



証券コード: 9268

2026年3月期第3四半期 決算説明資料 (スマートフォン向けサマリー)

2026年2月13日

Agenda

- ① 決算ハイライト
- ② 26/3期計画 | 第3四半期の進捗状況
- ③ 参考 | 外部環境予報
- ④ 中期経営方針 (レビュー)
- ⑤ 基本情報

① 決算ハイライト

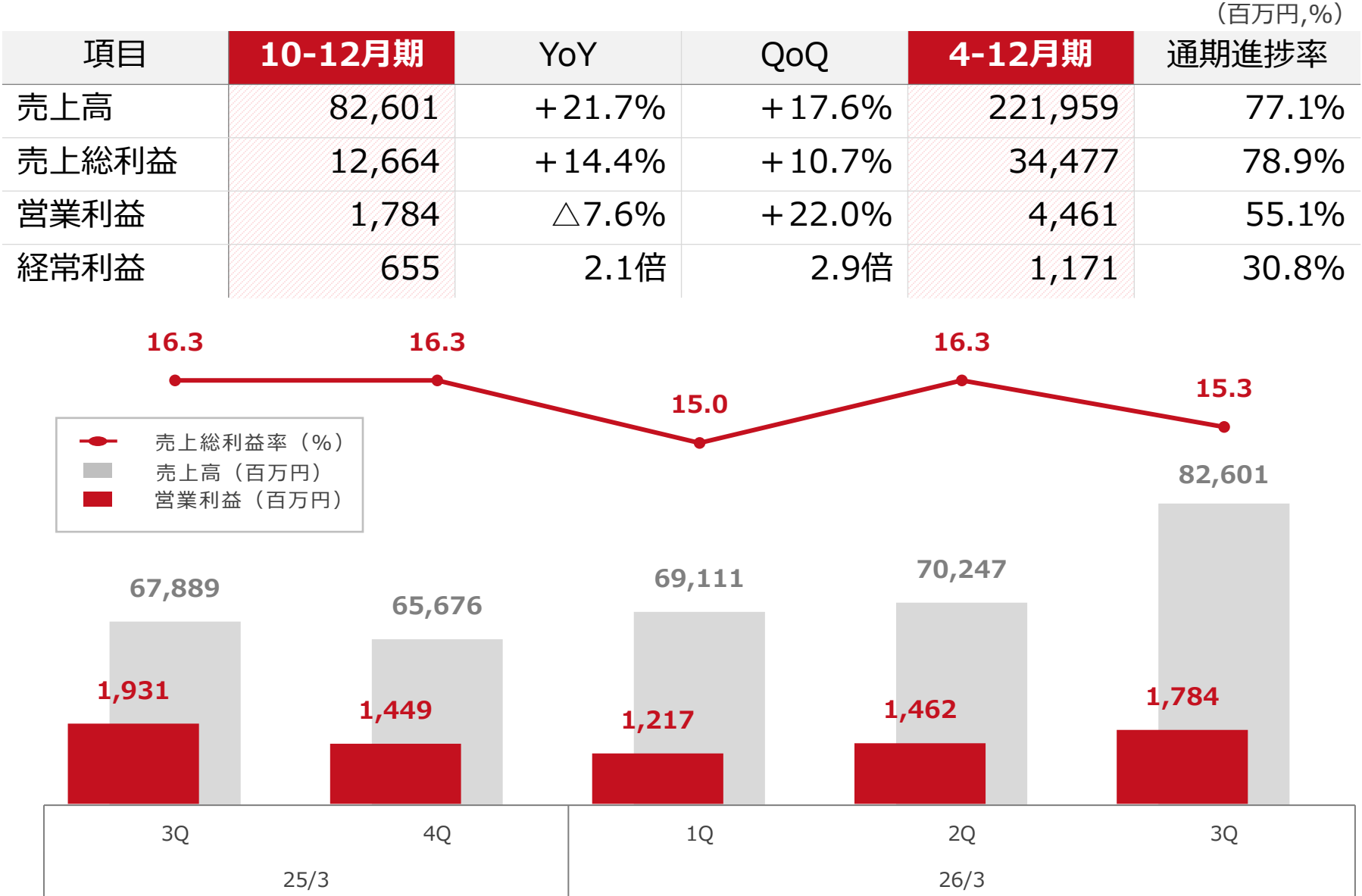
<決算概況>

- **NZ向け中古車輸出台数はQoQ + 17.2%と回復の兆し。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。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。**
- 一方、**AutocareはAU国内流通在庫改善**により輸送台数・保管台数がQoQで減少し業績軟化。**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。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**。
- 期初計画の為替前提と比較し、3Q累計でAUD/JPYが7.5%円安、NZD/JPYが2.6%**円安で推移**しており、**売上高・売上総利益は計画進捗率75%を超過**しているが、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**。

<今後の見通しと中計進捗>

- 需要回復し始めた**NZビジネスの動向が、計画キャッチアップの鍵**。24～25年は環境規制が当社業績に逆風だったが、市中在庫の行き過ぎた枯渇や26年1月施行の規制緩和から、日貿の26年1月業績速報値では、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収益構造の強靱化と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。

