

OPTIMUS GROUP

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

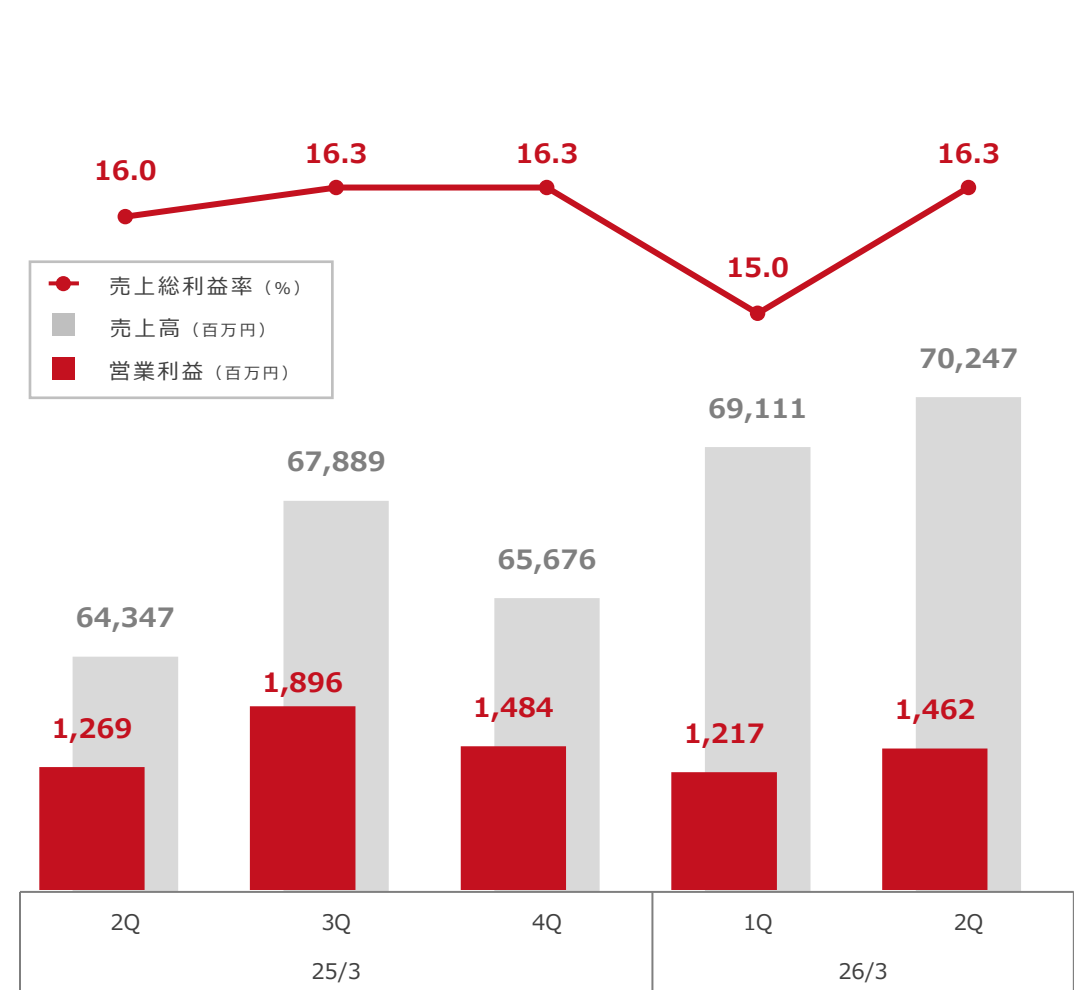
Stock Code : 9268 November 14th, 2025



決算ハイライト



○ 各段階収益の四半期推移*



項目	7-9月期	YoY	QoQ	4-9月期	通期進捗率
売上高	70,247	+ 9.2%	+ 1.6%	139,358	48.4%
売上総利益	11,436	+ 10.9%	+ 10.2%	21,813	49.9%
営業利益	1,462	+ 15.2%	+ 20.1%	2,678	33.1%
経常利益	226	黒字転換	△22.1%	516	13.6%

< 決算概況 >

- NZ向け輸出台数がQoQ **△23.8%**と再び落ち込んだ。新車を含むマクロ的な総輸出台数は同 **+ 8.8%**と復調したが、円安・環境規制を受けた廉価新車との価格優位性縮小に加え、25年5月から開始された商用新車向け税優遇制度の影響を受け、中古車全体が軟調だった。
- バリューチェーンが長いNZビジネスが再び低迷した中、売上総利益率はQoQ **+ 1.3ppt**の16.3%と従来水準を取り戻し、QoQ **+ 20.1%**の営業増益を確保できた点は特筆できる。
- AUディーラー市場の需給緩慢化影響は継続しているが、①高単価・高粗利なEU等その他地域向け輸出の力強い成長、②AUの流通在庫滞留を好機とみたAutocareの保管事業拡充などで超過相殺した。**地域・領域を分散した事業ポートフォリオ**で、収益成長とリスク分散を両立する体制が徐々に立ち上がり始めている。
- ただし、上期計画の達成率は売上高が**98.1%**、営業利益が**78.8%**とビハインドした。通期計画達成に向け、中期経営方針で掲げる各種施策の進捗等で挽回を図る。

< 今後の見通しと中計進捗 >

- 中計では「マクロ環境に依らず一定の収益性を確保できる企業体に変化するための①収益構造の強靱化と②非連続成長の追求」を骨子に据えている。今回のNZ環境再軟化を受け、**実力値を高めるための施策実行とそのIR開示を一層強化すること**とした。
- NZ以外向け輸出売上高は過去3カ年で**CAGR + 80.1%**、NZ以外検査台数は26/3期2Qに**YoY2.8倍**と力強く成長している。また、Autopactのロールアップ戦略や、AUのグループリソース活用・最適配置をはじめとした管理・システム機能強化も順次進んでいる。

注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不変である。

agenda

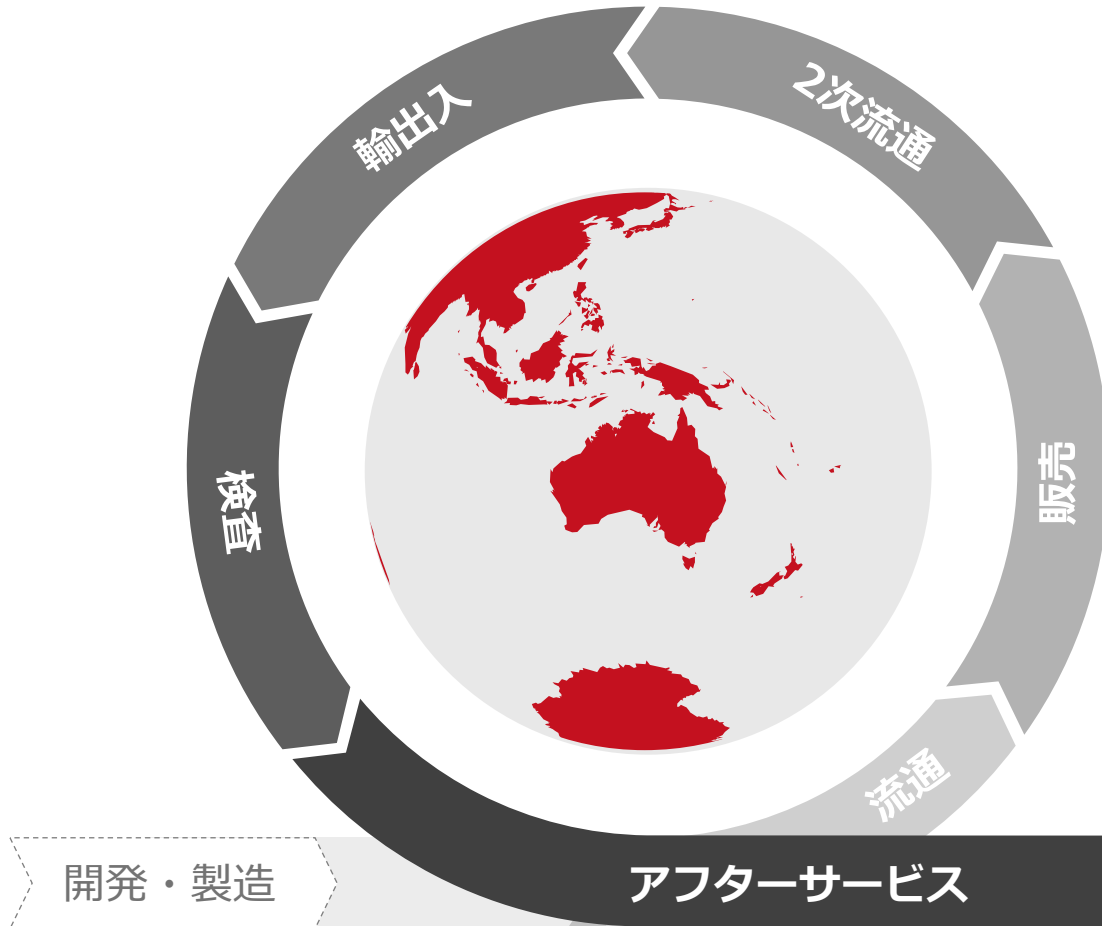
1. コーポレートハイライト p.04
2. 中期経営方針 | 重点施策の進捗状況 p.11
3. 26/3期 第2四半期 全社実績 p.20
4. 26/3期 通期計画の進捗状況 p.30
5. 26/3期 第2四半期 セグメント別実績 p.40
6. Appendix p.48



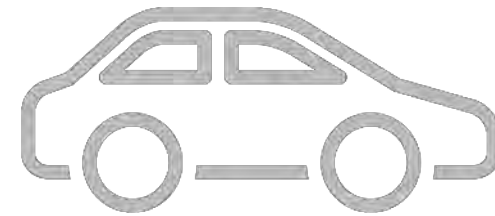


1 コーポレートハイライト

オプティマスグループとは



**自動車の
ライフサイクル**に寄り添う
“クロスボーダー・カンパニー”



自動車は、製造されて以降のライフサイクルが長い

自動車に関する総合的なサービスを提供（開発・製造除く）

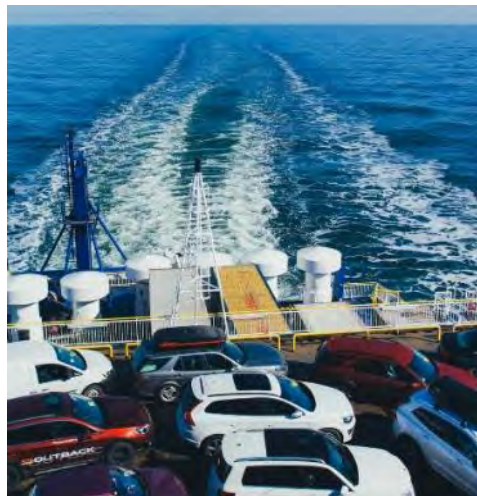
会社名	株式会社オプティマスグループ（証券コード：9268）
設立	1988年4月（株式会社日貿・ジャパントレーディング） 2015年1月（株式会社オプティマスグループ）
代表取締役社長	山中 信哉
本社	東京都港区浜松町2－4－1 世界貿易センタービル南館15階
連結子会社	62 社（国内4社、海外58社） 2025年9月30日現在
従業員数	2,633 名（連結） 31名（単体） 2025年9月30日現在
事業内容	グループ会社の推進する自動車総合サービス（輸出入、物流、検査、サービス、小売/卸売）の経営管理及びそれに付随する業務

経営理念

正しく公平な経営により、最善の貢献を図る

グループビジョン

- ・ 楽しく安全な移動手段と、一人一人に最適なサービスを提供する事業を究める
- ・ 新しい価値や革新的なサービスを創り出し、未来に向かって事業を拓く
- ・ すべてのステークホルダーと自然との共栄を図り、世界人としてグローバル社会の発展に貢献する



－事業と地域が多層展開で、相互補完型の成長ポートフォリオを構築－

小売・卸売

オーストラリアのディーラー拠点数

拠点数

約 **150** 拠点

30以上の自動車ブランドを取り扱う



ニュージーランド

オーストラリア

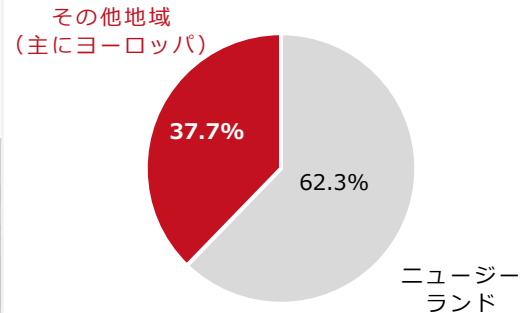
輸出入

ニュージーランドの中古車輸出台数

マーケットシェア

38.7 %

輸出売上高の1/3強はニュージーランド以外



ニュージーランド

オーストラリア

ヨーロッパ

物流

オーストラリアの自動車物流

マーケットシェア

30 %強

広大なオーストラリアの国土をカバー



ニュージーランド

オーストラリア

ヨーロッパ

サービス

ニュージーランドのオンライン中古車売買

マーケットシェア

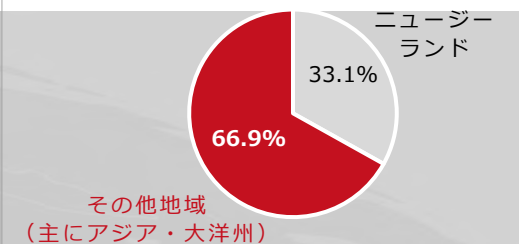
第 **2** 位

ニュージーランド

オーストラリア

検査

検査台数の2/3はニュージーランド以外



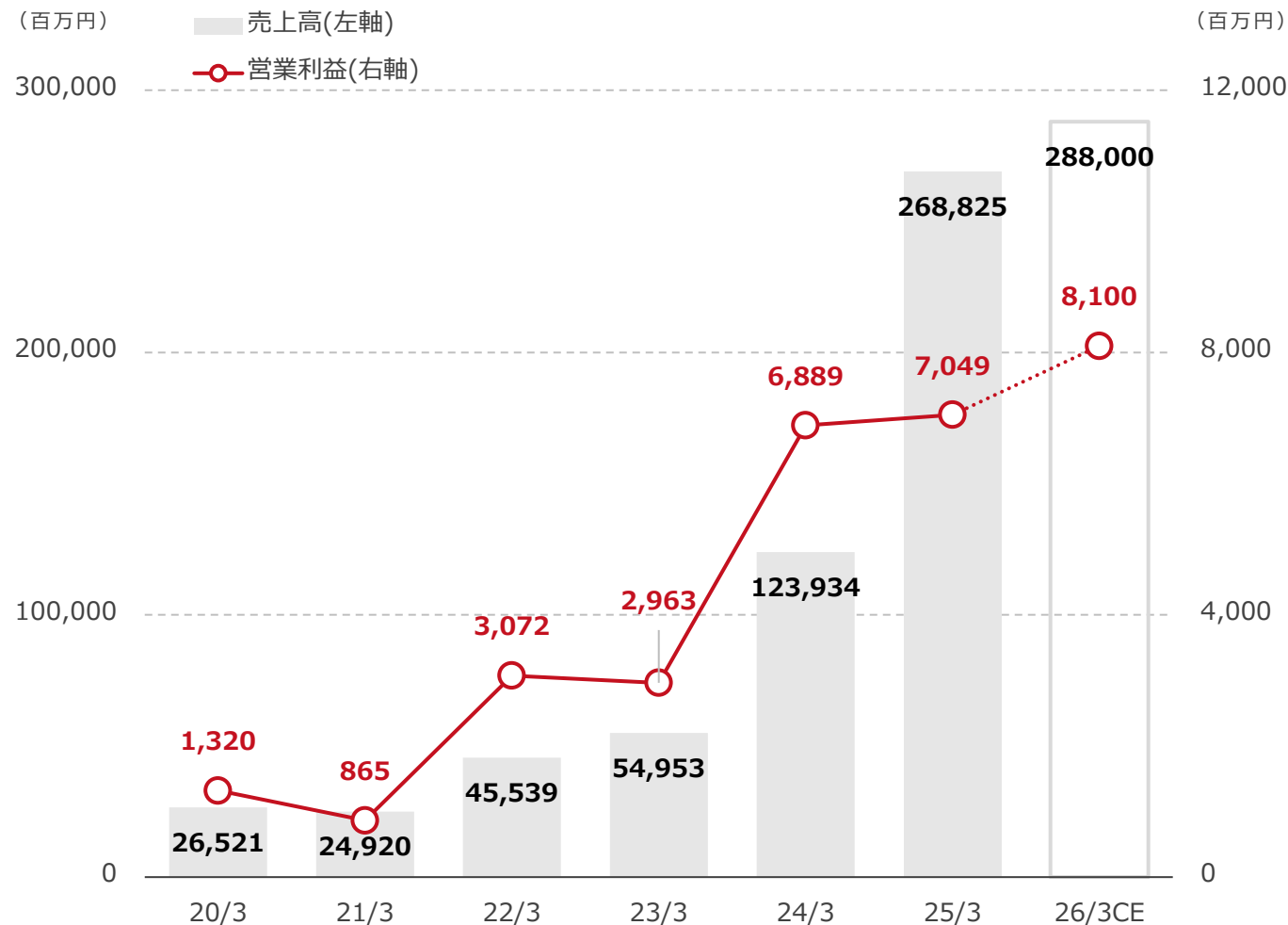
ニュージーランド

オーストラリア

アジア・大洋州

ヨーロッパ

注：定量数値はいずれも2025年9月末または2025年4～9月期業績を参照している。



収益動向

売上高 (25/3期実績)

2,688 億円

営業利益 5カ年CAGR*

39.8 %

事業投資

M&A実績 (24/3期以降)

6 件

- AUTOPACT PTY LTD
- Auto Trader Media Group Ltd.
- Autocare Services Pty Ltd
- CD Motor Group
- McCarroll Motors Mudgee
- Keystar Autoworld

株主還元

DOE (中期経営方針)

4.5 %目安

配当利回り (2025/10/31現在)

5.4 %

注：CAGR:年平均成長率。営業利益のCAGRは、20/3期～25/3期までの5カ年CAGRを算出・表記している。26/3期よりIFRS基準を新規適用予定だが、26/3CEは日本基準の値を参照・表記している。

- ・ 利益の絶対額と資本効率の**頑健的な水準切り上げ**が最重要KGI、26/3期から3年を目途に実現を目指す
- ・ マクロ環境に依らず一定の収益性を確保できる企業体に変化するための、①**収益力の強靱化**と、②**非連続成長の追求**が戦略骨子

営業利益	親会社株主利益	ROE	DOE
15,000 ⁺ 百万円	6,000 ⁺ 百万円	15.0 ⁺ %	4.5 %目安

収益力の強靱化

項目	オーストラリア	ニュージーランド他
事業ポートフォリオ	・ 収益機会の多角化 ・ OzCarの中古車取扱ノウハウを活かした、Autopactの中古車販売・下取再販の拡大 ・ 保険/部品販売/点検/整備/修理など付帯サービスの収益拡大 ・ 顧客ポートフォリオの拡大 ・ Autocare × Autopactの顧客クロスセル ・ 中国メーカーを始めとした、市場ニーズを踏まえた新規取扱開始・アロケーション変更	・ ポートフォリオ分散によるリスク低減 ・ UKなどNZ以外の輸出拡大 ・ NZでのCtoC取引仲介の拡大 ・ キャッシュポイントの複層化 ・ 日本での中古車仕入～海上輸送～サービス/2次流通までの一気通貫したバリューチェーンモデルの更なる深化 ・ IT/データ活用による顧客管理の強化を通じたBtoC／CtoB／CtoC領域の拡張
コスト構造	・ スケールメリットを活かしたコスト最適化 ・ 重複部門の段階的な集約 ・ Autocare(新車物流)の帰り便を活用した中古車輸送コストの合理化 ・ 最適資金調達のための管理機能の高度化 ・ Autopactの在庫投資適正化とフロアプラン借入に係る支払利息の削減 ・ 借入条件やヘッジ手段の適正化	・ 既存業務の生産性改善 ・ システム/プロセス管理の高度化 ・ グループ全体最適の促進 ・ グローバルコーポレート機能の拡充 ・ グループ会社連携強化によるコスト削減 ・ 事業ポートフォリオ評価の推進

非連続成長の追求

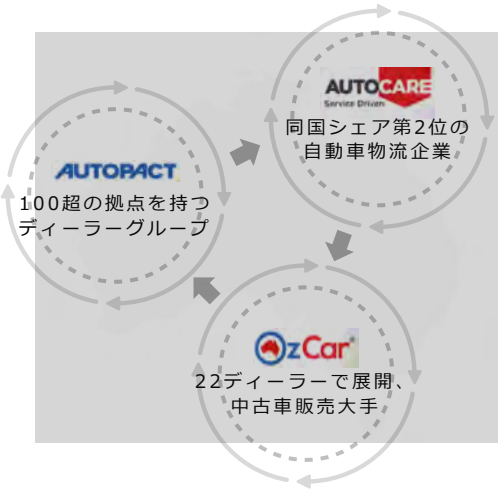
スケールメリットの追求

+

シナジーの追求

市場の約7割を占める
中小ディーラーのM&A

1. スケールメリットを活かした仕入交渉力
2. 中央管理型CRMによる顧客折衝の最適化
3. 本社機能の集約による固定費の合理化
4. M&Aロールアップ、PMIの高い再現性



注：2026年3月期以降、国際会計基準（IFRS）を適用予定である。本中期経営方針目標は、会計基準の変更影響を考慮した値である。

コーポレートハイライト

株価動向と株主状況



○ 株価の推移



No.	所有者属性別の状況	所有株式数の割合
1.	金融機関	0.173%
2.	金融商品取引業者	1.585%
3.	その他の法人	4.021%
4.	外国法人等（個人以外）	0.720%
5.	外国法人等（個人）	22.732%
6.	個人その他	59.596%

No.	氏名又は名称	所有株式数の割合*
1.	山中 信哉	18.06%
2.	ロバート・アンドリュー・ヤング	12.29%
3.	マーティン・フレイザー・マッカラック	12.29%
4.	個人	3.00%
5.	HIKARI TSUSHIN INVESTMENTS OKINAWA(株)	2.04%
6.	個人	2.00%
7.	光通信KK投資事業有限責任組合	1.67%
8.	個人	1.07%
9.	松井証券（株）	0.66%
10.	個人	0.61%

注：大株主の状況の所有株式数の割合は、自己株式を除く発行済み株式数をもとに算出している。
株主データは2025年9月末時点を参照した。



2

中期経営方針 | 重点施策の進捗状況

中期経営方針の重点施策

「収益構造の強靱化」と「非連続成長の追求」が中期経営方針の重点施策である。

オーストラリア

- ・ 収益機会の多角化
- ・ 顧客ポートフォリオの拡大
- ・ スケールメリットを活かしたコスト最適化
- ・ 最適資金調達のための管理機能の高度化

ニュージーランド他

- ・ ポートフォリオ分散によるリスク低減
- ・ キャッシュポイントの複層化
- ・ 既存業務の生産性改善
- ・ グループ全体最適の促進

収益構造の強靱化



非連続成長の追求

スケールメリットの追求

- ・ 仕入交渉力強化
- ・ 中央管理型CRMによる顧客折衝の最適化
- ・ 本社機能の集約、固定費の合理化
- ・ M&A、PMIの高い再現性

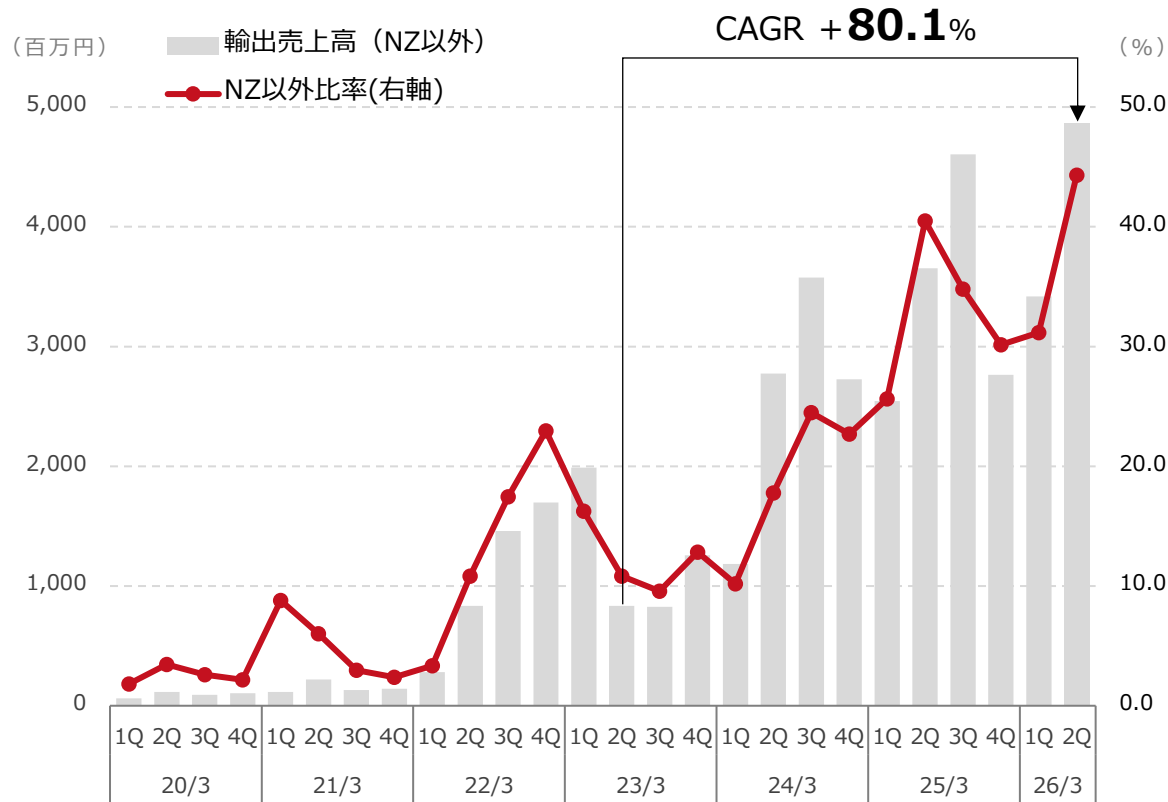
シナジーの追求

- ・ OzCarの中古車取扱ノウハウを活かした、Autopactの中古車販売・下取再販の拡大
- ・ Autocare × Autopactの顧客クロスセル
- ・ Autocare(新車物流)の帰り便を活用した中古車輸送コストの合理化等

