

OPTIMUS GROUP

2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

Stock Code : 9268

Feb 14th, 2025



決算ハイライト (1/2) | 第3四半期 実績

25/3期
3Q単体
(24年10月～12月)

売上高 **67,889** 百万円 (前四半期比)
+5.5%

営業利益 **2,103** 百万円 (前四半期比)
+33.1%

25/3期
3Q累計
(24年4月～12月)

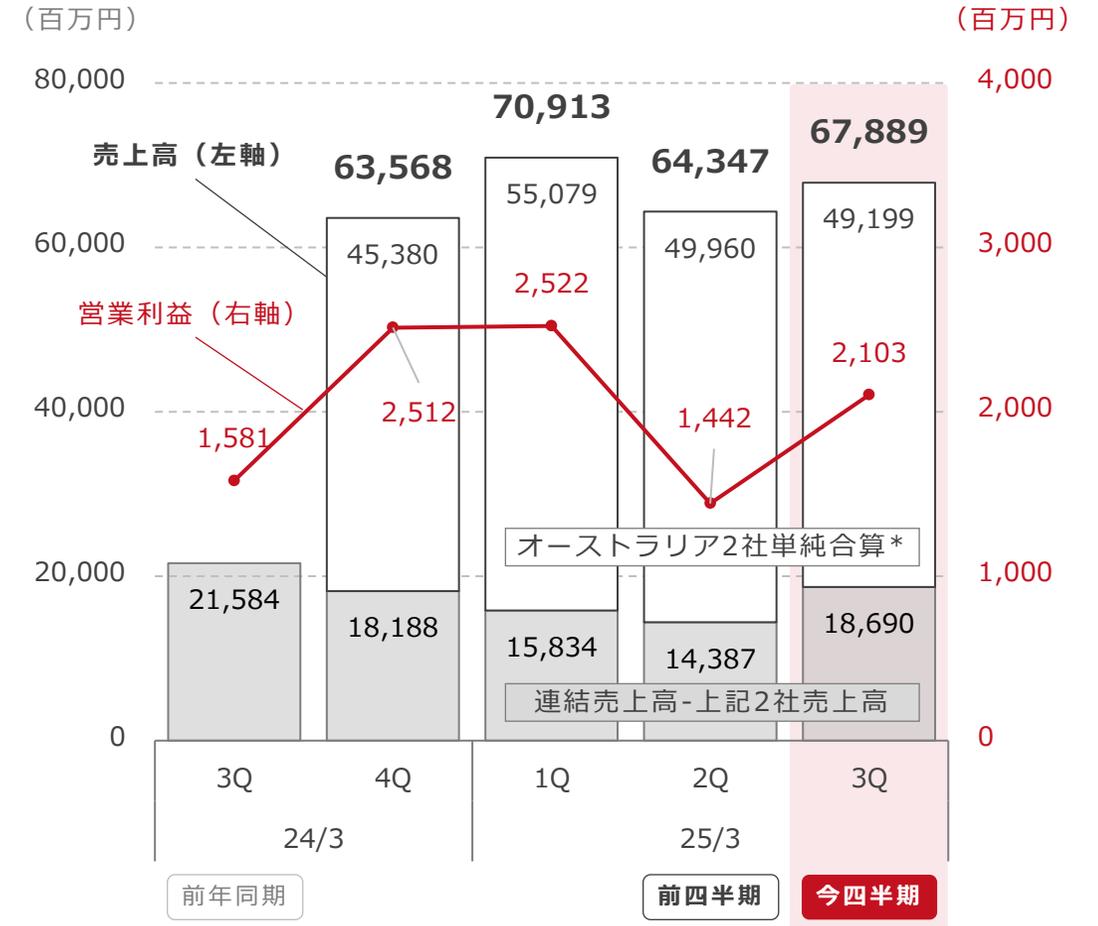
売上高 **203,149** 百万円 (計画進捗率)
(11/14公表値基準)
68.6%

営業利益 **6,068** 百万円 (計画進捗率)
(11/14公表値基準)
64.6%

決算のポイント

- 3Q単体は、QoQで5.5%増収、33.1%営業増益と復調した。**減少傾向だったニュージーランド向け輸出が底打ち・反転**し、全社収益を押し上げた。
- マクロ統計は、ニュージーランドの中古輸入車総数、オーストラリアの新車販売台数共に前四半期比横ばい圏に留まっており、依然として芳しくない。
- 24年11月14日に公表した修正計画に対する進捗率は、売上高が68.6%、営業利益が64.6%と**ビハインド**している。主に、**ニュージーランドのマクロ環境の戻りが従来想定を下回っている**。また、オーストラリアでは、COVID-19後のペントアップ需要が落ち着き、**流通在庫が滞留気味**で需給緩慢化の影響を受けている。以上を受け、**25/3期計画を再度見直す**。

○ 全社売上高と営業利益の四半期推移



注：計画進捗率は、2024年11月14日に公表した修正計画（25/3期に売上高296,000百万円、営業利益9,400百万円）に基づいている。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。なお、Autopactの新規連結開始は2024年1月から、Autocareは2024年5月からである。

決算ハイライト (2/2) | 通期計画の下方修正

項目 (百万円)	25/3期 通期計画					25/3期 3Q累計		
	期初計画 2024/5/15公表	修正計画 ① 2024/11/14公表	修正計画 ② 2025/2/14公表	①→② 修正幅	①→② 修正率	累計実績	進捗率 ① 2024/11/14公表基準	進捗率 ② 2025/2/14公表基準
売上高	307,000	296,000	275,000	△21,000	△7.1%	203,149	68.6%	73.9%
営業利益	10,300	9,400	7,800	△1,600	△17.0%	6,068	64.6%	77.8%
営業利益率 (%)	3.4	3.2	2.8	△0.4ppt	-	3.0	-	-
経常利益	8,400	5,600	3,200	△2,400	△42.9%	2,177	38.9%	68.0%
親会社株主利益	4,500	3,000	1,070	△1,930	△64.3%	502	16.7%	46.9%
EPS (円)	79.83	45.57	16.25	△29.32	△64.3%	7.72	16.9%	47.5%
DPS (円)	24.00	18.00	18.00	据え置き	-	-	-	-
└ 中間配当 (円)	11.00	8.00	8.00	-	-	-	-	-
└ 期末配当 (円)	13.00	10.00	10.00	据え置き	-	-	-	-

下方修正に係るコメント

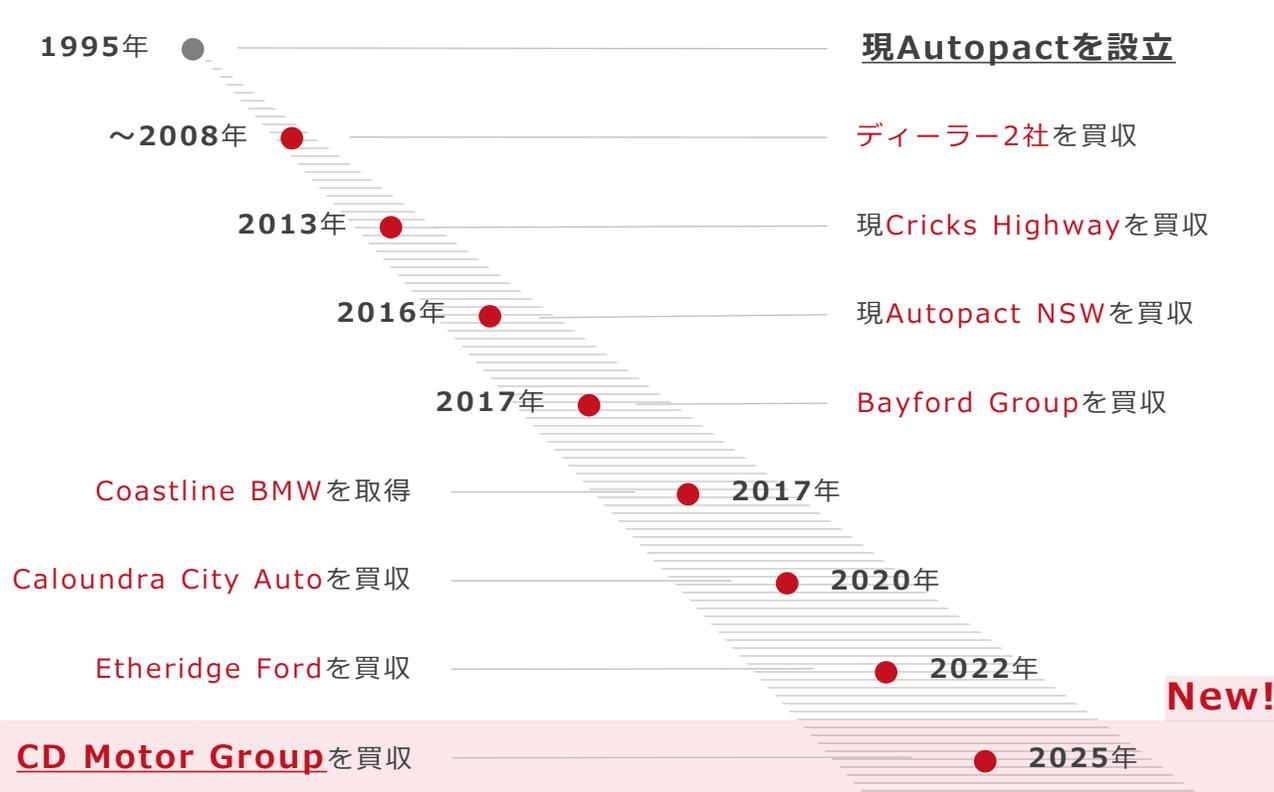
- 修正計画①を策定した2Q時点で想定したほど**NZの戻りが十分でなく**、全社の進捗率がビハインドしている。AUの台数見通しは概ね想定通りである。
- 借入金・リースの**利息支払いや為替差損、経費（成長のための先行投資）**が修正計画①比で増大し、経常利益以下の進捗率が低位となっている。また、損金不算入のれんが多額で税務上所得が税引前利益比で高水準なため、税引後利益の進捗率は更に低位となっている。
- 以上を踏まえ25/3期計画を再度下方修正する。なお、期末配当金は10.00円を据え置く。軟調なマクロ環境を受け25/3期は業績が落ち込んでいるが、根源的な収益基盤は毀損しておらず、24/3期実績を上回る株主還元の実施は可能と判断した。
※24/3期DPS=70.00円だが、24年4月1日付で1:4の株式分割を実施しており、この影響を加味すると、25/3期DPSは72.00円 (=18.00円×4) で前期実績を上回る。

今後の見通しに係るコメント

- オーストラリアは、**滞留している流通在庫の短中期的な適正化**に連れた需要拡大、**人口増加に連れた長期的な安定成長**を見込む。
- ニュージーランドは、当初想定より戻りは鈍いものの、**中古車輸入業者の買い控えから流通在庫は大幅に減少**しており、需要の回復に連れた需給タイト化を想定する。インフレ率の適温化・政策金利の持続的な引き下げで、**徐々に景況回復の兆し**が見えてきた点も、今後中古車需要を上向かせるサポート材料と見ている。
- 収益性が高いニュージーランド向けの回復が本格化すれば**収益性ミックスの改善**が期待できる。Autopactの**コストスリム化**や**シナジー創出**、**更なるM&A**も推進する。

事業ハイライト - Autopact

同業ディーラーに対するM&A (ロールアップ) を再開



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	精査中

中：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、Fernree Gully Auto Sales Pty Ltd 及びKnox Auto(2016)Pty Ltdの2社合算値である。

agenda

1. コーポレートハイライト p.06
2. 25/3期 第3四半期 全社実績 p.26
3. 25/3期 通期計画の進捗状況 p.37
4. 中期経営計画 (26/3期以降は変更なし) p.42
5. 25/3期 第3四半期 セグメント別実績 p.48
6. Appendix p.56

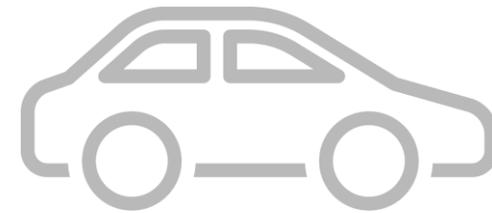


1 コーポレートハイライト



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

- 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**

オーストラリア急拡大

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

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

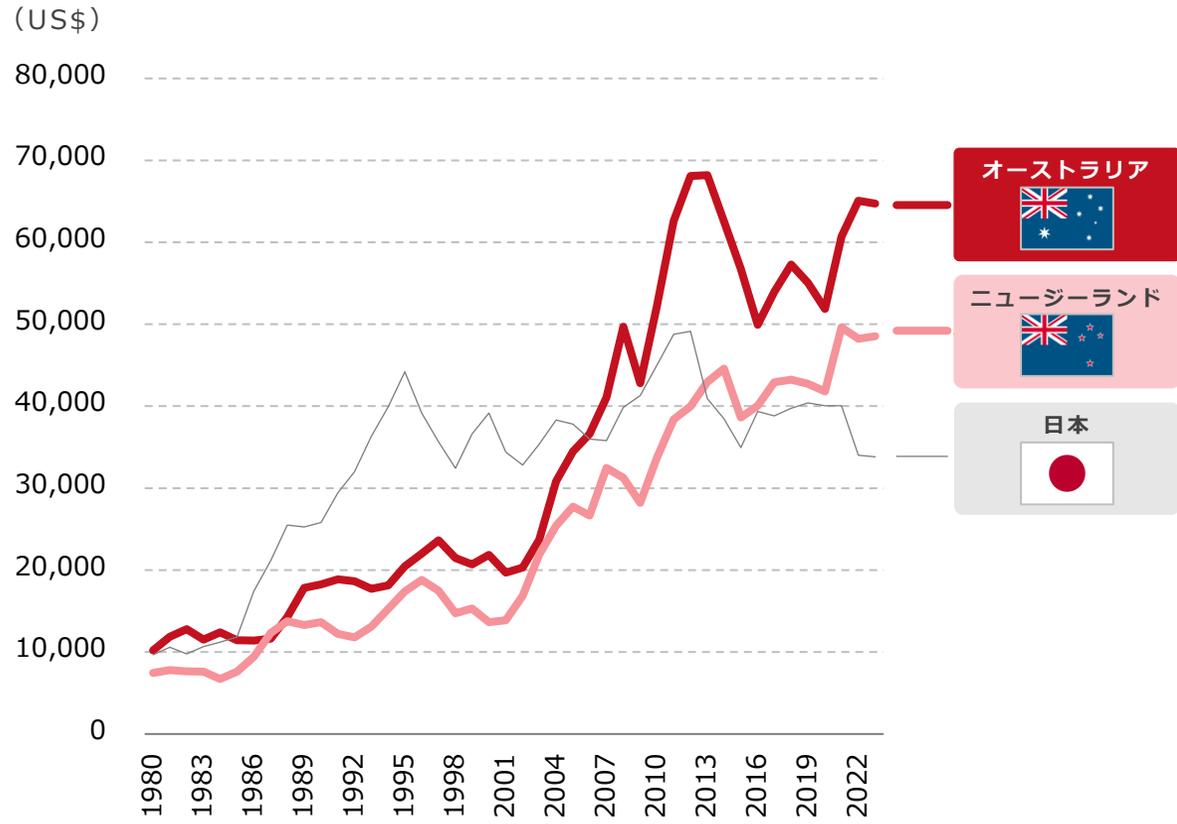
	人口	自動車保有台数	自動車普及率	市場特性	当社グループ実績
<p>日本</p>	<p>124.5百万人</p>	<p>78,453千台</p>	<p>0.63台/人</p>	-	国内販売はなし 全国のオークション 会場で中古車を仕入
<p>オーストラリア</p>	<p>26.6百万人</p>	<p>19,041千台</p>	<p>0.71台/人</p>	<p>新車が ほぼ100% (輸入時)</p>	トップクラスのシェア を誇る 新車ディーラー (Autopact)と シェア第2 位の自動車物流会社 (Autocare)を抱える
<p>ニュージーランド</p>	<p>5.2百万人</p>	<p>4,310千台</p>	<p>0.83台/人</p>	<p>新車：中古車 50：50 (輸入時)</p>	輸入中古車市場で同国 トップシェア45.3% (24/3期実績)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。ニュージーランドのマーケットシェアの算出定義を微修正したため、2025年3月期第2四半期 決算説明資料に掲載している数値と異なっている。

