未来に＋αの喜びを

WILLPLUS

2027年6月期 第1四半期
決算補足説明資料

株式会社ウイルプラスホールディングス(3538)

2026年11月12日

CONTENTS

目次

01. 第1四半期 決算説明 04

02. 今期の取組み 29

03. 中長期戦略の進捗状況 34

01

第1四半期　決算説明

連結業績まとめ

WILLPLUS

成長投資負担の増加及び既存店舗における車輌販売低迷により、営業利益は大幅減益

単位：百万円	前期1Q	当期1Q	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	20,705	24,481	+18.2%	116,416	21.0%
営業利益	408	147	▲63.9%	2,255	6.5%
営業利益率	2.0%	0.6%	▲1.4pt	1.9%	-
経常利益	390	154	▲60.4%	2,075	7.5%
経常利益率	1.9%	0.6%	▲1.3pt	1.8%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	232	51	▲77.9%	1,256	4.1%
四半期純利益率	1.1%	0.2%	▲0.9pt	1.1%	-

エグゼクティブサマリー①　27年6月期第1四半期決算

WILLPLUS

連結売上高は+18.2%と増収ながら、通期予想進捗率は21.0％にとどまる
連結営業利益については、市場環境の悪化に加えて、M&A費用の増大により大幅減益

【連結売上高】　244億81百万円　前年同期比　+18.2%

- 前期及び当第1四半期にグループインした店舗が売上高の増加に寄与
- 一方、既存店舗における新車・中古車販売は低調に推移
- 中古車輸出関連事業において業販を強化し、商品回転率向上を背景に販売台数が増加

【連結営業利益】　1億47百万円　前年同期比　▲63.9%

- 前期及び当第1四半期にグループインした店舗の立て直し費用や赤字影響により利益を押し下げ
- 既存店舗において新車販売の収益性が低下するものの、中古車販売の収益性は改善
- 中古車輸出関連事業は、輸出閑散期に加え、前期の国内小売撤退の影響により減益

【連結四半期純利益】　親会社株主に帰属する　51百万円　前年同期比　▲77.9%

- M&A実施に伴う借入金の増加及び金利上昇により支払利息が増加
- 営業減益に加え、金融費用の増加が純利益を押し下げ

エグゼクティブサマリー②　27年6月期第1四半期決算

WILLPLUS

■ 輸入車ディーラー事業

【新車販売】　当社取扱いブランドの市場環境が更に悪化

- 販売台数　複数のM&Aがありながら、微増　既存店舗は前年比▲9.5%
- 粗利益率　改善するものの、販管費率上昇に追いつかない
- 「店舗当たりの販売台数減」による「粗利額の伸び悩み」の影響が大きい

【中古車販売】　販売台数は弱含みだが、収益性は改善

- 販売台数　前年比＋4.1%　既存店舗　前年比▲8.5%
- 粗利益率　大きく改善　台当たり粗利　前年比＋18.3%

【ストック事業】　整備、保険ともに、堅調継続

- 車輌整備事業 前年比＋34.5% 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＋31.2% 前期代理店手数料制度改定による落ち込みから大幅増収

■ 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、早々に閑散期入り

- 販売台数　前年比▲18.3%　7月に閑散期入り　粗利額は前年比微減

【業販】　粗利率は低下したものの、販売ボリュームの増加により、粗利額は前年比微減にとどまる

- 販売台数　前年比＋24.6%　売上高　前年比＋55.5%
- 粗利率が低くても回転率を重視し、健全な在庫金額で一定の粗利額を確保

市場環境サマリー

WILLPLUS

- 市場全体では横ばいも、Other(Tesla相当)を除くと前年を下回る市場環境
- 当社取扱いブランドは極めて厳しい状況も、改善のために各施策を実施

外国メーカー車 市場全体の状況

7-9月：外国メーカー乗用車全体

+1.1%

7-9月：Other(Tesla相当)を除いた 外国メーカー乗用車全体

▲6.8%

外国メーカー車の市場環境は、Other(Tesla相当)の販売好調が全体を押し上げる
同社を除く市場では厳しい状況が継続

当社取扱いブランドの状況

7-9月：非取扱い主要3ブランド (Benz,VW,Audi)

▲0.6%

7-9月：当社取扱い17ブランド

▲13.7%

当社取扱いブランドは、市場平均および主要非取扱いブランドより厳しい。

当社の対応

01 周辺収益の強化

・中古車・整備・保険を通じ、新車依存度を抑制。

02 店舗運営の見直し

・Jeep大田の中古車専売店への業態転換
・不採算店舗の撤退(経営資源再活用)

03 将来の回復に備える

・厳しい事業環境に伴って、M&A機会が増加
・PMIを通じて事業基盤の強化と収益力の改善を推進

出典：JAIA月次統計参照(BYDの軽自動車のみ別途加算)

第1四半期　市場環境

- 当社1Q期間の国内乗用車市場は、前年同期比+6.9%　3か月連続して前年同月比プラス
- 国内輸入車市場は+1.1%　上位ブランドのほとんどが前年同期比マイナスと厳しい状況

国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

	1Q 7月	1Q 8月	1Q 9月	FY27 1Q計	2Q 10月
乗用車	242,578	172,839	236,293	**651,710**	216,757
前年比	110.0%	108.1%	103.0%	**106.9%**	101.1%

出典：日本自動車販売協会連合会

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数(普通・小型・軽自動車)

	1Q 7月	1Q 8月	1Q 9月	FY27 1Q計	2Q 10月
乗用車	17,004	16,928	27,499	**61,431**	18,220
前年比	90.3%	106.8%	105.4%	**101.1%**	104.0%

出典：JAIA月次統計参照(BYDの軽自動車のみ別途加算)

第1四半期　Other(Tesla相当)を除いた市場環境

WILLPLUS

- 輸入車市場は、Other(Tesla相当)の大幅な伸長が、市場全体を牽引する構造
- Other(Tesla相当)を除く輸入車市場は▲6.8%と、大幅な前年割れ

Other(Tesla相当)のみ新車登録台数

	1Q 7月	1Q 8月	1Q 9月	FY27 1Q計	2Q 10月
乗用車	1,994	2,677	3,348	**8,019**	2,163
前年比	195.3%	271.8%	227.6%	**230.6%**	192.3%

Other(Tesla相当)を除いた国内新車登録台数(普通・小型・軽自動車)

	1Q 7月	1Q 8月	1Q 9月	FY27 1Q計	2Q 10月
乗用車	15,010	14,251	24,151	**53,412**	16,057
前年比	84.2%	95.9%	98.1%	**93.2%**	97.9%

出典：JAIA月次統計参照(BYDの軽自動車のみ別途加算)

第1四半期 当社取扱いブランド市場環境

WILLPLUS

- 当社取扱い17ブランドの1Q期間(7-9月)前年比は▲13.7%
- 1Q期間の前年同期比プラスは、JLR・BYDのみ、その他ブランドは前年割れ
- 10月の月次では一部ブランドに回復の兆しも、販売低迷が長期化

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・軽自動車)※当社の新車売上高順

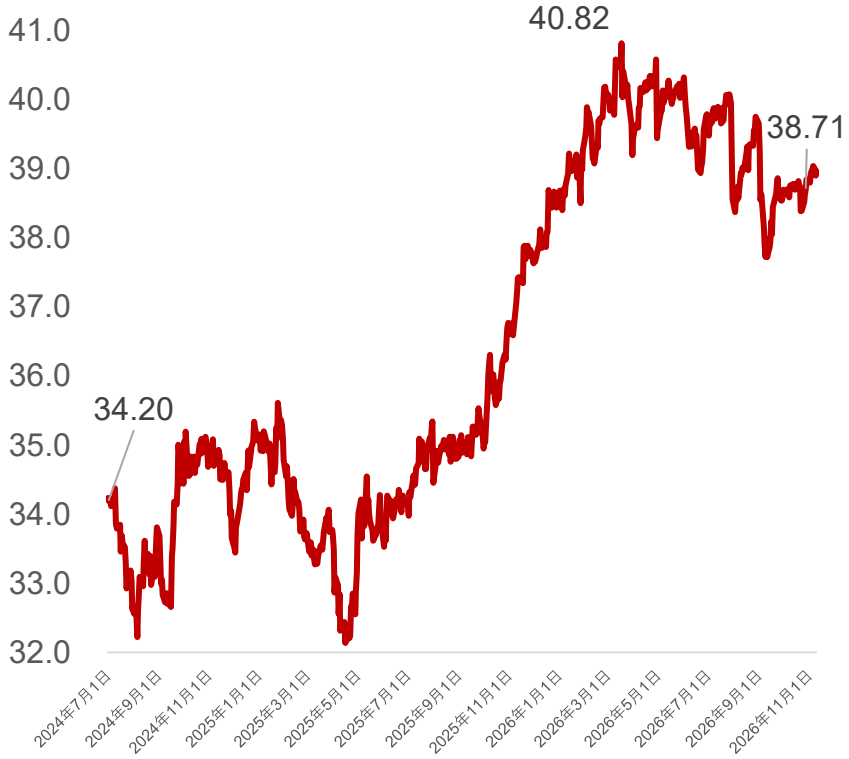
ブランド	7月	8月	9月	7-9月 累計	10月
JAGUAR/ LANDROVER	106.7%	99.4%	116.1%	**109.5%**	150.5%
MINI	84.7%	86.3%	97.4%	**90.4%**	97.8%
Jeep	57.9%	75.2%	89.2%	**74.9%**	105.8%
VOLVO	93.5%	97.6%	105.3%	**99.9%**	84.1%
Porsche	51.8%	60.4%	85.9%	**66.5%**	61.3%
BMW	88.7%	77.0%	77.1%	**80.2%**	103.0%
Peugeot/ Citroën/DS	73.5%	93.3%	111.9%	**93.2%**	81.1%
AlfaRomeo	71.8%	67.9%	62.9%	**66.4%**	63.1%
BYD	167.6%	159.0%	102.6%	**124.9%**	246.7%
Fiat/Abarth	55.8%	76.0%	57.2%	**61.0%**	69.6%
Hyundai	57.3%	109.3%	66.0%	**73.1%**	57.7%
合計	**81.9%**	**84.7%**	**90.4%**	**86.3%**	**98.5%**

