

2023年 2月期

決算説明会資料 2023年 2月期 上期

Financials & Business

東証プライム 7599

IDOM Inc.

2022年10月17日

株式会社 IDOM CFOの西端です。

Financials

- 1. 2023年 2月期 上期実績 ① ② 4
- 2. 業績予想の修正 22

Business

- 1. 豪州事業の売却について 30
- 2. 「中期経営計画2023 – 2027」サマリー 35
- 3. 中古車買取事業と中古車小売事業 42
- 4. 投資家の皆様からのご質問 66

- Appendix. 業績・財務の参考情報 69

2023年 2月期の上期の決算と業績予想の修正について説明します。

決算

国内コア事業 (※1) は
売上高・営業利益ともに増収増益



•2023年2月期 上期の国内コア事業は、新収益認識基準の減益を乗り越えて増収増益。

売上高 1,793億円

前期比 +19.0%

営業利益 74億円

前期比 +8.6%

店舗

成長戦略の大型店と
整備工場のオープン



•大型店は3店舗オープン。

年間計画通りの進捗

•整備工場は3工場オープン。

年間計画通りの進捗

M & A

豪州子会社の株式譲渡による
特別利益を計上



•2022年7月に豪州子会社の株式譲渡を完了し、特別利益を計上。

まずスライド3をご覧ください。

今期上期のハイライトです。

単体に国内子会社2社を加えた「国内コア事業」において、新収益認識基準のマイナス影響を乗り越え、増収・増益となりました。

成長戦略の大型店と整備工場は年間計画通りにオープンしています。

豪州子会社の売却については譲渡が完了し、特別利益を計上しています。

2023 Q2 Financials

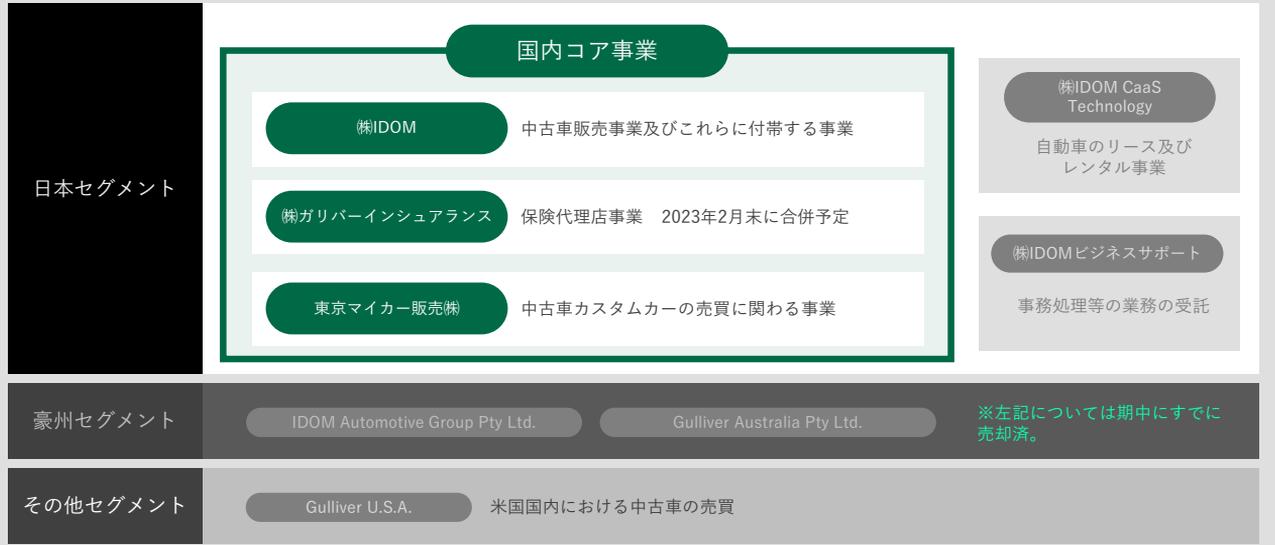
1. 2023年2月期 上期実績

(①国内コア事業)



IDOM Inc. ※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。

会計上の連結範囲となるグループ会社



IDOM Inc.

5

ここからは国内コア事業の上期実績についてお話しします。

豪州ディーラー事業の売却に伴い、前期末から使用している「国内コア事業」の位置づけです。

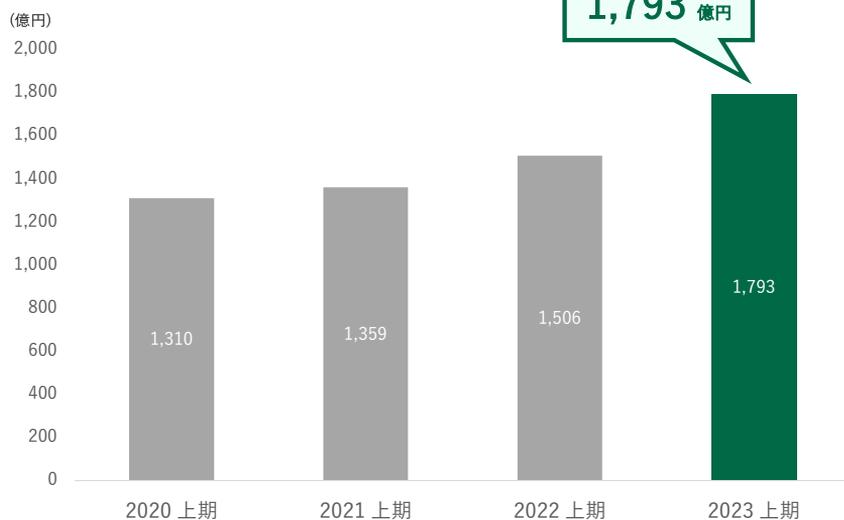
国内コア事業と位置付けているのは日本セグメントの「IDOM本体」、保険を扱う「インシュアランス」、カスタムカーを取り扱う「東京マイカー」の3社であり、連結売上高の大半を占めているのでIDOMの実態を見て頂くのに適したグループと考えています。

これまで開示してきた豪州セグメントも期末まで継続開示をしますが、売上高・営業利益は第1四半期までの3ヶ月の数値となります。

その他セグメントには、米国事業が含まれています。

「インシュアランス」は来年2月末にIDOM本体に合併予定です。

売上高の推移

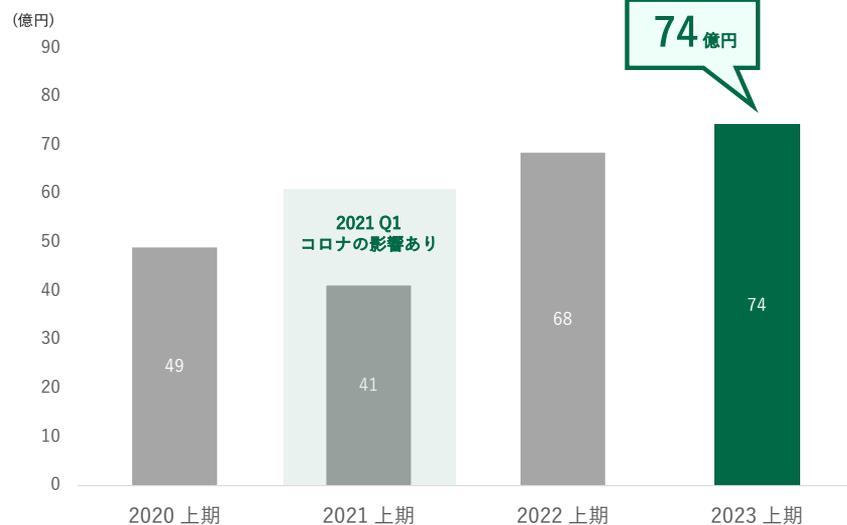


● 国内コア事業売上高は、前期比19.0%増となる1,793億円。

国内コア事業の最近4年間の上期の売上高推移です。

順調に成長しており、当期は前期比で19%増となりました。

営業利益の推移



● 国内コア事業営業利益は、前期比 8.6%増（営業利益率 4.1%）となる74億円。

次は営業利益の推移です。21年2月期の上期においては新型コロナウイルス感染症の影響が残っていますが、順調に営業利益は拡大しています。

今期は9%の増益となっています。

国内コア事業 2023年2月期 上期P/L実績（前期比）



(億円)	前期	今期	前期比
	2022・上期	2023・上期	増減率 (%)
売上高	1,506	1,793	+286 +19.0%
営業利益	68	74	+6
営業利益率 (%)	4.5%	4.1%	+8.6%
経常利益	67	72	+6
経常利益率 (%)	4.4%	4.0%	+8.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	37	90	+53
四半期純利益率 (%)	2.4%	5.0%	+145.1%

①オークション相場の影響により単価上昇。

②上期実績として全ての段階利益において過去最高益。

③一時的な損益の計上 (1) (2) (3)

