

決算説明会資料 2023年2月期（本決算）

Financials & Business

東証プライム 7599

IDOM Inc.

2023年4月17日

株式会社 IDOM CFOの西端です。

Financials

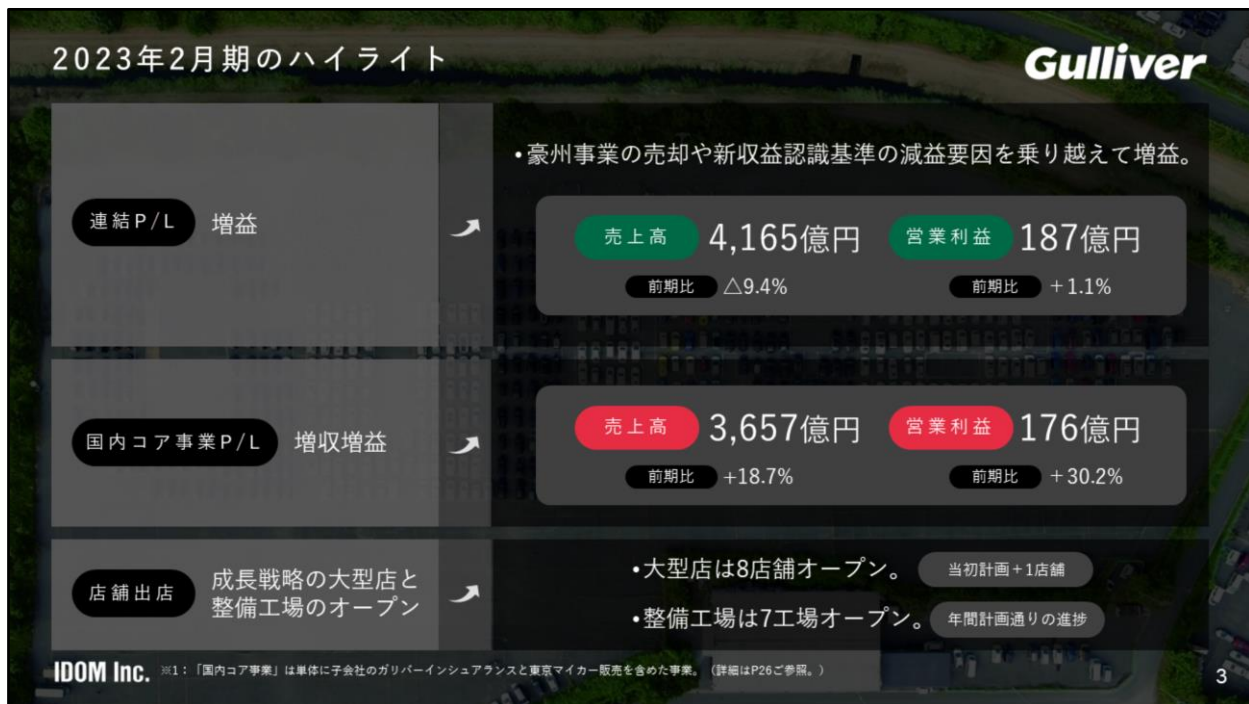
- | | |
|---------------------|----|
| 1. 2023年 2月期 決算サマリー | 4 |
| 2. 2024年 2月期 業績予想 | 14 |

Business

- | | |
|---------------------------|----|
| 1. 2024年2月期業績予想の前提に関して | 18 |
| 2. 「中期経営計画2023 - 2027」の進捗 | 24 |
| 3. サステナビリティへの取組み | 33 |
| 4. 配当方針の変更について | 37 |

- | | |
|----------------------|----|
| Appendix. 業績・財務の参考情報 | 41 |
|----------------------|----|

私からは2023年 2月期の決算と
来期の業績予想についてご説明します。



スライド3をご覧ください。今期のハイライトです。
まず連結の結果です。今期は7月に豪州事業売却がありました。
連結営業利益において、豪州事業の売却は連結収益にマイナスの影響となりますが、これを乗り越え、
営業利益は4期連続の増益となり、最高益を更新しました。

親会社に国内子会社2社を加えた「国内コア事業」を見ると、現在の主力事業の実態が分かります。
新収益認識基準導入のマイナス影響はありましたが、
売上高は19%増収、営業利益は30%の増益となりました。

成長戦略の大型販売店については、年初の計画から1店舗増え8店舗オープン、整備工場は7工場が稼働しました。

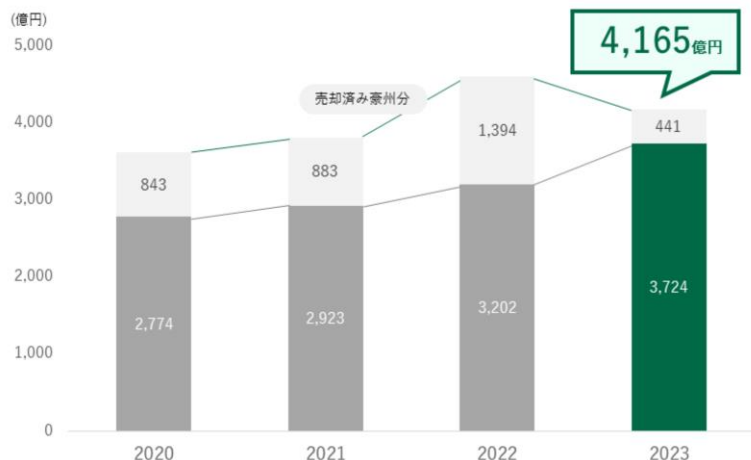
Financials
1. 2023年2月期（通期）の決算サマリー



IDOM Inc.

