IDOM Inc.

2022年2月期 第2四半期

決算説明会

株式会社IDOM ｜ 2021年10月15日

目次

Ⅰ. 上期業績の実績と通期業績の予想

Ⅱ. 成長戦略の進捗

Ⅲ. 業績・財務の補足情報

Ⅳ. 参考資料

本資料に掲載されている当社の業績見込み等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
市場の動向や経済情勢等の様々な要因により、実際の業績はこの予想とは大きく異なる結果となる可能性がございます。

Ⅰ．上期業績の実績と通期業績の予想

※グラフ・表などの数値は単位未満を四捨五入、比率は百万円単位で計算後、単位未満を四捨五入して表示。

1 前年同期比

2 予想比

3 通期業績の予想

2022年2月期 上期連結実績（前期比）

（単位：億円）

連結	2021年2月期 上期	2022年2月期 上期		
	実績	実績	増減額	前期比
売上高	1,781	2,278	+497	+28%
売上総利益	340	425	+85	+25%
販管費	299	330	+31	+10%
営業利益	41	94	+54	+133%

売上高は国内直営店の小売台数が増加。豪州子会社の新車販売台数も増加。販管費は個別が横ばい、為替相場が円安進行により豪州子会社が増加。結果として、営業利益は大幅増益。

2022年2月期 上期連結実績（前期比）

過去最高益を更新

（単位：億円）

連結	2021年2月期 上期	2022年2月期 上期		
	実績	実績	増減額	前期比
営業利益	41	94	+54	+133%
経常利益	31	90	+59	+186%
親会社株主に帰属する四半期純利益	14	53	+39	+286%

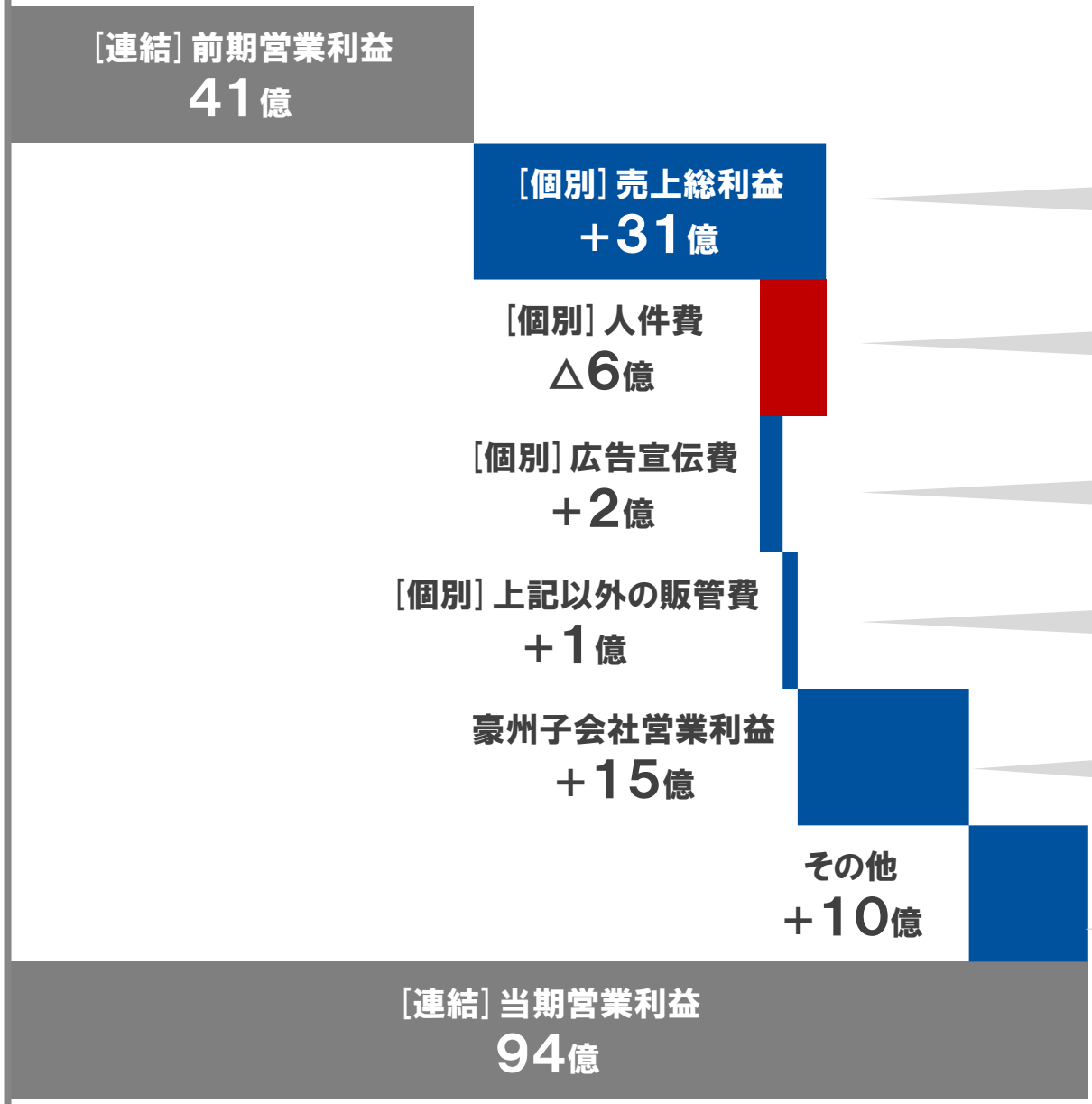
上期実績として、全ての段階利益において過去最高益。

2022年2月期 上期連結営業利益の差異要因（前期比）

		実績（前期比）	差異要因
1	直営店小売台数	↑	・前期新規出店した大型店の寄与 ・継続して取り組んでいる効果的な広告投下
2	台あたり粗利	→	・前期比横ばい
3	個別販管費	→	・前期比横ばい
4	豪州子会社	↑	・西オーストラリア新車市場の好況による新車販売台数の増加 ・継続して強化している中古車販売が好調維持
5	為替相場	↑	・為替相場の円安進行による豪州セグメント利益が、前期の相場換算で約3億増加

直営店小売台数は、72,694台（前年同期比3.0％増）と上期実績としては過去最高。豪州子会社は、中古車販売の好調維持に加え、市場好況により新車販売が増加したこと、為替相場が円安進行したことにより増益。

2022年2月期 上期連結営業利益の差異要因（前期比）



小売台数要因
- 前期新規出店した大型店の寄与
- 効果的な広告投下

台あたり粗利要因
- 前期比横ばい

- 前期に感染症関連損失として人件費の一部を特別損失に振替処理した反動による増加

- ネット集客の効率化による削減

- 店舗数減少に伴う運営費用の減少
- 新卒採用人数減少に伴う費用の減少

- 新車販売台数の増加
- 中古車販売台数好調の維持
- 為替相場の円安進行

- 国内新車、中古車市場の回復による国内子会社の業績回復
- 前期のれん減損損失計上によるのれん償却額減少

2022年2月期 上期個別実績（前期比）

過去最高益を更新

（単位：億円）

個別

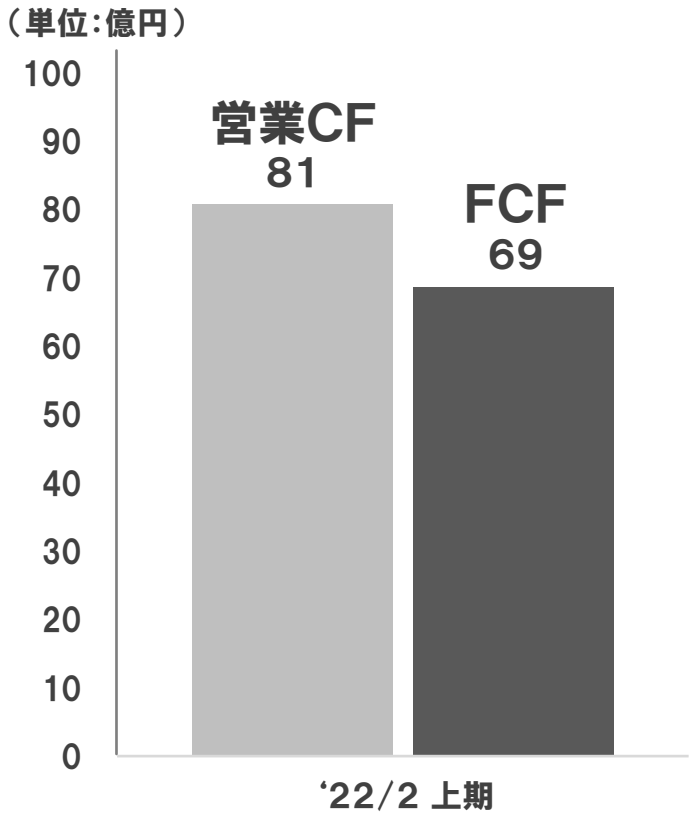
	2021年2月期 上期	2022年2月期 上期		
	実績	実績	増減額	前期比
営業利益	33	61	+28	+87%
経常利益	31	59	+28	+92%
四半期純利益	20	32	+12	+58%

前期に新規出店した大型店が稼働したこと、広告効率の改善により大型店を含む既存店の来店客数の増加が図られたことにより、小売台数が過去最高になった。その結果、上期として過去最高益。

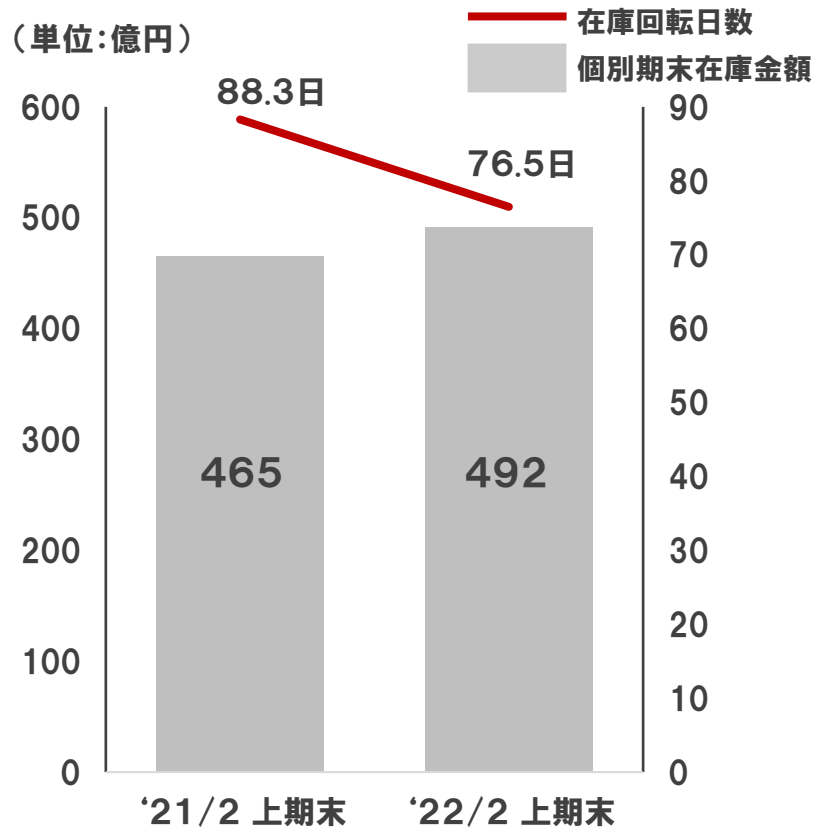
キャッシュ・フローと在庫の状況

営業利益増益と在庫コントロールによりFCFはプラス

上期の連結キャッシュ・フロー



個別期末在庫金額と在庫回転日数



在庫回転日数=商品（期首・期末加重平均）/売上原価

営業利益増益。販売需要に応じた在庫コントロールを継続して実施した結果、在庫金額は増加したものの在庫回転日数は減少。結果としてフリーキャッシュフローはプラス。

1 前年同期比

2 予想比

3 通期業績の予想

2022年2月期 上期連結実績(予想比)