NZ以外への中古車輸出の拡大

欧州などNZ以外への中古車輸出を拡大、過去3カ年でCAGR + 80.1%の高成長を実現している。
全輸出売上高に占めるNZ以外比率は4割を超え、ポートフォリオ分散から収益構造の強靱化が進んでいる。

○ NZ以外への中古車輸出売上高の四半期推移



NZ以外売上高CAGR

+ 80.1 %

(23/3期2Q→26/3期2Qの3カ年)

NZ以外売上高比率

44.3 %

(26/3期2Q)

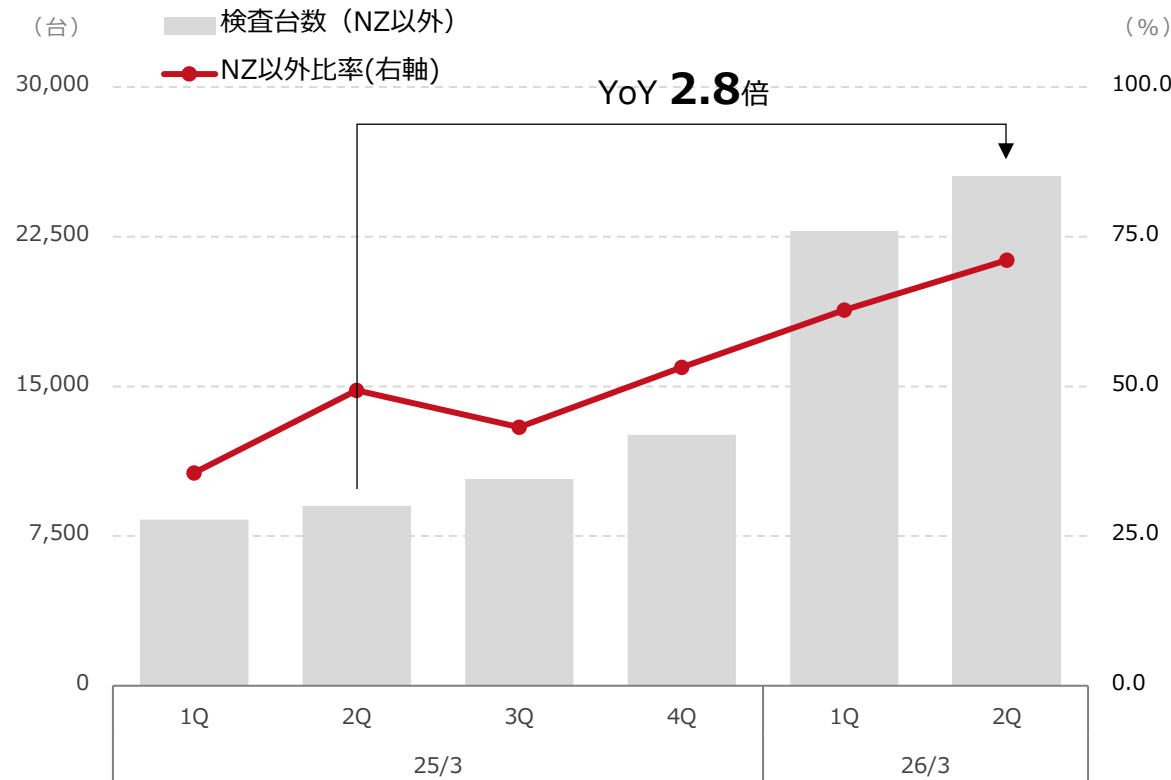
- NZ向け中古車輸出台数はマーケット全体の**約4割とトップシェア**を確保し続けている。一方、同国のマクロ環境次第で収益が変動しやすい（収益強度が低い）との経営課題から、近年、ヨーロッパなどその他への地域ポートフォリオの拡張を積極推進している。
- NZ以外への中古車輸出売上高は、過去3カ年で**CAGR + 80.1%**と大きく伸び、26/3期2Qには輸出売上高全体の**44.3%**を占めるに至った。26/3期2Qまでの過去4四半期累計で年間**150億円超**の売上高を確保しており、連結業績にもインパクトある規模感まで拡大している。今後も、地域ごとのニーズに即した事業開発を進めながら、収益拡大を成し遂げていく予定である。
- 日本から海外への中古車輸出台数（車両価格20万円以上）は年間**156.6万台***であり、当社輸出台数は市場全体の**約3%**に過ぎず、中古車輸出事業のアップサイド余地は依然として大きい。

注：CAGR:年平均成長率。国内仕入→輸出版売を手掛ける(株)日貿の地域別輸出売上高データを元に作成した。日本から海外への中古車輸出台数は、日本中古車輸出業協同組合が公表する2024年暦年統計資料を参照した。

NZ以外での検査台数の増大

検査事業として、独自にアジア大洋州・欧州など地域ポートフォリオを拡張している。
NZ以外の検査台数は26/3期2QにYoY2.8倍へと大幅拡大し、同構成比は71.1%まで高まった。

○ NZ以外での検査台数の四半期推移



注：NZ向け中古車輸出に係る国内および受入先検査を除く検査台数を参照した。

NZ以外検査台数

YoY **2.8**倍

(25/3期2Q→26/3期2Q)

NZ以外検査台数比率

71.1%

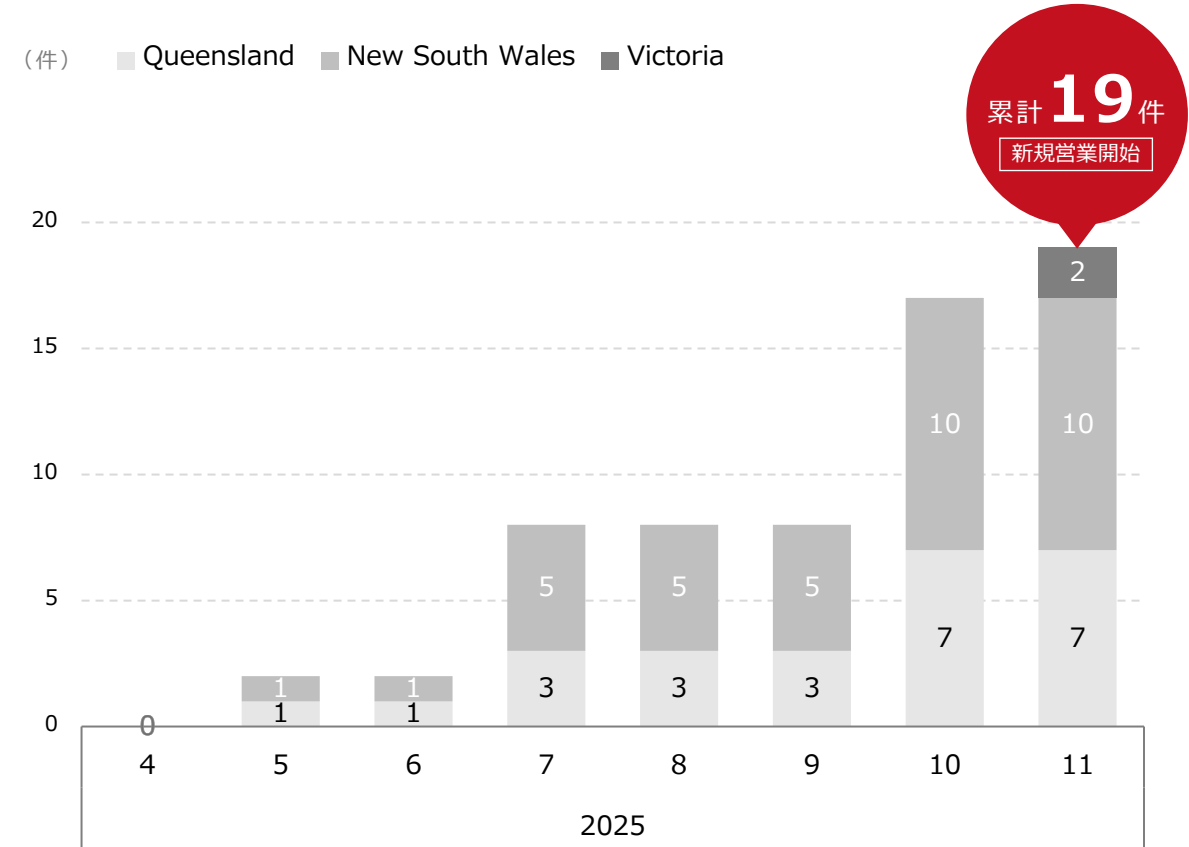
(26/3期2Q)

- NZ向けビジネスで培った中古車検査ノウハウに対する各国ニーズは強く、25年2月に約5年ぶりに中古車輸入が解禁されたスリランカを皮切りに、NZ以外の複数地域（アジア大洋州・欧州等）で検査事業の拡大が進んでいる。
- NZ以外の検査台数は、26/3期2Qに前年同期比**2.8倍**の25,000台強と大きく拡大した。結果、全検査台数に占めるNZ以外比率は**71.1%**まで高まっている。今後も、NZ以外の検査台数の積み上げが期待できる。
- 過去は、NZビジネスのバリューチェーンを厚くし高収益化すると共に、検査機能を持たない他の輸出入事業者をサポートすることで、ボリュームを確保し生産性・効率性を高めるに留まっていた。しかし、昨今は単一事業としての地域ポートフォリオの拡張も進み始めている。害虫混入防止処理として特許をもつヒートトリートメントなど検査事業が抱える強み・ノウハウは多く、引き続き各国展開を模索する。

ブランド盛衰に応じたディーラー権の拡充

マルチブランドディーラーが主流のAUでは、ブランド盛衰に応じたディーラー権の拡充が欠かせない。足元好調なBYD等、26/3期に営業開始した自動車ブランド×ディーラーの組み合わせは19件まで拡大した。

○ 26/3期に営業開始した自動車ブランド×ディーラーの数（累計）



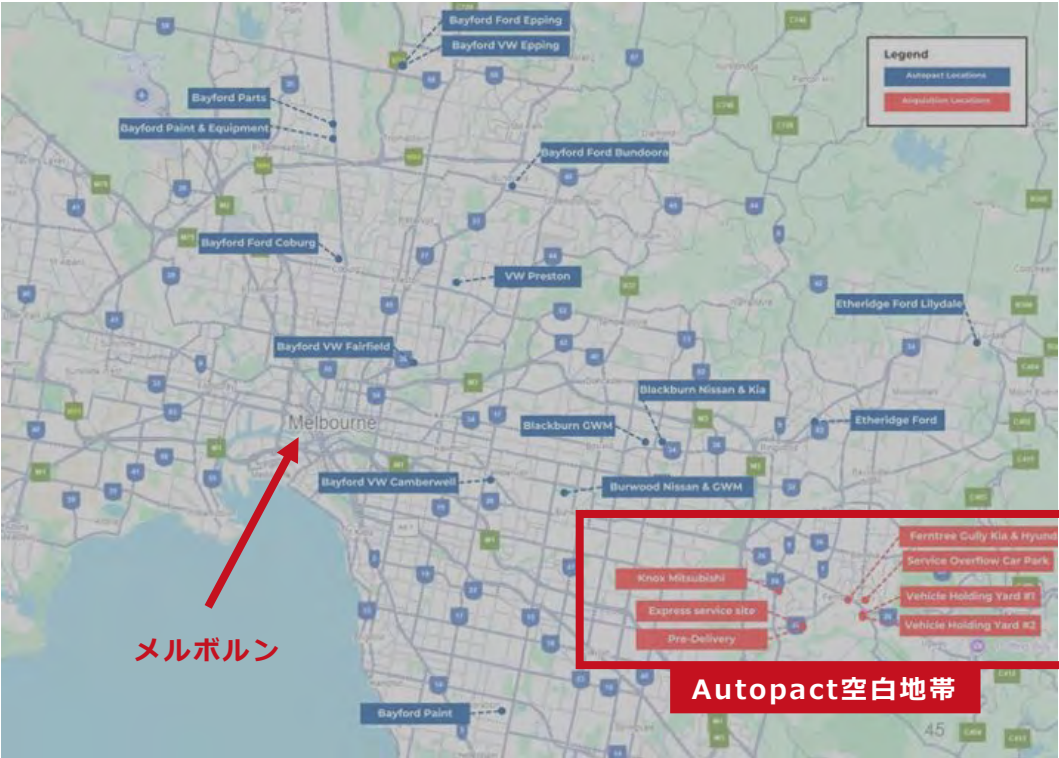
			※一部抜粋
権利獲得した自動車ブランド	Autopact傘下のディーラー	主な展開州	営業開始時期
BYD	Orange	NSW	2025/5
Suzuki	Caloundra	QLD	2025/5
BYD	Dubbo	NSW	2025/7
Foton Trucks	Gateway	NSW	2025/7
BYD	Rockhampton	QLD	2025/7
Foton LCV	Highway	QLD	2025/7
Peugeot Cars	Gateway	NSW	2025/10

- オーストラリアはマルチブランドディーラーがメジャーである。自動車ブランドは流行り廃りがあるため、各地域で人気ブランドや特徴ある車種のディーラー権を適時に確保し続け、ブランド盛衰に応じた事業運営が重要である。
- 新たにディーラー権を獲得し、26/3期に営業開始した自動車ブランド×ディーラーの組み合わせは**19件**に上る。2025年、大きくマーケットシェアを伸ばしているBYDをはじめ、ブランド盛衰に応じたディーラー権の拡充が進んでいる。また、常に10件以上のパイプラインを抱え、自動車メーカーと交渉している。

地域×ブランドの穴を埋めるロールアップ

Autopact買収後、地域×ブランド軸の空白地帯を埋める形で、3社のロールアップを実施した。
ショールームは約150まで増加しているが依然空白地帯は多く、引き続きロールアップ先を探索する。

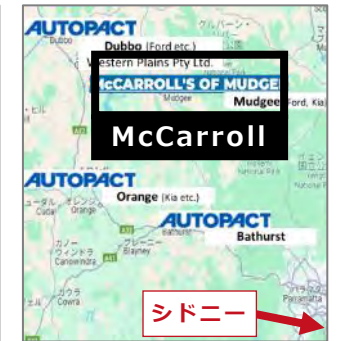
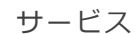
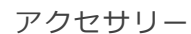
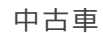
○ 例 | CD Motor買収による地域×ブランドの補完効果



- Victoria州で拠点が無かった**東部**をCD Motor買収でカバーできる
- Victoria州で取扱が無かった**Mitsubishi/Hyundai**を新規取り扱い開始できる

	地域的な補完効果	ブランド補完効果
1 CD Motor (2025/1)	• Victoria州の南東部への新規展開	• Victoria州では初となるMitsubishi/Hyundaiの取扱開始
2 McCarroll (2025/7)	• New South Wales州の中西部 (Mudgeeエリア) への新規展開	• Kia/FordなどAutopact有力自動車メーカーとの関係深耕 • APPROVAL済みのBYDの販売強化
3 Keystar (2025/10)	• Queensland州のMoreton Bay エリア (=BrisbaneとSunShine Coastの中間地点) への新規展開	• Kia/MitsubishiなどAutopact有力自動車メーカーとの関係深耕

Autopactが持つ事業・運営ノウハウのロールアップ先およびOzCarへの横展開を推進している。
サービスをはじめ、各社の弱みとなっているソリューションの強化による改善余地は大きいと見ている。

Autopactが持つ**事業・運営ノウハウ**

既存のAutopactの
拠点に隣接しており、
事業・運営ノウハウの
サポートがしやすい



フランチャイズ化による経営効率化

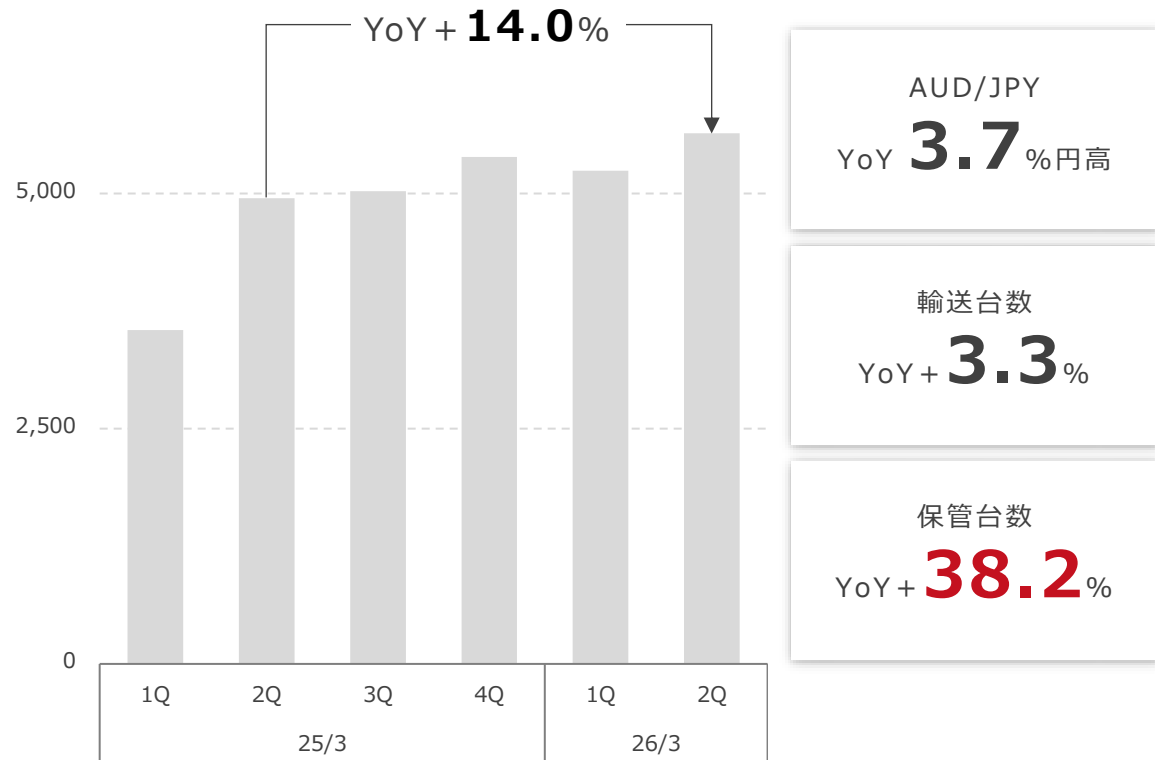
Autopactとの在庫保管場所共有

Autocareの事業推進体制の強化

流通在庫の拡大を捉え保管キャパシティを拡充、軟調なAU販売/輸送台数を利益面でカバーしている。新施設開発、トレーラー投資、システムの抜本改修も進み、事業規模拡大に向けた体制強化が進んだ。

○ Autocare単体売上高の四半期推移*

(百万円)



注：Autopactは2024年5月より連結開始したため、25/3期1Q数値は1ヶ月分PL取込されていない点に留意されたい。

新施設開設



トレーラー投資



システム抜本改修

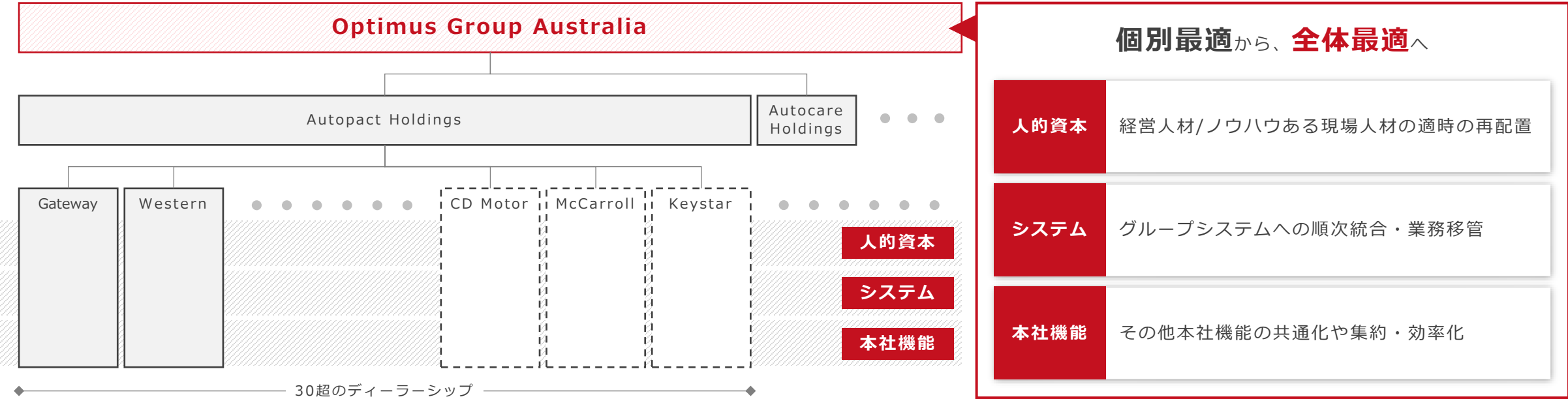


- 26/3期2Qは、YoYで為替が円高方向、輸送台数も **+3.3%** と伸び悩む中、流通在庫の拡大を捉えキャパシティを増大したことで、保管台数は同 **+38.2%** と大きく伸び、Autocare単体としてはYoY **+14.0%** の増収を確保した。
- 2025年10月には、パースの既存施設を近郊のForrestdaleに移し、新施設を開設した。同拠点だけで合計2,000台を超える車両保管能力を有しており、更なる取引拡大を図る。また、同拠点は再生可能エネルギー供給のため、150kWの太陽光パネルと400kWhの蓄電システムを設置しており、サステナビリティ対応も進めている。
- この他、COVID-19で同社が業績不振に陥り更新が滞っていたトレーラーや、過去長年に渡り抜本見直しがなかったシステムのリニューアルを進めた。

地域経営インフラの体制最適化

AUグループ会社全体の経営インフラの体制最適化に向け、グループリソースの活用を進めている。
Autocareの本社機能統合は完了しており、共通データ/CRM基盤構築や事業領域の横展開を進める。

Optimus Group Australia子会社の増加及び組織拡充を踏まえ、**本社機能の集約**や**経営人材の再配置**、**統合システム開発**を進めている



実施済み	推進中
Autocareの本社機能（経理・採用・人事等）をOptimus Group Australiaに統合	- グループ共通のダッシュボード・CRM基盤整備 - 物流部門の共通ダッシュボード構築・データ統合 - Autopactの本社機能のOptimus Group Australiaへの統合

