



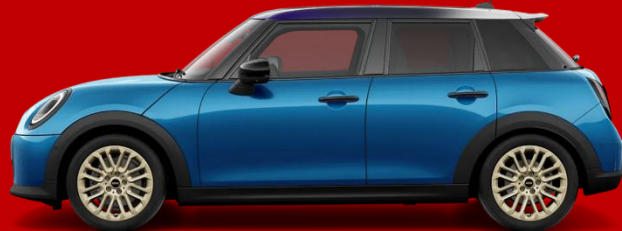
WILLPLUS Holdings

Financial Results Presentation

2026年6月期第3四半期 決算補足説明資料



CONTENTS



- 第3四半期決算説明
- 今期の取組み
- 中長期戦略の進捗状況



第3四半期決算説明

業績予想の修正

- 営業利益・経常利益・親会社に帰属する当期純利益を下方修正
- 配当金は予想を修正せず、1株当たり46.00円を予定

	当初予想 (単位:百万円) 2025年7月時点	修正予想 2026年5月時点	増減額	増減率(%)	2025年6月期 通期業績
売上高	92,160	92,160	0	0	88,614
営業利益	2,328	1,400	▲927	▲39.9%	1,849
経常利益	2,244	1,427	▲817	▲36.4%	1,897
親会社に帰属 する 当期純利益	1,305	1,123	▲181	▲13.9%	1,443
1株当たり 配当金	46.00	46.00	0	0	45.06

連結営業利益

主な要因は、輸入車ディーラー事業の収益悪化
当社取扱いブランドの新車販売環境が悪化する中、
新車販売は、売上高、利益ともに悪化
中古車販売に注力するものの、粗利益率は悪化
M&A成約数は想定以上だが、当社グループイン
直後の「赤字」が業績を更に下押し

1株当たり配当金

中長期株主還元戦略に基づき、1株当たり配当
予想は修正しない
当期純利益は下方修正するものの、適正自己
資本比率は維持
配当性向は37.2%まで上昇する見込み

連結業績まとめ 新車販売環境悪化継続 と M&A成約数の上振れが業績を更に下押し

(単位:百万円)	前年通期	修正予想 2026年度5月時点	前年比	2025年3Q	2026年3Q	前年比	通期予想に 対する進捗率
	売上高	88,614	92,160	+4.0%	66,219	67,820	+2.4%
営業利益	1,849	1,400	▲24.3%	1,369	1,042	▲23.9%	74.4%
営業利益率	2.1%	1.5%	▲0.6pt	2.1%	1.5%	▲0.6pt	-
経常利益	1,897	1,427	▲24.8%	1,446	1,063	▲26.5%	74.5%
経常利益率	2.1%	1.5%	▲0.6pt	2.2%	1.6%	▲0.6pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	1,443	1,123	▲22.1%	1,143	837	▲26.7%	74.5%
当期純利益率	1.6%	1.2%	▲0.4pt	1.7%	1.2%	▲0.5pt	-

エグゼクティブサマリー① -26年6月期3Q決算-

- 連結営業利益は、前年比23.9%の二桁減益、期初通期予想進捗率は44.8%にとどまる
3Q単体連結営業利益は、前年比は66.7%大幅減益
- 輸入車ディーラー事業 環境悪化に加え、3Qよりグループインした店舗の「赤字」が業績を更に下押し

連結売上高 678億20百万円(前年比+2.4%)

- 中古車輸出関連事業 「輸出」は1月より繁忙期に入り、3Q単体は前年比マイナス4.9%まで回復だが、上半期の大幅マイナスの影響が残る

連結営業利益 10億42百万円(前年比▲23.9%)

- 輸入車ディーラー事業 「新車販売環境悪化継続」「中古車の収益性低迷」
「M&Aで3Qよりグループイン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」は事業環境良好なもの「仕入れコスト上昇」「海上輸送の混雑及びコスト上昇」により収益性やや悪化

連結純利益 8億37百万円(前年比▲26.7%)

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

エグゼクティブサマリー② - 3Q概況 事業別まとめ-

輸入車ディーラー事業

事業環境悪化継続 新車販売弱く、中古車は収益性悪化
M&Aは成約数及びパイプラインは更に改善

新車販売

リーマンショック以来最悪の事業環境

- 4月から実施された「環境性能割廃止」の影響により、「新車登録」先送りの影響も大
- 新車販売台数は、M&A及び出店がありながら、二桁のマイナス
- 粗利益率も前年比、前四半期比ともにやや悪化

中古車販売

販売台数はM&Aした店舗のPMIにより好調 一部ブランドで収益性が悪化

- 販売台数 前年比+10.7% 台数は好調
- 粗利益率は、2Qに続き低迷、厳しい環境が続く

ストック事業

整備は堅調継続 **保険は保険手数料収入がプラス転換**

- 車輜整備事業 前年比+20.9% 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+13.9% 2Q累計+3%
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」環境は良好継続

中古車輸出

- 1月から繁忙期入り 売上回復するものの、予算比若干未達
- 「仕入れコスト上昇」「海上輸送の混雑及びコスト上昇」に収益性悪化 価格転嫁が課題

業販

- 業販売上高 前年比+28.2% 健全な商品回転率を重視
- 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

市場環境① -国内マーケット全体 四半期-

- 3Q(1-3月)の国内乗用車の新車登録台数は▲8.4%と低調に推移
 - 外国メーカー乗用車についても、▲8.0%と厳しい状況が継続
 - 足元の4月 国内輸入車市場は、▲2.8% 本年累計(1-4月)も前年比▲7.0%
- ⇒3Q期間は、環境性能割廃止による登録先送りの影響で低調 輸入車は4月も改善見られず

国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	3Q(1-3月)計
乗用車	220,544	159,854	229,510	214,454	201,999	181,628	200,047	211,362	265,438	223,369	676,847
前年比	96.0%	88.6%	95.5%	92.6%	90.8%	98.4%	92.3%	90.2%	92.1%	116.9%	91.6%

外国メーカー乗用車の国内新車登録台数(普通・小型)

	1Q			2Q			3Q			4月	3Q(1-3月)計
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
輸入車	18,839	15,843	26,096	17,525	18,315	23,328	12,889	17,351	27,193	15,329	57,433
前年比	116.1%	100.5%	112.6%	110.8%	100.9%	100.0%	87.7%	94.2%	92.7%	97.2%	92.0%

市場環境② -当社取扱いブランド全体 四半期-

- 当社取り扱いブランド全体は、3Q (1-3月)で前年比▲11.2%と低調に推移
- 7か月連続で前年を下回る状況が継続
- 輸入車市場全体が低迷する中、当社取り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			4月	3Q (1-3月)計
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
当社取扱い	8,539	7,813	12,657	8,300	8,089	11,886	5,549	8,044	12,648	7,451	26,241
前年比	103.1%	100.3%	104.2%	93.6%	89.1%	98.5%	86.7%	87.2%	90.8%	94.3%	88.8%

市場環境③ -当社取扱いブランド別の状況 四半期-

- 全体トレンドの大きな変化なく、主力ブランド(JEEP・BMW・MINI・JRL)弱含みが続く
- 3Q期間は環境性能割廃止による登録先送りの影響で全体が低調
- 4月は高額車種ブランド(JLR、Porsche)で改善するものの、全体としては低調

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			4月 前年比	3Q合計 前年比
	7-9月 前年比	10-12月 前年比	1月 前年比	2月 前年比	3月 前年比		
AlfaRomeo	291.7%	283.5%	191.0%	229.1%	243.1%	253.1%	224.1 %
Fiat/Abarth	74.8%	82.9%	39.4%	72.4%	77.4%	67.3%	65.0 %
Jeep	92.6%	86.6%	52.9%	63.4%	83.8%	86.0%	69.2 %
Peugeot/ Citroën/DS	130.9%	129.7%	88.7%	98.8%	89.1%	78.2%	91.9 %
BMW	97.8%	88.5%	83.5%	77.7%	82.5%	81.1%	81.2 %
MINI	110.9%	75.4%	93.1%	87.9%	98.5%	76.7%	94.0 %
JAGUAR/ LANDROVER	103.2%	80.0%	50.5%	71.8%	85.6%	120.7%	71.5 %
VOLVO	96.1%	106.9%	104.5%	97.2%	103.8%	110.2%	101.9 %
Porsche	83.9%	102.4%	123.7%	87.5%	67.5%	152.5%	87.5 %
BYD	165.7%	175.3%	371.4%	253.8%	191.1%	129.5%	225.1 %
Hyundai	207.5%	324.0%	173.2%	261.8%	295.1%	75.0%	242.2 %

市場環境④ -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、Hyundaiは4月低調に
- BYD 今夏発売予定 軽自動車RACCOに期待 国内EV市場活性化の旗振り役になれるか？

国内乗用車の新車登録台数(普通・小型)

BYD

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年 1月	2月	3月	4月	1-3月計	対外国 メーカー 車シェア
本年	416	512	225	239	799	317	204	322	156	439	625	215	1,220	1.9%
前年	95	148	207	298	257	146	106	229	42	173	327	166	542	
伸び率	+338%	+246%	+9%	▲20%	+211%	+117%	+92%	+41%	+271%	+154%	+91%	+30%	+125.1%	-

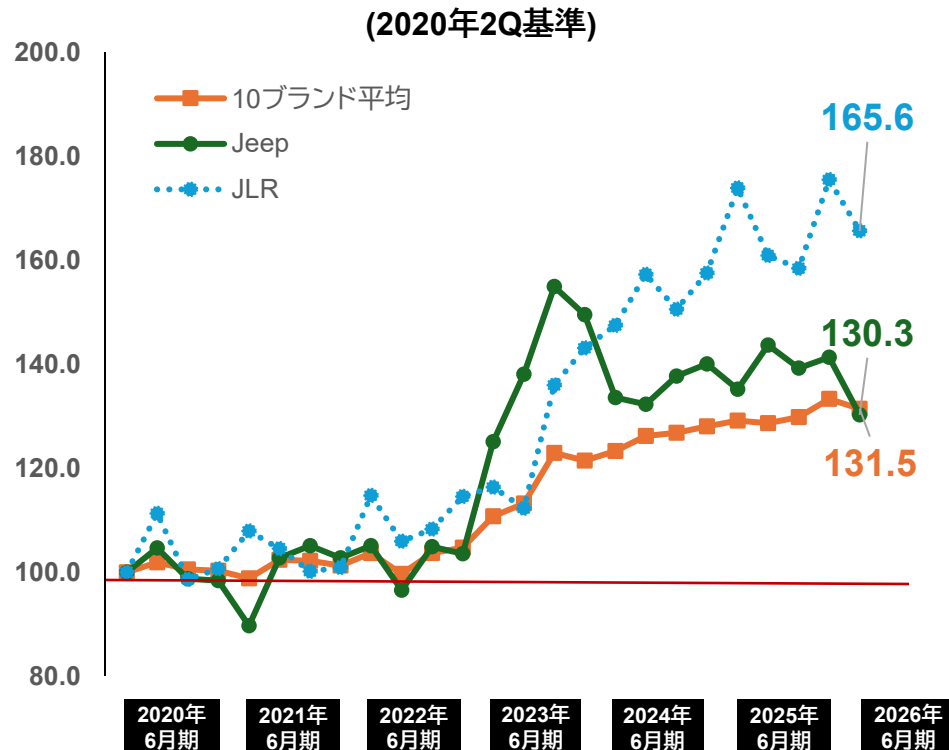
Hyundai

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年 1月	2月	3月	4月	1~3月計	対外国 メーカー 車シェア
本年	94	124	124	75	106	123	99	170	71	89	121	60	281	0.6%
前年	23	26	43	46	58	32	35	54	41	34	41	80	116	
伸び率	+309%	+377%	+188%	+63%	+83%	+284%	+183%	+215%	+73%	+162%	+195%	▲25%	+142.2%	-

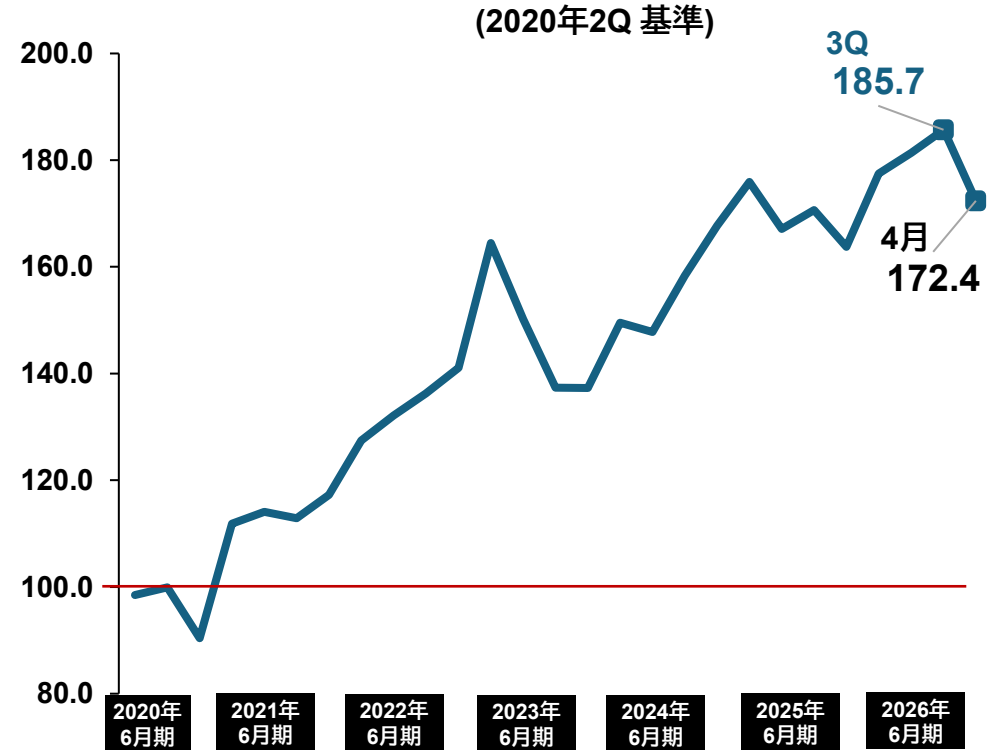
当社取扱ブランドの新車価格および中古車 指数推移

- 新車 Jeepの価格は過去2年間レンジ内で推移 足元のドルに対する円安はやや懸念 ユーロ(ポンド含む)に対する円安はピーク圏 緩やかな価格上昇が続く
- 中古車 USS公表のデータによると、25年5月より上昇 26年2月は最高値更新

当社取扱ブランド※新車価格 指数化チャート



中古車成約価格 指数化チャート

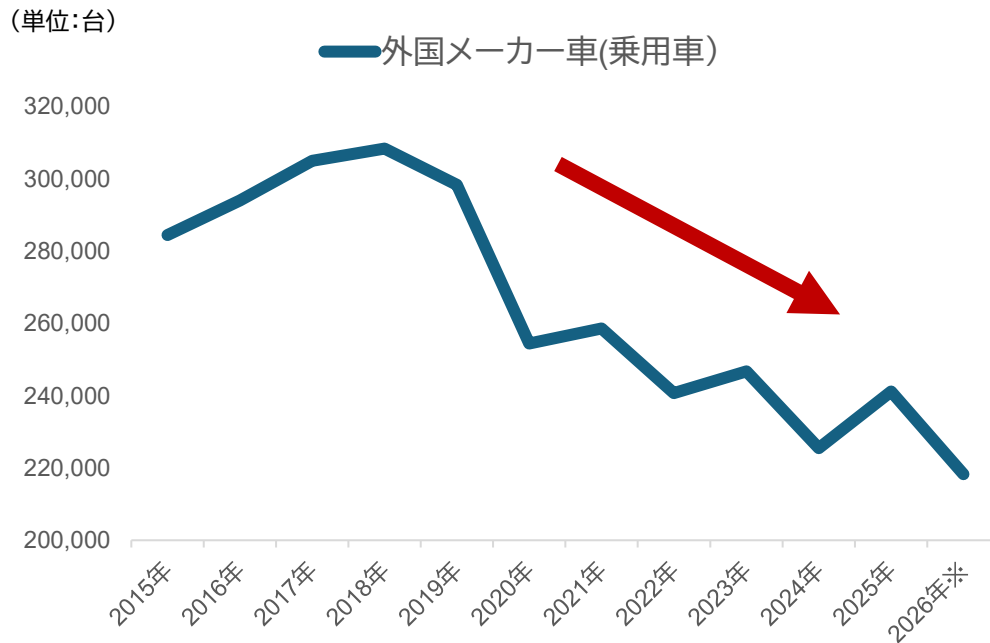


※2020年1Q時点取扱いブランドのみ(BYD、Peugeot、Citroën、DS、Hyundai等は除く)

輸入車ディーラー事業 輸入車販売台数(暦年推移)

- 2026年(1-4月)は72,762台(前年比▲7.0%) **直近で最も低水準の2024年を下回る厳しい環境**
- 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