(1) 前期は本社移転費用を8.5億円特別損失に計上。

(2) 豪州子会社の株式譲渡により、過年度に計上したのれんの減損損失額が課税所得から減算。

(3) 豪州子会社の株式譲渡による関係会社株式売却益29億円を特別利益に計上。

国内コア事業の上期実績を前期と比較します。

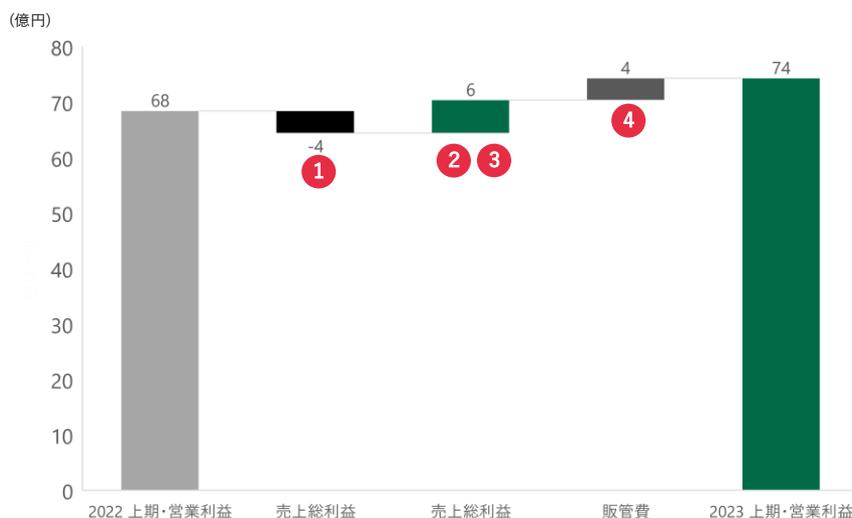
売上高はオークション相場が高値で推移した事により、売上高は上昇しました。

営業利益・経常利益・当期純利益は上期として最高益となりました。

営業利益率は4.1%と4%台を維持しています。

当期純利益は90億円。前期に本社移転費用の特別損失があった事、今期は豪州売却による特別利益と過年度に計上したのれんの減損損失額が課税所得から減算された影響により、大幅に増加しています。

営業利益の増減分析（前期比）



① 新収益認識基準適用による影響により4億円の減益。

② 小売台数は店舗数の純減により減少も大型店小売台数は前年同期比で増加。小売台あたり粗利は増加。

③ 卸売は台数増加。卸売台あたり粗利はQ1での減少影響により減少。

④ 本社移転による地代家賃の減少、新卒採用抑制による人件費の減少。

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しております。

このスライドは国内コア事業の営業利益の前年対比の増減分析を示しています。

①について、新収益認識基準適用により4億円の減益となりました。付帯収益が拡大している事で影響が大きくなりました。

②の小売粗利について、台数は店舗数の純減により減少しましたが、大型店の小売台数は+38%と好調です。小売台あたり粗利が増加しました。付帯サービス拡販トライアルも実施しています。

③卸売粗利については、卸売台あたり粗利は前年同期に比べると正常化してきました。台数が増加した事で増益となりました。

④販管費については、本社移転による地代家賃の減少、新卒採用抑制による人件費の減少により増益に寄与しています。

	当初予想	今期実績	当初予想比
	2023・上期	2023・上期	増減率（％）
（億円）			
売上高	1,550	1,793 ¹	+243 +15.7%
営業利益	68	74 ²	+7
営業利益率（％）	4.4%	4.1%	+10.1%

①売上高はオークション相場が想定を上回り、車両単価が上昇した影響で増加。

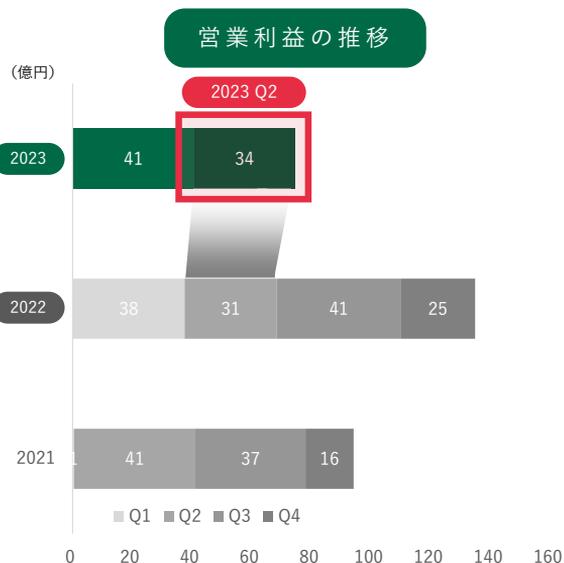
②営業利益は卸売台数が想定を超えた影響や小売台当たり粗利が増加したことにより増加。

続いて、国内コア事業の上期数値を当初予想と比較します。

売上高はオークション相場の高値推移により予想よりも増加しました。

営業利益については卸売台数が想定よりも高かった事で7億円の増加です。

国内コア事業 四半期別内訳の推移（直近3期分）



第2四半期だけの営業利益は34億円、前年同期比+3億円となりました。

第1四半期に続いて、対前年同期で+9%の利益成長が続いています。

2023 Q2 Financials

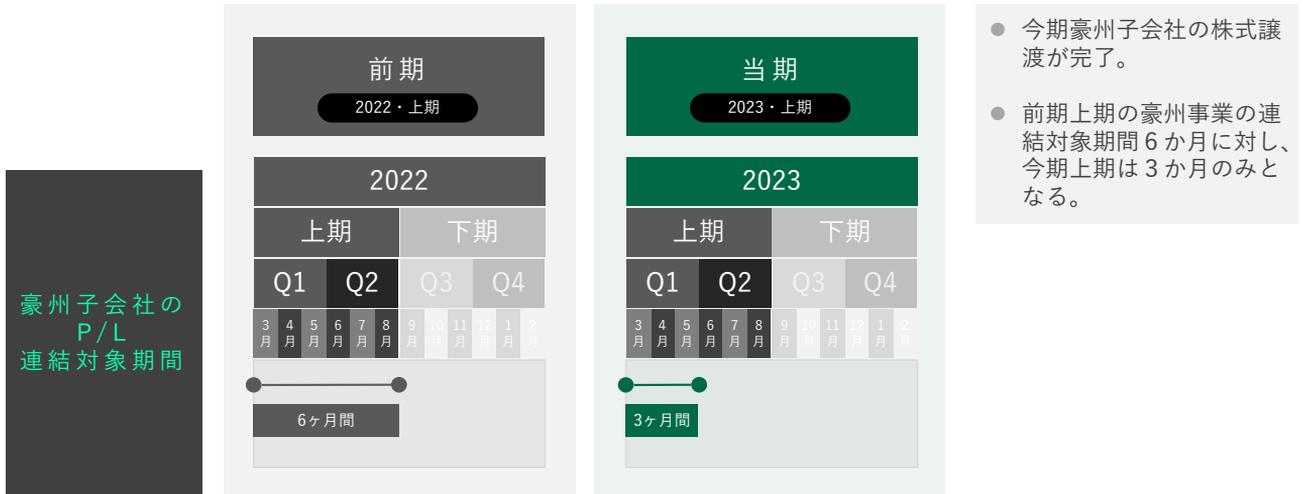
1. 2023年2月期 上期実績

(②連結P/L、連結B/S、連結キャッシュフロー)

Gulliver



前期と今期の連結対象期間



次に連結を中心に実績の説明をしていきます。

豪州事業売却の影響は、前期が6ヶ月間フルに連結しているのに対して、今期は第1四半期の3ヶ月間のみ連結している事です。

連結

2023年2月期上期P/L実績（前期比）



(億円)	前期	今期	前期比
	2022・上期	2023・上期	増減率 (%)
売上高	2,278	2,255	△23 △1.0%
営業利益	94	86	△8
営業利益率 (%)	4.1%	3.8%	△8.7%
経常利益	90	83	△7
経常利益率 (%)	4.0%	3.7%	△8.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	53	75	+22
当期純利益率 (%)	2.3%	3.3%	+41.5%
豪州P/L 連結対象期間	6ヶ月間	3ヶ月間	

- ① 豪州子会社の株式譲渡により減益。
- ② 豪州子会社の株式譲渡による関係会社株式売却益を8億円特別利益に計上。

IDOM Inc.

連結PL実績の前期比です。

今、申し上げたように豪州事業売却により連結の売上高から経常利益まで減収・減益となっています。

当期純利益は売却に伴う特別利益が8億円発生し、75億円となりました。

22億円の増益で、過去最高益となりました。

各段階利益のその他の要因については国内コア事業と同じです。

	当初予想	今期実績	前期比
	2023・上期	2023・上期	増減率 (%)
(億円)			
売上高	2,068	2,255	+187 +9.0%
営業利益	86	86	+0
営業利益率(%)	4.2%	3.8%	+0.2%
経常利益	82	83	+1
経常利益率(%)	3.9%	3.7%	+1.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	72	75	+3
当期純利益率(%)	3.5%	3.3%	+4.4%
豪州P/L 連結対象期間	4ヶ月間	3ヶ月間	

IDOM Inc.

