

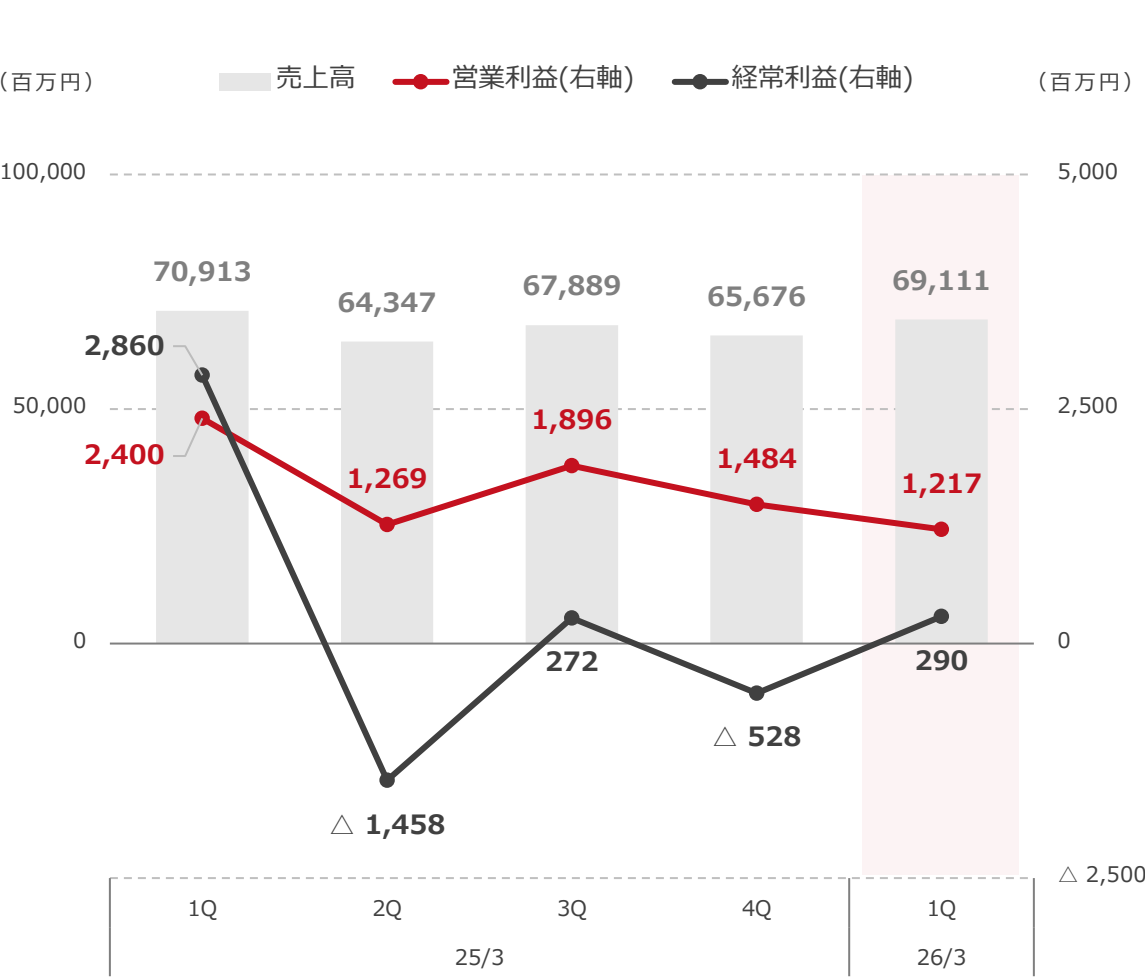
OPTIMUS GROUP

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

Stock Code : 9268 August 12th, 2025



○ 各段階収益の四半期推移*



項目	1Q 実額	前年同期比	前四半期比	計画進捗率
売上高	69,111	△2.5%	+5.2%	24.0%
売上総利益	10,377	△9.8%	△3.1%	23.7%
営業利益	1,217	△49.3%	△18.0%	15.0%
経常利益	290	△89.9%	黒字転換	7.6%

<売上高>

- 1Q売上高は、前四半期比 **+5.2%** の691億円だった。円高シフトに連れた円貨換算業績の押し下げ影響はあったものの、AU2社合算売上高が同 **+3.2%** の532億円、NZ等その他売上高が同 **+12.7%** の159億円と、共にやや回復した。
- NZ向け輸出台数は前四半期比 **+23.0%** と改善したものの、過去ピークだった23年7～9月期と比較すると **約50%水準** に留まっている。Autopactの販売台数は、季節性やCD Motor連結効果もあり四半期単位で過去最高を確保したが、OEMメーカーの供給圧力を受けた一面もあり、需給悪化リスクに留意が必要である。

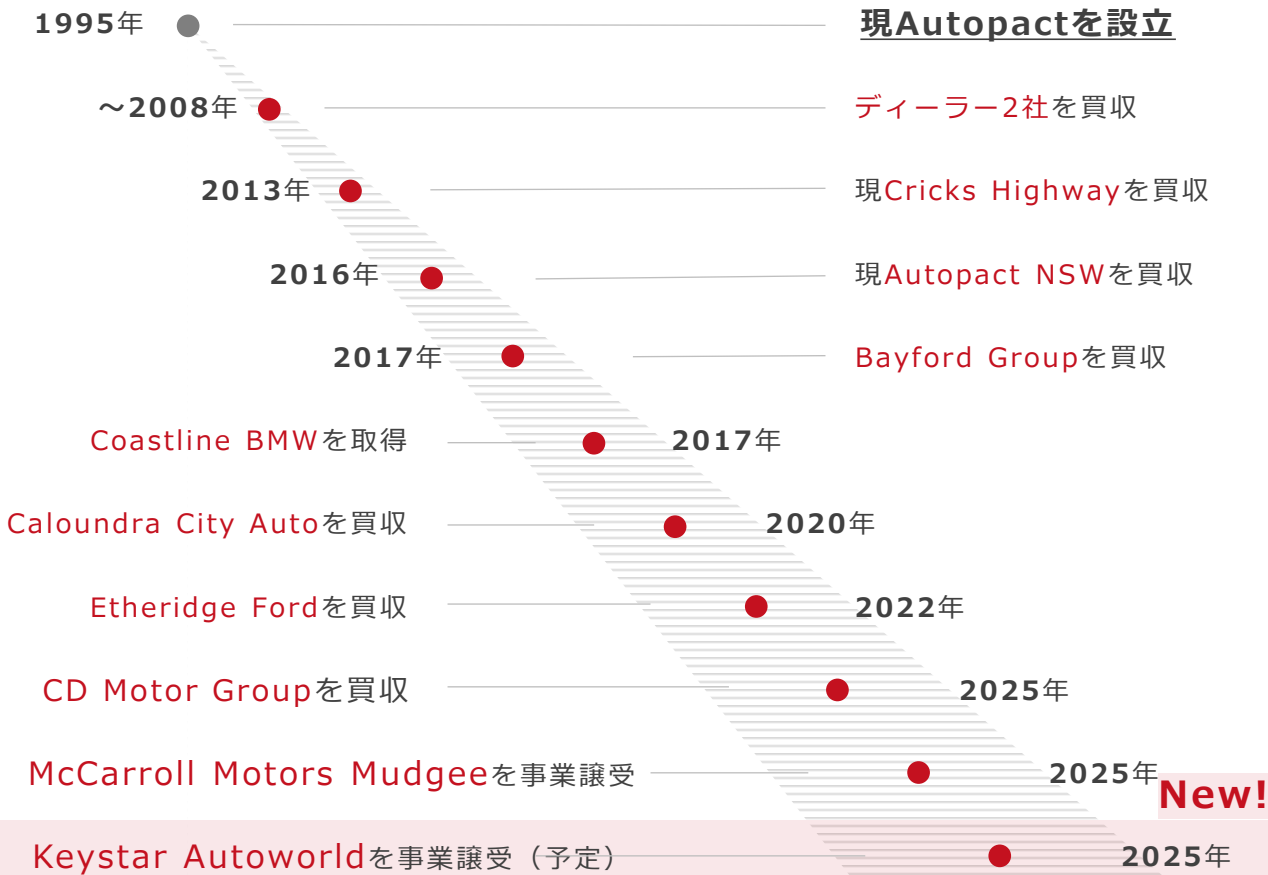
<各段階利益>

- 1Q営業利益は、前四半期比 **△18.0%** の12.2億円だった。全社の売上総利益率が前四半期の16.3%から **△1.3ppt** の15.0%と低下したことが主な背景である。
- 内訳は、①降電を受けた値引き対応で **△0.4ppt**、残り0.9pptはAutopactの収益性低下が主因である。このうち②AUの年度末(6月)値引き販売に起因する影響は7月から回復しようが、③OEMメーカーの供給圧力を受けた市中の需給悪化は、短期的に影響が継続する可能性がある。
- 一方、経常利益段階では、①為替差益、②降電影響に対応した保険金収入、③AU金利低下に連れたフロアプラン利払減少効果享受し、QoQで黒字転換した。

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。
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。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。

事業ハイライト – North Lakes Auto (Autopactの子会社)

同業ディーラーに対するM&A (ロールアップ) を推進



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。



Keystar Autoworld

2025年5月26日公表

クイーンズランド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

agenda

- | | |
|-------------------------|------|
| 1. コーポレートハイライト | p.05 |
| 2. 26/3期 第1四半期 全社実績 | p.25 |
| 3. 26/3期 通期計画の進捗状況 | p.39 |
| 4. 中期経営方針（変更なし） | p.49 |
| 5. 26/3期 第1四半期 セグメント別実績 | p.55 |
| 6. Appendix | p.63 |



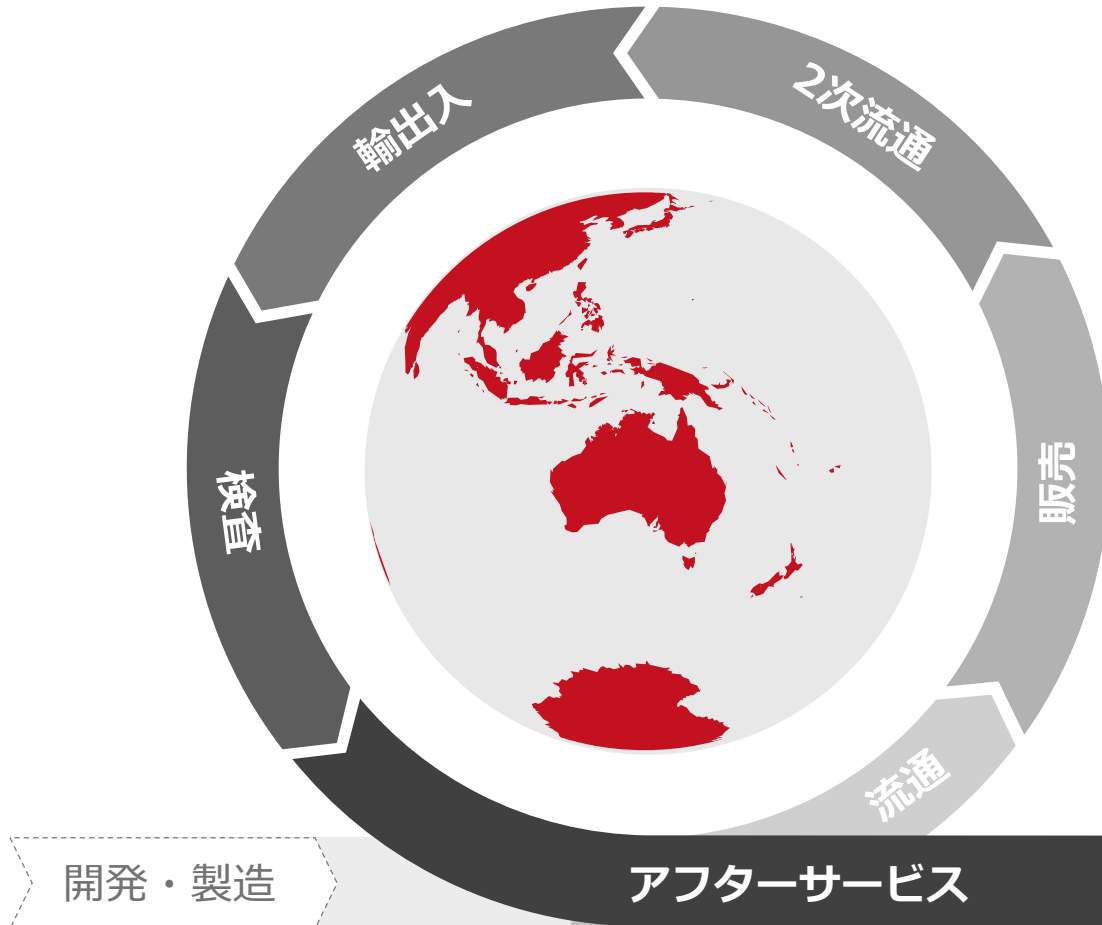


1

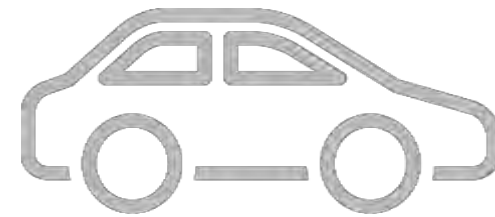
コーポレートハイライト



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”



自動車に関する**総合的なサービス**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



ニュージーランド



オーストラリア

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**

2015年1月 オプティマスグループ設立
2017年12月 株式上場

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**

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併)

2023年11月 シェアトップクラスの新車ディーラーグループ
Autopactの株式**91.7%取得(現在100%)**

2024年5月 同国全域で総合自動車物流事業を手掛ける
Autocare Servicesの株式**100%取得**

2025年1月 CD Motor Groupの株式**100%取得**

2025年5月 McCarroll Motors Mudjeeの事業を譲受

2025年9月 Keystar Autoworldの事業を譲受(予定)

主要マーケットと日本の違い（1/2）

自動車の供給を**100%輸入**に頼る、右ハンドルの**オセアニア**で確たる地位を築く

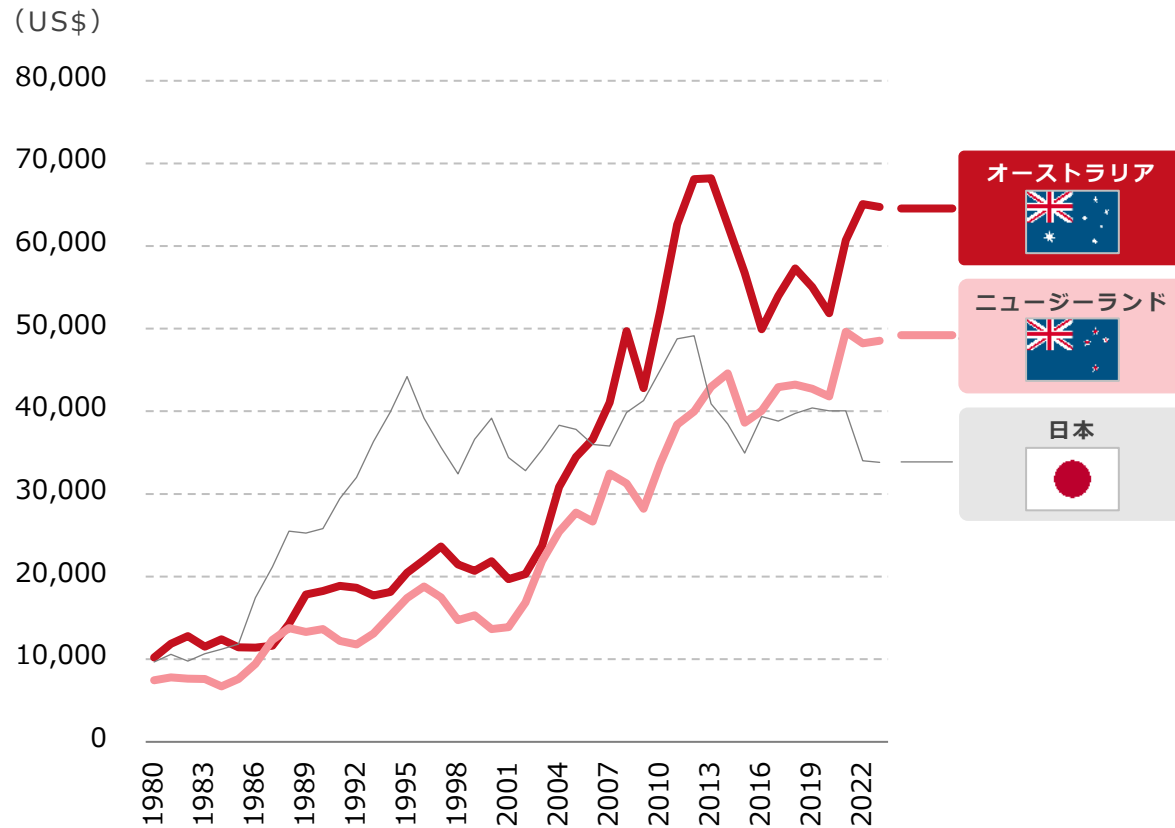
	人口	自動車保有台数	自動車普及率	市場特性	当社グループ実績
 日本	 124.5百万人	 78,453千台	 0.63台/人	—	国内販売はなし 全国のオークション 会場で中古車を仕入
 オーストラリア	 26.6百万人	 19,041千台	 0.71台/人	新車が ほぼ100% (輸入時)	トップクラスのシェア を誇る新車ディーラー (Autopact)とシェア第2 位の自動車物流会社 (Autocare)を抱える
 ニュージーランド	 5.2百万人	 4,310千台	 0.83台/人	新車：中古車 50：50 (輸入時)	輸入中古車市場で 同国トップとなる シェア約4割を確保

注：各国人口はWorld Bank Open Data（2023年）を参照した。各国の自動車保有台数は一般社団法人 日本自動車工業会が集計・開示している2021年末の四輪車保有台数等を参照した、自動車普及率はこの2指標を除算し算出している。

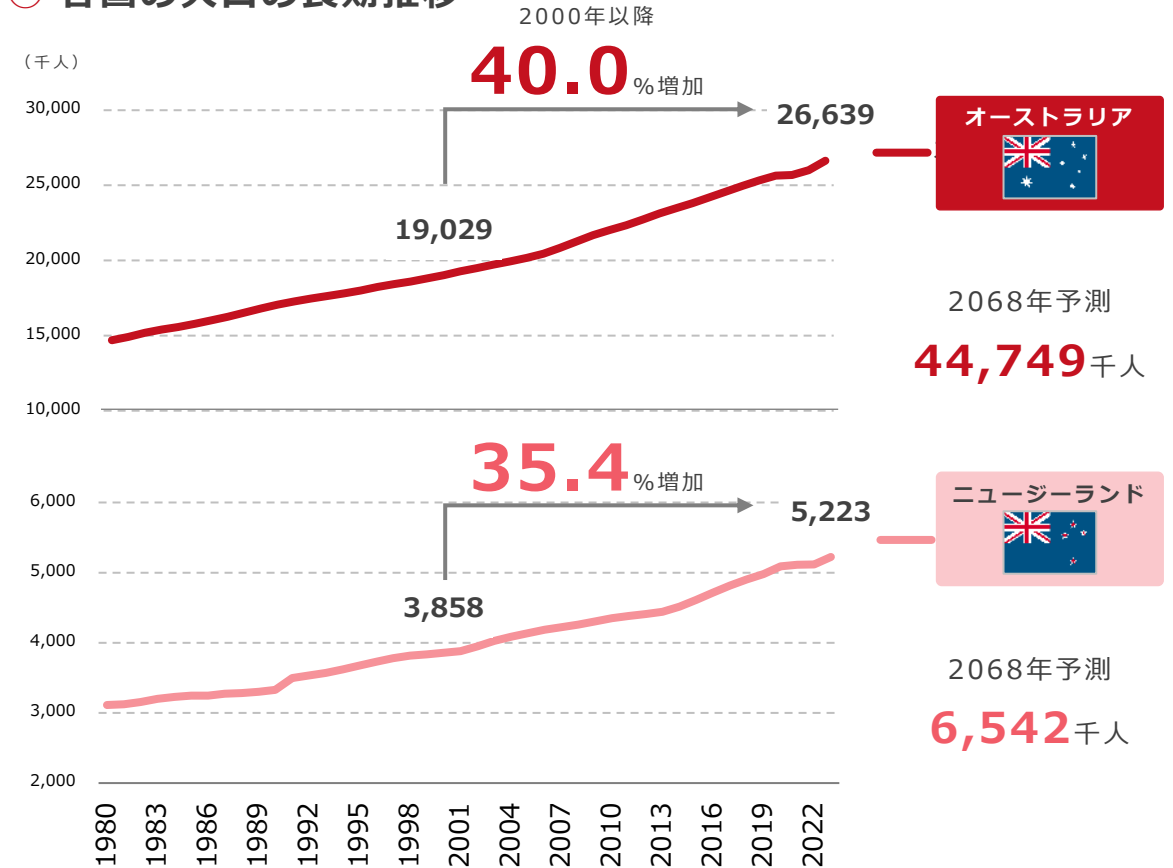
主要マーケットと日本の違い（2/2）

1人当たりGDPや人口が頭打ちの日本と異なり、オセアニア2カ国は**経済成長を継続**

○ 各国の1人当たりGDPの長期推移



○ 各国の人口の長期推移



注：各国データは、World Bank Open Data（2023年）を参照した。人口予測は、オーストラリアがAustralian Bureau of Statistics、ニュージーランドがNew Zealand Government「Stats NZ」を参照（中位推定優先）した。