ここからは連結の実績についてお話しします。

売上高の推移



● 連結売上高は、豪州売却の影響により前期比△9.4%となる4,165億円。

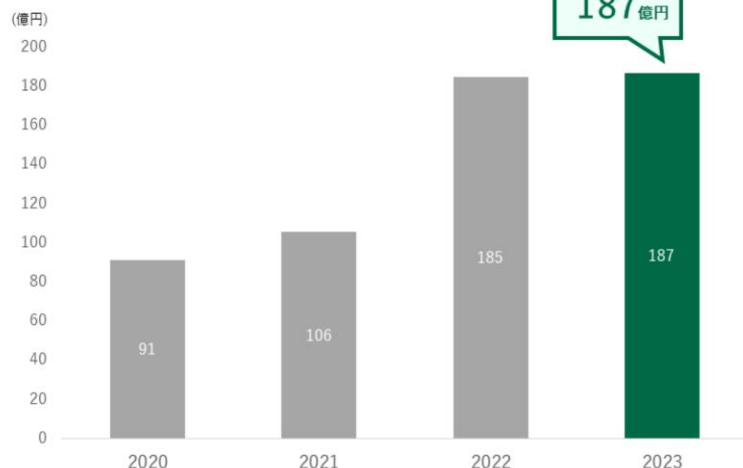
IDOM Inc.

※「2023」表記は、2023年2月期を示す。
※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。

5

連結の最近4年間の売上高推移です。棒グラフ上部に豪州事業の影響を示しています。
この売却の影響により当期は減収となっています。

営業利益の推移



- 連結営業利益については、前期比+1.0%（営業利益率4.5%）となる187億円
→過去最高益を達成。

- 豪州売却を乗り越え、4期連続の増益。

IDOM Inc.

6

次は連結営業利益の推移です。
売上と同様に豪州事業売却の影響を受けましたが、
国内コア事業が順調に拡大し、
前年の水準を上回り、4期連続の増益となりました。

	前期 2022・通期	今期 2023・通期	前期比 増減率（％）
（億円）			
売上高	4,595	4,165 ^①	△430 △9.4%
営業利益	185	187 ^②	+2
営業利益率（％）	4.0%	4.5%	+1.1%
経常利益	176	181	+6
経常利益率（％）	3.8%	4.4%	+3.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	108	142 ^③	+34
当期純利益率（％）	2.3%	3.4%	+32.0%
豪州P/L 連結対象期間	12ヶ月間	3ヶ月間	

IDOM Inc.

7

① 豪州事業売却により減益。

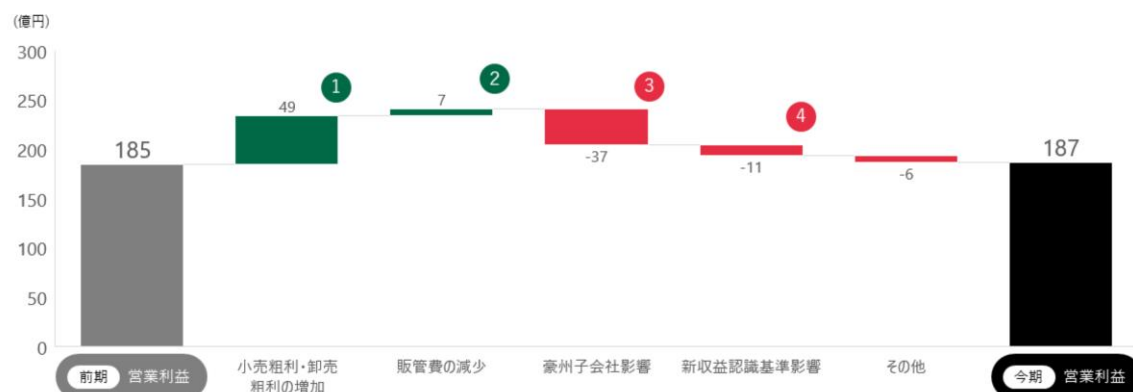
② 営業利益は国内コア事業の好調により増益。

③ 豪州事業売却による関係会社株式売却益により前期比+32.0%。

連結のP/L実績です。売上高は先ほどご説明した通りです。営業利益は国内コア事業の好調により増益、売上高営業利益率は前年の4.0%から4.5%に向上しました。

当期純利益は事業売却益・税負担率の軽減によって、伸び率が高くなっています。

営業利益・経常利益・当期純利益は、それぞれ過去最高益となりました。



増加要因

- ① 大型店出店による小売台数増加や卸売台数増加の影響。
- ② 本社移転に伴う家賃の減少などの影響。

減少要因

- ③ 豪州子会社売却の影響による影響。
- ④ 新収益認識基準の影響。

IDOM Inc.

