

## 過去最高益を更新

連結	2021年2月期 3月-5月	2022年2月期 3月-5月		
	実績	実績	増減額	前期比
営業利益	△1.5億円	50.8億円	52.3億円	-
経常利益	△5.5億円	49.1億円	54.6億円	-
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△9.1億円	27.5億円	36.6億円	-

前期は、コロナウイルスの影響による来店客数の大幅な減少により赤字。今期は、コロナウイルスの影響は軽微で、国内直営店の小売台数の増加、豪州子会社の新車販売台数の増加などにより大幅増益。第1四半期として過去最高益。

1

株式会社IDOM CFOの西端です。

22年2月期 第1四半期の実績についてご説明します。  
まず、前年同期比についてです。

営業利益・経常利益・四半期純利益ともに、新型コロナウイルス感染症の緊急事態宣言の影響を受け、赤字だった前年同期から大幅な改善となり、第1四半期として過去最高益となりました。

		実績 (前期比)	増益要因
1	直営店 小売台数	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内中古車市場の回復</li> <li>前期新規出店した大型店の寄与</li> <li>継続して取り組んでいる効果的な広告投下</li> </ul>
2	台あたり粗利	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期、コロナウイルスの影響により、低下した台あたり粗利の回復</li> </ul>
3	豪州子会社	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>継続して強化している中古車販売が好調維持</li> </ul>
4	為替相場	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>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2億円増加</li> </ul>

個別は、大型店を含む既存店が好調。営業利益：前1Q △4.5億円→今1Q 32.7億円

豪州は、中古車販売が好調維持に加え、新車販売が伸長。営業利益：前1Q 1.7億円→今1Q 11.6億円(為替影響がなかったとしても増益)

4月の決算説明会でもお話ししたようにネット集客と在庫管理の強化を引き続き進めています。前期に出店した大型店も好調です。また、一部既存店のリニューアル投資を実施しました。

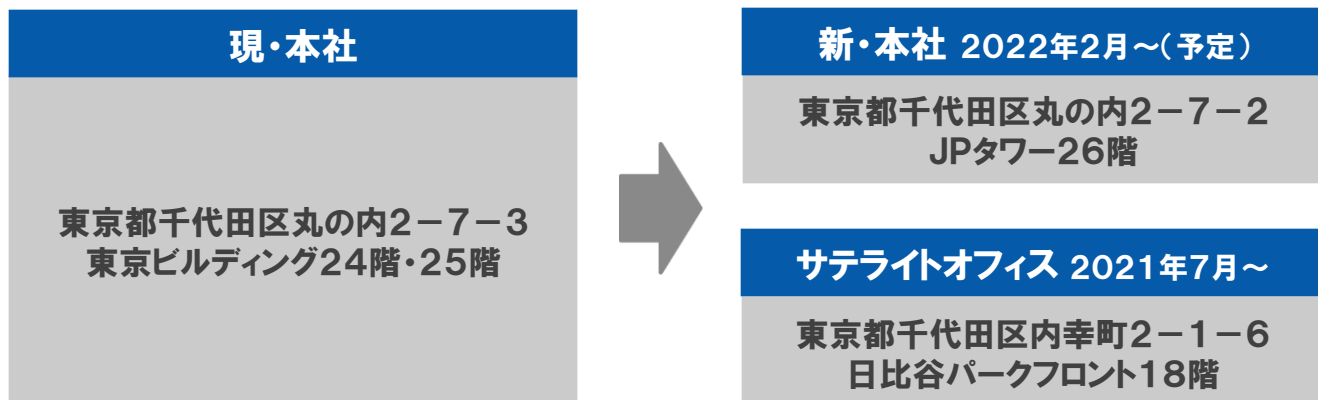
中古車市場の回復も加わり、大型店の他、既存店も含めた直営店全体での小売り台数は12%増となりました。台あたり粗利も回復しました。