①売上高はオークション相場が想定を上回り、車両単価が上昇した影響で増加。

②国内コア事業は過去最高益を更新するも、豪州連結対象期間が当初予想の4か月から3か月となった影響で当初予想とほぼ同水準。

続いて、当初予想比です。

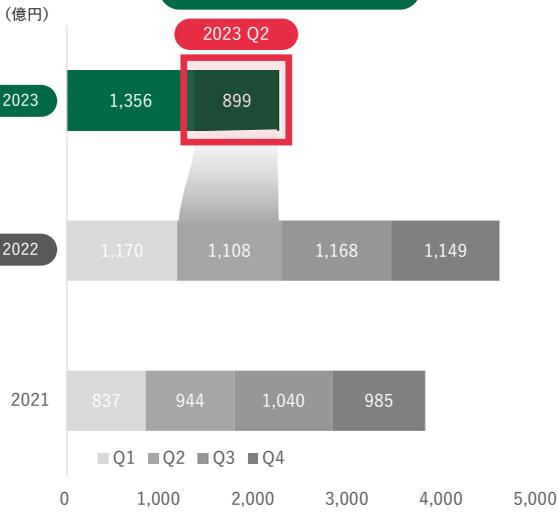
売上高は豪州売却の期間差によるマイナス影響がありましたが、オークション相場が当初予想より高値で推移した事により、売上高は上昇しました。

一方、営業利益・経常利益は国内コアのプラス要因と豪州売却の期間差のマイナス要因が相殺して、当初予想とほぼ同水準となっています。

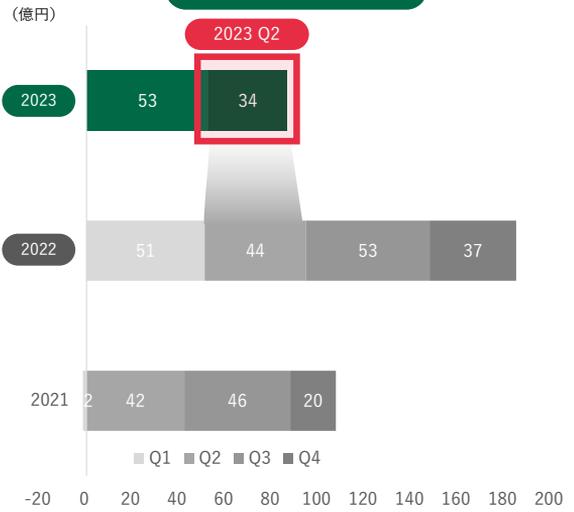
連結 四半期別内訳の推移（直近3期分）



売上高の推移



営業利益の推移



このスライドは四半期別の連結売上高と営業利益の推移を示しています。

ここでも豪州売却の影響で第2四半期の数値は縮小しています。

連結・貸借対照表（2022年8月期末）

資産 1,733億円	現預金 565億円	負債 1,157億円	有利子負債 771億円
	在庫 664億円		その他 386億円
	有形固定資産 251億円	純資産 576億円	自己資本比率33%
	その他 253億円		

- 総資産は1,733億円。豪州売却の影響により前期末比165億円減少。
- 現金は豪州売却の影響と有利子負債返済期日前の為、108億円積み上げ。
- ネット有利子負債は2月末比123億円減少。
- 新収益認識基準の適用によりその他負債が増加するも、豪州売却の影響により自己資本比率が2月末29%から約4%増加し33%。

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しております。

連結のバランスシートです。

総資産は1,733億円となりました。

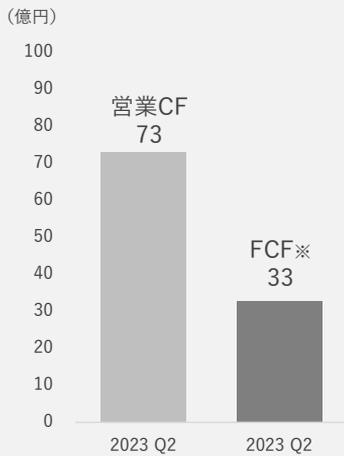
豪州事業売却により、前期末比165億円減少しました。

現金は豪州売却のプラス効果、そして有利子負債の返済前であることから108億円と積上げています。

ネット有利子負債は前期末の329億円から206億円と123億円減少しました。

新収益認識基準の適用により負債を203億円認識しましたが、自己資本比率は2月末の29%から約4%増加して33%となりました。

Q2連結キャッシュ・フロー



※豪州売却による投資CFの影響は除く

単体期末在庫金額と
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

- 営業キャッシュフローは73億円。
- 豪州売却の影響を除いた投資キャッシュフローは40億円。
- フリー・キャッシュフローは33億円のプラス。
- オークション相場の影響により在庫金額は638億円と前年同期から30%増加。
- 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、在庫回転日数は前年比同水準を維持。

IDOM Inc.

18

連結キャッシュフローの状況を豪州の影響を除いて示しています。

営業キャッシュフローはプラス73億円、有形・無形固定資産の取得に40億円を投下しました。

結果として、通常時のフリー・キャッシュフローは33億円のプラスとなっています。

続いて、単体の在庫についてです。

在庫台数は増加、オークション相場の高値推移により在庫単価も上昇したことから、638億円と前年同期から30%増えました。

ただし、販売需要に応じた在庫コントロールを継続しており、在庫回転日数は76.5日と効率性を維持しています。

今期オープンした大型店

Gulliver



草津南店（2022年6月オープン）

滋賀県草津市

直近の店舗展開

【新規大型店オープン】

- ・長野店（2022年4月）整備工場 併設
- ・1号知立店（2022年4月）整備工場 併設
- ・草津南店（2022年6月）整備工場 併設

今期の新規大型店の出店数 + 3 店舗
(今期出店計画7店舗)

大型店舗数

32 店舗

(2022年8月末現在)

IDOM Inc.

19

成長戦略である大型店の出店と整備工場の稼働についてお話しします。

大型店は6月に滋賀県の草津に1店オープンし、今期3店舗目のオープンとなりました。

通期計画の7店舗オープンに向けて順調に推移しています。

これで累計32店舗となり、それぞれ好調に推移しています。

今期オープンした整備工場

Gulliver



長野整備工場（2022年4月オープン）

長野県長野市

直近の店舗展開

【新規整備工場オープン】

- ・長野整備工場（2022年4月）
- ・1号知立整備工場（2022年4月）
- ・草津南整備工場（2022年6月）

今期の整備工場の出店数 + 3 工場

整備工場数

11 工場

うち7工場が
指定工場取得済み

IDOM Inc.

20

大型店と併設して草津に整備工場がオープンしました。

累計11工場が稼働しています。

2023年2月期の
業績インパクト

- ・2022年4月14日開示の「2023年2月期 決算短信〔日本基準〕（連結）」の記載数値から修正なし。
- ・2023年2月期 第2四半期に、特別利益として関係会社株式売却益を連結約8億円、単体約29億円計上を予定通り計上。

特別利益の計上額	連結	8億円
	単体	29億円

連結・単体
で差異が生じる
背景

単体会計上は、買収時の取得価額をベースに算出。（国内コア事業も単体と同じ数値を採用。）
連結会計上は、取得価額からのれん償却累計額を減算、さらに各期の豪州子会社の純利益を加算し算出。

豪州事業の売却について、連単共に特別利益が出ましたが、特別利益の出方が連結と単体では異なります。

会計ルール上、単体は取得時の価額がベースとなっていますので、国内コア事業も単体と同じ数値を採用しています。

一方、連結会計は取得時の価額から「資産、負債、のれん」を認識した後、のれんについては償却をしていくため、取得原価を下げる方向になります。

加えて各期の豪州の純利益を加算しますが、最近の豪州の好業績により、この部分は原価を上げる要素になりました。

キャッシュベースで見ると、2015年の買収から今日まで投下資金をほぼ回収でき、金利・為替の状況を含めて良いタイミングで豪州事業を売却できたと考えています。

2023 Q2 Financials

2. 業績予想の修正



IDOM Inc.

(億円)	当初予想	修正予想	当初予想差
	2023・通期	2023・通期	当初予想比（％）
売上高	3,668	4,100	+432 +11.8%
営業利益	155	170	+15
営業利益率（％）	4.2%	4.2%	+9.7%
経常利益	148	164	+16
経常利益率（％）	4.0%	4.0%	+10.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	116	129	+13
当期純利益率（％）	3.2%	3.1%	+10.8%

①国内コア事業が好調を維持する見通し。

ここからは業績予想の修正についてお話しします。

通期の連結業績見通しです。

小売台数は通期で当初見通し通りで、下期に回復する見通しです。

卸売は下期も上期の好調が継続する前提です。

この前提で通期の営業利益は170億円と当初予想から15億円の上方修正となります。

(億円)	実績	修正予想	前期差
	2022・通期	2023・通期	前期比（％）
売上高	4,595	4,100	△495 △10.8%
営業利益	185	170	△15
営業利益率（％）	4.0%	4.2%	△8.0%
経常利益	176	164	△12
経常利益率（％）	3.8%	4.0%	△6.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	108	129	+21
当期純利益率（％）	2.3%	3.1%	+19.0%

① 豪州売却の影響により減収・減益の見込み。

今回の通期の連結業績予想を前期比で見ると、このスライドの様になります。

通期では豪州事業の連結への取込み期間の差が大きくなり、減収・減益の見込みです。

(億円)	当初予想	修正予想	当初予想差
	2023・通期	2023・通期	当初予想比 (%)
売上高	3,100	3,580	+480 +15.5%
営業利益	135	158	+23
営業利益率 (%)	3.9%	4.4%	17.0%

①オークション相場の上昇トレンドが下期も継続し、車両単価、卸売台数、小売台あたり粗利はそれぞれ増加する見通し。

小売台数は通期で当初見通し通り、下期に回復する見通し。

卸売台数は下期も上期の趨勢が継続する見通し。

国内コア事業の通期の営業利益は158億円となり、当初予想の135億円から23億円の上方修正となります。

売上高営業利益は4.4%に上昇します。

なお、単体の業績予想では来年2月のインシュアランスの合併に伴い約50億円の「抱き合せ株式消滅差益」が特別利益として計上されます。

ただし、国内コア事業には単体もインシュアランスも含まれていますので、この特別利益は相殺され、影響はありません。

詳しくは適時開示資料をご覧ください。

国内コア事業 2023年2月期 通期修正予想（前期比）



(億円)	実績		前期差 前期比 (%)
	2022・通期	修正予想 2023・通期	
売上高	3,080	3,580	+500 +16.2%
営業利益	135	158 ¹	+23
営業利益率 (%)	4.4%	4.4%	+17.2%

¹国内コア営業利益は前期比23億円の増益、17%の成長となる見通し。

続いて前期比です。

国内コア事業の前年通期の営業利益は135億円でしたので、前期比で23億円の増益、17%の成長となる見通しです。

国内コアの営業利益推移



- 下期も大型店・整備工場を成長ドライバーとし、卸売台数、小売台あたり粗利が増加が継続する見通し。
- 4期連続増益を目指す。

IDOM Inc. ※「2023」表記は、2023年2月期を示す。

27

業績予想の修正について見てきました。

事業ポートフォリオを整理し、大型店・整備工場を成長ドライバーとして、今期で4期連続の増益、19年2月期から4年間で営業利益を5倍近くまで増やしてきました。

一時的に小売と卸売の構成比が変わっていますが、営業利益率は4%台を維持しています。

また、ROICは10%を超える水準となっています。

厳しい外部環境ではありますが、下期も確実に成長して参ります。

引き続き、宜しくお願い致します。

Business

2023年 2月期 上期実績 「中期経営計画2023-2027」について

IDOM Inc.