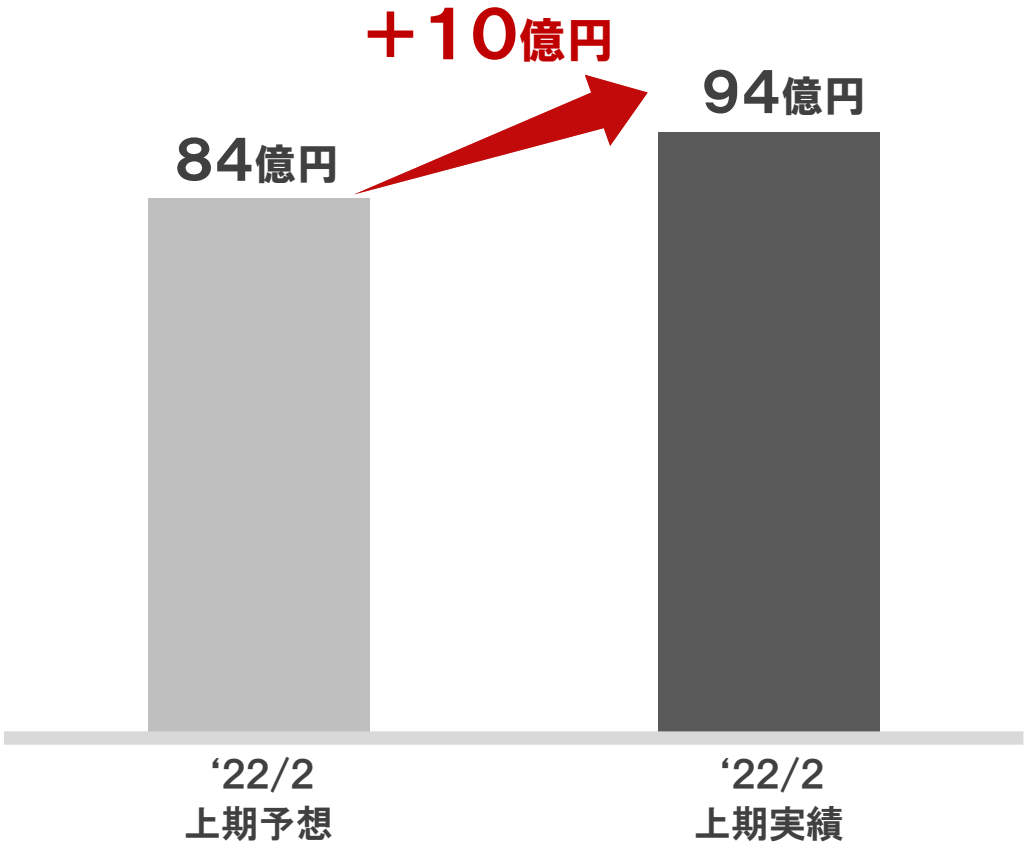
(単位:億円)

連結	2022年2月期 上期	2022年2月期 上期		
	予想	実績	増減額	予想比
営業利益	84	94	+10	+12%
経常利益	79	90	+12	+15%
親会社株主に帰属する四半期純利益	39	53	+14	+36%

豪州子会社が想定以上に好調であったため、営業利益、経常利益が予想を上回った。親会社株主に帰属する四半期純利益は繰越欠損金がある一部豪州子会社が想定以上の増益となったこと、税負担率を保守的に見積もっていたことにより、予想を上回った。

2022年2月期 上期連結営業利益の予想と実績

連結営業利益



予想と実績の差異要因

豪州子会社業績	・新車販売台数の増加 ・為替相場が円安で進行

2022年2月期 上期連結営業利益の差異要因（予想比）

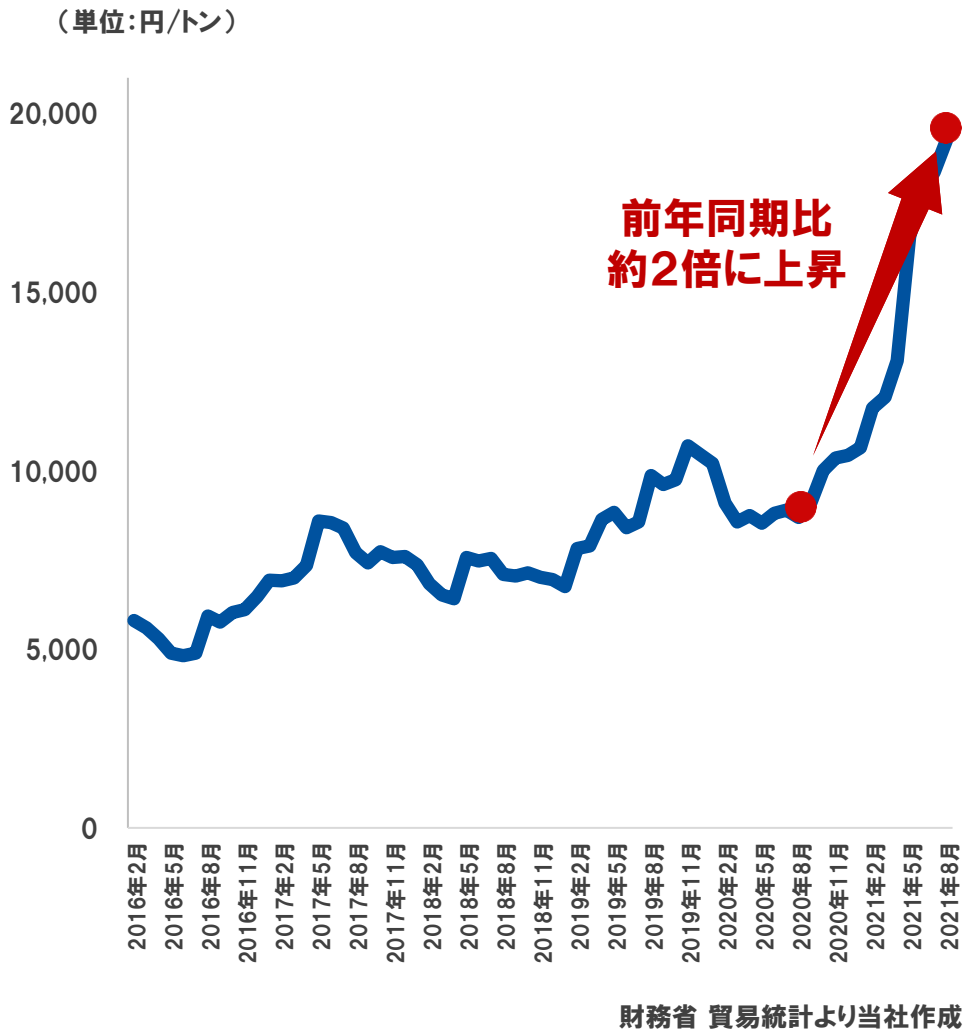
豪州子会社業績

		実績（予想比）	予想と実績の差異要因
1	新車販売	↑	鉄鋼石価格の上昇に起因する西オーストラリア新車市場の好況を背景に想定を超えて増加
2	中古車販売	→	想定通りの成長 （中古車販売強化による好調を維持）
3	販管費	→	想定通りの実績 （豪ドルベース）
4	為替相場	↑	豪ドル相場の想定以上の円安進行により、営業利益が約3億円上振れ

鉄鋼石価格の上昇による西オーストラリア新車市場の好況は当初の想定を超える状況で、結果として、新車販売台数が想定を超えて増加。為替相場円安進行も豪州子会社の利益を増加させる一因に。

