

登壇

司会：皆様、大変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 2026 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 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、後ほど質疑応答のお時間で、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。説明会終了時刻は 16 時を予定しております。

山崎取締役、よろしくお願いいたします。

山崎：決算のサマリーとなります。売上収益は前期比 10.6%増となり、過去最高を更新いたしました。営業利益および税引き前利益は、前年上回り、過去最高ではありませんが、増収増益の決算です。

自動車販売関連事業は、国内新車販売がやや弱含んだ一方で、スペインを中心とした海外の新車販売、国内外の中古車販売、サービス、レンタカー部門が堅調に推移し、増収をけん引いたしました。

住宅関連事業は戸建分譲住宅が堅調に推移したことに加え、注文建築においても商業施設等の案件を安定的に獲得し、増収増益となりました。

なお、自動車販売関連事業の一部子会社において、固定資産の減損およびのれん減損を営業損失として計上いたしました。

また、減損ではありませんがケータハム新型 EV 開発に係る支出を、研究開発費として期末に一括費用計上しております。これにより、およそ 27 億円、営業利益が押し下げられております。

2026 年 3 月期の連結経営成績は、一番右のグラフをご覧ください。売上収益は過去最高を更新し、3,887 億円でした。営業利益は前期比 1.3%増の 110 億円、税引き前利益は前期比 4.1%増の 101 億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は前期比 7.6%減の 49 億円となりました。

先ほど申し上げた減損およびEV費用化の影響、およそ27億円がなかりせば、営業利益は130億円超えの見込みです。

部門別の売上となります。新車販売は、国内販売が相対的に新型車が日産、ホンダとも少なく弱含みとなったものの、スペインにおける販売が好調に推移しました。

中古車販売においても商品不足の緩和により販売台数が増加したことで、いずれも増収となりました。また、サービスでは点検、車検、修理等の受注拡大に注力した結果、継続的な増収基調を維持しております。レンタカー部門および住宅管理事業につきましても順調に推移しております。

四半期ごとの推移です。四半期ごとの推移では3クォーター・4クォーターともに前年同期を上回る水準で推移しております。また、グループ全体では中古車、サービスがけん引する格好で2021年以降、6年度連続の増収となっております。

部門別売上総利益、粗利です。中古車販売、サービス部門いずれも売上の増加に伴い、売上総利益も着実に伸長しております。

四半期ごとの推移になります。こちらも3クォーター・4クォーターともに前年同期を上回る水準で推移しております。特に中古車部門およびサービス部門が安定して推移したことで、グループ全体として2021年以降6年度連続で売上総利益についても拡大しております。

地域別の売上です。国内売上は前期比7.8%増、海外売上は前期比13.7%増となり、国内外ともに堅調に推移しております。

海外事業につきましても繰り返しのようになりますが、スペイン販売が引き続き好調に推移したこと等により、海外売上比率は47.9%と、引き続き上昇傾向にあります。地域別には引き続き日本とヨーロッパ地域が中心となっております。

四半期ごとの推移では、こちらも国内海外ともに3クォーター・4クォーターいずれも前年同期を上回る水準で推移しております。

販売台数です。中古車販売は商品不足の緩和を背景に、国内海外ともに堅調に推移し、グローバル全体で前期比3.8%増の4万9,109台となりました。

新車販売につきましても、国内販売はやや弱含みとなったものの、スペイン中心に海外販売が増加。全体では前期比0.4%増の5万1,078台となっております。新車販売につきましても3年連続で過去最高を更新しております。

またその結果、新中合わせた販売台数全体では前期比 2.1%増の 10 万 187 台となり、10 万台超えを果たしております。

こちらは日本全国の新車・中古車の市場です。日本全国の新車・中古車の販売市場台数は新車が 450 万台超えで安定して推移、中古車はコロナ禍以降、安定回復基調となっております。

全国乗用車の保有台数です。保有はサービス部門の収益源となる非常に重要な指標です。車両保有の長期化等により近年は増加ベースが若干落ちてきてはおりますけれども、2001 年比では 19%増と増加傾向となっております。