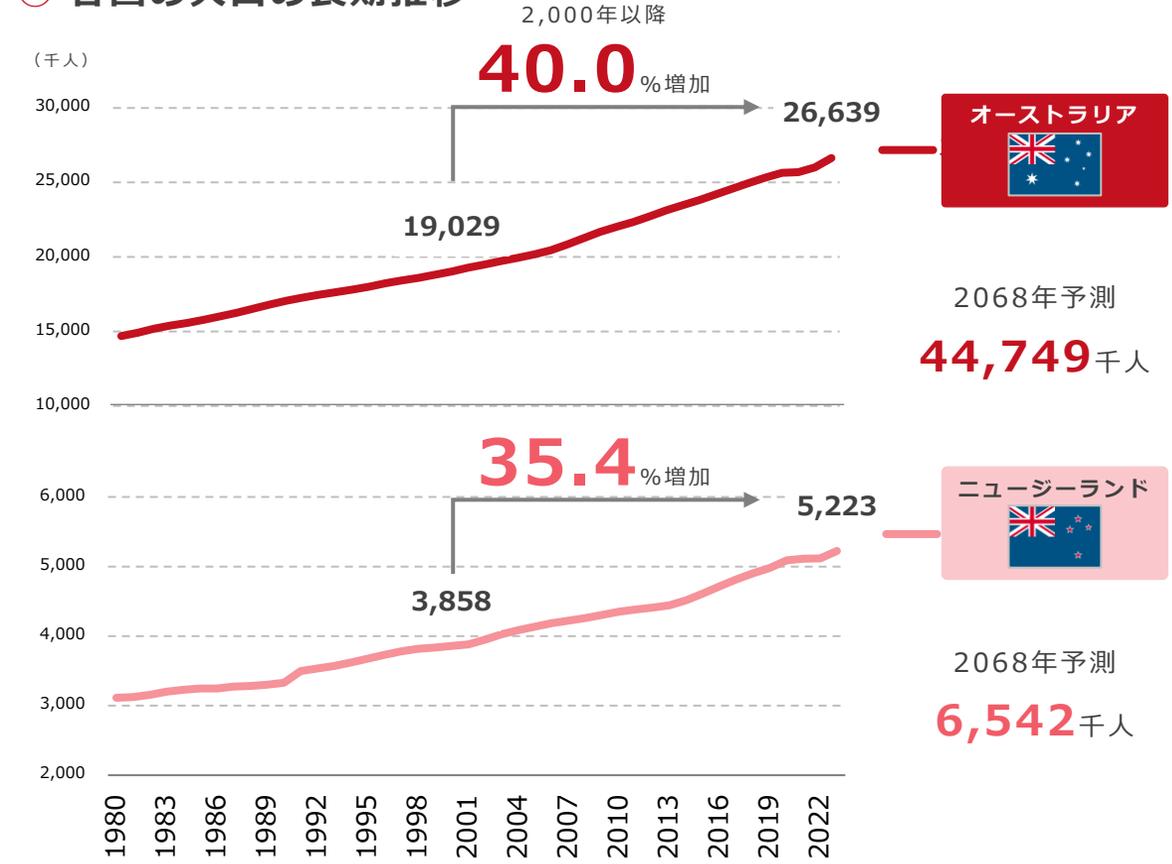
主要マーケットと日本の違い (2/2)

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



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



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)

計110拠点を展開する 31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**で事業展開

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

240台以上のトレーラー保有

主要な港全てに拠点あり



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



35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	-	-	-	-	◎	◎	◎	◎	○	○	○	◎	-	35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 (日質)

● 目利き力

顧客である現地ディーラーのニーズに合った車両選定、隠れた瑕疵も見逃さないノウハウ

● 事前連絡

1台1台、顧客と直接連絡を取り合って需要と価格を確認

● 関係構築

顧客に届くまでフォローする責任体制で顧客との信頼関係が深まる

● 好循環

ディーラー側は望み通りの中古車が迅速に届くため、在庫が滞留し難くなる

レモン市場を打破



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

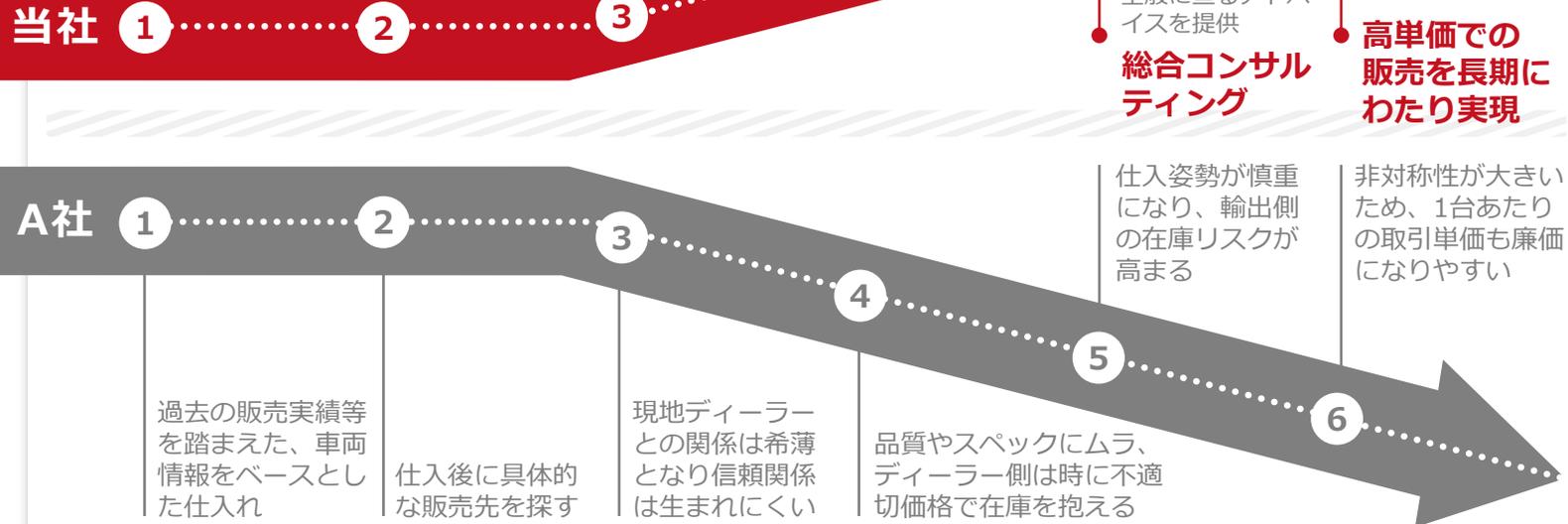


エンドユーザーの信頼が構築できず顧客が長期的に定着しない

安定	低	高
品質	在庫リスク	取引単価

ムラ	高	低
品質	在庫リスク	取引単価

レモン市場に陥る



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
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

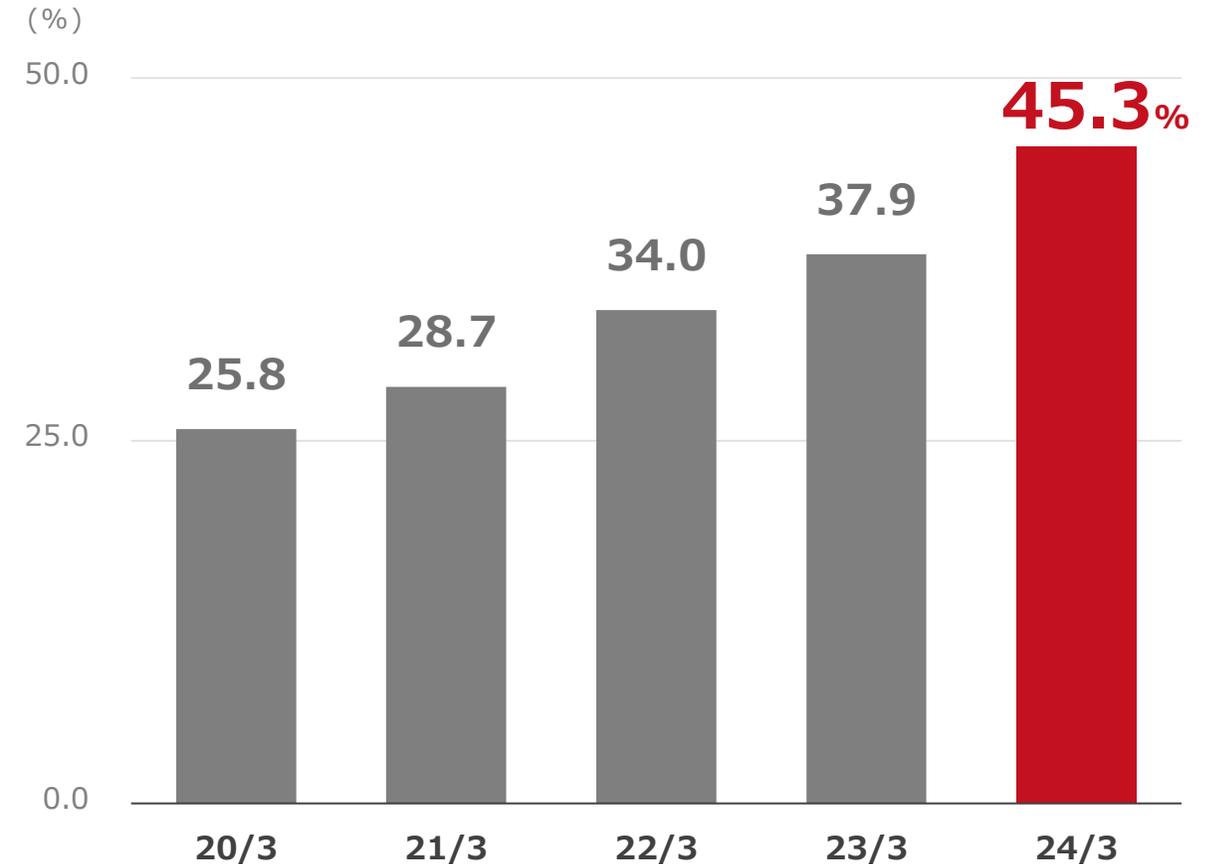
サービス

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)

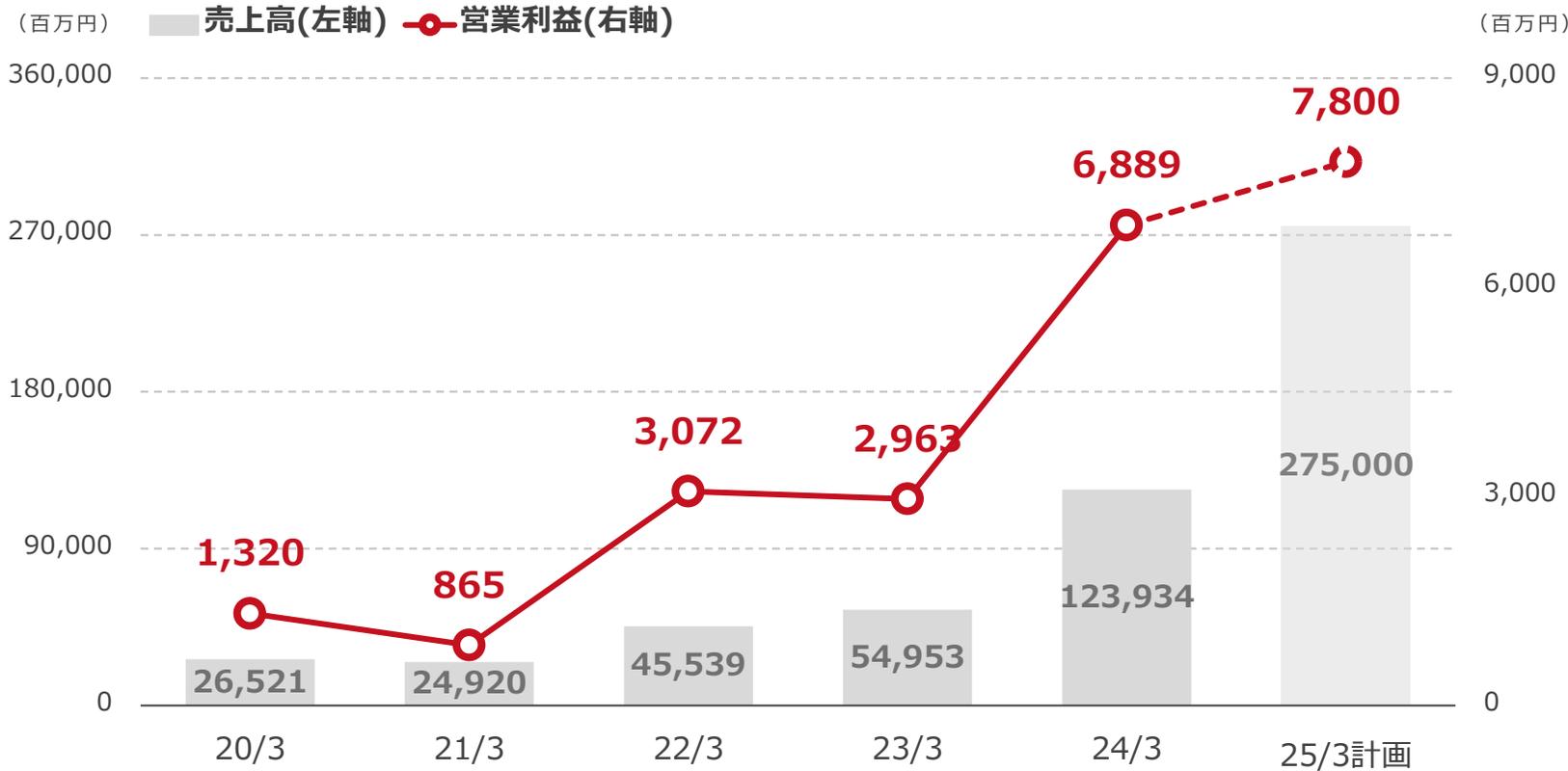
○ 輸入中古車市場における当社マーケットシェアの推移



注：ニュージーランド「自動車産業強化（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。マーケットシェアの算出定義を微修正したため、2025年3月期第2四半期 決算説明資料に掲載している数値と異なっている。
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*

47.0%

営業利益CAGR*

51.2%

24/3期以降のM&A実績

4件 (買収総額**320**億円超)

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

注：売上高及び営業利益のCAGRは、20/3期～24/3期までの4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

