



2025 年 5 月 15 日

各 位

会 社 名 株式会社オプティマスグループ
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 山 中 信 哉
(コード：9268 東証スタンダード市場)
問合せ先 戦略企画ユニット長 齋藤 英之
(TEL：03-6370-9268)

中期経営方針策定及び 2026 年 3 月期計画に関するお知らせ

当社は、前回2024年4月16日公表の経営計画につき現状のアップデート・修正を行い、新たに中期経営方針及び2026年3月期計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1 基本方針及び重点施策

基本方針	重点施策	
チャレンジの継続 経営機能の充実	収益構造の強靱化	一定の収益性を確保できる強靱な収益構造の構築
	非連続成長の追求	自動車小売・卸売事業の「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「シナジーの追求」で非連続成長を実現
	配当目標の変更	安定的な配当を志向し、株主還元水準の持続性を高めるべく、「連結配当性向 30%」から「DOE※4.5%」に変更

※DOE（連結株主資本配当率）

2. 定量目標

(1) 中期目標

- ・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

(2) 2026 年 3 月期計画

(連結)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益
2026 年 3 月期計画	百万円 288,000	百万円 8,100	百万円 3,800	百万円 1,100※3

※1. 本日公表の連結業績予想数値。

※2. 2026 年 3 月期以降、国際会計基準を適用予定

※3. 2026 年 3 月期末に変更予定の国際会計基準では親会社株主に属する当期純利益 3100 百万円を予想しております。

中期経営方針の詳細については、添付資料または本日公表の 2025 年 3 月期 通期決算説明資料、もしくは
当社ホームページ (<https://www.optimusgroup.co.jp/>) をご参照ください。

以 上

OPTIMUS GROUP

中期経営方針策定及び2026年3月期計画

Stock Code : 9268

May 15th, 2025



agenda

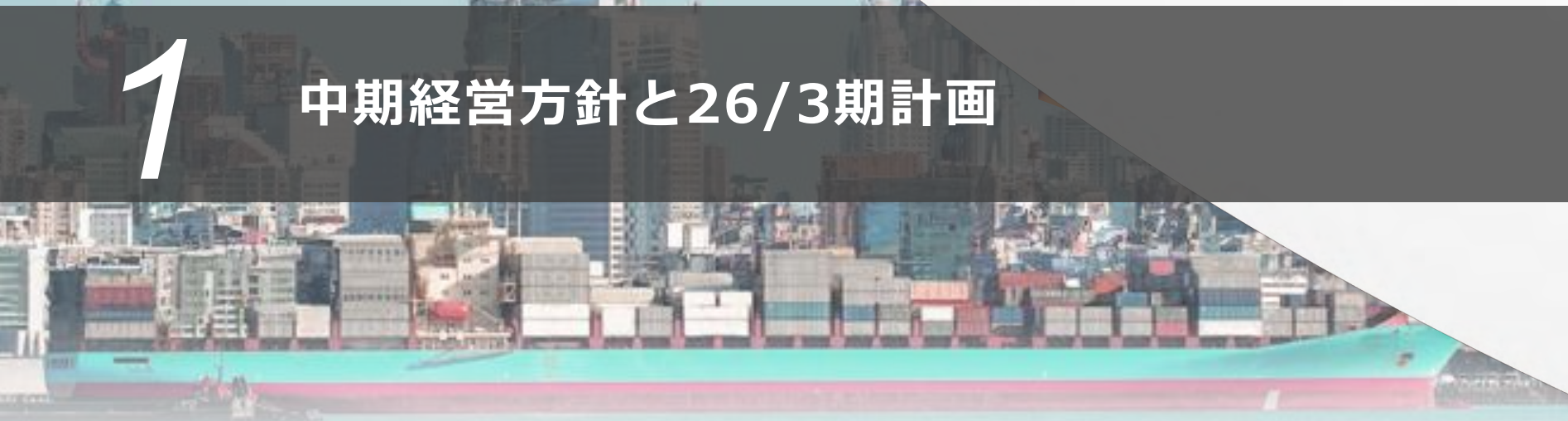
- 1. 中期経営方針と26/3期計画 p.03
- 2. コーポレートハイライト p.13
- 3. Appendix p.33





