

## 登壇

---

**司会**：ただいまより、VTホールディングス株式会社 2025年3月期決算説明会を開催いたします。

それでは、本日の説明者をご紹介します。

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 2025年3月期決算を発表させていただきます。2025年3月期の売上高は、3,516億3,000万。前年比12.8%増です。営業利益は、108億5,900万。前年比9.6%減になります。これは、後で理由は述べます。税引前利益97億3,200万円、前年比15.1%減。親会社の所有者に帰属する当期利益53億200万。前年比20.8%減になります。

売上高の増加に対して減益決算となった主要因は、プラス要因とマイナス要因が複数ありますが、営業利益に対する影響が大きかったものを申し上げますと、貸倒引当金繰入額、減損損失、のれんの減損等の特殊要因がトータルで前期比約5億円増加したこと、それから国内の複数のブランドの販売会社の営業利益が約10億落ち込んだことが響き、プラス要因もあるのですが、カバーしきれなかったことがあります。

この背景には、日産の新型車がない期間が長く続き、新車販売台数が減少したこと。一部のメーカーの車両出荷が円滑になされなかったこと等があり、加えて近年の積極的な賃上げにより人件費が増加傾向にあることも効いております。

次に税引前利益に対する影響が大きかったものを申し上げますと、有利子負債の調達金利上昇により、支払利息が前期比約3億円増加したこと。前期3億円ほどあった為替差益が今期はなくなったことがあります。

また、26年3月期通期業績予想の売上高は3,700億円、前年比5.2%増。営業利益は130億、前年比19.7%増。税引前利益115億、前年比18.2%増。親会社の所有者に帰属する当期利益70億、前年比32%増となります。

25年3月期の配当は、既実施した中間配当12円に加え、今回期末配当12円と決定し、合計で年間24円。連結配当性向は54.8%となります。当社は、目標とする連結配当性向40%以上としておりますが、当社の配当に関する方針で、一過性の要因により配当が短期的に大きく変動しないよう考慮し、長期安定的な配当政策を実施したいとの考えに基づくものでございます。2026年3月期の配当予想は、中間配当12円、期末配当12円、合計で年間24円。連結配当性向は41.5%となります。

売上収益は、前期比12.8%の増収。過去最高を更新しております。自動車販売関連事業において、日産系販社が新型車発売の端境期として苦戦を強いられたことで、新車販売台数が前年割れとなったものの、それ以外は比較的順調に推移し、グループ全体では、新車・中古車ともに販売台数が増加、売上収益の増加に寄与しております。

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減益となりました。販売台数は確保しつつも、1台当たりの粗利が悪化した子会社もあり、営業利益の減益要因になりました。さらに自動車販売関連事業の一部子会社において、回収懸念債権に対する貸倒引当金繰入額の計上、不採算店舗に関わる固定資産の減損、のれんの減損を計上しております。

これはご覧の通りですが、過去にもM&Aによる負ののれんの発生益が18億入っていた時期とか、M&Aに対する負ののれん発生益というような特殊要因も過去にはありました。売上は順調に右肩上がりになっておりますが、利益については、こういった特別要因のようなことがあれば、上がったたり下がったりということはあるんですが、基本的には売上に比例して利益も実質的には上がっていく予定ではあります。

自動車販売関連は、新車販売・中古車販売が好調に推移し、サービス・レンタカー・住宅関連においても堅調に推移いたしました。

部門別の売上収益、四半期ごとの推移です。これ3Qと4Qが囲ってありますが、比較のグラフとしては、1Qごとに4クォーターで1期分ずつ入れてありますので、赤の点線の左側が前年ではなくて、もうあと二つ左側が前年比という数字になります。

自動車販売関連は、中古車販売・サービス・レンタカーが好調に推移しております。

---

## サポート

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



2021年以降5期連続で伸長ということで、ずっと四半期ごとにグラフが並んでおりますけれども、今回発表の3Q、4Qというのは、2024年3月期の3Q、4Qのグラフと比較していただきたいと思っております。

2025年3月期地域別の売上収益です。国内と海外に分かれておりますけれども、こういう数字で一応、どの部分も右肩上がりにはなっております。

2025年3月期の販売台数ですけれども、国内の新車販売が伸び悩んだ一方、海外の新車販売は改善が進み、堅調に進んだ中古車販売と合わせて、全体で前期比5.7%の増加になります。

これは弊社の場合ではなくて、全国の新車・中古車の日本における販売台数の推移です。少しでこぼがあるんですが、直近数年、4年間ぐらいは少しずつ右肩上がりですが、その前に比べると新車も中古車もちょっと落ちてるという状況にあります。

一方で、販売台数は先ほどのグラフなんですが、自動車の保有台数で見ると、ここ何十年かのグラフになるんですが、一度も前年を割れたことがなくて、少しずつは伸びているという状況にはなります。その分ちょっと平均車齢が伸びてると言うか、代替をせずに長く乗るっていう、車自体も高性能になっていて長持ちするということもあると思うんですが、どういうわけか確実に少しずつ伸びているという状況です。