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	72,762	93.0%

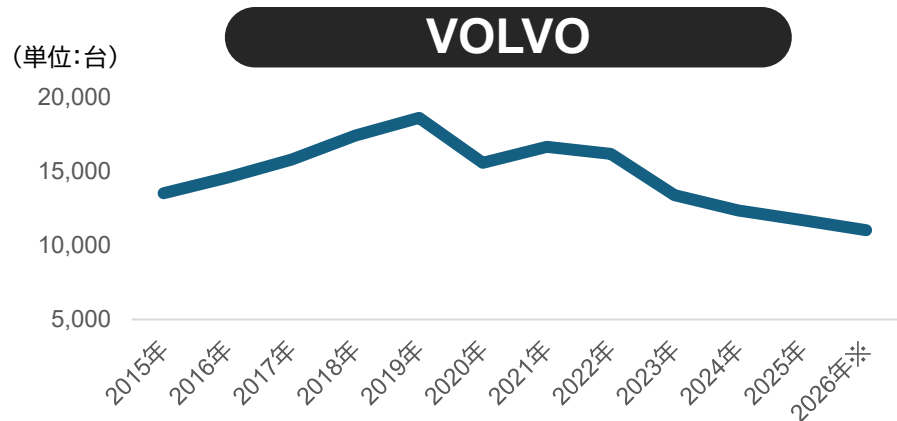
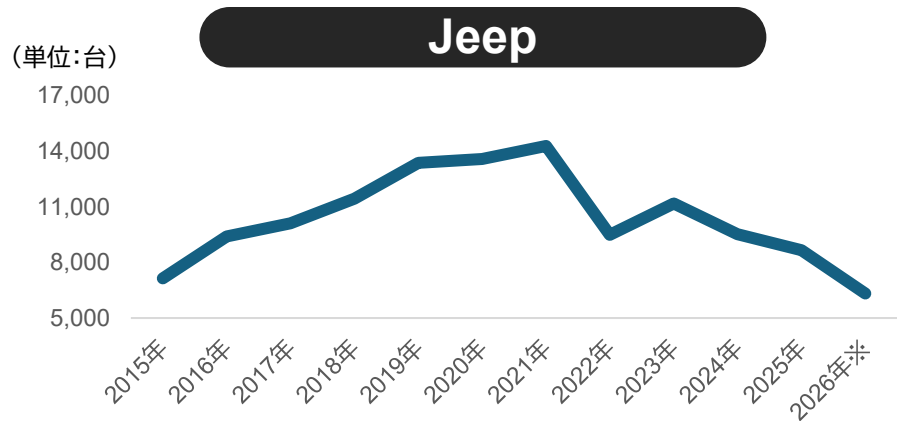
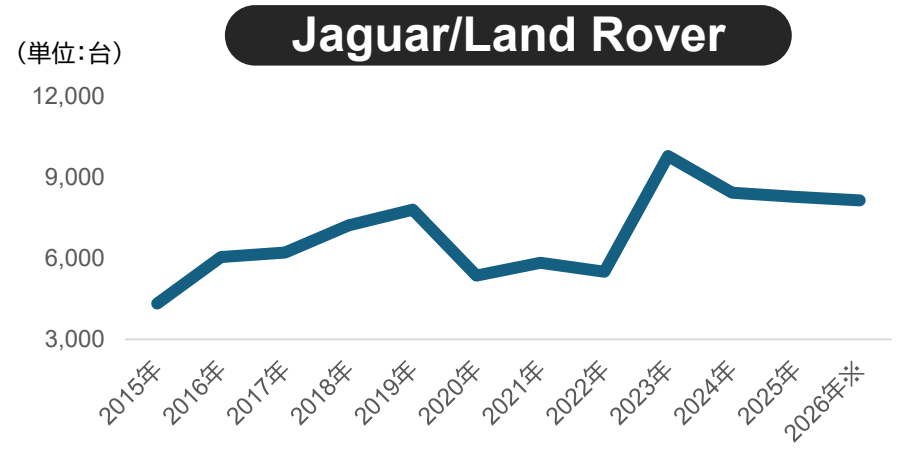
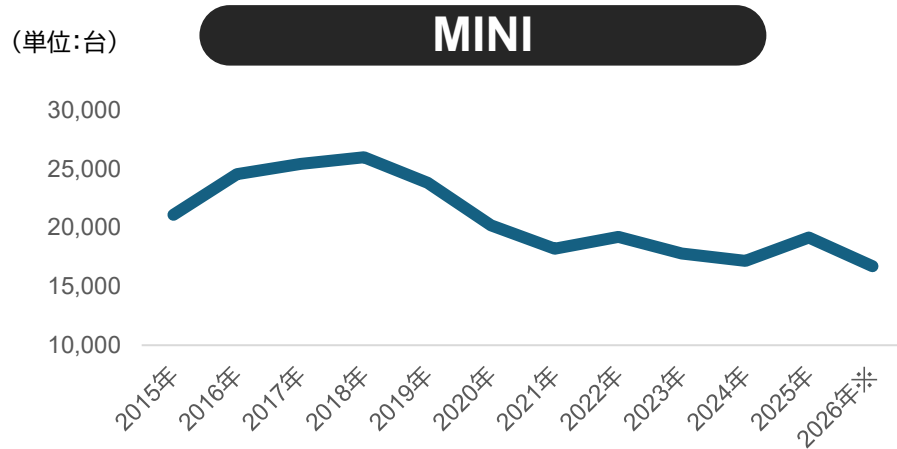
▲21.7%

※2026年は現時点の実績(1~4月)を年換算した参考値

※2026年は1~4月まで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)

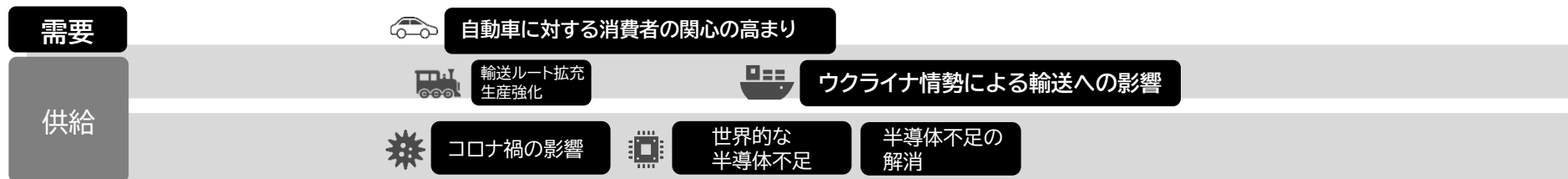
輸入車ディーラー事業 当社主力ブランド(暦年推移)

- 当社主力のJeepは、2021年ピークから2025年40%弱ダウン
- Jeepの落ち込みを24年度JLR、25年度MINIが下支え 「マルチブランド戦略」
- 新車市場が弱い中、「M&Aによる売上成長」と「ストック事業による収益の確保」を追求



当社の納車前車輛と受注の状況

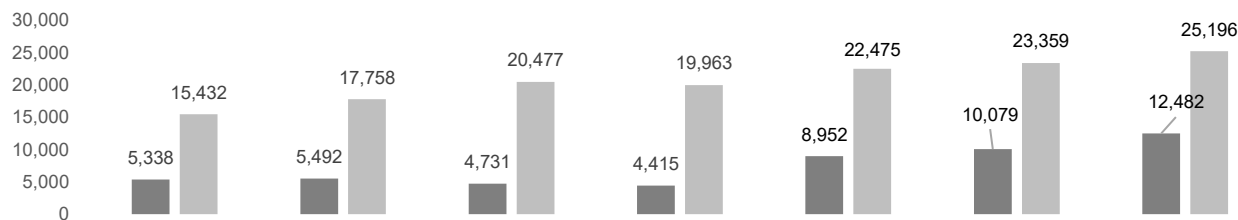
- **期末商品在庫** 153.7億円(12月末 140.5億円) 在庫増の大半は、輸入車ディーラー事業
 - ・ 新車 健全なレベルを維持 2Q比大きく増加だが、3Qよりグループインした店舗の影響
 - ・ 中古車 2Qより若干増加 在庫回転率がやや下がっているため、販売に注力
 - ・ 中古車輸出関連事業 24.9億円(2Q比▲1.9億円) 「輸出」向け「業販」向け共に健全なレベル
- **前受金** 23.61億円 (12月末 19.12億円)
 - ・ 2Q比増 輸入車ディーラー事業 +7.0億円 「環境性能割」の廃止による、「登録」の先送りが一部影響



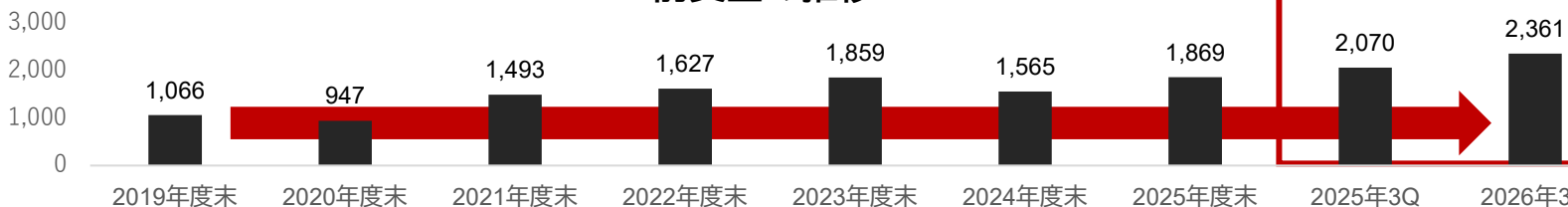
(単位:百万円)

■商品金額 ■車輛売上高(新車)

商品金額・車輛売上高の推移



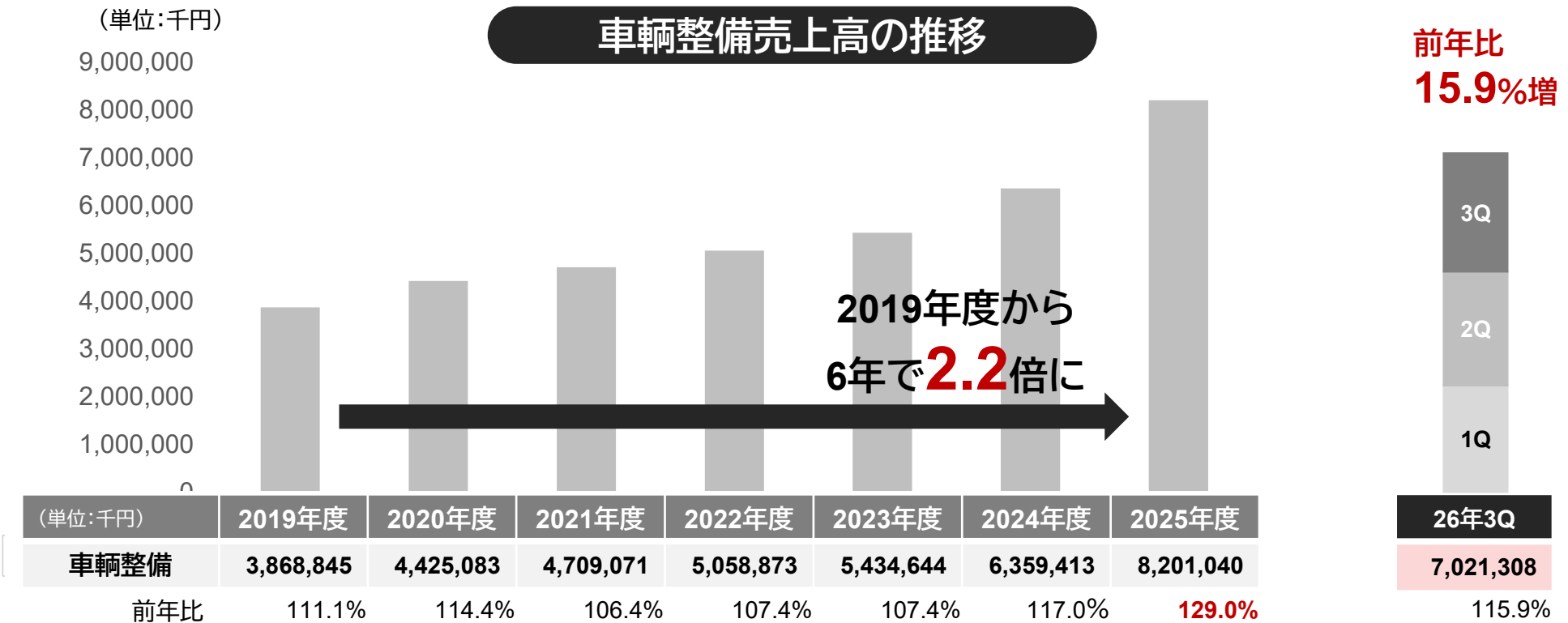
前受金の推移



ストック型ビジネスの推移 - 車輜整備事業 -

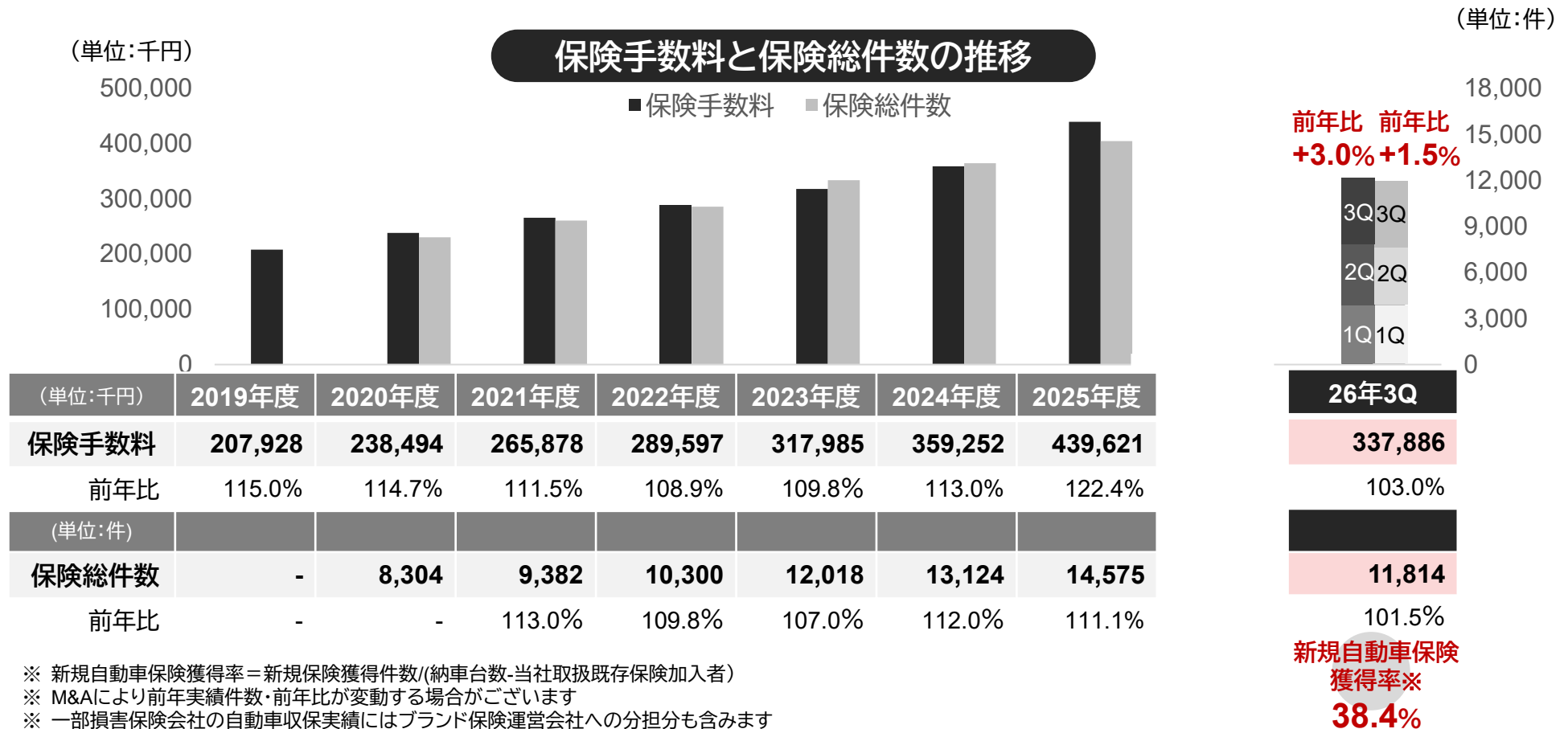
- 車輜整備事業は、累計前年比+15.9%の二桁増 3Q単体前年比+20.9%
- 前期から今期にかけて実施したM&Aの規模を上回る伸び率
- 当社グループ入りしたことによる整備人員確保と顧客管理によるPMI効果が顕在化

