

		2020年2月期 3月－5月	2021年2月期 3月－5月
個別	売上総利益	142.7億円	115.2億円
	販管費	127.8億円	119.8億円
	営業利益	14.8億円	△4.5億円
.....			
連結	営業利益	15.1億円	△1.5億円

株式会社IDOMの執行役員CFOの西端です。  
2021年2月期第1四半期の決算についてご説明します。

2021年2月期第1四半期の実績は記載の通りです。  
個別業績において、売上総利益は115.2億円、前年同期比で約28億円の減少。販管費は119.8億円と約8億円の削減を実現しました。  
結果、営業利益は4.5億円の赤字、前年同期比で約19億円の減益となりました。

連結業績においては営業利益は1.5億円の赤字と、個別に比べて赤字幅は圧縮。前年同期比で約17億円の減益となりました。  
次に個別業績の営業利益の増減要因についてご説明します。

## 主な増益・減益要因(前年同期比)

2020年2月期  
3月-5月

2021年2月期  
3月-5月

個別

営業利益

14.8億円



△4.5億円

1	小売台数	来店客数減少の環境下においても、前年並みを維持	
2	小売粗利	来店客数減少の環境下で、一時的(4月から5月中旬)な小売価格の引き下げにより低下	
3	買取台数	新車市場低迷の影響で、買取台数が減少	
4	卸売粗利	4月、5月のオークション相場の急激な下落により低下	
売上総利益		新型コロナウイルス感染症の影響	△27.4億円
販管費		広告宣伝費等のコントロールにより減少	+7.9億円

