

|| 企業調査レポート ||

ウイルプラスホールディングス

3538 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 10 月 6 日 (火)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2020年6月期の業績概要	01
2. 2021年6月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 事業戦略	05
1. 国内の自動車市場動向	05
2. 同社の成長戦略	07
■ 業績動向	11
1. 2020年6月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
● 2021年6月期の業績見通し	16
■ 株主還元策	17
1. 配当政策	17
2. 株主優待制度	17

■ 要約

2020 年 6 月期は、 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたものの増収増益で着地

ウィルプラスホールディングス<3538>は、輸入車販売事業を行う 4 社の連結子会社を持つ純粋持株会社である。Jeep、FIAT、BMW、MINI、VOLVO、PORSCHE など 10 ブランドの正規ディーラーを営む。祖業の地である福岡県を始め、東京都や神奈川県、山口県、東北エリアなどで 32 店舗を展開している。

1. 2020 年 6 月期の業績概要

2020 年 6 月期の業績は、売上高が前期比 17.4% 増の 35,068 百万円、営業利益が同 3.8% 増の 1,160 百万円となった。第 2 四半期累計業績では売上高が前年同期比 31.5% 増、営業利益が同 32.4% 増の大幅な増収増益、期初計画を上回る展開を見せていたものの、第 4 四半期に新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた。

同社では、顧客と従業員など関係者の感染予防のため、早期から新型コロナウイルス感染症対策を取っている。店舗内の感染拡大予防はもとより、商談は予約制として時間短縮を図り、オンライン商談も進めている。2020 年 4 月～5 月の緊急事態宣言下では、「3 密」回避や外出自粛により、納車や試乗などに支障が生じたものの、既存店ベースの来店客数は前年同月比で 3 月 11.8% 減、4 月 28.4% 減、5 月 14.4% 減、6 月 2.6% 増と回復に転じている。

2. 2021 年 6 月期の業績見通し

2021 年 6 月期の連結業績予想については、売上高が前期比 3.0% 増の 36,134 百万円、営業利益が同 1.7% 増の 1,180 百万円を見込む。新型コロナウイルス感染症拡大の一定の影響が期末まで続くとの前提で策定している。

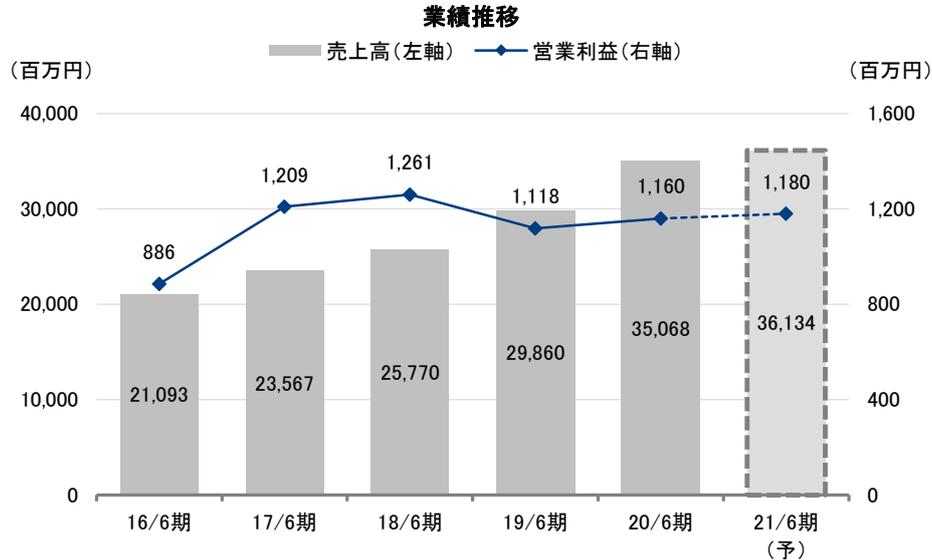
3. 成長戦略

同社は、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」を推進している。10 ブランドを扱うマルチブランド戦略を採ることで、モデルチェンジによる販売サイクルの波をブランド間の新型モデル投入時期の差異により打ち消し、平準化を図る。加えて、最新の CI に準拠した改装と、視認性、利便性に長けた好立地に移転することで、店舗のポテンシャルを上げる方針を採っている。2020 年 6 月期までで店舗改装はおおむね一巡していることから、2021 年 6 月期以降は収穫期を迎えると見ている。

Key Points

- ・ 2020 年 6 月期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたものの増収増益で着地
- ・ 2021 年 6 月期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が通期に及ぶ前提で策定
- ・ 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 戦略を展開」

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

32店舗で外国メーカー車 10ブランドを扱う

1. 会社概要

同社は、輸入車販売事業を行う4社の連結子会社を持つ純粋持株会社である。国内に32店舗を展開し、ALFA ROMEO、FIAT、ABARTH、Jeep、JAGUAR、LAND ROVER、BMW、MINI、VOLVO、PORSCHEの主要10ブランドを販売している。また、店舗については宮城県、福島県、東京都、神奈川県、山口県、福岡県に配置している。

「未来に+αの喜びを」という企業理念から、社名は「輸入車とともにある未来(=WILL)のご提供と、プラス(=PLUS)して、関わるすべての皆さまに『喜びのある生活』をご提案できるよう挑戦し続ける」ことに由来している。

2017年6月期から2020年6月期までの4期で、新規出店数が8店舗、事業譲受が4店舗、既存店の新築移転を5店舗、店舗改装を11店舗行い、CAGRは売上高14.2%増、営業利益1.4%増、EBITDAが10.0%増となった。営業利益については、2019年6月期に先行投資負担増で落ち込んだものの、2020年6月期から収穫することを見込んで前期比24.6%増を期初予想としていたが、新型コロナウイルス感染症拡大により同3.8%増にとどまった。

ウイルプラスホールディングス | 2020年10月6日(火)
 3538 東証1部 | <https://www.willplus.co.jp/ir/>

会社概要

2. 沿革

1997年に現代表取締役社長 成瀬隆章（なるせたかあき）氏の父が、福岡県北九州市で設立した株式会社さんふらわあシージェイに始まる。設立後すぐに米クライスラーのディーラーシップを得て、正規ディーラーとして事業を開始した。成瀬氏は、新車及び中古車販売事業に携わり、2004年10月に福岡クライスラーの全株式を取得して独立した。2005年に東京都大田区に店舗を開設し、東京に進出した。その後、2007年に株式会社ウイルプラスホールディングスを設立した。