また、豪州事業は新車・中古車ともに販売が好調でした。

加えて、為替は豪ドルに対して20%以上円安が進んだ事で円ベースの評価が2億円程度改善しています。

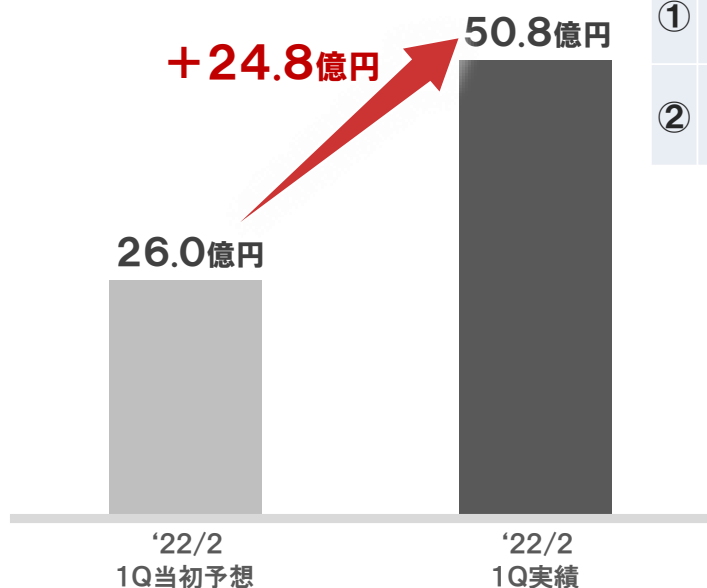
こうした結果、各段階利益で最高益を更新しました。

現・本社の固定資産の未償却残高の費用化及び原状回復費用等  
合計8.5億円を本社移転費用として特別損失に計上



第1四半期において、本社移転に伴う特別損失を8.5億円計上しています。  
本社移転の背景や目的については、最後のスライドで触れさせていただきます。

## 連結営業利益



## 当初予想と実績の差異要因

① 個別業績	・小売台数の増加
② 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

当初計画においては、第1四半期の連結営業利益を26億円と設定していました。

この26億円の当初予想に対して、実績は51億円と25億円上まわりました。

## ①個別業績

		実績 (予想比)	当初予想との差異要因
1	小売台数	↑	大型店を中心に既存店を含め来店客数が増加
2	小売粗利	→	想定通りの実績
3	販管費	→	想定通りの実績 (ネット広告の効率化により広告宣伝費は減少)

小売台数は当初予想においても前期比で増加する想定も、中古車市場の想定以上の活性化により、大型店を中心に既存店を含め来店客数が想定以上に増加、広告投下の効果も大型店来店客数増加に寄与。

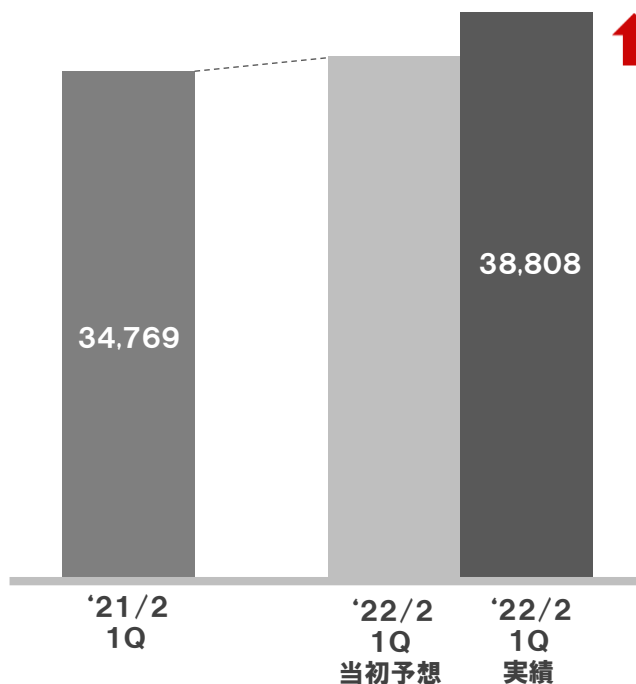
5

個別業績の各要因の予想比の動きを矢印で示しています。  
 小売台数は想定以上に好調でした。次のスライドでご説明します。  
 小売粗利は想定通りとなりました。  
 販管費も想定通り効率的な費用管理を継続しています。

# 小売台数の増加要因

## 小売台数

(単位:台)