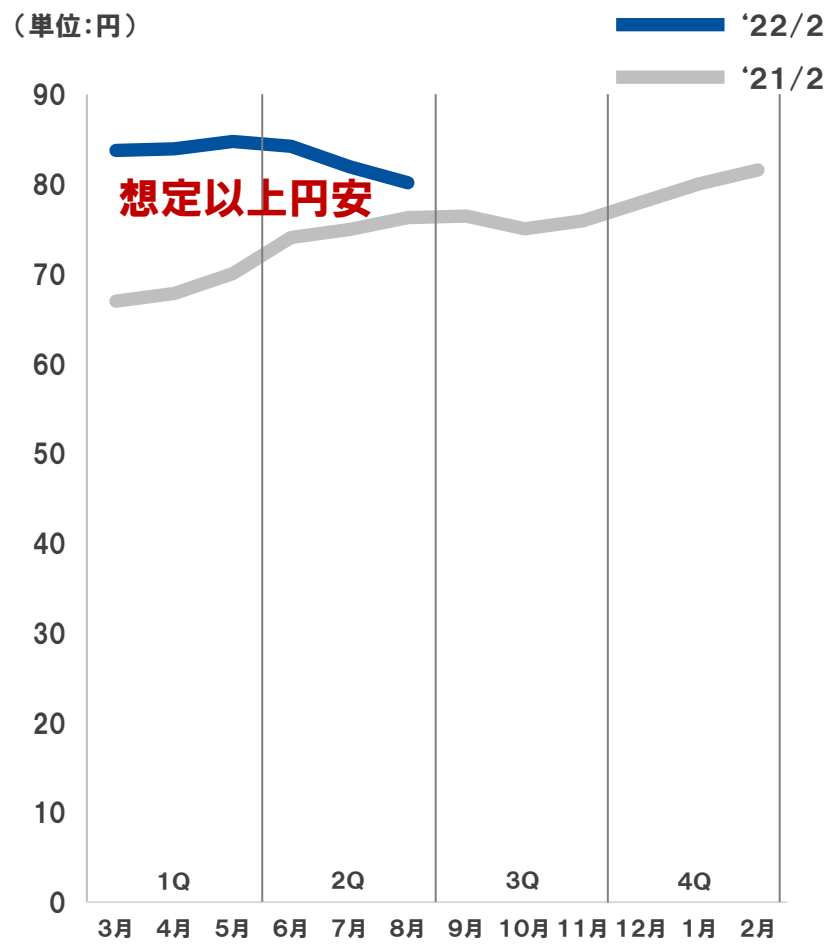
鉄鉱石価格と為替相場の円安進行

鉄鉱石価格の推移



財務省 貿易統計より当社作成

豪ドル/円の為替レートの月次推移（月中TTM）



三菱UFJ銀行 外国為替相場一覧表より当社作成

前下期並みとしていた西オーストラリアの新車市場が鉄鉱石価格上昇を主因として想定以上の好況。前期期中並みと想定していた為替相場が想定以上に円安に進行。

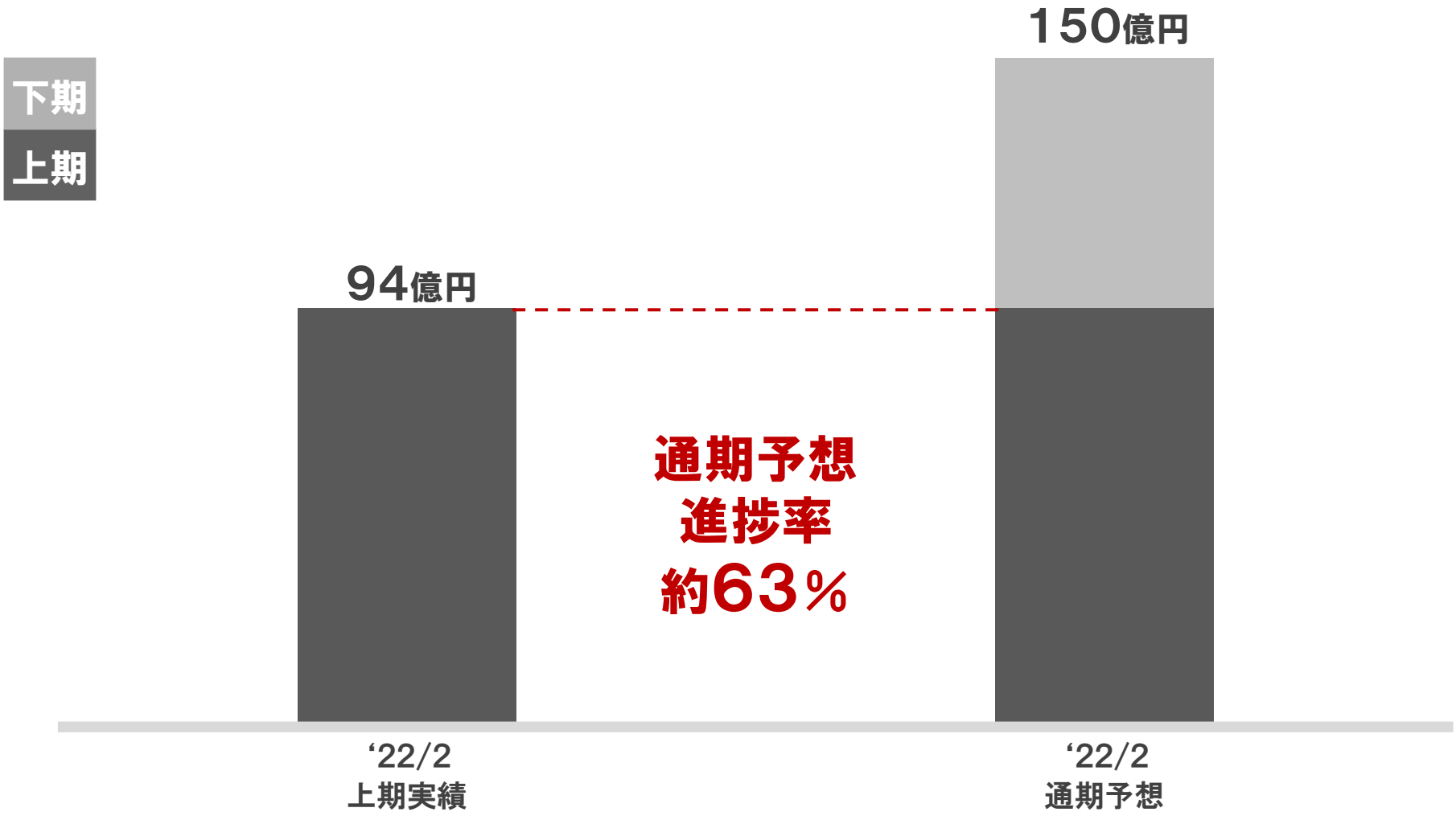
1 前年同期比

2 予想比

3 通期業績の予想

2022年2月期 上期連結営業利益の進捗（予想比）

連結営業利益



上期において、通期連結営業利益予想の進捗率は約63％となった。大型店の新規出店は、5店舗が来期にスライドするものの営業利益の進捗は順調。

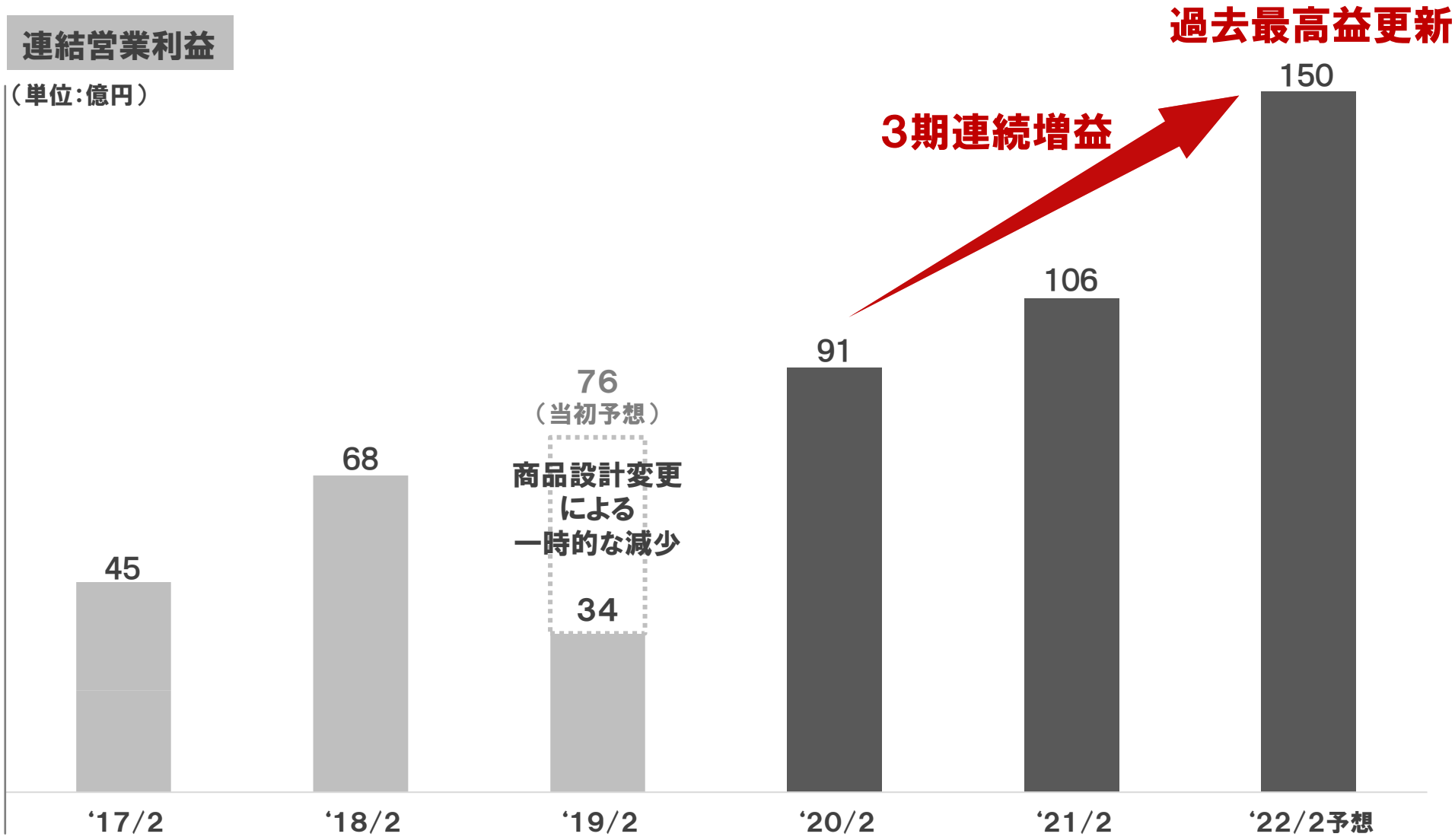
2022年2月期 通期連結予想（前期比）

（単位：億円）

連結	2021年2月期	2022年2月期 予想		
	実績	予想	増減額	前期比
営業利益	106	150	+44	+42%
経常利益	96	139	+43	+44%
親会社株主に帰属する当期純利益	15	80	+65	+439%

営業利益、経常利益は据え置き。親会社株式に帰属する当期純利益は、保守的に見積もっていた税負担率を見直し71億円から80億円に修正。

通期業績の推移



創業以来の最高益111億円を更新し、連結営業利益3期連続増益の見通し。

II．成長戦略の進捗

小売モデルの転換期から成長期への移行（2021年4月15日 決算説明会のサマリー）

転換期

1 3つの課題と改善策

	課題 15/2～19/2		改善策 20/2～21/2
① 出店エリア	一部エリアで自社競合	→	出店閉店基準の厳格化
② ネット集客	集客コスト増加	→	価格設定の最適化
③ 在庫管理	在庫管理が不十分	→	管理指標による コントロール

成長期

3 3つの課題を解決し 強みを武器に成長期へ

成長戦略 22/2～

資本効率を重視した大型店の展開 × 最新設備を備えた整備工場の展開

成長戦略を推進する上で重視する3つの経営指標

2 蓄積してきたIDOMの強み 「ガリバー」のブランド力による集客力 広告媒体を経由しない年間来店客数約42万件（2020年実績）

小売モデルの転換期から成長期への移行（2021年4月15日 決算説明会のサマリー）

転換期

1 3つの課題と改善策

	課題 15/2～19/2		改善策 20/2～21/2
① 出店エリア	一部エリアで自社競合	→	出店閉店基準の厳格化
② ネット集客	集客コスト増加	→	価格設定の最適化
③ 在庫管理	在庫管理が不十分	→	管理指標による コントロール