株式公開は、2016年3月に東証JASDAQ（スタンダード）へ上場し、2017年9月の東証2部への市場変更を経て、2018年2月に東証1部へ指定替えとなった。

同社は、積極的なM&Aにより、有力ブランドの輸入車販売権と商圈を獲得するとともに、新規出店により急速に店舗網を拡大してきた。2008年にチェッカーモータース（株）を完全子会社化し、FIAT・ALFA ROMEOの取扱いを開始し、関東エリアに本格進出した。2009年には事業譲受によりJeepを扱う首都圏の2店舗とBMW及びMINIの5店舗を譲受し、2014年にはVOLVOを販売する帝欧オート（株）を完全子会社した。また、2017年に設立したウイルプラスアインス（株）は、2018年にポルシェセンター仙台を事業譲受し、PORSCHEの取扱いと東北初進出を果たした。なお、2019年11月に、同社初となる正規輸入中古車専門店 チェッカーモータース アブルーブド宗像を新規オープンしている。

沿革

年月	事業の変遷	ブランド展開	商圈拡大
2007年10月	株式会社ウイルプラスホールディングスを設立		
2008年7月	チェッカーモータース（株）を完全子会社化	FIAT・ALFA ROMEOの取扱い開始	関東エリアへの本格進出
2009年7月	クライスラー日本（株）より直営店2店舗を譲受		
2009年9月	ウイルプラスモーターレン（株）が5店舗を事業譲受	BMW・MINIの取扱い開始	
2014年4月	帝欧オート（株）を完全子会社化	VOLVOの取扱い開始	
2017年11月	ウイルプラスアインス（株）を設立		
2018年3月	ジャガー・ランドローバー北九州を新規オープン	JAGUAR/LAND ROVERの取扱い開始	
2018年4月	ジャガー・ランドローバー湘南の事業譲受		
2018年12月	ポルシェセンター仙台を事業譲受	PORSCHEの取扱い開始	東北エリア初進出
2019年3月	MINI 山口、MINI NEXT 周南を新規オープン		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を事業譲受		
2019年11月	初の正規輸入中古車専門店 チェッカーモータース アブルーブド宗像を新規オープン		

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

ウイルプラスホールディングス | 2020年10月6日(火)
 3538 東証1部 | <https://www.willplus.co.jp/ir/>

会社概要

同社グループは、2020年6月期末現在で32店舗を展開している。運営する連結子会社別の内訳は、ALFA ROMEO、FIAT、ABARTH、Jeep、JAGUAR、LAND ROVERを扱うチェッカーモータースが17店舗、BMWとMINIを扱うウイルプラスモーターレン(株)が9店舗、VOLVOを扱う帝欧オートが4店舗、PORSCHEを扱うウイルプラスアインスが2店舗となる。

事業会社一覧

事業会社	チェッカーモータース	ウイルプラスモーターレン	帝欧オート	ウイルプラスアインス
店舗数 (2020年6月期末)	17店舗	9店舗	4店舗	2店舗
インポーター	FCAジャパン(株) ジャガー・ランドローバー・ジャパン(株)	ビー・エム・ダブリュー (株)	ボルボ・カー・ジャパン (株)	ポルシェジャパン (株)
取扱いブランド	Jeep ALFA ROMEO FIAT ABARTH JAGUAR LAND ROVER	BMW MINI	VOLVO	PORSCHE

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

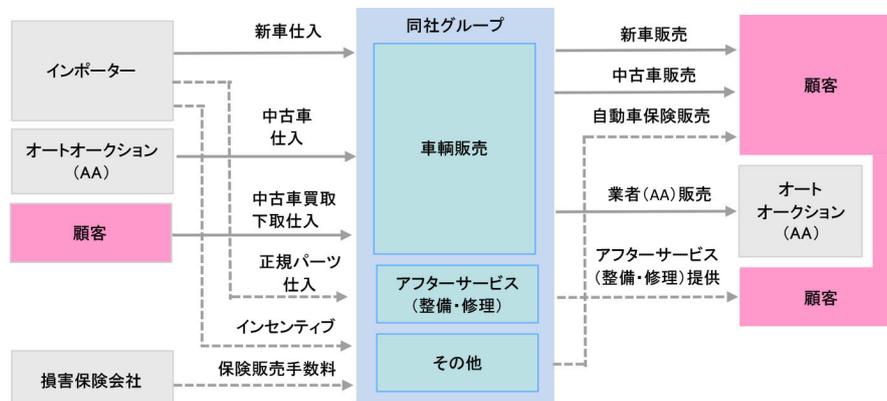
3. 事業内容

(1) ビジネスモデル

正規ディーラーとしての輸入車販売は、新車をインポーター（海外自動車メーカーの日本子会社）から仕入れ、販売する。インポーターの詳細として、FCA（フィアット・クライスラー・オートモービルズ）グループの日本法人となるFCAジャパン(株)は、イタリアのALFA ROMEO、FIAT、ABARTHと米国のJeepブランドを手掛ける。ジャガー・ランドローバー・ジャパン(株)はJAGUARとLAND ROVERを、ビー・エム・ダブリュー(株)がBMWとMINIを扱う。VOLVOはボルボ・カー・ジャパン(株)、PORSCHEがポルシェジャパン(株)となる。

中古車の仕入れはオートオークションや下取りになる。また、同社が扱っていないブランドの下取車は、オートオークションで売却する。その他、車輛の販売に伴う自動車保険販売や、その後のアフターサービス（整備・修理）も提供している。

同社グループの事業系統図



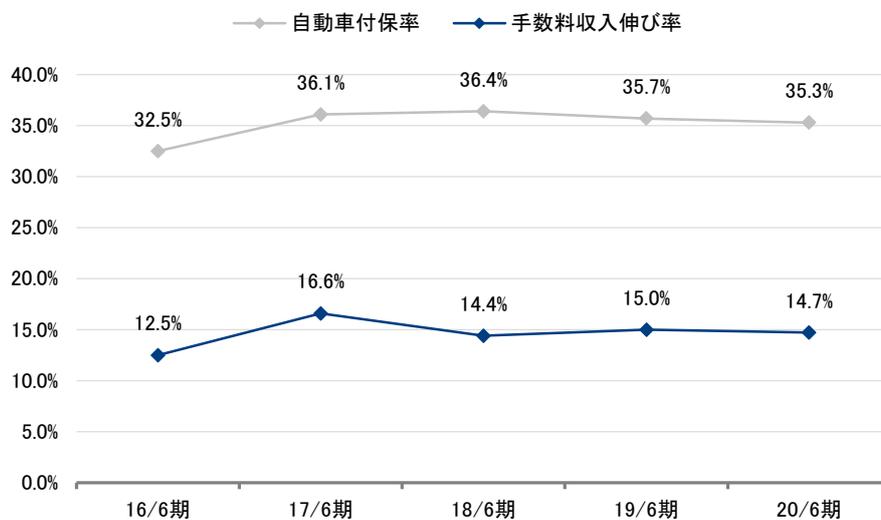
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

