ○○年までに○%削減

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

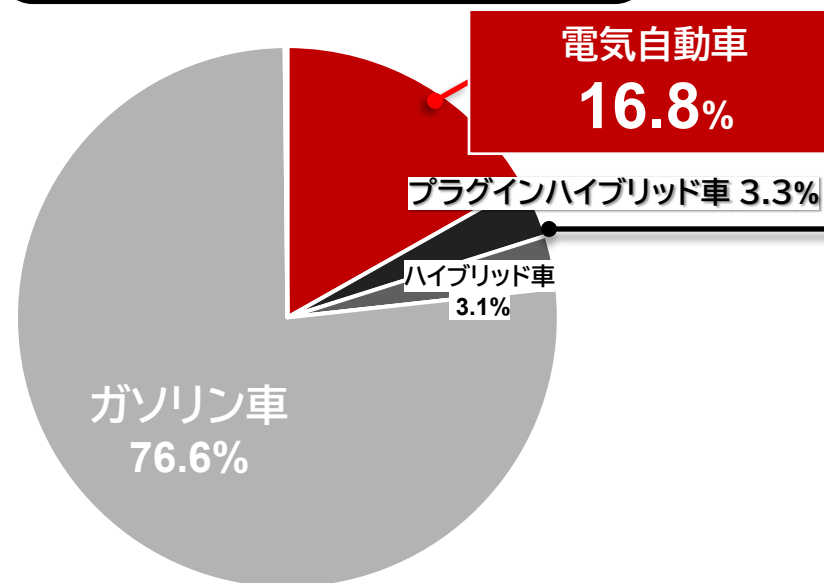


日本国内における乗用車の燃料別台数

- 日本国内のEVシェアはわずか2.9%にとどまる
(2025年7月～2026年6月の販売シェア)

電気自動車 2.9%

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～2026年6月の販売シェア)

2025年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

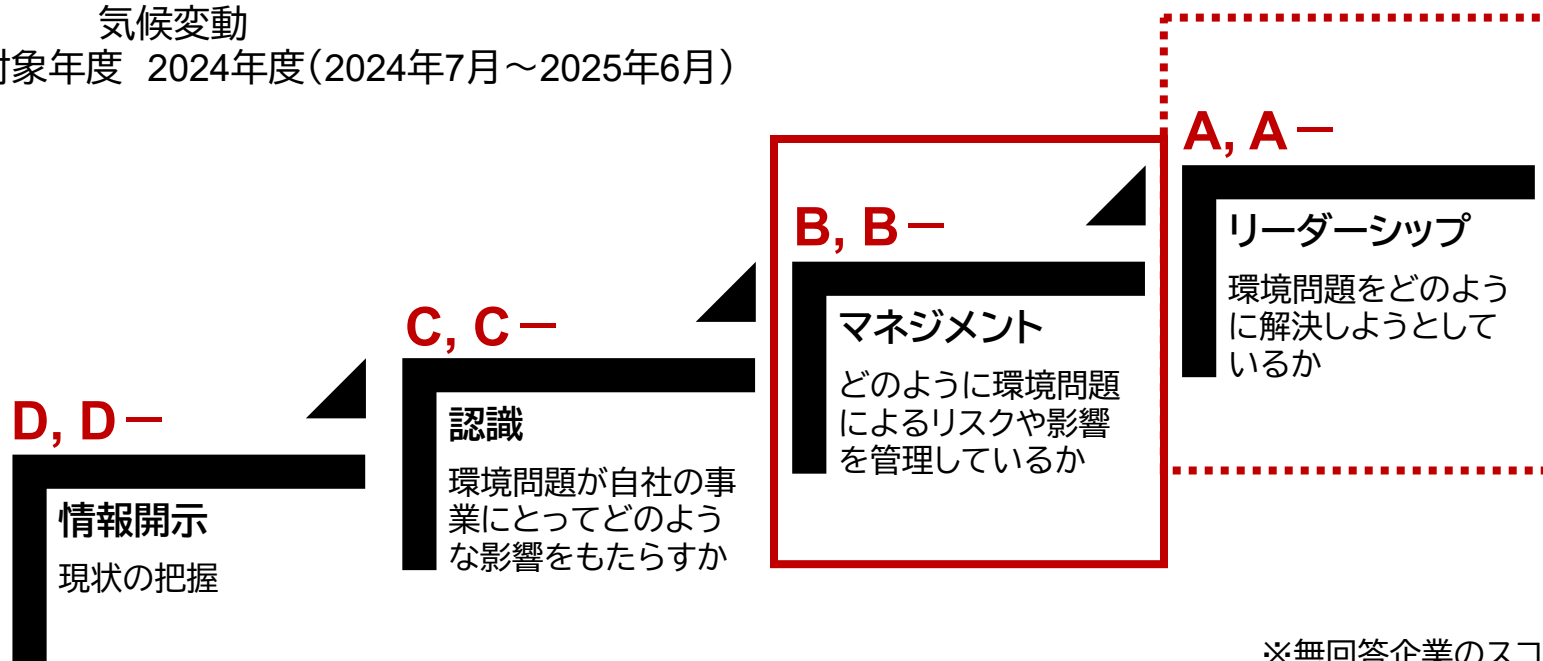
- 2025年12月10日、2025年のCDPスコアが発表に 当社は4年連続Bスコアを取得

■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(2024年7月～2025年6月)



※無回答企業のスコアはF

当社の2025年度GHG排出量実績について

- 2026年3月 当社は2025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
- 2025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26.8%減

グループ目標

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

早期達成

(単位:t-CO2)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	前年比
Scope1 (ガソリン燃料等の使用)	950	1,050	779	769	98.7%
Scope2 (電気の使用) ※マーケット基準	1,370	0	0	0	-
Scope1,2計	2,320	1,050	779	769	98.7%

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)

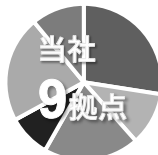
Fiat/Abarth
74拠点/43社



AlfaRomeo
42拠点/29社



Jeep
91拠点/42社



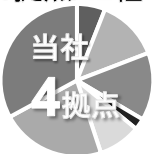
Peugeot
74拠点/41社



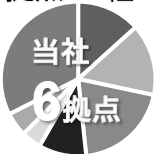
Citroen
54拠点/34社



BMW
168拠点/42社



MINI
120拠点/41社



DS
13拠点/11社



VOLVO
99拠点/36社



Porsche
52拠点/31社



Jaguar/
LandRover
51拠点/25社



BYD
69拠点/34社



Hyundai
10拠点/7社

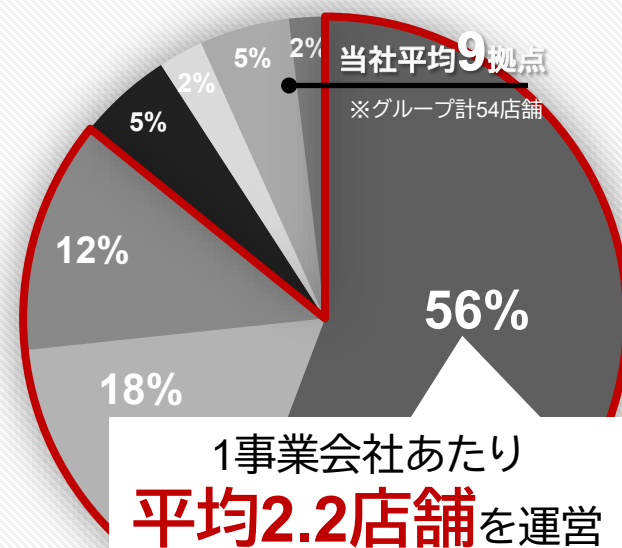


各社の運営拠点数(新車) ■ 1/ ■ 2/ ■ 3/ ■ 4/ ■ 5/ ■ 6~9/ ■ 10以上

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

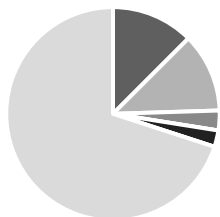
M&A戦略(輸入車ディーラーの全体像) -未取扱い-

- 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

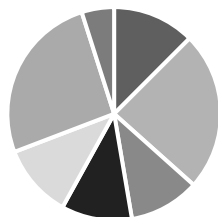
未取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)

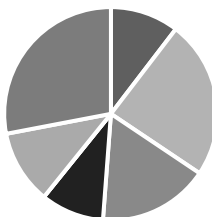
Benz
200拠点/47社



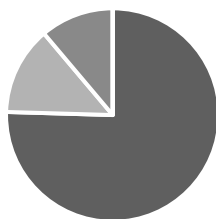
VW
224拠点/82社



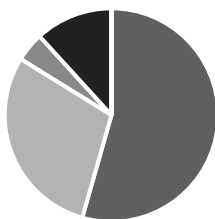
Audi
125拠点/43社



Maserati
19拠点/12社



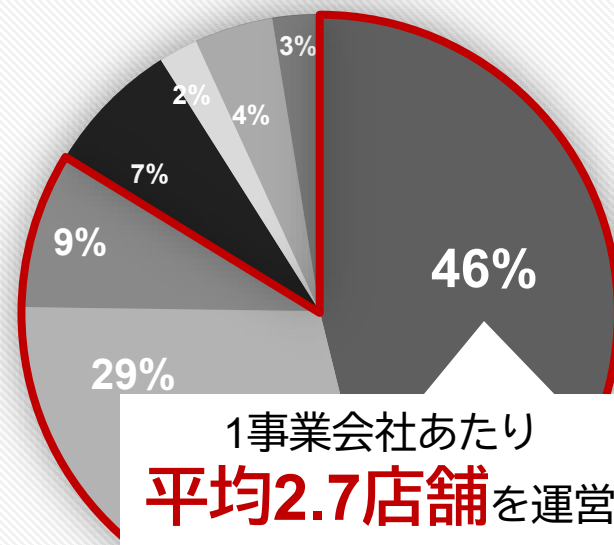
Renault
68拠点/50社



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**



全体の84%が3店舗以下の運営会社

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

気候変動問題がM&Aを加速させる

- 気候変動問題への設備投資・対応が難しいディーラーに代わり、当社がM&Aを通して、店舗のグリーン化をはじめ、社会課題の解決に貢献

ディーラー業界

後継者
問題

収益性

脆弱な
資本

- ・ 店舗のグリーン化投資ができない
- ・ 労働人口の減少



M&A

当社が買収後
店舗のグリーン化を実施
…店舗エリアの
脱炭素化に貢献

- ・ 資産(資源)の再利用
収益性改善
- ・ リユース(再利用)
低資源投資による拡大
- ・ 人材(人的資本)
の再教育、活性化
- ・ 業務フローのDX化投資
生産性向上

