

2021年2月期 第3四半期の実績

連結	2020年2月期 3月－11月	2021年2月期 3月－11月		
	実績	実績	増減額	前期比
営業利益	77億円	86億円	8億円	11.5%
経常利益	64億円	78億円	14億円	22.0%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	35億円	52億円	16億円	45.3%

株式会社IDOM CFOの西端です。
2021年2月期第3四半期の決算についてご説明します。

2021年2月期第3四半期の実績は記載の通りです。
連結業績において、営業利益は86億円の黒字、前年同期比で8億円の増益となりました。

**新型コロナ
ウイルス感染
症による影響**

2020年4月の外出自粛が1Q業績にマイナス影響も、来店客数が5月下旬頃に回復するなど2Qにマイナス影響は収斂し、3Qは概ね平常化。

**資本効率を
重視した
小売事業の
再構築**

高い資本効率が想定される店舗を厳選して出店(3店舗)する一方、新型コロナウイルス感染症の影響も勘案し閉店検討店舗の一部を前倒し、閉店(21店舗)を実施。

**オーストラリア
子会社の
状況**

新型コロナウイルス感染症によるマイナス影響を受けるも、政府補助金(Jobkeeper Payment)によるプラス要因もあり3Q累計では増収増益。

2021年2月期第3四半期のハイライトを3点に要約してお話します。