注：CRM（Customer Relationship Management）顧客関連情報の一元管理をいう。

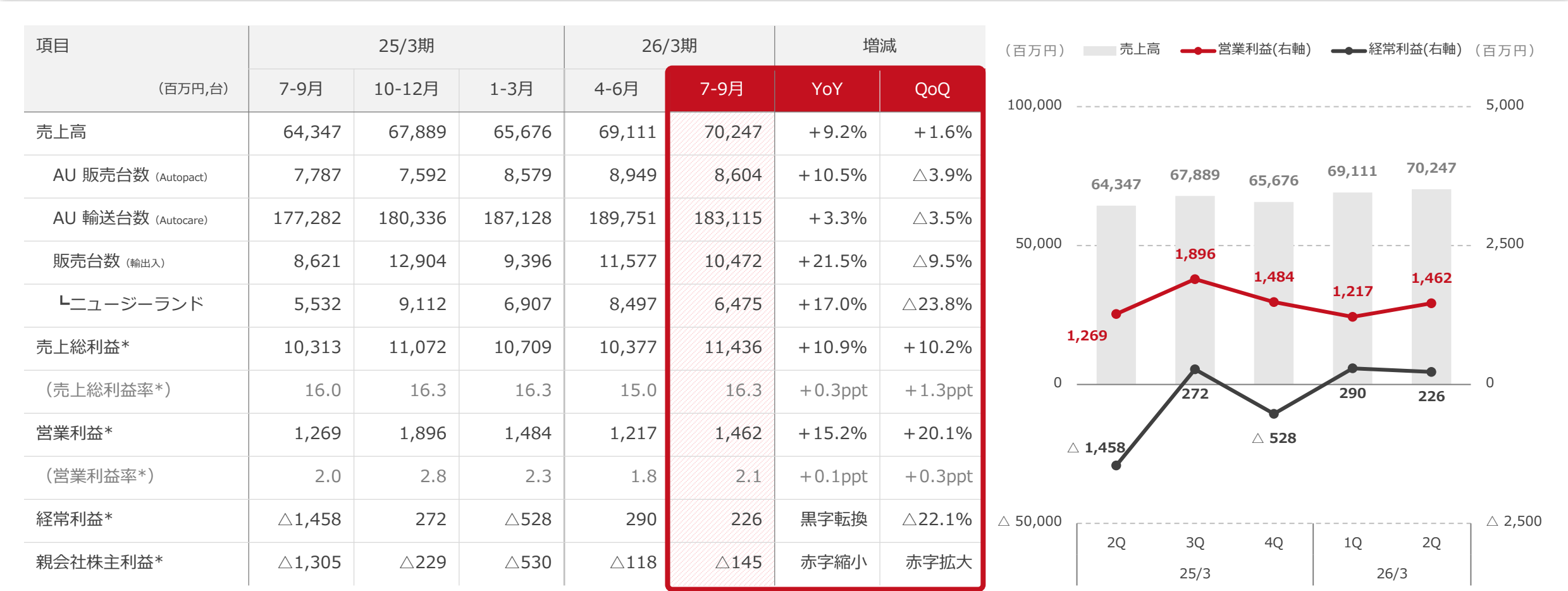


3

26/3期 第2四半期 全社業績

四半期業績 | サマリー

NZ向け輸出台数がQoQ $\Delta 23.8\%$ と大幅軟化、AUも販売/輸送台数共にQoQで1桁減少したものの、その他地域・事業領域が順調で、全社売上高はQoQ $+1.6\%$ 、営業利益は同 $+20.1\%$ と健闘した。

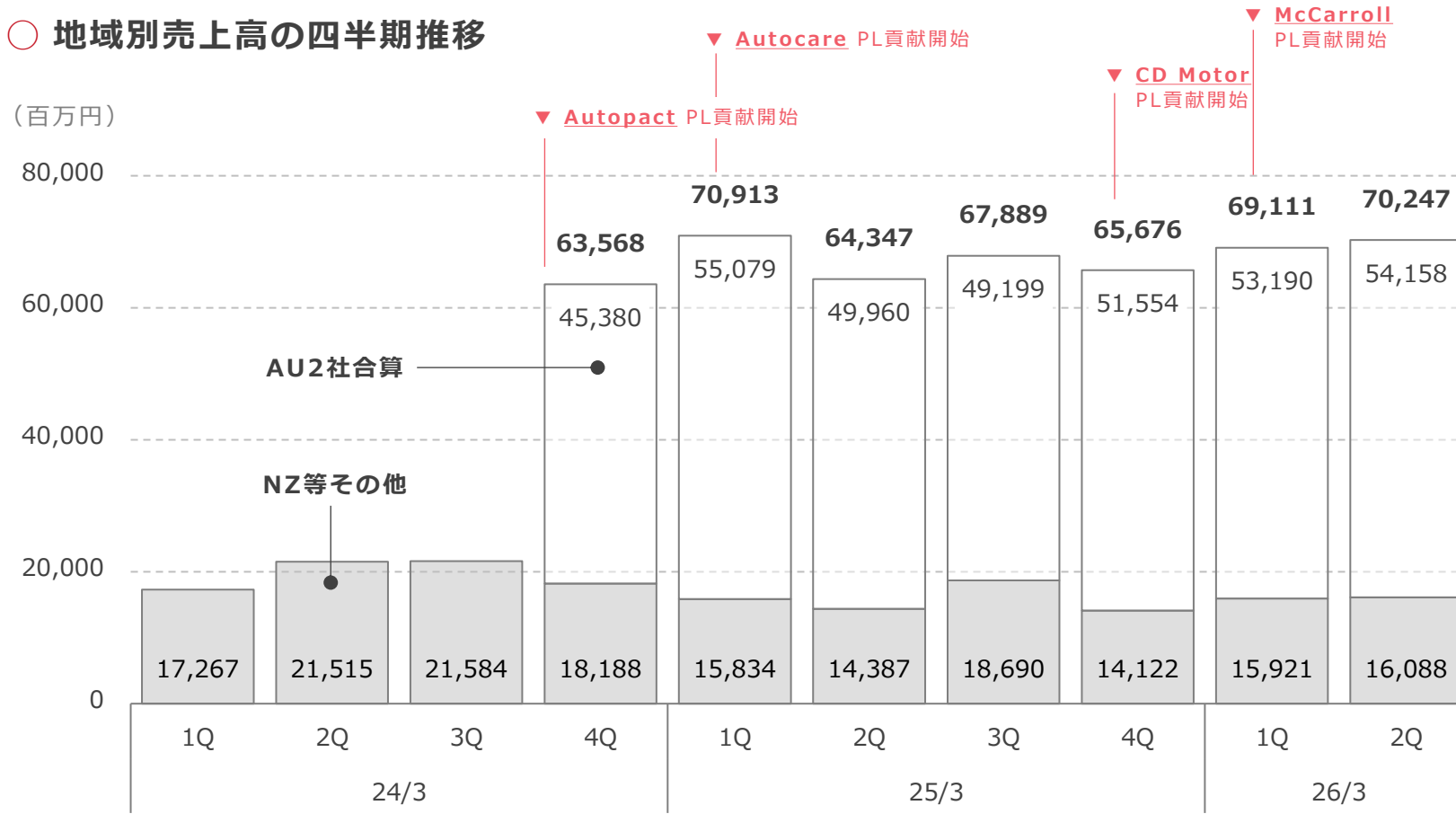


注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日発表数値から不変である。

四半期業績 | 地域別売上高

AUは、マクロ的な流通在庫滞留でAutocareの**保管台数が増加**し販売・輸送台数の減少をカバーした。
NZ他は、高単価な**EU向け輸出台数が順調**に伸び、NZの落ち込みを補完した。

○ 地域別売上高の四半期推移



2025年7～9月期

AU2社合算	NZ等その他
54,158 百万円	16,088 百万円
YoY +8.4%	YoY +11.8%
QoQ +1.8%	QoQ +1.0%

- AUD/JPYがQoQ**4.2%円安**に振れる中、AU2社合算の売上高は同**+1.8%**の541億円だった。Autopactの販売台数、Autocareの輸送台数共に同**3～4%減少**した一方、流通在庫の保管台数が増加したことで、現地通貨ベースの落ち込みは限定的に留まった。
- NZD/JPYがQoQ**2.1%円安**に振れる中、NZ等その他売上高は同**+1.0%**の161億円を確保した。NZ向け輸出台数が同**△23.8%**と大幅に軟化したものの、高単価なEU向け輸出台数の拡大や、NZ以外の検査事業の拡大等で、全体の落ち込みを補完した。

注：売上高は、Autopact及びAutocareグループ単体の売上高の単純合算値と、その他売上高（連結売上高との逆算値）に2分している。Autopactの新規連結開始は2024年1月、Autocareは2024年5月、CD Motorは2025年2月からである。

四半期業績 | KPIと市況統計

AUは、年度末特需の反動減でマクロ・個社共にQoQ△3~4%だったが、YoYでは増加している。
NZは、新車を含む総輸入台数がQoQで復調傾向だが、円安や商用新車優遇税制影響で中古車は軟化した。

項目		24/3期				25/3期				26/3期		増減	
		(台,円)											
		4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	YoY	QoQ
オーストラリア	個社												
	AU 販売台数 (Autopact)	8,338	8,033	8,110	8,332	8,702	7,787	7,592	8,579	8,949	8,604	+10.5%	△3.9%
	AU 輸送台数 (Autocare)	168,500	206,976	203,346	196,465	205,733	177,282	180,336	187,128	189,751	183,115	+3.3%	△3.5%
	市況												
	AU 新車販売台数	312,757	317,527	317,494	304,452	327,960	294,834	293,361	290,403	318,408	305,628	+3.7%	△4.0%
	AUD / JPY(円)	91.86	94.63	96.25	97.65	102.70	100.16	99.49	95.72	92.57	96.44	△3.7%	+4.2%
ニュージーランド	個社												
	販売台数* (輸出入)	15,750	19,607	16,039	13,641	11,094	8,621	12,904	9,396	11,577	10,472	+21.5%	△9.5%
	ニュージーランド	14,394	16,885	12,366	11,105	8,635	5,532	9,112	6,907	8,497	6,475	+17.0%	△23.8%
	市況												
	NZ 中古車輸入台数*	34,043	34,637	26,688	27,405	26,543	19,165	19,130	21,724	21,910	18,549	△3.2%	△14.6%
	NZD / JPY(円)	85.01	87.43	89.24	90.99	94.37	91.37	90.16	86.61	85.67	87.47	△4.3%	+2.1%

オーストラリア

QoQでは、マクロ的な新車販売台数の△4.0%に対しAutopactの販売台数が同△3.9%、Autocareの輸送台数が同△3.5%とほぼ同様だった。同国は6月が年度末で特需が発生しやすく反動減を受けた。YoYは総じて増加したが、自動車メーカーによるディーラーへの在庫供給圧力は継続している。

ニュージーランド

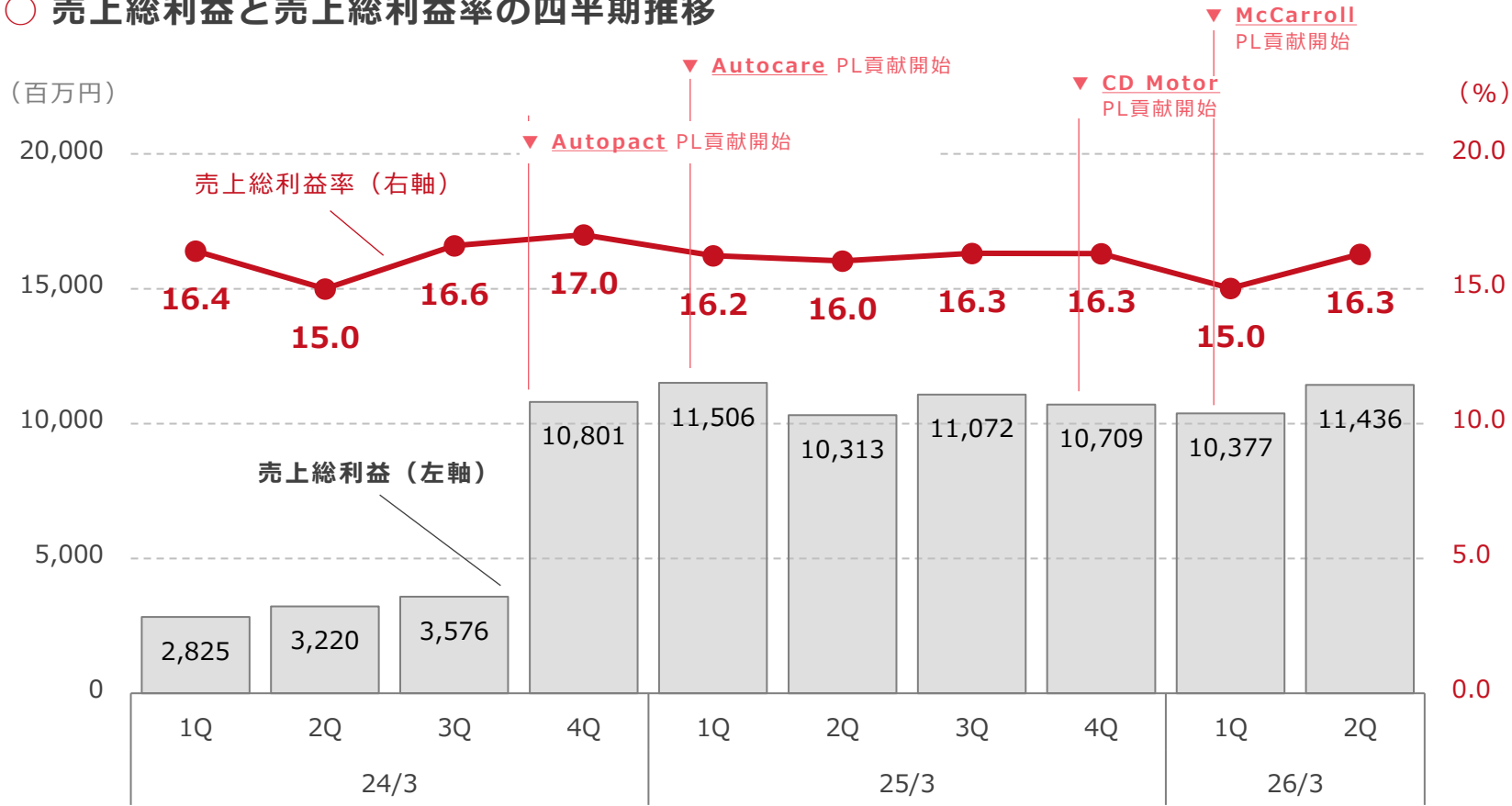
QoQでは、マクロ的な中古車輸入台数が△14.6%と落ち込み、連れて当社も同△23.8%と軟化した。新車を含む総輸入台数は同+8.8%と復調したが、円安や環境対応等で価格上昇した中古車と新車との価格差縮小、25/5~の商業用新車に対する税優遇政策から新車に需要が流れている。

注：オーストラリアの新車販売台数（市況）は「VFACTS（FEDERAL CHAAMBER OF AUTOMOTIVE INDUSTRIES）」、ニュージーランドの中古車輸入台数は「自動車産業協会（MIA）」を参照した。

四半期業績 | 売上総利益と売上総利益率*

売上総利益率は15.0→16.3%と**従来水準へ回帰**した。①降電→値引き、②AU年度末値引きが一巡し、加えて、高単価のEU向け輸出が拡大したため、AUの需給悪化とNZ向け輸出の落ち込みを相殺した。

○ 売上総利益と売上総利益率の四半期推移



2025年7～9月期

売上総利益	売上総利益率
11,436 百万円	16.3%
YoY +10.9%	YoY +0.3 ppt
QoQ +10.2%	QoQ +1.3 ppt

- QoQで売上総利益率が**15.0→16.3%**へ改善したため、連れて売上総利益も同**+10.2%**の114億円と増加した。
- 26/3期1Qは、①降電→値引き影響、②AUの年度末値引き販売、③自動車メーカーの供給圧力で、15.0%と落ち込んでいた。
- 2Qは、①②の影響は一巡したものの、③の影響は継続した。加えて、バリューチェーンが長く高収益なNZビジネスが低調だったが、高単価・高粗利のEU向け輸出の伸びや、Autocareの保管台数の増加により、売上総利益率が押し上げられた。

注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日発表数値から不変である。

四半期業績 | 販管費明細

全社販管費はQoQ **+8.9%**と膨らんだ。円安影響の他、Keystar事業譲受関連費用、IFRS対応費用をはじめとした一過性費用も、その他販管費の押し上げ要因である。

項目 (百万円,%)	24/3期				25/3期				26/3期		増減	
	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	YoY	QoQ
販管費	1,571	1,679	1,995	8,288	9,106	9,044	9,176	9,225	9,161	9,974	+10.3%	+8.9%
売上高比率	9.1	7.8	9.2	13.0	12.8	14.1	13.5	14.0	13.3	14.2	+0.1ppt	+0.9ppt
人件費	718	731	723	4,301	4,911	4,725	4,678	4,693	4,850	5,066	+7.2%	+4.4%
売上高比率	4.2	3.4	3.3	6.8	6.9	7.3	6.9	7.1	7.0	7.2	△0.1ppt	+0.2ppt
外注費	427	459	703	780	692	596	698	670	711	762	+27.8%	+7.1%
売上高比率	2.5	2.1	3.3	1.2	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0	1.1	+0.2ppt	+0.1ppt
減価償却費	82	83	89	1,002	1,058	1,015	1,057	1,082	1,030	1,095	+7.9%	+6.3%
売上高比率	0.5	0.4	0.4	1.6	1.5	1.6	1.6	1.6	1.5	1.6	±0.0ppt	+0.1ppt
のれん償却費	46	50	52	457	485	486	515	451	567	579	+19.0%	+2.2%
売上高比率	0.3	0.2	0.2	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.8	0.8	+0.1ppt	±0.0ppt
その他販管費	298	356	428	1,748	1,960	2,221	2,228	2,328	2,003	2,473	+11.3%	+23.5%
売上高比率	1.7	1.7	2.0	2.7	2.8	3.5	3.3	3.5	2.9	3.5	+0.1ppt	+0.6ppt

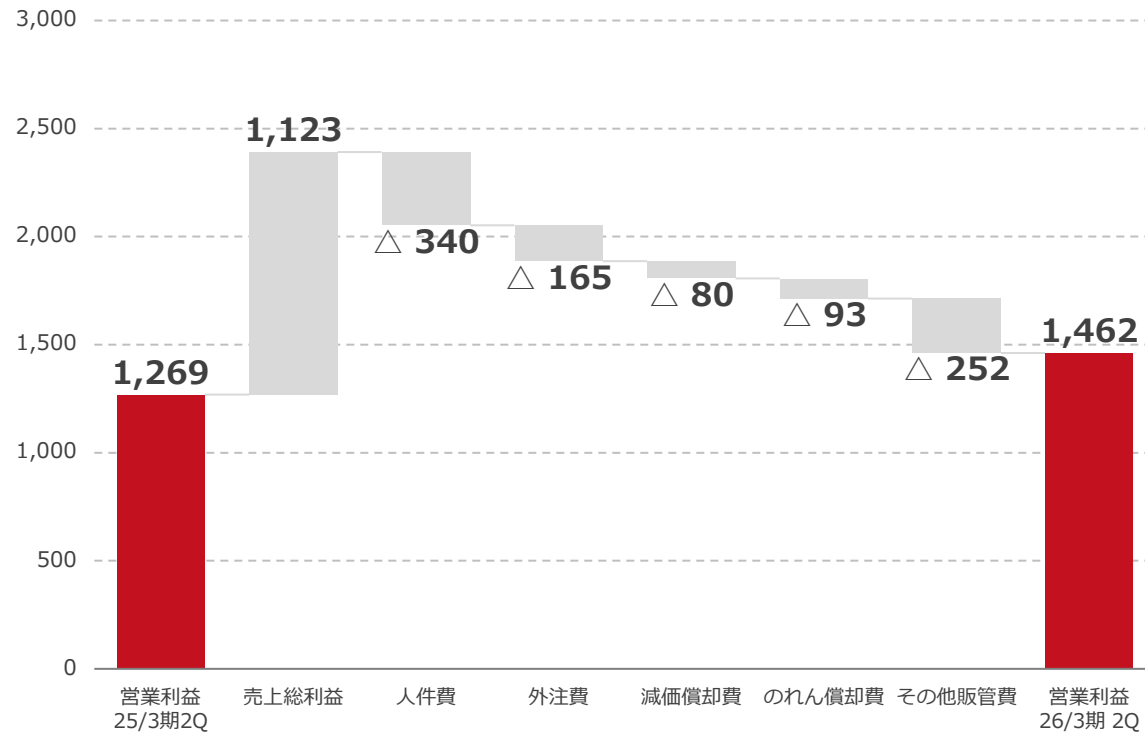
注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1~4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1~3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日発表数値から不変である。

四半期業績 | 営業利益の増減分析

営業利益は、前年同期比 **+20.1%**、前四半期比 **+15.2%** と、いずれの比較も2桁増益を確保した。
 ロールアップ進展、マクロ環境の底打ち、多事業展開進行で、粗利拡大が進んでいる。