(2) 売上高構成

2020年6月期の品目別売上高構成比は、新車が50.6%、中古車が22.5%、業販が9.5%、車輛整備が12.6%、その他（保険など）が4.7%になる。収益率については、最も高いものは手数料収入が主体の「その他」、車輛については原価率が高いため、新車の収益率は中古車より低い。保険手数料は、ここ4期間の年率成長が15%前後で推移しており、安定収益源となっている。なお、業販は下取車で同社グループが扱っていないブランドの車輛販売を行っている。

自動車付保率と保険手数料収入の伸び率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業戦略

成長戦略はマルチブランド戦略、ドミナント戦略、M&A 戦略

1. 国内の自動車市場動向

少子高齢化により、日本の人口は2008年に1億2,808万人でピークを打ち減少傾向にある。2020年8月の概算値では、1億2,593万人とピークより約215万人減少した。若者のクルマ離れや高齢者の運転免許返上が取りざたされているが、(一社)日本自動車工業会の統計によると2020年3月末の普通車、小型車、軽自動車を合わせた乗用車保有台数は6,181万台と過去最高を更新し続けている。2020年3月末の乗用車保有台数は、2010年末と比べて390万台増加したが、その内訳は普通車が291万台増、小型車が405万台減、軽乗用車が504万台増となり、構成比は普通車が28.8%から31.7%へ、小型車が41.0%から31.8%へ、軽乗用車が30.2%から36.5%へと変化した。つまり、消費者の購買行動が二極化し、小型車がシェアを落としたと言える。また、軽自動車の規格が、エンジンの排気量が360ccから550cc、さらに660ccへ増加し、ボディサイズも全長が3メートルから3.4メートルへ、全幅は1.3メートルから1.48メートルへ拡大されたことで、実用本位の消費者は軽自動車に流れ、趣味性やライフスタイル、価値観を重視する人は普通車に向かった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

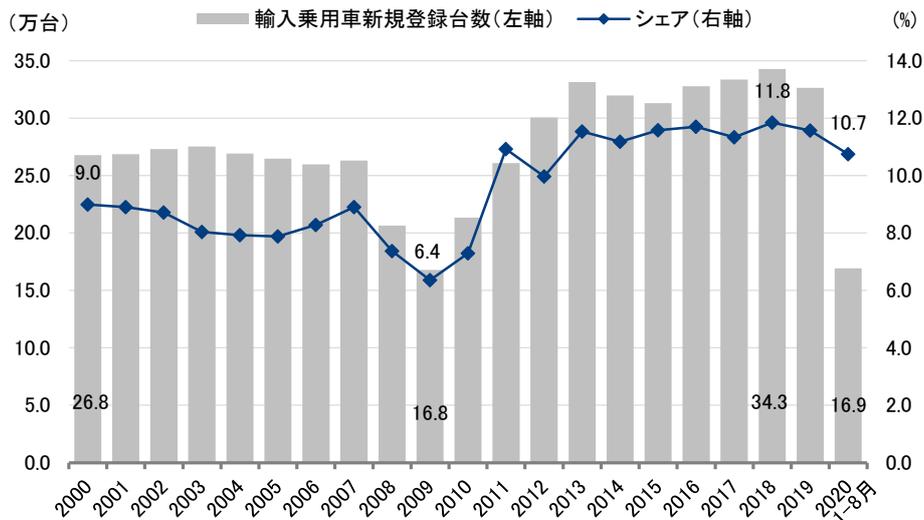
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業戦略

新車販売は、景気や金利、新型モデルの発売時期などの影響を受ける。弊社の調べによると、乗用車の新規登録台数は2004年の476.8万台がピークとなり、リーマンショックの影響が出た2009年に392.4万台と400万台を割った。2011年は、3月に東日本大震災が発生したことで352.5万台まで落ち込んだが、その後は2019年に430.1万台まで回復している。

輸入車（外国メーカー）の新規登録台数は、1999年の27.1万台からリーマンショック後の2009年に16.8万台まで縮小したが、その後は回復に転じ、2019年は32.6万台となった。日本の独自規格である軽自動車を含まない、登録車（普通車及び小型車の乗用車）に対する輸入乗用車のシェアは、1999年が9.3%、2009年が6.4%、2019年は11.6%であった。世界最大規模の自動車メーカーであるVWや、高級車ブランドのMercedes-Benz、日本でも人気ブランドのBMWを擁するドイツでも、輸入車のシェアは39.2%と高い。なお、米国は23.2%、イタリアでは73.5%であることから、日本の輸入車シェアの拡大余地は大きいと同社グループでは見ている。ちなみに、同社によると、2019年の日本における輸入車の新車販売高は約1兆5,300億円であり、市場では中小規模ディーラーの集約化が進んでいる。同社のシェアは3%未満であることから、今後もM&Aでシェア拡大を目指すとしている。

輸入乗用車の新規登録台数とシェアの推移



注：輸入車シェアは、登録乗用車（軽乗用車を含まない）に対する輸入乗用車の数値。
出所：日本自動車輸入組合及び日本自動車販売協会連合会のデータよりフィスコ作成

2. 同社の成長戦略

同社グループの成長戦略は、(1) マルチブランド戦略、(2) ドミナント戦略、(3) M&A 戦略である。

(1) マルチブランド戦略

同社グループは、10 ブランドを扱うマルチブランド戦略を採っている。自動車のモデルチェンジのパターンは、国産車のフルモデルチェンジがおおむね 5～7 年間隔であるのに対し、欧米車はおおむね 7～8 年間隔と長い。販売量の波は小さくなっているものの、モデル末期の販売低下や競合車種の新モデル投入には影響を受ける。同社はマルチブランド戦略を採ることで、モデルチェンジによる販売サイクルの波をブランド間の新型モデル投入時期の差異により打ち消し、平準化を図っている。

