

WILLPLUS Holdings Corporation



FY2023

Financial Highlights

2023年6月期
決算補足説明資料

決算概況

エグゼクティブサマリー① -売上高 粗利-

売上高は前年比+11.1%
粗利益は前年比+2.1% 粗利率21.3%→19.5% (▲1.8%)

新車販売

- 当社取扱いブランドの一部で新車供給の回復が遅れる
→新車販売台数は前期を約6%下回る結果に
- 資源価格の高騰と円安により、度重なる車輻価格改定
→新車販売単価は前期を約22%上回る結果に
- 売上高はほぼ予想通りだが、販売台数を係数とする**販売奨励金の低下、車輻仕入れ原価の上昇**→粗利益率悪化

中古車販売

- 中古車市場は上期高騰、下期より軟調、正常化へ向かう
→下期は**在庫の入替、期末在庫評価損**により、粗利益率悪化

ストック型ビジネス

- 車輻整備及び保険代理店事業は堅調

粗利率の低下 + 販管費増 → 営業利益率が急悪化 (6.0% → 4.2%)
通期連結業績予想を下方修正

減価償却費増加

- 新車販売単価上昇
→ 社有車台当たりの減価償却費が増加
- 新車供給回復
→ 社有車台数が増加…掛け算 (車輛単価 × 台数) で減価償却費も増加
- 環境課題対応投資
→ 社有車の低炭素自動車比率が上昇
→ 急速充電器の設置数が増加

その他

- 販促費、採用費、水道光熱費の増加 インフレ特別手当
- 中長期戦略関連費用 (環境課題対応コスト、人的資本経営関連コスト)
- 販管費合計は、売上高増に合わせて増加
→ 販管費率は、前年比横ばい

エグゼクティブサマリー③ -今期業績予想 配当予想-

売上高は前年比+10.7%、営業利益は前年比+23.8%を予想

新車販売 大幅増収

- 供給正常化に伴い、**販売台数大幅増** 車両単価は保守的に下落を見込む
- **粗利益率は保守的に若干の下落を想定**

中古車販売 微減収

- 単価は下落するものの販売台数増を見込む
- 粗利益率は在庫評価の見直し、在庫入替に伴い通常レベルへの回復を見込む

販売管理費 販管費率下落を見込む

- 人的資本経営促進のために大きく投資を増やすが、全体的にその他費用は抑制

配当

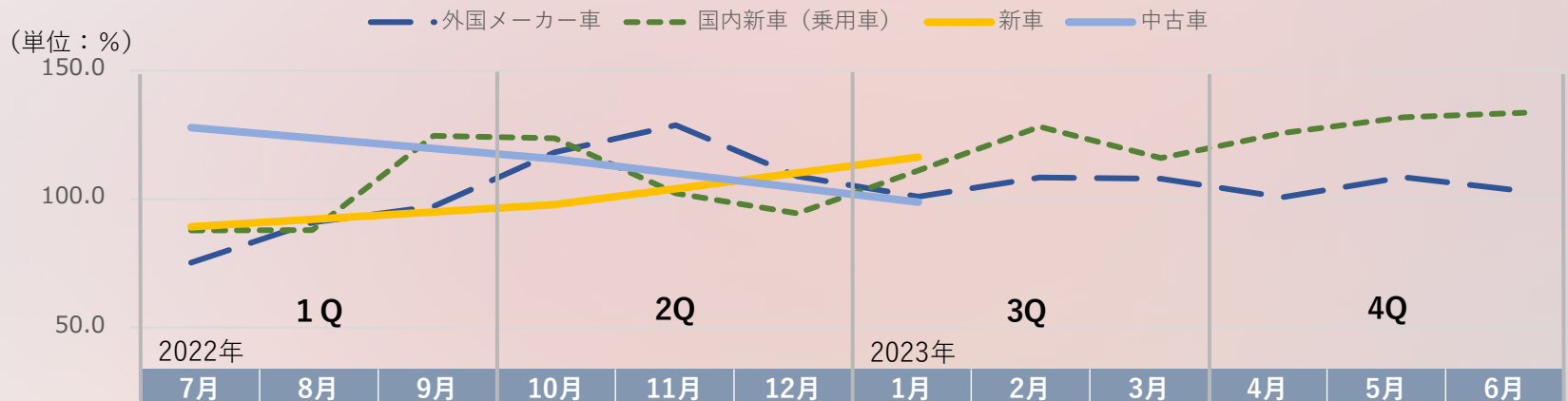
- 前期は業績下方修正ながらも、配当予想（年41.17円）に変更なし
- 今期は配当性向を25%（昨年期初予想22.5%）にし、**年43.51円**と**過去最高配当**を見込む

市場環境①

-国内マーケット全体の年間推移-

輸入車は、国産乗用車に遅れて回復
 当社は、輸入車全体よりさらに遅れての回復
4Qよりようやく本格回復の兆し

当社会計年度における市場環境（前年比推移）



		2022年												累計
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	
国内 新規 登録 台数 (台)	国内新車 (乗用車)	186,711	154,316	211,585	186,202	192,904	192,904	202,255	236,704	330,162	193,042	179,804	226,760	2,481,237
	前年比	87.8%	87.9%	124.7%	123.6%	102.2%	102.2%	111.2%	128.1%	116.0%	125.8%	131.8%	133.6%	112.8%
	外国 メーカー車	15,712	16,826	25,934	17,616	22,536	26,381	15,476	19,038	28,376	15,907	18,576	24,394	246,772
	前年比	75.3%	90.9%	97.2%	118.2%	128.7%	108.8%	101.0%	108.4%	107.9%	100.7%	108.6%	103.0%	103.5%
当社 車輦 売上高 (百万円)	新車		4,430			5,346			5,561			7,136	22,475	
	前年比		89.2%			97.9%			116.3%			153.4%	114.8%	
	中古車		3,115			3,122			2,819			3,284	12,343	
	前年比		127.8%			115.6%			98.0%			103.8%	112.1%	

市場環境② -国内マーケット全体 四半期-

国内乗用車新車登録台数は、大幅に回復
反面、外国メーカー乗用車国内新車登録台数の回復は鈍い

国内乗用車の新車登録台数（普通・小型）

	4月	5月	6月	7月	4~6月計
乗用車	193,042	179,804	226,760	221,656	599,606
前年比	125.8%	131.8%	133.6%	118.7%	130.5%

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数（普通・小型）

	4月	5月	6月	7月	4~6月計
輸入車	15,907	18,576	24,394	18,054	58,877
前年比	100.7%	108.6%	103.0%	114.9%	104.1%

市場環境③ -当社取扱いブランド全体と当社売上高 四半期-

当社取扱いブランドは、4Qよりようやく本格回復の兆し

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）

	4月	5月	6月	7月	4~6月計
当社取扱い	7,308	7,598	11,299	6,973	26,205
前年比	109.1%	106.4%	111.7%	89.9%	109.4%

当社の4~6月（4Q）車輛売上高

	新車	中古車	車輛売上高（新車 + 中古車）
前年比	153.4%	103.8%	133.3%

市場環境④ -当社取扱いブランド別の状況 年間-

前期は、特にステランティスブランドの回復が鈍い一方で、ジャガー・ランドローバーは好調

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	累計 (7~6月)
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
AlfaRomeo	47.8%	76.6%	103.4%	102.6%	78.8%
Fiat/Abarth	63.7%	74.4%	51.6%	69.9%	64.4%
Jeep	67.5%	63.2%	136.9%	106.6%	87.8%
JAGUAR/ LANDROVER	86.0%	152.3%	135.1%	223.0%	142.7%
BMW/MINI	94.7%	112.1%	103.3%	116.5%	106.1%
VOLVO	93.6%	104.2%	108.9%	84.2%	97.4%
Porsche	97.8%	241.8%	98.3%	112.4%	103.5%

市場環境⑤ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

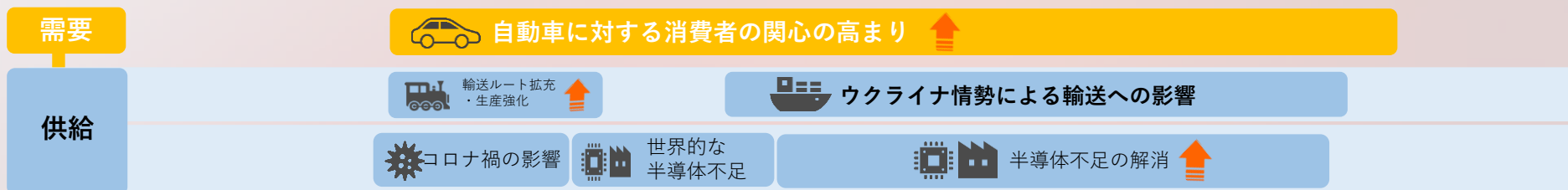
4Qより本格回復の兆しが見え始めるものの課題は残る

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）

	4月	5月	6月	7月	第4四半期 (4~6月)
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
AlfaRomeo	32.3%	153.3%	118.5%	52.1%	102.6%
Fiat/Abarth	79.8%	69.8%	65.7%	64.9%	69.9%
Jeep	128.8%	121.0%	84.1%	83.8%	106.6%
JAGUAR/ LANDROVER	244.9%	188.9%	240.0%	134.7%	223.0%
BMW/MINI	129.8%	103.4%	117.6%	91.9%	116.5%
VOLVO	58.7%	92.0%	101.7%	78.0%	84.2%
Porsche	70.5%	106.3%	144.7%	130.2%	112.4%

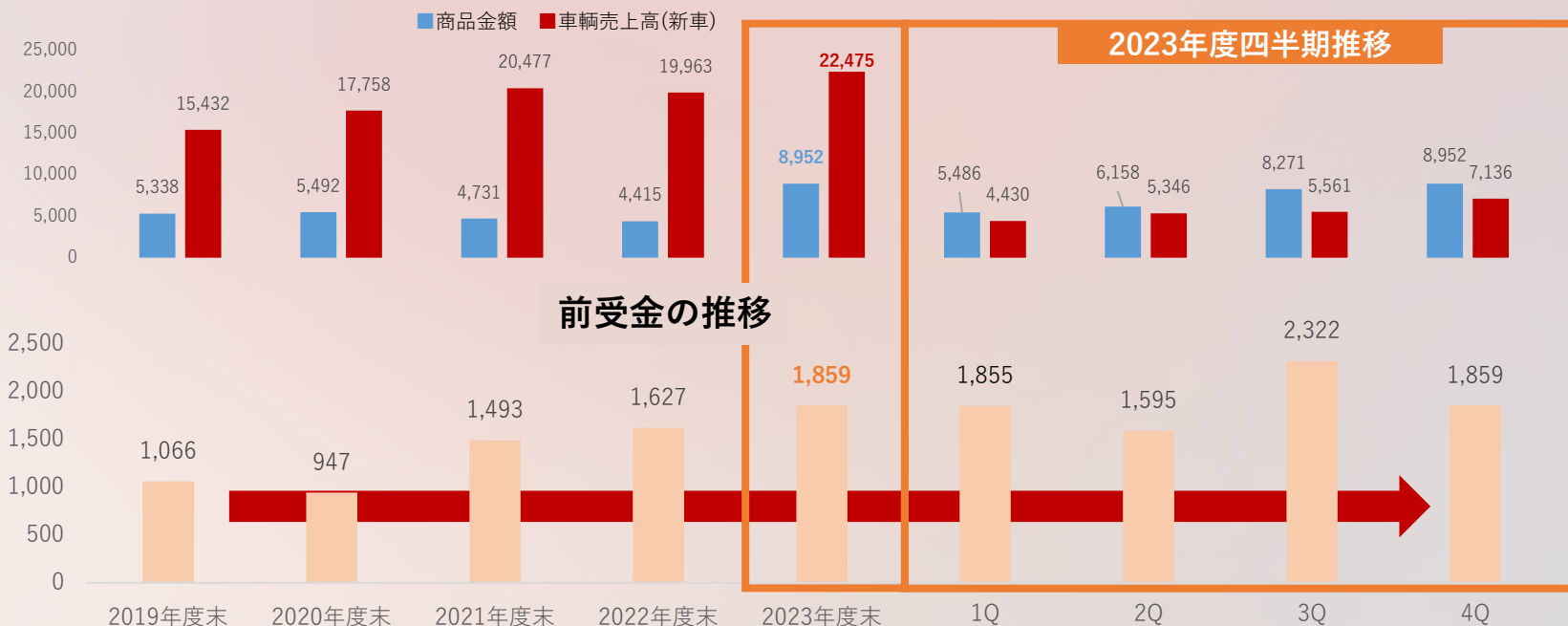
当社の納車前車輻と受注の状況

- **期末商品在庫** 新車供給回復に伴い、店頭在庫が正常化
 - ▶ **新車** 前3Q末比増 今期売上増に向け、商品を確保 営業活動も正常化
 - ▶ **中古車** 前3Q末比減 前4Q販売強化、在庫入替を促進
- **前受金** 前年比+14.2% 高水準を維持