車輜整備売上高の推移



ストック型ビジネスの推移 -損害保険代理店事業-

- 保険総件数は、前年比+1.5%
- 保険手数料収入も増収 累計前年比+3.0% 3Q単体前年比+13.8% **プラス転換**
- 代理店手数料制度改定によるマイナスの影響も**制度改定対応が進む**



連結損益計算書 - 3Q累計 前期比-

- 「二桁営業減益」で、「期初の通期予想進捗率」は44.8%にとどまる
- 事業環境の改善はなく、増収要因は、M&A等による新規店舗・中古車輸出関連事業の「業販」が主要因
- 輸入車ディーラー事業 「新車販売市場の低迷」「中古車販売の収益性悪化」が足を引っ張る
- M&Aで3Qよりグループインした店舗の「赤字」が業績を更に下押し
- 中古車輸出関連事業 「輸出」は繁忙期に突入も上半期大幅減収が足を引っ張り、やや減益

(単位:百万円)	2025年3Q	2026年3Q	増減	増減率
売上高	66,219	67,820	+1,600	+2.4%
営業利益	1,369	1,042	▲327	▲23.9%
営業利益率	2.1%	1.5%	▲0.6pt	-
経常利益	1,446	1,063	▲382	▲26.5%
経常利益率	2.2%	1.6%	▲0.6pt	-
親会社に帰属する 当期純利益	1,143	837	▲305	▲26.7%
当期純利益率	1.7%	1.2%	▲0.5pt	-

連結損益計算書 -四半期業績推移-

- 3Q営業利益は、前年比、2Q比ともに大幅減益
- 3Q営業利益率も前年比、2Q比ともに大幅低下 **過去最低水準**
- 新車販売は、リーマンショック以来最悪の事業環境が続く

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対前年3Q	対2Q
	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	-	+2.2%	+20.3%
営業利益	241	443	684	480	408	405	228	-	▲66.7%	▲43.8%
営業利益率	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	2.0%	1.9%	0.9%	-	▲1.8pt	▲1.0pt
経常利益	259	432	753	451	390	419	253	-	▲66.4%	▲39.6%
経常利益率	1.3%	2.1%	3.0%	2.0%	1.9%	2.0%	1.0%	-	▲2.0pt	▲1.0pt
親会社に帰属する 当期純利益	272	399	471	300	232	487	118	-	▲74.9%	▲75.8%
当期純利益率	1.4%	1.9%	1.9%	1.3%	1.1%	2.3%	0.5%	-	▲1.4pt	▲1.8pt

売上高・粗利・販管費・営業利益 -四半期推移-

- 2Q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「輸出」が主要因
- 2Q比粗利額は微増 粗利率の低下は、中古車輸出関連事業の売り上げの伸びが主要因
- M&Aにより3Qから複数の店舗がグループイン 販管費は大きく増加
- M&Aにより利益に先行して増加する「販管費」が短期収益を圧迫

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対2Q 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	-	+4,333
粗利	2,767	2,980	3,375	3,308	3,059	3,098	3,222	-	+123
粗利率	13.8%	14.2%	13.4%	14.8%	14.8%	14.5%	12.5%	-	▲2.0pt
販管費	2,526	2,536	2,691	2,828	2,651	2,692	2,994	-	+301
販管費率	12.6%	12.1%	10.7%	12.6%	12.8%	12.6%	11.6%	-	▲1.0pt
営業利益	241	443	684	480	408	405	228	-	▲177
営業利益率	1.2%	2.1%	2.7%	2.1%	2.0%	1.9%	0.9%	-	▲1.0pt

品目別売上高(輸入車ディーラー事業) -四半期推移-

- 新車販売 市場環境が最悪だった上半期を下回る更に厳しい状況
- 中古車販売 M&Aによる店舗増、PMIの効果により売上高は高水準だが、収益性は悪化
- 車両整備事業は、**売上高、粗利益額**ともに**過去最高更新**

(単位:百万円)	2025年度				2026年度				対2Q
	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	-	▲127
新車	5,583	6,564	6,730	6,318	5,679	6,206	5,491	-	▲714
売上高構成比	46.1%	49.8%	46.3%	43.9%	43.0%	44.7%	39.9%	-	▲4.8pt
中古車	3,354	3,287	3,985	4,219	3,870	3,748	4,175	-	+427
売上高構成比	27.7%	24.9%	27.4%	29.3%	29.3%	27.0%	30.3%	-	+3.3pt
業販	1,033	1,102	1,627	1,457	1,229	1,374	1,475	-	+101
売上高構成比	8.5%	8.4%	11.2%	10.1%	9.3%	9.9%	10.7%	-	+0.8pt
車両整備	1,969	2,075	2,010	2,145	2,238	2,353	2,429	-	+76
売上高構成比	16.3%	15.7%	13.8%	14.9%	16.9%	16.9%	17.7%	-	+0.8pt
その他	172	161	186	238	199	210	192	-	▲18
売上高構成比	1.4%	1.2%	1.3%	1.7%	1.5%	1.5%	1.4%	-	▲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) 繁忙期に入り、売上高は回復 海上輸送の混雑により機会損失が一部発生
 - 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を伸ばし、粗利額を確保

(単位:百万円)	2025年度	2026年度				対前年3Q 増減	対2Q 増減
	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
輸入車ディーラー事業	14,540	13,217	13,891	13,764	-	▲776	▲127
新車	6,730	5,679	6,206	5,491	-	▲1,239	▲714
中古車	3,985	3,870	3,748	4,175	-	+190	+427
業販	1,627	1,229	1,374	1,475	-	▲152	+101
車輛整備	2,010	2,238	2,353	2,429	-	+419	+76
その他	186	199	210	192	-	+5	▲18
中古車輸出関連事業	10,620	7,487	7,498	11,959	-	+1,338	+4,460
中古車(国内小売)※	21	0	0	0	-	▲21	±0
中古車(海外)	4,934	2,077	893	4,692	-	▲241	+3,798
業販	5,660	5,407	6,603	7,258	-	+1,597	+655
その他	4	2	1	8	-	+3	+6
計	25,161	20,705	21,390	25,723	-	+562	+4,333

※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)-

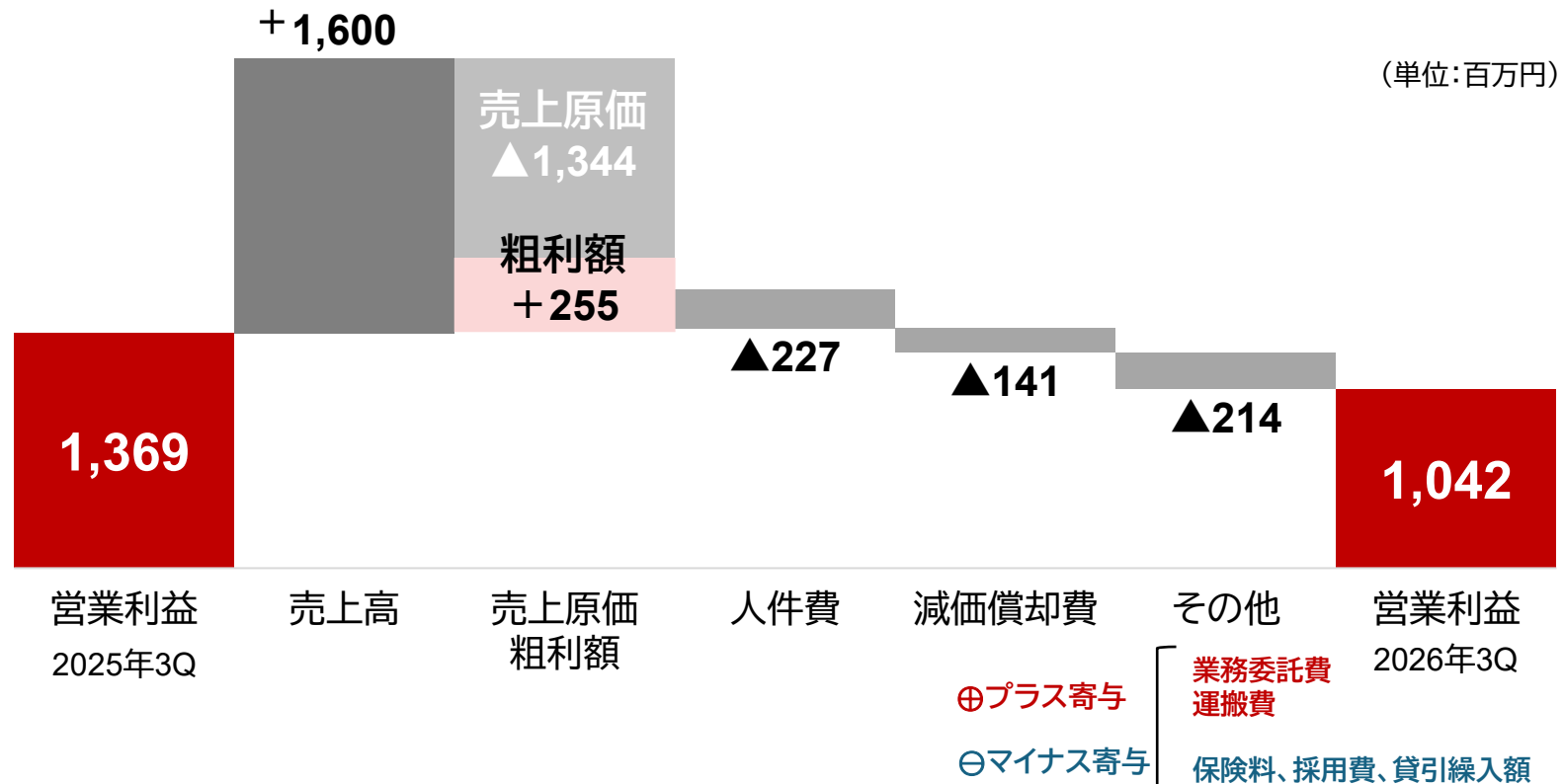
- 輸入車ディーラー事業 新車販売が弱く、3Qよりグループインした店舗が複数ありながらも2Q比減収 反面、販管費は大きく増えることが収益を圧迫
- 中古車輸出関連事業 繁忙期に入り「輸出」は回復 事業全体として正常化に近づく 仕入れ、金利、輸送等あらゆるコストが上がる中、適正な価格転嫁が課題

(単位:百万円)	2025年度 3Q	2026年度				対前年3Q 増減	対2Q 増減	
		1Q	2Q	3Q	4Q			
輸入車ディーラー事業								
売上高	14,540	13,217	13,891	13,764	-	▲776	▲127	
営業利益	828	603	593	382	-	▲446	▲211	
中古車輸出関連事業								
売上高	10,620	7,487	7,498	11,959	-	+1,338	+4,460	
営業利益	105	78	72	127	-	+21	+55	
計	売上高	25,161	20,705	21,390	25,724	-	+562	+4,333
	営業利益	934	681	666	509	-	▲424	▲156
	調整額※	▲250	▲273	▲260	▲281	-	▲31	▲21
	営業利益 (調整後)	684	408	405	228	-	▲456	▲177

※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

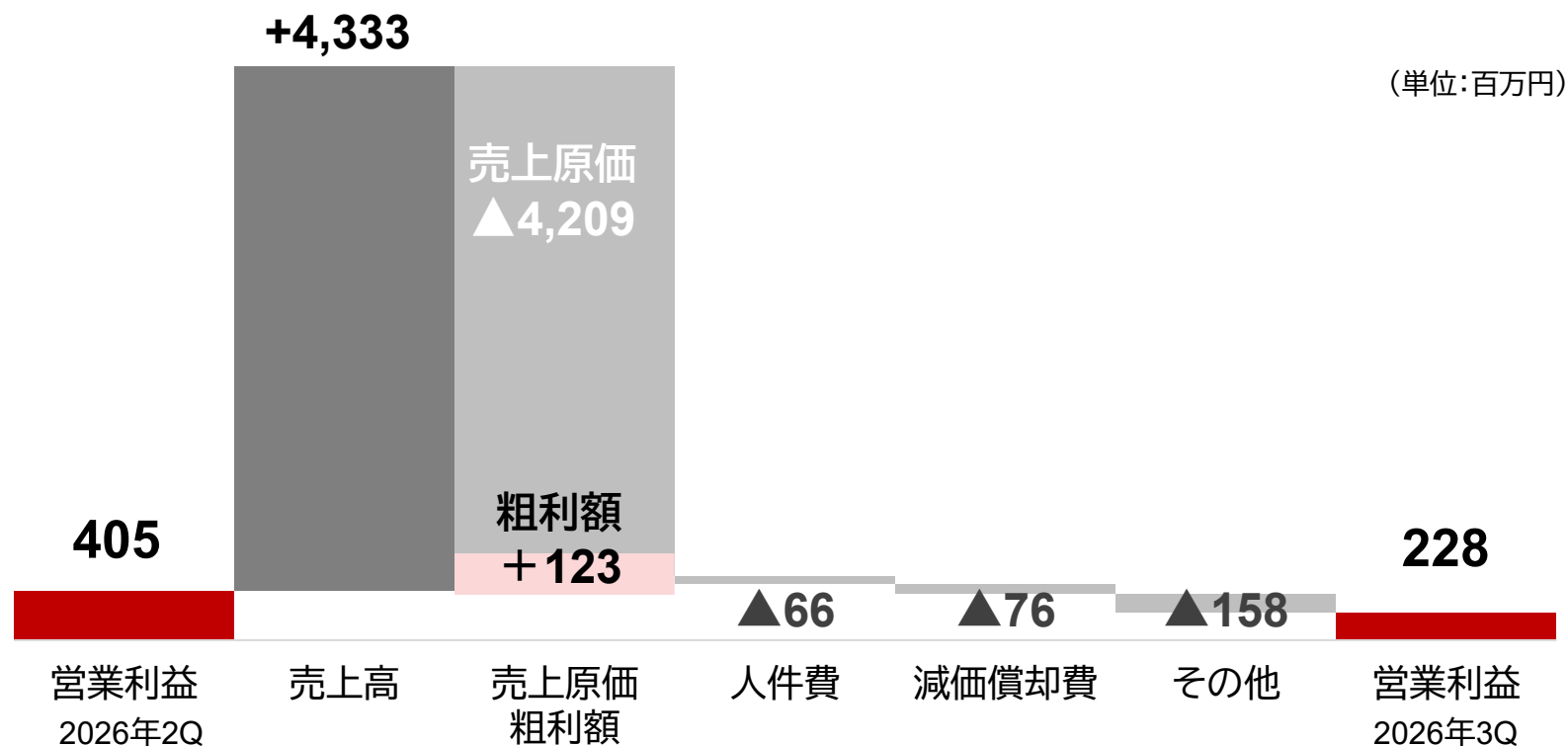
営業利益増減分析 -前年同期(3Q)比較-

- M&Aによる事業拡大により「人件費」「減価償却費」「施設費」が増加
- 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
- 中古車輸出関連事業 上期「輸出」ビジネスの落ち込みにより「運搬費」が減少
- 「業務委託費」が減少(PMI進捗及び前期一過性費用計上)



営業利益増減分析 -2Q比較-

- 売上高の伸びに対して粗利額の増加が限定的 粗利益率が低い「中古車輸出関連事業」が大きく改善 反面 粗利益率が高い「輸入車ディーラー事業」が微減収 ミックス悪化が要因
- M&Aによる事業拡大により「人件費」「減価償却費」「施設費」が増加
- 中古車輸出関連事業 2Q比「輸出」ビジネスが回復「運搬費」が増加



⊖マイナス寄与 運搬費、採用費、貸引繰入額

連結貸借対照表(資産)

- 流動資産 商品(車両在庫) 大きく増加
 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
 中古車輸出関連事業 1月からマレーシア向け輸出が繁忙期に入る 仕入れ増加
- 固定資産 M&Aによる事業拡大と比べて、増加額は限定的

(単位:百万円)	2025年度	2026年3Q	増減額	増減率
流動資産	26,675	29,777	+3,101	+11.6%
現預金	8,245	7,203	▲1,041	▲12.6%
商品	12,482	15,375	+2,892	+23.2%
固定資産	10,555	11,601	+1,045	+9.9%
建物及び構築物	4,325	4,487	+161	+3.7%
資産合計	37,231	41,378	+4,147	+11.1%
総資産経常利益率 (ROA)	5.5%	-	-	-

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27.5%(2Q末32.0%)に悪化
- 固定長期適合率 66.7% (2Q 59.0%)
- 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3Q	増減額	増減率
流動負債	18,051	22,750	+4,698	+26.0%
買掛金	4,182	4,242	+60	+1.4%
前受金	1,869	2,361	+491	+26.3%
固定負債	6,975	6,023	▲951	▲13.6%
負債合計	25,026	28,773	+3,747	+15.0%
純資産	12,204	12,604	+400	+3.3%
自己資本利益率 (ROE)	14.0%	-	-	-
自己資本比率	29.0%	27.5%	▲1.5pt	-

