

# 個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

## 株式会社ウイルプラスホールディングス (3538)

開催日：2021年3月14日(日)

説明者：代表取締役社長 成瀬 隆章 氏

### 1. 会社概要

- ・ 当社グループは「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」ことをミッションとして掲げています。社名の「WILL」「PLUS」の由来は、心を動かすサービスを通じて輸入車と共にある未来(=WILL)にプラス(=PLUS)して皆様に喜びのある生活を提案することにあります。
- ・ ホールディングス傘下には、4つの事業会社があります。「Alfa Romeo」「FIAT」「ABARTH」「JEEP」「JAGUAR」「LAND ROVER」を取り扱うチェッカーモータース株式会社は全国に17店舗、「BMW」「MINI」を取り扱うウイルプラスモーターレン株式会社は全国に9店舗、「VOLVO」を取り扱う帝欧オート株式会社は全国に4店舗、「PORSCHE」を取り扱うウイルプラスアインス株式会社は2店舗です。
- ・ 1997年(平成9年)に福岡県福岡市にて創業し、2007年(平成19年)10月25日に事業会社を2社子会社化して、株式会社ウイルプラスホールディングスを設立しました。2008年(平成20年)7月にチェッカーモータース株式会社を子会社化、2009年(平成21年)9月に事業譲受にてウイルプラスモーターレン株式会社での「BMW」「MINI」事業を開始し、2014年(平成26年)4月に帝欧オート株式会社を子会社化しました。2017年(平成29年)11月にウイルプラスアインス株式会社を設立し、2018年(平成30年)12月からポルシェ仙台事業譲受にて「PORSCHE」の取り扱いを開始しました。また、2018年(平成30年)4月に「ジャガー・ランドローバー湘南」の事業譲受にて、「JAGUAR」「LAND ROVER」の取り扱いを開始しました。9つのM&Aや事業譲受により設立当初の3店舗から、2010年(平成22年)6月末時点では19店舗、2020年(令和2年)6月末時点では32店舗となりました。

### 2. 事業内容

- ・ 主力事業は車輛販売、アフターサービスです。車輛販売では新車、中古車、自動車保険を販売しています。また業者販売では顧客からの下取りで、当社グループでは取り扱っていないブランドや、認定中古車として販売できない車輛等を市場で売却します。アフターサービスでは、車輛整備、修理等のサービスを提供しています。
- ・ 当社グループでは車輛整備や保険の販売を、ストック型ビジネスと位置づけています。車輛購入時のメンテナンスパッケージや保険への加入といった長期に渡って継続する取引が、安定した収益を支えます。当社グループの保険加入率は、業界平均よりも高い

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

水準となっています。

- ・ グループ成長戦略として、マルチブランド戦略、ドミナント戦略、M&A 戦略の 3 つを掲げています。マルチブランド戦略では複数のブランドを持つことで、プロダクトライフサイクルを平準化しています。この戦略によってモデル末期であってもメーカーの開発力や車輛のラインナップの影響を受けることなく、安定した経営を実現できます。直近、新たに 3 つのブランドが加わりました。今後もさらに新規ブランドを獲得していきます。
- ・ ドミナント戦略では同一エリア内に店舗を集中させて、グループ内での人材を流動化しています。人気ブランドに人材を集中し、顧客の情報やフォローを共有することで利益を最大化します。一例としては、神奈川エリア・北九州エリアでは輸入車マーケットの 1 位の東京都、2 位の神奈川県、8 位の福岡県のエリアを当社グループが獲得しています。今後は中国エリア・東北エリアにも展開を進めて収益基盤を強化します。
- ・ M&A 戦略では新たなエリアへの進出、新たなブランドの獲得、既存ブランドのシェア拡大が基本的な戦略です。これまでドミナント戦略により、東京都・神奈川県・福岡県に投資を集中しました。今後は東北エリア・中国エリアにも進出します。また、新規エリアとして政令指定都市をはじめ地方の中核都市、特に 40 万人以上の都市を視野に入れています。当社グループでは 10 ブランドを取り扱っていますが、今後は M&A やインポーターと交渉することで、取り扱いブランドをさらに拡充します。M&A は金融機関等の紹介、インポーター・オーナー持ち込みやダイレクトオファー等により発生します。案件ごとの今後の成長性や既存事業とのシナジーを中心に検討し、事業計画を策定します。投資回収期間を確認し、投資基準に沿った案件のみデューデリジェンスを実施、交渉を経て成立します。こうして M&A と新規出店を積極的に進めることにより、順調に業績を伸ばしています。