クロスボーダー取引を起点に、様々なサービスをマーケットに応じて提供する

オーストラリア

各国で
製造された**新車**



海上輸送

- 通関
- 陸送 港→保管場所
- 車検向け整備
- 輸入検査
- 陸送 保管場所→ディーラー

現地中心のバリューチェーン



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）

100以上の拠点を展開する 30超のディーラーが集ったグループ

クィーンズランド州/ニューサウスウェールズ州/ビクトリア州といった**オーストラリア東部を中心に事業展開**

更なるディーラーの買収（ロールアップ）が成長戦略

ディーラー数



多様なソリューションを提供

- ・新車販売
- ・中古車販売
- ・オートローン、保険
- ・部品/カーアクセサリ販売
- ・サービス（点検/整備/修理等）

Autocare

同国シェア第2位の自動車物流カンパニー

2024年5月に買収（株式100%保有）

マーケットシェアは3割強を確保

広大なオーストラリアの国土全てをカバーする自動車物流企業

主要な都市全てに拠点あり



主要取引企業

日系主要
OEMメーカー他

OzCar

中古車販売の大手企業として多店舗展開

2019年11月より段階的に出資比率を引き上げ（株式30%保有）

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



30超のメジャーOEMブランド を取り扱う



競争優位性 | オーストラリア (2/2)

各事業会社の得意領域を掛け合わせ、より強固な競争優位性を確立中

項目	ソリューション (輸入以降の物流から販売、2次流通まで、グループ内で一気通貫で手掛ける)											展開地域		ブランド
	① 埠頭→ 倉庫へ輸送	② 倉庫 での保管	③ 車両整備 /登録他	④ 倉庫→ 小売へ輸送	⑤ 新車販売	⑥ 保険/オー トローン	⑦ 部品販売	⑧ 車検 /修理他	⑨ 中古車 買取	⑩ 中古車 修理	⑪ 中古車 販売	東部	西部	-
Autocare 物流	◎	◎	◎	◎	-	-	-	-	-	-	-	◎	◎	日系主要OEM メーカー他
Autopact 新車	-	-	-	-	◎	◎	◎	◎	○	○	○	◎	-	30超のメジャー OEMブランド
OzCar 中古車	-	-	-	-	-	-	-	-	◎	◎	◎	◎	-	多くのブランド (中古車)

その他、当グループ設立会社や持分法適用会社、現地企業と設立した合併会社等にて、
「自動車関連データサービス提供」や「輸入及び国内自動車検査」など、多数のサービスを展開している。

競争優位性 | ニュージーランド (1/3)

様々な点から、日本の中古車に対する**ニーズは強い**

(1) 厳格な車検制度

アメリカや中国など車検制度がない又は簡易な国が多数ある中、日本では定期的に厳格な保安基準をクリアする必要があり、車体の品質に対する信頼性が高い。

(2) 世界最高レベルの道路環境

日本は舗装率・道路密度が高く、道路条件の悪さに伴う車体へのダメージが少ない。

(3) 日本人の国民性

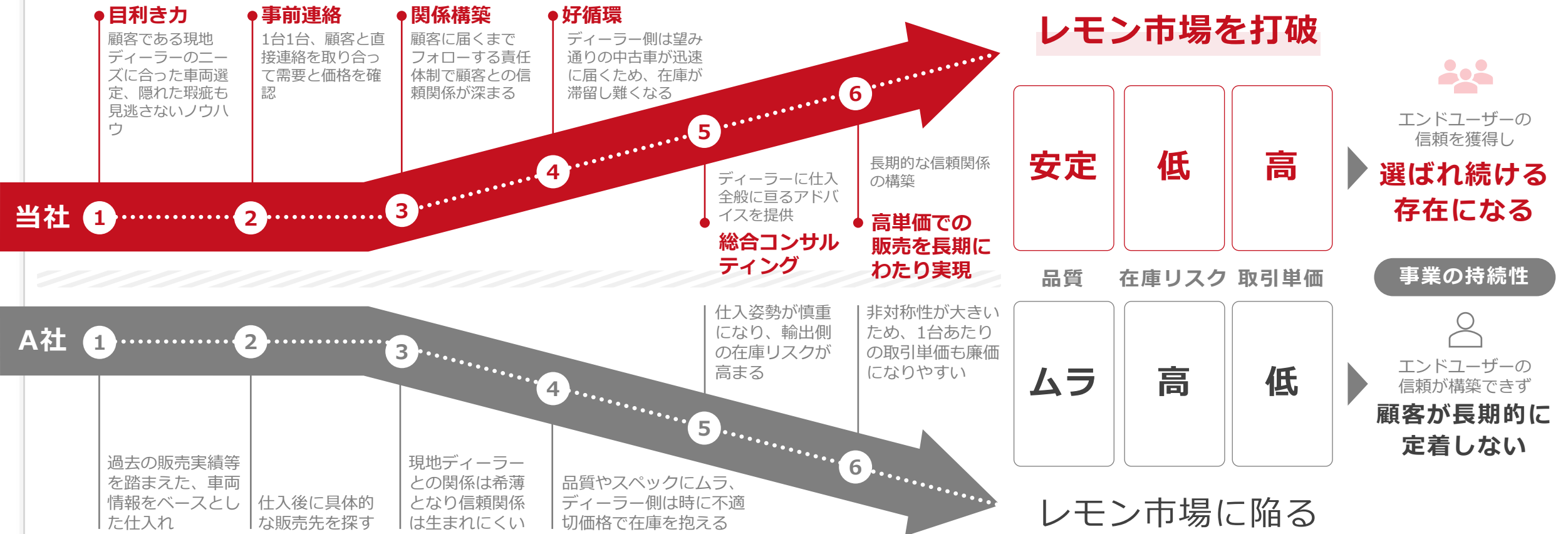
車を大事に扱う国民性や体格などの要素によりシートや足回り等へのダメージが低く、中古車の品質が高い。



競争優位性 | ニュージーランド (2/3)

一物一価の中古車ビジネスにおいて、**目利き力**と**対話力**で選ばれ続けるポジションを確立

○ 顧客のニーズに合った高品質な中古車を迅速に提供する (日貿)



競争優位性 | ニュージーランド (3/3)

各ソリューションでの強みを掛け合わせ、**トップシェア**を確保

輸出入

信頼関係構築で現地の有力ディーラー
約**200社**と継続取引

物流

日本-ニュージーランド輸送量の
スケールメリットを活かした
柔軟性・高収益性を確保

検査

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

サービス

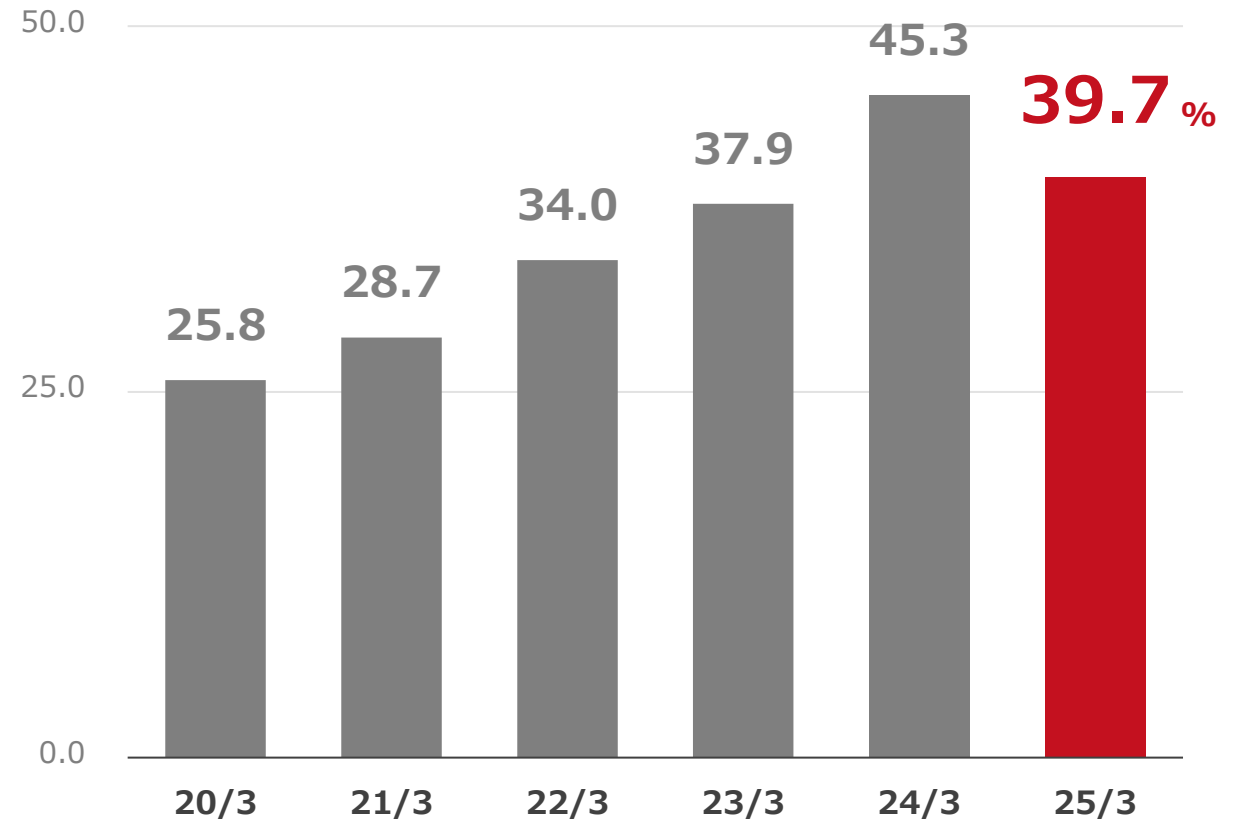
金融サービスからデータ提供まで
様々なニーズに対応

CtoC取引

市中取引の約7割を占めるオンライン中古車売買で
シェア第2位の取引ウェブサイトを運営
(Auto Trader Media Group)

○ 輸入中古車市場における当社マーケットシェアの推移

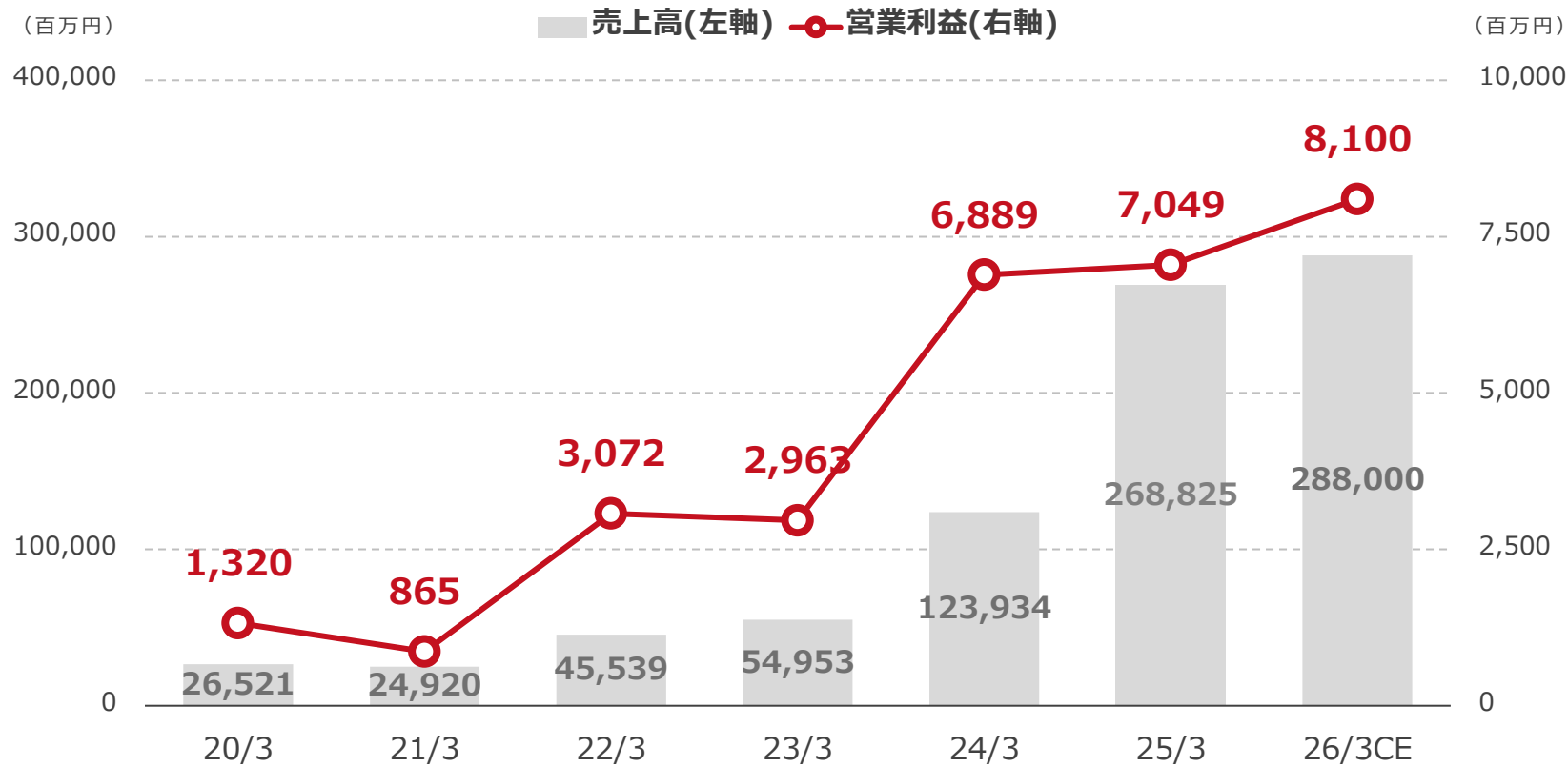
(%)



注：ニュージーランド「自動車産業協会（MIA）」資料をもとに当社の輸入中古車におけるシェアを算出し作成した。なお、分母は日本からの輸入台数としている。ニュージーランドの中古車輸入台数の95%超は、日本からの輸出が占めている。

財務ハイライト

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



売上高CAGR*

58.9%

営業利益CAGR*

39.8%

24/3期以降のM&A実績

6件 (買収総額**320**億円超)

- AUTOPACT PTY LTD
- Auto Trader Media Group Ltd.
- Autocare Services Pty Ltd
- CD Motor Group
- McCarroll Motors Mudjee
- Keystar Autoworld (予定)

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

成長戦略（1/5）

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

○ 地域別の成長戦略サマリー



オーストラリア

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

全社の収益成長を牽引



ニュージーランド

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

安定成長 + 領域拡大



UK + 欧州右ハンドル国

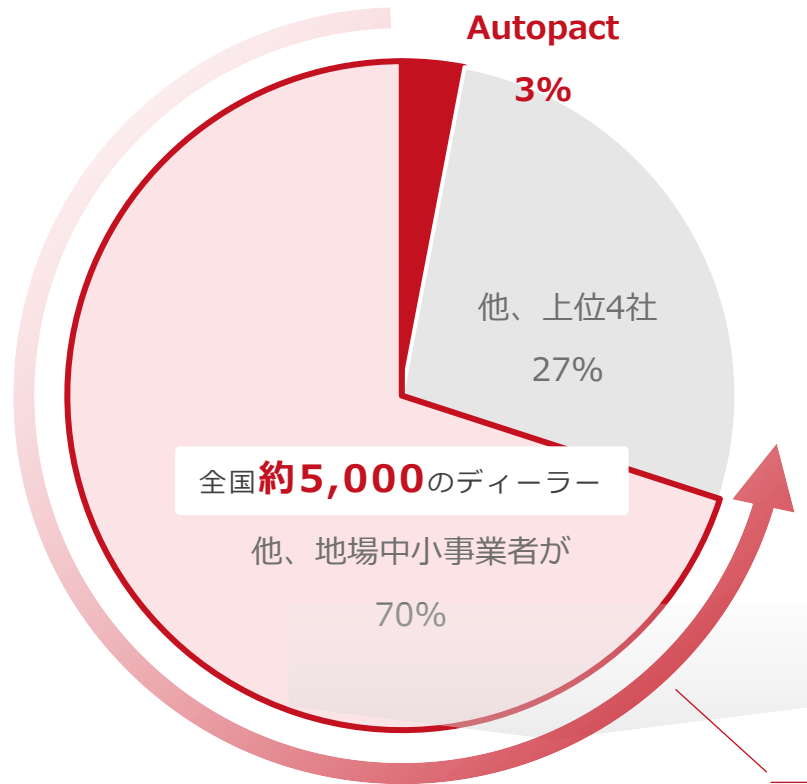
UKや欧州を
はじめとした**その他地域
への展開を本格化**する

次の成長ドライバーへ

成長戦略（2/5）

豪州ディーラー市場の7割超を占める**中小ディーラーのM&A**（ロールアップ）を推進

○ **Autopact**のシェア*と、これまでの成長の変遷



クイーンズランド州にて
Cricks Auto Group(現同社)を設立

1995年

クイーンズランド州で展開する
現Cricks Highwayを取得

2000~08

2013

ニューサウスウェールズ州で
展開する**Peter Terry Group**
(**現Autopact NSW**)を取得

2015

2016

クイーンズランド州で展開する
Caloundra City Autoを取得

2017

2020

ヴィクトリア州で展開する
CD Motor Groupを取得

2022

2025

New!