2

第1四半期の個別営業利益の主な増減要因は以下の4つとなります。それぞれについてご説明いたします。

まず、小売台数です。3月から5月中旬にかけて来店客数が減少するなか、前年並みを維持しました。

一方で、小売粗利については、来店客数が減少するなかで一時的な小売価格の引き下げにより、小売粗利は低下しました。

また、新車市場の低迷により乗り換え需要が減少し、買取台数が減少しました。

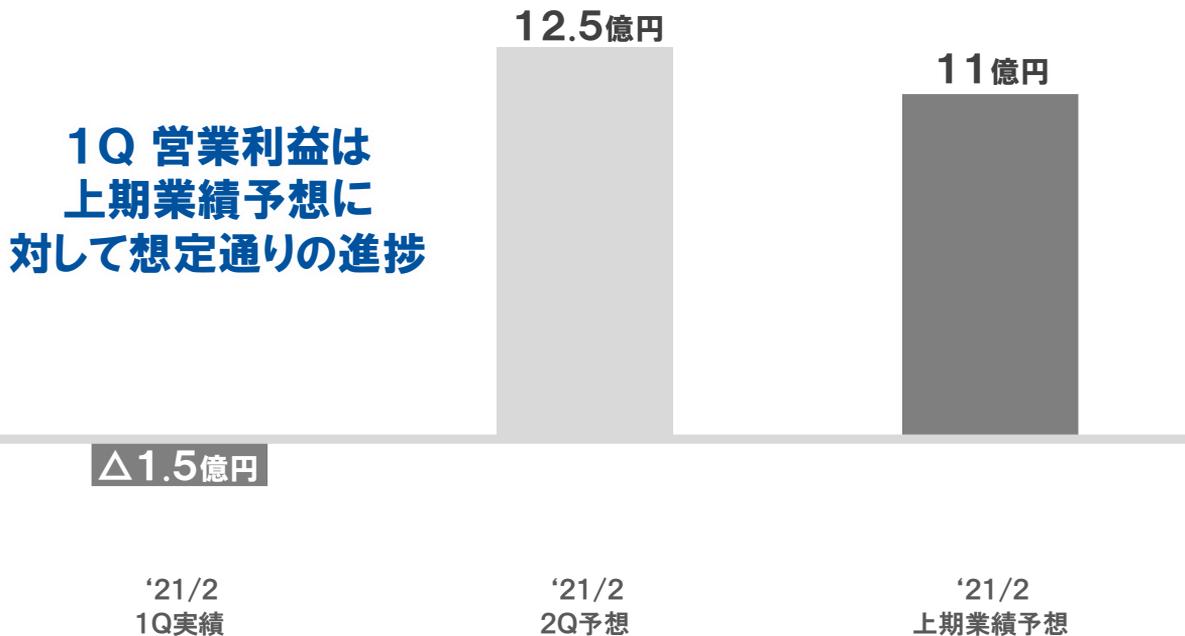
卸売粗利については4月、5月のオークション相場の急激な下落により低下しました。

以上の結果、売上総利益は27.4億円の減益となりました。

販管費につきましては、広告宣伝費、旅費交通費等のコントロールにより約8億円を削減しました。

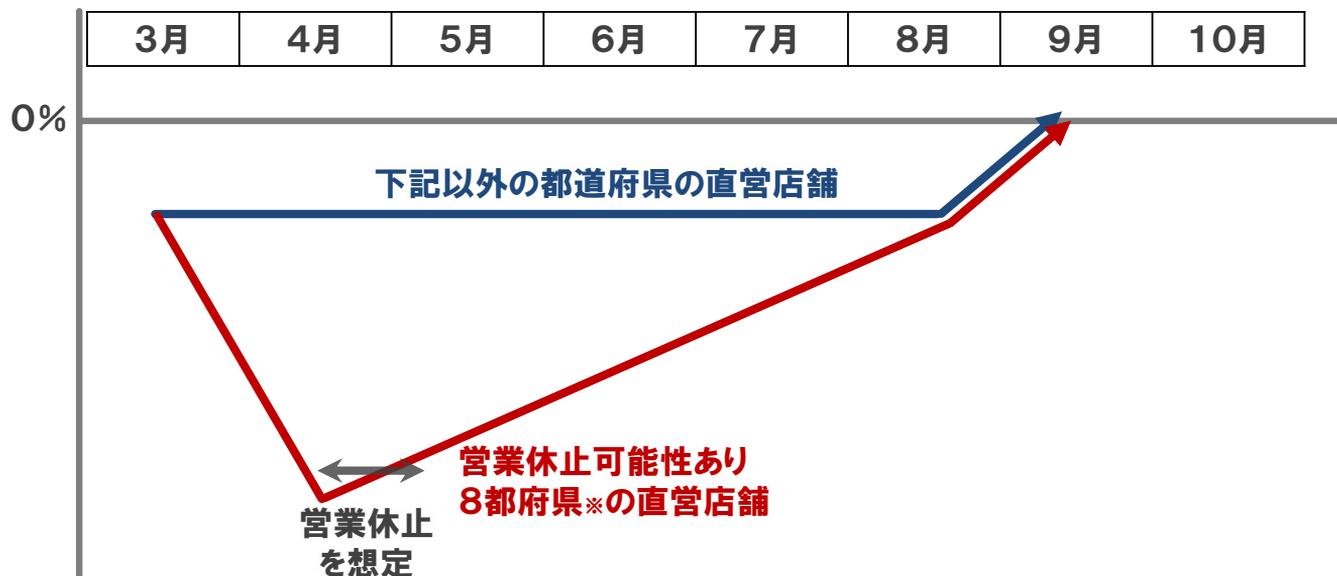
結果、個別の営業利益はマイナス4.5億円と前年同期比で約19億円の減益となりました。

## 連結営業利益



第1四半期の営業利益の実績は、想定通りの結果でした。従って、第2四半期においても業績予想ベースで進捗。上期の業績予想を達成できる見込みです。

## 新型コロナウイルス感染症の影響による来店客数減少のイメージ



- ・ 8都府県(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、大阪府、兵庫県、福岡県、愛知県)における直営店舗は、5月上旬にかけて全ての営業を休止すると想定したうえで、来店客数は5月中旬以降徐々に回復し、9月から正常化する想定。
- ・ 現在のところ営業時間を短縮する等の対策を行い営業を継続する方針だが、今後の情勢の変化を鑑み上記を想定。
- ・ 8都府県以外の都道府県における直営店舗は、来店客数は一定の減少が継続し、9月から正常化する想定。
- ・ 来店客数が9月に正常化すると、小売台数(売上高計上基準となる納車日ベース)は、概ね10月から正常化する想定。

注記:上記の想定及び期間はあくまでも仮定したものであり、実際の店舗の営業状況や来店客数の増減度合、終息時期によっては、業績が変動する可能性があります。

4

こちらは2020年4月14日の決算説明資料からの再掲です。  
4月時点では新型コロナウイルス感染症の影響として来店客数の減少・小売台数の減少を前提条件としておりました。台あたり粗利額などその他の要因は前年並みと仮定しておりましたので、営業利益額の推移もこうしたイメージと考えておりました。

4月公表  
上期業績予想

7月時点  
上期業績予想

連結 営業利益

11億円



11億円

		1Q実績	2Q予想 (1Q対比)	2Qの見通し
1	小売台数	↑	→	前年同期並みを継続
2	小売粗利	↓	↑	5月下旬より単価設定の平常化
3	買取台数	↓	→	新車市場の低迷が継続
4	卸売粗利	↓	↑	6月以降オークション相場回復