8

このスライドは連結の営業利益の対前年の増減分析を、示しています。

豪州事業売却により37億円、新収益認識基準導入が11億円、それぞれマイナスの影響がありました。

しかしながら、国内コア事業の小売・卸売の好調により、増益を達成しています。

小売は付帯販売のトライアルが上手くいったこと、卸売は販売台数の好調が増益要因となっています。

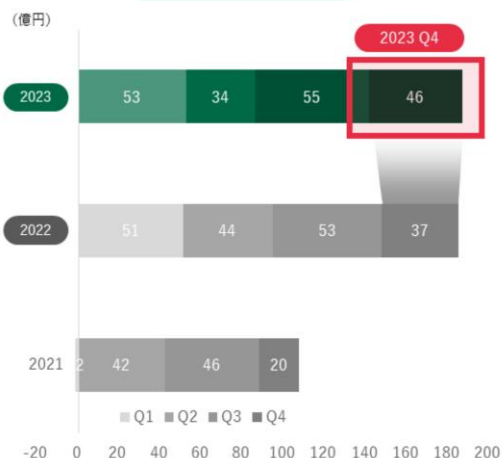
販管費は人員の減、本社移転による経費圧縮により広告宣伝費の増加を吸収して、7億円の増益要因となっています。

人員については有期社員の増加や中途社員の採用増などを進めていますので、大型販売店・整備工場の投資には問題ありません。

売上高の推移



営業利益の推移



第4四半期だけの営業利益は46億円、前年同期比で9億円の増益となりました。

	前期 2022・通期	今期 2023・通期	前期比 増減率（％）
売上高	3,080	3,657 ^①	+577 +18.7%
営業利益	135	176 ^②	+41 +30.2%
営業利益率（％）	4.4%	4.8%	+30.2%
経常利益	131	172	+42 +31.9%
経常利益率（％）	4.2%	4.7%	+31.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	75	160 ^③	+85 +114.2%
当期純利益率（％）	2.4%	4.4%	+114.2%

① オークション相場の影響により単価上昇。

② 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（以下①～③）

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。

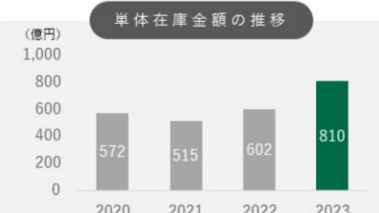
連結には豪州事業売却の影響が含まれますが、
ここで示す国内コア事業は前期と当期が同じ対象となっ
ているので、比較が可能です。
新収益認識基準の影響は連結と同様にあるものの、
小売・卸売の好調により、売上高は19%の増収、営業利益
は30%の増益となっています。

連結・貸借対照表（2023年2月期末）

資産 1,733億円		負債 1,106億円	
現預金 375億円		有利子負債 671億円	
在庫 844億円		その他 434億円	
有形固定資産 264億円		純資産 627億円	
その他 249億円		自己資本比率36%	

IDOM Inc.

- 単体在庫金額は新店増加分と車両単価の上昇の影響で810億円（昨対比+208億円）となりました。在庫回転日数は85.5日となりました。
- 借入金の一部返済により連結ネット有利子負債は33億円の減少。
- 連結自己資本比率は前期2月末の29%から約7%増加し36%。