①新型コロナウイルス感染症による影響。

第1四半期の外出自粛が来店客数に大きな影響を及ぼしましたが、5月下旬以降急回復し、第3四半期には概ね前年同期比プラスと平常化致しました。

②資本効率を重視した小売事業の再構築。

高い資本効率が想定される店舗を厳選して3店舗出店する一方で、新型コロナウイルス感染症の影響も勘案し閉店検討店舗の一部を前倒し、21店舗を閉店しました。

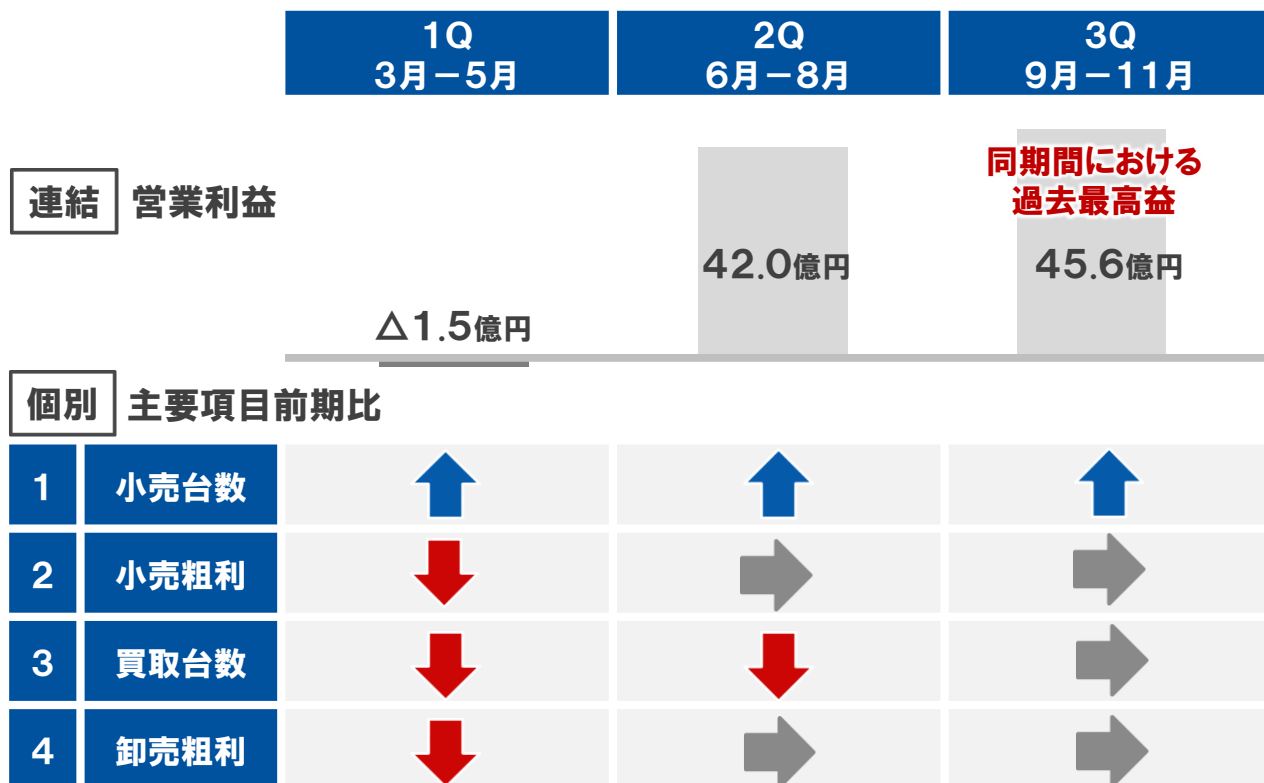
店舗数は減少させましたが、小売台数は前年同期を上回っています。

③オーストラリア子会社の状況。

オーストラリアにおいても、新車市場の低迷により中古車市場が活性化し、

業績は改善しました。更に、新型コロナウイルス感染症下においても雇用を確保し、Jobkeeper Paymentと言われる政府補助金も要因として加わり、第3四半期累計では前年同期比増益となりました。

「営業利益」と「主要項目」の四半期推移



2020年4月の外出自粛において1Qで小売粗利、買取台数、卸売粗利が前期比で低下するも、2Qに小売粗利、卸売粗利が前期並みに回復。3Qにおいては新車市場の回復により買取台数も前期並みに回復。

3

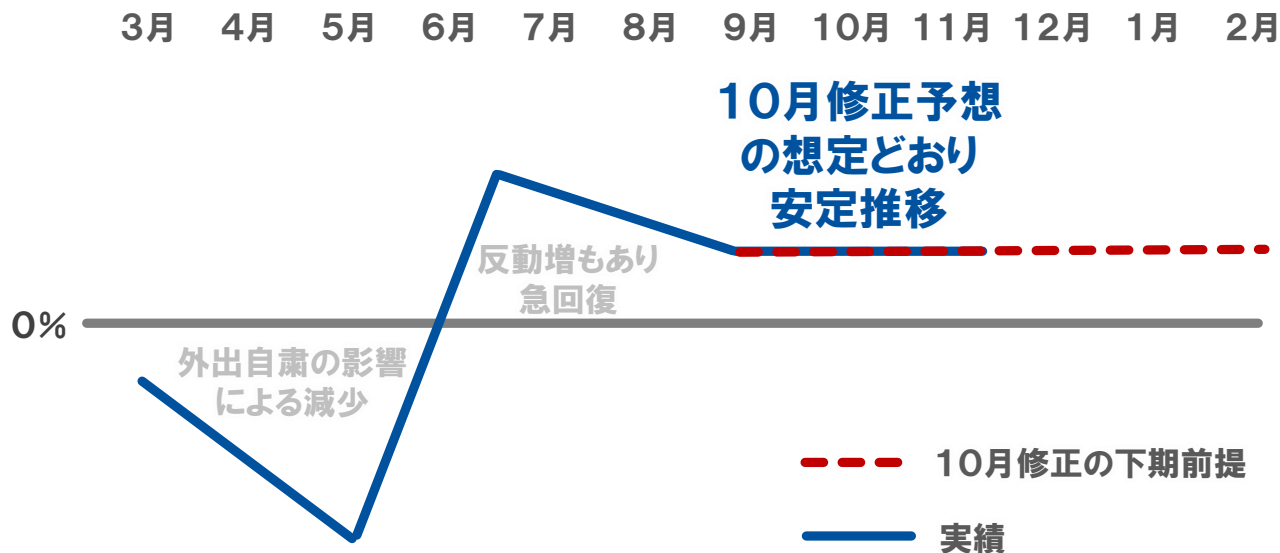
第3四半期までの連結営業利益の四半期別推移です。
第2四半期、第3四半期の営業利益は好調に推移し、第3四半期の営業利益は過去最高益となりました。

