

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2025年3月期第2四半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お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」のボックス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、質疑応答の際に出席者よりご回答申し上げます。なお、時間の関係で全てのご質問にお答えできな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16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：それでは早速始めさせていただきます、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2025年3月期第2四半期の決算説明をさせていただきます。

売上収益は前年同期比17.3%の増収、中間期としては過去最高になりました。

自動車販売関連事業は、新車・中古車販売台数が増加したことに加え、サービス部門、レンタカー部門を含め、全部門が好調に推移し、住宅関連事業も堅調に推移しました。

営業利益は前年同期比12.4%の増益で、中間期としては過去最高、4期連続増益なのですが、税前利益も同3.2%の増益となりました。

高付加価値の中古車販売に注力、中古車市況が改善したことに加え、サービス部門、レンタカー部門も売上総利益増加に寄与しております。

2025年3月期、1-2クォーターの連結経営成績でございます。

21年3月期からずっと横並びに羅列しております。今期売上は1,702億、営業利益は64億4,000万、税引前利益が59億、中間純利益は32.3億で、中間純利益が少し前年、前々年より少ないのですが、営業利益は増加しております。

22年3月期の中間純利益が82億で、これはかなり大きい数字で過去最高なんです。KeePer 技研の株式の一部を売却したことによって営業外損益が増加しているところで、イレギュラーと言いますか、実力値とはちょっと違うところの影響で過去最高になっております。

こういった特殊要因を除いた連結経営成績の推移でございます。

売上収益および営業利益は、中間期としては一応過去最高になっておりまして、売上は1,702億、営業利益は64億4,000万、税引き前利益は59億となっております。

これは新車とか中古車をそれぞれ別の色で色付けしております。一番下のブルーが新車で、次が中古車、サービス、レンタカー、住宅その他の順番に載っておりますけれども、ほぼ全てのカテゴリーで増収になっております。

部門別売上収益の四半期ごとの推移です。

今回、1クォーターと2クォーターということで、このグラフの左がちょっと一番高いんですが、これは4クォーターの数字でして、その隣と隣の1Qと2Qとの比較でご覧いただければと思います。それで今期1クォーター、2クォーターともに過去最高の数字に一応なっております。

これは部門別の売上総利益です。

新車、中古車、サービス、レンタカーが増えて、住宅その他は少し減になっておりますが、全体で増えております。

部門別売上総利益の四半期ごとの推移です。

今期については、1クォーターと2クォーターがこの赤の点線で囲っております。左のほうに前年があるんですが、3Qと4Qはまだ出てませんので、4Qがすごくグラフが上まで行って多く見えるんですけど、実際の比較としては1Qと2Qのところをご覧いただければと思います。一応、過去最高の数字になっております。

地域別の売上収益です。

国内と海外。当社の場合、海外もいろいろやっております。オーストラリア、イギリス、スペインと南アフリカが海外に含まれております。ほとんど皆、自動車ディーラーなんです。海外と国

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



内の比率になっております。海外の伸びのほうがちよっと大きいんですけども、両方とも増えております。

海外は日本より M&A がやりやすいというか、金額さえ高けりゃ会社を売って遊んで暮らしたいという人が多いので。日本はなかなか真面目な人が多くて、会社を売って遊んで暮らすというパターンはあんまりないんですけど。そういうこともあって、日本はそれほど、特にディーラーなんかは先祖代々やってるといふ、3代目、4代目というケースが多くて、なかなか M&A というのは成立しないんですけども、海外はそういう意味ではやりやすいという面もあって、海外も避けては通れないということで、ちよっと海外の伸び率が多いんですが、こういう形になっております。

これは 1Q と 2Q、クォーターごとの数字になっておりまして、1Q、2Q ともに一応過去最高になっております。

新車は、スペイン、南アフリカ地域が非常に好調に推移しまして、海外の比率といいますか、海外の売上が大きく増加しております。

中古車は、商品不足がちよっと続いていたことがあったんですが、それが緩和されたことによって、国内外ともに増加しております。

これは当社の数字じゃなくて、全国の中古車と新車の販売台数の推移を示しております。

新車でいくと、少し下降してきたのがここ 2 年ぐらい少し上がってきたところで、中古車もほぼ新車と同じような傾向になっております。コロナでちよっと全体に下がったんですけど、少し回復してきているという状況ですね。