連結BSの状況です。

総資産は1,733億円。豪州事業売却などにより、前期末比165億円減少しました。

現預金は在庫の積み増しと借入金の返済によって、375億円と前期末比で87億円の減少となっています。

連結の在庫は844億円。

個別の在庫推移をスライド右に示していますが、810億円と前期末と比べて208億円増加しています。

大型店出店準備などで在庫台数が増加、

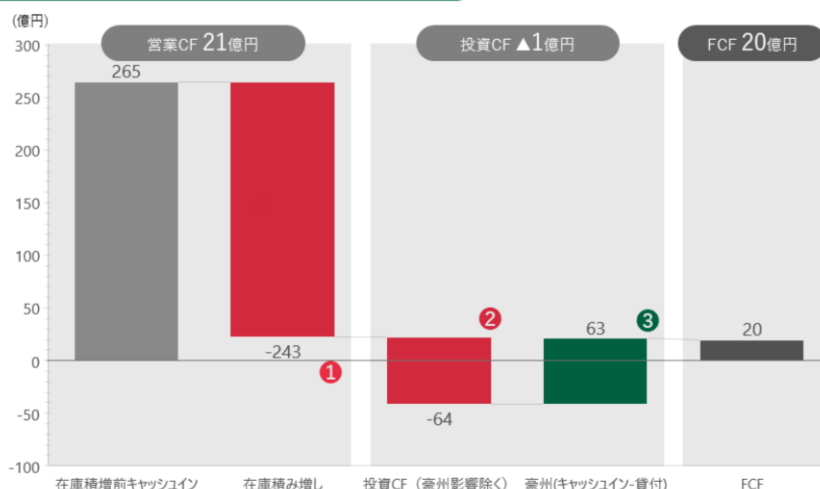
また、在庫単価の上昇により増加しています。

個別の在庫回転日数は86日と前期末の83日とほぼ同水準となっています。

ネット有利子負債は329億円から296億円となり、33億円減少しました。

以上の結果、自己資本比率は2月末の29%から約7%増加して36%となりました。

キャッシュフローの前期比 増減分析



- ① 車両単価の上昇や大型店の出店などによる在庫積み増し。(△243億円)
- ② 今期大型店出店8店舗に伴う設備投資など。(△64億円)
- ③ 豪州売却によるキャッシュイン(+63億円)。

IDOM Inc.

12

連結のキャッシュフローの状況です。
 営業キャッシュフローは事業の好調により「在庫増減前」で265億円のキャッシュを生み出しています。
 在庫増加によるキャッシュアウトはありましたが、
 営業キャッシュフローは21億円のプラスとなりました。

大型店・整備工場など有形・無形固定資産の取得に
 64億円を投下しました。
 投資は継続していますが、豪州売却のキャッシュインが
 あった為に投資キャッシュフローの影響は軽微となり、
 フリーキャッシュフローは20億円のプラスとなりました。



「リアル店舗数」の基準

大型店へ変更された店舗 5店舗

- 2,500坪以上あり、展示場として在庫を並べている店舗（2店舗）
- WOWITOWN（3店舗）

※該当する5店舗は中期経営計画の増加店舗数には含まない

削除された店舗 51店舗

- 出張専門の店舗（12店舗）
- オンライン販売専門の店舗（35店舗）
- 近隣中型店と共同運営を行う商品展示用の店舗（4店舗）

※削除された店舗は閉店してません。

今期の期末からスライドで示しているように、店舗数の定義を修正させていただきます。

従来、中型店に含めていた2020年以前にオープンの2500坪以上の実験的な大型店舗3店舗と、展示スペース拡大により2500坪以上となった2店舗の合計5店舗を大型店にカウントします。

但し、以前からある店舗ですので、中期経営計画で示した、5年間で50店舗のオープン目標の中には含めません。

また、社内の管理上、中型店に含めていた「出張専門店舗」・「オンライン販売店舗」など51店舗を再定義して、リアル店舗だけの数値に変更しています。

今後もこの定義で開示してまいります。



2. 2024年2月期 業績予想

IDOM Inc.

ここから、来期の業績予想についてお話しします。

		2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	差異
店舗数	大型店出店数(店舗)	5	8	10	+2
台数	販売台数(万台)	23.7	24.7	25.4	+0.7
	小売台数(万台)	14.0	13.5	14.4	+0.9
	卸売台数(万台)	9.7	11.2	11.0	-0.2
台粗利	小売台粗利(万円)	36	40	40	-
	卸売台粗利(万円)	10	10	10	-

来期の前提ですが、中古車相場は新車供給の増加と共に緩やかに低下していく前提です。

大型店の出店は下期に10店舗オープンする計画です。小売販売は台粗利を維持しつつ、14.4万台に増加、卸売販売は概ね10万円の台粗利を維持しますが、台数は11.0万台と減少する見込みとしています。

(億円)	実績	予想	前期比
	2022・通期	2023・通期	増減率（％）
売上高	4,165	4,000 ^①	△165 △4.0%
営業利益	187	190 ^②	+3
営業利益率（％）	4.0%	4.8%	+1.6%
経常利益	181	185	+4
経常利益率（％）	4.4%	4.6%	+2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	142	120 ^③	▲22
当期純利益率（％）	3.4%	3.0%	▲15.8%