通期業績予想

- 業績修正後連結営業利益は、14億円(前年比▲24.3%)を見込む
- 新車販売は、4月に環境性能割廃止により、高額車両の登録が進み、業績はやや改善するが、受注状況に大きな変化は見られない
- 3Qよりグループインした店舗のPMIは進むが、引き続き収益圧迫要因
- 今期4Qを前年4Q実績より保守的に見込み業績修正

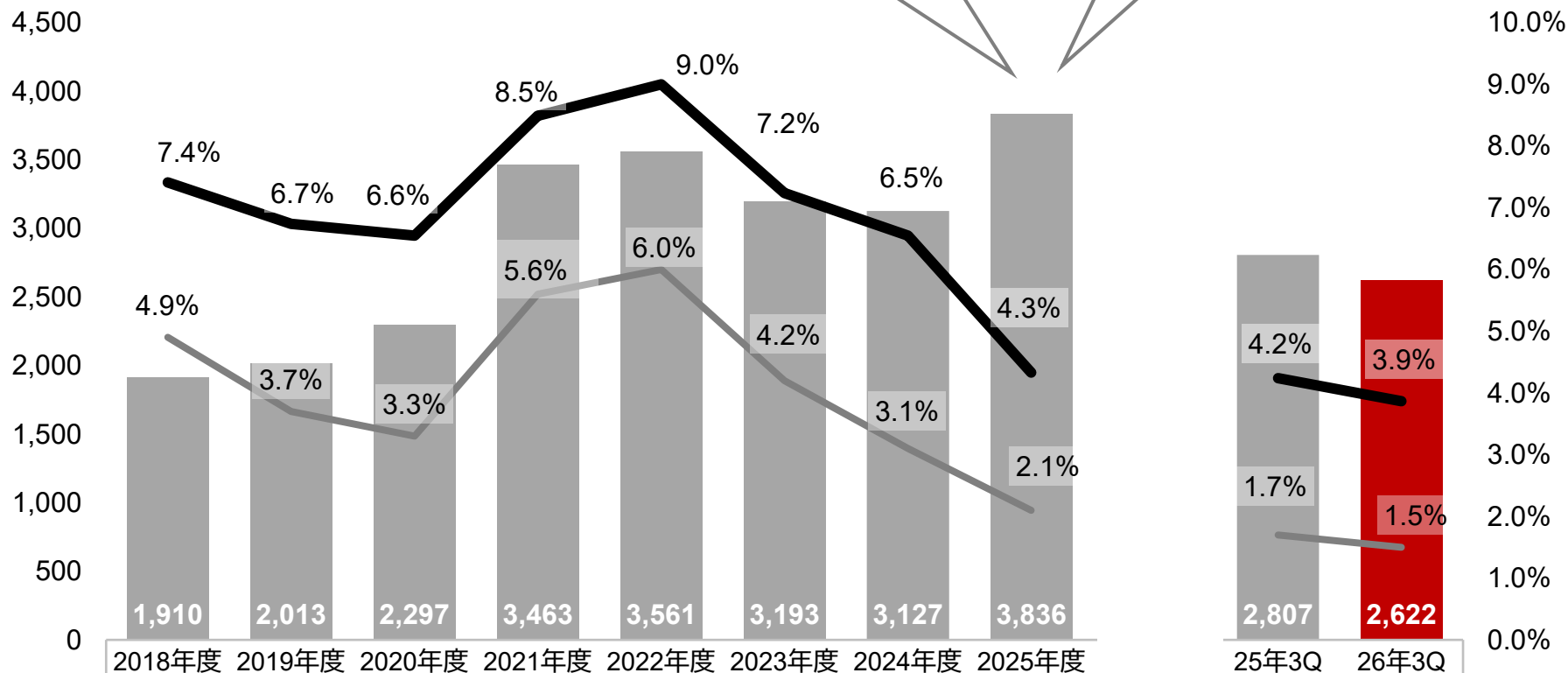
(単位:百万円)	前期実績 2025年度	業績予想 2026年5月時点	増減額	増減率
売上高	88,614	92,160	+3,545	+4.0%
営業利益	1,849	1,400	▲449	▲24.3%
営業利益率	2.1%	1.5%	▲0.6pt	-
経常利益	1,897	1,427	▲470	▲24.8%
経常利益率	2.1%	1.5%	▲0.6pt	-
親会社に帰属する当期純利益	1,443	1,123	▲319	▲22.1%
当期純利益率	1.6%	1.2%	▲0.4pt	-
1株当たり配当	45.06円	46.00円	+0.94円	-
配当性向	28.4%	37.2%	+8.8pt	-

EBITDA

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

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

(単位:百万円)



	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	25年3Q	26年3Q
EBITDA	1,910	2,013	2,297	3,463	3,561	3,193	3,127	3,836	2,807	2,622
EBITDAマージン	7.4%	6.7%	6.6%	8.5%	9.0%	7.2%	6.5%	4.3%	4.2%	3.9%
営業利益率	4.9%	3.7%	3.3%	5.6%	6.0%	4.2%	3.1%	2.1%	1.7%	1.5%

株価バリュエーション

※2026年3月31日時点 株価1,021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	27.5%	株価収益率(PER)	8.26倍
自己資本利益率(ROE)	※2025年度 14.0%	株価純資産倍率(PBR)	0.82倍
総資産経常利益率(ROA)	※2025年度 5.5%	EV/EBITDA	5.62倍
営業利益率	1.5%	配当利回り(予)	4.51%

(出来高:千株)





今期の取組み

OGUNI株式会社及びPHA株式会社の株式取得(子会社化)

- 2026年5月、「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株式会社の株式譲渡契約書を締結
- 譲受企業の合計売上高:2,907百万円(2025年7月期)

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
事業譲受の内容	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	1972年7月21日	1998年2月25日

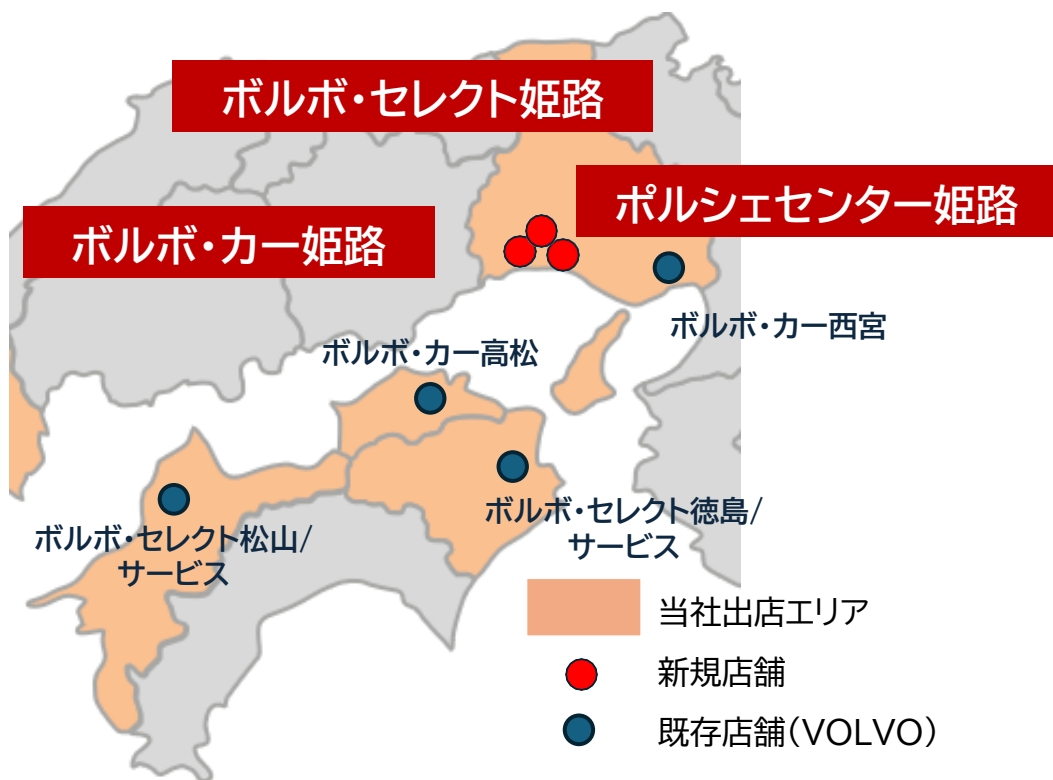
事業譲受の日程



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」の店舗を譲受することで、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

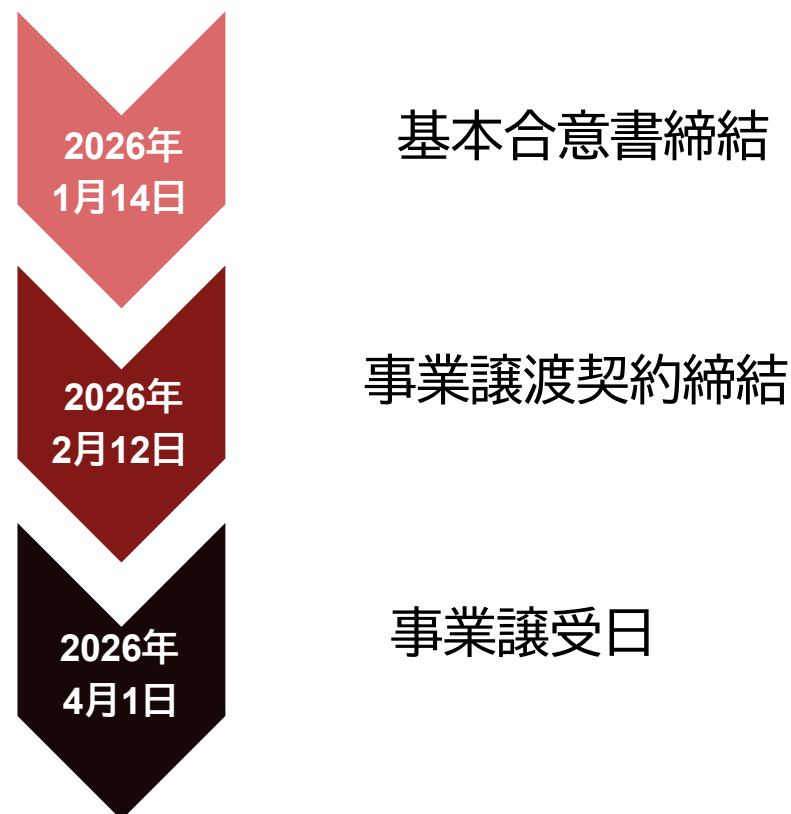
双日オートグループジャパン株式会社の事業譲受

- 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一事業**」を譲り受けることについて、事業譲渡契約書を締結
- 譲受事業の売上高:4,714百万円(2025年3月期)

対象会社の概要

対象会社名称	双日オートグループジャパン株式会社
所在地	東京都千代田区内幸町2丁1目1番号
代表者氏名	代表取締役社長 高橋 達雄
資本金	10,000万円
事業譲受の内容	新車・中古車販売、自動車整備、中古車買取、保険代理店業
設立年月日	2020年7月7日

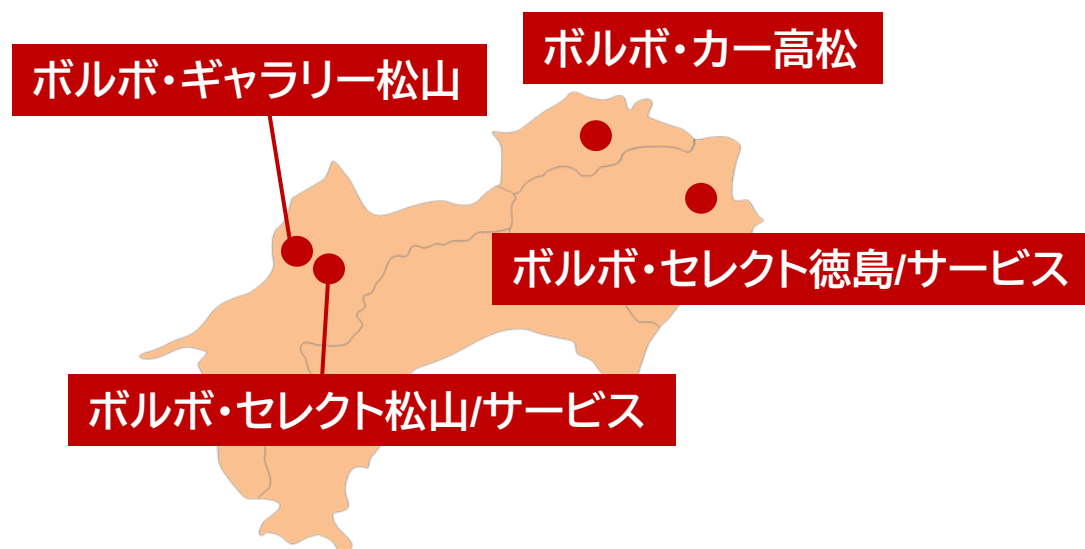
事業譲受の日程



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
- 譲受事業の売上高:5,126百万円(2024年12月期)

対象会社の概要

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

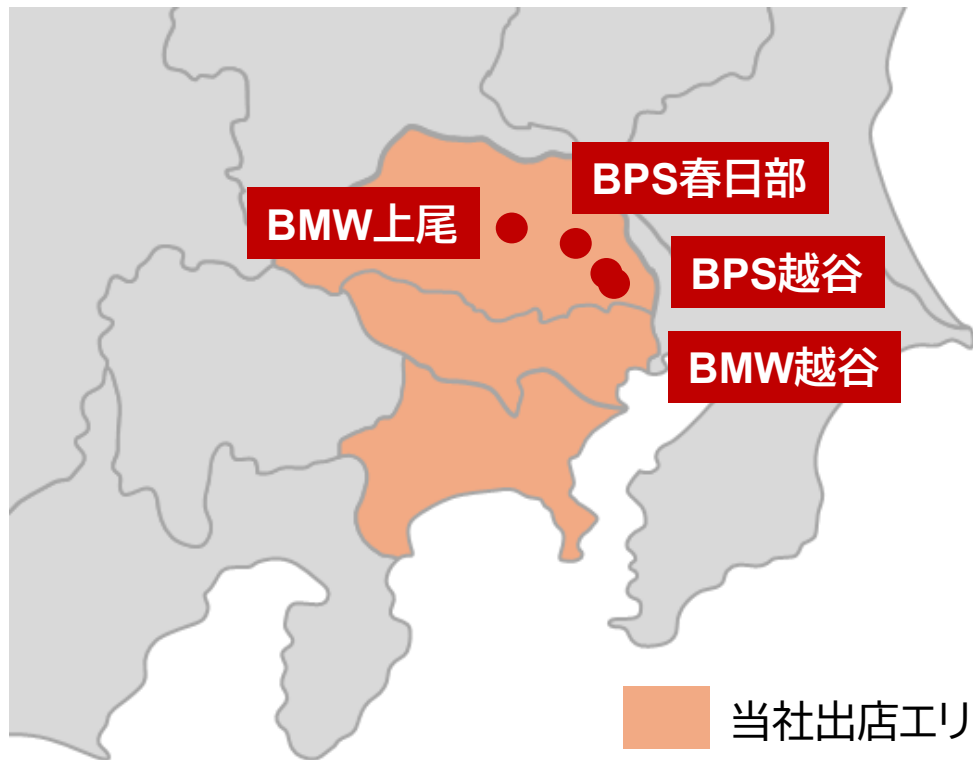
事業譲受の日程



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

計**23**店舗

株式会社グランシエルセキショウの事業譲受

- 2026年1月1日、株式会社グランシエルセキショウが運営する「**Peugeot正規ディーラー事業の一部**」を譲受
- 譲受事業の売上高:294百万円(2025年3月期)

対象会社の概要

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

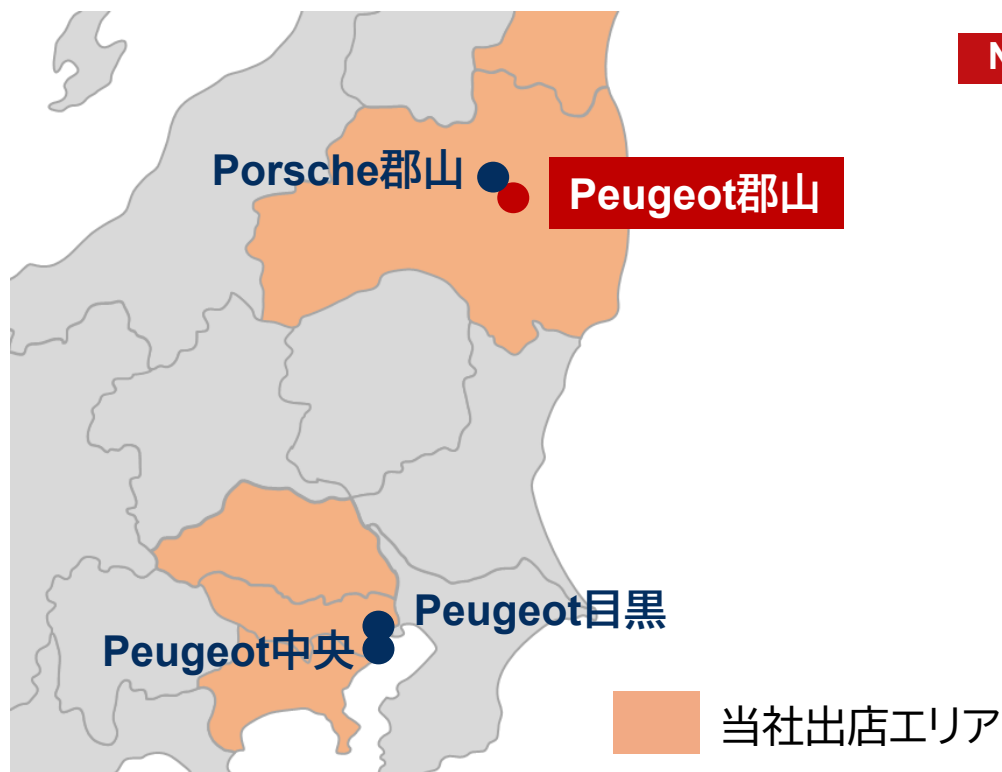
事業譲受の日程



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発行する「**ジープ正規ディーラー事業の一部**」を譲り受けることについて、事業譲渡契約書を締結
- 譲受事業の売上高:337百万円(2024年12月期)