前年同期（25/3期2Q）との増減分析

（百万円）

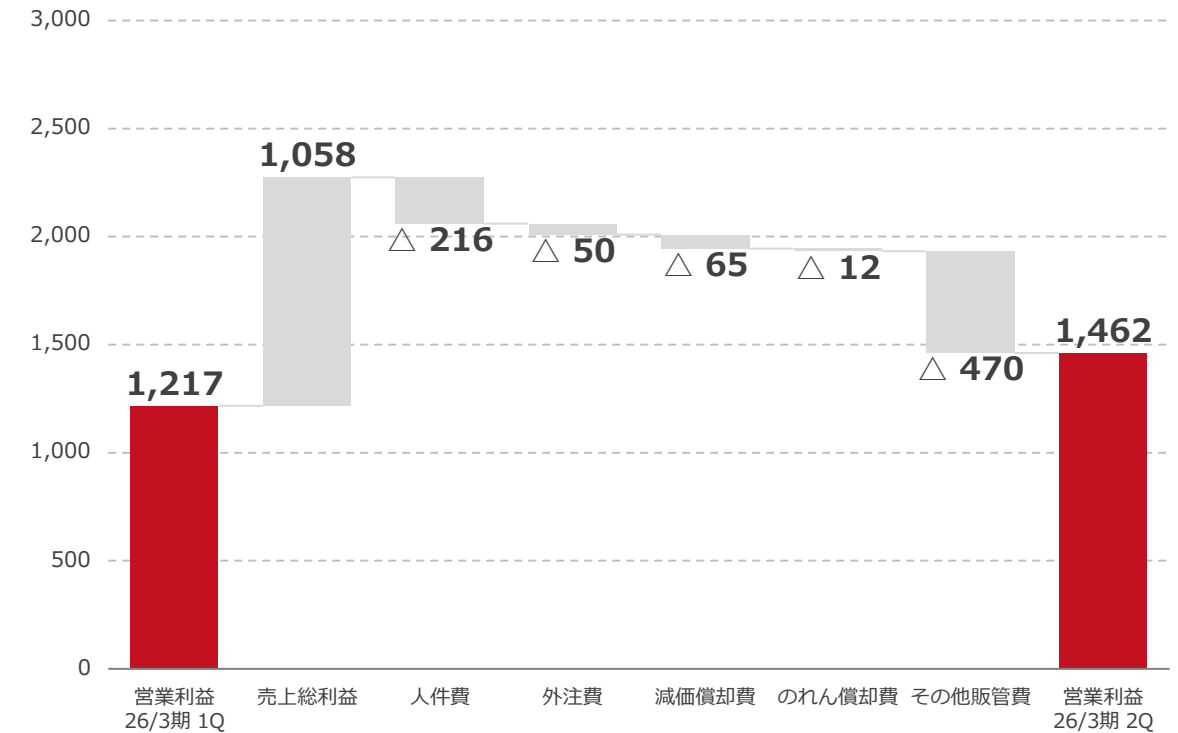


Apple to appleでない要素

- CD Motor Group 新規連結効果
- McCarroll新規連結効果

前四半期（26/3期1Q）との増減分析

（百万円）



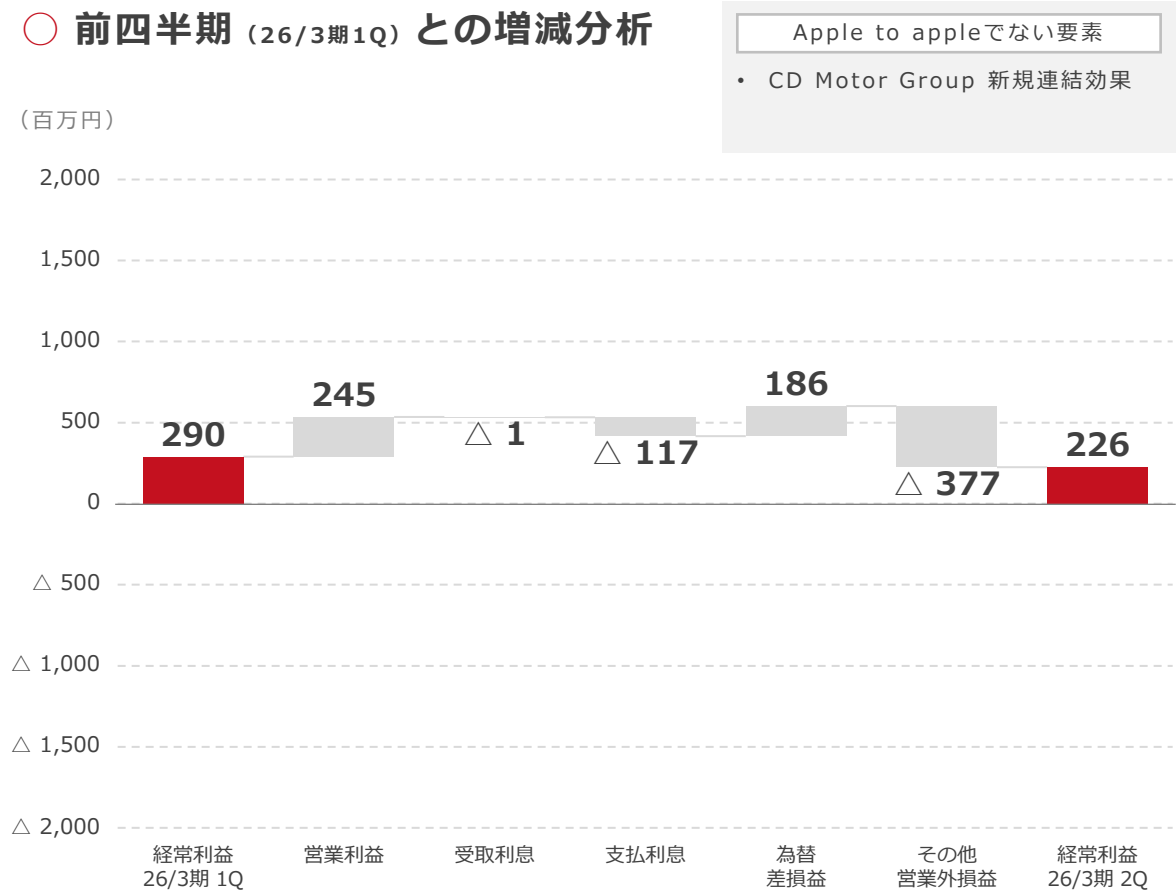
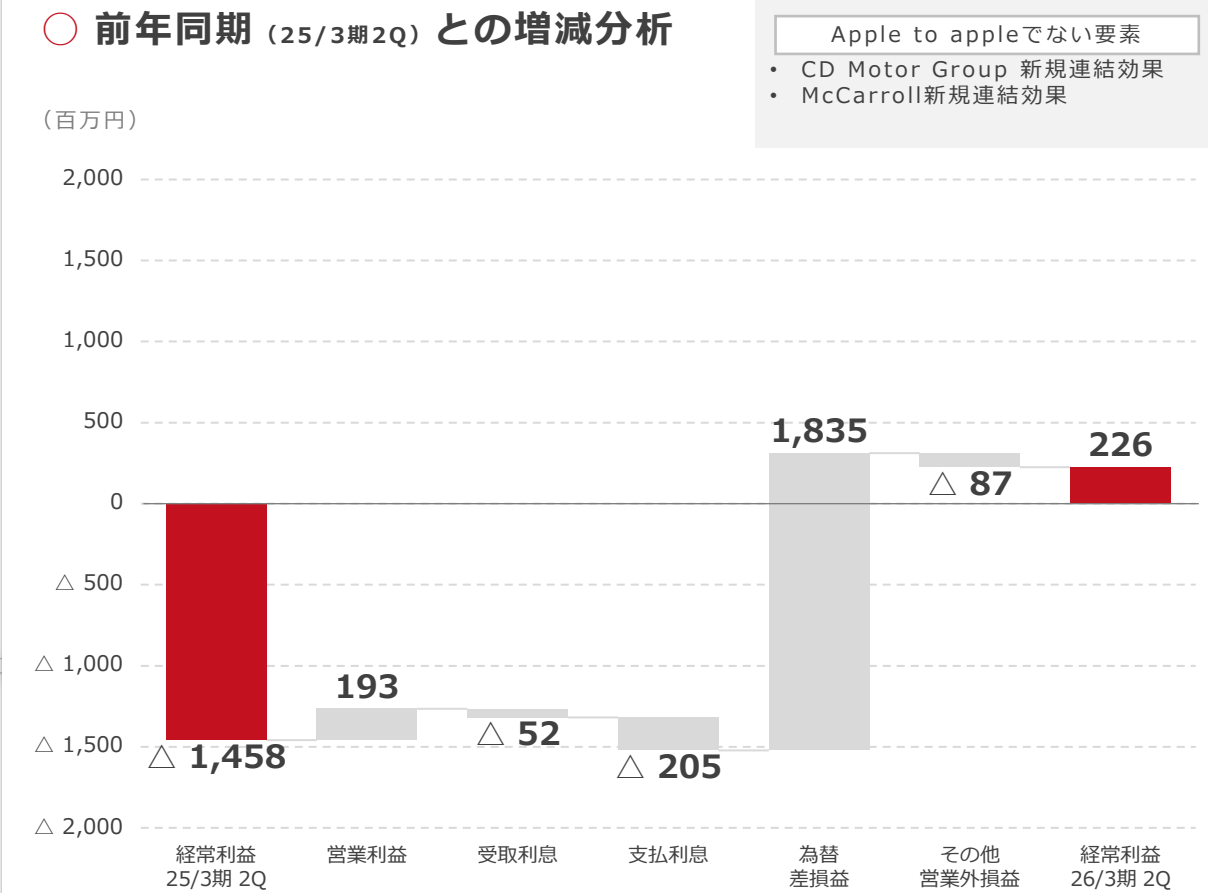
Apple to appleでない要素

- CD Motor Group 新規連結効果

注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日発表数値から不変である。

四半期業績 | 経常利益の増減分析

為替差損影響が大きかった前年同期と比較すると、経常利益は1,684百万円改善した。
前四半期比では、降電影響に係る保険金収入が剥落したため、営業増益の一方で経常減益となった。



注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不変である。

損益計算書明細

損益計算書		21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	24/3期				25/3期				26/3期	
	単位	実績	実績	実績	実績	実績	会社計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
AUD/JPY	円	76.21	83.05	92.66	95.06	99.60	90.00	91.86	94.63	96.25	97.65	102.70	100.16	99.49	95.72	92.57	96.44
NZD/JPY	円	71.16	78.27	84.46	88.12	90.71	85.00	85.01	87.43	89.24	90.99	94.37	91.37	90/16	86.61	85.67	87.47
売上高	百万円	24,920	45,539	54,953	123,934	268,825	288,000	17,267	21,515	21,584	63,568	70.913	64.347	67,889	65,676	69,111	70247
(前年同期比)	%	△6.0	+82.7	+20.7	+125.5	+116.9	+7.1	+3.7	+96.5	+62.7	+351.4	+310.7	+199.1	+214.5	+3.3	△2.5	+9.2
└AU2社 単純合算*	百万円	－	－	－	45,380	205,791	－	－	－	－	45,380	55,079	49,960	49,199	51,554	53,190	54,158
販売台数* (Autopact)	台	－	－	－	32,813	32,660	39,057	8,338	8,033	8,110	8,332	8,702	7,787	7,592	8,579	8,949	8,604
輸送台数 (Autocare)	台	－	－	－	775,287	750,479	682,854	168,500	206,976	203,346	196,465	205,733	177,282	180,336	187,128	189,751	183,115
└その他売上高*	百万円	－	－	－	78,554	63,034	－	－	－	－	18,188	15,834	14,387	18,690	14,122	15,921	16,088
販売台数 (輸出入)	台	30,584	45,290	44,260	65,037	42,015	54,930	15,750	19,607	16,039	13,641	11,094	8,621	12,904	9,396	11,577	10,472
└ニュージーランド*	台	29,589	39,736	40,820	54,750	30,186	34,625	14,394	16,885	12,366	11,105	8,635	5,532	9,112	6,907	8,497	6,475
売上総利益	百万円	4,892	7,651	8,116	20,422	43,600	43,700	2,825	3,220	3,576	10,801	11,506	10,313	11,072	10,709	10,377	11,436
(売上総利益率)	%	19.6	16.8	14.8	16.5	16.2	15.2	16.4	15.0	16.6	17.0	16.2	16.0	16.3	16.3	15.0	16.3
販管費	百万円	4,027	4,578	5,152	13,533	36,552	35,600	1,571	1,679	1,995	8,288	9,106	9,044	9,176	9,225	9,161	9,974
人件費	百万円	2,080	2,386	2,605	6,473	19,008	－	718	731	723	4,301	4,911	4,725	4,678	4,693	4,850	5,066
外注費	百万円	888	1,112	1,061	2,368	2,656	－	427	459	703	780	692	596	698	670	711	762
減価償却費	百万円	184	193	309	1,257	4,212	－	82	83	89	1,002	1,058	1,015	1,057	1,082	1,030	1,095
のれん償却費	百万円	14	8	108	605	1,938	－	46	50	52	457	485	486	515	451	567	579
その他販管費	百万円	861	879	1,069	2,830	8,737	－	298	356	428	1,748	1,960	2,221	2,228	2,328	2,003	2,473
営業利益	百万円	865	3,072	2,963	6,889	7,049	8,100	1,255	1,541	1,581	2,512	2,400	1,269	1,896	1,484	1,217	1,462
(営業利益率)	%	3.5	6.7	5.4	5.6	2.6	2.8	7.3	7.2	7.3	4.0	3.4	2.0	2.8	2.3	1.8	2.1
経常利益	百万円	1,263	3,073	2,669	5,235	1,145	3,800	907	1,317	1,193	1,818	2,860	△1,458	272	△528	290	226
(経常利益率)	%	5.1	6.7	4.9	4.2	0.4	1.3	5.3	6.1	5.5	2.9	4.0	△2.3	0.4	△0.8	0.4	0.3
当期純利益	百万円	953	2,544	2,334	3,107	△35	1,700	627	867	740	873	1,778	△1,237	△132	△444	△55	△92
親会社株主利益	百万円	953	2,544	2,321	2,854	△484	1,100	611	856	730	658	1,580	△1,305	△229	△530	△118	△145

注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不変である。

貸借対照表明細

資産の部		24/3期	25/3期	26/3期
	単位	4Q末	4Q末	2Q末
資産合計	百万円	137,579	159,469	173,712
流動資産	百万円	90,712	90,974	95,523
現預金	百万円	16,225	12,971	14,491
売掛金	百万円	21,604	20,420	21,144
日貿単体	百万円	14,966	11,154	11,634
Autopact	百万円	4,408	5,687	5,638
Autocare	百万円	-	2,225	2,690
販売金融債権	百万円	11,435	11,414	11,493
棚卸資産	百万円	33,171	36,940	43,039
日貿単体	百万円	3,749	6,020	6,040
Autopact	百万円	27,833	29,976	36,278
その他流動資産	百万円	8,276	9,228	5,355
固定資産	百万円	46,867	68,495	78,190
有形固定資産	百万円	19,631	41,250	47,560
Autopact	百万円	16,183	20,137	24,487
Autocare	百万円	-	13,944	16,475
無形固定資産	百万円	25,604	25,009	24,394
のれん	百万円	22,433	21,559	21,384
投資その他資産	百万円	1,632	2,237	6,236

負債・純資産の部		24/3期	25/3期	26/3期
	単位	4Q末	4Q末	2Q末
負債合計	百万円	114,453	134,005	148,721
流動負債	百万円	99,106	91,038	103,133
買掛金	百万円	3,068	3,408	3,796
短期有利子負債	百万円	88,200	79,005	89,385
短期借入金等	百万円	85,330	73,746	82,005
リース債務	百万円	2,870	5,259	7,830
未払法人税等	百万円	690	341	581
その他流動負債	百万円	7,148	8,285	9,371
固定負債	百万円	15,348	42,967	45,589
長期有利子負債	百万円	13,919	41,464	44,115
長期借入金等	百万円	3,285	18,576	18,158
リース債務	百万円	10,634	22,888	25,957
その他固定負債	百万円	1,429	1,503	1,473
純資産合計	百万円	23,125	25,464	24,991
株主資本	百万円	18,512	23,715	22,608
その他包括利益累計額	百万円	1,046	119	980
非支配株主持分	百万円	3,567	1,630	1,403
自己資本比率	%	14.2	14.9	13.6

注：Autopactは、CD Motorを含むAutopact連結の値を参照している。



4

26/3期 通期計画の進捗状況

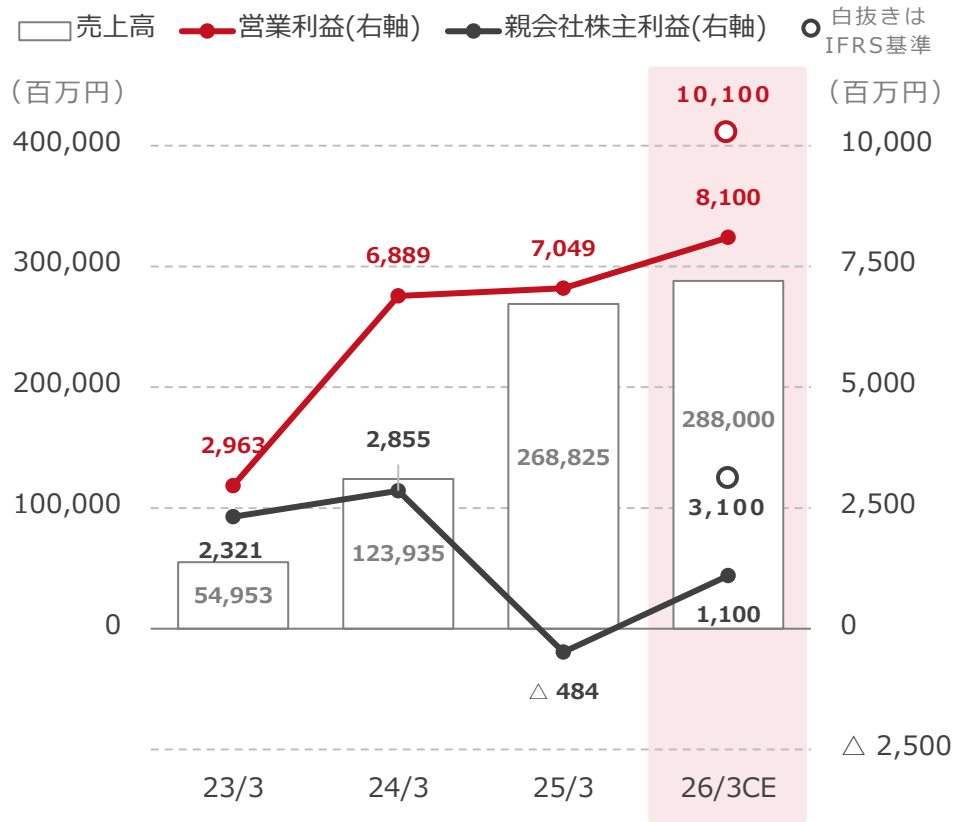
26/3期計画 | サマリー

(2025/5/14開示資料の再掲)

26/3期は、売上高が前期比**7.1%増**の2,880億円、営業利益が同**14.9%増**の81.0億円を計画する。
AUはCD Motor等の通期寄与効果を楽しむものの、総じて市況回復は慎重な見通しを織り込んだ。

項目	(単位)	25/3期 実績	26/3期 計画	増減率
売上高	百万円	268,825	288,000	+ 7.1%
AU 販売台数 (Autopact)	台	32,660	39,057	+ 19.6%
AU 輸送台数 (Autocare)	台	750,479	682,854	△9.0%
販売台数 (輸出入)	台	42,015	54,930	+ 30.7%
ニュージーランド	台	30,186	34,625	+ 14.7%
売上総利益	百万円	43,600	43,700	+ 0.2%
売上総利益率	%	16.2	15.2	△1.0ppt
営業利益	百万円	7,049	8,100	+ 14.9%
営業利益率	%	2.6	2.8	+ 0.1%
経常利益	百万円	1,145	3,800	+ 231.9%
親会社株主利益	百万円	△484	1,100	—
EPS*	円	△7.35	16.11	+ 23.46円
DPS*	円	18.00	18.00	+ 0.00円
営業利益 (IFRS基準)	百万円	—	10,100	—
親会社株主利益 (IFRS基準)	百万円	—	3,100	—

○ 各段階収益の年次推移



注：26/3期からIFRS移行を予定している。26/3CEは、日本基準では営業利益8,100百万円／親会社株主利益1,100百万円、IFRS基準では営業利益10,100百万円／親会社株主利益は3,100百万円を計画している。

26/3期計画 | 前提条件 (2025/5/14開示資料の再掲)

項目	内容
売上高 └ オーストラリア	- 総じて、25/3期2Q頃から軟化したマクロ環境は、26/3期上期に底打ちを探り、同下期以降は徐々に反転し始めると見込む。 - Autopactの新車販売台数は、主にCD MotorとMcCarroll Motorsの新規連結/通期寄与効果を反映し、25/3期比+19.6%を想定している。 - Autocareの輸送台数は、25/3期比△9.0%を見込む。ペントアップ需要の反動減は落ち着き始めているものの、25/3期1Qのハードルが高い。 - 為替レートは、AUD/JPY=90.00円を前提とする。25/3期の期中平均値は99.60円であるため+9.6%の円高（円貨換算値の減額）を織り込んでいる。
売上高 └ ニュージーランド他	- NZは、現地ディーラーの仕入控えが長引き市中在庫が枯渇気味だが、25年1月のCCS課徴金率大幅引き上げ影響や軟調な労働市場の回復が見通しにくく、輸出台数は、25/3期比+14.7%の回復に留まると見込む。ピークだった24/3期（54,750台輸出）と比較すると、26/3期計画は63.2%水準に留まる。 - NZ以外は、UKなど欧州向け中心に輸出台数の倍増を図る。結果、総輸出台数は25/3期比+30.7%を計画する。 - 為替レートは、NZD/JPY=85.00円を前提とする。25/3期の期中平均値は90.71円であるため+6.3%の円高（円貨換算値の減額）を織り込んでいる。
売上総利益	- 全社粗利率は、25/3期比△1.0pptの15.2%を見込む。AUの緩やかな新車需給環境に鑑み、Autopactの粗利率前提を保守的に設定している。 - ニュージーランド他に係る売上ミックスの悪化も一因である。一気通貫サービスで収益性の高いNZ向けか、それ以外かで、収益性に一定の差がある。 - また、テクニカル要因だが、輸出取引に係るプライシングの特異性も粗利率を引き下げる一因である。当社が収受する輸出粗利額は、金額連動ではなく、大まかには台数に連動する。日本国内の中古車価格は昨今上昇傾向にあるが、一方で価格に上乗せする粗利額は一定なため、粗利率は低下する。
営業利益	- 現地通貨ベースでは、マクロ的な賃上げを踏まえた人件費増などの費用増を一定程度反映している。 - ただし、AUD/JPYで9.6%、NZD/JPYで6.3%の円高を織り込んでいるため、全社販管費の円貨換算値は25/3期比△2.3%を計画する。 25/3期は、AutocareをはじめとしたM&Aに係るディール関連費用が発生したが、26/3期は大きな一過性費用の発生は織り込んでいない。 - ただし、IFRS移行準備を始めとしたグローバルコーポレート機能強化のための費用を一定程度予算に組み込んでいる。
親会社株主利益	- 営業外損益は、25/3期比+16億円の△43億円を計画する。まず、25/3期の為替差損8.7億円は、26/3期計画ではゼロで織り込んでいる。 - また、支払利息の減少を見込んでいる。主に、AU及びNZの政策金利低下に伴う支払利息減少（借入残高の多くは変動金利）が背景である。 - 特別利益および損失の発生は見込んでいない。損金不算入のれんが凡そ20億円と多額なため、会計上の実効税率は30%を有意に超過する見込みである。 - 非支配株主損益として、主にAutopactのDealer Principal制度（インセンティブ報酬に近似）に係る実質的な利益分配金を織り込んでいる。
その他	26/3期1Q決算は前年同期比で軟調な業績を見込む。Autocareの新規連結効果（4月の1ヶ月分）やCD Motor、McCarroll Motorsの通期寄与はあるが、ペントアップ需要でマクロ環境が好調だったAUの前年ハードルが高い上、25年3月に発生した降電影響の余波が残り、NZ向け輸出台数が振るわない。 - 本来、当社グループに業績の季節性変動はほぼ無いが、前述に加え、AU/NZの軟調なマクロ環境に鑑み、26/3期は下期偏重決算を計画する。 26/3期にIFRS移行予定だが、1～3Qは日本会計基準に従い決算報告する予定である。

26/3期計画 | 第2四半期の進捗状況

NZ向け輸出台数が10%強未達、EU向けも実数こそ伸びているが想定ほど伸ばせていない。
Autocareは計画を超過、アジア・大洋州の検査事業も力強いが、総じて通期計画比ビハインドしている。

項目 (百万円/台)	26/3				
	上期実績	上期計画	上期達成率	通期計画	通期進捗率
売上高	139,358	142,000	98.1%	288,000	48.4%
AU 販売台数 (Autopact)	17,553	—	—	39,057	44.9%
AU 輸送台数 (Autocare)	372,866	—	—	682,854	54.6%
販売台数 (輸出入)	22,049	—	—	54,930	40.4%
ニュージーランド	14,972	—	—	34,625	43.2%
売上総利益*	21,813	—	—	43,700	49.9%
(売上総利益率*)	15.7%	—	—	15.2%	—
営業利益*	2,678	3,400	78.8%	8,100	33.1%
(営業利益率*)	1.9%	—	—	2.8%	—
経常利益*	516	—	—	3,800	13.6%
親会社株主利益*	△263	—	—	1,100	—

- 上期計画はマクロ環境の大きな改善を見込んでいなかったが、達成率は売上高が98.1%、営業利益が78.8%とビハインドで着地した。
- 上期計画比では、NZ向け輸出台数が10%強未達となった他、力強い成長を織り込んでいたEU向け輸出台数も、実数こそ順調に拡大しているが当初想定ほど伸ばせていない。Autopactの販売台数は、上期計画こそショートしているものの、その幅は1桁半ばと乖離は大きくない。
- 一方、AUで自動車物流を手掛けるAutocareの進捗は良い。輸送台数は上期計画を10%近く上振れた。その上、ディーラー側の在庫保管場所が逼迫した結果として港側での保管期間が長期化しており、用地を用立てキャパシティを増やし対応を進めた結果、累計保管台数は計画を約5割上回った。また、25年2月に5年ぶりに外国車の輸入を解禁したスリランカをはじめ、アジア・大洋州における検査事業も台数を大幅に伸ばした。
- 通期進捗率は、売上高=48.4%、売上総利益=49.9%、営業利益=33.1%、経常利益=13.6%である。為替前提がAUD/JPY=90.00円、NZD/JPY=85.00円なため、円貨換算値だと売上総利益段階までミートしているように見えるが、実態としては下期での挽回が必要である。
- 本資料発表時点で、短期的にマクロ環境が急改善する兆しは確認できていない。NZ向け輸出をはじめ軟調な事業領域を、EUなどNZ以外向け輸出の強化や、Autocare・検査など順調〜好調な領域でカバーしつつ、中期経営方針で掲げた各種施策を進め収益の積み上げを図る。
- なお、IFRS基準への移行は26/3期4Qから実施予定である。

注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1〜4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1〜3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不変である。