クイーンズランド州で展開する
Keystar Autoworldを譲受(予定)

2025

2025

この間、新規開設や
ディーラー2社の取得で業容拡大

投資ファンドArcher Capital が株式
取得、**ブランド名をAutopactに変更**

ビクトリア州で展開する**Bayford Group**と、クイーンズランド州で
展開する**Coastline BMW**を取得

ビクトリア州で展開する
Etheridge Fordを取得

ニューサウスウェールズ州の
McCarroll Motors Mudgeeを譲受

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

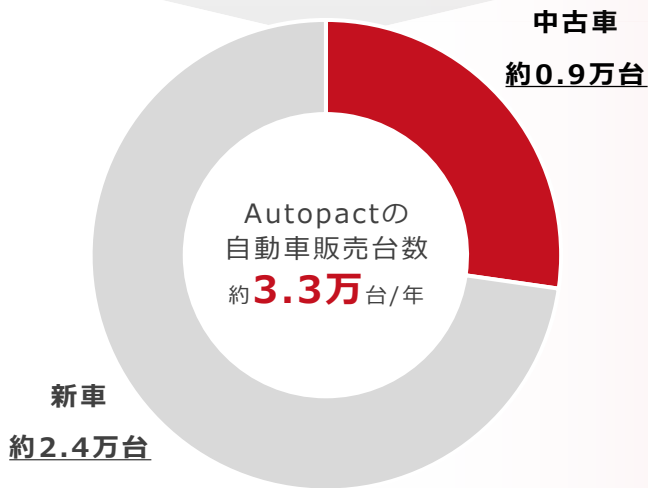
注：Autopact沿革は一部抜粋して表記している。マーケットシェアはIBIS World推計値（新車及び中古車の各社推定売上高）をもとに作成した。

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



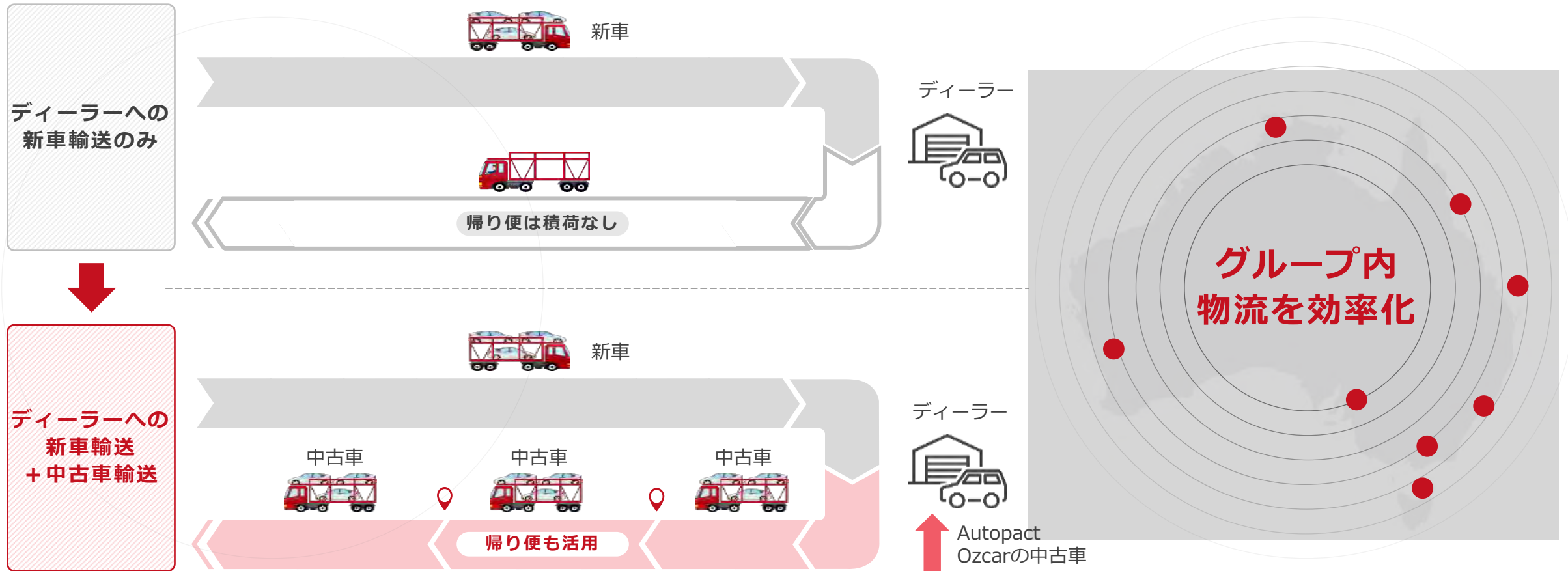
× **OzCar** のノウハウ

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、BYD、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。

BYD

CHERY

GWM



経営理念

正しく公平な経営により、最善の貢献を図る

グループ ビジョン

- ・ 楽しく安全な移動手段と、一人一人に最適なサービスを提供する事業を究める
- ・ 新しい価値や革新的なサービスを創り出し、未来に向かって事業を拓く
- ・ すべてのステークホルダーと自然との共栄を図り、世界人としてグローバル社会の発展に貢献する

株価動向と株主状況

Autopact買収発表後に急上昇も、足元株価は発表前水準に

○ 株価の推移



No.	所有者属性別の状況	所有株式数の割合
1.	金融機関	0.687%
2.	金融商品取引業者	1.482%
3.	その他の法人	5.765%
4.	外国法人等（個人以外）	0.477%
5.	外国法人等（個人）	22.744%
6.	個人その他	68.842%

No.	氏名又は名称	所有株式数の割合*
1.	山中 信哉	18.06%
2.	ロバート・アンドリュー・ヤング	12.30%
3.	マーティン・フレイザー・マッカラック	12.30%
4.	光通信株式会社	3.70%

※2025年3月末時点

注：大株主の状況の所有株式数の割合は、自己株式を除く発行済み株式数をもとに算出している。

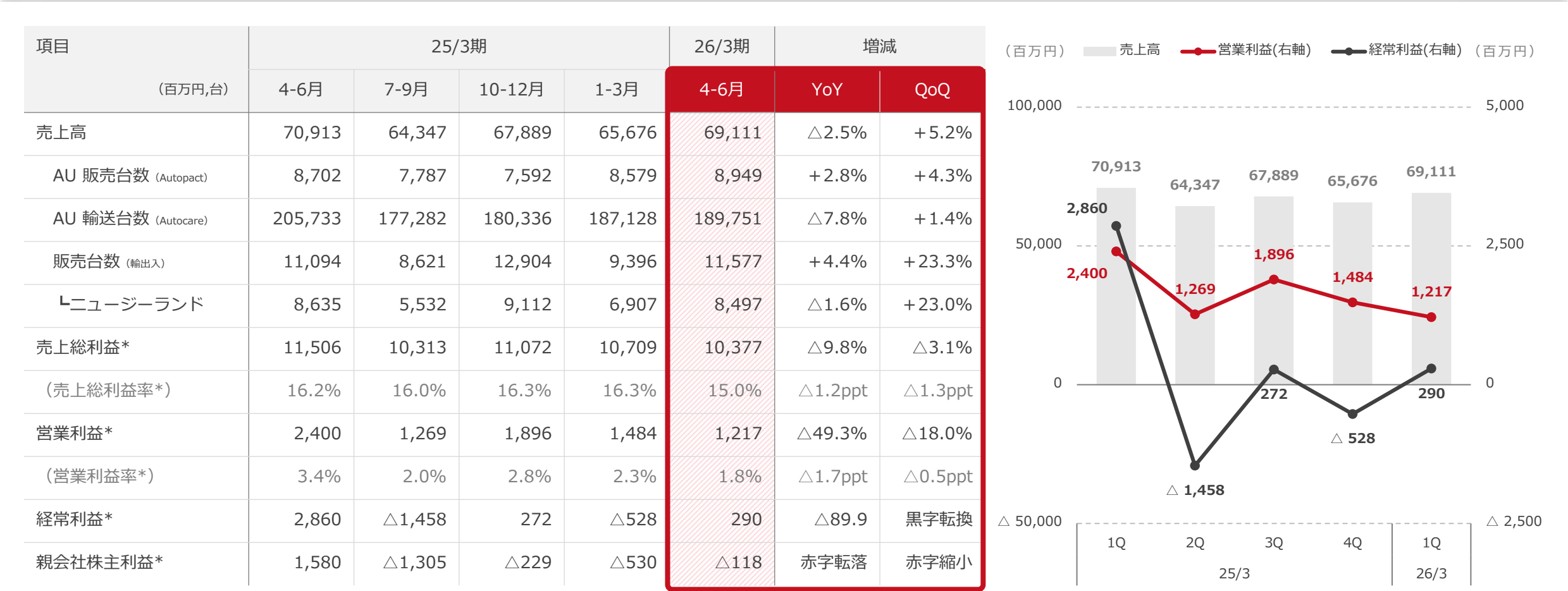


2

26/3期 第1四半期 全社業績

四半期業績 | サマリー

NZ向け輸出台数はQoQ **+23.0%**と復調、一方AUは需給緩慢化で数量こそ堅調だが**収益性が低下**した。営業利益はQoQ **△18.0%**だったが、為替差益や保険金収入、利払減少から経常利益は同**黒字転換**した。

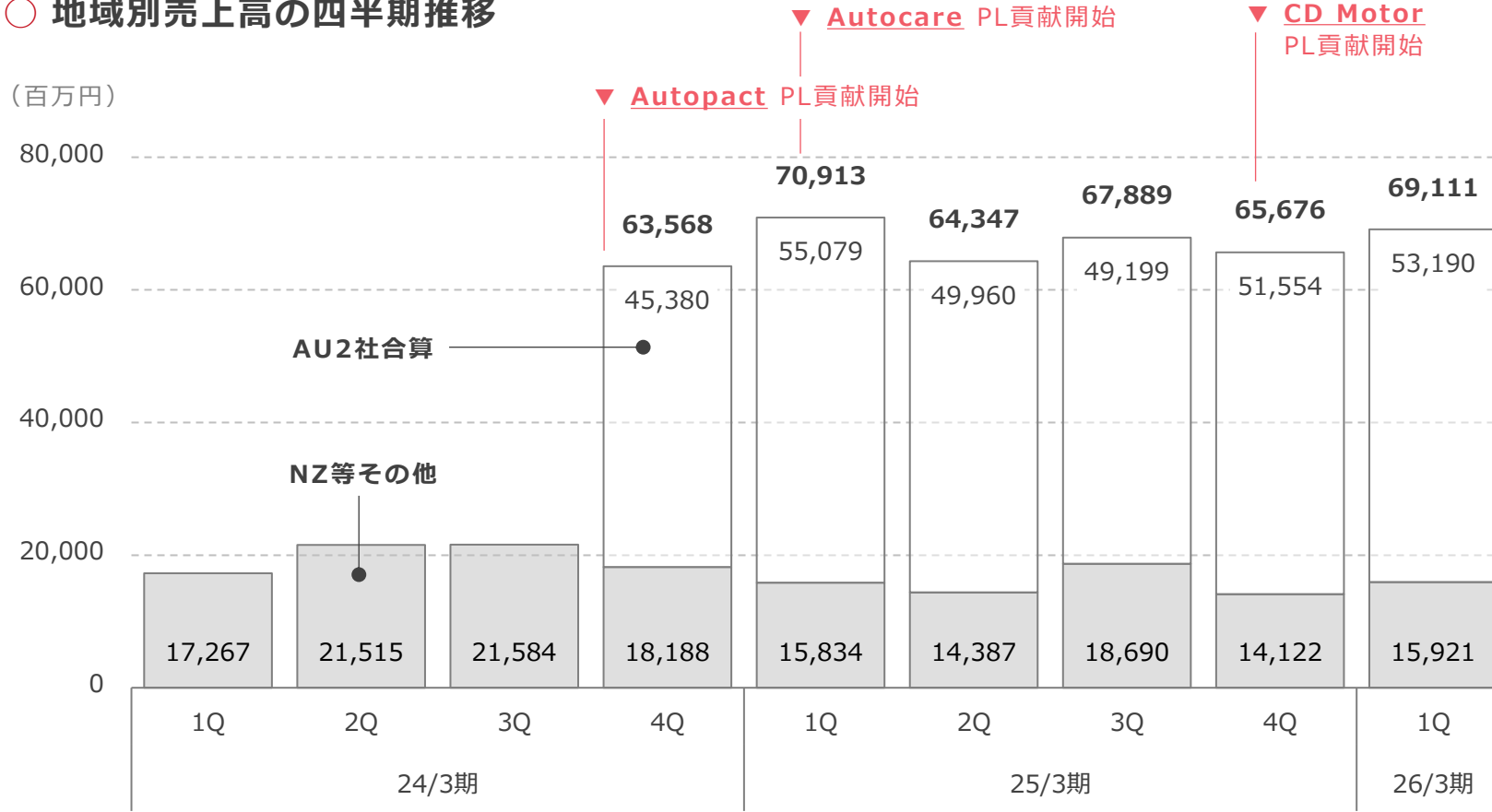


注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。
25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。

四半期業績 | 地域別売上高

AU2社売上高はQoQ **+3.2%**、NZ等その他は同 **+12.7%**と、各地域で増収を確保した。
AUD,NZD共に円高となり為替は逆風だったが、販売/輸送/輸出の各台数の増加でカバーできた。

○ 地域別売上高の四半期推移



2025年4～6月期

AU2社合算	NZ等その他
53,190 百万円	15,921 百万円
YoY Δ 3.4%	YoY +0.5%
QoQ +3.2%	QoQ +12.7%

- 全社売上高は、前四半期比 **+5.2%**の691億円だった。AU2社合算売上高が同 **3.2%**の532億円、NZ等その他売上高が同 **+12.7%**の159億円となった。
- 本格回復には至っていないものの、各地域で台数が復調した。Autopactの販売台数は前四半期比 **+4.3%**、Autocareの輸送台数は同 **+1.4%**、日貿のNZ向け輸出台数は同 **+23.0%**だった。
- ただし為替は、円貨換算業績に逆風だった。前四半期比では、AUDが **3.3%**、NZDが **1.1%**円高となった。

注：売上高は、Autopact及びAutocareグループ単体の売上高の単純合算値と、その他売上高（連結売上高との逆算値）に2分している。Autopactの新規連結開始は2024年1月、Autocareは2024年5月、CD Motorは2025年2月からである。

四半期業績 | KPIと市況統計

AUは、季節性やCD Motor連結効果でAutopactの販売台数が過去最高だったが、収益性は低下している。
NZは、降電影響反動増もありQoQ **+23.0%**だったが、マクロ的には同 **+2.2%**で本格回復していない。

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	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	8,579	8,949	+ 2.8%	+ 4.3%		
		AU 輸送台数 (Autocare)	168,500	206,976	203,346	196,465	205,733	177,282	180,336	187,128	189,751	△7.8%	+ 1.4%		
	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	△2.9%	+ 9.6%		
		AUD / JPY(円)	91.86	94.63	96.25	97.65	102.70	100.16	99.49	95.72	92.57	△9.9%	△3.3%		
ニュージーランド	個社	販売台数* (輸出入)	15,750	19,607	16,039	13,641	11,094	8,621	12,904	9,396	11,577	+ 4.4%	+ 23.2%		
		↳ニュージーランド	14,394	16,885	12,366	11,105	8,635	5,532	9,112	6,907	8,497	△1.6%	+ 23.0%		
	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	△17.5%	+ 2.2%		
		NZD / JPY(円)	85.01	87.43	89.24	90.99	94.37	91.37	90.16	86.61	85.67	△9.2%	△1.1%		

オーストラリア 同国は6月が年度末で販売台数が伸びやすく、マクロ的な新車販売台数はQoQ + 9.6%、Autopactの販売台数は同 + 4.3%だった。米国関税影響のカバーを目的としたOEMによるディーラーへの在庫供給圧力に連動した値引き販売も多く含まれており、収益性が確保しにくくなっている。

ニュージーランド マクロ的な中古車輸入台数はQoQ + 2.2%と今ひとつだった。市中在庫の縮減で需給はタイト化する方向にあるが、円高に伴うNZDベースの単価上昇や環境規制変更影響で市場は本格回復していない。NZ向け輸出台数は同 + 23.0%と伸びたが降電影響の反動増が一因で実態は力強くない。

注：オーストラリアの新車販売台数（市況）は「VFACTS（FEDERAL CHAAMBER OF AUTOMOTIVE INDUSTRIES）」、ニュージーランドの中古車輸入台数は「自動車産業協会（MIA）」を参照した。

四半期業績 | 売上総利益と売上総利益率*

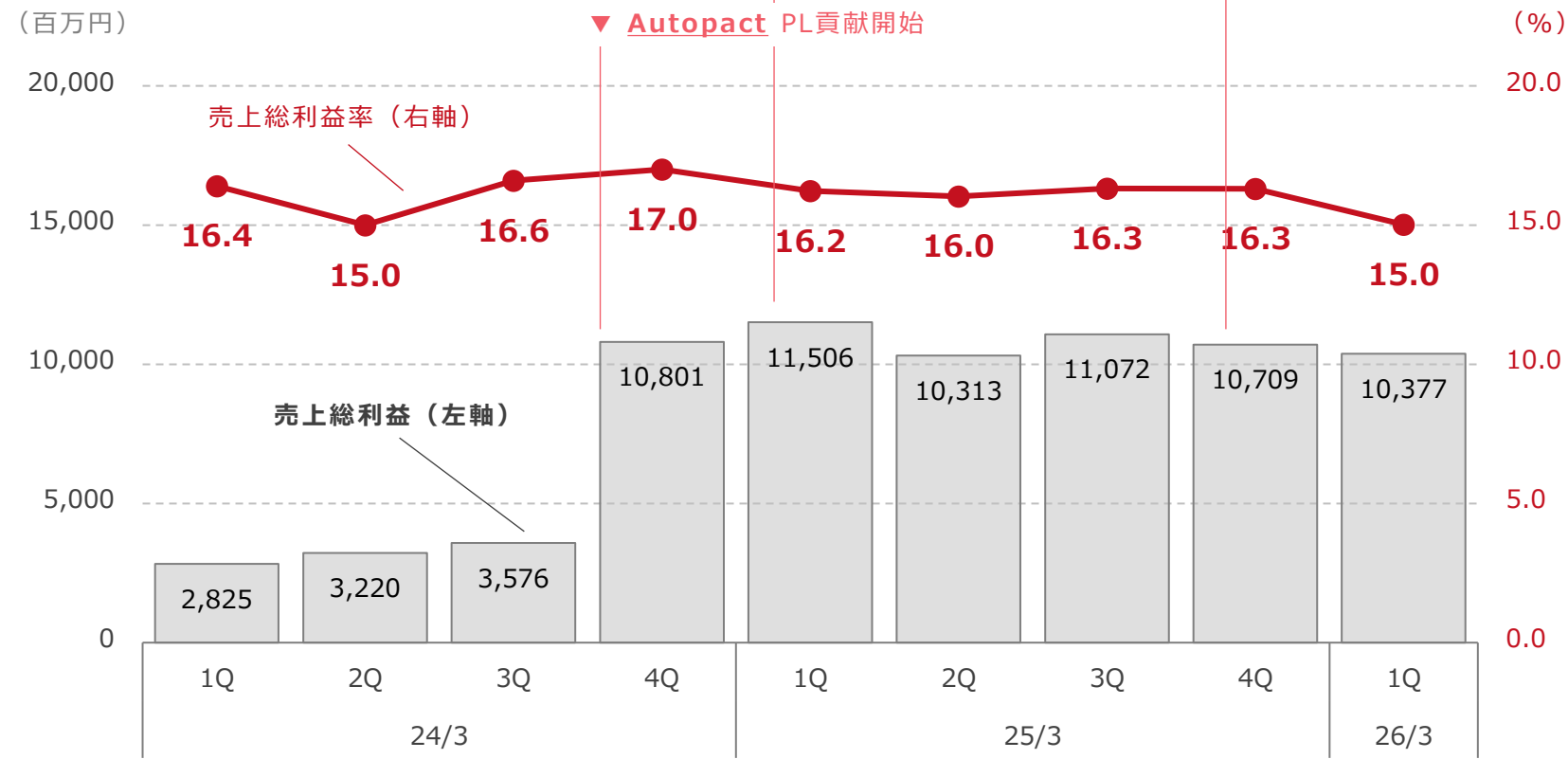
売上総利益率がQoQ△1.3pptの15.0%と収益性が低下したため、増収したものの減益となった。

①降電→値引き影響、②AUの年度末値引き販売、③OEMの供給圧力を受けた需給悪化が背景である。

○ 売上総利益と売上総利益率の四半期推移

▼ Autocare PL貢献開始

▼ CD Motor
PL貢献開始



2025年4～6月期

売上総利益	売上総利益率
10,377百万円	15.0%
YoY△9.8%	YoY△1.2ppt
QoQ△3.1%	QoQ△1.3ppt

- 売上総利益は前四半期比△3.1%の104億円だった。売上総利益率が同1.3ppt低下し15.0%となったことが影響した。
- 売上総利益率の低下幅のうち、0.4ppt相当分は降電影響を受けた値引き対応が理由で一過性である。営業外の保険金収入で同額以上を確保しており、経常利益段階で見れば、直接的な影響は軽微だった。
- 残りの0.9ppt相当分は、Autopactの収益性低下が主因である。オーストラリアは6月が年度末で値引き販売を実施するため収益性が低下しやすいが、これに加え、米国関税影響を受けOEMが他国での供給圧力を強めており、需給が悪化している。

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。

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。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。

参考 | 売上総利益率の低下要因と短期見通し

①降電→値引き影響、②AUの年度末値引き販売による収益性低下は7～9月期の改善が見込まれる。
一方、③OEM供給圧力→需給悪化は、足元小康化の兆しが見えない上に影響も大きく、軽視できない。

25/3Q4

16.3%

26/3Q1

15.0%

売上総利益率（全社）

1 降電→ 値引き影響

- 25年3月24日に名古屋地域で発生した降電で約820台の輸出用車両に傷や凹みが生じたため、約2.87億円の値引き等を実施した。
- 本影響で全社の売上総利益率は0.4ppt低下したが、影響は一過性で7～9月期は改善する。なお、保険金収入で超過相殺している。

値引き/陸送費/ヤード延長費
（売上総利益段階に影響）

約**287**百万円

保険金収入
（営業外損益段階に寄与）

約**320**百万円

2 AUの年度末 値引き販売

- オーストラリアは6月が年度末にあたる。4～6月期はディーラーの値引き販売から、他四半期比で収益性が低下する傾向がある。
- 本影響は季節性に起因するため、7～9月期は改善が見込まれる。ただし、下記の需給悪化と影響の切り分けが難しく、慎重な見方が必要だと考えている。

3 OEM供給圧力 →需給悪化

- マクロ経済の適温化に連れた需要の回復以上に、OEMメーカーからの供給圧力が高まり、自動車販売の需給が悪化している。米国関税政策を受けた米国外への供給増加影響が一因と見られる。
- 本影響は足元も小康化の兆しが見えず、短期的なリスクである。

(指数)

Autopactの売上総利益率（24/3期4Q=100とした指数値）



注：Autopactの売上総利益率は、24/3期4Q実績を100とした際の指数値である。実数値は、競合観点で非開示とする。

四半期業績 | 販管費明細

細かな増減はあるものの、全社販管費の実額は過去数四半期にわたり**ほぼ横ばい圏**で推移している。
25/3期のAutoTraderのリニューアルに応じた広告投下が今期平準化し、その他販管費がやや減少した。