対象会社の概要

対象会社名称	株式会社サンヨー自動車
所在地	長崎県佐世保市早苗町390番地
代表者氏名	代表取締役社長 牟田 恵介
資本金	3,000万円
事業譲受の内容	新車・中古車販売、自動車整備、中古車買取、保険代理店業
設立年月日	1964年6月1日

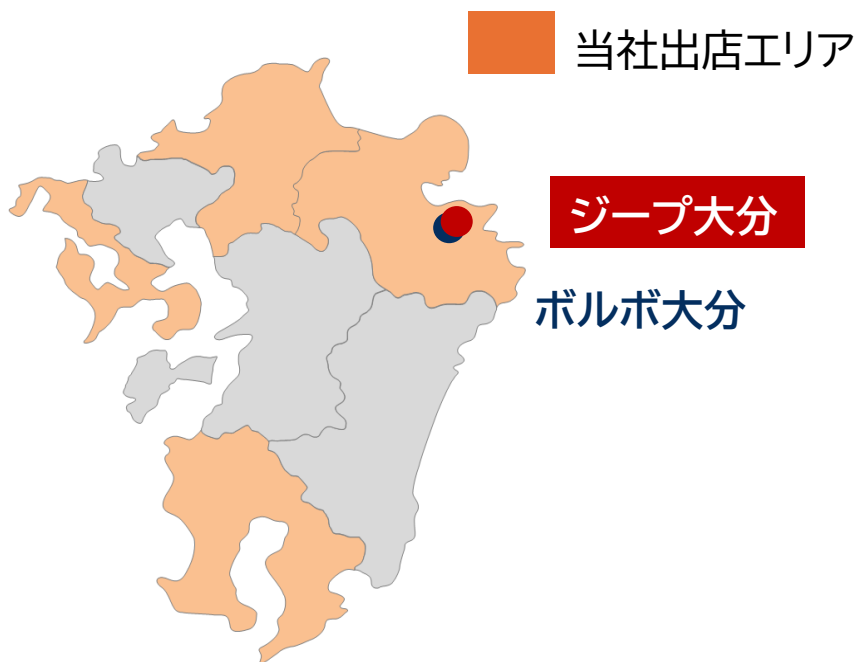
事業譲受の日程



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	ジープ	1店舗
	ボルボ	1店舗
鹿児島県	ボルボ	1店舗
長崎県	ボルボ	1店舗

計**24**店舗

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



- 2025年7月26日、福岡県福岡市にて「**BYD AUTO 福岡**」および「**Hyundai Citystore 福岡**」を同時オープン



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

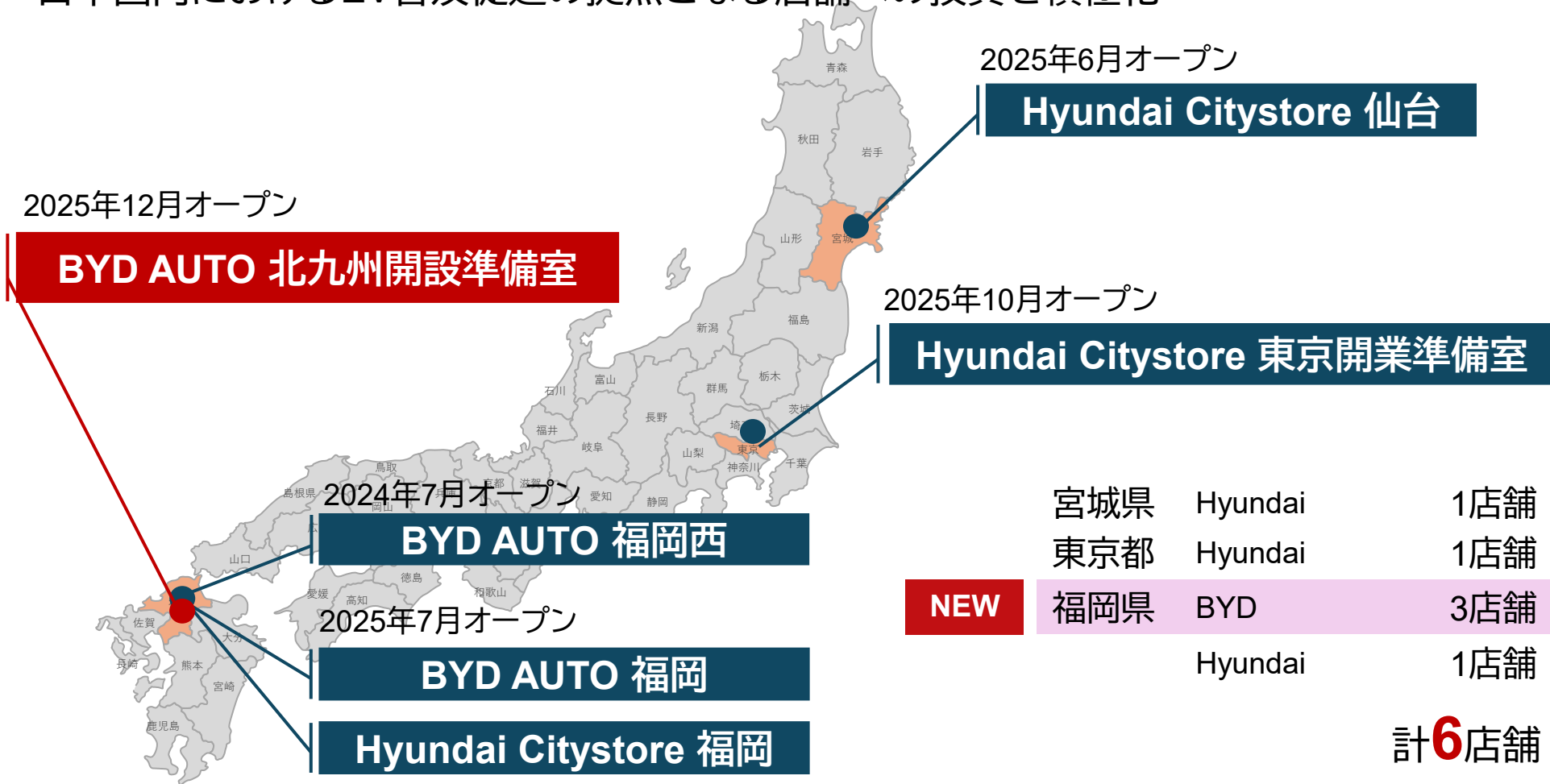
出店関係

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



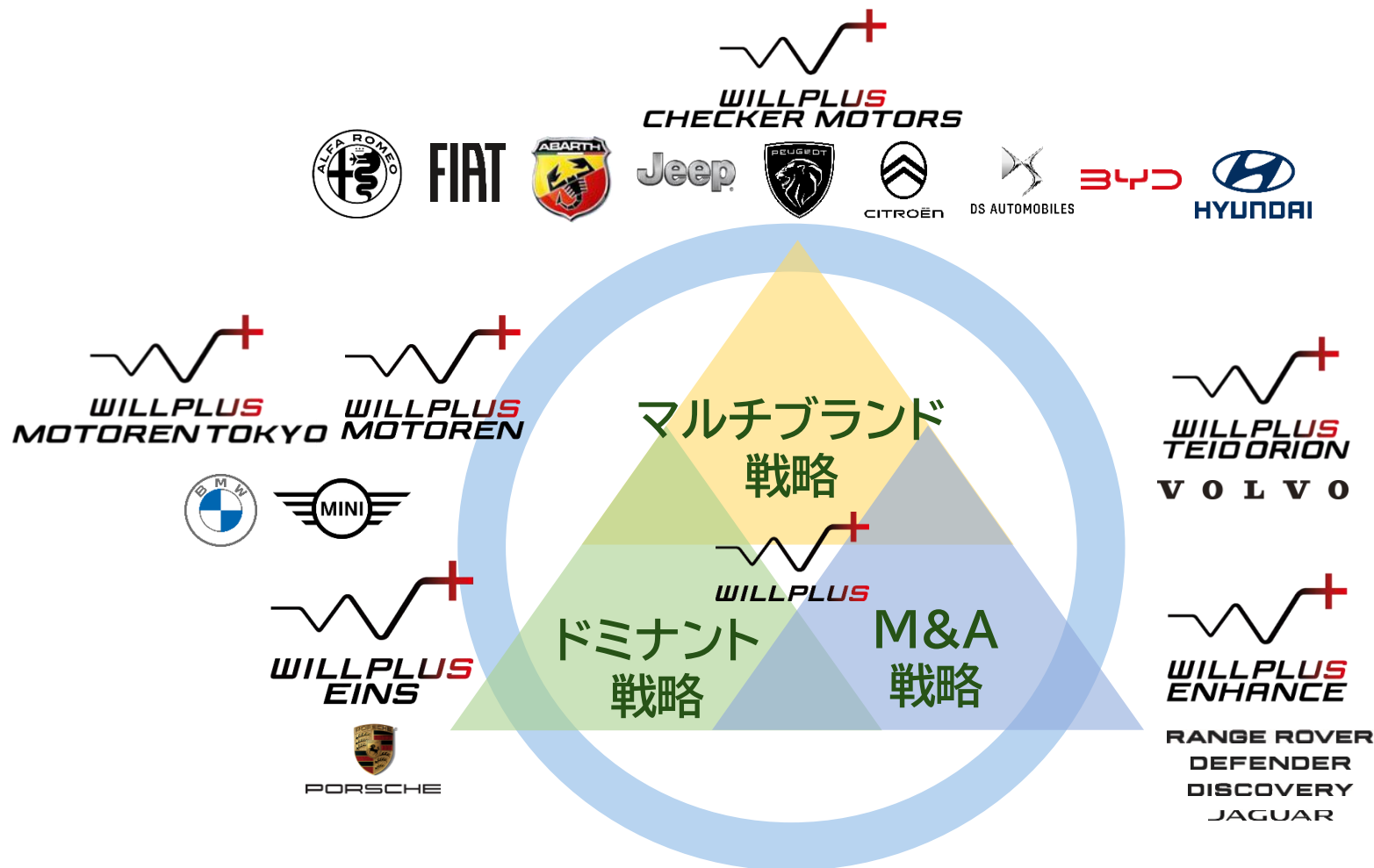
当社のBYD・Hyundaiディーラーネットワーク

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



HyundaiとBYDの事業を移管

2026年1月1日、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ズ株式会社へ移管



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

当社の取組み

働きやすい環境づくり

社員ひとりひとりが能力を最大限に発揮し、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組み

・ダイバシティの推進

■女性活躍推進

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

【2019年 17.6%→2025年 23.1%】

出産や育児に関する制度周知や配属希望を行い、
継続就業ができる環境づくりを推進

【2025年育休取得者復職率 100%】

■中途入社社員の活躍推進

中途入社人材の活躍【中途入社者の管理職割合 96.1%】

■シニア人材の雇用

正社員の定年を60→65歳に延長、雇用延長により70歳まで

■外国人雇用

主に専門職での外国人雇用・新卒採用【2025年雇用率 1.6%】

■障害者雇用

障害の度合いに関わらず幅広い人材を共同農園にて直接雇用
収穫した野菜はこども食堂へ寄付し、地域貢献にも寄与



環境負荷の低減

CO2排出量の削減を図り、社会とともに発展する成長企業を目指す



- EV車販売推進のための設備導入
各拠点に充電設備を導入。店舗での試乗を積極的にご提案し、最先端のEV技術体験を推進



- グリーン購入
グループにて茶殻入り封筒を導入
- WEB会議、オンライン商談の活用
会議・社内研修の効率化、省力化
- 紙資源の使用量削減
私書箱型プリンター切り替え(ミスプリント削減)
書類の電子化、PEFC認証のコピー用紙の使用
社内便封筒の再利用等で資源を有効活用

- 水使用量の削減
節水促進、節水型トイレ、LIMEX名刺の導入

LIMEX とは

石灰石を主原料として、プラスチックや紙の代替となり、エコロジーとエコノミーを両立可能な素材



炭酸カルシウムなどの無機物を50%以上含む、
無機フィラー分散系の複合材料

1 主原料は石灰石

主原料となる石灰石は世界に非常に豊富に存在し、日本においても自給率100%の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、水をば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