2019 年（暦年）の外国メーカー車新規登録台数のランキングにおいて、同社が取扱う 10 のブランドはいずれもトップ 20 に入っている。同社のブランドの選択基準は、1) ブランド内において主要なディーラーとなる可能性と 2) ブランド力が強くコンスタントな販売が見込まれることである。同社は、未取扱いブランドの 9 以上をターゲットブランドとしている。一般的には、海外メーカーの日本子会社であるインポーターが、ディーラー契約に基づくエリアごとの販売権をディーラーに付与し販売させるが、エリアは既に埋まっていることが多いため、既存のディーラーを買収もしくは事業譲受する M&A 戦略が重要になる。

外国メーカー車 新規登録台数（暦年）

（単位：台）

順位	ブランド名	2010 年	2015 年	2019 年	シェア	順位	ブランド名	2010 年	2015 年	2019 年	シェア
1	Mercedes-Benz	30,920	65,159	66,523	22.29%	11	* Fiat	5,562	6,032	5,987	2.01%
2	* BMW	32,426	46,229	46,814	15.69%	12	* Land Rover	727	2,979	4,549	1.52%
3	VW	46,704	54,765	46,791	15.68%	13	Citroën	2,402	1,978	4,113	1.38%
4	Audi	16,854	29,414	24,222	8.12%	14	* Jaguar	1,138	1,349	3,259	1.09%
5	* BMW MINI	11,338	21,083	23,813	7.98%	15	* ABARTH		1,472	2,628	0.88%
6	* Volvo	7,767	13,510	18,583	6.23%	16	* Alfa Romeo	1,816	2,321	2,370	0.79%
7	* Jeep	1,877	7,129	13,354	4.48%	17	smart	1,101	1,012	1,990	0.67%
8	Peugeot	6,021	5,906	10,626	3.56%	18	Maserati	287	1,449	1,260	0.42%
9	* Porsche	3,335	6,690	7,192	2.41%	19	DS		925	904	0.30%
10	Renault	2,536	5,082	6,803	2.28%	20	Ferrari	493	720	870	0.29%
							外国メーカー計	180,255	284,471	298,378	100.00%

注：順位とシェアは、2019 年暦年のデータ。

* 同社取扱いブランド

出所：「自動車統計月報」（日本自動車工業会）よりフィスコ作成

(2) ドミナント戦略

ドミナント戦略は特定の地域に店舗を集中的に出店する戦略を言う。同社は、マルチブランド戦略を活用してドミナント戦略を行っている。ドミナント戦略の狙いは、顧客に複数の選択肢を提供することによる囲い込みと、グループ内での人材の流動化・最適配置による効率性にある。顧客のモデルサイクルの谷間における他ブランドへの乗り換え、もしくは他ブランドの別車種（例えば SUV）を試したいなどのニーズに対応する。もちろんディーラー権を維持するためにも、ブランドごとに一定水準以上の販売台数を上げる必要がある。

ウィルプラスホールディングス | 2020年10月6日(火)
 3538 東証1部 | <https://www.willplus.co.jp/ir/>

事業戦略

同社グループのドミナント戦略の具体例として、神奈川エリアと北九州エリアのディーラーネットワークが挙げられる。神奈川エリアでは6店舗を展開しており、その内訳はジャガー・ランドローバー湘南（アブルード平塚・中古車販売）、ジャガー・ランドローバー湘南（湘南ショールーム・新車販売）、ジャガー・ランドローバー湘南（サービスセンター）、JEEP 藤沢湘南、アルファロメオ藤沢湘南、フィアット・アバルト藤沢湘南となる。北九州エリアでは、ボルボ・カー北九州、JEEP 北九州、BMW 小倉、BMW 八幡、MINI 小倉、ジャガー・ランドローバー北九州の6店舗を展開している。

ブランド別では、2020年6月期はMINIに積極投資をしている。2019年11月に「MINI 博多/MINI NEXT 博多」をリニューアルオープンして、最新のCI（コーポレート・アイデンティティ）に準拠した。2020年1月には、「MINI 山口/MINI NEXT 山口」をより好立地なロケーションに移転し、最新CIに準拠した新築店舗をオープンした。また、2019年3月に中国エリアへ初進出を果たしたが、既存の九州エリアの福岡県と比較的近いロケーションの山口県が選ばれた。現在、MINI店舗は、山口県に2ヶ所、福岡県に3ヶ所あり、同エリアでは同ブランドのメジャーな正規ディーラーとなっている。なお、2019年11月に正規輸入中古車専門店となるチェッカーモータース アブルード宗像（福岡県宗像市）をオープンした。中古車販売店であることから、マルチブランドの輸入車を扱う。

同社グループの地域別店舗網

宮城県				
仙台				[PS] 新車・中古車・サービス
福島県				
郡山				[PS] 新車・中古車・サービス
東京都				
新宿		[MINI] 新車・中古車・サービス		
池袋			[FT/AB] 新車・中古車・サービス	
目黒	[JP] 新車・中古車			
大田		[AR] 新車・中古車・サービス	[FT/AB] サービス	
世田谷	[JP] 新車・中古車・サービス	[AR] 新車・中古車・サービス	[FT/AB] 新車・中古車・サービス	
田園調布			[FT/AB] 新車・中古車	
三鷹				[JG/LR] 新車・中古車・サービス
神奈川県				
湘南	[JP] 新車・中古車・サービス	[AR] 新車・中古車・サービス	[FT/AB] 新車・中古車・サービス	[JG/LR] 新車・中古車
平塚				[JG/LR] 中古車・サービス
山口県				
山口		[MINI] 新車・中古車・サービス		
周南		[MINI] 中古車		
福岡県				
小倉		[MINI] 新車・中古車	[BMW] 新車・中古車・サービス	
八幡		[MINI] 中古車	[BMW] 新車・中古車・サービス	
北九州	[JP] 新車・中古車・サービス			[VC] 新車・中古車・サービス [JG/LR] 新車・中古車・サービス
福岡西	[JP] 新車・中古車・サービス	[MINI] 新車・中古車・サービス		
福岡	[JP] 新車・中古車・サービス	[MINI] 新車・中古車・サービス		[VC] 新車・中古車・サービス
福岡南				[VC] 新車・中古車・サービス
久留米	[JP] 新車・中古車・サービス			[VC] 新車・中古車・サービス
宗像	中古車			