2026 年 3 月期末の連結バランスシートシートです。総資産は販売増のための車両在庫拡充、店舗建築などの設備投資やレンタカー取得等による固定資産増加により、前期比末 252 億円の増加、総資産で 3,031 億円となっております。

実質有利子負債等についてです。設備投資やレンタカー事業拡大に伴う資金需要等により、実質有利子負債は増加し、ネット DE レシオは 1.8 倍となりました。しかしながら流動比率および固定長期適合率はおおむね安定的に推移しております。

連結のキャッシュ・フローの状況です。車両在庫の拡充により営業キャッシュ・フローは前期比では減少してはおりますけれども、188 億円と健全な水準です。フリーキャッシュ・フローについては 80 億円のプラスとなっており、こちらも健全な水準です。

2027 年 3 月期の通期業績予想となります。国内外の事業成長に伴い、売上収益および営業利益は過去最高の予想となっております。売上につきましては、4,000 億円、営業利益につきましては 130 億円を見込んでおります。

こちらは 2020 年 3 月期の想定為替レートです。ユーロ、米ドル、ポンド、豪ドル、南アランドとありますけれども、ご覧のとおりの数値で見込んでおります。

また、海外新車ディーラーおよび輸入車インポーター事業につきましては、為替レートの変動が業績に影響を与えますが、ユーロ円で 1 円安となった場合のグループ連結業績への影響額はご覧のとおりの数値です。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応です。2024 年 10 月で、開示した資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の数値目標に対する進捗状況となります。2026 年 3 月期につきましては、一部 KPI で目標水準との差がある状況です。

引き続き収益力強化および資本効率向上に向けて、2028 年 3 月期を目標に、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

こちらのスライドは上場以来の売上収益、営業利益を棒グラフでまとめております。コロナやリーマンショック等による一時的な落ち込みはありますが、継続して売上は右肩上がり、営業黒字を継続しております。非常に安定した業績でここまで推移してきていると自負しております。

配当政策です。配当政策につきましては、2027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40%を予定しております。

こちらのスライド以降は参考スライドとなります。今期のトピックを中心にご紹介を三つほどさせていただきます。

2026年6月25日付けで新たな経営体制へ移行する予定です。今回の体制変更では次世代を担う経営陣への移行を進めることで、平均年齢を引き下げ、中長期的な企業価値向上に継続的に取り組む体制を構築しております。

また、取締役数の適正化によるスリム化、独立役員比率の上昇による独立性向上で監督機能の強化およびガバナンスの向上を図ってまいります。引き続きよろしく願いいたします。

こちらは日産プリンス山梨販売という新たにM&Aで取得した新車ディーラーとなります。2026年の4月1日付けで日産プリンス山梨販売株式会社の株式を100%取得し、完全子会社化しております。山梨県内に新車10拠点、中古車1拠点を展開している新車ディーラーで、年間売上は50億円ほどの規模です。

最後に、ケータハムで開発中の新次世代EVスポーツカー、プロジェクトVのトピックになります。現在量産化に向けて試作車の開発、それからテストを進めております。

2026年1月の東京オートサロンにおいて、最新のプロトタイプ試作車を世界初公開いたしました。こちらのプロトタイプは量産化を強く意識しておりまして、現在走行テストを繰り返し、走行性能や安全性能の検証等、量産化に向け開発を推進しております。

こちらのスライドの一番下に、プロトタイプ高速走行動画ということで、URLのリンクを貼り付けております。後ほどそちらのリンクをクリックしていただくと、こちらのプロトタイプの高速走行をしている動画がご覧になれますので、お時間ある時にご覧いただけますと幸いです。

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、説明は割愛させていただきます。ご清聴ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：これより質疑応答のお時間といたします。画面左の「質問する」のBOXより、テキストにてご質問をお送りください。いただきました質問はこちらでお読みいたします。それではご質問はいかがでしょうか。