(単位：百万円)

商品金額・車輻売上高の推移



ストック型ビジネスの推移 - 車輦整備事業 -

車輦整備事業は、新車販売台数が伸び悩む中、全ての四半期で前年比プラス
通期では前年 + 7.4% と順調な伸びに

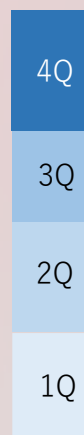
車輦整備売上高の推移

(単位：千円)

6,000,000
5,000,000
4,000,000
3,000,000
2,000,000
1,000,000
0

■ 車輦整備

前年比
7.4%増



(単位：千円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
車輦整備	3,481,418	3,868,845	4,425,083	4,709,071	5,058,873
前年比	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%

2023年度
5,434,644
107.4%

ストック型ビジネスの推移 -損害保険代理店事業-

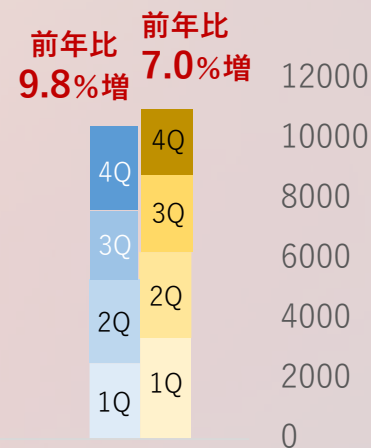
保険手数料は前年比+9.8%、保険総件数も+7.0%と、
新車販売台数が伸び悩む中、堅調に積み上がる

(単位：千円)

350,000
300,000
250,000
200,000
150,000
100,000
50,000
0

保険手数料と保険総件数の推移

■ 保険手数料 ■ 保険総件数



(単位：千円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
保険手数料	180,789	207,928	238,494	265,878	289,597
前年比	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%
(単位：件)					
保険総件数	-	-	8,304	9,382	10,300
前年比	-	-	-	113.0%	109.8%

2023年度
317,985
109.8%
12,018
107.0%

新規自動車保険
獲得率※
42.5%

※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)

通期連結業績予想の下方修正について

最近の業績動向（※）を踏まえ、通期連結業績予想を下方修正
 中長期株主還元戦略の元、「適正資本の維持」及び「中長期的にROE15%達成」の目標
 に則り、**期末配当予想の修正はしない**

(単位：百万円)	2023年度 (当初予想)	2023年度 (実績)	修正後予想 (8/10発表)	増減額 (対当初予想)	増減率 (対当初予想)
売上高	44,363	44,115	44,115	▲247	▲0.6%
営業利益	2,687	1,867	1,867	▲819	▲30.5%
営業利益率	6.1%	4.2%	4.2%	▲1.9pt	-
経常利益	2,686	1,943	1,943	▲742	▲27.6%
経常利益率	6.1%	4.4%	4.4%	+1.7pt	-
当期純利益	1,750	1,302	1,302	▲448	▲25.6%
当期純利益率	3.9%	3.0%	3.0%	+0.9pt	-
1株あたり配当		41.17円		±0	-

※本資料p3,4 エグゼクティブサマリー参照

連結損益計算書 -4Q累計 前年比-

新車販売台数が伸び悩む中、単価上昇により、売上高は二桁増収
利益は、新車粗利、販管費増加で二桁減益

(単位：百万円)	2022年度	2023年度	増減	増減率
売上高	39,696	44,115	+4,419	+11.1%
営業利益	2,366	1,867	▲499	▲21.1%
営業利益率	6.0%	4.2%	▲1.8pt	-
経常利益	2,377	1,943	▲433	▲18.2%
経常利益率	6.0%	4.4%	▲1.6pt	-
当期純利益	1,550	1,302	▲248	▲16.0%
当期純利益率	3.9%	3.0%	▲0.9pt	-

前期4Qは過去最高の売上高に

(単位：百万円)	2022年度				2023年度				対3Q 増減	対3Q 増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	9,560	10,407	9,637	10,090	9,809	10,852	10,542	12,911	+2,368	+22.5
営業利益	595	766	573	429	489	483	494	399	▲95	▲19.3
営業利益率	6.2%	7.4%	6.0%	4.3%	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	▲1.6pt	-
経常利益	595	711	576	434	490	486	565	401	▲164	▲29.1%
経常利益率	6.2%	6.8%	6.0%	4.3%	5.0%	4.5%	5.4%	3.1%	▲2.3pt	-
当期純利益	398	493	374	283	319	314	369	305	▲64	▲17.4%
当期純利益率	4.2%	4.7%	3.9%	2.8%	3.3%	2.9%	3.5%	2.4%	▲1.1pt	-

売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

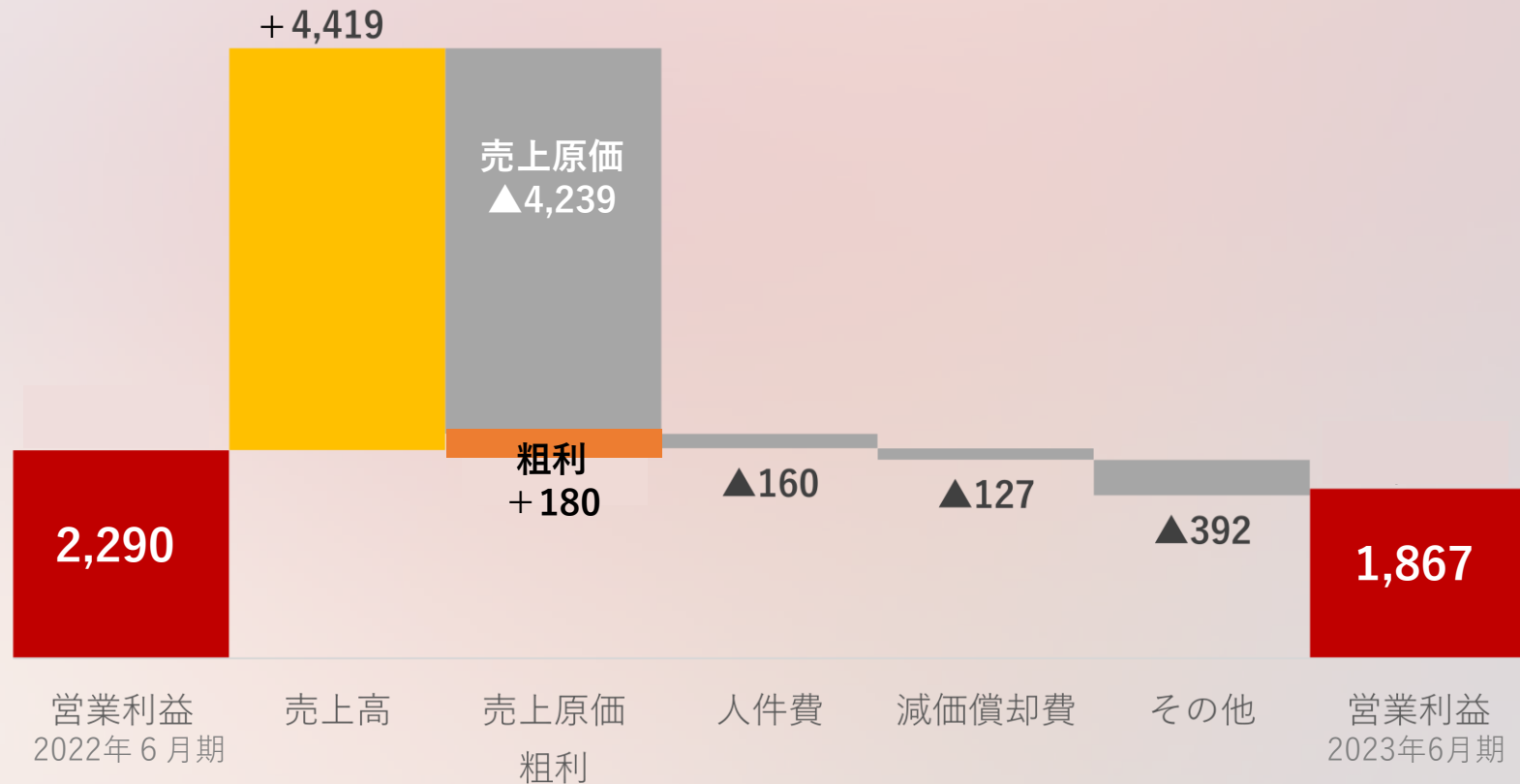
営業利益率の低下は、主に粗利益率の低下が主因
 販管費は、売上高の伸びに合わせて増加

(単位：百万円)	2022年度				2023年度				対3Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	9,560	10,407	9,637	10,090	9,809	10,852	10,542	12,911	+2,368
粗利	2,067	2,254	2,075	2,044	2,048	2,125	2,147	2,302	+155
粗利率	21.6%	21.7%	21.5%	20.3%	20.9%	19.6%	20.4%	17.8%	▲2.6pt
販管費	1,471	1,487	1,501	1,614	1,558	1,641	1,652	1,902	+250
販管费率	15.4%	14.3%	15.6%	16.0%	15.9%	15.1%	15.7%	14.7%	▲1.0pt
営業利益	595	766	573	429	489	483	494	399	▲95
営業利益率	6.2%	7.4%	6.0%	4.3%	5.0%	4.5%	4.7%	3.1%	▲1.6pt

営業利益増減分析

売上高の大幅な伸びに対し、粗利は微増
販売台数に絡む販売奨励金が伸び悩み
販売単価上昇ほど台当たり粗利が取れていない→原価率の上昇

(単位：百万円)



品目別売上高 -四半期推移-

4Qより新車販売に本格回復の兆し 台数回復 x 単価アップ

(単位：百万円)	2022年度				2023年度				対3Q 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	9,560	10,407	9,637	10,090	9,809	10,852	10,542	12,911	+2,368
新車	4,883	5,354	4,684	4,653	4,430	5,346	5,561	7,136	+1,575
売上高構成比	51.1%	51.4%	48.6%	46.1%	45.2%	49.3%	52.8%	55.3%	+2.5pt
中古車	2,392	2,653	2,800	3,163	3,115	3,122	2,819	3,284	+465
売上高構成比	25.0%	25.5%	29.1%	31.3%	31.8%	28.8%	26.7%	25.4%	▲1.3pt
業販	964	966	782	891	811	847	758	949	+190
売上高構成比	10.1%	9.3%	8.1%	8.8%	8.3%	7.8%	7.2%	7.4%	+0.2pt
車輜整備	1,204	1,323	1,272	1,258	1,328	1,401	1,293	1,411	+117
売上高構成比	12.6%	12.7%	13.2%	12.5%	13.5%	12.9%	12.3%	10.9%	▲1.4pt
その他	115	110	98	123	123	134	108	128	+20
売上高構成比	1.2%	1.1%	1.0%	1.2%	1.3%	1.2%	1.0%	1.0%	±0