当社



M&Aによる成長

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

コロナ禍における環境変化

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

世の中・ディーラーの環境変化

直近3年間:M&A(事業売却)が発生しづらい事業環境

営業力が弱くても販売が好調

営業力・資本力の弱い店舗でも
受注が好調

店舗の収益性が改善

中古車市場高騰で
中古車販売の収益性が改善

販売環境の悪化

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

(1)安全な移動手段
(2)海外旅行の代替
としての車需要が急増

(1)半導体不足により新車供給不足
(2)在庫↓、運転資金↓、受注残が急増

新車供給が回復し
競争環境の悪化の見込み

2020年

2021年

2022年

2023年

2024年

2025年

2026年

当社の状況

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%

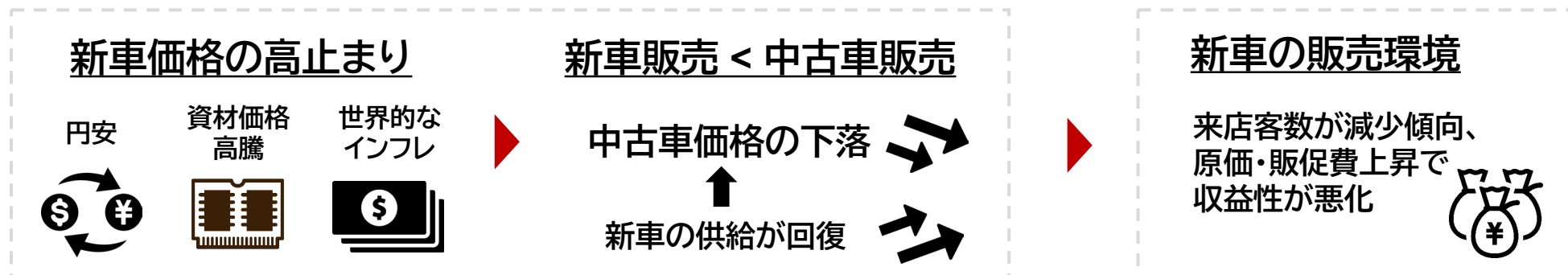
23年6月期決算
営業利益18.6億円
営業利益率4.2%

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%

26年6月期決算
営業利益14.2億円
営業利益率1.5%

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

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



借入金利の上昇が更に追い打ち

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13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

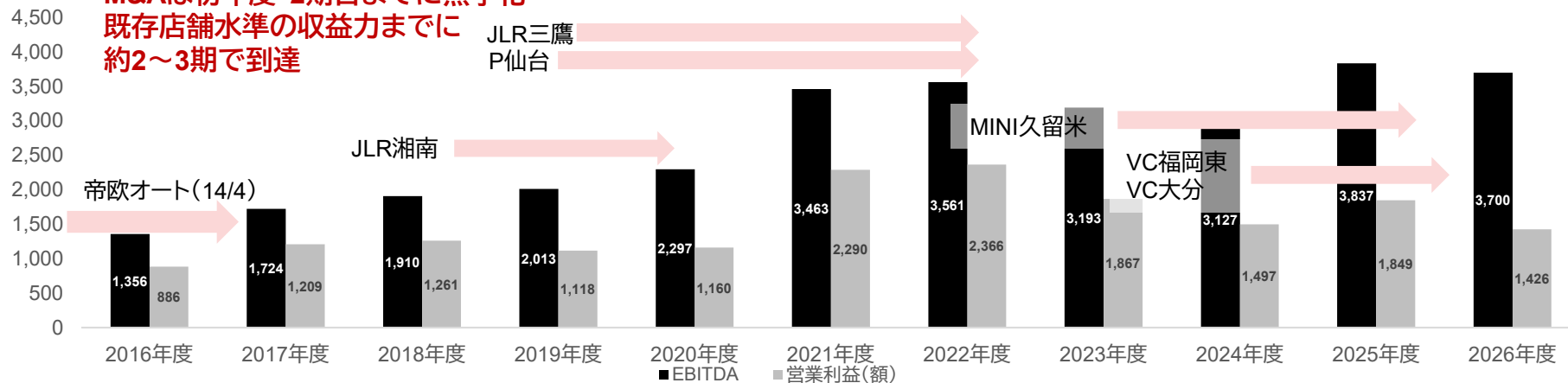
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
	—	1店舗	2店舗	4店舗	1店舗	2店舗	—	1店舗	1店舗	1店舗	4店舗
新規出店		Jeep福岡西(16/10)	AR大田(18/1) JLR北九州(18/3)	Jeep目黒(18/11) P郡山(19/1) MINI山口(19/3) MINI周南(19/3)	APP宗像(19/11)	・MINI福岡東(21/2) ・JLR相模原(21/2)		Jeep大田(22/8)	BYD AUTO福岡西(23/7)	Hyundai Citystore 仙台(25/6)	・BYD福岡(25/7) ・HCS福岡(25/7) ・HCS東京開業準備室(25/10) ・BYD北九州開設準備室(25/12)
M&A	—	1件	1件	2件	実績なし			1件	2件	2件	4件
		VC小田原(17/5)	JLR湘南(18/4)	・P仙台(18/12) ・JLR三鷹(19/4)				MINI久留米(23/4)	・VC福岡東、大分(23/12) ・隼ENG(24/5)	・PG目黒、C目黒、PG中央、C中央、DS東京、有明APP(24/7) ・VC鹿児島、長崎(24/12)	・PG郡山(26/1) ・BMW越谷、上尾、BPS春日部(26/1) ・JEEP大分(26/1) ・VC西宮、高松、VS徳島、松山(26/4)

M&Aの収益化

(単位:百万円)

**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&A後の事業再生の実績例-

● HD設立以来、実施したM&Aのすべてを黒字化

※ 直近3期末満に実施したものを除く

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	改善実績
売上高	4,228	6,139	12,924
営業利益	▲390	215	323
営業利益率	-	3.5%	2.4%

ケース②	M&A直前期	M&A後3期目	改善実績
売上高	1,489	2,206	3,437
営業利益	▲10	131	198
営業利益率	-	5.9%	5.7%

ケース③	M&A直前期	M&A後3期目	改善実績
売上高	3,456	4,813	18,506
営業利益	▲79	231	341
営業利益率	-	4.7%	1.8%

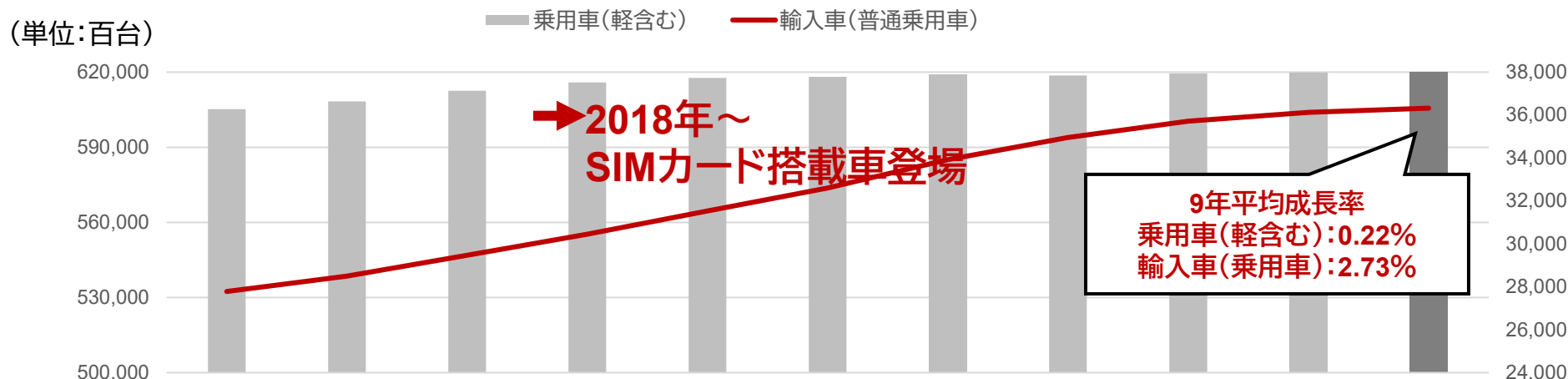
ケース④	M&A直前期	M&A後3期目	改善実績
売上高	2,228	2,368	3,819
営業利益	▲86	118	143
営業利益率	-	4.9%	3.7%

※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(9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

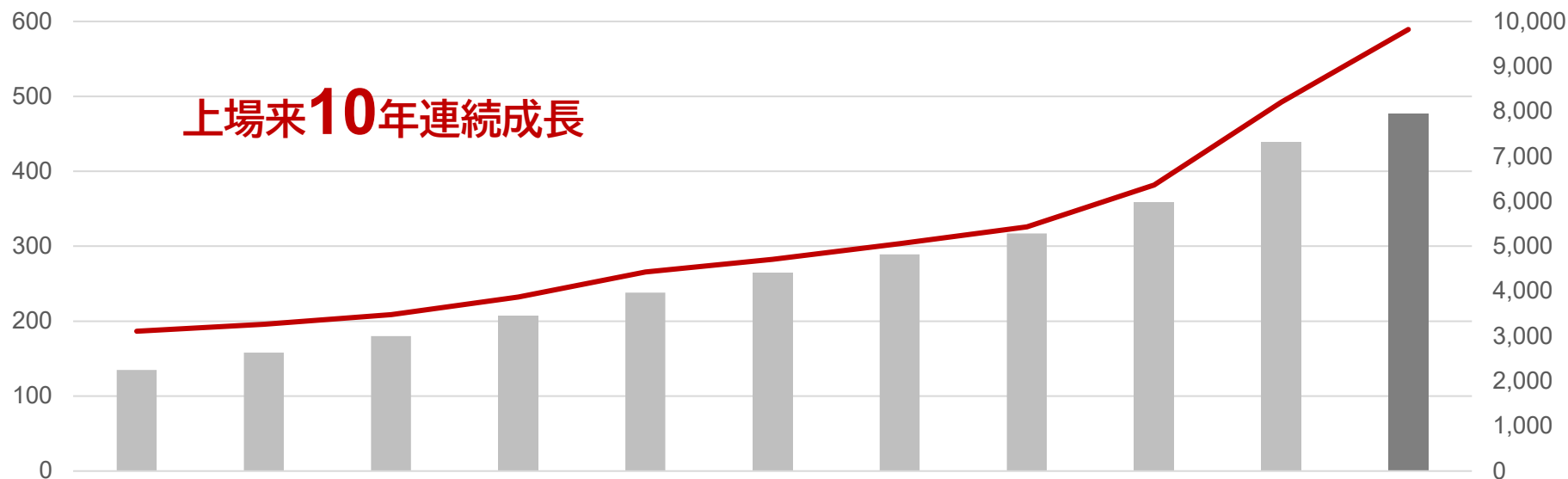
高い再現性② -ストックビジネスの推移-

- 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)