注：JP：Jeep、AR：ALFA ROMEO、FT：FIAT、AB：ABARTH、JG：JAGUAR、LR：LAND ROVER、VC：VOLVO、PS：PORSCHE
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) M&A 戦略

M&A 戦略は、1) 新たなエリアへの進出、2) 新たなブランドの獲得（マルチブランド戦略）、3) 既存ブランドのシェア拡大になる。なお、進出候補エリアは、人口100万人超の政令指定都市※と40万人超の中核都市となる。

※人口100万人超の政令指定都市は、札幌市、仙台市、さいたま市、横浜市、川崎市、名古屋市、京都市、大阪市、神戸市、広島市、福岡市。

ウィルプラスアインスが2018年12月に「ポルシェセンター仙台」を事業譲受し、東北エリアに進出した。同ケースでは、新たなエリアへの進出と新たなブランドの獲得を同時に行った。東北エリアの全商圏をカバーするため、2019年1月に福島県に2店舗目の「ポルシェセンター郡山」を出店している。通常、新たなエリア進出では、飛び地での成功率が低いため、既存の拠点に近接している地域を選ぶ。高級スポーツカーの代名詞となるPORSCHEは、安定的な販売実績を上げており、2019年の外国メーカー車新規登録台数では第9位とトップ10入りしていることから、戦略的に新ブランドの獲得を図ったと言える。

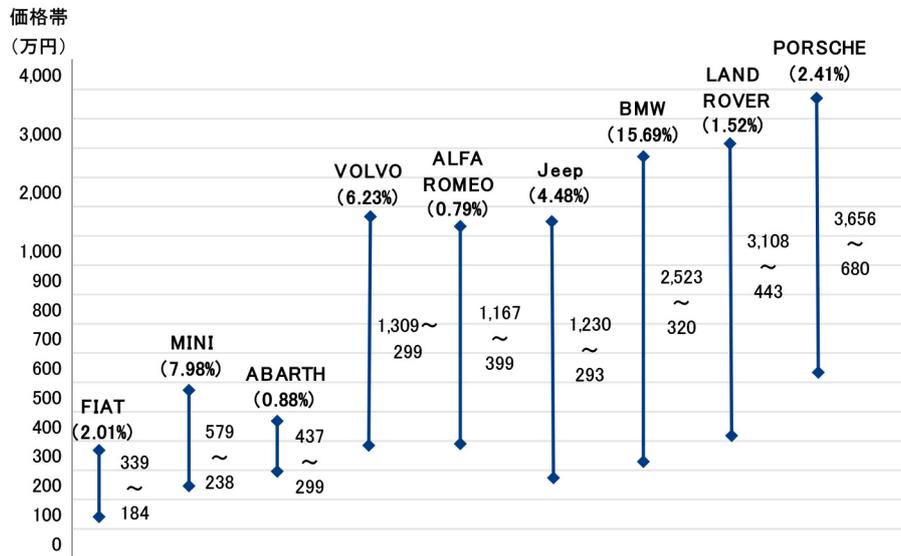
輸入車の全国正規ディーラー網は国産車ほど多くはないものの、同社拡大余地は大きい。具体的には、日本国内の新車・中古車、サービスを含む拠点数は、BMWが280ヶ所、MINIが207ヶ所、VOLVOの新車ディーラーが122ヶ所ある。

M&A 案件の紹介は、インポーター、金融機関、仲介会社と同社もしくは先方からの直接アプローチになる。今後の成長性や事業シナジーなどを検討し、各種デューデリジェンスを経て、事業計画を策定し、投資回収期間などの確認をする。優先的に案件を紹介してもらえるよう、インポーターとは良好な関係構築を心掛けている。一方、金融機関や仲介会社の場合は、競争入札になることが多い。同社グループは、社内の投資回収基準などに沿って入札する。

また、同社グループが扱うブランドの車種や価格帯はバラエティーに富んでいる。販売価格は、FIATが184万円から339万円、MINIは238万円から579万円、PORSCHEは680万円から3,656万円となる。以前は、「輸入車のオーナーは富裕層」「輸入車は壊れやすい」などのイメージがあったが、輸入車と国産車の価格差は縮小し、品質も改善した。価格面で手の届く範囲になり、ユーザー層も広がっている。

事業戦略

同社取扱いブランドの販売価格帯

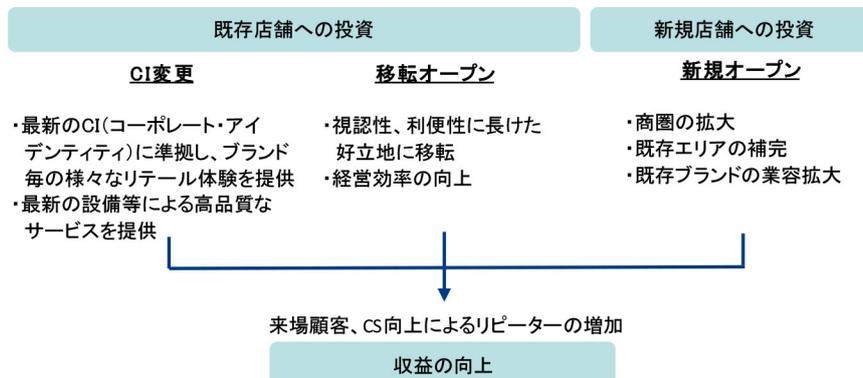


注: () 内の % は 2019 年外国メーカー乗用車の新規登録台数シェア。国内シェアは外国メーカー車間のもの。
出所: 会社資料よりフィスコ作成

(4) 店舗投資など

店舗への投資は、来場客数や顧客満足度 (CS) 向上によるリピーターの増加につながるため、同社グループでは、既存店舗への投資により最新 CI に準拠してサービス品質の向上を図るとともに、より好立地で経営効率の向上が見込まれるロケーションに移転することを進めている。インポーターは、拡販のための新 CI への投資、納期短縮化のための手厚いディーラー在庫などを求めている。小規模で既存のエリア販売権に安住したディーラーの中には、店舗への投資負担、デモカーの増加、新 CI への対応、事業承継問題などで、事業を譲渡するケースが見られる。