↑ 大型店を中心に既存店を含め来店客数が  
想定以上に増加

- ・中古車市場が想定以上に活性化
- ・効果的な広告投下が奏功

中古車市場は前下期トレンド比で横ばいと想定していたが、想定以上に活況となった。広告宣伝を洗練し、効果的な投下を進めたことが奏功。大型店を中心に来店客数が想定以上に増加。

6

直営店の小売台数は、34,800台から38,800台と約4,000台増加しました。

これは、大型店を中心に来店客数が大幅に増加した事によるもので、中古車市場が活性したことや、広告が功を奏したことが、その背景にあります。

## ②豪州子会社業績

		実績 (予想比)	当初予想との差異要因
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2億円上振れ

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。

7

豪州事業においても中古車販売や販管費は想定通りで、事業は好調に推移しています。

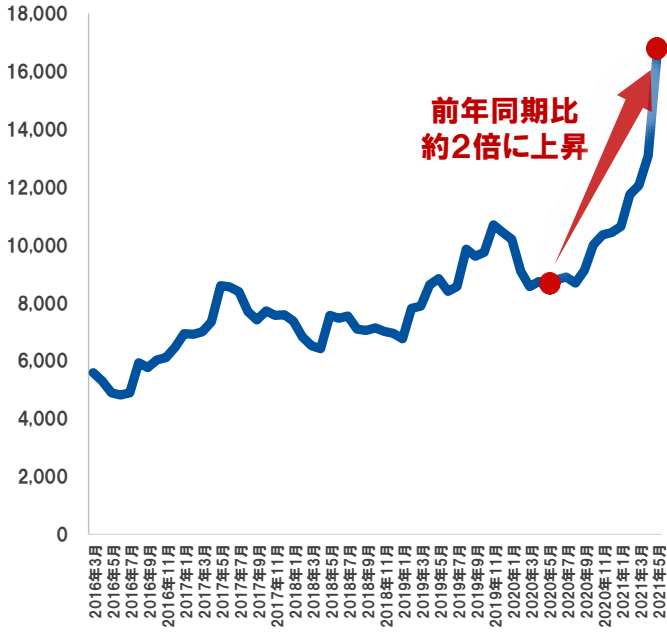
但し、鉄鉱石の価格高騰に伴う好景気で新車販売は想定以上の伸びとなりました。また、為替も円安が進みました。

この結果、豪州事業においても計画を上回る結果となりました。

# 鉄鉱石価格と為替相場の円安進行

鉄鉱石価格の推移

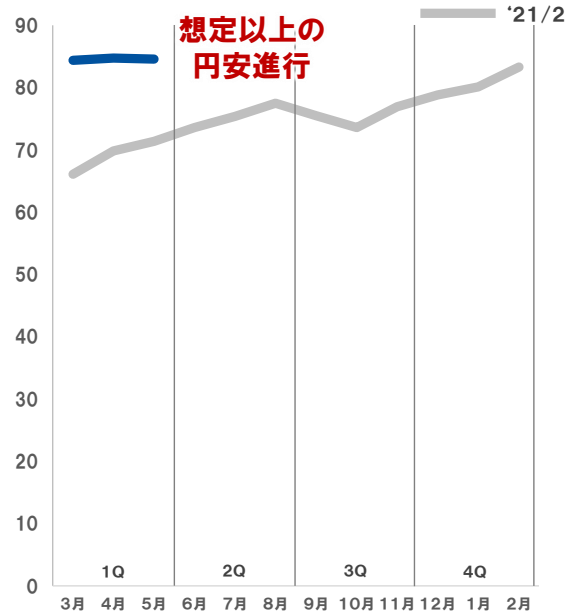
(単位:円/トン)



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(月末TTM)

(単位:円)