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	YoY	QoQ
販管費	1,571	1,679	1,995	8,288	9,106	9,044	9,176	9,225	9,161	+55	△64
売上高比率	9.1	7.8	9.2	13.0	12.8	14.1	13.5	14.0	13.3	+0.4ppt	△0.8ppt
人件費	718	731	723	4,301	4,911	4,725	4,678	4,693	4,850	△61	+157
売上高比率	4.2	3.4	3.3	6.8	6.9	7.3	6.9	7.1	7.0	+0.1ppt	△0.1ppt
外注費	427	459	703	780	692	596	698	670	711	+19	+41
売上高比率	2.5	2.1	3.3	1.2	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0	+0.1ppt	±0.0
減価償却費	82	83	89	1,002	1,058	1,015	1,057	1,082	1,030	△28	△52
売上高比率	0.5	0.4	0.4	1.6	1.5	1.6	1.6	1.6	1.5	±0.0ppt	△0.2ppt
のれん償却費	46	50	52	457	485	486	515	451	567	+81	+115
売上高比率	0.3	0.2	0.2	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.8	+0.1ppt	+0.1ppt
その他販管費	298	356	428	1,748	1,960	2,221	2,228	2,328	2,003	+43	△325
売上高比率	1.7	1.7	2.0	2.7	2.8	3.5	3.3	3.5	2.9	+0.1ppt	△0.6ppt

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。
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。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。

四半期業績 | 営業利益の増減分析

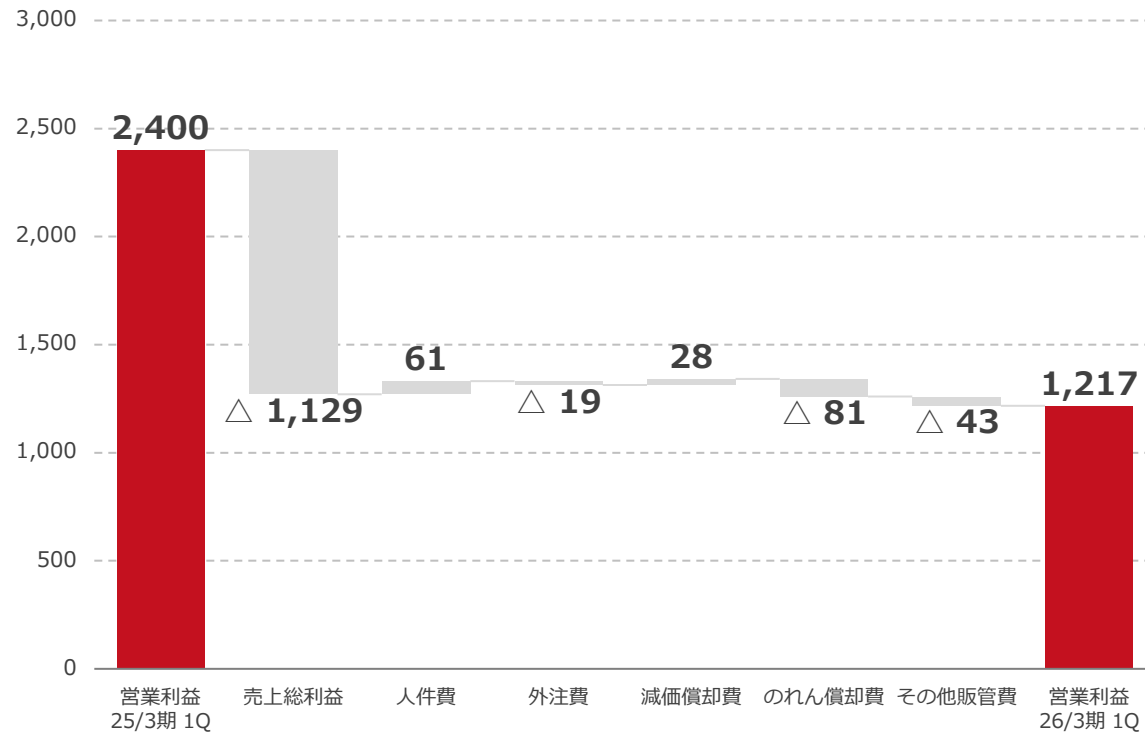
前年同期比では、主にCD Motorを新規連結したものの、売上総利益率低下影響が大きく半減した。
前四半期比では、その他販管費の適正化で収益性低下を多少カバーし、2.7億円減益に留めた。

前年同期（25/3期1Q）との増減分析

（百万円）

Apple to appleでない要素

- Autocare 新規連結効果(1ヶ月分)
- CD Motor Group 新規連結効果

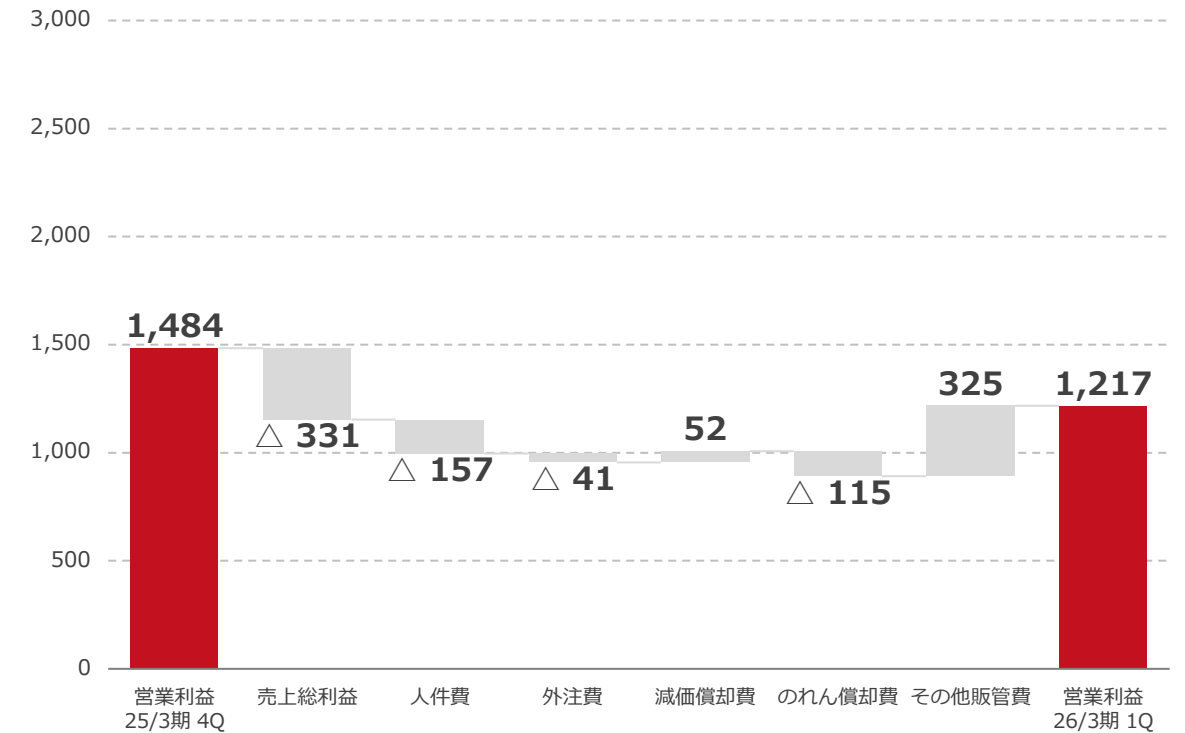


前四半期（25/3期4Q）との増減分析

（百万円）

Apple to appleでない要素

- CD Motor Group 新規連結効果(1ヶ月分)



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。

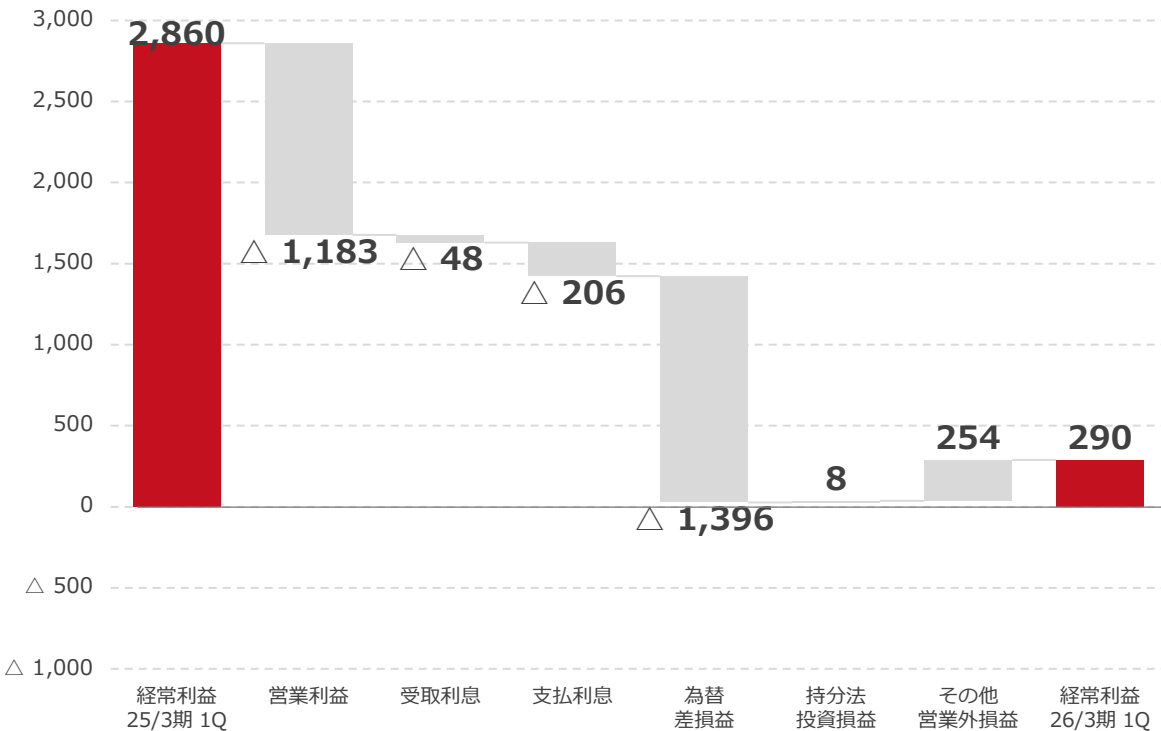
25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。

四半期業績 | 経常利益の増減分析

前年同期比では、営業利益率の低下と、多額が計上されていた為替差益の小康化で大幅減益だった。一方、前四半期比では、為替差損の解消と降電影響に係る保険金収入で黒字転換を実現できた。

前年同期 (25/3期1Q) との増減分析

(百万円)

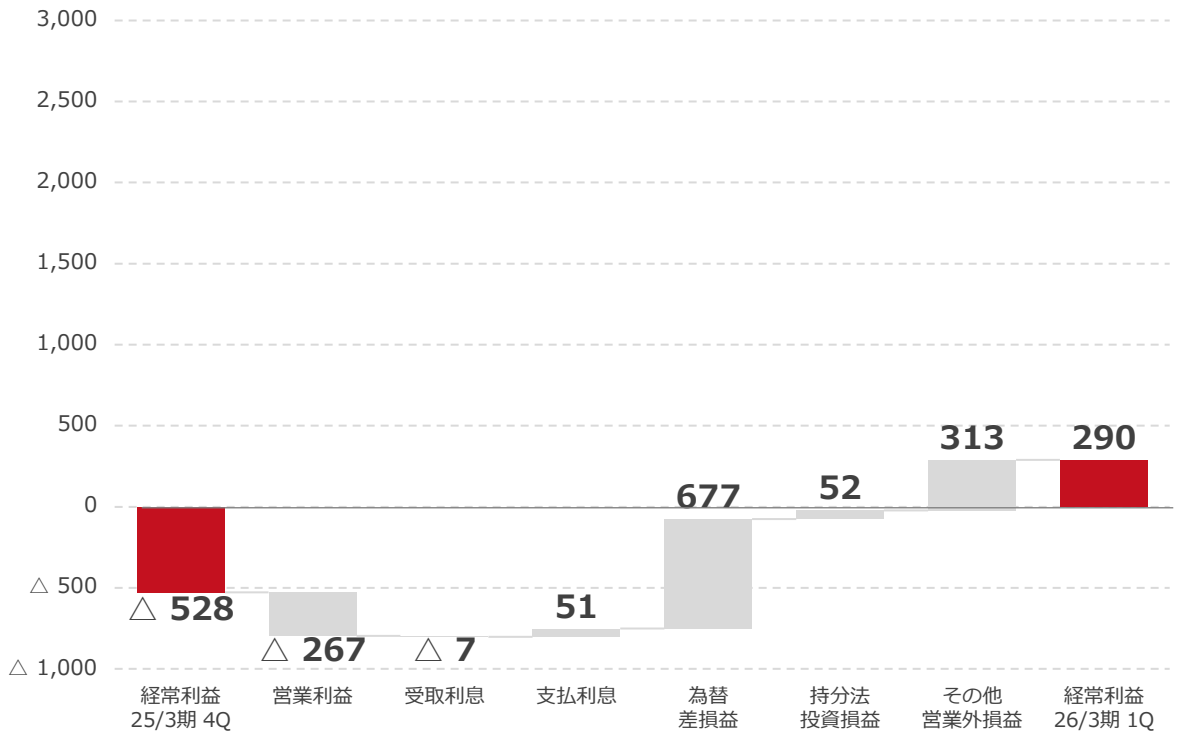


Apple to appleでない要素

- Autocare 新規連結効果(1ヶ月分)
- CD Motor Group 新規連結効果

前四半期 (25/3期4Q) との増減分析

(百万円)



Apple to appleでない要素

- CD Motor Group 新規連結効果(1ヶ月分)

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。

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。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。

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	24/3期				25/3期				26/3期
	単位	実績	実績	実績	実績	実績	会社計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
AUD/JPY	円	76.21	83.05	92.66	95.06	99.60	90.00	91.86	94.63	96.25	97.65	102.70	100.16	99.49	95.72	92.57
NZD/JPY	円	71.16	78.27	84.46	88.12	90.71	85.00	85.01	87.43	89.24	90.99	94.37	91.37	90/16	86.61	85.67
売上高	百万円	24,920	45,539	54,953	123,934	268,825	288,000	17,267	21,515	21,584	63,568	70.913	64.347	67,889	65,676	69,111
(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
└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
販売台数* (Autopact)	台	－	－	－	32,813	32,660	39,057	8,338	8,033	8,110	8,332	8,702	7,787	7,592	8,579	8,949
輸送台数 (Autocare)	台	－	－	－	775,287	750,479	682,854	168,500	206,976	203,346	196,465	205,733	177,282	180,336	187,128	189,751
└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
販売台数 (輸出入)	台	30,584	45,290	44,260	65,037	42,015	54,930	15,750	19,607	16,039	13,641	11,094	8,621	12,904	9,396	11,577
└ニュージーランド*	台	29,589	39,736	40,820	54,750	30,186	34,625	14,394	16,885	12,366	11,105	8,635	5,532	9,112	6,907	8,497
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
(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
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	9,176	9,225	9,161
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
外注費	百万円	888	1,112	1,061	2,368	2,656	－	427	459	703	780	692	596	698	670	711
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
のれん償却費	百万円	14	8	108	605	1,938	－	46	50	52	457	485	486	515	451	567
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
営業利益	百万円	865	3,072	2,963	6,889	7,049	8,100	1,255	1,541	1,581	2,512	2,400	1,269	1,896	1,484	1,217
(営業利益率)	%	3.5	6.7	5.4	5.6	2.6	2.8	7.3	7.2	7.3	4.0	3.4	2.0	2.8	2.3	1.8
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	272	△528	290
(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	0.4	△0.8	0.4
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	△132	△444	△55
親会社株主利益	百万円	953	2,544	2,321	2,854	△484	1,100	611	856	730	658	1,580	△1,305	△229	△530	△118

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。
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。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。

26/3期 第1四半期 全社業績

貸借対照表明細



資産の部		24/3期	25/3期	26/3期
	単位	4Q末	4Q末	1Q末
資産合計	百万円	137,579	159,469	161,204
流動資産	百万円	90,712	90,974	91,876
現預金	百万円	16,225	12,971	15,533
売掛金	百万円	21,604	20,420	22,035
日貿単体	百万円	14,966	11,154	12,251
Autopact	百万円	4,408	5,687	5,889
Autocare	百万円	-	2,225	2,290
販売金融債権	百万円	11,435	11,414	11,875
棚卸資産	百万円	33,171	36,940	36,898
日貿単体	百万円	3,749	6,020	5,457
Autopact	百万円	27,833	29,976	30,469
その他流動資産	百万円	8,276	9,228	5,536
固定資産	百万円	46,867	68,495	69,328
有形固定資産	百万円	19,631	41,250	39,318
Autopact	百万円	16,183	20,137	19,454
Autocare	百万円	-	13,944	13,109
無形固定資産	百万円	25,604	25,009	24,261
のれん	百万円	22,433	21,559	21,116
投資その他資産	百万円	1,632	2,237	5,748

負債・純資産の部		24/3期	25/3期	26/3期
	単位	4Q末	4Q末	1Q末
負債合計	百万円	114,453	134,005	136,289
流動負債	百万円	99,106	91,038	95,732
買掛金	百万円	3,068	3,408	3,693
短期有利子負債	百万円	88,200	79,005	81,536
短期借入金等	百万円	85,330	73,746	76,537
リース債務	百万円	2,870	5,259	4,998
未払法人税等	百万円	690	341	685
その他流動負債	百万円	7,148	8,285	9,819
固定負債	百万円	15,348	42,967	40,557
長期有利子負債	百万円	13,919	41,464	39,060
長期借入金等	百万円	3,285	18,576	17,944
リース債務	百万円	10,634	22,888	21,116
その他固定負債	百万円	1,429	1,503	1,498
純資産合計	百万円	23,125	25,464	24,914
株主資本	百万円	18,512	23,715	22,781
その他包括利益累計額	百万円	1,046	119	457
非支配株主持分	百万円	3,567	1,630	1,676
自己資本比率	%	14.2	14.9	14.4

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

トピックス (1/3)

Autopactの**ブランド戦略の展開**; 中国ブランド等追加した

ブランド戦略の展開

オーストラリア現地で人気の高い車両を扱うブランドの強化・追加

- 既存ブランドの（KIA、HYUNDAI、三菱、Isuzu等）の取扱いを展開地域で拡充
- 新規ブランド（BYD、ZEEKR、DEEPAL、GEELY）の取扱い開始



トピックス (2/3)

女子モータースポーツイベント「**2025 KYOJO CUP**」に参戦した (2025年5月発表)

目的

経営理念と合致した**女性活躍推進への支援**

女性モータースポーツイベント「2025 KYOJO CUP」にチームスポンサーとして参戦。

(チーム名 : Team オプティマス・セルモ・インギング)



KYOJO CUPとは

ル・マン 24 時間耐久レースに日本人として初めて総合優勝した、元レーシングドライバー関谷正徳氏が 2017 年に創設した、女性ドライバーによるモータースポーツイベント。
2025年シーズンは国際自動車連盟 (FIA) F4 相当のフォーミュラカーを競技車両として初導入し、更なる発展が期待されている。

2025 KYOJO CUP 開催概要

開催場所 : 富士スピードウェイ

開催日時 :

- 第1戦 5月10日・11日 所属レーサー3位入賞
- 第2戦 7月19日・20日 所属レーサー5位、6位入賞
- 第3戦 8月16日・17日
- 第4戦 10月11日・12日
- 第5戦 11月8日・9日

公式 HP : <https://kyojocup.jp/>



トピックス (3/3)

JEVIC植物検査業務にて**ISO/IEC 17025:2017 認証を取得**した (2025年4月発表)



植物防疫法に基づき、農林水産大臣認定の「登録検査機関」として、2023年4月から輸出植物検疫にかかる検査業務を行っている。

新たに輸出植物検疫に関する**ISO/IEC 17025:2017**の認証を取得

【認証登録概要】

登録会社名：株式会社 JEVIC

認定番号：129934

認証番号：L25-302

初回認定日：2025年4月22日



ISO/IEC 17025:2017とは

国際規格 ISO 9001:2015「品質マネジメントシステム—要求事項」をベースに、ラボラトリ(試験所及び校正機関等、以下「ラボラトリ」)に対する要求事項を付加した規格であり、その目的はラボラトリが組織としての確な運営を行い、かつ、妥当な結果を出す能力があることを認証することにある。