① 新店出店による小売台数の増加を見込むも豪州事業売却の影響により減益見込。

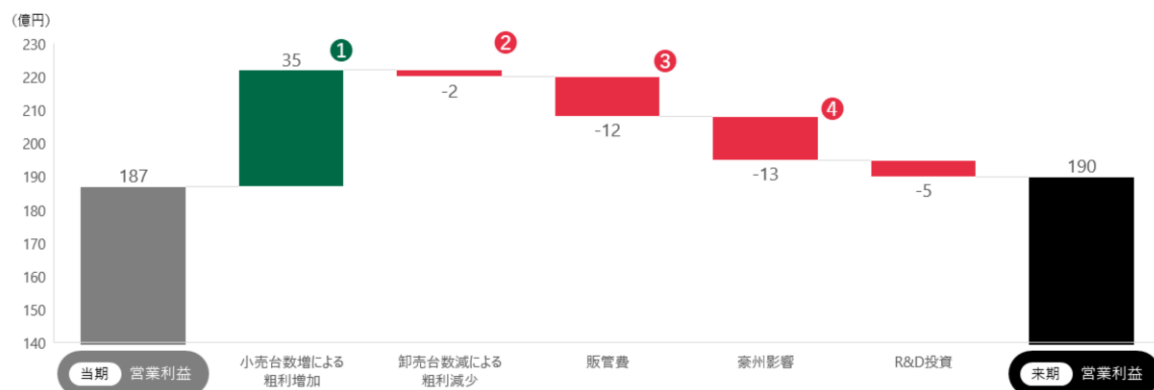
② 営業利益は5期連続増益を目指します。

③ 豪州事業売却による関係会社株式売却の影響により減益。

売上高は相場低下と豪州事業の3ヶ月分の売上高が無くなる事で減収。

営業利益については増益を確保します。

当期純利益は終了した期の事業売却の特益が無くなる事と、その関係で低かった税負担率が通常に戻る事で減益になる見通しです。



増加要因

- ① 小売台数が増加することによる売上総利益の増加。

減少要因

- ② 卸売台数が減少することによる売上総利益の減少。
- ③ 新店舗出店に伴う販管費と新卒採用人数の増加、本社移転による家賃の増加。
- ④ 豪州子会社の株式売却により前期比で減益。

IDOM Inc.

17

営業利益予想の対前年比の増減要因を整理しました。豪州事業の営業利益が3ヶ月分(13億円)無くなる事、一定の投資範囲で進めている研究開発的な豪州事業が順調に進行し連結対象とする事の減益要因があります。国内コア事業においても販管費が通常水準に戻る事、卸売が価格下落の見通しの中で販売台数を減らす事が減益要因となります。

こうした減益要因に対して、昨年下半年にうまくいった付帯獲得を維持しながら、下期にオープンする大型店10店舗を中心に販売台数を伸ばす事で、通期の営業利益の見通しを190億円と致しました。

大変厳しい状況ではありますが、営業利益で前期を上回り、5期連続の増益を目指して参ります。

引き続き、企業価値向上に努めて参りますので、注目して頂ければと思っております。

1 2024年2月期業績予想の前提に関して

2 「中期経営計画2023-2027」の進捗

3 サステナビリティへの取り組み

4 配当方針の変更について

社長の羽鳥貴夫でございます。

1では、2024年2月期業績予想の前提に関して

2では、中期経営計画の進捗

3では、サステナビリティへの取り組み

4では、配当方針の変更について

以上4点に関してご説明いたします。

1 2024年2月期業績予想の前提に関して

2 「中期経営計画2023-2027」の進捗

3 サステナビリティへの取組み

4 配当方針の変更について

まずは2024年2月期業績予想の前提についてご説明します。

マクロ環境 ①

中古車相場の見通し

2024年2月期については、緩やかな減少傾向が続くと想定。

マクロ環境 ②

中古車需要の見通し

上昇傾向にあるものと予想。

戦略

2024年2月期の戦略の軸

小売台数

計画数値まで回復

小売台粗利

現状維持

2024年2月期の戦略の軸は、台粗利を維持して小売台数を増加させます。



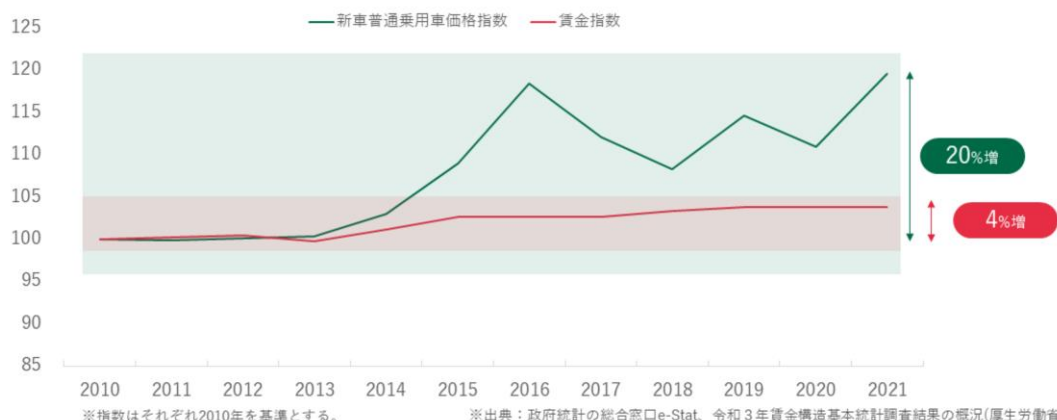
新車高額化などの影響もあり、2024年2月期の中古車相場は、コロナ前（2020年）までは下がないものの減少傾向が続くと想定。

自社の相場データよりご説明いたします。

中古車の相場は2023年2月期に、
これまでに経験の無かった相場上昇となりました。

当社の経験から下降局面を想定して
在庫コントロールを行い適切に対応することができました。

2024年2月期は相場の緩やかな下降を想定しており、
将来の長期的な視点に加えて、短期的な価格動向にも注視して対応してまいります。



普通乗用車の新車価格は2010年から2021年で20%上昇したことにに対し、
2010年から2021年で一般労働者の賃金は4%しか上昇していない。
新車購入層が中古車購入へと流入する余地は大きく市場規模の拡大余地がある。