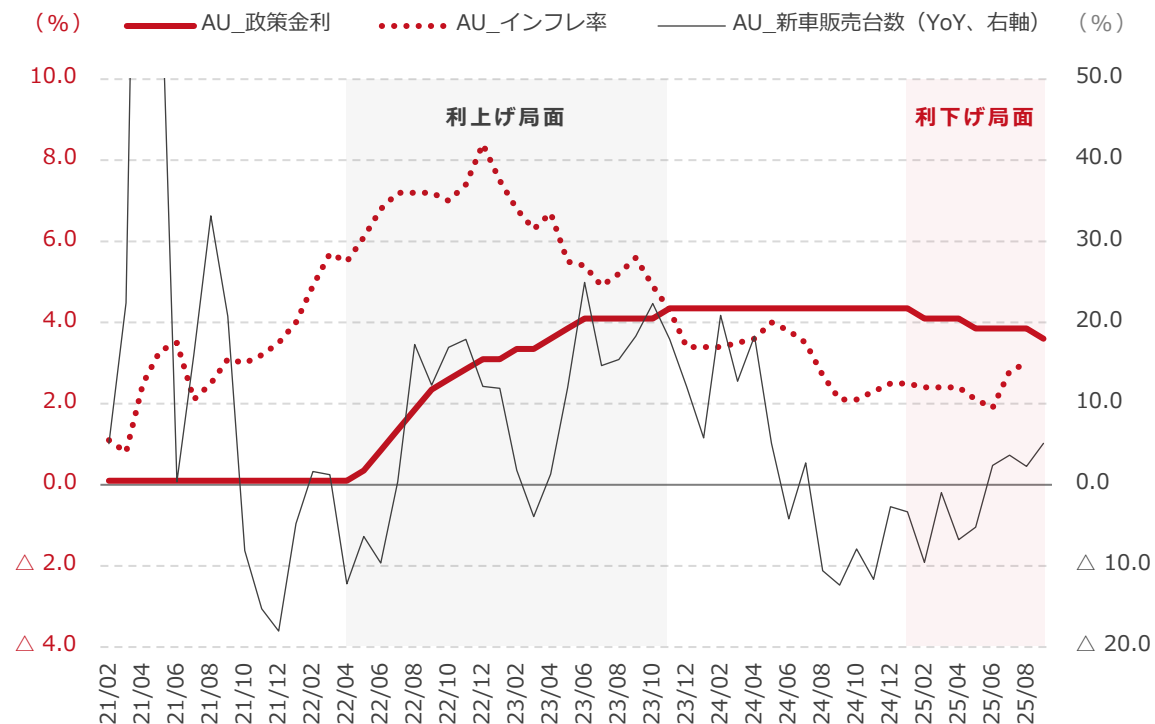
参考 | 外部環境予報 (2025/11/14更新)

前回予報と比較して、NZ向け輸出台数の回復ピッチを**1四半期後ろ倒し**する。一方、AUの売上高と全社の収益性見通しは**不変**とした。内訳は入り繰りあるが、総じて悪影響を相殺する好材料がある。

今後の見通しと前回予報との差異			先4四半期の外部環境予報			
項目	今後の見通し	前回予報との差異	25/10-12	26/1-3	4-6	7-9
売上高 (オーストラリア)	- 中央銀行が25年2月より利下げを開始、9月までに75bpの利下げ（4.35→3.60%）が進んだ。ただし、6月に1.9%だったインフレ率が8月に3.0%まで再上昇したため、足元利下げ期待は後退している。 - ペントアップ需要の反動減は25年7～9月に一巡しYoYは復調傾向にある。自動車メーカーの供給圧力など変動要素はあるものの、中長期的な人口増に連れた安定成長トレンドへ徐々に回帰していくと見込む。	- 前回からの変更はない。 - インフレ率が再上昇したため、3ヶ月前と比較すると、更なる利下げに連れた需要喚起（Autopactの販売拡大）期待は後退した。一方、流通在庫拡大時は、Autocareの保管台数増で収益を下支えする仕組みが確立できたため、AU全体では堅調なトップラインを確保する見込みがたつたと考えている。新規M&A企業も、順次収益貢献を開始する。	 前回 	 前回 	 前回 	 前回 -
売上高 (ニュージーランド)	- 新車を含む総輸入台数は、7-9月期より復調傾向にある。ただし、円安を受けたNZD換算の日本中古車価格の上昇やCCS課徴金率の大幅引き上げを受け新車との価格差が縮小した上、商用新車への税優遇開始もあり、一部需要は中古車→新車に流れている。 - NZD/JPYはYoYで4～5%ほど円高で推移しており最悪期は脱しているものの、為替・環境規制に変化がない限り、上記トレンドが継続する可能性がある。	- 前回予報と比較して、1四半期分、回復時期を後ろ倒しする。これまでは、中期的にみた需要総量は大きく変わらず、市中在庫の枯渇状況に鑑みるに回復は時間の問題と見ていた。しかし、一部需要が新車に流れるリスクが顕在化しており、前回想定より回復ピッチは遅れる可能性がある。 - 新車を含む総量ベースでも足元の輸入台数は過去ピーク比で2-3割低く、段階的な回復を見込む。	 前回 	 前回 	 前回 	 前回 -
収益性	26/3期1Qの収益性押し下げ要因だった①降電→値引き影響、②AUの年度末値引き販売は一巡したが、③供給圧力を受けた需給悪化影響は継続している。 - 加えて、バリューチェーンが長く収益性が高いNZビジネスが軟調な影響も継続する見込み。 - 一方、高単価・高粗利のEU向け輸出台数が実数ベースで順調に拡大している上、Autocareの保管台数上振れも収益性改善に寄与すると見る。	- 前回からの変更はない。 - NZ向け輸出が軟調で収益性にも押し下げ圧力がかかると見直した。一方、Autocareの保管事業や、EU向け輸出事業等が上記影響を相殺する見通しもあり、結果、全社の収益性見通しは大きく変わらない。 - 一気通貫サービスを手掛け、最も収益性が高いNZ向けの回復が進めば売上ミックスが改善するため、中期的には改善ピッチが上がる可能性がある。	 前回 	 前回 	 前回 	 前回 -

参考 | オセアニア2カ国の経済環境 (2025/11/14更新)

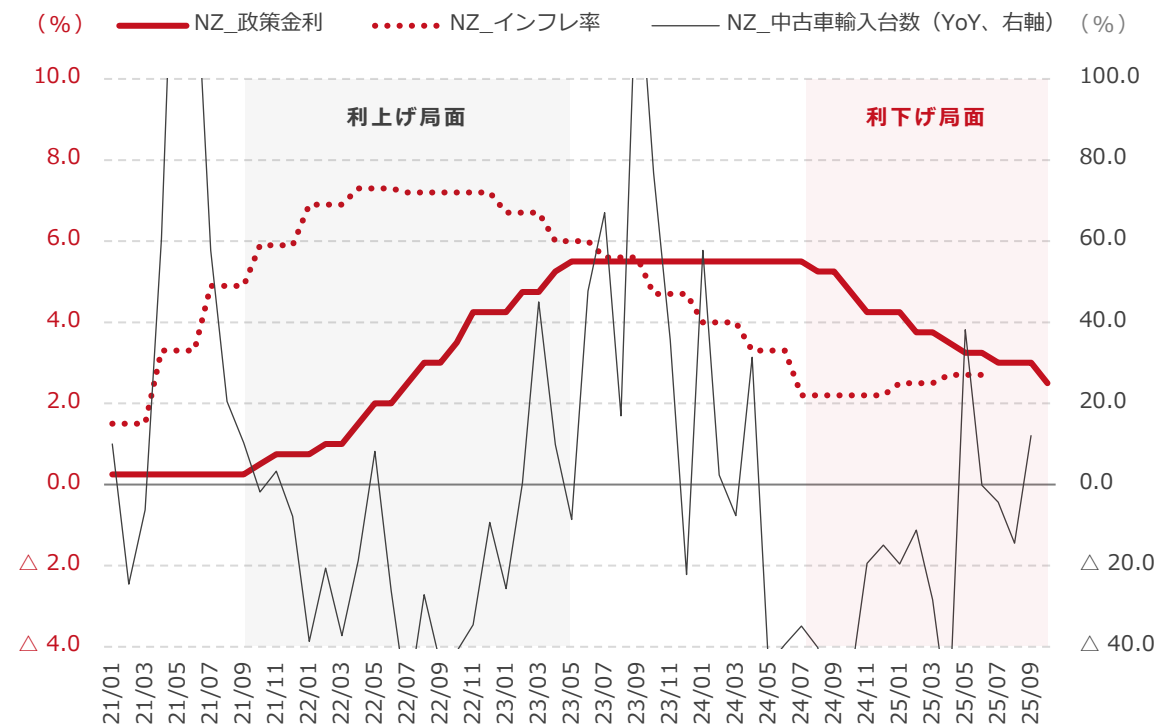
○ オーストラリアの経済環境



- COVID-19流行直後に利下げを実施、20年11月以降は政策金利0.1%を据え置いていたが、22年初から急速に進行したインフレを抑えるために利上げを開始、23年11月に4.35%まで引き上げた。
- 24年後半から中央銀行のインフレターゲット2~3%のレンジ内にインフレ率が落ち着いてきたため、25年2月に利下げを開始、9月までに75bpの利下げを実施済みである。Autopactの在庫仕入に対応した借入に係る支払利息など、変動金利支払いの低減が期待できる。
- 高金利やペントアップ需要一巡で新車販売台数は軟調だったが、足元はYoYで反転の兆しを見せている。ただし、自動車メーカーによる供給圧力が含まれているため実態需要は依然として力強くはない。

注：AU_政策金利はRESERVE BANK OF AUSTRALIA「Cash Rate Target」を、AU_インフレ率はAustralian Bureau of Statistics「Percentage Change from Corresponding Month of Previous Year ; All groups CPI」を、NZ_政策金利はReserve Bank of New Zealand「Official Cash Rate」を、NZ_インフレ率はNew Zealand Government「Consumers price index - All groups, From same quarter of previous year」を参照している。

○ ニュージーランドの経済環境

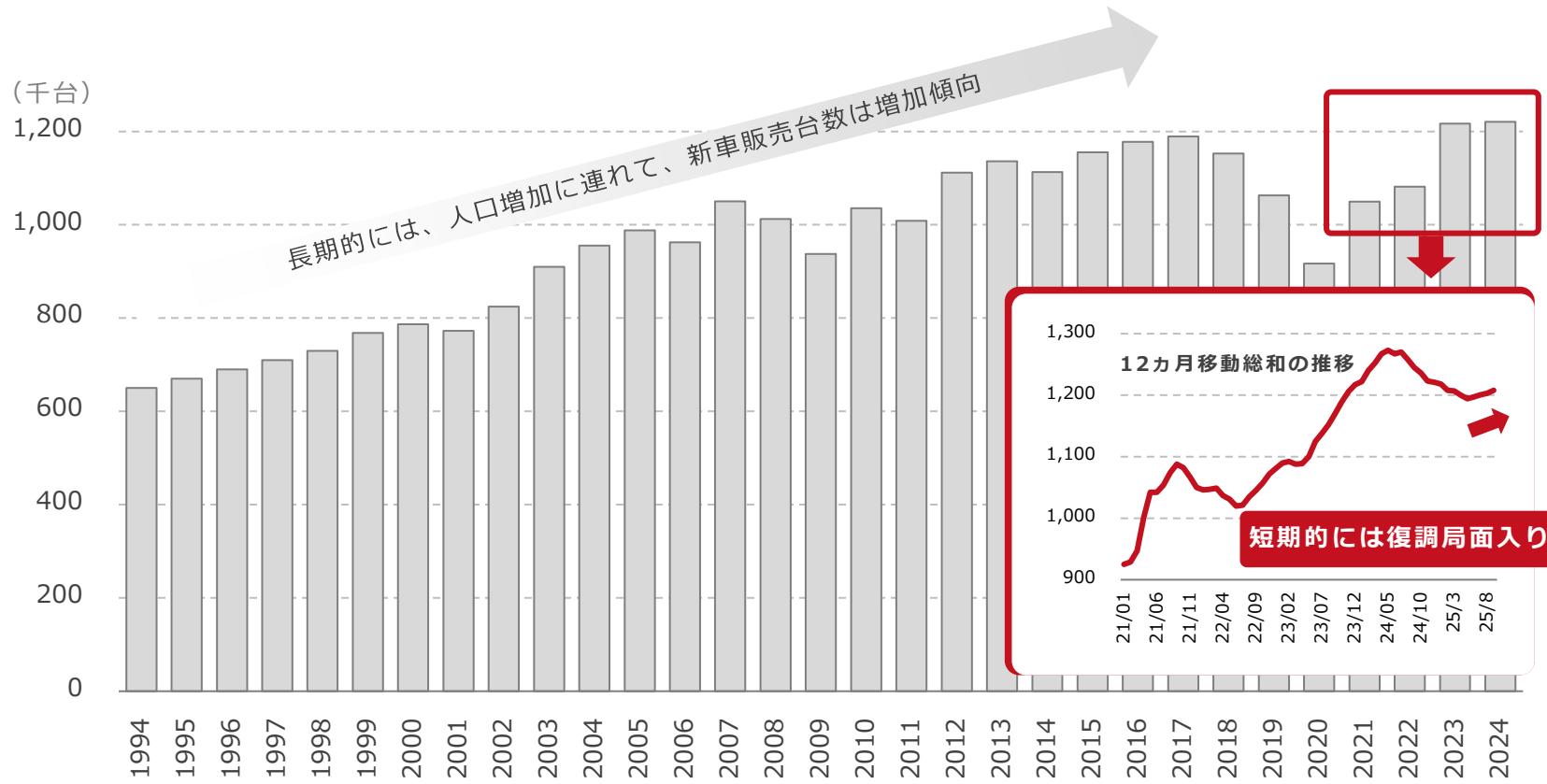


- COVID-19流行直後に利下げを実施し、21年9月まで政策金利0.25%を据え置いていた。しかし、小国で外需依存度が高く、世界経済の変化が早期に国内に波及する経済構造を持つことから、他国に先立ち21年半ばから急速にインフレが進行したため利上げを開始、23年5月に5.50%まで引き上げた。
- その後はインフレ率が継続的に下がり、中央銀行のインフレターゲット1~3%への回帰が見込まれたため、24年8月に利下げを開始、25年10月までに300bp引き下げ政策金利は2.50%となっている。
- 利下げ開始から1年が経つが失業率は依然高止まりしており労働市場や個人消費の回復は鈍い。また、中古車の市中在庫は相当に減少しているが、円安・環境規制で需要回復は足踏みを強いられている。

参考 | オーストラリアの外部環境 (2025/11/14更新)

AUの新車販売台数は、**長期的には増加傾向**にある。短期的にも調整局面を終え、徐々に**復調**している。2024年上期まで急ピッチで需要拡大した反動で流通在庫が滞留気味な上、需給が緩慢化していた。

○ オーストラリアの新車販売台数（市況）



短期的な調整局面入りの背景

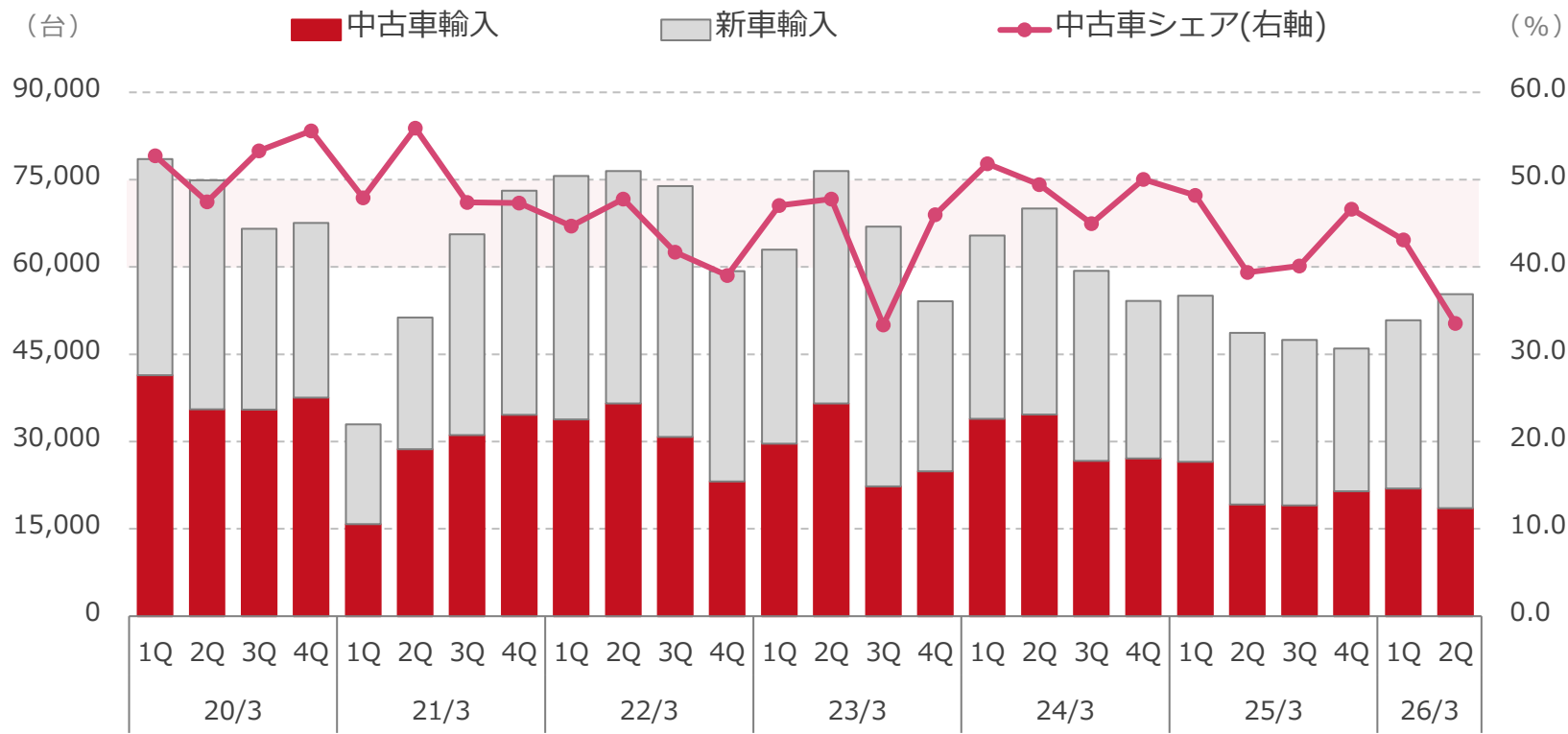
- 短期的な調整局面入りの背景は、ペントアップ需要を受けオーバーシュートしていた自動車供給の反動減・平常化にあると見ている。
- COVID-19に端を発した半導体供給の減少による自動車生産台数の減少から22～23年は自動車供給が限定的で潜在需要が蓄積されていた。
- サプライチェーンの正常化に伴い24年上期にかけて急ピッチで新車販売台数が拡大したものの、蓄積された潜在需要の顕在化が一巡し、在庫調整局面を迎えたと見られる。
- 月次の新車販売台数統計を見る限りモメンタムは下げ止まり・反転し始めている。ただし、自動車メーカーによる供給圧力で台数が伸びている点は調整して見る必要がある。中期的には、人口増加に連れた安定成長局面へ回帰すると見込んでいる。

注：オーストラリアの新車販売台数（市況）は「VFACTS（FEDERAL CHAMBER OF AUTOMOTIVE INDUSTRIES）」を参照した。

参考 | ニュージーランドの外部環境① (2025/11/14新設)

過去中期的に、総輸入台数に占める中古車比率は**4～5割**で推移してきたが足元はレンジを下回っている。円安・課徴金率引き上げで中古車の価格優位性が薄れ商用新車税優遇導入もあり一部需要が流れている。

○ ニュージーランドの新車および中古車の輸入台数



中古車シェア低下の背景

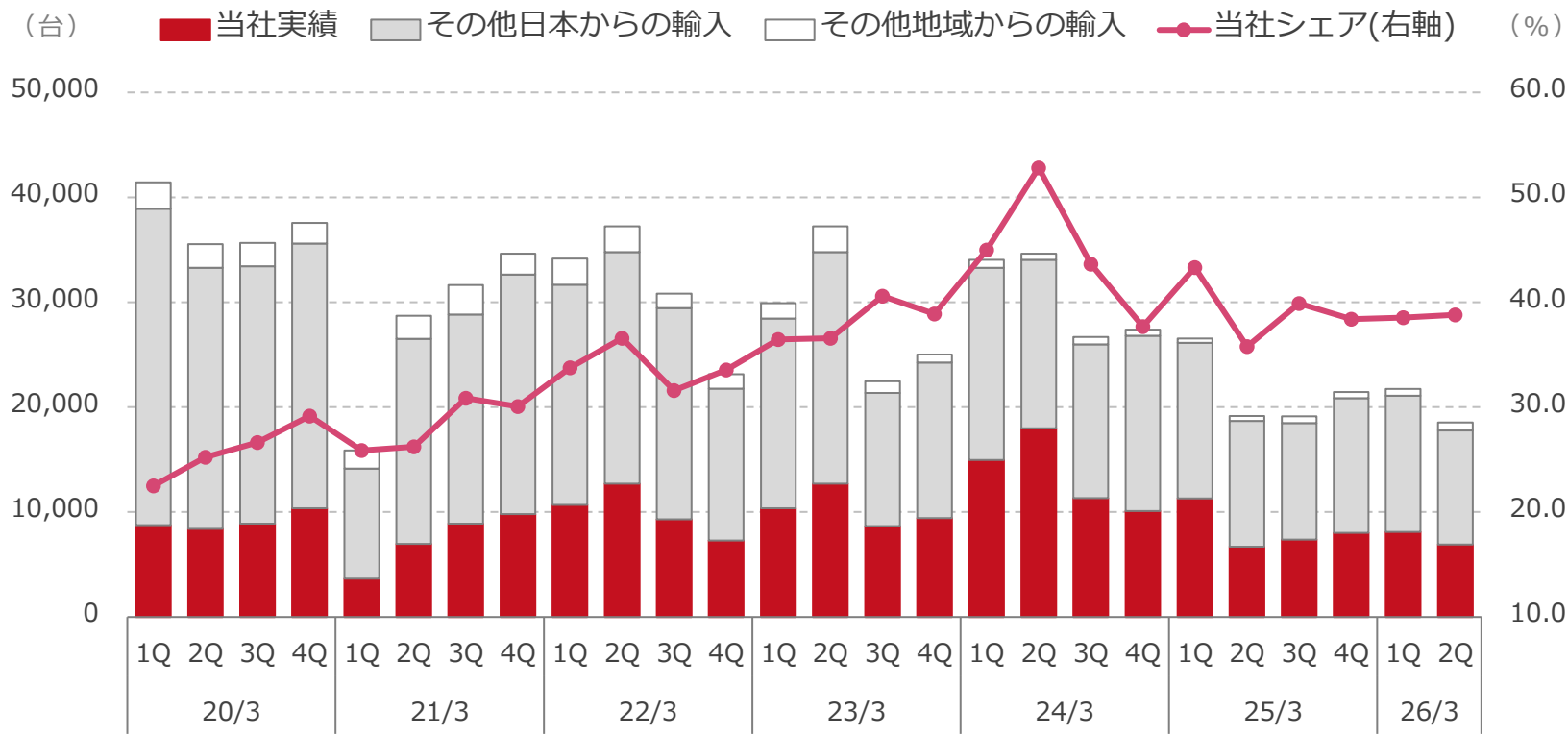
- 25年7～9月期のNZの総輸入台数は、直近ボトムである25年1～3月期（2四半期前）と比較して+20.4%の55,327台と復調傾向にある。
- ただし内訳は、新車が同+49.9%の36,778台と大きく拡大しているのに対し、中古車は同△13.4%の18,549台と減少している。
- ①円安や課徴金率引き上げを受けた中古車の価格優位性の低下、②25年5月から開始された商用新車に対する税優遇制度が主な背景と考えている。過去中期的に、総輸入台数に占める中古車比率は4～5割で推移してきたが、25年7～9月期は33.5%に留まった。
- 総輸入台数は過去の定常状態と比較して2-3割低く、市況回復に連れ中古車にも拡大圧力がかかるだろうが、台数は従来水準まで戻り切らないリスクがある。

注：ニュージーランド「自動車産業協会（MIA）」資料等をもとに作成した。

参考 | ニュージーランドの外部環境② (2025/11/14更新)

2023年からの**景気後退**や同年10月の政権交代に端を発する**環境規制の緩和政策**を受け、需要が低迷した。22年に7%を超えたインフレ率は足元2%強の適温に回帰しており、短中期的な需要回復を見込む。

○ ニュージーランドの中古車輸入台数（市況と当社実績）



短期的な調整局面入りの背景

- COVID-19後のサプライチェーンの混乱と輸入依存度が高いNZの特性から、2022年のインフレ率が7%超となり、政策金利を大幅に引き上げざるを得なかったことで、23年から景気後退に陥り、中古車需要にも影響を及ぼした。
- また、23年10月の政権交代後にクリーンカー割引の廃止や基準が見直されたことで、当社主力の高品質中古車のニーズが限定的となっている。
- 24年後半から、NZ中央銀行が目標とする適度なインフレ率(1~3%)へ回帰しており、また政策金利も引き下げを続けていることから、景況が最悪期を脱し反転することで、中古車需要も徐々に回復し始めると見る。ただし、失業率は依然高止まりしており留意が必要である。
- また、中古車の流通在庫がYoYで大幅に減少しており、需要の回復次第で需給タイト化する可能性がある。