3

26/3期 通期計画の進捗状況



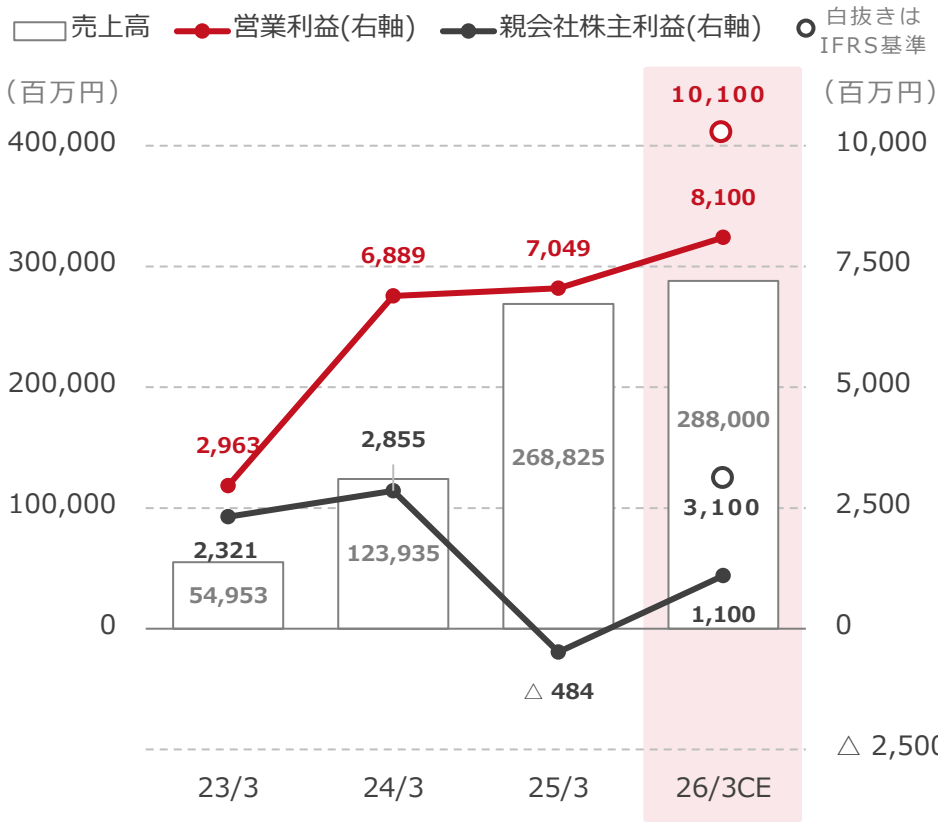
26/3期計画 | サマリー

(2025/5/14開示資料の再掲)

26/3期は、売上高が前期比**7.1%増**の2,880億円、営業利益が同**14.9%増**の81.0億円を計画する。
AUはCD Motor等の通期寄与効果を楽しむものの、総じて市況回復は慎重な見通しを織り込んだ。

項目	(単位)	25/3期 実績	26/3期 計画	増減率
売上高	百万円	268,825	288,000	+ 7.1%
AU 販売台数 (Autopact)	台	32,660	39,057	+ 19.6%
AU 輸送台数 (Autocare)	台	750,479	682,854	△ 9.0%
販売台数 (輸出入)	台	42,015	54,930	+ 30.7%
ニュージーランド	台	30,186	34,625	+ 14.7%
売上総利益	百万円	43,600	43,700	+ 0.2%
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	—	10,100	—
親会社株主利益 (IFRS基準)	百万円	—	3,100	—

○ 各段階収益の年次推移



注：26/3期からIFRS移行を予定している。26/3CEは、日本基準では営業利益8,100百万円／親会社株主利益1,100百万円、IFRS基準では営業利益10,100百万円／親会社株主利益は3,100百万円を計画している。

26/3期計画 | 前提条件 (2025/5/14開示資料の再掲)

項目	内容
売上高 └ オーストラリア	- 総じて、25/3期2Q頃から軟化したマクロ環境は、26/3期上期に底打ちを探り、同下期以降は徐々に反転し始めると見込む。 - Autopactの新車販売台数は、主にCD MotorとMcCarroll Motorsの新規連結/通期寄与効果を反映し、25/3期比+19.6%を想定している。 - Autocareの輸送台数は、25/3期比△9.0%を見込む。ペントアップ需要の反動減は落ち着き始めているものの、25/3期1Qのハードルが高い。 - 為替レートは、AUD/JPY=90.00円を前提とする。25/3期の期中平均値は99.60円であるため+9.6%の円高（円貨換算値の減額）を織り込んでいる。
売上高 └ ニュージーランド他	- NZは、現地ディーラーの仕入控えが長引き市中在庫が枯渇気味だが、25年1月のCCS課徴金率大幅引き上げ影響や軟調な労働市場の回復が見通しにくく、輸出台数は、25/3期比+14.7%の回復に留まると見込む。ピークだった24/3期（54,750台輸出）と比較すると、26/3期計画は63.2%水準に留まる。 - NZ以外は、UKなど欧州向け中心に輸出台数の倍増を図る。結果、総輸出台数は25/3期比+30.7%を計画する。 - 為替レートは、NZD/JPY=85.00円を前提とする。25/3期の期中平均値は90.71円であるため+6.3%の円高（円貨換算値の減額）を織り込んでいる。
売上総利益	- 全社粗利率は、25/3期比△1.0pptの15.2%を見込む。AUの緩やかな新車需給環境に鑑み、Autopactの粗利率前提を保守的に設定している。 - ニュージーランド他に係る売上ミックスの悪化も一因である。一気通貫サービスで収益性の高いNZ向けか、それ以外かで、収益性に一定の差がある。 - また、テクニカル要因だが、輸出取引に係るプライシングの特異性も粗利率を引き下げる一因である。当社が収受する輸出粗利額は、金額連動ではなく、大まかには台数に連動する。日本国内の中古車価格は昨今上昇傾向にあるが、一方で価格に上乗せする粗利額は一定なため、粗利率は低下する。
営業利益	- 現地通貨ベースでは、マクロ的な賃上げを踏まえた人件費増などの費用増を一定程度反映している。 - ただし、AUD/JPYで9.6%、NZD/JPYで6.3%の円高を織り込んでいるため、全社販管費の円貨換算値は25/3期比△2.3%を計画する。 25/3期は、AutocareをはじめとしたM&Aに係るディール関連費用が発生したが、26/3期は大きな一過性費用の発生は織り込んでいない。 - ただし、IFRS移行準備を始めとしたグローバルコーポレート機能強化のための費用を一定程度予算に組み込んでいる。
親会社株主利益	- 営業外損益は、25/3期比+16億円の△43億円を計画する。まず、25/3期の為替差損8.7億円は、26/3期計画ではゼロで織り込んでいる。 - また、支払利息の減少を見込んでいる。主に、AU及びNZの政策金利低下に伴う支払利息減少（借入残高の多くは変動金利）が背景である。 - 特別利益および損失の発生は見込んでいない。損金不算入のれんが凡そ20億円と多額なため、会計上の実効税率は30%を有意に超過する見込みである。 - 非支配株主損益として、主にAutopactのDealer Principal制度（インセンティブ報酬に近似）に係る実質的な利益分配金を織り込んでいる。
その他	26/3期1Q決算は前年同期比で軟調な業績を見込む。Autocareの新規連結効果（4月の1ヶ月分）やCD Motor、McCarroll Motorsの通期寄与はあるが、ペントアップ需要でマクロ環境が好調だったAUの前年ハードルが高い上、25年3月に発生した降電影響の余波が残り、NZ向け輸出台数が振るわない。 - 本来、当社グループに業績の季節性変動はほぼ無いが、前述に加え、AU/NZの軟調なマクロ環境に鑑み、26/3期は下期偏重決算を計画する。 26/3期にIFRS移行予定だが、1～3Qは日本会計基準に従い決算報告する予定である。

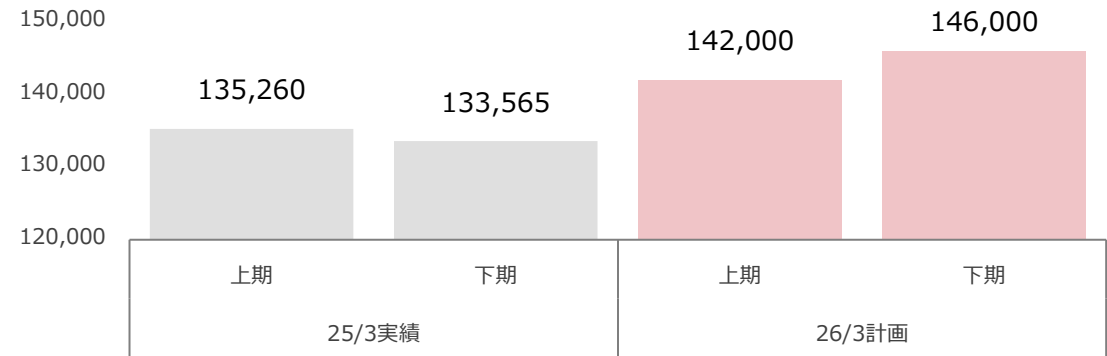
26/3期計画 | 上下期の偏重状況

(2025/5/14開示資料の再掲)

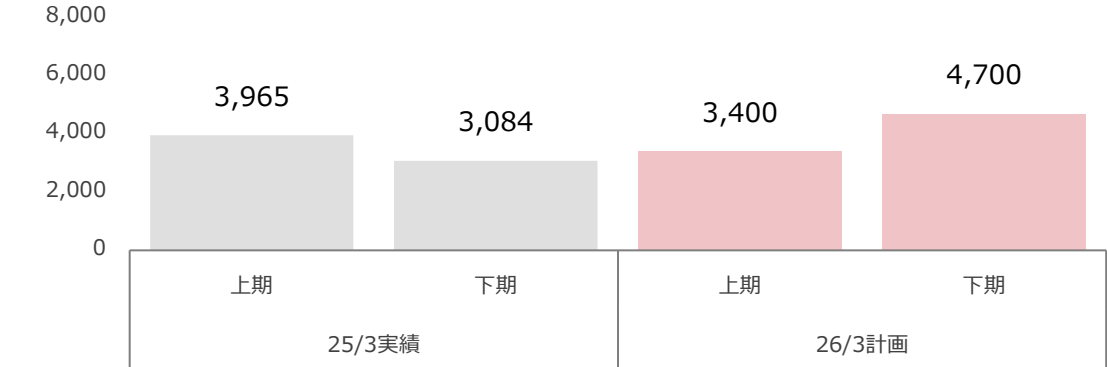
26/3期は**下期偏重**を計画する。マクロ環境はAU/NZ共に上期に底打ちを探り、下期に回復すると見込む。1Qは25年3月下旬に発生した降雹影響の余波（在庫回転の停滞）が残る上、AUの前年ハードルが高い。

売上高と営業利益の半期計画

(百万円)



(百万円)



注：数値はいずれも日本会計基準に準拠している。

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

26/3期計画 | 第1四半期の進捗状況

上期計画に対する進捗率は、売上高が**48.7%**、営業利益が**35.8%**とビハインドしている。
Autopactの収益性低下が主因である。一方、Autocareは順調、NZ向け輸出台数は想定線にある。

項目 (百万円,台)	26/3				
	1Q実績	上期計画	上期進捗率	通期計画	通期進捗率
売上高	69,111	142,000	48.7%	288,000	24.0%
AU 販売台数 (Autopact)	8,949	—	—	39,057	22.9%
AU 輸送台数 (Autocare)	189,751	—	—	682,854	27.8%
販売台数 (輸出入)	11,577	—	—	54,930	21.1%
ニュージーランド	8,497	—	—	34,625	24.5%
売上総利益*	10,377	—	—	43,700	23.7%
(売上総利益率*)	15.0%	—	—	15.2%	—
営業利益*	1,217	3,400	35.8%	8,100	15.0%
(営業利益率*)	1.8%	—	—	2.8%	—
経常利益*	290	—	—	3,800	7.6%
親会社株主利益*	△118	—	—	1,100	—

- マクロ環境の大きな改善を織り込んでいない上期計画に対し、1Q進捗率は、売上高が48.7%と想定線、営業利益が35.8%とビハインドした。
- オーストラリアでディーラービジネスを手掛けるAutopactにて、期初計画以上に売上総利益率が低下していることが主因である。2025年始からの段階的な利下げやインフレ率の適温化から、失業率こそ高止まりしているものの、マクロ的な需要はどちらかと言えば改善傾向にあると見ている。しかし、それ以上に市場全体としてOEMメーカーからの供給圧力が強く、需給バランスが悪化し、値引き販売せざるを得ず、収益性の低下を招いている。この背景の一つとして、米国の関税政策を受け、OEMメーカー各社が米国向け輸出を控えている一方、生産工場の稼働利益を確保するために、米国以外への供給を強化しており、オーストラリアがその受け皿となっている可能性が挙げられる。本資料発表時点においても小康化の兆しは見えておらず、少なくとも上期いっぱいには収益性の改善は容易でないと考えている。
- 一方、同国で自動車物流を手掛けるAutocareの進捗は良い。上述の通り数量自体は増加傾向にある上に、ディーラー側の在庫保管場所が逼迫した結果として港側での保管期間が長期化しており、輸送/保管収益が着実に積み上がっている。
- NZ向け輸出台数は、保守的な計画に対し概ね想定線にある。市中在庫のタイト化が進んでおり、下期以降の本格回復に期待したい。
- なお、為替は円高方向にあるものの、1Q時点では計画ほど円高進行しておらず、海外子会社業績の円貨換算値はポジティブに作用している。

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。
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。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。

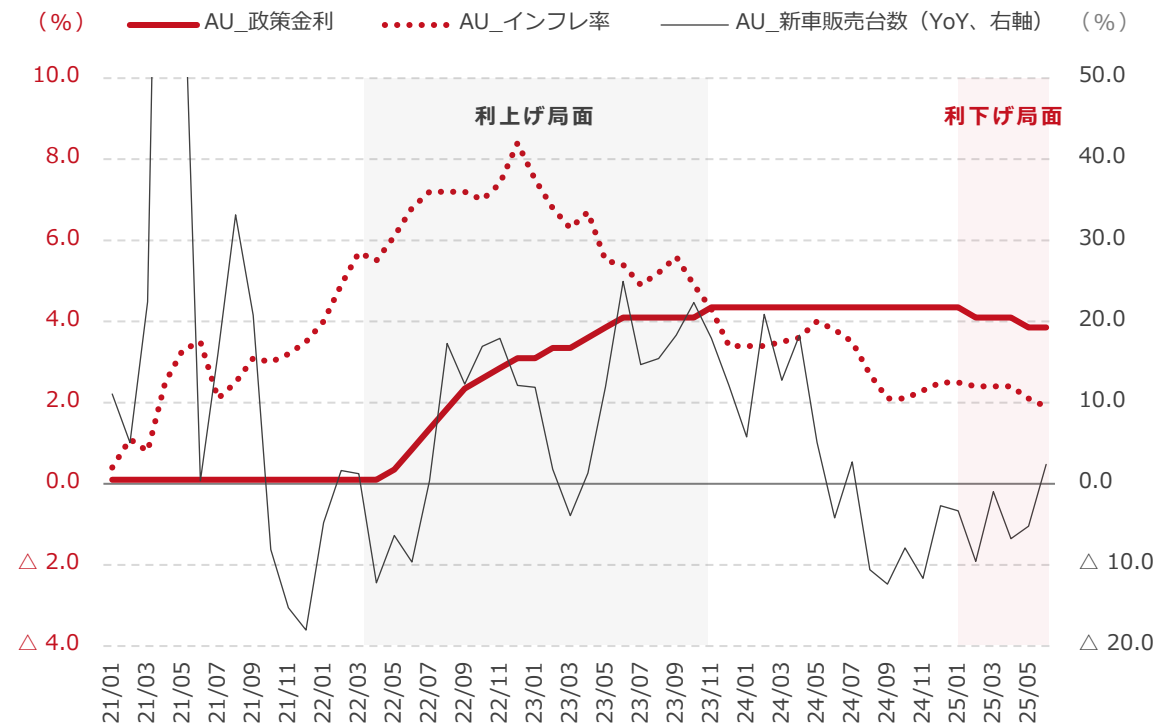
参考 | 外部環境予報 (2025/8/12更新)

前回予報と比較して、AUディーラービジネスの収益性改善ピッチを**1四半期後ろ倒し**する。
一方、**売上高見通しはAU/NZ共に不変**とした。絶対水準は強くないが数量は概ね過去見通し通りである。

今後の見通しと前回予報との差異			先4四半期の外部環境予報			
項目	今後の見通し	前回予報との差異	25 / 7-9	10-12	26/1-3	4-6
売上高 (オーストラリア)	- 高インフレ率の小康化に伴い、中央銀行は25年2月より利下げを開始した。25年暦年で約100bpの利下げが見込まれ需要喚起に期待が持てる。 - ペントアップ需要の反動減は25年7～9月に一巡を迎える。過去1年はYoYマイナス成長が続いていたが、中長期的な人口増に連れた安定的な成長トレンドへ徐々に回帰していくと見込む。 - 引き続きM&Aロールアップによる成長を企図する。	- 前回からの変更はない。 - OEMメーカーからの供給圧力をうけ、25/4-6月に販売がやや集中したため、7-9月の反動減リスクには気を付けたい。一方、同国主要エコノミストによる25年暦年の利下げ見通しが、1Q決算発表時の50～70bpから約100bpまで拡大し、より緩和方向にある点はポジティブ材料と見ている。ただし、失業率が依然高止まりしている点は留意したい。	 前回 	 前回 	 前回 	 前回 -
売上高 (ニュージーランド)	24年8月から開始した継続的な利下げと連れた景況感の回復はあるものの、CCS課徴金率の大幅引き上げで中古車輸入市場は回復ピッチが遅れている。 - また、NZD換算の日本中古車価格上昇やNZ労働市場の鈍さから、市中在庫(供給)は枯渇しているものの需要側の回復が遅れている。ただし、中期的にみた需要総量は大きく変わらず、多少の前後こそあれ市況は徐々に回復するとの見立てに変更はない。	- 前回からの変更はない。 25/4-6月の当社輸出台数はQoQ+23.0%と見栄えは良かったが、一定程度は降電影響の反動増である。市場全体の中古車輸入台数は同+2.2%に留まっており、回復ピッチは「想定通り今ひとつ」である。 - 需要が反転次第、四半期を追うごとに、市況が回復するとの見立てに変更はない。	 前回 	 前回 	 前回 	 前回 -
収益性	①降電→値引き影響、②AUの年度末値引き販売、③供給圧力を受けた需給悪化のうち、③は足元小康化の兆しが見えておらず、短期的に影響が続くと見ている。①②相当分は回復しよう。 - 日本側の船積み基準で収益認識する日貿のNZ向け輸出台数はQoQ+23.0%だったが、現着基準のNZ子会社は時間ラグから25/4-6月業績が軟調だった。25/7-9月からは商流全体で収益性改善が進もう。	- 前回予報と比較して、1四半期分、回復時期を後ろ倒しする。米国関税政策に端を発する、オーストラリア市場におけるディーラービジネスの需給悪化リスクが顕在化したことが変更の背景である。 - 一気通貫サービスを手掛け、最も収益性が高いNZ向けの回復が進めば売上ミックスが改善するため、中期的には改善ピッチが上がる可能性がある。	 前回 	 前回 	 前回 	 前回 -

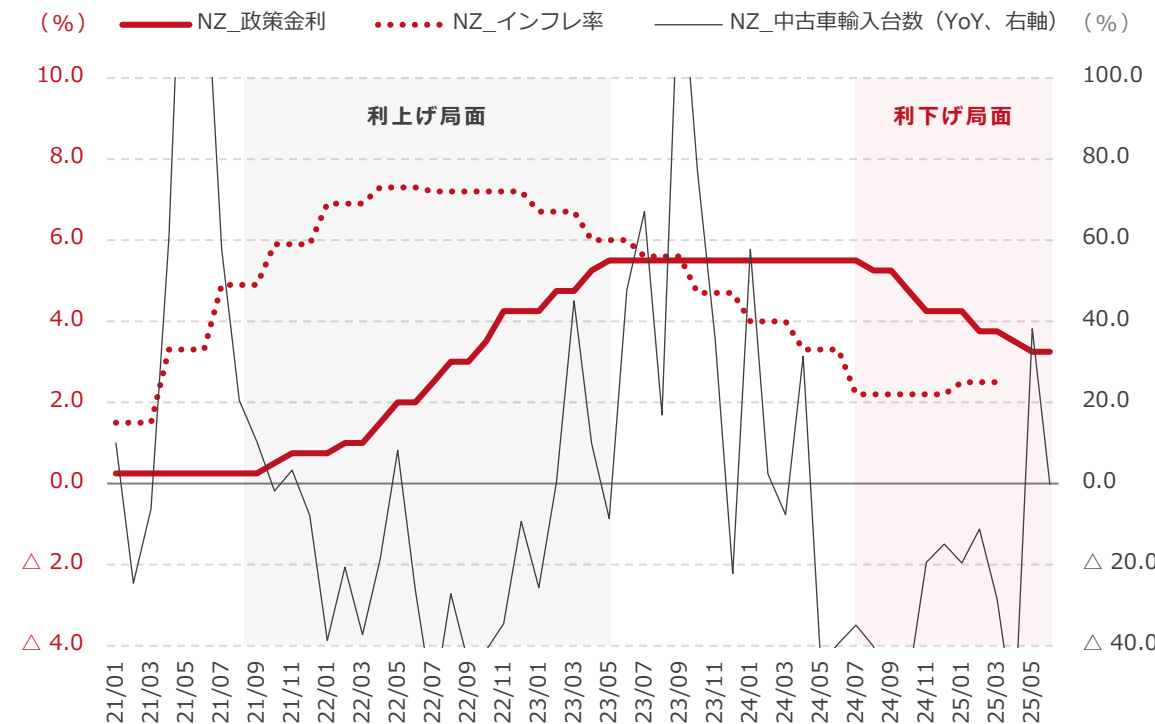
参考 | オセアニア2カ国の経済環境 (2025/8/12更新)