株価バリュエーション

※2026年6月30日時点 株価890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	26.6%	株価収益率(PER)(予)	6.44倍
自己資本利益率(ROE)	9.9%	株価純資産倍率(PBR)	0.69倍
総資産経常利益率(ROA)	3.5%	EV/EBITDA	5.22倍
営業利益率	1.5%	配当利回り(予)	6.03%

(出来高:千株)

株価・出来高推移

(株価:円)





会社概要・沿革

会社概要

商号	株式会社ウイルプラスホールディングス
代表者名	代表取締役社長 成瀬 隆章
設立年月日	2007年10月25日
本社所在地	東京都港区芝5丁目13番地15号 芝三田森ビル8階
資本金	397百万円(2026年6月末時点)
株式市場	東証スタンダード(証券コード3538)

ウイルプラスチェッカーモータース(株)

インポーター

Stellantis ジャパン(株)
BYD Auto Japan(株)、
Hyundai Mobility Japan(株)

店舗数
28店舗

取扱いブランド



ウイルプラスモーターレン(株) ウイルプラスモーターレン東京(株)

インポーター

ビー・エム・ダブリュー(株)

店舗数
13店舗

取扱いブランド



ウイルプラス帝欧オリオン(株) OGUNI(株)、ウイルプラスリヒト(株)

インポーター

ボルボ・カー・ジャパン(株)

店舗数
15店舗

取扱いブランド

VOLVO

ウイルプラスアインス(株) ウイルプラスOGUNI(株)

インポーター

ポルシェ ジャパン(株)

店舗数
3店舗

取扱いブランド



ウイルプラスエンハンス(株)

インポーター

ジャガー・ランドローバー・
ジャパン(株)

店舗数
6店舗

取扱いブランド

RANGE ROVER
DEFENDER
DISCOVERY
JAGUAR

(株)ENG

事業内容

国内:中古車買取
卸売事業
海外:中古車輸出事業

ENG

会社沿革

2008年7月
チェッカーモータース(株) 子会社化
⇒関東エリアへの本格進出
⇒FIAT・Alfa Romeoの取扱い開始

2009年7月
クライスラー日本(株)より直営店2店舗譲受

2009年9月
ウィルプラスモーター(株)
BMW・MINI 5店舗の事業譲受
⇒BMW・MINIの取扱い開始

2014年4月
帝欧オート(株) 子会社化
⇒VOLVOの取扱い開始

2017年11月
ウィルプラスアインス(株)を設立

2018年4月
ジャガー・ランドローバー湘南
事業譲受
⇒JAGUAR・Land Roverの
取扱い開始

2018年12月
ボルシェ仙台 事業譲受
⇒PORSCHEの取扱い開始
⇒東北エリア初進出

2019年3月
MINI山口、MINI NEXT
周南新規オープン
⇒中国エリア初進出

2019年4月
ジャガー・ランドローバー三鷹
事業譲受

2023年4月
MINI久留米 事業譲受
⇒福岡県下MINIブランドのドミナント化達成

2023年7月
⇒BYD Autoの取扱い開始

2023年12月
ボルボ・カー福岡東、大分 事業譲受
⇒福岡県/大分県下ボルボブランドのドミナント化達成

2024年5月
株ENG 子会社化
⇒中古車輸出事業に参入

新事業

2024年7月
ステランティスジャパン販売(株)子会社化
⇒Peugeot・Citroën・DSの取扱い開始

2024年12月
オリオン自動車(株)子会社化
⇒九州エリアにおけるボルボの販売シェア拡大へ

2025年6月
Hyundai Citystore 仙台新規オープン
⇒Hyundaiの取扱い開始

2026年1月
ブジョー郡山事業譲受

越谷 BMW、上尾 BMW、BMW Premium
Selection 春日部 事業譲受
⇒埼玉県に初進出

ジープ大分事業譲受

2026年4月
ボルボ・カー西宮・高松、ボルボ・セレクト徳
島・松山、ボルボ・ギャラリー松山 事業譲受
⇒関西・四国エリアに初進出
⇒四国エリアボルボブランドのドミナント化達成

2026年7月
OGUNI(株)、PHA(株)子会社化
⇒Porscheブランド 3店舗目の獲得

2026年8月
ファーストオート(株)のボルボ・カー浦和、大宮
を事業譲受

BC Japan(株)のランドローバー世田谷・世田
谷サービスセンター・目黒(営業権)を事業譲受

2007年6月時点

3店舗

福岡県 2店舗

東京都・神奈川県
1店舗

2019年12月時点

30店舗

山口県 2店舗

福岡県 12店舗

東京都・神奈川県
14店舗

宮城県 1店舗

福島県 1店舗

2026年8月時点

65店舗

山口県 2店舗

九州 25店舗

四国 3店舗

兵庫県 3店舗

東京都・神奈川県・埼玉県
28店舗

宮城県 2店舗

福島県 2店舗

取扱いブランド -ウイルプラスチェッカーモーターズ①-

インポーター: Stellantis ジャパン(株)



Jeep Jeep
Avenger 4xe

9店舗



ALFA ROMEO Alfa Romeo
STELVIO

3店舗



FIAT **ABARTH** FIAT500
ABARTH595

4店舗

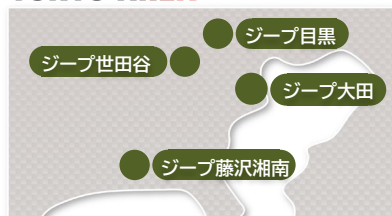
KYUSHU AREA



ジープ福岡

福岡県福岡市博多区麦野3-19-3
TEL:092-574-4301

TOKYO AREA



ジープ大田

東京都大田区南千束1-4-1
TEL:03-6425-6508

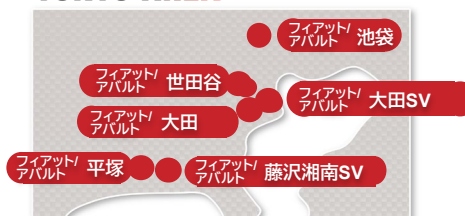
TOKYO AREA



アルファ ロメオ 藤沢湘南

茅ヶ崎市赤松町6-50
TEL:0467-50-1414

TOKYO AREA



フィアット/アバルト 世田谷

東京都世田谷区世田谷2-4-11
TEL:03-5426-4303

取扱いブランド -ウイルプラスチェッカーモーターズ②-

インポーター: Stellantis ジャパン(株)



Peugeot
NEW 5008 HYBRID

3店舗

TOHOKU AREA

ブジョー郡山



ブジョー目黒

東京都目黒区碑文谷5-1-3
TEL:03-5704-4511



Citroën
ëC3

2店舗

TOKYO AREA

ブジョー目黒
シトロエン目黒

ブジョー中央
シトロエン中央
DS STORE東京



シトロエン中央

東京都中央区晴海2-5-24
TEL:03-6228-2084



DS
N°8

1店舗



DS STORE 東京

東京都中央区晴海2-5-24
TEL:03-6228-2622

取扱いブランド -ウイルプラスチェッカーモータース③-

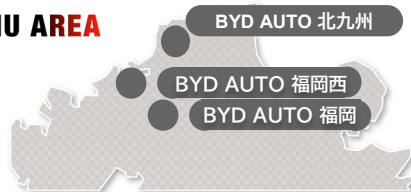
インポーター:BYD Auto Japan(株)



BYD
BYD RACCO

3店舗

KYUSHU AREA



BYD AUTO 福岡西

福岡県福岡市中央区地行浜2-2-1
MARK IS福岡もち1F
TEL:092-834-9318

インポーター:Hyundai Mobility Japan(株)



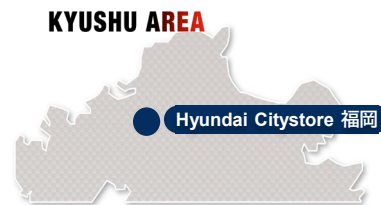
HYUNDAI
the all-new NEXO

2店舗

TOHOKU AREA



KYUSHU AREA



Hyundai Citystore 仙台

宮城県仙台市泉区山の寺2-1-5
TEL:022-745-2500

中古車



チェッカーモータース アブルーポ宗像

福岡県宗像市王丸786-4
TEL:0940-37-7007

1店舗

TOKYO AREA



取扱いブランド -ウイルプラスモーターレン/ウイルプラスモーターレン東京-

インポーター:ビー・エム・ダブリュー・ジャパン(株)



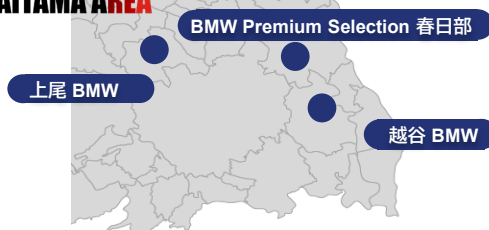
BMW
iX3

5店舗

KYUSHU AREA

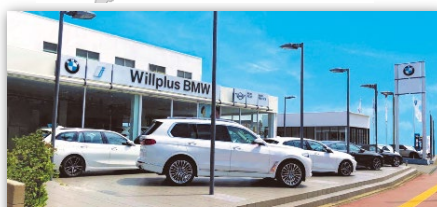


SAITAMA AREA



Willplus BMW小倉

福岡県北九州市小倉北区豎町1-1-25
TEL:093-591-1166



Willplus BMW八幡

福岡県北九州市八幡東区桃園2-1-1
TEL:093-663-6555



MINI
MINI Cooper 5-Door
Paul Smith Edition

8店舗

KYUSHU AREA



CHUGOKU AREA



TOKYO AREA



MINI博多

福岡県福岡市博多区麦野3-19-5
TEL:092-593-9832

インポーター:ボルボ・カー・ジャパン(株)