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-

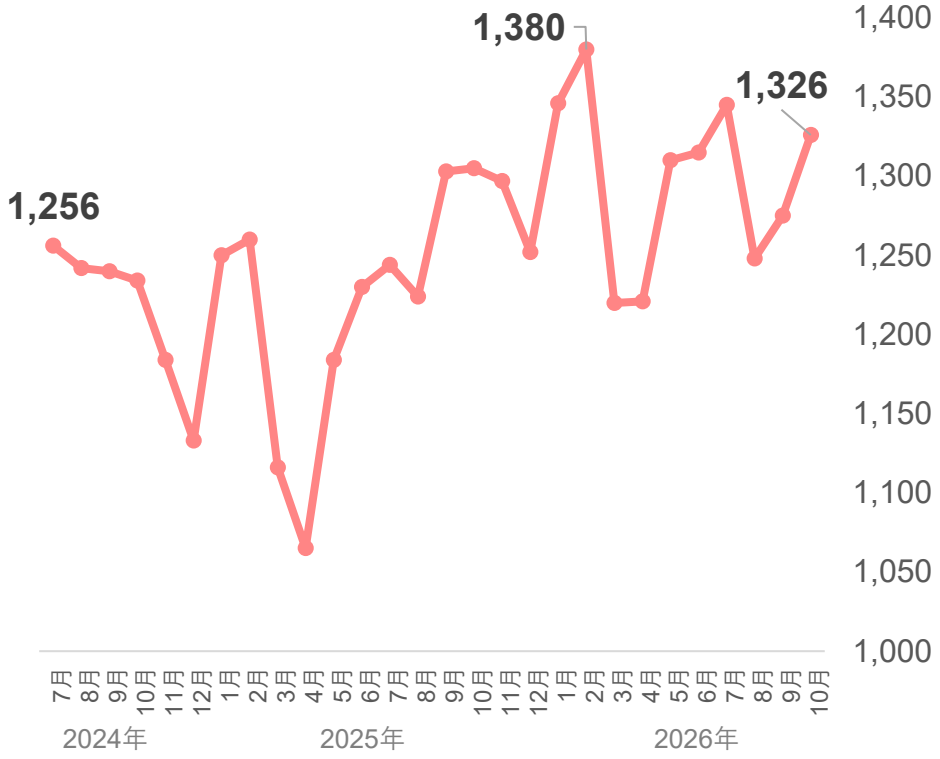
WILLPLUS

- マレーシアリンギットは堅調 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(輸送、金利、仕入等)も上昇 → 適切な価格転嫁が課題

マレーシアリンギット円の推移



USS：中古車成約価格推移



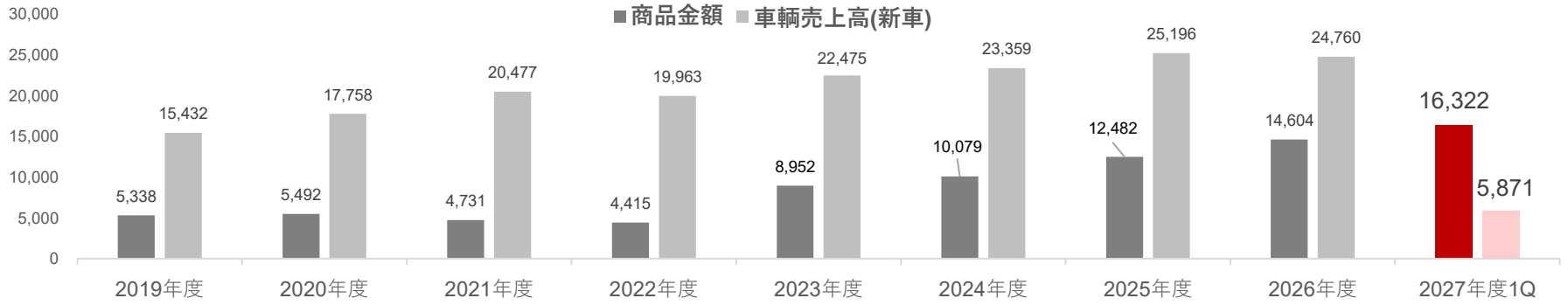
当社の納車前車輌と受注の状況

WILLPLUS

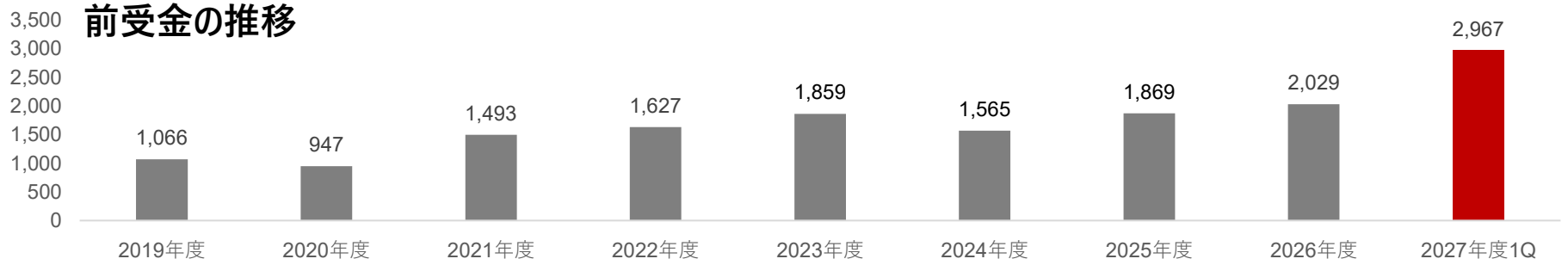
- **期末商品在庫　163億22百万円(6月末 146億4百万円) 在庫増の大半は、輸入車ディーラー事業**
  - ・新車　在庫増は、新規にグループインした店舗が主要因　健全
  - ・中古車　4Q比大きく増加　新規にグループインした店舗以外でも販売に苦戦している一部のブランドで増加　やや過大
    更なる在庫回転率改善に向け、販売を強化
  - ・中古車輸出関連事業　22.45億円　4Q比▲2.28億円「輸出」「業販」共に健全なレベルを維持

- **前受金　29億67百万円　(6月末 20億29百万円)**
  - ・輸入車ディーラー事業　前年比＋3.22億円　4Q比＋7.42億円　新規にグループインした店舗が主要因

商品金額・車輌売上高の推移



前受金の推移

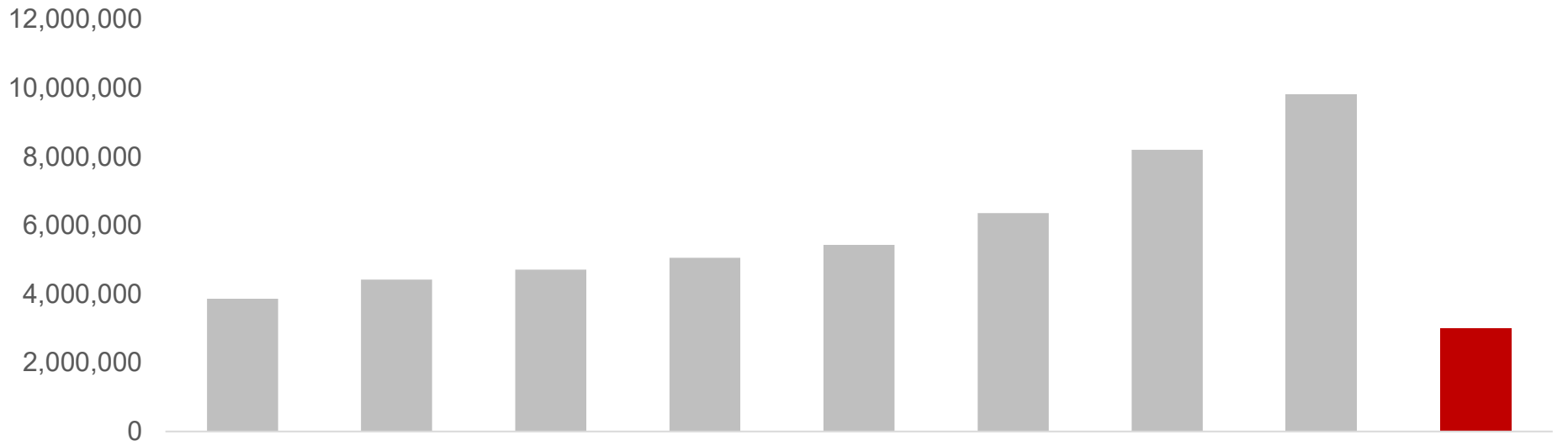


ストック型ビジネスの推移　-車輌整備事業-

WILLPLUS

- 車輌整備事業は、前年同期比+34.5%と大幅増　前期4Q比+7.5%
- 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り、整備人員確保と顧客管理によるPMI効果が顕在化

車輌整備売上高の推移



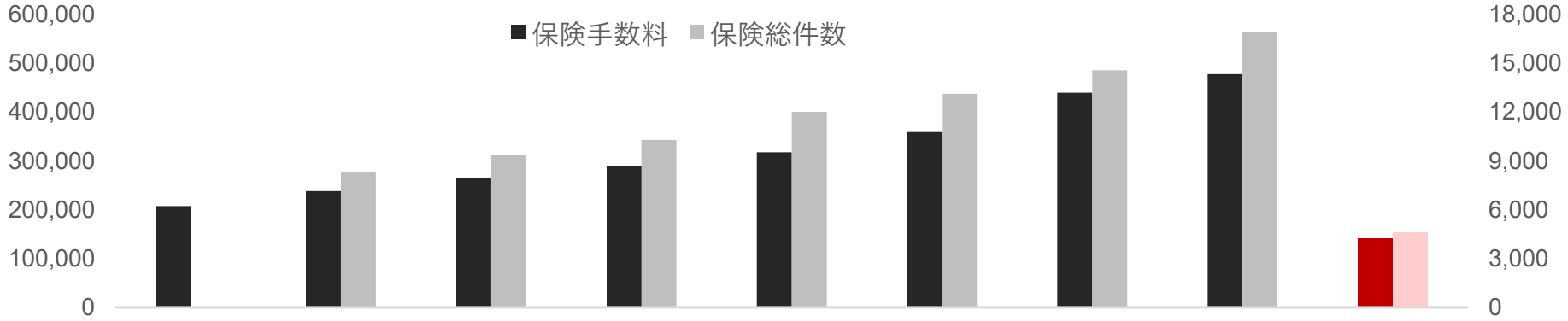
(単位：千円)	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度 1Q
売上高	3,868,845	4,425,083	4,709,071	5,058,873	5,434,644	6,359,413	8,201,040	9,821,393	3,011,193
前年比 (前年同期比)	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%	107.4%	117.0%	129.0%	119.8%	134.5%

ストック型ビジネスの推移　-損害保険代理店事業-

WILLPLUS

- 保険総件数は、前年比+21.6%　新規にグループインした店舗が寄与
- 保険手数料収入は大幅増収　前年比+31.2%
- 前期1Q代理店手数料制度改定の悪影響による落ち込みから大幅回復