これは弊社のケースじゃなくて、日本全国の乗用車の保有台数と平均車齢を表しております。

人口がちよっとずつ減っていくとかそういうこともあるんですが、ずっと何十年も右肩上がりです。これは保有台数ですけども。ですから、車は必需品ということで、全体の保有台数は減っていないと。

ただ、平均車齢は少しずつ増えてきているということで、伸びてきているということです。車が壊れなくなったということもあるんですが、高齢者があまり買替えせずに乗っていると、そういった理由も多少あるかなと思いますけども。これは両方ともそれほど相関関係がないようにも思うんですが、同じように右肩上がりでずっときているという状況です。

これは B/S 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



総資産は前期末比 39 億増加いたしました。店舗が増えていることもありますし、ディーラーが持っている試乗車であるデモカー、それからレンタカー等の取得も増えて、固定資産が増加しております。

これは実質有利子負債のグラフです。

設備投資やレンタカー事業の拡大に伴う実質有利子負債が増加しております。前期比末との比較でネット DE レシオが 0.1 ポイント上昇しております。このネット DE レシオは 1 倍以下に抑えたいというのはいつも頭の中にはあるんですけど、ここは今後も重視した指標としていきたいと思えます。

1-2 クォーターの連結キャッシュフローです。

フリーキャッシュフロー 37 億ということで、投資も増えておるんですけども、一応、普通のレベルというか、営業キャッシュフローが多いので何とかバランスをしているという状況だと思います。

今期の通期の業績予想です。

メーカーがウクライナからの部品が調達できないとか、いろんなケースが過去にあったんですが、今はそういったところもほぼ改善されて通常に戻ってきているということで、かなり納期が遅かったという時期もあったんですが、今期に入ってからはいくら改善されてきてます。

さらに、年々、生産が部品不足でできなかったこともあって、受注残がずっと 2 年間ぐらいは増え続けたんですが、そこも少しずつ解消の方向に向かっております。

売上収益は 3,300 億の予測で、これは過去最高の売上予想です。営業利益は 130 億、税引前利益は 122 億、当期利益は 70 億というふうに予想しております。

上場以来の売上収益、営業利益です。

売上は、継続的に M&A をやってきたというのが一番大きくて、上場時の今 43 倍ということなんですけど、これは M&A を全くもしやらずに、ホンダからスタートしてるんですけど、それだけもしやったら多分 100 億いってるかどうかというところじゃないかと思えますけども。

大きく伸びたのは、以前にもお話ししたんですけど、ゴーンさんが日産自動車に赴任してきた直後に、日産の直営販売店のあり方を見直すように指令が出たところで、日産系のところを何社か買収

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



がうまくいって、そこは結構大きく伸びた要因でもあります。今現在もいろいろ話もありますし、積極的に今後 M&A は継続して取り組んでいきたいと思っております。

M&A をした先というのは、だいたい赤字とか、経営者の跡継ぎがないとか、そういうケースが結構多いので、今後もそこは減ることはあまりないだろうと予測してまして。他に拡大の方法というのはほぼ日本ではない状況ですので、M&A 頼りにはなりますけども、案件もそこそこ継続してあると予想してまして、そういう範囲内でやっていきたいと思っております。

配当です。

今期は 12 円と 12 円で 24 円ということで、一応過去最高を維持している状況です。どこかで増配という可能性もないことはないですけど、様子を見てというところで。配当性向は 40 パーぐらい以上をだいたい標榜しておりますので、そのぐらい以上になっております。

今期のハイライトとしては、サテリオ埼玉という会社があるんですが、そこが新店舗で坂戸店というのをオープンしております。

それから、モトーレン道南、これは BMW のディーラーなんですが、これも新店舗をオープンしております。函館は移転なんですが、北広島は広島じゃなくて一応北海道なんですけども、新規店をオープンしております。