- 1 豪州子会社の株式譲渡について
- 2 「中期経営計画2023 – 2027」サマリー
- 3 中古車買取事業と中古車小売事業
- 4 投資家の皆様からのご質問

社長の羽鳥貴夫でございます。

今回私からはこの4項目についてご説明します。

①では7月に売却が完了した豪州子会社の株式譲渡についてご説明します。

②では4月に公表した中期経営計画の内容を再度サマリーでご説明します。

③では主に中古車事業の成長性についてご説明します。

④では4月以降に投資家の皆様からいただいた代表的なご質問にお答えします。

1 豪州子会社の株式譲渡について

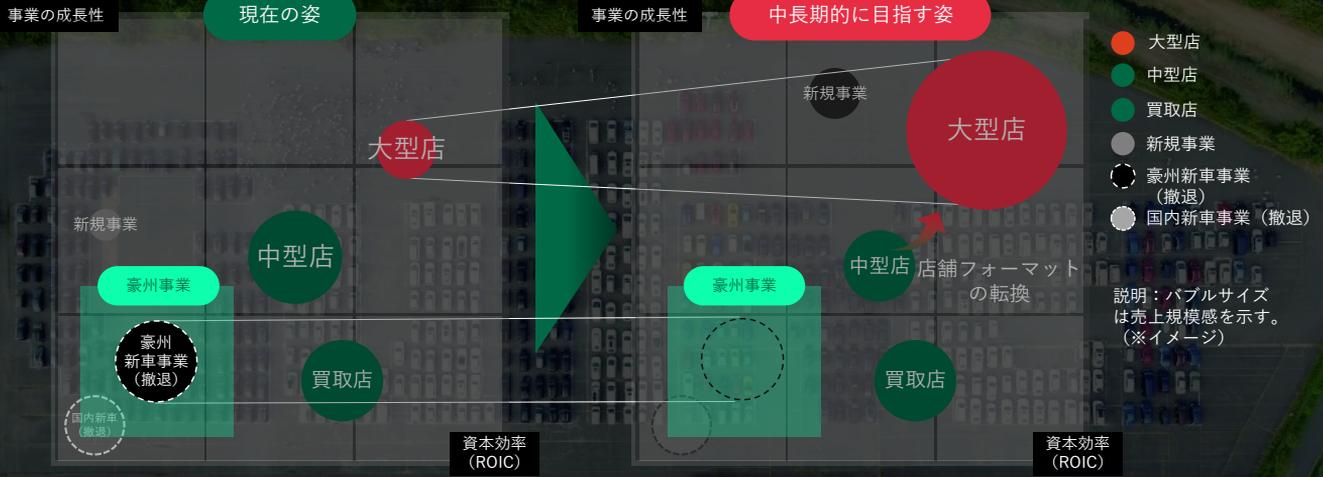
2 「中期経営計画2023-2027」サマリー

3 中古車買取事業と中古車小売事業

4 投資家の皆様からのご質問

中長期的に目指す事業ポートフォリオ

Gulliver



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する方針に基づき、成長性と資本効率が高い大型店展開に重点的に投資を行う。

IDOM Inc.

31

ここから豪州事業の売却についてご説明します。

経営資源の配分については、こちらの事業ポートフォリオに基づいて経営判断しています。

今回の豪州の新車ディーラー事業も事業ポートフォリオに照らし、事業の成長性と資本効率について検討した結果、売却という経営判断に至りました。

これから豪州新車ディーラーの成長性と資本効率についてご説明します。

これまで

メーカーとディーラーの共存共栄の関係

販売店舗による新車販売

今後の見込み

メーカー直販モデルにシフト

EV化を皮切りにオンライン販売へ注力

今後、メーカーとディーラーの関係性に变化。

中長期的な視野で見ると、高い成長性を見込むことは困難と判断。

新車ディーラー事業の成長性についてです。

社会環境や消費環境の変化によって、今後、新車メーカーと新車ディーラーの関係性も変化することが考えられます。

新車ディーラー事業は新車メーカーの動向に左右されることも多く、中長期的な視野で見ると、国内の中古車販売事業と比較して高い成長性を望むことは難しいと判断しました。

在庫

商品単価が高い新車在庫の保有が必要。

固定資産

店舗への設備投資額が高い。M&Aによるディーラー権の取得が必要。

利益率

利益率が低い事業構造。豪州事業の営業利益率は約2% (※) と水準が低い。

中古車事業と比較し、新車事業は投下資本が大きい一方、利益率が低い事業構造にあり、資本効率が低い。

新車ディーラー事業の資本効率についてです。

高単価な新車という商品在庫を保有するビジネスです。

更に、新車ディーラーは店舗への設備投資額が大きく、商圈を拡大する場合にはM&Aを通じてディーラー権獲得のための投資が必要になります。

その一方で、営業利益率は国内コア事業が約4%なのに対して、豪州事業は2%台に留まります。

このように資本効率についても国内中古車販売事業の方が上回っています。

投資判断基準

「資本効率」と「成長性」

譲渡決定に至るまでの
決定プロセス

- ① 常に、資本効率（ROIC）と成長性を重視した事業ポートフォリオを用いて、各事業の重点投資や撤退の経営判断。
- ② 豪州事業については、約3年前より前頁の「自動車メーカーのディーラー施策の変化」のマクロ環境の変化から当該事業の成長性について、両社長で協議・検討を進めていた。
- ③ 経営会議と取締役会において度重なる議論を重ね、2022年4月の取締役会において売却を正式に決定。

IDOM Inc.

34

つづいて、売却の経緯についてお話しします。

約3年ほど前に主に海外事業を担当しているもう一人の社長、羽鳥由宇介から、新車ディーラーの将来性について、検討する旨の提案がありました。

提案を受け、時間をかけて様々な観点から検討を進めました。

最終的には取締役会において議論をし、売却を決定しました。

豪州・国内の新車ディーラー売却によって、成長ドライバーへの集中・営業利益率の改善・資本効率性の改善の効果があると確信しています。

- 1 豪州子会社の株式譲渡について
- 2 「中期経営計画2023 - 2027」サマリー
- 3 中古車買取事業と中古車小売事業
- 4 投資家の皆様からのご質問