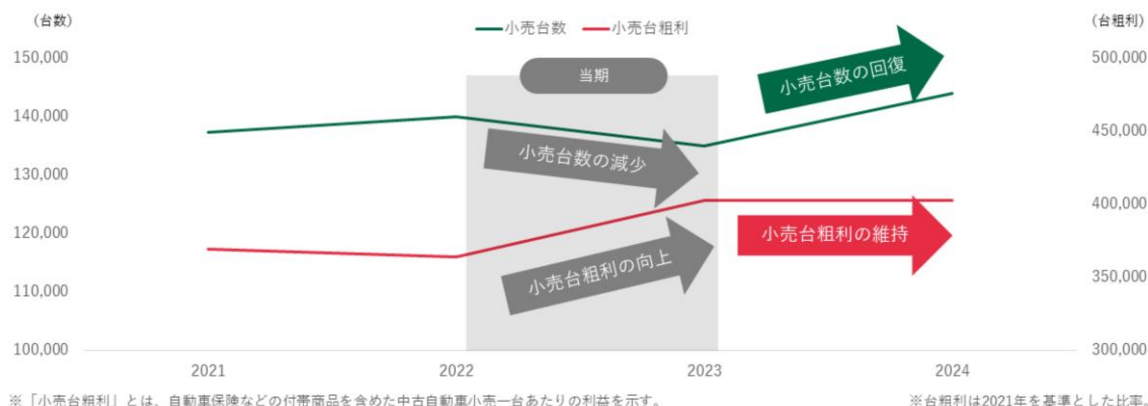
IDOM Inc.

22

次に中古車の需要についてです。

現在の新車相場は車がグローバル価格になっている影響などもあり平均年収の伸び率よりも高くなっております。

中古車相場の上昇傾向からも、今後は中古車を購入する層は増加すると考えており、日本における市場の拡大余地も十分にあると考えております。



2023年2月期は相場の影響を受けにくい付帯粗利に注力し台粗利が向上。
2024年2月期は台粗利を維持しながら、小売台数を計画数値まで回復させることへ注力。

IDOM Inc.

23

2023年2月期は、コロナの影響などにより未曾有の相場変動が発生しました。

しかしながら、在庫コントロールと付帯粗利を増加させることで、年間を通して台粗利を増加させることができました。

2024年2月期に関して、相場の下降傾向が続くと考えており、在庫コントロールの難易度は高いですが、これまでの取組みを継続し、台粗利の維持を目指します。

2023年2月期の小売台数に関しては、付帯に注力するため、主要KPIとしておらず、車両単価の上昇が重なり、減少しましたが、2024年2月期は大型店の拡大戦略とともに14.4万台へと、計画値への回復を目指します。

