

登壇

司会： VT ホールディングス株式会社 2026 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、ご視聴くださいまして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、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、ご回答へのご協力をよろしくお願ひいたします。

本日の説明者をご紹介いたします。代表取締役社長 高橋一穂でございます。

高橋：高橋です。よろしくお願ひします。

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。よろしくお願ひいたします。

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

高橋：決算説明をさせていただきます。

2026 年 3 月期第 2 四半期決算サマリーです。

売上収益は、前年同期比 8.2% の増収と、中間期としては過去最高となりました。

また、営業利益も前年同期比 5.2% の増益となり、中間期として過去最高、税引前利益・中間利益ともに増益となりました。

自動車関連事業は、スペインや南アフリカ地域の好調により、海外の新車販売台数が増加、中古車市場の改善により、国内外の中古車販売台数も増加いたしました。また、サービス部門やレンタカ一部門は引き続き好調に推移し、増収増益となりました。

住宅関連事業は、土地や建築資材価格の高止まりや建設労務費の上昇といった影響がある中、戸建分譲住宅部門では、好立地の物件用地が順調に確保できたことで、受注・引き渡しともに堅調に推

移し、注文建築部門では自動車ディーラー等をはじめ、商業施設や分譲マンション案件において、安定した受注を獲得することができ、増収増益となりました。

2026年3月期1-2クォーターの連結経営成績でございます。

売上収益および営業利益は、中間期としては過去最高を達成することができました。

部門別の売上収益においては、中古車販売部門が大幅に増収、サービス、住宅部門も堅調に推移いたしました。

これが売上収益のグラフになります。毎年、過去最高の売上を達成することができております。

部門別売上収益、四半期ごとの推移です。

部門別売上収益の四半期ごとの推移については、1クォーター・2クォーターとともに、前年同期比で全部門が増収となっております。特に中古車部門、サービス部門は、中古車販売台数の増加やサービス需要の取り込み強化が、売上高増加に寄与し、全体としては2021年以降、6期連続で伸長しております。

部門別売上総利益です。

部門別の売上総利益においては、中古車販売、サービス、住宅部門がいずれも好調に推移し、大幅な増益となりました。

中古車部門は市況の改善により粗利を確保し、サービス部門はサービス需要への取り込み強化が進んだことで、増益につながりました。

サービス部門は、これまで積み上げてきた顧客基盤の厚さを生かしたストック型のビジネスであり、また粗利率も高く、フロー型の新車販売、中古車販売を補い、安定的な収益の確保を可能にしております。

住宅部門も堅調に推移し、全体として前年を上回っております。

部門別売上総利益の四半期ごとの推移です。

1クォーター・2クォーターとも、対前年同期で全部門が増益、特に中古車・サービス・レンタカ一部門が好調で、全体として2021年以降、6期連続で伸長しております。部門別売上総利益の四半期ごとの推移においても、1クォーター・2クォーターとともに、前年同期比で全部門が増益となっております。

地域別売上収益です。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



地域別の売上収益においては、国内・海外ともに好調に推移し、海外比率は47%と横ばいとなりました。販売仕向け先所在地による地域別売上構成には、前期末同様に、全体の5割が日本、残り5割のうち4割をヨーロッパ、その他1割ほどがアフリカ、オセアニア、アジア、北中南米となっております。

地域別売上収益の四半期推移においては、国内、海外いずれも、1クォーター・2クォーターとともに、対前年同期で増収と好調に推移しており、引き続き増収傾向となっております。

新車の販売台数は、ホンダ系、日産系とともに、めぼしい新型車の発売がなく、国内においては減少となりましたが、スペインと南アフリカ地域の好調により、海外の販売台数は増加となりました。

中古車の販売台数は、中古車市場の改善により国内外ともに増加となり、国内はJ-netレンタリースが展開する中古車専売のVERNO CARLAが今期累計販売台数3,021台、前年同期比99.93%増と、台数を大きく伸ばしております。海外はスペインを中心に、ヨーロッパ圏のグループ会社が販売台数増加に寄与いたしました。

全国の新車・中古車販売台数です。

日本全体の数字なのですが、メーカーの車両供給不足が改善し、新車、中古車とともに、直近では増加しております。コロナ禍前の水準に回復中ということでございます。

全国乗用車保有台数、日本の状況です。

これは毎期、説明していますけれども、微増ながら、ずっと何十年も、増えていると。台数的には増えている状況にあります。

サービス部門の収益源となる日本全国の乗用車保有台数は、車両保有の長期化等により、近年は増加ペースが落ちてきているものの、2001年比で18%増と緩やかに増加傾向となっており、平均車齢も引き続き、年数を延ばしております。