注：ニュージーランド「自動車産業協会（MIA）」資料等をもとに作成した。当社実績は通関台数（ニュージーランドへの到着台数）を参照しており、船便のタイムラグ分、販売台数（日本からの輸出台数）に対し遅行する点に留意されたい。

参考 | ニュージーランドの環境規制 (2025/11/14更新)

従来、自動車に係る環境規制が無かったニュージーランドでは、2021年以降に**2つの制度が導入**された。当社業績への影響は、2023年こそポジティブだったものの、その後は恩恵が限定的になってきている。

○ 環境規制の変遷

項目	年月	制度① Clean Car Discount (CCD)	制度② Clean Car Standard (CCS)
目的		最終消費者にCO2低排出車の購入を促す	輸入業者にCO2低排出車の供給を促す
概要	21年7月	新車および中古車のEV・PHEV車に対する リベート制度を開始	—
	22年4月	ガソリン・ディーゼル車を含むCO2排出量 に基づくリベート・課徴金制度を導入	—
	23年1月	—	車両重量に連動するCO2排出基準に基づき、 基準を超える車両には課徴金が、下回る車 両にはクレジットが付される制度を開始
	23年12月	財政問題を背景に、新政権（23/10選挙 →23/11発足）が制度自体を廃止	—
	25年1月	—	制度の一部見直しを実施、課徴金率が従来 比50%増加したことが主な変更点

○ 当社業績へのインパクト

CCD・CCSの2つの環境規制が導入されたことで、特に2023年は高品質中古車を取り扱う当社へ追い風が吹いたが、その後は財政健全化を目的とした制度見直しが進み恩恵が低減した。インフレ率の適温化・政策金利の継続的な引き下げでマクロ環境は改善傾向にあるが、25年1月の課徴金率の大幅引き上げを受け、市況回復に向けた道程は、足踏みを強いられている。

- 高品質中古車の取り扱いが多い当社は、**CCD本格導入の恩恵**を享受し始めた Positive
- CCDとCCSの**2制度の同時適用**により、当社は、更にシェアと収益を拡大した Positive
- CCD制度廃止**に伴い、高品質中古車の優位性が低減した Negative
- クレジットは不変、**課徴金率のみ上昇**、全体として買い控え影響が出ている Negative

注：NZ TRANSPORT AGENCY WAKA KOTAHI開示資料を参照した。



5

26/3期 第2四半期 セグメント別業績

サマリー

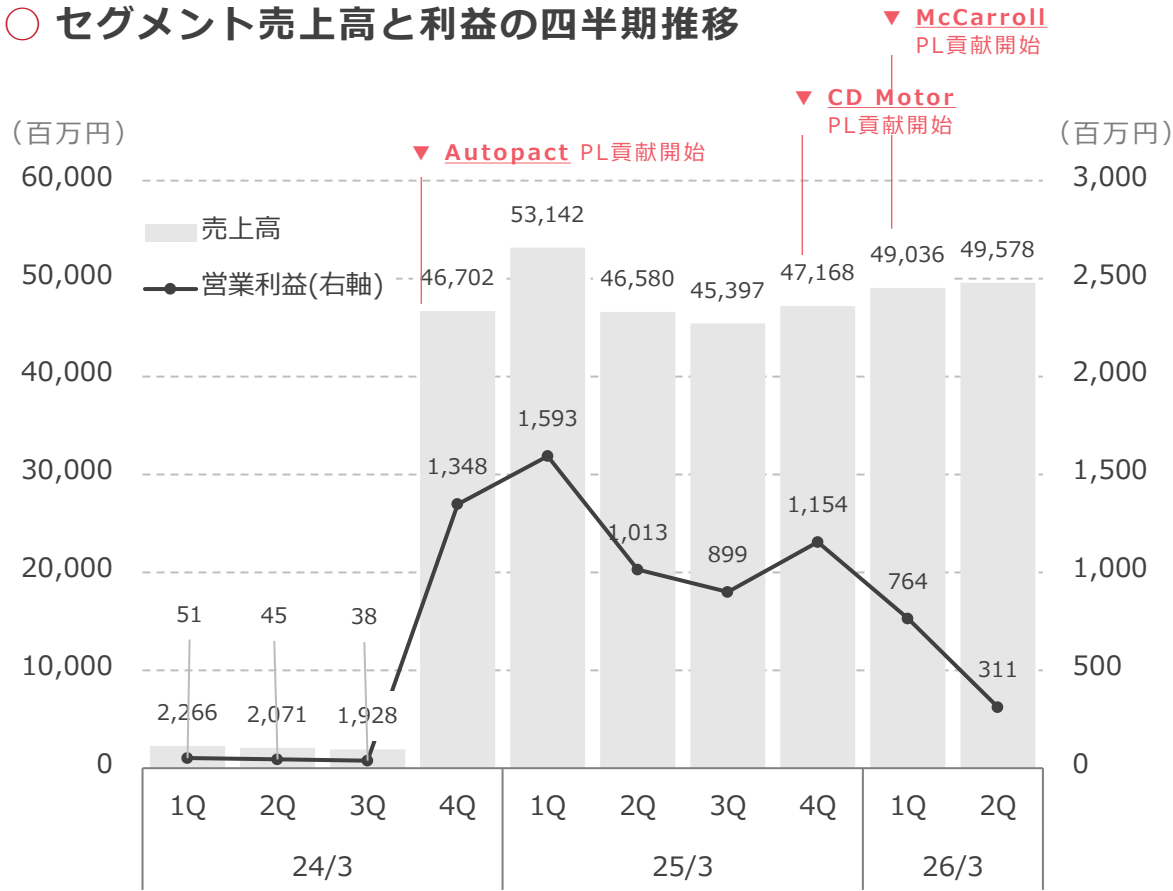
項目	売上高構成比	売上高（25年7～9月）		営業利益（25年7～9月）		ポイント
		実額(百万円)	前四半期比	実額(百万円)	前四半期比	
1.小売・卸売	70.6%	49,578	+1.1%	311	△59.3%	売上高は前四半期比1.1%増、営業利益は同59.3%減と収益性が低下した。市場全体で自動車メーカーの供給圧力が強まった結果、需給が悪化したことが主因である。
2.輸出入	15.5%	11,472	+0.9%	200	黒字転換	売上高は前四半期比0.9%増、営業利益は同黒字転換した。前四半期の降電値引き影響の剥落に加え、EU向け輸出台数が拡大したことで、NZ向け輸出台数の大幅減少影響を相殺できた。
3.物流	11.0%	8,017	+3.3%	824	+70.2%	一括償却影響調整後で、売上高は前四半期比3.3%増、営業利益は同70.2%増だった。Autocare輸送台数は微減だったものの、流通在庫増で保管台数が積み上げり、粗利確保に貢献した。
4.サービス	1.4%	994	+3.9%	50	△54.5%	売上高は前四半期比で3.9%増、営業利益は同54.5%減だった。Auto Traderの業績は概ね横ばい推移だったが、その他サービス事業で細かな費用が積み上がった。
5.検査	1.5%	1,307	+2.0%	151	+49.5%	売上高は前四半期比で2.0%増、営業利益は同49.5%増だった。NZビジネスは軟調だった一方、アジア大洋州の検査台数が積み上がり、増収増益を確保した。

注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。前年同期比の算出に際し用いている24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を遡及修正した値である。

小売・卸売セグメント

売上高は前四半期比**1.1%増**、営業利益は同**59.3%減**と収益性が低下した。
市場全体で自動車メーカーの供給圧力が強まった結果、需給が悪化したことが主因である。

○ セグメント売上高と利益の四半期推移



○ 増減率と背景

(百万円, %, ppt)	26/3期1Q	26/3期2Q	差分	前四半期比
売上高	49,036	49,578	+ 542	+ 1.1%
営業利益	764	311	△453	△59.3%
営業利益率	1.6	0.6	△1.0	—

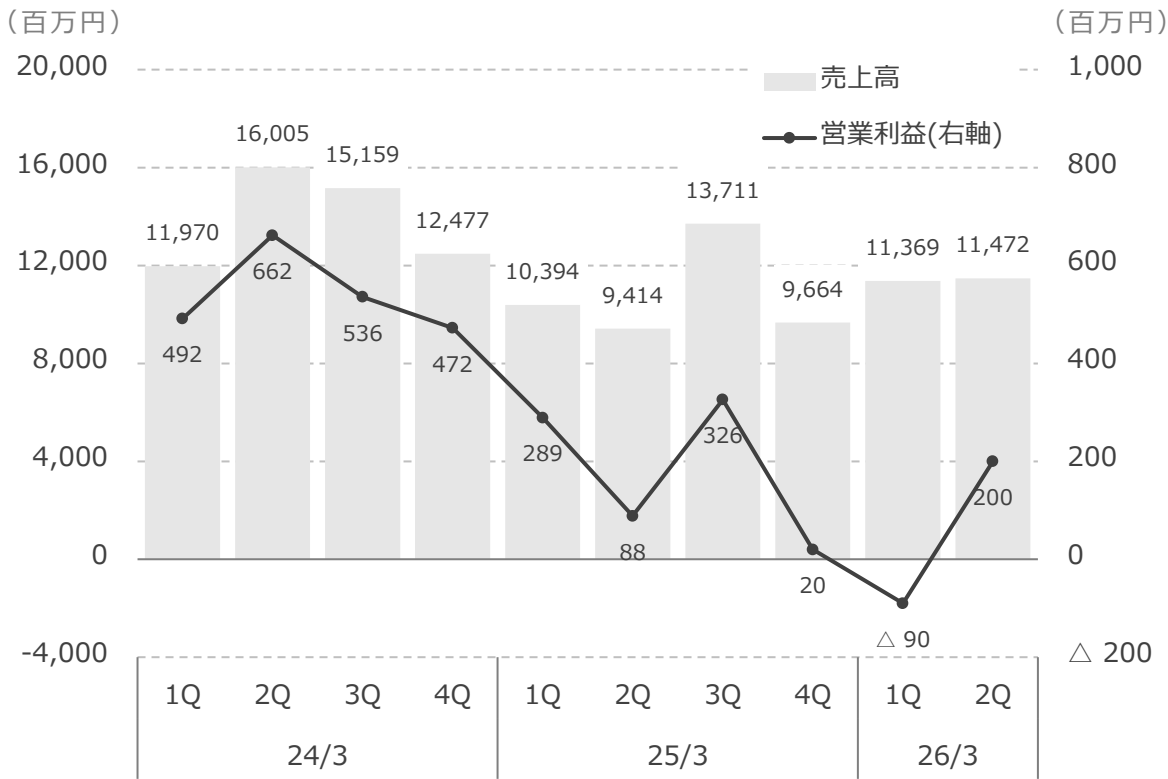
- セグメント収益の大半は、AUで自動車ディーラー業務を手掛けるAutopactが占めている。また、NZで輸入中古車の卸売販売を手掛けるTrade Carsも含まれている。
- 前四半期比で売上高は**1.1%増**、営業利益は**59.3%減**と増収減益だった。25年5月末に事業譲受したMcCarrollの新規連結効果や新車販売台数の増加があった一方、AU市場全体で自動車メーカーによる供給圧力が強まり、需給が悪化し、Autopactの売上総利益率が低下した影響を受けた。
- 短期的な需給タイト化は見通しにくく、ロールアップや地域・ブランド戦略などによるプラス効果は26/3期下期以降になる見込み。

注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を遡及修正した値である。売上高は内部売上高を含む値である。

輸出入セグメント

売上高は前四半期比**0.9%増**、営業利益は同**黒字転換**した。前四半期の降電値引き影響の剥落に加え、EU向け輸出台数が拡大したことで、NZ向け輸出台数の大幅減少影響を相殺できた。

セグメント売上高と利益の四半期推移



増減率と背景

(百万円,%ppt)	26/3期1Q	26/3期2Q	差分	前四半期比
売上高	11,369	11,472	+ 103	+ 0.9%
営業利益	△ 90	+ 200	+ 290	黒字転換
営業利益率	△ 0.8	1.7	+ 0.9	-

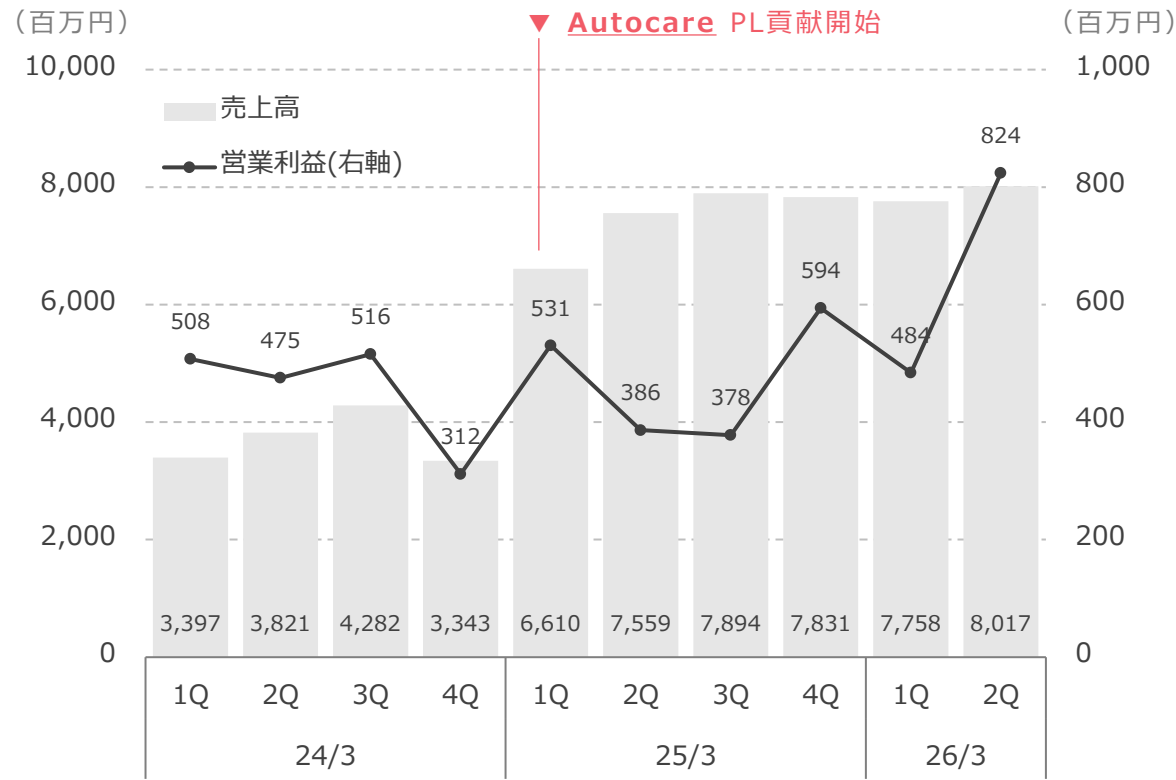
- 日本全国のオークション会場で仕入れた中古車を海外に輸出している。平時はニュージーランド向けが8～9割を占めるが、足元は7割弱に留まる。NZ以外の主な仕向先はEUである。
- 前四半期比で売上高が**0.9%増**、営業利益が**黒字転換**した。NZ向け輸出台数は同**23.8%減**と再び落ち込んだものの、降電を受けた値引き販売影響の剥落、高単価・高粗利のEU向け輸出の拡大で相殺できた。
- 廉価な中国製新車と、円安・課徴金率増した中古車との価格差が縮小した結果、一部需要が中古車→新車に流れている。

注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を遡及修正した値である。売上高は内部売上高を含む値である。

物流セグメント

一括償却影響調整後で、売上高は前四半期比**3.3%増**、営業利益は同**70.2%増**だった。
Autocare輸送台数は微減だったものの、流通在庫増で保管台数が積み上がり、粗利確保に貢献した。

○ セグメント売上高と利益の四半期推移



PPA後の償却費変更影響は遡及修正済み

注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不変である。

○ 増減率と背景

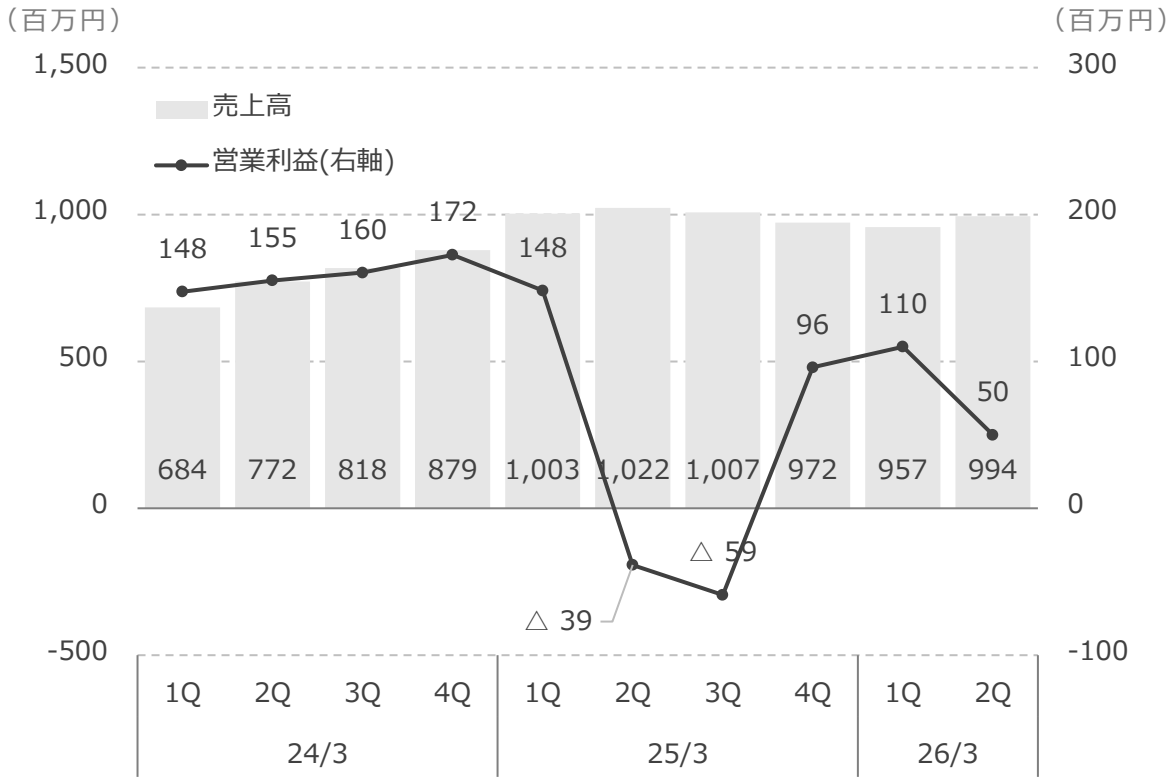
(百万円,% ,ppt)	26/3期1Q	26/3期2Q	差分	前四半期比
売上高	7,758	8,017	+ 259	+ 3.3%
営業利益	484	824	+ 340	+ 70.2%
営業利益率	6.2	10.3	+ 4.1	—

- 日本からの中古車輸出に係る海上輸送と、オーストラリアの自動車物流企業であるAutocareの2事業で収益の多くを占める。なお当社グループで貿易を担う(株)日貿以外の中古車の物流も担う。
- 前四半期比で売上高が**3.3%増**、営業利益が**70.2%増**だった。主力企業であるAutocareは輸送台数こそ微減だったものの、保管台数が積み上がり、粗利確保に貢献した。ディーラー側の在庫保管場所が逼迫した結果として港側での保管期間が長期化しており、用地を用立てキャパシティを増やし対応を進めている。

サービスセグメント

売上高は前四半期比で**3.9%増**、営業利益は同**54.5%減**だった。
Auto Traderの業績は概ね横ばい推移だったが、その他サービス事業で細かな費用が積み上がった。

セグメント売上高と利益の四半期推移



増減率と背景

(百万円,% ,ppt)	26/3期1Q	26/3期2Q	差分	前四半期比
売上高	957	994	+ 37	+ 3.9
営業利益	110	50	△60	△54.5%
営業利益率	11.5	5.0	△6.5	-

- ニュージーランドにおけるオートローンや債権回収代行、自動車関連商品販売、及び中古車オンライン取引を手掛けるAuto Traderに係る収益を計上している。
- 前年同期は、Auto Traderで戦略的にPR・マーケティング費用を積んでいたが、26/3期は広告投下額を平準化している。ただし、四半期単位での費用計上のズレや細かな費用が積み重なり、26/3期2Qの営業利益は50百万円水準に留まった。

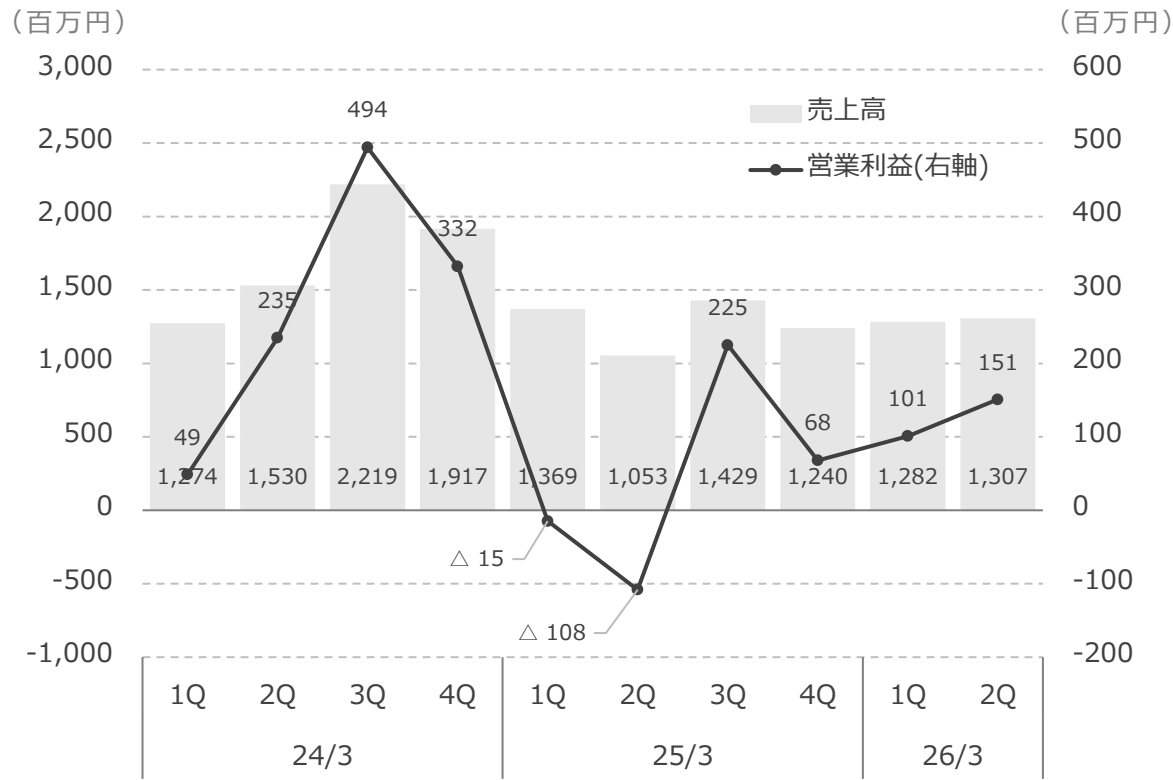
注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を遡及修正した値である。売上高は内部売上高を含む値である。

検査セグメント

売上高は前四半期比で**2.0%増**、営業利益は同**49.5%増**だった。

NZビジネスは軟調だった一方、アジア大洋州の検査台数が積み上がり、増収増益を確保した。

○ セグメント売上高と利益の四半期推移



○ 増減率と背景

(百万円, %, ppt)	26/3期1Q	26/3期2Q	差分	前四半期比
売上高	1,282	1,307	+ 25	+ 2.0%
営業利益	101	151	+ 50	+ 49.5%
営業利益率	7.9	11.5	+ 3.6	-

- 中古車輸出における日本側の輸出前検査、受入国側の輸入前検査、車検手続き他を主な収益源とする。なお、当社グループで貿易を担う(株)日貿以外の中古車検査も取り扱う。
- 当社グループが特許を有するヒートトリートメントによる独自の害虫混入防止処理は、南半球の夏場にあたる3Q及び4Qに実施される上、限界利益率が高い（固定費が重い）セグメントのため、収益の季節性が他と比較して大きい。
- 前四半期比で売上高が**2.0%増**、営業利益が**49.5%増**だった。NZビジネスは軟調だった一方、スリランカなどアジア大洋州が好調で、検査台数を大きく積み上げた。