それでは最初のご質問です。

質問者 [Q]：経営体制の変更について、予想していたより大幅な変更という印象ですが、狙いなどを教えてください。上場子会社やディーラー子会社の経営体制はどのようになりますでしょうか、というご質問です。

司会 [M]：よろしくお願いいたします。

高橋 [A]：高橋ですけども、よろしくお願いいたします。ご質問に対してご返答いたします。経営体制については、もう私もかなり年齢が来て、遅きに失した感はあるんですけども、経営陣の若返りということも含めて、次世代の方に交代するということで、以前からこれはどこかでそういうタイミングが来るということで考えてはいたんですが、なかなか実行に移せず、時間がかかってしまいましたけども、そういう体制になりました。

山崎 [A]：あわせて上場子会社、ディーラー子会社の経営体制はどのようになるのかという質問をいただいておりますので、私山崎の方からお答えさせていただきます。

上場子会社についてはAMGホールディングスがありますけれども、こちらについては、弊社専務の伊藤が新たに代表取締役になりまして、住宅事業の方に軸足を移しつつ、引き続き事業を引っ張っていただくと予定です。

ディーラー子会社の経営体制については、今回大きな変更はございません。一部ディーラーの子会社でBMW中心に、体制の変更を少し検討しておりますけれども、全体としては大きな変更は特になく、新体制になって引き続き事業を粛々と営んでいく予定です。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：新社長の経営方針や抱負などもぜひお聞きしたいです。よろしくお願いいたします。というご質問です。

司会 [M]：では、よろしくお願いいたします。

山崎 [A]：それでは山崎の方からこちらお答えさせていただきます。なかなか難しいご質問ですが、VTグループでいきますと、おそらくご存知の方が多いと思いますが、国内ではホンダ、日産、スズキ、それからBMW等の輸入車を手広く営んでおりますマルチフランチャイズディーラーです。

なかなか国産車でここまでの規模で、マルチフランチャイズで日産とホンダをやっているディーラーっていうのはなくて、非常に国内では珍しい新車ディーラーです。

それから、先ほどの決算説明の中でもありましたけれども、海外事業も手広く営んでまして、今売上ベースでいくと約半分になっております。

日本の新車ディーラーとしては非常にユニークで、しかも上場しておる新車ディーラーとなると、唯一無二の存在と言っていいかなと思っています。

ただ、こういったディーラーですと日本ではほぼ皆無、唯一無二なんですけどもヨーロッパやアメリカでは比較的こういうマルチフランチャイズのディーラーというのは結構あります。

そういう意味で言うと、国内に当社と似たようなライバルっていうのはないんですけれどもアメリカやヨーロッパのディーラーグループでは結構ありますので、ライバルやベンチマークという意味では、アメリカや欧州の大手新車ディーラーグループというのを目指していきたいなと考えてます。

有名なのは、ペンスキー・オートモーティブとカリティア・モーターズというところがあります。この辺をいろいろベンチマークして、VTグループの経営を考えていきたいなと思ってます。

少し長くなりますけれども、新車ディーラーのビジネスって営業利益率でいうと、10%とか20%という商売ではないんです。

ただ、先ほどもご説明したように、業績は非常に安定しています。背景はいろいろあって、専売のテリトリーをメーカーから与えられているだとか、中古車と違って鮮度の落ちない新車が主な商材であるだとか。それからやっぱりこれが効いてると思うんですけど、まともに新車ディーラーをやっているディーラーということだと、やっぱり保有ビジネスであるサービスで食っている部分が粗利ベースで半分以上あつたりしますので、そこが非常に効いてると思います。

当社の過去の業績を、繰り返しになりますけれども、見ていただいてもそうですし、それから有名なアメリカの投資家でウォーレン・バフェットさんっていう方がいらっしゃるんですけども、バフェットさんも新車ディーラーに実は投資してます。パークシャー・ハサウェイ・オートモーティブっていう、かなりアメリカでは大きなディーラーグループなんですけれども、あのバフェットさ

