

OPTIMUS GROUP

2025年3月期 通期 決算説明資料

Stock Code : 9268

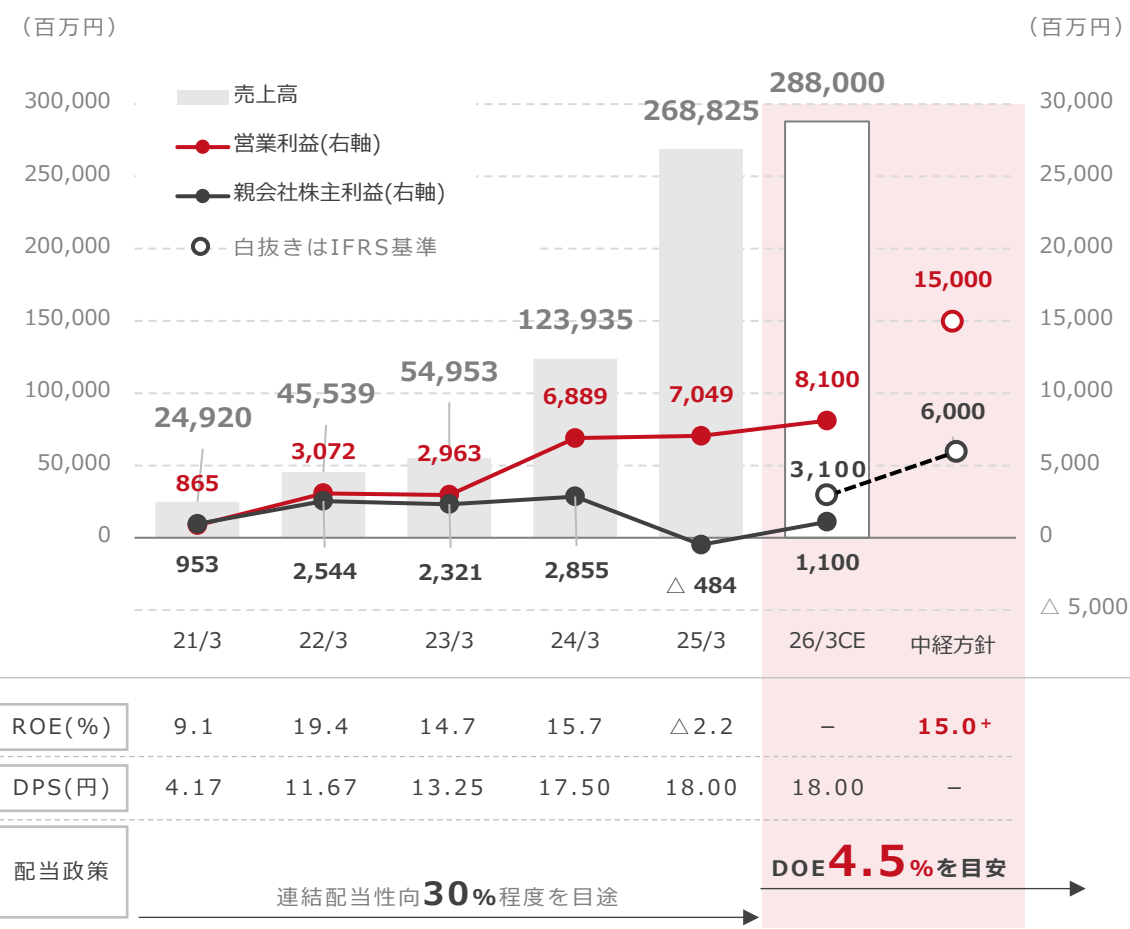
May 15th, 2025



決算ハイライト | 通期業績



○ 主要財務指標の年次推移



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。

25/3期実績 詳細はp.27以降

- 売上高は前期比**2.2倍**の2,688億円、営業利益は同**2.3%増**の70.5億円だった。Autopactの通期寄与、AutocareおよびCD Motorの新規連結効果等を楽しした。
- 一方、**期初/修正計画は下回った**。オーストラリアのペントアップ需要の一巡および需給緩慢化、ニュージーランドのマクロ環境回復遅れや環境規制等が影響した。
- 修正計画(25/2発表)からの下振れ要因は、①降電②NZ環境規制③Autocare買収関連資産の償却期間短縮④為替差損拡大⑤フロアプラン利払い増⑥一過性の税金増である。

26/3期計画 詳細はp.51以降

- 売上高は前期比**7.1%増**の2,880億円、営業利益は同**14.9%増**の81.0億円を計画する。AU/NZの軟調なマクロ環境や降電影響の余波（在庫回転の停滞）に鑑み、上期に底打ちを探り下期に回復するとの見方をベースとした。為替前提はAUD/JPY=**90.00**円(25/3期は99.60円)、NZD/JPY=**85.00**円(同90.71円)と円高を見込む。
- 段階的な利下げ局面にある**AU/NZの政策金利**は当社業績の変動要因である。①景況回復→需要喚起と②利払い抑制が期待できる。当社借入残高の多くは変動金利である。

中期経営方針 詳細はp.46以降

- 「営業利益**150億円**超/親会社株主利益**60億円**超の早期実現」、「ROE**15%**超の安定的な確保」をKGIとする中期経営方針（ローリング方式ではなくFix方式に変更）を策定した。期初計画大幅未達となった25/3期実績を真摯に受け止め、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**が骨子である。利益の絶対額と資本効率の**頑健的な水準切り上げ**に注力する。
- 短期的な利益のブレに関わらず**安定的かつ累進的**な株主還元を実施するため、連結配当性向30%→**DOE4.5%**に配当政策を変更する。**株主還元水準も頑健性を高める**。

決算ハイライト | 四半期業績



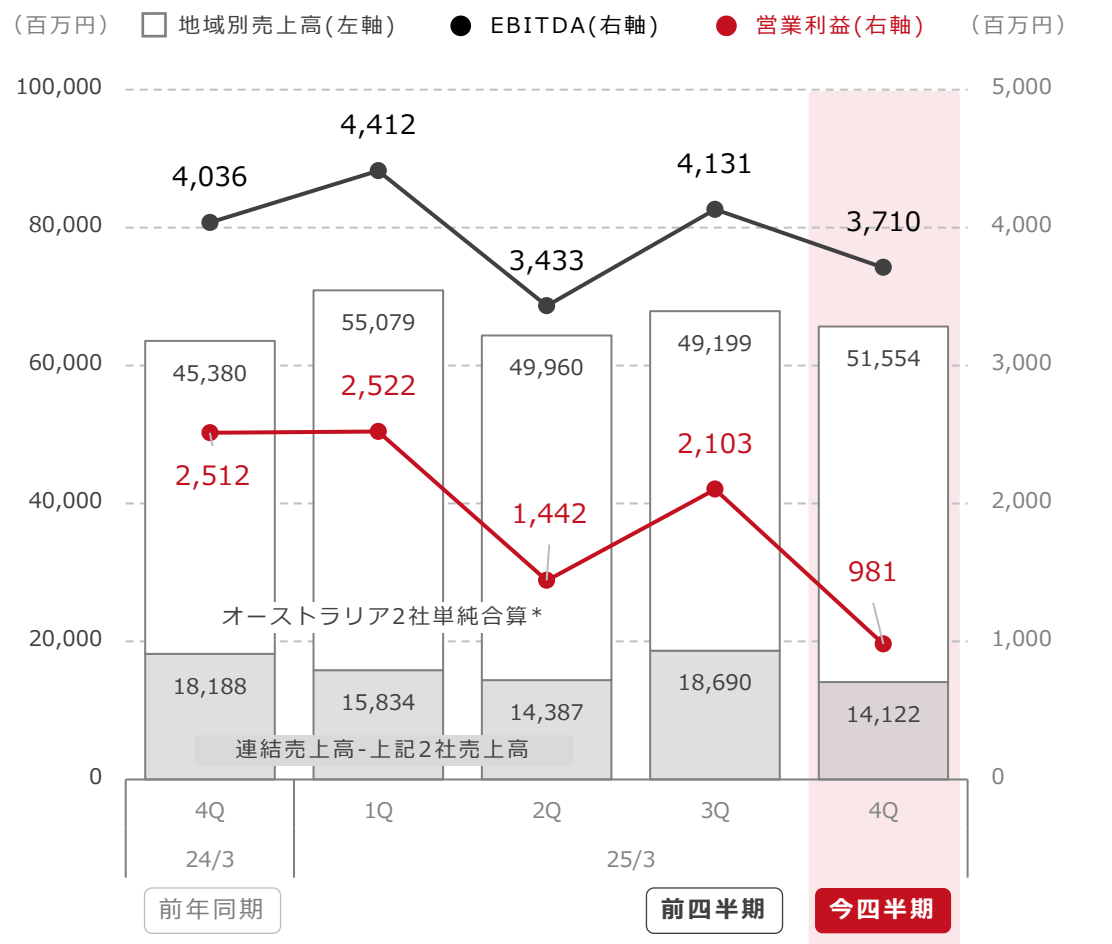
(百万円)	売上高	QoQ(%)	EBITDA	QoQ(%)	営業利益	QoQ(%)	経常利益
24/3 4Q	63,568	-	4,036	-	2,513	+58.9	1,818
25/3 1Q	70,913	+11.6	4,412	+9.3	2,522	+0.4	2,982
25/3 2Q	64,347	△9.3	3,433	△22.2	1,442	△42.8	△1,285
25/3 3Q	67,889	+5.5	4,131	+20.3	2,103	+45.8	480
25/3 4Q	65,676	△3.3	3,710	△10.2	981	△53.4	△1,032

決算の注目点 詳細はp.28以降

- 4Q売上高は前四半期比**3.3%減**の657億円、営業利益は同**53.4%減**の9.8億円だった。大幅減益に見えるが、これはAutocare買収に係る各種償却費の会計処理見直し（償却期間短縮）が主因である。EBITDAは同**10.2%減**の37.1億円であり、**実態としての減益幅は大きくない**。なお、4Qの期中平均為替レートはAUD/JPY=95.72円（3Qは99.49円）、NZD/JPY=86.61円（同90.16円）であり、円貨換算時に**4%弱**押し下げられている。
- Autopactの販売台数は前四半期比**13.0%増**、Autocareの輸送台数は同**3.8%増**だった。CD Motorの新規連結効果はあるものの、マクロ的な新車販売台数の同**1.0%減**と比較すると相対的に健闘した。一方、NZ向け中古車輸出台数は前四半期比**24.2%減**と低調だった。2025/3/24に名古屋地域で発生した降雹で四半期輸出台数の凡そ**9%**に相当する車体に傷/凹みが生じた。また、NZ政府の方針で、25年1月からCO2高排出車に対する課徴金率が大幅に引き上げられ、現地ディーラーの輸入控えが広がった影響を受けた。
- 会計処理見直し影響を調整した4Q粗利率は16.4%で**ほぼ前四半期横ばい**だった。一気に通費サービスを手掛け相対的に収益性の高いNZ向け輸出の落ち込みは粗利率の押し下げ要因だが、Autopact/Autocareの収益性改善でミックス悪化影響を相殺した。また、細かな増減はあるものの、全社販管費の実額も**ほぼ横ばい圏**の推移にコントロールできた。

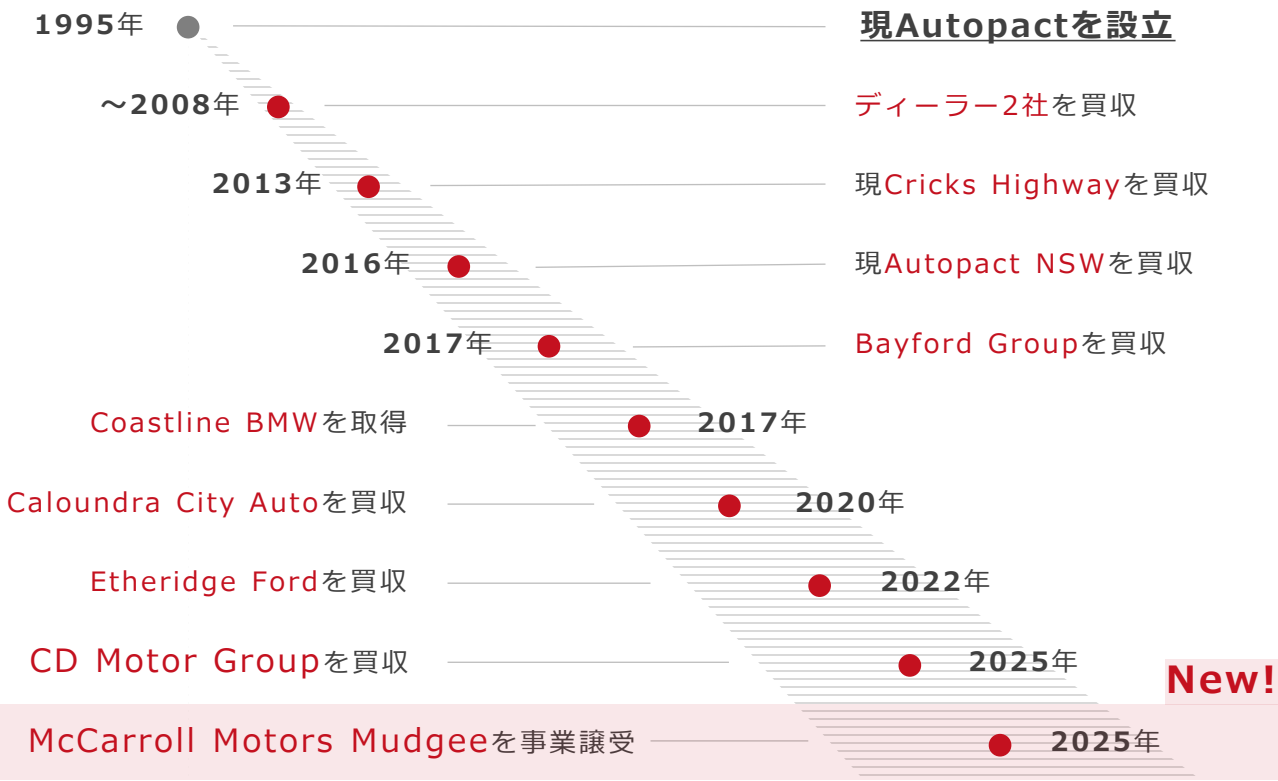
注：売上高は、Autopact及びAutocareグループ単体の売上高の単純合算値と、その他売上高（連結売上高との逆算値）に2分している。Autopactの新規連結開始は2024年1月、Autocareは2024年5月、CD Motorは2025年2月からである。
EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費にて算出している。

売上高・EBITDA・営業利益の四半期推移



事業ハイライト – Western Plains (Autopactの子会社)

同業ディーラーに対するM&A (ロールアップ) を推進



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（予定）
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	精査中

中：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。

agenda

1. コーポレートハイライト p.06
2. 25/3期 通期決算 全社実績 p.26
3. 中期経営方針と26/3期計画 p.45
4. 25/3期 通期決算 セグメント別実績 p.55
5. Appendix p.63



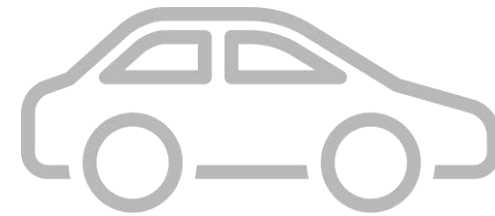


1

コーポレートハイライト



**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**様々なサービス**を提供（開発・製造除く）



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。

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

資金調達手段確立



コーポレート

1988年4月 創業



ニュージーランド

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**

2015年1月 オプティマスグループ設立
2017年12月 株式上場

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**76.0%**まで引き上げる

オーストラリア急拡大



オーストラリア

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**

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 Mudgeeの事業を譲受予定

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

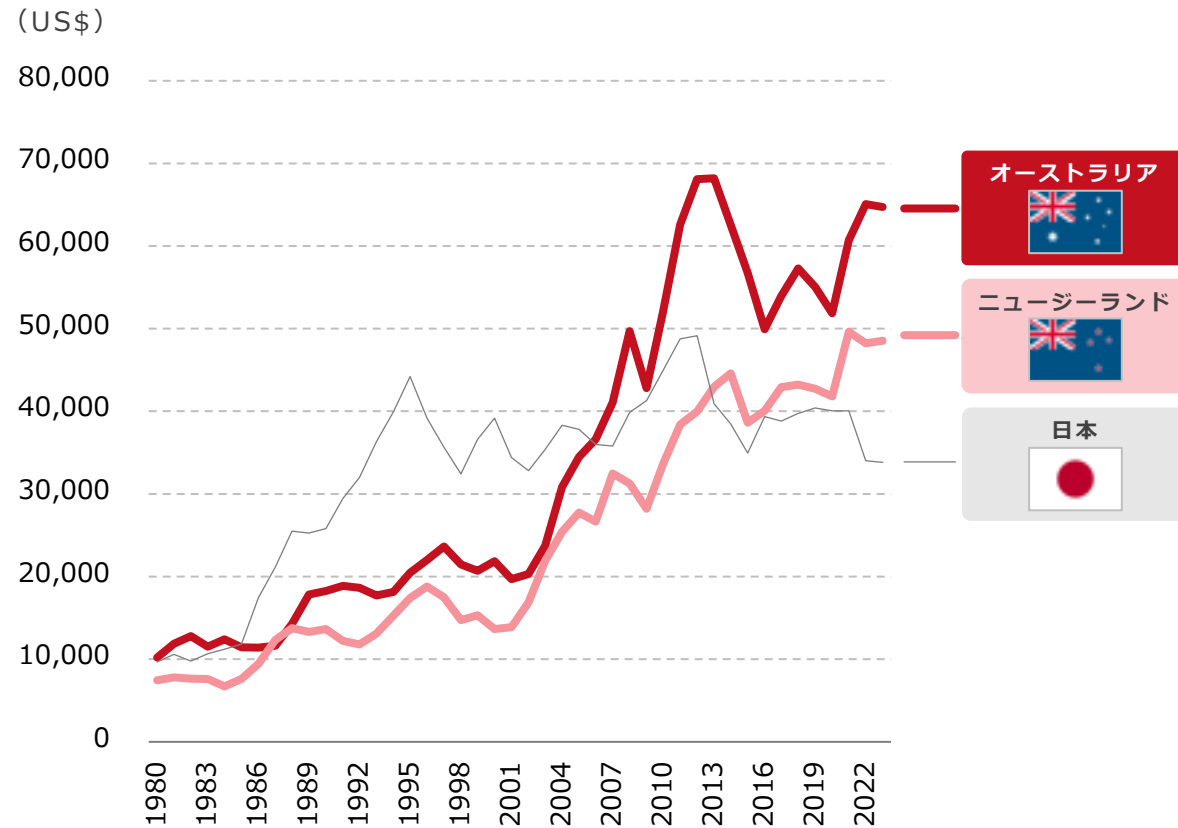
	人口	自動車保有台数	自動車普及率	市場特性	当社グループ実績
 日本	 124.5百万人	 78,453千台	 0.63台/人	—	国内販売はなし 全国のオークション 会場で中古車を仕入
 オーストラリア	 26.6百万人	 19,041千台	 0.71台/人	新車が ほぼ100% (輸入時)	トップクラスのシェア を誇る新車ディーラー (Autopact)とシェア第2 位の自動車物流会社 (Autocare)を抱える
 ニュージーランド	 5.2百万人	 4,310千台	 0.83台/人	新車：中古車 50：50 (輸入時)	輸入中古車市場で 同国トップとなる シェア約4割を確保