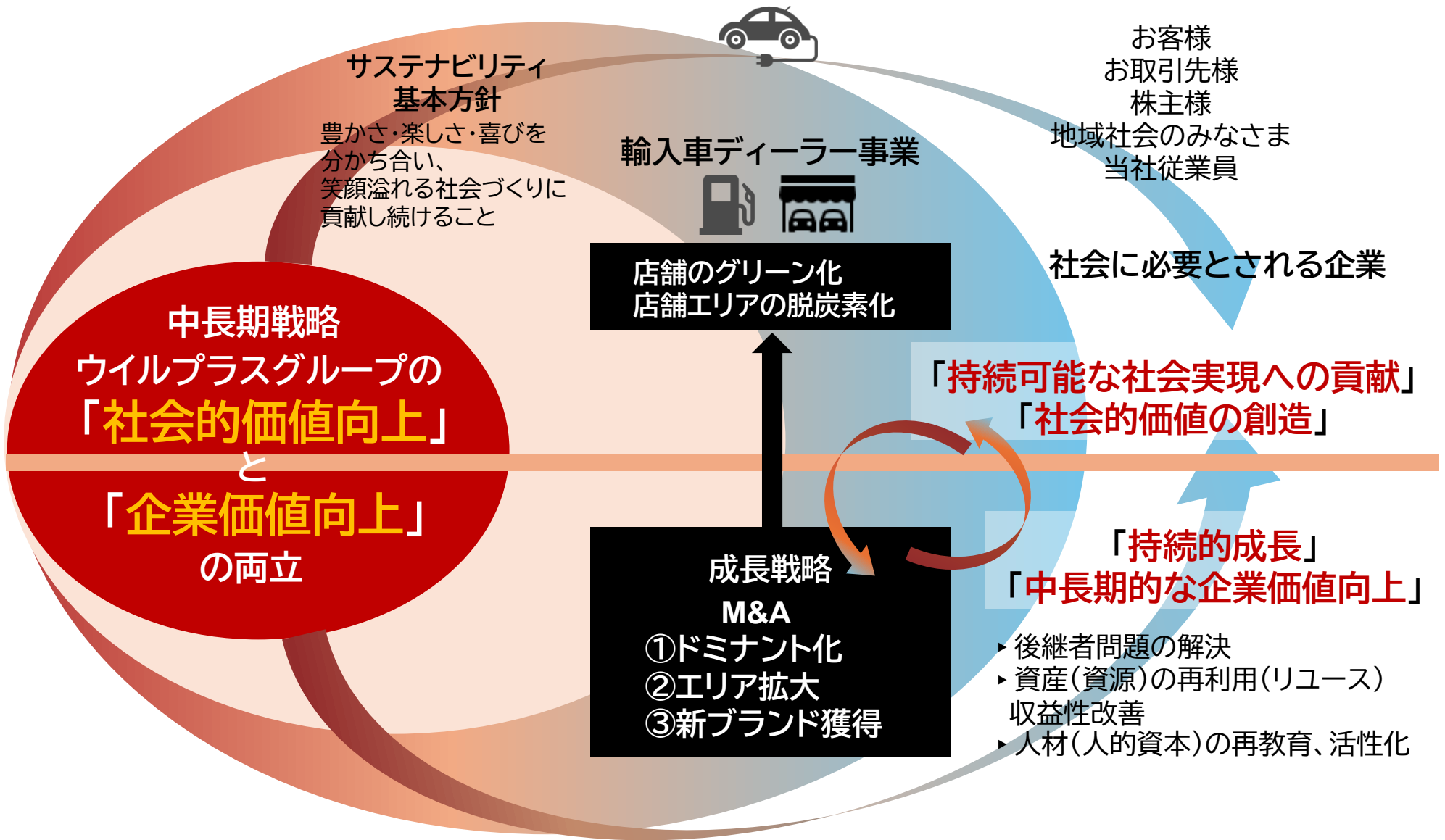
・企業版ふるさと納税を通じた地域振興支援

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



中長期戦略の進捗状況

中長期戦略グループ方針



①既存店舗のグリーン化

- CO2排出量削減

②M&Aの積極化

- 買収店舗、
事業譲受店舗の**事業再生**

- 売上、利益の成長

- 買収店舗、
- 事業譲受店舗の**グリーン化**

自動車産業における
CO2排出量削減の最大化

社会的価値向上

企業価値向上

社会的価値向上の最大化

時価総額最大化

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

※1 Scope1...事業者自らによる温室効果ガスの直接排出

※2 Scope2...他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

KPI①

社有車(試乗車含む)の低炭素自動車比率

2030年度 80%以上

KPI②

再生可能エネルギー導入率目標

2025年度 全店舗導入

ブランドメーカーが正規ディーラーの店舗オペレーションに求めること

店舗オペレーションGHG排出量(CO2排出量)の正確な把握

⇒削減目標設定

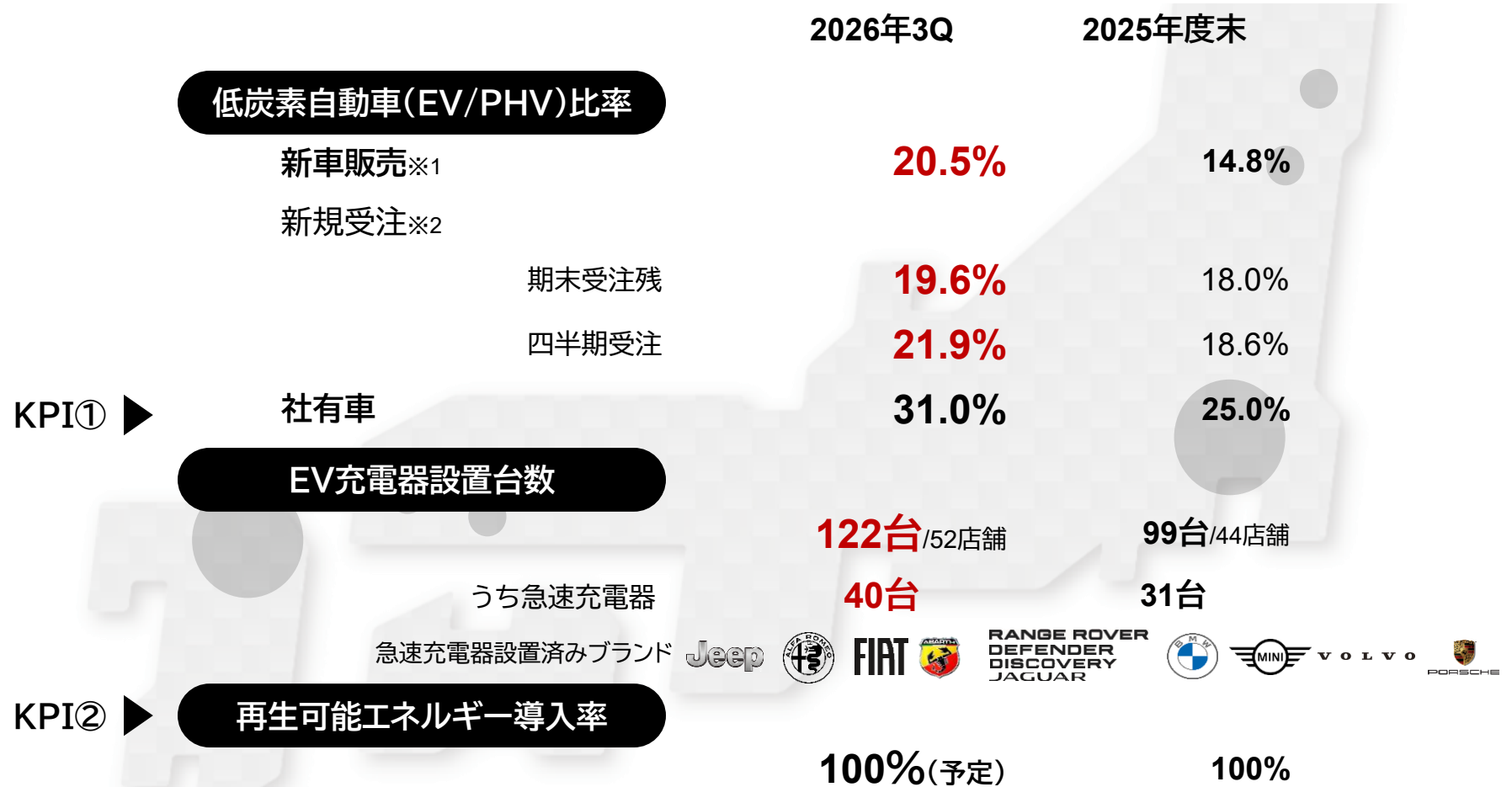
例 店舗オペレーションGHG排出量 ○○年までに○%削減

デモカーのEV比率、再生可能エネルギー導入率、廃棄物のリサイクル率



店舗のグリーン化 -進捗状況①-

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



※店舗数は、2024年5月より各ブランド新車ショールームの店舗をカウント

※1 国内市場(国内新規登録台数/乗用車) 4.0%

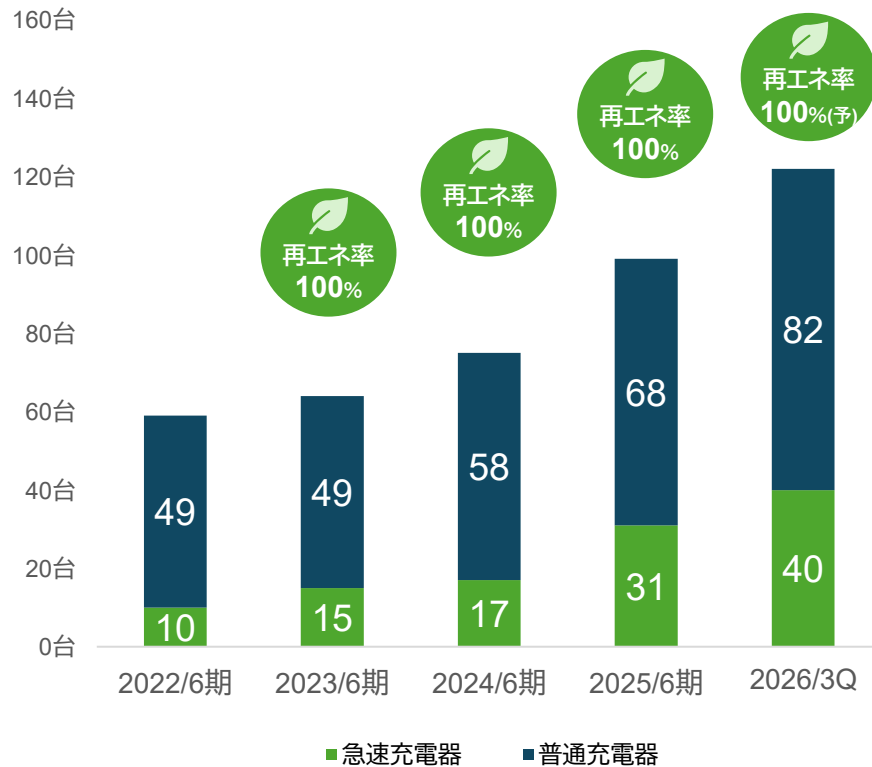
※2 店舗報告ベース

店舗のグリーン化 -進捗状況②-

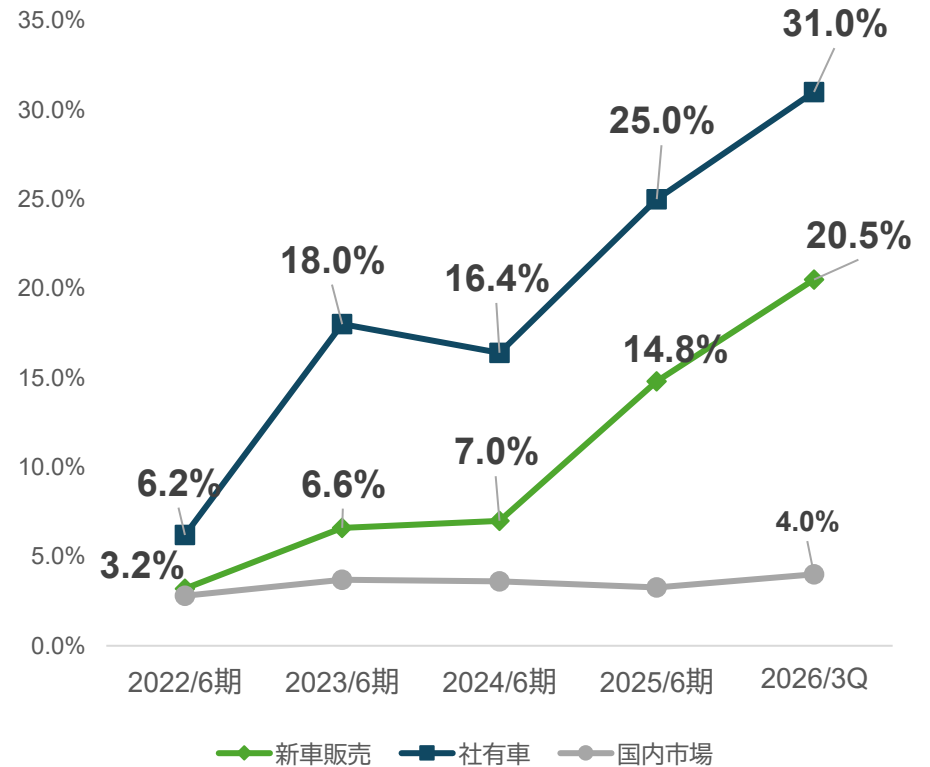
- 取扱いブランドのEVラインナップ拡充と並行してEV充電器設置台数が増加
- 新車販売、社有車に占める低炭素自動車比率も、2022年度比で5倍程度に上昇

店舗グリーン化進捗状況KPI 年度推移

EV充電器設置台数



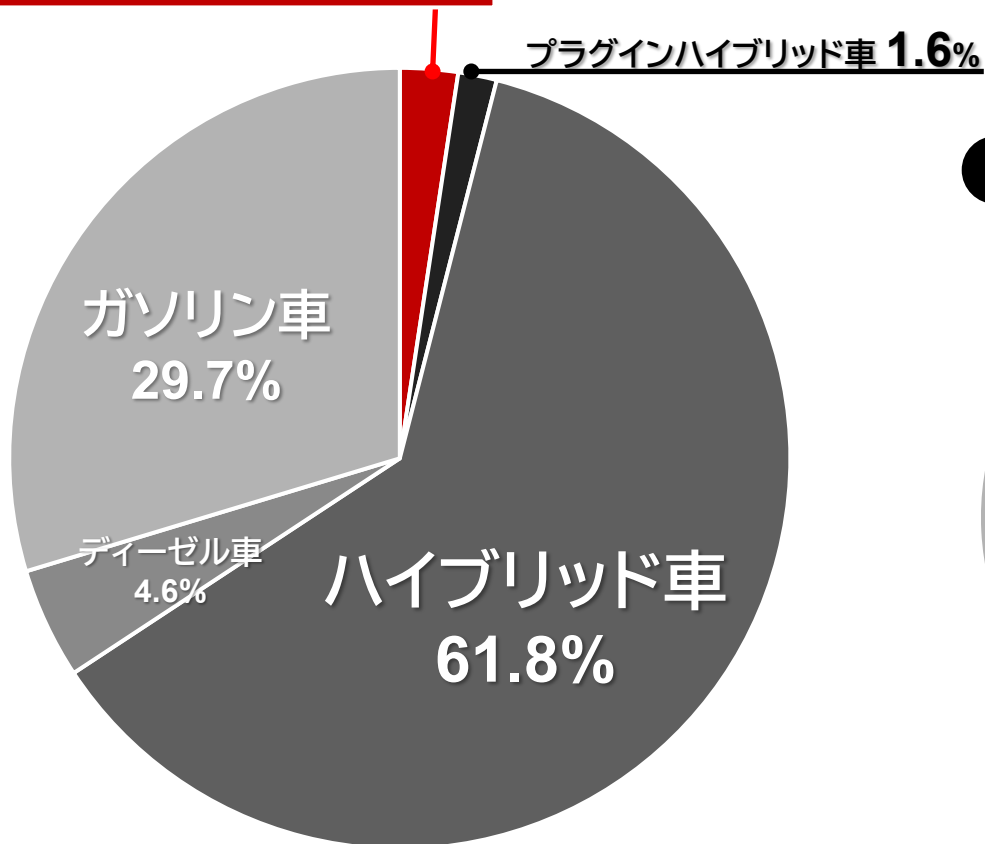
低炭素自動車比率



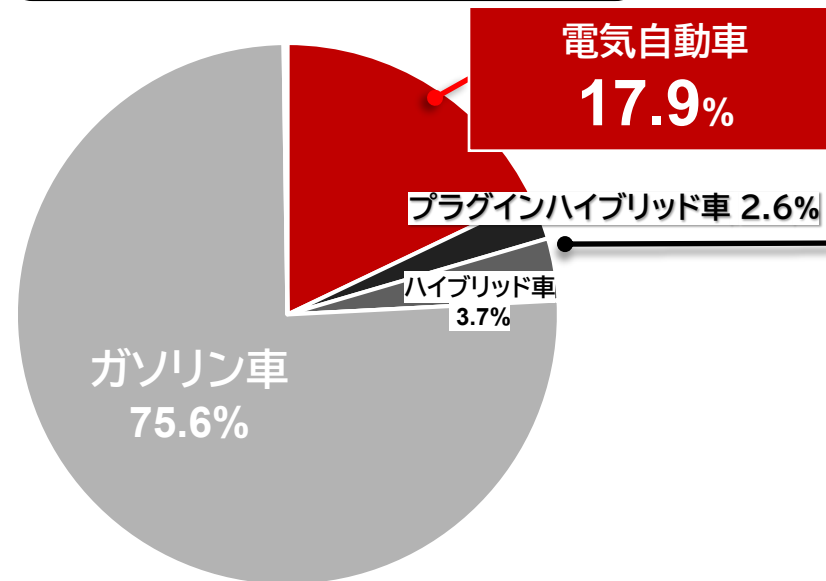
日本国内における乗用車の燃料別台数

- 日本国内のEVシェアはわずか2.4%にとどまる
(2025年7月～2026年3月の販売シェア)

電気自動車 **2.4%**



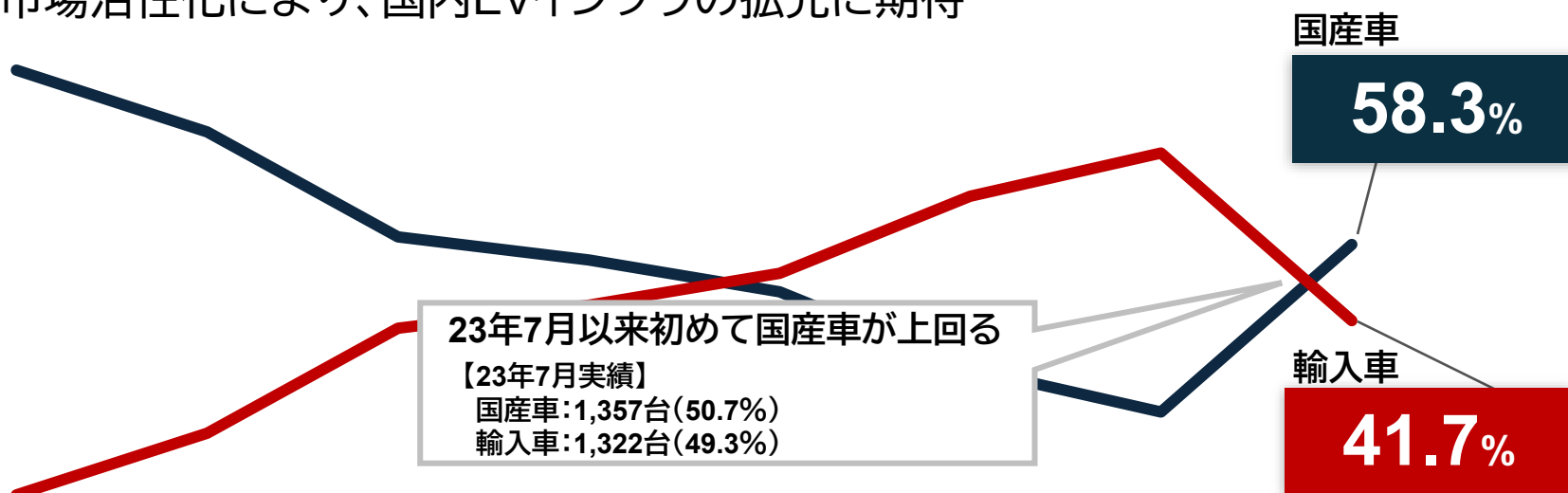
当社2026年度累計 販売台数内訳



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3月の販売シェア)