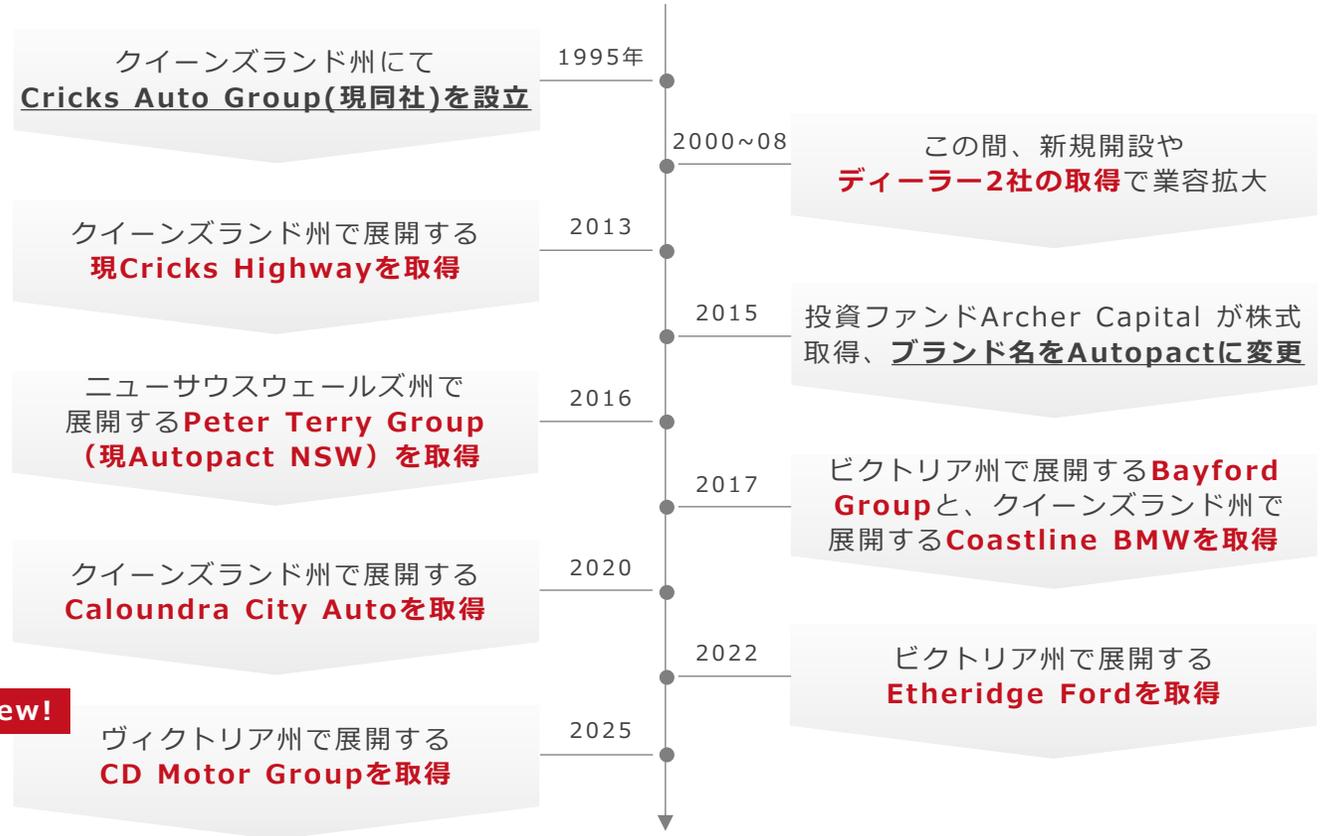
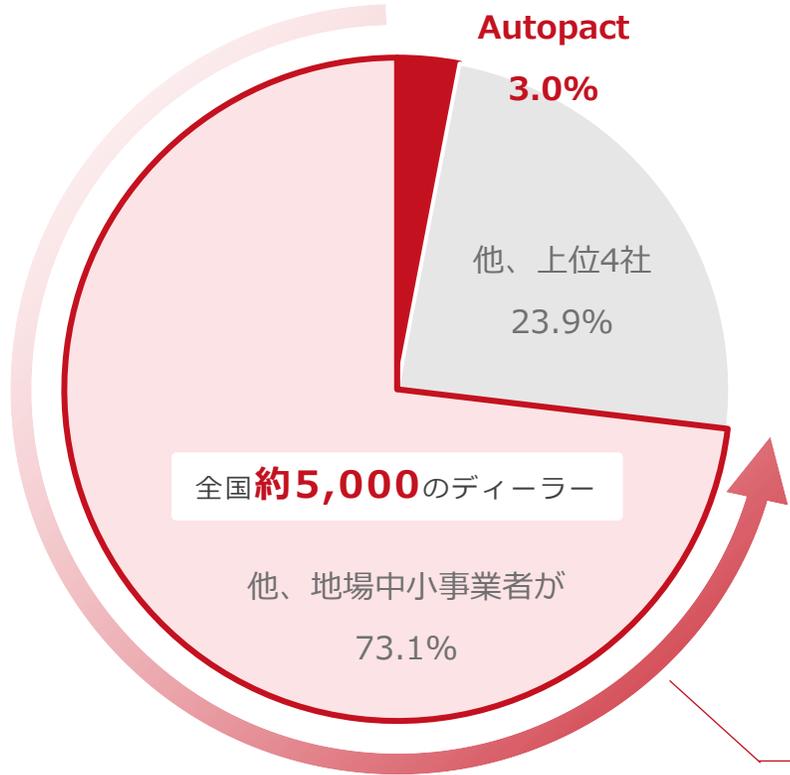
アイルランドや
欧州をはじめとした**その他地域**
への展開を本格化する

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



同業ディーラーに対する**M&A (ロールアップ)** で今後も成長を続ける

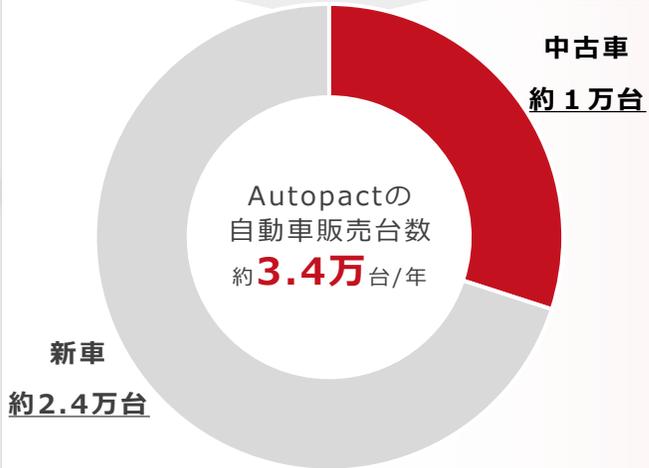
注：Autopact沿革は一部抜粋して表記している。マーケットシェアはIBIS World推計値（新車及び中古車の各社推定売上高）をもとに作成した。

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



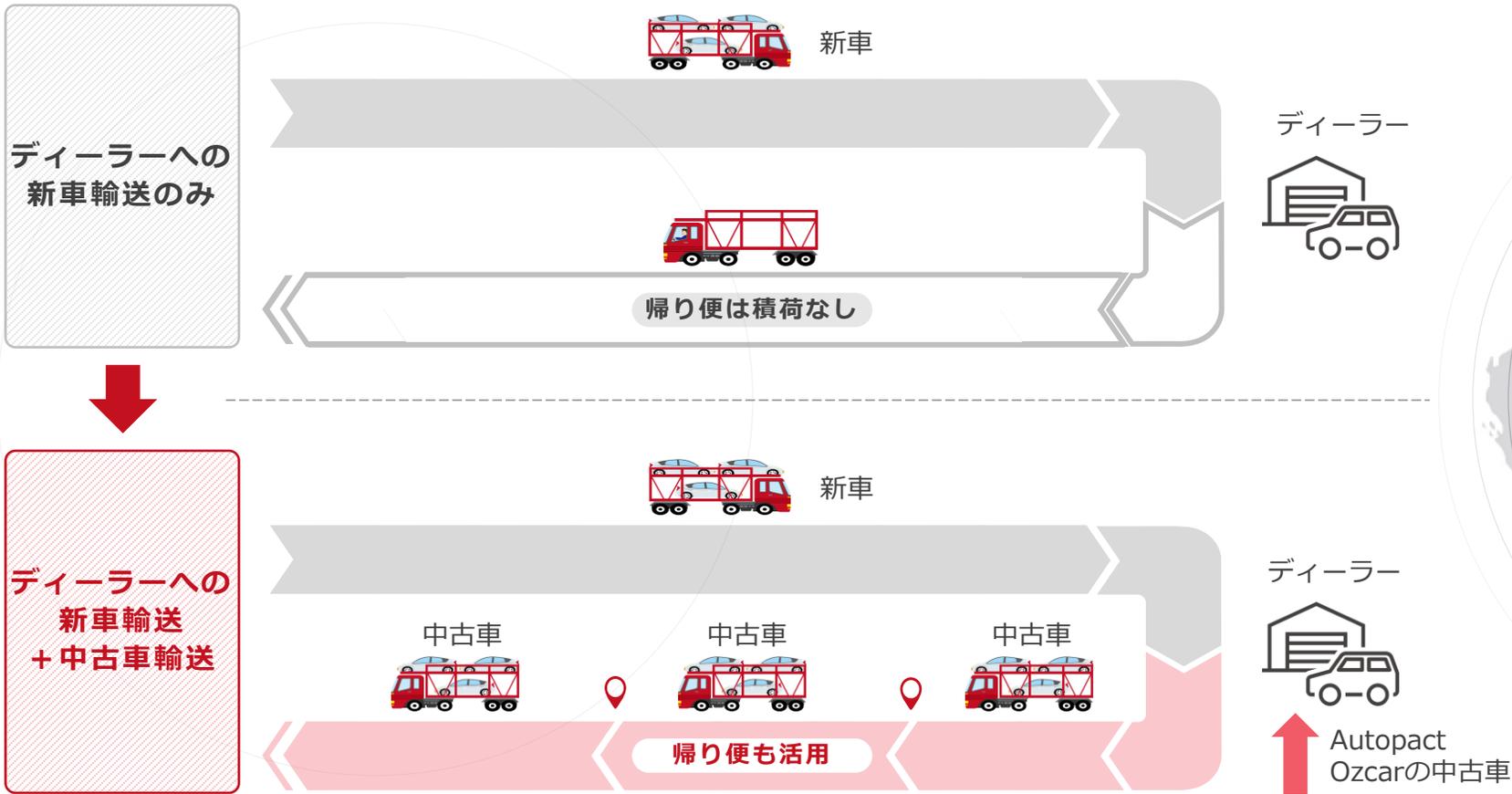
× OzCar のノウハウ

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	0.326%
2.	金融商品取引業者	4.328%
3.	その他の法人	5.652%
4.	外国法人等（個人以外）	2.250%
5.	外国法人等（個人）	22.733%
6.	個人その他	64.707%

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%
5.	松井証券株式会社	2.46%

※2024年9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

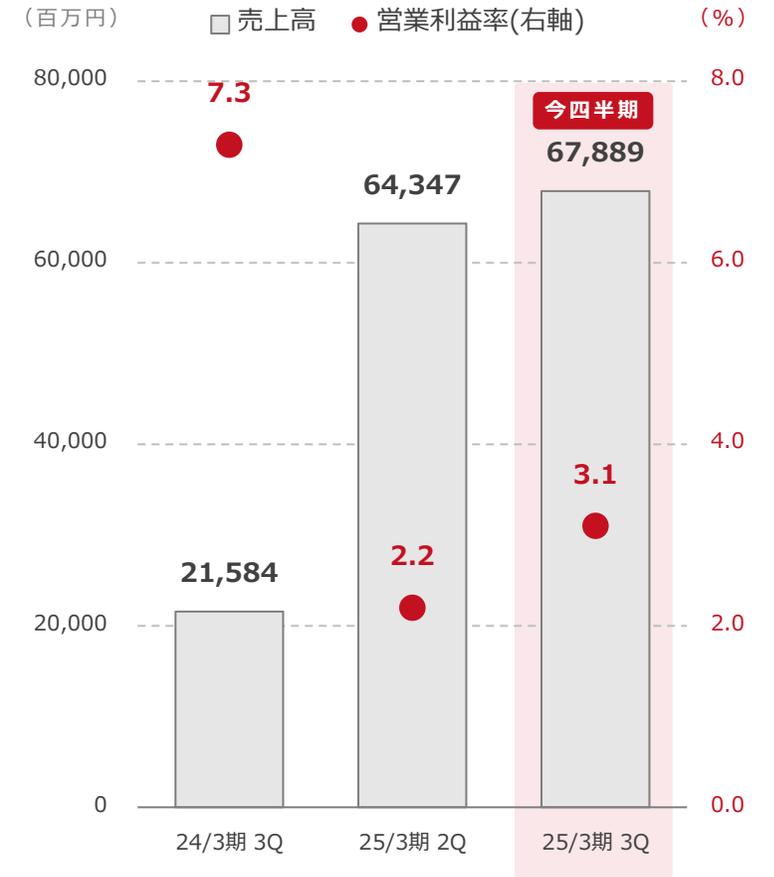
25/3期 第3四半期 全社業績

業績サマリー

前四半期と比較して、売上高は**5.5%増**、営業利益は**33.1%増**と復調した。
 ニュージーランド向けの販売台数が前四半期比**64.7%増**と改善し、全社利益の回復に貢献した。

項目 (百万円,台)	前年同期	前四半期	今四半期	
	24/3期3Q	25/3期2Q	25/3期3Q	
全社業績	売上高	21,584	64,347	67,889
	営業利益	1,581	1,442	2,103
	営業利益率	7.3	2.2	3.1
	親会社株主利益	730	△1,161	△20
主要指標	AU 販売台数* (Autopact)	8,110	7,787	7,592
	AU 輸送台数 (Autocare)	203,346	177,282	180,336
	販売台数 (輸出入)	16,039	8,621	12,904
	↳ニュージーランド*	12,366	5,532	9,112

25/3期3Q 増減率	
YoY,%	QoQ,%
+214.5%	+5.5%
+33.1%	+33.1%
△4.2ppt	+0.9ppt
赤字化	赤字縮小
△6.4%	△2.5%
△11.3%	+1.7%
△19.5%	+49.7%
△26.3%	+64.7%

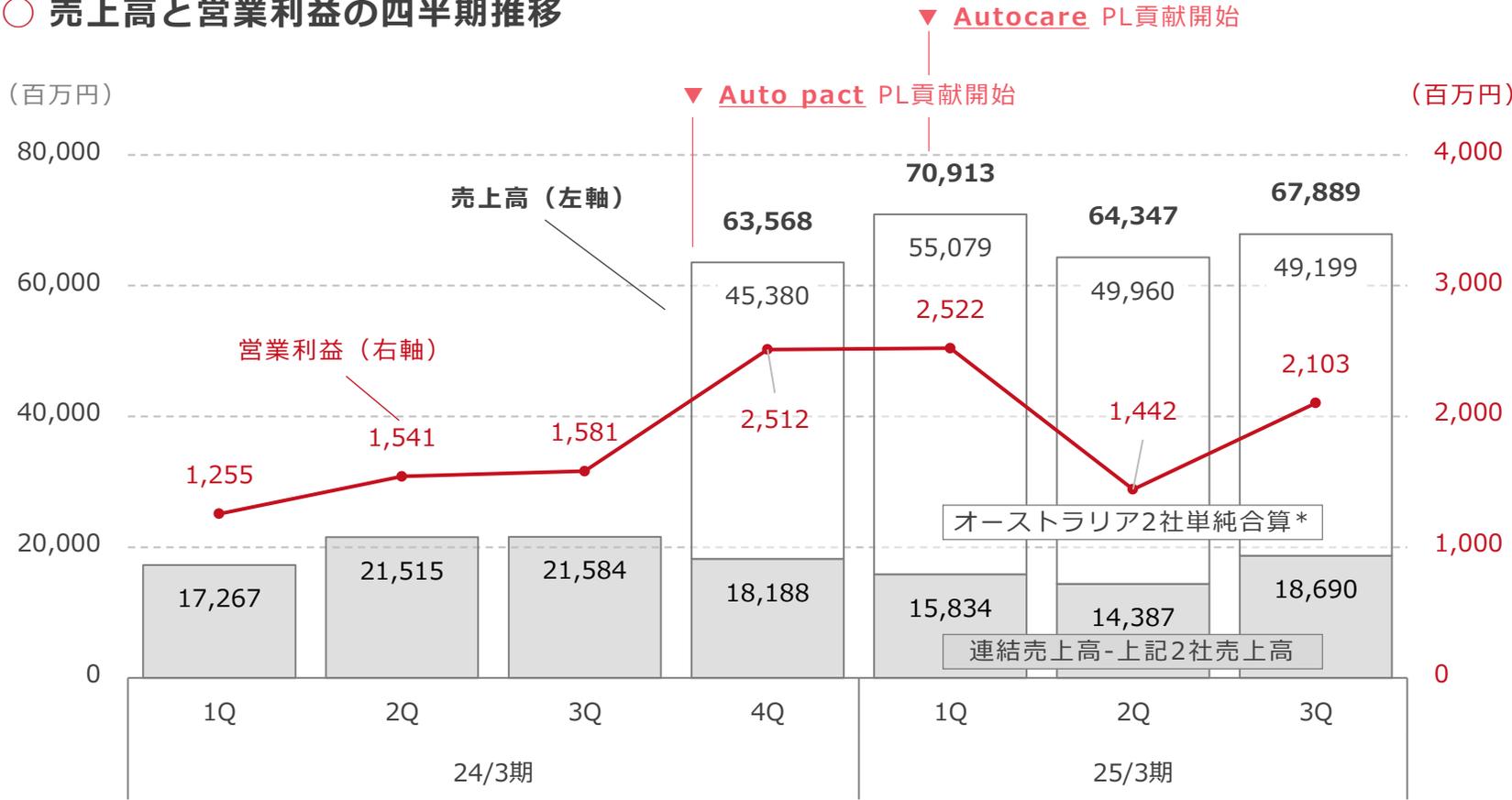


注：2025年3月期 第2四半期 決算説明資料では、AU販売台数（Autopact）として“新車販売台数”を表記していたが、本資料では“中古車を含む総販売台数”に見直している。
 また、ニュージーランド向け輸出は“到着台数”を表記していたが、本資料では事業会社「日貿」の“販売台数”を表記する形に改めている。