- 中期経営計画の公表

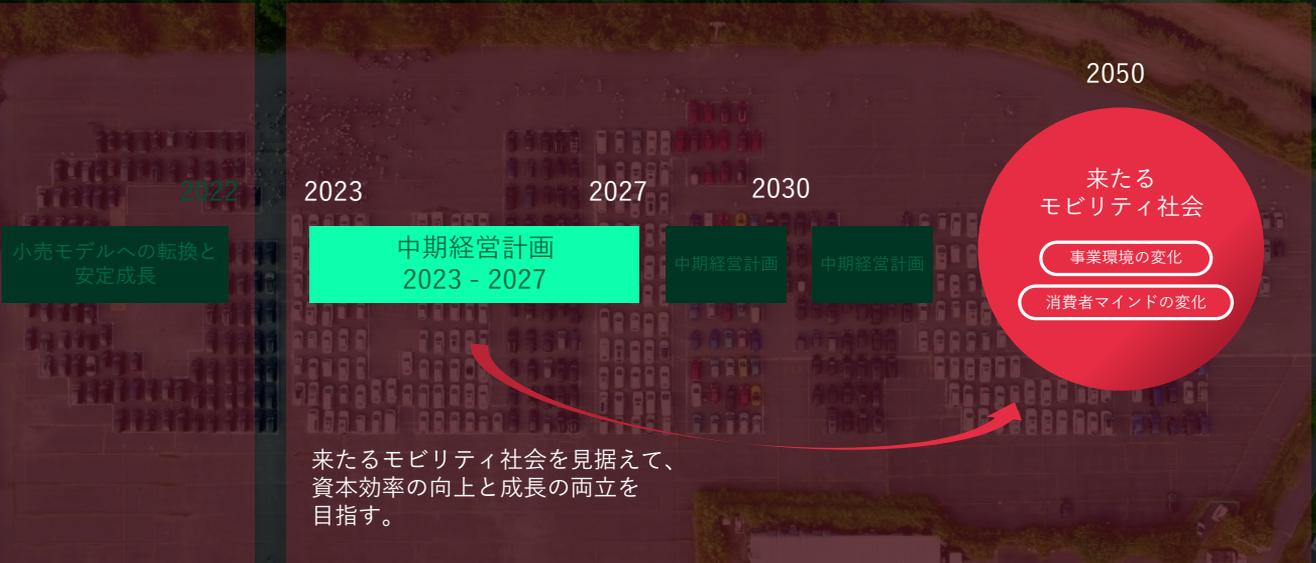
2022/4/15（金）に「中期経営計画 2023-2027」を公開。

参照リンク

https://221616.com/idom/wp-content/uploads/2022/08/chukei_20220415.pdf

ここからは、すでに4月にご説明している内容ですが、改めて、中期経営計画を要約してご説明します。

2022年4月に中期経営計画を公表しました。



中期経営計画は、2023年からの5ヵ年としています。

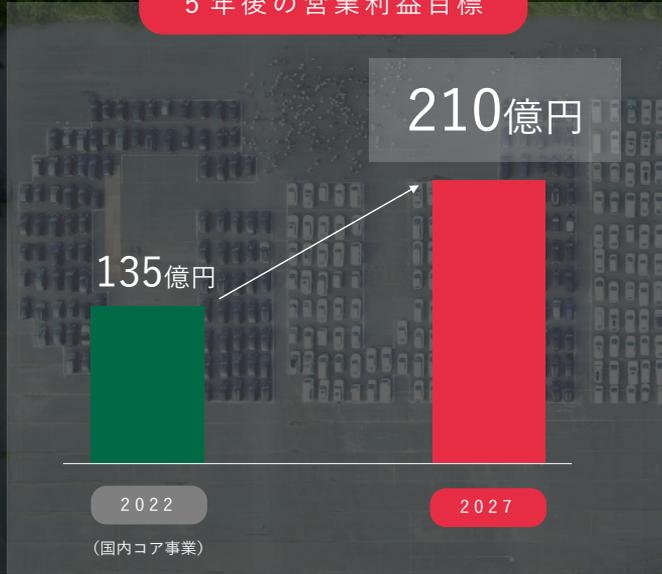
2050年に向けた商品の変化や消費者マインドの変化といったモビリティ社会の未来を見据えての取り組みを示したものです。

その取り組みは、資本効率の向上と成長の両立を目指しております。

中期経営計画2023～2027の計画数値

Gulliver

5年後の営業利益目標



5年後の連結目標数値 (2027)

直営店小売台数

17万台

営業利益率

5%以上

営業利益

210億円

ROIC

10%以上

フリーキャッシュフロー
着実に拡大

IDOM Inc.

38

中期経営計画の目標数値はこちらの通りです。

豪州事業売却したことにより成長性が低いように見えてしまいましたが、現状の国内コア事業135億円の営業利益を1.5倍以上の210億円に成長させる計画です。

国内コア事業の粗利構造

Gulliver

コア事業の粗利額

① 中古車買取事業

Gulliver店舗（主に買取店）にて、中古車の買取を行う。

卸売台数



卸売
台あたり粗利

② 中古車小売事業

Gulliver店舗（主に大型店・中型店）にて、中古車の小売を行う。

小売台数



小売
台あたり粗利

③ 付帯事業

中古車の小売に伴う、オートローン、自動車保険、保証、車検、整備などの付帯商品の販売。

商品ごとの
販売個数



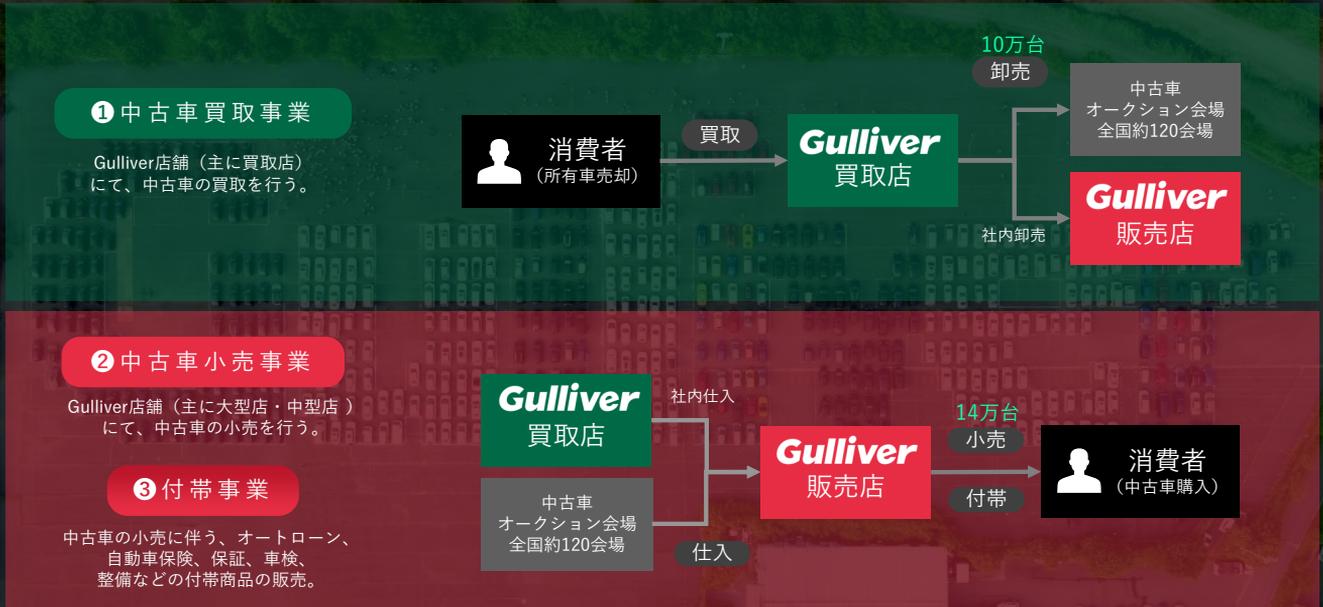
商品ごとの
粗利

IDOM Inc.

39

こちらのスライドでは、簡単に、買取事業、中古車小売事業、小売に伴う付帯商品を販売する付帯事業の粗利構造についてご説明します。

中古車ビジネスは定価のない中古車という商材であるため、車両単価によって売上額は上下することから、主に販売台数と一台当たりの粗利額を重視しております。



国内コア事業の流通フローについてご説明します。

中古車買取事業は主にお客様から中古車を買取り、オークションやガリバー店舗に卸売りという形で販売します。

一方で、中古車小売事業及び付帯事業は、ガリバー買取店に加え、お客様のニーズに合った品揃えを実現するためオークションから中古車を仕入れ、小売販売するという流通フローになっております。

2つの店舗形態

Gulliver

	買取店	販売店		
店舗 フォー マット				
		中型店		大型店
		中型店 タイプ	外車専門店 タイプ	カスタムカー 専門店タイプ
				大型店 タイプ
				整備工場併設 タイプ
				整備工場+板金 工場併設タイプ
店舗数	218店舗	227店舗		
特徴	買取専門店	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズに合わせた専門店 大型店出店候補エリアの既存店 		<ul style="list-style-type: none"> 地域一番の圧倒的な品揃え ロードサイドでの存在感 ディーラーを超えた接客とアフターサービス
出店 戦略	効率化の追求 出張買取の併用	<ul style="list-style-type: none"> 大型店の出店 空白エリアへ積極的に出店 		<ul style="list-style-type: none"> 既存店の大型化（リプレース）によるシェア拡大 新たな顧客ニーズを創出する専門店の出店

IDOM Inc.

41

このスライドは国内における店舗形態をご説明しております。

左側が買取をメインとした創業来からの買取店です。

右側が販売店です。

販売店のうち左側は2014年から展開をしている中型店で、顧客ニーズに合わせた専門店なども展開しており、販売店のなかで既存店の多くはこの中型店です。

販売店の右側が大型店で、大型店タイプ、整備工場併設タイプ、整備工場と板金工場併設タイプに分類されます。

大型店は車両展示スペースも広く、地域一番の圧倒的な品揃え、ロードサイドでの存在感、きめ細かい接客とアフターサービスを提供しております。

1 豪州子会社の株式譲渡について

2 「中期経営計画2023-2027」サマリー

3 中古車買取事業と中古車小売事業

4 投資家の皆様からのご質問

2事業のそれぞれの施策

中古車買取事業

IDOM Inc.

Gulliver

中古車小売事業

付帯事業

43

ここからは、主に中古車事業の成長性についてご説明します。

中古車事業のうち中古車買取事業と中古車小売事業、それぞれの施策についてご説明します。



はじめに中古車買取事業についてです。

中古車買取事業における買取店の現状

Gulliver

中古車買取事業

Gulliver店舗（主に買取店）にて、中古車の買取を行う。

店舗の出店計画

2022

218 店舗

2027

218 店舗

現在、買取店の店舗数は218店舗で、既に全国に展開済み。

IDOM Inc.

45

中古車買取事業における買取店はすでに全国に218店舗を展開しております。

全国に展開していることから、追加投資をして拡大するのではなく、既存店の効率化を追求するステージにあると考えています。



中古車小売事業と小売に伴う付帯事業についてご説明します。

中古車小売事業の拡大

Gulliver

中古車小売事業

Gulliver店舗（主に大型店・中型店）にて、中古車の小売を行う。

付帯事業

中古車の小売に伴う、オートローン、自動車保険、保証、車検、整備などの付帯商品の販売。

店舗の出店計画



大型店は中期経営計画における成長ドライバー。
大型店、中型店における付帯事業も成長余地を有する。

IDOM Inc.

47

中古車小売事業は大型店を中心として成長を目指しており、中期経営計画においても重要な成長戦略を担っています。

大型店及び中型店における付帯事業についてはまだ取り組みの途上であり、大いに成長余地があると考えています。

小売粗利額（台数 × 1台あたりの粗利額）の拡大策

Gulliver

台数

現在の小売粗利額

「台数」 × 「1台あたりの粗利額」

1台あたりの粗利額

縦軸の①大型店の出店に加え、横軸の②付帯商品の拡販を進めることで、小売粗利額のさらなる拡大を狙う。

IDOM Inc.