国内新車市場におけるEV割合

- 2025年 日本で販売されている普通乗用車のEVのうち、約4台に3台は輸入車
- 2026年1月 2023年7月以来、初めて輸入車EV割合を上回る
- 3月には11,245台と初の1万台越え **単月での過去最高値を更新**
- 国内EV市場活性化により、国内EVインフラの拡充に期待



	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年 (1~4月)
国産車 (普通乗用車)	19,894	11,792	12,534	17,244	21,143	10,000	9,427	17,407
構成比	93.3%	80.7%	59.3%	54.6%	48.1%	32.4%	23.6%	58.3%
輸入車 (普通乗用車)	1,427	2,812	8,605	14,348	22,848	24,057	30,458	12,439
構成比	6.7%	19.3%	40.7%	45.4%	51.9%	67.6%	76.4%	41.7%

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

2025年CDP「気候変動」質問書にてBスコアを取得

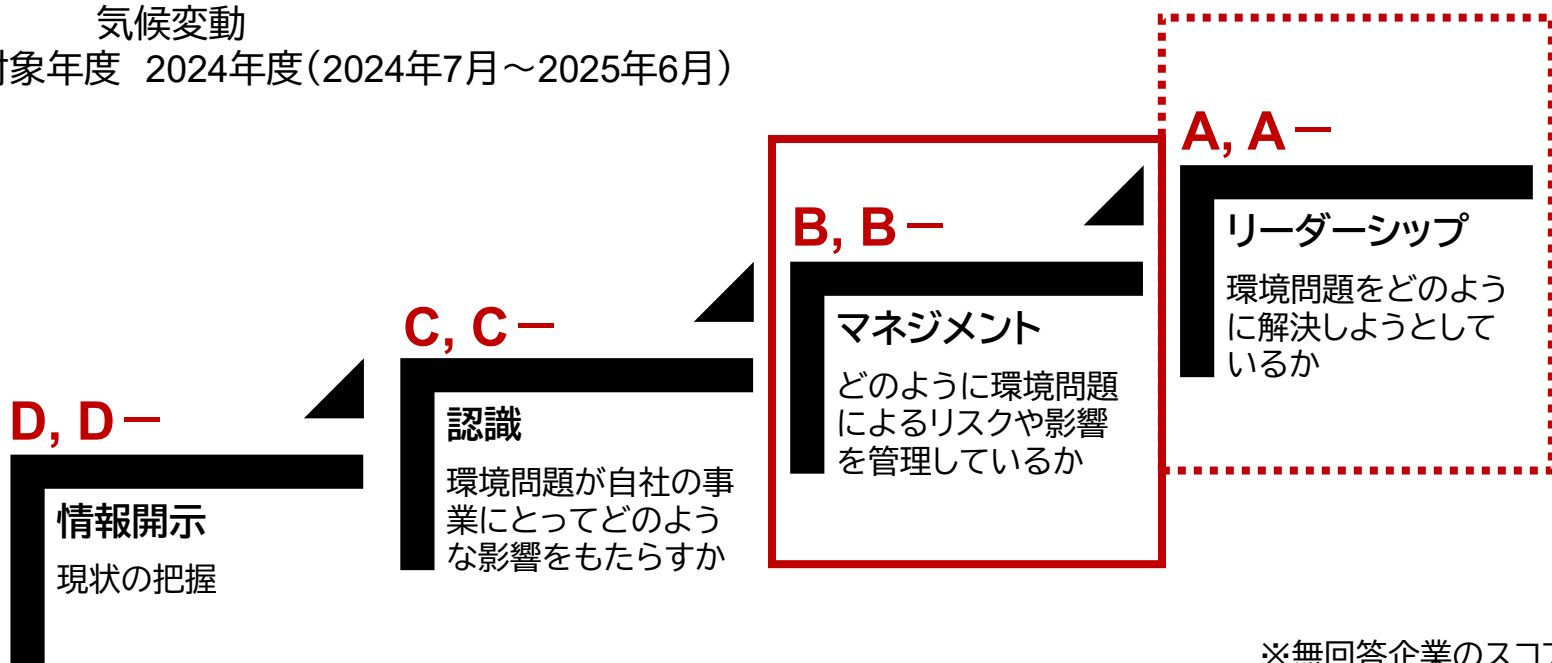
- 2025年12月10日、2025年のCDPスコアが発表に 当社は4年連続Bスコアを取得

■ CDP(カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト)とは

- ▶ 世界中の機関投資家・購買企業の要請を受けて、企業の環境情報開示を促進する国際団体
- ▶ CDP質問書は、ESG情報の「E」に関するグローバルスタンダードとして、組織の環境開示をA～Fで評価
- ▶ 2025年、世界の時価総額の3分の2を占める約22,000社超が、CDPでスコアを付与されており、世界中の機関投資家・購買企業が、意思決定に活用
- ▶ 日本ではプライム上場企業1,000社以上を含む約2,100社が回答

■ 当社の2025スコア B(4回目)

- ▶ 分野 気候変動
- ▶ 当社対象年度 2024年度(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

早期達成

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**
(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%

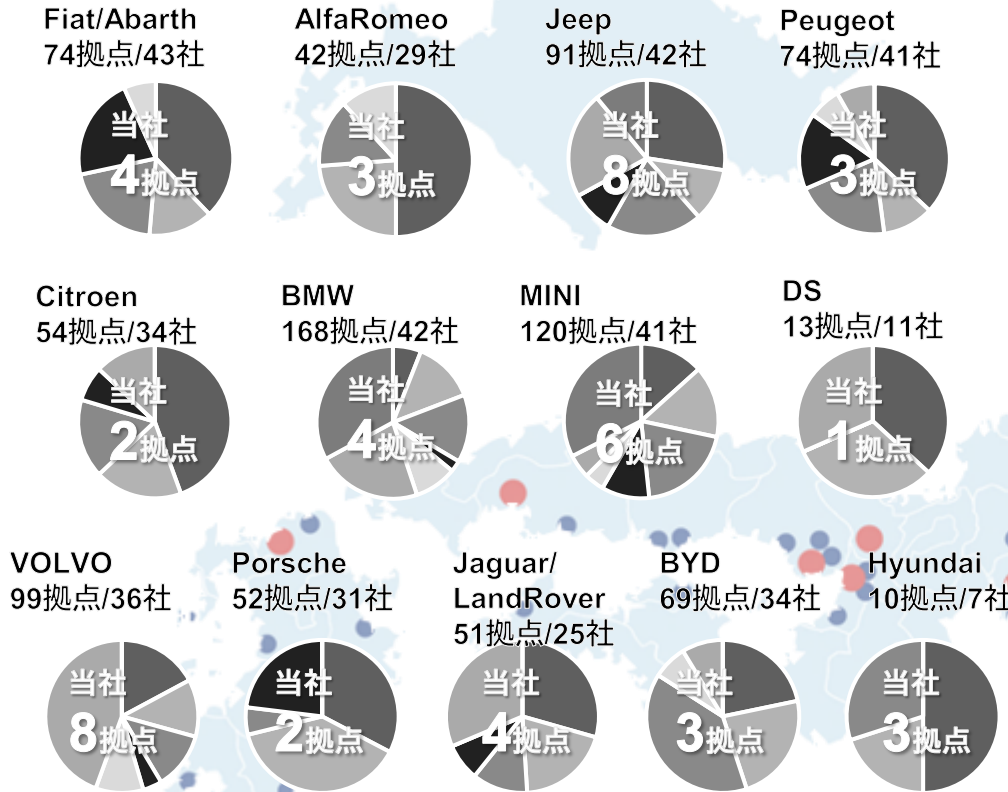
再生可能エネルギー切り替え
+ グリーン電力証書購入でゼロに

M&A戦略(輸入車ディーラーの全体像) -当社取扱い-

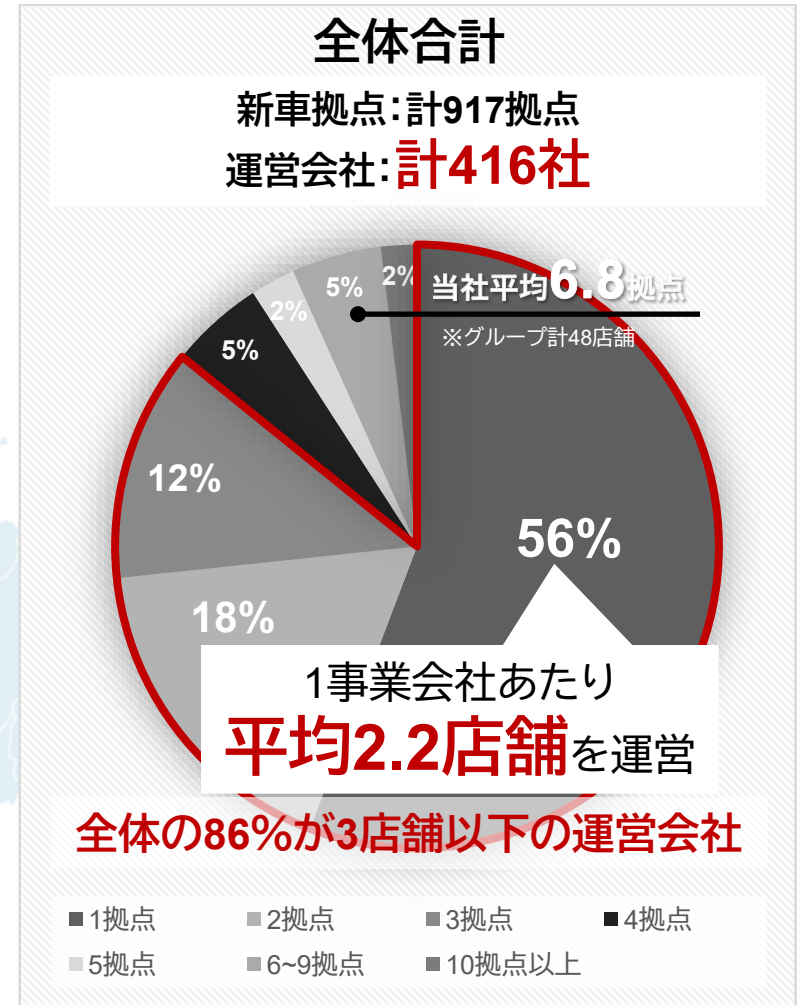
- 全国に多くのM&Aターゲットが存在
輸入車ディーラーの多数は、各地方の地元企業によって運営されている

当社取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)



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



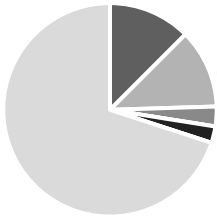
M&A戦略(輸入車ディーラーの全体像) -未取扱い-

- 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

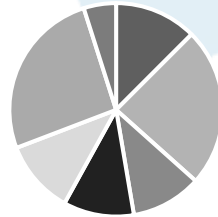
未取扱いブランド

事業会社ごとの運営拠点数分布(新車)