1

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。

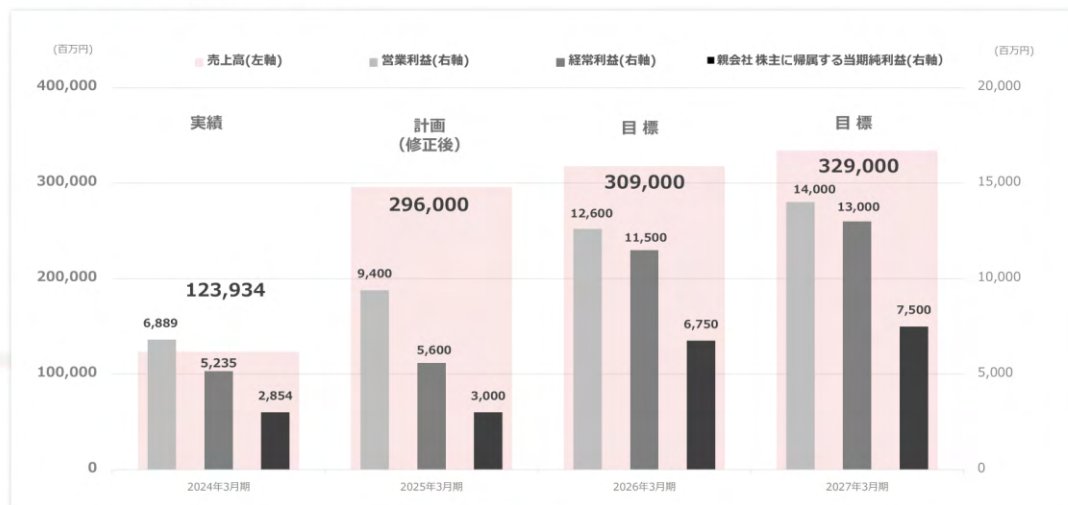
中期経営方針 | 見直しの背景

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）

中期経営計画（変更なし）

定量計画（2025年3月期～2027年3月期）



©OPTIMUS GROUP COMPANY LIMITED All rights reserved

43

- 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）

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。

©OPTIMUS GROUP COMPANY LIMITED All rights reserved

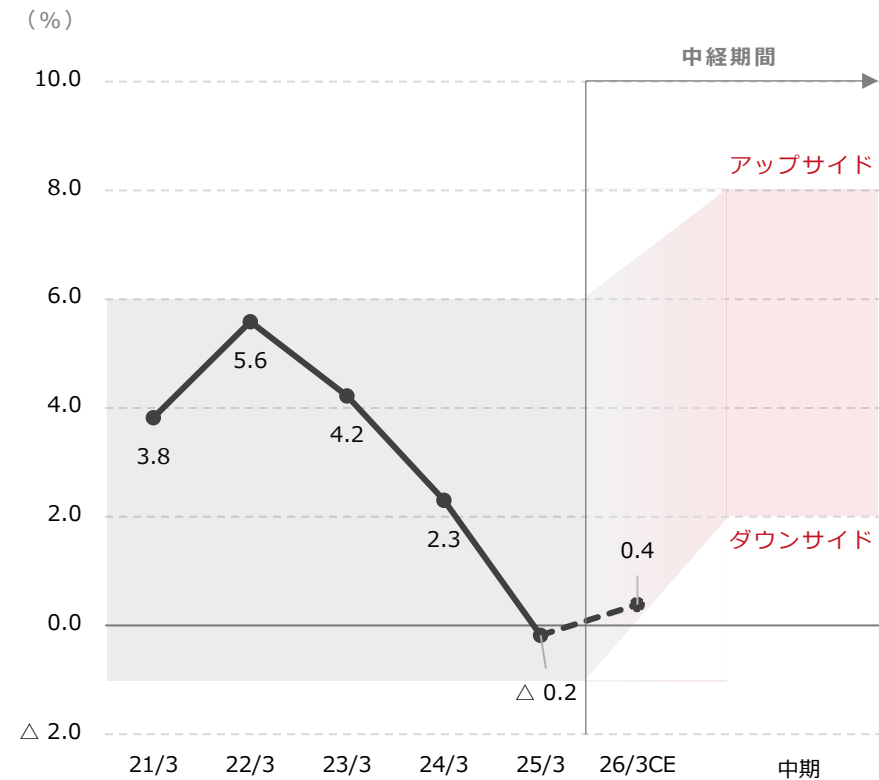
46

- 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

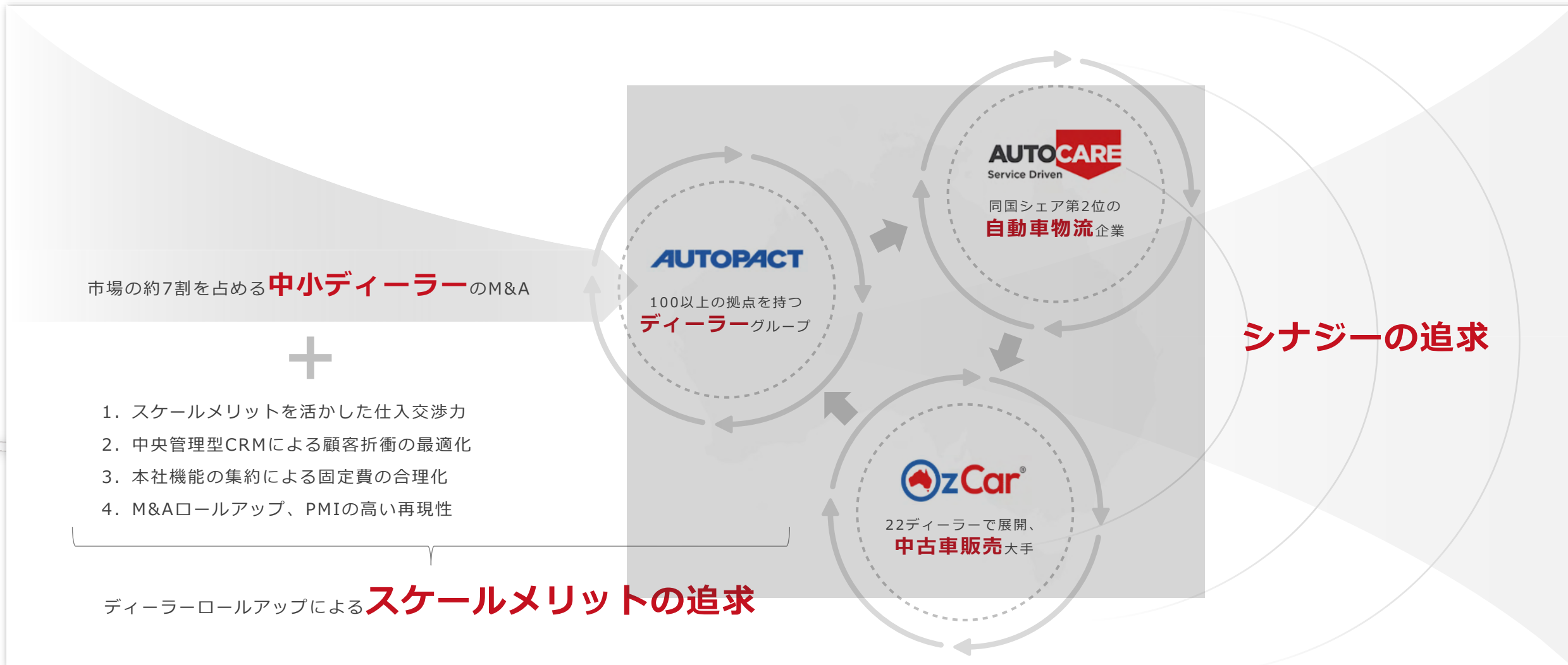


項目	オーストラリア	ニュージーランド他
事業ポートフォリオ	- 収益機会の多角化 - OzCarの中古車取扱ノウハウを活かした、Autopactの中古車販売・下取再販の拡大 - 保険/部品販売/点検/整備/修理など付帯サービスの収益拡大 - 顧客ポートフォリオの拡大 - Autocare × Autopactの顧客クロスセル - 中国メーカーを始めとした、市場ニーズを踏まえた新規取扱開始・アロケーション変更	- ポートフォリオ分散によるリスク低減 - UKなどNZ以外の輸出拡大 - NZでのCtoC取引仲介の拡大 - キャッシュポイントの複層化 - 日本での中古車仕入～海上輸送～サービス/2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

=

+

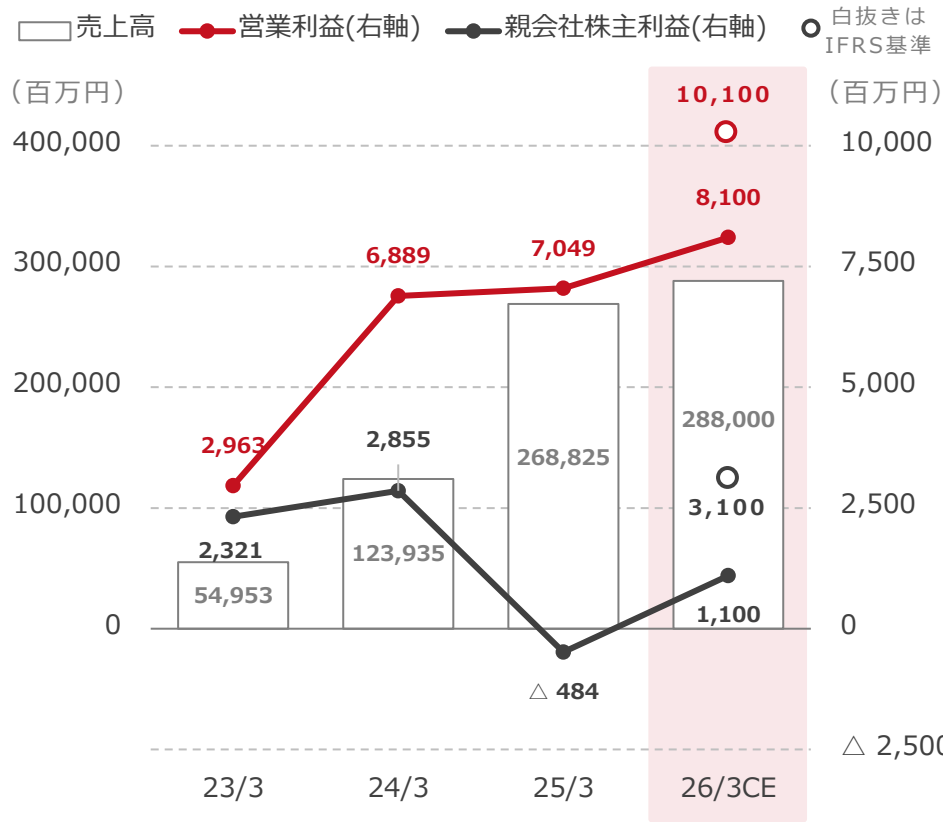
注：25/3期の期末配当金は、株主総会決議を経て決定される。

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	—

○ 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。

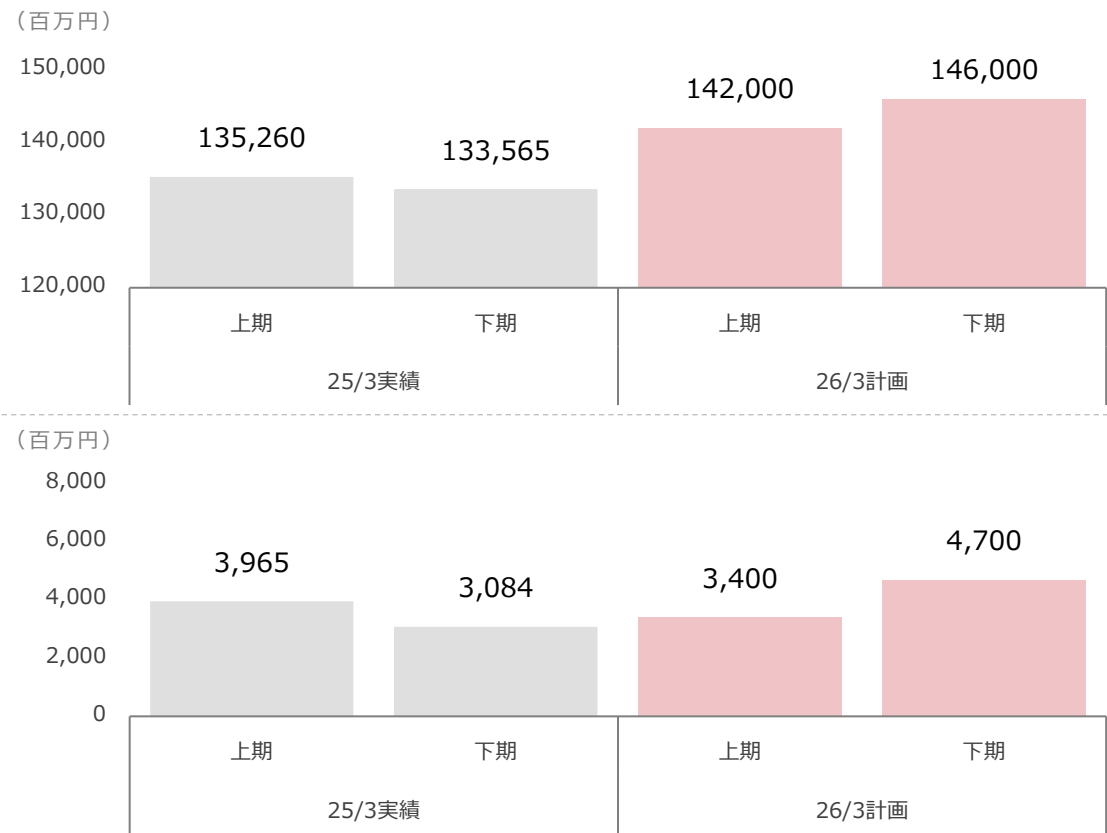
26/3期計画 | 前提条件

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 -

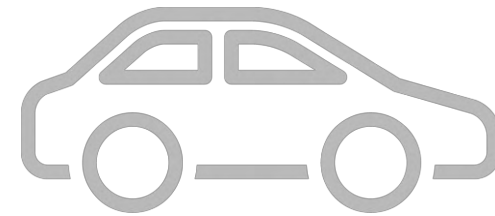


2

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

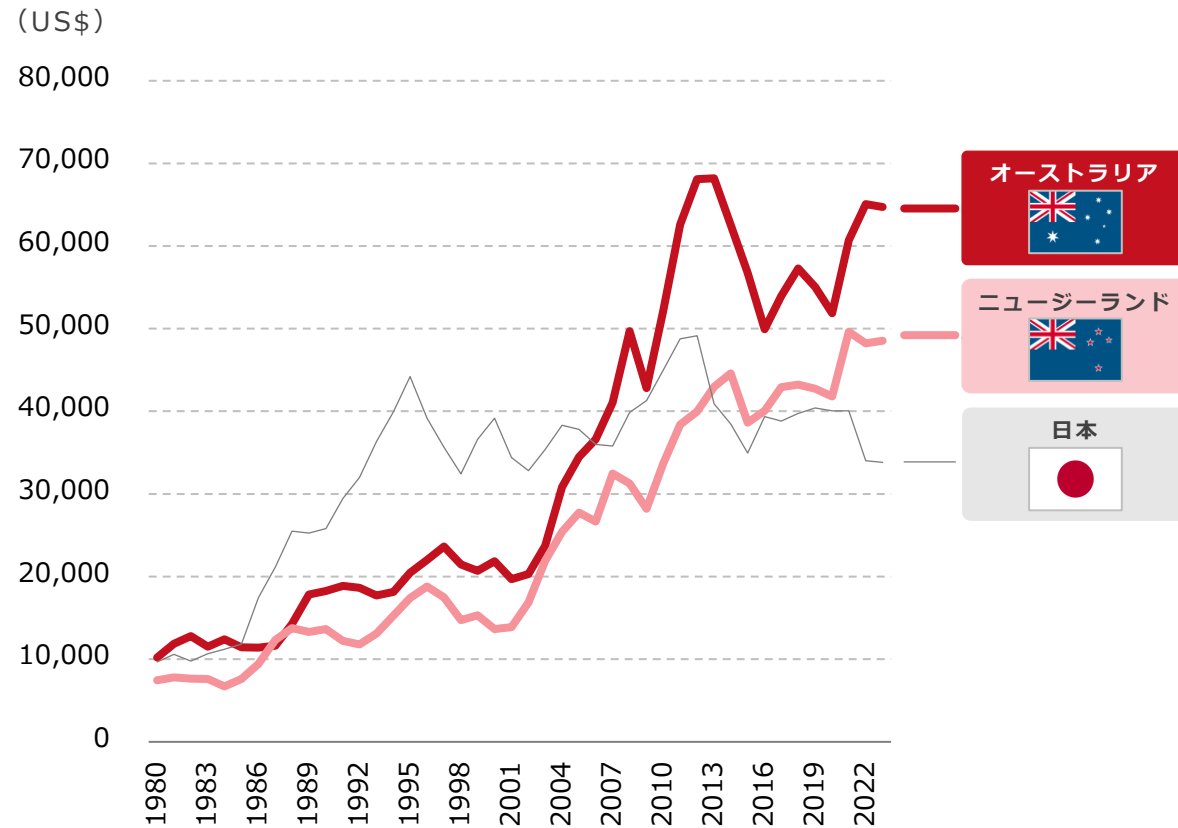
	人口	自動車保有台数	自動車普及率	市場特性	当社グループ実績
 日本	 124.5百万人	 78,453千台	 0.63台/人	—	国内販売はなし 全国のオークション 会場で中古車を仕入
 オーストラリア	 26.6百万人	 19,041千台	 0.71台/人	新車が ほぼ100% (輸入時)	トップクラスのシェア を誇る新車ディーラー (Autopact)とシェア第2 位の自動車物流会社 (Autocare)を抱える
 ニュージーランド	 5.2百万人	 4,310千台	 0.83台/人	新車：中古車 50：50 (輸入時)	輸入中古車市場で 同国トップとなる シェア約4割を確保

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。

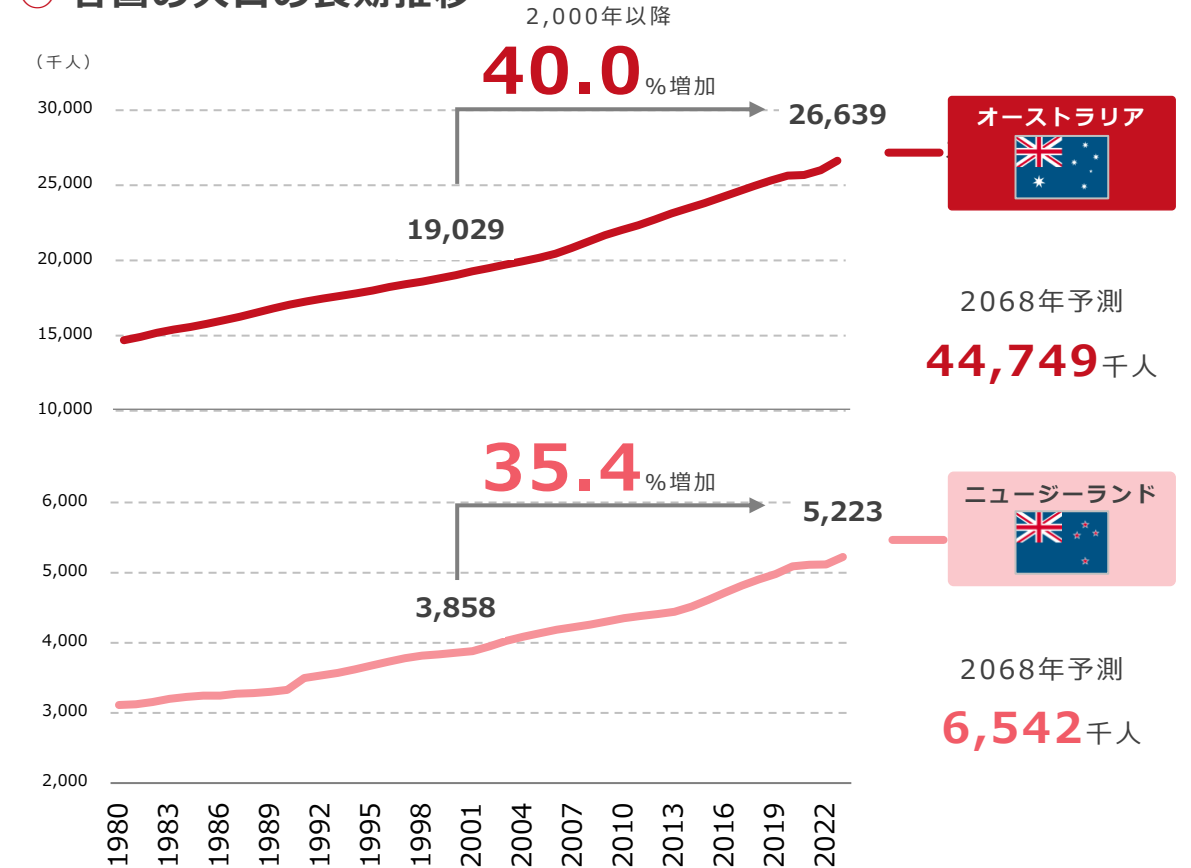
主要マーケットと日本の違い（2/2）

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

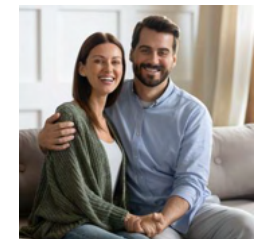
ディーラー



販売/サービス

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

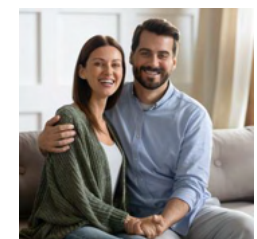
ディーラー（顧客）



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

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

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

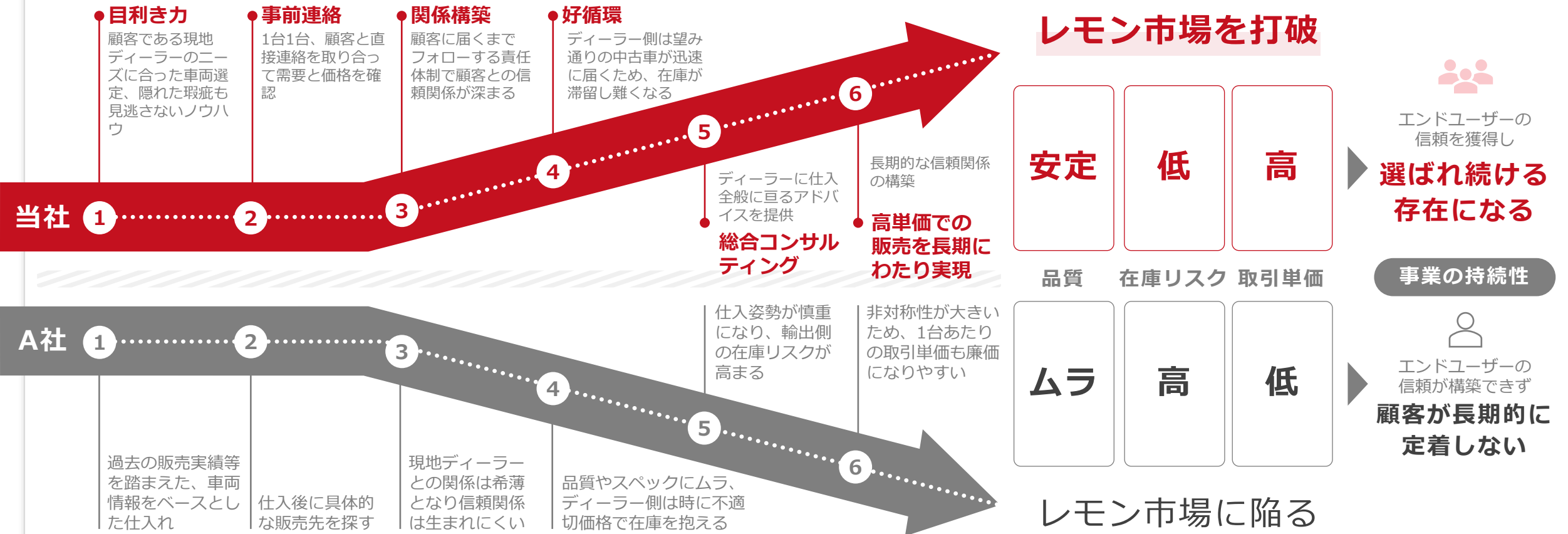
車を大事に扱う国民性や体格などの要素によりシートや足回り等へのダメージが低く、中古車の品質が高い。



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

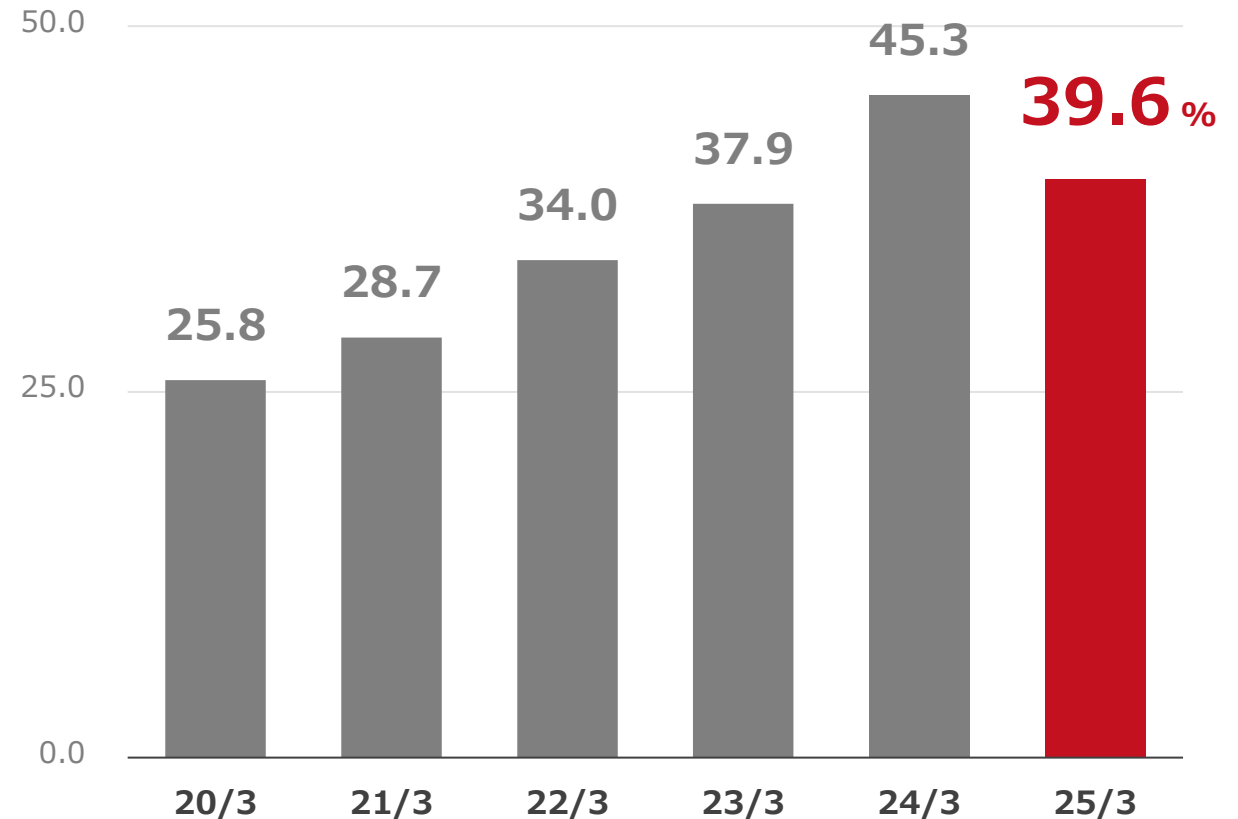
金融サービスからデータ提供まで
様々なニーズに対応

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

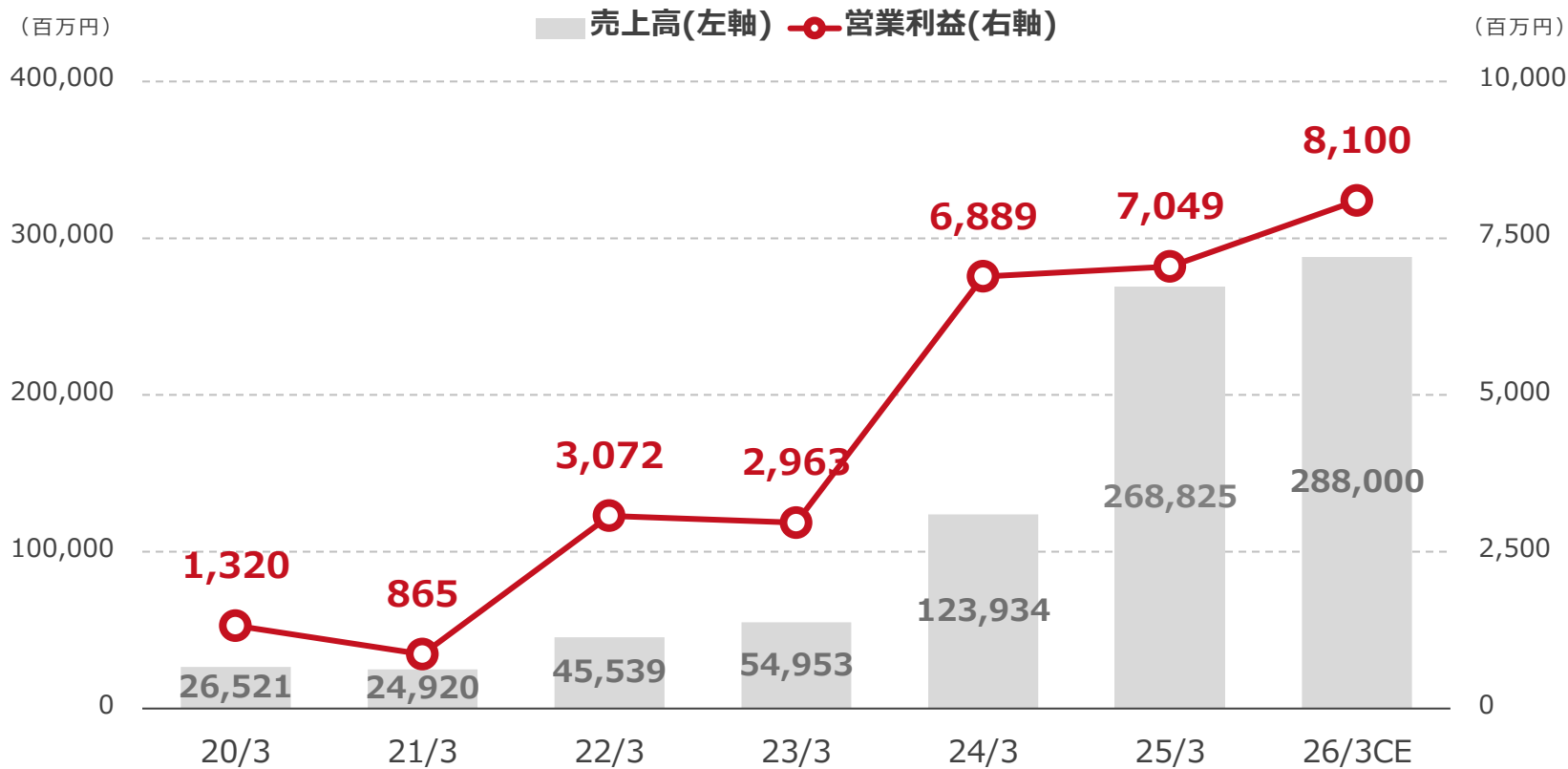
(%)



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

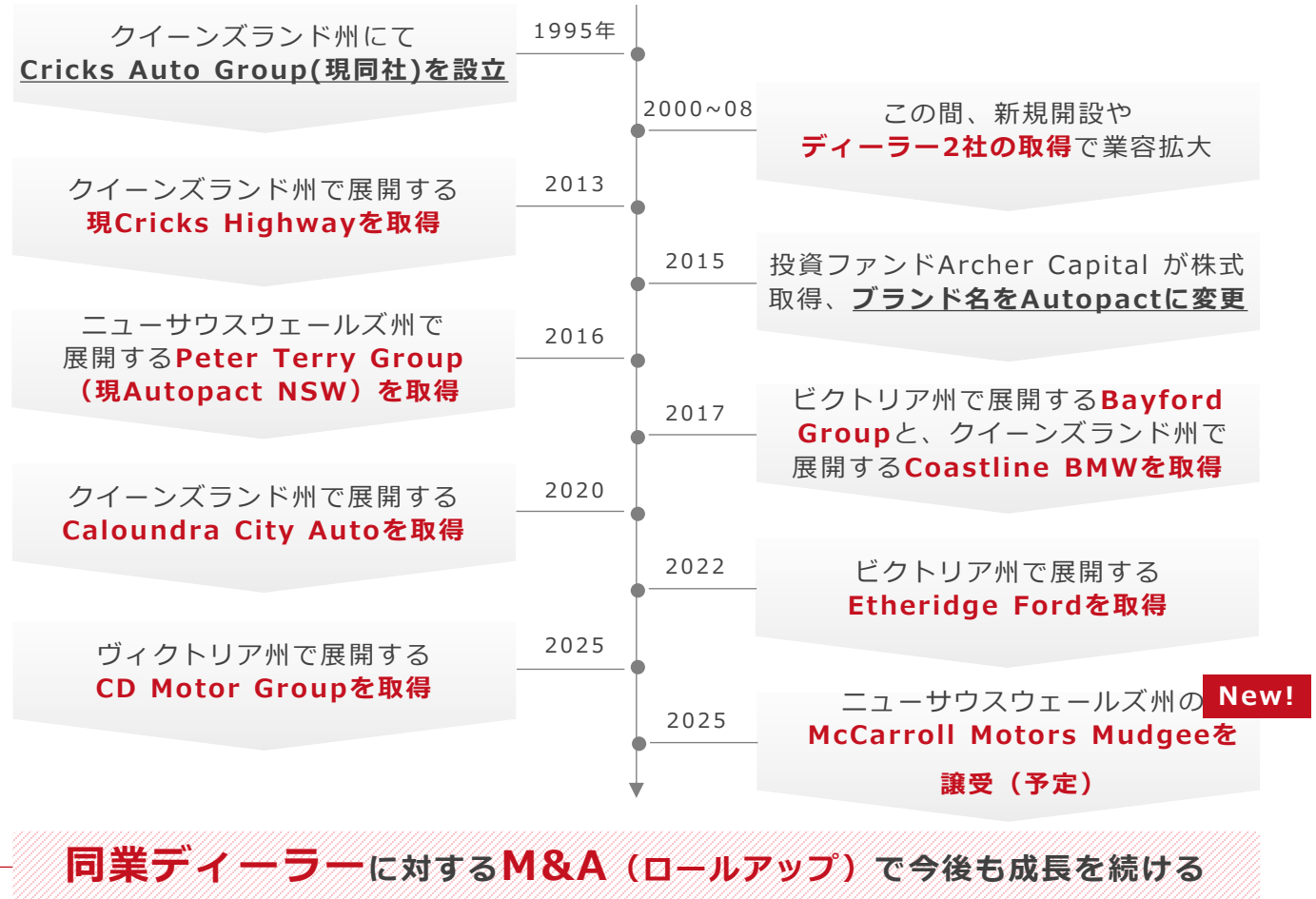
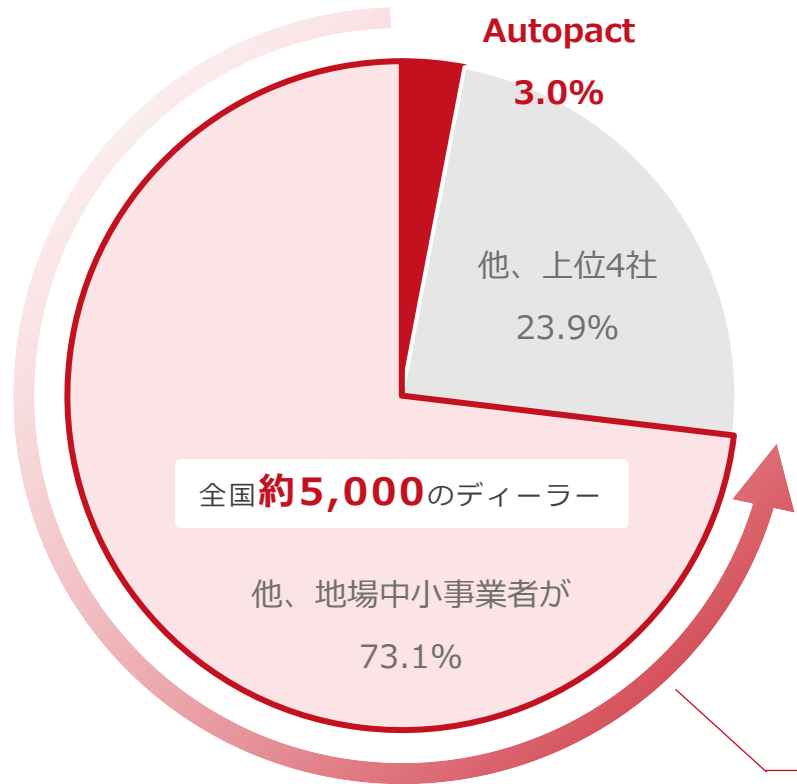
UKや欧州を
はじめとした**その他地域**
への展開を本格化する

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



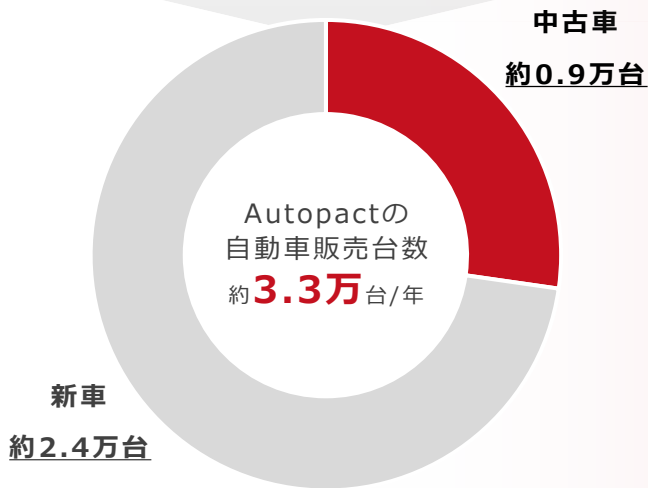
注：Autopact沿革は一部抜粋して表記している。マーケットシェアはIBIS World推計値（新車及び中古車の各社推定売上高）をもとに作成した。

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



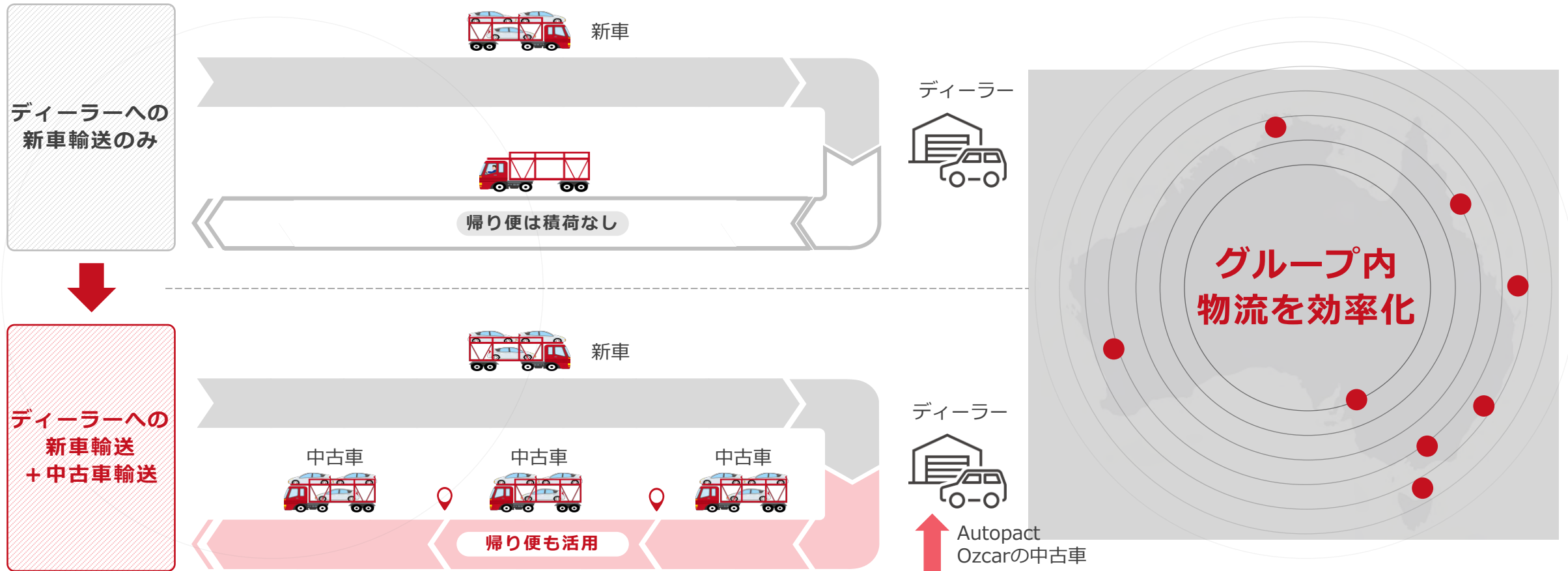
× **OzCar** のノウハウ

規模拡大

-  中古車の買取強化
-  買い替えの促進
-  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。



3 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



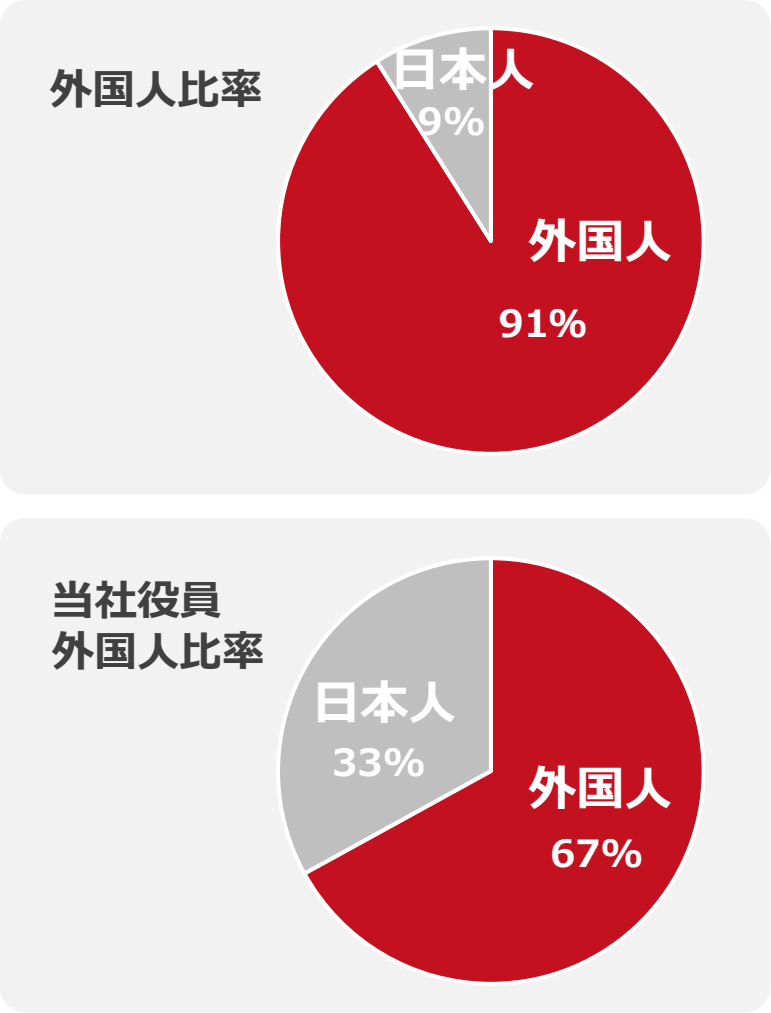
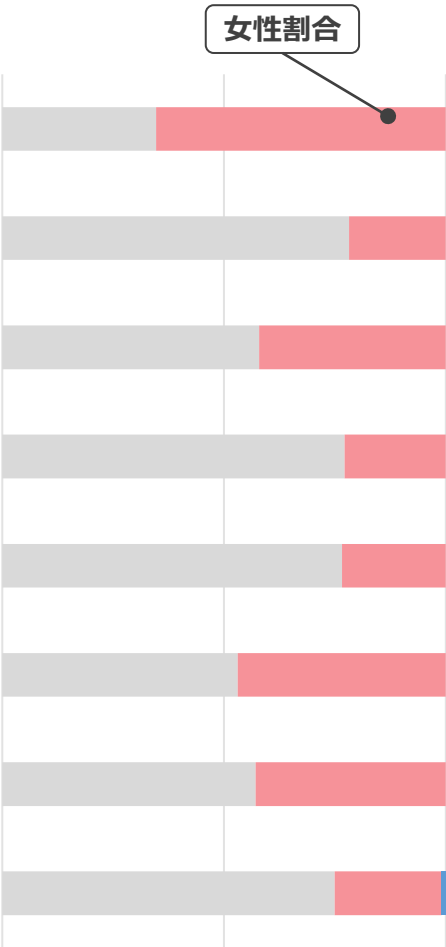


注：売上高構成比は、2023年10月～2024年9月の12ヶ月間の集計値である。なお、その他事業や全社調整額を除く単純合算値を分母とした集計値である点に注意されたい。

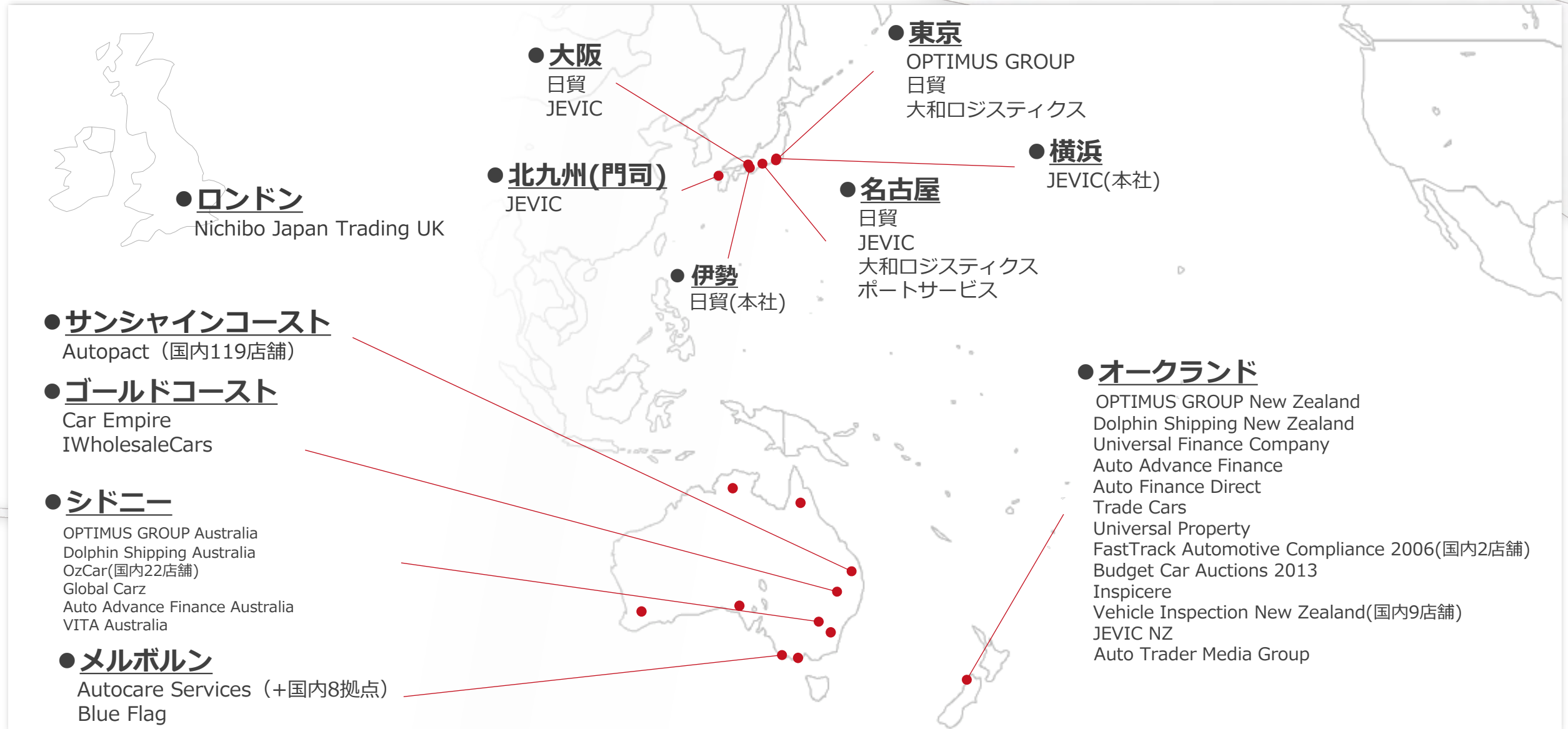
セグメント別*従業員数

	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

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



BMW
MOTORRAD



FUSO



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。

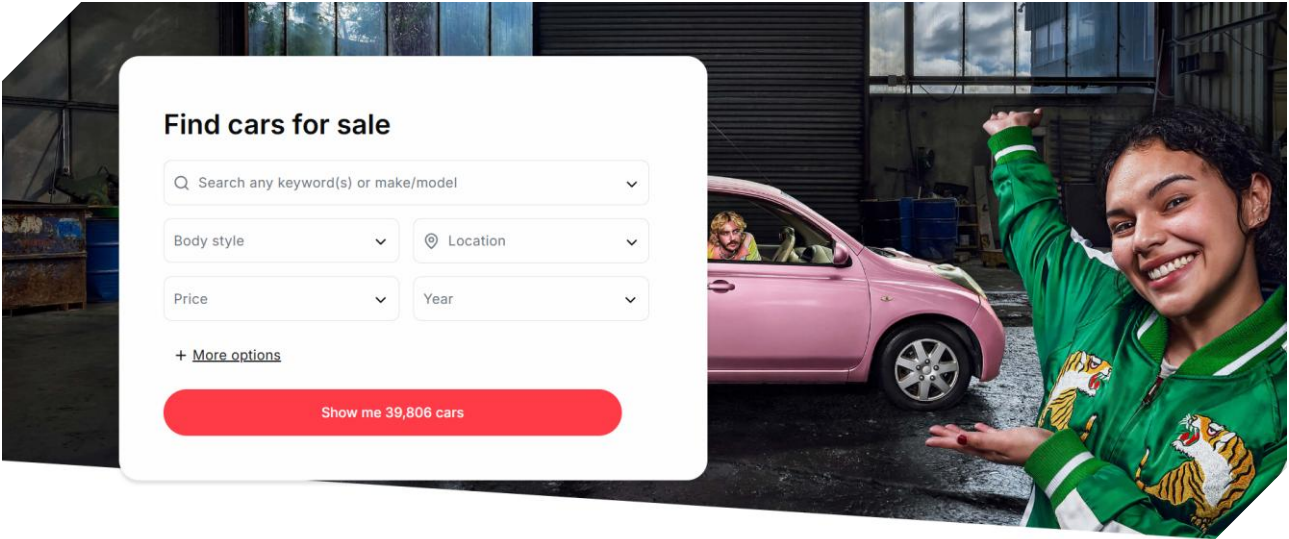
M&A実績 | Auto Trader Media Group Ltd.



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。

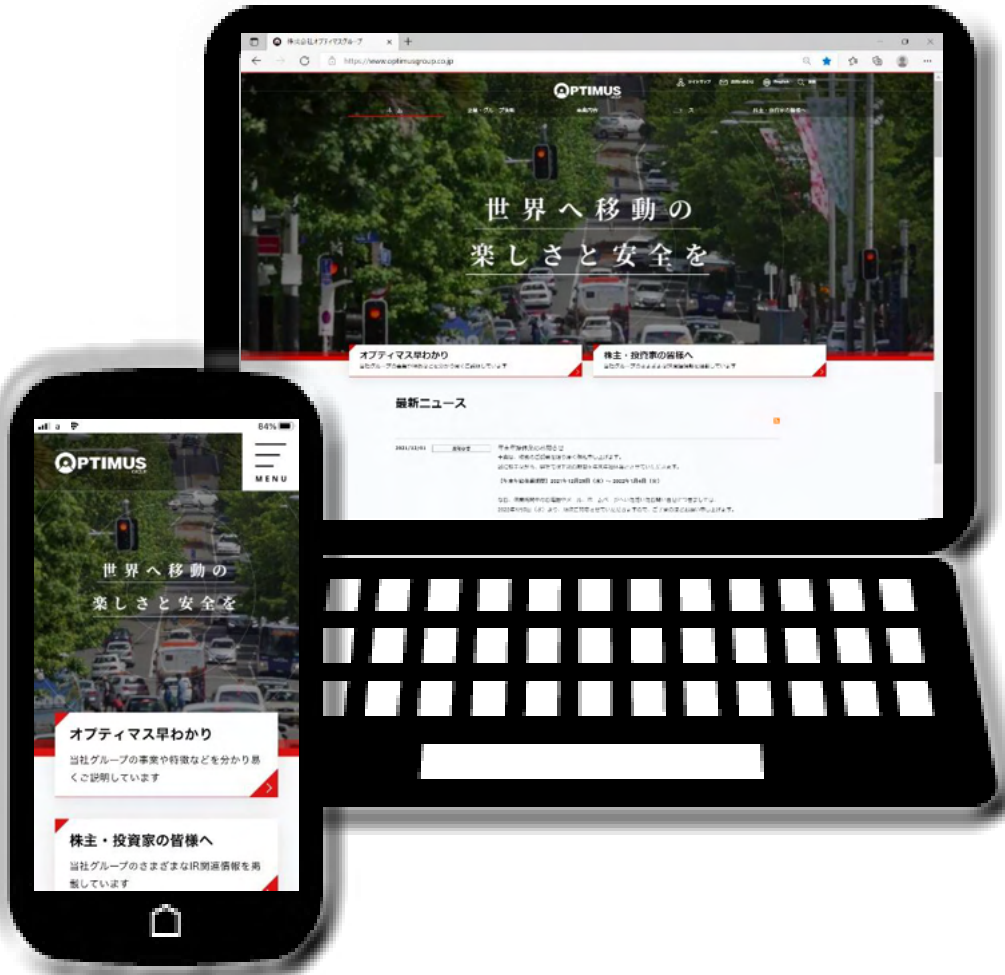
株主・投資家の皆様に当社の情報を発信しております。

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)