注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を遡及修正した値である。売上高は内部売上高を含む値である。

セグメント情報

セグメント情報		25/3				26/3	
(百万円,%)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
1 小売・卸売	売上高	53,142	46,580	45,397	47,168	49,036	49,578
	(前年同期比)	-	-	-	+1.0	-7.7	6.4
	外部顧客への売上高	53,141	46,573	45,395	47,164	49,034	49,575
	内部売上高/振替高	1	7	2	5	2	3
	営業利益	1,593	1,013	899	1,154	764	311
	(営業利益率)	3.0	2.2	2.0	2.4	1.6	0.6
2 輸出入	売上高	10,393	9,414	13,711	9,664	11,369	11,472
	(前年同期比)	-13.2	-41.1	-9.6	-22.5	9.4	21.9
	外部顧客への売上高	9,453	8,552	12,847	9,047	10,579	10,876
	内部売上高/振替高	940	862	864	617	790	596
	営業利益	289	88	326	20	-90	200
	(営業利益率)	2.8	0.9	2.4	0.2	-0.8	1.7
3 物流	売上高	6,609	7,559	7,894	7,831	7,758	8,017
	(前年同期比)	+94.6	+97.8	+84.4	2.3x	17.4	6.1
	外部顧客への売上高	6,172	7,308	7,589	7,557	7,465	7,721
	内部売上高/振替高	437	251	305	275	293	296
	営業利益	531	386	378	594	484	824
	(営業利益率)	8.0	5.1	4.8	7.6	6.2	10.3
連結業績							
売上高		70,913	64,347	67,889	65,676	69,111	70,247
営業利益		2,400	1,269	1,896	1,484	1,217	1,462

セグメント情報		25/3				26/3	
(百万円,%)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
4 サービス	売上高	1,003	1,022	1,007	972	957	994
	(前年同期比)	+46.7	+32.3	+23.1	+10.1	-4.6	-2.8
	外部顧客への売上高	949	968	952	918	913	949
	内部売上高/振替高	54	54	55	53	45	46
	営業利益	148	-39	-59	96	110	50
	(営業利益率)	14.8	-3.8	-5.9	9.9	11.5	5.0
5 検査	売上高	1,369	1,053	1,429	1,240	1,282	1,307
	(前年同期比)	+7.5	-31.2	-35.6	-35.3	-6.4	24.1
	外部顧客への売上高	1,099	851	1,000	895	1,037	1,041
	内部売上高/振替高	269	203	429	345	245	267
	営業利益	-14	-108	225	68	101	151
	(営業利益率)	-1.1	-10.3	15.7	5.5	7.9	11.5
6 その他	売上高	1,087	187	519	89	170	953
	(前年同期比)	-6.9	-75.2	3.2	-16.4	72.6	408.3
	外部顧客への売上高	98	95	107	96	84	86
	内部売上高/振替高	989	93	413	-7	86	867
	営業利益	449	36	352	-84	3	787
	(営業利益率)	-	-	-	-	1.6	82.6
全社消去他							
売上高		-1,703	-1,470	-2,068	-1,288	-1,461	-2,074
営業利益		-60	-109	-224	-364	-155	-861

注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不変である。

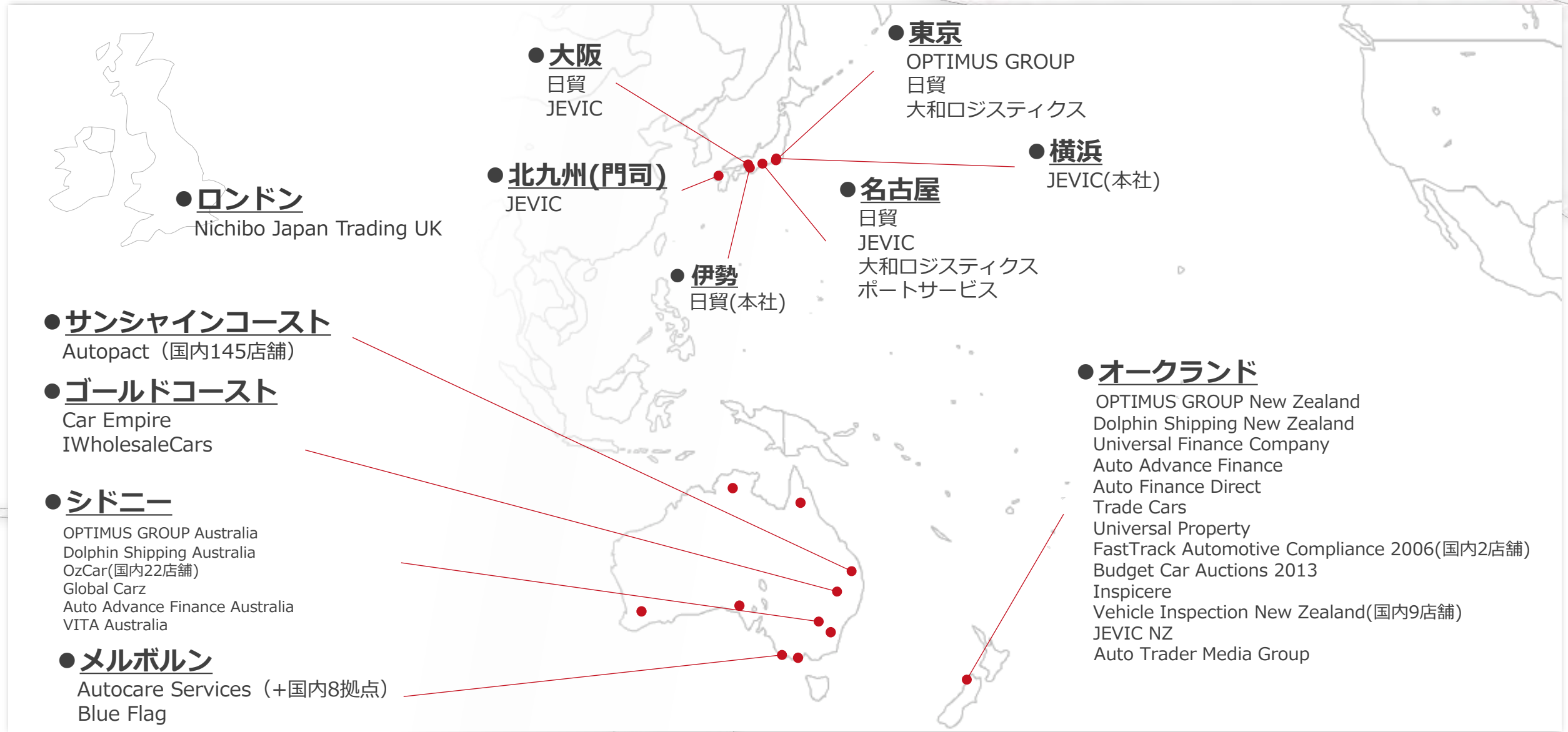


6 Appendix

会社名	株式会社オプティマスグループ	
設 立	2015年1月	
資本金	4,068百万円	
代表取締役社長	山中 信哉	
本 社	〒105-5115 東京都港区浜松町 2 - 4 - 1 世界貿易センタービル 15階	
事業内容	グループ会社の経営管理及びそれに付随する業務 主たる事業：小売・卸売、輸出入、物流、サービス、検査その他	
連結子会社	62社（国内4社、海外58社）	2025年9月30日現在
従業員数	単体：31名 連結：2,633名	2025年9月30日現在



グループ会社一覧と所在地 (2025年9月30日現在)





代表取締役社長
山中 信哉

いつも、多大なるご支援を誠にありがとうございます。

1989年に日本からニュージーランドへの中古車輸出に参入して以来、検査、物流、サービス、小売・卸売などを含めた独自のバリューチェーンを構築し、当社グループは同国中古車業界のトップ企業に成長することが出来ました。



取締役
Robert
Andrew Young

輸出入セグメント管掌
サービスセグメント管掌



取締役
Martin Fraser
McCullough

物流セグメント管掌

近年は、更に市場規模の大きいオーストラリアにも進出し、新車販売から陸上輸送、データサービス、Webでの中古車個人間取引などに事業領域も広げ、自動車のライフサイクル全体に寄り添う「クロスボーダー・カンパニー」として、新たな企業価値の創造に努めております。



取締役
John Startari

小売卸売セグメント管掌



取締役
岩岡 廣明

管理部門管掌/CFO

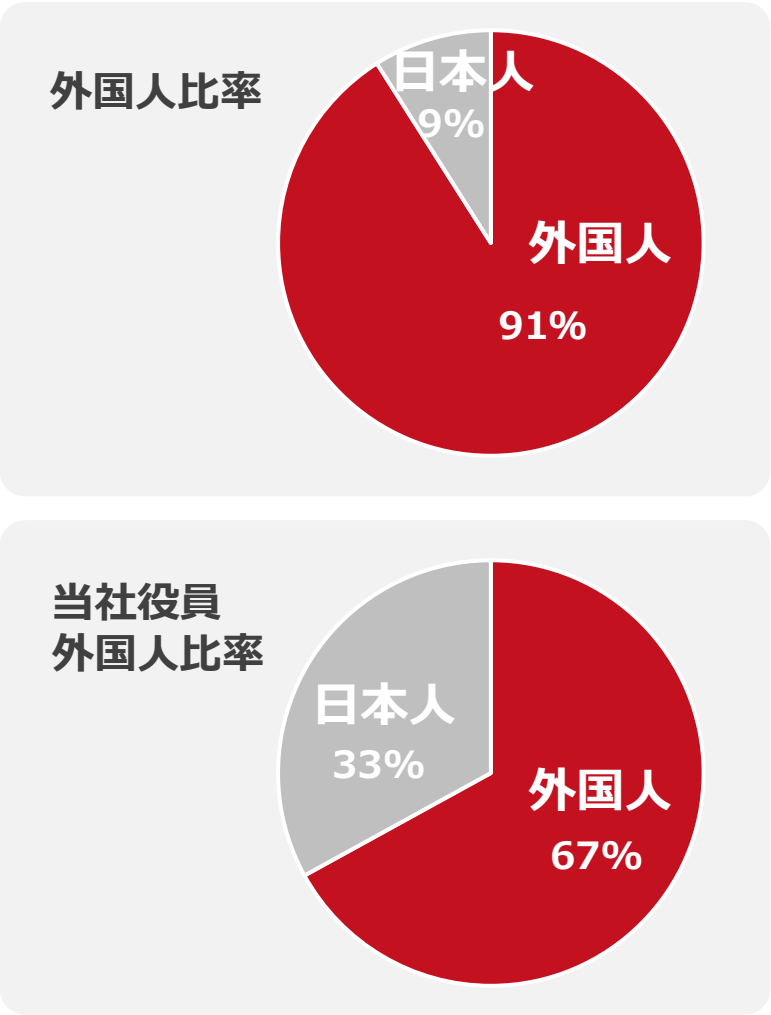
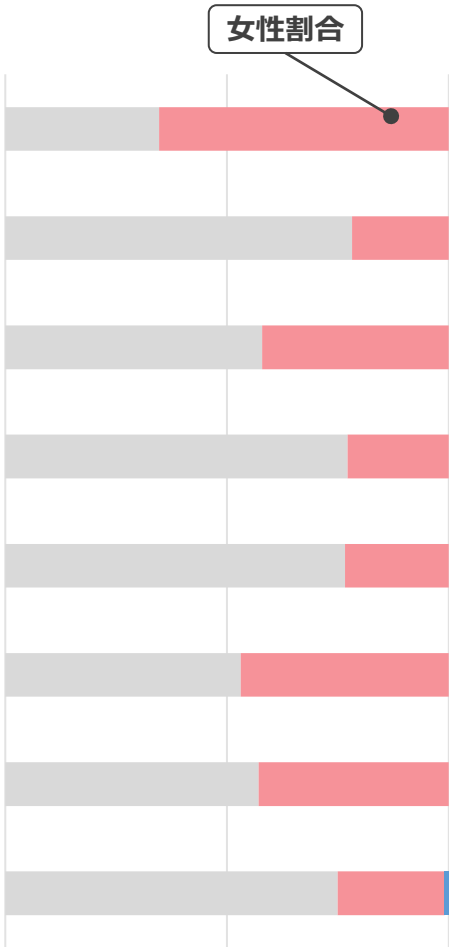
今後とも、世界のお客様のカーライフに最善の貢献を図るべく、社員一同が誠意と情熱をもって、新しい価値や商品・サービスの創造に挑戦を続けてまいります。

皆さま方の一層のお力添えを、心よりお願い申し上げます。

セグメント別*従業員数

	従業員数（人）	女性割合（%）	女性管理職割合（%）
輸出入	75	65.3	46.2
物流	419	21.8	61.0
サービス	86	42.1	33.3
検査	240	20.8	10.5
小売・卸売	1,654	22.8	19.6
全社（共通）	32	46.9	16.7
その他	7	42.9	0
合計	2,513	24.3	28.8

注：2025年3月末時点の集計値である。



コーポレートヒストリー

1988年創業、**M&A**を駆使しつつ、**オセアニア2カ国**を主力に業容拡大

1988年～

2015年～

2023年～

ニュージーランド基盤構築



コーポレート



ニュージーランド



オーストラリア

1988年4月 創業

1989年5月 中古車輸出事業を本格開始

1998年1月 物流事業を開始

2001年9月 検査事業を開始

2004年9月 サービス事業を開始

2013年2月 当時ニュージーランド証券取引所上場だった
Vehicle Inspection New ZealandをTOB
により株式を**100%取得**

資金調達手段確立

2015年1月 オプティマスグループ設立

2017年12月 株式上場

2014年7月 オーストラリア事業開始

2019年11月 中古自動車ディーラーのOzCarと
資本業務提携(株式**10%取得**)
21/5に**20%**、21/11に**30%に買い増し**2022年1月 自動車関連データサービス提供企業の
Blue Flagの株式**40%取得**
22/11に**60%まで買い増し**

2024年5-7月 公募増資(約71億円をエクイティ調達)

2023年12月 自動車取引のオンライン広告サイト運営の
Auto Traderの株式**51.0%取得**2024年12月 Auto Traderの株式を追加取得
議決権割合を**75.9%**まで引き上げる2025年6月 Auto Traderの株式を追加取得
議決権割合を**84.7%**まで引き上げる

オーストラリア急拡大

2023年6月 輸入中古自動車の小売販売会社(30%持分)

2023年6月 中古自動車の卸売販売会社(30%持分)
を相次ぎ設立(小売/卸売は現地企業との合併)2023年11月 シェアトップクラスの新車ディーラーグループ
Autopactの株式**91.7%取得(現在100%)**2024年5月 同国全域で総合自動車物流事業を手掛ける
Autocare Servicesの株式**100%取得**2025年1月 CD Motor Groupの株式**100%取得**

2025年5月 McCarroll Motors Mudjeeの事業を譲受

2025年9月 Keystar Autoworldの事業を譲受

ビジネスモデル

クロスボーダー取引を起点に、様々なサービスを**マーケットに応じて**提供する

オーストラリア

各国で
製造された**新車**



海上輸送

通関

陸送 港→保管場所

車検向け整備

輸入検査

陸送 保管場所→ディーラー

現地中心のバリューチェーン

ディーラー



販売/サービス

買替え相談
中古車買取

ユーザー



データサービス

ニュージーランド

日本各地の**中古車**



仕入 全国のオークション会場

陸送 会場→港

清掃・整備

検査・検疫

海上輸送

通関

車検向け整備

輸入検査

陸送 港→ディーラー

日本から現地までを通じたバリューチェーン

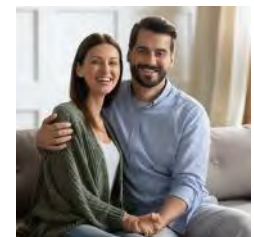
ディーラー（顧客）



販売/サービス

買替え相談

ユーザー



CtoC
取引仲介

総合コンサルティング



注：売上高構成比は、2023年10月～2024年9月の12ヶ月間の集計値である。なお、その他事業や全社調整額を除く単純合算値を分母とした集計値である点に注意されたい。

主要マーケットと日本の違い（1/2）

自動車の供給を**100%輸入**に頼る、右ハンドルの**オセアニア**で確たる地位を築く

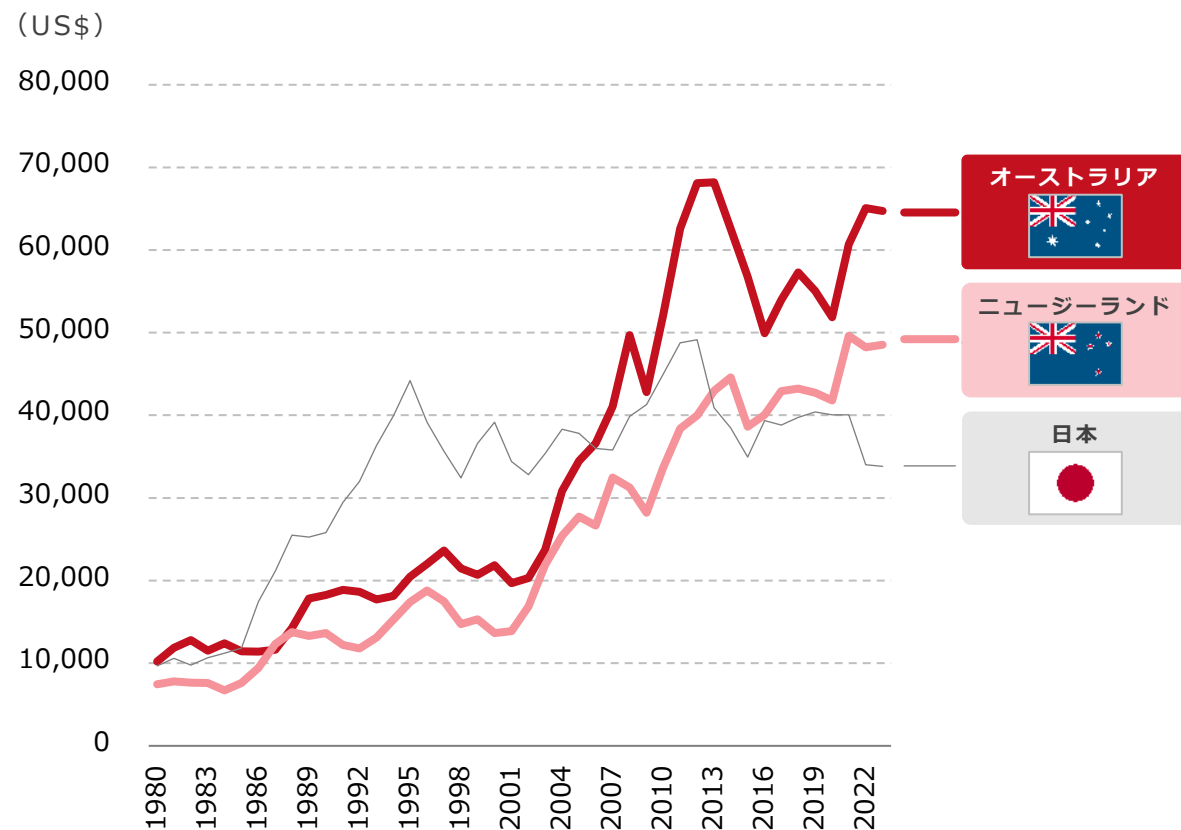
	人口	自動車保有台数	自動車普及率	市場特性	当社グループ実績
 日本	 124.5百万人	 78,453千台	 0.63台/人	—	国内販売はなし 全国のオークション 会場で中古車を仕入
 オーストラリア	 26.6百万人	 19,041千台	 0.71台/人	新車が ほぼ100% (輸入時)	トップクラスのシェア を誇る新車ディーラー (Autopact)とシェア第2 位の自動車物流会社 (Autocare)を抱える
 ニュージーランド	 5.2百万人	 4,310千台	 0.83台/人	新車：中古車 50：50 (輸入時)	輸入中古車市場で 同国トップとなる シェア約4割を確保

注：各国人口はWorld Bank Open Data（2023年）を参照した。各国の自動車保有台数は一般社団法人 日本自動車工業会が集計・開示している2021年末の四輪車保有台数等を参照した、自動車普及率はこの2指標を除算し算出している。

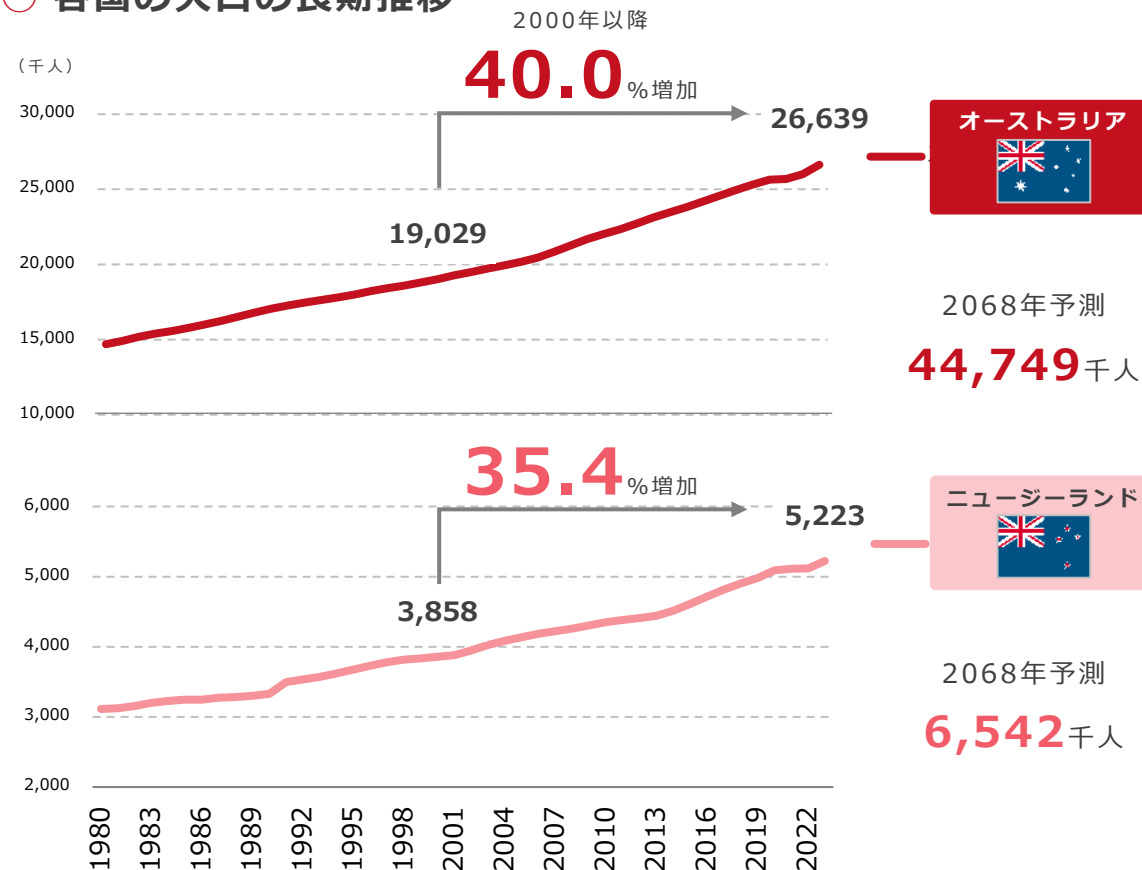
主要マーケットと日本の違い（2/2）

1人当たりGDPや人口が頭打ちの日本と異なり、オセアニア2カ国は**経済成長を継続**

○ 各国の1人当たりGDPの長期推移



○ 各国の人口の長期推移



注：各国データは、World Bank Open Data（2023年）を参照した。人口予測は、オーストラリアがAustralian Bureau of Statistics、ニュージーランドがNew Zealand Government「Stats NZ」を参照（中位推定優先）した。

競争優位性 | オーストラリア (1/2)

シェアトップクラスのディーラー、第2位の自動車物流など、**個性が際立つ事業会社**を保有

Autopact

シェアトップクラスの新車ディーラーグループ

2023年11月に買収（当初91.7%→現在100%保有）

約150の拠点を展開する 30超のディーラーが集ったグループ

クィーンズランド州/ニューサウスウェールズ州/ビクトリア州といった**オーストラリア東部を中心に事業展開**

更なるディーラーの買収（ロールアップ）が成長戦略

ディーラー数



多様なソリューションを提供

- ・新車販売
- ・中古車販売
- ・オートローン、保険
- ・部品/カーアクセサリ販売
- ・サービス（点検/整備/修理等）

Autocare

同国シェア第2位の自動車物流カンパニー

2024年5月に買収（株式100%保有）

マーケットシェアは3割強を確保

広大なオーストラリアの国土全てをカバーする自動車物流企業

主要な都市全てに拠点あり



主要取引企業

日系主要
自動車メーカー他

OzCar

中古車販売の大手企業として多店舗展開

2019年11月より段階的に出資比率を引き上げ（株式30%保有）

20超のディーラーシップで展開、常時3,000台以上の中古車を取り扱う

WHAT IS YOUR CAR WORTH?