2026年3月期中間期の連結B/Sにおいては、総資産が前期末比64億3,000万円の増加となりました。モトーレン札幌のM&A、店舗改裝などの設備投資や、レンタカー取得等の固定資産の増加によるものであります。

トラストの完全子会社化による支出や自己株取得支出等により、実質有利子負債が増加したことにも加え、自己株取得に伴う自己資本減少の影響もあり、ネットDEレシオは前期比0.2ポイント上昇したものの、固定長期適合率は改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



連結キャッシュフローにおいて、営業キャッシュフローは、日産系ディーラーにおける買掛金サイドの短期化等による、仕入債務の減少約30億円が主な要因で減少したものの、投資キャッシュフローが減少したため、フリーキャッシュフローはプラスで推移しております。

なお、財務キャッシュフローのマイナスには、トラストの株式取得に要した資金、約30億円や、自己株式の取得に要した資金、約23億円が含まれております。

通期の業績予想につきましては、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は過去最高を予想、税引前利益および当期利益も前年比で増益となる予想です。

中間期におきましては、計画をやや上回る形で推移しておりますが、自動車メーカー各社の生産動向や市場環境の変化など、不確定な要素が依然として多いことから、現時点では通期業績予想の修正は行わず、期初に公表いたしました計画を据え置いております。

上場以来の売上収益・営業利益です。

上場以来、営業キャッシュフローの範囲内で、継続的にM&Aに取り組み、「事業規模の拡大」「収益性の向上」「財務体質の強化」全てのテーマをバランスさせた成長シナリオを目指し、増収増益基調で推移しております。

配当政策につきましては、2026年3月期は、中間期12円、期末12円の年間24円、連結配当性向41.5%を予定しております。

トピックスです。

J-netレンタリース株式会社は、2023年より新たな中古車販売ブランドとしてVERNO CARLAを展開しております。

レンタカーとして大切に扱ってきた、整備の行き届いた車両を中心に、安心の品質をお求めやすい価格にて提供。1号店となる名古屋緑店を皮切りに、2024年には岡崎店、豊川店、2025年初頭には北海道初進出となる札幌北広島店を、次々にオープンしております。今期は、中間期で販売台数3,021台、前年同期比99.93%増と、順調に規模を拡大しております。

以降のページは、当社の会社概要等の参考ページとなりますので、説明を省略させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [Q]：これより、質疑応答のお時間といたします。

いただきましたご質問を、こちらでお読みいたします。

第2クオーターの業績は上方修正となりましたが、通期計画は据え置かれています。不確定要素が多いことを理由にされていますが、第3クオーター以降、どのようなリスク要因を考えているのか。

高橋 [A]：特にリスク要因として考えていることがあるわけではなくて。しかしながら、コロナとか過去にもいろいろなイレギュラーな事件が起きたりしてますので、一応、据え置いているということで、やらせていただいておりますけども、需要が伸びないという予測をしているということではなくて、未知数のところも多いので、一応、据え置いたとご理解いただきたいと思います。

山内 [A]：若干、財務的に補足させていただきますと、本来であれば中間期の上振れ分を、通期予想では少なくとも同額上振れさせるべきだとは思うんですけども、先ほど高橋社長が申しましたようなこともありますし、あと計画自体に減損等の特殊要因は織り込んでおりませんので、過去、減損等が、やはり毎期毎期、不確実ではあるんですけども発生がありまして、そういうものもあるかもしれないということで、見通しを据え置きました。

司会 [Q]：下期は毎年度、利益が厚めに出る傾向がありますが、今期の見通しはどうですか。

高橋 [A]：それは毎期同じで、車業界、ほぼなんですが、一番、年間で台数が増えるのは3月。3月末の決算の会社が多いということもあってですね、3月期が多くて。その次が9月で。下期のほうに固まっている傾向はあるものですから、一応、そういう例年通りの傾向を見た予測になっております。

山内 [A]：大体、年間の季節変動で言いますと、上期に45%ぐらい、下期で55%ぐらいの割合で推移することが多くて、今期もそのような状況になろうかと思います。

あと取り扱いブランドの中では、日産が今、新たな軽自動車等も発売をしておりましすし、上期までは新型車が全然ない状況でやってきましたので、下期については、日産は好転する要因が他のブランドよりは多い状況ではあります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



司会 [Q]：上期の上振れ要因は何ですか。また、その要因が下期に継続する、継続性はありますか。

山内 [A]：上期の上振れ、売上収益と営業利益と、それぞれ申し上げますと、売上収益についてはスペインの新車販売が好調だったこと、先ほど説明の内容で申し上げましたけど、新規に取り扱いをしている中国ブランドが良くて57億円ほど、計画比で増収しております。

先ほど紹介にありましたけど、VERNO CARLAっていう中古車販売をやってる部門のJ-netレンタリースっていう会社が、同じく金額でいうと49億円ぐらい上振れております。