売上高と営業利益の四半期推移

AU2社売上高は前四半期比**1.5%減**とほぼ横ばいだった一方、NZなどその他は同**29.9%増**と回復した。相対的に収益性の高いニュージーランド向けが底打ち・反転したことで、営業利益率は同**0.9ppt改善**した。

○ 売上高と営業利益の四半期推移



2024年10~12月期

売上高 **678** 億円 QoQ +5.5%

営業利益 **21.0** 億円 QoQ +45.8%

営業利益率 **3.1** % QoQ +0.9ppt

- 全社売上高は前四半期比**5.5%増**の678億円だった。AU2社売上高が同**1.5%減**の491億円と軟調だったが、ニュージーランドを中心としたその他売上高が同**29.9%増**の186億円と回復軌道に乗った。
- 一気通貫サービスを手掛け。相対的に収益性が高いニュージーランド向けがボトムアウトしたことで、営業利益率は前四半期比**0.9ppt改善**の3.1%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月からである。

KPIと市況統計の四半期推移

AUは、After COVID-19の特需落ち着き・マクロ的な需給緩慢化影響から**前四半期比横ばい圏**で推移した。
NZは、市況こそ低空飛行を続けているものの、高い競争優位性を背景に**当社は一定の回復を実現**した。

項目	(台,円)	24/3期				25/3期			24年10~12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	YoY,%	QoQ,%	
オーストラリア	個社	AU 販売台数* (Autopact)	8,338	8,033	8,110	8,332	8,702	7,787	7,592	△6.4%	△2.5%
		AU 輸送台数 (Autocare)	168,500	206,976	203,346	196,465	205,733	177,282	180,336	△11.3%	+1.7%
	市況	AU 新車販売台数	312,757	317,527	317,494	304,452	327,960	294,834	293,361	△7.6%	△0.5%
		AUD / JPY(円)	91.86	94.63	96.25	97.65	102.70	100.16	99.49	+3.4%	△0.7%
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	△19.5%	+49.7%
		↳ニュージーランド	14,394	16,885	12,366	11,105	8,635	5,532	9,112	△26.3%	+64.7%
	市況	NZ 中古車輸入台数*	34,043	34,637	26,688	27,405	26,543	19,165	19,130	△28.3%	△0.2%
		NZD / JPY(円)	85.01	87.43	89.24	90.99	94.37	91.37	90.16	+1.0%	△1.3%

オーストラリア

- AU販売/輸送台数ともに、前四半期比横ばい圏に留まった。概ね、市況に連動した推移だった。AUではAfter COVID-19で一時的に高まった需要が落ち着き始めた上、流通在庫が高み需給が緩慢化している。

ニュージーランド

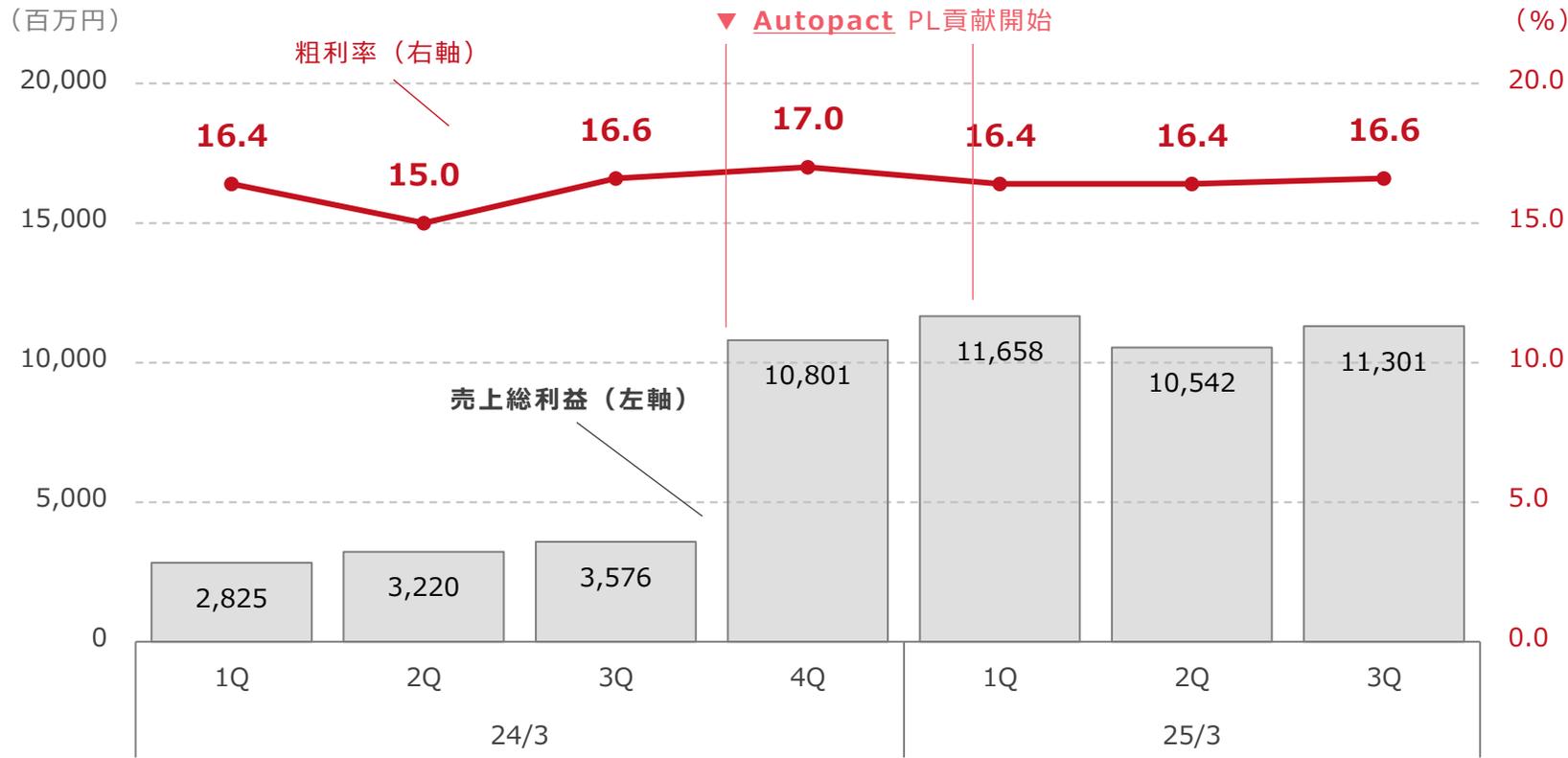
- 前四半期と比較して市況は低空飛行が続く一方、目利き力と対話力に優れる当社は同64.7%増と一定の回復を実現した。
- 市況は2Q時点で想定したほど戻っておらず、注視が必要である。

注：オーストラリアの新車販売台数（市況）は「VFACTS（FEDERAL CHAMBER OF AUTOMOTIVE INDUSTRIES）」、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。2025年3月期 第2四半期 決算説明資料では、AU販売台数（Autopact）として“新車販売台数”を表記していたが、本資料では“中古車を含む総販売台数”に見直している。また、NZ向け輸出は“到着台数”を表記していたが、本資料では事業会社「日貿」の販売台数を表記する形に改めている。NZ 中古車輸入台数は、中古一般車と中古トラックを対象に集計した値である。本数値も、前四半期に開示した値から定義を変更している点に留意されたい。

売上総利益と粗利率の四半期推移

粗利率は前四半期比**横ばい圏**で、売上高の増加に伴い売上総利益も同**7.2%増**の113億円を確保した。

売上総利益と粗利率の四半期推移



2024年10~12月期

売上総利益 **113** 億円 QoQ +7.2%

粗利率 **16.6** % QoQ +0.1ppt

- 全社の売上総利益は前四半期比**7.2%増**の113億円だった。売上高の増加に連れ、売上総利益も復調した。
- 粗利率は前四半期比**横ばい圏**の16.6%だった。事業会社単位では多少の上下はあるものの、全社業績へのインパクトは限定的である。

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。

販管費明細の四半期推移

前四半期と比較して販管費の増分が限定的に留まり、売上高販管費率は**0.6ppt減**の13.5%となった。24年6月より**Autopactでコストのスリム化を推進**しており、生産性改善効果が表れ始めている。

項目 (百万円,%)	24/3期				25/3期			24年10~12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	YoY,%	QoQ,%
販管費	1,571	1,679	1,995	8,288	9,136	9,099	9,197	+7,202	+98
売上高比率	9.1	7.8	9.2	13.0	12.9	14.1	13.5	+4.3ppt	△0.6ppt
人件費	718	731	723	4,301	4,911	4,725	4,678	3,955	△47
売上高比率	4.2	3.4	3.3	6.8	6.9	7.3	6.9	+3.6ppt	△0.4ppt
外注費	427	459	703	780	692	596	698	△5	+102
売上高比率	2.5	2.1	3.3	1.2	1.0	0.9	1.0	▲2.3ppt	+0.1
減価償却費	82	83	89	1,002	993	920	962	+873	+42
売上高比率	0.5	0.4	0.4	1.6	1.4	1.4	1.4	+1.0ppt	+0.0ppt
のれん償却費	46	50	52	457	580	637	630	+578	△7
売上高比率	0.3	0.2	0.2	0.7	0.8	1.0	0.9	+0.7ppt	△0.1ppt
その他販管費	298	356	428	1,748	1,960	2,221	2,228	+1,800	+7
売上高比率	1.7	1.7	2.0	2.7	2.8	3.5	3.3	+1.3ppt	△0.2ppt

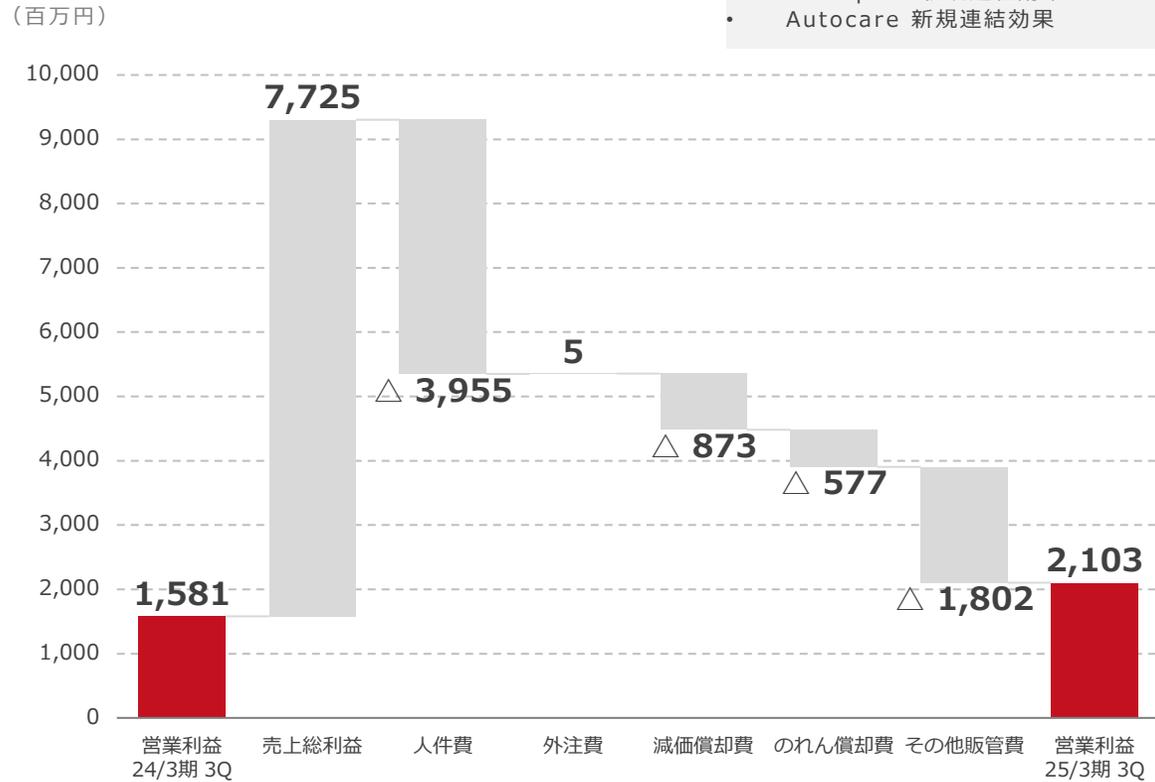
注：人件費には、役員報酬・従業員給与及び賞与（引当金含む）・法定福利費・退職給付費用・福利厚生費を内包している。

営業利益の増減分析

前年同期との比較では、AU2社の新規連結効果から、売上総利益・販管費共に大きく増減している。
 前四半期比では、着実に売上総利益を積み上げる一方、**販管費は適切にコントロール**できた。