VOLVO VOLVO
EX90

15店舗

KYUSHU AREA

ボルボ・カー福岡
ボルボ・カー福岡東
ボルボ・カー長崎

ボルボ・カー久留米

ボルボ・カー北九州

ボルボ・カー福岡南

ボルボ・カー大分

ボルボ・カー鹿児島

SHIKOKU AREA

ボルボ・セレクト松山

ボルボ・カー高松

ボルボ・セレクト徳島

SAITAMA AREA

ボルボ・カー大宮

ボルボ・カー浦和

KANSAI AREA

ボルボ・カー姫路

ボルボ・カー西宮

インポーター:ポルシェ・ジャパン(株)



PORSCHE
Cayenne Electric

3店舗

TOHOKU AREA

ポルシェセンター仙台

ポルシェセンター郡山

ポルシェセンター姫路



ポルシェセンター仙台

宮城県仙台市泉区山の寺2-1-13
TEL:022-375-0911



ポルシェセンター郡山

福島県郡山市喜久田町松ヶ作16-200
TEL:024-963-1911

インポーター:ジャガー・ランドローバー・ジャパン



RANGE ROVER
RANGE ROVER SPORT



DEFENDER
DEFENDER OCTA



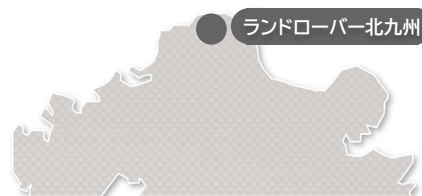
DISCOVERY
DISCOVERY SPORT



JAGUAR
JAGUAR
F-TYPE

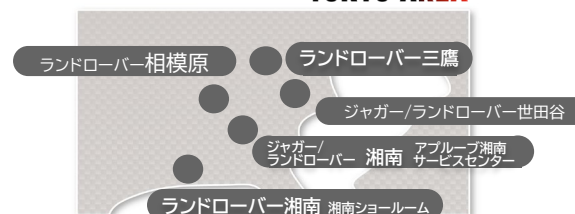
6店舗

KYUSHU AREA



ランドローバー北九州

TOKYO AREA



ランドローバー相模原

ランドローバー三鷹

ジャガー/ランドローバー世田谷

ジャガー/
ランドローバー 湘南 アブループ湘南
サービスセンター

ランドローバー湘南 湘南ショールーム



ランドローバー北九州

北九州市小倉北区西港町30-1
TEL:093-562-0707



ランドローバー相模原

神奈川県相模原市中央区富士見1-6-1
TEL:042-707-1344



ランドローバー三鷹

東京都三鷹市野崎3-25-12
TEL:0422-31-1120



ランドローバー湘南ショールーム

神奈川県茅ヶ崎市汐見台2-22
TEL:0467-39-5517

中古車輸出関連事業 -ENG-

国内：中古車買取 / 海外：中古車輸出事業



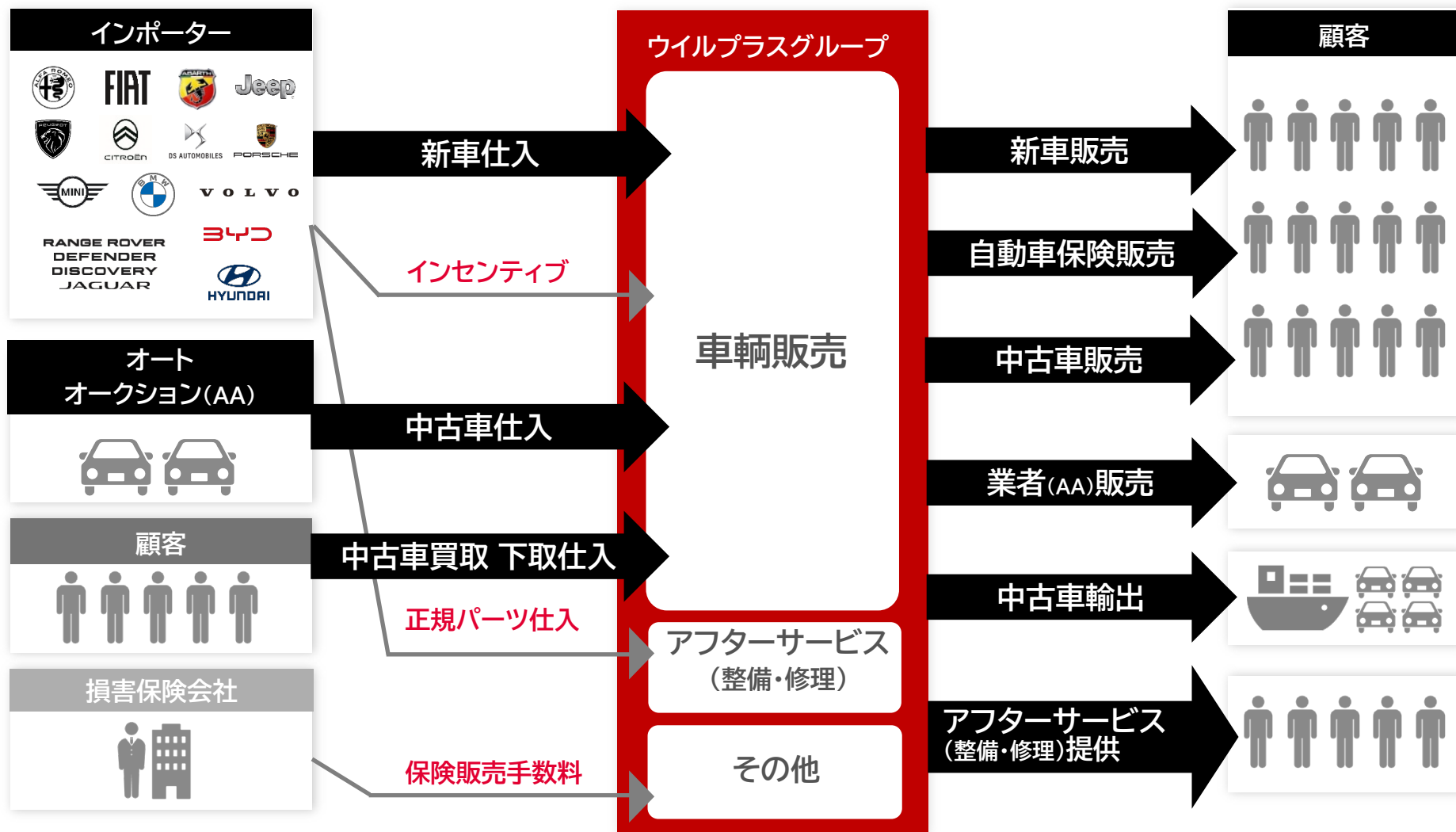
4拠点





事業内容

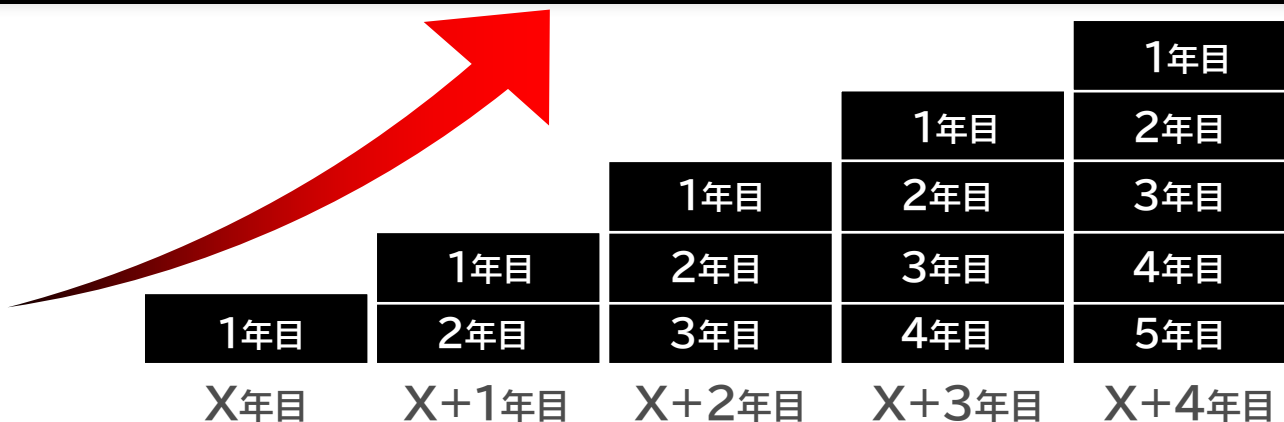
- 新車、中古車、業販、車輛整備、その他を取扱い



- 車両整備、その他事業はストック型のビジネスモデル



ストックビジネスによる安定収入



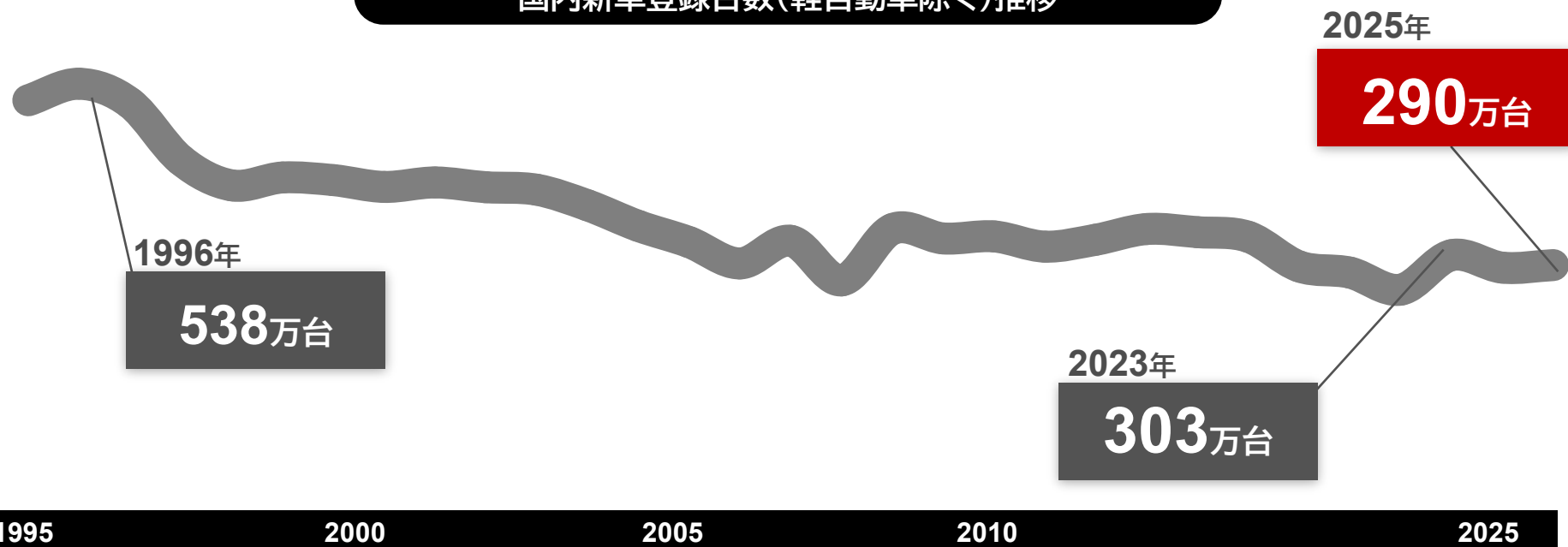


市場動向

- 国内新車登録台数は減少傾向
- 2025年は、新車供給回復による反動増があった2023年からは4.5%減
- 需要も一巡するがコロナ前の300万台ラインには回復せず、長期的にも減少傾向

少子高齢化
性能向上による保有期間の長期化
消費スタイル・嗜好の変化

国内新車登録台数(軽自動車除く)推移

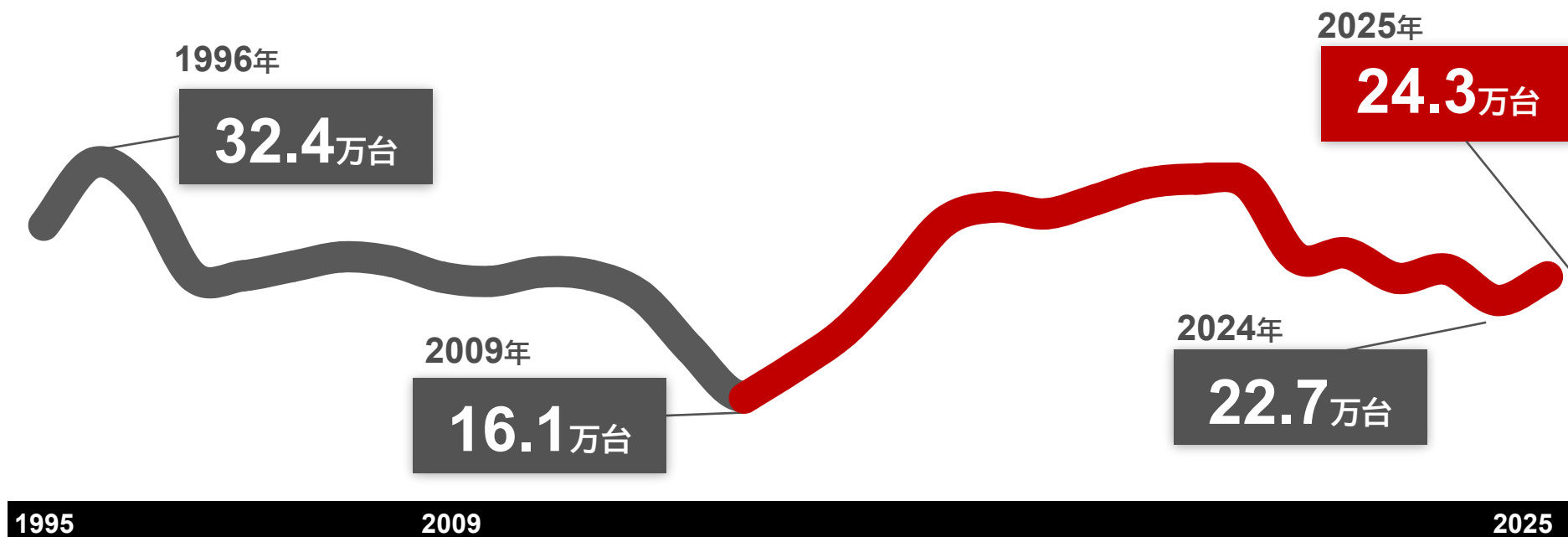


出所:(一社)日本自動車販売協会連合会資料より当社作成(貨物バス含む登録車)

- 国内における輸入車市場の回復は鈍い
