

登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。ただいまより、VTホールディングス株式会社2024年3月期決算説明会を開催いたします。お忙しい中ご視聴くださいます、誠にありがとうございます。

本日は、プレゼンテーションの後に質疑応答の時間を設けております。ご質問は説明の途中でも可能となっておりますので、画面の、質問するのBOXよりテキストにてお送りください。お送りいただいたご質問は、後ほど質疑応答の時間で出席者よりご回答申し上げます。

なお、お時間の関係で全てのご質問へのご回答が難しい場合がございます。あらかじめご了承ください。説明会の終了時刻は、17時を予定しております。終了後にアンケート画面が出てまいりますので、ご回答のご協力をよろしくお願いいたします。

それでは、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長 高橋一穂でございます。

高橋：高橋です。よろしくお願いいたします。

司会：常務取締役管理本部長 山内一郎でございます。

山内：山内と申します。よろしくお願いいたします。

司会：それでは、早速始めたいと存じます。高橋社長、よろしくお願いいたします。

高橋：それでは、VTホールディングス株式会社2024年3月期の決算説明をさせていただきます。

売上収益は、前期比17%の増収で過去最高を更新できました。自動車販売関連事業においては、半導体や部品不足の緩和により自動車メーカーの生産が回復傾向となっていることから、新車販売が堅調に推移しております。ただ、回復傾向にはあるのですが、コロナ以前の状況にまで100%回復しているというわけではないのですが、かなり通常の状態に戻りつつあります。

住宅関連事業は、2022年10月に連結子会社化した戸建分譲会社、これは川崎ハウジングという会社なのですが、その業績を上乗せできたことによって、土地や資材の高騰などの影響もある中で、営業面では事業全体として堅調な推移となりました。

前期に計上した連結子会社化に伴う、負ののれん約18.3億円が今期になくなったということが減益要因になっておりますが、実質的な営業面では、この負ののれんを除けば増収増益になっております。

営業利益、税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益は、先ほどのお話のように減益になっております。

グラフをご覧の通り、一応右肩上がりにずっと増えておりますが、この要因はいろいろ、われわれは M&A で会社を買収したりして、既存店だけだと、やはり景気に影響されたりしてデコボコするんですが、積極的に M&A を推し進めているということで、右肩上がりに推移しております。3,000 億円を超えた売上というのは今期が初めてということで、こういう数字になっております。

それから、特殊要因の、持分法適用会社とか負ののれんの計上といったことを除いた連結経営状況の推移になっております。

2024 年 3 月期の部門別売上収益ですけども、全ての項目で上振れしております。新車販売、中古車、それから手数料、サービスといったところですね。

部門別の売上総利益についても、中古車が少し下がっておりますが、それ以外は全ての項目で増益になっております。中古車については、新車も玉不足だったんですが、中古車も玉不足ということもあって、台数が少し減ったということと、中古車相場がかなり増減したというあおりを、多少受けているところがあります。

これは地域別の推移なんですが、ブルーのところは日本国内で、赤のところはオーストラリアとスペイン、それからイギリス、南アフリカの海外売上になっております。どちらも過去最高の売上収益になっております。

2024 年 3 月期の販売台数ですけども、販売台数は過去最高ではなくて少し減っているんですけど、一番大きいのは、新車はほぼ右肩上がりなんですが、中古車は少し下取りが減ってきたというか、中古車が高騰しているということで、多少外部に流出したというのもあったと思います。

これは全国の新車・中古車の販売台数で、われわれのところだけではなくて全国の数字になるんですが、新車も中古車も、ここ 2~3 年の中では少し上がってはいるんですが、全体としては少しずつ右肩下がりという感じになっております。

これは、やはり高齢者がどんどん増えてきて、われわれの業界でも、ほぼ購買層の多くが 60 代のところがあって、一番そこら辺のところが減ってきているというのがあります。若い方が車に乗らないというのもあるんですが、全体的に少し伸び悩んでるという状況です。中古車も同じく、全体の総台数が減ってきております。

一方で、保有台数としては、新車の台数は減っているんですが、保有台数としては減っていなくて、もう何十年もずっと右肩上がりで増え続けています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これは長期に保有するとか、そういう方が結構増えてきたということもあると思うんですが、高齢化ということで、車がないとコンビニにも行けないというような状況もあって、2人に1台以上持っているということになるんですが、この傾向はまだしばらく、グラフは平坦になると思うんですが、続くのではないかと考えております。