その2社の上振れが大半です。全体として他にもプラス要素・マイナス要素あったんですけど、ほぼ相殺となって残っているのが、その二つの要因ですね。

あと営業利益のベースでいうと、自動車セグメントが6億3,000万ほど、住宅部門が4億4,000万ほど、好転しているという感じで、スペインの先ほど申し上げた売上の好調、それからJ-netの好調は、その分も利益に寄与しているんですけど、他の会社についても、まあまあ堅調に推移しました。住宅については、特に神奈川とか東京西部の建売住宅が比較的好調に推移したのがありました。

以上が、主な増収増益内容になります。

継続性については、従ってスペインの新規の中国ブランドは今も好調に伸びていますんで、断定はできないんですけど、このまま続くのではないかと。あとJ-netレンタカーのレンタカー事業についても、毎年新規の出店もしておりますし、このペースでやっていく計画ではあります。

高橋 [A]：いつも事業計画作るのは、今、お話をした山内君なんですが、日本で一、二を争うコンサバなので、これ、人間の性格によるものだけだと思いますけど、そういう傾向にあると思います。

司会 [Q]：24年3月期以降は増配せずに、配当据え置きとなっています。大きなM&A案件がないのであれば、増配する余力は十分にあるのではないでしょうか。

高橋 [A]：そこは臨機応変に、数字が出た時点でそこを勘案して、増配もあると思いますけど、とりあえず予測で出すに当たっては、先ほどもお話をしたように堅めに出してると。

配当で生活してみえる方もいる状況もあって、うちは割と配当性向が高いので。で、あまり過大な数字は出さずに、一応、堅く出しているという気持ちはいつもあります。

また上方修正なり、やる可能性はないとは言いませんけど、今のところはコンサバに見ているということですね。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



山内 [A]：自社株取得等においても、株主還元を一応、行っているつもりですので。積極的に今後も株主還元に努めてまいります。

司会 [Q]：住宅事業の内訳を教えてください。分譲・戸建とも引き渡しが好調ですが、いずれも増益で推移していますか。また、通期の見通しも教えてください。

山内 [A]：分譲・戸建、いずれも好調に推移しております。通期も同様です。

住宅部門、結構セグメントが細かくて。あまり、ちょっと細かい数字を、今ちょっと持ってきておりません。

司会 [Q]：住宅販売において、御社が堅調な理由を外部要因・内部要因に分けて解説をお願いします。

山内 [A]：外部要因は、特に良かったのは、先ほど神奈川と東京西部って申し上げたんですけど、多分、予想も含めてなんんですけど、マンション価格が都心だとかなり上がり過ぎてしまって、なかなかサラリーマンで買いにくい値段になってて、戸建については、分譲住宅なんかでも値段はもちろん上がってるんですけど、マンションほど極端に上がっているわけではないので、そういったことがお客様に好感されてるのではないかと思います。あとそれから好立地の駅近の物件を探してくる、やっぱリスクルというか、地元のいろんな方たちとのネットワークですとか、そういったことで、うまく土地の仕入れができていることも要因としてあると思います。

司会 [Q]：ホンダ系販社の再編が進んでいますが、御社のスタンスはいかがでしょうか。M&Aに積極方針を示されていると思います。ディーラーマージンも販売目標に合わせた形で変動される仕組みが導入されたことで、より生き残りに向けた環境が厳しくなっているのではないかでしょうか。

高橋 [A]：そこはちょっと、なかなか難しい、答えにくい部分もあるんですけども、ホンダに限らず、どこのメーカーも、もうほぼ日本は空白地域がないような状況で、どこの市町村にも大体ディーラーがあるという状況で、われわれとしても、拡大しようとする M&A しか方法がないんです。

M&A は相手があって、相手が「売りたい」なり、「やめたい」という要望がある。原因是赤字転落をしている、もしくは後継者がいないという、その二つがほぼ占めています。そういう状況があまりないときには、そういう案件も出てこないし。こちらから積極的に会社を売りませんかみたいな、そんな失礼なことを言い出せるっていうもんでもなくてですね。

で、そういう案件があったら、大体うちが、それこそすぐ、うちがそういうの、手を出すんじゃないかっていうのが、大体知れ渡ってるので、こちらに案件が回ってくることが多いのですが、こち

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

らから押しかけるわけじゃないので、これは本当に相手を待つしかない状況で。われわれはもう、いつも扉を開いて待っていますけど、こちらから積極的にも、なかなかやりづらい面もあって、相手任せというような状況にはあります。