○ 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、同国主要エコノミストは、25年暦年で約100bpの利下げを見込んでいる。Autopactの在庫仕入に対応した借入に係る支払利息など、変動金利支払いの低減が期待できる。
- 高金利やペントアップ需要一巡で新車販売台数は軟調だったが、足元は反転の兆しを見せている。ただし、OEMメーカーによる供給圧力が含まれているため、実態需要は依然として力強くない。

○ ニュージーランドの経済環境



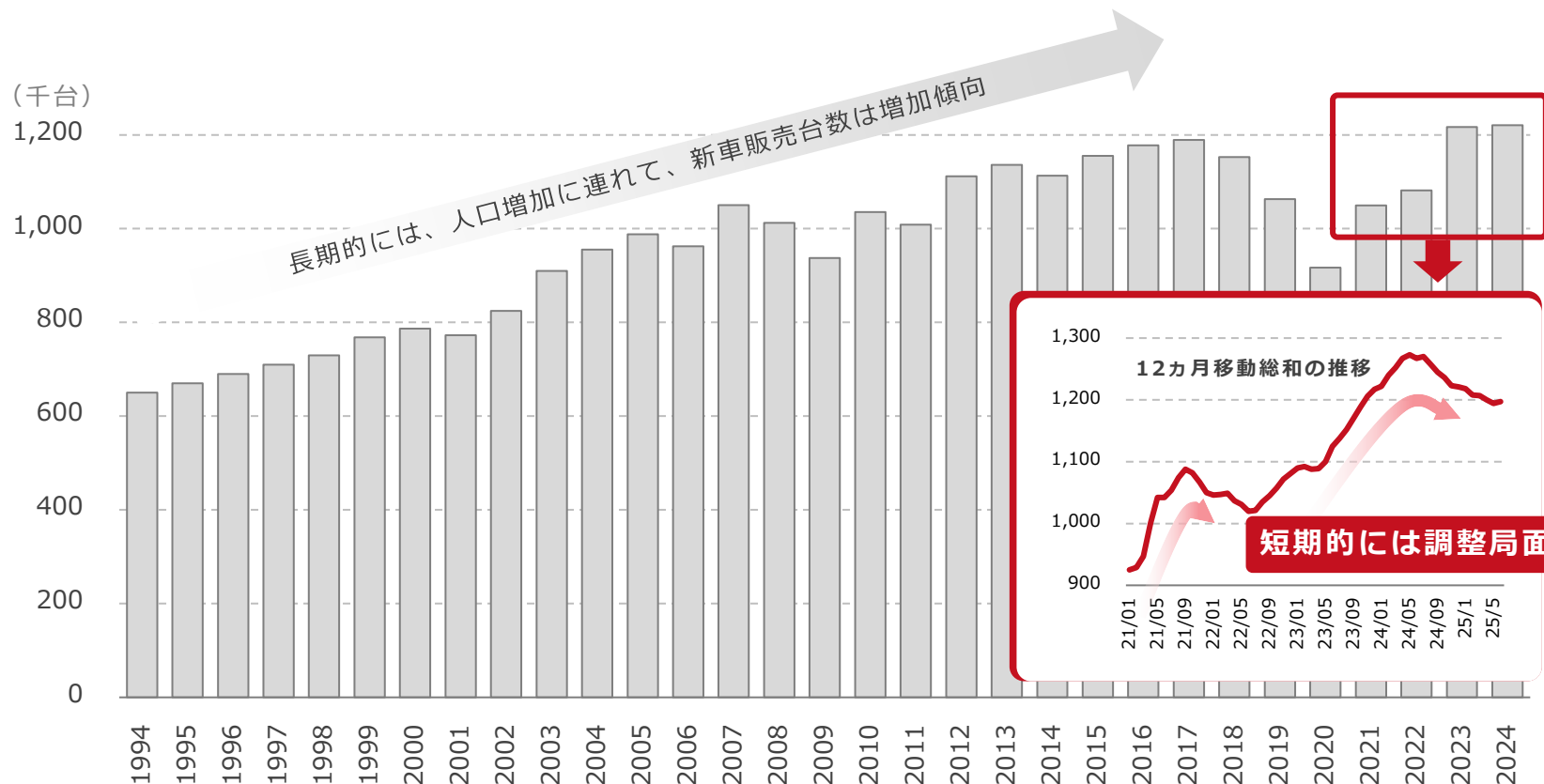
- COVID-19流行直後に利下げを実施し、21年9月まで政策金利0.25%を据え置いていた。しかし、小国で外需依存度が高く、世界経済の変化が早期に国内に波及する経済構造を持つことから、他国に先立ち21年半ばから急速にインフレが進行したため利上げを開始、23年5月に5.50%まで引き上げた。
- その後はインフレ率が継続的に下がり、中央銀行のインフレターゲット1〜3%への回帰が見込まれたため、24年8月に利下げを開始、25年6月までに225bp引き下げ政策金利は3.25%となっている。
- 利下げ開始から1年が経つが失業率は依然高止まりしており労働市場や個人消費の回復は鈍い。また、中古車の市中在庫は相当に減少しているが、環境規制の変更で需要回復は足踏みを強いられている。

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。

参考 | オーストラリアの外部環境 (2025/8/12更新)

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な上、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）



短期的な調整局面入りの背景

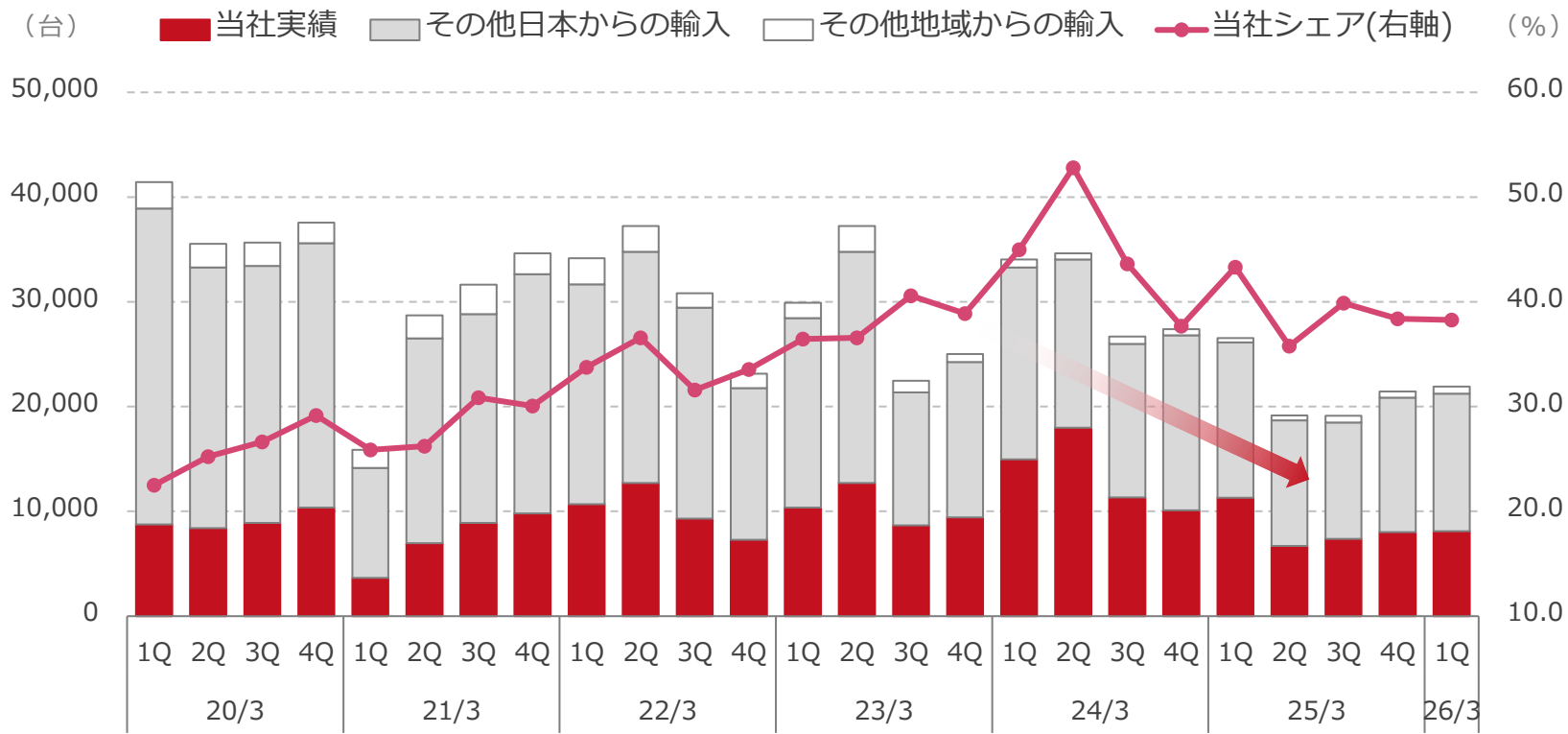
- 短期的な調整局面入りの背景は、ペントアップ需要を受けオーバーシュートしていた自動車供給の反動減・平常化にあると見ている。
- COVID-19に端を発した半導体供給の減少による自動車生産台数の減少から22～23年は自動車供給が限定的で潜在需要が蓄積されていた。
- サプライチェーンの正常化に伴い24年上期にかけて急ピッチで新車販売台数が拡大したものの、蓄積された潜在需要の顕在化が一巡し、在庫調整局面を迎えたと見られる。
- 月次の新車販売台数統計を見る限りモメンタムは下げ止まり・反転しつつある。ただし、OEMによる供給圧力で台数が伸びている点は調整して見る必要がある。中期的には、人口増加に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

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

参考 | ニュージーランドの外部環境 (2025/8/12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。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 (2025/8/12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。当社業績への影響は、2023年こそポジティブだったものの、その後は恩恵が限定的になってきている。

○ 環境規制の変遷

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 リベート制度を開始	—
	22年4月	ガソリン・ディーゼル車を含むCO2排出量 に基づくリベート・課徴金制度を導入	—
	23年1月	—	車両重量に連動するCO2排出基準に基づき、 基準を超える車両には課徴金が、下回る車 両にはクレジットが付される制度を開始
	23年12月	財政問題を背景に、新政権（23/10選挙 →23/11発足）が制度自体を廃止	—
	25年1月	—	制度の一部見直しを実施、課徴金率が従来 比50%増加したことが主な変更点

○ 当社業績へのインパクト

CCD・CCSの2つの環境規制が導入されたことで、特に2023年は高品質中古車を取り扱う当社へ追い風が吹いたが、その後は財政健全化を目的とした制度見直しが進み恩恵が低減した。インフレ率の適温化・政策金利の継続的な引き下げでマクロ環境は改善傾向にあるが、25年1月の課徴金率の大幅引き上げを受け、市況回復に向けた道程は、足踏みを強いられている。

- 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
- クレジットは不変、**課徴金率のみ上昇**、全体として買い控え影響が出ている Negative

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



4

中期経営計画（2025/5/14開示資料の再掲、変更なし）

中期経営方針 | サマリー

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

中期経営方針

■ 営業利益

15,000⁺ 百万円の早期実現

■ 親会社株主利益

6,000⁺ 百万円の早期実現

■ ROE

15.0⁺ %の安定的な確保

注：2026年3月期以降、国際会計基準（IFRS）を適用予定である。本中期経営方針目標は、会計基準の変更影響を考慮した値である。

中期経営方針 | 見直しの背景

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

従来の中期経営計画（ローリング方式）



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

新たな中期経営方針（Fix方式）



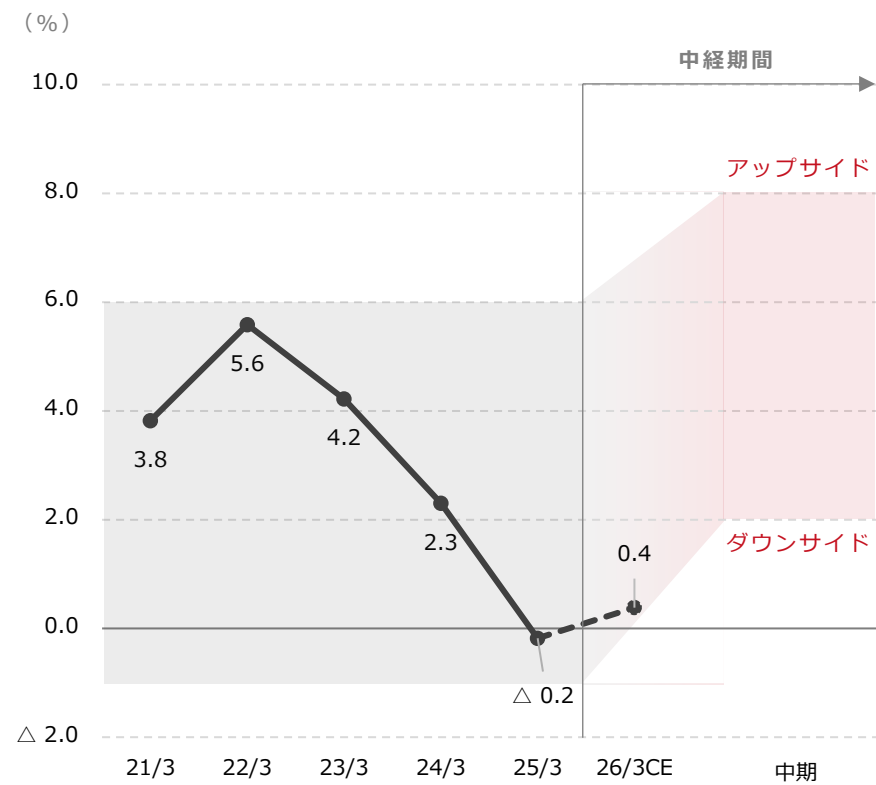
- 3年を目途に実現を目指す中期経営方針として開示
- 基本的に**定量計画の見直しを想定しない**、強い経営意思を込めた「Fix方式」
- 利益の絶対額**と**資本効率**の頑健的な水準切り上げを、**最重要KGI**とする

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

中期経営方針 | 重点施策① – 収益構造の強靱化

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

○ 「親会社株主利益率」のレンジ上昇イメージ

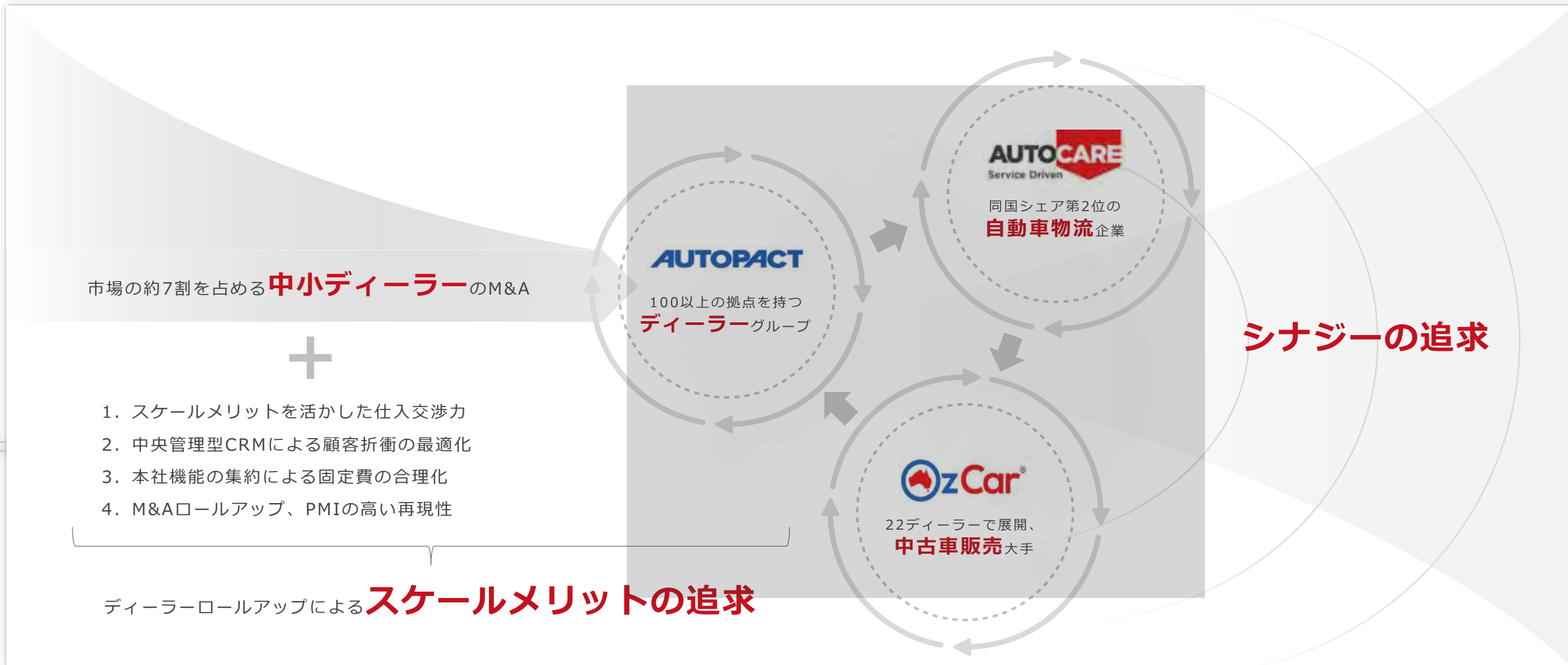


項目	オーストラリア	ニュージーランド他
事業ポートフォリオ	・ 収益機会の多角化 ■ OzCarの中古車取扱ノウハウを活かした、Autopactの中古車販売・下取再販の拡大 ■ 保険/部品販売/点検/整備/修理など付帯サービスの収益拡大 ・ 顧客ポートフォリオの拡大 ■ Autocare × Autopactの顧客クロスセル ■ 中国メーカーを始めとした、市場ニーズを踏まえた新規取扱開始・アロケーション変更	・ ポートフォリオ分散によるリスク低減 ■ UKなどNZ以外の輸出拡大 ■ NZでのCtoC取引仲介の拡大 ・ キャッシュポイントの複層化 ■ 日本での中古車仕入～海上輸送～サービス/2次流通までの一気通貫したバリューチェーンモデルの更なる深化 ■ IT/データ活用による顧客管理の強化を通じたBtoC/CtoB/CtoC領域の拡張
コスト構造	・ スケールメリットを活かしたコスト最適化 ■ 重複部門の段階的な集約 ■ Autocare(新車物流)の帰り便を活用した中古車輸送コストの合理化 ・ 最適資金調達のための管理機能の高度化 ■ Autopactの在庫投資適正化とフロアプラン借入に係る支払利息の削減 ■ 借入条件やヘッジ手段の適正化	・ 既存業務の生産性改善 ■ システム/プロセス管理の高度化 ・ グループ全体最適の促進 ■ グローバルコーポレート機能の拡充 ■ グループ会社連携強化によるコスト削減 ■ 事業ポートフォリオ評価の推進