- 「為替」と「世界的なインフレ」の影響による新車販売価格の上昇
- 海上輸送のデメリット コスト 期間 供給量

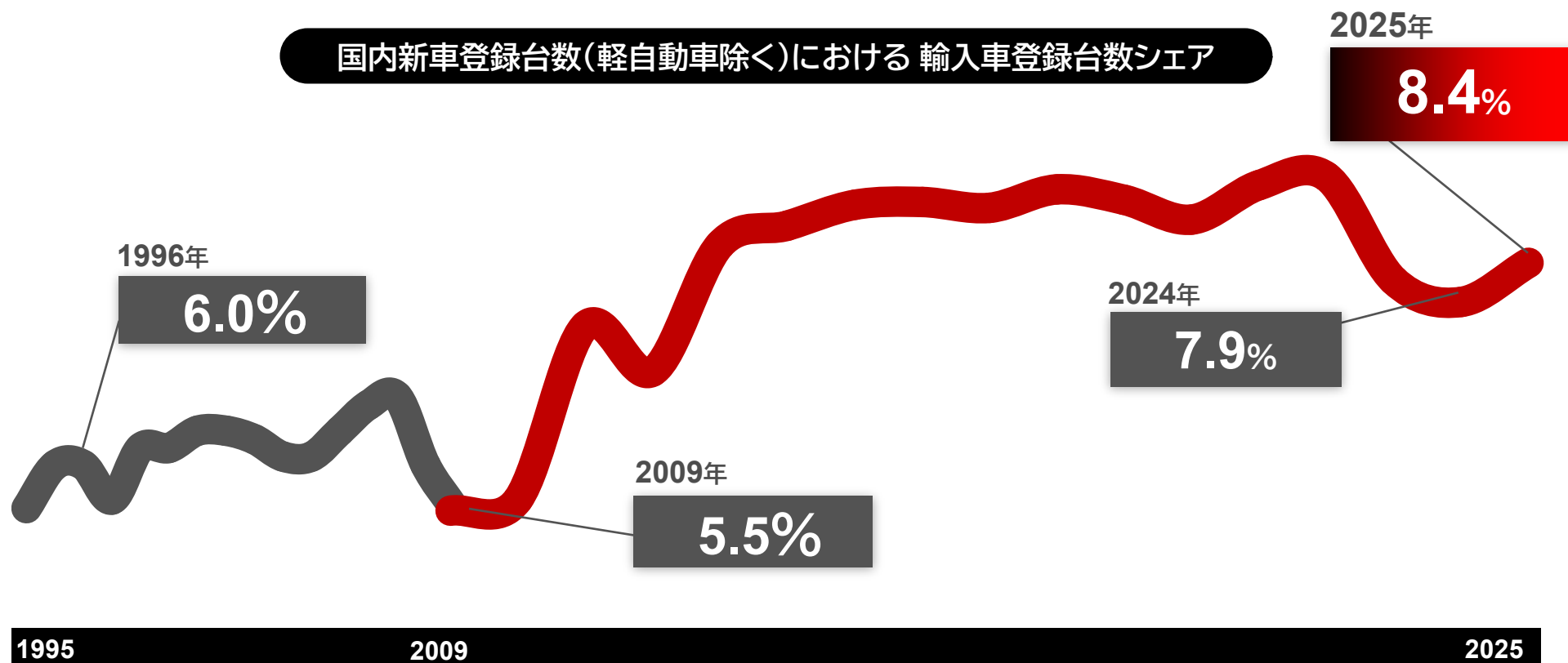
2020年以降はコロナ禍の影響で減少し、回復が遅れているものの、リーマンショック後、輸入車(外国メーカー)の新車登録台数は増加

輸入車(外国メーカー)新車登録台数



出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成

- 2025年輸入車登録台数シェアは前年+0.5pt
- 長期的にも、輸入車登録台数シェアは上昇傾向



出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成

日本でも加速する脱炭素化の潮流

世界

2015年12月～
パリ協定採択で欧州を中心に世界各国で
本格的な脱炭素化社会の実現に向けた
目標の策定と取組みが進む

中: 27年までに全新車の新エネルギー車の
(EV/PHV/FCV)比率を45%に

EU: 温室効果ガス排出量を1990年比で
55%減、EVを3000万台に

英: ガソリン、ディーゼル車の新車販売禁止
米: 32年に新車の35～56%をEVに(PHV含む)
35年にカリフォルニア州等で
ガソリン車などの新車販売禁止(HV含む)

仏、西: EV以外の新車販売を禁止(PHVを含む)
EU: 温室効果ガスの排出量を1990年比で90%減

EU: 温室効果ガス排出量を1990年比で
80～95%減(実質ゼロに)

2020年

2030年

2035年

2040年

2050年

日本

日本でも本腰の『グリーン戦略』策定
脱炭素化「21世紀後半」→「30年以内に」

CO2排出量2013年比46%削減

遅くとも2030年代半ばまでに
乗用車の新車販売をすべて電動車化
(2019年までの電動車割合約35%)
※電動車＝EV、PHV、FCV

『脱炭素化社会』の実現
(温室効果ガス排出を実質ゼロに)

海外メーカーのEV化の目標

● 当社取扱いブランドの過半数は、2030年を目途に完全電動化を目指す計画に

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載

各ブランドメーカーのEV化目標

VOLVO	2025年までに 日本販売の45%をBEVに	30年までに新車の90%以上をEV・PHVに、 最大10%をHVに
Jaguar	2025年から 全てのモデルをEV化	30年の段階で販売台数の 100%をEVに
LAND ROVER		30年までに完全電動化 販売台数の約60%をピュアEVに
AlfaRomeo	27年以降、 EVのみ を販売	
FIAT		30年までに 全ラインナップをEVのみに
ABARTH	24年からは EVのみに	
JEEP	25年までにEV発売	30年までに米新車販売 50% を、欧州販売製品の 100% をEVに
Peugeot	25年までに100%EVに	30年までに欧州販売製品の 100% をEVに
Citroën	25年に新車のすべてのモデルにEV・PHVをラインナップ	
DS	24年以降すべてのニューモデルをEVのみに	
BMW		30年には世界販売台数の少なくとも 50%以上 が ピュアEV に
MINI	27年までにはすべてのモデルの50%以上をEV化	2030年代初頭までに MINIモデル全EV化
Porsche		30年に世界販売の 80%以上 を EV化