3月期の連結B/Sですけれども、流動資産が少し増えておりまして、大きくは流動資産も流動負債も両方増えているというところなんです。

実質有利子負債ですけれども、棚卸資産の増加とか、レンタカー事業がまだ空白地帯があって伸び続けているんですが、拡大をしております、実質有利子負債が増えていると。前期比で長期と短期を合わせて102億円ぐらい、リース負債が129億円プラスになっております。

連結キャッシュ・フローですけれども、有形固定資産の取得による支出、棚卸資産が増えているというところなんです。

今期の通期業績予想ですけれども、さらに過去最高売上の3,300億円ぐらいを見込んでおります。これは保守的な予想数値なので、私は個人的にはもう少し多いと思うんですが、計画としては3,300億円ということで出しております。

営業利益は130億円、税引前利益が122億円、当期利益が70億円ということで、営業利益は過去最高になる予定です。

海外でディーラーをやっているイギリス、スペイン、それからオーストラリア、南アフリカといろいろやっております、為替にそれなりに影響を受けるところもあるんですけど、一応想定レートが書いてあります。

ただオフセットもあって、海外の利益を取り込むときには当然為替に影響されるんですけど、輸入もやっております、そこの兼ね合いもあるので、全部これが効いてくるわけではない状況ではあります。

これは上場以降の売上収益・営業利益のグラフなんですけど、新型コロナのときに売上は下がったりしたときもあるんですが、一応順調に右肩上がりに推移しております。

配当政策についてですけど、配当は、12円、12円で24円ということで、一応配当金額としては、前期もそうだったんですけど24円、さらに利益が上乗せできれば増える可能性もありますけれども、こういうことで株主還元は意識してやっております。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：ありがとうございました。これより質疑応答のお時間といたします。

ご質問は、画面の、質問するの BOX よりテキストにてお送りください。いただきましたご質問はこちらでお読みし、出席者よりご回答申し上げます。それではご質問よろしくお願いたします。

質問者 [Q]：それでは、最初のご質問です。下方修正の要因、自動車販売関連事業における減損損失の理由について教えてくださいというご質問です。よろしくお願いたします。

高橋 [A]：下方修正については、前期に川崎ハウジングの負ののれんが入っていたので、実質的な商売としては右肩上がりではありません。

減損については、監査法人のいろいろな方針もあるんですけども、一応モーターレン三河という BMW の販売店があるんですが、店舗毎に判断して 2 年間営業赤字だと固定資産を減損するという会計方針でして、それで該当する主要な店舗の固定資産とのれんを減損しております。

ただ、そのモーターレン三河という会社自体は、ずっと黒字なんですけど、店舗ごとに判断すると減損というのがあって、メーカーとの兼ね合いもあって、担当エリア内で必要な地域で店はあるんですけど、万年赤字とは言わないですけど、なかなか収益がでない店もあって。

ただ、やめるわけにもいかないという事情もあって、当社は全国で 170 店舗ぐらい全体ではあるんですけども、その中の数店舗が、一応 2 年連続で、店舗ごとで見ると赤字ということで減損しております。

それから、ケータハムののれんが、ケータハムというイギリスのメーカーがあるんですけども、そこも 50 年ぐらい歴史があるんですけども、今ちょっと赤字が過去にあるということで、減損になっています。ここも、かなりいろいろ人も送って改善していますので、ここは速やかに解消するという予定でおります。

この 2 社の減額で約 10 億円の減損損失を出しました。**山内 [A]**：今の予想は、元々減損を織り込んでいなかったものですから、減損になって、予想に対して減益になったということですね。

質問者 [Q]：ありがとうございました。それでは、続きましてのご質問です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

今期、保守的な部分があるとお話でしたが、アップサイドでこういった要因があるのか教えてください。新車の長納期解消などプラス要因もあると思いますがいかがでしょうかというご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：それについては確かにそうで、大体3月末の受注残というのは、平常時だと1,000台ぐらいしかないのですが、一番最大にあったのは去年なんですけども、今期も一応9,000台近く残を持ってのスタートとなっていますので、これはメーカーの納期が早まってくれば解消されて、おそらく来期末は1,000台前後に、うまくいけば落ち着くかなと思っています。