○ 各段階収益の四半期推移*



② 26/3期計画 | 第3四半期の進捗状況

- 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%。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）で推移したため、売上高および売上総利益こそ目安の75%を上回るも、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。
- 期初計画した収益水準への**キャッチアップの鍵は、NZ向け中古車輸出の回復**。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割の水準に留まったが、26年1月から施行された環境規制の緩和効果や市中在庫の枯渇等から、足元急速に需要が回復。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可能**。
- 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。販売台数は25年4～6月3,080台、7～9月3,997台、10～12月4,843台と拡大、2026年に入り更に成長を継続中。NZ向けと比較し販売単価が1割強高く、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）、国内流通在庫が改善傾向にあるAutocareの収益低下はリスク要因。中期経営計画で掲げる、①収益構造の強靱化と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。

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










③ 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**。

先4四半期の外部環境予報

前回見通し	26/1-3	4-6	7-9	10-12
売上高 (オーストラリア)				—
売上高 (ニュージーランド)				—
収益性				—



今回見通し	26/1-3	4-6	7-9	10-12
売上高 (オーストラリア)				
売上高 (ニュージーランド)				
収益性				

④ 中期経営方針 （レビュー）

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

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

収益力の強靱化

項目	オーストラリア	ニュージーランド他
事業ポートフォリオ	<ul style="list-style-type: none">● 収益機会の多角化<ul style="list-style-type: none">・ 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<ul style="list-style-type: none">・ 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	<ul style="list-style-type: none">● ポートフォリオ分散によるリスク低減<ul style="list-style-type: none">・ 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<ul style="list-style-type: none">・ 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	<ul style="list-style-type: none">● スケールメリットを活かしたコスト最適化<ul style="list-style-type: none">・ 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<ul style="list-style-type: none">・ 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	<ul style="list-style-type: none">● 既存業務の生産性改善<ul style="list-style-type: none">・ 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<ul style="list-style-type: none">・ グローバルコーポレート機能の拡充・ グループ会社連携強化によるコスト削減・ 事業ポートフォリオ評価の推進

非連続成長の追求

スケールメリットの追求

+

シナジーの追求

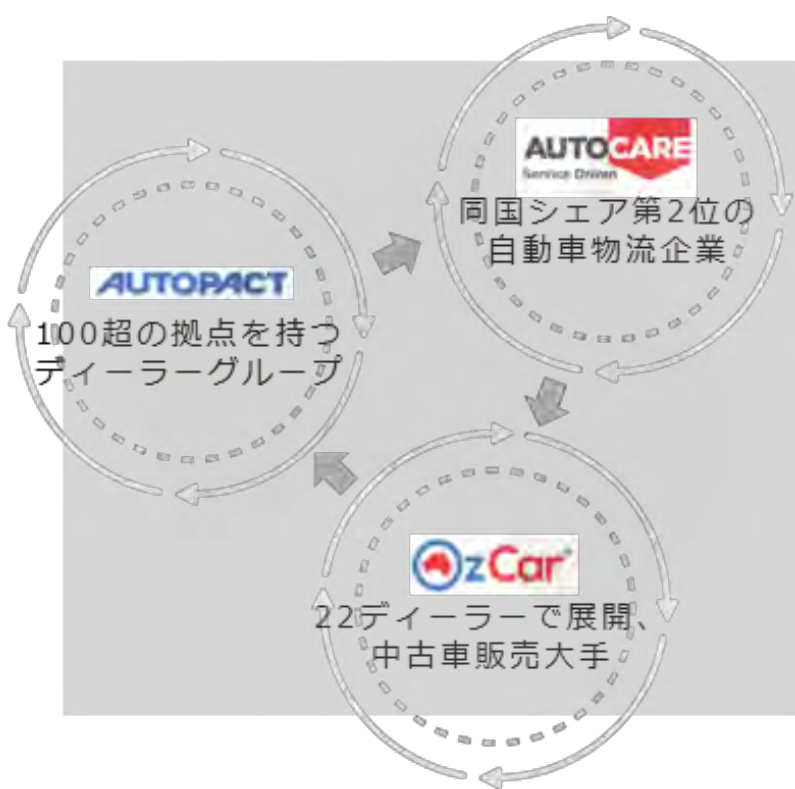
市場の約7割を占める
中小ディーラーのM&A

1.スケールメリットを活かした仕入交渉力

2.中央管理型CRMによる顧客折衝の最適化

3.本社機能の集約による固定費の合理化

4.M&Aロールアップ、PMIの高い再現性



⑤ 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		

ビジネスモデル



セグメント情報

輸出入

日本全国のオークション会場で中古車を仕入れ、ニュージーランドや欧州向けに輸出する。

物流

中古車を海外へ海上輸送する。また、豪州で陸送するAutocareの事業も含む。

検査

輸出入時の検査や清掃/整備を担う。害虫混入防止処理をはじめ独自技術を持つ。

サービス

主にニュージーランドでオートローンや債権回収補助、自動車関連商品販売、中古車オンライン取引サイト等を営む。

小売/卸売

オーストラリアの自動車ディーラーであるAutopactの新車/中古車販売や関連事業が主力。

○ 本資料お取り扱い上のご注意

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