保険手数料と保険総件数の推移



(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	2027年度 1Q
売上高	**207,928**	**238,494**	**265,878**	**289,597**	**317,985**	**359,252**	**439,794**	**477,971**	**141,980**
前年比	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%	113.0%	122.4%	108.7%	131.2%
(単位：件)									
件数	**-**	**8,304**	**9,382**	**10,300**	**12,018**	**13,124**	**14,575**	**16,899**	**4,631**
前年比	-	-	113.0%	109.8%	116.7%	109.2%	111.1%	115.9%	121.6%

※　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みます

新規自動車保険獲得率※
32.4%

連結損益計算書　-1Q累計 前期比-

WILLPLUS

- 売上高は+18.2%の増収も、営業利益は▲63.9%の大幅減益
- 既存事業の収益性悪化に加え、新規にグループインした店舗の赤字が業績を更に下押し
- 営業利益率は、過去最低の0.6%　PMIによる収益改善が求められる

単位：百万円	前期1Q	当期1Q	増減	前年同期比
売上高	20,705	**24,481**	+3,776	+18.2%
営業利益	408	**147**	▲261	▲63.9%
営業利益率	2.0%	**0.6%**	▲1.4pt	-
経常利益	390	**154**	▲236	▲60.4%
経常利益率	1.9%	**0.6%**	▲1.3pt	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	232	**51**	▲181	▲77.9%
四半期純利益率	1.1%	**0.2%**	▲0.9pt	-

連結損益計算書　-四半期業績推移-

WILLPLUS

- 1Q売上高は、前年同期比 増収も、4Q比▲15.6％の大幅減収
- 新規にグループインする店舗がありながら、新車、中古車ともに車輌販売が弱い
- 一方でM&Aによる事業拡大により、販管費大幅増加　営業利益が過去最低水準

単位：百万円	前期 1Q	前期 2Q	前期 3Q	前期 4Q	当期 1Q	前年同期増減率	前期4Q増減率
売上高	20,705	21,390	25,724	29,019	**24,481**	+18.2%	▲15.6%
営業利益	408	405	228	384	**147**	▲63.9%	▲61.8%
営業利益率	2.0%	1.9%	0.9%	1.3%	**0.6%**	▲1.4pt	▲0.7pt
経常利益	390	419	253	363	**154**	▲60.4%	▲57.5%
経常利益率	1.9%	2.0%	1.0%	1.3%	**0.6%**	▲1.3pt	▲0.6pt
親会社株主に帰属する四半期純利益	232	487	118	270	**51**	▲77.9%	▲81.0%
四半期純利益率	1.1%	2.3%	0.5%	0.9%	**0.2%**	▲0.9pt	▲0.7pt

売上高・粗利・販管費・営業利益　-四半期推移-

WILLPLUS

- 1Qに3件のM&Aを実現しながら、4Q比では大幅な減収
- その結果、4Q比粗利益額は減少するものの、販管費は増加→営業利益大幅減益
- 一方で、新車及び中古車の粗利率は改善している
- 「M&A後のPMI」または「既存店舗の車輌販売回復」が求められる

	前期				当期	前年同期増減率	前期4Q増減率
単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		
売上高	20,705	21,390	25,724	29,019	**24,481**	+18.2%	▲15.6%
粗利益	3,059	3,098	3,222	3,755	**3,593**	+17.5%	▲4.3%
粗利率	14.8%	14.5%	12.5%	12.9%	**14.7%**	▲0.1pt	+1.7pt
販管費	2,651	2,692	2,994	3,371	**3,446**	+30.0%	+2.2%
販管費率	12.8%	12.6%	11.6%	11.6%	**14.1%**	+1.3pt	+2.5pt
営業利益	408	405	228	384	**147**	▲63.9%	▲61.8%
営業利益率	2.0%	1.9%	0.9%	1.3%	**0.6%**	▲1.4pt	▲0.7pt

品目別売上高(輸入車ディーラー事業)　-四半期推移-

WILLPLUS

- 26年1月(前期3Q)以降、7件のM&Aを実行し事業規模を拡大
- 1Qの新車・中古車売上高は前年同期並みにとどまり、車輌販売の低迷を反映
- 一方、車輌整備事業は既存店成長も寄与し、M&Aによる効果を上回る売上高成長を達成

単位：百万円	前期 1Q	前期 2Q	前期 3Q	前期 4Q	当期 1Q	前年同期増減率	前期4Q増減率
売上高	13,217	13,891	13,764	17,229	**14,478**	+9.5%	▲16.0%
新車	5,679	6,206	5,491	7,383	**5,871**	+3.4%	▲20.5%
売上高構成比	43.0%	44.7%	39.9%	42.9%	**40.6%**	-	-
中古車	3,870	3,748	4,175	5,078	**3,849**	▲0.6%	▲24.2%
売上高構成比	29.3%	27.0%	30.3%	29.5%	**26.6%**	-	-
業販	1,229	1,374	1,475	1,750	**1,550**	+26.1%	▲11.4%
売上高構成比	9.3%	9.9%	10.7%	10.2%	**10.7%**	-	-
車輌整備	2,238	2,353	2,429	2,800	**3,011**	+34.5%	+7.5%
売上高構成比	16.9%	16.9%	17.7%	16.3%	**20.8%**	-	-
その他	199	210	192	217	**195**	▲1.9%	▲10.1%
売上高構成比	1.5%	1.5%	1.4%	1.3%	**1.3%**	-	-

事業別　品目別売上高　-四半期推移(ENG含む)-

WILLPLUS

- 輸入車ディーラー事業は、新車及び中古車販売の落ち込みが主要因
- 中古車輸出関連事業は、利益率が相対的に高い「輸出」が4Q比、前年比ともに減収
- 業販は、4Q比減収ながら、前年同期比＋55.5%と高水準維持

単位：百万円	前期 1Q	前期 2Q	前期 3Q	前期 4Q	当期 1Q	前年同期増減率	前期4Q増減率
輸入車ディーラー事業	**13,217**	**13,891**	**13,764**	**17,229**	**14,478**	+9.5%	▲16.0%
新車	5,679	6,206	5,491	7,383	**5,871**	+3.4%	▲20.5%
中古車	3,870	3,748	4,175	5,078	**3,849**	▲0.6%	▲24.2%
業販	1,229	1,374	1,475	1,750	**1,550**	+26.1%	▲11.4%
車輌整備	2,238	2,353	2,429	2,800	**3,011**	+34.5%	+7.5%
その他	199	210	192	217	**195**	▲1.9%	▲10.1%
中古車輸出関連事業	**7,487**	**7,498**	**11,959**	**11,789**	**10,003**	+33.6%	▲15.2%
中古車(海外)	2,077	893	4,692	2,544	**1,591**	▲23.4%	▲37.5%
業販	5,407	6,603	7,258	9,237	**8,409**	+55.5%	▲9.0%
その他	2	1	8	7	**2**	▲4.8%	▲70.6%
合計	**20,705**	**21,390**	**25,724**	**29,019**	**24,481**	+18.2%	▲15.6%

事業別　売上高・営業利益　-四半期推移(ENG含む)-

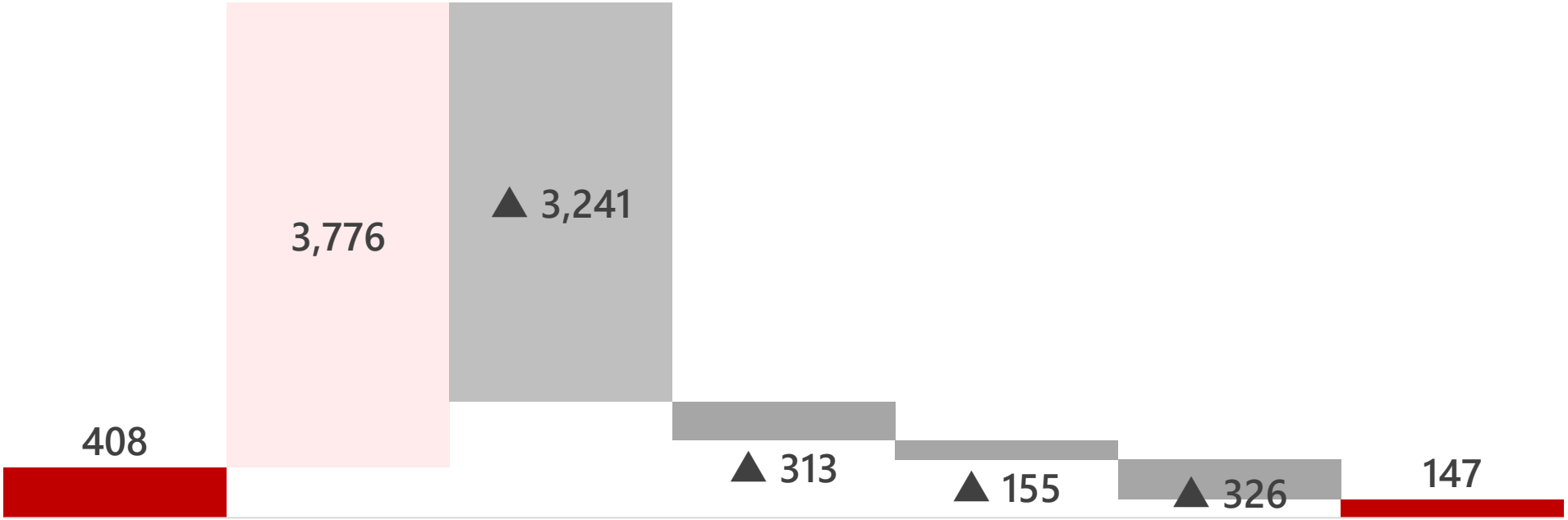
WILLPLUS

- 輸入車ディーラー事業の営業利益率(調整後)は、新車・中古車販売の低迷やM&A店舗の収益改善遅れにより約1%まで低下
- 一方、新規グループイン店舗を除く既存店舗ベースの営業利益率は2.4%を確保
- 中古車輸出関連事業は、「輸出」の落ち込みと「業販」の収益性悪化により、利益は損益分岐点近辺まで低下

	前期				当期	前年同期増減率	前期4Q増減率
単位：百万円	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		
輸入車ディーラー事業							
売上高	13,217	13,891	13,764	17,229	**14,478**	+9.5%	▲16.0%
営業利益	603	593	382	664	**531**	▲11.8%	▲20.0%
中古車輸出関連事業							
売上高	7,487	7,498	11,959	11,789	**10,003**	+33.6%	▲15.2%
営業利益	78	72	127	97	**14**	▲81.5%	▲85.2%
合計							
売上高	20,705	21,390	25,724	29,019	**24,481**	+18.2%	▲15.6%
営業利益	681	666	509	761	**546**	▲19.8%	▲28.3%
調整額	▲273	▲260	▲281	▲377	**▲399**	+46.0%	+5.8%
営業利益(調整後)	408	405	228	384	**147**	▲63.9%	▲61.8%