三菱UFJ銀行 外国為替相場一覧表より当社作成

前下期並みと想定していた西オーストラリアの新車市場が想定以上の好況。前期の期中平均並みと想定していた為替相場が想定以上に円安で進行。

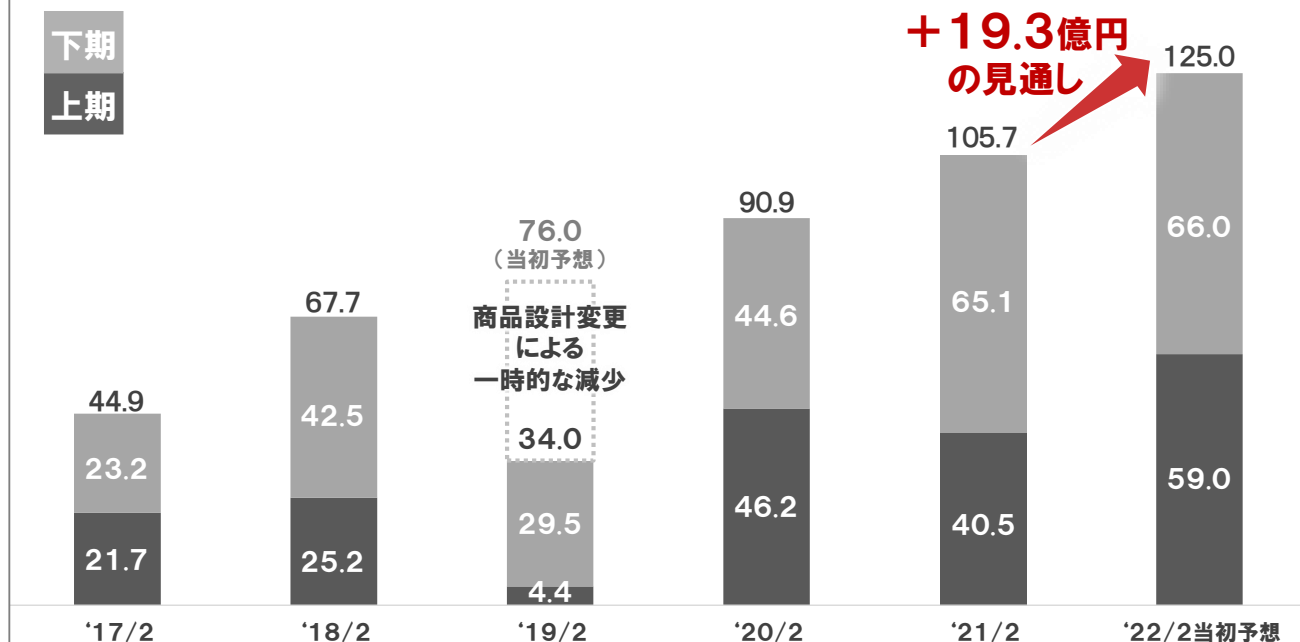
このスライドは、鉄鉱石の価格と為替の状況をお示ししています。



# 通期業績の当初予想(2021年4月14日公表)

## 連結営業利益

(単位:億円)