JUST FILL IN YOUR REGO DETAILS
&
YOU'LL RECEIVE AN INSTANT SMS
WITH YOUR TRADE IN PRICE.



30超のメジャー自動車ブランドを取り扱う



競争優位性 | オーストラリア (2/2)

各事業会社の得意領域を掛け合わせ、より強固な競争優位性を確立中

項目	ソリューション (輸入以降の物流から販売、2次流通まで、グループ内で一気通貫で手掛ける)											展開地域		ブランド
	① 埠頭→ 倉庫へ輸送	② 倉庫 での保管	③ 車両整備 /登録他	④ 倉庫→ 小売へ輸送	⑤ 新車販売	⑥ 保険/オー トローン	⑦ 部品販売	⑧ 車検 /修理他	⑨ 中古車 買取	⑩ 中古車 修理	⑪ 中古車 販売	東部	西部	-
Autocare 物流	◎	◎	◎	◎	-	-	-	-	-	-	-	◎	◎	日系主要自動車 メーカー他
Autopact 新車	-	-	-	-	◎	◎	◎	◎	○	○	○	◎	-	30超のメジャー 自動車ブランド
OzCar 中古車	-	-	-	-	-	-	-	-	◎	◎	◎	◎	-	多くのブランド (中古車)

その他、当グループ設立会社や持分法適用会社、現地企業と設立した合併会社等にて、
「自動車関連データサービス提供」や「輸入及び国内自動車検査」など、多数のサービスを展開している。

競争優位性 | ニュージーランド（1/3）

様々な点から、日本の中古車に対する**ニーズは強い**

（１）厳格な車検制度

アメリカや中国など車検制度がない又は簡易な国が多数ある中、日本では定期的に厳格な保安基準をクリアする必要があり、車体の品質に対する信頼性が高い。

（２）世界最高レベルの道路環境

日本は舗装率・道路密度が高く、道路条件の悪さに伴う車体へのダメージが少ない。

（３）日本人の国民性

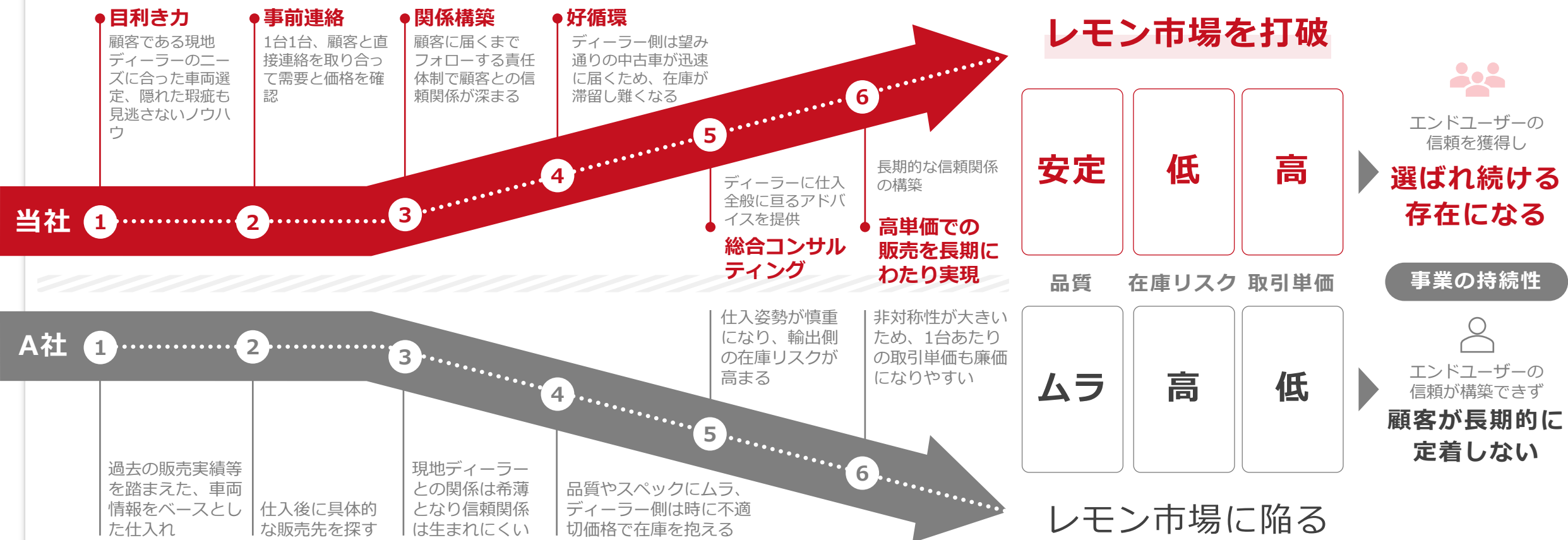
車を大事に扱う国民性や体格などの要素によりシートや足回り等へのダメージが低く、中古車の品質が高い。



競争優位性 | ニュージーランド (2/3)

一物一価の中古車ビジネスにおいて、**目利き力**と**対話力**で選ばれ続けるポジションを確立

○ 顧客のニーズに合った高品質な中古車を迅速に提供する (日貿)



競争優位性 | ニュージーランド (3/3)

各ソリューションでの強みを掛け合わせ、**トップシェア**を確保

輸出入

信頼関係構築で現地の有力ディーラー
約**200社**と継続取引

物流

日本-ニュージーランド輸送量の
スケールメリットを活かした
柔軟性・高収益性を確保

検査

100を超える輸出入時の
必須検査項目に対応
特許を有するヒートトリートメントによる
害虫混入防止処理

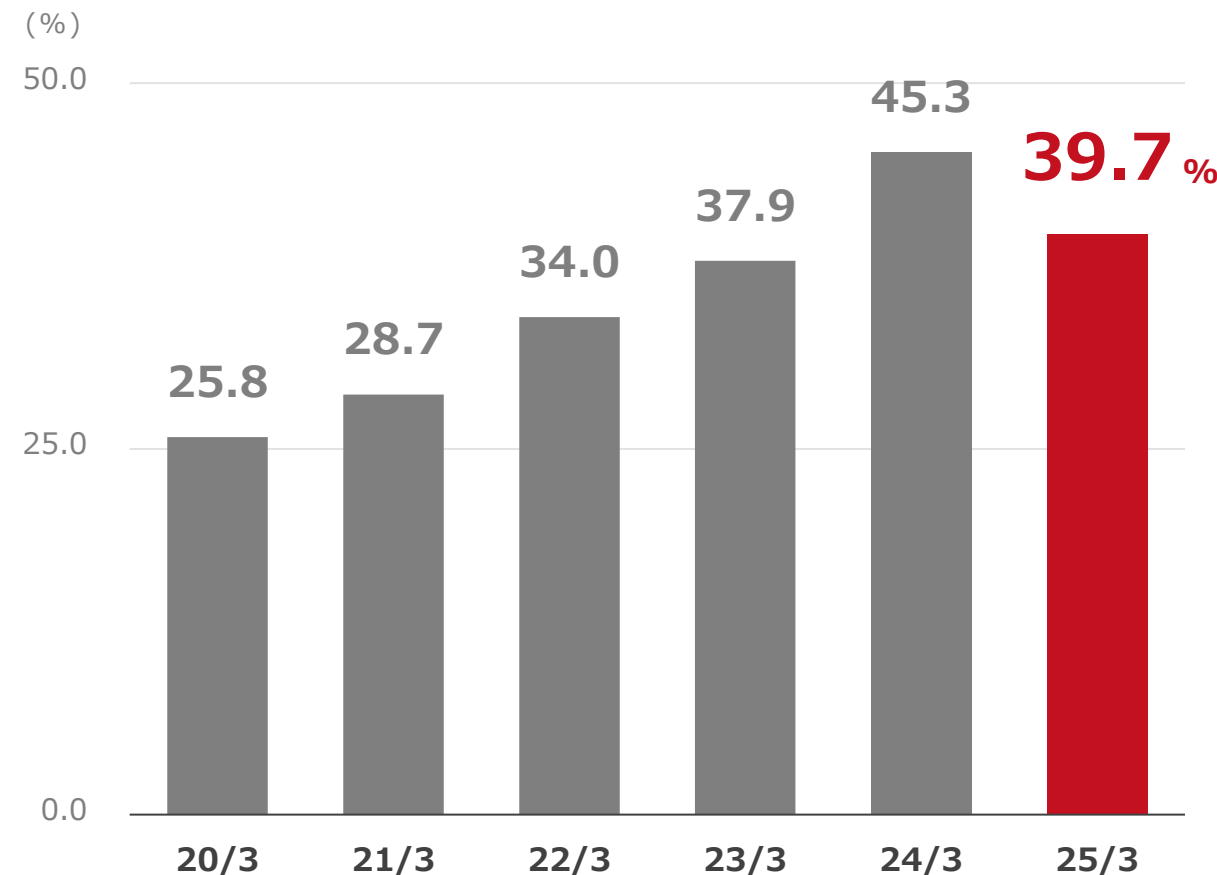
サービス

金融サービスからデータ提供まで
様々なニーズに対応

CtoC取引

市中取引の約7割を占めるオンライン中古車売買で
シェア第2位の取引ウェブサイトを運営
(Auto Trader Media Group)

○ 輸入中古車市場における当社マーケットシェアの推移



注：ニュージーランド「自動車産業協会（MIA）」資料をもとに当社の輸入中古車におけるシェアを算出し作成した。なお、分母は日本からの輸入台数としている。ニュージーランドの中古車輸入台数の95%超は、日本からの輸出が占めている。

M&A実績 | Autopact Pty Ltd (1/2)



Autopact Pty Ltd

オーストラリアの大手新車ディーラーグループ
同国**シェアはトップクラス**を確保

取得日	2023年11月24日
取得割合	100% (2025/1/28に追加取得し100%保有に)
取得価額	AUD 270,563千(25,744,120千円)
売上高	159,911百万円 (23/6期)
営業利益	7,445百万円 (23/6期)
親会社株主利益	3,240百万円 (23/6期)
のれん償却額	1,680百万円/年 (13年償却)

注：日本円換算額は1AUD=95.15円（2023年10月末時点）にて算出している。



VICTORIAN DEALERSHIPS



NEW SOUTH WALES DEALERSHIPS



QUEENSLAND DEALERSHIPS

- 1995年に前身の企業が設立されて以降、同業M&A等により拡大。クイーンズランド州、ニューサウスウェールズ州、ビクトリア州で計110拠点を展開する、31のディーラーが集ったグループ。
- 計35のグローバル自動車ブランドを取り扱い、グループ全体で年間約2.4万台の新車／中古車を販売。また保険やオートローン、部品/カーアクセサリー販売、車検/修理など幅広いサービスを提供。
- 同国の新車販売事業は7割強が中小事業者、ロールアップによる成長余地が大きい。
- グループ内の中古車事業者Ozcarとの連携により、中古車事業に成長ポテンシャルあり。

M&A実績 | Autopact Pty Ltd (2/2)

Autopact取扱い主要自動車ブランド

乗用車

日本



米国



欧州



中国



韓国



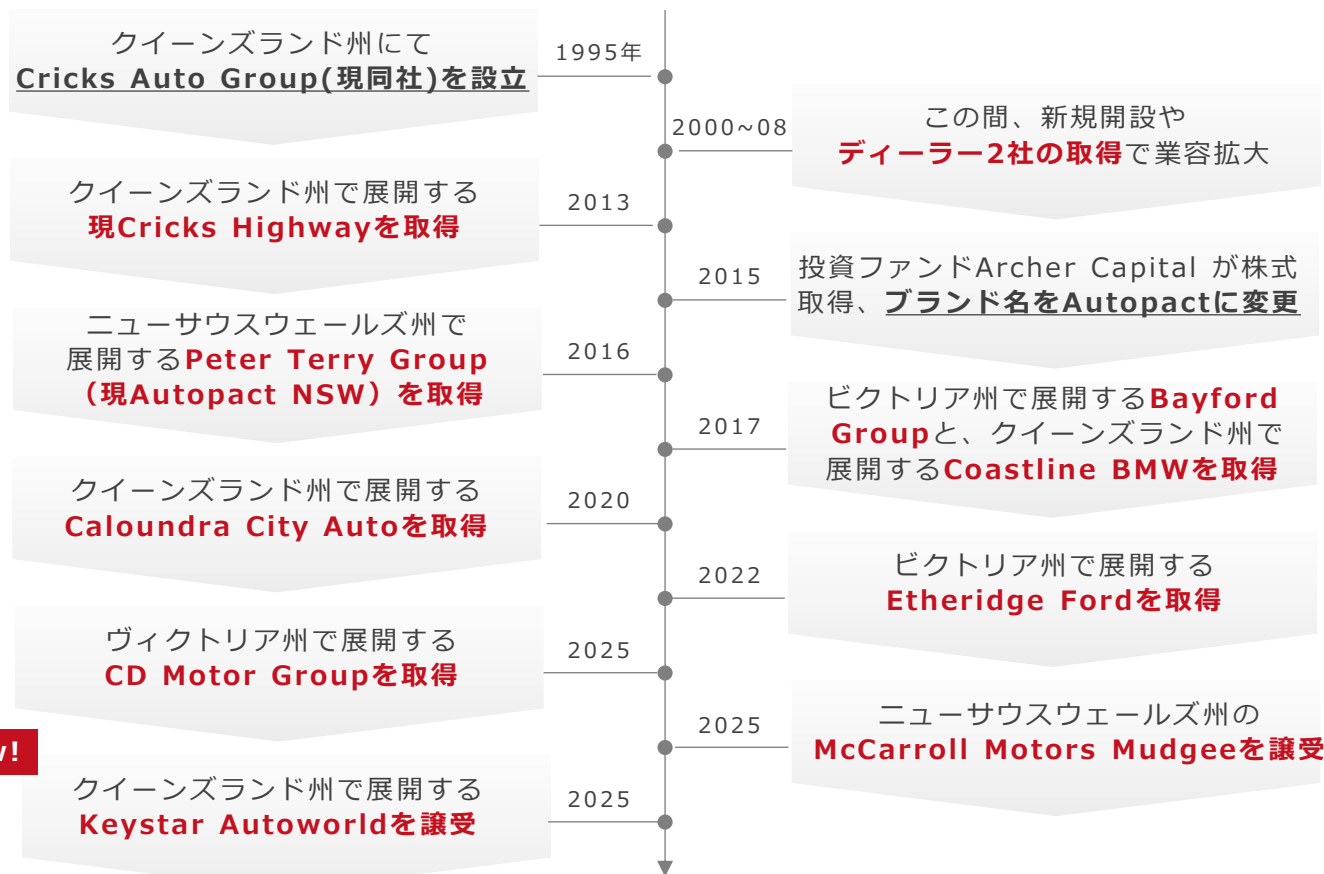
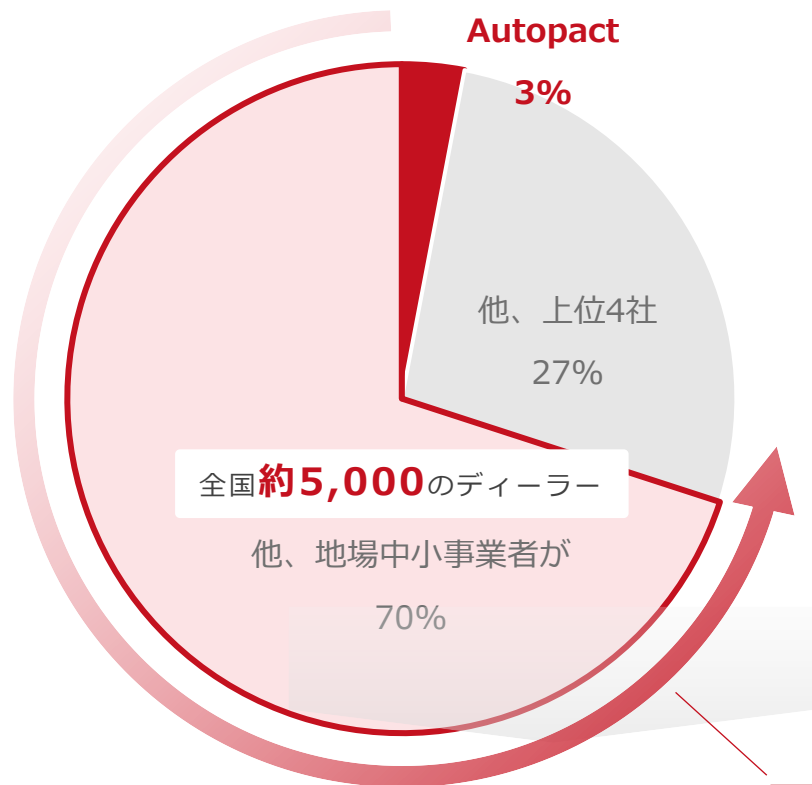
商用車



Autopactのロールアップ戦略と実績

豪州ディーラー市場の7割超を占める**中小ディーラーのM&A**（ロールアップ）を推進

○ Autopactのシェア*と、これまでの成長の変遷



同業ディーラーに対するM&A（ロールアップ）で今後も成長を続ける

注：Autopact沿革は一部抜粋して表記している。マーケットシェアはIBIS World推計値（新車及び中古車の各社推定売上高）をもとに作成した。

M&A実績 | Autopactのグループイン後のロールアップ先①



CD Motor Group

2024年11月28日 公表

ヴィクトリア州 メルボルン中心に展開する マルチブランドの新車ディーラーグループを買収

取得日	2025年1月31日
取得割合	100%（オーストラリア事業会社Autopactで取得）
取得価額	AUD 27,500千(2,773百万円)
売上高	18,221百万円（24/6期）
営業利益	587百万円（24/6期）
親会社株主利益	554百万円（24/6期）
のれん償却額	約328百万円/年（10年償却）



McCarroll Motors Mudgee

2025年3月18日公表

ニューサウスウェールズ州で複数店舗を展開する マルチブランドの新車ディーラー事業を譲受

取得日	2025年5月16日
取得割合	100%（Autopact子会社のWestern Plainsで取得予定）
取得価額	非公表
売上高	2,198百万円（25/6期計画）
営業利益	102百万円（25/6期計画）
親会社株主利益	非公表
のれん償却額	約68百万円/年（2年償却）

注：CD Motor Groupの日本円換算額は、便宜的に2024年10月末の為替レート（1AUD=100.86円）にて換算している。買収先企業の業績数値は、Ferntree Gully Auto Sales Pty Ltd 及びKnox Auto(2016)Pty Ltdの2社合算値である。
McCarroll Motors Mudgeeの日本円換算額は、便宜的に2025年2月末の為替レート（1AUD=93.17円）にて換算している。

M&A実績 | Autopactのグルーピング後のロールアップ先②



Keystar Autoworld

2025年5月26日公表

ニューサウスウェールズ州で複数店舗を展開する マルチブランドの新車ディーラー事業を譲受

取得日	2025年9月30日（予定）
取得割合	100%（Autopact子会社のNorth Lakes Autoで取得予定）
取得価額	非公表
売上高	17,184百万円（24/12期）
営業利益	245百万円（24/12期）
親会社株主利益	非公表
のれん償却額	精査中

注：日本円換算額は、便宜的に2025年4月末の為替レート（1AUD=90.07円）にて換算している。

M&A実績 | Autocare Services Pty Ltd



Autocare Services Pty Ltd

オーストラリアの大手自動車総合物流企業
全ての主要都市に戦略的拠点を持つ

取得日	2024年5月1日
取得割合	100.0%
取得価額	AUD 40,855千(4,145,303千円)
売上高	17,079百万円(23/12期)
営業利益	2,249百万円(23/12期)
のれん償却額	-



- 日本の大手自動車メーカー等複数の輸入新車をオーストラリア主要港で受け取り、全国の自動車ディーラーへ陸送。
- 60年以上の事業実績があり、主要8港に戦略的拠点、240台以上のトレーラーを保有。
- 取扱ブランドの更なる拡充を通じた数量増・スケールメリットの獲得、及びコスト競争力の強化が主な成長戦略。
- オーストラリア全域をカバーする物流企業をグループに加えることで、グループ内シナジーの創出を図る。

注：日本円換算額は1AUD=98.67円（2024年3月末時点）にて算出している。

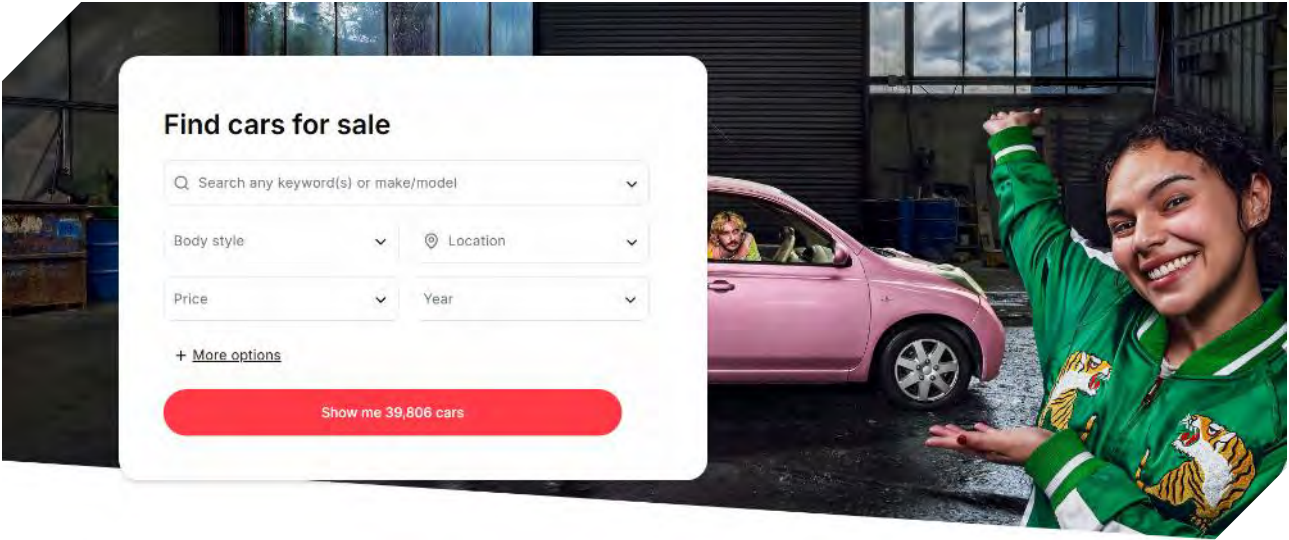
M&A実績 | Auto Trader Media Group Ltd.



Auto Trader Media Group Ltd.

ニュージーランドにて 自動車取引のオンラインサイトを運営

取得日	2023年12月1日
取得割合	51.0% (2024年12月2日に75.99%まで買い増し)
取得価額	-
売上高	-
営業利益	-
のれん償却額	45百万円/年 (9年償却)



- 1981年に創業した中古車の個人間売買のためのオンラインサイトであり、月約30,000台の中古車が売買されるニュージーランドにおいて、月25万人以上のユーザーが利用する。
- 当社グループが長年にわたり蓄積してきたニュージーランド向け中古車輸出とのシナジー創出を期待。



株主・投資家の皆様に当社の情報を発信しております。

今後も内容を充実してまいりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.optimusgroup.co.jp/>

■ 主要コンテンツ

- 企業・グループ情報
- 事業内容
- ニュース
- 株主・投資家の皆様へ
- サステナビリティ

ディスクレーマー

○本資料お取扱い上のご注意

- 本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を通して、当社をご理解いただくために作成されたものであり、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料に記載された将来の業績に関する記載は、当社が将来の業績を保証するものではなく、現時点において入手可能な期待・見積・予想および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を有しております。
- 将来の業績は、経済情勢などの当社の経営環境、事業環境の変化等により予告なく変更することがございます。予めご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

戦略企画ユニット

Mail:info@optimusgroup.co.jp

Tel:03-6370-9268 (IR直通)