総資産は前期末比50億円の増加。これはレンタカー台数の増加と、店舗建築等による固定資産の増加が主な要因です。

実質有利子負債ですけれども、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の増加により、前期比末でネットD/Eレシオが0.1ポイント上昇したものの、流動比率、固定長期適合率は改善しております。

棚卸資産、その他流動資産の圧縮や負債の増加等により、FCFは前期より大きく増加しております。これもご覧の通りでございます。

連結業績予想ですけれども、自動車メーカーの生産回復等を背景として、売上収益および営業利益が過去最高になると予測しております。前期はウクライナ戦争だとかいろんな問題があって、受注を取っても売上が上がらないというようなこともあったんですが、かなり解消をしてくれている状況にあります。

2026年3月期の想定為替レートです。為替のレートが影響するのは海外の子会社と、それから海外に輸出をしている会社もあって、トラストという会社ですけど、それも為替の影響を受けると。海

---

## サポート

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



外の子会社、ディーラーを連結するときに為替が影響するという面で、為替レートを一応入れております。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応ということで、そういった経営の実現に向けて対応した数値目標に対する進捗状況ですけれども、目標としては ROE12%以上ということ、ここはちょっと苦戦をしておりますが、鋭意努力して。ちょっと数字が 24 年よりも悪化してる数字もありますが、配当性向と DOE 株主資本配当率は頑張ってる上がっております。

これは上場以来の売上収益と営業利益ですが、売上はほぼ右肩上がりになっておりまして、ちょっとリーマン・ショックとかいろいろあったときに少し下がったときもあるんですが、順調に伸びておりますし、人気車種のモデルチェンジがあるとかないといったことが結構業績に響く部分もあって、利益としては多少でこぼこ。これは新車の発売状況とか、そういったことにも左右されて、でこぼこがあるんですが、概ね右肩上がり、売上にほぼ比例していったという状況です。

配当政策ですけれども、配当をなるべく高くということで、配当性向 4 割以上を標榜しております、一応そういうレベルには達しております。配当額自体も一度も減配したことは多分ないと思うんですが、一応来期予想は一応前年並みなんですが、状況によって増える可能性もあるんですが、こういう状況になっております。

あと今期のトピックスとしては、モトーレン札幌という BMW のディーラーなんですが、北海道地区の札幌の株式を 100%取得して子会社化しております。新車が 6 拠点で中古車が 5 拠点、ほぼ北海道全域にある会社です。

**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  
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といたします。

それでは最初のご質問です。

**質問者 [Q]**：通期予想の増収増益要因、今後の見通し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]**：増益要因。過去2年ぐらいにおいては、コロナの影響だとか、そういったことで車がなくなって売上が立たないとか、そういう状況もあったんですけど、その辺はほぼ解消されているので、そこはその分増えると言うか増えていくという状況にはあると思います。

細かいのも含めてM&Aはずっと継続してやっておりまして、店を1店舗とか2店舗の単位でこちらへくっつけるというような、会社ごとというのじゃない、もう少し小粒なことも含めて日々取り組んでおりますので。いくらでも相手側の売り物があるっていう状況ではないんですが、あまり来るもの拒まずと言うか、一応何でも検討はするというところでやっております。

M&Aって結構、好況でいい状況のときのほうが少なくて、どちらかと言うと景気が悪いときのほうが発生しやすいっていう傾向もあって、そういうときは、われわれの収益も少し少なくなることはあるんですが、結果としてはそういうM&Aで先で増えるので、どちらの状況になってもいいかなというところでは思っております。ただ相手のあることなんでこちらから積極的に計画的にできるってものじゃないんで、出たところ勝負と言うか、あれば一応全て検討するというようなことでやってはおります。

**司会 [M]**：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。

**質問者 [Q]**：今期の業績の立て付けを教えてください。自動車関連と住宅で、前期と比較して増益なのか、見通しをお伺いできればと思います。また、上期は減益予想ですが、なぜなのでしょう、というご質問です。よろしくお願いいたします。

**山内 [A]**：住宅事業それから自動車関連事業ともに、計画では増益予想になっております。それから上期がよくないのは、取扱メーカーの中でも一番ボリュームの大きい日産が、まだ新車が出ない端境期がずっと上期まで続いて、年度後半からまた新しいモデルが出てくることを想定しております。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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]**：トランプ関税による影響をどのように考えていますでしょうか。また、今期の業績への織り込みはどのようになっていますでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

**山内 [A]**：結論的に申し上げますと、あまり織り込んでおりません。トランプ関税によって経済全体が停滞して、自動車販売台数に陰りが出るとか、そういったことがない限り、あんまり影響ないのではというふうに考えております。

**高橋 [A]**：アメリカに輸出してるとかそういうのもないので、直接的にはあまり影響はないと思うんですけど、あれによって全体の世界中の景気が悪くなるとか、そういうようなことになれば多少影響何かあるかなとは思いますが、今んとこ差し当たって、ここが効くなっていうような感じは今んとこはよく分からないと言うか、ないですね。多分。

**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]**：トラストを完全子会社にする理由を改めてお伺いできますでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