成長期

3 3つの課題を解決し 強みを武器に成長期へ

成長戦略 22/2～

資本効率を重視した大型店の展開 × 最新設備を備えた整備工場の展開

成長戦略を推進する上で重視する3つの経営指標

2 蓄積してきたIDOMの強み 「ガリバー」のブランド力による集客力 広告媒体を経由しない年間来店客数約42万件（2020年実績）

成長期における国内事業の成長戦略

資本効率を重視した大型店の展開

魅力ある中古車市場で、ガリバーブランドによる集客力を武器に展開

×

最新設備を備えた整備工場の展開

巨大な整備市場で、リピート顧客獲得や内製化によるコスト効率化を狙い、最新設備で展開

成長戦略を推進する上で重視する3つの経営指標

1.営業利益の拡大
2.中長期的なフリーキャッシュフローの拡大
3.ROICの最大化

成長期における国内事業の成長戦略

資本効率を重視した大型店の展開

魅力ある中古車市場で、ガリバーブランドによる集客力を武器に展開

×

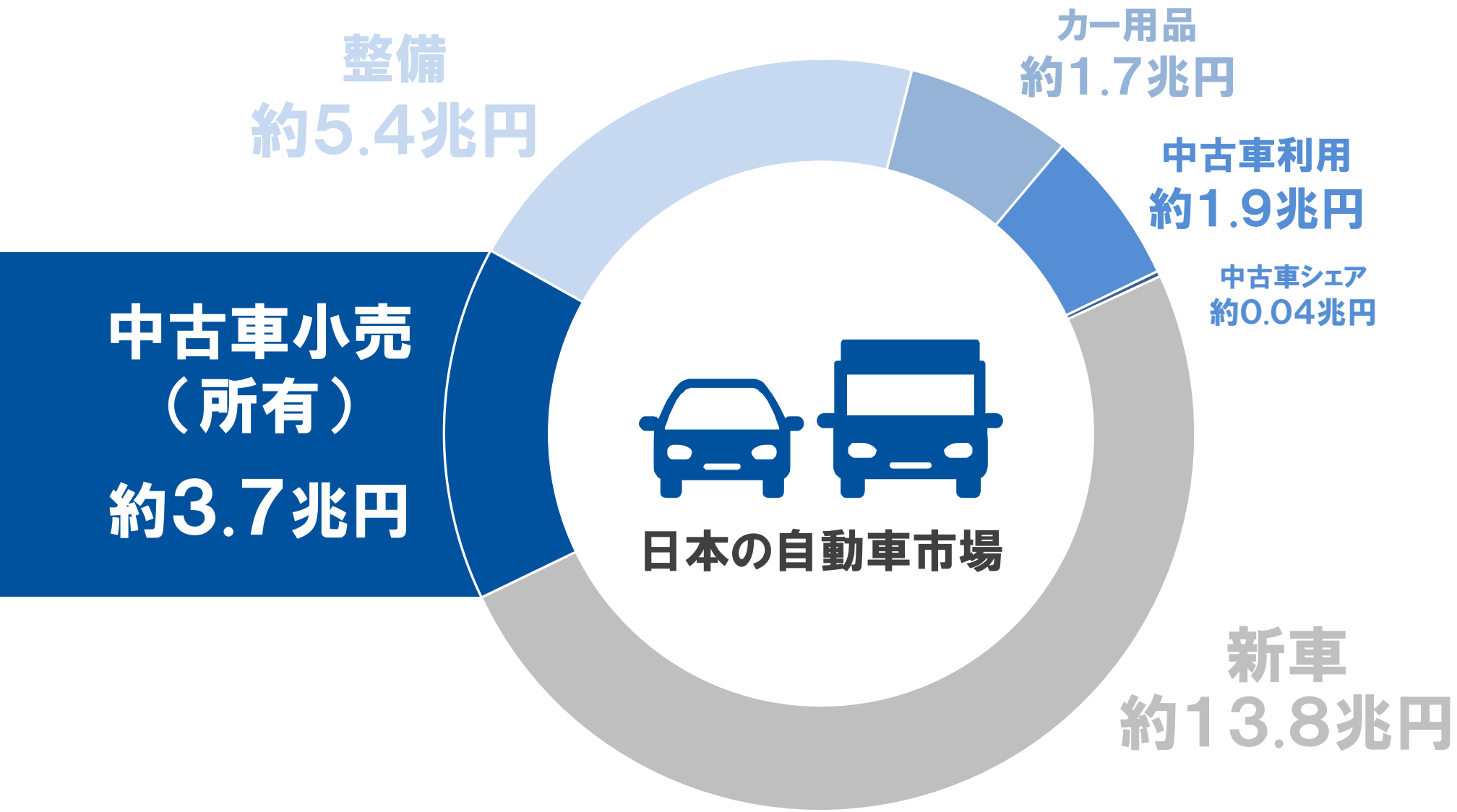
最新設備を備えた整備工場の展開

巨大な整備市場で、リピート顧客獲得や内製化によるコスト効率化を狙い、最新設備で展開

成長戦略を推進する上で重視する3つの経営指標

1.営業利益の拡大
2.中長期的なフリーキャッシュフローの拡大
3.ROICの最大化

市場規模



新車：一般社団法人　日本自動車販売協会連合会
新車以外：矢野経済研究所　2018年自動車アフターマーケット総覧

市場とシェア拡大余地

中古車小売
（所有）
約3.7兆円

市場拡大余地がある

欧米と比較して中古車市場比率が低い
日本人の中古車の抵抗感が低下
コロナ禍における車に対する意識変化

IDOMのシェア拡大余地がある

中古車の推定流通台数は 約262万台
IDOMの小売台数シェアは 約5％

需要が安定している

コロナ禍においても中古車需要は
安定して推移

中古車の推定流通台数：矢野経済研究所　2020年自動車アフターマーケット総覧

大型店の特徴と概要

特徴

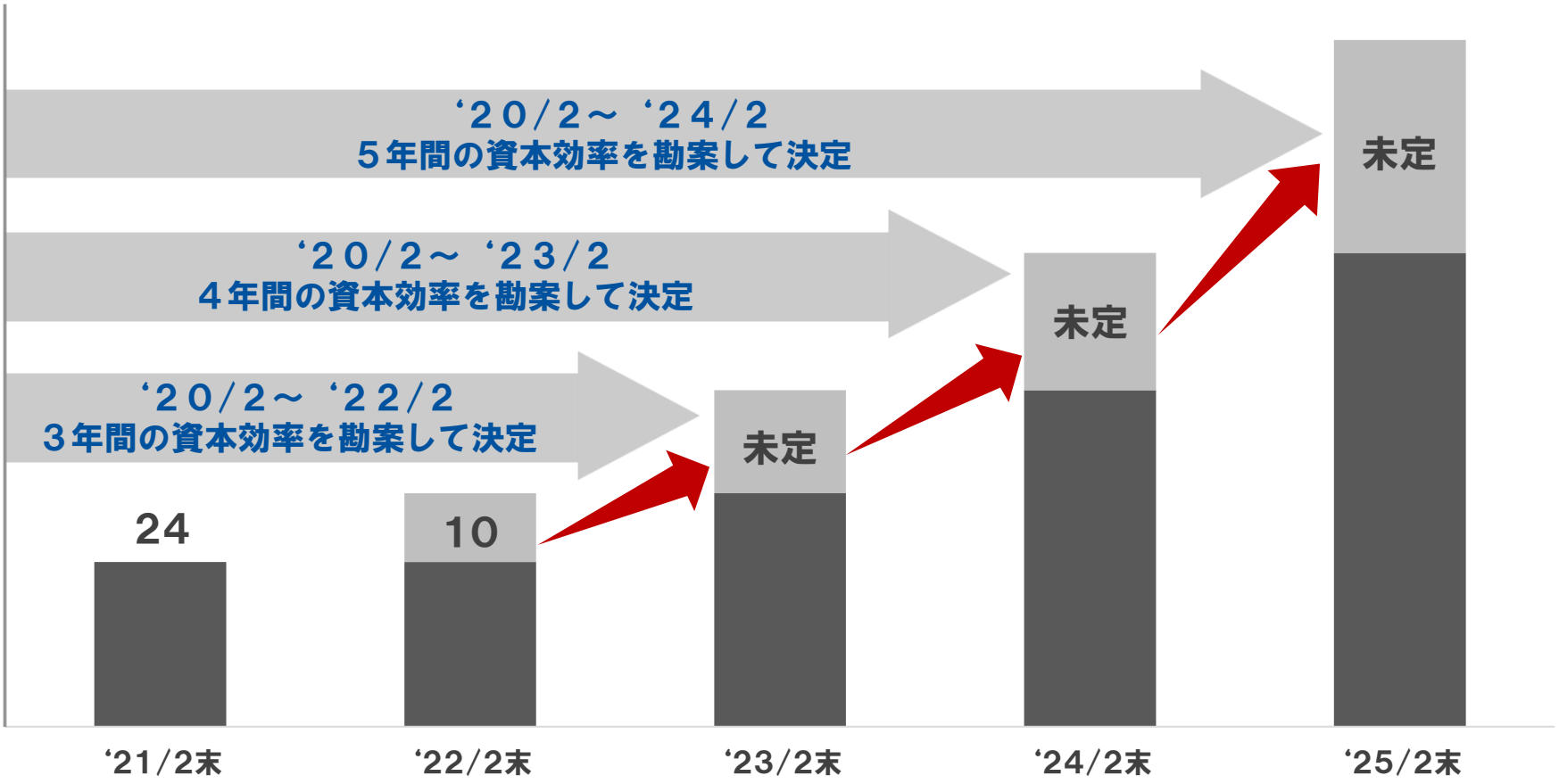
①	洗練された店舗デザイン
②	地域最大級の展示台数
③	エリア毎に最適化された 価格と品揃え
④	車選びを楽しむための商談エリア