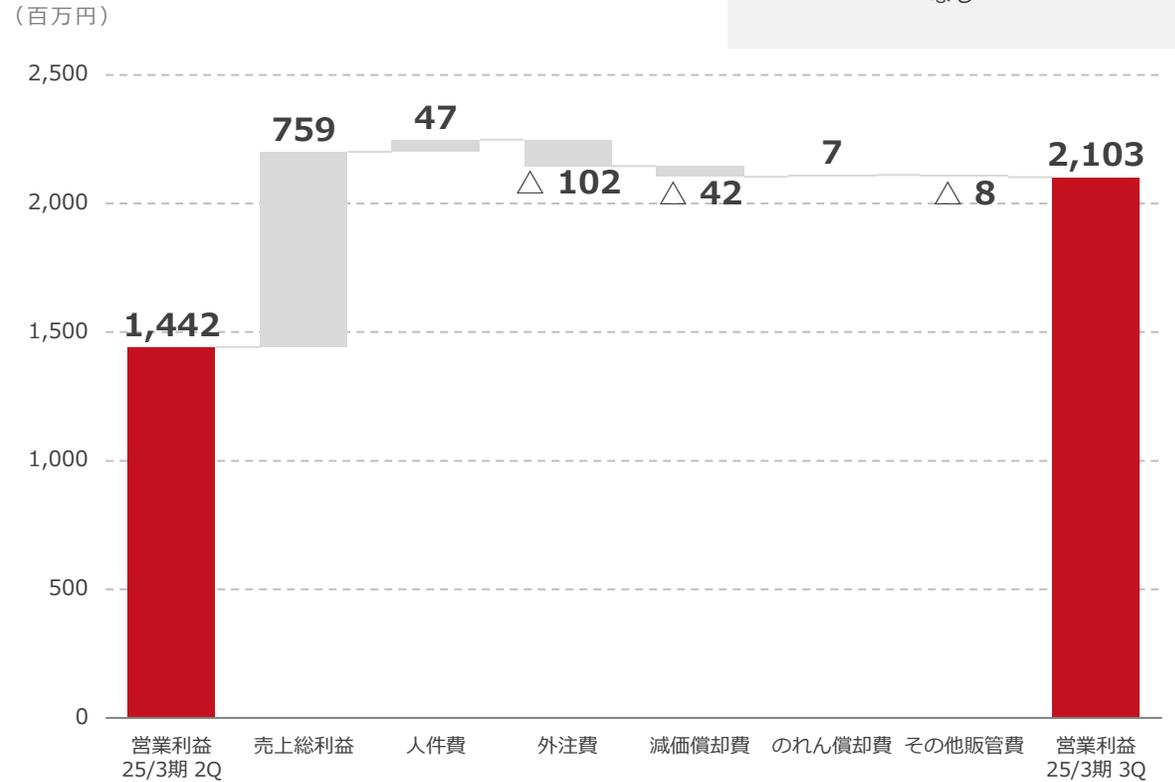
○ 前年同期 (24/3期3Q) との増減分析

- Apple to appleでない要素
- Auto pact 新規連結効果
 - Autocare 新規連結効果



○ 前四半期 (25/3期2Q) との増減分析

- Apple to appleでない要素
- なし



損益計算書明細

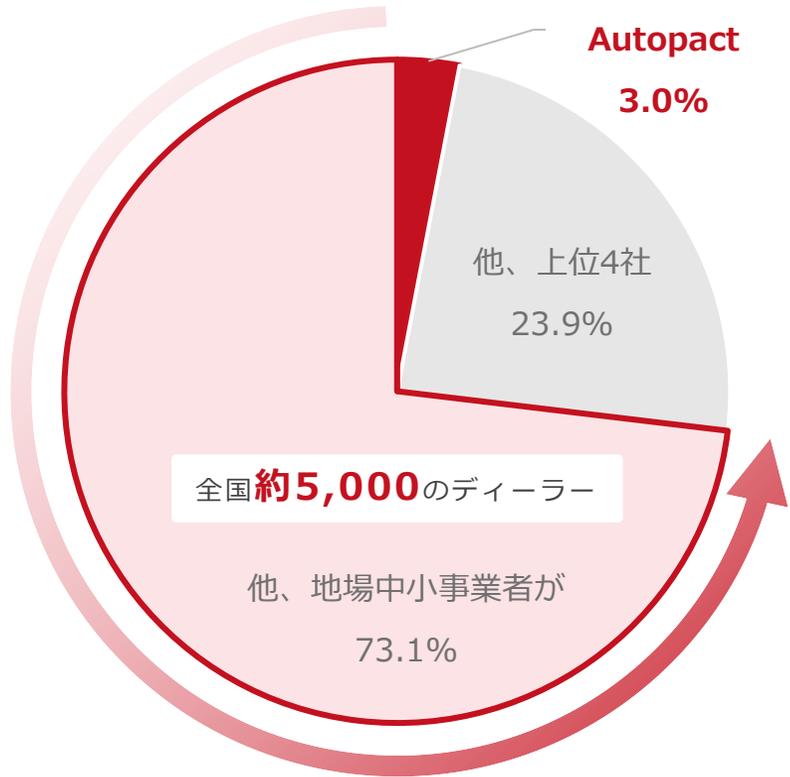
損益計算書	(単位)	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	24/3期				25/3期		
		実績	実績	実績	実績	修正計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
AUD/JPY	円	76.21	83.05	92.66	95.06	下期 101.0	91.86	94.63	96.25	97.65	102.70	100.16	99.49
NZD/JPY	円	71.16	78.27	84.46	88.12	下期 91.0	85.01	87.43	89.24	90.99	94.37	91.37	90/16
売上高	百万円	24,920	45,539	54,953	123,934	275,000	17,267	21,515	21,584	63,568	70,913	64,347	67,889
(前年同期比)	%	-6.0	+82.7	+20.7	+125.5	+121.9	+3.7	+96.5	+62.7	+351.4	+310.7	+199.1	+214.5
↳AU2社 単純合算*	百万円	-	-	-	45,380	-	-	-	-	45,380	55,079	49,960	49,199
販売台数* (Autopact)	台	-	-	-	32,813	-	8,338	8,033	8,110	8,332	8,702	7,787	7,592
輸送台数 (Autocare)	台	-	-	-	775,287	-	168,500	206,976	203,346	196,465	205,733	177,282	180,336
↳その他売上高*	百万円	-	-	-	78,554	-	-	-	-	18,188	15,834	14,387	18,690
販売台数 (輸出入)	台	30,584	45,290	44,260	65,037	-	15,750	19,607	16,039	13,641	11,094	8,621	12,904
↳ニュージーランド*	台	29,589	39,736	40,820	54,750	-	14,394	16,885	12,366	11,105	8,635	5,532	9,112
売上総利益	百万円	4,892	7,651	8,116	20,422	-	2,825	3,220	3,576	10,801	11,658	10,542	11,301
(売上総利益率)	%	19.6	16.8	14.8	16.5	-	16.4	15.0	16.6	17.0	16.4	16.4	16.6
販管費	百万円	4,027	4,578	5,152	13,533	-	1,571	1,679	1,995	8,288	9,136	9,099	9,197
人件費	百万円	2,080	2,386	2,605	6,473	-	718	731	723	4,301	4,911	4,725	4,678
外注費	百万円	888	1,112	1,061	2,368	-	427	459	703	780	692	596	698
減価償却費	百万円	184	193	309	1,257	-	82	83	89	1,002	993	920	962
のれん償却費	百万円	14	8	108	605	-	46	50	52	457	580	637	630
その他販管費	百万円	861	879	1,069	2,830	-	298	356	428	1,748	1,960	2,221	2,228
営業利益	百万円	865	3,072	2,963	6,889	7,800	1,255	1,541	1,581	2,512	2,522	1,442	2,103
(営業利益率)	%	3.5	6.7	5.4	5.6	2.8	7.3	7.2	7.3	4.0	3.6	2.2	3.1
経常利益	百万円	1,263	3,073	2,669	5,235	3,200	907	1,317	1,193	1,818	2,982	△1,285	480
(経常利益率)	%	5.1	6.7	4.9	4.2	1.2	5.3	6.1	5.5	2.9	4.2	△2.0	0.7
当期純利益	百万円	953	2,544	2,334	3,107	-	627	867	740	873	1,881	△1,093	76
親会社株主利益	百万円	953	2,544	2,321	2,854	1,070	611	856	730	658	1,683	△1,161	△20

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。2025年3月期 第2四半期 決算説明資料では、AU販売台数（Autopact）として“新車販売台数”を表記していたが、本資料では“中古車を含む総販売台数”に見直している。また、NZ向け輸出は“到着台数”を表記していたが、本資料では事業会社「日貿」の“販売台数”を表記する形に改めている。

トピックス (1/2)

事業会社Autopactで、売上高180億円強の新車ディーラーグループを新たに買収した。豪州ディーラー業界は中小事業者が7割を占める。今後もロールアップによる成長を積極的に実施する。

業界内でのシェア拡大を通じ、 中核事業の業界1位獲得を目指す



豪州自動車ディーラー業界は中小事業者が7割強を占め、業界上位5社合わせても市場の3割に満たない。Autopactは業界トップクラスのシェアを持つが、今後も継続して同業ディーラーに対するロールアップ戦略を進め、豪州市場での地位強化を目指す。

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	精査中	



中：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。

トピックス (2/2)

Autopact傘下のCricks Highway Groupにて、2024年ベスト・ディーラー賞を複数受賞した。

クイーンズランド州ブリスベン市およびサンシャインコースト・エリアに15のディーラーを展開し、キア、スバル、ボルボ、ルノー、KGM モーターズ (旧サンヨン)、日産、三菱、フォルクスワーゲン、フィアット・プロフェッショナル、JACモーターズ、RAM、チェリー (奇瑞自動車) を含む12の新車ブランドを取り扱う。

Autopact傘下でクイーンズランド州に15ディーラーと12の新車ブランドを展開する **Cricks Highway Group** が複数ブランドに渡り2024年ベスト・ディーラーを受賞した。

グループ全体で合理化・効率化を本格化しており、その過程で人員削減を実施し、コスト削減に取り組んでいる。Cricks Highway Groupが進めてきた経営改革の成果は、この取り組みの一環として挙げられる。

オーストラリア No.1 ディーラー

- サンヨン (SsangYong)
- ボルボ・メトロ (Volvo Metro)

クイーンズランド州 No.1 ディーラー

- フォルクスワーゲン・プレミアム (Volkswagen Premium)
- スバルWRX (Subaru WRX)
- キア・マスター (Kia Master)
- ルノー (Renault)





3

25/3期 通期計画の進捗状況



通期計画の下方修正（再掲）

項目 (百万円)	25/3期 通期計画					25/3期 3Q累計		
	期初計画 2024/5/15公表	修正計画 ① 2024/11/14公表	修正計画 ② 2025/2/14公表	①→② 修正幅	①→② 修正率	累計実績	進捗率 ① 2024/11/14公表基準	進捗率 ② 2025/2/14公表基準
売上高	307,000	296,000	275,000	△21,000	△7.1%	203,149	68.6%	73.9%
営業利益	10,300	9,400	7,800	△1,600	△17.0%	6,068	64.6%	77.8%
営業利益率 (%)	3.4	3.2	2.8	△0.4ppt	—	3.0	—	—
経常利益	8,400	5,600	3,200	△2,400	△42.9%	2,177	38.9%	68.0%
親会社株主利益	4,500	3,000	1,070	△1,930	△64.3%	502	16.7%	46.9%
EPS (円)	79.83	45.57	16.25	△29.32	△64.3%	7.72	16.9%	47.5%
DPS (円)	24.00	18.00	18.00	据え置き	—	—	—	—
└ 中間配当 (円)	11.00	8.00	8.00	—	—	—	—	—
└ 期末配当 (円)	13.00	10.00	10.00	据え置き	—	—	—	—

下方修正に係るコメント

- 修正計画①を策定した2Q時点で想定したほど**NZの戻りが十分でなく**、全社の進捗率がビハインドしている。AUの台数見通しは概ね想定通りである。
- 借入金・リースの**利息支払いや為替差損、経費（成長のための先行投資）**が修正計画①比で増大し、経常利益以下の進捗率が低位となっている。また、損金不算入のれんが多額で税務上所得が税引前利益比で高水準なため、税引後利益の進捗率は更に低位となっている。
- 以上を踏まえ25/3期計画を再度下方修正する。なお、期末配当金は10.00円を据え置く。軟調なマクロ環境を受け25/3期は業績が落ち込んでいるが、根源的な収益基盤は毀損しておらず、24/3期実績を上回る株主還元の実施は可能と判断した。
※24/3期DPS=70.00円だが、24年4月1日付で1:4の株式分割を実施しており、この影響を加味すると、25/3期DPSは72.00円（=18.00円×4）で前期実績を上回る。

今後の見通しに係るコメント

- オーストラリアは、**滞留している流通在庫の短中期的な適正化**に連れた需要拡大、**人口増加に連れた長期的な安定成長**を見込む。
- ニュージーランドは、当初想定ほど戻りは鈍いものの、**中古車輸入業者の買い控えから流通在庫は大幅に減少**しており、需要の回復に連れた需給タイト化を想定する。インフレ率の適温化・政策金利の持続的な引き下げで、**徐々に景況回復の兆し**が見えてきた点も、今後中古車需要を上向かせるサポート材料と見ている。
- 収益性が高いニュージーランド向けの回復が本格化すれば**収益性ミックスの改善**が期待できる。Autopactの**コストスリム化**や**シナジー創出**、**更なるM&A**も推進する。

現状分析と今後の見通し

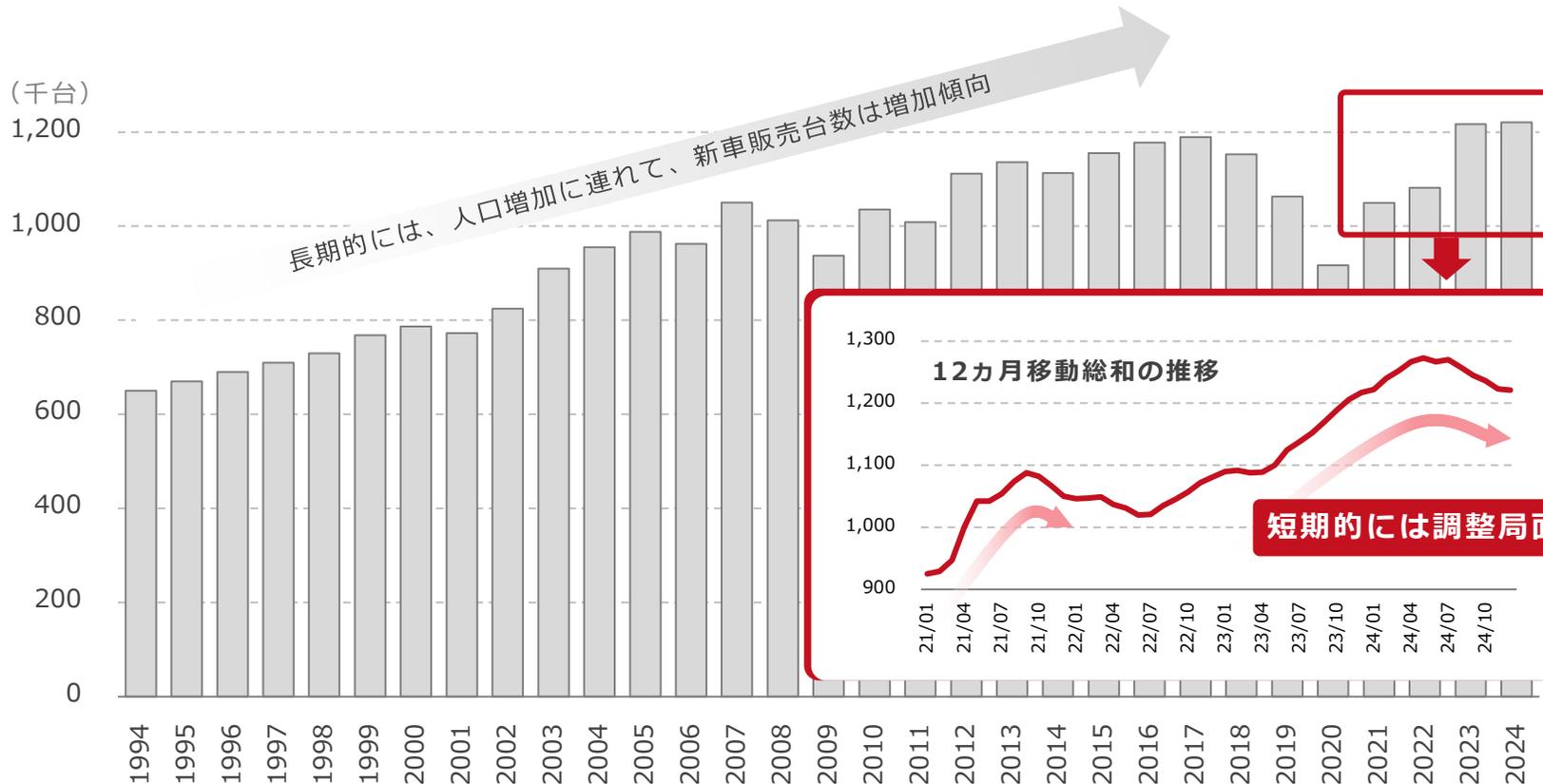
AUはペントアップ需要が一巡、流通在庫の適正化による需給良化、人口増加に連れた安定成長を見込む。
 NZは当初想定より戻りが遅いが、大幅に減少した流通在庫や景況回復で短中期的に需要回復する可能性。

現状分析と今後の見通し			先4四半期の外部環境予報			
項目	現状分析	今後の見通し	25 / 1~3	4~6	7~9	10~12
売上高 (オーストラリア)	<ul style="list-style-type: none"> 販売台数は、市場全体としても個社としても、YoY△10%前後、QoQ横ばい圏と軟調だった。 24年上期までは、半導体不足に端を発する自動車生産台数の落ち込みで蓄積していた潜在需要の顕在化（ペントアップ需要）から市場全体が活況だったが、下期は一巡・反動減したと見られる。 	<ul style="list-style-type: none"> 足元の市場環境は、オーバーシュートしていた需要の平常化の側面が一定あるものの、流通在庫の滞留から自動車需給はやや緩慢化しており、短中期的な回復を見込む。 長期的には、過去20-30年の新車販売動向と同様に、人口増加に連れた安定成長を想定する。 引き続きM&A・ロールアップによる成長を図る。 				
売上高 (ニュージーランド)	<ul style="list-style-type: none"> 市中の中古車輸入台数はピーク比で約半減している上、底は打ったものの戻りが弱い状況にある。 2022年の7%を超えるインフレ率とその後の政策金利の大幅引き上げ等を受けた景気後退(GDP成長マイナス化)、23年10月の政権交代に端を発する環境規制の緩和政策影響を大きく受けている。 	<ul style="list-style-type: none"> 2Q決算発表時点で想定した以上に市場の回復は遅いが、輸入業者の買い控えから中古車の流通在庫が大幅に減少しており、需要の回復が見られれば早期に需給タイト化する可能性がある。 インフレ率は適温に戻りつつあり、政策金利も引き下げ続けていることから、徐々に景況回復し、中古車需要が喚起される可能性がある。 				
収益性	<ul style="list-style-type: none"> 営業利益率は25/3期2Qの2.2%に対し3Qは3.1%と一定の回復が実現できたものの、Autopact連結開始直後の24/3期4Qの4.0%と比較すると依然として低水準に留まる。 収益性の高いニュージーランド向けが本格回復していないため、ミックスが悪化している。 	<ul style="list-style-type: none"> ニュージーランド市況の回復に連れた収益性ミックスの改善、24年6月から開始したAutopactのコストスリム化、AU事業会社間のシナジー創出等が、中期的な収益性改善要素となる。 オーストラリアはインフレ高止まりから政策金利が4.35%で据え置かれ続けており、利息負担には留意が必要である。 				