店舗への投資目的



出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

事業戦略

新規出店は、商圏の拡大や既存エリアの補完、既存ブランドの業容拡大を狙う。これは、持続的な成長のためには、新規出店と事業譲受により継続的に店舗数を増やす必要があるためだ。企業買収や事業譲受は、前もって時期を決めることができず、投資タイミングを逃すのも得策でない。そのため、M&Aを含めた投資には、波が生じる。同社では、2017年6月期から2020年6月期に積極的な店舗投資を行った。その結果、この期間のCAGRは営業利益が1.4%減に対しEBITDAが10.0%増であった。店舗改装はおおむね一巡していることから、今後は収穫期に入ることが見込まれる。

業績動向

2020年6月期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたものの増収増益で着地

1. 2020年6月期の業績概要

2020年6月期の業績は、売上高が前期比17.4%増の35,068百万円、営業利益が同3.8%増の1,160百万円、経常利益が同7.3%増の1,196百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.9%増の802百万円となった。期初予想比では、売上高が1.2%増となったものの、営業利益が16.7%減、経常利益が13.5%減、親会社株主に帰属する当期純利益が7.9%減となった。

四半期ごとに業績の推移をたどると、第1四半期は前年同四半期比で売上高が55.0%増、営業利益が66.9%増と爆発的な成長を遂げた。一方で、第2四半期から第4四半期までの四半期増減率は、売上高で9.6%増→17.2%増→4.4%減、営業利益で5.3%減→14.5%減→36.0%減となった。第2四半期以降の減益は、消費税増税の駆け込み需要の発生とその反動、自然災害及び新型コロナウイルス感染症拡大等が要因となっている。

2020年6月期 連結業績

(単位：百万円)

	19/6期		20/6期				前期比増減率			計画比増減率
	通期	売上比	上期	下期	通期	売上比	上期	下期	通期	
売上高	29,860	100.0%	17,981	17,086	35,068	100.0%	31.5%	5.6%	17.4%	1.2%
新車	15,432	51.7%	9,350	8,408	17,758	50.6%	30.5%	1.7%	15.1%	-5.8%
中古車	5,962	20.0%	3,881	3,992	7,873	22.5%	47.8%	19.6%	32.0%	18.7%
業販	3,192	10.7%	1,631	1,714	3,345	9.5%	10.2%	0.1%	4.8%	-0.8%
車両整備	3,868	13.0%	2,253	2,172	4,425	12.6%	25.6%	4.7%	14.4%	2.0%
その他	1,403	4.7%	865	800	1,665	4.7%	41.3%	1.1%	18.6%	14.6%
売上総利益	6,028	20.2%	3,560	3,275	6,835	19.5%	26.2%	2.1%	13.4%	-
販管費	4,909	16.4%	2,812	2,862	5,675	16.2%	24.7%	7.9%	15.6%	-
営業利益	1,118	3.7%	748	412	1,160	3.3%	32.4%	-25.5%	3.8%	-16.7%
経常利益	1,115	3.7%	754	441	1,196	3.4%	34.8%	-20.4%	7.3%	-13.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	730	2.4%	490	311	802	2.3%	45.7%	-20.7%	9.9%	-7.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) 消費税増税の駆け込み需要の発生とその反動

乗用車の新規登録台数については、消費税増税前の2019年9月と増税後の10月で前年同月比増減率に大きな変動があった。9月→10月の増減率は、普通車が16.9%増→25.3%減、小型車が8.5%増→30.2%減、軽四輪が14.1%減→20.4%減、外国メーカー車が8.8%増→22.0%減であった。

乗用車の新規登録台数 前年同月比増減率

年月	普通車	小型車	軽四輪	外国車	年月	普通車	小型車	軽四輪	外国車
19/1	4.0%	-2.0%	0.2%	4.3%	20/1	-10.8%	-12.2%	-13.1%	-3.3%
2	3.3%	-2.9%	-1.2%	-0.4%	2	-14.9%	-5.4%	-8.2%	-9.2%
3	-5.6%	-5.8%	-4.6%	-6.0%	3	-17.4%	0.2%	-6.8%	-13.6%
4	10.9%	-4.7%	3.5%	1.6%	4	-37.7%	-15.7%	-35.4%	-37.2%
5	10.1%	-0.4%	8.6%	-3.1%	5	-50.0%	-31.4%	-55.9%	-46.6%
6	1.4%	-5.5%	-3.2%	-1.7%	6	-29.9%	-22.4%	-14.4%	-32.3%
7	10.3%	-0.1%	-2.1%	2.6%	7	-21.5%	-17.4%	1.7%	-17.9%
8	3.9%	-3.0%	13.0%	0.7%	8	-20.7%	-10.1%	-12.4%	-15.7%
9	16.9%	8.5%	14.1%	8.8%					
10	-25.3%	-30.2%	-20.4%	-22.0%					
11	-14.9%	-14.1%	-5.6%	-5.9%					
12	-7.4%	-12.1%	-14.4%	-13.8%					

出所：日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会、日本自動車輸入組合のデータよりフィスコ作成

消費税増税による駆け込み需要が発生した2019年7月～9月と、反動減が生じた10月～12月の業績を、同社を含む輸入車ディーラー3社と比較したところ、四半期別の前年同期比売上高増減率：営業利益増減率は、同社が55.0%増：66.9%増→9.6%増：5.3%減、ファミリーは0.9%減：8.1%減→18.6%減：62.3%減、ケーユーホールディングスは8.2%増：10.7%増→1.8%減：9.2%減であった。同社は7月～9月期に大きく伸長したことに加え、10月～12月期の減益幅が小さいことから、自動車業界全体と比較すると消費税増税の影響は最小限に抑えられたと言える。

ウィルプラスホールディングス | 2020年10月6日(火)
 3538 東証1部 | <https://www.willplus.co.jp/ir/>

業績動向

輸入車ディーラー3社における売上高及び営業利益の推移(四半期別)

(単位:百万円)

	2019年			2020年		予想
	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	
同社						21/6期(予)
売上高	8,707	10,221	7,760	8,764	8,322	36,134
前年同四半期比	25.3%	55.0%	9.6%	17.2%	-4.4%	3.0%
営業利益	280	492	255	232	179	1,180
前年同四半期比	-2.5%	66.9%	-5.3%	-14.5%	-36.0%	1.7%
営業利益率	3.2%	4.8%	3.3%	2.7%	2.2%	3.3%
ファミリー<8298>						21/3期(予)
売上高	3,591	3,633	2,840	3,295	2,460	未定
前年同四半期比	3.9%	-0.9%	-18.6%	-12.4%	-31.5%	
営業利益	156	196	74	145	74	未定
前年同四半期比	-19.4%	-8.1%	-62.3%	-24.1%	-52.3%	
営業利益率	4.4%	5.4%	2.6%	4.4%	3.0%	
ケーユーホールディングス<9856>						21/3期(予)
売上高	23,259	26,103	24,617	26,005	21,900	95,000
前年同四半期比	2.8%	8.2%	-1.8%	2.1%	-5.8%	-5.0%
営業利益	1,026	1,634	1,420	1,350	226	3,300
前年同四半期比	-13.3%	10.7%	-9.2%	-12.5%	-78.0%	-39.2%
営業利益率	4.4%	6.3%	5.8%	5.2%	1.0%	3.5%