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。

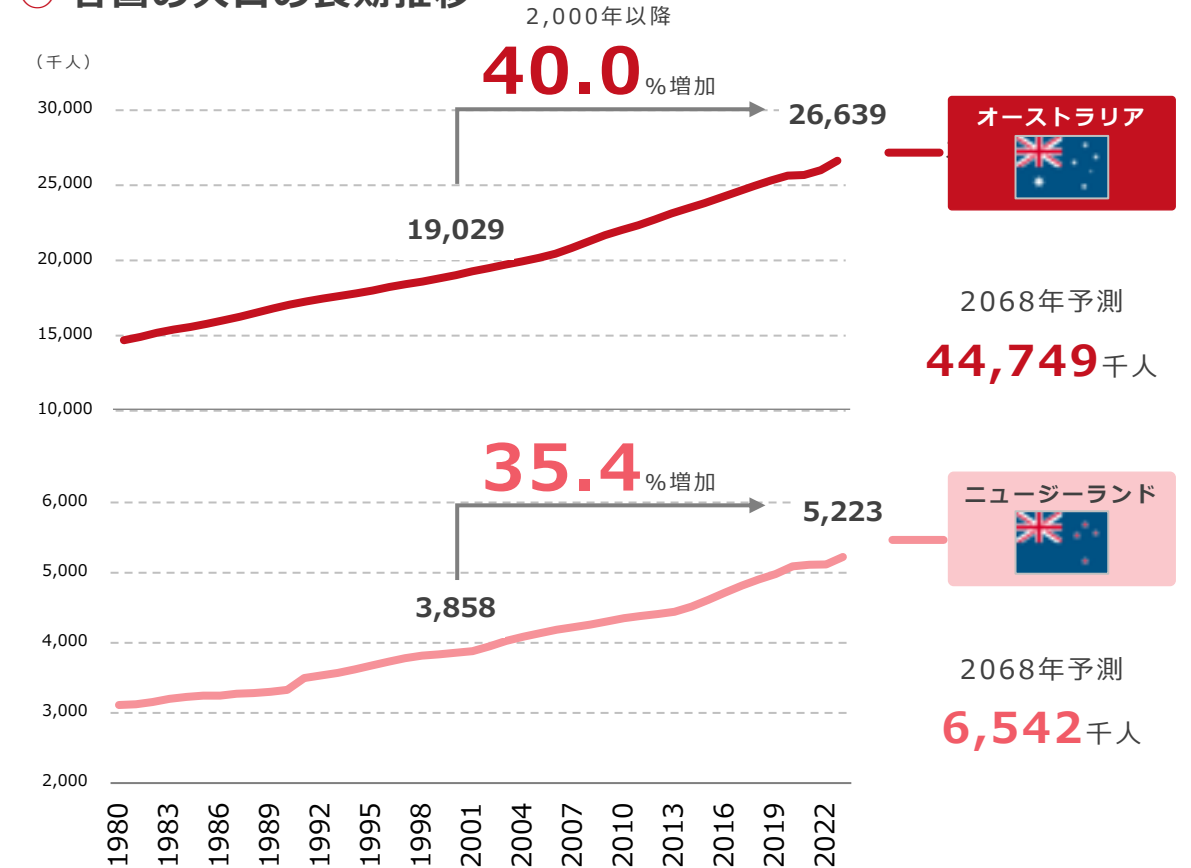
主要マーケットと日本の違い（2/2）

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。

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

ユーザー



買替え相談
中古車買取

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

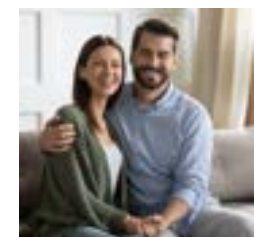
日本から現地までを通じたバリューチェーン

ディーラー（顧客）



販売/サービス

ユーザー



買替え相談

総合コンサルティング

CtoC
取引仲介

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）

100以上の拠点を展開する 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
OEM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）

22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



30超のメジャーOEM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OEM メーカー他
Autopact 新車	-	-	-	-	◎	◎	◎	◎	○	○	○	◎	-	30超のメジャー OEM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

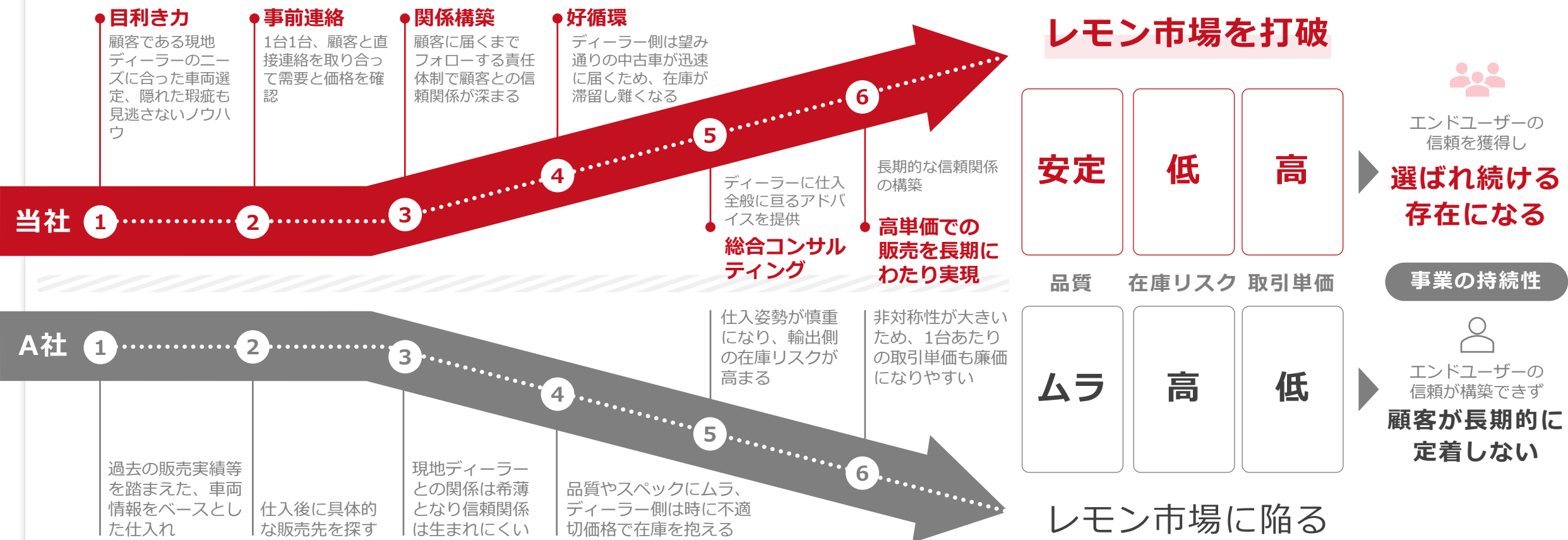
車を大事に扱う国民性や体格などの要素によりシートや足回り等へのダメージが低く、中古車の品質が高い。



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

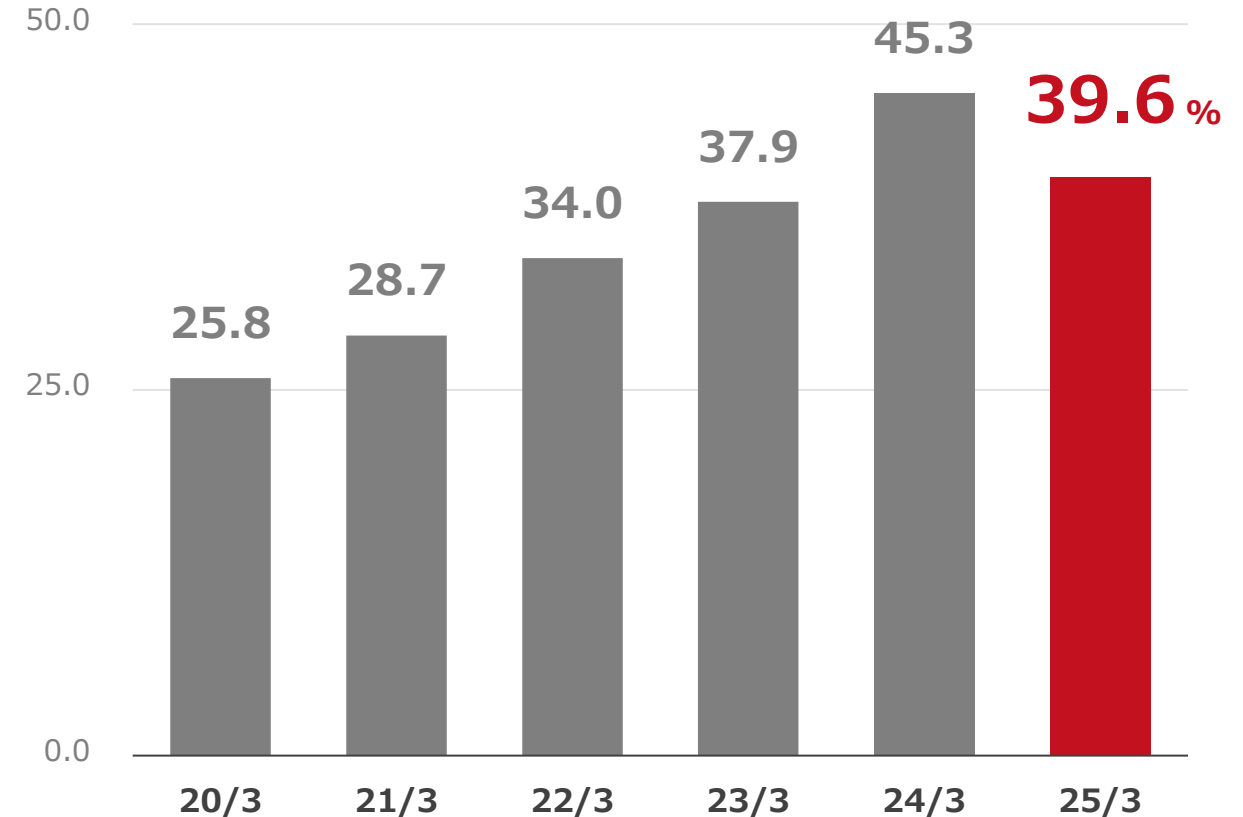
金融サービスからデータ提供まで
様々なニーズに対応

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

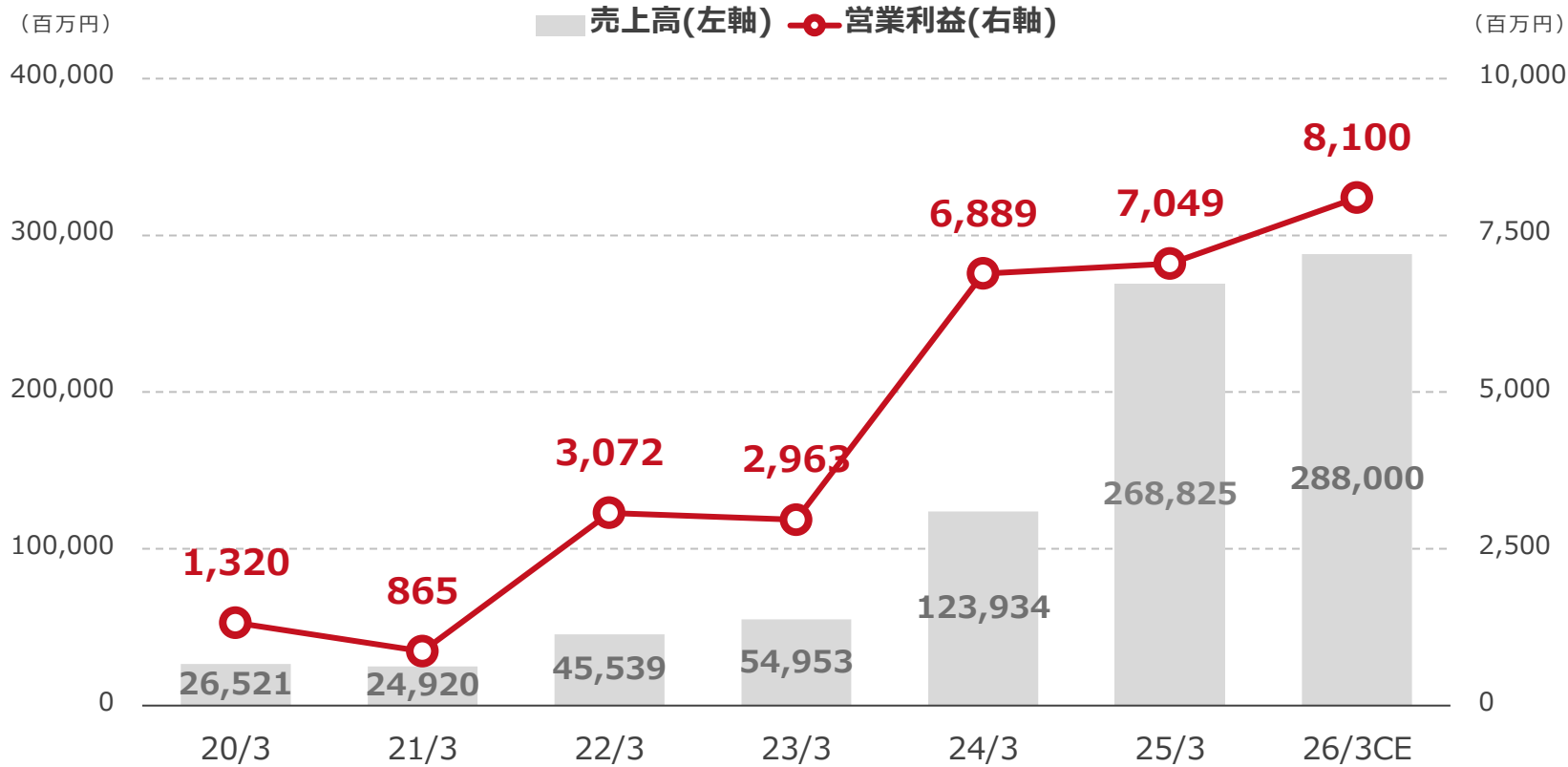
(%)



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。

財務ハイライト

オーストラリアの**M&A効果**と、ニュージーランドの**オーガニック成長**で収益拡大



売上高CAGR*

58.9%

営業利益CAGR*

39.8%

24/3期以降のM&A実績

5件 (買収総額**320**億円超)

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

注：売上高及び営業利益のCAGRは、20/3期～25/3期までの5カ年CAGRを算出・表記している。営業利益率は24/3期通期実績を参照している。

成長戦略（1/5）

オーストラリアの各事業会社の**独自成長**と**シナジー創出**で全社業績を牽引

○ 地域別の成長戦略サマリー



オーストラリア

各社で**独自成長**を図ると共に、
各社間**シナジーの創出**を通じて、
市場での存在感を更に高める

全社の収益成長を牽引



ニュージーランド

中古車輸出で**トップシェアを
堅持**しつつ、市中取引の約7割を
占める**CtoC領域への投資を加速**

安定成長 + 領域拡大



UK + 欧州右ハンドル国

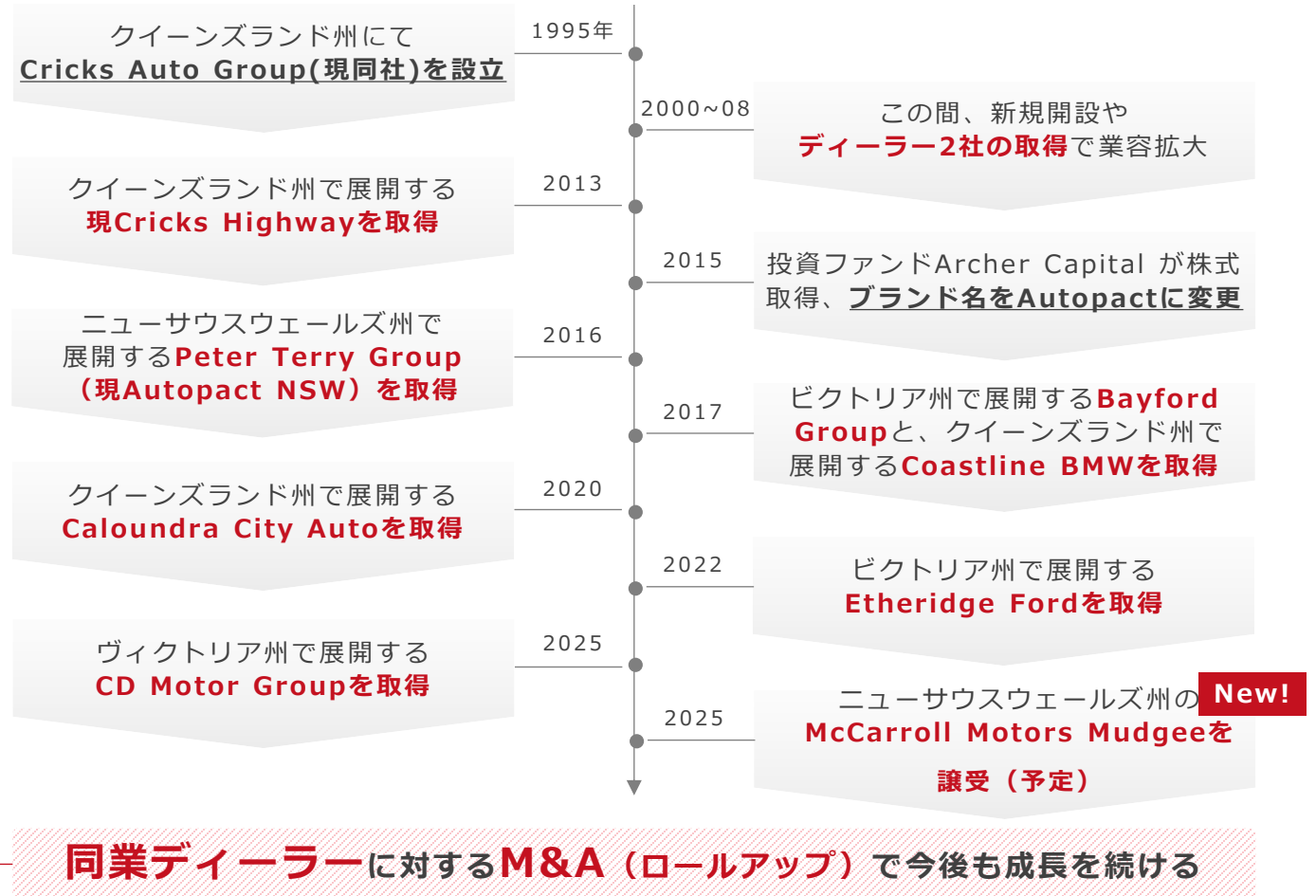
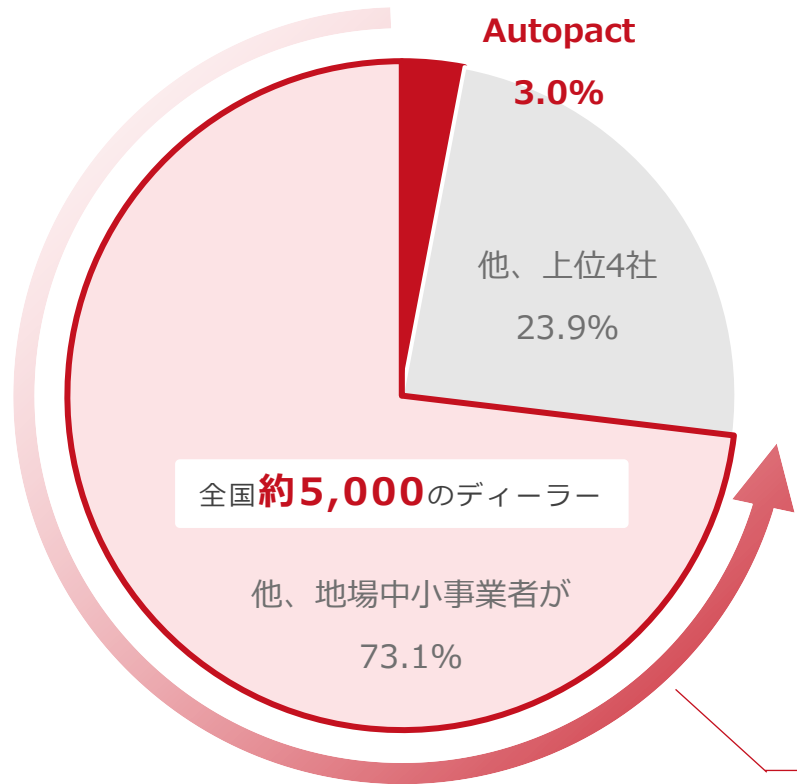
UKや欧州を
はじめとした**その他地域
への展開を本格化**する