概要

敷地面積	2,500坪～
展示台数	約300台
設備投資額	約2億円
投資回収期間	約3年（税引後CF、設備投資の回収）

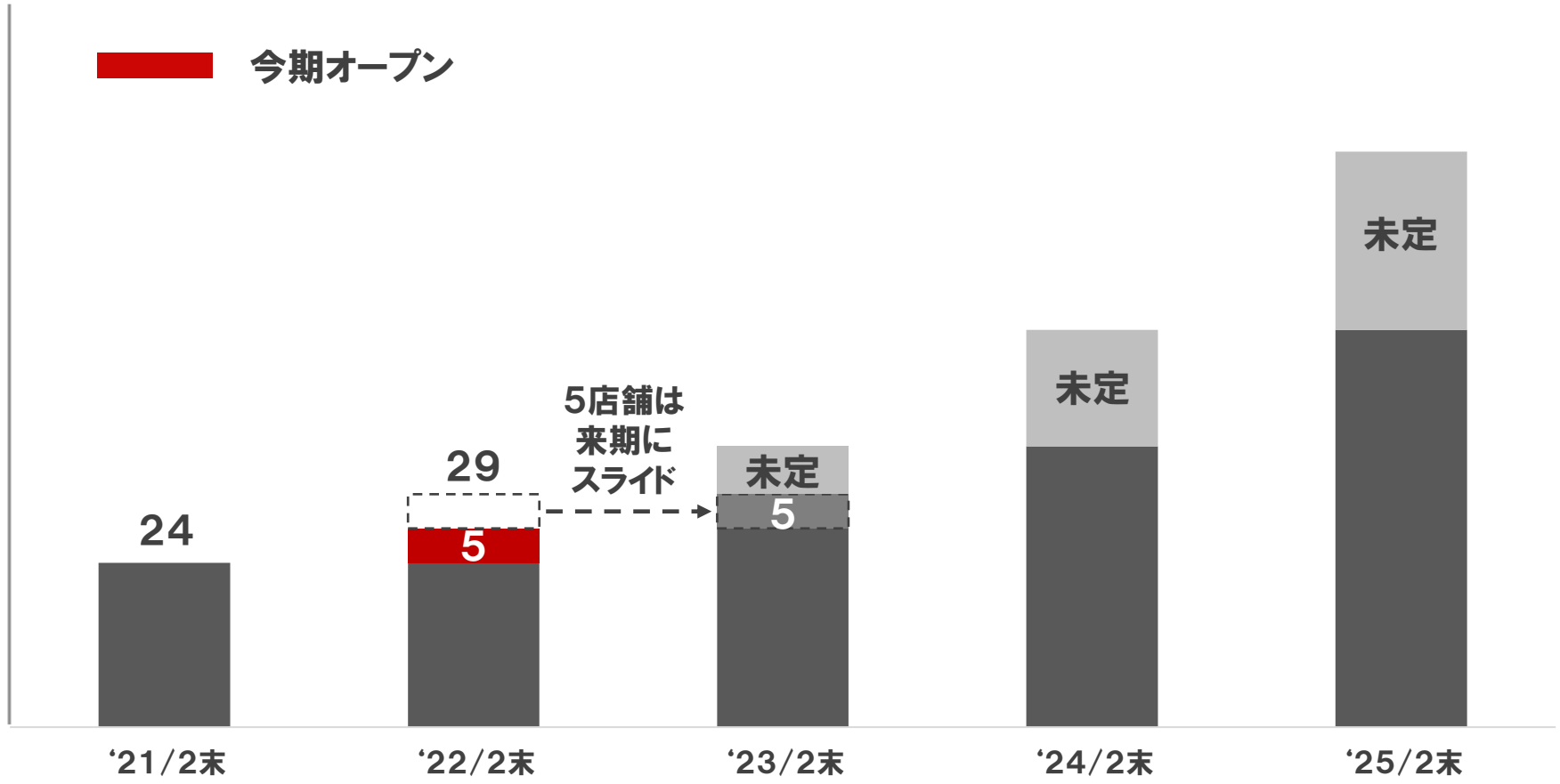
大型店出店イメージ

大型店の出店ペースは資本効率を見極めながら段階的に加速



店舗数そのものに拘らず、出店した既存店の資本効率を勘案して、出店ペースを決定する方針。

今期計画10店舗のうち5店舗は来期へスライド



今期計画10店舗オープンのうち、今期5店舗オープン予定。5店舗は、来期にスライド。

新規出店した大型店

Gulliver

小山店（2021年9月開店）
栃木県小山市

盛岡南店（2021年10月開店）
岩手県盛岡市

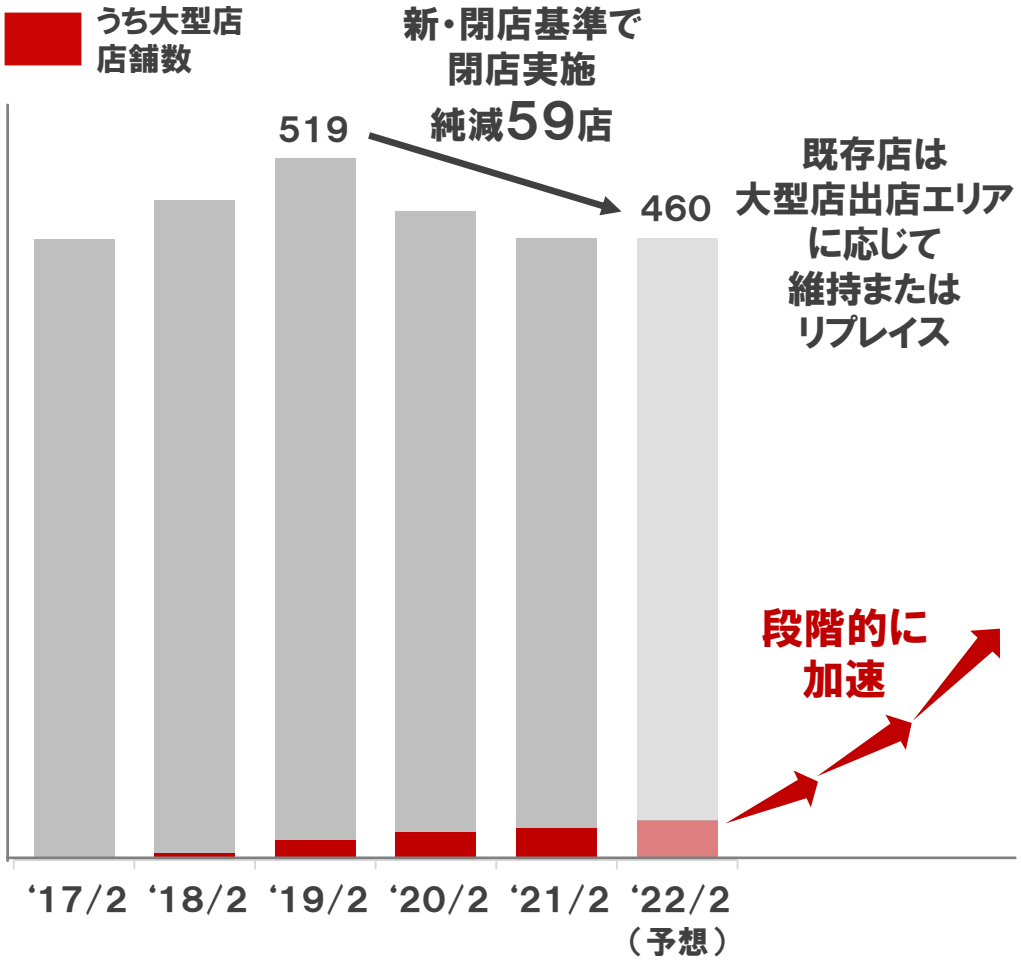
LIBERALA

LIBERALA千葉（2021年9月開店）
千葉県千葉市

出店方針と小売台数推移の見通し

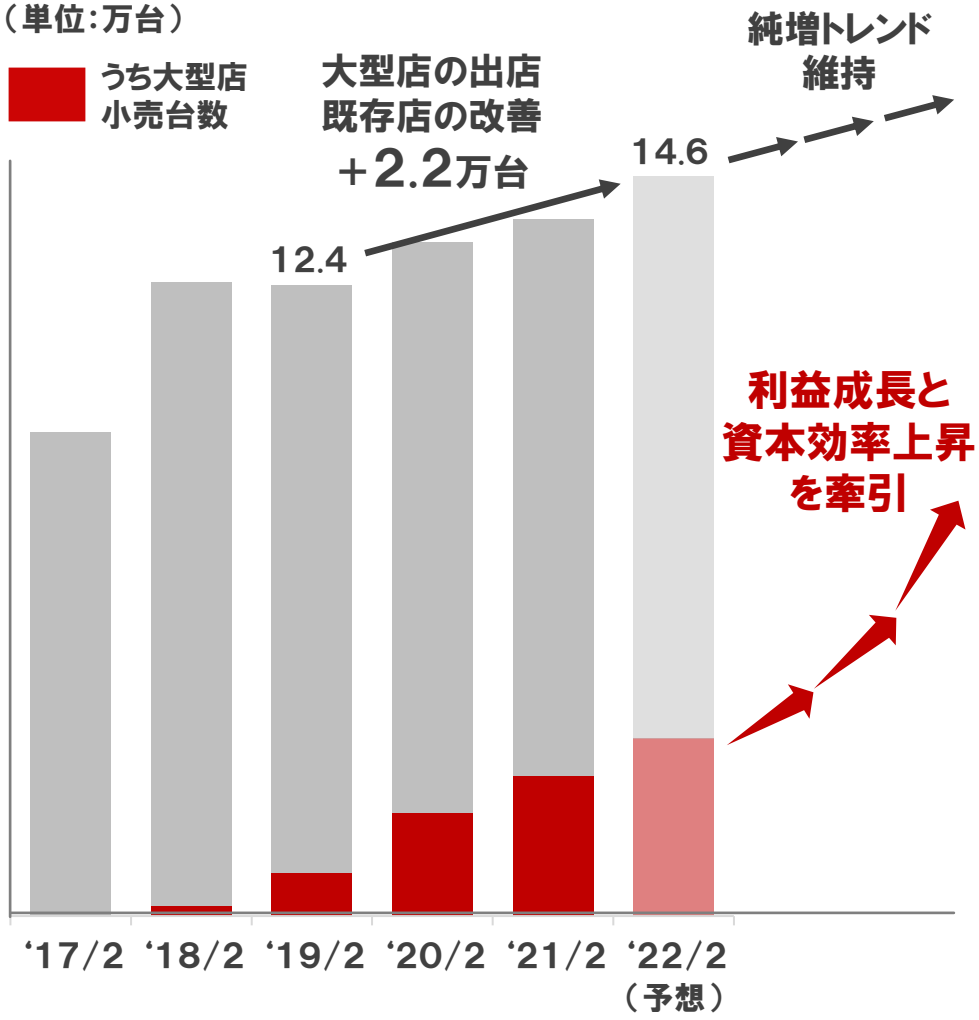
直営店舗数

（単位：店）



直営店小売台数

（単位：万台）



2019年に閉店基準を厳格化したことにより店舗数純減も小売台数増加。今後は、大型店の段階的加速に伴う小売台数の増加が、利益成長と資本効率上昇を牽引。小売台数は純増トレンドを維持していく。