4月に新型コロナウイルス感染症の影響による来店客数の減少による小売台数の減少を前提条件とした業績予想を公表。1Q営業利益は想定通りの進捗なので、上期業績予想は据え置き。

上期業績予想の進捗についてご説明します。

小売台数は、第2四半期においても前年同期の水準を維持できると見えています。

小売粗利については、5月下旬から単価設定は平常化しています。第2四半期も引き続き平常通りの水準となります。

買取台数は、今後もしばらくは新車市場の低迷が続き、買取台数の減少が継続すると見えています。

卸売粗利については、すでにオークション相場は急回復している事から回復します。

以上の結果、買取台数のマイナス要因は継続するものの、他の3つの要因は回復してきますので、上期業績予想は変更なしと致しました。

### 社会貢献

全国約500の店舗網を活用し、医療従事者をはじめとした全国1万名の“移動を必要とするすべての方”を対象に当社の所有する車を最大3ヵ月間、無償提供する取り組み「Gulliverクルマ支援」を展開。（#SaveMoving）

### 在庫水準の引き下げ

新型コロナウイルスの影響による来店客数の減少を見込み、3月の段階でいち早くオークション仕入を抑制による在庫水準の引き下げを実施。

### 販管費コントロール

広告宣伝費、旅費交通費等の抑制による販管費削減を実施。

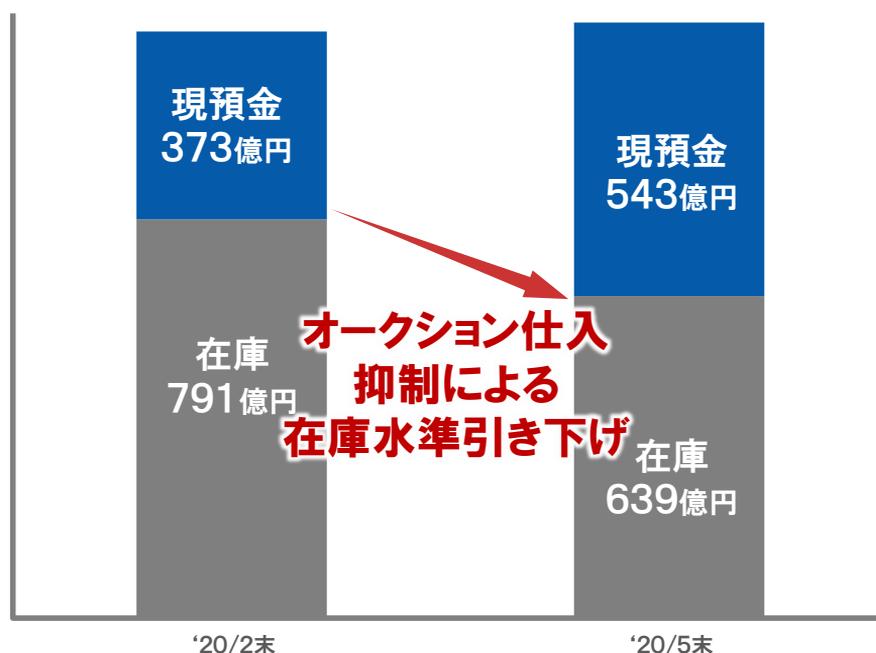
新型コロナウイルス感染症の対応についてご説明します。

当社は、全国の500店舗を活用し、医療従事者をはじめ“移動を必要とするすべての方”1万人を対象に当社が所有する車を最大3ヵ月間、無償提供する取り組み「Gulliverクルマ支援」、#（ハッシュタグ）SaveMovingを展開しました。

また、経営の安定化の観点で、在庫水準を引き下げ資金を確保しました。

販管費につきましては、前述の通り削減を実施しました。

## 在庫と現預金の推移（連結）



新型コロナウイルス感染症の影響による来店客数の減少を見込み、3月の段階でいち早くオークション仕入を抑制による在庫水準の引き下げを実施。結果、現預金が増加。

在庫コントロールにつきましては、3月の段階で新型コロナウイルス感染症の影響による来店客数の減少を見込み、オークション仕入抑制による在庫水準の引き下げを実施して、資金を確保し感染症の影響の長期化にいち早く対応しました。

今期は新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けていますが、昨年度回復した施策は着実に生きています。環境変化を注視しつつ、着実に経営を進めてまいります。今期も引き続き宜しくお願い致します。