### 3. 市場動向

- ・ 国内の自動車市場では少子高齢化、性能向上による保有期間の長期化、消費スタイル・嗜好の変化により、新車の登録台数は 1996 年の 538 万台から、2020 年では 288 万台と近年では 300 万台前後を推移しています。しかし輸入車の新車登録台数は、リーマンショック後の 2009 年の 16 万 1,000 台から、2020 年では 25 万 6,000 台と長期的には拡大傾向にあります。国内乗用車における輸入車シェアも、2020 年では 8.9%と拡大傾向がありますが、諸外国比では低い水準です。世界に名だたるメーカーを擁するドイツ連邦共和国の輸入車のシェアは 39.5%であり、比較すれば日本国内における輸入車マーケットはまだ拡大する可能性を持っています。
- ・ 自動車業界では 100 年に 1 度の大変革期を迎えようとしています。CASE といった技術革新、車の長寿化による保有台数増加が、当社グループが注力しているストック型ビジネスと密接に関係します。

- 
- 
- 市場環境の変化では、横ばいの人口に対し、車保有台数や平均使用年数が増加傾向にあります。日本国内での車保有台数は1996年の4,500万台から、2019年では6,100万台となっています。自動車の平均使用年数はこの10年間で延びる傾向にあり、2019年では13.26年となっています。これは技術の進歩により自動車の品質が向上し、自動車の使用年数が延びていることが要因です。一方では高度化した車に専用の機器や技術を持つ正規ディーラーのメンテナンスが必要であり、今後さらにストック型ビジネスが重視されます。

#### 4. 2021年6月期第2四半期決算概況および当期の取り組み

- 新型コロナウイルス感染症の動向は11月後半より感染が再度拡大し、依然収束は不透明な状況です。輸入車市場は、コロナ禍での安全な移動手段としての自動車の需要が引き続き市場を支えています。輸入車新車市場は直近ではほぼ前年並みに回復するも、年間での国内輸入車販売台数は前年を下回る91.3%でした。今後も新型コロナウイルス感染症の収束までは前年と同程度、収束後は例年と同水準に緩やかに収斂すると想定しています。
- 当社グループでは安全な店舗運営と業務の効率化、新車販売シェアの拡大、加速するEVへの対応の3つを基本的な取り組み方針としています。こういった取り組みにより、既存店舗の来場者数の推移は堅調に推移しており、2020年12月には前年同月比134%と過去最高の伸びを記録しました。
- 安全な店舗運営にあたっては感染防止対策を徹底すると同時に、書類の電子化・業務フローの見直し・オンライン商談の運用等環境整備を推進しています。
- 新車販売シェアの拡大は保険・整備等ストック型ビジネスにつながる要です。コロナ禍においても自動車は特別な買い物であり、新車は試乗ニーズが非常に高いため、最新の店舗体験の提供により顧客満足度の向上を追求しています。
- 加速するEV化への対応は、昨年のグリーン戦略策定の流れから日本でもこれまで以上に加速しており、当社グループでは積極的な設備投資により顧客へのいち早いEV体験を提供しています。全店舗の充電設備の設置率は84%を超えており、普通充電器に加え最新型の急速充電器も順次導入しています。「ポルシェセンター仙台」には最新型の急速充電器があり、15分の充電で約400キロの走行が可能です。また2020年より取り扱いブランドのEVモデルの販売を始めており、各メーカーの人気車種をベースにしたモデルや、航続距離を伸ばした高性能モデルを導入予定です。店舗では充実した試乗車を導入し、いち早くEVの試乗体験を提供しています。
- 世界的な脱炭素化、EV化への流れは2015年のパリ協定から始まり、欧州を中心にさまざまな目標策定、取り組みが進んでいます。英国では2030年にガソリン車・ディーゼル車の新車販売の禁止、2035年にはハイブリッド車も新車販売禁止の予定です。日本でも『グリーン戦略』が策定され、脱炭素化社会の実現目標を2050年としていることか