主な増減要因を個別の主要項目を使ってご説明します。
2020年4月の外出自粛もあり、第1四半期では小売粗利、買取台数、卸売粗利が前期同期比で低下しました。
第2四半期には小売粗利、卸売粗利が前期同期並みに回復しました。
第3四半期では新車市場の回復により買取台数も前期同期並みに回復しました。

こうした要因に販管費の削減・オーストラリアの回復が加わり、過去最高益を実現しました。

来店客数の実績

来店客数の前期比イメージ



来店客数は、10月修正予想の想定通り、新型コロナウイルス感染症の影響を受けずに推移。3Q(3ヶ月)は新車市場も回復し、買取台数も前年同期並みに回復。

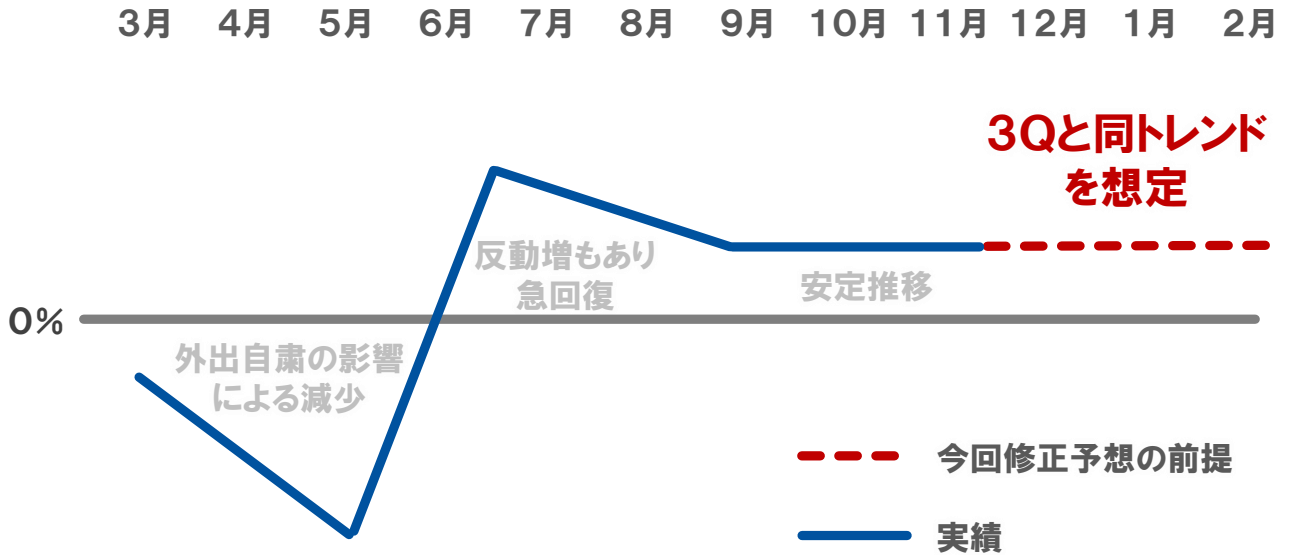
これは4月の決算説明会資料からお示ししている来店客数の前期同期比イメージです。

中央の横線が前年の水準を示し、実線の折れ線が今期の来店客数を示し、ほぼ利益のイメージに近いトレンドを示しています。

第3四半期では10月の上期決算説明会の時に想定したように前年同期比プラスで推移致しました。

第4四半期の来店客数の前提

来店客数の前期比イメージ



3Qは、新型コロナウイルス感染症の影響はなく、前年同期を上回って安定推移。4Qは、1月の緊急事態宣言発令による影響は軽微であることを前提とし、3Qと同トレンドを想定。

通期業績予想の修正についてお話しします。

第3四半期は、新型コロナウイルス感染症の影響はなく、前年同期を上回って安定的に推移しました。

第4四半期においては、1月の緊急事態宣言発令による影響や大雪の影響は軽微であることを前提とし、第3四半期と同じトレンドを想定しています。

2021年2月期 営業利益予想の修正要因



個別		主要項目前期比		
		前期比	10月 修正予想比	今回修正予想の想定
1	小売台数	↑	→	前期比増加の想定 (変更なし)
2	小売粗利	→	→	前期並みの想定 (変更なし)
3	買取台数	↓	↑	上期減少の影響により前期比減少の想定 (新車市場の回復により10月修正予想比増加)
4	卸売粗利	↓	→	1Q減少の影響により前期比減少の想定 (変更なし)