連結業績予想

新車販売台数回復を見込み、二桁増収増益見込み

(単位：百万円)	2023年度 (実績)	2024年度 (予想)	増減額	増減率
売上高	44,115	48,821	+4,705	+10.7%
営業利益	1,867	2,312	+444	+23.8%
営業利益率	4.2%	4.7%	+0.5pt	-
経常利益	1,943	2,303	+359	+18.2%
経常利益率	4.4%	4.7%	+0.3pt	-
当期純利益	1,302	1,692	+389	+29.9%
当期純利益率	3.0%	3.5%	+0.5pt	-
1株当たり配当	41.17円	43.51円	-	-
配当性向	30.4%	25%	-	-

連結貸借対照表（資産）

新車供給の正常化が進んだことで、商品在庫が前年度末の約2倍に積み上がり、
現預金は減少

(単位：百万円)	2022年度	2023年度	増減額	増減率
流動資産	11,374	15,620	+4,245	+37.3%
現預金	5,538	4,290	▲1,247	▲22.5%
商品	4,415	8,952	+4,536	+102.7%
固定資産	7,255	8,024	+768	+10.6%
建物及び構築物	3,664	3,757	+93	+2.5%
資産合計	18,630	23,644	5,014	+26.9%
総資産経常利益率 (ROA)	13.4%	9.2%	▲4.2pt	-

連結貸借対照表（負債・純資産）

今後のM&A及び金利上昇に備えて、
サステナビリティ・リンク・ローン等の銀行借入の実施により固定負債を増加
商品仕入れの増加により買掛金も増加

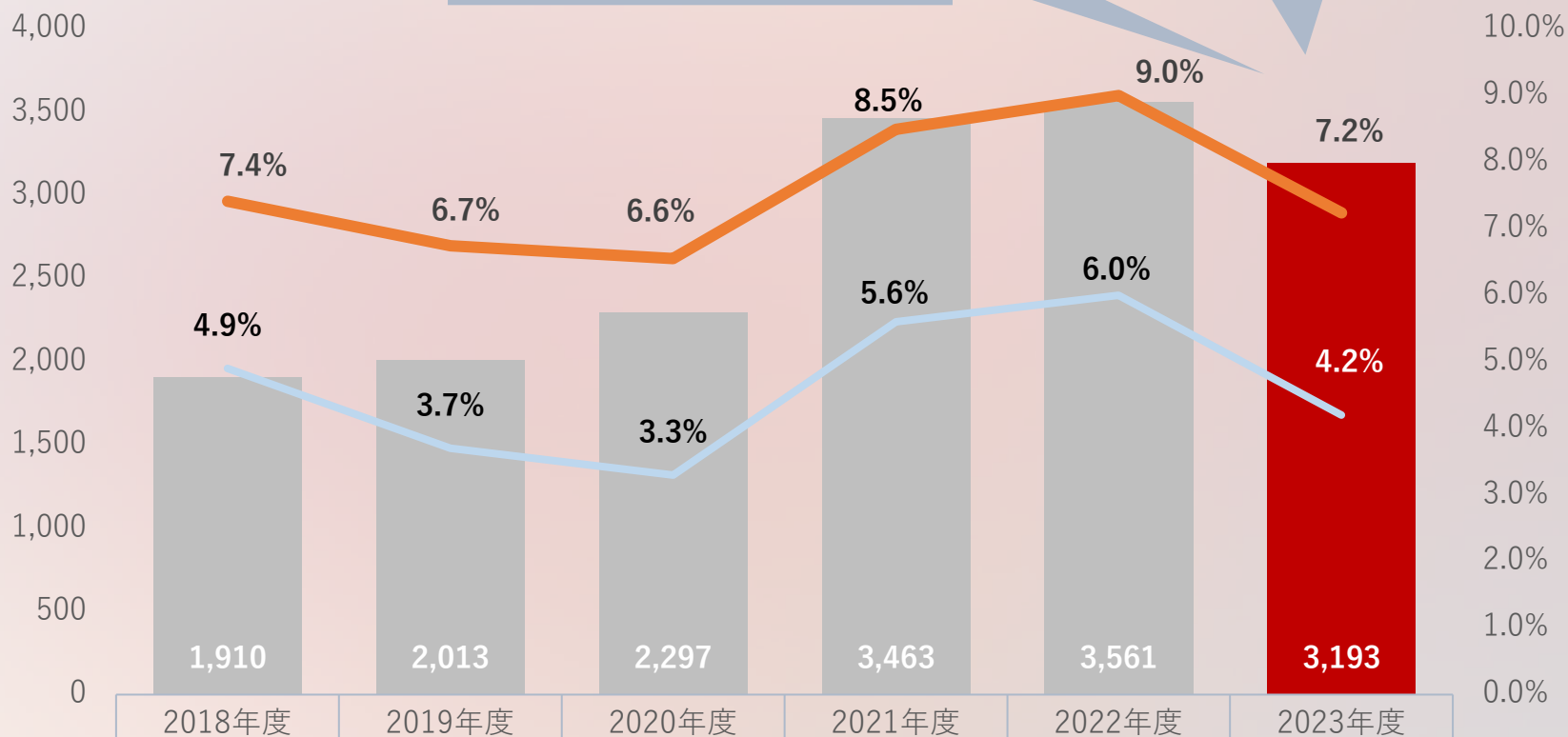
(単位：百万円)	2022年度	2023年度	増減額	増減率
流動負債	8,254	9,533	+1,278	+15.5%
買掛金	1,793	3,829	+2,036	+113.6%
前受金	1,627	1,859	+231	+14.3%
固定負債	1,545	4,364	+2,819	+182.4%
負債合計	9,800	13,898	+4,098	+41.8%
純資産	8,829	9,746	+916	+10.4%
自己資本利益率 (ROE)	19.0%	14.0%	▲5.0pt	-
自己資本比率	47.4%	41.2%	▲6.2pt	-

EBITDA

(単位：百万円)

EBITDAの年平均成長率
5年平均：12.2%
3年平均：▲4.0%

営業利益の年平均成長率
5年平均：13.7%
3年平均：▲9.7%



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

キャッシュフロー計算書

※百万円未満は切り捨てにて表記

(単位：百万円)	2022年度	2023年度	増減額
営業CF	1,910	▲2,185	▲4,096
投資CF	▲217	▲492	▲274
財務CF	469	1,430	+960
現金及び現金同等物 増減	2,161	▲1,247	▲3,409
現金及び現金同等物 残高	5,538	4,290	▲1,247

■ 営業キャッシュフロー

- ⊕ 税引等調整前当期純利益：1,951百万円、減価償却費：1,252百万円、仕入債務の増加：1,986百万円
- ⊖ 棚卸資産の増加：6,152百万円、法人税等の支払：801百万円

■ 投資キャッシュフロー

- ⊖ 新店舗の店舗設備及びE V対応の充電設備等の固定資産の取得による支出：350百万円

■ 財務キャッシュフロー

- ⊕ 長期借入金：4,000百万円、新株予約権の権利行使による収入：47百万円
- ⊖ 短期借入金の減少：1,300百万円、長期借入金の約定返済：882百万円、配当金の支払額：443百万円

中長期株主還元戦略 -配当方針-

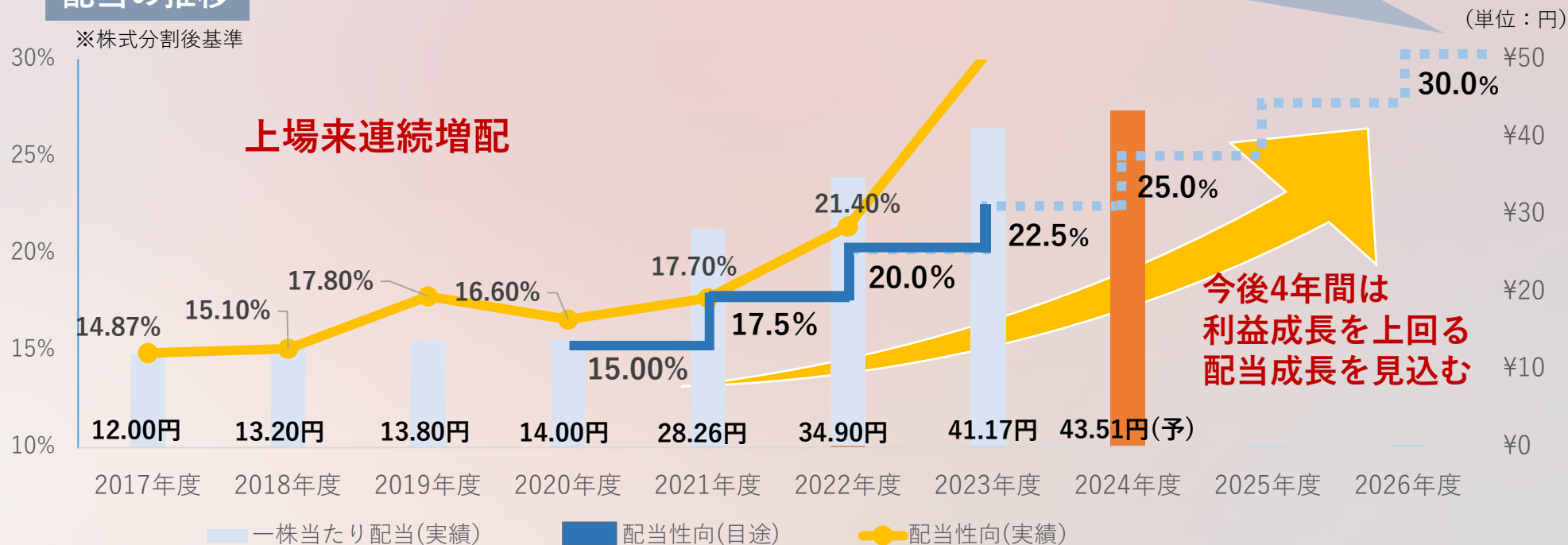
配当方針

- ・中長期的に**ROE15%以上**を目標とする（2023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%を配当方針**としながら、**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

2027年度以降は、引き続き配当性向30%を配当方針に
DOE4.5%を下限目安として配当を実施予定

配当の推移

※株式分割後基準

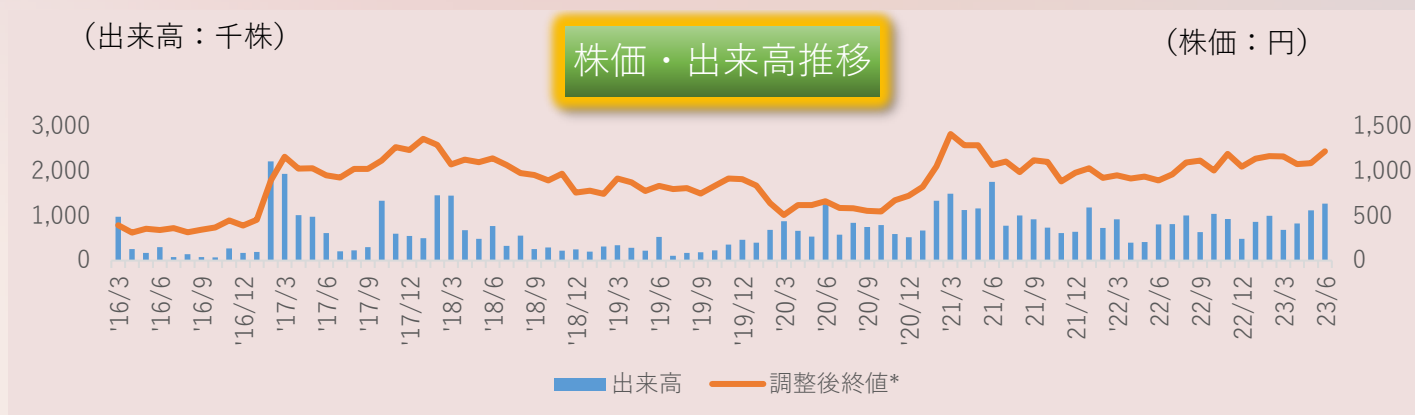


※2022年度は特別配当1円12銭を含む

株価バリュエーション

※2023年6月30日時点 株価1,221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	41.2%	株価収益率 (PER)	7.02倍
自己資本利益率 (ROE)	※2023年度 14.0%	株価純資産倍率 (PBR)	1.21倍
総資産経常利益率 (ROA)	※2023年度 9.2%	EV/EBITDA	4.38倍
営業利益率	4.2%	配当利回り (予)	3.56%