成長期における国内事業の成長戦略

資本効率を重視した大型店の展開

魅力ある中古車市場で、ガリバーブランドによる集客力を武器に展開

×

最新設備を備えた整備工場の展開

巨大な整備市場で、リピート顧客獲得や内製化によるコスト効率化を狙い、最新設備で展開

成長戦略を推進する上で重視する3つの経営指標

1.営業利益の拡大
2.中長期的なフリーキャッシュフローの拡大
3.ROICの最大化

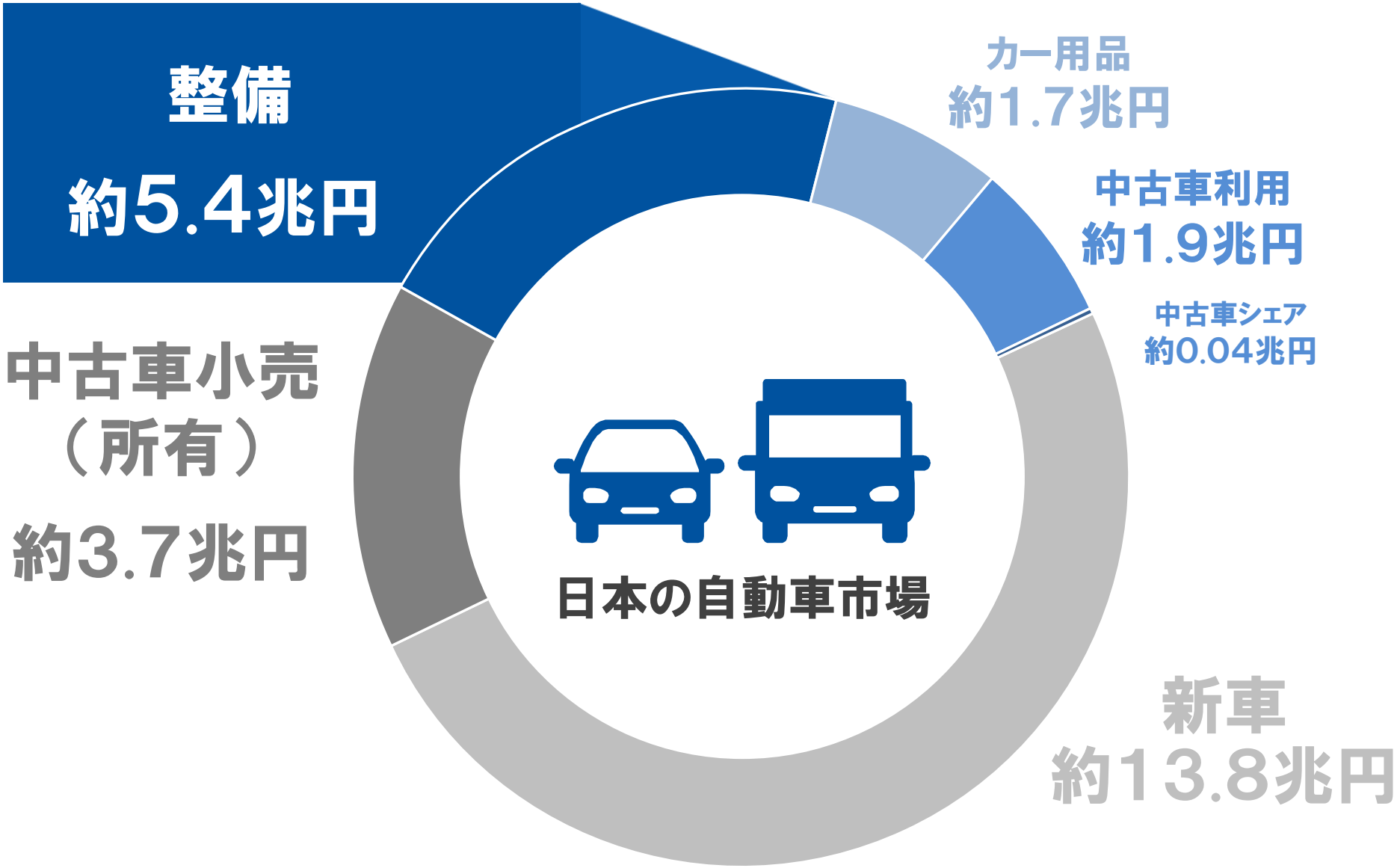
Q

なぜ今
IDOMが整備工場に投資するのか？

A

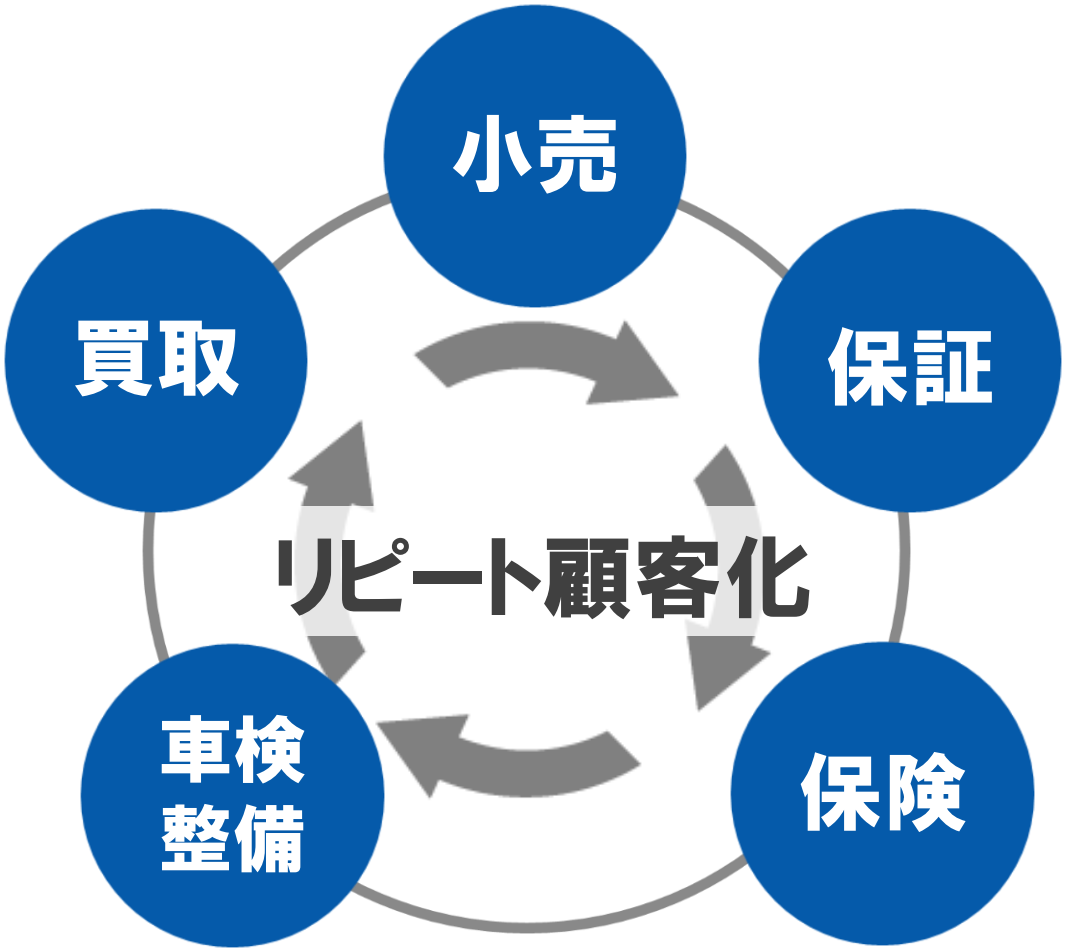
理由は4つ

1. 整備市場規模



新車：一般社団法人　日本自動車販売協会連合会
新車以外：矢野経済研究所　2018年自動車アフターマーケット総覧

取引循環サイクルを拡大することで、リピート顧客化し生涯顧客として囲い込む



小売台数の拡大に比例して、
内製化による効率化効果も拡大

直営店小売台数
累計約100万台

×

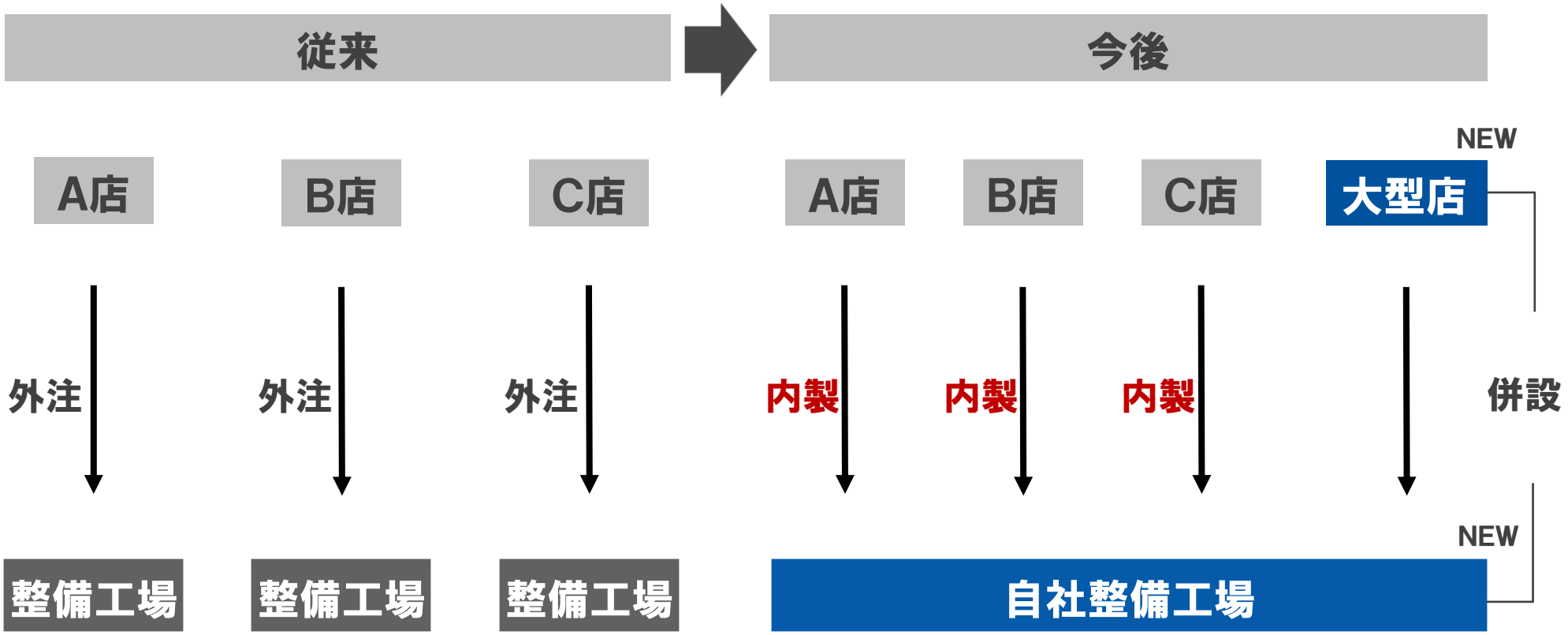
外注コスト
（納車前整備＋車検）

最新設備を完備することによる差別化のチャンス

・2020年4月の改正道路運送車両法施行により、自動車特定整備の範囲が拡張。
・従来の「分解整備」に加え、「電子制御装置整備」（先進安全装置のセンサーの調整など）が追加。
・新たな投資が可能な工場との選別が始まる。

自社整備工場への内製化

納車前整備や車検を外注から内製へ切り替え

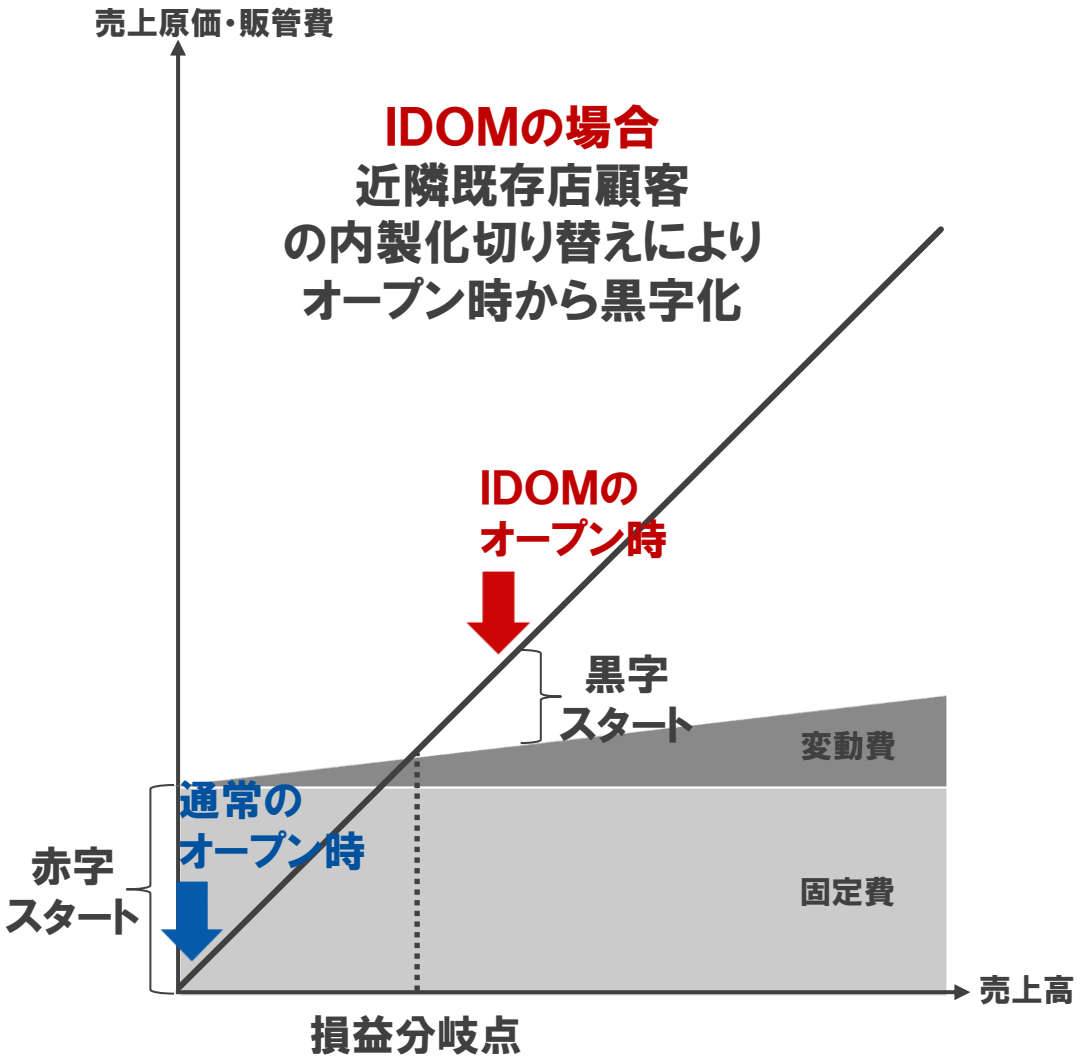


提携する整備工場
（整備ネットワーク）に外注

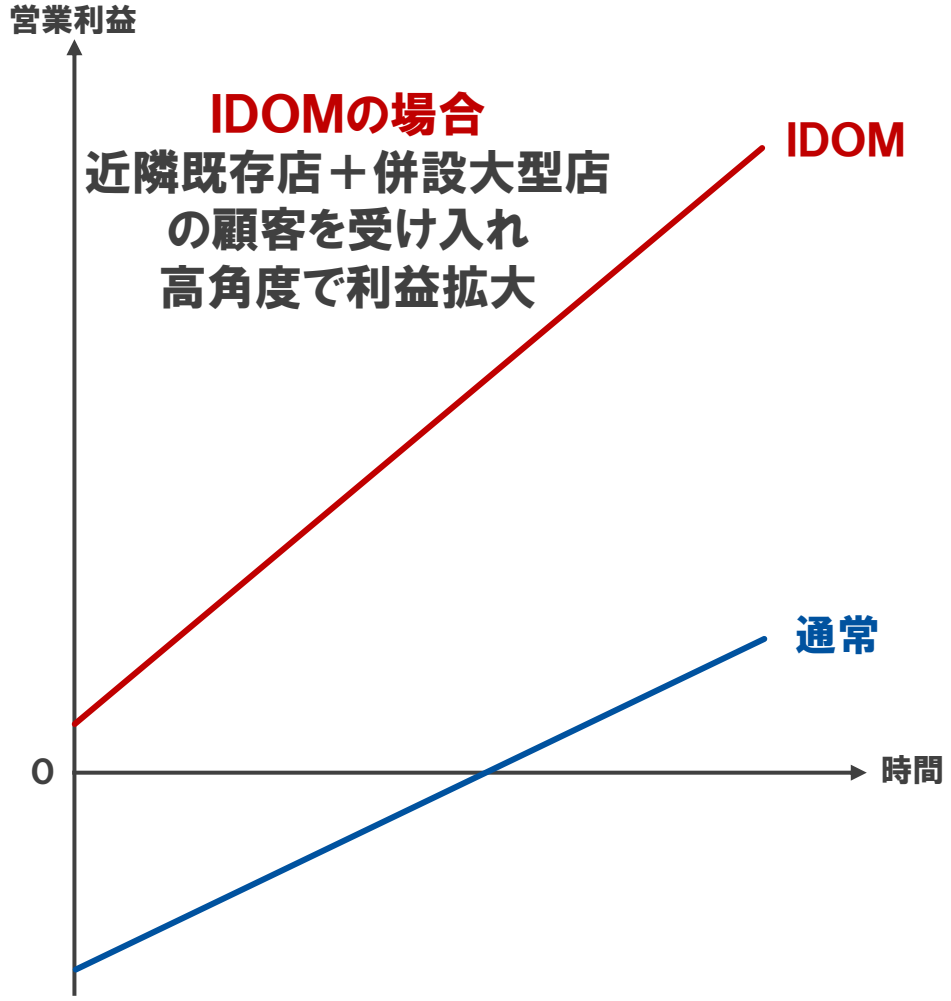
自社整備工場
で内製

整備工場の損益構造と利益推移イメージ

整備工場の損益構造



整備工場の利益推移



整備工場の運営実績

2011年より関東近郊店舗の納車前整備を実施する指定工場※である関東商品化センターを運営

- 整備工場の運営ノウハウがある
- 整備士育成の場がある

関東商品化センター　千葉県野田市

※一定基準以上の整備設備はもちろんのこと、車検検査用の設備と検査を行なうための資格をもった自動車検査員をおくなど、すべての条件が整ったうえで、地方運輸局長によって指定を受けた工場。一般には民間車検工場と呼ばれ、点検整備から、車検検査まですべて行なうことができる。