小売台数、小売粗利は10月修正予想のとおり、堅調に推移しており変更なし。新車市場の回復により買取台数は回復の想定。加えて、効率化による販管費の削減も見込む。

個別の主要項目分析についてです。

今回の修正を前期同期比と10月公表の修正予想との比較の2面で表現しています。

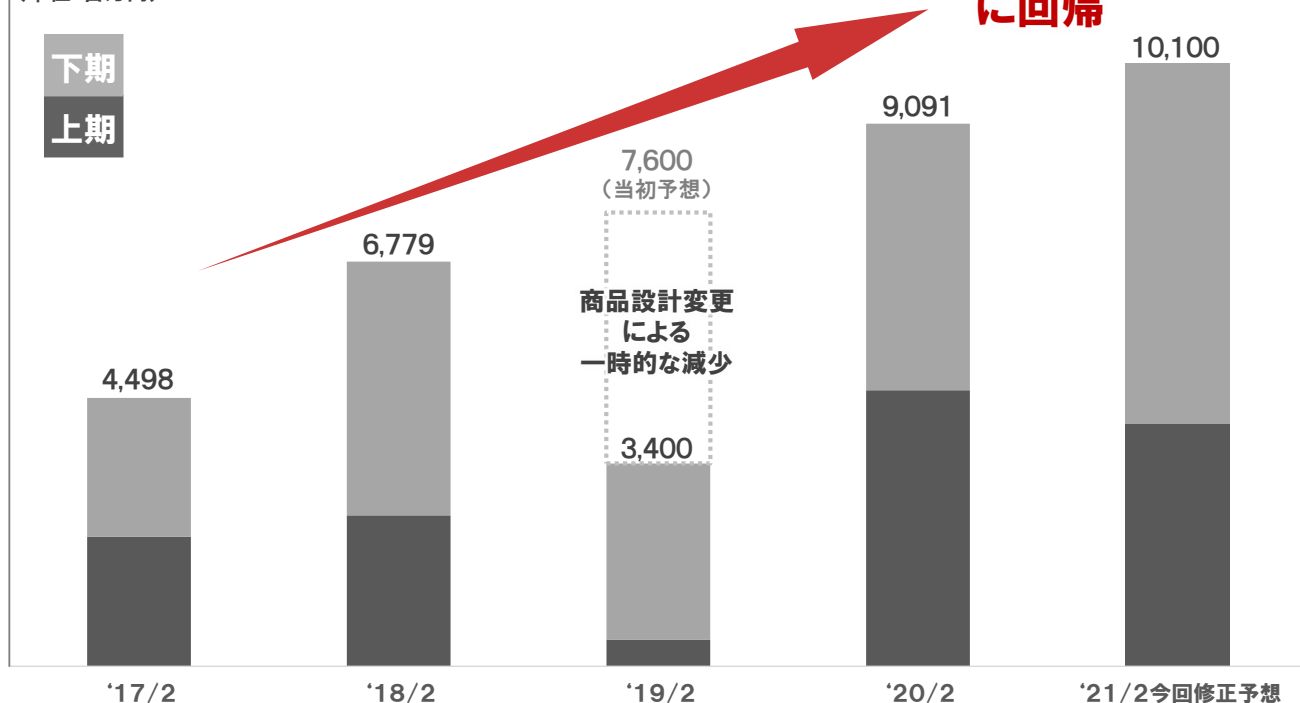
小売台数、小売粗利は10月修正予想のとおり、堅調に推移しており、変更はありません。買取台数は前年比マイナスは変わらないものの、新車市場の回復により、10月の修正予想よりも増加する前提に変更しました。

これに加えて、効率化の推進・オーストラリアの状況も考慮して、通期の連結営業利益見通しを従来の87億円から101億円へ上方修正させていただきます。

営業利益の5年推移

連結営業利益

(単位:百万円)