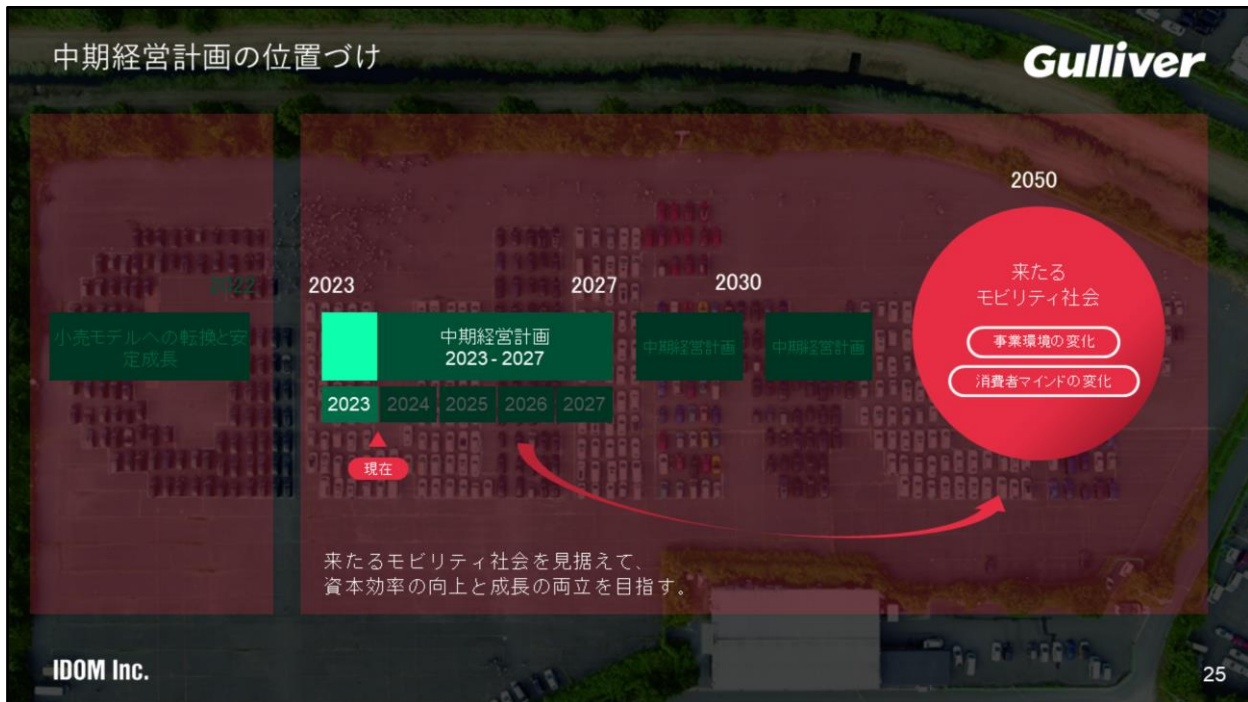
1 2024年2月期業績予想の前提に関して

2 「中期経営計画2023-2027」の進捗

3 サステナビリティへの取組み

4 配当方針の変更について

ここからは中期経営計画の進捗をご説明いたします。



中期経営計画の最初の1年が経過しました。

		2023年2月期 実績	2027年2月期 計画	途中進捗 2022 2023 2024 2025 2026 2027	2023時点 での進捗
P/L	営業利益	187 億円	210 億円		◎
	営業利益率	4.5 %	5.0 %以上		○
ビジネス	直営店 小売台数	13.5 万台	17 万台		△
投資効率	ROIC	9.9 %	10 %以上		○
CF	FCF (フリー・キャッシュフロー)	20 億円	5年累計 300億円程度		○

小売台数のみ相場の影響もあり、業績予想は未達。
その他の指標に関しては、2027年2月期に向けて計画通り推移。

IDOM Inc.

26

中期経営計画において、重視する経営指標は次の5つです。

「営業利益」は187億円でした。27年には連結営業利益210億円を目指します。

「営業利益率」は4.5%でした。大型店の出店と効率化により改善させ、5.0%以上を目指します。

「小売台数」は13.5万台でした。唯一進捗が悪い指標となっておりますが大型店の拡大スピードの増加とともに計画達成を目指します。

「ROIC」は9.9%となりました。資本効率の良い大型店の拡大に注力し10%以上の維持を目指します。

「フリー・キャッシュフロー」は20億円でした。拡大への適切な投資とともに安定的な経営を目指します。

中期経営計画の位置づけ

来たるモビリティ社会を見据えて、**資本効率の向上**と**成長**の両立を目指す。

3つのテーマ

①顧客への
提供価値の拡大

安心・安全な中古車と
充実したサービスを提供

②ブランド戦略

Gulliverブランドの
高い認知度を最大限
活用した収益性の向上

③持続可能な
社会実現への貢献

事業を通じた
環境問題への貢献

具体的な取り組み

(1) 大型店の展開

(2) 整備工場の展開

(1) ブランド統合
と大型店化

(2) オウンドメディア
の充実

(1) 中古車EVへの
乗り換え推進

(2) 新車EVへの
乗り換え推進

IDOM Inc.

27

「中期経営計画」の3つのテーマから
今回は「大型店の展開」に関してご説明します。



現在拡大している大型店の各種データです。

社内評価において在庫金額と固定資産の直接資産から算出されるROICでは約15%となっており、投資効率のよい店舗となっております。

また整備工場を持つ店舗は、付帯戦略の一つである車検獲得にも優れた店舗となっております。

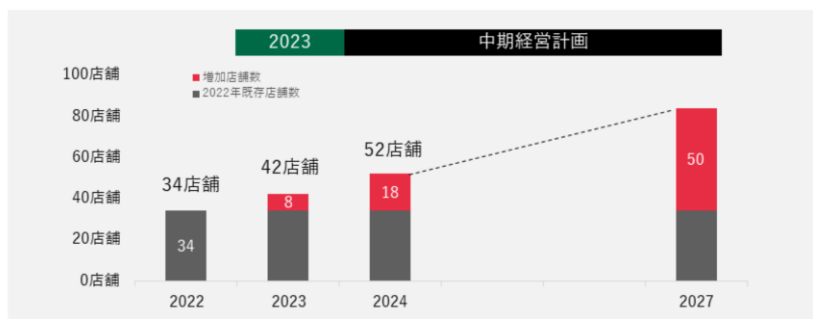


続けて今回大型店のロールモデルとする幕張店をご紹介します。

オープン10周年をへて地元のお客様に支えられながら事業規模の拡大に成功しております。

現在展開している大型店のアップサイドポテンシャルとして考えております。

大型店の出店進捗（2023~2027）



2023年2月期 実績



2023年2月期は、計画の7店舗に対して8店舗を出店。
2024年2月期は、下期に10店舗出店を計画。

IDOM Inc.