48

中古車小売事業における粗利の拡大策についてご説明します。

縦軸の台数と横軸の1台あたり粗利額をそれぞれの施策によって拡大することで小売粗利額の面積を拡大させていきます。

小売粗利額（台数）の拡大策

Gulliver

台数

1
大型店の出店

現在の小売粗利額

「台数」 × 「1台あたりの粗利額」

1台あたりの粗利額

大型店の出店により、小売台数を増加する。

IDOM Inc.

49

縦軸の台数は大型店の出店により拡大させていきます。

小売粗利額（1台あたりの粗利額）の拡大策

Gulliver

台数

現在の小売粗利額

「台数」 × 「1台あたりの粗利額」

2 付帯商品の拡販

1台あたりの粗利額

付帯商品の拡販のため、商品開発、人材育成、オペレーションの改善など様々な取り組みを実施。

IDOM Inc.

50

横軸の「1台あたりの粗利額」は付帯商品の拡販により拡大させていきます。

現在も様々な取り組みを実施しております。

中期経営計画においては、縦軸の大型店の出店を成長ドライバーとして、横軸はアップサイドポテンシャルと想定しています。



中古車小売事業における施策は3つあります。

ひとつはシェア拡大のための大型店の出店、もう一つは車検などのサービス拡大のための大型店併設の整備工場の展開、そして、小売台当たり粗利拡大のための付帯商品の拡販です。



大型店の出店



大型店併設の
整備工場の展開



「付帯商品」
拡販の取り組み

大型店の出店についてご説明します。

中長期的に目指す事業ポートフォリオの姿

Gulliver



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。
今後は、成長性と資本効率が高い事業へ重点的に投資を行う。

IDOM Inc.

53

大型店による中古車小売事業の成長性や資本効率については過去の実績からも非常に高い事業です。

ここに経営資源を集中的に投下していきます。

大型店の特徴と概要

Gulliver



【主な特徴】

- 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 車選を楽しむための商談エリア

【大型店の概要】

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

IDOM Inc.

54

大型店の特徴と概要です。

2500坪以上の敷地面積で、地域最大級の展示台数を実現、車選びを楽しんでいただける商談エリアなど、お客様が来店しやすい店舗を目指しております。

設備投資額は約2億円、設備投資回収は約3年です。

今期オープンした大型店

Gulliver



草津南店（2022年6月オープン）

滋賀県草津市

直近の店舗展開

【新規大型店オープン】

- ・長野店（2022年4月）整備工場 併設
- ・1号知立店（2022年4月）整備工場 併設
- ・草津南店（2022年6月）整備工場 併設

今期の新規大型店の出店数 + 3 店舗
(今期出店計画7店舗)

大型店舗数

32 店舗

(2022年8月末現在)

IDOM Inc.

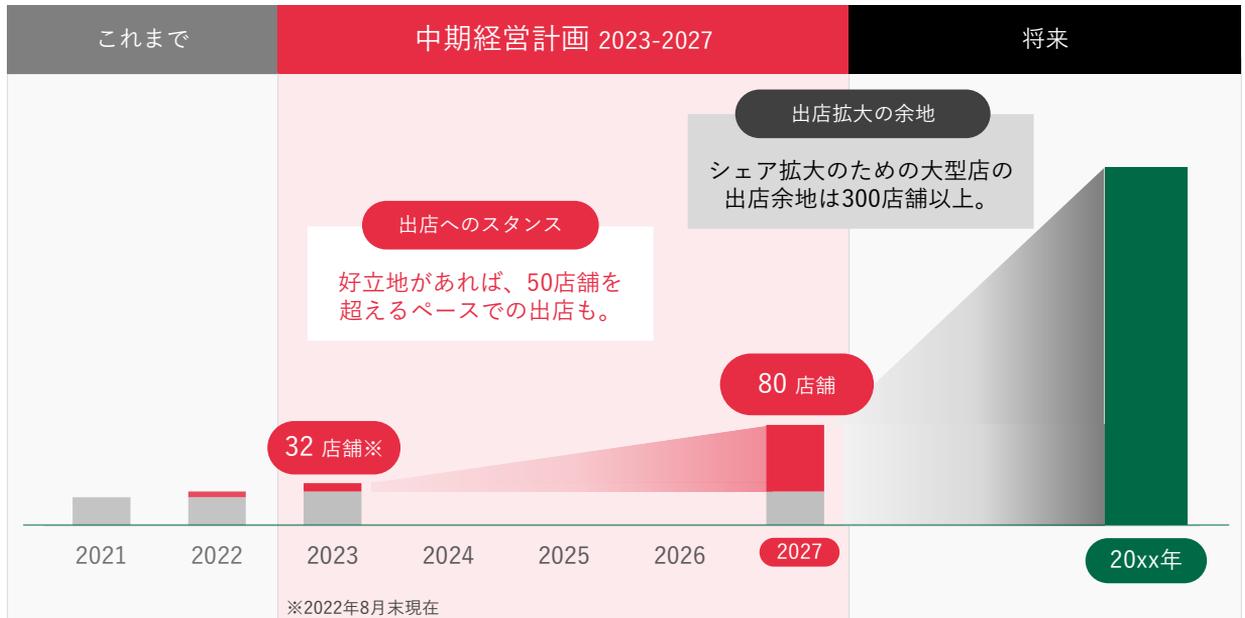
55

今期オープンした草津南店です。

大型店は現在32店舗を展開しております。

大型店の出店イメージ

Gulliver



IDOM Inc.

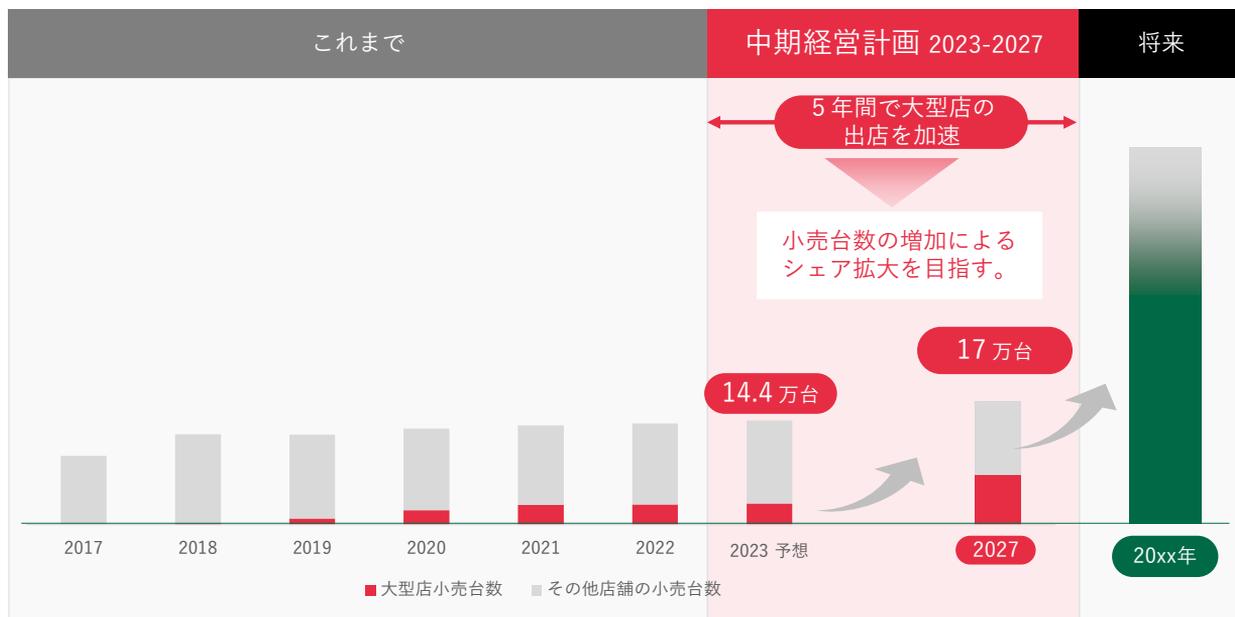
56

中期経営計画における大型店の出店目標は5年間で50店舗としております。

2027年2月期には80店舗体制を目指しております。

80店舗体制での市場シェアは6%程度になっていると想定されますが、さらなるシェア拡大のため、さらに300店舗程度の出店余地はありと考えています。

大型店の出店ペースとともに伸びる小売台数



大型店出店を中心として小売台数の増加によるシェア拡大を目指してまいります。

足下の実績においても、大型店の小売台数は前年比で増加しており順調に推移しております。

大型店の出店に伴って市場シェアは拡大すると考えております。



大型店の出店



大型店併設の
整備工場の展開



「付帯商品」
拡販の取り組み

大型店に併設している整備工場についてご説明します。

整備工場の特徴と概要



【主な特徴】

- 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 整備状況が確認できる立ち合い整備
- ⑤ エリアによっては钣金工場併設

【整備工場の概要】

作業項目	車検、納車前整備
整備工場数	11工場 うち7工場が指定工場取得済み 2022年8月31日時点

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）

IDOM Inc.