これはトピックス。今、ケータハムという子会社がイギリスにあります。50 年ぐらいの歴史のある自動車のメーカーで、そこを買収して今は子会社なんです。50 年間ほぼ同じスーパーセブンという車を作り続けているんですが、新しい車種を開発して今販売しようとして、いろいろ開発をやってる最中です。来年中には発売できるかなとは思ってますけど、多少伸びるかも知れませんが。

これはエンジン車じゃなくて電気自動車になるんですが、最近ちょっと発表したんですが、ヤマハ発動機さんと提携しまして、ヤマハのモーターを使用して作るということになっております。

これは去年、グッドウッドってイギリスのモーターショーというか、そういった大きいフェスティバルがあって、そこへ現物を持って行って展示したんですけど、非常に好評でございました。今、この車の発売、いろいろ詳細がわかったら連絡が欲しいというようなのが数千件という、6,000~7,000 件ぐらいですかね、入っております、すぐ欲しいという人も相当数いるということで、うまくこれを生産するというので、いろいろ今考えてやっておる最中です。

以上で、だいたい説明を終わらせていただきますけれども、何かご質問はありますでしょうか。

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



司会：ご説明ありがとうございました。

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]：それでは、これより質疑応答の時間に入らせていただきます。ご質問は画面の「質問する」のボックス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代読し、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。それでは最初のご質問です。

質問者 [Q]：海外の売上が伸びているが、円安の影響を除いた現地通貨ベースではどの程度の伸びになるのでしょうか。また、海外事業の利益はどの程度の割合になるのか。国内事業と比べて低かった利益率は改善しているのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いたします。

山内 [A]：現地通貨ベースの売上高は、ちょっと今、正確な数字が手元にございませぬけれども、そうですね、10%程度は現地通貨ベースでも、新車の伸びが主な要因ですけれども、伸びております。

収益については、特に海外については中古車部門が良くなかったというのが昨年まであったんですけれども、最近、この上期についてはコロナ以前の順調だった時期と比べるとまだ悪いものの少し回復の兆しがありまして、赤字を計上していた部門がなくなってきたという言い方になると思うんですけど、そういう形で改善はしております。

新車については、台数ベースで大きく伸びてはいるんですけども、中身的に小売ではない業販的な販売ウエートがちょっと高くなっているということもあって、台数の伸びに対し収益がそんなに大きくは伸びてないというのが今の課題となっております。

以上お答え申し上げます。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：上期好調であった一番の要因について教えてください、というご質問です。よろしくお願いたします。

高橋 [A]：頑張って努力したって言いたいんですが、納期が遅れてた関係で、今期のスタートの時点でかなり受注残があったというのも大きな要因ではあります。ただ、実際の購買意欲も順調に増加してきたというか、コロナ以降、買控えしていたような人も戻ってきてるというのもあって、それも含めて順調にいったらと思っております。

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@scriptasia.com

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：今期の通期業績予想について、今期も既に半分が経過しておりますが、かなり順調に利益が伸びている印象です。御社は毎年下期に利益が厚くなる傾向にありますが、業績予想の上振れの可能性について見通しをお伺いできれば幸いです、というご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：これは一応数字として公表してるにもかかわらず、勝手に自分で増収のように言うのもどうかと思うんですけど。例年、右に座ってる山内というのが計画を出してますけど、すごい、日本で一、二を争うコンサバなタイプなんで、だいたい上方でして、下方はまずない感じなんで。僕が自分で業績予想したらもっと高い数字を上げて未達という可能性はあるんですけど、彼の元々は数字なんで。そうは言っても、ちょっとやってみないとわからないですけど、増収になると思います。だいたい毎年の傾向どおりではないかと思います。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：改めまして、今後の成長戦略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]：成長戦略というのはかなり難しいんですけど、今は本業のディーラーで言いますと、このメーカーのディーラーももう全国津々浦々まで店があって、空白地帯はもうほぼ日本はないという状況で。トヨタ、日産なんかは特にそうですけど、3代目、4代目ぐらいまで世襲制でずっと来てて、赤字のところもあまりないので、じゃあ売りものが出るかというところと相当日本は難しい状況ではあるんですけども、全然ないという状況でもないです。国内でやれるのが一番手っ取り早く改善ができるというところなんですけど、一方で海外は値段さえ合えばいつでも売りもんみたいな感じがあるので、M&A はやりやすいかどうかといったら、海外はかなりやりやすいとは思いますが、金額次第で。