当社新車販売に
占めるEV比率※

23年

6%

24年

7%

26年

20.1%

27年

22.7%

30年

50.1%

35年

60.2%

※2026年度販売実績と各ブランドメーカーの目標数値より当社作成

日本メーカーのEV化の目標

- EVの目標販売台数、目標販売比率は出すものの、海外競合と比較すると拡大ペースは鈍い

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載

各ブランドメーカーのEV化目標

TOYOTA

- ① 30年までに30車種のEVを展開し、世界で乗用・商用各セグメントをフルラインナップ
- ② 2026年に世界でEV(およびPHV)を100万台販売

ホンダ

2040年に新車販売のすべてを電気自動車(EV)と燃料電池車(FCV)にするとしていた従来の目標を撤回

日産

- ① 30年度までにEVを19車種を含む27車種の電動車を導入
- ② 30年までにグローバルに電動車モデルミックス55%以上、欧州の電動車はすべてEVに

スズキ

- ① 24年に国内にてバッテリーEVを投入
- ② 30年度中に6車種までEVを拡大

マツダ

- ① 25年から30年にかけて複数のEVモデルを導入
- ② 2030年に生産車両すべてに電動化技術を搭載
グローバル販売のEV比率を25%~40%に

24年

30年

40年

POINT

- ✓ EV生産、販売の中心は米国
- ✓ 日本におけるEV販売は徐々に強化



国内EV販売における輸入車のシェアは、今後も拡大が続く可能性が高い

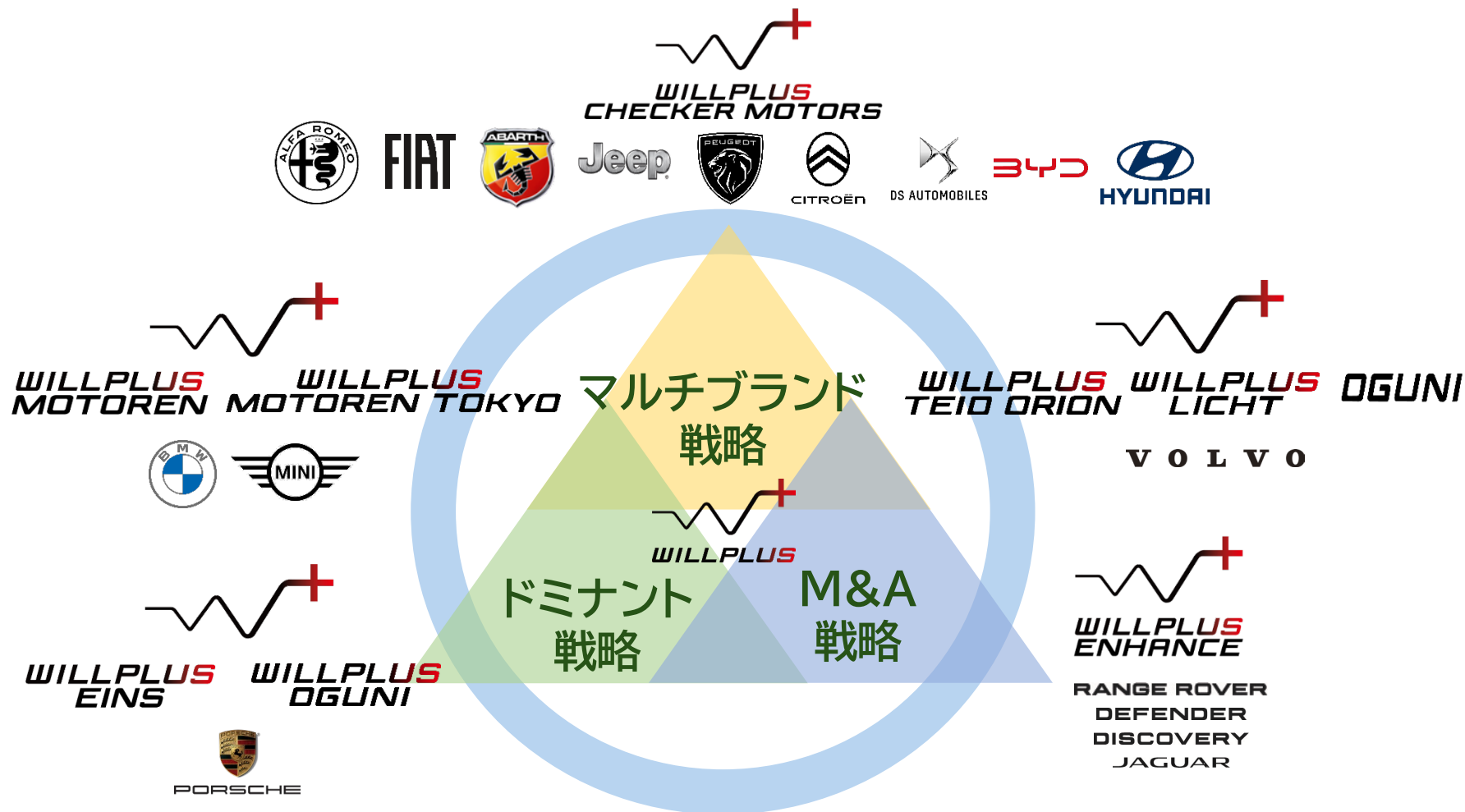
日本メーカーは、EV市場への優位性で「出遅れ」評価

- 世界の自動車大手メーカーのEVシフトに関する米機関評価では、テスラやBYDが最上位、次いでVOLVO擁する吉利が追いかける

		2025年 総合評価	増減	2024年 総合評価	市場優位性	技術性能	戦略的 ビジョン	2023年 総合評価	2022年 総合評価	当社取扱い ブランド
テスラ	リーダー	83	▼ 1	84	70	78	100	84	83	
BYD		72	▲ 2	70	74	55	87	70	73	BYD
吉利	移行中	56	0	56	70	56	43	48	48	Volvo
長安		53	▲ 8	45	72	40	46	42	36	
上海汽車(SAIC)		52	▼ 1	53	73	38	46	51	44	
BMW		51	▼ 1	52	36	71	46	57	56	BMW、MINI
メルセデス・ベンツ		50	▼ 1	51	32	70	47	52	45	
VW		45	▼ 1	46	36	67	32	48	53	Porsche
奇瑞汽車		43	▲ 1	42	64	45	21	34	-	
Stellantis		42	▼ 10	52	45	45	37	49	50	Alfa Romeo、 Fiat、Abarth Jeep、Peugeot、 Citroën、DS
GM		37	▼ 3	40	12	72	28	37	45	
フォード		36	▲ 1	35	20	61	26	34	38	
ルノー	出遅れ	36	▼ 3	39	41	42	25	39	47	
ヒュンダイ・キア		35	▲ 2	33	24	53	29	34	38	Hyundai
タタ		33	▼ 1	34	20	51	29	31	27	RANGE ROVER、 DEFENDER、 DISCOVERY、 Jaguar
長城汽車		32	▼ 6	38	23	44	30	35	38	
Mahindra		30	NEW	-	17	61	11	-	-	
日産	出遅れ	30	▲ 7	23	16	47	26	14	27	
トヨタ		28	▼ 1	29	12	52	19	28	30	
ホンダ		25	▼ 3	28	7	53	15	21	28	
マツダ		23	▲ 11	12	6	45	18	8	10	
スズキ		15	▲ 6	9	1	31	13	4	0	