営業利益増減分析　-前年同期比較-

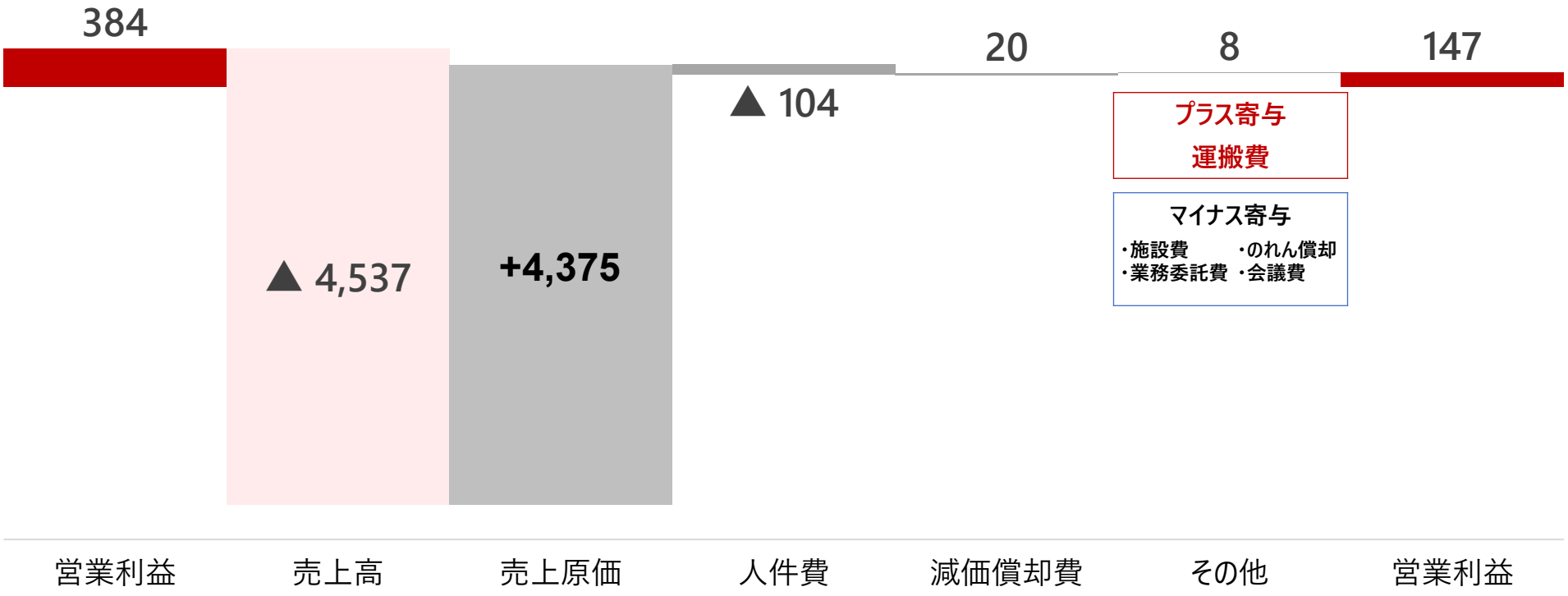
- 合計7件のM&Aを実行したものの、売上高の増加額は37億76百万円にとどまる
- 一方、事業規模拡大に伴い、人件費・減価償却費・施設費を中心に販管費が大幅に増加
- PMI効果の発現に先行して増加した販管費が利益を圧迫しており、今後の収益改善が課題



営業利益増減分析　-前期4Q比較-

WILLPLUS

- 前年同期比は増収も、4Q比では大幅な減収(▲45億37百万円)
- 当期1Qに3件のM&Aを実行　人件費・施設費・のれん償却費が増加(マイナス要因)
- 「輸出」ビジネスが停滞することで、運搬費が減少(プラス要因)



連結貸借対照表　-資産の部-

- 商品増(＋17.18億円)は、1Qにおいて新規グループインした店舗影響が主要因
- 合計7件のM&Aを実行したが不動産の取得は限定的(アセットライト経営)
- 一方、M&Aの実行に伴い、のれん及び車輌運搬具が増加し、固定資産を押し上げる

単位：百万円	前期末	当期1Q	増減	前期末比
流動資産合計	**31,543**	**32,542**	+999	+3.2%
現預金	10,475	9,493	▲981	▲9.4%
商品	14,604	16,322	+1,718	+11.8%
固定資産合計	**12,374**	**15,601**	+3,226	+26.0%
建物及び構築物	4,582	4,657	+74	+1.6%
機械装置及び運搬具	3,875	4,357	+481	+12.4%
のれん	145	1,620	+1,475	+1,016.6%
資産合計	**43,917**	**48,143**	+4,226	+9.6%
総資産経常利益率(ROA)	**3.5%**	**-**	-	-

連結貸借対照表　-負債の部、純資産の部-

WILLPLUS

- M&Aによる事業規模拡大に伴い、買掛金は10億46百万円、短期借入金は28億97百万円増加
- その結果、自己資本比率は23.8％まで低下
- 当社が最適資本経営の指標として定める適正自己資本比率(20％～40％)の下限水準に近づいており、今後は収益力の向上を通じた財務基盤の強化が課題

単位：百万円	前期末	当期1Q	増減	前期末比
流動負債合計	24,408	**29,088**	+4,680	+19.2%
買掛金	4,370	5,416	+1,046	+23.9%
短期借入金	13,200	16,097	+2,897	+21.9%
前受金	2,029	2,967	+938	+46.2%
固定負債合計	6,615	**6,390**	▲225	▲3.4%
負債合計	31,023	**35,478**	+4,454	+14.4%
純資産合計	12,893	**12,665**	▲228	▲1.8%
自己資本利益率(ROE)	9.9%	**-**	-	-
自己資本比率	26.6%	**23.8%**	▲2.8pt	-

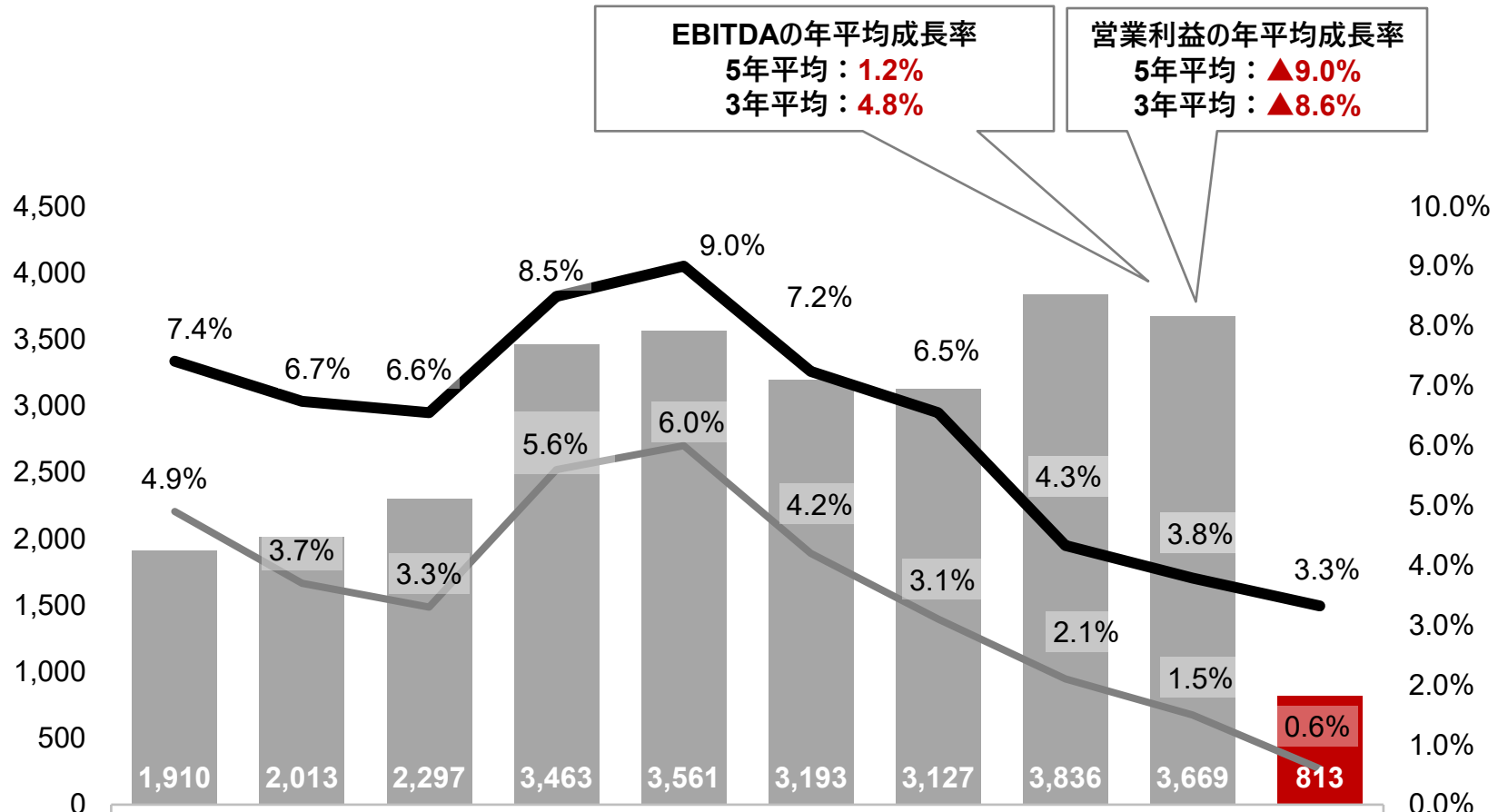
通期業績予想

WILLPLUS

- 前期末時点の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
- 1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	業績予想	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	-
1株当たり配当	46.00円	**53.67円**	+7.67	-

EBITDA



	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	2027年度1Q
EBITDA	1,910	2,013	2,297	3,463	3,561	3,193	3,127	3,836	3,669	813
EBITDAマージン	7.4%	6.7%	6.6%	8.5%	9.0%	7.2%	6.5%	4.3%	3.8%	3.3%
営業利益率	4.9%	3.7%	3.3%	5.6%	6.0%	4.2%	3.1%	2.1%	1.5%	0.6%

株価バリュエーション

※2026年9月30日時点　株価1,040円基準

主要財務指標			バリュエーション	
自己資本比率	※9月末	23.8%	株価収益率(PER)(予)	7.53倍
自己資本利益率(ROE)	※前期末	9.9%	株価純資産倍率(PBR)	0.83倍
総資産経常利益率(ROA)	※前期末	3.5%	EV/EBITDA	6.59倍
営業利益率(9月末)	※9月末	0.6%	配当利回り(予)	5.16%