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

中期経営方針 | 重点施策② – 非連続成長の追求

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



中期経営方針 | 配当政策の変更

配当政策を、「連結配当性向30%」から「DOE4.5%」に変更する。

短期的な利益水準のブレに関わらず**安定的**かつ**累進的**に配当することで**株主還元水準の頑健性**を高める。

連結配当性向 **30%** 程度を目途とする

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

25/3期実績

年間配当金

18.00円

中間配当金

8.00円

期末配当金

10.00円

=

+



DOE4.5% を目安とする

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

26/3期計画

年間配当金

18.00円

中間配当金

8.00円

期末配当金

10.00円

=

+



5

26/3期 第1四半期 セグメント別業績

サマリー

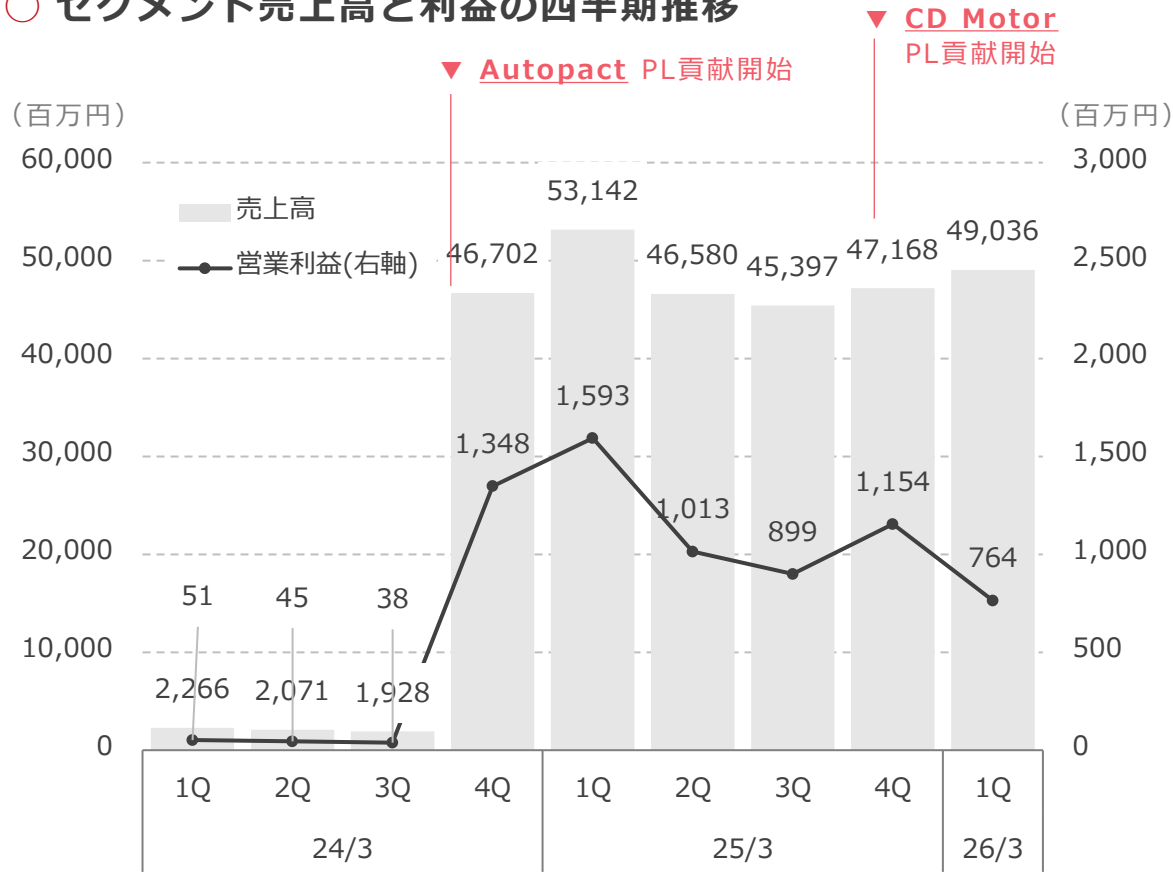
項目	売上高構成比	売上高（25年4～6月）		営業利益（25年4～6月）		ポイント
		実額(百万円)	前四半期比	実額(百万円)	前四半期比	
1.小売・卸売	70.9%	49,036	+4.0%	764	△33.8%	売上高は前四半期比4.0%増、営業利益は同33.8%減と収益性が低下した。市場全体でOEMメーカーの供給圧力が強まった結果、需給が悪化したことが主因である。
2.輸出入	15.3%	11,369	+17.6%	△90	赤字転落	- 売上高は前四半期比17.6%増、営業利益は同赤字転落だが、保険金収入を足し込むと実質増益だった。 - 降電影響反動増もありQoQ2桁増収だったが、マクロ的な中古車輸入台数は+2.2%に留まっている。
3.物流	10.8%	7,758	△0.9%	484	△18.5%	一括償却影響調整後で、売上高は前四半期比0.9%減、営業利益は同18.5%減だった。Autocare,NZ向け輸出とともに数量は伸びたものの、円高シフトやPL認識ラグで見栄えが押し下げられた。
4.サービス	1.3%	957	△1.5%	110	+14.6%	売上高は前四半期比で1.5%減、営業利益は同14.6%増だった。NZ向け輸出台数増の他、Auto Traderの広告投下の平準化が利益確保に寄与した。
5.検査	1.5%	1,282	+3.4%	101	+48.5%	- 売上高は前四半期比で3.4%増、営業利益は同48.5%増だった。 - 当セグメントは季節性から1Qは閑散期だが、NZ向け輸出台数の拡大に連れ収益改善した

注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。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遡及修正した値である。

小売・卸売セグメント

売上高は前四半期比**4.0%増**、営業利益は同**33.8%減**と収益性が低下した。
市場全体でOEMメーカーの供給圧力が強まった結果、需給が悪化したことが主因である。

○ 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4Q	26/3期1Q	差分	前四半期比
売上高	47,168	49,036	+ 1,868	+ 4.0%
営業利益	1,154	764	△390	△33.8%
営業利益率	2.4	1.6	△0.8	—

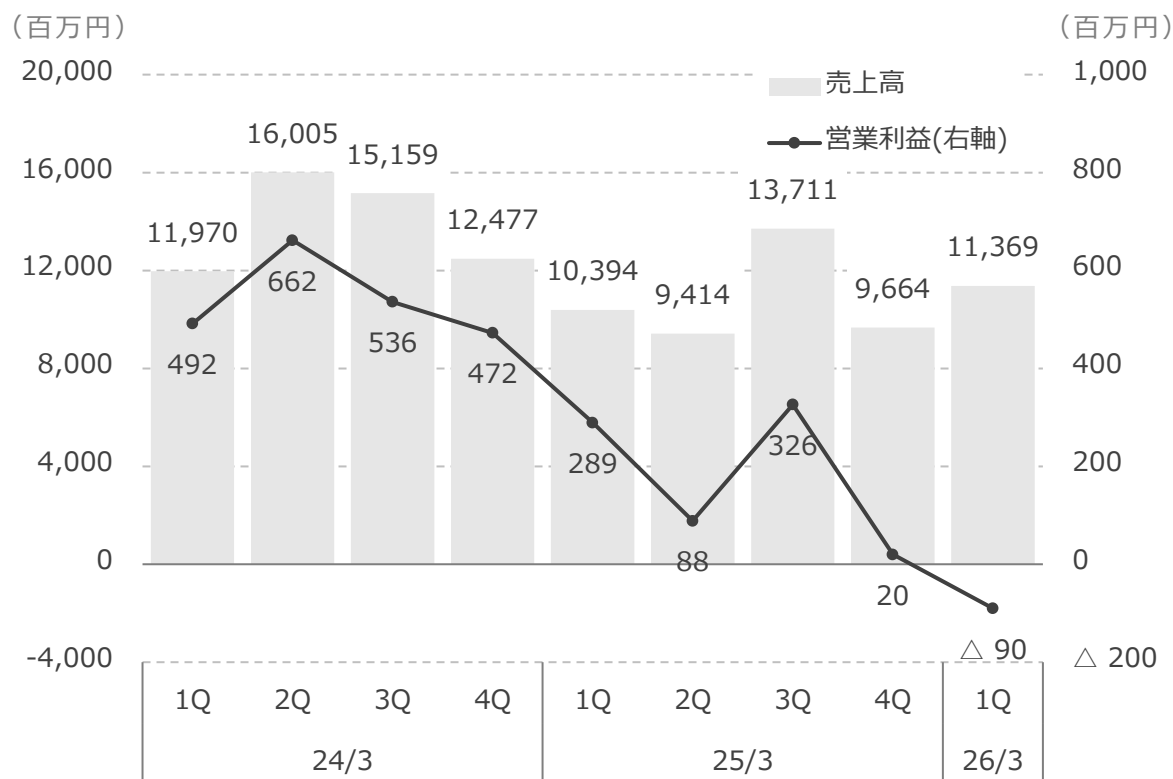
- セグメント収益の大半は、AUで自動車ディーラー業務を手掛けるAutopactが占めている。また、NZで輸入中古車の卸売販売を手掛けるTrade Carsも含まれている。
- 前四半期比で売上高は**4.0%増**、営業利益は**33.8%減**と増収減益だった。25年1月末に買収したCD Motorの四半期フル寄与効果や新車販売台数の増加があった一方、AU市場全体でOEMメーカーによる供給圧力が強まり、需給が悪化し、Autopactの売上総利益率が低下した影響を受けた。
- 短期的な需給タイト化は見通しにくく、本格的な市況回復は26/3期下期以降になると見込んでいる。

注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を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**17.6%増**、営業利益は同**赤字転落**だが、保険金収入を足し込むと**実質増益**だった。降電影響反動増もありQoQ2桁増収だったが、マクロ的な中古車輸入台数は+2.2%に留まっている。

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4Q	26/3期1Q	差分	前四半期比
売上高	9,664	11,369	+1,705	+17.6%
営業利益	20	△90	△110	赤字転落
営業利益率	0.2	△0.8	△1.0	-

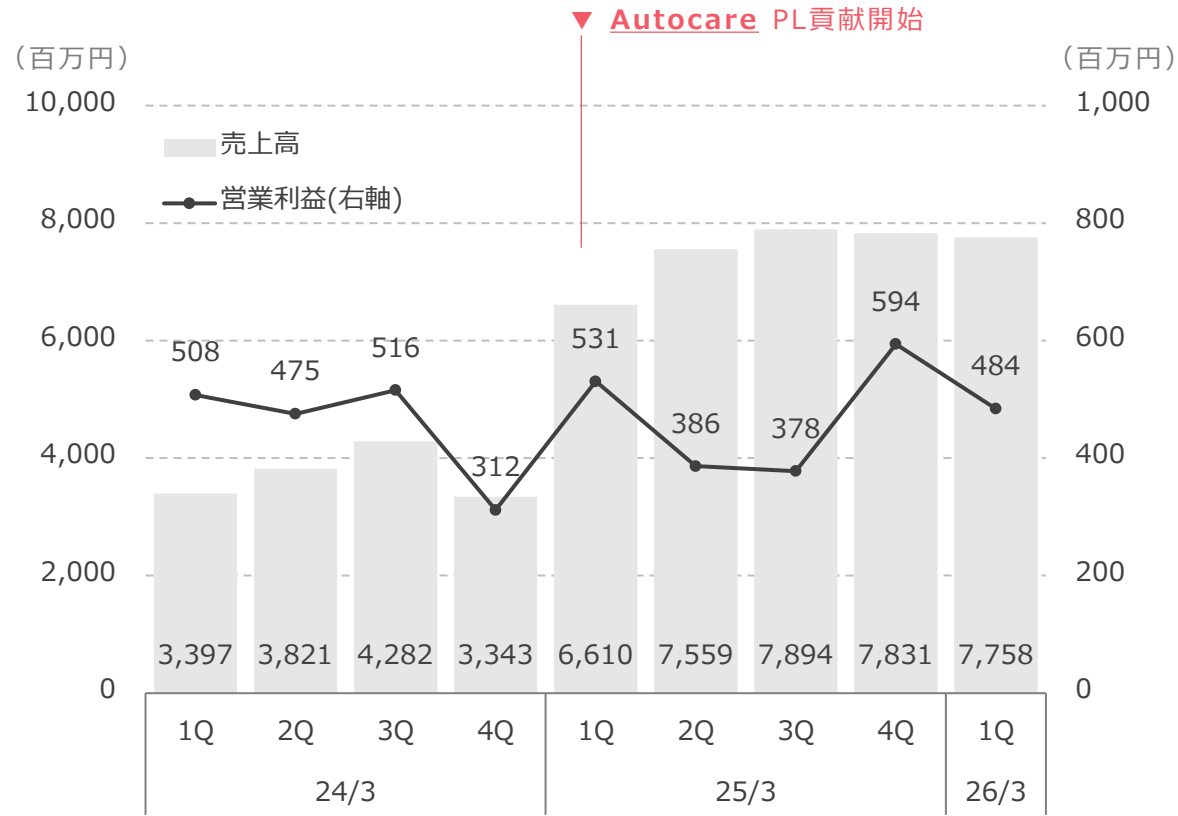
- 日本全国のオークション会場で仕入れた中古車を海外に輸出している。平時はニュージーランド向けが8~9割を占める。また、UKを始めとした欧州等にも事業を拡大している。
- 前四半期比で売上高が**17.6%増**、営業利益が**赤字転落**した。NZ向け輸出台数は同**23.0%増**と回復し増収に寄与したものの、降電を受けた値引き販売で収益性が低下した。なお、営業外で値引き幅以上の保険金収入（約320百万円）を確保しており、これを加味すると**実質増益を確保している**。
- 降電影響の反動増はあったものの、マクロ的な中古車輸入総数は依然として本格回復期を迎えていない。

注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を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**0.9%減**、営業利益は同**18.5%減**だった。
Autocare,NZ向け輸出とともに数量は伸びたものの、円高シフトやPL認識ラグで見栄えが押し下げられた。

○ セグメント売上高と利益の四半期推移



PPA後の償却費変更影響は遡及修正済み

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。

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。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。

○ 増減率と背景

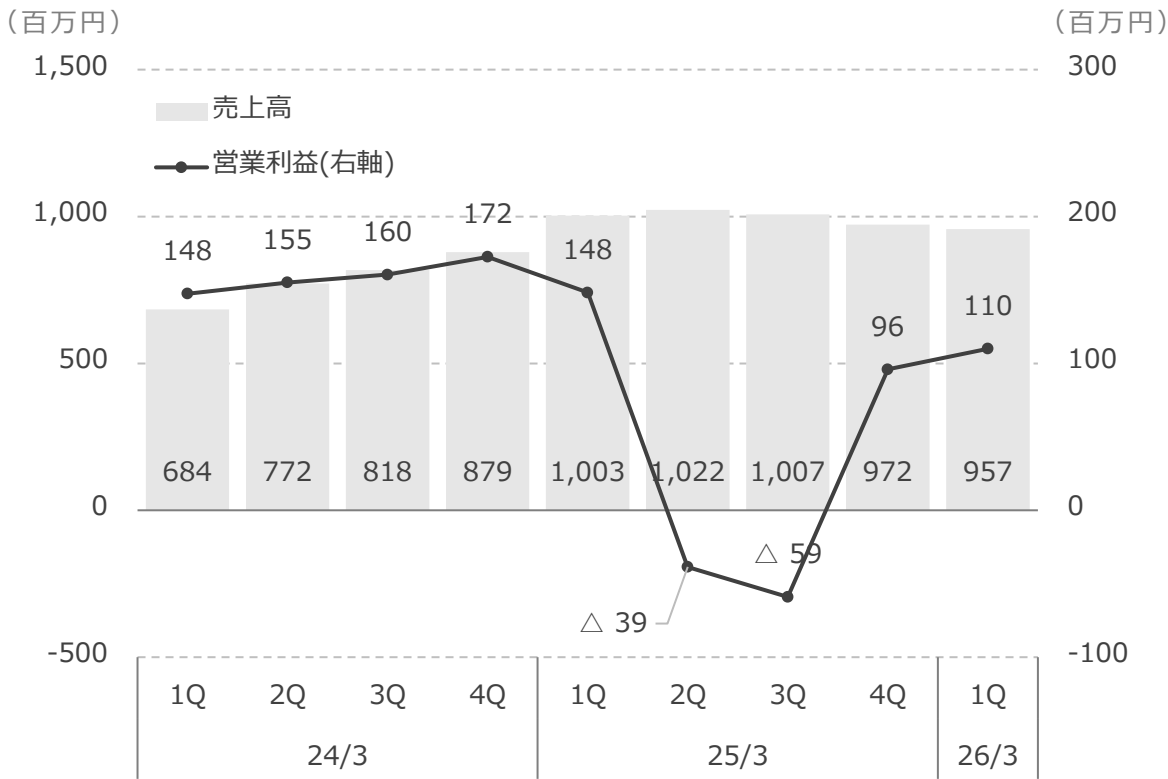
(百万円,% ,ppt)	25/3期4Q	26/3期1Q	差分	前四半期比
売上高	7,831	7,758	△73	△0.9%
営業利益	594	484	△110	△18.5%
営業利益率	7.6	6.2	△1.4	—

- 日本からの中古車輸出に係る海上輸送と、オーストラリアの自動車物流企業であるAutocareの2事業で収益の多くを占める。なお当社グループで貿易を担う(株)日貿以外の中古車の物流も担う。
- 前四半期比で売上高が**0.9%減**、営業利益が**18.5%減**だった。主力企業であるAutocareは輸送/保管台数が伸び、限界利益が効いたため収益性は改善したものの、円高シフトで円貨換算では業績の伸びが限定的に留まった。
- また、NZ向け輸出台数もQoQで改善したものの、船積み基準の日貿と異なり現着および進行基準を適用しているため、収益取込にラグが発生し、表面上の収益は限定的に留まった。

サービスセグメント

売上高は前四半期比で**1.5%減**、営業利益は同**14.6%増**だった。
NZ向け輸出台数増の他、Auto Traderの広告投下の平準化が利益確保に寄与した。

セグメント売上高と利益の四半期推移



増減率と背景

(百万円, %, ppt)	25/3期4Q	26/3期1Q	差分	前四半期比
売上高	972	957	△15	△1.5%
営業利益	96	110	+14	+14.6%
営業利益率	9.9	11.5	+1.6	-

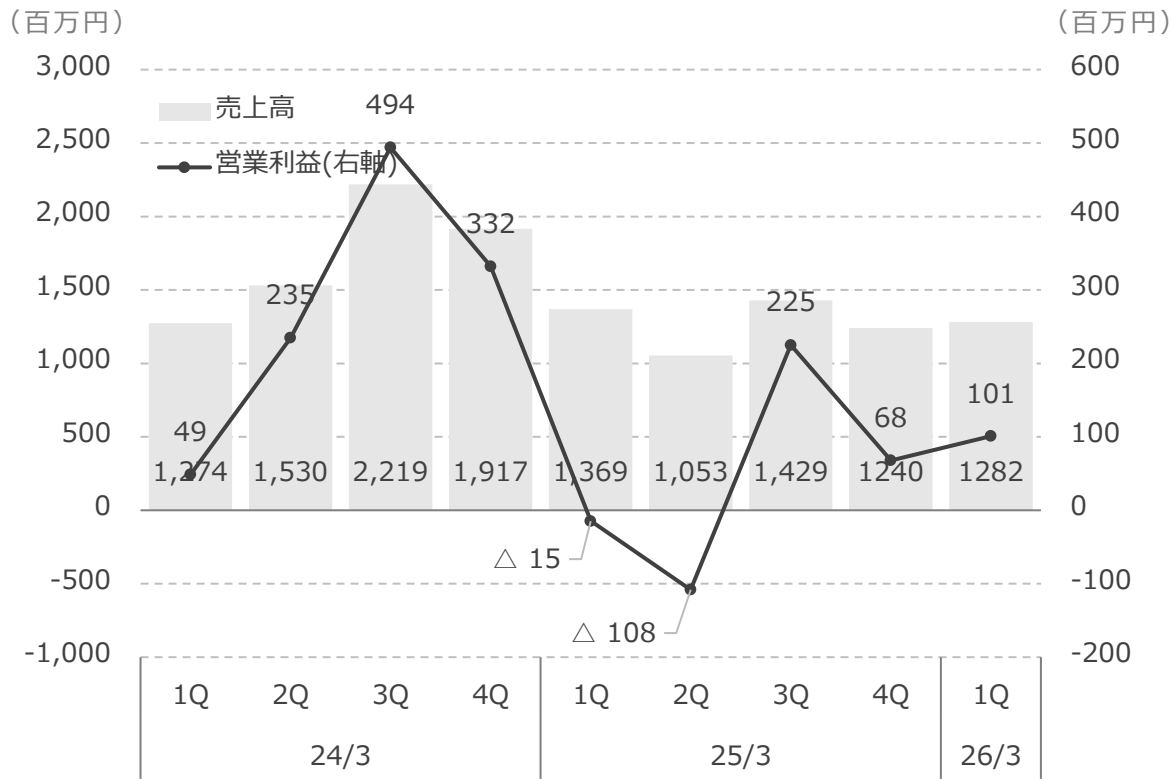
- ニュージーランドにおけるオートローンや債権回収代行、自動車関連商品販売、及び中古車オンライン取引を手掛けるAuto Traderに係る収益を計上している。
- 前四半期比で微減収だった一方、前期4Qに引き続き黒字を確保した。Auto Traderの広告宣伝費の適正化（平準化）が寄与した。
- Auto Trader以外のサービス事業を手掛けるNZ子会社群は、船積み基準で収益認識する日貿と異なり、現着後に収益機会が訪れるサービスが多いため、収益取込にラグが発生し、今四半期の収益貢献は限定的に留まった。