次の成長ドライバーへ

成長戦略（2/5）

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



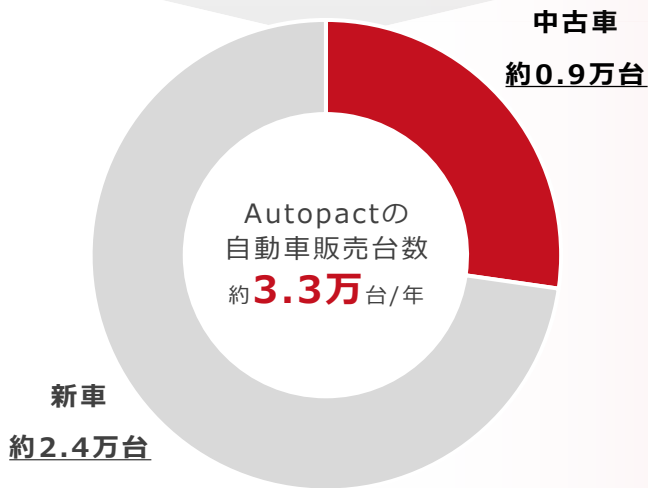
注：Autopact沿革は一部抜粋して表記している。マーケットシェアはIBIS World推計値（新車及び中古車の各社推定売上高）をもとに作成した。

Autopactに**OzCarの中古車ノウハウ**を掛け合わせ、規模拡大を図る

○ **Autopact × OzCar**のシナジー創出（イメージ）

Autopactの課題

- 同業他社の多くは、新車：中古車の販売台数が概ね5:5だが、Autopactは7:3で中古車の取り扱いが少ない
- 一物一価の中古車の品質を見極めるノウハウの導入が課題



× **OzCar** のノウハウ

規模拡大



1 中古車の買取強化



2 買い替えの促進



3 顧客接点拡大/深耕

Autocareの新車輸送の帰り便を中古車輸送に活用し、**グループ内物流の効率化**を図る

○ **Autocare × Autopact × OzCar**のシナジー創出（イメージ）



電動化や中国OEM等、**新しいマーケットニーズ**への対応を強化

電動化：



オーストラリアでのEV/ハイブリッド新車販売

Autopactは、日米欧等の有力OEMブランドが製造するEVやハイブリッドの新車を販売中。

ニュージーランドへのEV/ハイブリッド中古車の輸出・販売

日貿では、ニュージーランド向けに高品質なEVやハイブリッド車の中古車を多数取り扱い中。また、JEVICは輸送前にEVのバッテリーを診断し、安全・安心な輸送のための診断サービスを提供中。

中国OEMブランド：

オーストラリアでの中国OEM新車販売

Autopactは、Great Wall等の中国ブランドも複数取り扱い中。

※ニュージーランドでは、中国が右側通行・左ハンドル国である事もあり、現状では輸入中古車はほぼ全量が日本から輸入されている状況。



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

株価動向と株主状況

Autopact買収発表後に急上昇も、**足元株価は発表前水準に**

○ 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	0.687%
2.	金融商品取引業者	1.482%
3.	その他の法人	5.765%
4.	外国法人等（個人以外）	0.477%
5.	外国法人等（個人）	22.744%
6.	個人その他	68.842%

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	12.30%
3.	マーティン・フレイザー・マッカラック	12.30%
4.	光通信株式会社	3.70%

※2025年3月末時点

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。



2

25/3期 通期決算 全社業績

通期業績 | サマリー

NZ再軟化／降電影響／Autocare会計処理見直しで、売上高と営業利益は修正計画をやや下回った。
経常利益以下は、為替差損やAutopactの利払い上振れ、一過性の税金費用の発生等が影響した。

項目	23/3	24/3	25/3			
(百万円)	通期実績	通期実績	通期実績	期初計画 2024/5/15公表	修正計画 2025/2/14公表	達成率 修正計画比
売上高	54,953	123,935	268,825	307,000	275,000	97.8%
増収率 (%)	20.7	125.5	116.9	147.7	121.9	—
売上総利益	8,116	20,423	43,600	—	—	—
粗利率 (%)	14.8	16.5	16.2	—	—	—
営業利益	2,963	6,889	7,049	10,300	7,800	90.4%
営業利益率 (%)	5.4	5.6	2.6	3.4	2.8	—
支払利息	209	1,124	5,056	—	—	—
為替差損(△は差益)	210	638	868	—	—	—
経常利益	2,669	5,235	1,145	8,400	3,200	35.8%
当期純利益	2,334	3,107	△35	—	—	—
親会社株主利益	2,321	2,855	△484	4,500	1,070	—
EPS* (円)	42.88	50.89	△7.35	79.83	16.25	—
DPS* (円)	13.25	17.50	18.00	24.00	18.00	—

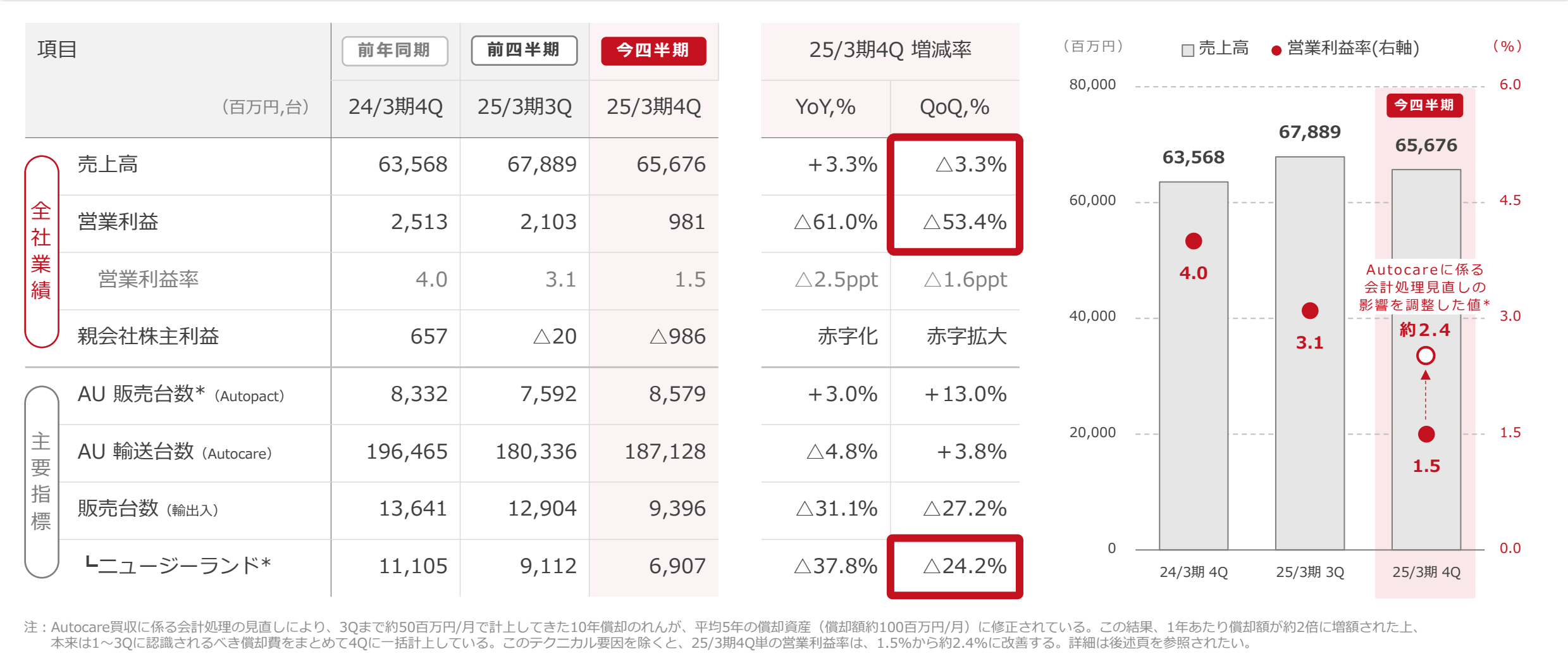
修正計画と着地との主な差異

- 2025/3/24に名古屋地域で発生した降電で年間輸出台数の約2%に相当する車体に傷/凹みが生じた他、NZ向けが振るわず、修正計画をやや下回った。
- Autocare買収に係るPPA*が完了し、25/3期3Q時点まで10年償却のれんとして会計処理していた資産が約5年償却に見直され、1年あたり償却額が当初想定比で約5.5億円積み増された（詳細後述）。
- NZ向け中古車輸出の軟化は収益性を押し下げたが、AU2社の収益性改善がミックス悪化を相殺した。
- 経常利益は計画32.0億円に対し11.5億円に留まった。営業利益の未達7.5億円他、為替差損6.2億円（3Q累計実績2.5億円との差額）やAutopactの在庫仕入に対応した借入(Floor Plan Financing)の支払利息上振れ、持分法投資損失の拡大等が影響した。
- 税務上所得約30.4億円（≒税引前利益11.1億円+のれん償却費19.3億円）に対する法人税支払い以外に、Autocare買収に係る一過性の税金費用3.5億円が計上された。非支配株主利益の流出は想定線だった。
- 根源的な収益基盤は毀損しておらず、変更はない。

注：2024年4月1日付で、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っている。表記EPS及びDPSは、本影響を反映した修正値である。PPA=Purchase Price Allocation（取得原価配分）の略である。

四半期業績 | サマリー

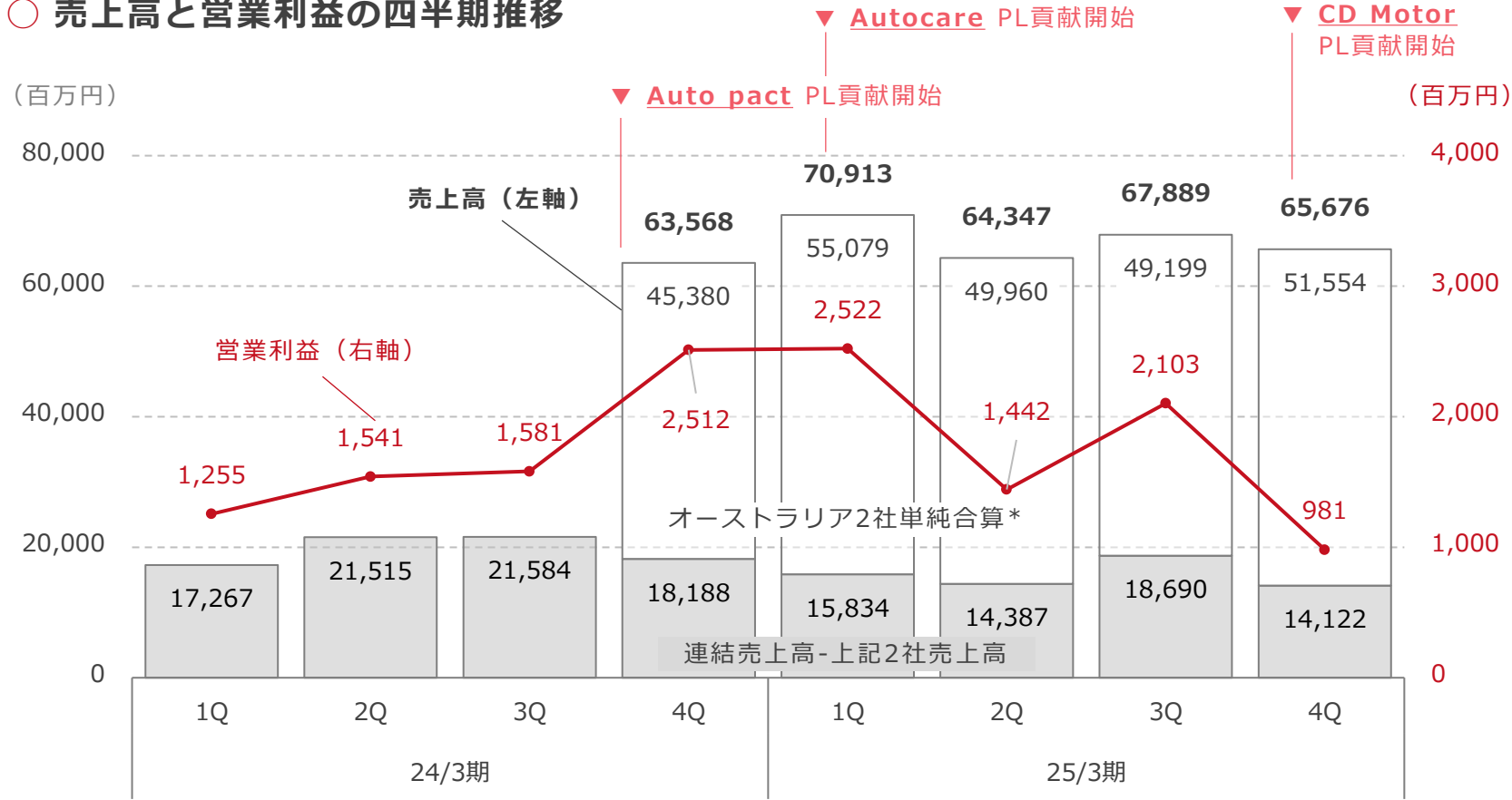
4Q売上高はQoQ**3.3%減**、営業利益は**53.4%減**だった。大幅減益は会計処理見直し影響が主因である。事業面は、AUは復調傾向だった一方、NZは再軟化／降電影響で販売台数が**24.2%減**と振るわなかった。



四半期業績 | 売上高と営業利益

AU2社売上高は前四半期比**4.8%増**と復調した一方、NZなどその他は同**24.4%減**と再度落ち込んだ。Autocare買収に係る会計処理の見直し影響と収益性の高いNZ向けの落ち込みで、営業利益率が低下した。

○ 売上高と営業利益の四半期推移



2025年1～3月期

売上高 **656** 億円 QoQ $\Delta 3.3\%$

営業利益 **9.8** 億円 QoQ $\Delta 53.4\%$

営業利益率 **1.5** % QoQ $\Delta 1.6\text{ppt}$

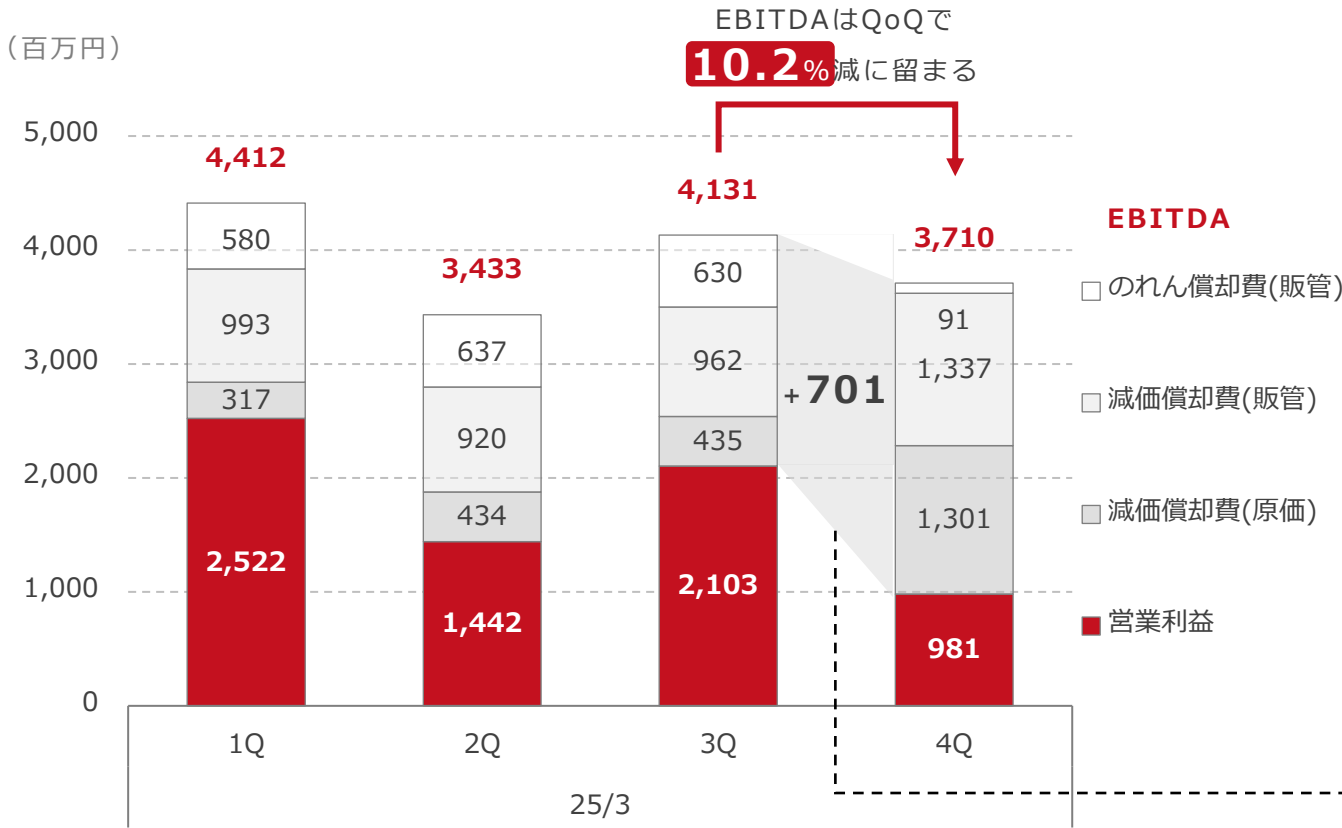
- 全社売上高は前四半期比**3.3%減**の658億円だった。AU2社売上高が同**4.8%増**の513億円と復調したが、その他売上高が①NZ再軟化、②降電影響で同**24.4%減**の145億円と再度落ち込んだ。
- 一気通貫サービスを手掛け、相対的に収益性が高いNZ向けが再度落ち込んだことや、Autocare買収に係る会計処理の変更影響で、営業利益率は前四半期比**1.6ppt悪化**の1.5%となった。