今期の取組み

プライム市場の上場維持基準への適合状況

2022年4月4日、東証は新市場区分への再編を実施
当社は「プライム市場」を選択し、上場維持基準の充足を目指すも、
2023年6月末時点^(※1)において、未だプライム市場の上場維持基準は未充足

	プライム市場	当社の状況 ^(※1) (2023年6月末時点)	適合状況
株主数	800人以上	2,489人	○
流通株式数	20,000単位以上	40,208単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	45.47億円	×
流通株式比率	35%以上	39.89%	-
一日平均売買代金	0.2億円	0.37億円 ^(※2)	-

※1 2023年6月末時点の当社の状況は、当社が試算したものです。

※2 2023年6月末時点の一日平均売買代金は、2022年1月から12月までの平均として東証が算出した数値となります。

スタンダード市場の再選択を決定

- 中長期的な目線で「当社の成長の要であるM&A」や「人的資本経営」などに経営資源を集中することが、当社の「持続的な成長」と「企業価値向上」に資すると判断
- 当社の経営方針及び足元の経営環境を踏まえて検討した結果、中長期的な企業価値の向上に向けた取組みに経営資源を集中することと、株主の皆様が継続して当社株式を保有・売却できる環境を確保することが重要と判断し、スタンダード市場を選択

	スタンダード市場	当社の状況(※1) (2023年6月末時点)
株主数	800人以上	2,489人
流通株式数	2,000単位以上	40,208単位
流通株式時価総額	10億円以上	45.47億円
流通株式比率	25%以上	39.89%
月平均売買高	10単位以上	40,208単位(※2)

※1 2023年6月末時点の当社の適合状況は、当社が試算したものです。

※2 月平均売買高は、2023年1月から6月までの平均として当社が算出した数値となります。

10月20日よりスタンダード市場へ移行
引き続き「持続的な成長」と「企業価値向上」を目指していきます

新たに子会社を設立し、ブランド移管

1月6日付で、新たな子会社となる「**ウイルプラスエンハンス**」を設立
7月1日付で当社中核ブランドである**ジャガー・ランドローバー**を移管し、
さらなる業容拡大を図る

商号	ウイルプラスエンハンス株式会社
所在地	東京都港区芝五丁目13番15号
代表者役職・氏名	代表取締役社長 成瀬隆章
事業内容	新車販売及び中古車の販売、修理、部品及び用品の販売等
資本金	1,000万円
設立年月日	2023年1月6日
株主および持株比率	株式会社ウイルプラスホールディングス 100%

国内新規登録台数
3年平均成長率：28%

チェッカー
モーターズ



ウイルプラス
エンハンス

新ブランド「BYD」の取り扱い開始

さらに、BYD Auto Japan株式会社とディーラー契約を締結
ウイルプラスエンハンス株式会社として、
「福岡市内」にて新ブランド「BYD」の取り扱いを開始



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)

BYD Auto Japan(株)

取扱いブランド

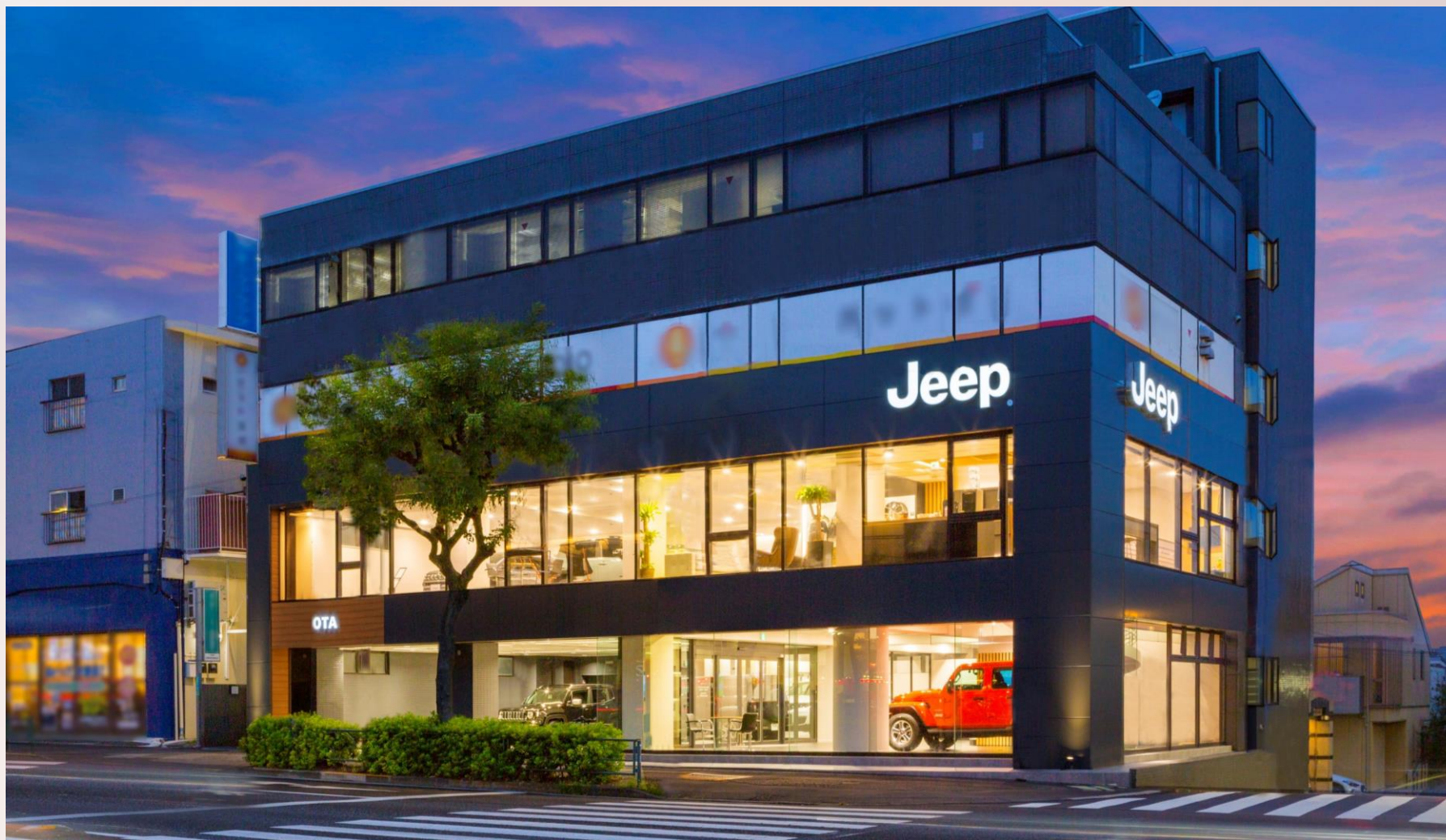
JAGUAR LAND-ROVER

BYD

当社グループは、事業会社5社・11ブランドに拡大
福岡エリアにおけるEV販売のドミナント化が進む

出店関係

2022年8月6日付にて「ジープ大田」を新規オープン 最新のCIに準拠



出店関係

2023年7月1日付にて「BYD AUTO福岡西」を新規オープン 最新のCIに準拠



MINI久留米のM&A（事業譲受）

2月10日、当社BMW・MINIブランド販売の事業会社であるウイルプラスモーターレンが、株式会社フィールドモーターのMINIディーラー事業を譲受

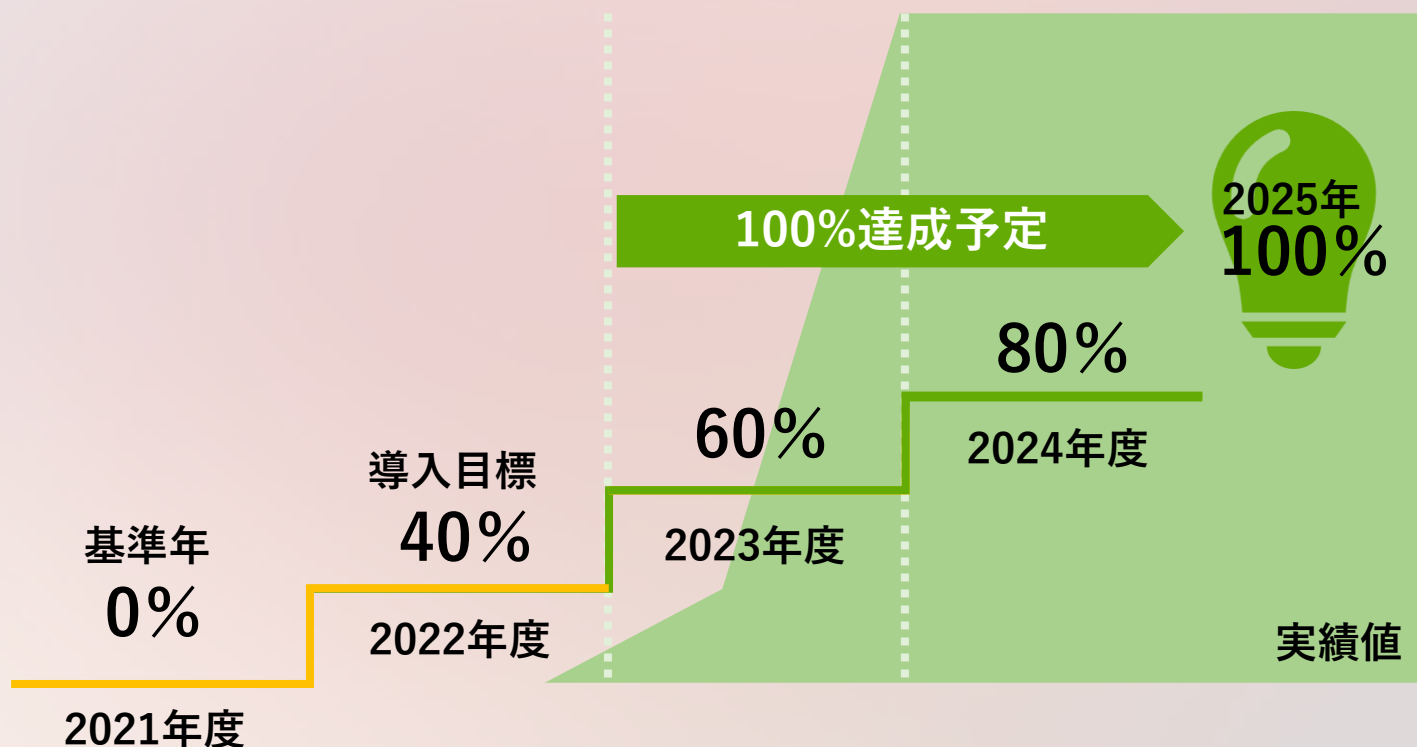
当社では4年ぶり10件目のM&A（事業譲受）となる

相手先名称	株式会社フィールドモーター
所在地	福岡県久留米市御井旗崎一丁目10番7号
代表者役職・氏名	代表取締役社長 原 民治
資本金	10百万円
譲受事業の売上高	974百万円（2022年7月期）
譲受事業の内容	フィールドモーターが運営する「 MINI久留米 」を対象とし、これに係る一部有形固定資産及び従業員の承継が対象
事業譲受日	2023年4月1日

これにより、当社福岡エリアの「**ドミナント化**」がさらに進む
福岡県下のMINIディーラー事業はすべて当社グループの店舗に

再生可能エネルギーへの切り替え

- 前期末17店舗に加え、今期は新たに東北・中国エリアの3店舗、神奈川エリアの1店舗を再生可能エネルギーに切り替えを実施（計22/36店舗）
- 残りの使用電力については、グリーン電力証書を購入予定
- これにより、**2023年度の当社グループすべての使用電力が100%再生可能エネルギーになる見込み**