創業以来の最高益111億円を更新するとともに、3期連続の増益、前期比で19億増益の見通し。

9

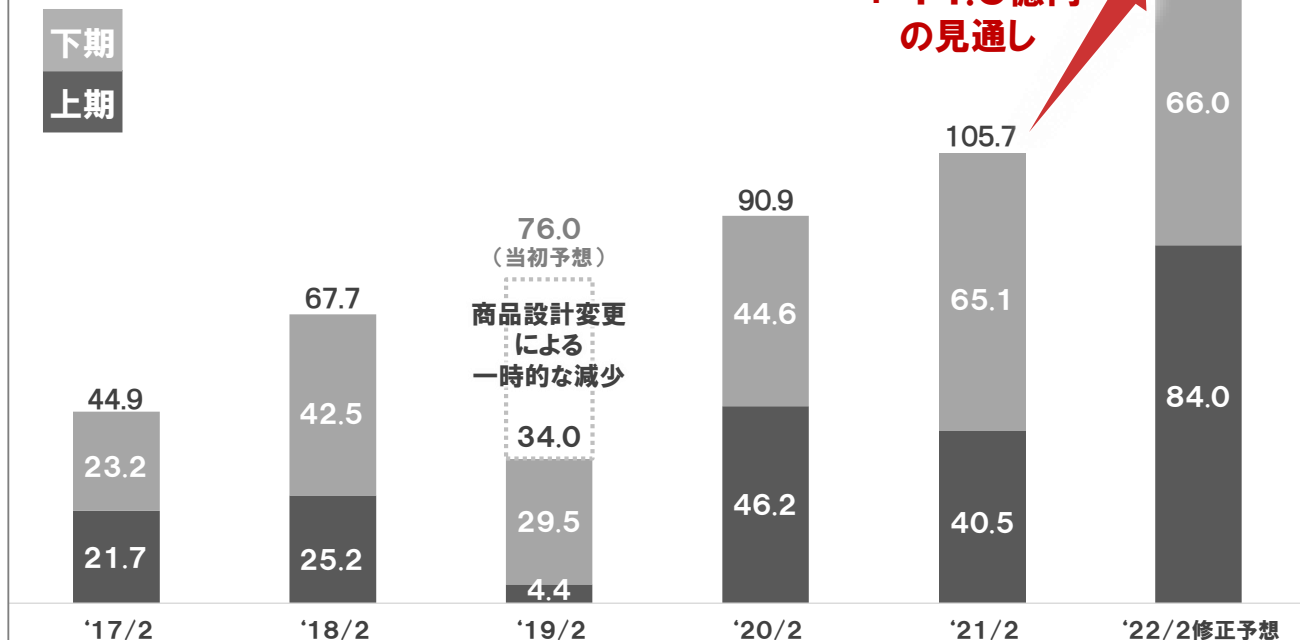
このスライドは、今年4月に発表した当初の業績予想のポジションを示しています。

# 通期業績の修正予想(2021年7月14日公表)

## 連結営業利益

(単位:億円)

3期連続増益 過去最高益更新



1Qの業績を踏まえ、連結営業利益を125億から150億円に上方修正。創業以来の最高益111億円を更新するとともに、前期比で44億円増益の見通し。

10

そして今回、第1四半期の突き抜け分を通期の営業利益の予想に反映し25億円上方修正し、150億円としています。  
 これにより、3期連続の増益と過去の最高利益である2007年2月期の111億円を大きく更新する事に自信を深めています。

## 2022年2月期 業績の修正予想(通期)

連結	当初予想	修正予想	当初予想差	当初予想比
営業利益	125億円	150億円	25億円	20.0%
経常利益	114億円	139億円	25億円	21.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	58億円	71億円	13億円	22.4%

1Qの業績を踏まえ、連結営業利益を125億円から150億円に上方修正。

国内中古車市場や豪州新車市場の状況については、当初予想の前提から変更せず。為替相場は、今後、前期比で円安による影響は縮小すると見通しているため、当初の前提から変更せず。2Q以降の連結営業利益予想は据え置き。

1Qにおける特別損失の計上を踏まえて、特別損失の想定を当初予想の10億円から15億円に修正。

11

次に業績予想の修正についてご説明します。

通期の業績予想の内容です。

第2四半期以降、国内の中古車市場や豪州新車市場の状況については当初の見通し通りの成長とみています。また、為替についても同様に当初見通し通りと設定しています。

当期純利益に影響する特別損失部分については、当初予想では10億円と想定していましたが、本社移転の特別損失を含めて修正後は15億円としました。

## 2022年2月期 業績の修正予想(第2四半期累計)

連結	当初予想	修正予想	当初予想差	当初予想比
営業利益	59億円	84億円	25億円	42.4%
経常利益	53億円	78億円	25億円	46.7%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	27億円	39億円	12億円	44.4%