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

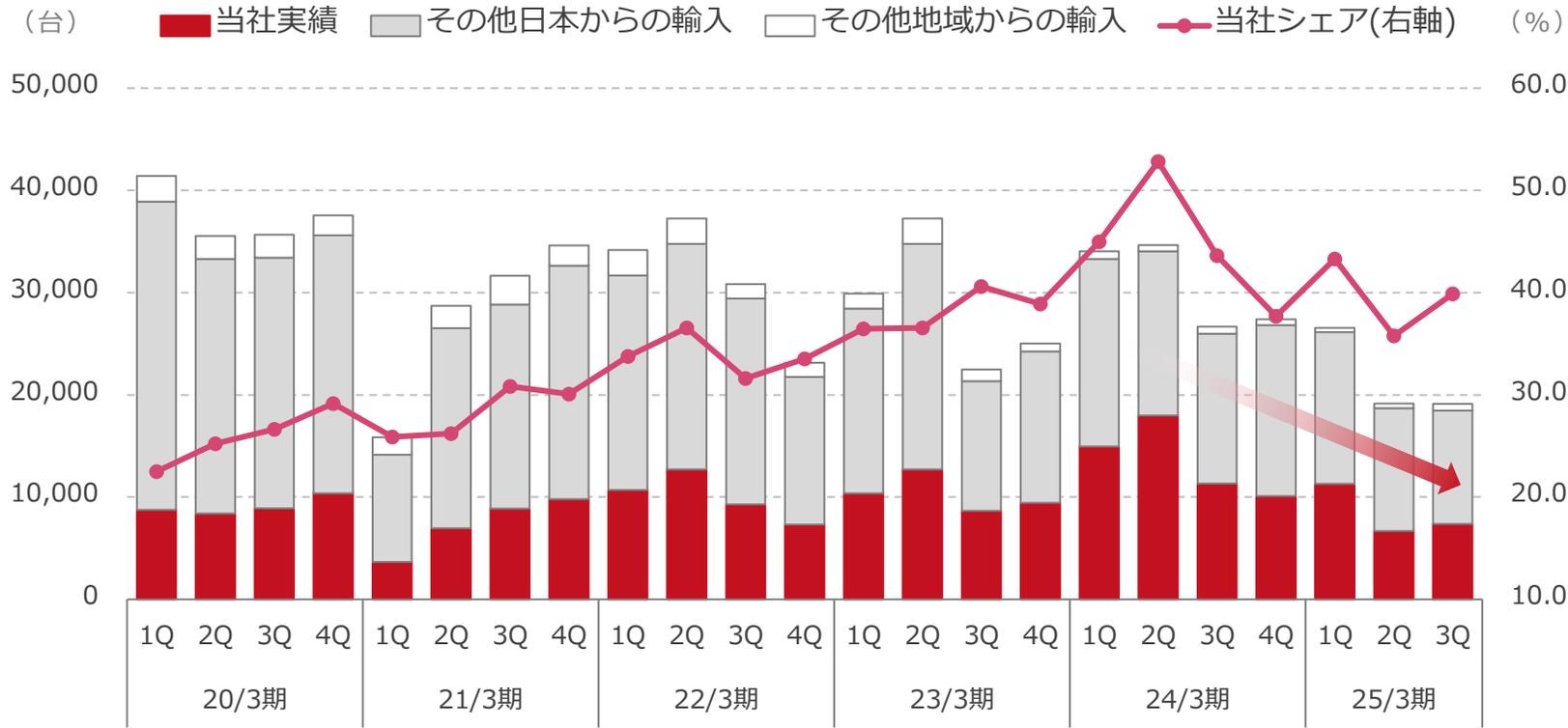
- 短期的な調整局面入りの背景は、ペントアップ需要を受けオーバーシュートしていた自動車供給の反動減・平常化にあると見ている。
- COVID-19に端を発した半導体供給の減少による自動車生産台数の減少から22～23年は自動車供給が限定的で潜在需要が蓄積されていた。
- サプライチェーンの正常化に伴い24年上期にかけて急ピッチで新車販売台数が拡大したものの、蓄積された潜在需要の顕在化が一巡し、在庫調整局面を迎えたと見られる。
- 長期的には、人口増加に連れだ安定成長を見込む。

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

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適温に戻りつつあり、短中期的な景況及び中古車需要の回復を見込む。

○ 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。

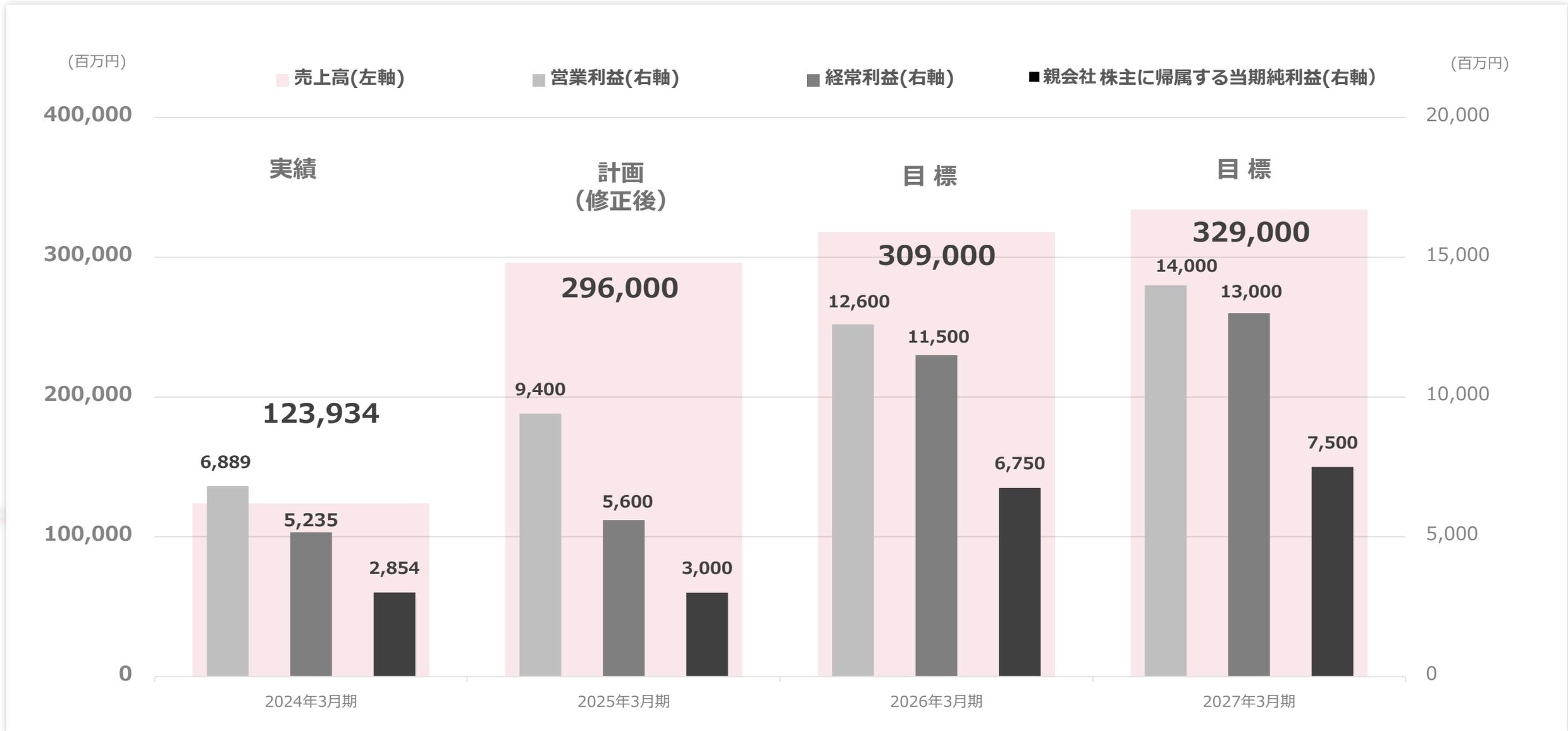
注：ニュージーランド「自動車産業協会（MIA）」資料等をもとに作成した。当社実績は通関台数（ニュージーランドへの到着台数）を参照しており、船便のタイムラグ分、販売台数（日本からの輸出台数）に対し遅延する点に留意されたい。



4

中期経営計画（26/3期以降は変更なし・来期見直し予定）

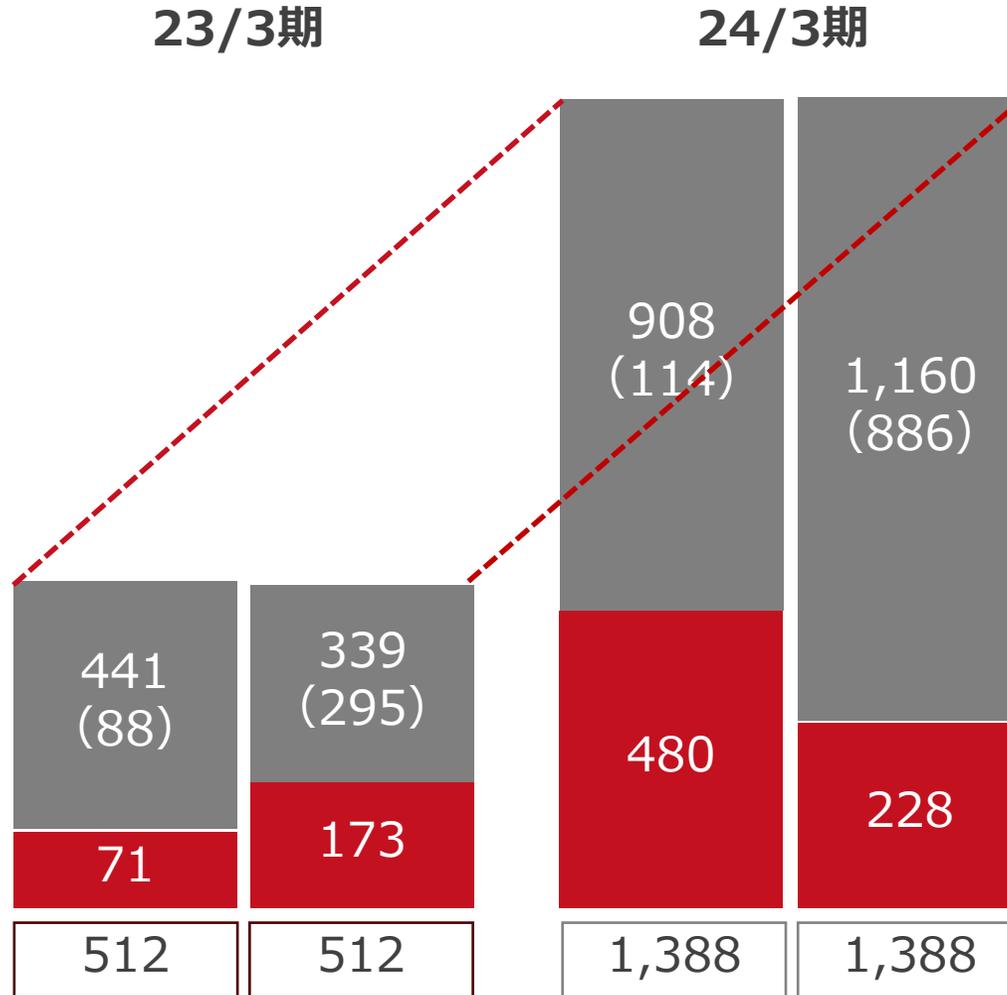
定量計画 (2025年3月期～2027年3月期)



財務方針：連結貸借対照表推移



オートローン/流動資産	20.0%
Debt Equity Ratio	1.69
純資産比率	33.5%
ROE	14.7%
配当性向	31%

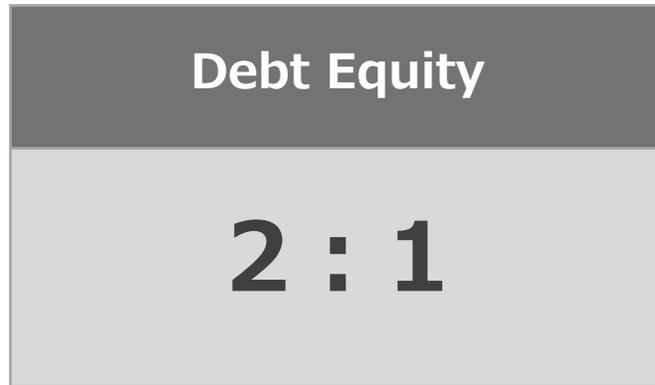


オートローン/流動資産	12.6%
Debt Equity Ratio	4.53
純資産比率	16.4%
ROE	15.0%
配当性向	未定

財務方針：目標財務指標

ビジネスエリア拡大による**財務諸表の構造変化**を踏まえ、次期中計にて見直し予定

※24年4月公表済指標



経営戦略～経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

チャレンジの継続：

■ 既存事業の収益力強化

輸出型モデル（バリューチェーン）の強化

■ 新規事業による成長

オーストラリアモデルの構築、新市場への足掛かり

経営資源の効率追求：

■ 効率化追求による経営コストの削減

内外間接部門業務のシェアードサービス化推進、資金調達・運用の深化、人・システム・施設の統合や共有

■ 事業発展を支える市場政策と人的資源の確保

中期的な事業戦略をしっかりと伝えるIR活動、グループ経営人材の育成



チャレンジの継続(セグメント別)

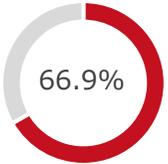
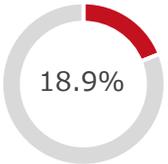
セグメント	主なチャレンジ
 輸出入	<ul style="list-style-type: none"> ・ ニュージーランド市場シェアの維持・発展。 ・ オーストラリア・欧州等への展開による販売台数と利益の確保。 ・ オンライン自動車販売広告事業とのシナジー追求、エンドユーザー向け事業（B2C、C2C）の探求。
 物流	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新商材・新仕向地の開拓、物流手段の多様化によるグループ事業を支える物流の確保。 ・ 自社物流化の促進、現地物流・港湾ビジネスの拡充。
 サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ オートローン事業の健全な拡大、サービス・機能の拡充やデータ事業等との連携による既存事業の収益力強化。 ・ エンドユーザー向け事業を含む新規事業の開拓。
 検査	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営・生産効率化による検査量増加。新規事業の確立（植物検査事業の収益化）。 ・ 検査の品質とシェア回復による安定黒字化。 ・ オーストラリア検査事業への進出、新たな技術・検査手法の確立と収益化。
 小売・卸売	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本からの輸入を起点とするバリューチェーン構築によるオーストラリア市場での販路拡大と増収増益。 ・ M&Aで取得した事業のPMI推進と同時に、既存事業とのシナジーによる収益増。