※非FIT再エネ指定/温対法/非化石化証書/RE100 に対応した純粋な「再エネ」電気を使用

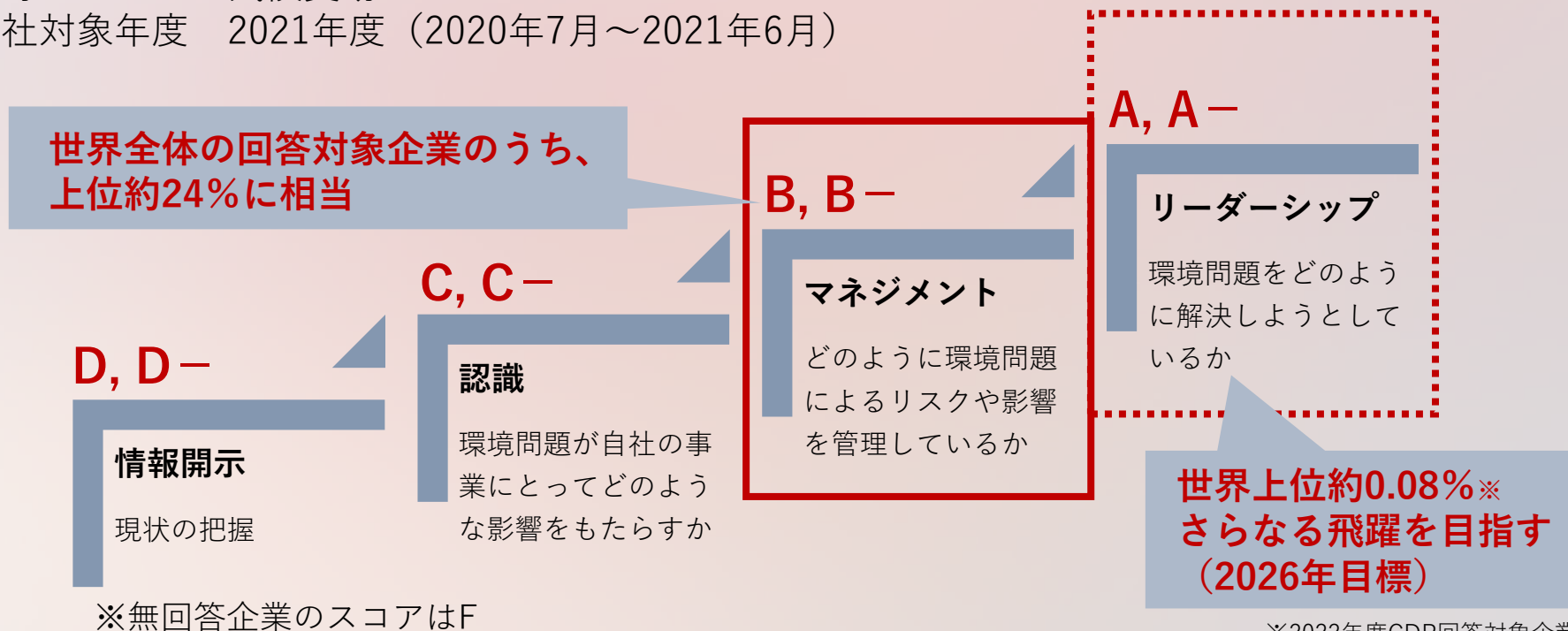
2022年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

■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
- ▶2022年、世界の時価総額の半数に相当する18,700以上の企業と1,100強の自治体を含む20,000以上の組織が、CDPを通して環境情報の開示をしており、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1,700超の企業・団体が回答

■当社の2022スコア B（初回答）

- ▶分野 気候変動
- ▶当社対象年度 2021年度（2020年7月～2021年6月）



他社スコア

■東証プライム市場の関連企業スコア

当社が関連業界トップ

当社	ネクステージ	IDOM	日産東京販売HD	VTホールディングス
B	F	F	F	非公開
USS	プロト	キーパー技研	オートバックス	イエローハット
C	D	F	F	F

■2022 その他企業例

トヨタ自動車 A-	日産自動車 A-	本田技研工業 B	スズキ B	マツダ B
伊藤忠商事 B	三井物産 B	セブン&アイHD B	ローソン B	ファミリーマート B
カルビー B	良品計画 B	東海旅客鉄道 B	オリエンタルランド B	オリックス B

※上記はいずれもCDP2022「気候変動」におけるスコア

2023年についても7月に回答済み
スコアリングは、2024年初頭に結果発表の予定

事業戦略 店舗のグリーン化、M&A積極化



事業戦略に合わせ、財務戦略もグリーン化

サステナブルファイナンスの比率の引き上げ

→ 資金使途

M&A待機資金
EV、PHV車両（運転資金）
急速充電器（設備投資） 等

サステナビリティ・リンク・ローンの実施② -アクション-

■サステナビリティ・リンク・ローン (SLL)

借り手のサステナビリティ戦略と整合したサステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット (以下、SPTs) を設定し、**貸出条件とSPTsの進捗業績を連動**させて、
環境的・社会的に持続可能な経済成長を促進

設定した**SPTsの達成を目指すことで、サステナビリティ経営の推進へと繋げる**

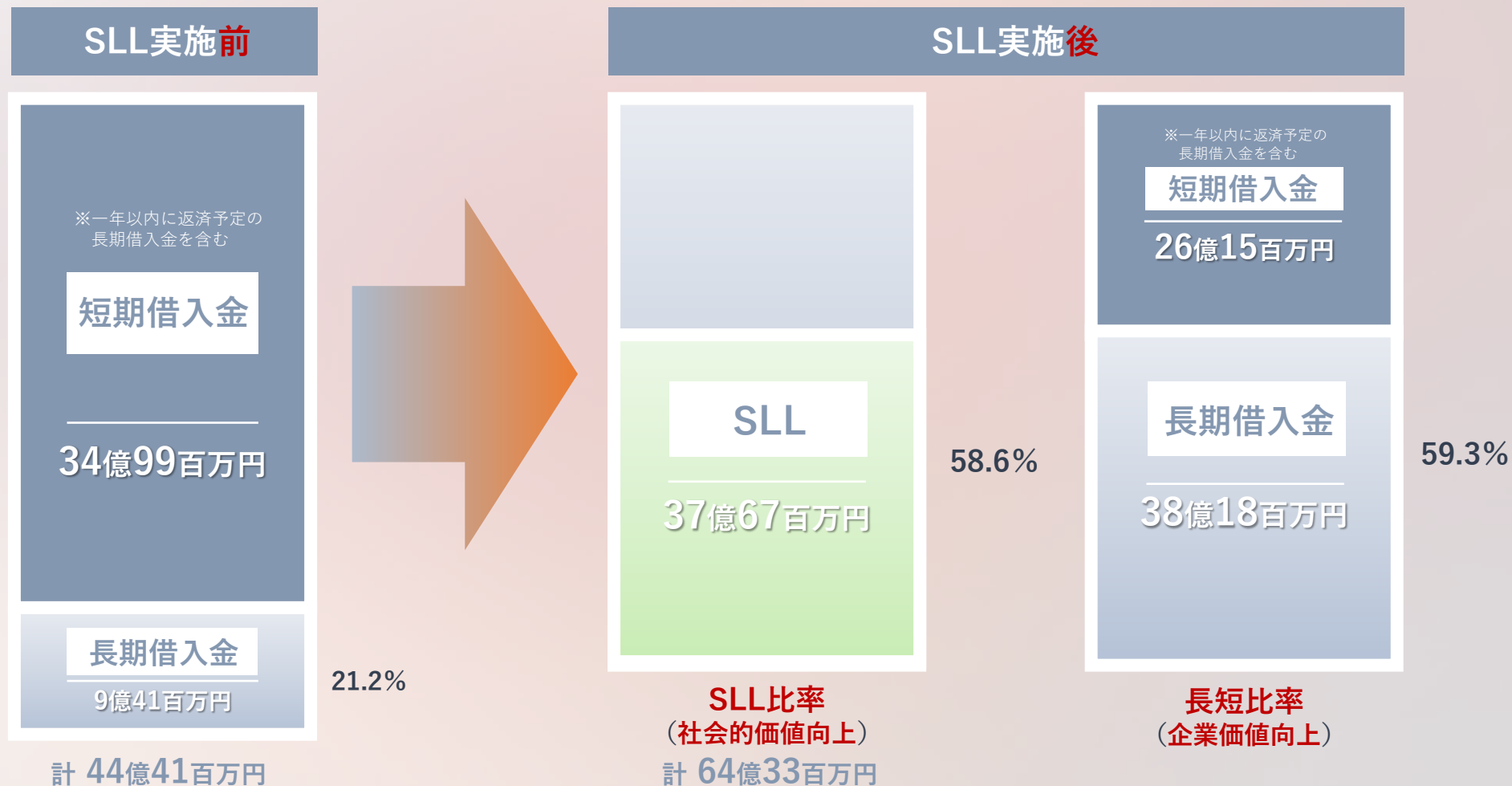
■SLL実施にあたり、グループ目標に基づいた「サステナビリティ・フレームワーク」を策定 適合性について株式会社格付投資情報センター(R&I)よりセカンドオピニオンを取得

■今期で**3件、計40億円**のSLLを実施

実施日	サステナビリティ・ コーディネーター	契約期間	借入金額	KPI
2022年11月30日	株式会社三井住友銀行	5年	10億円	①GHG排出量※の削減 ②店舗が使用する電力についての 再生可能エネルギーの導入 (当社フレームワーク)
2023年1月30日	株式会社みずほ銀行	10年	20億円	CDP気候変動スコア
2023年2月28日	株式会社福岡銀行	5年	10億円	①GHG排出量※の削減 ②店舗が使用する電力についての 再生可能エネルギーの導入

当社の借入状況とサステナブルファイナンス比率

- SLL実施により、当社のサステナブルファイナンスの比率は**58.6%**に
- 今後のM&A（＝主に運転資金増）に備え、
長期有利子負債の比率を高める（**6月末：59.3%**）



2022年8月より、
従業員への福利厚生の実充及び自社経営への参加意識の向上を目的に、
持株会奨励金（会社負担分）を1口1,000円あたり（上限10口まで）10%
→**50%**に引き上げ