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 | Autocare買収に係る会計処理の見直し

1～3Qに遡及して認識するのが望ましい償却費を4Qで一括計上したため、営業利益がQoQで落ち込んだ。各種償却費を足し戻したEBITDAはQoQ**10.2%減**に留まっており、実態としての減益幅は大きくはない。

○ 連結営業利益と各種償却費の四半期推移



Autocare買収に係る償却処理のBefore/After

項目	(単位)	3Q累計 までの会計処理	4Q累計 の会計処理
のれん償却費	百万円/1ヶ月	約 50 百万円	－
減価償却費	百万円/1ヶ月	－	約 100 百万円
償却費合計	百万円/11ヶ月	約 550 百万円	約 1,100 百万円

PPA*の結果、3Qまで**10年償却のれん**で仮処理していたAutopactの資産が、**約5年償却**に見直された。本来であれば1～3Qに計上されるべき償却費も、4Q累－3Q累で計算される4Q単に計上され、**差額がしわ寄せ**されている。

注：PPA=Purchase Price Allocation（取得原価配分）の略である。EBITDA=営業利益+減価償却費（リースを含む）+のれん償却費にて算出している。
Autocare Services Pty Ltdは2024年5月1日に株式取得完了、連結開始したため、25/3期の償却期間は11ヶ月間である。

四半期業績 | KPIと市況統計

AUは、市況が軟調な中でも**同業ロールアップ**と**内部成長**で**着実な成長**を実現した。
一方NZは、降電影響を考慮しても軟調で、本格的な回復局面は依然として迎えられていない。

項目			24/3期				25/3期				25年1～3月 増減率	
											YoY,%	QoQ,%
(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		
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	+ 3.0%	+ 13.0%
		AU 輸送台数 (Autocare)	168,500	206,976	203,346	196,465	205,733	177,282	180,336	187,128	△4.8%	+ 3.8%
	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	△4.6%	△1.0%
		AUD / JPY(円)	91.86	94.63	96.25	97.65	102.70	100.16	99.49	95.72	△2.0%	△3.8%
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	△31.1%	△27.2%
		↳ニュージーランド	14,394	16,885	12,366	11,105	8,635	5,532	9,112	6,907	△37.8%	△24.2%
	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	△20.7%	+ 13.6%
		NZD / JPY(円)	85.01	87.43	89.24	90.99	94.37	91.37	90.16	86.61	△4.8%	△3.9%

オーストラリア

市況（新車販売台数）は前四半期比1.0%減と振るわなかったが、個社では、CD Motor Groupの買収効果（25年1月末連結開始）を享受した販売台数が同13.0%増と高成長、輸送台数も同3.8%増と堅調だった。引き続き、市況を上回る内部成長と同業ロールアップを図る。

ニュージーランド

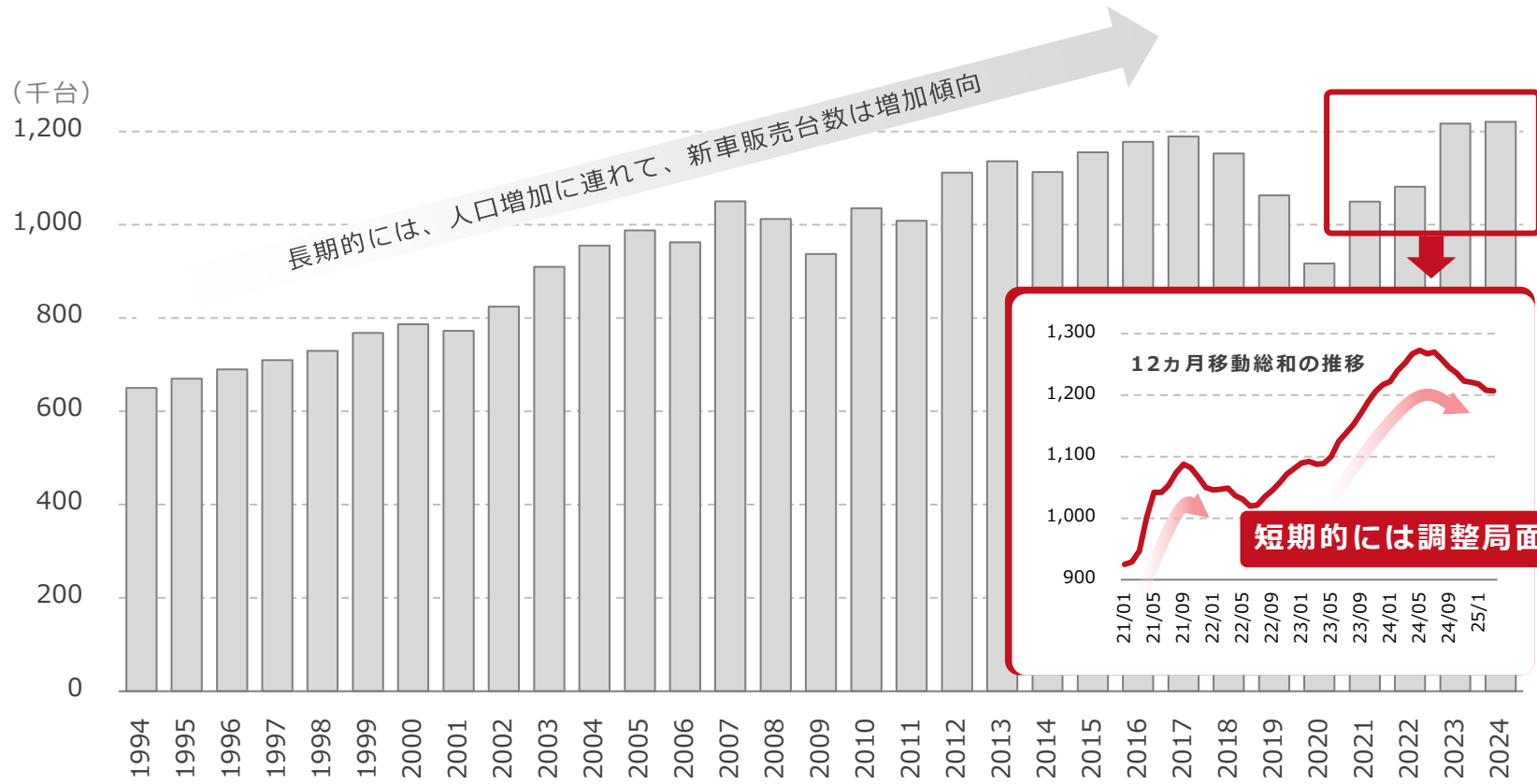
市況は前四半期比13.6%増と堅調に回復した一方、NZの販売台数（個社）は同24.2%減と落ち込んだ。台数減の一定割合は輸出用中古車保管場所で発生した降電影響に起因するが、10~12月期の回復は四半期のブレで、本格的な回復には今少しの時を要すると見ている。

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。

(参考) オーストラリアの外部環境

AUの新車販売台数は、**長期的には増加傾向**にあるものの、**短期的には調整局面**を迎えている。
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で、需給が緩慢化している。

○ 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

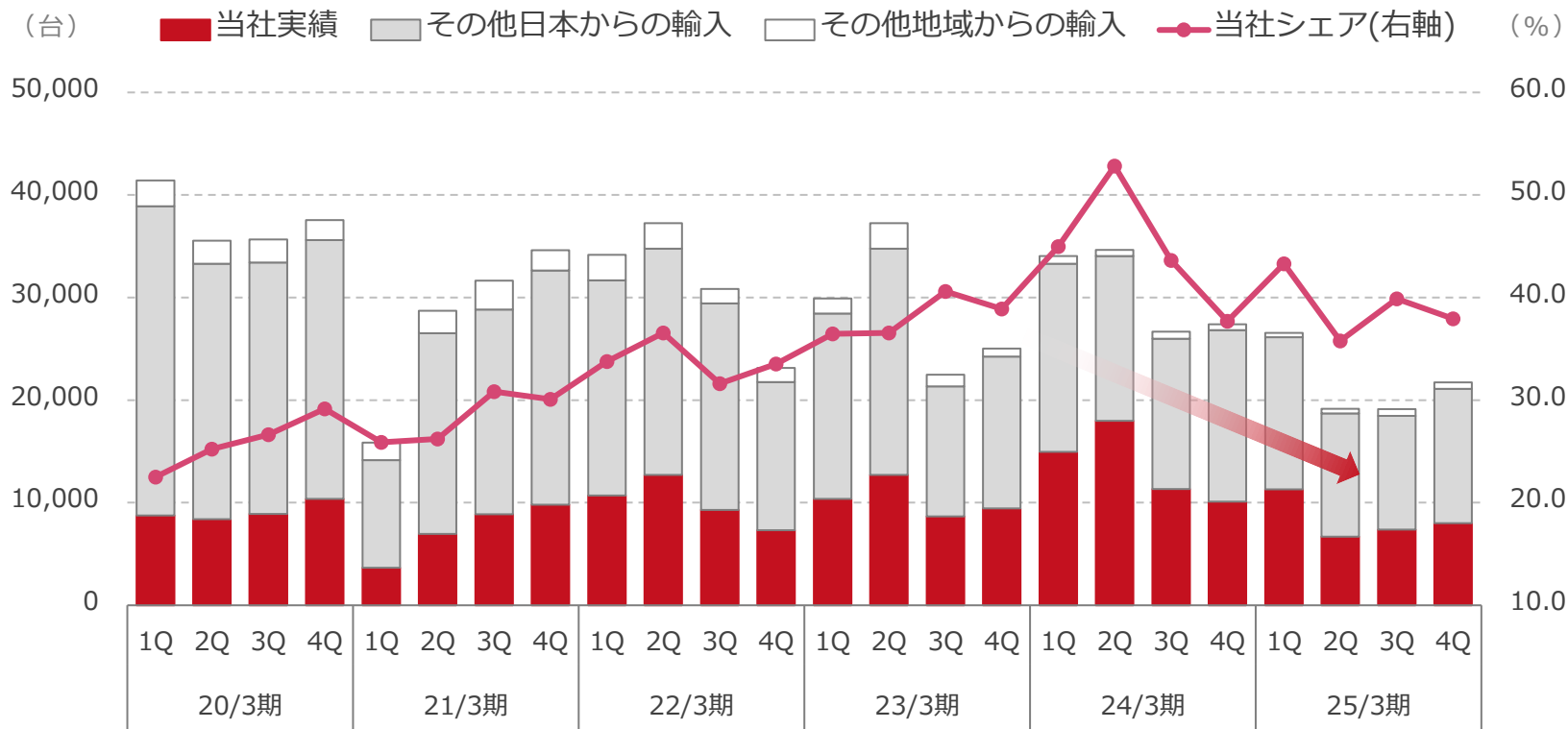
- 短期的な調整局面入りの背景は、ペントアップ需要を受けオーバーシュートしていた自動車供給の反動減・平常化にあると見ている。
- COVID-19に端を発した半導体供給の減少による自動車生産台数の減少から22～23年は自動車供給が限定的で潜在需要が蓄積されていた。
- サプライチェーンの正常化に伴い24年上期にかけて急ピッチで新車販売台数が拡大したものの、蓄積された潜在需要の顕在化が一巡し、在庫調整局面を迎えたと見られる。
- 月次の新車販売台数統計を見る限り、モメンタムは下げ止まりつつあり、徐々に、人口増加に連れた中長期的な安定成長局面へ回帰すると見込んでいる。

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

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している。
- 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。
- 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

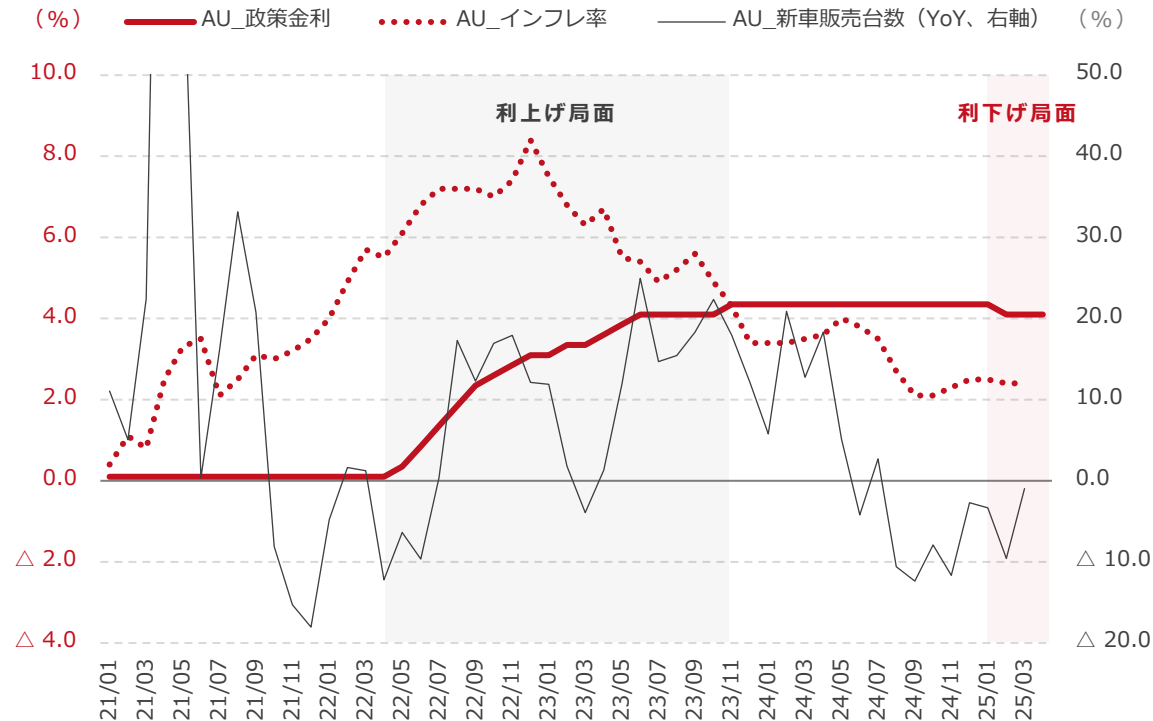
従来、自動車に係る環境規制が無かったニュージーランドでは、2021年以降に**2つの制度が導入**された。当社業績への影響は、2023年こそポジティブだったものの、その後は恩恵が限定的になってきている。

○ 環境規制の変遷				○ 当社業績へのインパクト			
項目	年月	制度① Clean Car Discount (CCD)	制度② Clean Car Standard (CCS)	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。			
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				
				- 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 - 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 CCD制度廃止に伴い、高品質中古車の優位性が低減した - 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			

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

(参考) オセアニア2カ国の経済環境

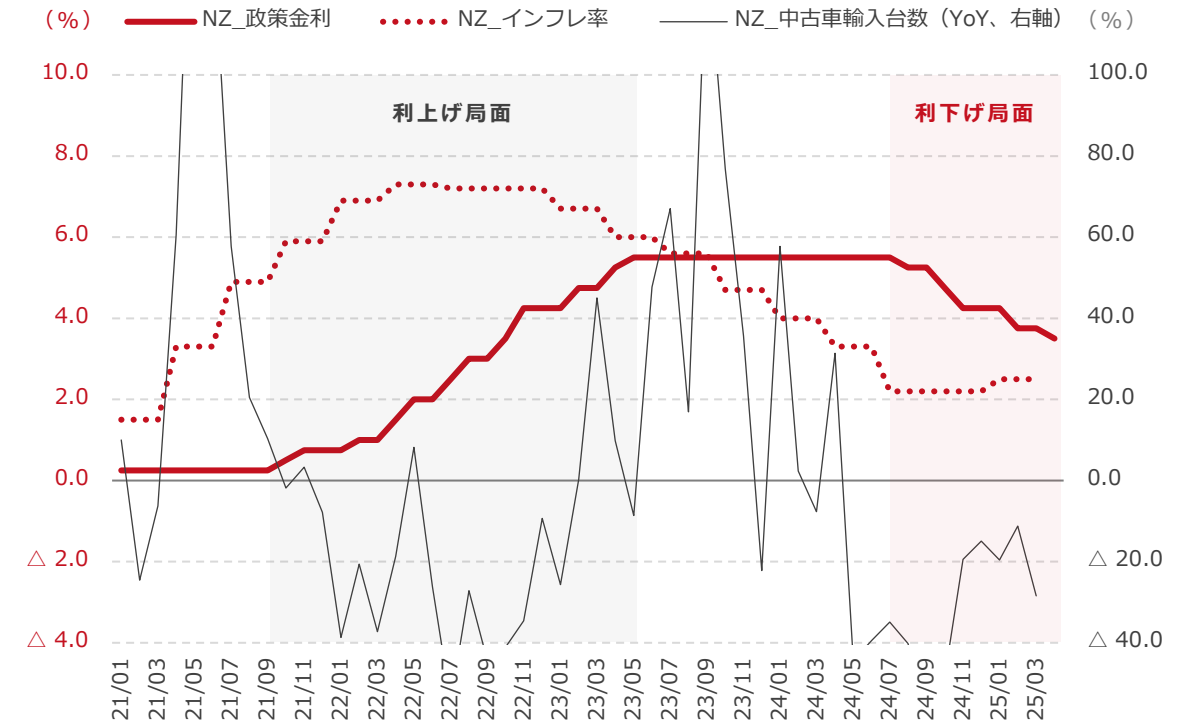
○ オーストラリアの経済環境



- 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、25年末までに更に50~70bpの利下げが見込まれている。
- 高金利やペントアップ需要一巡による自動車需給の緩慢化で新車販売台数は足元軟調だが、継続的な利下げに伴う需要喚起・自動車需給適正化で徐々にマクロ環境は好転すると見込む。また、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も期待できる。