出所:各社決算短信よりフィスコ作成

(2) 新型コロナウイルス感染症拡大の影響

2020年は4月以降に新型コロナウイルス感染症拡大の影響が本格化した。具体的には、普通車の新車登録台数は5月に前年同月比50.0%減と半減し、小型車はトヨタ自動車<7203>やホンダ<7267>に新車効果が見られたものの、同31.4%減となった。なお、軽四輪は同55.9%減、外国メーカー車も同46.6%減少した。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、2020年4月7日に政府は埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、大阪府、兵庫県、福岡県の7都府県を対象に緊急事態宣言を発令、同月16日には対象を全国に拡大し、期間は2020年5月25日まで続いた。

新型コロナウイルス感染症拡大を抑制するため、従来の手洗い・うがいにソーシャルディスタンスが加わり、さらに「3密」(密閉空間・密集場所・密接場面)の回避と「人との接触8割減」「人の移動制限」が求められた。また、緊急事態宣言下では外出自粛も要請された。同社では、顧客と従業員など関係者の感染予防のため、早期から営業時間の短縮や店舗におけるマスクの着用、消毒、間仕切りなど新型コロナウイルス感染症対策を取っている。商談は予約制として時間短縮を図り、オンライン商談も進めている。オンライン商談では、顧客の関心が高い車輛の箇所をスマートフォンで動画撮影・送信しているが、個人の顧客では通信環境にばらつきがあるなどの問題もあり、4月の納車は計画から遅れ、営業面では試乗が行えないことなどが成長鈍化の要因となった。ちなみに同社では、納車を売上高の基準としているため、計上が先送りされた。一方で、既存店ベースの来店客数は、前年同月比で3月が11.8%減、4月が28.4%減、5月が14.4%減、6月が2.6%増と回復に転じている。「3密」回避のために運転頻度が上がり、自動車の購入意欲が高まるなど消費者意識に変化が見られているようだ。

ウイルプラスホールディングス | 2020年10月6日(火)

3538 東証1部 | <https://www.willplus.co.jp/ir/>

業績動向

新型コロナウイルス感染症拡大による影響を受けた2020年4月～6月の前年同期比売上高増減率：営業利益増減率を見ると、同社が4.4%減：36.0%減、ファミリーが31.5%減：52.3%減、ケーユーホールディングスが5.8%減：78.0%減であった。緊急事態宣言発令という経営環境下で、各社とも苦戦を強いられたことが伺える。

(3) 店舗展開の時期及び自然災害の影響

同社は、新規出店以降に収益が拡大するストック型ビジネスの形態を採っている。具体的には、1年目は車輛販売が主だが、2年目以降は車輛販売に車輛整備、保険などが加わり、収益性が高まる。2020年6月期の店舗展開は、新規出店が1店舗、新築移転が2店舗、店舗改装が3店舗の合計6店舗であった。

店舗展開の負担は大きく、新築移転では従来店舗の費用に加え、新築店舗の費用が上乗せされる時期が発生し、リニューアルオープンでは改装中は店舗の一部が工事中となるため営業も制限されるといった影響を受ける。2020年6月期は通常の店舗展開の負担に加え、自然災害の影響を受けたことで負担が増した。

店舗展開

17/6期	18/6期	19/6期	20/6期
新規出店			
1店舗	2店舗	4店舗	1店舗
JEEP 福岡西 (16/10)	アルファロメオ大田 (18/1) ジャガー・ランドローバー北九州 (18/3)	JEEP 目黒 (18/11) ボルシェセンター郡山 (19/1) MINI 山口 (19/3) MINI NEXT 周南 (19/3)	チェッカーモータース アブルーブド宗像 (19/11)
事業譲受			
1店舗	1店舗	2店舗	
ボルボ・カーズ小田原 (17/5)	ジャガー・ランドローバー湘南 (18/4)	ボルシェセンター仙台 (18/12) ジャガー・ランドローバー三鷹 (19/4)	
店舗改装・移転改装			
4店舗	3店舗	4店舗	5店舗
MINI 福岡西 (16/7) ボルボ・カー福岡※ (17/1) JEEP 世田谷 (17/3) JEEP 福岡 (17/4)	アルファロメオ世田谷 (17/9) フィアット/アバルト世田谷 (17/9) ボルボ・カー福岡南 (17/9) JEEP 久留米 (18/1)	JEEP 北九州 (19/1) フィアット/アバルト田園調布 (19/1) ボルボ・カー久留米※ (19/1) ボルボ・カー北九州※ (19/1)	MINI 博多/MINI NEXT 博多 (19/11) MINI 山口/MINI NEXT 山口※ (20/1) ジャガー・ランドローバー北九州※ (20/5) MINI 小倉/MINI NEXT 小倉 (20/5) ボルシェセンター仙台 (20/6)
期末店舗数			
24店舗	27店舗	32店舗	32店舗