上場企業（3,815社）の状況

持株会制度導入企業	奨励金設定	拠出金1,000円当たりの平均支給額
3,247社	3,126社(96.3%)	91.71円
当社		100円→500円

※出典：東証「2021年従業員持株会状況結果の概要について」

奨励金設定企業の**90%以上**が**10%以下**
奨励金を拠出金額の**50%以上**負担しているのは**16社（0.5%）のみ**

➡ 当社は上場企業でもトップクラスの条件

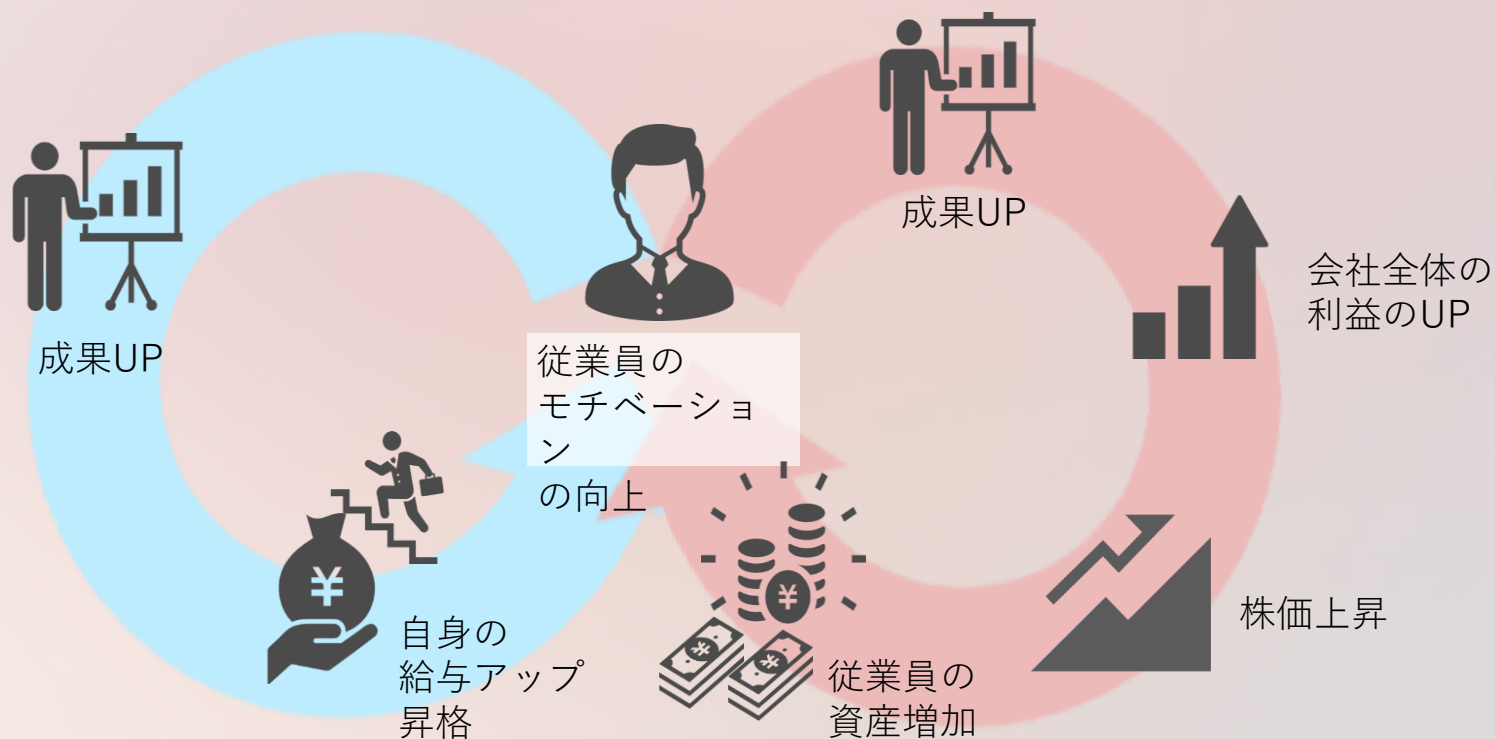
信託型ストックオプションの導入 —人財戦略アクション②—

2022年12月15日

従業員へのインセンティブの一環として、
株式報酬制度を導入し、新株予約権を発行

自社経営への参加の意識づけの他、従業員定着率の向上や、採用力の強化を図る

➡ 6月30日に償却し、より効果的なインセンティブプランへ移行を検討



SDGsへの取り組み①

省資源化等、従来の施策の見直しや新しい取り組みの導入などを順次行い、SDGs達成を通じた持続的成長、企業価値向上を目指す

当社の取り組み

働きやすい環境づくり

社員ひとりひとりが能力を最大限に発揮し、長く働き続けられる職場環境を整備



・人材育成

入社時のオリエンテーションや個別研修のほか、職種別研修、メーカー主催研修など充実した研修制度で社員教育に注力

・ハラスメントの防止

社員への研修（入社時/全社員向け/管理職向け）
社内外窓口の設置と迅速な対応による実効性の高い体制
再発防止の徹底

・働き方改革の推進

勤怠システムで個人の勤務時間を管理、業務を効率化
整備工場へのエアコン設置の推進
社内公募での省エネ施策コンテストの実施と取り組み

・ダイバシティの推進

■女性活躍推進

2018年 事業主行動計画（女性活躍推進）の策定
女性従業員の割合の目標を15%以上に

【2019年 17.6%→2023年 20.6%】

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

【2023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93.8%】

■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 【2023年雇用率1.0%】

■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



SDGsへの取り組み②

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

LIMEX
炭酸カルシウムなどの無機物を50%以上含む、
無機フィラー分散系の複合材料

1 主原料は石灰石
主原料となる石灰石は世界に非常に豊富に存在し、日本においても自給率100%の安価に入手可能な鉱物資源

2 資源枯渇問題の解決に貢献
石油由来成分を抑えプラスチック代替製品も、水をほぼ使用することなく紙代替製品を製造可能。さらに、マテリアルリサイクルを推進

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

1箱
で
10L

・電力使用量の削減

節電促進や店舗照明のLED化、空調制御の導入推進等でCO2排出量削減を図る

・整備工場排水の管理、油水分離槽の設置

施設外に汚水や油を排出しないよう油水分離槽は定期清掃を徹底

整備工場の排水は法令に基づいて管理し、定期的な水質検査報告を実施し、環境に配慮

・フロンガスの回収

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

SDGsへの取り組み③

・廃棄物およびリサイクル

車両整備等で排出される廃棄物を抑制し、適切な処理、収集、運搬、再生、処分等を法令に準拠した方法で適切に処理し環境負荷を低減

自動車リサイクル法に則り、部品ごとに分別し適切にリサイクルされるよう徹底

・店舗の屋上の緑地化

一部店舗にて試験的に導入

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、大気汚染の防止や環境保全に寄与



・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

既存22店舗に導入済

非FIT非化石化証書、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、2023年度の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

ゼロカーボンシティ宣言を謳う福島県広野町を支援。地元スタジアムでのEV展示や町長とのトークイベントを通して、気候変動問題の啓蒙活動に貢献



・特定商品を通じた環境団体支援

一部店舗で試験的にグリーンエイジおしぼりを採用。環境に配慮した素材が使用されているほか、購入金額の一部はエコ団体に寄付



中長期計画の進捗状況

中長期戦略グループ方針

サステナビリティ 基本方針

豊かさ・楽しさ・喜びを
分かち合い、
笑顔溢れる社会づくりに
貢献し続けること

輸入車販売業



店舗のグリーン化
店舗エリアの脱炭素化

お客様
お取引先様
株主様
地域社会のみなさま
当社従業員

社会に必要とされる企業

中長期戦略
ウイルプラスグループの
「社会的価値向上」
と
「企業価値向上」
の両立

「持続可能な社会実現への貢献」
「社会的価値の創造」

「持続的成長」
「中長期的な企業価値向上」

成長戦略 M&A

- ①ドミナント化
- ②エリア拡大
- ③新ブランド獲得

- ▶後継者問題の解決
- ▶資産（資源）の再利用（リユース）
収益性改善
- ▶人材（人的資本）の再教育、活性化

当社グループ目標

2030年度 **Scope1**^{※1} + **Scope 2**^{※2}
GHG排出量を2021年度比較で、50%削減
(年率5.5%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

社有車（試乗車含む）の低炭素自動車比率

2030年度 80%以上

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

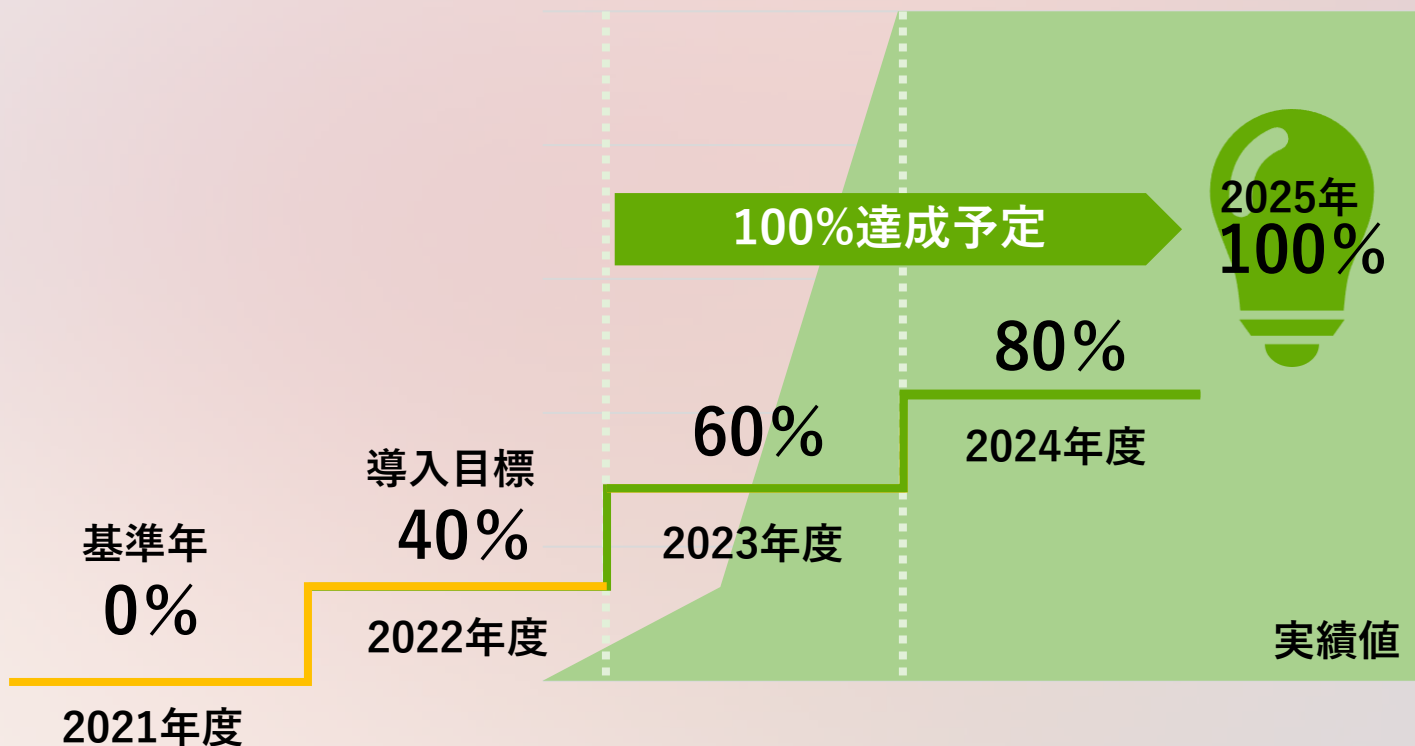
例 店舗オペレーションGHG排出量 ○○年までに○%削減

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



再生可能エネルギーへの切り替え

- 前期末17店舗に加え、今期は新たに東北・中国エリアの3店舗、神奈川エリアの1店舗を再生可能エネルギーに切り替えを実施（計22/36店舗）
- 残りの使用電力については、グリーン電力証書を購入予定
- これにより、**2023年度の当社グループすべての使用電力が100%再生可能エネルギーになる見込み**



※非FIT再エネ指定/温対法/非化石化証書/RE100 に対応した純粋な「再エネ」電気を使用

店舗のグリーン化 -進捗状況-

店舗エリアにおけるEV普及促進に対応した設備投資などを実施
輸入車ディーラーとして、いち早く店舗のグリーン化を推進し、
自動車産業の脱炭素化に貢献

※2023年6月期末ベース

低炭素自動車(EV/PHV)比率

- 新車販売 **6.6%** (4Q累計)
…国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 3.7%
- 新車受注 ※店舗報告ベース
2023年6月期末受注残 **5.2%**
4-6月受注 **6.1%**
- 社有車 **21.6%** (6月末)



EV充電器 **64台** / (36店舗)