---

ら今後 EV 化が加速します。脱炭素化に早くから取り組んできた欧州メーカーが日本に先行しており、これが輸入車を取り扱う当社グループにとっては好機です。

- ・ 技術革新として connected 化の進む近年では、車への SIM カード搭載によりアプリから車の状態把握や遠隔操作ができる車が増えています。カーナビゲーションや車輻制御プログラムを、インターネット経由でアップデートすることも可能です。こうした技術革新により整備は複雑化しています。修理には各メーカーの専用診断機が必要となり、整備士に求められる技術も高度化するため正規ディーラーでの整備の需要が増え、ストック型ビジネスの重要性が高まります。
- ・ 2021 年 6 月期は各ブランドからニューモデルが発売され、新車の受注活動やストック型ビジネスの強化を図るとともに、中古車販売にも注力します。
- ・ 第 2 四半期では 2020 年 12 月 5 日付で「ジャガー・ランドローバー・アプルーブド湘南」「ジャガー・ランドローバー湘南サービス」を統合し、新築移転しました。店舗への積極的投資によりコーポレートアイデンティティーの変更に伴う改装や店舗設備の拡充、乗車体験の向上により、来場顧客やリピーターを増加し収益への向上を推進します。

#### 5. 2021 年 6 月期第 2 四半期連結業績および通期連結業績予想

- ・ 売上高は 199 億 9 百万円（前年同期比 10.7%増）、営業利益は 12 億 5 百万円（同 61.0%増）です。新車の入荷の遅れが若干回復基調にあることや中古車販売の好調が増加要因で、売上高・営業利益ともに第 2 四半期として過去最高となりました。また経常利益は 12 億 4 百万円（同 59.6%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は 8 億円（同 63.3%増）です。
- ・ 売上高は 19 億 27 百万円増、売上原価は車輻販売の増加に伴い 13 億 86 百万円増、販売費及び一般管理費は人件費や減価償却費の増加により 83 百万円増です。営業利益は前年同期の 7 億 48 百万円に対して 4 億 56 百万円増の 12 億 5 百万円です。
- ・ 品目別売上高は、中古車を中心にほぼ全品目で増加しています。その他は保険手数料とインセンティブの収入です。保険手数料収入は増加したものの、インセンティブ収入は計上基準の変更に伴い 14 百万円減となっています。
- ・ これまで試乗車（デモカー）の台数増加により減価償却費が増加していましたが、エンジンの多様化対応は落ち着き、店舗当たりの台数の増加傾向は横ばいとなりました。車輻減価償却費は、前年同期比 4.8%減となり、今後は営業利益への押し下げ要因が解消していきます。
- ・ 資産は 2020 年度から 1 億 46 百万円減の 164 億 98 百万円です。流動資産は 69 百万円減の 91 億 99 百万円で、現預金の 5 億 87 百万円増、仕入の減少による商品の 7 億 62 百万円減が要因です。固定資産は 77 百万円減の 72 億 99 百万円です。ROA は 2021 年 6 月第 2 四半期経過時点で 7.3%となり大きく向上しています。
- ・ 負債は 2020 年度と比較して 8 億 61 百万円減の 96 億 60 百万円です。これは主に前金の

---

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。



---

増加によりその他流動負債が増加した一方で、仕入の減少による買掛金の減少が要因です。純資産は2020年度と比較して7億14百万円増の68億37百万円です。ROEは2021年6月第2四半期経過時点で12.4%と大きく向上しています。自己資本比率は2020年度から4.6ポイント改善して41.4%です。

- ・ 営業キャッシュフローは仕入債務の減少が13億5百万円、税金等調整前四半期純利益が12億16百万円、減価償却費・棚卸資産の減少により11億45百万円を獲得しました。投資キャッシュフローは店舗新築移転により2億14百万円の支出、財務キャッシュフローは長期借入金の返済や配当の支払により3億44百万円の支出となりました。EBITDAは前年同期比4億70百万円の増加です。
- ・ 2021年6月第2四半期では業績予想を修正しました。入荷の遅れが依然あるものの新車の受注は順調に推移し、中古車販売を中心とした車輛販売にシフトして堅調に推移しています。利益率の高い中古車の売上比率の向上とコスト削減による利益率改善の取り組みから、当初計画を上回って推移しました。足元の受注状況、および当第2四半期の業績等を踏まえ、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益を修正することにしました。これらを踏まえて連結業績予想のハイライトは、売上高は383億44百万円（前期比9.3%増）、営業利益は18億36百万円（同58.2%増）を予想しています。新型コロナウイルス感染症の影響は、今年度中は少なくとも続くと想定しています。通期業績予想に対する第2四半期の進捗率は売上高51.9%、営業利益65.6%、経常利益65.8%、親会社株主に帰属する当期純利益は67.8%です。

## 6. 株主還元策

- ・ 第2四半期からは配当性向の目途を従来の15.0%から17.5%へ引きあげます。また、業績の上方修正に伴い配当予想を増配とし、2021年6月期は中間配当金を5円、期末配当金を16円77銭、年間配当金を21円77銭と予定しています。また、毎年6月末日現在の保有株式数100株以上を対象に、QUOカード1,000円分を贈呈します。