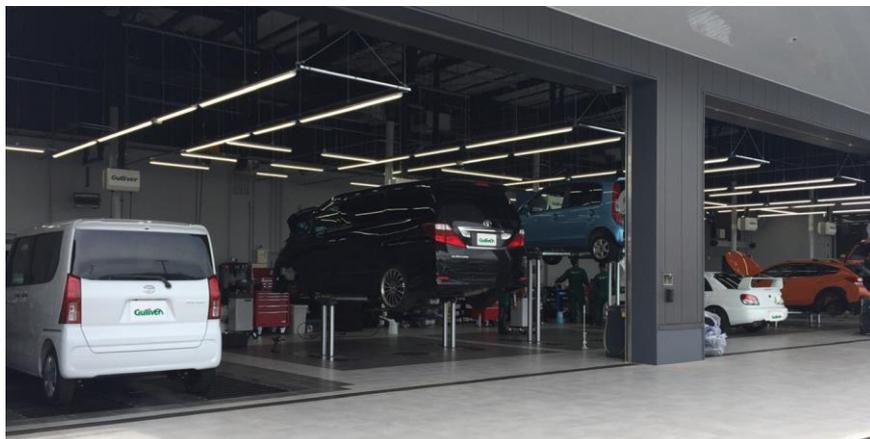
整備工場の特徴と概要です。

整備状況を確認しながら進められる立ち合い整備が可能で、最新設備を完備しております。

設備投資額は約2億円、投資回収期間は約3年を見込んでおります。

今期オープンした整備工場

Gulliver



長野整備工場（2022年4月オープン）

長野県長野市

直近の店舗展開

【新規整備工場オープン】

- ・長野整備工場（2022年4月）
- ・1号知立整備工場（2022年4月）
- ・草津南整備工場（2022年6月）

今期の整備工場の出店数 + 3 工場

整備工場数

11 工場

うち7工場が
指定工場取得済み

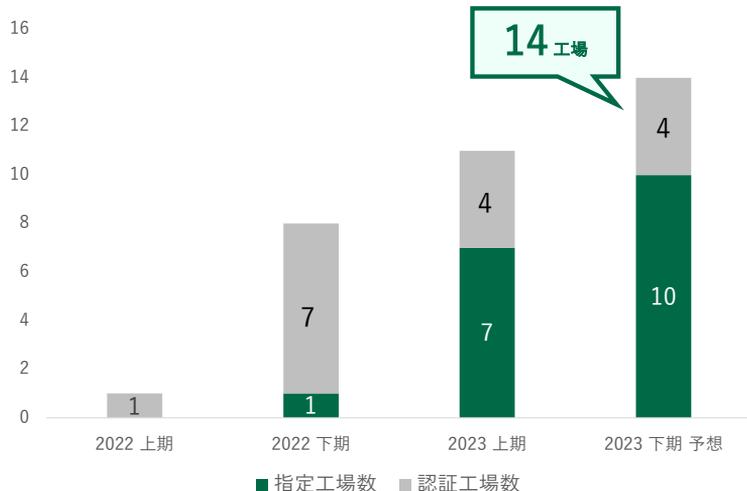
IDOM Inc.

60

今期オープンした長野整備工場です。

認証整備工場と指定整備工場

整備工場の推移



認証整備工場
(稼働段階)

車検を整備工場内で
完結できない。

地方運輸局長が自動車分解整備事業
を認証した工場

指定整備工場
(本格化段階)

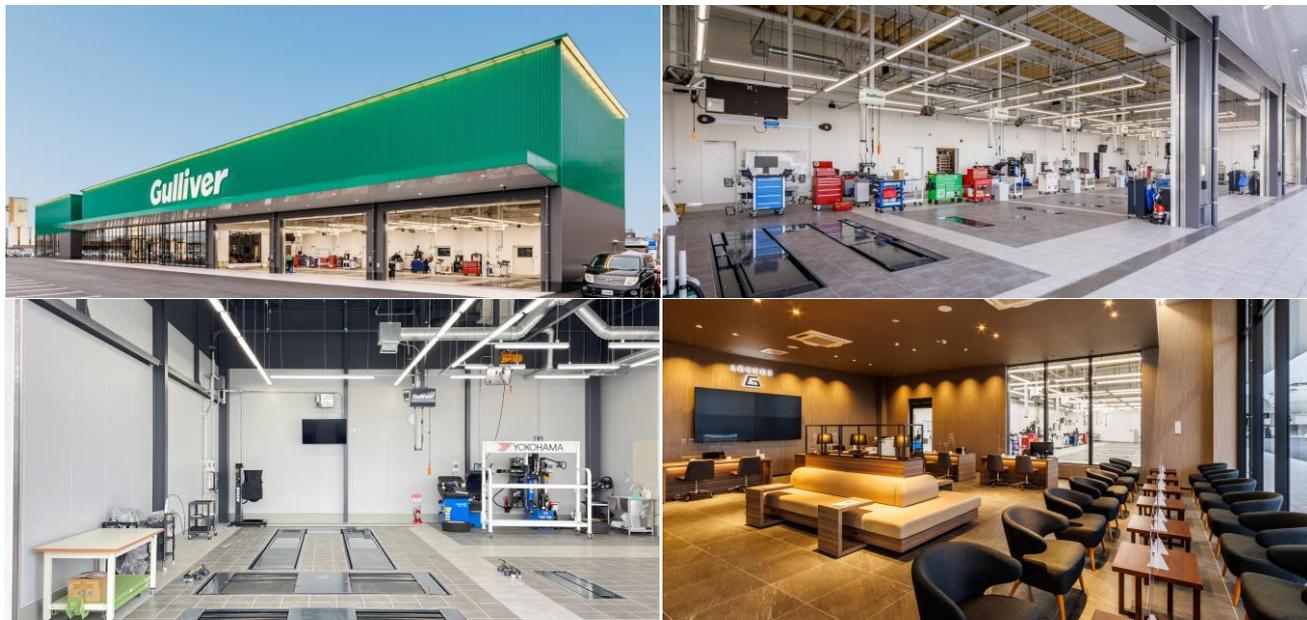
車検を整備工場内で
完結できる。

地方運輸局長から指定自動車整備
事業の指定を受けた工場

整備工場は車検が自社で完結することができる指定工場を取得のため半年から1年を要します。

このため、1日車検などのサービスを提供できる本格稼働までオープンしてから一定の時間がかかります。

現在、11工場のうち7工場が指定工場となっており、順調に推移しております。



IDOM Inc.

62

こちらは整備工場の設備です。

オープンから指定工場の取得に必要な設備を備えております。

お客様が整備状況を確認頂けるスペースも完備しております。



大型店の出店



大型店併設の
整備工場の展開



「付帯商品」
拡販の取り組み

付帯商品の拡販の取り組みについてご説明します。

ベースとなる提供サービス

中古車の小売



拡がる
付帯サービス

付帯商品のラインナップです。

中古車小売に伴い販売する商品です。

これらの商品の拡販のため様々な取り組みをしております。



付帯商品拡販のため、約20項目にも及ぶ「商品開発」「人材育成」「オペレーション」の改善を同時並行で進めて高品質な平準化を目指す。

付帯拡販に向けたトライアルは、商品開発、人材育成、オペレーションについてそれぞれ同時平行で走らせることで、高品質な平準化を目指し、最終的には全店舗での運用が可能となります。

・商品開発：当社独自の商品である保険とローンが一体化した「ほけろん」は、保険を最大7年のローンで組むことができ、長期で保険料が安く、加入期間中は保険料増額のリスクのない商品です。

・人材育成：付帯インセンティブ制度の新設、能力評価要件の追加などの評価制度の改定や全国の店舗で実施したトライアルの内容をオープン・シェアして即座に共有できる人材教育体制を構築しています。

・オペレーション：業務フローの改善やSNSなどのソーシャルメディアを活用したマーケティングなどにも取り組んでおります。

中期経営計画において、付帯拡販の成長は織り込んでおりませんが、実績が現れた場合は目標の見直しが必要になると考えております。

1 豪州子会社の株式譲渡について

2 「中期経営計画2023-2027」サマリー

3 中古車買取事業と中古車小売事業

4 投資家の皆様からのご質問

今年4月に中期経営計画を公表してから、投資家の皆様から多く受けたご質問をまとめましたのでお答えします。

質問①

オークション相場が高止まりの状況だが、相場が下落した場合、業績への影響はあるのか？

質問②

買取仕入からオークション仕入にシフトしているように見えるが、粗利にどのような影響があるのか？

質問③

EVの販売増加によるIDOMのビジネスへの影響はあるのか？

質問①の回答

買取・小売事業に関して同様にAA相場に連動して価格が決まるため影響はないです。

相場が下落した場合はお客様にとってもお求めしやすい価格になるため小売市場が活性化すると考えています。

質問②の回答

大型店においては買い取った車を売ることが重要ではないです。地域のニーズにあった在庫をそろえることをKFSと置いているので、地域ニーズのためのオークション仕入は今後も行っていきます。

質問③の回答

全く悪い影響はないと考えています。

中古車市場8千万台が入替わる大きなチャンスと捉えています。現状EV中古車はガソリン車と比べ低い評価をされていると考えており、充電インフラの普及やEVの高品質バッテリーのリユースなど新たな需要からEV中古車の価格の適正化が行われると考えています。EV市場の拡大は大きな追い風になると期待しています。