- …うち、急速充電器**15台**
急速充電器設置済みブランド



VOLVO



FIAT



再生可能エネルギー導入率

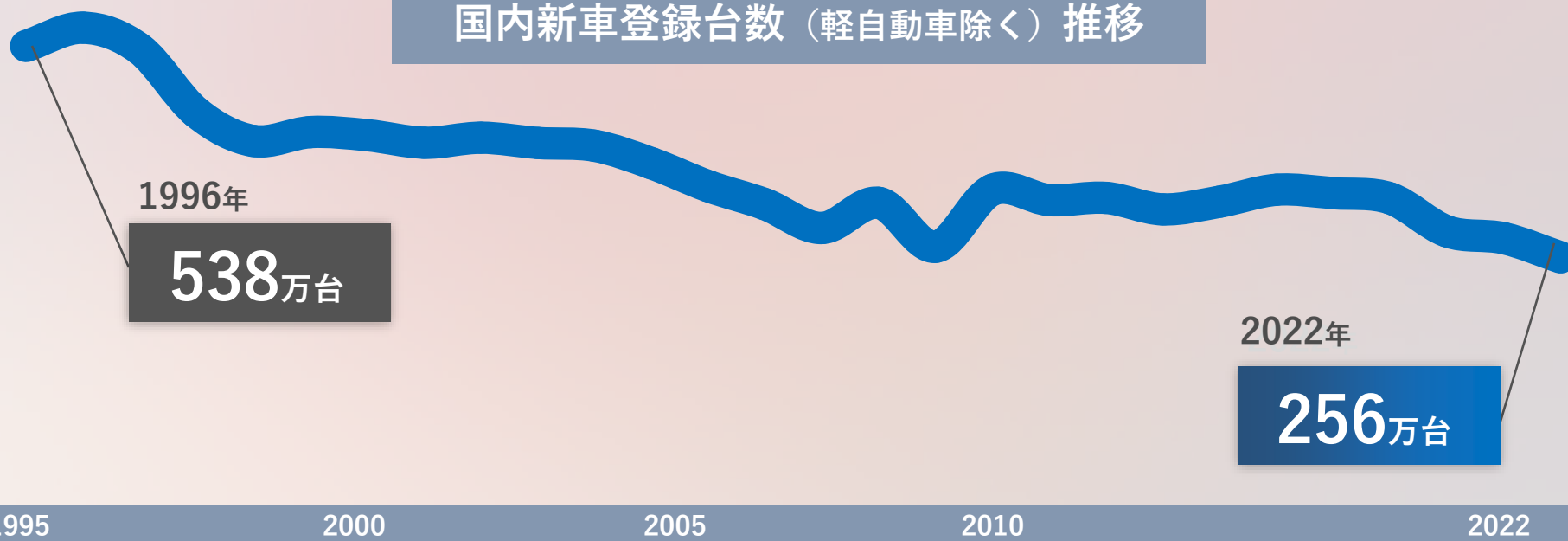
100% (予定)

市場動向

国内新車登録台数は減少傾向

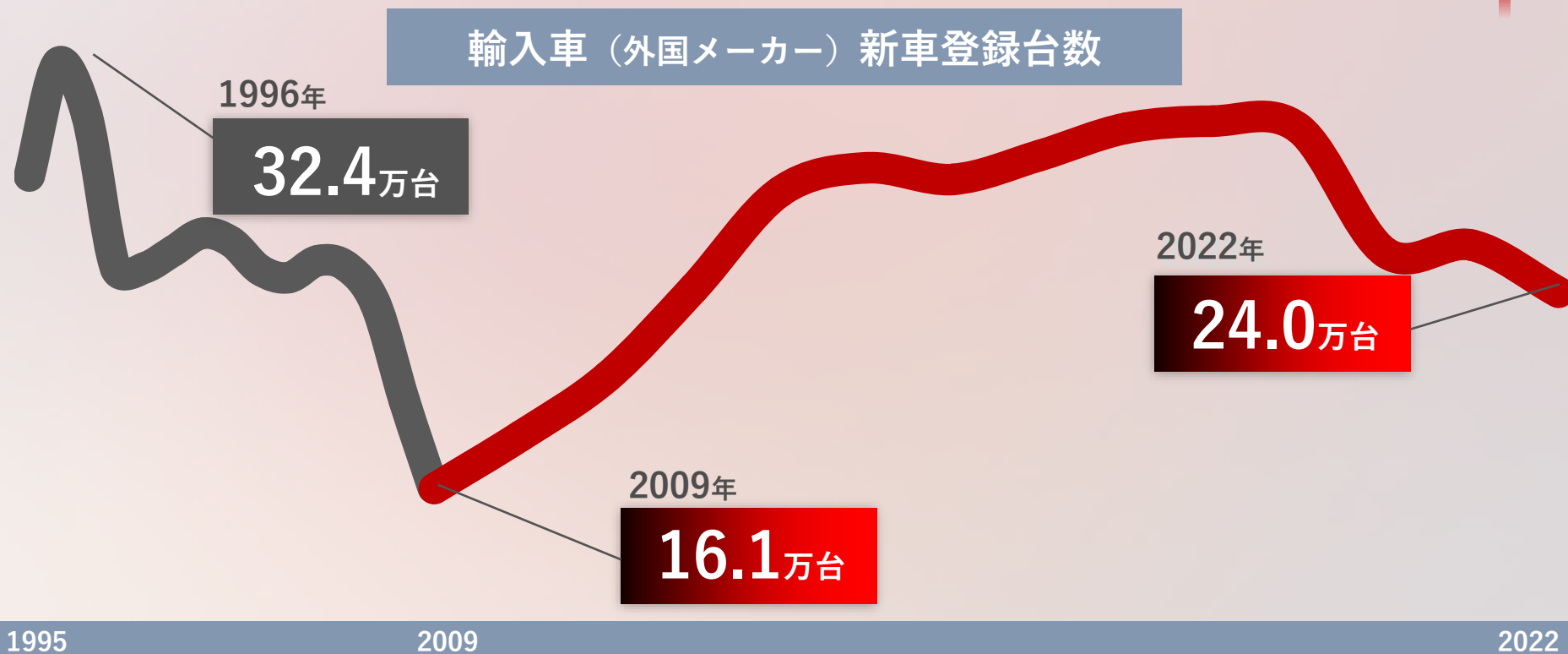
少子高齢化
性能向上による保有期間の長期化
消費スタイル・嗜好の変化

国内新車登録台数（軽自動車除く）推移



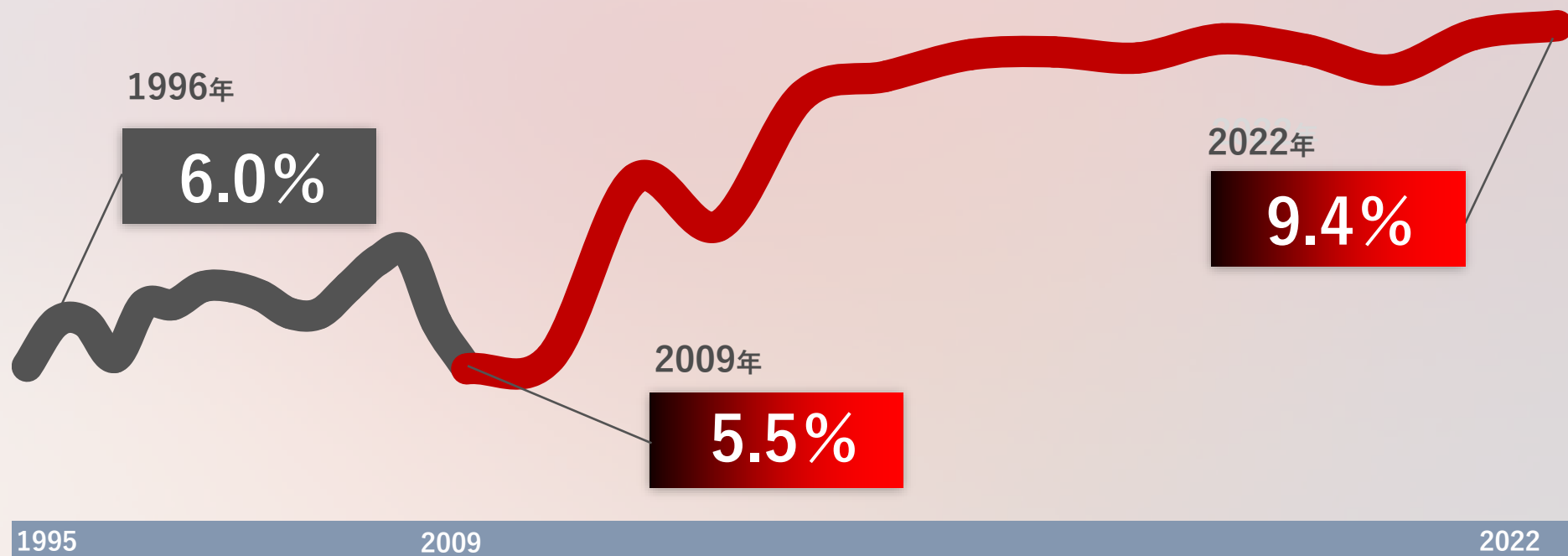
国内における輸入車市場は拡大傾向

2022年は半導体不足の影響もあり2021年より若干減少はしたが、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