ただ、やっぱり人を出して、そこできちんと立て直ししないと意味がないので、そういう意味でどんどん海外に赴任してもやれるかというところ、そういう人材の育成もついて回るんで、そこをきちっとやりながらのペースにはならざるを得ないですけども。いずれにしても、他に成長の手立てがないので、そういう方向は今までどおりやっていくしかないと思っております。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：トヨタ自動車の生産停止の影響はございますでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

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



高橋 [A]：うちは国内ではトヨタはやってなくて、海外はトヨタのディーラーもあるんですけど、海外はインポーターが、ダムみたいなもので、一旦日本から入れたのをある程度プールしている影響もあって、そんなに物が枯渇してるということはないですね、海外は。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について公表されていますが、株価は低迷が続いています。どのように改善していかれるのか聞かせてほしい、というご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：ここは皆さん、信じて買ってもらうしかないですよ。買いが増えないと上がらないので。こちらとしてはやれる手立てとしたら、頑張っ業績を上げるということと、そういったことしかないですけど。ちょっといろいろ今、そういうことも含めてやろうとしていることは少しあるんですけど。そこをちょっと説明してくれたほうがいい。

山内 [A]：そうですね、例えば持合い解消の動きが世間でかなり多いんですけど、われわれはちょっと遅れている感じもあるんですが、弊社の株主様で相互保有でお持ちいただいて、持合い株式として持っていていただいているような株もありますし、そういったものを弊社で計画的に取得するであるとか、場合によっては売出しをしていただくであるとか。方法はまだこれから具体的な時期、数量等を検討するわけですが、そういったことで受け皿を今、準備をしようとしています。多分自己株で買う部分が多いのかなと思います。

一方で、当社が持っている有価証券等もかなり金額的には多いということもあって、特に海外の機関投資家の方からは持ってる金額はかなり大きいという指摘をいただいていることもあるんで、そういったものについても時期がまだはっきりしない面もありますけど、見直しをかけて、売却できる部分は売却して、資産をスリム化していく。収益性も一方で高める努力をしていくというようなことで。あと、そうですね、株主還元策も拡充して、将来的な皆さんの期待に応えていけるような会社でありたいということをお願いして、先日 IR も出させていただきます。以上になります。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：今回開示された MINI の 2 店舗の投資額について教えてください。また、今期は埼玉の日産の販社でもリニューアルになったようですが、今後は毎期どの程度の金額を店舗投資に回していくか、指標がございませうでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

山内 [A]：1 店舗 6 億円前後の設備投資額になっています。日産の新店舗も、大規模店舗、中規模店舗、小規模店舗によってかかる金額がかなりまちまちで、昨年実施した大規模店舗なんかですと

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



15 億円ぐらい店舗でかかったりしておりますし、中規模店舗で 7~8 億は少なくともかかるイメージです。年間で減価償却費が百数十億円ございますので、設備投資については減価償却とのバランスで、その範囲内で極力抑える方向ではおります。結果的に、店舗数で言うと 7~8 店舗ぐらいは年間の新規の出店あるいは既存店の建替えができるのではないかと考えています。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：ここ 2 年ほどでは住宅事業を除いてほとんど M&A が無い印象です。毎回案件はあると説明されていますが、なかなか決まっていけない要因は何でしょうか。今期は受注残もあって好調だが、ある程度の規模の M&A が無いと来期以降の成長は厳しいのではないのでしょうか、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 については相手があることで、こちらがいくら頑張ってもどうしようもないところもあって。売りものがなければ買いようがないとか、おたくの会社を売ってくださって言いに行くわけにもいかないし。自動車のディーラーって、もうずっと長くやってるところが多くて、よっぽどのことがないと、大メーカーのところは特に売り物は少ないという状況で。