整備工場の特徴と概要

特徴

①	最新設備を完備
②	ガリバー店舗に併設
③	洗練された外観デザイン
④	作業待ちスペースが充実
⑤	エリアによっては鈑金工場併設

概要

作業項目	車検、納車前整備
設備投資額	約2億（鈑金工場併設の場合約4億）
投資回収期間	約3年（税引後CF、設備投資の回収）
店舗計画	既存店への追加も含めて、当面10店舗を計画

当面10工場のオープン計画は順調に推移

1	宇部整備工場	2021年8月オープン済
2	小山整備工場	2021年9月オープン済
3	中津整備工場	2021年9月オープン済
4	札幌清田整備工場	2021年9月オープン済
5	盛岡南整備工場	2021年10月オープン済
6	和歌山バイパス整備工場	2021年10月オープン済
7	姫路整備工場	2021年11月オープン予定
8	宮崎南整備工場	2022年1月オープン予定
9	オープン準備中	未定
10	オープン準備中	未定

今期8工場
オープン予定

今期オープンした整備工場

宇部整備工場（2021年8月オープン）
山口県宇部市

小山整備工場（2021年9月オープン）
栃木県小山市

札幌清田整備工場（2021年9月オープン）
北海道札幌市

中津整備工場（2021年9月オープン）
大分県中津市

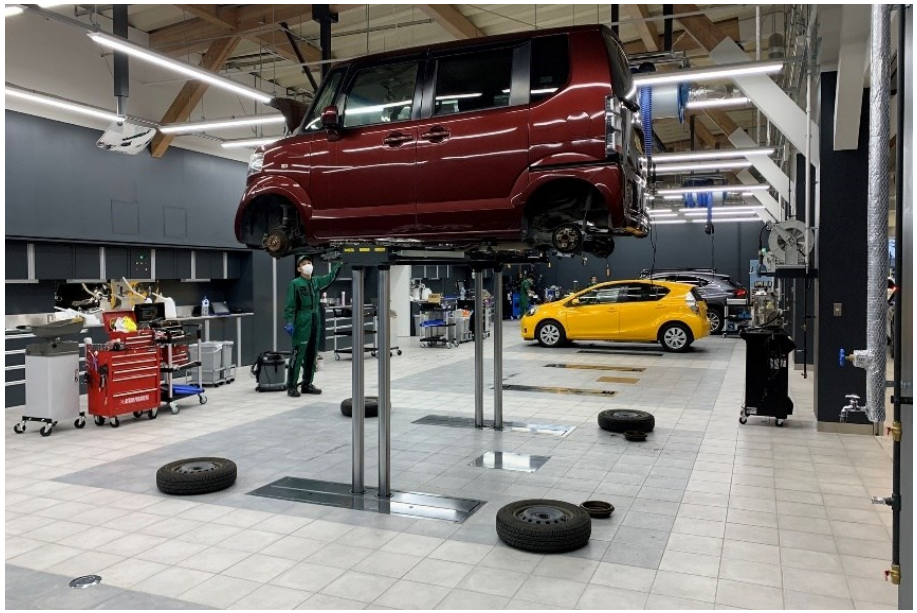
今期オープンした整備工場

Gulliver

盛岡南整備工場（2021年10月オープン）
岩手県盛岡市

和歌山バイパス整備工場（2021年10月オープン）
和歌山県和歌山市

最新設備の整備工場



成長期における国内事業の成長戦略

資本効率を重視した大型店の展開

魅力ある中古車市場で、ガリバーブランドによる集客力を武器に展開

×

最新設備を備えた整備工場の展開

巨大な整備市場で、リピート顧客獲得や内製化によるコスト効率化を狙い、最新設備で展開

成長戦略を推進する上で重視する3つの経営指標

1.営業利益の拡大
2.中長期的なフリーキャッシュフローの拡大
3.ROICの最大化

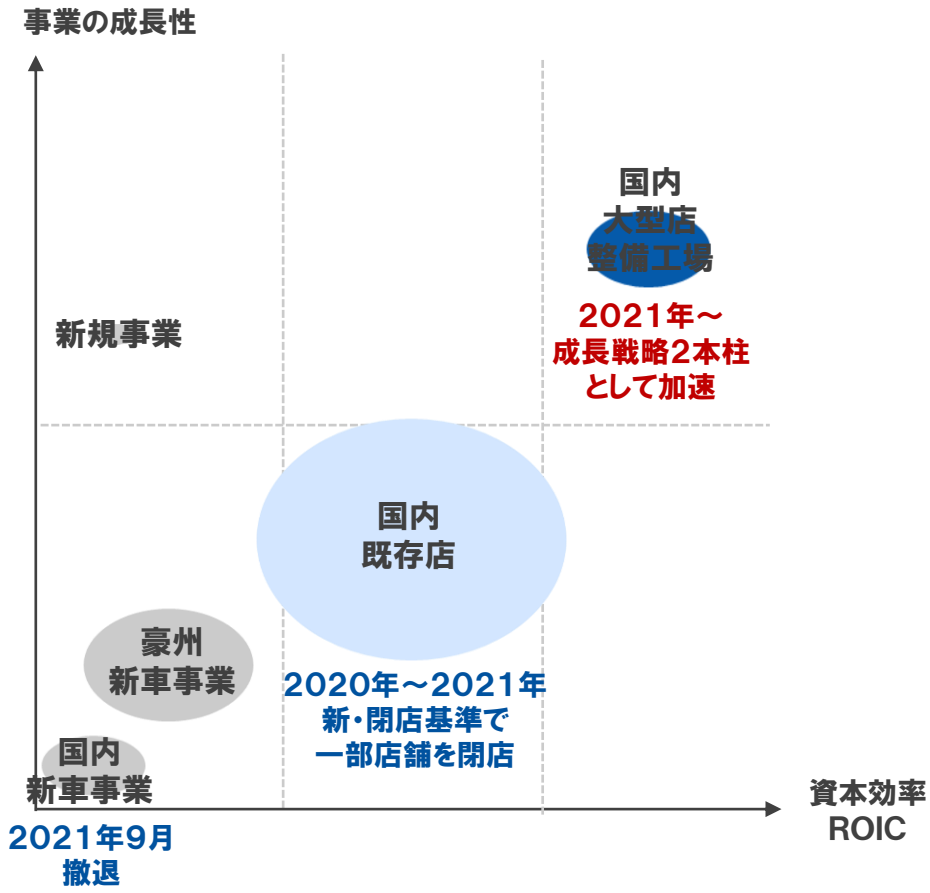
重視する経営指標

1	営業利益の拡大	営業利益を着実に増益させる
2	フリーキャッシュフローの拡大	投資フェーズと回収フェーズをしっかり認識しつつ 中長期的に拡大させる
3	ROICの最大化	資本コストを意識しつつ、当面10%を目指す

中長期的に目指す事業ポートフォリオの姿

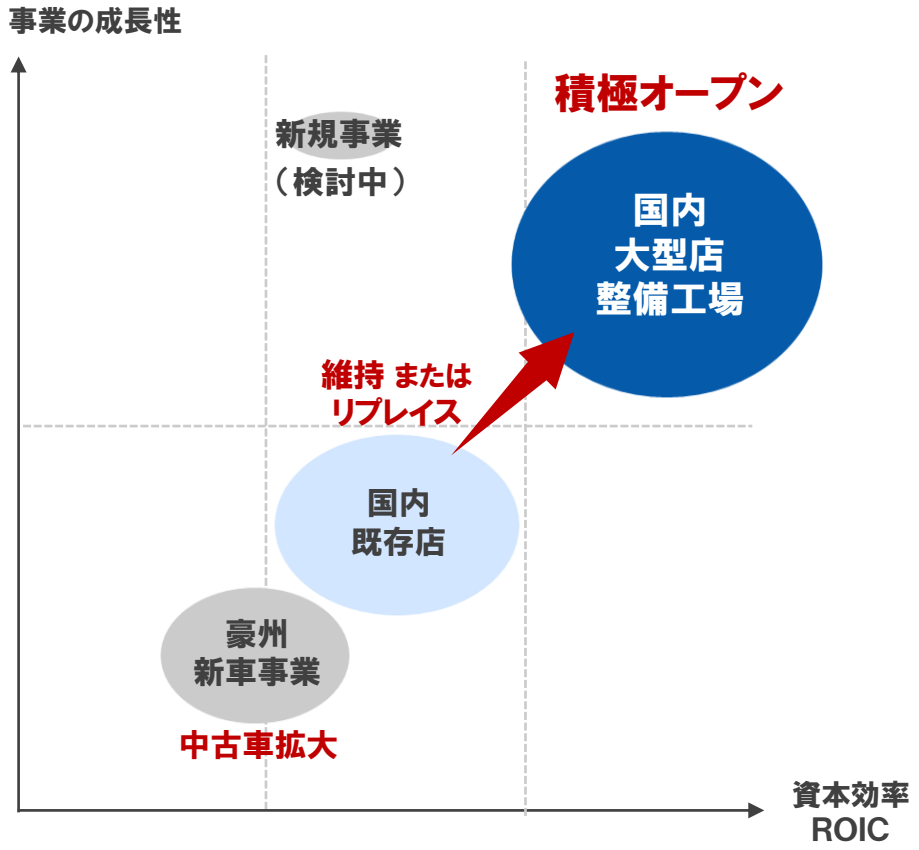
現在の姿

成長性と資本効率が高い事業に選択と集中を行い、
経営資源の再配分を実施。



中長期的に目指す姿

成長性と資本効率が高い事業へ重点的に投資を行う。



円の大きさ＝売上高規模のイメージ

Ⅲ. 業績・財務の補足情報

※数値は単位未満を切り捨て、比率は百万円単位で計算後、単位未満を四捨五入して表示。

[連結・個別] 損益計算書(第2四半期累計)