Benz
200拠点/47社



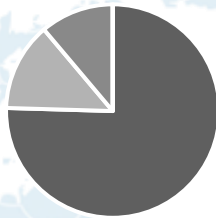
VW
224拠点/82社



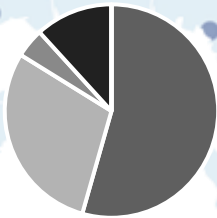
Audi
125拠点/43社



Maserati
19拠点/12社



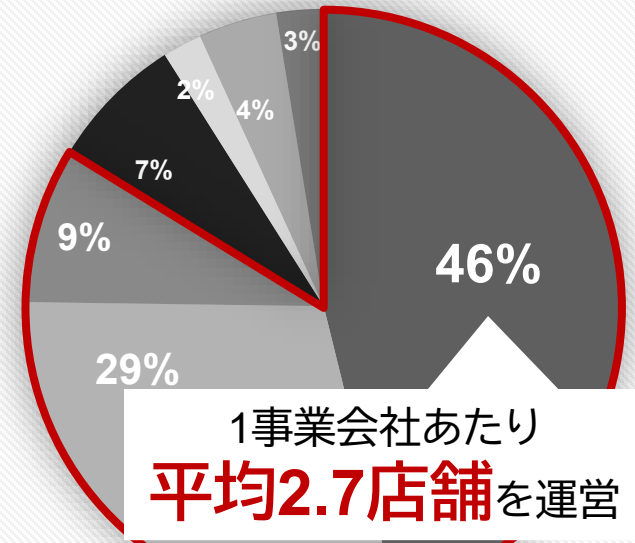
Renault
68拠点/50社



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

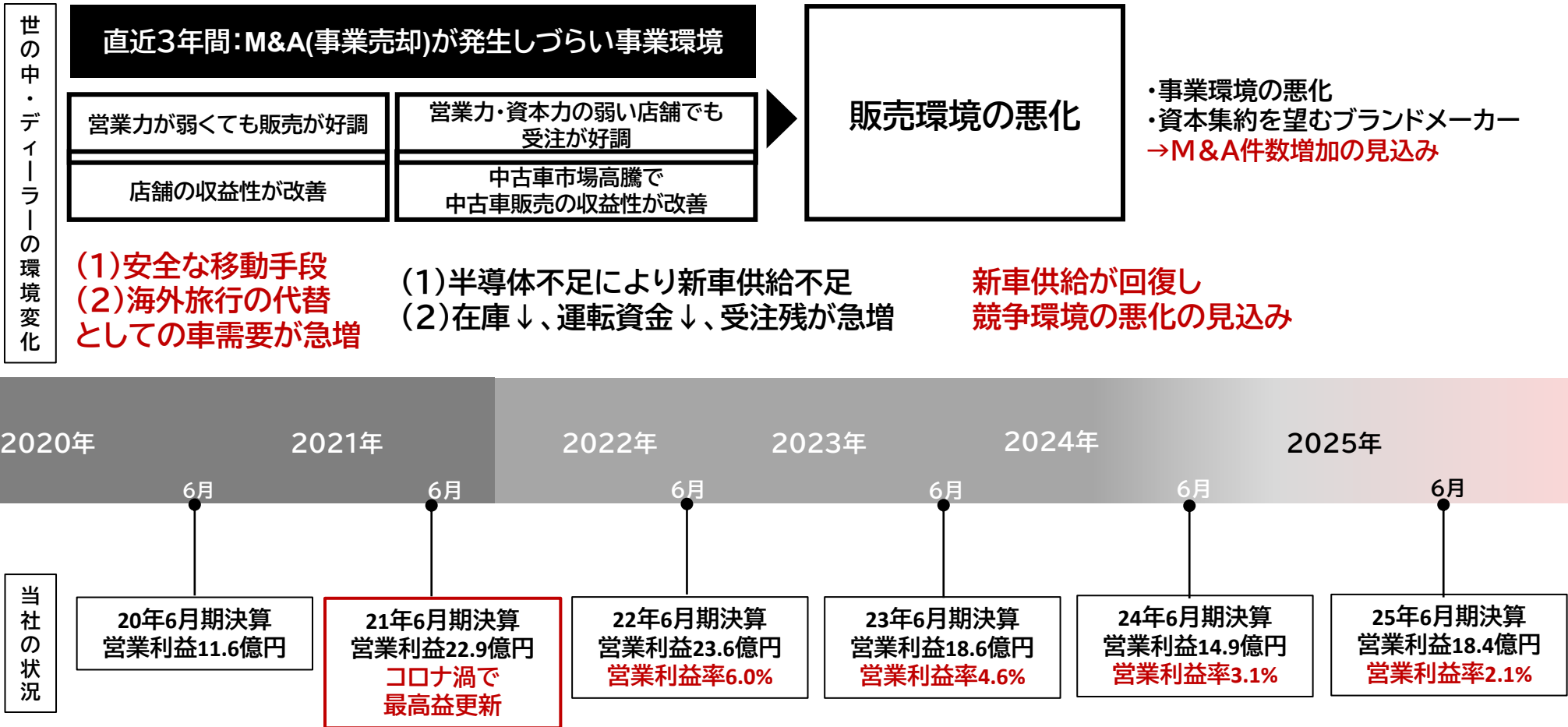


M&Aによる成長

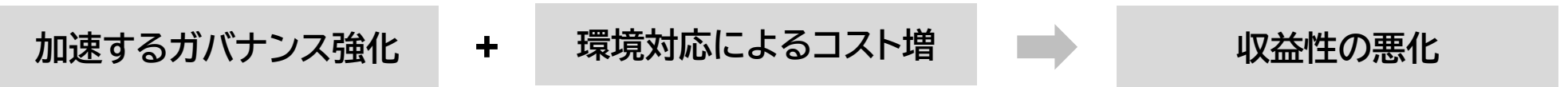
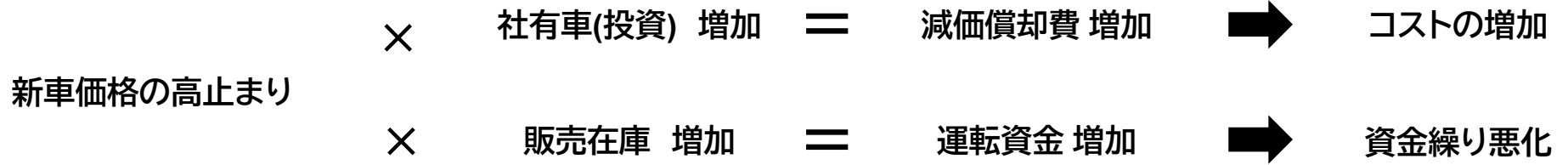
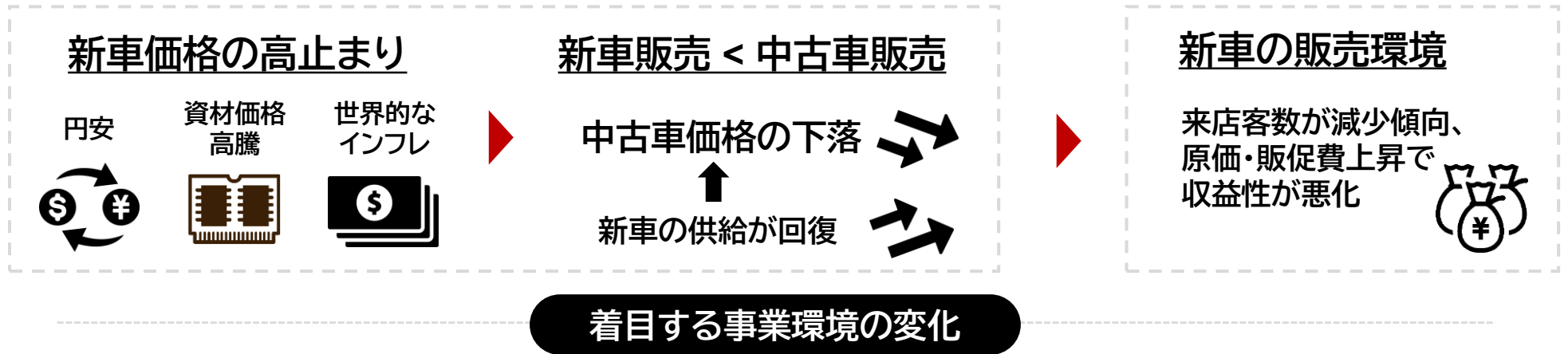
- 当社がM&Aにより
新エリア、
新ブランドを
獲得することで、
- ・ 店舗のグリーン化
 - ・ 気候変動問題
(CO2排出量削減)
 - ・ リサイクル促進に寄与

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



新車の供給回復をきっかけにM&A加速化の兆し



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-

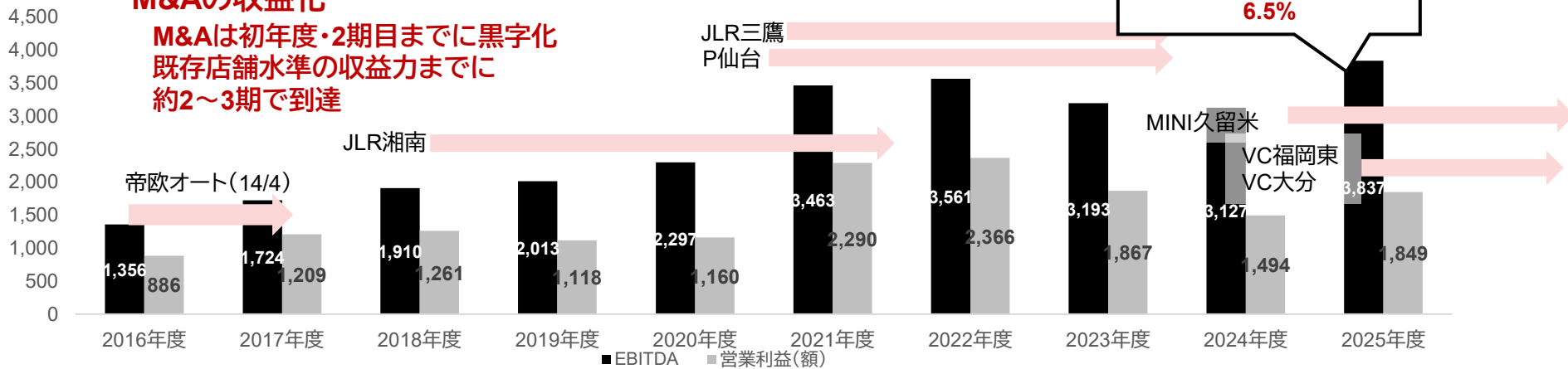
- 10年間で13件のM&A実現のほか、新規出店、移転・改装等店舗投資を実施

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	
新規出店	-	1店舗 Jeep福岡西 (16/10)	2店舗 AR大田(18/1) JLR北九州 (18/3)	4店舗 Jeep目黒 (18/11) P郡山(19/1) MINI山口、周 南(19/3)	1店舗 APP宗像 (19/11)	2店舗 MINI福岡東 (21/2) JLR相模原 (21/2)	-	1店舗 Jeep大田 (22/8)	1店舗 BYD福岡西 (23/7)	1店舗 HCS仙台 (6/28)	4店舗 BYD福岡、HCS福 岡(7/26) HCS東京開業準備 室(10/4) BYD北九州開設準 備室(12/22)	
	-	1件 VC小田原 (17/5)	1件 JLR湘南(18/4)	2件 P仙台(18/12) JLR三鷹(19/4)	実績なし			1件 MINI久留米 (23/4)	2件 VC福岡東、大 分 (23/12) 株ENG(24/5)	2件 PG目黒、C目黒、 PG中央、C中央、 DS東京(24/7)	4件 BMW越谷、上尾 PG郡山 Jeep大分 VC鹿児島、長 崎(24/12)	VC西宮、VC高松、VS 松山、VS徳島、VG松 山
M&A	-	1件 VC小田原 (17/5)	1件 JLR湘南(18/4)	2件 P仙台(18/12) JLR三鷹(19/4)	実績なし			1件 MINI久留米 (23/4)	2件 VC福岡東、大 分 (23/12) 株ENG(24/5)	2件 PG目黒、C目黒、 PG中央、C中央、 DS東京(24/7)	4件 BMW越谷、上尾 PG郡山 Jeep大分 VC鹿児島、長 崎(24/12)	VC西宮、VC高松、VS 松山、VS徳島、VG松 山

当社EBITDA・営業利益の推移

(単位:百万円)



当社の強み② -M&A後の事業再生の実績例-

- HD設立以来から10件のM&Aを実施し、すべて黒字化

※ 直近3期末満に実施したものを除く

M&Aにおける収益改善実績例

(単位:百万円)

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

ケース②	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	1,489	2,206	3,179
営業利益	▲10	131	199
営業利益率	-	5.9%	6.3%

ケース③	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	3,456	4,813	18,506
営業利益	▲79	231	341
営業利益率	-	4.7%	2.6%

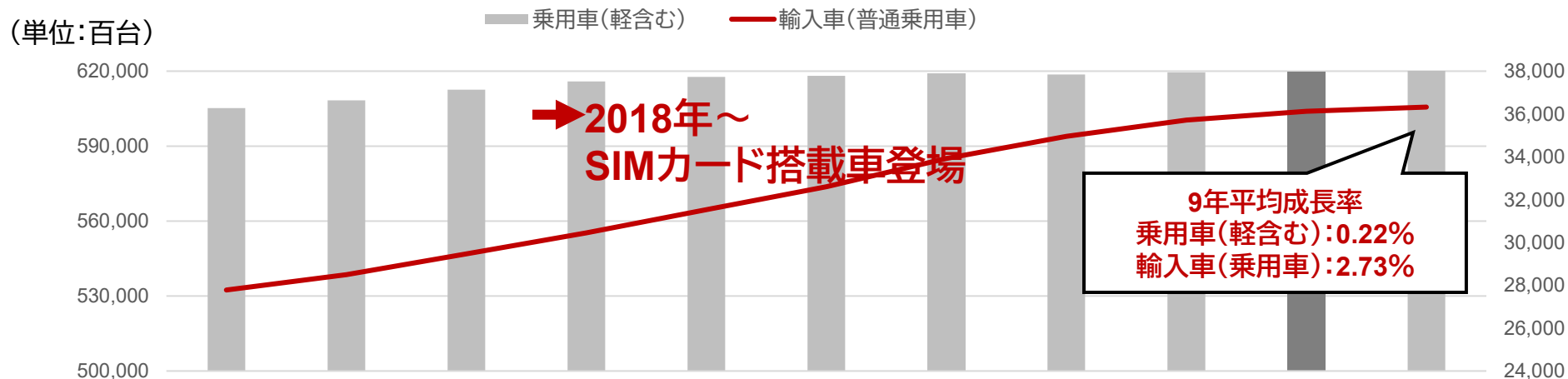
ケース④	M&A直前期	M&A後3期目	直近業績
売上高	2,228	2,368	3,383
営業利益	▲86	118	157
営業利益率	-	4.9%	4.6%

※M&A後6か月以上を1期としてカウント

高い再現性① -輸入車整備事業は成長市場-

- 国内保有台数は、輸入車の成長が著しい(8年平均成長率 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



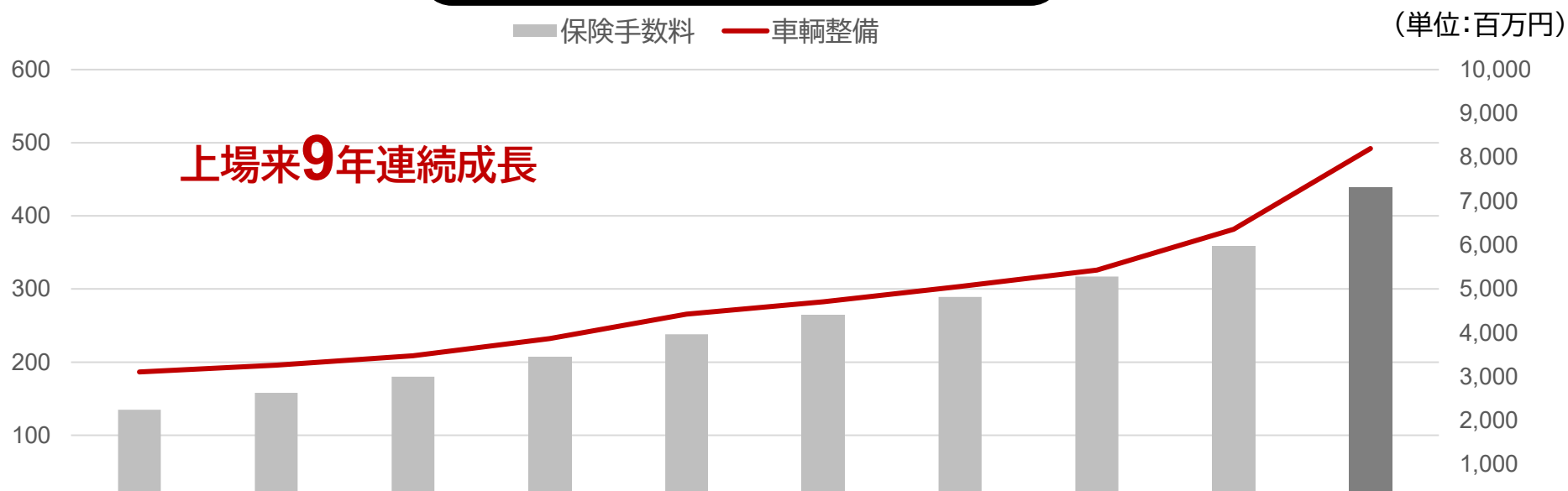
単位:百台	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
乗用車 (軽含む)	60,831	61,253	61,584	61,770	61,808	61,917	61,867	61,953	61,978	62,056
前年比	100.5%	100.7%	100.5%	100.3%	100.1%	100.2%	99.9%	100.1%	100.0%	100.1%
輸入車 (普通乗用車)	2,850	2,946	3,045	3,153	3,260	3,392	3,495	3,571	3,613	3,632
前年比	102.6%	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(車輻整備・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

保険手数料と車輻整備売上高の推移



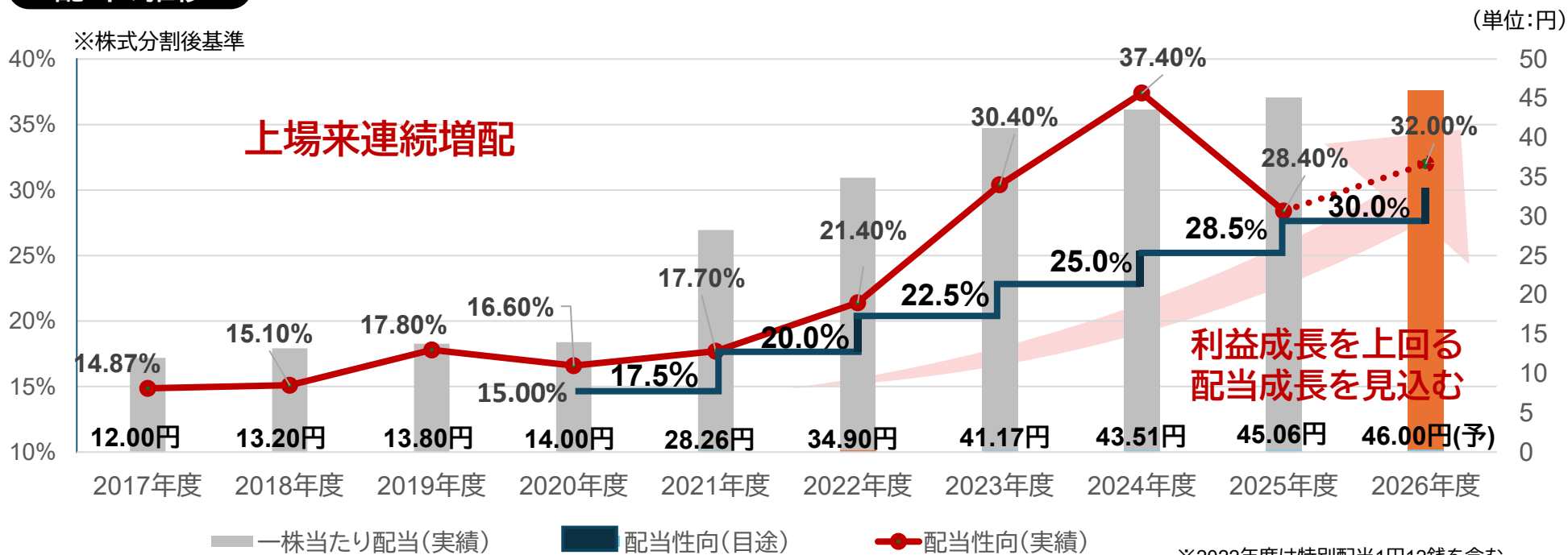
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
保険手数料	135	158	180	207	238	265	289	317	359	439
前年比	-	116.6%	114.4%	115.0%	114.7%	111.5%	108.9%	109.8%	113.0%	122.4%
車輻整備	3,110	3,266	3,481	3,868	4,425	4,709	5,058	5,434	6,359	8,201
前年比	-	105.0%	106.6%	111.1%	114.4%	106.4%	107.4%	107.4%	117.0%	129.0%

中長期株主還元戦略 - 配当方針 -

配当方針

- 中長期的に**ROE15%以上**を目標とする(2025年度 14.0%)
- 「適正資本の維持」及び「株主還元の更なる拡充」を同時実現していくために、
- **2026年度までに、配当性向を30%まで段階的に引き上げる**
- 2027年度以降は、引き続き**配当性向30%をベースに、累進配当を目指す**
- **配当の下限はDOE4.5%**を目安に、安定的かつ継続的な利益還元の維持・向上に努めてまいります

配当の推移



※2022年度は特別配当1円12銭を含む

当社グループ方針 まとめ

私達ウイルプラスグループは、
「**気候変動問題解決**」を「**機会**」と捉え、
「**M&A**」を通じて、「**新規エリア**」、「**新規ブランド**」の獲得を目指し、事業拡大を積極的に取り組みます。

事業の最大化

店舗のグリーン化

GHG排出量削減の
最大化

我々の存在意義

MISSION STATEMENT

我々は**輸入車のある生活**を提案し、
より多くの皆様と**豊かさ・楽しさ・喜び**を分かち合い、
関わるすべての人々を**温かい笑顔**に
変えていく挑戦を続ける。

免責事項・お問い合わせ

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

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

IRに関するお問い合わせは下記まで

株式会社ウイルプラスホールディングス 経営戦略本部 企画・IR室

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

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

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

未来に+ α の喜びを

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