成長戦略



- 計17ブランドを扱うことにより、ブランド間の新型モデルの投入時期の差異による販売サイクルへの影響を平準化

新型モデル発売時期による平準化イメージ



X年 新型モデル

Jeep



Avenger

MINI

JOHN COOPER
WORKS

Peugeot 3008

X年+1年 新型モデル

VOLVO



ES90

BYD



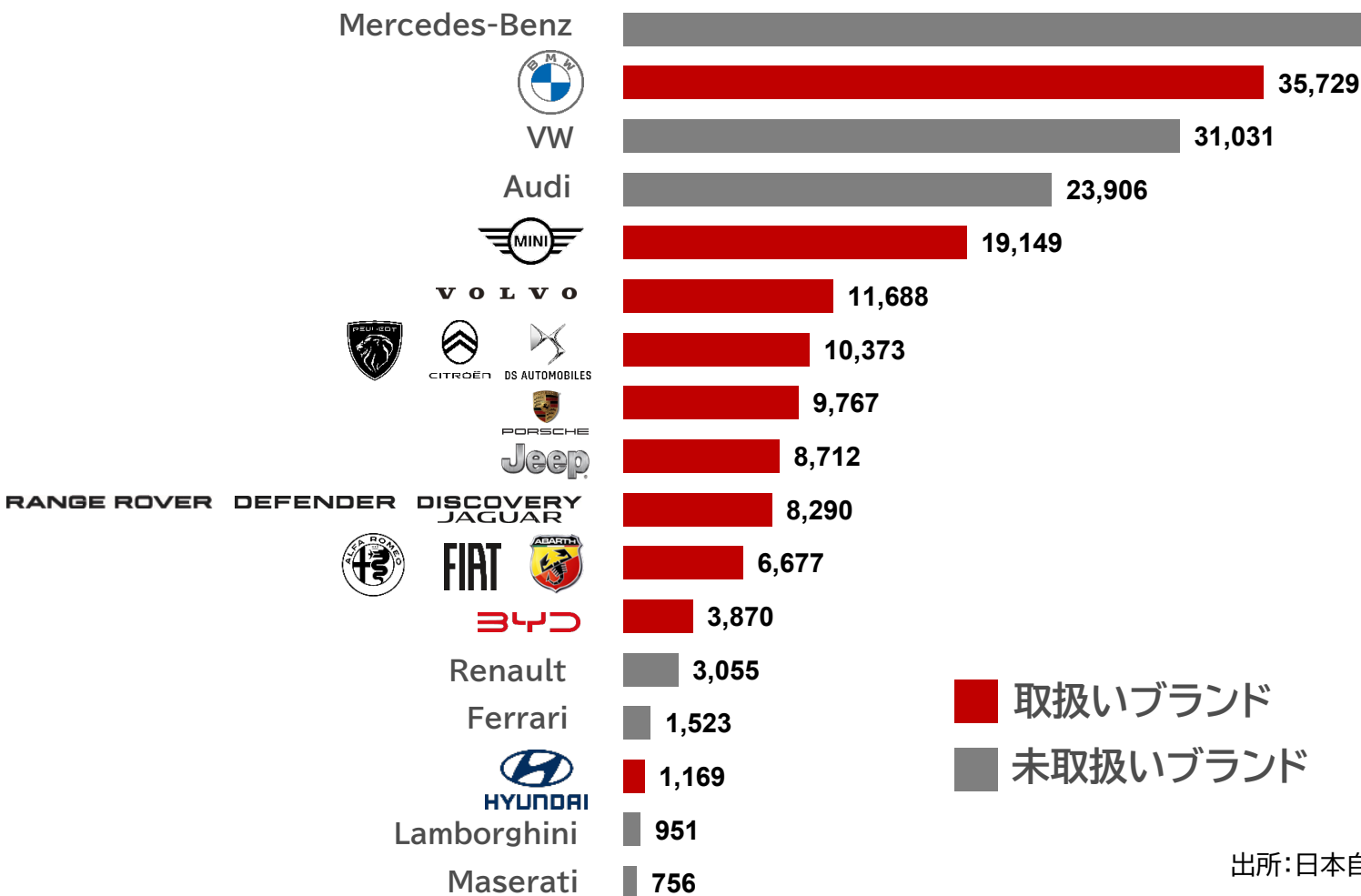
BYD RACCO



Cayenne Electric

● M&Aによるターゲットブランドは多数

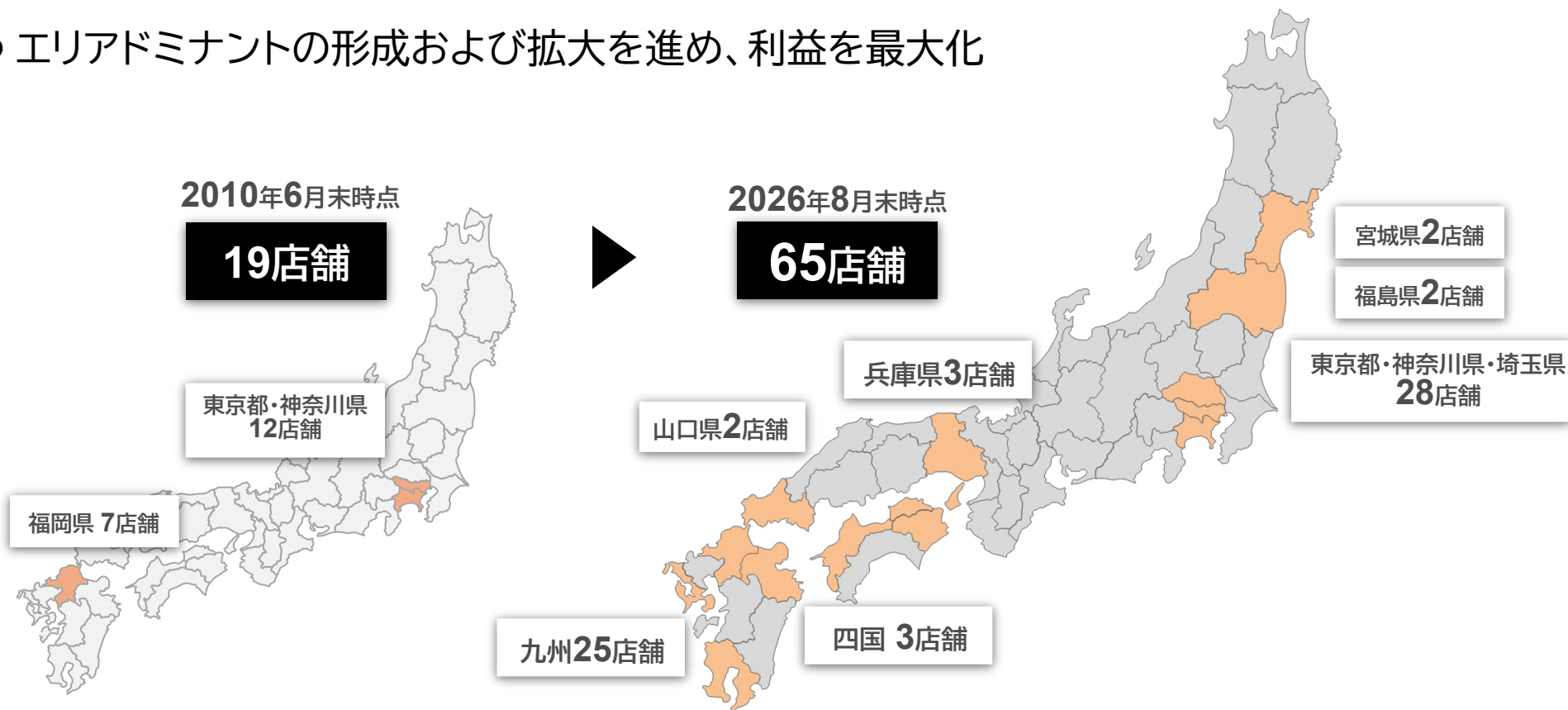
※2025年(暦年) 国内登録台数順



■ 取扱いブランド
■ 未取扱いブランド

出所: 日本自動車輸入組合(JAIA)より当社作成

- エリアドミナントの形成および拡大を進め、利益を最大化



ドミナント戦略のメリット

- ✓ ブランディング及び人財採用力の強化
- ✓ 競争環境の緩和による収益性の改善
- ✓ 店舗間における人財及び車両在庫の有効活用



新たなエリアへの進出

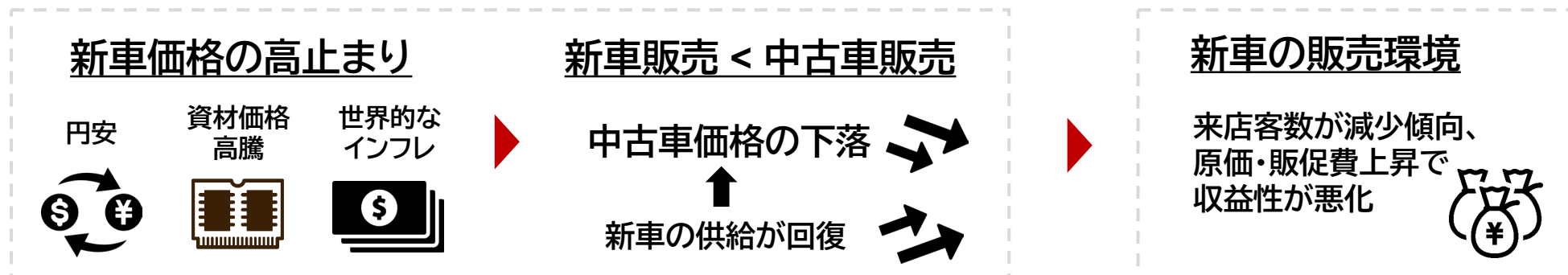
17+n

新たなブランドの獲得
(マルチブランド戦略)