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

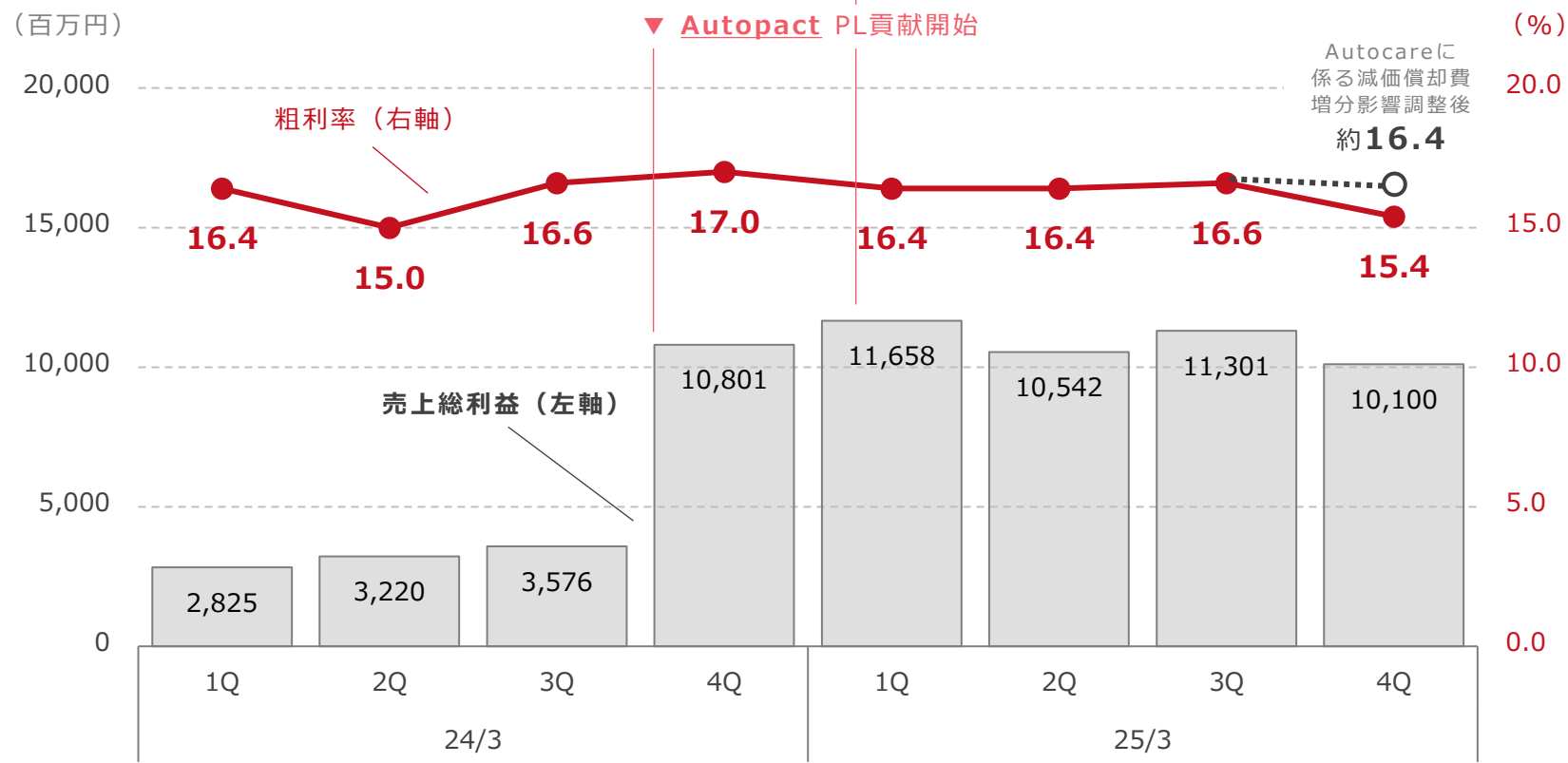


- COVID-19流行直後に利下げを実施し、21年9月まで政策金利0.25%を据え置いていた。しかし、小国で外需依存度が高く、世界経済の変化が早期に国内に波及する経済構造を持つことから、他国に先立ち21年半ばから急速にインフレが進行したため利上げを開始、23年5月に5.50%まで引き上げた。
- その後はインフレ率が継続的に下がり、中央銀行のインフレターゲット1~3%への回帰が見込まれたため24年8月に利下げを開始、25年4月までに200bp引き下げ政策金利は3.50%となっている。
- 利下げ開始から1年が経つが失業率は依然上昇しており、労働市場や個人消費の回復は鈍い。また、中古車の市中在庫は相当に減少しているが環境規制の変更で需要回復は足踏みを強いられている。

四半期業績 | 売上総利益と粗利率

売上総利益は、前四半期比**10.6%減**の101億円だった。Autocare会計処理見直し影響を調整すると、実質的には**横ばい圏の粗利率**を確保したが、減収相当分はカバーし切れなかった。

○ 売上総利益と粗利率の四半期推移



2025年1～3月期

売上総利益 **101** 億円 QoQ Δ **10.6%**

粗利率 **15.4%** QoQ Δ **1.2ppt**

- 全社の売上総利益は前四半期比**10.6%減**の101億円だった。売上高が同3.3%減少したことに加え、粗利率が同**1.2ppt低下**し15.4%となったことが影響した。
- ただし、Autocare会計処理見直し影響を調整する（本来1～3Qに認識すべき、原価計上されている減価償却費を足し戻す）と**粗利率は横ばい圏**を確保している。
- 一気通貫サービスを手掛け、相対的に収益性の高いNZ向けが低迷している点は粗利率の押し下げ要因だが、AU2社中心に収益性改善で全社では粗利率をキープした。

注：Autopactの新規連結開始は2024年1月、Autocareは2024年5月からである。Autocare買収に係る会計処理の見直しにより、3Qまで約50百万円/月で計上してきた10年償却のれんが、平均5年の償却資産（償却額約100百万円/月）に修正されている。この結果、1年あたり償却額が約2倍に増額された上、本来は1～3Qに認識されるべき償却費をまとめて4Qに一括計上している。このテクニカル要因を除くと、25/3期4Q単の粗利率は、15.4%から約16.4%に改善する。

四半期業績 | 販管費明細

細かな増減要因はあるものの、全社販管費の実額は前四半期比で**ほぼ横ばい圏**だった。
なお、Autocare買収に係る会計処理の見直しに伴い、減価償却費とのれん償却費が異常値となっている。

項目 (百万円,%)	24/3期				25/3期				25年1~3月 増減率	
	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	YoY,%	QoQ,%
販管費	1,571	1,679	1,995	8,288	9,136	9,099	9,197	9,119	+831	△78
売上高比率	9.1	7.8	9.2	13.0	12.9	14.1	13.5	13.9	+0.8ppt	+0.3ppt
人件費	718	731	723	4,301	4,911	4,725	4,678	4,693	+392	+15
売上高比率	4.2	3.4	3.3	6.8	6.9	7.3	6.9	7.1	+0.4ppt	+0.2ppt
外注費	427	459	703	780	692	596	698	670	△110	△28
売上高比率	2.5	2.1	3.3	1.2	1.0	0.9	1.0	1.0	△0.2ppt	±0.0
減価償却費	82	83	89	1,002	993	920	962	1,337	+335	+375
売上高比率	0.5	0.4	0.4	1.6	1.4	1.4	1.4	2.0	+0.5ppt	+0.6ppt
のれん償却費	46	50	52	457	580	637	630	91	△366	△539
売上高比率	0.3	0.2	0.2	0.7	0.8	1.0	0.9	0.1	△0.6ppt	△0.8ppt
その他販管費	298	356	428	1,748	1,960	2,221	2,228	2,328	+580	+100
売上高比率	1.7	1.7	2.0	2.7	2.8	3.5	3.3	3.5	+0.8ppt	+0.3ppt

注：人件費には、役員報酬・従業員給与及び賞与（引当金含む）・法定福利費・退職給付費用・福利厚生費を内包している。

四半期業績 | 営業利益の増減分析

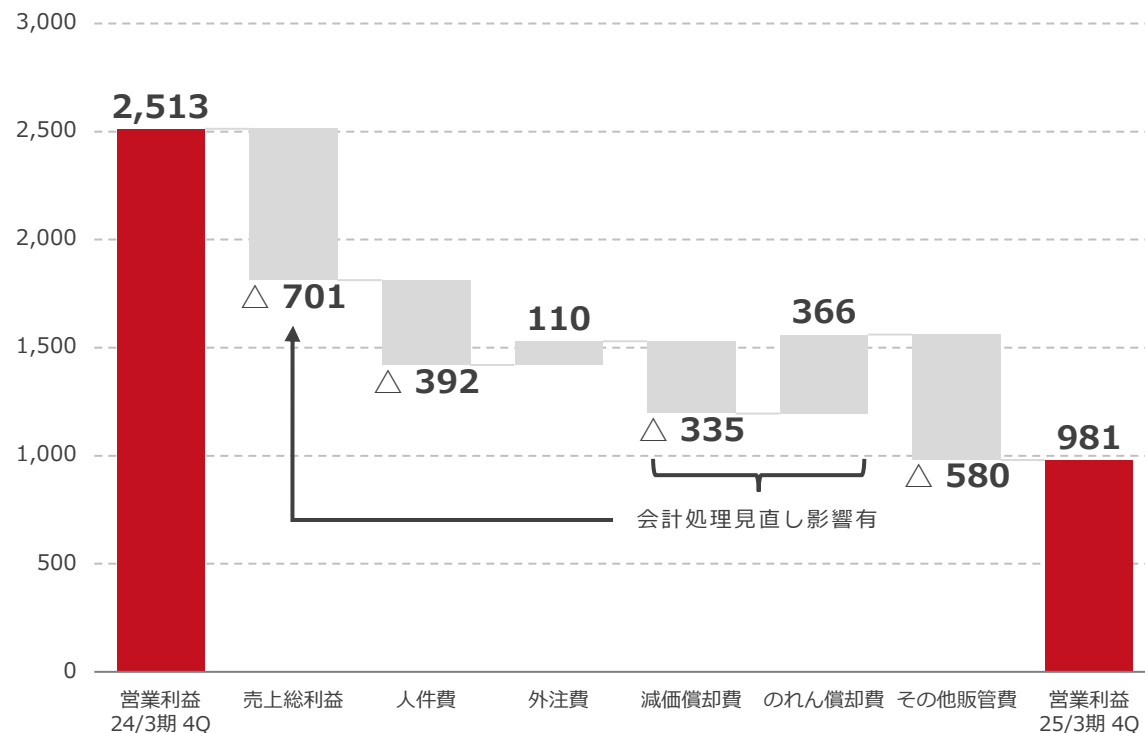
前年同期比では、新規連結で収益/費用共に積み上がった一方でNZ再軟化による粗利低下影響を受けた。
前四半期比では、販管費は横ばい圏だったが、会計処理見直しに伴う償却費増影響(原価)が大きかった。

前年同期 (24/3期4Q) との増減分析

(百万円)

Apple to appleでない要素

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

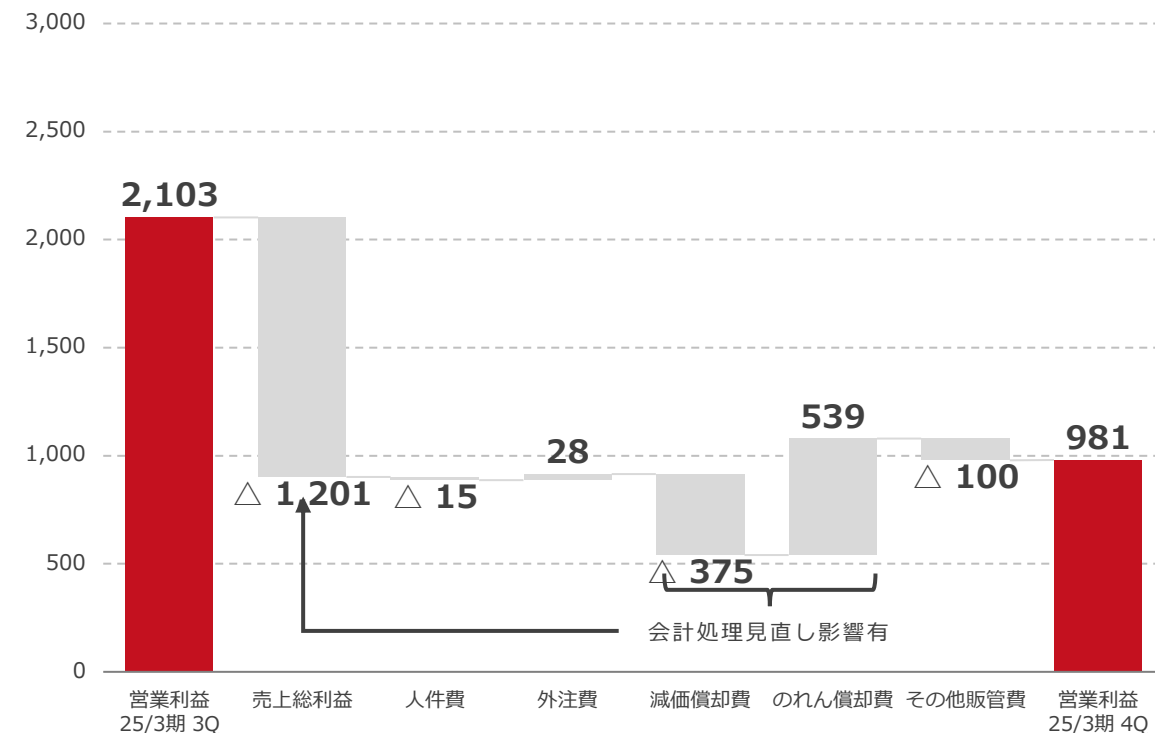


前四半期 (25/3期3Q) との増減分析

(百万円)

Apple to appleでない要素

- CD Motor Group 新規連結効果



注：Autocare買収に係る会計処理の見直しにより、25/3期3Qまで約50百万円/月で計上してきた10年償却のれんが、平均5年の償却資産（償却額約100百万円/月）に修正されている。
この結果、1年あたり償却額が約2倍に増額された上、本来は1～3Qに認識されるべき償却費をまとめて4Qに一括計上している。

25/3期 通期決算 全社業績

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			
	(単位)	実績	実績	実績	実績	実績	会社計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
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
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
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
(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
└AU2社 単純合算*	百万円	－	－	－	45,380	205,791	－	－	－	－	45,380	55,079	49,960	49,199	51,554
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
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
└その他売上高*	百万円	－	－	－	78,554	63,034	－	－	－	－	18,188	15,834	14,387	18,690	14,122
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
└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
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	11,658	10,542	11,301	10,100
(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	16.4	16.4	16.6	15.6
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	9,136	9,099	9,197	9,119
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
外注費	百万円	888	1,112	1,061	2,368	2,656	－	427	459	703	780	692	596	698	670
減価償却費	百万円	184	193	309	1,257	4,212	－	82	83	89	1,002	993	920	962	1,337
のれん償却費	百万円	14	8	108	605	1,938	－	46	50	52	457	580	637	630	91
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
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	2,522	1,442	2,103	981
(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	3.6	2.2	3.1	1.5
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	2,982	△1,285	480	△1,032
(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	4.2	△2.0	0.7	△1.6
当期純利益	百万円	953	2,544	2,334	3,107	△35	1,700	627	867	740	873	1,881	△1,093	76	△899
親会社株主利益	百万円	953	2,544	2,321	2,854	△484	1,100	611	856	730	658	1,683	△1,161	△20	△986

注：売上高は、Autopact及びAutocareグループ単体の単純合算値と、その他収益（連結収益との逆算値）に2分している。

25/3期 通期決算 全社業績

貸借対照表明細



資産の部	(単位)	24/3期	25/3期			
		4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
資産合計	百万円	137,579	172,851	154,209	151,122	159,469
流動資産	百万円	90,712	99,376	86,783	84,416	90,974
現預金	百万円	16,225	19,087	13,949	9,510	12,971
売掛金	百万円	21,604	23,403	18,605	20,823	20,420
日貿単体	百万円	14,966	13,229	10,503	13,019	11,154
Autopact	百万円	4,408	6,163	4,704	4,007	5,687
Autocare	百万円	-	2,145	2,001	2,221	2,225
販売金融債権	百万円	11,435	12,863	12,016	11,996	11,414
棚卸資産	百万円	33,171	35,093	33,767	32,862	36,940
日貿単体	百万円	3,749	4,304	4,739	4,172	6,020
Autopact	百万円	27,833	29,197	27,917	27,646	29,976
その他流動資産	百万円	8,276	8,930	8,446	9,224	9,228
固定資産	百万円	46,867	73,475	67,426	66,706	68,495
有形固定資産	百万円	19,631	38,880	35,542	35,361	41,250
Autopact	百万円	16,183	20,463	18,554	18,497	20,137
Autocare	百万円	-	14,752	13,458	13,430	13,944
無形固定資産	百万円	25,604	32,843	30,151	29,312	25,009
のれん	百万円	22,433	29,509	27,211	26,540	21,559
投資その他資産	百万円	1,632	1,751	1,734	2,033	2,237

負債・純資産の部	(単位)	24/3期	25/3期			
		4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
負債合計	百万円	114,453	139,414	124,652	123,349	134,005
流動負債	百万円	99,106	105,359	92,823	83,292	91,038
買掛金	百万円	3,068	3,633	3,039	2,712	3,408
短期有利子負債	百万円	88,200	90,907	81,343	72,340	79,005
短期借入金等	百万円	85,330	86,690	76,551	67,502	73,746
リース債務	百万円	2,870	4,217	4,792	4,838	5,259
未払法人税等	百万円	690	182	242	704	341
その他流動負債	百万円	7,148	10,636	8,199	7,536	8,285
固定負債	百万円	15,348	34,055	31,829	40,057	42,967
長期有利子負債	百万円	13,919	32,094	30,206	38,494	41,464
長期借入金等	百万円	3,285	5,063	6,798	15,697	18,576
リース債務	百万円	10,634	27,031	23,408	22,797	22,888
その他固定負債	百万円	1,429	1,961	1,624	1,563	1,503
純資産合計	百万円	23,125	33,437	29,556	27,773	25,464
株主資本	百万円	18,512	25,950	25,453	24,693	23,715
その他包括利益累計額	百万円	1,046	4,230	1,752	1,445	119
非支配株主持分	百万円	3,567	3,257	2,352	1,635	1,630

自己資本比率	%	14.2	17.5	17.6	17.3	14.9
--------	---	------	------	------	------	------

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

トピックス（1/4）

投資家（個人・機関）をターゲットに大手ビジネスメディアへ**広告出稿**

○ 日本経済新聞電子版

月間PV数

2.2億 ※日本最大級

形態

山中社長との対談形式

公開期間

2025年2月27～3月30日

対談者

入山 章栄 教授
早稲田大学ビジネススクール

○ 東洋経済Online <https://toyokeizai.net/articles/-/859585>

月間PV数

約1.4億

形態

山中社長との対談形式

公開期間

2025年3月18日～

対談者

馬淵 磨理子
日本金融経済研究所 代表



トピックス（2 / 4）

会社公式ホームページの全面リニューアルを実施

再定義後の会社の姿を反映したホームページへ

↳ 自動車総合サービス企業

POINT デザイン

ブランドイメージを向上させ、
再定義後の会社イメージを伝える

当グループの紹介動画 <https://www.youtube.com/watch?v=q6YcwzU7yeI>

POINT 機能・内容

- ・ CMS導入による運用の内製化
- ・ 訪問者データ収集システム構築
- ・ ビジネスの拡大・セグメント変化を反映
- ・ コンテンツの大幅拡充
動画 / 公式YouTubeチャンネルへのリンク



Our Business

オプティマスグループは、国境・領域を越えてビジネスを展開する
日本発の自動車総合サービス企業です。

ニュージーランドの中古車市場で業界リーダーとしての地位を確立し、
近年は、オーストラリアの新車市場を中心にビジネスを拡大しています。
当社の強みは、川上から川下までのサービスを有機的に組み合わせ、
そのシナジーを活かしたバリューチェーンを構築していることです。