**山内 [A]**：トラストは、今まで72%ぐらいの出資比率でありまして、東証からもいろいろ、皆さんご存じの通り、親子上場の解消に向けたいろんな提言がなされている中で、当社も一応あり方を見直したということが一つ。あとそれから、上場している状況で、親会社から見ると、もう少しこういうことをやれたらいいのになんていうのはいろいろありまして、ただ親子上場している関係で独立性をある程度維持した事業運営をやっているかなければいけないので、親会社主導で何かやるってことがなかなか過去はできない状況ではあったものですから、そういったものを解消したいという思いで、今回 TOB を行うことになりました。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：最近の外車ディーラーの M&A が多い印象ですが、どのような経緯で話が持ち込まれてくるのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

**高橋 [A]**：これは一応話があったものは全て検討するというつもりでやってはいるんですけども、国産のディーラーって割と安定してと言うか、そもそも M&A の話になる前提は、赤字転落をしてるとか、後継者がいないっていう状況が一番多いんですけども、そういう状況にある国産のディーラーは、それほど今はないという状況だと思います。

---

## サポート

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

外車のディーラーは一方で、それなりに規模が小さいところが多いということと、例えば BMW だったら BMW のドイツで販売している車種が全部日本にあるわけではなくて、ある程度日本向けのものに限られたものが来てるってということで、現地に比べると車種の数も少ないということと、客層がそれなりに少ないということで、積極的にこちらから、バリエーションを増やすという意味ではいいんですけども、やはり日本のメーカーのほうが規模も大きいし、いろいろ日本に合致した部分があって、やりやすいっていうところがあって、できれば日本国産車のディーラーのほうがわれわれとしてもやりやすいし、やりたいところですね。そういうのが全然ないと、全く成長する要素もないので、外車も別にきちっと収益を上げれると見込んだものに対しては、それはそれで取り組んでいるということですね。

**司会 [M]**：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]**：ホンダが販売会社を対象としたマージン制度を 27 年に全面改定します。御社の販売への影響はありますでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

**高橋 [A]**：そこはちょっとまだ何とも言えないところなんですけども、われわれディーラーとして、メーカーからある一定のマージンをいただいて、その中で値引きとか、そういったことを含めて収益を考えるんですけども、例えばマージンの率が多分下がる方向へ行くことだとは思いますが、そうすると逆に値引きの幅が少し減って、お客さんとしては多少高いものを買うことになる可能性はあるんですけども、値引きってというのは、全てのお客さんが値引き交渉して、それで、ちょっと理不尽だと思うんですけど、やっぱり交渉がうまい人は少し安く買えるというようなこともあって、不公平感も多少あるんですよ。マージンを減らすけれども、値引き率は一定でやるってというような方向に向かう前提で、メーカーもやってるんじゃないかと思うんですけども。

相手があることなんですけど、エリアは決まってるんで、ディーラーの場合は、それほど影響はないんじゃないかなと思いますけど。やっぱり車買われる方ってというのは、自分の好きな車種で、そういう好きな仕様を付けてっていうようなことになって、値引きは二の次と言うか。人より高く買いたくはないってというのはみんなそうなんですけど、一般的にほとんど値引きをしないっていう車種もあるし、それはそれでそのように納得していただいていますんで、そこはあまり影響はないんじゃないかなとは思いますが。

**山内 [A]**：あと、小規模ディーラーに対するマージンってというのは、どんどん今減少の方向にあると思いますので、小規模ディーラーを M&A の狙上に載せて、われわれが検討できる可能性は将来今よりは拡大するんじゃないかなというの是一方で思っています。

**司会 [M]**：ありがとうございます。続きましてのご質問です。

---

## サポート

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

**質問者 [Q]**：外車ディーラーの M&A では、ウイルプラスホールディングスも同様のビジネスモデルで成長しています。現状、競合するなど影響はあるのでしょうか。またウイルプラスホールディングスについて、どのように評価されていますでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

**高橋 [A]**：まず競合はないですね。エリアが違うし、ブランドも違うのが多いので、競合はないし、そこは問題ないです。やってることはそんなに大違いはないと思うんですけども。何が違って、難しいな。向こうをそれほど、われわれも熟知しているわけでもないんで、何とも言えませんが。同じエリアで戦ってるっていう部分もないので、実際。ちょっと何とも言えないところですね、そこは。

ただわれわれとしては、向こうはどういう方針がよく分からないんですけど、われわれとしては、一度買っていただいたお客さんをずっと長い付き合いで、また代替していただくとか、そういうところを目指してやってるので、やはりその CS とか、そういうところをかなり重視している面があって、買われる瞬間の値引きが多いとか少ないっていうことで、勝ち負けになる可能性もあるんですけど、長いお付き合いでっていうところを目指してるので、何台も買っていただいているお客さん、かなり多いもんですから、それほど今後影響を受けるかなっていうのは、あんまり考えてはいません、そこは。

**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]**：住宅は今期増益想定とのことですが、戸建てや分譲マンションの見通しなど、もう少し詳しく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。

**山内 [A]**：全般的に、部門複数あるんですけども、どこの部門も増益傾向であるんですけど、前期比で見ると、今期はマンション部門が回復するっていうところですかね。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

それではご質問もないようですので、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。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  
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  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com