来たるモビリティ社会を見据えて

Gulliver

NEXT GENERATION MOBILITY CHALLENGE

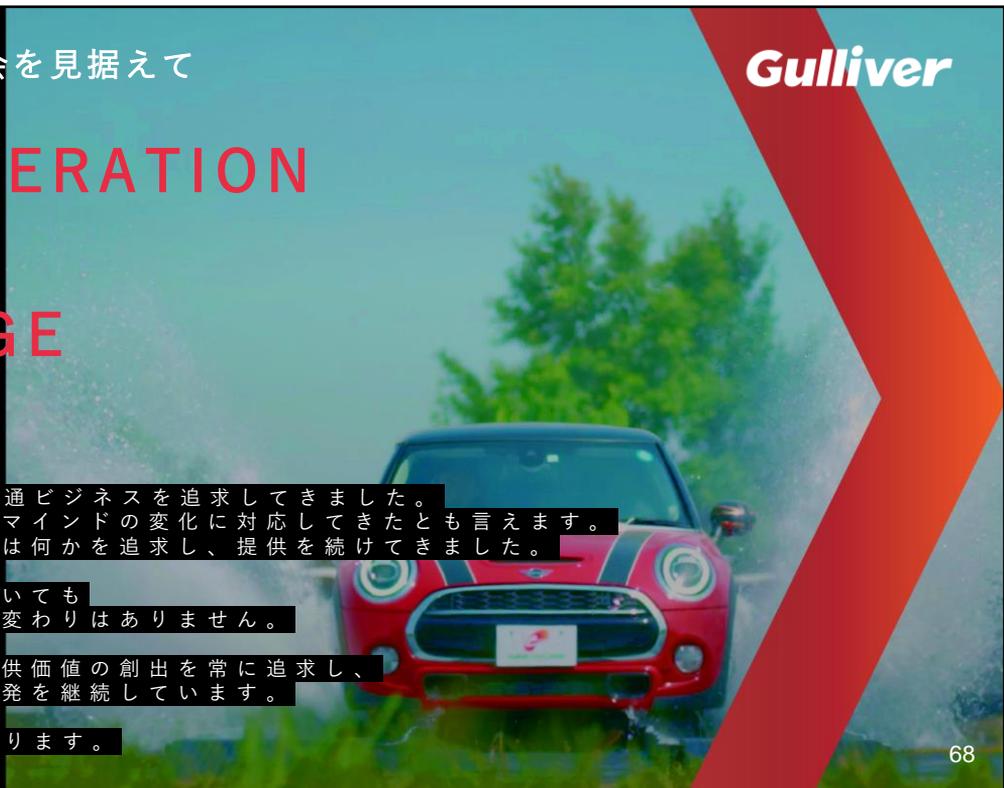
更なる挑戦の始まり

IDOMは循環型の中古車流通ビジネスを追求してきました。それは、常に社会や消費者マインドの変化に対応してきたとも言えます。社会や顧客が求める価値とは何かを追求し、提供を続けてきました。

来たるモビリティ社会においてもこうした考えや取り組みに変わりはありません。

モビリティ社会における提供価値の創出を常に追求し、サービス・コンテンツの開発を継続しています。

IDOMの更なる挑戦が始まります。



68

中期経営計画の公表から半年が経過しました。

経営目標達成に向け、足下の状況は大型店の出店をはじめ順調に推移しております。

投資家の皆様におかれましては、引き続き、IDOMの成長に期待していただければと思います。

今後ともよろしく願いいたします。

Fact Book

Appendix. 業績・財務の参考情報



IDOM Inc.

[連結・単体]損益計算書（第2四半期累計）



第2四半期累計（連結）	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		2023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	179,276	100.0	178,109	100.0	227,775	100.0	225,478	100.0	△2,296	△1.0
売上原価	142,478	79.5	144,145	80.9	185,308	81.4	187,209	83.0	1,901	1.0
売上総利益	36,797	20.5	33,963	19.1	42,466	18.6	38,269	17.0	△4,197	△9.9
販売費及び一般管理費	32,173	17.9	29,910	16.8	33,025	14.5	29,652	13.2	△3,373	△10.2
営業利益	4,624	2.6	4,053	2.3	9,440	4.1	8,616	3.8	△824	△8.7
経常利益	3,634	2.0	3,147	1.8	9,011	4.0	8,280	3.7	△730	△8.1
税金等調整前四半期純利益	3,292	1.8	2,717	1.5	7,951	3.5	9,181	4.1	1,230	15.5
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,124	1.2	1,375	0.8	5,311	2.3	7,516	3.3	2,204	41.5

第2四半期累計（単体）	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		2023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	129,806	100.0	134,150	100.0	150,239	100.0	178,303	100.0	28,064	18.7
売上原価	100,099	77.1	107,145	79.9	120,147	80.0	147,944	83.0	27,797	23.1
売上総利益	29,706	22.9	27,004	20.1	30,092	20.0	30,359	17.0	267	0.9
販売費及び一般管理費	25,424	19.6	23,736	17.7	23,983	16.0	23,601	13.2	△382	△1.6
営業利益	4,282	3.3	3,267	2.4	6,108	4.1	6,757	3.8	649	10.6
経常利益	3,721	2.9	3,101	2.3	5,939	4.0	6,560	3.7	621	10.4
税引前四半期純利益	3,397	2.6	2,383	1.8	4,655	3.1	9,537	5.3	4,882	104.9
四半期純利益	2,253	1.7	2,005	1.5	3,170	2.1	8,575	4.8	5,405	170.5

IDOM Inc.

[連結・単体]損益計算書（通期）

通期（連結）	2020年2月期		2021年2月期		2022年2月期		2023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	361,684	100.0	380,564	100.0	459,532	100.0	410,000	100.0	△49,532	△10.8
売上原価	287,724	79.6	307,754	80.9	373,519	81.3	336,600	82.1	△36,919	△9.9
売上総利益	73,959	20.4	72,810	19.1	86,013	18.7	73,400	17.9	△12,613	△14.7
販売費及び一般管理費	64,868	17.9	62,239	16.4	67,528	14.7	56,400	13.8	△11,128	△16.5
営業利益	9,091	2.5	10,571	2.8	18,485	4.0	17,000	4.1	△1,485	△8.0
経常利益	6,867	1.9	9,642	2.5	17,561	3.8	16,400	4.0	△1,161	△6.6
税金等調整前当期純利益	3,917	1.1	4,524	1.2	15,750	3.4	16,500	4.0	749	4.8
親会社株主に帰属する当期純利益	3,545	1.0	1,484	0.4	10,794	2.3	12,850	3.1	2,055	19.0

通期（単体）	2020年2月期		2021年2月期		2022年2月期		2023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	258,008	100.0	275,710	100.0	306,733	100.0	357,000	100.0	50,266	16.4
売上原価	199,406	77.3	219,258	79.5	245,661	80.1	292,700	82.0	47,038	19.1
売上総利益	58,602	22.7	56,451	20.5	61,071	19.9	64,300	18.0	3,228	5.3
販売費及び一般管理費	50,867	19.7	48,593	17.6	49,164	16.0	50,000	14.0	835	1.7
営業利益	7,735	3.0	7,858	2.9	11,907	3.9	14,300	4.0	2,392	20.1
経常利益	6,964	2.7	7,642	2.8	11,573	3.8	13,800	3.9	2,226	19.2
税引前当期純利益	3,457	1.3	△458	-	9,450	3.1	21,000	5.9	11,549	122.2
当期純利益	3,500	1.4	△2,081	-	6,553	2.1	18,200	5.1	11,646	177.7

IDOM Inc.

[連結]貸借対照表



(単位：百万円)

資産の部	当連結会計年度末 (2022年2月28日)	当期第2四半期末 (2022年8月31日)
流動資産		
現金及び預金	45,670	56,477
受取手形及び売掛金	5,620	2,875
商品	85,363	66,426
その他	4,907	5,835
貸倒引当金	△416	△398
流動資産合計	141,146	131,215
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	37,102	38,447
減価償却累計額	△16,061	△16,091
建物及び構築物（純額）	21,040	22,355
車両運搬具	298	237
減価償却累計額	△60	△105
車両運搬具（純額）	238	132
工具、器具及び備品	4,279	4,559
減価償却累計額	△3,114	△3,236
工具、器具及び備品（純額）	1,164	1,323
土地	136	136
建設仮勘定	1,083	1,102
有形固定資産合計	23,663	25,050
無形固定資産		
ソフトウェア	1,465	1,391
のれん	5,995	90
その他	4,314	2
無形固定資産合計	11,775	1,484
投資その他の資産		
投資有価証券	20	0
関係会社株式	129	29
長期貸付金	228	81
敷金及び保証金	4,405	4,788
建設協力金	4,289	4,167
繰延税金資産	3,677	6,015
その他	438	428
貸倒引当金	258	256
投資その他の資産合計	13,181	15,505
固定資産合計	48,620	42,039
資産合計	189,766	173,255

負債の部	当連結会計年度末 (2022年2月28日)	当期第2四半期末 (2022年8月31日)
流動負債		
買掛金	23,618	4,790
短期借入金	1,101	-
1年内返済予定の長期借入金	10,000	30,000
未払金	4,713	2,143
未払法人税等	3,960	1,407
前受金	9,548	-
契約負債	-	20,335
預り金	215	176
賞与引当金	1,965	1,561
商品保証引当金	884	-
その他の引当金	1,327	408
その他	3,750	4,561
流動負債合計	61,085	65,383
固定負債		
長期借入金	67,523	47,145
長期預り保証金	587	613
資産除去債務	2,236	2,371
繰延税金負債	1,535	-
その他の引当金	680	-
その他	407	183
固定負債合計	72,972	50,312
負債合計	134,057	115,696
純資産の部		
株主資本		
資本金	4,157	4,157
資本剰余金	4,361	5,250
利益剰余金	49,673	51,669
自己株式	△4,344	△4,344
株主資本合計	53,847	56,732
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	168	291
その他の包括利益累計額合計	168	291
非支配株主持分	1,693	533
純資産合計	55,709	57,558
負債純資産合計	189,766	173,255

IDOM Inc.

[連結]キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)

	2022年2月期 第2四半期	2023年2月期 第2四半期
税金等調整前四半期純利益	7,951	9,181
減価償却費	1,406	1,322
のれん償却額	239	106
運転資本増減	1,275	△2,674
法人税等の支払額	△1,815	△2,786
その他	△976	2,143
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,081	7,292
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,204	2,220
フリー・キャッシュ・フロー	6,877	9,513
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,462	986
換算差額・新規連結に伴う増減額	△107	306
現金及び現金同等物の増減額	4,306	10,806
現金及び現金同等物の期首残高	43,179	45,670
現金及び現金同等物の期末残高	47,502	56,477