んでも投資するっていうのは、バフェットさんの投資スタイルというのは、分かり易いビジネスで、しかも業績が長期で安定しているというビジネスに投資するんですけれども、そういったところを評価していただいていると思ってますので、当社もそういうところは十分やっていける会社だと思っていますので、そういうところを評価して、投資家の皆さんには当社に投資をいただければなというところですよ。すいません、少し長くなりましたが以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：2025年3月期の日産プリンス山梨販売の売上高は49.6億円、営業利益は1.4億円ですが、この日産プリンス山梨販売の業績貢献は2027年3月期の連結予想において、売上高営業利益、それぞれ何億円ぐらいの押し上げ効果になりますでしょうか。

また、買収効果を除く成長度合いを知りたいので、額について伺いましたら幸いですというご質問です。

司会 [M]：よろしくお願いたします。

山内 [A]：概算の数字になりますけれども、売上収益で50億円程度。あと営業利益で2億円程度を見込んでおります。

司会 [M]：ありがとうございました。

質問者 [Q]：ご回答ありがとうございます。山梨県には今まで新車・中古車の販売拠点はなく、子会社化によって同県に進出したという理解でよろしいでしょうか、というご質問が入っております。

司会 [M]：よろしくお願いたします。

山内 [A]：そのとおりです。今までの拠点はございませんでした。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：今期の営業利益計画が135億円ですが、来期目標200億円とは乖離があるように見えます。どのように実現していくお考えでしょうかというご質問です。

司会 [M]：よろしくお願いたします。

山崎 [A]：山崎の方からお答えさせていただきます。なかなかチャレンジングではありますけれども28年3月期に向けてまだ2年あります。

それから子会社、グループ会社と先々の中期経営計画等を数字も踏まえて検討はしておりますけれども 160 億円、170 億円ぐらいは十分届く数字かなと思ってます。

残りのギャップにつきましては、検討中の M&A 案件等もありますので、その辺とあわせて、かつ利益率の向上を図りながら、まだまだ届く数字かなということで評価しております。

司会 [M]：ご回答ありがとうございます。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：セグメントごとの 2027 年 3 月期の見通しについて教えてください。自動車販売の新車の国内・海外の見通し、中古車の国内・海外の状況、見通しについて教えてください。

あわせて、住宅関連事業のマンション戸建の 2027 年 3 月期見通しについても教えていただけますと幸いです、というご質問でございます。

司会 [M]：よろしくお願いたします。

山内 [A]：まず国内外の販売計画でございますが、グループ全体で 2027 年 3 月期は 10 万 4,500 台の計画となっております。今期と比べて、4%ぐらいの成長を見込んでおります。

新車については国内が 2 万 8,000 台程度、海外が 2 万 6,000 台程度で、合計で 5 万 4,500 台、前年比 6.7%となります。あと中古車の販売につきましては、全体では 5 万台程度を見込んでおりまして前年比 1.8%ぐらいのプラスの計画です。

国内、海外で分けますと、国内が 2 万 9,700 台程度ということで、全体の平均と同じぐらいの伸び率を予定しております。海外につきましては、約 2 万台程度を見込んでおります。販売計画については、概要は以上のおりとなります。

あとセグメント別の計画につきましては、あまり数字は公表していないので、申し訳ありませんが概数で述べさせていただきます。

売上収益 4,000 億円がトータルの目標でございますが、そのうち約 300 億円が住宅部門、残り 3,700 億円が自動車販売関連事業となります。営業利益につきましては計画 135 億円のうち、住宅部門が 12 億円強、残りが自動車販売関連事業の数字となっております。以上、ご回答申し上げます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：海外売上比率が 50%まで成長しておりますが、利益面では改善がどのように進んでいきますでしょうか、海外事業の業績改善の取り組みについて教えて欲しいというご質問が入っております。

質問者 [Q]：株価は割安な状況が続いており、投資家への PR が足りないのではないかというふうにも感じられます。IR 活動について、もっと力を入れてほしい。その点についてのお考えをお聞かせください、といったご質問です。