02

今期の取組み

株主優待制度の拡充

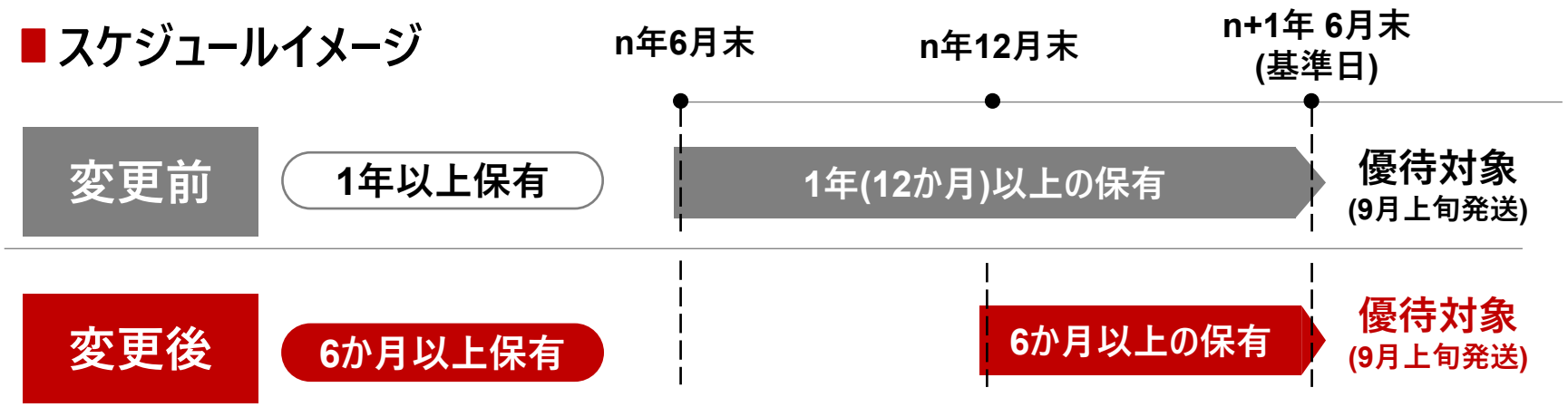
WILLPLUS

- 株主の皆様への感謝を表すとともに、当社事業へのご理解を深めていただくため、より多くの株主の皆様にご利用いただけるよう、**株主優待条件の継続保有期間を1年から6か月に短縮**

変更内容

	変更前	変更後
保有期間	1年以上(12か月以上)	6か月以上
対象保有株式数	1,000株	変更なし
優待内容	メーカー希望小売価格より 最低5%値引き保証	変更なし

スケジュールイメージ



M&A(事業譲受・株式取得)の状況

WILLPLUS

- 今期より、M&Aによる取得3案件が新たに連結業績に寄与
- プレミアムブランド、市場規模の大きい地域(埼玉、東京)において、事業基盤を強化



① VOLVO / PORSCHE
OGUNI(株)
PHA(株)
姫路市
売上実績 2,907百万円

② VOLVO
(株)ファーストオート
さいたま市
売上実績 2,740百万円

③ RANGE ROVER / DEFENDER / DISCOVERY / JAGUAR
BC Japan(株)
世田谷区
目黒区
売上実績 6,440百万円

合計:120億87百万円

出店関連　-BYD北九州・SPOTiCAR -

WILLPLUS

- 2026年8月、福岡県北九州市に「BYD AUTO 北九州」を開設準備室から移転しオープン
- 2026年10月、「ジープ大田」をステランティス認定中古車専売店「SPOTiCAR」へ業態転換
  日本初の複合ブランド拠点

BYD AUTO 北九州

開設準備室を移転し、新規オープン



ジープ / アルファ ロメオ / フィアット / アバルト大田　SPOTiCARセンター

既存店舗の業態を変更し、中古車専売店へ



店舗閉鎖関連

- 2026年8月、「チェッカーモータース アプルーブド宗像」・「Hyundai Citystore東京 開業準備室」
  2026年10月、「Hyundai Citystore 仙台」の合計3店舗を閉鎖
- 不採算店舗の閉鎖により店舗赤字を解消し、人的資本・資産等の経営資源を再配置することで、収益性の向上を図る

閉鎖店舗の概要

閉鎖日	店舗名	所在地	ブランド
2026年 8月	チェッカーモータース アプルーブド宗像	福岡県宗像市	中古車販売
	Hyundai Citystore 東京 開業準備室	東京都世田谷区	Hyundai
2026年 10月	Hyundai Citystore 仙台	宮城県仙台市	Hyundai

閉鎖の効果

拠点の整理

赤字店舗の運営・維持コストを見直し

▶

経営資源の有効活用

人材の再配置・新規店舗出店時に活用し、イニシャルコスト削減

▶

収益の改善

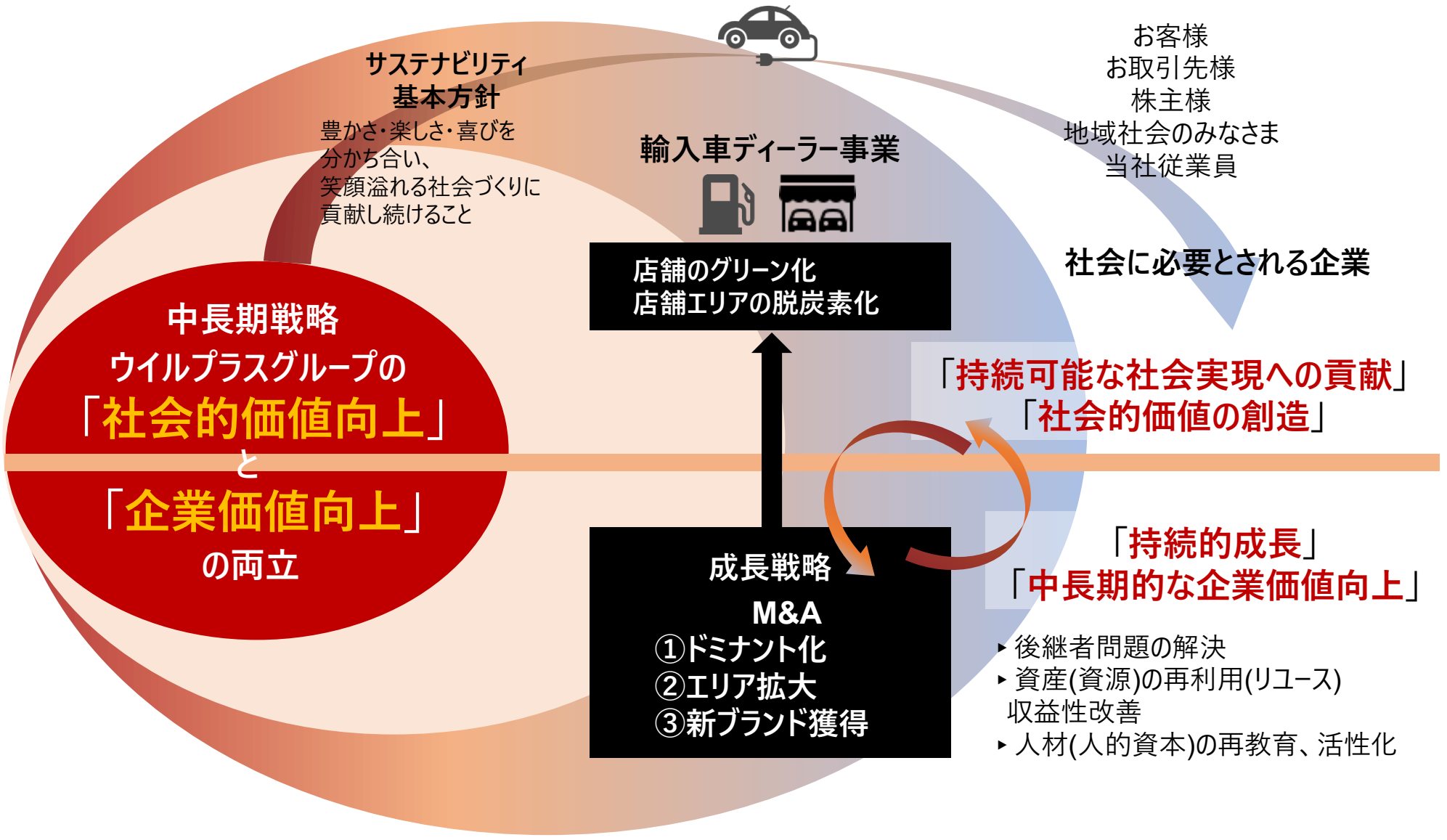
固定費負担を抑制しつつ、経営の効率化を行う

03

中長期戦略の進捗状況

中長期戦略グループ方針 -「社会的価値向上」と「企業価値向上」の両立-

WILLPLUS



社会的価値向上　-グループ目標-

WILLPLUS

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　➡　**導入可能店舗は全店舗導入**

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　〇〇年までに〇％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

社会的価値向上　-店舗のグリーン化　進捗状況①-

WILLPLUS

- 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

■店舗グリーン化進捗状況

	2026年度4Q		2027年度1Q
新車販売	20.1%	▶	20.9%
新車 1Q期末受注	20.3%	▶	15.4%
新車 9月末受注残	21.0%	▶	19.6%
社有車(デモカー・代車)	28.6%	▶	29.8%