これについては、いろいろとそれぞれ要因があって、ちょっと前はウクライナで配線を結構作っているメーカーがあって、その配線が来ないので作れないとか。それから、外車系なんかでいくと、ロシアの近くを通って来ると危ないのでアメリカのほうから船で持ってきたりとか、そういうことで結構納期が遅れたりとか、いろいろそういった事情もあって遅れてはいますけども。

製造に関わるものはいつまで続くかはわかりませんが、部品なんかに関しては、かなり納期は短くなっていますので、今期は、前期よりは少し改善されるのではないかと。通常通りに戻るのは、もう少しかかるかもわかりませんが、前期よりは良くなると見ております。

質問者 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

前期はM&Aがなかったが、M&Aの環境についてご説明いただけないでしょうかというご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：M&Aは、今、車業界、特に日本はもう全国津々浦々まで空白地帯はないという状況で、新規にどこかに出店するという要素は、ほとんどどこのメーカーもない状況なので、結局、成長しようと思うと、どこかから買ってくるしかないという状況なんですけど。

じゃあ、売り手側の事情はというと、ほとんど二つの理由があって、一つは後継者がいないと。もしくは赤字転落になっているところが売りに出るといえるか、支援を求めてきてというようなことになるんですけど。

それは相手次第なので、こちらから売りませんかということもなかなか失礼で、向こうから言ってくないと積極的にできるというものでもないのですが。

例えば、海外なんかだったら、ちょっとその様相が違って、高ければいつでも売るよというような感じのところがあるので、売ったお金でどうするのかと聞いたら、ヨットを買って世界一周をやるんだとか、そういうタイプが海外は多いんですけど。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

日本は、なかなか家業を継いで、売って遊んで暮らすみたいなメンタリティがないので、日本はなかなか難しいんですけど、そういう状況ではあります。

景気が悪くなればなったほど、人の不幸を喜ぶようですごく嫌らしいんですけど、われわれとしては、M&A でやっている以上は、景気が悪いほうがどちらかというと成長できるチャンスが増えて。

ただし、こちらもやっていることは不景気のときのほうが多少悪くはなるんですけど、赤字になるわけではないので、M&A ということで言えば、不景気のほうが良いといえば良いという状況ではありますね。

質問者 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

EV 専用ブランドの販売状況を教えてください。国内で BYD、海外で奇瑞汽車などを展開されていますが、地域で販売のしやすさも異なりますでしょうか。国内では、日産に加えて、ホンダが N-VAN の EV モデルを売り出しますが、見通しを教えてくださいというご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：ホンダの EV モデルは、まだ予測ができないのですが、例えば日産の軽の EV があるんですけど、それは割と売れています。

一番問題なのは、自宅に帰ってから夜間に充電するというパターンが多いんですけど、その普及があまりできないということと、公的なところで充電器がどこにでもあるというものでもないもので、そこが一番伸び悩むところだとは思いますが。

日本は、特に土地がないので、立体駐車場なんかに止めている人も多いんですけど、立体駐車場には充電器がないので、そういうインフラのほうがある程度整わないと、それほど伸びないのではないかなと思います。

質問者 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

下方修正の要因として減損を挙げられていましたが、営業利益も下方修正となった理由を教えてくださいというご質問です。よろしくお願いいたします。

山内 [A]：IFRS で会計を行っておりまして、IFRS の場合は、営業利益のところから全部の減損損失を効かせる形になるものですから、そのことによるものだとご理解いただければありがたいです。

質問者 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

以前のご説明で、大きな M&A がない場合は、一時的に配当性向を高めることも検討すると聞いていましたが、今後の還元方針についてあらためて教えてくださいというご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：過去に、割と大きな M&A もあったんですけど、それでも配当をそれによって下げたりとかやめたりということはないので、配当は下がったことはなくて一応右肩上がり、現状維持というケースはあるんですけど、下がったことはあまりないと思うんですけど。