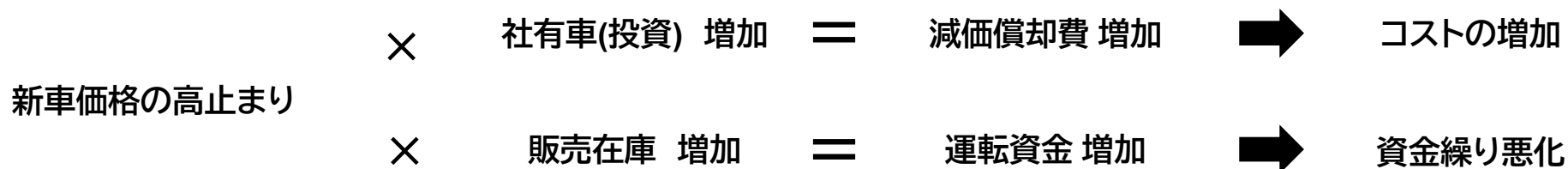


既存ブランドのシェア拡大

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



 借入金利の上昇が更に追い打ち

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

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



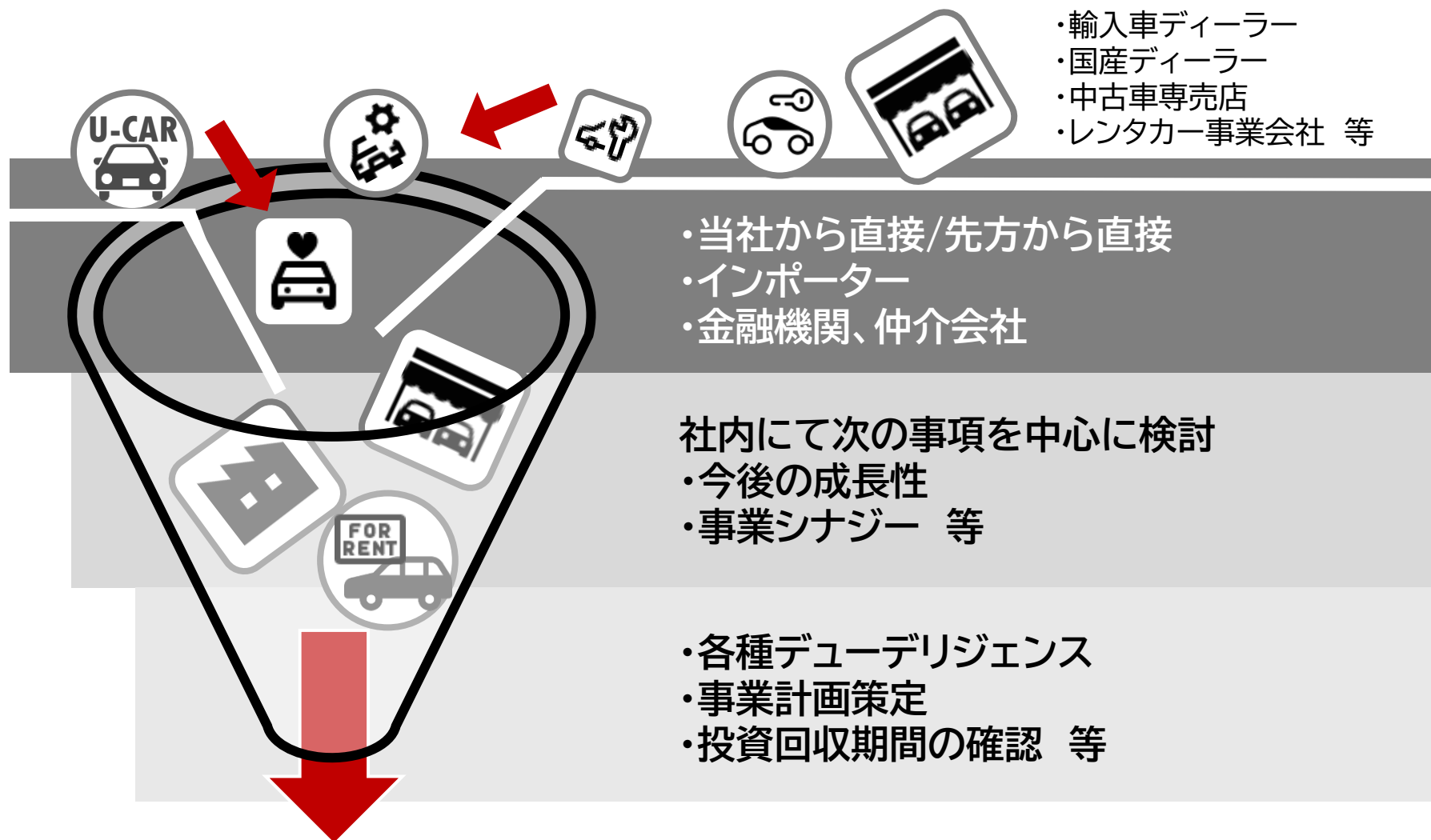
M&Aによる成長

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

M&A案件の発生・成立

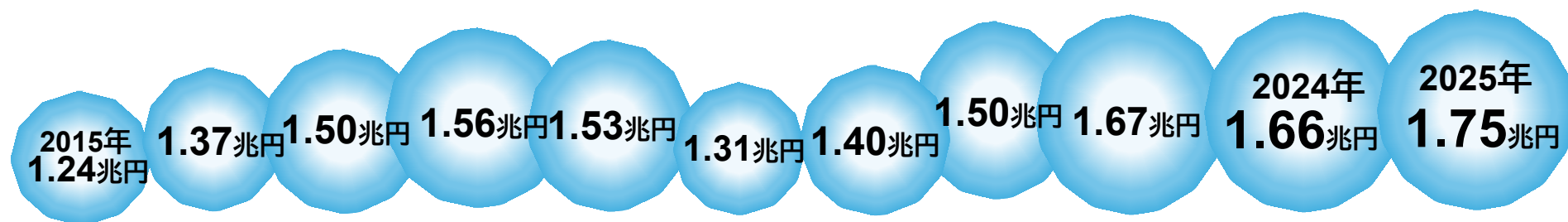
- 当社の投資回収基準に沿った案件のみ、デューデリジェンスを実施し、交渉を経て成立



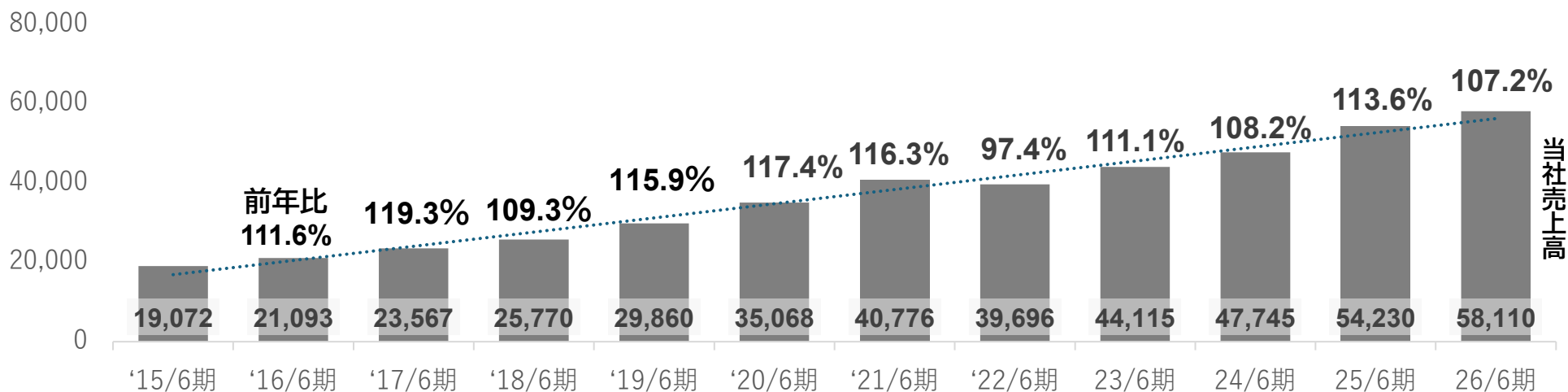
マーケット規模と今後の展望

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

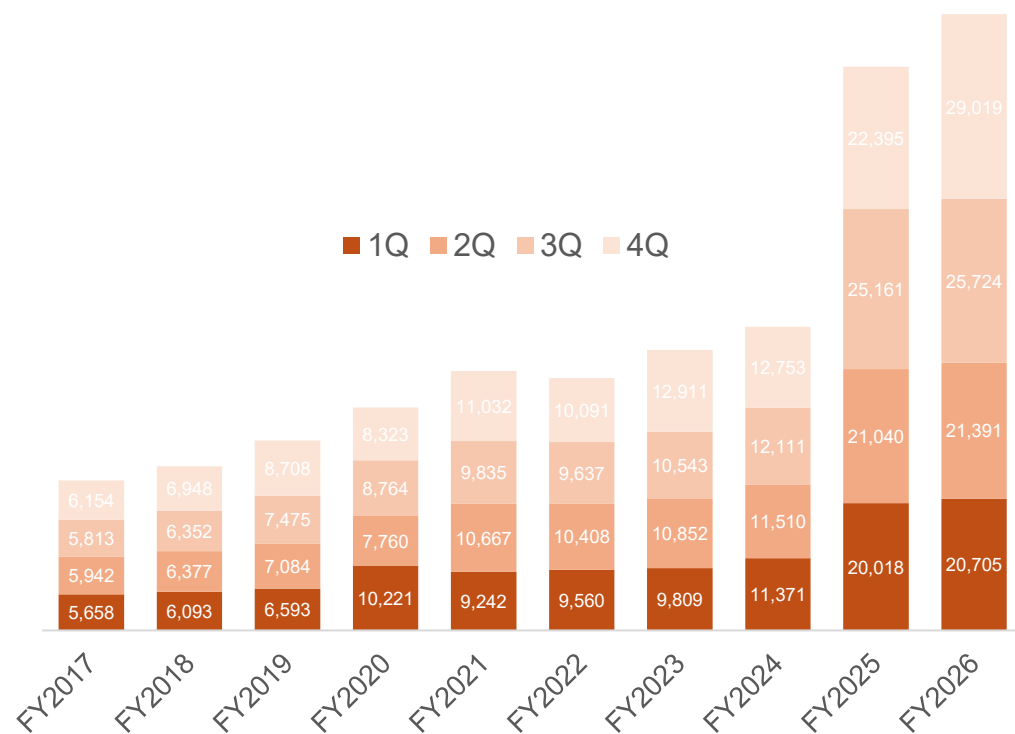
輸入車新車マーケット規模



出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成

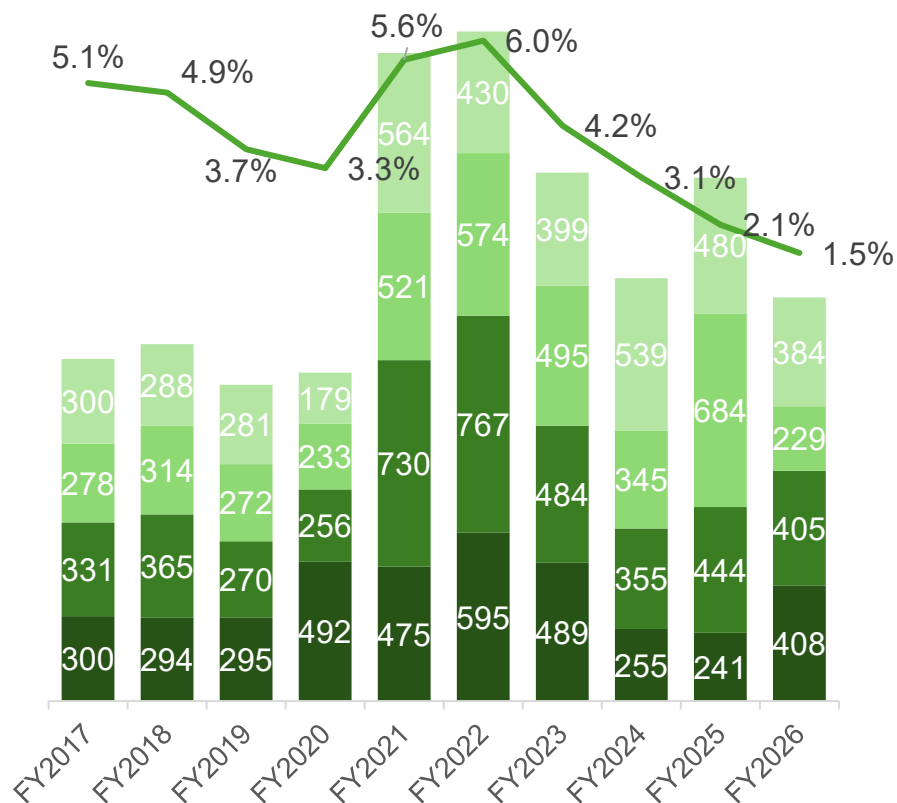


売上高推移



営業利益推移

(単位:百万円)



免責事項・お問い合わせ

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

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

IRに関するお問い合わせは下記まで

株式会社ウイルプラスホールディングス 経営戦略本部 企画・IR室

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

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

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

未来に+αの喜びを

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