あと外車系のところはそこそこあるんですけど、ブランドにもよりますし、買収できればわれわれの利益を出す仕組みを落とし込んで利益化するのは問題ないんですけど、なかなかものが出てこないというのが一番の要因ですね。

こっちから売れませんかと言うのもすごく失礼で、そう簡単に。仲介会社なんかがあるので、そういうところからの話はあるんですけども、そういうのに頼らざるを得ないということで、なかなかこっちから言い出すのは難しいので、そこは難しいですよ。

海外はへっちゃらで言えるというか、そういう環境にあるんですけど、海外もやっぱりいろんなことで利益を出すという方向に、日本ほどやりやすすくないという問題もあるんで、できれば日本が一番効率がいいんで。ということで、日本を中心に考えると、そういうちょっとジレンマがありますね。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：ホンダが店舗数 10 店舗、販売台数 3,000 台、管理台数 3 万台という販社の基準を示しましたが、御社はどのように受け止めているのでしょうか。さらに M&A の可能性が高まりそうなので、年末にビジネスミーティングも控えています。ホンダ系販社の動向の見通しをお伺いできますと幸いです、というご質問です。よろしくお願いいたします。

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

高橋 [A]：日産は日本全国でだいたい 100 社強やってて、ホンダは今 600~700 社以上、昔はもっと沢山あったんですけど、1 店舗だけでやってる昔のプリモ店というのが多くて、それでだいぶ吸収合併で減ってきたんですけど、今でも店舗数はトヨタ、日産、それほど変わらないんですけど、社数は圧倒的に多いんですよ。合従連衡のようなことはメーカーも主導してやってるので、話があればこちらはもちろん乗っかるつもりです。でも、いろいろ基準がメーカーとしてもあって、隣接したところにまず話に行くというのがあって、あんまり遠く離れた遠隔地に飛び地に行くというケースもほとんどないので。ですから、今ある拠点の隣接する、または同じ県内とか、そういうような優先順位で行くはずなので。こちらの拒むものは何もないので、話があればどんどん受けるつもりですけれども、こちらから積極的に声をかけに行くというのもなかなかちょっと難しい面もあって、そこは悩ましいところですけどね。コンビニみたいにどこでも好きな所にどんどん出せるとかそういうもんでもないので。

ただ、方針としては来るもの拒まずというか、何でもある程度受け入れるつもりではありますんで、タイミングとかいうのはあるんでしょうけど、方向としてはそういう方向へ行くつもりではあります。

山内 [A]：ちょっと補足させていただきますと、既にメーカー主導でホンダさんの場合は小規模のディーラーの再編をかなり積極的に動いていらっしゃるんで、当社でもこれまで 2~3 年の間にもかなり、件数的には、1 個 1 個がもう 1 店舗の案件がほとんどだったもんですから大きく伸びてるというわけではないんですけども、お声掛けをいただいて取り組んでおります。営業譲渡でその店を譲り受けるという形が大半ですけど、今後もビジネスチャンスとそういった面は捉えておりますんで、積極的な働きかけをこちらからも逆にできるようにしていきたいなと考えてます。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：テスラにはディーラーが基本的にはないが、この傾向について聞きたいです。テスラに対する御社の方針はどうでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：ダイレクトにメーカーにネットで申し込んでくるみたいな。テスラの修理拠点は普通の修理屋さんでも提携してるところがそれなりにあるんですけど、販売はもうやってるところはほぼないですよ。直営が何店舗かあるかな。

あの販売方法は、新興メーカーはありうるんでしょうけど、今の既存のメーカーで管理客というか、もう既に相当数が売れて市場に出てるメーカーとしては、なかなかああいう販売に切り替えるのは難しいと思いますね。売った後は修理とかそういうメンテナンスが主になるんで、そのインフラが整わない状況で販売だけ先行するというのは相当リスクもあるし、お客さんにも迷惑かかる

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



んで、そこはなかなか。最初の、今市場に出回ってる車は少ないからああいう方針でスタートはできるでしょうけど。でも、サービス網なんかを整えるのは相当費用も大変なことだとは思いますがね。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：BYD の売行きはどうでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：BYD はエフエルシーという子会社があって、そこがやってるんですけども、だいたい1店舗月 20 台ぐらいの販売になってます。