■EV充電器設置台数

	2026年度末		2027年度1Q
	149台/62店舗	▶	170台/ 65店舗
うち急速充電器	44台		47台

急速充電器設置済みブランド

Jeep / ALFA ROMEO / FIAT / ABARTH / RANGE ROVER / DEFENDER / DISCOVERY / JAGUAR / BMW / MINI / VOLVO / PORSCHE

■再生可能エネルギー導入率

2027年度

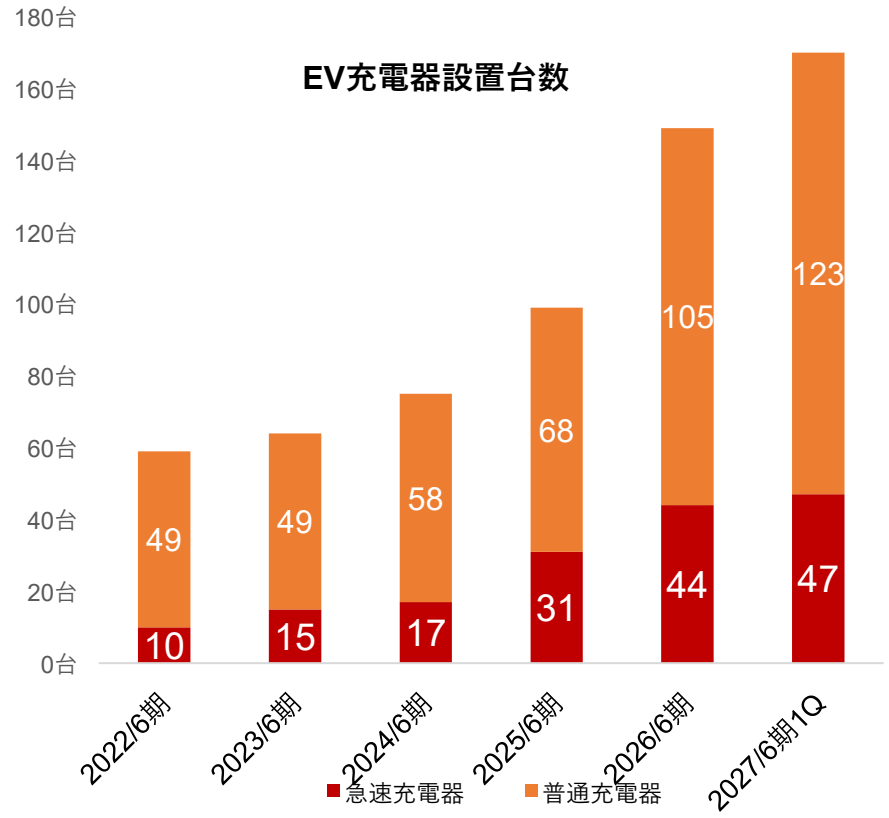
100%(予定)

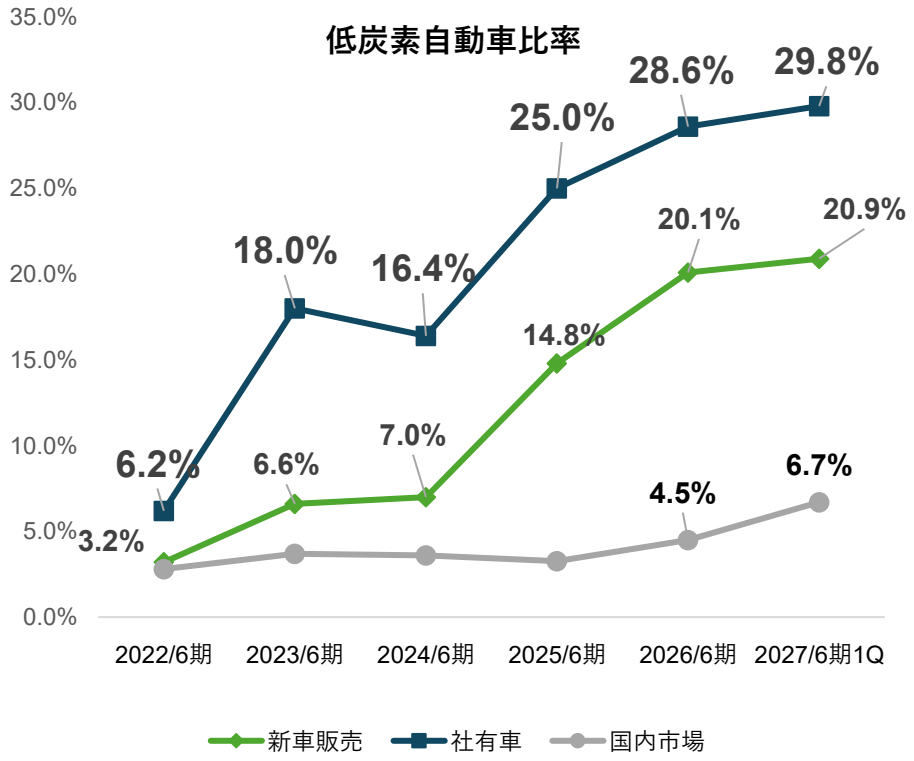
社会的価値向上　-店舗のグリーン化　進捗状況②-

WILLPLUS

- EV充電器は5年間で、約3倍(170台)へ拡大し、店舗及び市場のグリーン化に貢献
- 低炭素自動車比率は新車販売・社有車ともに市場平均(6.7%)を大幅に上回る

店舗グリーン化進捗状況　年度推移

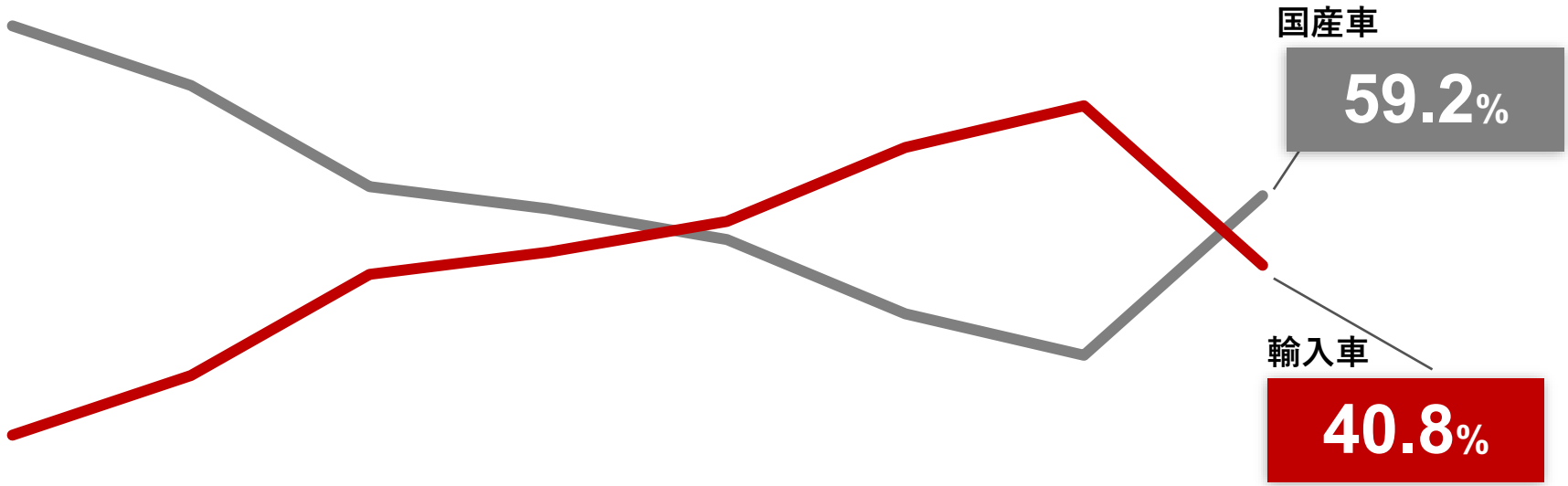




社会的価値向上　-国内新車市場におけるEV割合-

WILLPLUS

- 2023年以降、EVは輸入車優位の市場環境
- 2026年1月に、2023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(1～10月)
国産車(普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	10,000	9,427	56,569
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	39,045
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	67.6%	76.4%	40.8%

社会的価値向上　-国内新車市場におけるEV割合 2026年-

WILLPLUS

- 1-10月累計のEV登録台数は95,614台(前年同期比+202.8%)
- EVシェアは大きく拡大し、1-10月累計4.3%(2025年:1.6%)と大幅に伸長

	2026年										2026年 1-10月計
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	
国産車	3,210	3,553	6,468	4,176	5,686	6,174	6,792	4,395	7,590	8,525	56,569
伸び率	+298.8%	+544.8%	+814.9%	+1,100%	+1,169%	+910.5%	+1,266%	+1,400%	+1,833%	+532.9%	+839.5%
輸入車	2,209	2,692	4,777	2,761	3,271	6,051	3,270	3,956	5,850	4,208	39,045
伸び率	+82.7%	+47.2%	+44.6%	+56.6%	+36.3%	+65.6%	+35.6%	+67.9%	+43.7%	+64.3%	+52.8%
合計	5,419	6,245	11,245	6,937	8,957	12,225	10,062	8,351	13,440	12,733	95,614
伸び率	+169.1%	+162.4%	+180.4%	+228.6%	+214.5%	+186.7%	+246.0%	+215.3%	+199.7%	+225.8%	+202.8%
EVシェア	2.7%	3.0%	4.2%	3.1%	4.8%	4.9%	4.2%	4.8%	5.7%	5.9%	4.3%

社会的価値向上　-その他SDGsへの取組み-

WILLPLUS

- 省資源化等、従来の施策の見直しや新しい取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

働きやすい環境づくり



・人材育成
・ハラスメントの防止
・働き方改革の推進
・ダイバーシティの推進
■女性活躍推進
■中途入社社員の活躍推進
■シニア人材の雇用
■外国人雇用
■障害者雇用

環境負荷の低減



・EV車販売推進のための設備導入
・グリーン証書購入
・WEB会議、オンライン商談の活用
・紙資源の使用量削減
・水使用量の削減
・電力使用量の削減
・整備工場排水の管理、油水分離槽の設置
・フロンガスの回収
・廃棄物およびリサイクル
・店舗の屋上の緑地化
・店舗への太陽光パネルの導入
・環境に配慮した店舗づくり
・再生可能エネルギーの導入

社会貢献



・企業版ふるさと納税を通じた地域振興支援

社会的価値向上　-グループ目標達成状況-

WILLPLUS

- **2023年度に当社グループ目標を早期達成**
- 2025年度は早期達成した2023年度の排出量からさらに**26.8%削減**
- 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

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　**早期達成**
(年率6.25％の削減)

(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

企業価値向上

- M&Aにより新規エリア・ブランドを獲得し、事業基盤拡大を実現
- 取得店舗のPMIを着実に推進し、収益基盤の強化により継続的な成長を目指す

新規エリア



M&A等を活用し、
未進出エリアへ展開

【FY2026】
埼玉県・四国地方・兵庫県

マルチブランド

17+ n

多様なブランド展開により、
新型モデルの販売サイクル等の
影響を平準化

【FY2025】
Peugeot・Citroën・DS
Hyundaiの取扱いを開始

エリアドミナント



ドミナント化による
ブランド浸透・運営効率化

【ドミナント化地域】
福岡県
四国エリア(VOLVO)