事業内容

トピックス（3 / 4）

英Financial Times「アジア太平洋急成長企業」にランクイン（2025年3月発表）

英Financial Times アジア太平洋急成長企業

High-Growth Companies Asia-Pacific

全カテゴリー
総合

129

/500 位

Automotive
カテゴリー

3位



アジア太平洋急成長企業とは？

英Financial Times および Statistaが発表する、アジア太平洋地域の高成長企業500社のランキング。
応募のあった上場/非上場企業の2020～2023年までの収益成長率に基づいて算出される。

選考プロセス

1. **独立性**：他社の子会社や支店ではないこと
2. **売上成長**：2020年度に最低10万米ドル、2023年度に最低100万米ドルの売上高規模
3. **オーガニック成長**：成長がM & Aによるものではなく、主に自社事業活動

<https://www.ft.com/content/98982fa6-e6cc-4e3d-85b6-fce9adc50252>

トピックス（4 / 4）

Auto Traderがニュージーランドで**グランプリ**含む複数の広告賞を受賞

○ 広告キャンペーン “Tell New Zealand about your car”

○ ニュージーランドにて広告賞受賞

AUTO TRADER

市場知名度を高めるため約3.3億円の戦略的な広告宣伝費を投入→アクセス数倍増



ニュージーランド屋外広告業協会
OOHMAA Awards 2024

受賞

グランプリ

受賞

**Best use of
Channel賞**

受賞

Be Seen賞

どれだけ効果的に
媒体<チャネル>を
使いこなしたか

どれほど目を引き
注目されたか



3

中期経営方針と26/3期計画

中期経営方針 | サマリー

営業利益150億円超／親会社株主利益60億円超の早期実現、ROE15%超の安定的な確保を目標とする。
内外的に事業構造が変化する中、まずは利益の絶対額と資本効率の**頑健的な水準切り上げ**に注力する。

中期経営方針

■ 営業利益

15,000⁺ 百万円の早期実現

■ 親会社株主利益

6,000⁺ 百万円の早期実現

■ ROE

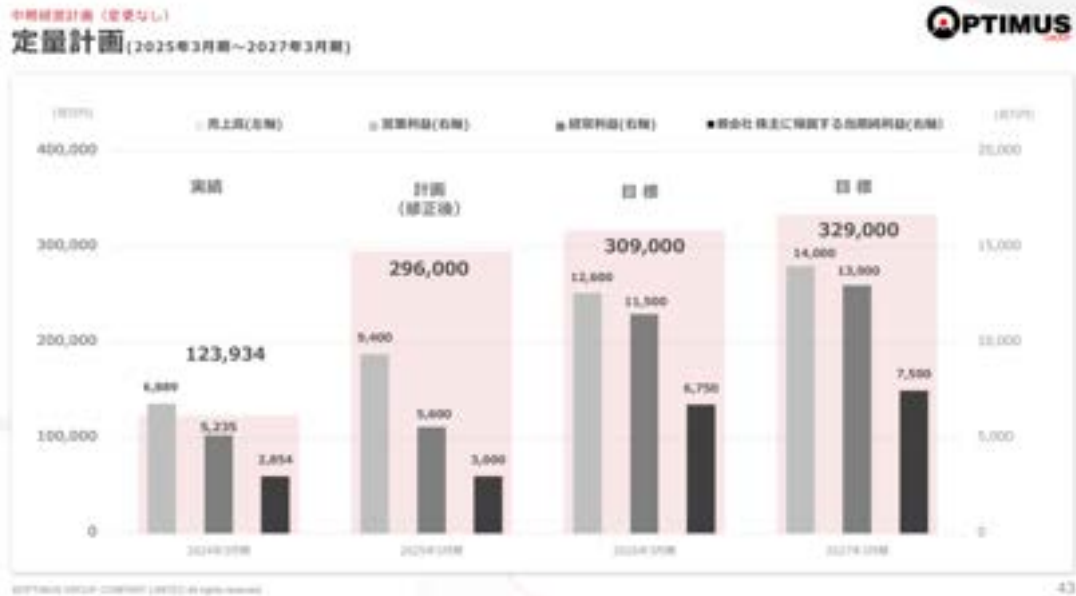
15.0⁺ %の安定的な確保

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。

中期経営方針 | 見直しの背景

期初計画大幅未達となった25/3期実績を真摯に受け止め、経営コミットメントの焦点を明確にするため、中計は直近実績を発射台に1年毎にリバイスをかける「ローリング方式」から「Fix方式」に変更する。

従来の中期経営計画（ローリング方式）



- 3カ年の中期経営計画として開示
- 直近実績を踏まえ、1年ごとに定量計画を見直せる「ローリング方式」
- 中計期間中の各年の各段階収益を網羅的にKGIとする

注：2026年3月期以降、国際会計基準（IFRS）を適用予定である。新旧の中期経営方針は共に会計基準の変更影響を考慮した値である。

新たな中期経営方針（Fix方式）

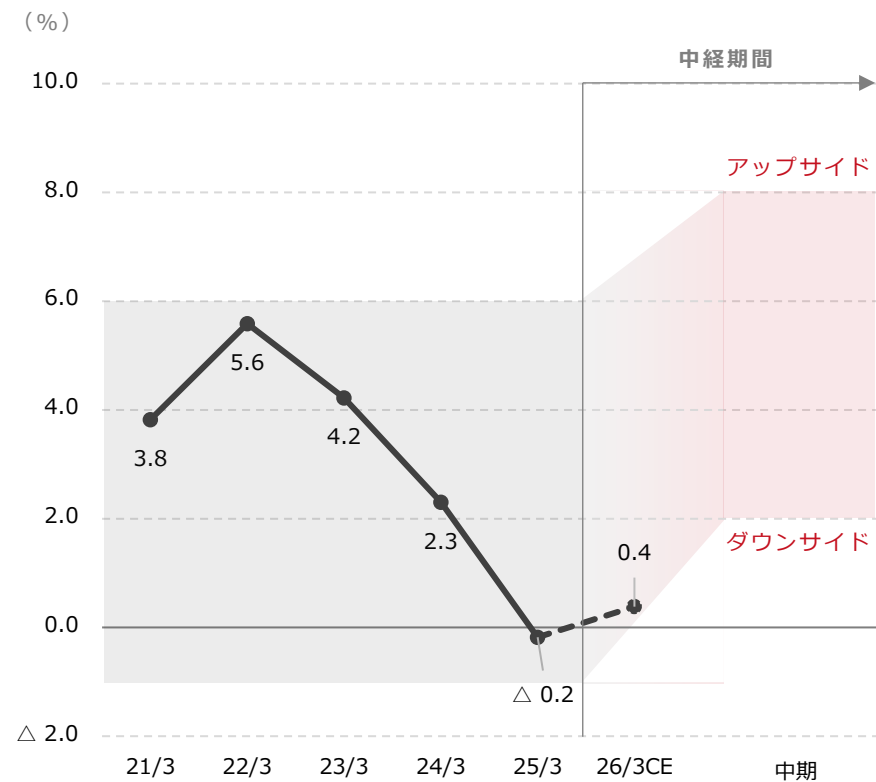


- 3年を目途に実現を目指す中期経営方針として開示
- 基本的に**定量計画の見直しを想定しない**、強い経営意思を込めた「Fix方式」
- 利益の絶対額**と**資本効率**の頑健的な水準切り上げを、**最重要KGI**とする

中期経営方針 | 重点施策①－収益構造の強靱化

例えば、いずれかの市況が軟調でも、一定の収益性を確保できる**強靱な収益構造**の構築に尽力する。
ポートフォリオ分散や収益機会の複層化、規模を活かしたコスト構造改革やグループ機能強化を進める。

○ 「親会社株主利益率」のレンジ上昇イメージ

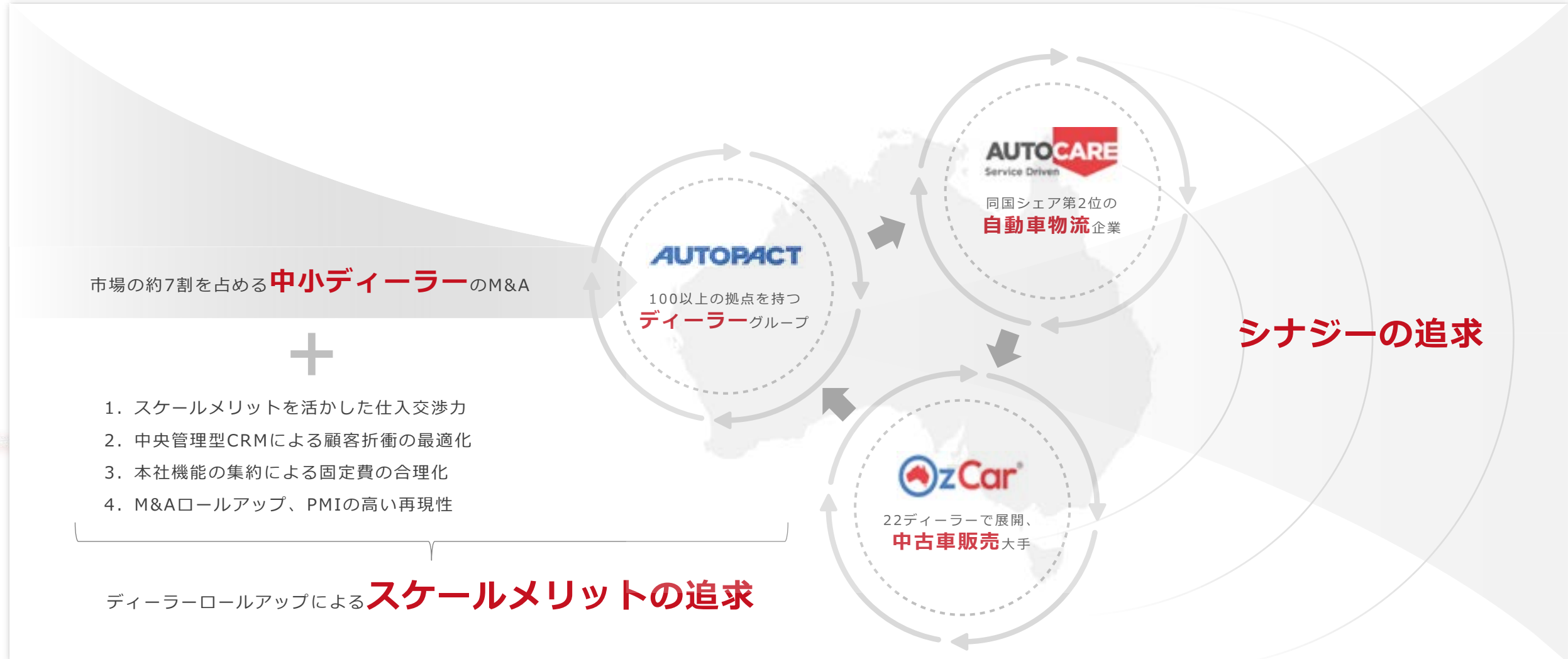


項目	オーストラリア	ニュージーランド他
事業ポートフォリオ	- 収益機会の多角化 - OzCarの中古車取扱ノウハウを活かした、Autopactの中古車販売・下取再販の拡大 - 保険/部品販売/点検/整備/修理など付帯サービスの収益拡大 - 顧客ポートフォリオの拡大 - Autocare × Autopactの顧客クロスセル - 中国メーカーを始めとした、市場ニーズを踏まえた新規取扱開始・アロケーション変更	- ポートフォリオ分散によるリスク低減 - UKなどNZ以外の輸出拡大 - NZでのCtoC取引仲介の拡大 - キャッシュポイントの複層化 - 日本での中古車仕入～海上輸送～サービス/2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

注：親会社株主利益率のレンジ上昇イメージは、あくまでイメージであり、例えばアップサイドシナリオである親会社株主利益率8%を中期経営方針で掲げているわけではない点に留意されたい。

中期経営方針 | 重点施策② – 非連続成長の追求

Autopactの更なるロールアップ推進に伴う「**スケールメリットの追求**」と、
自動車物流/中古車販売など隣接領域との掛け算による「**シナジーの追求**」で非連続成長を実現する。



中期経営方針 | 配当政策の変更

配当政策を、「連結配当性向30%」から「DOE4.5%」に変更する。
 短期的な利益水準のブレに関わらず**安定的**かつ**累進的**に配当することで**株主還元水準の頑健性**を高める。

連結配当性向 **30%** 程度を目途とする

- 単年の親会社株主利益に連動して配当金額を定める手法
- 短期的な利益のブレで還元水準が大きく変化してしまう

25/3期実績

年間配当金

18.00円

=

中間配当金

8.00円

+

期末配当金

10.00円



DOE4.5% を目安とする

- 利益の蓄積である**自己資本に連動**して配当総額を定める手法
- たとえ短期的に利益がブレても**還元水準は安定**する
- 黒字を計上し続ける限り、**累進的に配当水準が切り上がる**

26/3期計画

年間配当金

18.00円

=

中間配当金

8.00円

+

期末配当金

10.00円

注：25/3期の期末配当金は、株主総会決議を経て決定される。

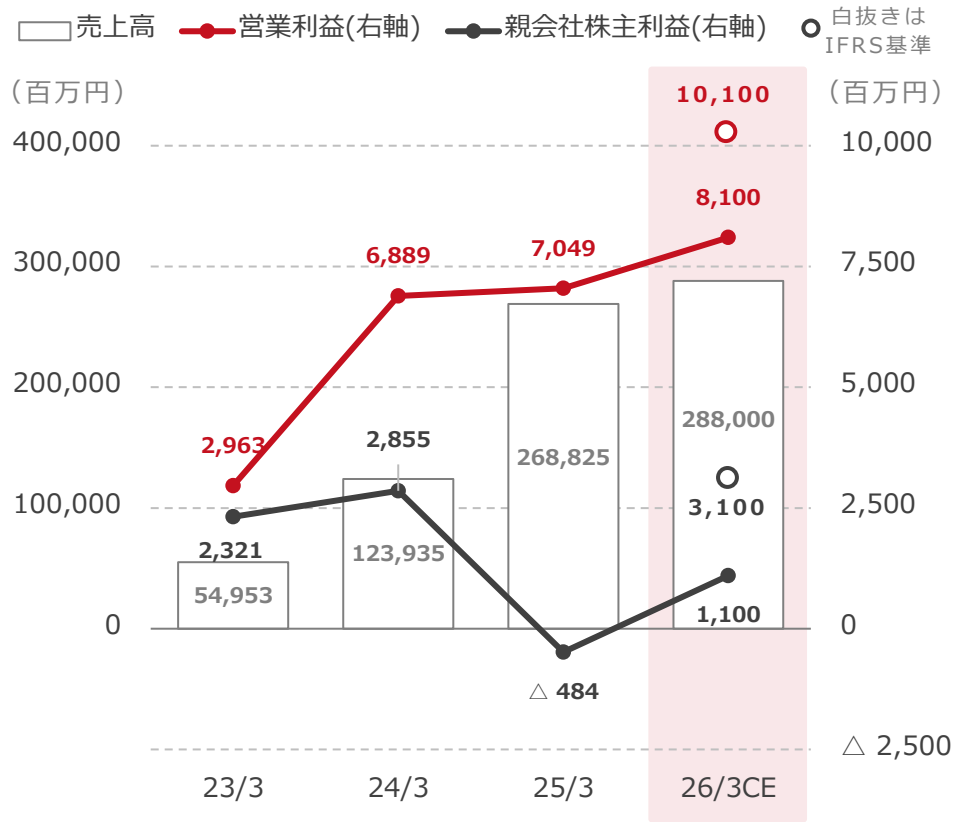
26/3期計画 | サマリー

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%
粗利率	%	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	—

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。

○ 各段階収益の年次推移



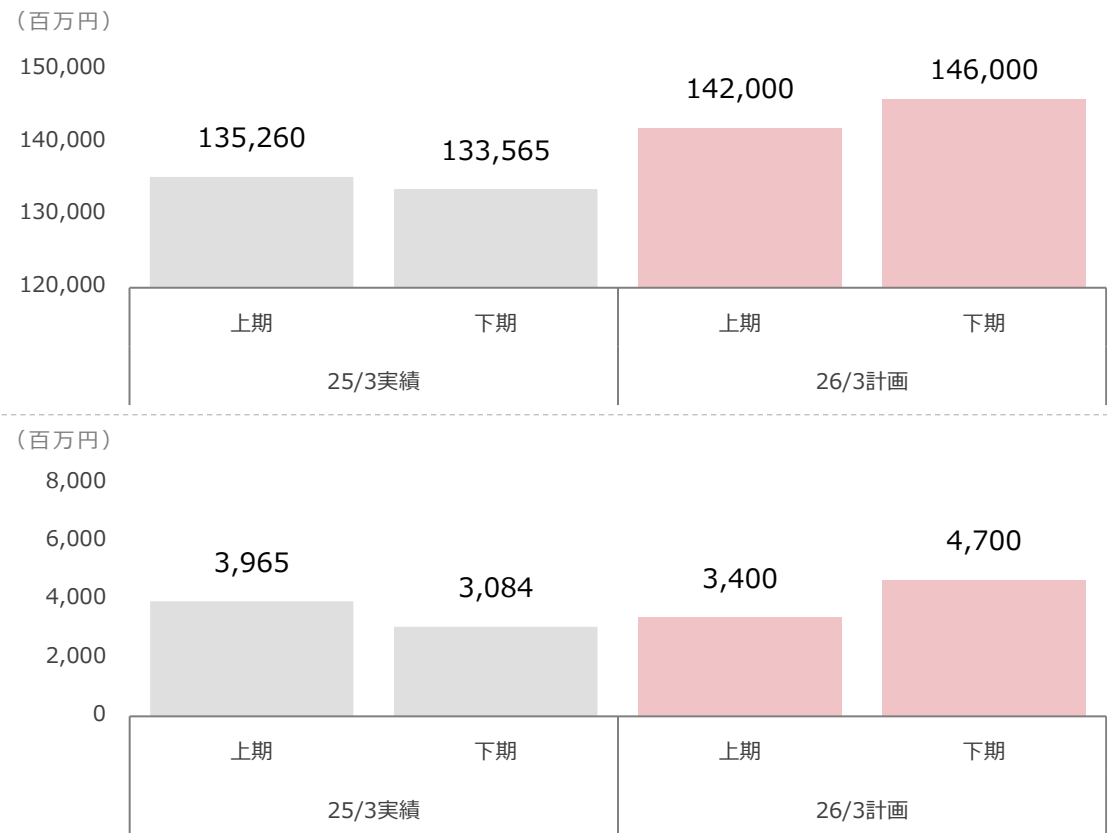
26/3期計画 | 前提条件

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 | 上下期の偏重状況

26/3期は**下期偏重**を計画する。マクロ環境はAU/NZ共に上期に底打ちを探り、下期に回復すると見込む。1Qは25年3月下旬に発生した降雹影響の余波（在庫回転の停滞）が残る上、AUの前年ハードルが高い。