5

25/3期 第3四半期 セグメント別業績

サマリー

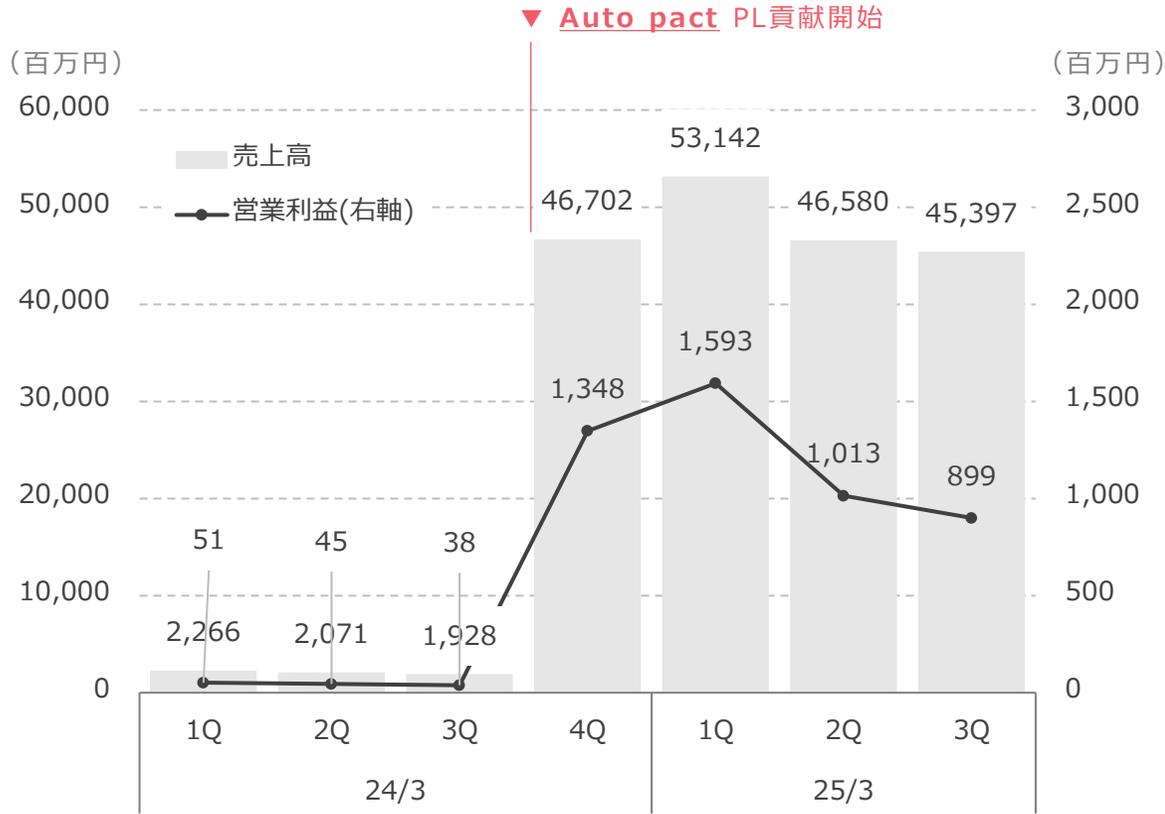
項目	売上高構成比	売上高 (24年10~12月)		営業利益 (24年10~12月)		ポイント
		実額(百万円)	前四半期比	実額(百万円)	前四半期比	
1.小売・卸売	 66.9%	45,397	△2.5%	899	△11.3%	<ul style="list-style-type: none"> 前四半期比で売上高が2.5%減、営業利益が11.3%減と軟調に推移した。AUは足元で流通在庫が嵩み需給が緩慢化している。このマクロ影響で販売台数が同2.5%減少し収益性も低下している。
2.輸出入	 18.9%	13,711	+45.6%	326	3.7倍	<ul style="list-style-type: none"> 前四半期比で売上高が45.6%増、営業利益が3.7倍となった。NZのマクロ環境変化から過去数四半期の業績は軟調だったが、ボトムアウトを実現した。
3.物流	 11.2%	7,894	+4.4%	586	+4.6%	<ul style="list-style-type: none"> 前四半期比で売上高が4.4%増、営業利益が4.6%増と着実に増収増益した。NZ向け中古車輸出の回復に連れた輸送増加に加え、Autocareの輸送台数が同1.7%増と堅調に推移した。
4.サービス	 1.4%	1,007	△1.5%	△59	赤字拡大	<ul style="list-style-type: none"> 売上高・営業利益ともに前四半期比で横ばい~微減だった。25/3期2Qから、先行投資としてAuto Traderで約2億円/四半期の広告投下を継続しており、短期的にセグメント赤字となっている。
5.検査	 1.5%	1,429	+35.7%	225	黒字転換	<ul style="list-style-type: none"> 前四半期比で売上高が35.7%増、営業利益が黒字転換した。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。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**2.5%減**、営業利益は同**11.3%減**と軟調に推移した。
オーストラリアでマクロ的に流通在庫が積み上がり、需給が緩慢化している影響を受けている。

○ 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2Q	25/3期3Q	差分	前四半期比
売上高	46,580	45,397	△1,183	△2.5%
営業利益	1,013	899	△114	△11.3%
営業利益率	2.2	2.0	△0.2	-

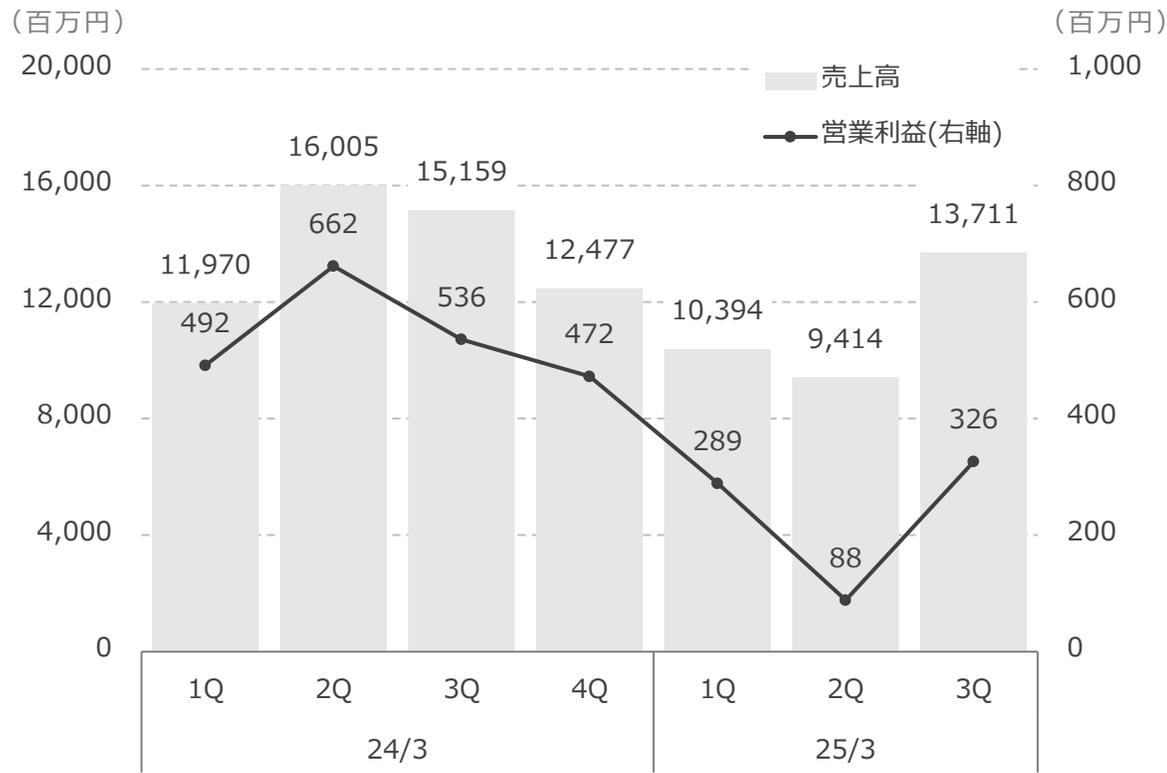
- セグメント収益の大半は、AUで自動車ディーラー業務を手掛けるAutopactが占めている。また、NZで輸入中古車の卸売販売を手掛けるTrade Carsも含まれている。
- 前四半期比で売上高が**2.5%減**、営業利益が**11.3%減**と軟調に推移した。AUは足元で流通在庫が高み需給が緩慢化している。このマクロ影響で販売台数が同2.5%減少し収益性も低下している。
- 短期的な需給タイト化は見通しにくく、市況回復は26/3期以降になると見込んでいる。

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**45.6%増**、営業利益は同**3.7倍**で、業績はボトムアウトした。
しかし、ニュージーランドのマクロ環境は回復しておらず、当社の従来の見通しを下回っている。

○ 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2Q	25/3期3Q	差分	前四半期比
売上高	9,414	13,711	+4,297	+45.6%
営業利益	88	326	+238	3.7倍
営業利益率	0.9	2.4	+1.5	-

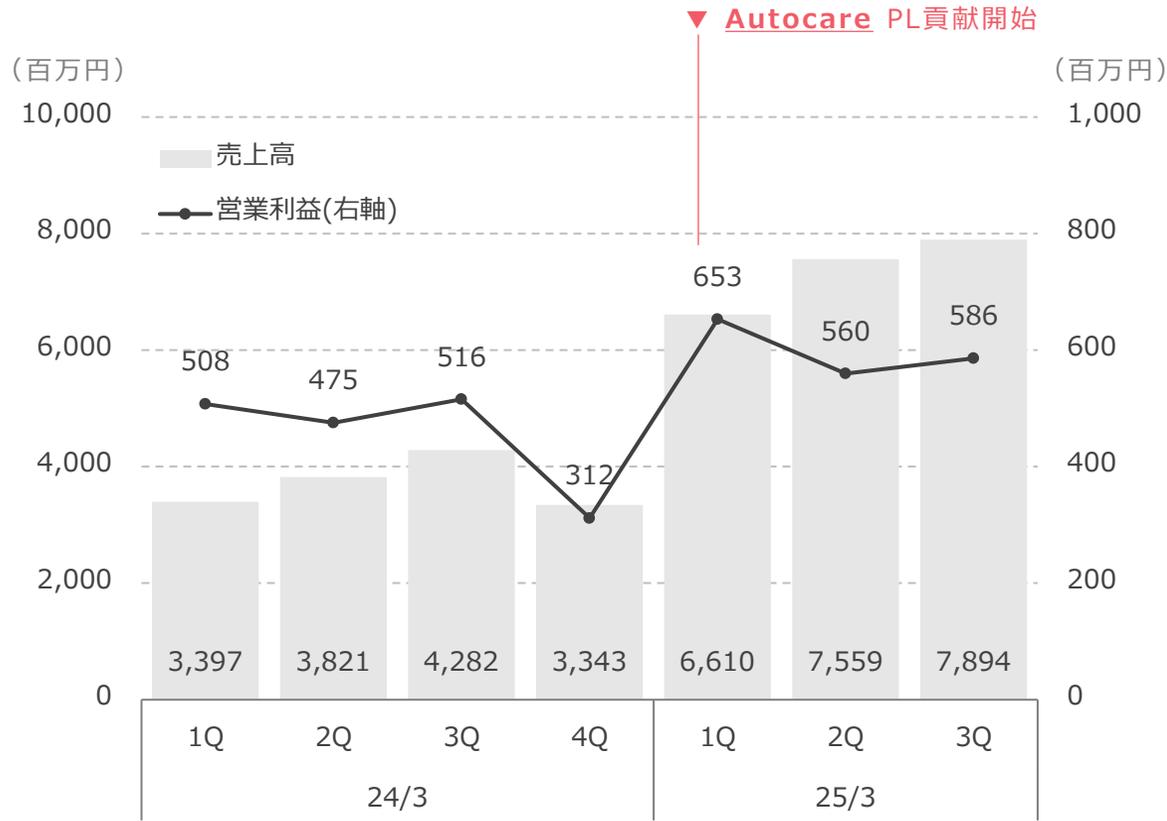
- 日本全国のオークション会場で仕入れた中古車を海外に輸出している。平時はニュージーランド向けが8~9割を占める。また、アイルランドを始めとした欧州等にも事業を拡大している。
- 前四半期比で売上高が**45.6%増**、営業利益が**3.7倍**となった。NZのマクロ環境変化から過去数四半期の業績は軟調だったが、ボトムアウトを実現した。
- 当社独自の競争優位性を背景に業績は反転したものの、マクロ的な中古車輸入総数は前四半期比横ばい圏で回復しておらず、当社の従来の見通しを下回っている。

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**4.4%増**、営業利益は同**4.6%増**と着実に増収増益した。
 ニュージーランド向け中古車輸出の底打ち・反転に加え、Autocareの輸送台数が堅調に推移した。

○ セグメント売上高と利益の四半期推移



○ 増減率と背景

(百万円,% ,ppt)	25/3期2Q	25/3期3Q	差分	前四半期比
売上高	7,559	7,894	+ 335	+ 4.4%
営業利益	560	586	+ 26	+ 4.6%
営業利益率	7.4	7.4	+ 0.0	-

- 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**4.4%増**、営業利益が**4.6%増**と着実に増収増益した。NZ向け中古車輸出の回復に連れた輸送増加に加え、Autocareの輸送台数が同**1.7%増**と堅調に推移した。

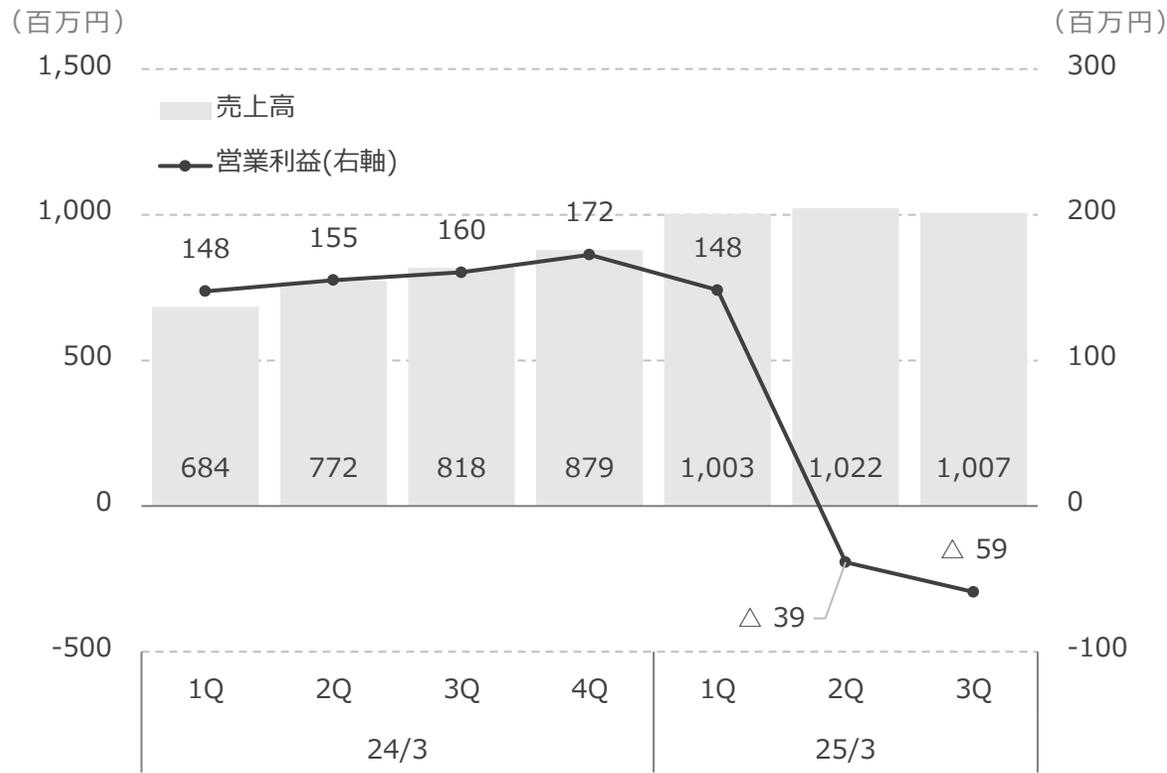
注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を訴求修正した値である。売上高は内部売上高を含む値である。

サービスセグメント

売上高は前四半期比で**1.5%減**、営業利益は**やや赤字幅を拡大**した。

ニュージーランドで中古車オンライン取引を手掛けるAuto Traderで先行的な広告投下が続いている。

○ 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2Q	25/3期3Q	差分	前四半期比
売上高	1,022	1,007	△15	△1.5%
営業利益	△39	△59	△20	赤字拡大
営業利益率	△3.8	△5.9	△2.1	-