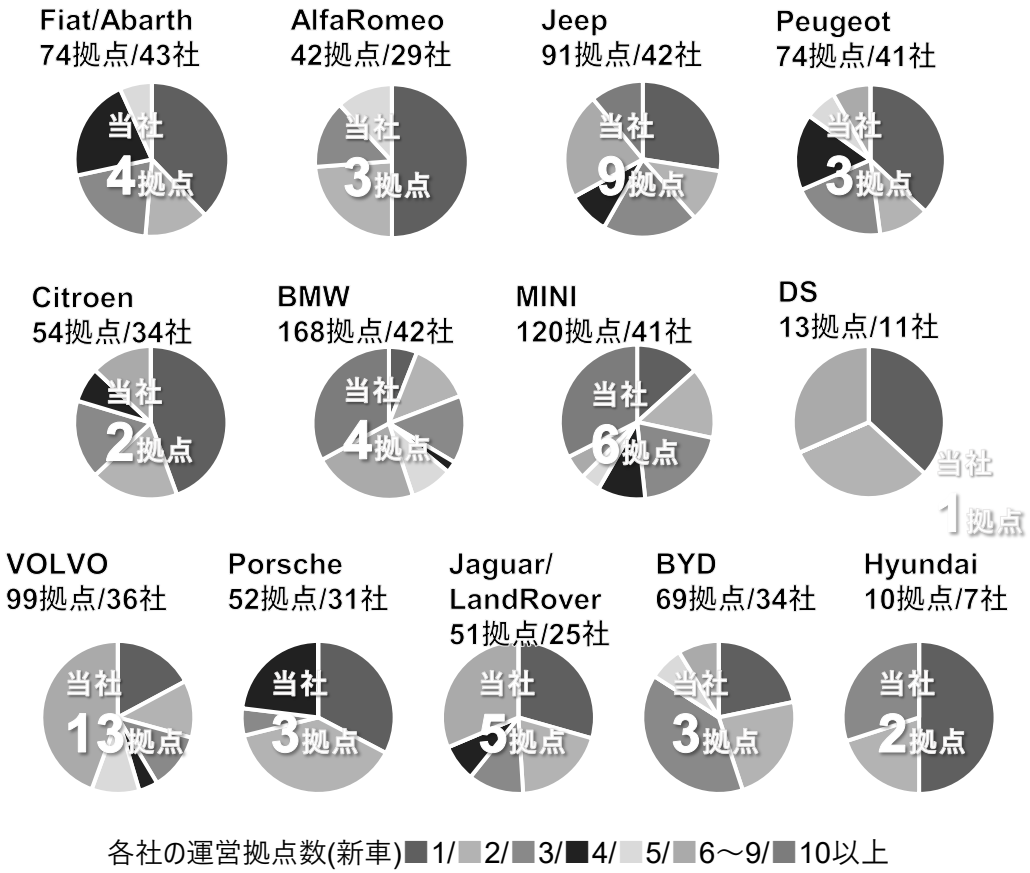
企業価値向上　- M&A戦略 当社取扱いブランド-

WILLPLUS

- 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
- 全国に多くのM&Aターゲットが存在しており、資本集約余地あり

当社取扱いブランド

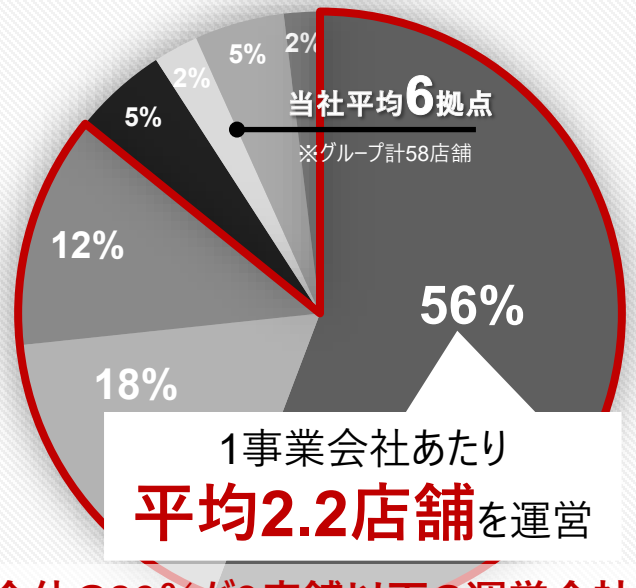
事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)



全体合計

新車拠点：計917拠点

運営会社：**計416社**



企業価値向上　- M&A戦略 当社非取扱いブランド-

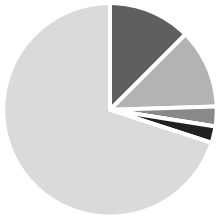
WILLPLUS

- 当社未取扱いブランドについても、引き続き資本が分散
- M&Aのターゲットとなる輸入車ディーラー(成長原資)は全国に無数に存在

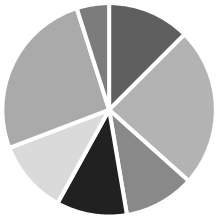
未取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)

Benz
200拠点/47社



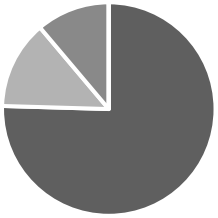
VW
224拠点/82社



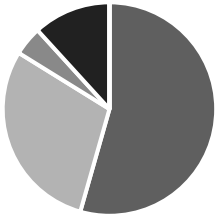
Audi
125拠点/43社



Maserati
19拠点/12社



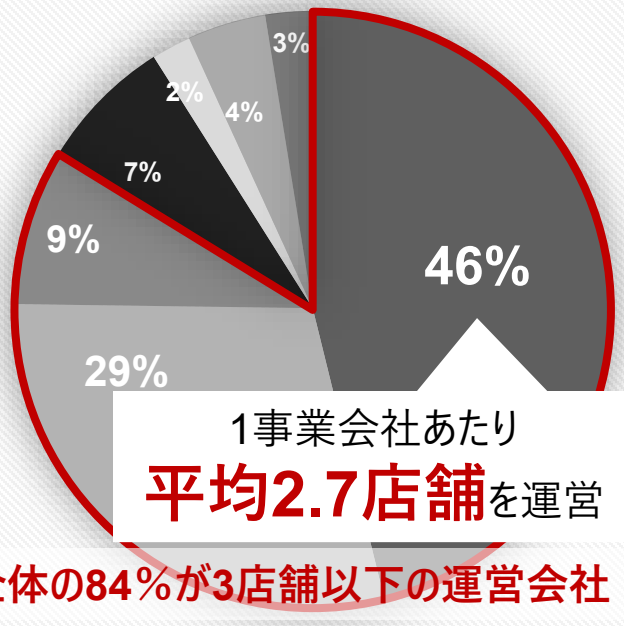
Renault
68拠点/50社



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事業会社あたり
平均2.7店舗を運営

全体の84％が3店舗以下の運営会社

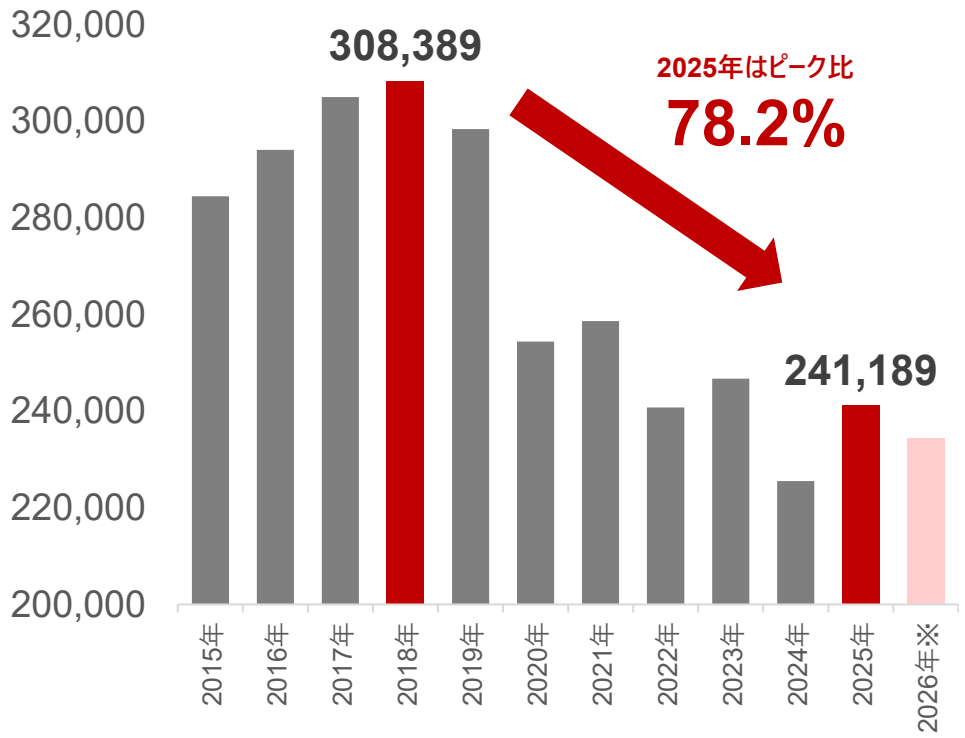
■1拠点 ■2拠点 ■3拠点 ■4拠点
■5拠点 ■6~9拠点 ■10拠点以上

企業価値向上　- 外国メーカー車の新車登録台数推移-

WILLPLUS

- 外国メーカー車の2026年(1-10月)は、195,373台(前年比▲2.1%)
- 市場環境は2018年の308,389台をピークに2025年は約2割減少

外国メーカー車の登録台数 暦年推移



※2026年は現時点の実績を年換算した参考値
※軽自動車を除く、普通・小型のみを集計

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	241,189	106.9%
2026年	195,373	97.9%

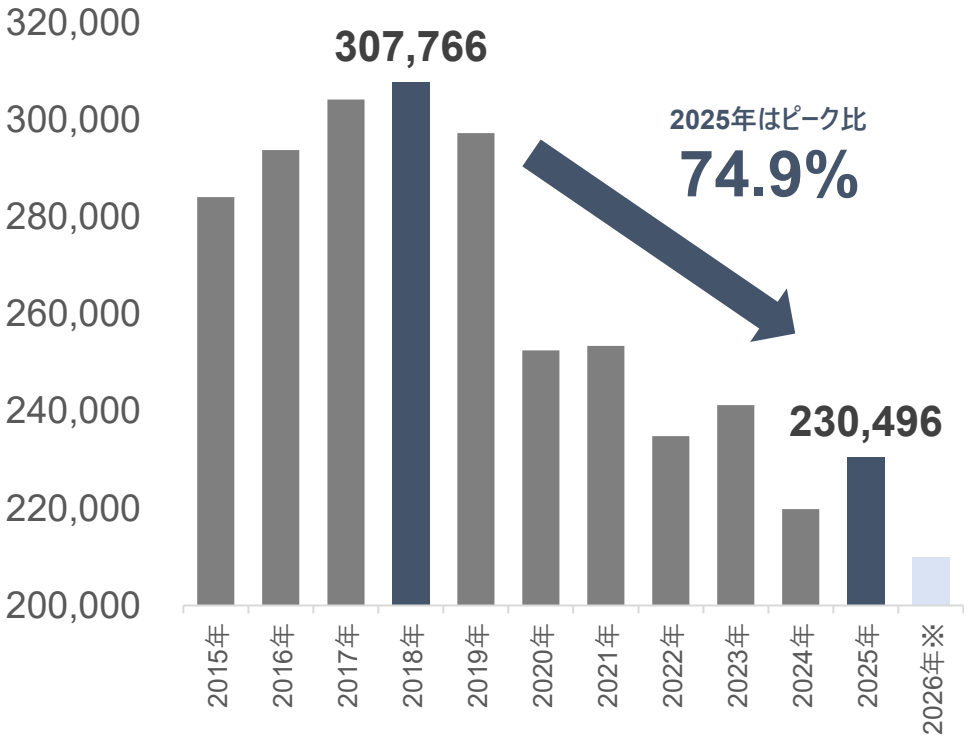
※2026年は現時点の台数および前年同期比
出典:日本自動車輸入組合資料より当社作成(各期間は1～12月)