第2四半期累計(連結)	2019年2月期 第2四半期累計		2020年2月期 第2四半期累計		2021年2月期 第2四半期累計		2022年2月期 第2四半期累計			
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	前期比 (%)
売上高	143,937	100.0	179,276	100.0	178,109	100.0	227,775	100.0	49,666	27.9
売上原価	113,771	79.8	142,478	79.5	144,145	80.9	185,308	81.4	41,163	28.6
売上総利益	30,165	21.0	36,797	20.5	33,963	19.1	42,466	18.6	8,503	25.0
販売費及び一般管理費	29,719	20.6	32,173	17.9	29,910	16.8	33,025	14.5	3,115	10.4
営業利益	445	0.3	4,624	2.6	4,053	2.3	9,440	4.1	5,387	132.9
経常利益	△106	—	3,634	2.0	3,147	1.8	9,011	4.0	5,864	186.3
税金等調整前四半期純利益	△281	—	3,292	1.8	2,717	1.5	7,951	3.5	5,234	192.6
親会社株主に帰属する四半期純利益	△598	—	2,124	1.2	1,375	0.8	5,311	2.3	3,936	286.3

第2四半期累計(個別)	2019年2月期 第2四半期累計		2020年2月期 第2四半期累計		2021年2月期 第2四半期累計		2022年2月期 第2四半期累計			
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	前期比 (%)
売上高	110,589	100.0	129,806	100.0	134,150	100.0	150,239	100.0	16,089	12.0
売上原価	85,959	77.7	100,099	77.1	107,145	79.9	120,147	80.0	13,002	12.1
売上総利益	24,630	22.3	29,706	22.9	27,004	20.1	30,092	20.0	3,088	11.4
販売費及び一般管理費	24,337	22.0	25,424	19.6	23,736	17.7	23,983	16.0	247	1.0
営業利益	293	0.3	4,282	3.3	3,267	2.4	6,108	4.1	2,841	87.0
経常利益	95	0.1	3,721	2.9	3,101	2.3	5,939	4.0	2,838	91.5
税引前四半期純利益	△162	—	3,397	2.6	2,383	1.8	4,655	3.1	2,272	95.3
四半期純利益	△391	—	2,253	1.7	2,005	1.5	3,170	2.1	1,165	58.1

[連結・個別] 損益計算書(通期)

通期(連結)	2019年2月期		2020年2月期		2021年2月期		2022年2月期			
	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)	予想(百万円)	構成比(%)	増減額(百万円)	前期比(%)
売上高	309,410	100.0	361,684	100.0	380,564	100.0	405,400	100.0	24,836	6.5
売上原価	244,707	79.1	287,724	79.6	307,754	80.9	324,700	80.1	16,946	5.5
売上総利益	64,702	20.9	73,959	20.4	72,810	19.1	80,700	19.9	7,890	10.8
販売費及び一般管理費	61,301	19.8	64,868	17.9	62,239	16.4	65,700	16.2	3,461	5.6
営業利益	3,400	1.1	9,091	2.5	10,571	2.8	15,000	3.7	4,429	41.9
経常利益	2,072	0.7	6,867	1.9	9,642	2.5	13,900	3.4	4,258	44.2
税金等調整前当期純利益	1,478	0.5	3,917	1.1	4,524	1.2	12,400	3.1	7,876	174.1
親会社株主に帰属する当期純利益	381	0.1	3,545	1.0	1,484	0.4	8,000	2.0	6,515	438.8

通期(個別)	2019年2月期		2020年2月期		2021年2月期		2022年2月期			
	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)	予想(百万円)	構成比(%)	増減額(百万円)	前期比(%)
売上高	234,618	100.0	258,008	100.0	275,710	100.0	296,000	100.0	20,290	7.4
売上原価	181,847	77.5	199,406	77.3	219,258	79.5	234,900	79.4	15,642	7.1
売上総利益	52,770	22.5	58,602	22.7	56,451	20.5	61,100	20.6	4,649	8.2
販売費及び一般管理費	50,018	21.3	50,867	19.7	48,593	17.6	50,000	16.9	1,407	2.9
営業利益	2,751	1.2	7,735	3.0	7,858	2.9	11,100	3.8	3,242	41.3
経常利益	2,673	1.1	6,964	2.7	7,642	2.8	10,600	3.6	2,958	38.7
税引前当期純利益	1,707	0.7	3,457	1.3	△458	—	9,100	3.1	9,558	—
当期純利益	933	0.4	3,500	1.4	△2,081	—	5,700	1.9	7,781	—

[連結] 貸借対照表

（単位：百万円）

	前連結会計年度末 (2021年2月28日)	当期第2四半期末 (2021年8月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	43,179	47,502
受取手形及び売掛金	6,875	3,927
商品	72,913	71,494
その他	3,966	4,160
貸倒引当金	△328	△340
流動資産合計	126,605	126,745
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	36,918	36,053
減価償却累計額	△16,411	△16,227
建物及び構築物(純額)	20,507	19,826
車両運搬具	153	114
減価償却累計額	△32	△35
車両運搬具(純額)	121	78
工具、器具及び備品	4,335	4,053
減価償却累計額	△3,606	△3,295
工具、器具及び備品(純額)	729	757
土地	218	136
建設仮勘定	121	1,438
有形固定資産合計	21,697	22,237
無形固定資産		
ソフトウェア	1,717	1,508
のれん	7,698	7,228
その他	4,996	4,297
無形固定資産合計	14,412	13,034
投資その他の資産		
投資有価証券	139	130
関係会社株式	131	129
長期貸付金	30	59
敷金及び保証金	5,835	5,838
建設協力金	4,614	4,567
繰延税金資産	3,253	3,702
その他	544	507
貸倒引当金	△43	△43
投資その他の資産合計	14,506	14,892
固定資産合計	50,616	50,164
資産合計	177,222	176,910

	前連結会計年度末 (2021年2月28日)	当期第2四半期末 (2021年8月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	20,940	18,604
短期借入金	1,117	1,078
1年内返済予定の長期借入金	342	―
未払金	4,586	5,262
未払法人税等	2,052	3,078
前受金	9,010	8,551
預り金	205	260
賞与引当金	1,167	1,130
商品保証引当金	737	829
その他の引当金	715	878
その他	6,658	4,514
流動負債合計	47,534	44,188
固定負債		
長期借入金	79,169	77,477
長期預り保証金	506	564
資産除去債務	2,546	2,261
繰延税金負債	1,616	1,522
その他の引当金	584	669
その他	249	321
固定負債合計	84,672	82,815
負債合計	132,206	127,004
純資産の部		
株主資本		
資本金	4,157	4,157
資本剰余金	4,384	4,361
利益剰余金	39,665	44,420
自己株式	△4,344	△4,344
株主資本合計	43,862	48,594
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	134	△17
その他の包括利益累計額合計	134	△17
非支配株主持分	1018	1,328
純資産合計	45,015	49,905
負債純資産合計	177,222	176,910

[連結] キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	2021年2月期 第2四半期累計	2022年2月期 第2四半期累計
税金等調整前四半期純利益	2,717	7,951
減価償却費	1,446	1,406
のれん償却額	330	239
運転資本増減	9,819	1,275
法人税等の支払額	△1,586	△1,815
その他	2,722	△976
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,448	8,081
投資活動によるキャッシュ・フロー	△533	△1,204
フリー・キャッシュ・フロー	14,915	6,877
財務活動によるキャッシュ・フロー	208	△2,462
換算差額・新規連結に伴う増減額	116	△91
現金・現金同等物の増減額	15,240	4,306
現金・現金同等物の期首残高	37,295	43,179
現金・現金同等物の四半期末残高	52,536	47,502

Ⅳ. 参考資料

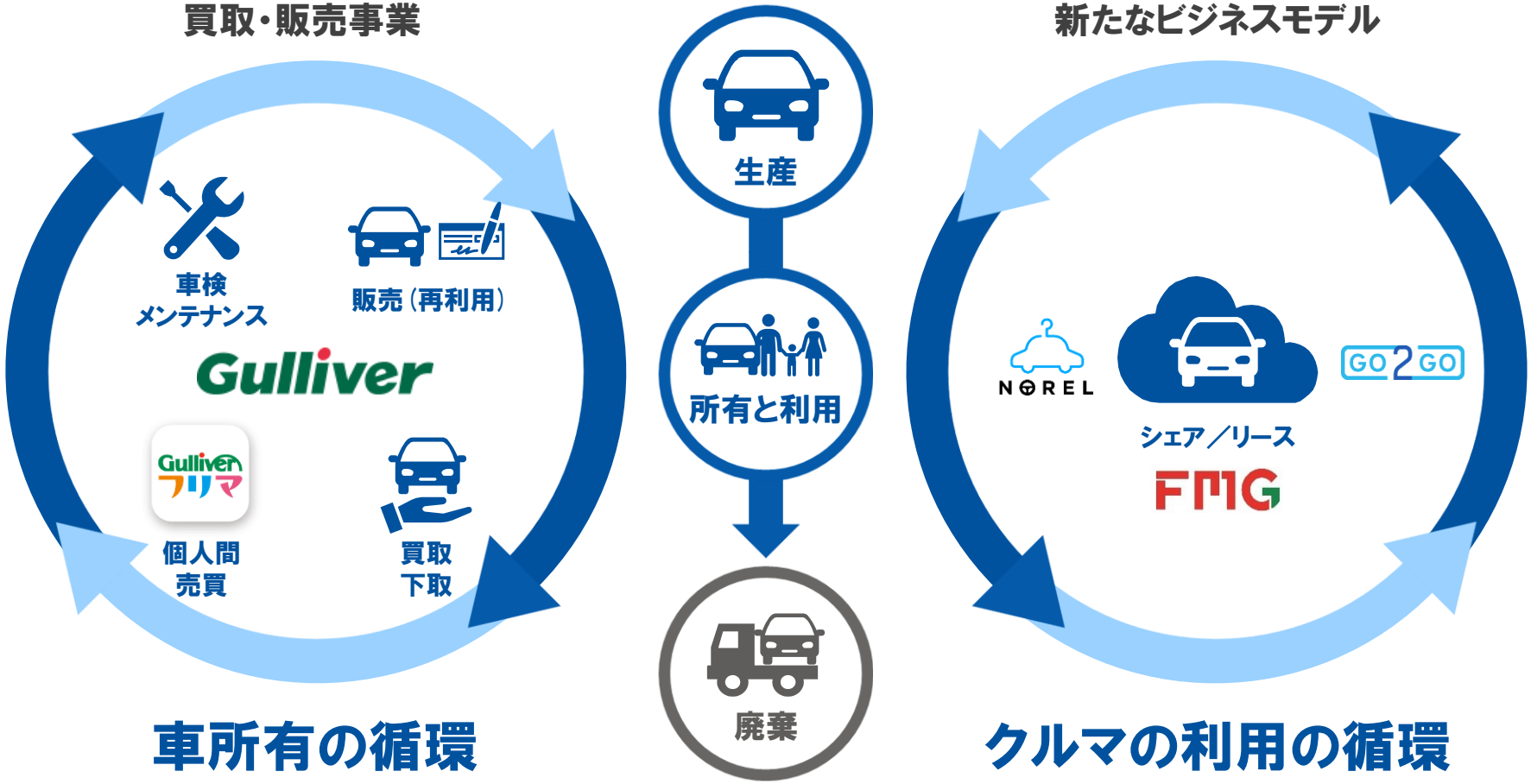
IDOMが担う中古車循環

車という製品を「生産→廃棄」するのではなく、資源として最大限活用し、所有の循環を担う

シェア・サブスク等のビジネスモデルの展開により利用の循環を担う

IDOMの礎となるクリーンな中古車価格買取・販売事業

中古車の使用価値創出新たなビジネスモデル



車所有の循環

クルマの利用の循環

IDOMの存在価値

車という製品を「生産→廃棄」するのではなく、
資源として最大限活用し、所有の循環を担う

シェア・サブスク等のビジネスモデルの
展開により利用の循環を担う

IDOMの礎となるクリーンな中古車価格
買取・販売事業

中古車の使用価値創出
新たなビジネスモデル

**資産価値（中古車）の維持と
循環促進の役割を担うこと**

車所有の循環

クルマの利用の循環