ですから、配当性向 40%以上と一応公言していますが、実際はもう少し高いので、そのレベルはなるべく維持したいと思っています。

質問者 [Q]：ありがとうございました。

今期予想を増収増益とされていますが、今期の見通しなど増収増益になる要因について教えてくださいというご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：社会環境にもある程度影響を受けるので、確固たるあれがあるわけではないのですが、今のお客様の流れとか、それから受注残の溜まり具合によって今期の売上が立つというものもあるので、それらを総合して勘案すると十分、増収増益にはなると見ております。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続きご質問をお受けしておりますので、ご質問のある方は、質問するの BOX よりテキストにてお送りください。

山内 [A]：増益の裏付けというか、計画をどのように置いているかというのを、数字で若干細かく補足をさせていただきます。

社会環境等でと今、高橋が申し上げましたけれども、結果的に新車・中古車の販売台数が増えることを見ておりまして、終わった期が、新車・中古車を合わせた販売台数が 9 万 3,000 台弱ありました。これが 9 万 8,000 台ぐらいに増加するという計画に今なっております。

それは、生産が順調に推移しているとか、グループ会社が今、お客様からいただいている受注ですとか、メーカーがその受注残を生産する状況等を加味した結果であります。その台数増の分を見込んで、新車の、新車だけではないですけど、新車・中古車が大きいですけども、売上・利益ともに増えると。

加えて、前期の終わった期に計上することになった減損損失は今期はないということで、数字自体は保守的には見ておりますけれども、そういったことで増収増益を今予想しているということになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



司会 [M]：今の増収増益となる要因について、補足をいただきました。ありがとうございました。

質問者 [Q]：続きましてのご質問です。販売店の後継者問題についての言及がございましたが、これはホンダ系に関する状況でしょうか。日産系は大型販売会社が多いように思いますが、コメントをお願いいたしますというご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：ホンダの場合は、メーカーが直営でやっているところは、かなり大きいサイズのところはあるんですけども、それが全体のシェアでいくと3分の1近く多分、直営で販売していると思うんですけど。

メーカーとしても、直営をなるべく地場化したいというのはあって、トヨタさんが強いのは、ほとんど直営がなくて、全部地場でやっているというのと。

日産も、結構直営店が多かったんですけど、ゴーンさんが来たときに直営販売店のあり方を見直すように号令が出て、そのゴーンさんのおかげでというか、うちも、例えば静岡日産と三河日産とか、直営だったところをメーカーから譲り受けることができたということで、どこのメーカーも、直営店は減らしていく傾向にはあるとは思いますが。

質問者 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

中古車の市況悪化は今期改善する予定でしょうか。他の販売会社でも、中古車の採算悪化が収益圧迫要因になっているように見受けられますというご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：中古車は、うちに関しては、普通の中古車屋さんのイメージだと思うんですけど、中古車センターも全体で20カ所ぐらいあるんですけど、新車の販売店は150店舗ぐらいあるので、それに比較すると遥かに小さくて。

中古車というのは、ほとんど下取り車をそのまま持って行って並べて売るというパターンで、他の中古車専門店は、オークションなんかで仕入れてきて売っているんですけど、そういうビジネスモデルとは違うので、いわゆる中古車屋さんのような、他から仕入れてきて並べて売るといふようなところを、どんどん増やしていくつもりはないので。

レンタカーもやっているのですが、レンタカーも中古車センターがあるんですよ。それはレンタカーの使用済み車を、使用済み車というかレンタカー落ちというか、レンタカーはそう何年も使わないので、その自分のところの車を売っているというものはあるんですけど。

他社のように、ほかからオークションなんかで仕入れてきて売るといふような中古車センターは今のところないので、そこを拡大するというつもりは今のところはないですね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

山内 [A]：補足をさせていただきますと、市況自体は、国内と海外で若干傾向が異なっておりまして、日本市場ですと、もう昨年の終わりぐらい、12月ぐらいから回復基調にもうなっていると。

海外は、だいぶ遅れていて、ずっと下落基調が続いていたんですけど、やっこの春先ぐらいには落ち着いてきたということで、下げ止まった感じはもう見えてきています。特に弊社の場合ですと、海外の中古車販売の収益が悪化していたということもあって、そこはだいぶ今期に改善できると思います。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問も一巡したようですので、質疑応答はここまでといたします。それでは以上をもちまして、本日の決算説明会を終了いたします。この後、アンケート画面が出てまいります。ご回答のご協力をよろしくお願いいたします。

本日は最後までご視聴いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