企業価値向上　- Otherを除いた外国メーカー車の新車登録台数推移-

WILLPLUS

- Otherを除いた外国メーカー車の2026年(1-10月)は、172,994台(前年比▲8.5%)
- Otherを除いた外国メーカー車市場では販売台数の減少が顕著で販売環境は厳しさを増している

外国メーカー車の登録台数 暦年推移



※2026年は現時点の実績を年換算した参考値
※軽自動車を除く、普通・小型のみを集計

年	台数	前年比
2015年	284,048	98.4%
2016年	293,723	103.4%
2017年	304,116	103.5%
2018年	307,766	101.2%
2019年	297,183	96.6%
2020年	252,520	85.0%
2021年	253,405	100.4%
2022年	234,835	92.7%
2023年	241,213	102.7%
2024年	219,841	91.1%
2025年	230,496	104.8%
2026年	172,994	91.5%

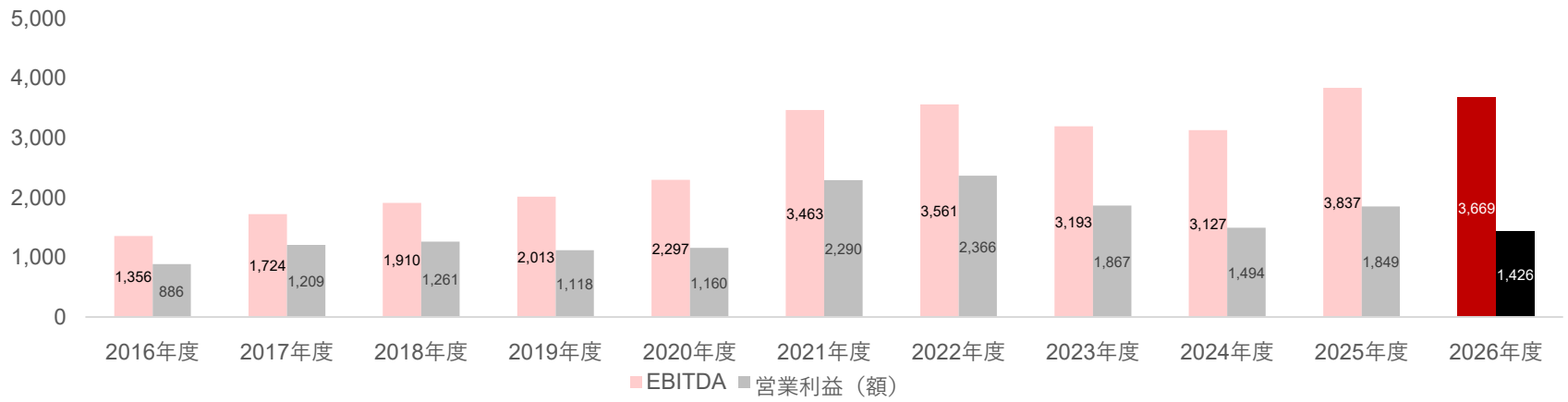
※2026年は現時点の台数および前年同期比
出典:日本自動車輸入組合資料より当社作成(各期間は1～12月)

企業価値向上　-M&A・新規出店の実績-

WILLPLUS

- ここ数年の市場環境の悪化に伴い、M&A実績が増加傾向
- 11年間で16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

	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	2027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) 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	3件
		VC小田原(17/5)	JLR湘南(18/4)	・Porsche仙台(18/12) ・JLR三鷹(19/4)				MINI久留米(23/4)	・VC福岡東、大分(23/12) ・㈱ENG(24/5)	・PG目黒、C目黒、PG中央、C中央、DS中央、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) ・JE大分(26/1) ・VC西宮、高松、VS徳島、松山(26/4)	・Porsche姫路、VC姫路(26/7) ・VC浦和、VC大宮(26/8) ・JLR世田谷、世田谷SC(26/8)



企業価値向上　-PMI実績-

WILLPLUS

- HD設立以来、実施したM&Aのすべてを黒字化　※直近3期未満に実施した案件を除く

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%	2.5%

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%

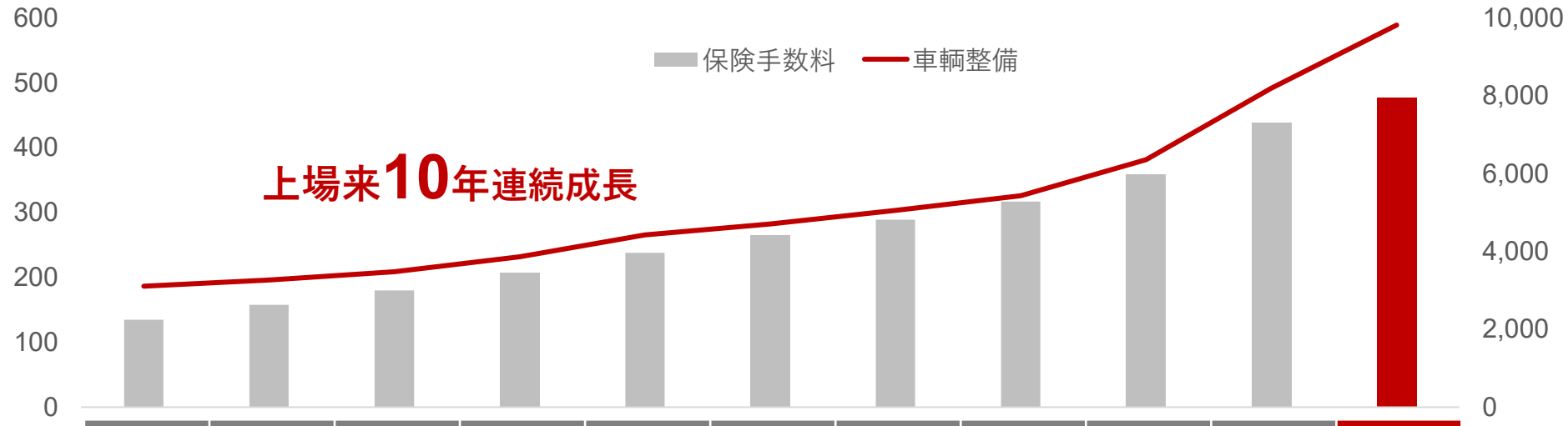
※M&A後6か月以上を1期としてカウント

企業価値向上　-ストックビジネス-

WILLPLUS

- 当社のストックビジネス(車輌整備・保険)は、上場来連続成長を更新
- ストックビジネスは既存店舗の自律的成長とM&Aを両輪として、事業規模が拡大

保険手数料と車輌整備売上高の推移



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	2026年度
保険手数料	135	158	180	207	238	265	289	317	359	439	477
前年比	-	116.6%	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%	113.0%	122.4%	108.7%
車輌整備	3,110	3,266	3,481	3,868	4,425	4,709	5,058	5,434	6,359	8,201	9,821
前年比	-	105.0%	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%	107.4%	117.0%	129.0%	119.8%

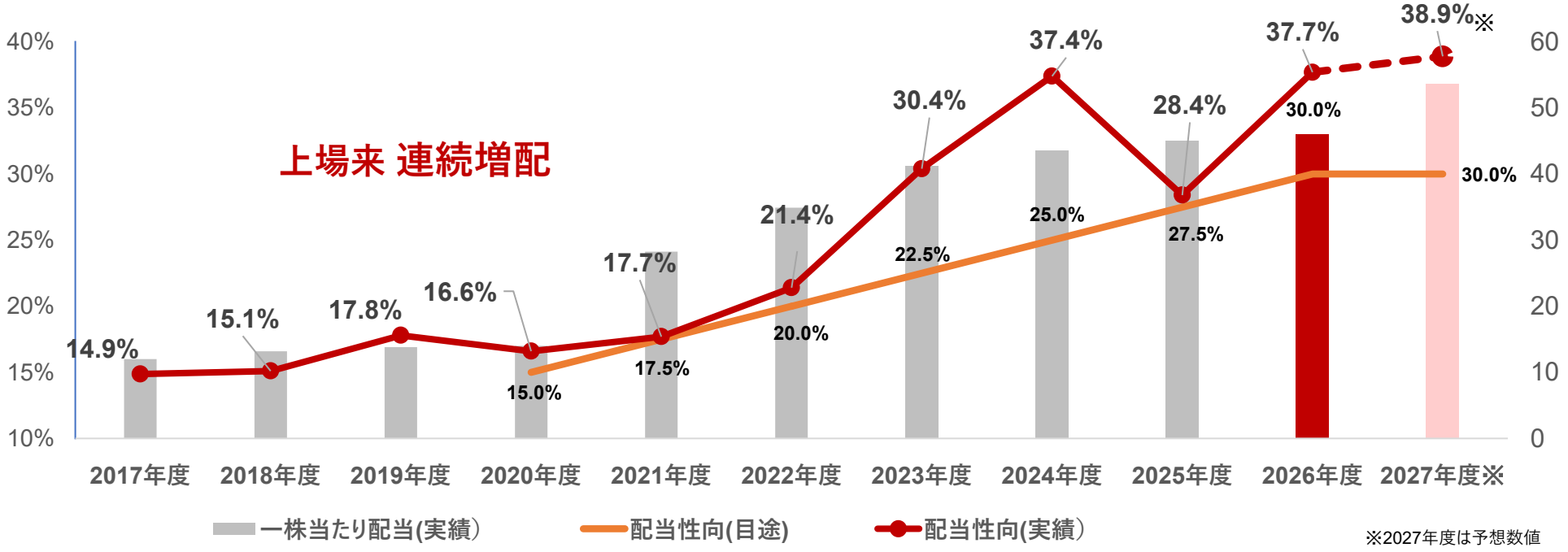
中長期株主還元戦略　-配当方針-

WILLPLUS

■ 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、**53.67円(上期22円、下期31.67円)** DOE4.5%相当

■ 配当の推移



※2027年度は予想数値

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