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**3.4%増**、営業利益は同**48.5%増**だった。
当セグメントは季節性から1Qは閑散期だが、NZ向け輸出台数の拡大に連れ収益改善した

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4Q	26/3期1Q	差分	前四半期比
売上高	1,240	1,282	+42	+3.4%
営業利益	68	101	+33	+48.5%
営業利益率	5.5	7.9	+2.4	-

- 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**3.4%増**、営業利益が**48.5%増**だった。NZ向け輸出台数の増加が改善に寄与した

注：25/3期より新セグメント開示基準を適用している。24/3期のセグメント収益は、同様の基準でセグメント情報を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		24/3				25/3				26/3
(百万円,%)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
1 小売・卸売	売上高	2,265	2,071	1,928	46,701	53,142	46,580	45,397	47,168	49,036
	(前年同期比)	-	-	-	-	-	-	-	+1.0	-7.7
	外部顧客への売上高	2,264	2,068	1,925	46,701	53,141	46,573	45,395	47,164	49,034
	内部売上高/振替高	1	2	3	0	1	7	2	5	2
	営業利益	51	44	38	1,348	1,593	1,013	899	1,154	764
	(営業利益率)	2.3	2.2	2.0	2.9	3.0	2.2	2.0	2.4	1.6
2 輸出入	売上高	11,970	16,004	15,159	12,477	10,393	9,414	13,711	9,664	11,369
	(前年同期比)	-	-	-	-	-13.2	-41.1	-9.6	-22.5	9.4
	外部顧客への売上高	10,395	14,405	13,777	11,609	9,453	8,552	12,847	9,047	10,579
	内部売上高/振替高	1,574	1,599	1,381	868	940	862	864	617	790
	営業利益	491	661	536	472	289	88	326	20	-90
	(営業利益率)	4.1	4.1	3.5	3.8	2.8	0.9	2.4	0.2	-0.8
3 物流	売上高	3,396	3,821	4,282	3,342	6,609	7,559	7,894	7,831	7,758
	(前年同期比)	-	-	-	-	+94.6	+97.8	+84.4	2.3x	17.4
	外部顧客への売上高	2,918	3,143	3,347	2,927	6,172	7,308	7,589	7,557	7,465
	内部売上高/振替高	478	678	934	415	437	251	305	275	293
	営業利益	507	475	515	311	531	386	378	594	484
	(営業利益率)	14.9	12.4	12.0	9.3	8.0	5.1	4.8	7.6	6.2
連結業績										
売上高		17,266	21,515	21,583	63,567	70,913	64,347	67,889	65,676	69,111
営業利益		1,254	1,541	1,580	2,512	2,400	1,269	1,896	1,484	1,217
セグメント情報										
(百万円,%)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
4 サービス	売上高	684	772	817	879	1,003	1,022	1,007	972	957
	(前年同期比)	-	-	-	-	+46.7	+32.3	+23.1	+10.1	-4.6
	外部顧客への売上高	634	722	770	831	949	968	952	918	913
	内部売上高/振替高	49	50	47	47	54	54	55	53	45
	営業利益	147	155	160	172	148	-39	-59	96	110
	(営業利益率)	21.6	20.1	19.6	19.6	14.8	-3.8	-5.9	9.9	11.5
5 検査	売上高	1,274	1,530	2,219	1,916	1,369	1,053	1,429	1,240	1,282
	(前年同期比)	-	-	-	-	+7.5	-31.2	-35.6	-35.3	-6.4
	外部顧客への売上高	972	1,087	1,672	1,406	1,099	851	1,000	895	1,037
	内部売上高/振替高	301	442	547	510	269	203	429	345	245
	営業利益	48	234	494	332	-14	-108	225	68	101
	(営業利益率)	3.8	15.3	22.3	17.3	-1.1	-10.3	15.7	5.5	7.9
6 その他	売上高	1,167	754	733	338	1,087	187	519	89	170
	(前年同期比)	-	-	-	-	-6.9	-75.2	3.2	-16.4	72.6
	外部顧客への売上高	81	87	91	92	98	95	107	96	84
	内部売上高/振替高	1,086	666	642	245	989	93	413	-7	86
	営業利益	777	348	206	-191	449	36	352	-84	3
	(営業利益率)	-	-	-	-	-	-	-	-	1.6
全社消去他										
売上高		-2,915	-3,211	-3,327	-1,855	-1,703	-1,470	-2,068	-1,288	-1,461
営業利益		-468	-419	-528	-5	-60	-109	-224	-364	-155

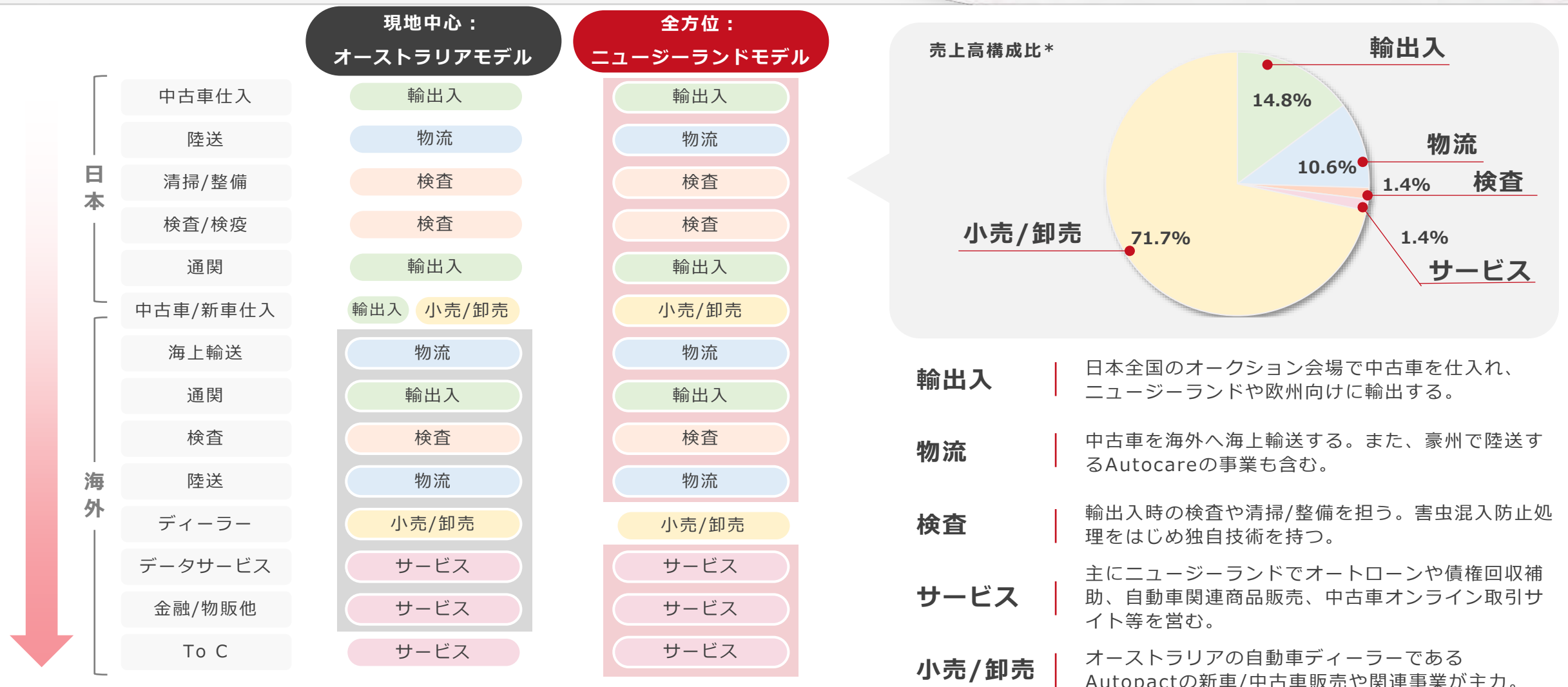
注：前連結会計期間末にAutocare買収に係る暫定的な会計処理の確定処理を行った影響を26/3期1Q決算発表に合わせ遡及修正したことを主因に、25/3期1～4Qの売上原価以下の各段階収益・費用につき、25/3期以前の決算短信および決算説明資料の開示数値から変更している。
25/3期1～3Qは償却負担の増加影響を受け過去開示数値より下方に修正されている一方、一括償却処理していた4Qは上方に修正されている。25/3期通期業績は、2025年5月14日に発表した過去開示数値から不変である。



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	4,068百万円	
代表取締役社長	山中 信哉	
本 社	〒105-5115 東京都港区浜松町 2 - 4 - 1 世界貿易センタービル 15階	
事業内容	グループ会社の経営管理及びそれに付随する業務 主たる事業：小売・卸売、輸出入、物流、サービス、検査その他	
連結子会社	60社（国内4社、海外56社）	2025年3月31日現在
従業員数	単体：32名 連結：2,513名	2025年3月31日現在



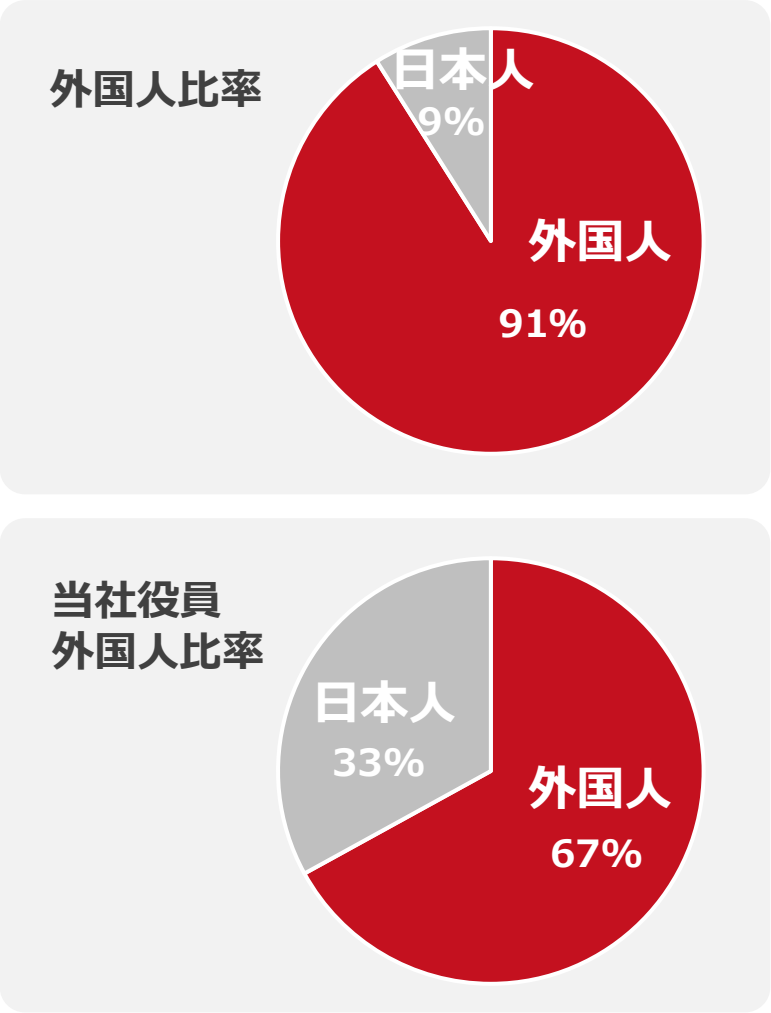
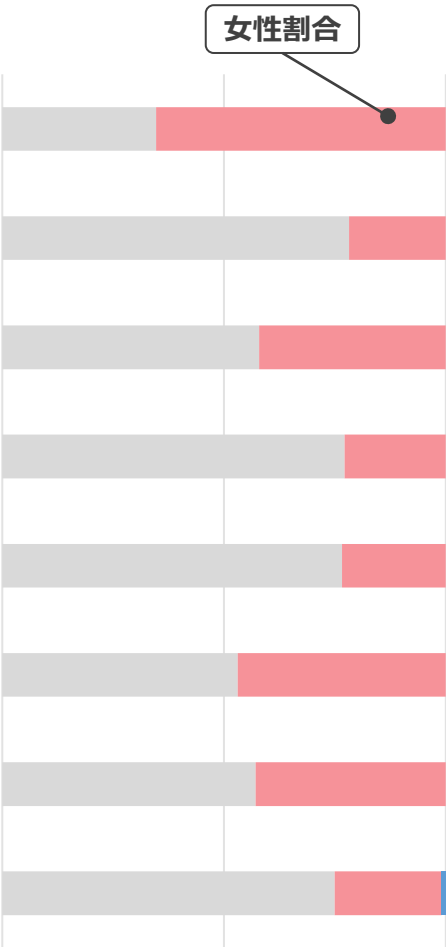


注：売上高構成比は、2023年10月～2024年9月の12ヶ月間の集計値である。なお、その他事業や全社調整額を除く単純合算値を分母とした集計値である点に注意されたい。

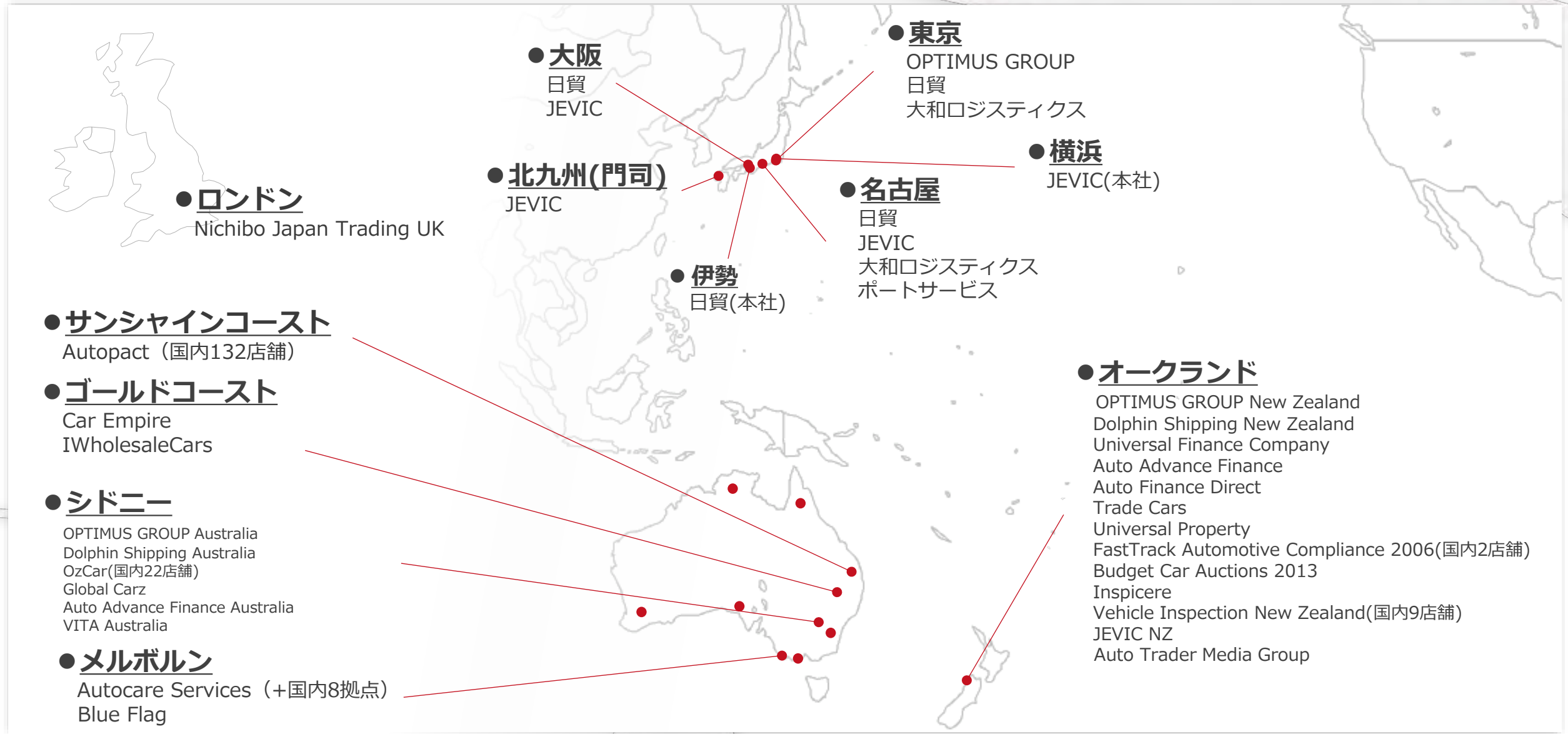
セグメント別*従業員数

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

注：2025年3月末時点の集計値である。



グループ会社一覧と所在地 (2025年6月30日現在)



M&A実績 | Autopact Pty Ltd (1/2)



Autopact Pty Ltd

オーストラリアの大手新車ディーラーグループ
同国**シェアはトップクラス**を確保

取得日	2023年11月24日
取得割合	100% (2025/1/28に追加取得し100%保有に)
取得価額	AUD 270,563千(25,744,120千円)
売上高	159,911百万円 (23/6期)
営業利益	7,445百万円 (23/6期)
親会社株主利益	3,240百万円 (23/6期)
のれん償却額	1,680百万円/年 (13年償却)

注：日本円換算額は1AUD=95.15円（2023年10月末時点）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



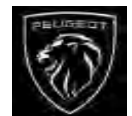
中国



韓国



商用車



M&A実績 | グループイン後のAutopact Pty Ltdのロールアップ先



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 | 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。

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。

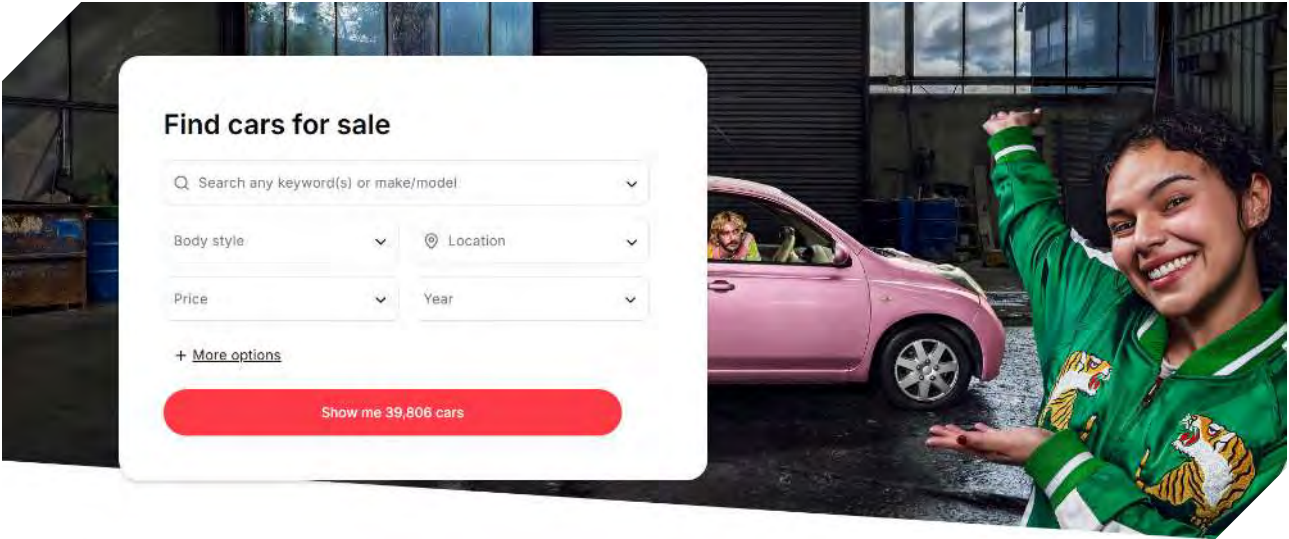
M&A実績 | Auto Trader Media Group Ltd.



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)



- 1981年に創業した中古車の個人間売買のためのオンラインサイトであり、月約30,000台の中古車が売買されるニュージーランドにおいて、月25万人以上のユーザーが利用する。
- 当社グループが長年にわたり蓄積してきたニュージーランド向け中古車輸出とのシナジー創出を期待。



株主・投資家の皆様に当社の情報を発信しております。

今後も内容を充実してまいりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.optimusgroup.co.jp/>

■ 主要コンテンツ

- 企業・グループ情報
- 事業内容
- ニュース
- 株主・投資家の皆様へ
- サステナビリティ

ディスクレーマー

○本資料お取扱い上のご注意

- 本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を通して、当社をご理解いただくために作成されたものであり、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料に記載された将来の業績に関する記載は、当社が将来の業績を保証するものではなく、現時点において入手可能な期待・見積・予想および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を有しております。
- 将来の業績は、経済情勢などの当社の経営環境、事業環境の変化等により予告なく変更することがございます。予めご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

戦略企画ユニット

Mail:info@optimusgroup.co.jp

Tel:03-6370-9268 (IR直通)