## 7. 質疑応答

Q1. 輸入車は高いというイメージがありますが、コロナ禍の今後の経済でも売れるのでしょうか。

A1. 輸入車が高いと思われていることは十分わかっていますので、これから払拭していかなければいけないと考えています。実際にFIAT500などは2百万円切る価格から購入できますし、当社グループの取り扱い車種でも魅力あるプライスがついている輸入車もあります。しっかりとしたマーケティング活動により、身近に輸入車があることを広めたいと考えています。

Q2. 東京都および神奈川県自動車登録台数は福岡県より多いです。また、埼玉県と千葉県

---

大和インベスター・リレーションズ株式会社（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

を加えた 1 都 3 県の合計は九州全体の合計を上回ります。こうしたなか、御社は福岡県の店舗数が増え続けて、東京都・神奈川県と同数になっています。福岡県に多くの店舗を設けている理由を教えてください。

A2. 福岡県で創業したこともあり、輸入車の圧倒的なシェアを持つ他社と福岡県においては、販売台数・登録台数が変わらない水準まで当社グループはシェアを高めることができます。東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県においても、シェアの拡大を図りたいと考えています。輸入車のディーラー市場は非常に参入障壁が高く、すべてエリアフランチャイズです。九州においても 1 県に 1 デイラーしかない店舗・会社もあります。そういったところは M&A で進出するしかなく、これは東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県も同じです。M&A を基軸にしっかりと成長しながら、シェア拡大に取り組みます。

Q3. 輸入車販売業者は多く存在しますが、御社の特徴と強みについて教えてください。

A3. 輸入車の新車ディーラーは数が多く、中古車専門の会社もあります。当社グループは、人材にこだわっています。魅力的な人材を育成することで、他社との差別化を図ります。当社グループは保険加入率が高く、そういった接客にも安心感が持てる人材を育成しシェアを高めたいと考えています。

Q4. 上場時から応援しております。店舗数も増えてきましたが、福岡県の売上と東京都の売上はどのくらいの比率でしょうか。

A4. 売上の比率は社外秘ですが、マーケットが大きいのは東京都・神奈川県です。ただ 1 世帯当たりの車の保有台数は、首都圏は交通網が発達していますので、1 世帯当たり 0.49 台と、2 世帯に 1 台もないくらいの状況です。地方はこれが 2 台により近い数字になっています。当社グループはマーケットの分析により、効率的な店舗運営ができるドミナント戦略を含めしっかりと取り組んでいきます。

Q5. 社名の由来とロゴマークに込められた意味について教えてください。

A5. 社名は「未来に +  $\alpha$  の喜びを」の意味で、「未来 (WILL)」「+ (PLUS)」と掲げています。また「ウィル (WILL)」には「意志」の意味もありますので、「意志」に「+  $\alpha$ 」してより価値のあるものを生み出していくことも含めています。ロゴマークの意味は、最終的に右肩が上がってプラスに終わる意図です。当社グループの取り組みである M&A が成立すると若干利益率が下がりますが、デコボコしながらも最終的には大きな成功と成長を成し遂げていく意味で、このロゴマークをつけています。

Q6. そもそも輸入車販売を行おうと思ったきっかけは何でしょうか。私の世代だと欧米の車は燃費が悪いとか、故障しても修理に時間がかかるとか、あまりいいイメージがなか

---

ったものですから。

A6. 当社グループは、輸入車では本当に心から日本一になれるチャンスがあると考えています。挑戦するからには日本一、トップになりたいとの思いでこの業界を選びました。まだ道は途中ですが、常に成長していきたいと4合目の気持ちでいます。しっかり成長して最終的には目標を達成し、またさらに新しい山を見つけて登っていきたいと考えています。

Q7. 中長期的に貴社が目指す姿はどのようなものですか。

A7. 当社グループは喜びを提供し、そのために「+α」があれば改善して価値を加えていくことをミッションとして掲げています。長期的なビジョンとして、これからの自動車はいろいろな変化があると考えています。自動運転、あるいは空飛ぶ車などいろいろありますが、あらゆる時代にもしっかりと対応できる基礎体力を持つことが中長期を支える基礎です。そのなかで自動車に付随する事業、顧客満足度の高い事業を付帯していきたいと考えています。まずはディーラー事業でしっかりと成長しながらその基盤をつくっていきます。

以上