19/2期の商品設計変更による一時的な減益局面や、21/2期の新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越え、成長トレンドに回帰。

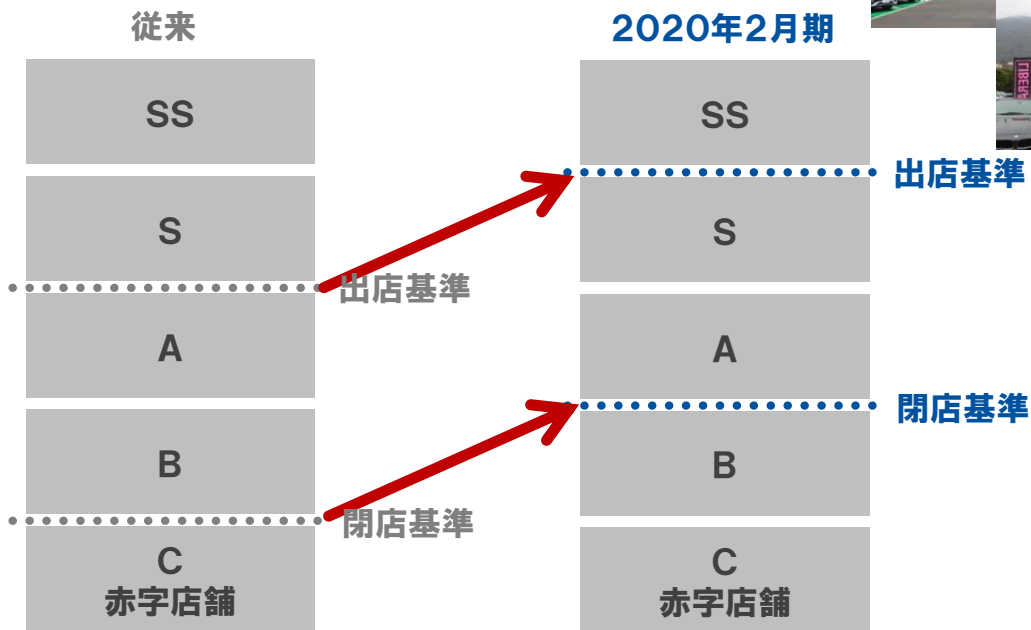
過去5年間の連結営業利益の推移を示しています。

19年2月期は商品設計変更により減益となりましたが、その後の対策により回復傾向となりました。

今期においても新型コロナウイルス感染症の影響はあったものの、これを乗り越え、2期連続の増益となり、成長トレンドに回帰できたものと考えております。

出店基準・閉店基準の見直し

利益・資本効率によるランク



2020年2月期より出店基準及び閉店基準を厳格化。利益・資本効率が高い店舗を出店し、低い店舗は黒字でも閉店する。投資額と運転資本(在庫)に対するリターンを高めることが目的。

8

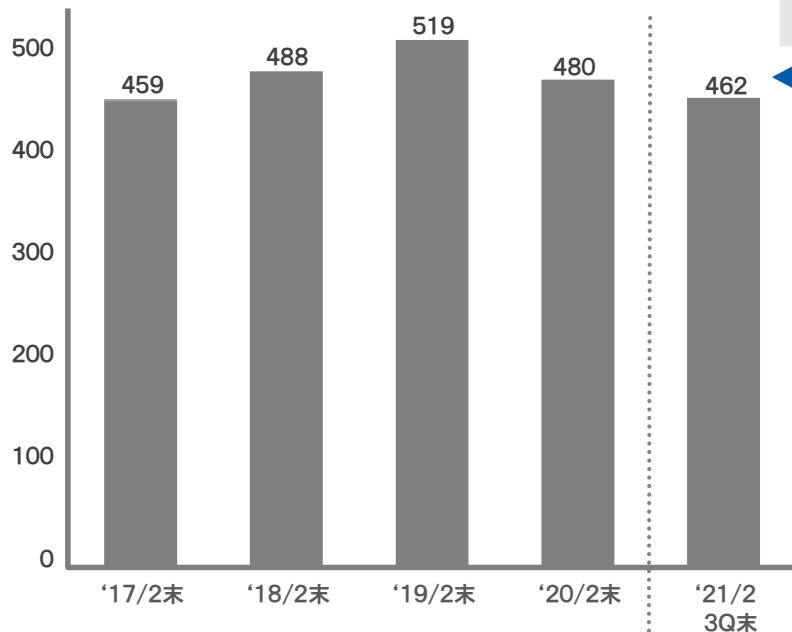
店舗展開についてお話しします。

出店基準・閉店基準は引き続き厳格化して運用しています。

直営店舗の出店・閉店の状況

直営店舗数

(単位:店)