売上高と営業利益の半期計画



項目	上期	下期
売上高	YoY 増収要因 Autocare通期寄与(1ヶ月分) CD Motor(6ヵ月分)／McCarroll Motors(5ヶ月分)の通期寄与 YoY 減収要因 AU_ペントアップ需要の反動減 AU_円高による円貨換算値減少(大) NZ_降雹影響の余波継続 NZ_CCS課徴金率引き上げ影響(大) NZ_その他マクロ軟調影響(中) NZ_円高による円貨換算値減少(大)	YoY 増収要因 CD Motor(2ヵ月分)／McCarroll Motors(6ヶ月分)の通期寄与 AU_マクロ底打ち→反転(小) NZ_マクロ底打ち→反転(小) YoY 減収要因 AU_円高による円貨換算値減少(中) NZ_CCS課徴金率引き上げ影響(小) NZ_円高による円貨換算値減少(小)
営業利益	YoY 増益要因 Autocare買収一過性費用の剥落 増収要因に連動した増益 YoY 減益要因 NZその他向け売上ミックス悪化(中) 日本中古車価格の上昇影響(中) Autocare 償却年限見直し影響 減収要因に連動した減益	YoY 増益要因 CD Motor買収一過性費用の剥落 増収要因に連動した増益 YoY 減益要因 NZその他向け売上ミックス悪化(小) 日本中古車価格の上昇影響(中) 減収要因に連動した減益

注：数値はいずれも日本会計基準に準拠している。

26/3期計画 | 外部環境予報

前回予報と比較して、主にNZと収益性の回復ピッチを**約1四半期後ろ倒し**する。
CCS課徴金率大幅引き上げと**降雹影響の余波**を慎重に見た。ただし、基本的な見方は概ね不変である。

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 / 4~6	7~9	10~12	26/1~3
売上高 (オーストラリア)	- 高インフレ率の小康化に伴い、中央銀行は25年2月より利下げを開始した。25年中に50~70bp程の更なる利下げが見込まれ需要喚起に期待が持てる。 - ペントアップ需要の反動減は25年7~9月に一巡を迎える。過去1年はYoYマイナス成長が続いていたが、中長期的な人口増に連れた安定的な成長トレンドへ徐々に回帰していくと見込む。 - 引き続きM&Aロールアップによる成長を企図する。	- 前は25年7~9月期から晴れ間が垣間見えると考えていたが、回復時期を1四半期後ろ倒しする。 25年1~3月期の新車販売台数がYoY△4.6%、QoQ△1.0%と引き続き軟調だった上、米国関税政策の間接的影響を見定める必要がある。 - ペントアップ需要の反動減影響は7~9月期に一巡するため、YoYで見た見栄えの悪さは、2Q決算から改善すると見込まれる。	 前回 	 前回 	 前回 	 前回 -
売上高 (ニュージーランド)	24年8月から開始した継続的な利下げと連れた景況感の回復はあるものの、CCS課徴金率の大幅引き上げで中古車輸入市場は回復ピッチが遅れている。 - また、NZD換算の日本中古車価格上昇やNZ労働市場の鈍さから、市中在庫(供給)は枯渇しているものの需要側は回復が遅れている。ただし、中期的にみた需要総量は大きく変わらず、多少の前後こそあれ市況は徐々に回復するとの見立てに変更はない。	- 前回予報と比較して、全体的に1四半期回復ピッチを後ろ倒しする。 25年1~3月期中古車輸入台数がYoY△20.7%、QoQ+13.6%と戻りが弱く、25年1月に変更されたCCS課徴金率引き上げ影響を見定める必要がある。 - 需要が反転次第、四半期を追うごとに、市況が回復するとの見立てに変更はない。	 前回 	 前回 	 前回 	 前回 -
収益性	- 降雹影響や軟調なNZ市況から、一気通貫サービスを手掛け最も収益性が高いNZ向けの回復が遅れているため、短期的な収益性改善は容易でない。 - ただし、徐々に数量回復し固定費カバーも効き始めることから、段階的な収益性改善を見込む。 - また、AU/NZの各中央銀行の段階的な利下げで、変動金利部分の利払い減少も収益性改善に寄与する。	- 前回予報と比較して、前提的に1-2四半期ほど回復時期を後ろ倒しする。 - 一気通貫サービスを手掛け最も収益性が高いNZ向けの回復が遅れるため、売上ミックスが悪化する。また、25年3月に発生した降雹影響の余波(在庫回転の停滞)により、特に1Q(4~6月期)は固定費カバーが厳しいと見込んでいる。	 前回 	 前回 	 前回 	 前回 -



4

25/3期 通期決算 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1～3月）		営業利益（25年1～3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	71.8%	47,168	+3.9%	1,154	+28.4%	- 売上高は前四半期比3.9%増、営業利益は同28.4%増と順調に推移した。 - CD Motor新規連結効果を楽しんだ他、マクロ環境軟調な中、堅調なオーガニック成長を実現できた。
2.輸出入	13.8%	9,664	△29.5%	20	△93.9%	- 売上高は前四半期比29.5%減、営業利益は同93.9%減で再び業績が落ち込んだ。 - CCSの課徴金率大幅引き上げや降電影響で、NZ向け中心に輸出台数が再度減少している。
3.物流	11.5%	7,831	△0.8%	91	△84.5%	- 売上高は前四半期比で0.8%減、営業利益は同84.5%減だった。 - 会計処理見直し影響を調整すると、NZ向け輸出台数の減少を、Autocareの自然成長で概ね相殺した。
4.サービス	1.4%	972	+3.5%	96	黒字転換	- 売上高は前四半期比で3.5%減、営業利益は黒字転換した。 - NZ向け輸出台数減影響を受けた一方、Auto Traderの着実な成長や広告投下の平準化が収益に寄与した。
5.検査	1.4%	1,240	△13.2%	68	△69.8%	売上高は前四半期比で13.2%減、営業利益は同69.8%減だった。当セグメントは季節性から3Q、4Qに収益拡大しやすいが、ニュージーランド向けの輸出再減少影響を大きく受けた。

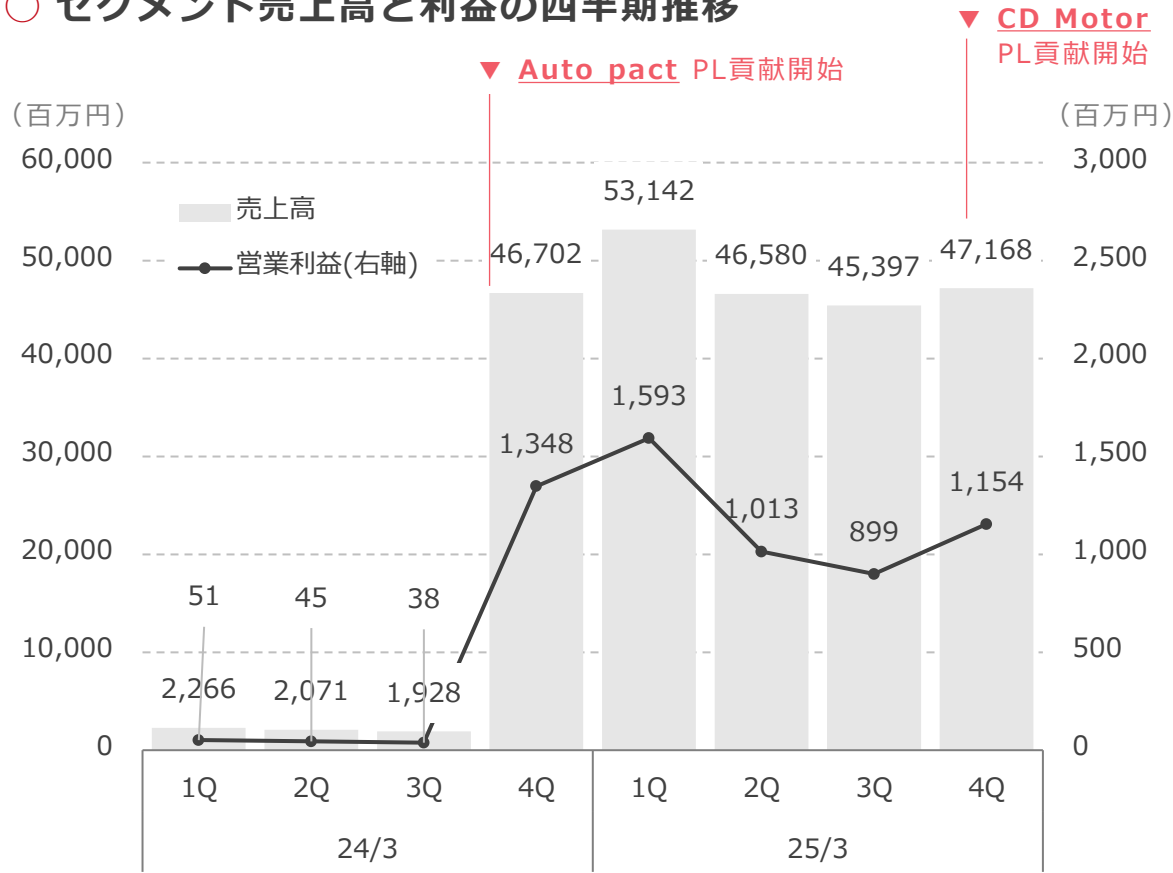
注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。前年同期比の算出に際し用いている24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を訴求修正した値である。

小売・卸売セグメント

売上高は前四半期比**3.9%増**、営業利益は同**28.4%増**と順調に推移した。

CD Motor新規連結効果を享受した他、マクロ環境軟調な中、堅調なオーガニック成長を実現できた。

○ 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)	25/3期3Q	25/3期4Q	差分	前四半期比
売上高	45,397	47,168	+ 1,771	+ 3.9%
営業利益	899	1,154	+ 255	+ 28.4%
営業利益率	2.0	2.4	+ 0.4	—

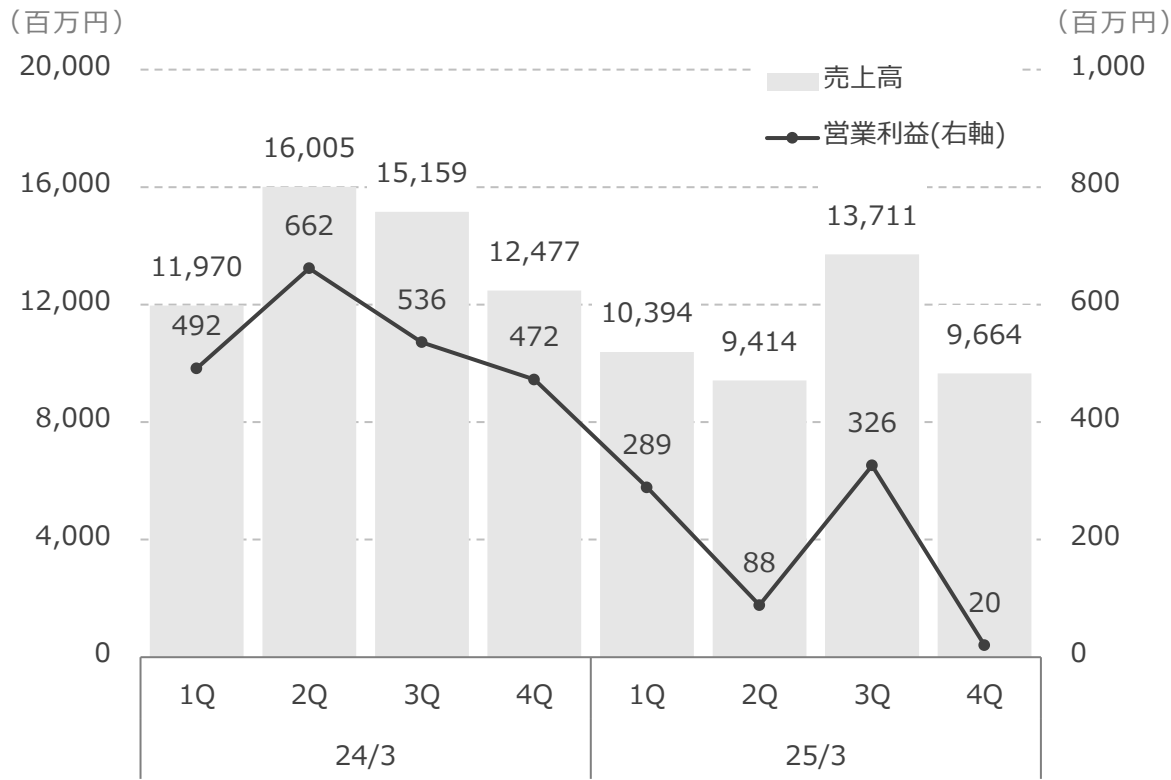
- セグメント収益の大半は、AUで自動車ディーラー業務を手掛けるAutopactが占めている。また、NZで輸入中古車の卸売販売を手掛けるTrade Carsも含まれている。
- 前四半期比で売上高は**3.9%増**、営業利益は**28.4%増**であり、減収減益だった前四半期から業況反転した。25年1月末に買収したCD Motorの新規連結効果の他、軟調なマクロ環境に反して、相対的に堅調なオーガニック成長を実現できた。
- 短期的な需給タイト化は見通しにくく、本格的な市況回復は26/3期下期以降になると見込んでいる。

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訴求修正した値である。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**29.5%減**、営業利益は同**93.9%減**で、再び業績が落ち込んだ。
CCSの課徴金率大幅引き上げや降電影響で、NZ向け中心に輸出台数が再度減少している。

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)	25/3期3Q	25/3期4Q	差分	前四半期比
売上高	13,711	9,664	△4,047	△29.5%
営業利益	326	20	△306	△93.9%
営業利益率	2.4	0.2	△2.2	—

- 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。また、UKを始めとした欧州等にも事業を拡大している。
- 前四半期比で売上高が**29.5%減**、営業利益が**93.9%減**となった。25年1月に発令されたCCS（環境規制）の課徴金率大幅引き上げ影響を受けたディーラーの仕入控えに加え、25年3月に日本国内の貿易拠点で発生した降電影響が響いた。
- マクロ的な中古車輸入総数は依然として本格回復期を迎えておらず。当社の従来の見通しを下回っている。

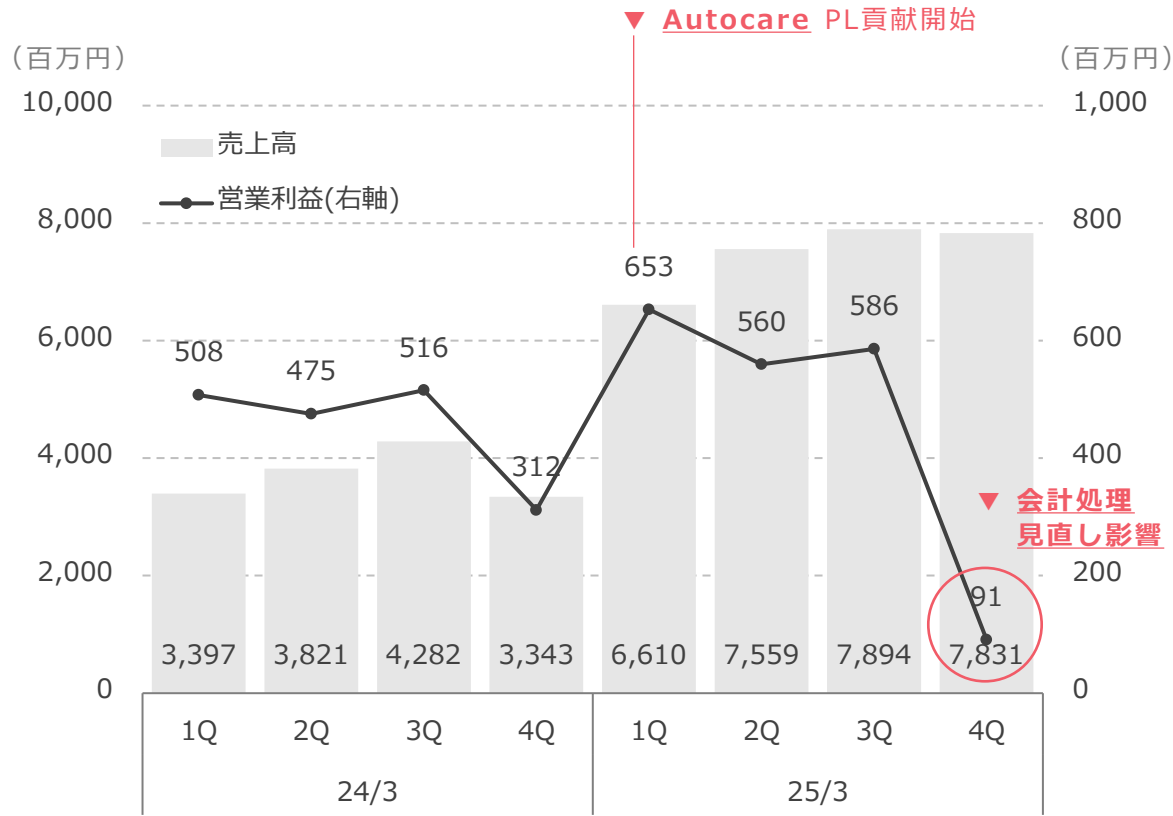
注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を訴求修正した値である。売上高は内部売上高を含む値である。

物流セグメント

売上高は前四半期比で**0.8%減**、営業利益は同**84.5%減**だった。

会計処理見直し影響を調整すると、NZ向け輸出台数の減少を、Autocareの自然成長で概ね相殺した。

○ 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)	25/3期3Q	25/3期4Q	差分	前四半期比
売上高	7,894	7,831	△63	△0.8%
営業利益	586	91	△495	△84.5%
営業利益率	7.4	1.2	△6.2	—

- 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**0.8%減**、営業利益が**84.5%減**だった。大幅減益に見えるが、AutocareのPPA完了に伴う会計処理見直し影響が主因であり、実態は悪化していない。
- NZ向け輸出台数の減少は業績の押し下げ要因だったが、Autocareの輸送台数が堅調に伸びたため、全体では横ばい圏の推移を確保した。

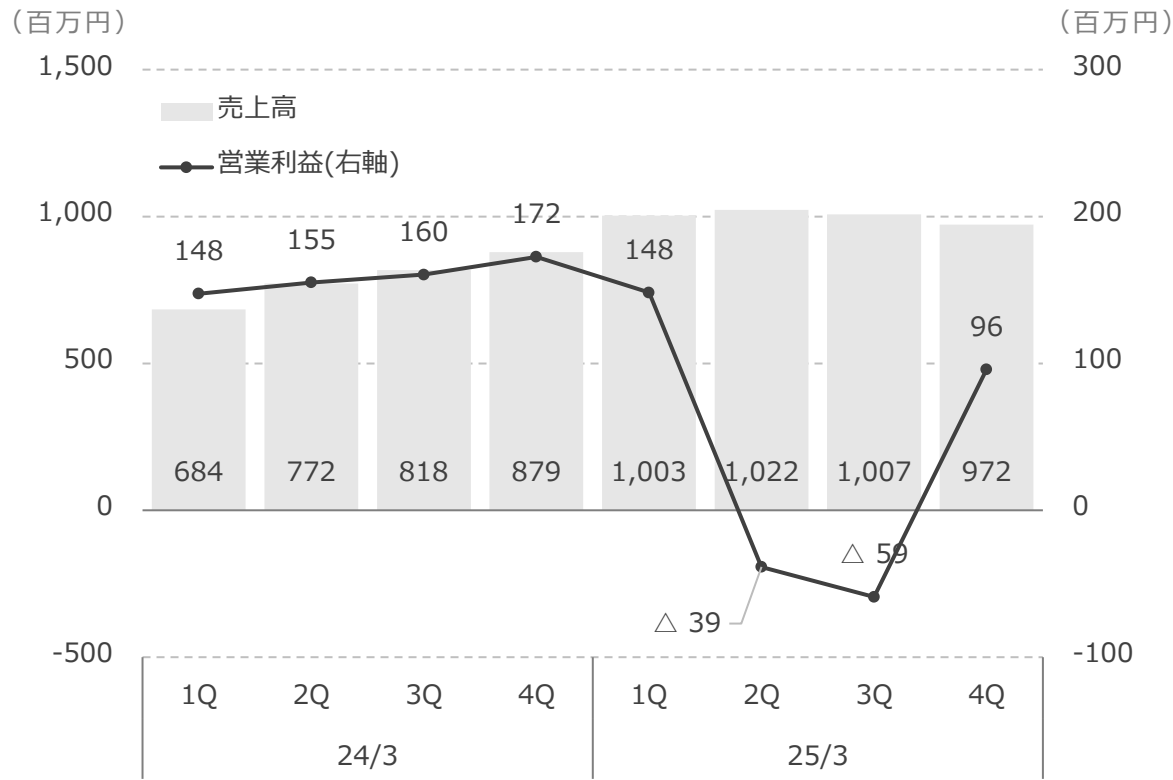
注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を訴求修正した値である。売上高は内部売上高を含む値である。