注：※は新築移転
出所：会社資料よりフィスコ作成

ウィルプラスホールディングス | 2020年10月6日(火)
 3538 東証1部 | <https://www.willplus.co.jp/ir/>

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2020年6月期末の総資産は前期末比1,971百万円増の16,645百万円となり、流動資産は同1,021百万円増の9,269百万円となった。借入金の増加により現金及び預金が同1,109百万円増えた。なお、商品が同153百万円増加したが、たな卸資産は適正水準にコントロールされている。また、新規出店、新築移転、CI変更などに伴う店舗改装に伴い、有形固定資産が同969百万円増加した。一方で、エンジンの多様化対応のため、店舗当たりのデモカーの台数が増加傾向にあったが、一段落した。負債合計は同1,269百万円増の10,522百万円、うち有利子負債は同696百万円増の5,126百万円であった。短期借入金の割合が上昇したことから、流動比率は前期末比10.0ポイント減の100.1%となった。また、長期的な財務の安全性の比率である自己資本比率は、同0.1ポイント減の36.8%であった。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/6 期末	18/6 期末	19/6 期末	20/6 期末	増減額
流動資産	5,889	7,212	8,247	9,269	1,021
現金及び預金	1,416	1,463	1,412	2,522	1,109
売掛金	121	148	217	177	-39
たな卸資産	3,733	4,974	5,751	5,853	102
固定資産	3,464	4,100	6,425	7,376	950
有形固定資産	2,558	3,121	5,228	6,197	969
無形固定資産	483	390	428	342	-85
投資その他の資産	422	588	768	835	66
資産合計	9,354	11,312	14,673	16,645	1,971
流動負債	4,399	5,215	7,492	9,261	1,768
固定負債	812	1,302	1,759	1,261	-498
負債合計	5,211	6,518	9,252	10,522	1,269
(有利子負債)	1,724	2,552	4,429	5,126	696
株主資本	4,142	4,793	5,421	6,123	701
純資産合計	4,142	4,793	5,421	6,123	701
負債純資産合計	9,354	11,312	14,673	16,645	1,971
【安全性】					
流動比率	133.9%	138.3%	110.1%	100.1%	-10.0pt
自己資本比率	44.3%	42.4%	36.9%	36.8%	-0.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業活動によるキャッシュ・フローは1,717百万円の増加となった。税引等調整前当期純利益が1,206百万円、減価償却費が1,073百万円等の増加要因の一方、たな卸資産の増加が952百万円、法人税等の支払額が418百万円が減少要因となった。投資活動によるキャッシュ・フローは1,201百万円の減少となった。移転やCI変更による店舗改装に伴う固定資産の取得による支出1,136百万円等による。財務活動によるキャッシュ・フローの増加は594百万円となった。短期借入による収入が1,300百万円あった一方で、長期借入金の返済603百万円等による。この結果、現金及び現金同等物の期末残高は2,522百万円と前期末比1,109百万円増加した。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	441	-161	57	1,717	1,660
投資活動によるキャッシュ・フロー	-672	-454	-1,881	-1,201	679
財務活動によるキャッシュ・フロー	267	663	1,772	594	-1,178
現金及び現金同等物の期末残高	1,416	1,463	1,412	2,522	1,110

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2021年6月期は、 新型コロナウイルス感染症拡大の影響が通期に及ぶ前提で策定

● 2021年6月期の業績見通し

2021年6月期の連結業績予想については、売上高が前期比3.0%増の36,134百万円、営業利益が同1.7%増の1,180百万円、経常利益が同2.2%減の1,170百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.1%減の737百万円を見込んでいる。通常は期初に第2四半期累計と通期の予想を開示するが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響があるため通期のみとしている。なお、2021年6月期業績予想は、新型コロナウイルス感染症拡大の一定の影響が期末まで続くとの前提で策定している。

具体的には、基本的な成長戦略である「マルチブランド戦略」「ドミナント戦略」「M&A戦略」を引き続き推進する一方で、経営基盤を更に強固なものにするために、商品回転率を高め、資本効率のよい経営を目指す。各店舗においては、車輛販売後のアフターサービスを充実させ、車輛整備や保険といったストック型ビジネスの拡充に繋げ、収益力の向上に努めるとしている。

2021年6月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	20/6期		21/6期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	35,068	-	36,134	-	1,066	3.0%
営業利益	1,160	3.3%	1,180	3.3%	20	1.7%
経常利益	1,196	3.4%	1,170	3.2%	-26	-2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	802	2.3%	737	2.0%	-65	-8.1%

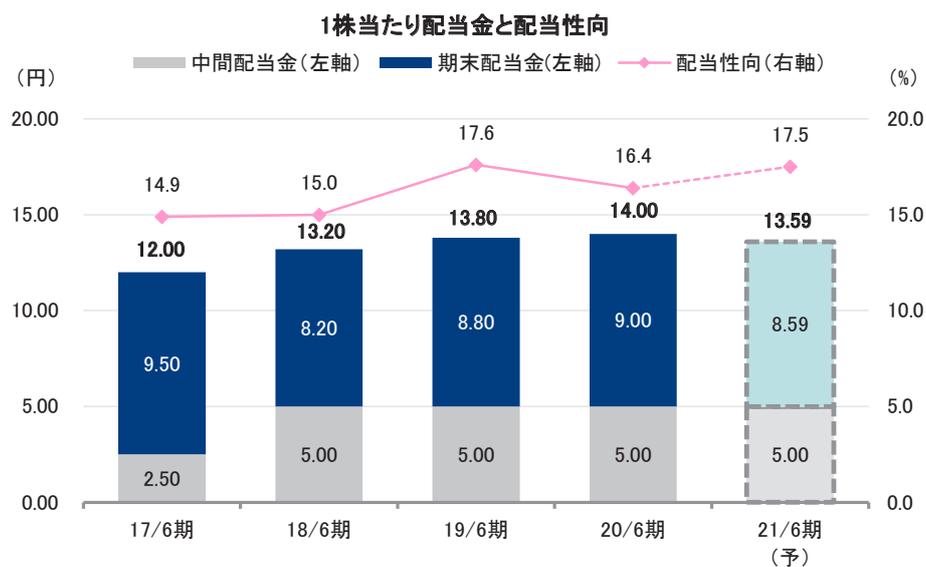
出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

2021年6月期の配当金は1株当たり13.59円、 配当性向17.5%を計画

1. 配当政策

同社は株主還元を経営の重要課題と位置付けており、企業価値向上に向けた内部留保とのバランスを取りながら、安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としている。また、配当性向については、これまではおおむね15%前後を目安としていたが、2021年6月期より配当性向の目安を17.5%に高めている。2020年6月期は1株当たり14.0円(中間配5.0円、期末配9.0円)の配当を実施し、配当性向は16.4%であった。2021年6月期については、1株当たり13.59円(中間配当5.0円、期末配当8.59円)を計画している。これにより予想配当性向は17.5%となる。



注：2017年4月1日及び2017年11月1日付で、普通株式1株につき2株の株式分割を実施。1株当たり配当金は過去遡及して修正している。

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待制度

同社株式への投資の魅力を高め、より多くの方が株式を保有することを目的に、株主還元策の一環として株主優待制度を導入している。毎年6月末の基準日に株主名簿に記載され、1単元(100株)以上を保有する株主を対象として、1,000円分のQUOカードを提供している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp