

# OPTIMUS GROUP

## 2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

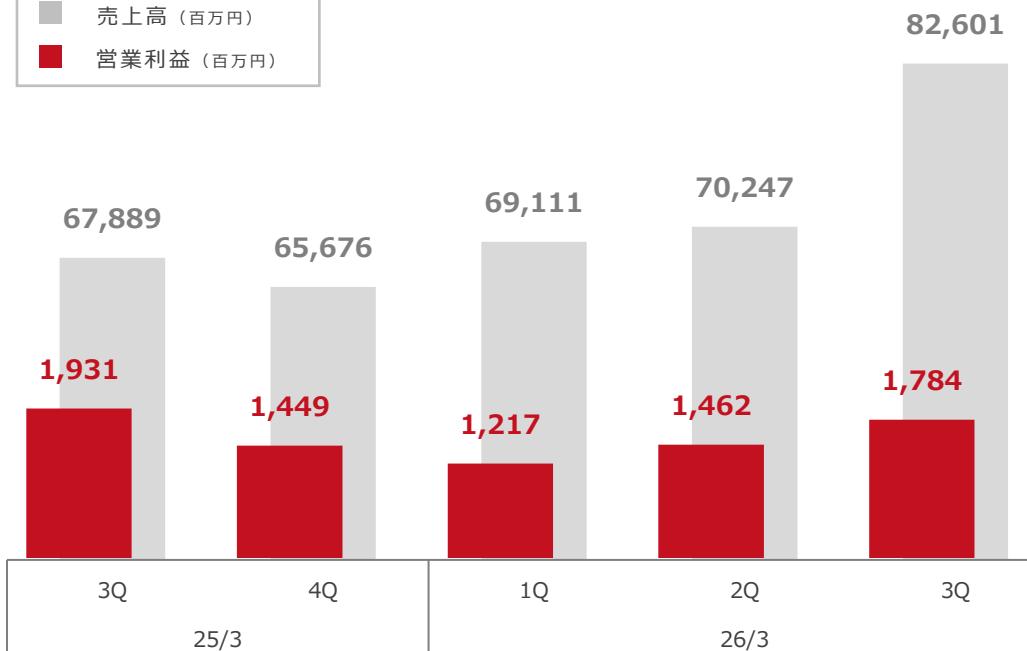
証券コード: 9268 2026年2月13日



# 決算ハイライト

## ○ 各段階収益の四半期推移\*

- 売上総利益率 (%)
- 売上高 (百万円)
- 営業利益 (百万円)



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。また、26/3期3Q決算対応時に同処理で一部修正ミスが見つかったため、25/3期3Q累計業績の販管費以下の各段階収益費用の一部を修正している。26/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不変である。

項目	10-12月期	YoY	QoQ	4-12月期	通期進捗率
売上高	82,601	+21.7%	+17.6%	221,959	77.1%
売上総利益	12,664	+14.4%	+10.7%	34,477	78.9%
営業利益	1,784	△7.6%	+22.0%	4,461	55.1%
経常利益	655	2.1倍	2.9倍	1,171	30.8%

### <決算概況>

- NZ向け中古車輸出台数はQoQ +17.2%と回復の兆しがある。AU販売台数もKeystarの新規連結効果やフリート(法人向け)拡大に伴い同 +13.4%と復調傾向にある。加えて、欧州などその他地域向け中古車輸出台数も同 +21.1%と高成長を継続している。
- 一方、AutocareはAU国内流通在庫改善により、輸送台数だけでなく保管台数もQoQで減少しており業績軟化している。また、Autopactは相対的に収益性の低いフリート収入の拡大から収益性ミックスが悪化、その結果、全社の売上総利益率が再度低下している。また、AUのディーラーを取り巻くマクロ環境は依然として競争激化の状況が継続している。
- 期初計画の為替前提と比較して、3Q累計でAUD/JPYが7.5%円安、NZD/JPYが2.6%円安で推移していることもあり、売上高・売上総利益は計画進捗率75%を超過している。ただし、現地通貨では引き続き期初想定を下回っており、全社利益もビハインドしている。

### <今後の見通しと中計進捗>

- 直近目立って需要回復し始めているNZビジネスの動向が、計画キャッチアップの鍵を握る。24~25年は環境規制が当社業績に逆風だったが、市中庫の行き過ぎた枯渇や26年1月に施行された規制緩和から、日賀の26年1月業績(速報値)は、単月ベースで過去ピーク水準に近付きつつあるほど回復が進んでいる。
- 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収益構造の強靭化と②非連続成長の追求」を骨子に据えている。引き続き、実力値を高めるための施策実行とそのIR開示を強化していく。

# agenda

- 
- The background of the slide features an aerial photograph of a winding road through a dense forest. The road curves from the bottom left towards the top right. Motion blur is used to create streaks of light along the road's path, suggesting speed and movement. The surrounding trees are a mix of green and yellow, indicating a change in seasons.
- 1. コーポレートハイライト p.04
  - 2. 26/3期 第3四半期 全社実績 p.11
  - 3. 26/3期 通期計画の進捗状況 p.21
  - 4. 中期経営方針 | 重点施策の進捗状況 p.31
  - 5. 26/3期 第3四半期 セグメント別実績 p.39
  - 6. Appendix p.47

# 1 コーポレートハイライト



# オプティマスグループとは



**自動車に関する総合的なサービスを提供** (開発・製造除く)

# 基本情報

**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12月31日現在

**従業員数** **2,759** 名（連結） 33名（単体） 2025年12月31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



# Key Figures

– 事業と地域の多層展開で、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

約40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入台数

マーケットシェア

**38.6%**

輸出売上高の1/3強はニュージーランド以外

その他地域  
(主にヨーロッパ)

40.2%

59.8%

ニュージー<sup>ル</sup>  
ランド

ニュージーランド

オーストラリア

## 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<sup>ル</sup>  
ランド

33.1%

66.9%

その他地域  
(主にアジア・大洋州)

ニュージーランド

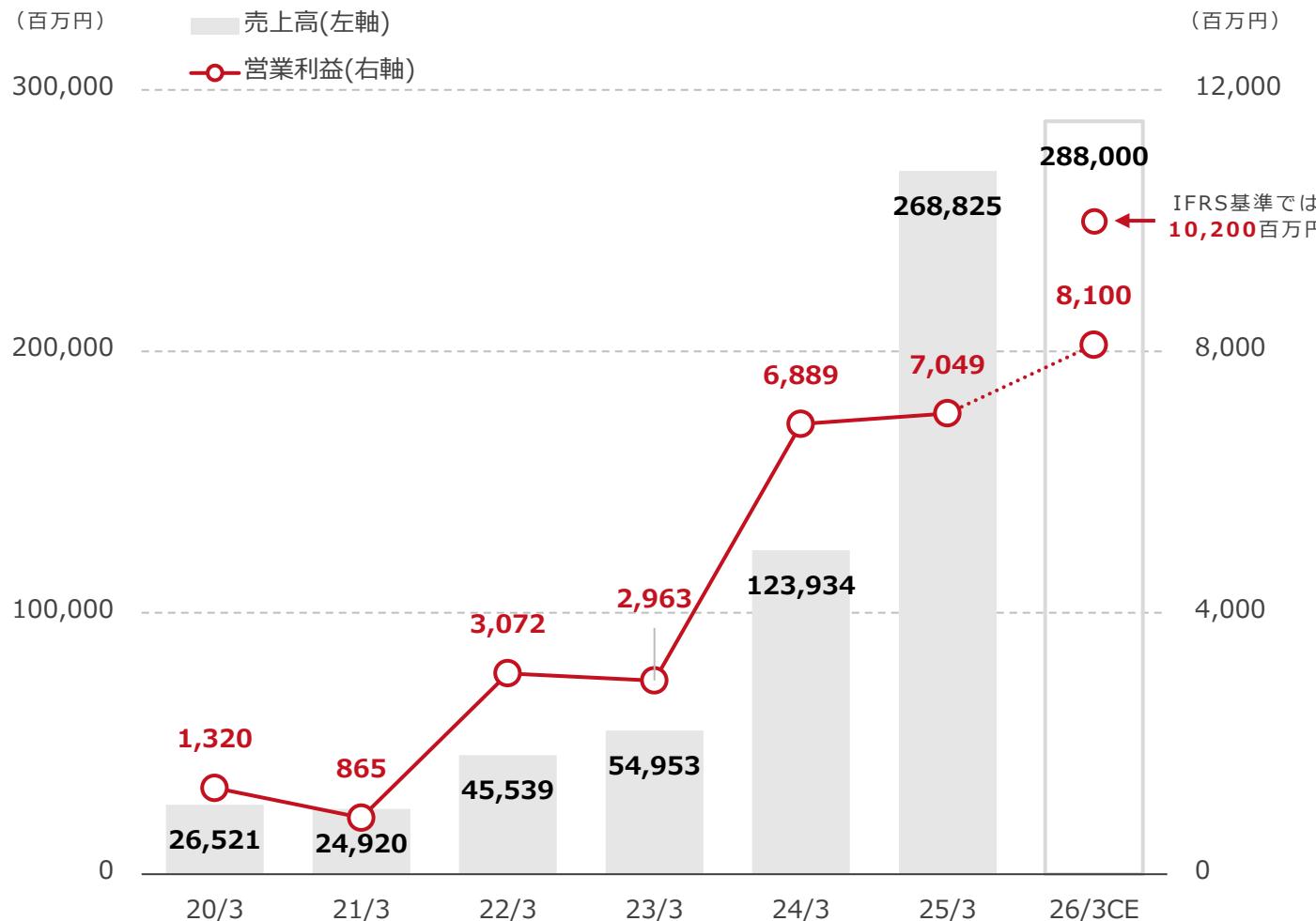
オーストラリア

アジア・大洋州

ヨーロッパ

注：定量数値はいずれも2025年12月末または2025年4～12月期累計業績を参照している。

## 財務ハイライト



## 収益動向

売上高(25/3期実績)

**2,688** 億円

## 事業投資

M&amp;A実績(24/3期以降)

**6** 件

## 営業利益 5カ年CAGR\*

**39.8** %

- 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(2026/1/30現在)

**5.1** %

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。

# 中期経営方針

- 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**収益力の強靭化**と、②**非連続成長の追求**が戦略骨子

営業利益 (IFRS基準)

**15,000+** 百万円

親会社株主利益 (IFRS基準)

**6,000+** 百万円

ROE

**15.0+** %

DOE

**4.5** %目安

## 収益力の強靭化

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	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>収益機会の多角化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul> </li> <li><b>顧客ポートフォリオの拡大</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Autocare × Autopactの顧客クロスセル</li> <li>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</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>ポートフォリオ分散によるリスク低減</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>UKなどNZ以外の輸出拡大</li> <li>NZでのCtoC取引仲介の拡大</li> </ul> </li> <li><b>キャッシュポイントの複層化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul> </li> </ul>
コスト構造	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>スケールメリットを活かしたコスト最適化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>重複部門の段階的な集約</li> <li>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</li> </ul> </li> <li><b>最適資金調達のための管理機能の高度化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>借入条件やヘッジ手段の適正化</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>既存業務の生産性改善</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>システム/プロセス管理の高度化</li> </ul> </li> <li><b>グループ全体最適の促進</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>グローバルコ-ボレート機能の拡充</li> <li>グループ会社連携強化によるコスト削減</li> <li>事業ポートフォリオ評価の推進</li> </ul> </li> </ul>

## 非連続成長の追求

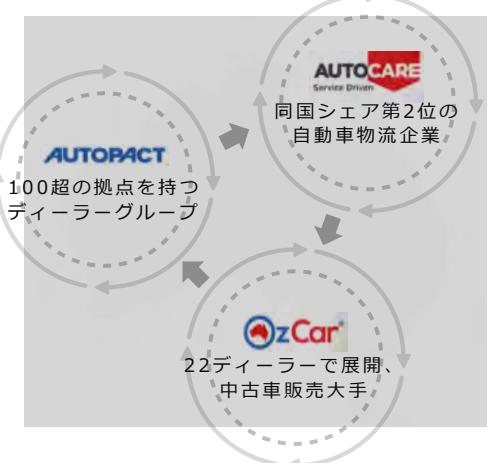
## スケールメリットの追求

+

## 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**

- スケールメリットを活かした仕入交渉力
- 中央管理型CRMによる顧客折衝の最適化
- 本社機能の集約による固定費の合理化
- 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。

# 株価動向と株主状況

## ○ 株価の推移



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。

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%

2

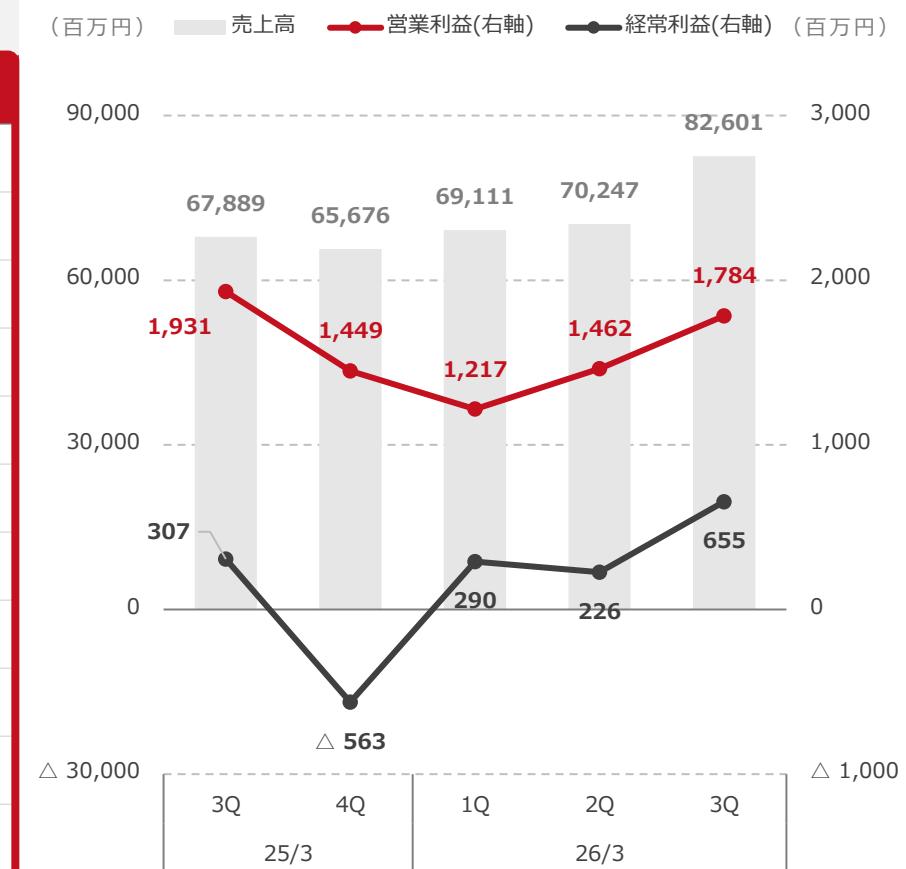
26/3期 第3四半期 全社実績



# 四半期業績 | サマリー

NZ輸出台数はQoQ **+17.2%**と回復の兆しがあり、AU販売台数も同 **+13.4%**と復調傾向にある。  
 ただし、Autocareが軟調な上、Autopactの収益性低下もあり、全社利益の本格回復には至っていない。

項目 (百万円,台)	25/3期		26/3期		増減		
	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	YoY	QoQ
売上高	67,889	65,676	69,111	70,247	82,601	+21.7%	+17.6%
AU 販売台数 (Autopact)	7,592	8,579	8,874	8,518	9,656	+27.2%	+13.4%
AU 輸送台数 (Autocare)	180,336	187,128	189,751	183,115	159,466	△11.6%	△12.9%
販売台数 (輸出入)	12,904	9,396	11,577	10,472	12,429	△3.7%	+18.7%
ニュージーランド	9,112	6,907	8,497	6,475	7,586	△16.7%	+17.2%
売上総利益*	11,072	10,709	10,377	11,436	12,664	+14.4%	+10.7%
(売上総利益率*)	16.3	16.3	15.0	16.3	15.3	△1.0ppt	△1.0ppt
営業利益*	1,931	1,449	1,217	1,462	1,784	△7.6%	+22.0%
(営業利益率*)	2.8	2.2	1.8	2.1	2.2	△0.7%	+0.1%
経常利益*	307	△563	290	226	655	2.1倍	2.9倍
親会社株主利益*	△206	△552	△118	△145	109	黒字転換	黒字転換

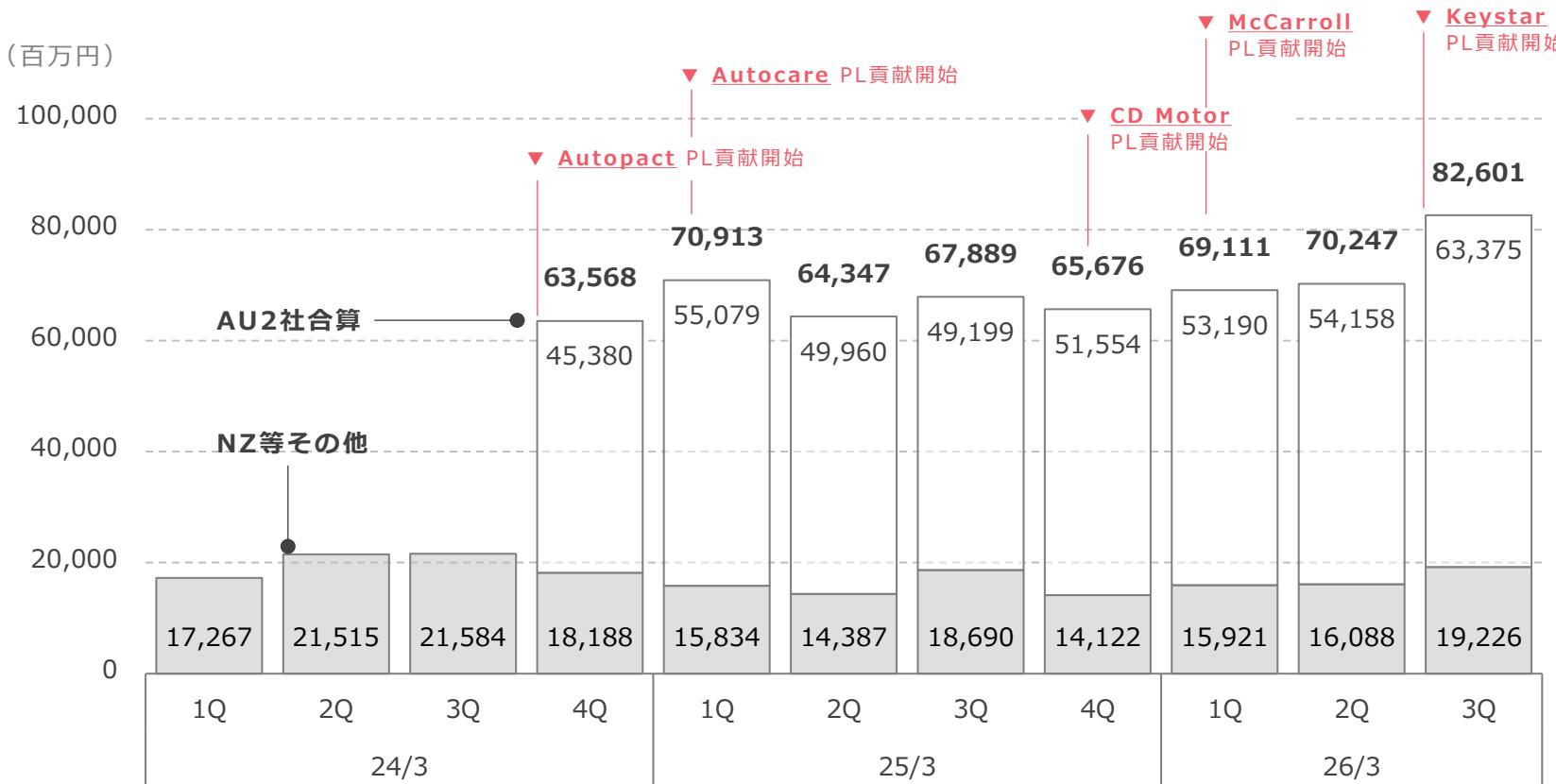


注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。また、26/3期3Q決算対応時に同処理で一部修正ミスが見つかったため、25/3期3Q累計業績の販管費以下の各段階収益費用の一部を修正している。26/3期1Qおよび2QのAutopactの新車・中古車販売台数に一部集計ミスがあったため、26/3期3Q決算発表に合わせて数値を訴求修正している。

# 四半期業績 | 地域別売上高

AUは、Autocareが軟調だが、Keystarの新規連結効果と**フリート収入**の拡大、円安で大きく増収した。  
 NZ他は、高単価な**欧州向け輸出台数**が順調に伸びた上、前四半期と比較して**NZが復調**し増収を確保した。

## ○ 地域別売上高の四半期推移



## 2025年10～12月期

AU2社合算	NZ等その他
63,375百万円	19,226百万円
YoY +28.8%	YoY +2.9%
QoQ +17.0%	QoQ +19.5%

- AUD/JPYがQoQ **4.9%円安**に振れる中、AU2社合算の売上高は同 **+17.0%** の633億円と順調だった。Keystarの新規連結効果に加え、Autopactでフリート収入(法人向け)が伸長、現地通貨ベースで2桁のトップライン成長を実現した。ただし、Autocareは輸送・保管共に台数がQoQで減少した。
- NZD/JPYがQoQ **1.1%円安**に振れる中、NZ等その他売上高は同 **+19.5%** の192億円と大きく伸びた。NZ向け輸出台数が同 **+17.2%** と復調した上、欧州向けを中心にその他地域向けも **+21.1%** と好調に伸びた。

# 四半期業績 | KPIと市況統計

AUのマクロはQoQ **△3.4%**と軟調だが、Autopact/Autocareそれぞれ**個社要因**で2桁増減した。

NZのマクロはQoQ **+2.2%**と今ひとつだが当社は同 **+17.2%増**と復調、欧州向けも好調に積み上げた。

項目 (台,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	10-12月	YoY	QoQ	
<b>オーストラリア</b>	個社 AU 販売台数 (Autopact)	8,338	8,033	8,110	8,332	8,702	7,787	7,592	8,579	8,874	8,518	9,656	+27.2%	+13.4%
	個社 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	159,466	△11.6%	△12.9%
	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	295,369	+0.7%	△3.4%
	市況 AUD / JPY(円)	91.86	94.63	96.25	97.65	102.70	100.16	99.49	95.72	92.57	96.44	101.20	+1.7%	+4.9%
<b>ニュージーランド</b>	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	12,429	△3.7%	+18.7%
	個社 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	7,586	△16.7%	+17.2%
	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	21,910	18,549	18,813	△1.7%	+2.2%
	市況 NZD / JPY(円)	85.01	87.43	89.24	90.99	94.37	91.37	90.16	86.61	85.67	87.47	88.44	△1.9%	+1.1%

**オーストラリア** QoQでは、マクロ的な新車販売台数の△3.4%に対し、Autopactは+13.4%と市場トレンドを上回った。Keystarの新規連結効果に加え、フリート収入(法人向け)が拡大し数量増に寄与した。一方、Autocareは△12.9%と市場を大きく下回った。Autocareは、特定の顧客への依存度が大きく、輸送・保管台数のトレンドは市場動向から乖離しやすい。

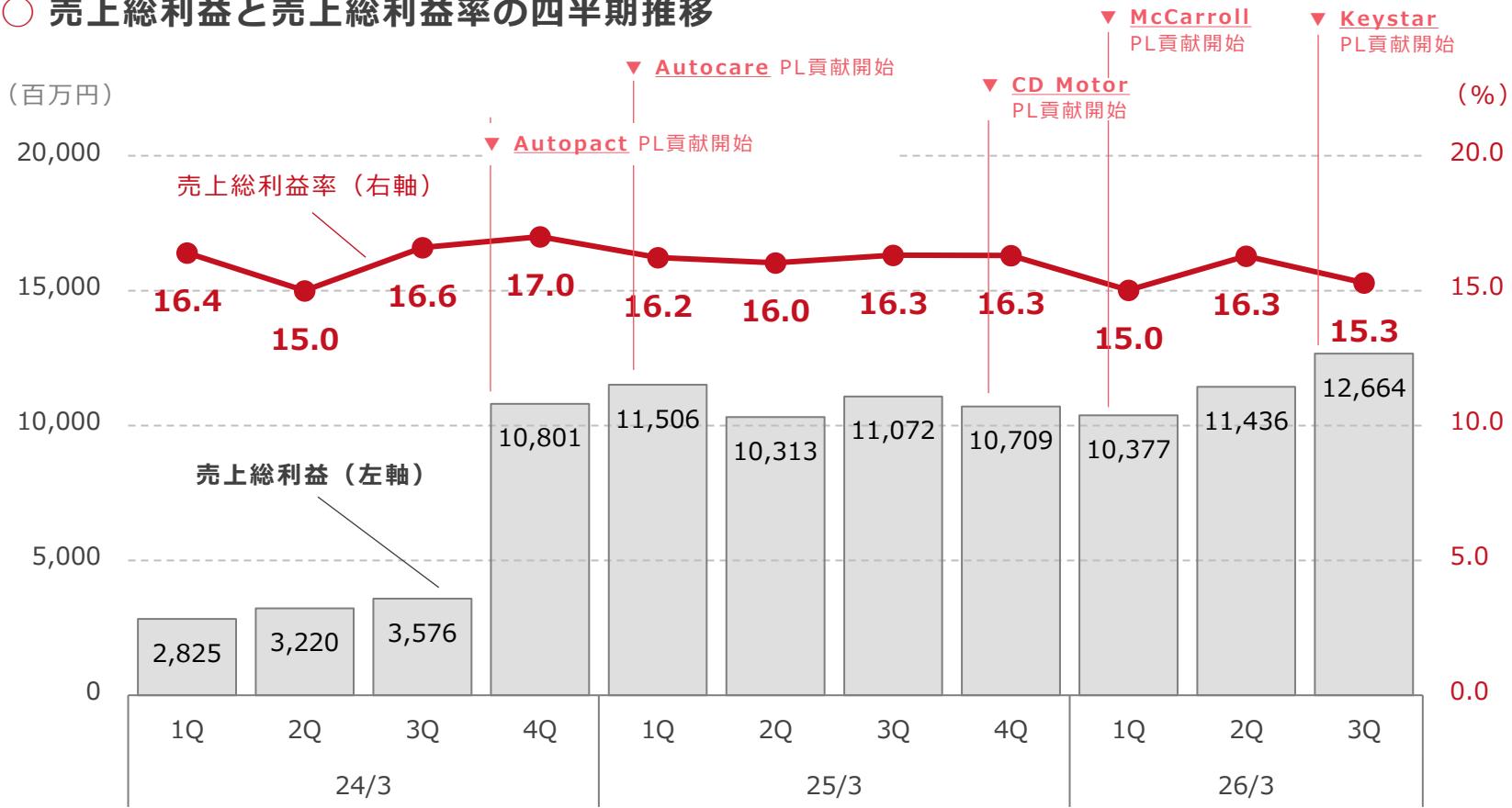
**ニュージーランド** QoQでは、マクロ的な中古車輸入台数が+2.2%と横ばい圏だったが、当社は同+17.2%と健闘した。また、欧州向けをはじめとしたその他地域が+21.1%と2Qに続き輸出台数を大きく伸ばした。結果、全地域向けの販売台数は+18.7%の12,429台となり、最悪期を脱した。

注：オーストラリアの新車販売台数（市況）は「VFACTS (FEDERAL CHAMBER 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。  
26/3期1Qおよび2QのAutopactの新車・中古車販売台数に一部集計ミスがあったため、26/3期3Q決算発表に合わせて数値を訴求修正している。

# 四半期業績 | 売上総利益と売上総利益率\*

売上総利益率は**16.3→15.3%**と再び水準を落とした。Autopactでフリート収入(法人向け)が増えたが、同事業の収益性は高くなくミックスが悪化した。AUの新車販売は収益性が確保しにくい状況が続いている。

## ○ 売上総利益と売上総利益率の四半期推移



## 2025年10～12月期

売上総利益	売上総利益率
12,664百万円	15.3%
YoY +14.4%	YoY △1.0ppt
QoQ +10.7%	QoQ △0.9ppt

- QoQで売上総利益率が**16.3→15.3%**へ悪化したため、トップラインが大幅に増加したものの、売上総利益は同+10.7%の126億円に留まった。
- 26/3期1Qは、①降雹→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を受け、売上総利益率は15.0%と落ち込み、逆に2Qは①②の影響が平準化し、収益性が回復していた。
- しかし、3QはAutopactでフリート収入(法人向け)の取り扱いが増えミックスが悪化した上、需給環境は依然として芳しくなく、同社グループで収益性が低下、連れて全社業績も売上総利益率が低下した。

# 四半期業績 | 販管費明細

全社販管費はQoQ **+9.1%**と膨らんだ。約9億円の増分のうち、**人件費**の増加が**7億円分**を占めるが、この内5~6割はKeystarの新規連結影響、3割前後は円安に伴う円貨換算値の上昇が背景である。

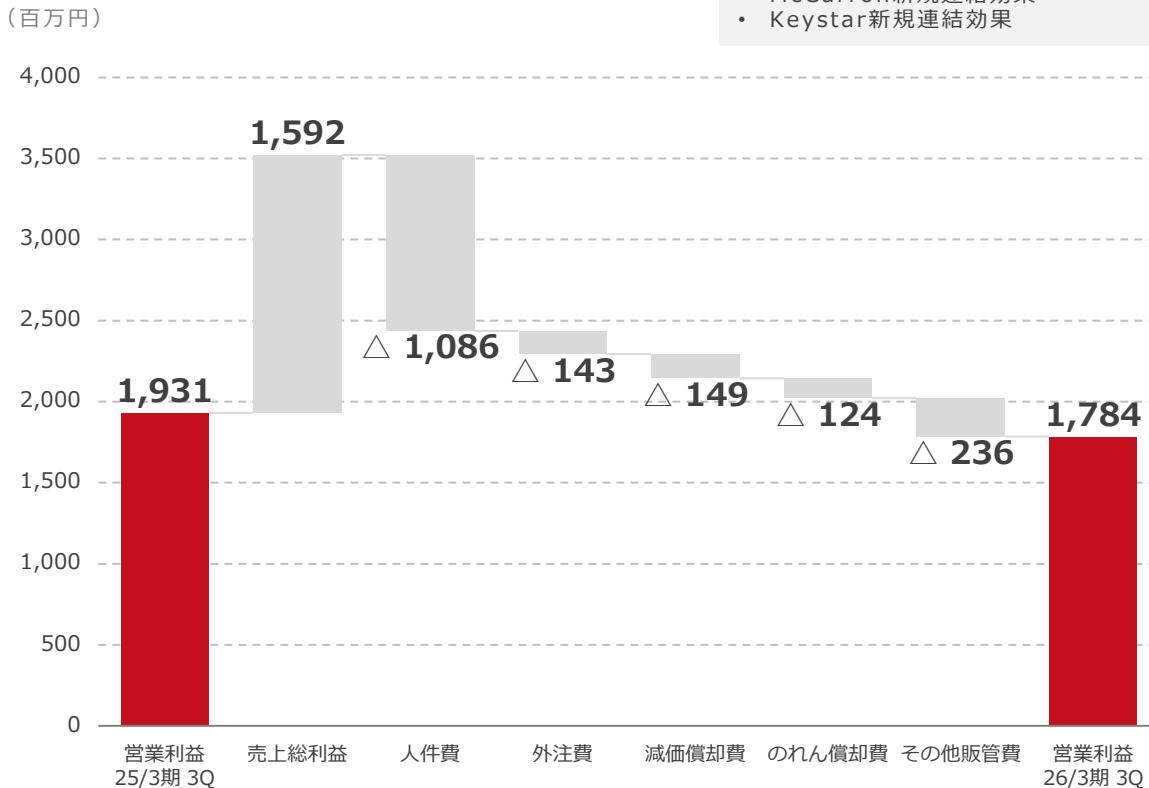
項目 (百万円, %)	24/3期				25/3期				26/3期				増減	
	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	YoY	QoQ	
販管費	1,571	1,679	1,995	8,288	9,106	9,044	9,142	9,260	9,161	9,974	10,880	+19.0%	+9.1%	
売上高比率	9.1	7.8	9.2	13.0	12.8	14.1	13.5	14.1	13.3	14.2	13.2	△0.3ppt	△1.1ppt	
人件費	718	731	723	4,301	4,911	4,725	4,678	4,693	4,850	5,066	5,765	+23.2%	+13.8%	
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	7.0	+0.1ppt	△0.2ppt	
外注費	427	459	703	780	692	596	698	670	711	762	841	+20.5%	+10.5%	
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	1.0	△0.0ppt	△0.1ppt	
減価償却費	82	83	89	1,002	1,058	1,015	1,057	1,082	1,030	1,095	1,205	+14.1%	+10.0%	
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	1.5	△0.1ppt	△0.1ppt	
のれん償却費	46	50	52	457	485	486	480	486	567	579	604	+25.9%	+4.4%	
売上高比率	0.3	0.2	0.2	0.7	0.7	0.8	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	+0.0ppt	△0.1ppt	
その他販管費	298	356	428	1,748	1,960	2,221	2,228	2,328	2,003	2,473	2,465	+10.6%	△0.3%	
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	3.0	△0.3ppt	△0.5ppt	

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。また、26/3期3Q決算対応時に同処理で一部修正ミスが見つかったため、25/3期3Q累計業績の販管費以下の各段階収益費用の一部を修正している。26/3期通期業績は、2025年5月15日発表数値から不变である。

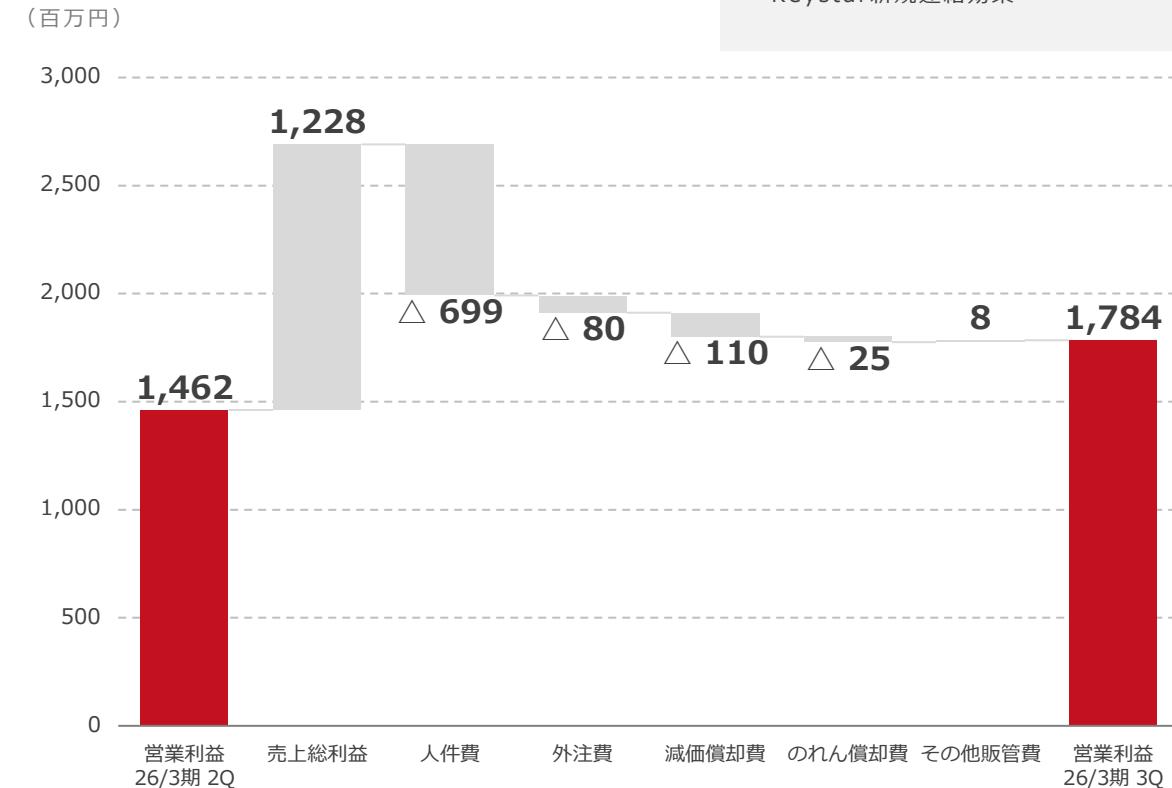
# 四半期業績 | 営業利益の増減分析

営業利益は前年同期比こそ△7.6%だが、前四半期比は+22.0%と四半期単位で復調傾向を継続した。M&Aのロールアップ進展、マクロ環境の底打ち・反転、事業の多角化進展で、粗利拡大が進んでいる。

## ○ 前年同期 (25/3期3Q) との増減分析



## ○ 前四半期 (26/3期2Q) との増減分析



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。また、26/3期3Q決算対応時に同処理で一部修正ミスが見つかったため、25/3期3Q累計業績の販管費以下の各段階収益費用の一部を修正している。26/3期通期業績は、2025年5月15日発表数値から不变である。

# 四半期業績 | 経常利益の増減分析

Autopactの在庫拡大に連れた支払利息の増加が前年同期比・前四半期比ともに利益押下げに影響したが、営業利益の積み上げや、為替差損益が益金寄与したこともあり、いずれの比較期間でも経常増益できた。

## ○ 前年同期 (25/3期2Q)との増減分析

(百万円)

2,000

1,500

1,000

307

△ 147

△ 17

△ 447

## Apple to appleでない要素

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

## ○ 前四半期 (26/3期1Q)との増減分析

(百万円)

2,000

1,500

1,000

226

322

7

△ 225

322

4

655

## Apple to appleでない要素

- Keystar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。また、26/3期3Q決算対応時に同処理で一部修正ミスが見つかったため、25/3期3Q累計業績の販管費以下の各段階収益費用の一部を修正している。26/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不变である。

# 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 会社計画		24/3期				25/3期				26/3期		
	単位	実績	実績	実績	実績	実績	実績	日本基準	IFRS	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
AUD/JPY	円	76.21	83.05	92.66	95.06	99.60	90.00	90.00	90.00	91.86	94.63	96.25	97.65	102.70	100.16	99.49	95.72	92.57	96.44	101.20
NZD/JPY	円	71.16	78.27	84.46	88.12	90.71	85.00	85.00	85.00	85.01	87.43	89.24	90.99	94.37	91.37	90.16	86.61	85.67	87.47	88.44
売上高	百万円	24,920	45,539	54,953	123,934	268,825	288,000	288,000	288,000	17,267	21,515	21,584	63,568	70,913	64,347	67,889	65,676	69,111	70,247	82,601
(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	+21.7
『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	63,375
販売台数   Autopact	台	-	-	-	32,813	32,660	39,057	39,057	8,338	8,033	8,110	8,332	8,702	7,787	7,592	8,579	8,949	8,604	9,656	
輸送台数   Autocare	台	-	-	-	775,287	750,479	682,854	682,854	168,500	206,976	203,346	196,465	205,733	177,282	180,336	187,128	189,751	183,115	159,466	
『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	19,226
販売台数 (輸出入)	台	30,584	45,290	44,260	65,037	42,015	54,930	54,930	15,750	19,607	16,039	13,641	11,094	8,621	12,904	9,396	11,577	10,472	12,429	
『ニュージーランド	台	29,589	39,736	40,820	54,750	30,186	34,625	34,625	14,394	16,885	12,366	11,105	8,635	5,532	9,112	6,907	8,497	6,475	7,586	
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	12,664	
(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	15.3	
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	9,142	9,260	9,161	9,974	10,880	
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	5,765	
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	841	
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	1,205	
のれん償却費	百万円	14	8	108	605	1,938	-	-	46	50	52	457	485	486	480	486	567	579	604	
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	2,465	
営業利益	百万円	865	3,072	2,963	6,889	7,049	8,100	10,200	1,255	1,541	1,581	2,512	2,400	1,269	1,931	1,449	1,217	1,462	1,784	
(営業利益率)	%	3.5	6.7	5.4	5.6	2.6	2.8	3.5	7.3	7.2	7.3	4.0	3.4	2.0	2.8	2.2	1.8	2.1	2.2	
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	307	△563	290	226	655	
(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	0.5	△0.9	0.4	0.3	0.8	
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	△110	△466	△55	△92	180	
親会社株主利益	百万円	953	2,544	2,321	2,854	△484	1,100	3,100	611	856	730	658	1,580	△1,305	△206	△552	△118	△145	109	

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。また、26/3期3Q決算対応時に同処理で一部修正ミスが見つかったため、25/3期3Q累計業績の販管費以下の各段階収益費用の一部を修正している。26/3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	単位	24/3期		25/3期		26/3期	
		4Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	
<b>資産合計</b>	百万円	<b>137,579</b>	<b>159,469</b>	<b>161,204</b>	<b>173,712</b>	<b>192,812</b>	
流動資産	百万円	90,712	90,974	91,876	95,523	106,277	
現預金	百万円	16,225	12,971	15,533	14,491	15,228	
売掛金	百万円	21,604	20,420	22,035	21,144	23,492	
日賃単体	百万円	14,966	11,154	12,251	11,634	13,255	
Autopact	百万円	4,408	5,687	5,889	5,638	6,075	
Autocare	百万円	-	2,225	2,290	2,690	2,420	
販売金融債権	百万円	11,435	11,414	11,875	11,493	12,190	
棚卸資産	百万円	33,171	36,940	36,898	43,039	50,118	
日賃単体	百万円	3,749	6,020	5,457	6,040	5,641	
Autopact	百万円	27,833	29,976	30,469	36,278	43,955	
その他流動資産	百万円	8,276	9,228	5,536	5,355	5,248	
固定資産	百万円	46,867	68,495	69,328	78,190	86,535	
有形固定資産	百万円	19,631	41,250	39,318	47,560	54,009	
Autopact	百万円	16,183	20,137	19,454	24,487	29,597	
Autocare	百万円	-	13,944	13,109	16,475	17,627	
無形固定資産	百万円	25,604	25,009	24,261	24,394	25,802	
のれん	百万円	22,433	21,559	21,116	21,384	22,253	
投資その他資産	百万円	1,632	2,237	5,748	6,236	6,724	

負債・純資産の部	単位	24/3期		25/3期		26/3期	
		4Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	
<b>負債合計</b>	百万円	<b>114,453</b>	<b>134,005</b>	<b>136,289</b>	<b>148,721</b>	<b>165,692</b>	
流動負債	百万円	99,106	91,038	95,732	103,133	110,779	
買掛金	百万円	3,068	3,408	3,693	3,796	4,191	
短期有利子負債	百万円	88,200	79,005	81,536	89,385	94,930	
短期借入金等	百万円	85,330	73,746	76,537	82,005	90,854	
リース債務	百万円	2,870	5,259	4,998	7,830	4,077	
未払法人税等	百万円	690	341	685	581	969	
その他流動負債	百万円	7,148	8,285	9,819	9,371	10,688	
固定負債	百万円	15,348	42,967	40,557	45,589	54,913	
長期有利子負債	百万円	13,919	41,464	39,060	44,115	53,363	
長期借入金等	百万円	3,285	18,576	17,944	18,158	23,535	
リース債務	百万円	10,634	22,888	21,116	25,957	29,827	
その他固定負債	百万円	1,429	1,503	1,498	1,473	1,550	
<b>純資産合計</b>	百万円	<b>23,125</b>	<b>25,464</b>	<b>24,914</b>	<b>24,991</b>	<b>27,120</b>	
株主資本	百万円	18,512	23,715	22,781	22,608	22,029	
その他包括利益累計額	百万円	1,046	119	457	980	3,513	
非支配株主持分	百万円	3,567	1,630	1,676	1,403	1,578	
自己資本比率	%	14.2	14.9	14.4	13.6	13.2	

# 3

## 26/3期 通期計画の進捗状況



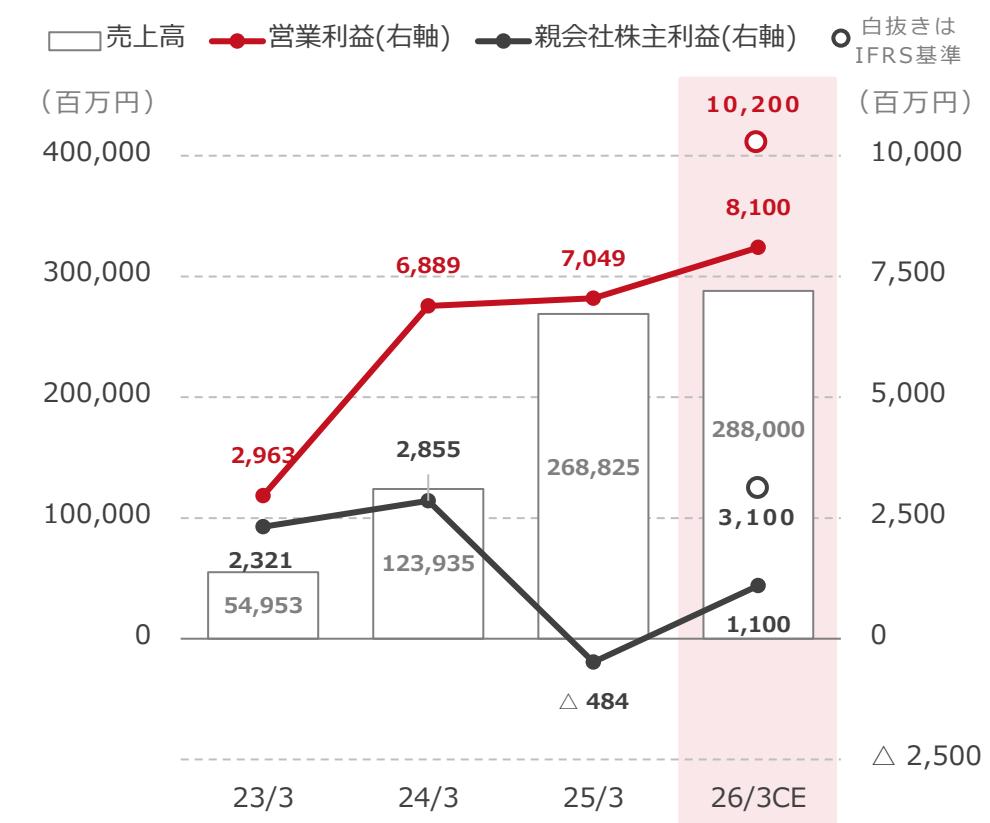
# 26/3期計画 | サマリー (2025/5/14開示資料の再掲、期初計画から変更なし)

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享受できるものの、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	-	10,200	-
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10,200百万円／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

(2025/5/14開示資料の再掲、期初計画から変更なし)

項目	内容
売上高 └ オーストラリア	<ul style="list-style-type: none"> <li>総じて、25/3期2Q頃から軟化したマクロ環境は、26/3期<b>上期に底打ち</b>を探り、<b>同下期以降は徐々に反転</b>し始める見込む。</li> <li>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<b>+19.6%</b>を想定している。</li> <li>Autocareの輸送台数は、25/3期比<b>△9.0%</b>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。</li> <li>為替レートは、AUD/JPY=<b>90.00円</b>を前提とする。25/3期の期中平均値は<b>99.60円</b>であるため<b>+9.6%</b>の円高（円貨換算値の減額）を織り込んでいる。</li> </ul>
売上高 └ ニュージーランド他	<ul style="list-style-type: none"> <li>NZは、現地ディーラーの仕入控えが長引き市中庫が枯渇気味だが、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<b>+14.7%</b>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<b>63.2%水準</b>に留まる。</li> <li>NZ以外は、UKなど欧州向けを中心に輸出台数の<b>倍増</b>を図る。結果、総輸出台数は25/3期比<b>+30.7%</b>を計画する。</li> <li>為替レートは、NZD/JPY=<b>85.00円</b>を前提とする。25/3期の期中平均値は<b>90.71円</b>であるため<b>+6.3%</b>の円高（円貨換算値の減額）を織り込んでいる。</li> </ul>
売上総利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>全社粗利率は、25/3期比<b>△1.0ppt</b>の15.2%を見込む。AUの緩慢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。</li> <li>ニュージーランド他に係る<b>売上ミックスの悪化</b>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。</li> <li>また、テクニカル要因だが、輸出取引に係る<b>プライシングの特異性</b>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、金額運動ではなく、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。</li> </ul>
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>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<b>△2.3%</b>を計画する。</li> <li>25/3期は、AutocareをはじめとしたM&amp;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レコ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。</li> </ul>
親会社株主利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業外損益は、25/3期比<b>+16億円</b>の<b>△43億円</b>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。</li> <li>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<b>20億円</b>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。</li> <li>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。</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>26/3期<b>1Q決算は前年同期比で軟調</b>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月に発生した降雹影響の余波が残り、NZ向け輸出台数が振るわない。</li> <li>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<b>下期偏重決算</b>を計画する。</li> <li>26/3期に<b>IFRS移行予定</b>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。</li> </ul>

# 26/3期計画 | 第3四半期の進捗状況

円安効果で売上高・売上総利益こそ計画進捗率は75%を超過しているが、実態はビハインドしている。直近で目立って需要回復し始めているNZビジネスの動向が、収益計画へのキャッチアップの鍵を握る。

項目 (百万円/台)	26/3期 (日本基準)		IFRS	
	3Q累計	通期計画	通期進捗率	通期計画
売上高	221,959	288,000	77.1%	288,000
AU 販売台数 (Autopact)	27,048	39,057	69.3%	39,057
AU 輸送台数 (Autocare)	532,332	682,854	78.0%	682,854
販売台数 (輸出入)	34,478	54,930	62.8%	54,930
ニュージーランド	22,558	34,625	65.1%	34,625
売上総利益*	34,477	43,700	78.9%	-
(売上総利益率*)	15.5%	15.2%	-	-
営業利益*	4,461	8,100	55.1%	10,200
(営業利益率*)	2.0	2.8%	-	3.5%
経常利益*	1,171	3,800	30.8%	-
親会社株主利益*	△153	1,100	-	3,100

- 通期計画（日本基準）に対する進捗率は、売上高=77.1%、売上総利益=78.9%、営業利益=55.1%、経常利益=30.8%である。期初計画の為替前提（AUD/JPY=90.00円、NZD/JPY=85.00円）に対し、3Q累計業績で、AUD/JPYが7.5%円安（96.73円）、NZD/JPYが2.6%円安（87.19円）で推移しているため、売上高および売上総利益こそ目安の75%を上回っているが、現地通貨ベースでは、2Q決算に引き続き、「**総じて業績は回復基調にあるものの、期初想定したほどには収益確保が進んでいない**」状況にある。
- 期初計画した収益水準への**キャッチアップの鍵**を握るのは、**NZ向け中古車輸出の回復**にある。販売台数は、四半期単位で過去最高を記録した23年7~9月の16,885台（月平均5,628台）に対し、25年10~12月は7,586台（月平均2,528台）とピーク比4~5割の水準に留まっている。ただし、26年1月から施行された環境規制の緩和効果や市中庫の枯渇等から、足元急速に需要が回復している。日貿の26年1月業績（速報値）は、単月ベースで**過去ピーク水準に近付きつつある**。バリューチェーンが長く一気通貫サービスを手掛けるNZビジネスは、**ボリュームさえ確保できれば高収益性を確保しやすい**。
- 欧州を中心とした**NZ以外への中古車輸出の成長継続**もポイントとなる。販売台数は25年4~6月の3,080台に対し、7~9月は3,997台、10~12月は4,843台と拡大し、2026年に入ってからも成長を続けている。NZ向けと比較して販売単価が1割強高いこともあり、金額ベースでは収益の積み増しに貢献しやすい。
- 一方、依然として競争激化が続くAUのディーラービジネス（Autopactの収益性）や、国内流通在庫が改善傾向にあるAutocareはリスク要因である。引き続き、中期経営計画で掲げる、①収益構造の強靭化と、②非連続成長の追求を徹底し、マクロ環境に左右されにくい、**自助努力による成長**を志向し、経営推進していく。

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決算発表に合わせ遅延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。26/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不变である。

# 参考 | 外部環境予報 (2026/2/13更新)

**NZ向け輸出台数**の見通しを全体的に**1段引き上げる**。環境規制の緩和効果を享受し始めると見る。  
 収益性は、AUの競争激化は継続するものの、**NZの収益性回復に期待**し、変更しない。

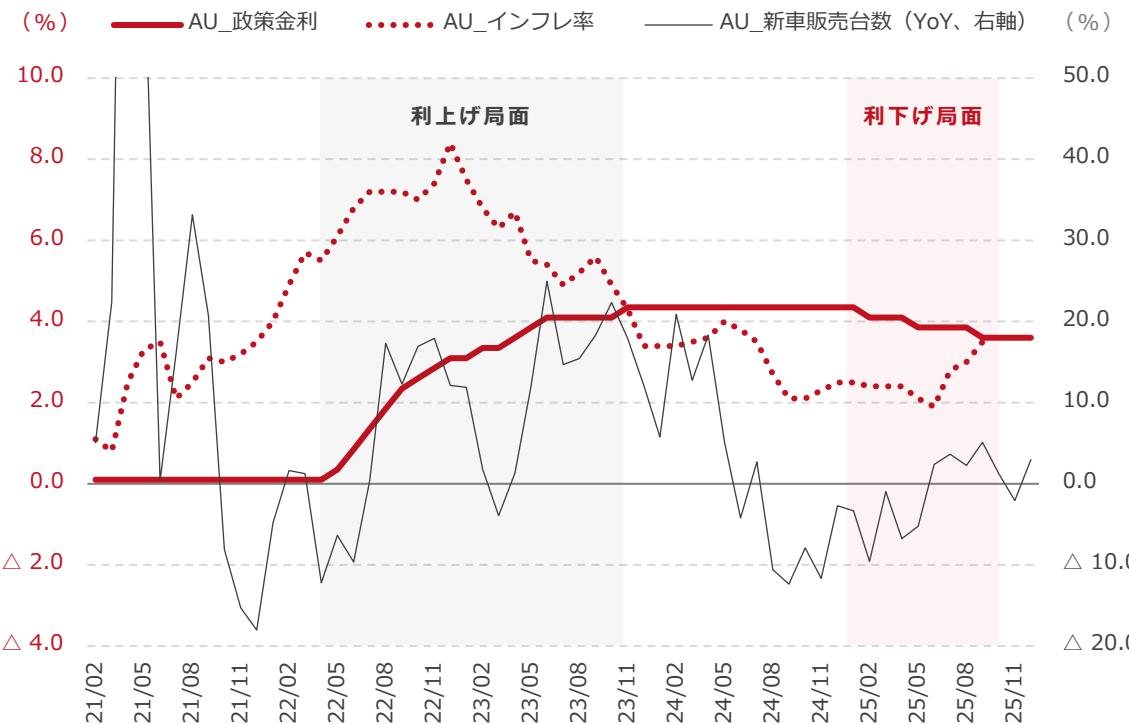
今後の見通しと前回予報との差異

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	26/1-3	4-6	7-9	10-12
売上高 (オーストラリア)	<ul style="list-style-type: none"> <li>中央銀行が25年2月より利下げを開始、政策金利は4.35→3.60%まで低下した。しかし、インフレ率が上昇したこともあり、利下げ局面は終了の公算が高くなっている。</li> <li>短期的には、潜在需要が力強くない一方、自動車メーカーの供給圧力は大きい、ディーラーにとって需給緩慢な市況が続くと考える。中長期的には、人口増に連れた安定成長トレンドへの回帰を見込む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前回からの<b>変更はない</b>。</li> <li>足元の需給バランスをベースとすると、需要側・供給側ともに、大きな変化をもたらし得るマクロ変動要素は見当たらない。大枠として横ばい圏のマクロ環境が継続する中、Autopact/Autocare共に、個社要因・自助努力による収益拡大を実現できるかが、短期業績に影響しやすい局面にある。</li> </ul>				
売上高 (ニュージーランド)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2026年1月に、輸入車に係る環境規制(CCS)が従来比で緩和され、中古車の輸入が再び回復する可能性が高まっている。日貿の26年1月実績(速報値)は、25年12月までは異なるトレンドを示している。</li> <li>円安を受けたNZD換算の日本中古車価格の上昇等のリスクもあり、予断は許さないが、ようやくNZ向けビジネスの回復が見え始めたと認識している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前回比で、<b>全体的に見通しを1段引き上げる</b>。</li> <li>2Q決算発表時に「中古車→新車への需要シフト」リスクを挙げたが、3Q実績からは、流出に歯止めがかかっていることが示唆された。</li> <li>CCS緩和効果や、日貿の足元の実勢に鑑みるに、2026年のNZビジネスの見通しは暗くない。新車を含む総量ベースで足元の輸入台数は過去ピーク比で3割低く、段階的な回復を見込む。</li> </ul>				
収益性	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。また、3Qは④Autopactでフリート収入が拡大し、収益性ミックスは悪化した。</li> <li>AUのディーラービジネスは、収益性を確保しにくい事業環境が継続しているが、NZ向けビジネスの再回復が進めば、連れて収益性改善が進むと見る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前回からの変更はない。</li> <li>AUのディーラービジネスの収益性見通しは競争激化の継続により引き続き厳しいが、バリューチェーン全体で一気通貫したサービスを展開し、収益性の高いNZ向けビジネスが26/1から徐々に本格的な回復の基調にあるため、前回予報から変更なしとした。</li> </ul>				

# 参考 | オセアニア2カ国の経済環境 (2026/2/13更新)

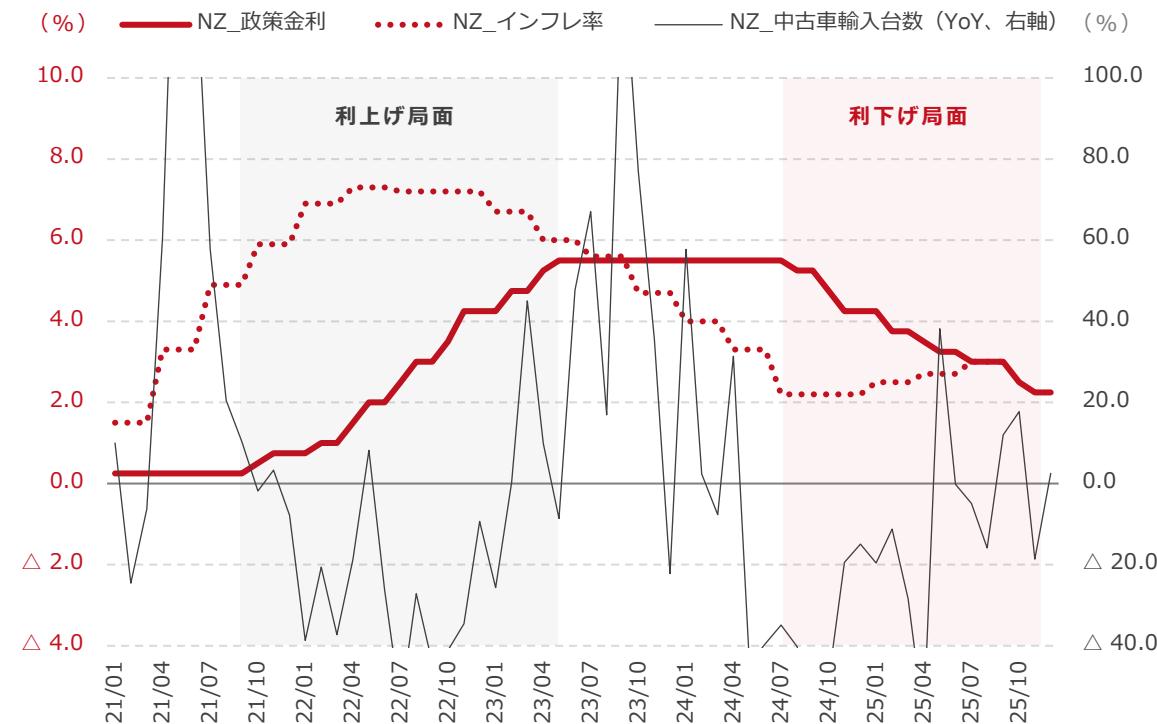
## ○ オーストラリアの経済環境



- 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、25年9月までに75bp利下げし、政策金利は3.60%となっている。
- 25年9月のインフレ率が3.5%となるなど、インフレ率が1段上昇したため、利下げ局面は終わりを迎えたとの見方がコンセンサスである。当社グループにとっては、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に影響があるが、足元の金利水準が暫く継続すると見ている。

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

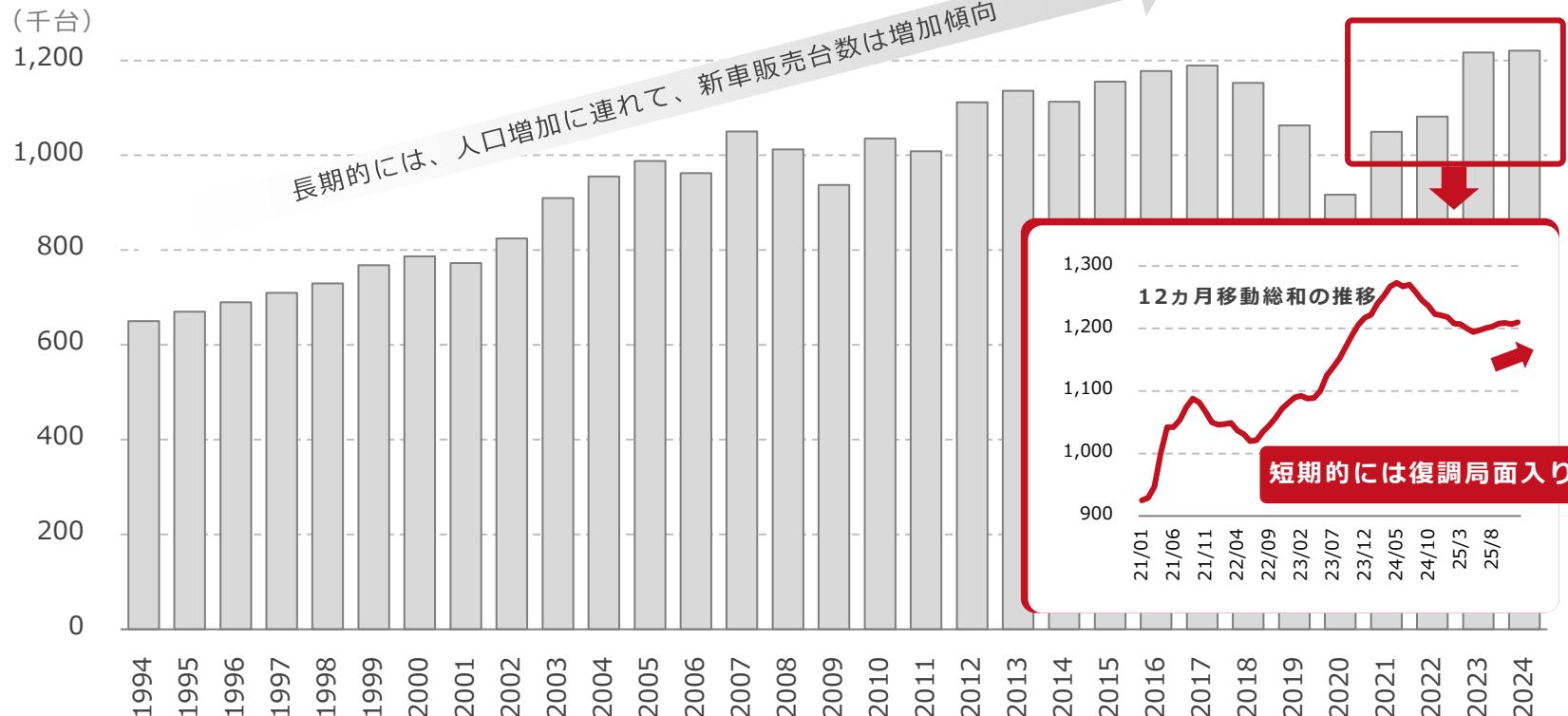


- COVID-19流行直後に利下げを実施し、21年9月まで政策金利0.25%を据え置いていた。しかし、小国で外需依存度が高く、世界経済の変化が早期に国内に波及する経済構造を持つことから、他国に先立ち21年半ばから急速にインフレが進行したため利上げを開始、23年5月に5.50%まで引き上げた。
- その後はインフレ率が継続的に下がり、中央銀行のインフレターゲット1~3%への回帰が見込まれたため、24年8月に利下げを開始、25年11月までに325bp引き下げ政策金利は2.25%となっている。
- インフレ率や中立金利との相対論で言えば概ね利下げ局面を終えている。ただし、失業率の高止まりなど労働市場は依然弱く、更なる利下げはデュアルマンデートであるRBNZの判断に依る所が大きい。

## 参考 | オーストラリアの外部環境 (2026/2/13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年上期までは、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た。

### ○ オーストラリアの新車販売台数（市況）



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。

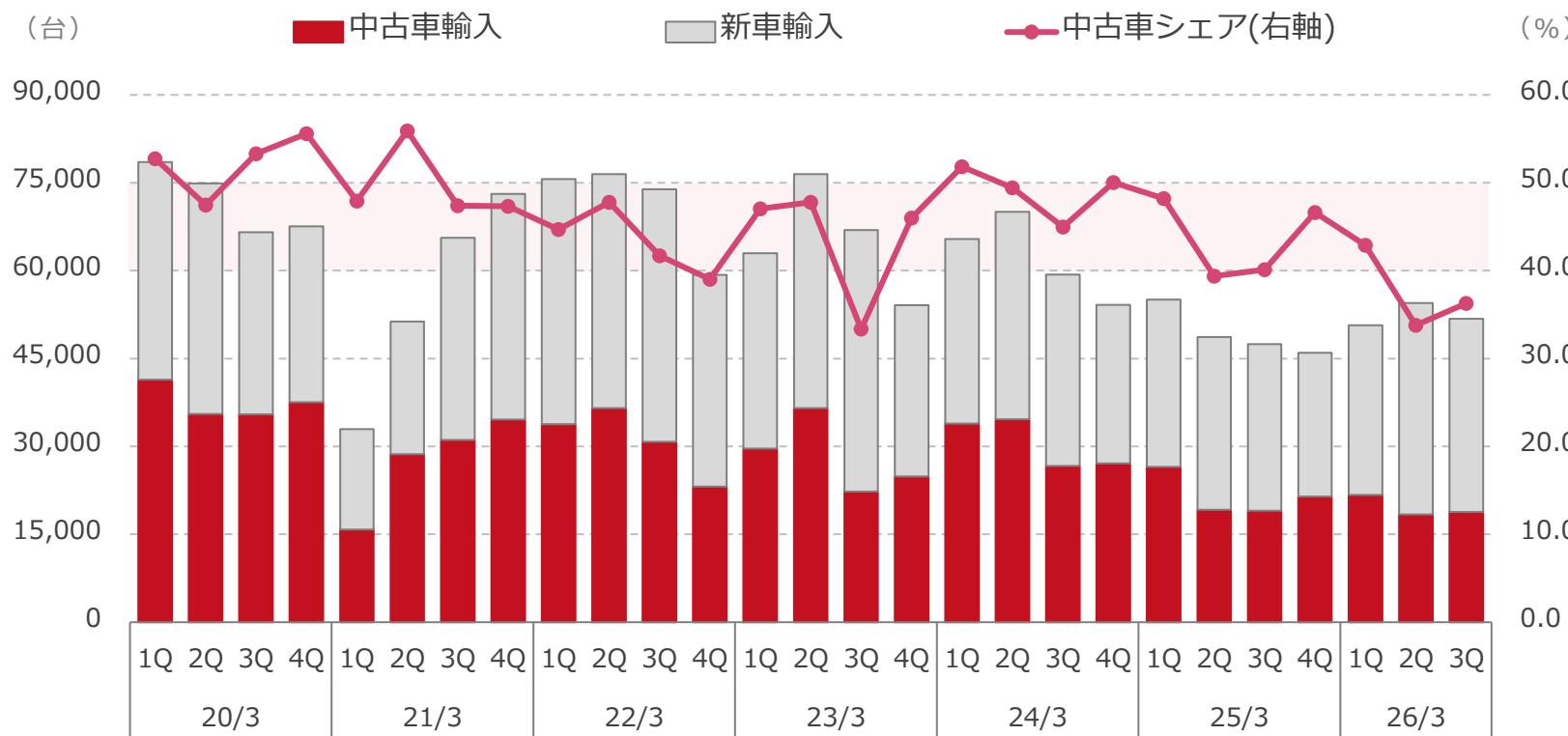
### 短期的な調整局面入りの背景

- 2024年の、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む。

## 参考 | ニュージーランドの外部環境① (2026/2/13更新)

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・課徴金率引き上げによる中古車の価格優位性の低下が背景だが、**3Qに一定の歯止め**が確認できた。

### ○ ニュージーランドの新車および中古車の輸入台数



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。

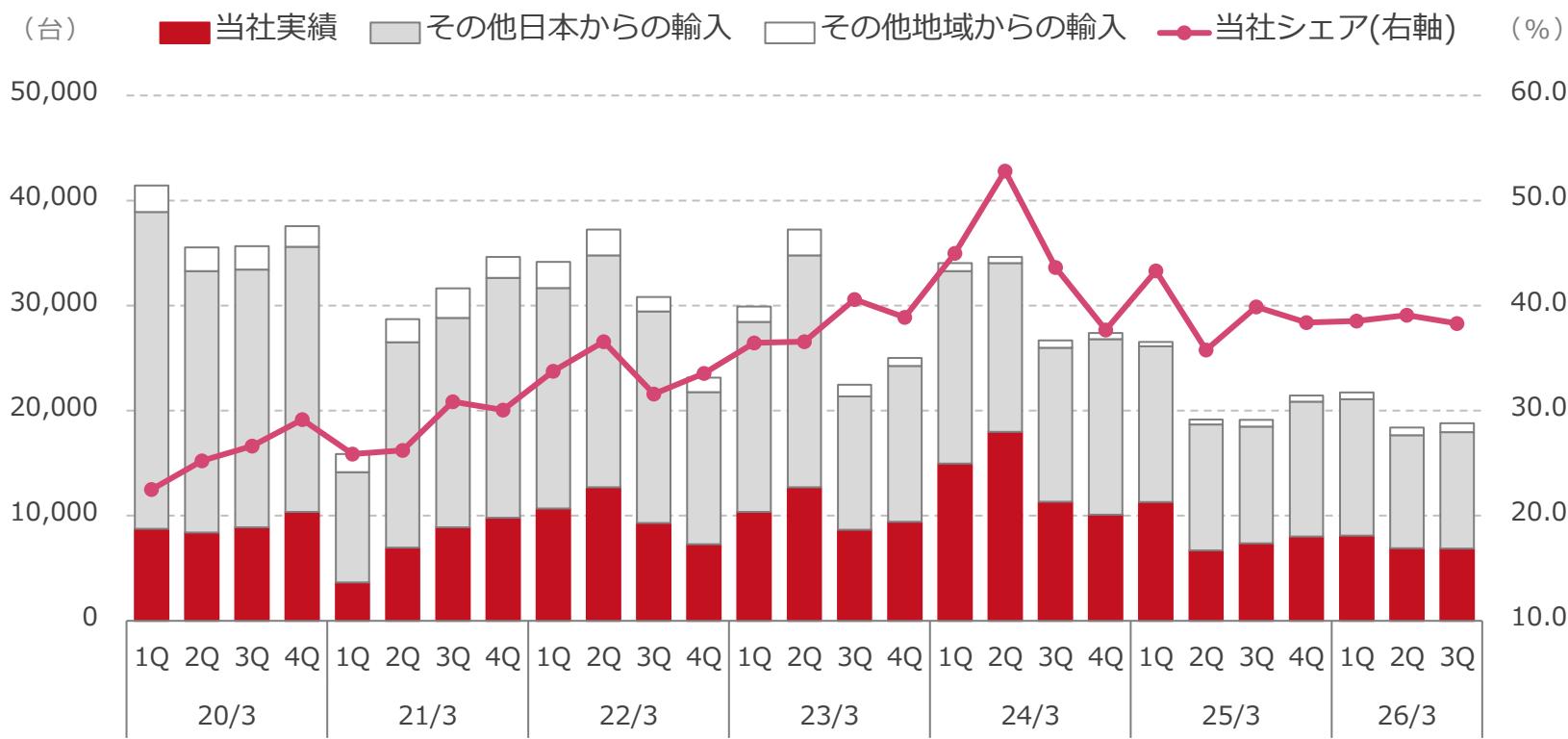
### 中古車シェア低下の背景

- 25年10～12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（3四半期前）と比較して+12.7%の51,801台と復調傾向にある。
- ただし内訳は、新車が同+34.4%の32,988台と大きく拡大しているのに対し、中古車は同△12.2%の18,813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業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10～12月期は36.3%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。

## 参考 | ニュージーランドの外部環境② (2026/2/13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ナ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 (2026/2/13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。24～25年は当社業績にネガティブな変更が相次いだが、**26/1の規制緩和で再び追い風**が吹いている。

## ○ 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車に対するリペート制度を開始	–
	22年4月	ガソリン・ディーゼル車を含むCO2排出量に基づくリペート・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
	26年1月	–	制度の一部見直しを実施、課徴金単価が従来比で大幅引き下げられたことが変更点

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

## ○ 当社業績へのインパクト

2023年はCCD・CCSの2つの制度が当社業績に追い風となった。一方、23年12月のCCD制度廃止、25年1月のCCS課徴金率大幅引き上げに伴い、2年連続で当社業績に逆風が吹いていた。26年1月、CCSの実質的な規制緩和が施行されたことで、マクロ環境は再び改善傾向と辿ると見込まれる。

- 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
- クレジットは不变、**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
- 1年前に、大幅引き上げられた課徴金が**大幅に引き下げ**られ、需要回復している Positive

# 4

## 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

「収益構造の強靭化」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

収益構造の強靭化



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

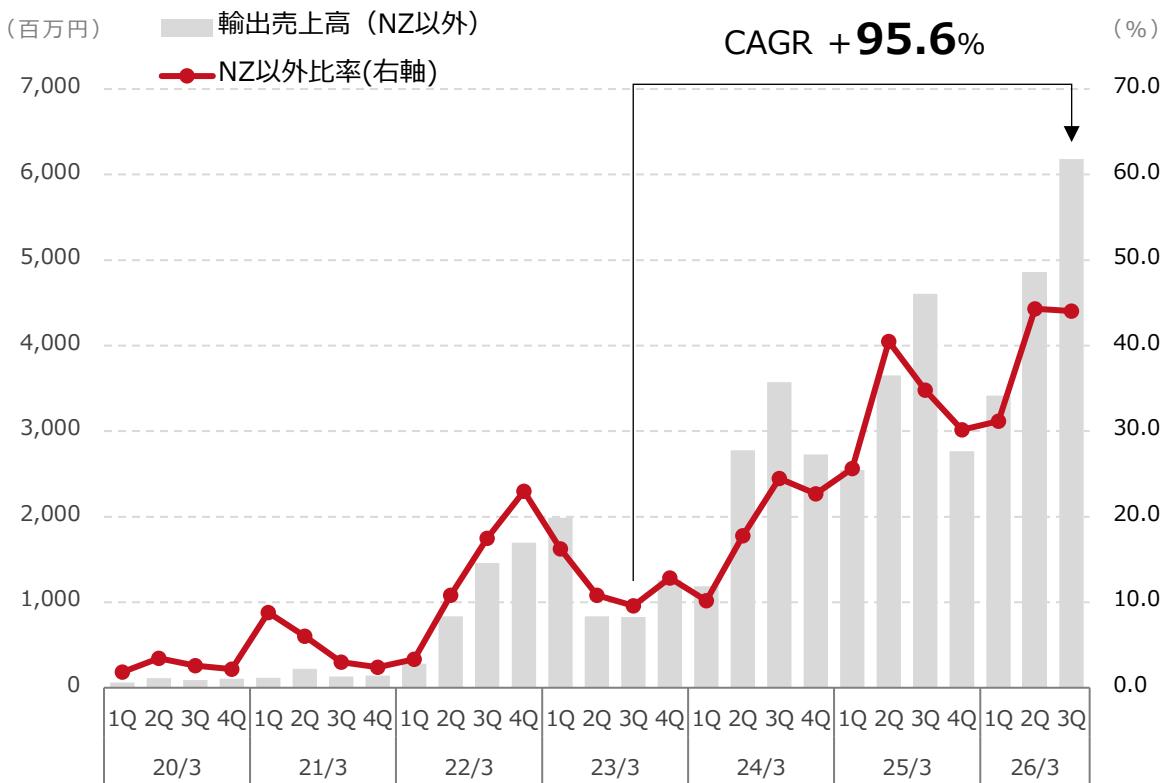
## シナジーの追求

- ・ 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 + 95.6%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靭化が進んでいる。

## ○ 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

+ 95.6%

(23/3期3Q→26/3期3Qの3カ年)

NZ以外売上高比率

44.0%

(26/3期3Q)

- 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 + 95.6%と大きく伸び、26/3期2Qには輸出売上高全体の44.0%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170億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。

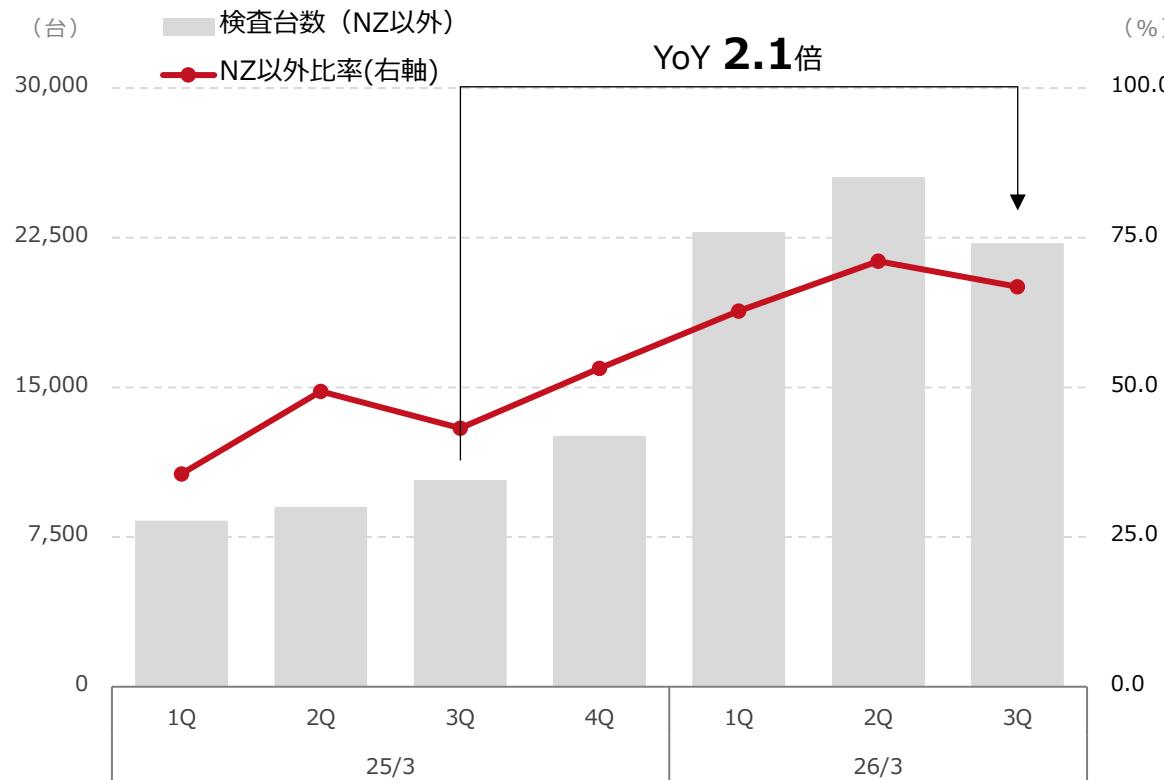
注：CAGR:年平均成長率。国内仕入→輸出販売を手掛ける(株)日貿の地域別輸出売上高データを元に作成した。日本から海外への中古車輸出台数は、日本中古車輸出業協同組合が公表する2024年暦年統計資料を参照した。

# 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3QにYoY2.1倍へと大幅拡大し、同構成比は66.8%となった

## ○ NZ以外での検査台数の四半期推移



### NZ以外検査台数

**YoY 2.1倍**

(25/3期3Q→26/3期3Q)

### NZ以外検査台数比率

**66.8%**

(26/3期3Q)

- 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3Qに前年同期比**2.1倍**の22,000台強と拡大した。結果、全検査台数に占めるNZ以外比率は**66.8%**まで高まっている。前四半期と比較すると数量が減少しているが、これは中古車輸入の再開特需があったスリランカの小康化が背景である。
- 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。

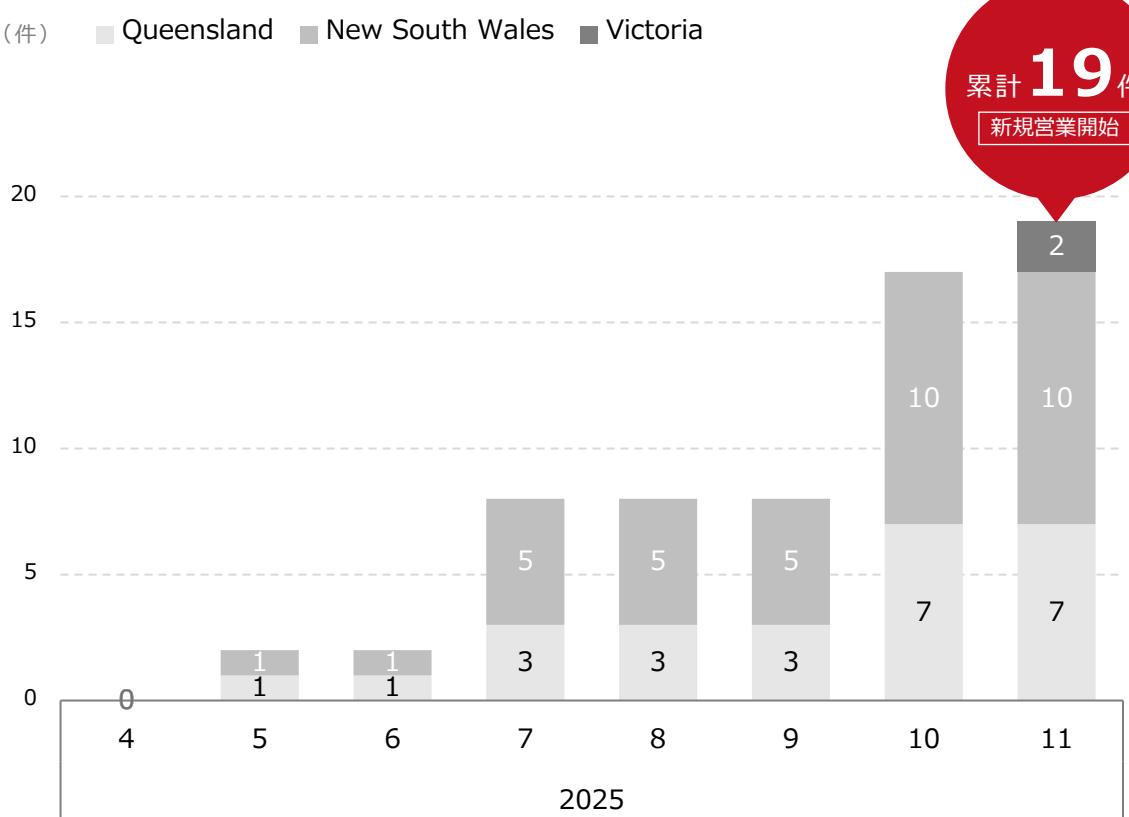
注：NZ向け中古車輸出に係る国内および受入先検査を除く検査台数を参照した。

# 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）

(件) ■ Queensland ■ New South Wales ■ Victoria



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

- AU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。大きくマーケットシェアを伸ばしているBYDをはじめ、新車に占める中国車割合は18%まで高まっており、機動的なマルチブランド展開を徹底している。また、足元でも数多くのディーラー権拡充に向けたパイプラインを抱えている。

# 地域×ブランドの穴を埋めるロールアップ<sup>®</sup>

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。  
ディーラー拠点は約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州で拠点がなかった**東部**をCD Motor買収でカバーできる
- Victoria州で取扱がなかった**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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Victoria州の南東部</b>への新規展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Victoria州では初となる <b>Mitsubishi/Hyundai</b>の取扱開始</li> </ul>
2 McCarroll (2025/7)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>New South Wales州の中西部</b> (Mudgeeエリア)への新規展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kia/Ford</b>などAutopact有力自動車メーカーとの関係深耕</li> <li>• APPROVAL済みの<b>BYD</b>の販売強化</li> </ul>
3 Keystar (2025/10)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Queensland州のMoreton Bay</b>エリア (=BrisbaneとSunshine Coastの中間地点)への新規展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kia/Mitsubishi</b>などAutopact有力自動車メーカーとの関係深耕</li> </ul>

# Autopactが持つノウハウの横展開

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ノウハウのロールアップ先やOzCarへの注入によるシナジー創出

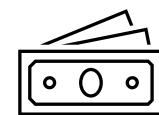
### Autopactが持つ事業・運営ノウハウ



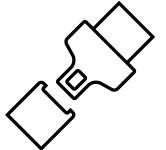
新車



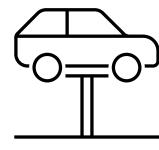
中古車



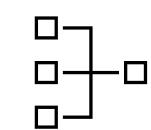
金融・保険



アクセサリー



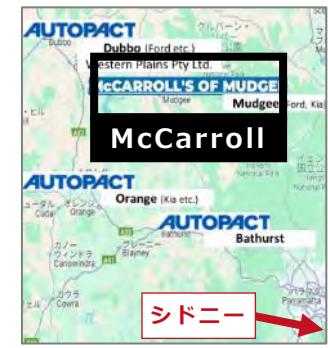
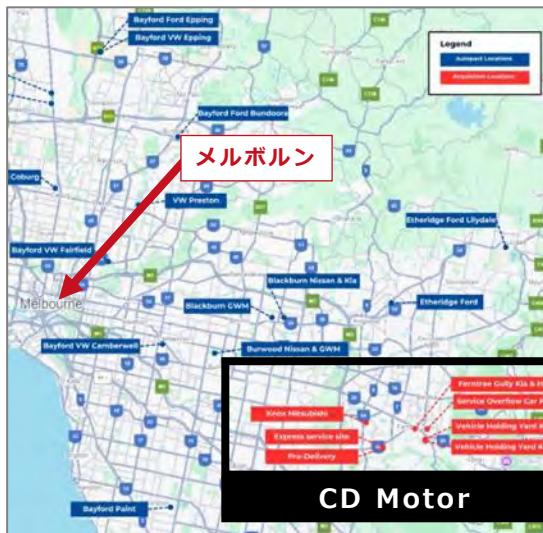
サービス



本社機能/システム



中小規模で新車販売以外の機能が脆弱な買収先には、**ノウハウの横展開**による改善余地が大きい



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



新車販売への参入 (25/11~)

Autopactの運営ノウハウの活用

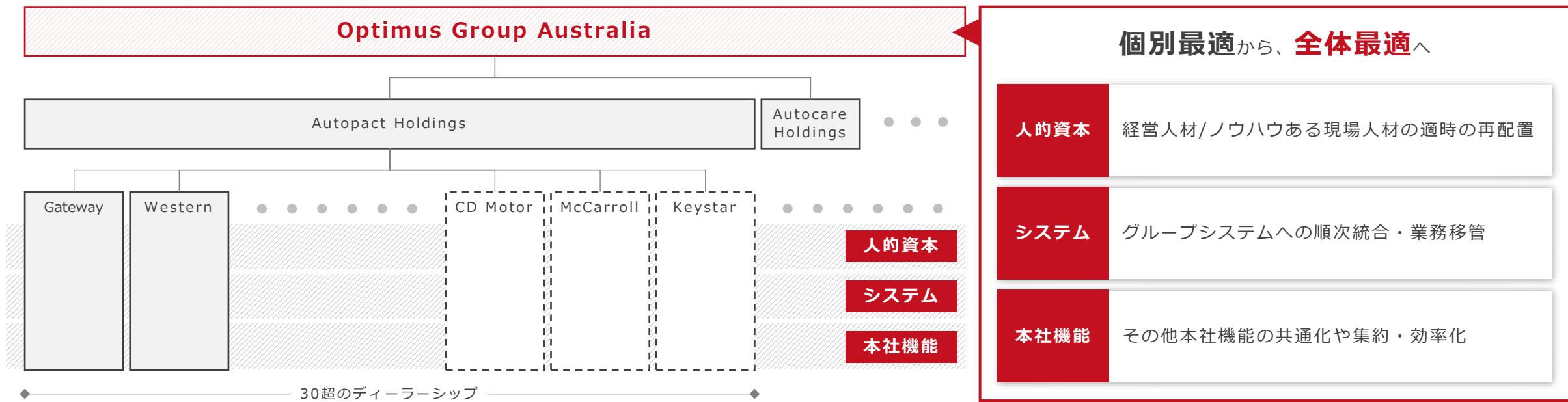
フランチャイズ化による経営効率化

Autopactとの在庫保管場所共有

# 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
<ul style="list-style-type: none"> <li>Autocareの本社機能（経理・採用・人事等）をOptimus Group Australiaに統合</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ共通のダッシュボード・CRM基盤整備</li> <li>物流部門の共通ダッシュボード構築・データ統合</li> <li>Autopactの本社機能のOptimus Group Australiaへの統合</li> </ul>

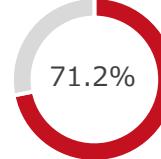
注：CRM (Customer Relationship Management) 顧客関連情報の一元管理をいう。

5

26/3期 第3四半期 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10～12月）		営業利益（25年10～12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		58,849	+18.7%	416	+33.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高は前四半期比18.7%増、営業利益は同33.8%増と2桁成長した。Keystarの新規連結効果に加え、フリート収入を含め、新車販売が堅調に推移した。</li> </ul>
2.輸出入		14,611	+27.4%	367	+83.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高は前四半期比27.4%増、営業利益は同83.5%増だった。1Qにヒットした降雹影響は小康化、NZ向け輸出が復調傾向にある上、欧州向けの輸出が順調に拡大し、セグメント全体でV字回復している。</li> </ul>
3.物流		7,832	△2.3%	759	△7.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>一括償却影響調整後で、売上高は前四半期比2.3%減、営業利益は同7.2%減だった。Autocareで輸送台数/保管台数が共に減少したことが主因である。取引のある特定顧客の影響が大きい。</li> </ul>
4.サービス		1,007	+1.3%	67	+26.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高は前四半期比で1.3%増、営業利益は同26.0%減だった。Auto Traderの業績は横ばいだったが、その他サービス事業で細かな収益が積み上がった。</li> </ul>
5.検査		1,565	+19.7%	352	2.3倍	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高は前四半期比で19.7%増、営業利益は同2.3倍だった。NZビジネスが復調した上、季節性からヒートトリートメント特需を享受した。また、アジア大洋州の検査台数が積み上がり収益拡大した。</li> </ul>

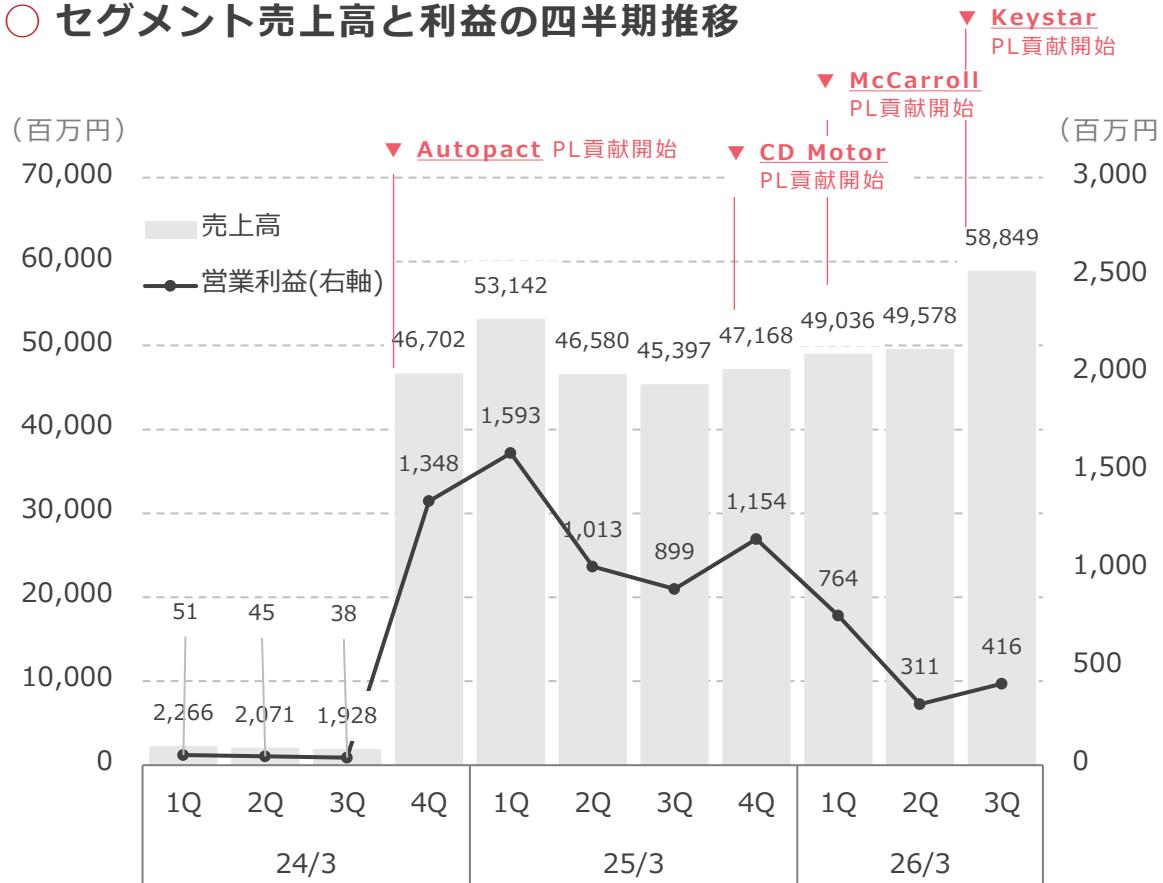
注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。

# 小売・卸売セグメント

売上高は前四半期比**18.7%増**、営業利益は同**33.8%増**と2桁成長した。

Keystarの新規連結効果に加え、フリート収入を含め、新車販売が堅調に推移した。

## ○ セグメント売上高と利益の四半期推移



## ○ 増減率と背景

	26/3期2Q	26/3期3Q	差分	前四半期比
売上高	49,578	58,849	+9,271	+18.7%
営業利益	311	416	+105	+33.8%
営業利益率	0.6	0.7	+0.1	-

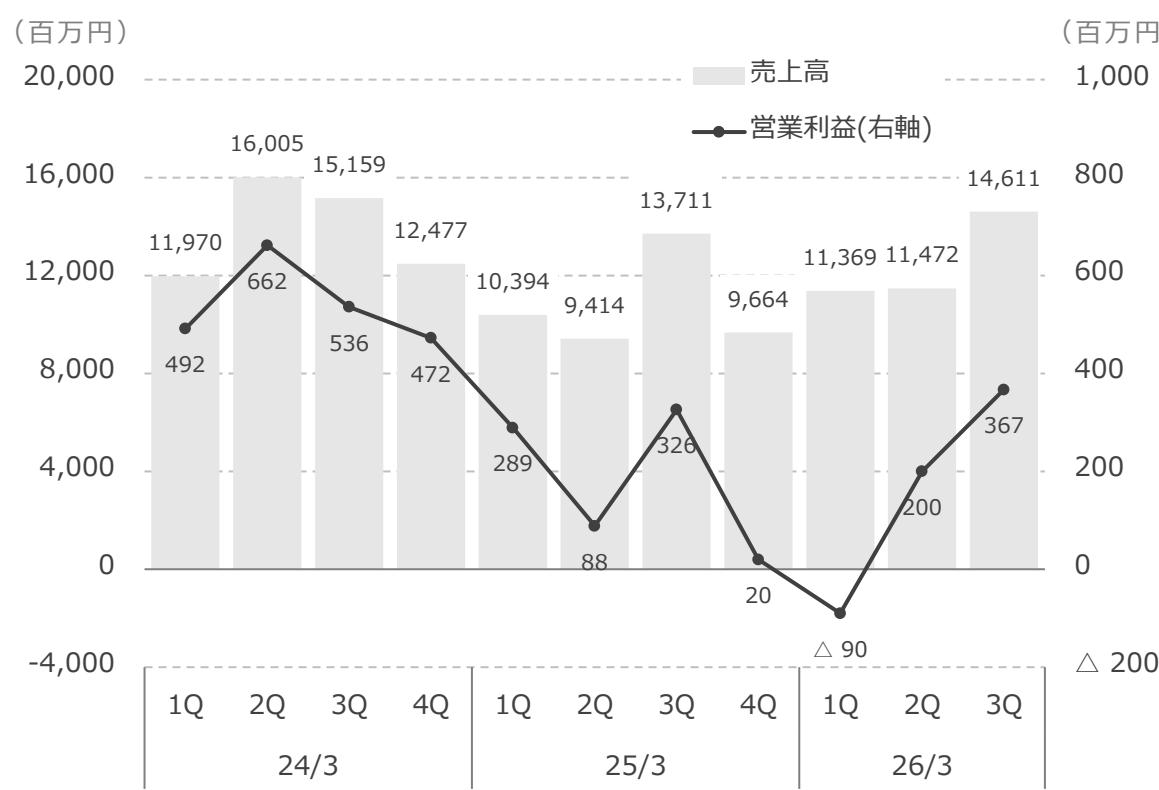
- セグメント収益の大半は、AUで自動車ディーラー業務を手掛けるAutopactが占めている。また、NZで輸入中古車の卸売販売を手掛けるTrade Carsも含まれている。
- 前四半期比で売上高は**18.7%増**、営業利益は**33.8%増**と2桁増収増益だった。25年10月に新規連結開始したKeystarのPL取込や新車販売台数の増加があった。一方、AU市場全体で自動車メーカーによる供給圧力は依然強く、需給が悪化し、Autopactの売上総利益率には押し下げ圧力が継続している。
- 短期的な需給タイト化は見通しにくく、ロールアップや地域・ブランド戦略などによるプラス効果は今しばらくの時を要する。

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。

# 輸出入セグメント

売上高は前四半期比**27.4%増**、営業利益は同**83.5%増**だった。1Qにヒットした降雹影響は小康化、NZ向け輸出が復調傾向にある上、欧州向けの輸出が順調に拡大し、セグメント全体でV字回復している。

## ○ 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)	26/3期2Q	26/3期3Q	差分	前四半期比
売上高	11,472	14,611	+3,139	+27.4%
営業利益	200	367	+167	+83.5%
営業利益率	1.7	2.5	+0.8	-

- 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。従来はニュージーランド向けが8~9割を占めるが、足元は6割前後に留まる。NZ以外の主な仕向先は欧州である。
- 前四半期比で売上高が**27.4%増**、営業利益が同**83.5%増**だった。NZ向け輸出台数は同**17.2%増**、欧州等その他向けは同**21.1%増**といずれの地域も堅調～順調に推移した。また、高単価・高粗利の欧州向け輸出の拡大が収益を底上げした。
- 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、NZでは一部需要が中古車→新車に流れている。

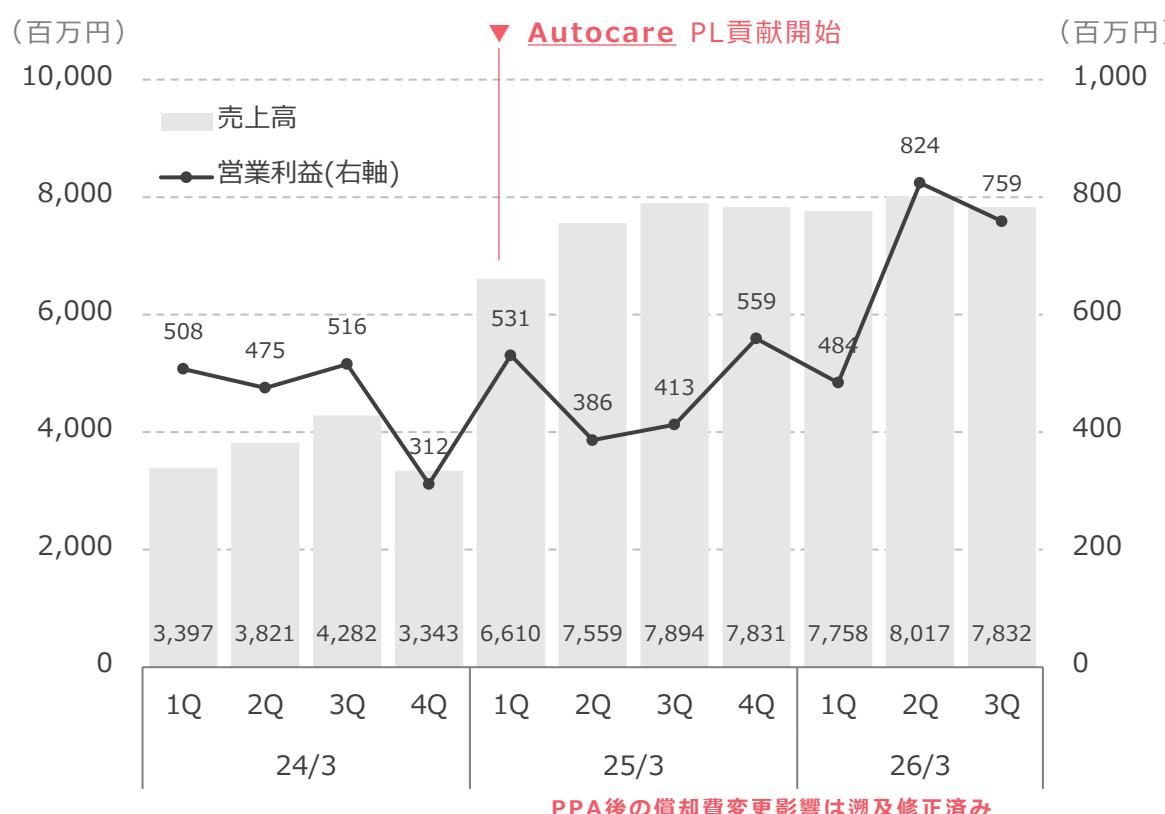
注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を遡及修正した値である。売上高は内部売上高を含む値である。

# 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**2.3%減**、営業利益は同**7.2%減**だった。

Autocareで輸送台数/保管台数が共に減少したことが主因である。取引のある特定顧客の影響が大きい。

## ○ セグメント売上高と利益の四半期推移



## ○ 増減率と背景

	26/3期2Q (百万円,% ppt)	26/3期3Q (百万円,% ppt)	差分	前四半期比
売上高	8,017	7,832	△185	△2.3%
営業利益	824	759	△65	△7.9%
営業利益率	10.3	9.7	△0.6	-

- 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**2.3%減**、営業利益が同**7.9%減**だった。主力企業であるAutocareでは、これまで「輸送台数は軟調だが、市中庫の積み上げで保管台数が順調」に推移していたが、3Qは保管台数も減少に転じた。

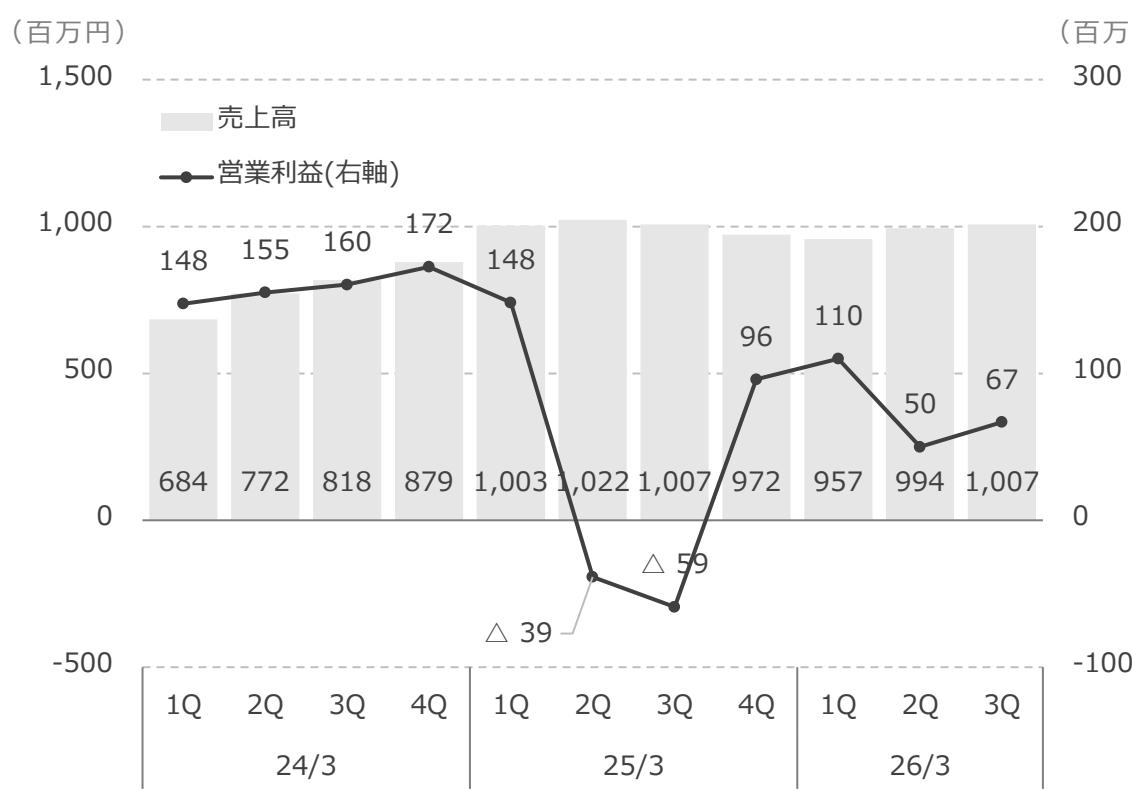
注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。また、26/3期3Q決算対応時に同処理で一部修正ミスが見つかったため、25/3期3Q累計業績の販管費以下の各段階収益費用の一部を修正している。26/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不变である。

# サービスセグメント

売上高は前四半期比で**1.3%増**、営業利益は同**26.0%増**だった。

Auto Traderの業績は横ばいだったが、その他サービス事業で細かな収益が積み上がった。

## ○ セグメント売上高と利益の四半期推移



## ○ 増減率と背景

	26/3期2Q	26/3期3Q	差分	前四半期比
売上高	994	1,007	+13	+1.3%
営業利益	50	67	+13	+26.0%
営業利益率	5.0	6.6	+1.6	-

- 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3Qの営業利益は100百万円未満の水準に留まった。

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**19.7%増**、営業利益は同**2.3倍**だった。NZビジネスが復調した上、季節性からヒートトリートメント特需を享受した。また、アジア大洋州の検査台数が積み上がり収益拡大した。

## ○ セグメント売上高と利益の四半期推移



## ○ 増減率と背景

	26/3期2Q	26/3期3Q	差分	前四半期比
売上高	1,307	1,565	+258	+19.7%
営業利益	151	352	+201	2.3倍
営業利益率	11.5	22.5	+11.0	-

- 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**19.7%増**、営業利益が**2.3倍**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			セグメント情報		25/3				26/3		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
1 小売・卸売	売上高	53,142	46,580	45,397	47,168	49,036	49,578	58,849	4 サービス	売上高	1,003	1,022	1,007	972	957	994	1,007
	(前年同期比)	-	-	-	+1.0	△7.7	6.4	29.6		(前年同期比)	+46.7	+32.3	+23.1	+10.1	△4.6	△2.8	0.0
	外部顧客への売上高	53,141	46,573	45,395	47,164	49,034	49,575	59,041		外部顧客への売上高	949	968	952	918	913	949	961
	内部売上高/振替高	1	7	2	5	2	3	9		内部売上高/振替高	54	54	55	53	45	46	46
	営業利益	1,593	1,013	899	1,154	764	311	416		営業利益	148	△39	△59	96	110	50	67
	(営業利益率)	3.0	2.2	2.0	2.4	1.6	0.6	0.7		(営業利益率)	14.8	△3.8	△5.9	9.9	11.5	5.0	6.6
2 輸出入	売上高	10,393	9,414	13,711	9,664	11,369	11,472	14,611	5 検査	売上高	1,369	1,053	1,429	1,240	1,282	1,307	1,565
	(前年同期比)	△13.2	△41.1	△9.6	△22.5	9.4	21.9	6.6		(前年同期比)	+7.5	△31.2	△35.6	△35.3	△6.4	24.1	9.5
	外部顧客への売上高	9,453	8,552	12,847	9,047	10,579	10,876	14,041		外部顧客への売上高	1,099	851	1,000	895	1,037	1,041	1,151
	内部売上高/振替高	940	862	864	617	790	596	570		内部売上高/振替高	269	203	429	345	245	267	413
	営業利益	289	88	326	20	△90	200	367		営業利益	△14	△108	225	68	101	151	352
	(営業利益率)	2.8	0.9	2.4	0.2	△0.8	1.7	2.5		(営業利益率)	△1.1	△10.3	15.7	5.5	7.9	11.5	22.5
3 物流	売上高	6,609	7,559	7,894	7,831	7,758	8,017	7,832	6 その他	売上高	1,087	187	519	89	170	953	93
	(前年同期比)	+94.6	+97.8	+84.4	2.3x	17.4	6.1	△0.8		(前年同期比)	△6.9	△75.2	3.2	△16.4	72.6	408.3	△82.0
	外部顧客への売上高	6,172	7,308	7,589	7,557	7,465	7,721	7,521		外部顧客への売上高	98	95	107	96	84	86	87
	内部売上高/振替高	437	251	305	275	293	296	311		内部売上高/振替高	989	93	413	△7	86	867	7
	営業利益	531	386	413	559	484	824	759		営業利益	449	36	352	△84	3	787	△94
	(営業利益率)	8.0	5.1	5.2	7.1	6.2	10.3	9.7		(営業利益率)	-	-	-	-	1.6	82.6	-

## 連結業績

売上高	70,913	64,347	67,889	65,676	69,111	70,247	82,601
営業利益	2,400	1,269	1,931	1,449	1,217	1,462	1,784

## 全社消去他

売上高	△1,703	△1,470	△2,068	△1,288	△1,461	△2,074	△1,356
営業利益	△60	△109	△224	△364	△155	△861	△83

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。また、26/3期3Q決算対応時に同処理で一部修正ミスが見つかったため、25/3期3Q累計業績の販管費以下の各段階収益費用の一部を修正している。26/3期通期業績は、2025年5月15日の発表数値から不变である。

# 6

# Appendix



# 会社概要

会社名 **株式会社オプティマスグループ<sup>®</sup>**

設立 **2015年1月**

資本金 **4,071百万円**

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

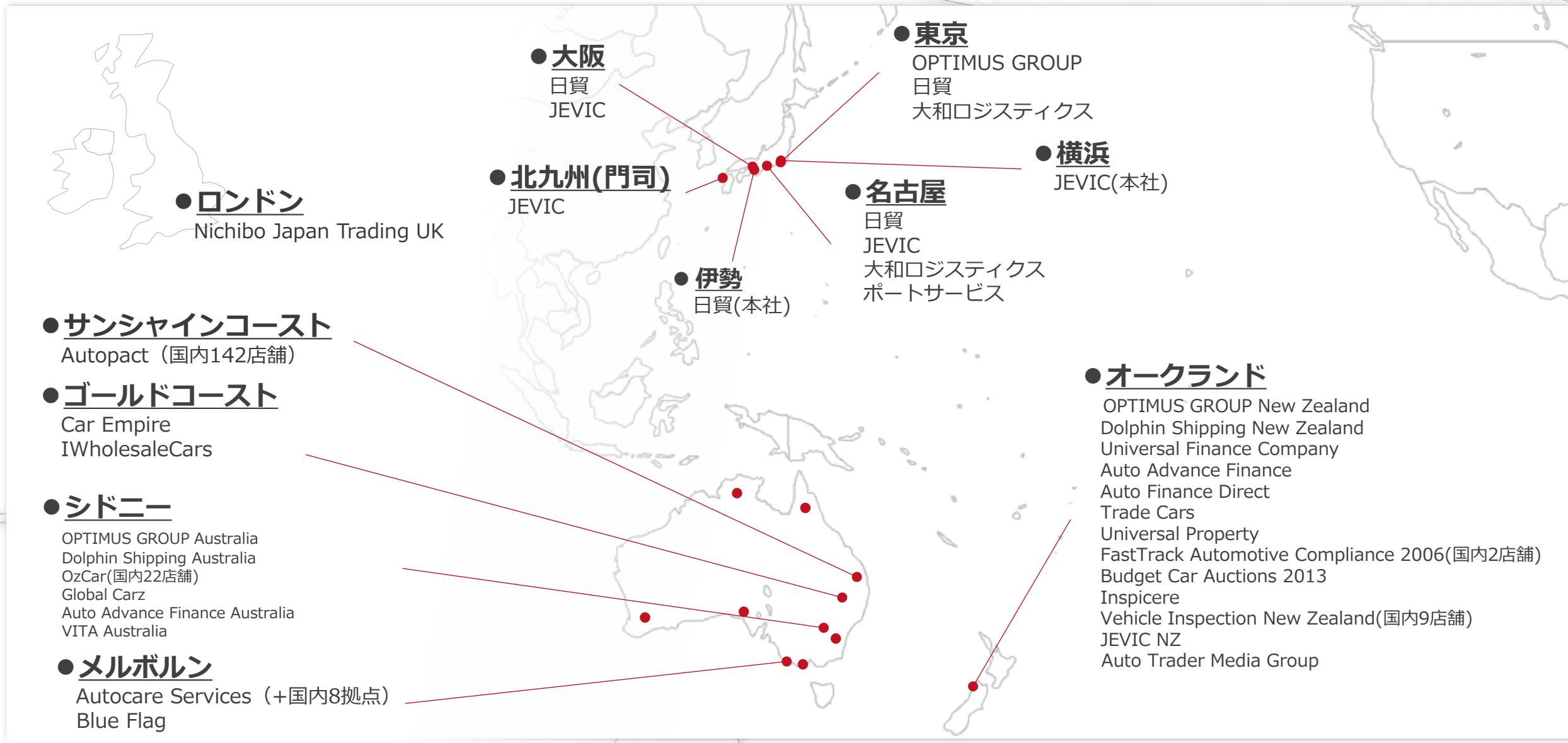
連結子会社 **62社（国内4社、海外58社）** 2025年12月31日現在

従業員数 **単体：33名 連結：2,759名** 2025年12月31日現在



# グループ会社一覧と所在地

(2025年12月31日現在)



# ボードメンバー



## 代表取締役社長 中山 信哉



**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



**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

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、当社グループは同國中古車業界のトップ企業に成長することが出来ました。

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います。

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。

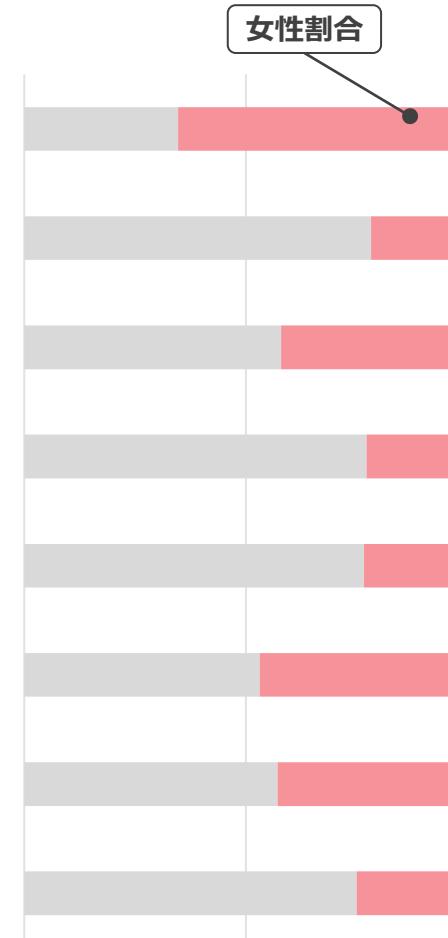
皆さま方の一層のお力添えを、心よりお願ひ申し上げます。

# 従業員の状況

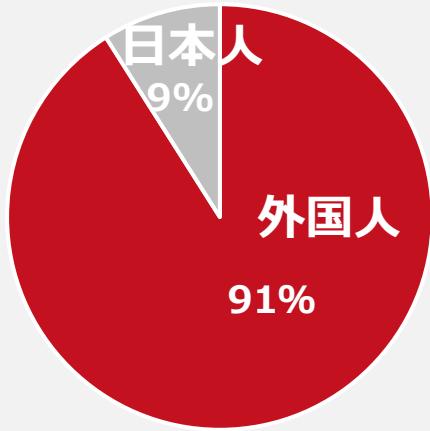
## セグメント別\*従業員数

	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
<b>合計</b>	<b>2,513</b>	<b>24.3</b>	<b>28.8</b>

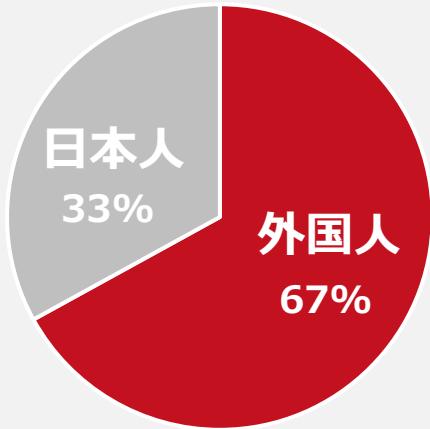
注：2025年3月末時点の集計値である。



## 外国人比率



## 当社役員 外国人比率



# 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**を主力に業務拡大

1988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

2015年～

## 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

2023年～

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弁)

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

2025年9月 Keystar Autoworldの事業を譲受

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**

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**

# 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



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



データサービス



- 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



総合コンサルティング



CtoC  
取引仲介

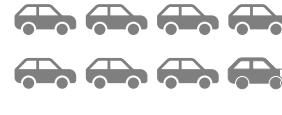
## セグメント概況



注：壱上高構成比は、2025年3月期の集計値である。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

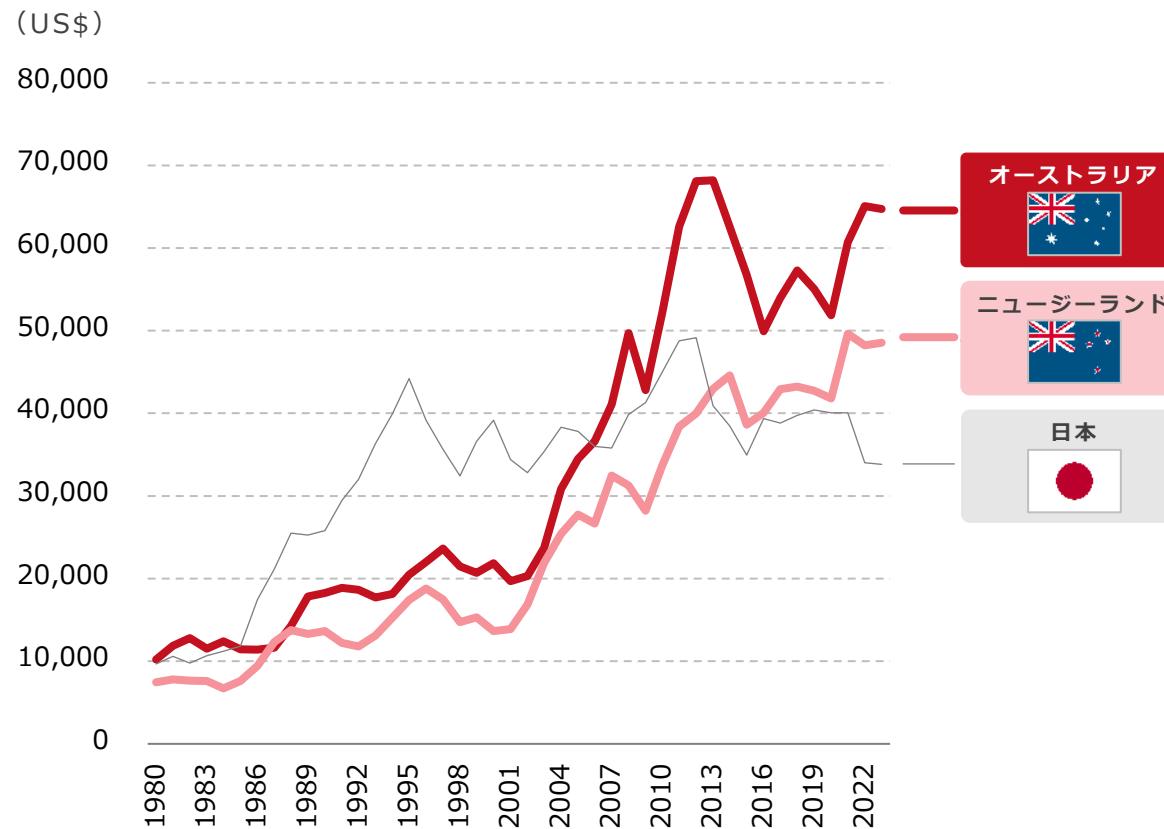
	人口	自動車保有台数	自動車普及率	市場特性	当社グループ実績
 <b>日本</b>	 <b>124.5百万人</b>	 <b>78,453千台</b>	 <b>0.63台/人</b>	—	国内販売はなし 全国のオークション会場で中古車を仕入
 <b>オーストラリア</b>	 <b>26.6百万人</b>	 <b>19,041千台</b>	 <b>0.71台/人</b>	新車が <b>ほぼ100%</b> (輸入時)	トップクラスのシェア を誇る <b>新車ディーラー</b> (Autopact)と <b>シェア第2位の自動車物流会社</b> (Autocare)を抱える
 <b>ニュージーラ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

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。

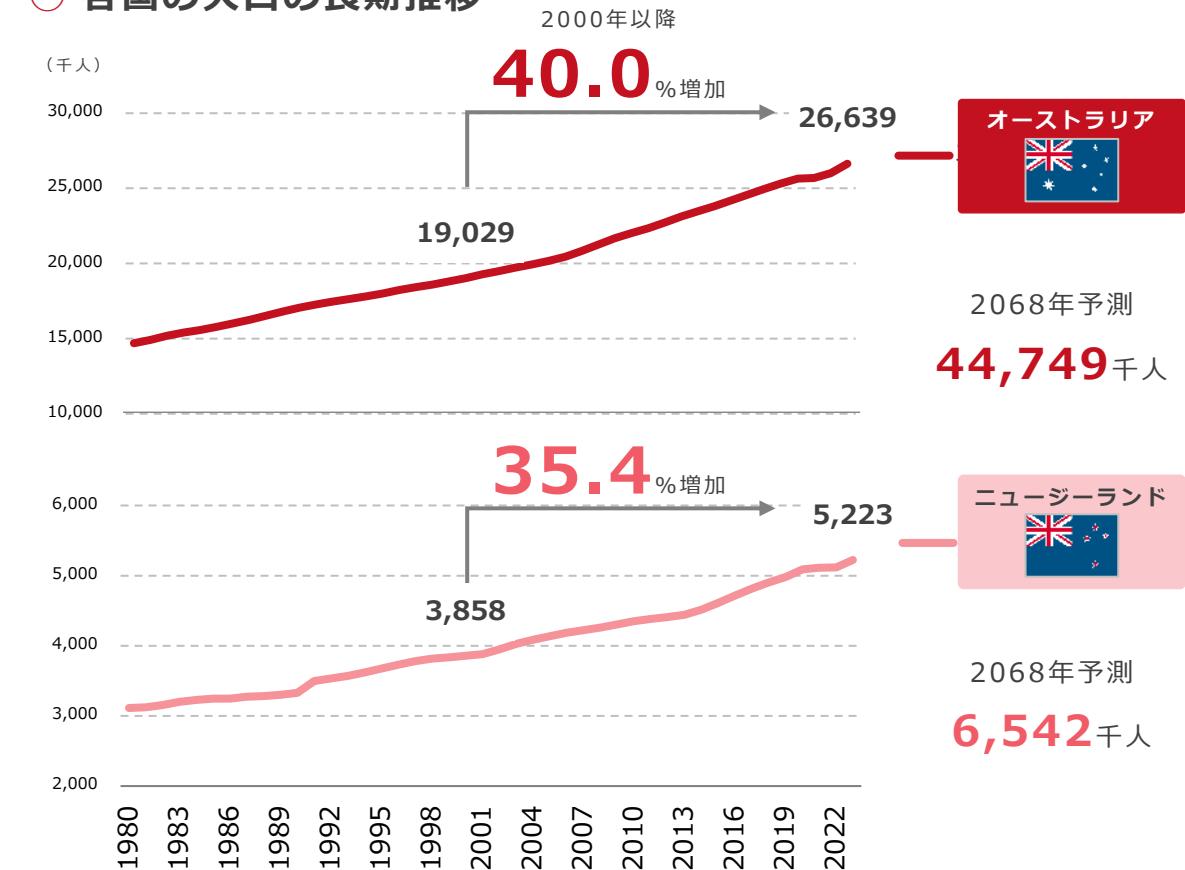
## 主要マーケットと日本の違い (2/2)

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


**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

約40のメジャー自動車ブランドを取り扱う


**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.



# 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 <span style="background-color: red; border-radius: 50%; padding: 2px;">物流</span>	○	○	○	○	-	-	-	-	-	-	-	○	○	日系主要自動車 メーカー他
Autopact <span style="background-color: red; border-radius: 50%; padding: 2px;">新車</span>	-	-	-	-	×	○	○	○	○	○	○	○	-	約40のメジャー 自動車ブランド
OzCar <span style="background-color: red; border-radius: 50%; padding: 2px;">中古車</span>	-	-	-	-	-	-	-	-	○	○	○	○	-	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弁会社等にて、  
**「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い中、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

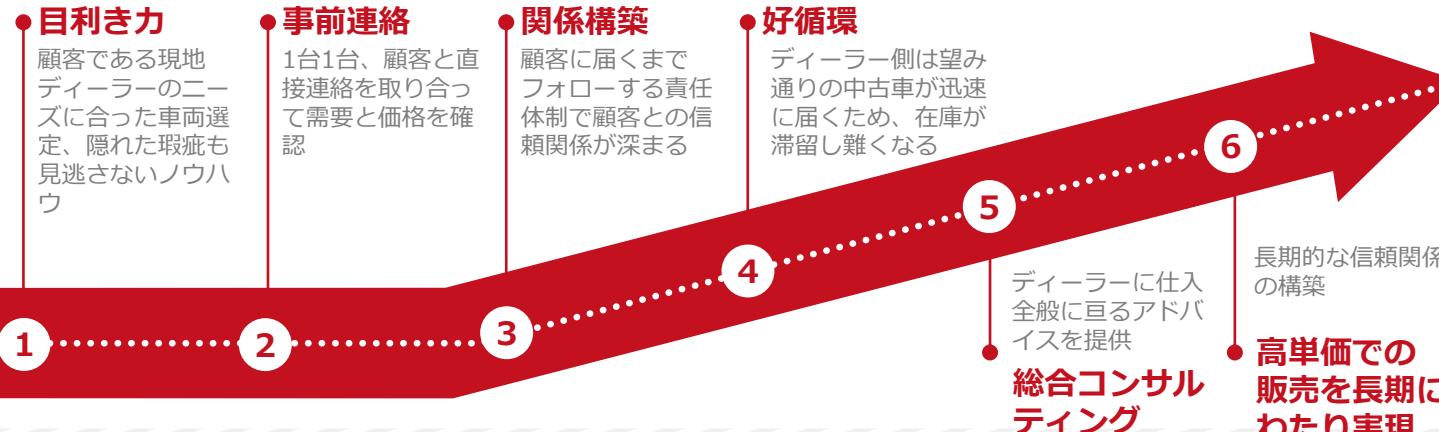
車を大事に扱う国民性や体格などの要素によりシートや足回り等へのダメージが低く、中古車の品質が高い。



# 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)



レモン市場を打破

安定 低 高

エンドユーザーの信頼を獲得し

選ばれ続ける存在になる

事業の持続性

品質 在庫リスク 取引単価

ムラ 高 低

エンドユーザーの信頼が構築できず

顧客が長期的に定着しない

レモン市場に陥る

過去の販売実績等を踏まえた、車両情報をベースとした仕入れ

仕入後に具体的な販売先を探す

現地ディーラーとの関係は希薄となり信頼関係は生まれにくい

品質やスペックにムラ、ディーラー側は時に不適切価格で在庫を抱える

# 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

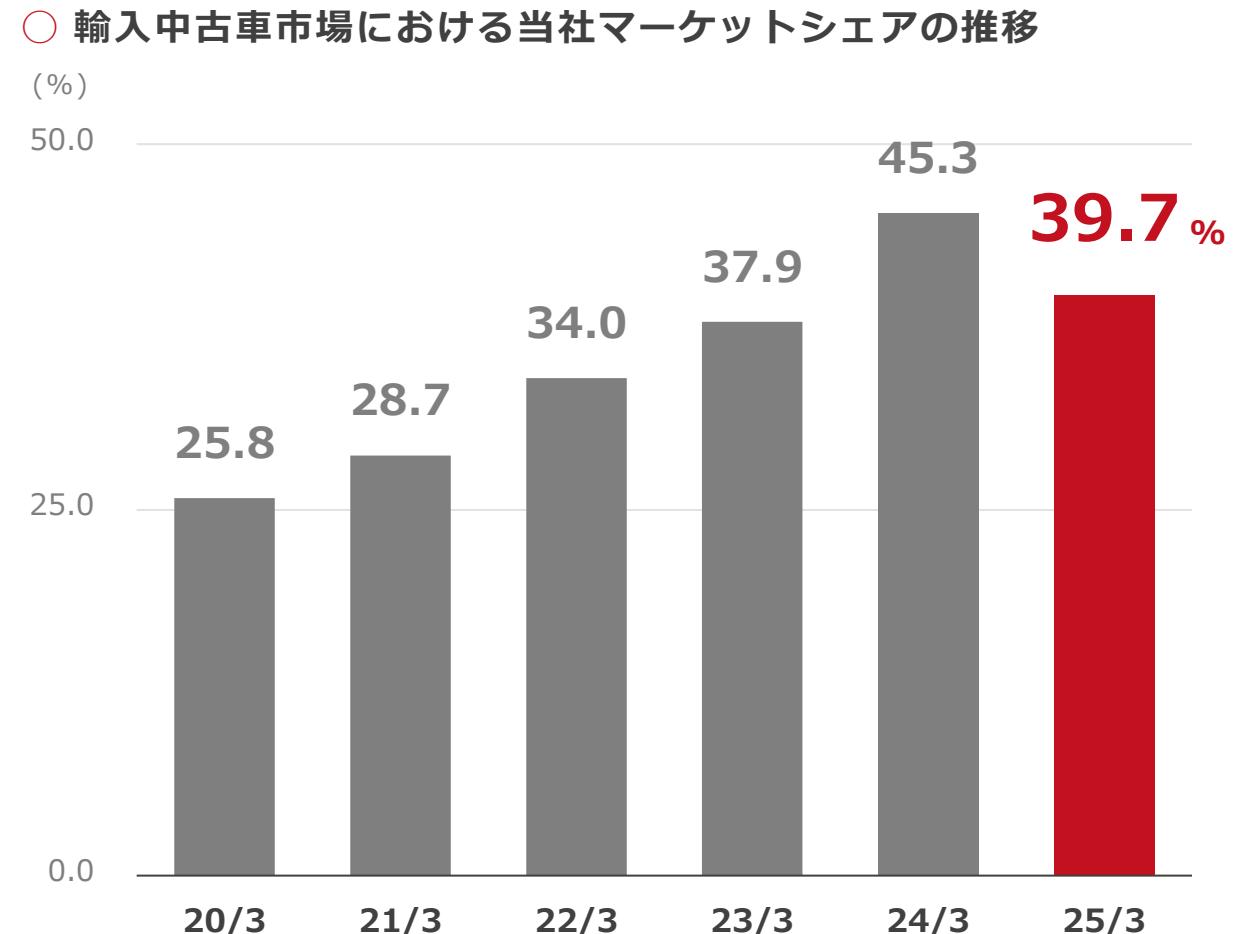
100を超える輸出入時の  
**必須検査項目に対応**  
特許を有するヒートトリートメントによる  
**害虫混入防止処理**

## 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)



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)

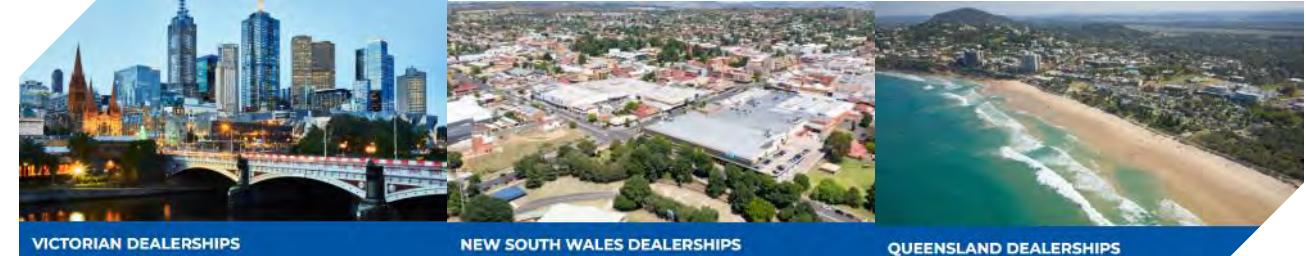
取得価額 **AUD 270,563千(25,744,120千円)**

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)**



- 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。

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。

# 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

### 商用車

日本



米国



欧州



中国



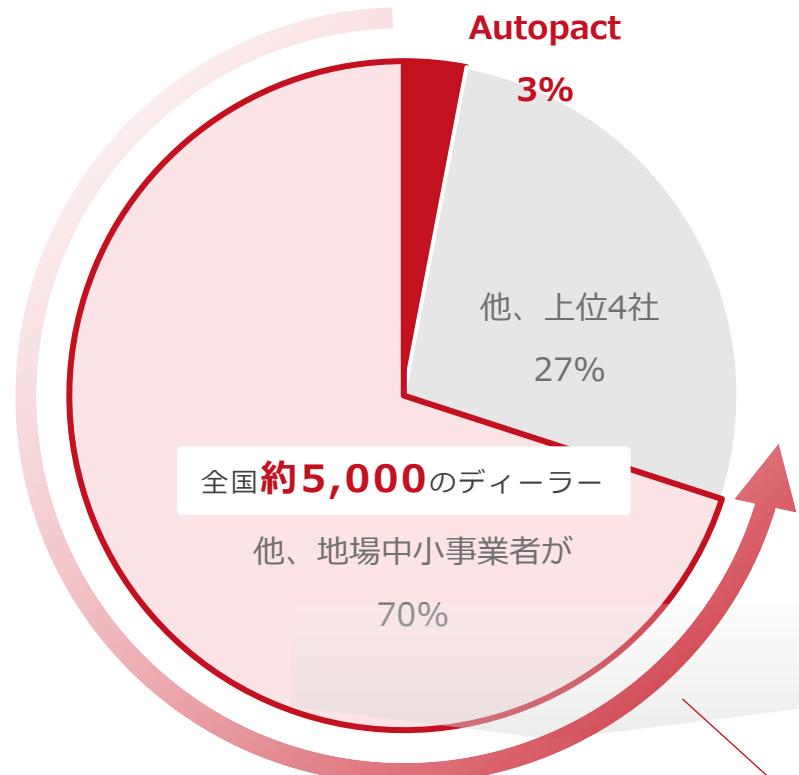
韓国



# 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



# 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のグループイン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**

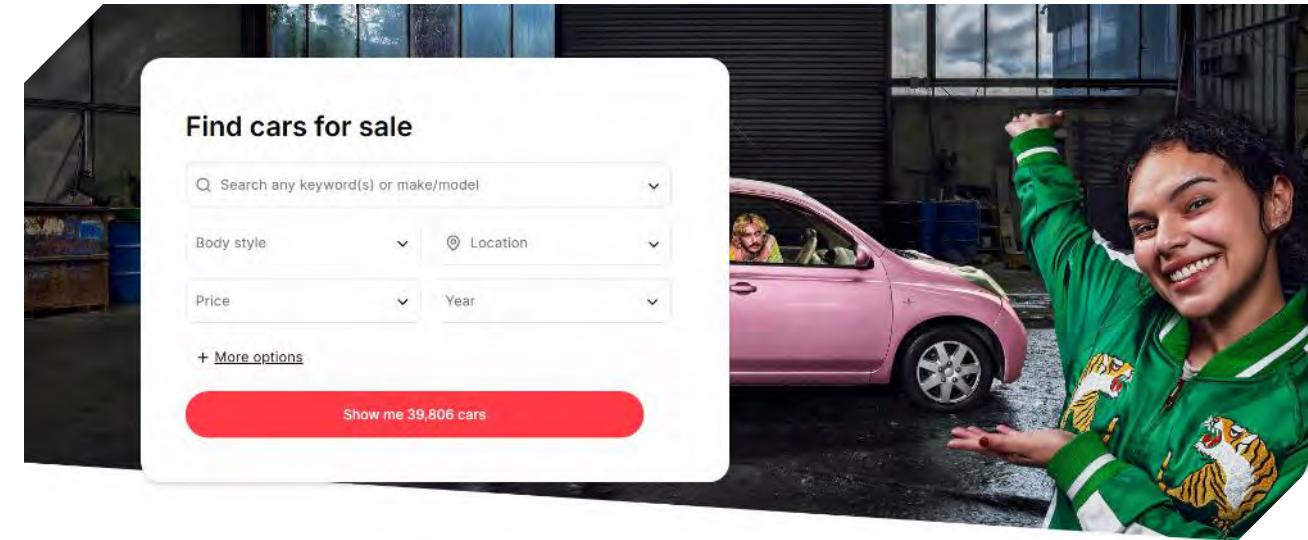
取得割合 **51.0%** (2024年12月2日に75.99%まで買い増し)

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)**



The screenshot shows a search interface for finding cars for sale. It includes fields for 'Search any keyword(s) or make/model', 'Body style', 'Location', 'Price', and 'Year'. A red button at the bottom right says 'Show me 39,806 cars'. To the right of the search bar, there's a woman in a green jacket cheering with her fist raised, standing next to a pink car. In the background, there's a blurred view of a city street with other cars and buildings.

- 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。

# 当社HPのご案内



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ございません。
- ・ 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。
- ・ 将來の業績は、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](mailto:info@optimusgroup.co.jp)  
Tel:03-6370-9268 (IR直通)