サービスセグメント

売上高は前四半期比で**3.5%減**、営業利益は**黒字転換**した。

NZ向け輸出台数減影響を受けた一方、Auto Traderの着実な成長や広告投下の平準化が収益に寄与した。

○ 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)	25/3期3Q	25/3期4Q	差分	前四半期比
売上高	1,007	972	△35	△3.5%
営業利益	△59	96	+155	黒字転換
営業利益率	△5.9	9.9	+15.8	—

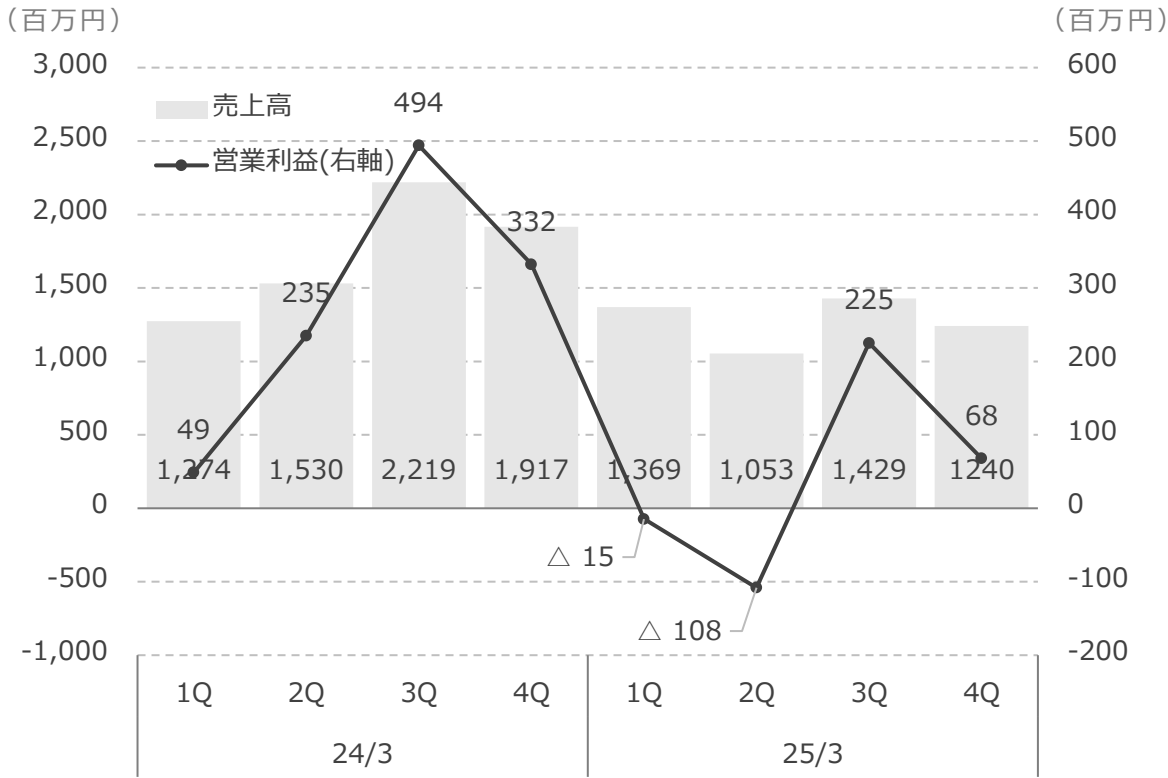
- ・ ニュージーランドにおけるオートローンや保険、債権回収代行、自動車関連商品販売、及び中古車オンライン取引を手掛けるAuto Traderに係る収益を計上している。
- ・ 前四半期比で微減収だった一方、3四半期ぶりに黒字転換を果たした。NZ向け輸出台数の再減少影響を受けた一方、Auto Traderが現地通貨ベースで着実に成長した。
- ・ また、過去2四半期はAuto Traderで約2億円/四半期の先行的な広告投下を実施していたが、4Qはこれを1.2億円/四半期程度に留めたことも、収益性改善に寄与した。

注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。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訴求修正した値である。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**13.2%減**、営業利益は同**69.8%減**だった。当セグメントは季節性から3Q、4Qに収益拡大しやすいが、ニュージーランド向けの輸出再減少影響を大きく受けた。

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)	25/3期3Q	25/3期4Q	差分	前四半期比
売上高	1,429	1,240	△189	△13.2%
営業利益	225	68	△157	△69.8%
営業利益率	15.7	5.5	△9.8	—

- 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。
- 前四半期比で売上高が**13.2%減**、営業利益が**69.8%減**だった。NZ向け輸出台数の再減少が響いた。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。

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訴求修正した値である。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		24/3期				25/3期			
(百万円,%)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
1 小売・卸売	売上高	2,265	2,071	1,928	46,701	53,142	46,580	45,397	47,168
	(前年同期比)	-	-	-	-	-	-	-	+1.0
	外部顧客への売上高	2,264	2,068	1,925	46,701	53,141	46,573	45,395	47,164
	内部売上高/振替高	1	2	3	0	1	7	2	5
	営業利益	51	44	38	1,348	1,593	1,013	899	1,154
	(営業利益率)	2.3	2.2	2.0	2.9	3.0	2.2	2.0	2.4
2 輸出入	売上高	11,970	16,004	15,159	12,477	10,393	9,414	13,711	9,664
	(前年同期比)	-	-	-	-	-13.2	-41.1	-9.6	-22.5
	外部顧客への売上高	10,395	14,405	13,777	11,609	9,453	8,552	12,847	9,047
	内部売上高/振替高	1,574	1,599	1,381	868	940	862	864	617
	営業利益	491	661	536	472	289	88	326	20
	(営業利益率)	4.1	4.1	3.5	3.8	2.8	0.9	2.4	0.2
3 物流	売上高	3,396	3,821	4,282	3,342	6,609	7,559	7,894	7,831
	(前年同期比)	-	-	-	-	+94.6	+97.8	+84.4	2.3x
	外部顧客への売上高	2,918	3,143	3,347	2,927	6,172	7,308	7,589	7,557
	内部売上高/振替高	478	678	934	415	437	251	305	275
	営業利益	507	475	515	311	653	560	586	91
	(営業利益率)	14.9	12.4	12.0	9.3	9.9	7.4	7.4	1.2
連結業績									
売上高		17,266	21,515	21,583	63,567	70,913	64,347	67,889	65,676
営業利益		1,254	1,541	1,580	2,512	2,522	1,442	2,103	981

セグメント情報		24/3期				25/3期			
(百万円,%)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
4 サービス	売上高	684	772	817	879	1,003	1,022	1,007	972
	(前年同期比)	-	-	-	-	+46.7	+32.3	+23.1	+10.1
	外部顧客への売上高	634	722	770	831	949	968	952	918
	内部売上高/振替高	49	50	47	47	54	54	55	53
	営業利益	147	155	160	172	148	-39	-59	96
	(営業利益率)	21.6	20.1	19.6	19.6	14.8	-3.8	-5.9	9.9
5 検査	売上高	1,274	1,530	2,219	1,916	1,369	1,053	1,429	1,240
	(前年同期比)	-	-	-	-	+7.5	-31.2	-35.6	-35.3
	外部顧客への売上高	972	1,087	1,672	1,406	1,099	851	1,000	895
	内部売上高/振替高	301	442	547	510	269	203	429	345
	営業利益	48	234	494	332	-14	-108	225	68
	(営業利益率)	3.8	15.3	22.3	17.3	-1.1	-10.3	15.7	5.5
6 その他	売上高	1,167	754	733	338	1,087	187	519	89
	(前年同期比)	-	-	-	-	-6.9	-75.2	3.2	-16.4
	外部顧客への売上高	81	87	91	92	98	95	107	96
	内部売上高/振替高	1,086	666	642	245	989	93	413	-7
	営業利益	777	348	206	-191	449	36	352	-84
	(営業利益率)	-	-	-	-	-	-	-	-
全社消去他									
売上高		-2,915	-3,211	-3,327	-1,855	-1,703	-1,470	-2,068	-1,288
営業利益		-468	-419	-528	-5	-60	-109	-224	-364

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訴求修正した値である。



5 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	60社（国内4社、海外56社）	2025年3月31日現在
従業員数	単体：32名 連結：2,513名	2025年3月31日現在

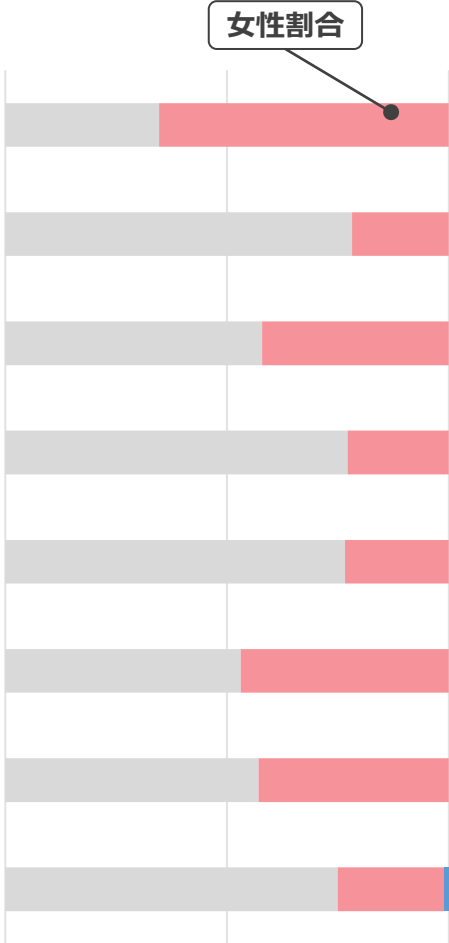




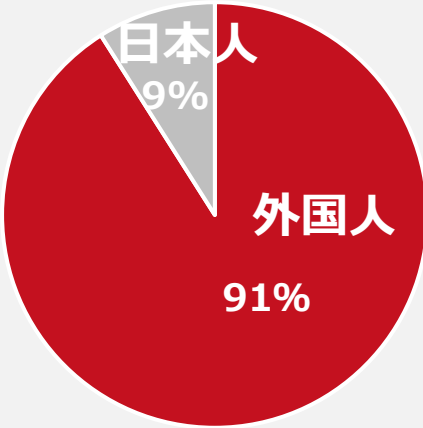
注：売上高構成比は、2023年10月～2024年9月の12ヶ月間の集計値である。なお、その他事業や全社調整額を除く単純合算値を分母とした集計値である点に注意されたい。

セグメント別*従業員数

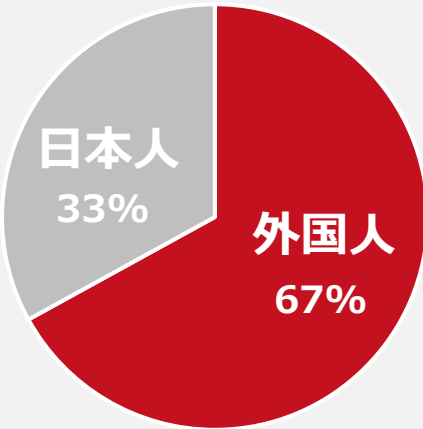
	従業員数（人）	女性割合（%）	女性管理職割合（%）
輸出入	75	65.3	46.2
物流	419	21.8	61.0
サービス	86	42.1	33.3
検査	240	20.8	10.5
小売・卸売	1,654	22.8	19.6
全社（共通）	32	46.9	16.7
その他	7	42.9	0
合計	2,513	24.3	28.8



外国人比率

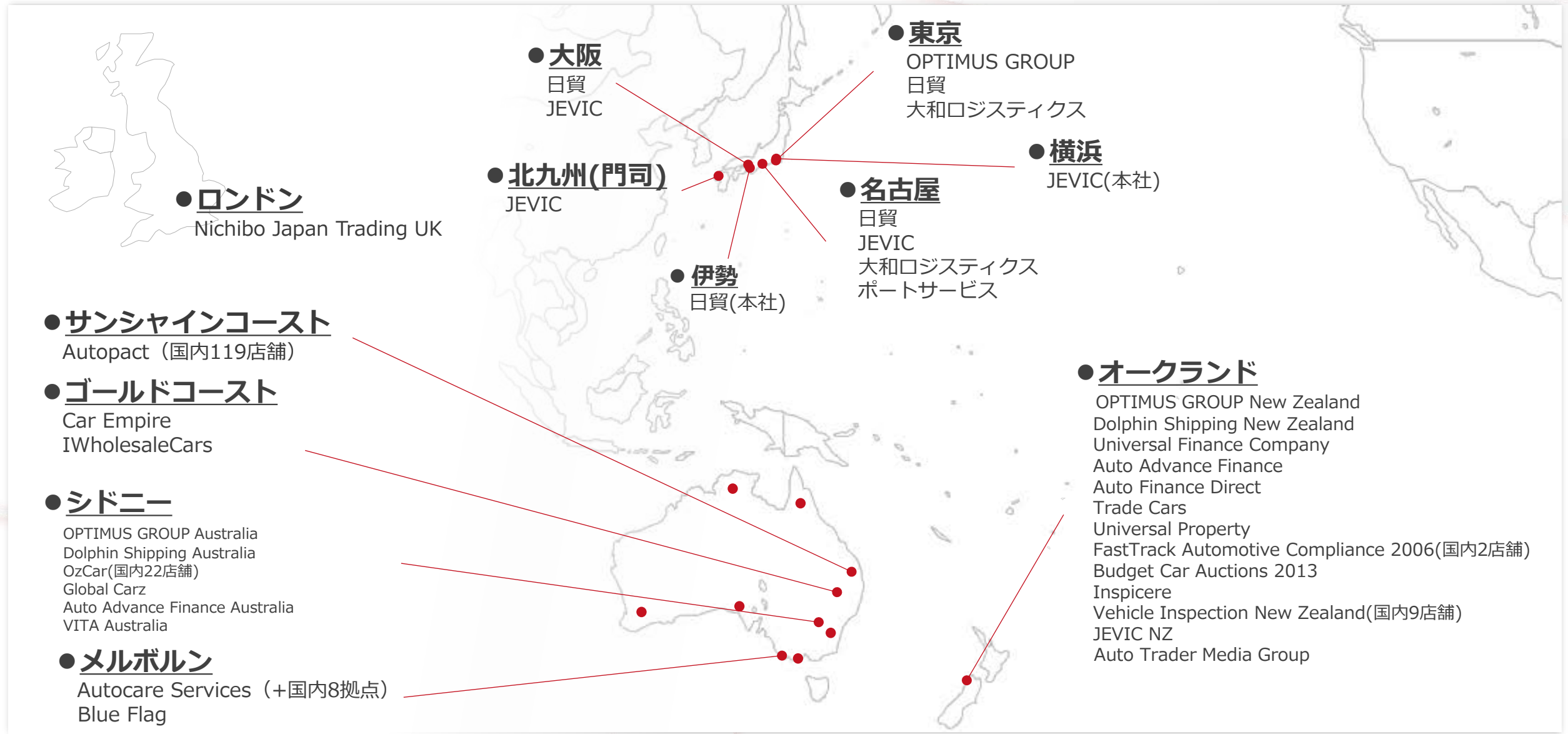


当社役員
外国人比率



注：2024年9月末時点の集計値である。

グループ会社一覧と所在地（2025年3月31日現在）



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円にて算出している。



- 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OEM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OEMブランド

乗用車

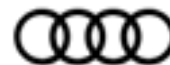
日本



米国



欧州



中国



GWM



韓国



商用車



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	-

注：日本円換算額は1AUD=98.67円にて算出している。



- 日本の大手OEM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。

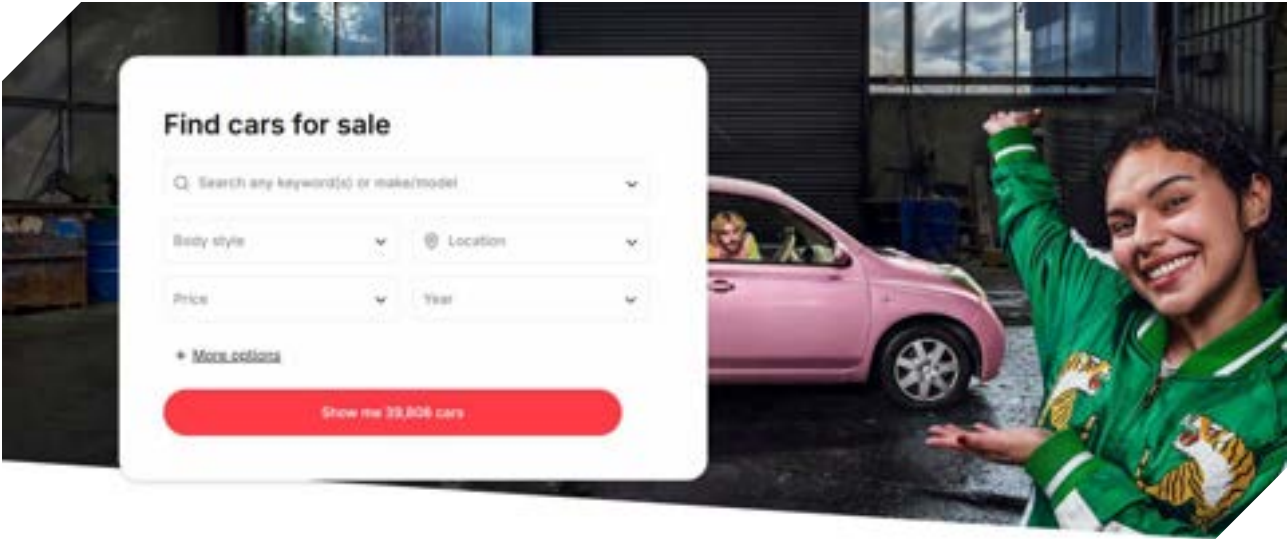
M&A実績 | Auto Trader Media Group Ltd.



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)