司会 [Q]：来期も、今期の期初計画並みのガイダンスと思ってよいのでしょうか。

高橋 [A]：ちょっと不透明な部分もないことはないんですが、事業計画通り、または多少上振れはするんではないかとは思っております。

山内 [A]：M&A がなければ、業績の悪いところを立て直しているところもいくつかありますので、そういったところの改善効果だけ加算になって、M&A がもし仮にあれば、もうちょっとトップラインも伸びるんではないかと思います。

まだちょっと、そのところは今の段階では、はっきり申し上げられません。

司会 [Q]：VERNO CARLA 事業に関して、今後、新規出店の予定はありますか。

山内 [A]：今やっている店舗の販売増、それから収益増に頑張って注力していきたいと思ってます。

高橋 [A]：当面はそうなんんですけど、先でも出店がないかと言われると、ちょっとそこまではわかりませんけど、状況によってはある、ないとは言えないと思います。

司会 [Q]：KeePer 技研株について、今後も保有する見通しでしょうか。

高橋 [A]：今のところ、何か売る要因があるとか、そういうことは、今のところはないので、現状でお答えするとしたら、引き続き保有するということです。

向こうの事情が何か変わって、そうではないような状況が発生すれば、お互い協議の上、こちらが一方的に売る予定とか、そういうことはないですけども、向こうの要望があれば、そういうこともないことはないと思います。

司会 [Q]：ホンダが国内販売の強化を、改めて方針として示していますが、販売会社にもそのあたりの動きは伝わってきているのでしょうか。軽自動車ばかり売れると収益的に厳しい中、登録車に力を入れていきたい戦略があるようです。

高橋 [A]：そこはちょっと、なかなか難しい。メーカーとしては当然、台数増を狙って、いろいろモデルチェンジなんかも企画していますけども、予想通りに売れるかどうかも、蓋開けてみないとわからないっていうところも結構あってですね。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



どこのメーカーもそうでしょうけど、増収増益を目指してはいますけど、全部がお客様に受け入れられるわけではないんで、ちょっとそこら辺はケースバイケースだし、蓋開けてみないとわからないっていうことで、方向性は皆さん同じだと思うんですけども、結果としてどうなるかは、ちょっとなかなか見えないし、ディーラーはメーカーさんが作った車を売ってるということで、その開発の段階から携わるわけではないので。何が出てくるかっていうのも、車の雑誌のほうが、われわれよりも早く察知して、何か、絵が出たりとかしてるぐらいなので、そこは言ってみればメーカー一次第というところです。

われわれとしては新車、人気車が出るに越したことではないんですけど、そういうのがあろうがなかろうが、その販売台数の10倍以上の既存客数っていうか、いろいろサービスやなんかに入ってみえるお客様がいるので、その一番大きいボリュームのところで頑張って固定費をカバーするというような仕組みになっているので、そこはきっとやっていくということしかないですね。あとはメーカー頼りになってしまいますね。

司会 [Q]：トヨタ自動車が新車サイクルを9年にするという方針が報じられています。こうした動きは新車ディーラーにどのような影響があるのでしょうか。

高橋 [A]：メーカーがそういう方針を出しても、お客様がその通りに動くかどうか、ちょっとわからないし、そんな代替サイクルなんかが、メーカーの思惑通りに、お客様のほうが反応するかどうかっていうのも、ちょっとそこも難しいところだと思いますんで。

それは多分モデルチェンジのタイミングを、そういうふうに意図的に変化させようということだけは思うんですけども、同じ車種で古くなってきたから、同じものを新しいのに変えるっていう傾向はほとんどないので、やっぱり何かモデルチェンジなり、何かしていかないと、売りにはつながってこないんじゃないかなと。われわれ、小売している立場から言うと、そういう気はしますけどね。

司会 [Q]：ホンダや日産で新型EVが投入されていますが、需要はあるのでしょうか。

高橋 [A]：現状ではインフラの整備とか、そういったほうが、まだ少し遅れてる状況で、そこら辺が整ってきたら、もうちょっと増えるんじゃないかなとは思いますけども。ちょっと、あまり読めないところですね、そこは。

司会 [Q]：グループの販売会社の多くが保険代理店を兼業されていると思いますが、昨今の損害保険業界の動向について、どう見ていますか。

高橋 [A]：われわれとしては代理店という立場で、保険会社が企画した商品を、こちらで提案しているという状況なので、こちらが何か要望を出したら、向こうの体制が変わるとか、そういうよう

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

な力関係でもないですから。これは、お客様の要望に合わせてマッチした保険をおすすめするという以上のものは、あまりないです、ちょっと何とも言えないですね。

山内 [A]：補足で、保険代理店業については、法律が今後改正されて、非常にコンプライアンス面での強化が金融庁主導で求められていくことになりますので、そういった代理店品質の向上については、全社的なプロジェクトで改善を図っていく予定です。

司会 [M]：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。

本日は最後までご聴きいただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所については[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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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をしてはなりません。

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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