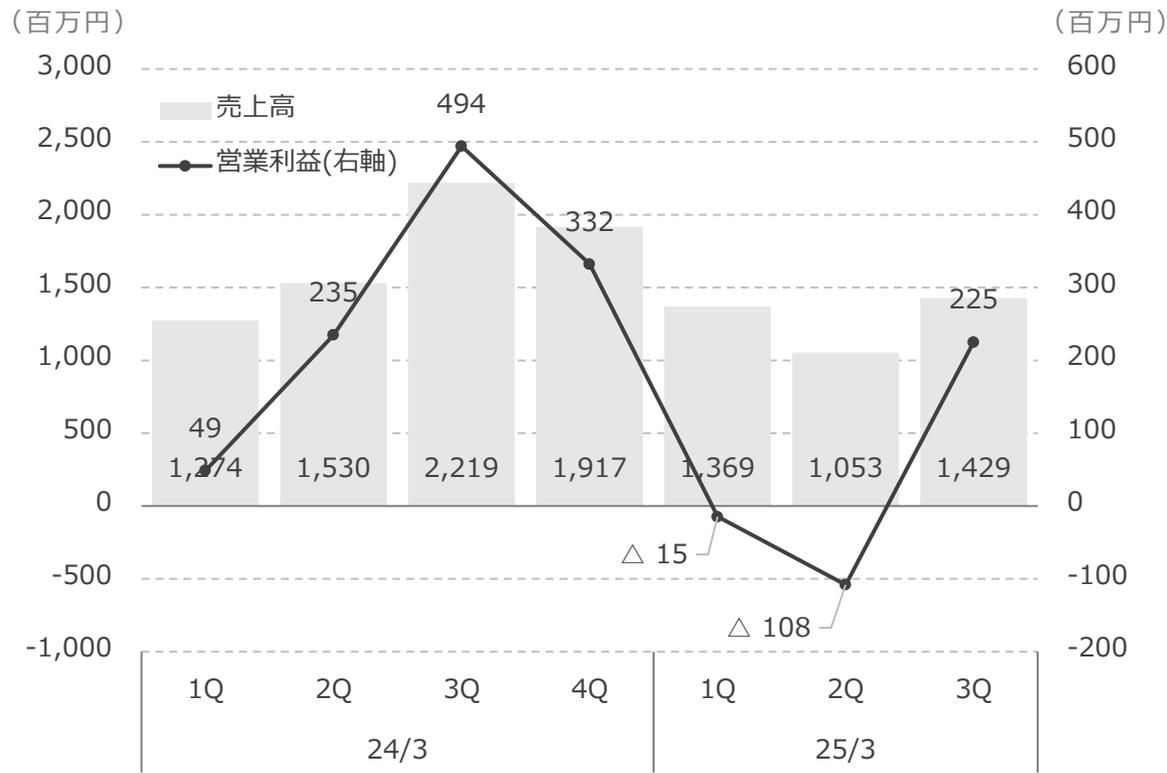
- ニュージーランドにおけるオートローンや保険、債権回収代行、自動車関連商品販売、及び中古車オンライン取引を手掛けるAuto Traderに係る収益を計上している。
- 売上高・営業利益ともに前四半期比で**横ばい～微減**だった。25/3期2Qから、先行投資としてAuto Traderで約2億円/四半期の広告投下を継続しており、短期的にセグメント赤字となっている。

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。

検査セグメント

売上高は前四半期比で**35.7%増**、営業利益は**黒字転換**した。当セグメントは季節性から3Q、4Qに収益拡大しやすい上、ニュージーランド向けの輸出減の底打ち・反転の恩恵を享受した。

○ 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2Q	25/3期3Q	差分	前四半期比
売上高	1,053	1,429	+ 376	+ 35.7%
営業利益	△108	225	+ 333	黒字転換
営業利益率	△10.3	15.7	+ 26.0	-

- 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。
- 前四半期比で売上高が**35.7%増**、営業利益が**黒字転換**した。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。3Qの業績拡大は、上記の季節性に加え、ニュージーランド向けの輸出減が底打ち・反転したことが主因である。

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。

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

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

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。



6

Appendix

会社名	株式会社オプティマスグループ	
設立	2015年1月	
資本金	40億6,500万円	
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	52社（国内4社、海外48社）	2024年9月30日現在
従業員数	単体：33名 連結：2,533名	2024年9月30日現在



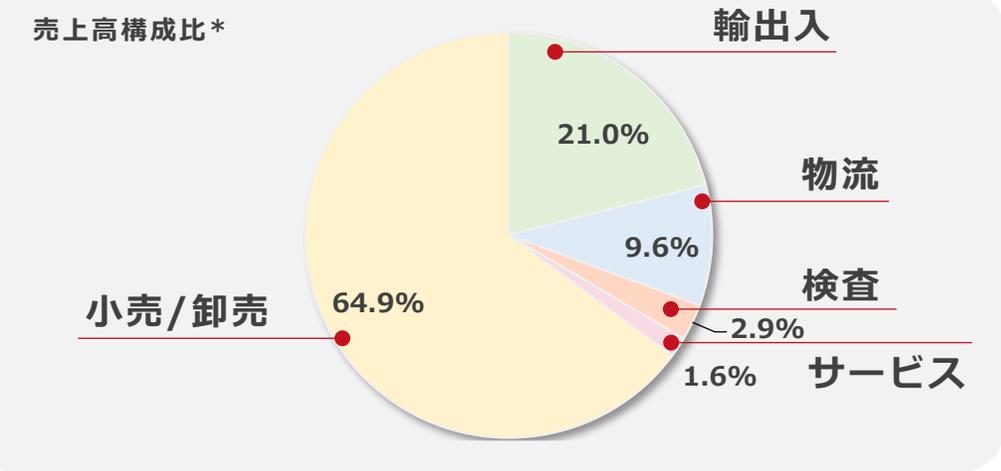
セグメント概況

現地中心： オーストラリアモデル

全方位： ニュージーランドモデル



売上高構成比*



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

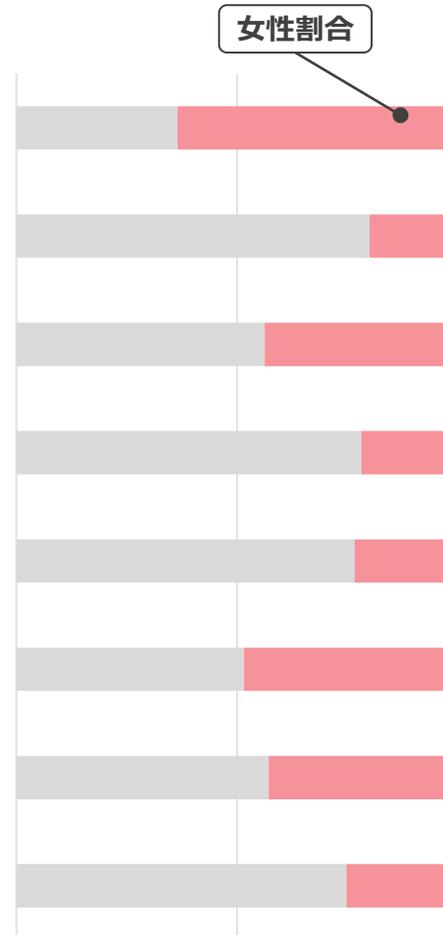
オーストラリアの自動車ディーラーであるAuto pactの新車/中古車販売や関連事業が主力。

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。

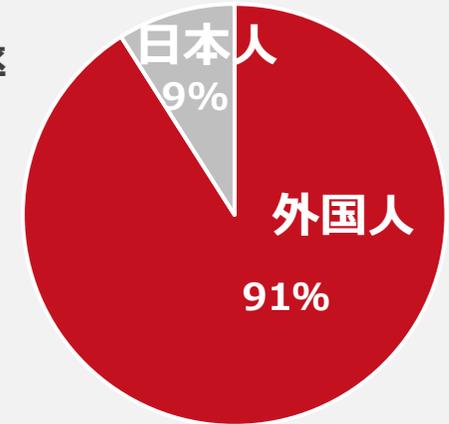
従業員の状況

セグメント別*従業員数

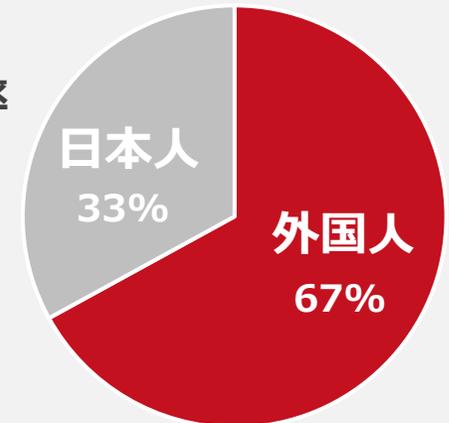
	従業員数 (人)	女性割合 (%)	女性管理職割合 (%)
貿易	74	63.5	41.7
物流	524	20.0	24.5
サービス	48	43.8	33.3
検査	274	21.9	12.2
自動車小売 卸売	1,573	23.4	20.6
全社 (共通)	33	48.5	16.7
その他	7	42.9	0
合計	2,533	24.5	20.9



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 (2024年9月30日現在)

- **東京**
OPTIMUS GROUP
日貿
大和ロジスティクス
- **大阪**
日貿
JEVIC
- **北九州(門司)**
JEVIC
- **名古屋**
日貿
JEVIC
大和ロジスティクス
ポートサービス
- **伊勢**
日貿(本社)
- **横浜**
JEVIC(本社)

- **サンシャインコースト**
Autopact (国内110店舗)

- **ゴールドコースト**
Car Empire
IWholesaleCars

- **シドニー**
OPTIMUS GROUP Australia
Dolphin Shipping Australia
OzCar(国内22店舗)
Global Carz
Auto Advance Finance Australia
VITA Australia

- **メルボルン**
Autocare Services (+国内8拠点)
Blue Flag

- **ジャカルタ**
PT Oto Bid Indonesia(国内2事業所)

- **オークランド**
OPTIMUS GROUP New Zealand
Dolphin Shipping New Zealand
Universal Finance Company
Auto Advance Finance
Auto Finance Direct
Trade Cars
Universal Property
FastTrack Automotive Compliance 2006(国内3店舗)
Budget Car Auctions 2013
Inspicere
Vehicle Inspection New Zealand(国内11店舗)
JEVIC NZ
Auto Trader Media Group

M&A実績 | AUTOPACT PTY LTD (1/2)

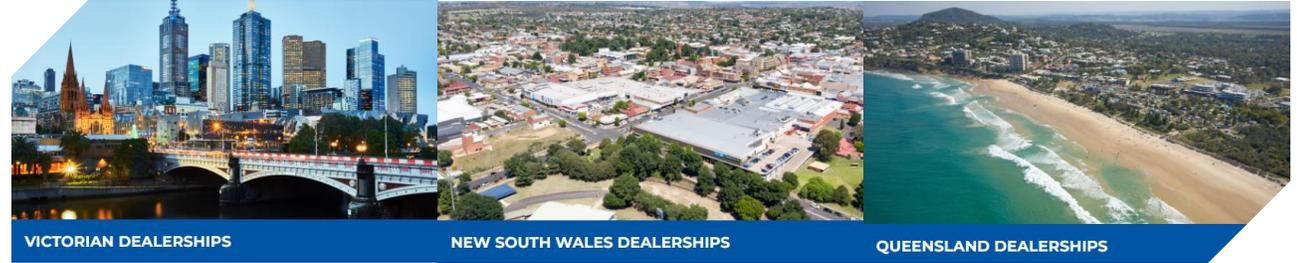


AUTOPACT PTY LTD

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



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
全ての主要港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	612百万円/年 (10年償却)

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。

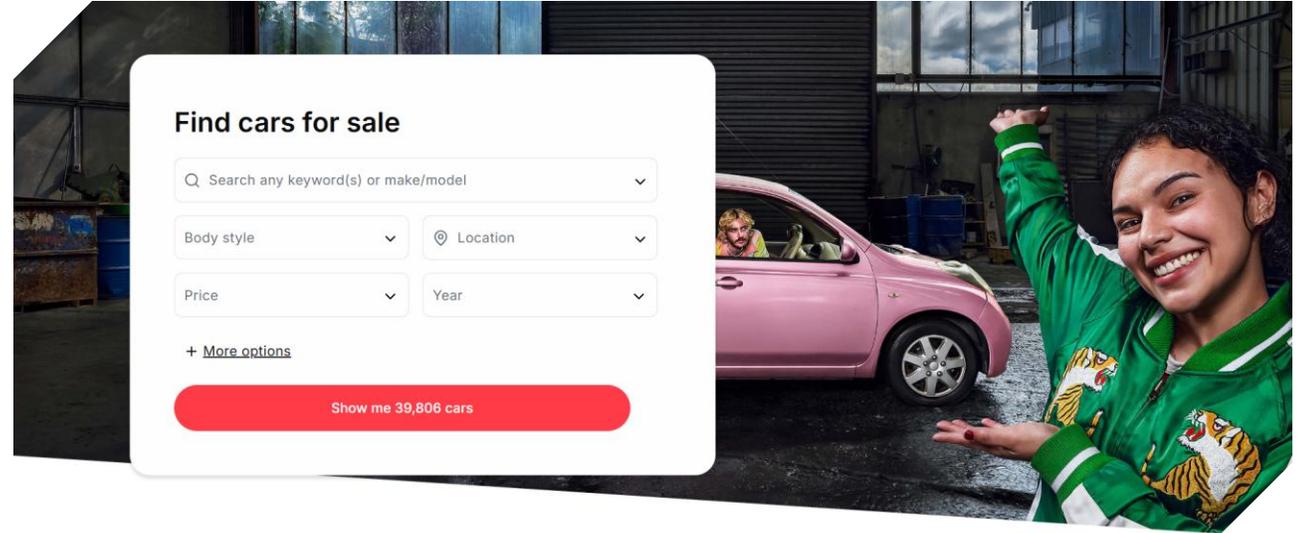
M&A実績 | Auto Trader Media Group Ltd.



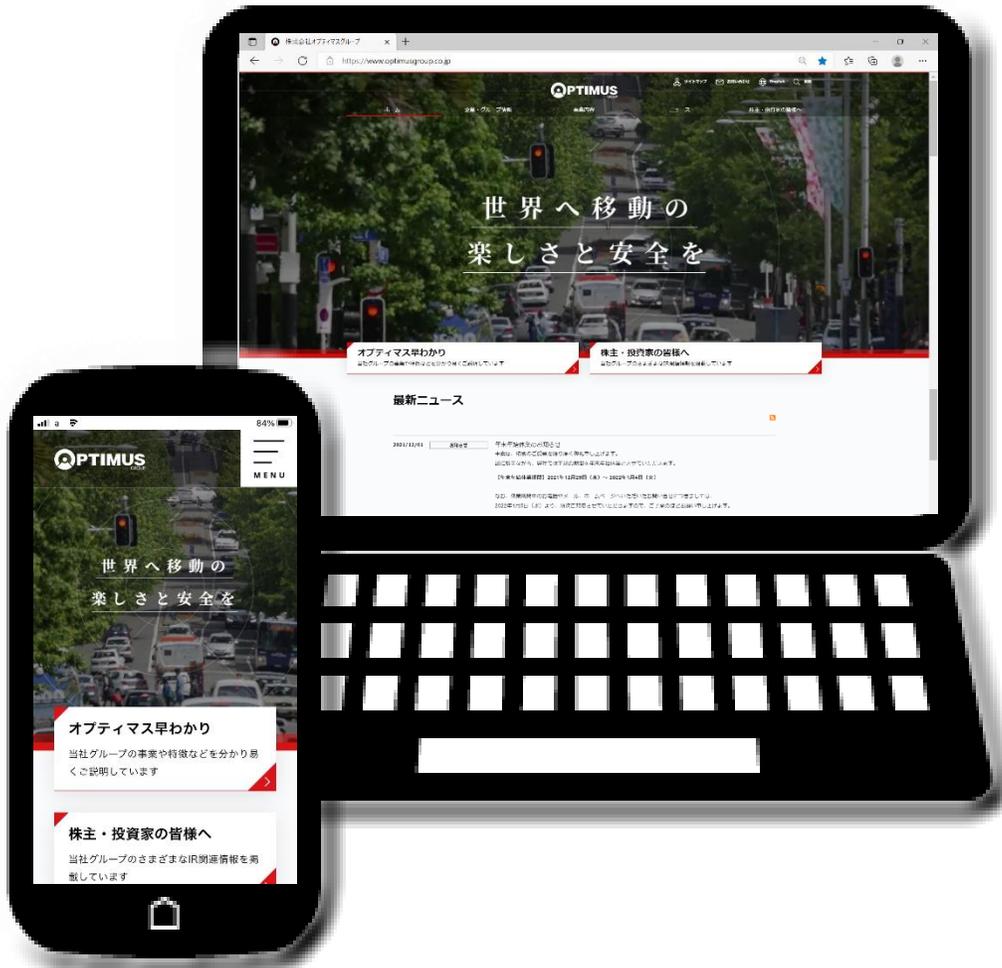
Auto Trader Media Group Ltd.

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
- オプティマス早わかり
- 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

総務・IRユニット

Mail: info@optimusgroup.co.jp

Tel: 03-6370-9268 (IR直通)