ほとんどがそれほど宣伝広告やるんじゃないで、やってる店は少ないので、来るんですけども、予想よりはちょっと多めぐらいで順調に推移してると思います。ただ、今後どんどん電気自動車が増えてくるんで、今は他にあんまりないのでうまくいってる面もあるかもしれないんで、日本の国産のメーカーなんかでどんどん電気作ってきたら、多少減る可能性もないことはないかなと思いますけど。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：ケータハムについて、先ほど 1 万 5,000 件程度の問い合わせが来ているとアナウンスがありました。ヤマハ発動機さんとの共同開発 EV も含めて、年産台数はどの程度可能なのでしょうか。今後の生産・販売戦略などがありましたらお伺いできればと思います、というご質問です。よろしくお願いいたします。

高橋 [M]：山崎さん、いきますか。

山崎 [A]：VT ホールディングス、取締役経営企画部長の山崎でございます。この質問は私からご回答させていただきます。よろしくお願いいたします。

ヤマハ発動機さんとの共同開発、協業ですけれども、年産台数としてはまだまだ検討中なんですけど、目線としては年間 2,000 から、本当にお客様からの評判が良ければ年間 5,000 台ぐらい、グローバルで目指してやっていければなと思ってます。

今後の生産・販売戦略などということですが、今は来年の年央から夏に向けて、東京アールアンドデーさん、それからヤマハ発動機さんと、プロトタイプ、試作車を開発している段階でして、その試作車の評価も踏まえながら、できるだけお客様にとって良い、魅力的な商品にしていきたいなと思ってます。

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@scriptasia.com



いずれにしても、ケータハムのコアバリューというのは Light-weight、Fun-to-Drive、Simple だと思ってますので、この三つからは決してぶれないような格好で車作りを進めていきたいなと思ってます。

もう一つ付け加えさせていただくと、ケータハムはイギリスのブランドなんですけれども、日本の自動車産業は非常に長年蓄積した優れた技術ですとか、製造だけじゃなくて販売面も含めていろいろな知見があると思ってますので、そういったものを日本発でうまく上手に、VT ホールディングスならではの活用していきたいなと思っております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：J ネットレンタカーは分離上場されないのでしょうか。成長戦略をお聞きしたいです、というご質問です。よろしくお願いいたします。

山内 [A]：上場の予定はございません。グループの子会社として全国展開を今目指して、まだ一部のエリアでまだ店舗のない所も若干存在しているんで、そういった所を自社あるいは FC さんによって出店をしていく。既存のエリアも、店舗網のより充実というか拡大をして伸ばしていきたいなと考えてます。全国的にはレンタカー事業として 5 位から 4 位に早い段階でなれるといいなというところが目標値となっております。以上になります。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続きご質問のお時間ございますので、ご質問のある方はテキストにてご質問をお送りください。次のご質問までお待ちください。

ご質問ありがとうございます。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：住宅事業の今期の見通しを教えてください。今期上期は売上・利益ともに 6% 増ですが、ご計画と比べてどの程度の水準なのでしょう。今期の見通しも含めてお伺いできればと思います、というご質問です。よろしくお願いいたします。

山内 [A]：見通しについては、子会社の AMG ホールディングスという会社が住宅部門の持ち株会社として上場しております、そちらでも開示をしておるんですけれども。前期と比べますと増収増益で、事業計画と比べますと上期は若干落ちるという結果にはなってます。通期についてはキャッチアップして、事業計画として出してる数字で近いところで着地する計画です。進捗については、かなり季節変動の多い事業で、特に 3 月頃に売り上げが集中するケースが多いものですから、それが若干来期に回ったりしてぶれてしまうこともあります。以上になります。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、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。以上をもちまして、本日の決算説明会を終了といたします。この後、アンケー

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



ト画面が出てまいります。今後の IR 活動の参考にさせていただきますので、ご回答のご協力をよろしく願いいたします。本日は最後までご参加いただきまして、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@scriptsasias.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@scriptasia.com