司会 [M]：よろしくお願いいたします。

山崎 [A]：こちらについては新体制にもなりますし、IR 活動に従前以上に力を入れていきます。引き続き、よろしくお願いいたします。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続きご質問を受け付けております。まだお時間もございますので、ご質問のある方は画面左の「質問をする」の BOX よりテキストにてご質問をお送りください。いかがでしょうか。

一部ご質問について、山崎取締役より補足説明がございます。よろしくお願いいたします。

山崎 [A]：先ほど営業利益 200 億円との乖離がある、どのように実現していく考えなのかというご質問をいただきました。少し補足説明をさせていただきますと、今期は売上 4,000 億円以上を予定しております。

営業利益率については、135 億円ということで、目標の 5%には届きませんが営業利益率 5% っていうのを実現すれば、200 億っていう数字はおのずと見えてまいります。

5%という水準自体は、過去には発生したことは何度もあるレベル感ですので、いろいろ課題はありますけれども、収益向上に努めれば十分届く範囲の数字かなということで思っておりますので、ご理解いただいただければと思います。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問ありがとうございます。

質問者 [Q]：今期住宅事業が減益の見通しかと思いますが、何が理由となっているのでしょうかといったご質問です。よろしくお願いいたします。

山内 [A]：ご回答申し上げます。イラン情勢で今、特にナフサ不足に起因して、結構塗料ですとか溶剤系のものが不足していたりします。

それによって、これから建築する物件の工事に支障が現れるのではないかとということを予想しております。かなり保守的に下期に相当影響が出るであろうという前提で保守的な計画数値をお出ししております。

ですので、実際はトランプさんも頑張って交渉していただけてますし、早期に決着することもありますんで、その場合はもう少し前期の実績並みの数字が実現できるのではないかと考えております。以上となります。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：マンション、戸建、それぞれの事業環境について教えていただけましたら幸いです。というご質問です。

司会 [M]：よろしく願いいたします。

山内 [A]：両方に共通するのは金利水準がちょっと高くなっておりまして、住宅ローン金利が高くなりますと少し逆風が両業界ともあるかなということは予想しております。

一方で実際には個別に物件が良いか悪いかっていう、善し悪しでお客様も選んでいただけますので、われわれとしては、なるべく好立地の物件をできるだけ確保して、売りやすいものをお客様に供給するっていうことに注力はしております。以上となります。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：株主還元について、配当が24円で据え置きとなっております。以前は増配を続けておりましたが、少しずつでも増配はできないもののでしょうか、といったご質問です。

司会 [M]：よろしく願いいたします。

山内 [A]：基本的な配当方針でなるべく連続して増配を実現するっていうことを目指しておりますので、開示してる数字は配当性向40%ということで、元々弊社の配当性向に対する考え方40%以上ということでして、そのボトムに置いております。

実績に応じては、当然上振れする可能性もございます。ただ、確定的なことは申し上げられませんのでこの程度でとどめさせていただければと思います。よろしく願いいたします。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：住宅事業について、業績が不透明であれば、計画未定で出す方法もあったのではないかと感じるように感じます。大幅減益予想で、株主の不安を高めてしまったのではないのでしょうか、そういったご質問です。

司会 [M]：よろしく願いいたします。

山内 [A]：確かにご指摘のとおり、そういう方法もあったとは思いますが。どういう前提で計画を置いているのかということは今後の IR でもう少し市場の皆様方に訴求をして、なるべく誤解を払拭できればと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続き、ご質問を受け付けております。ご質問は、画面左の「質問をする」の BOX より、テキストにてお送りください。いかがでしょうか。

それでは、ご質問も一巡したようですのでこれで質疑応答のお時間を終了といたします。冒頭、音声の乱れ、また映像の不具合が生じ、開始が遅れ、誠に申し訳ございませんでした。

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. 音声が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

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、株式会社JPX 総研（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。