1Qの業績を踏まえ、上期連結営業利益を59億円から84億円に上方修正。上期の特別損失予想5億円を10億円に修正したことを織り込む。

12

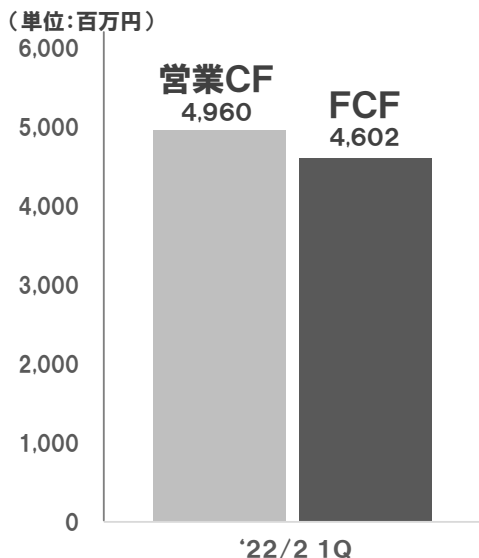
このスライドは、上期の業績予想の修正を示しています。

## 2022年2月期 FCFの見込み

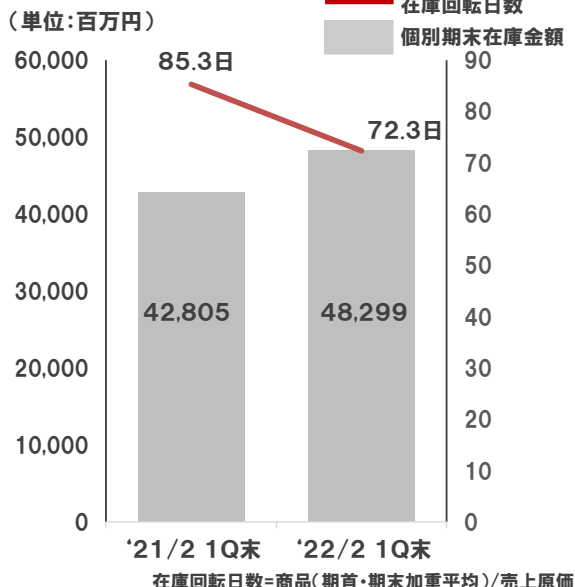
- ・連結営業利益は増益。通期150億円見込み。
- ・販売需要に応じた在庫コントロールを継続実施。
- ・2Q以降に大型店と整備工場の出店を進める。

プラス  
見込み

### 第1四半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



※連結キャッシュ・フロー計算書は、第1四半期と第3四半期に開示は行っておりませんが、当第1四半期より、決算説明資料にのみ任意の開示を行います。

13

ここからはトピックスを2件紹介します。

まず、重視する経営指標のひとつであるキャッシュ・フローの状況です。

第1四半期では50億円の営業キャッシュ・フローを産み出しました。

投資キャッシュ・フローは4億円でフリー・キャッシュ・フローは46億円のプラスとなりました。

在庫は前年同期が新型コロナウイルス感染症の対策で在庫を絞りましたが、

前年の第2四半期以降は徐々に通常状況に戻していきました。

販売好調の中でも在庫管理を強化して、第1四半期末の在庫は483億円、その回転日数は72日と前年同期から大幅に改善しています。

通年においても、営業キャッシュ・フローは、上方修正した営業利益と在庫管理の継続によりプラスが拡大するとみています。

投資については、第2四半期以降大型店と整備工場の出店投資を進めていきますが、営業キャッシュ・フローの範囲内となり、フリー・キャッシュ・フローはプラスとなる見込みです。



## 本社移転の目的

本社は意思決定の場と位置づけ、日頃のコミュニケーションや業務は  
サテライトオフィスや在宅勤務等を活用する方針に転換

結果として、家賃・共益費が5億円程度減少の見込み(来期2023年2月期)

### コロナ前から進めていた取り組み

- ・オンラインコミュニケーションの促進
- ・IT投資を用いた効率的な働き方を積極的に導入

### コロナ禍の約1年間の状況

- ・本社においては在宅勤務を中心に業務を遂行
- ・効率的な仕事の進め方が定着

新しい働き方  
を推進



### 新・本社 2022年2月～(予定)

東京都千代田区丸の内2-7-2  
JPタワー26階

### サテライトオフィス 2021年7月～

東京都千代田区内幸町2-1-6  
日比谷パークフロント18階

### 在宅勤務等

リモートワーク

14

最後に、本社移転についてです。

当社は、従来から、オンライン・コミュニケーションを推進し、IT投資を用いた効率的な働き方を積極的に進めて来ました。

そして、新型コロナウイルス感染症の対策として、本社においては在宅勤務を中心に業務を遂行して、問題なく業務が回せることを確認しました。

そこで、新本社を意思決定の場、サテライトオフィスを議論の場、そして、通常勤務は在宅等のリモートワークと働き方を大きく変革する事にしました。

これにより今期は特別損失が発生しましたが、来期以降は家賃と共益費の減少が年間5億円程度見込まれています。

以上で第1四半期の決算説明と致します。

外部要因のプラス要因はありますが、施策は確実に浸透しています。業績予想の実現に向けて取り組んで参りますので、引き続き、ご指導宜しくお願い致します。

ご清聴ありがとうございました。