実績

[出店] 3 店舗

[閉店] 21 店舗

◀ 純減18店舗

店舗の効率化を進めるなかで、新型コロナウイルス感染症の影響も勘案し店舗閉店を前倒して実施。

直営店舗の出店・閉店の状況です。

今期第3四半期までに新型コロナウイルス感染症の影響も考慮して閉店基準に基づき閉店を加速し、21店舗を閉店致しました。

一方で効率の良い店舗を3店舗を新たに出新しています。

店舗展開 方針

「ガリバー」のブランド力による集客力や蓄積されたノウハウを武器に店舗網を再構築し、高い資本効率を目指す

ガリバーブランドの訴求強化



創業来蓄積した車両値付けノウハウ

独自の車両展示方法や店舗レイアウト

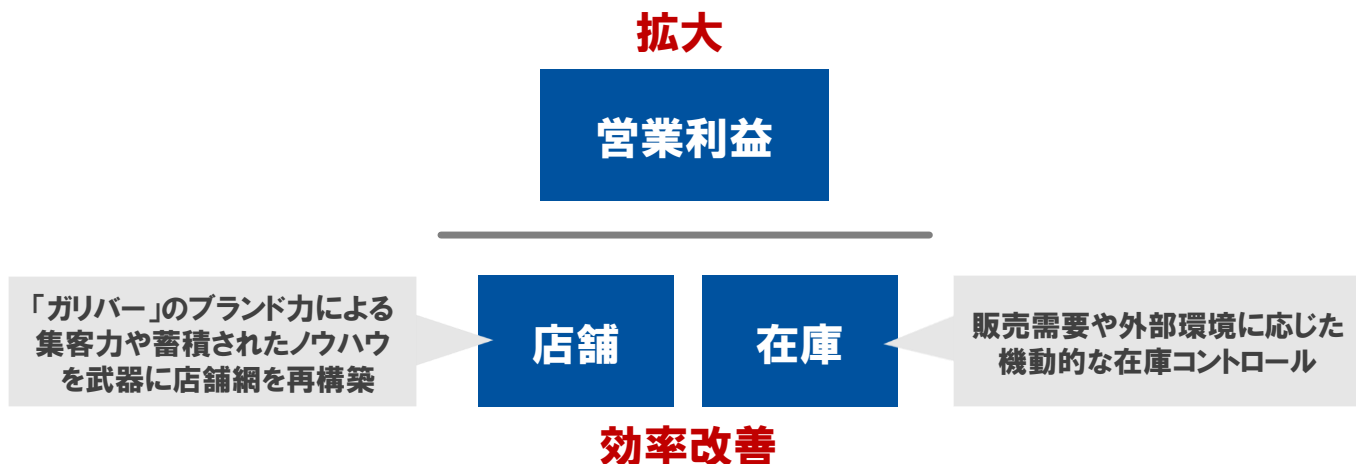
本部・店舗連動の在庫管理

効率性を追求したマーケティング活動

引き続き、ガリバーブランドによる高い集客力や蓄積されたノウハウを武器に店舗網を再構築していきます。

資本効率 重視

利益拡大と、店舗(投資)と在庫(運転資本)の効率改善により、リターンの質を向上させる



前ページでお示した店舗の展開方針に加えて、在庫の効率改善を進め、利益を拡大して高い資本効率を目指してまいります。

今期、進行した9ヶ月の中で新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けました。また、今の3ヶ月につきましても、新型コロナウイルス感染症の影響や大雪の影響が懸念されています。

しかしながら、前期に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。