国内乗用車（軽自動車除く）における 輸入車シェアは増加

国内新車登録台数（軽自動車除く）における 輸入車シェア登録台数



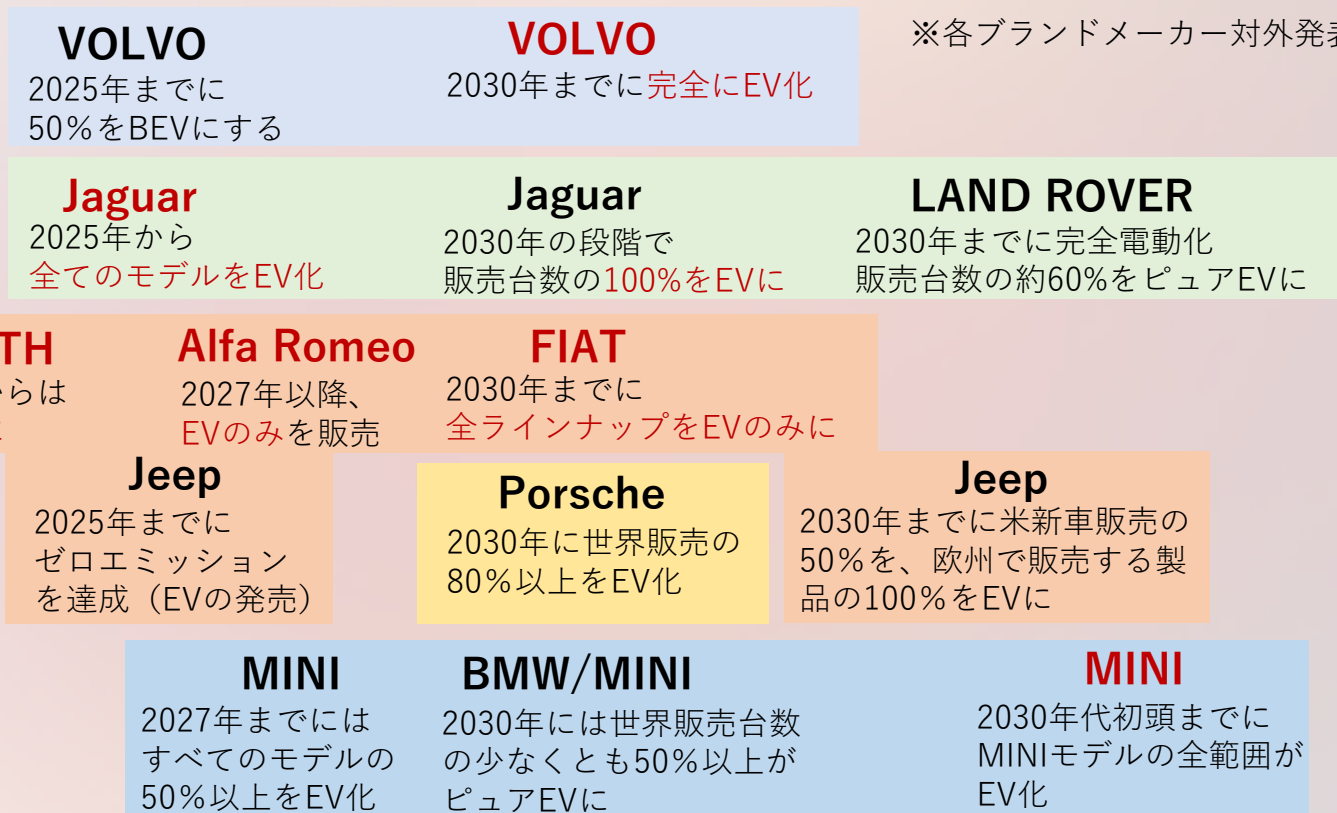
出所:日本自動車輸入組合資料より当社作成

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のEV化目標

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載



当社新車販売に占めるEV比率※



※2023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のEV化目標

TOYOTA

2026年までに
世界で150万台のEVを販売

2030年までに世界で
350万台のEVを販売

※各ブランドメーカー対外発表予想のみ記載

ホンダ

2030年までに先進国でEVと
FCVの販売比率を全体で40%に

日産

2030年度までに19車
種のEVを含む27車種
の電動車を導入

2030年までにグローバルに
電動車モデルミックス55%以上

スズキ

2023年に国内にて
バッテリーEVを投入

2030年度中に6車種まで
EVを拡大

マツダ

2030年までにグローバル販売
のEV比率を25%~40%に

【Point】

- ①EV生産、販売の中心は米国
- ②現状、日本におけるEV販売の強化姿勢は見られない

→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

2022年

24年

25年

27年

30年

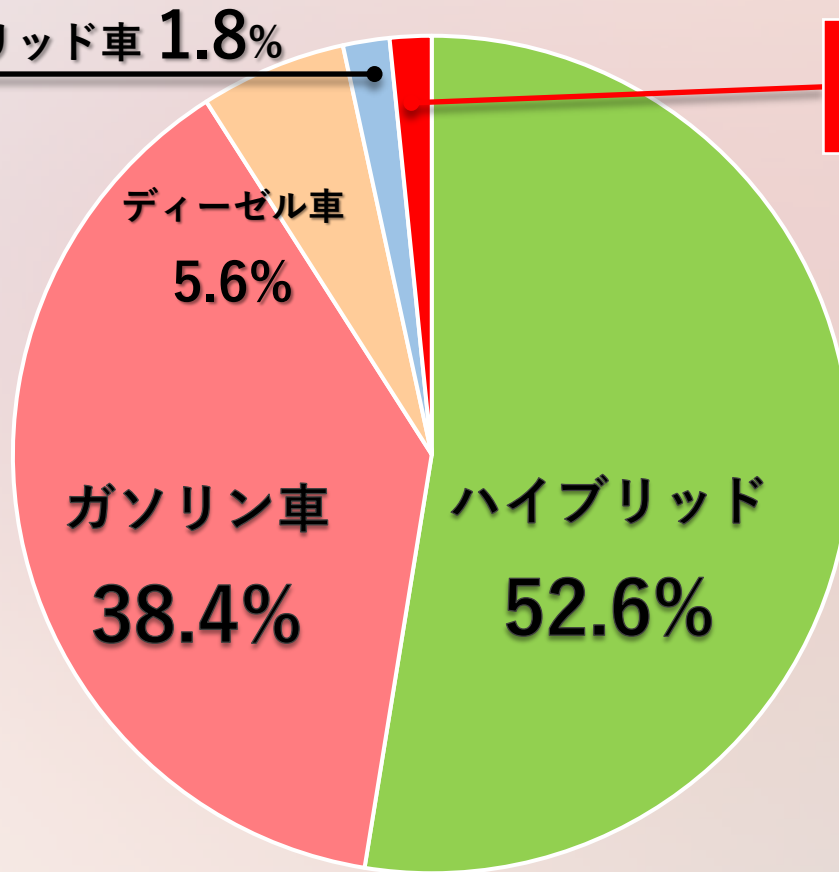
35年

日本国内における乗用車の燃料別台数

日本国内のEVシェアはわずか1.6%にとどまる

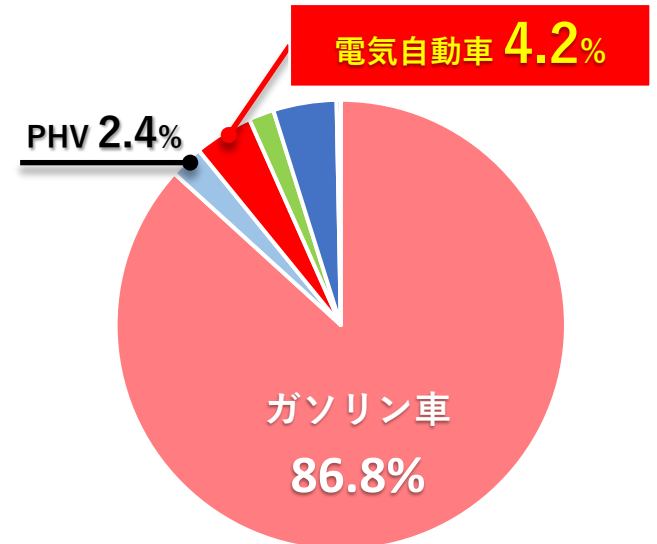
(2022年7月～2023年6月の販売シェア)

プラグインハイブリッド車 1.8%



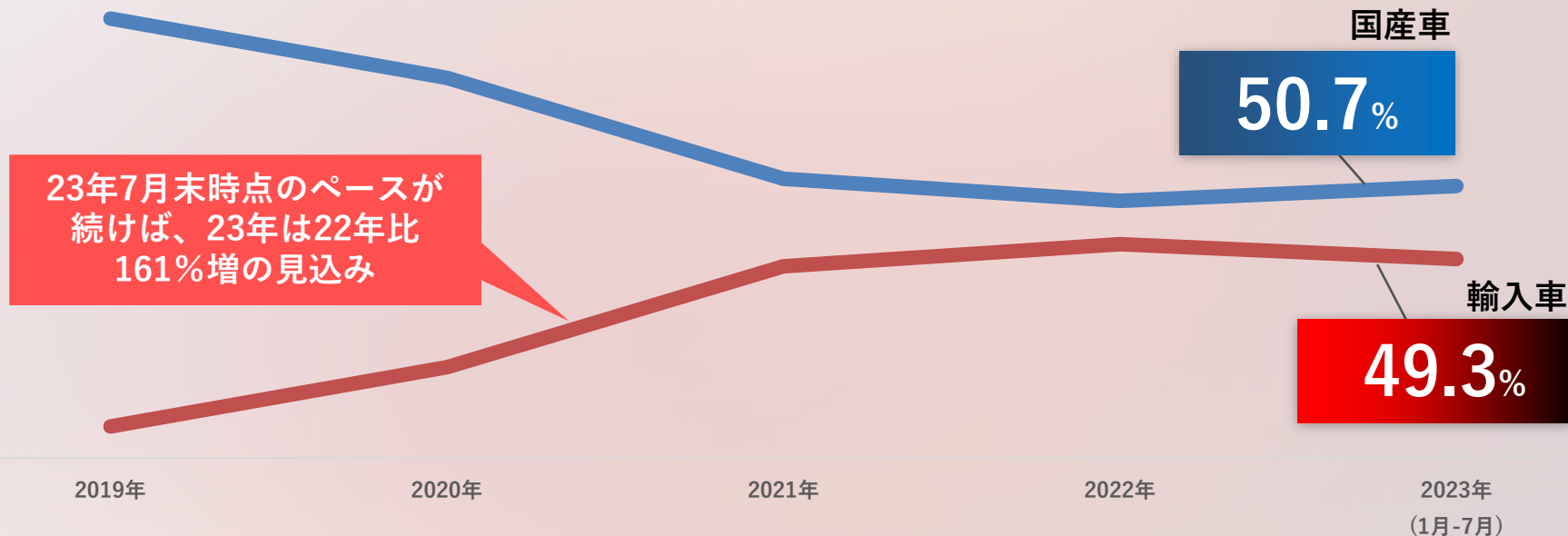
電気自動車 1.6%

〈当社23年6月期 累計販売台数内訳〉



国内新車市場におけるEV割合

日本で販売されている普通乗用車のEVは、
足元では輸入車が約2台に1台の割合でシェアを占める

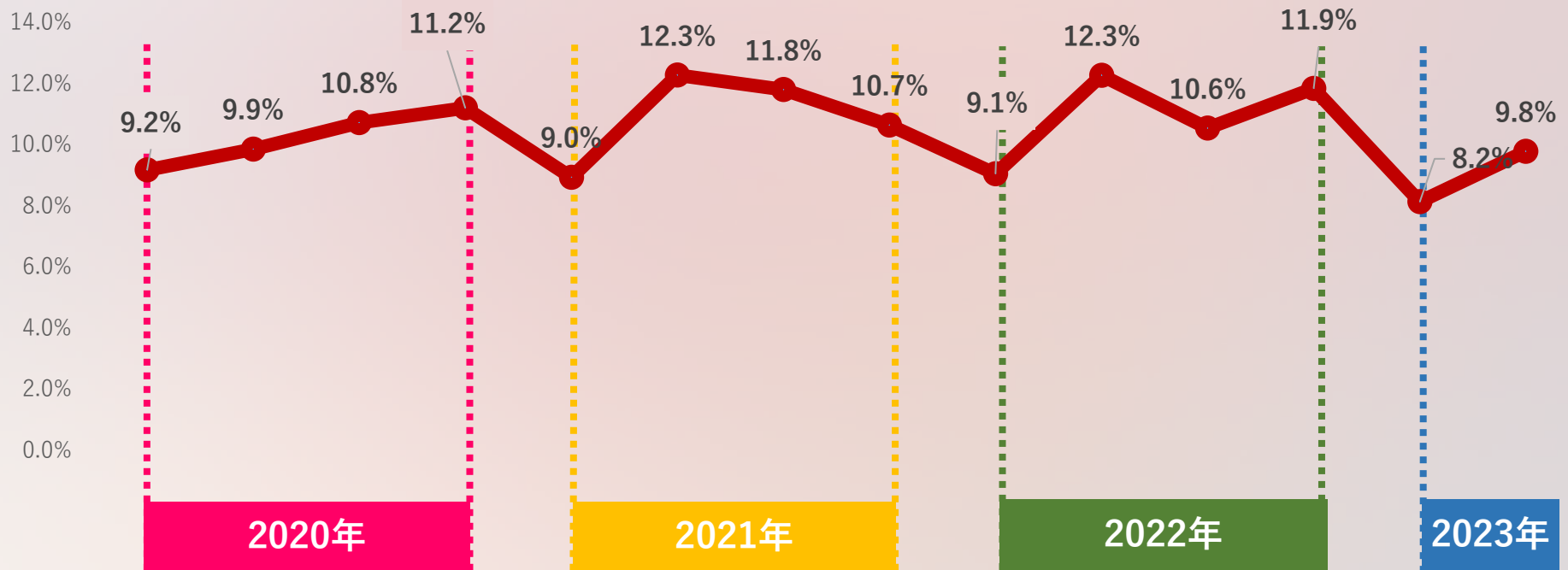


	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年(1月-7月)	2023年7月
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	18,143	1,357
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	57.7%	50.7%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	13,475	1,322
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	42.3%	49.3%

出所:一般社団法人日本自動車販売協会連合会資料より当社作成、各期間は1月~12月

国内輸入車シェアの四半期推移

直近3年間の輸入車シェアは、
新車供給の厳しいコロナ禍の影響を受けながらも
10%近辺の高い水準で推移



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20社のEVシフトに関する米機関評価では、
テスラやBYDが最上位、欧州勢ではBMWがトップに

	市場優位性	技術性能	戦略的ビジョン	2022年総合評価	
テスラ	69	80	100	83	リーダー
BYD	78	57	83	73	
BMW	31	78	57	56	移行中
フォルクスワーゲン	49	63	47	53	
ステランティス	48	38	63	50	
吉利	55	51	39	48	
ルノー	43	37	61	47	
メルセデス・ベンツ	36	53	47	45	
GM	20	52	63	45	
上海汽車(SAIC)	65	28	39	44	
長城汽車	43	40	32	38	
フォード	14	55	44	38	
ヒュンダイ・キア	35	58	20	38	
長安	52	13	41	36	
トヨタ	32	43	15	30	
ホンダ	19	32	32	28	
日産	33	18	31	27	
タタ	15	41	23	27	
マツダ	7	4	18	10	
スズキ	0	0	0	0	

当社取扱いブランド
BYD
BMW、MINI
Porsche
アルファロメオ、フィアット、アバルト、ジープ
ボルボ

ジャガー、ランドローバー

出典：国際クリーン交通委員会(ICCT)「2022年グローバル自動車メーカー評価」より当社作成

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 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