30

大型店舗の出店計画に関してです。

2023年2月期は計画比プラス1店舗の
8店舗のオープンとなりました。

2024年2月期は10店舗のオープンを予定しており
計画通りの進捗となっております。

出店店舗の坪数は平均5000坪程度と計画時よりも
開発難易度が上がっておりますが、計画通りの出店候補
地を確保できており、これを継続していきます。

今期オープンした大型店

Gulliver



木更津金田店（2023年1月オープン）

千葉県木更津市

直近の店舗展開

【Q4新規大型店オープン】

- ・木更津金田店（2023年1月）
- ・うるま店（2023年2月）
- ・名古屋茶屋店（2023年2月）
- ・長岡店（2023年2月）

今期の新規大型店の出店数 + 8 店舗

中計進捗

8/50 店舗

大型店舗数

42 店舗

（2023年2月末現在）

IDOM Inc.

31

新規OPENした木更津金田店です。

これを含めて4店舗の新規出店を行い、
2023年2月期の新規大型店の出店数は8店舗となりました。

これにより全国の大型店舗数は42店舗となっております。



うち8工場が
指定工場取得済み

32

1 2024年2月期業績予想の前提に関して

2 「中期経営計画2023-2027」の進捗

3 サステナビリティへの取組み

4 配当方針の変更について

ここからはサステナビリティへの取組みに関してご説明いたします。

サステナブル・ファイナンスによる借入の実施

MIZUHO

みずほ
サステナビリティ・リンク・ローンPRO

SMBC

SDG s 推進資金調達

MUFG
三菱UFJ銀行

ポジティブ・インパクト
ファイナンス

※サステナブルファイナンス・「持続可能な社会と地球を実現するための金融」と解釈されており、環境（E）・社会（S）・ガバナンス（G）課題の解決を目指して、様々な配慮を織り込んだ投融資（ESG投資・ESG金融）、債券発行、その他様々な幅広い金融サービスを含む広い概念。

当社の中古車流通ビジネスが循環型社会への貢献に当たると
各銀行及び第三者評価機関より評価されました。

IDOM Inc.

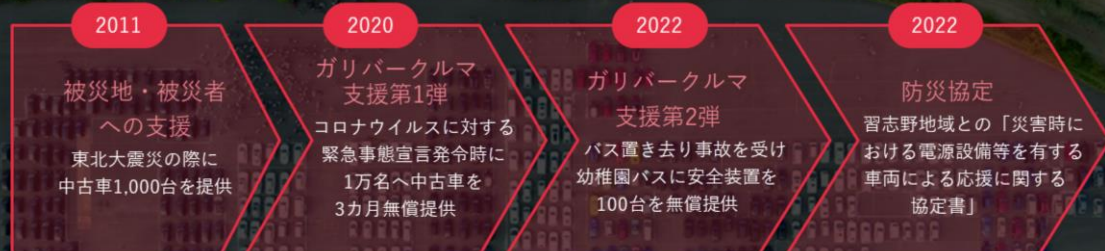
34

サステナブル・ファイナンスの実行により50億円の借入をいたしました。

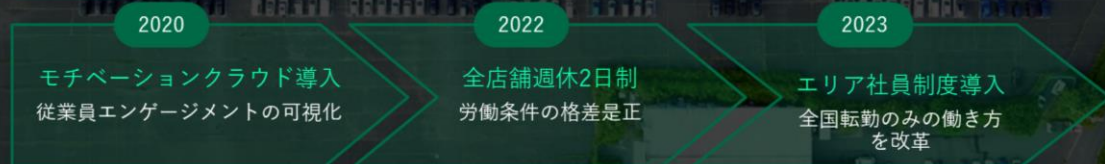
これに伴い、IDOMの中古車流通ビジネスが循環型社会へ貢献することを、各銀行、及び第三者評価機関より評価されました。

今後も持続可能な社会への取組みとして、IDOMの中古車流通の拡大を目指します。

社外への取り組み



社内への取り組み



IDOM Inc.

35

ESGよりSocialへの取り組みに関してです。

2011年の東北大震災から継続して社外に向けての活動を行っております。

2022年には子供置き去り事故の発生から幼稚園バス安全装置を100台無償提供を行い、
日本自動車会議所よりグッドパートナーシップ事業を受賞いたしました。

当社ではステークホルダーの皆様への貢献を重要な取り組みと位置付けており、これを継続してまいります。

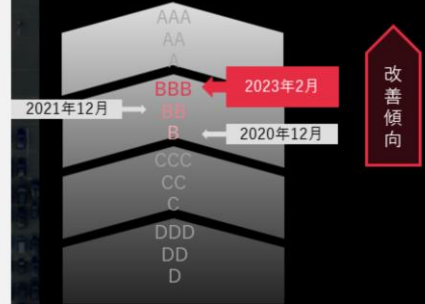
Best Motivation Company 2023



弊社の取組みの一部を評価され、大手企業部門第7位を受賞

2023年2月時点でのレーティングは「BBB」に。

レーティング評価



当社の事業戦略上では「人財」を重要な資源として定義しており、エンゲージメントスコアを人的資本の指標として導入。

社内への取組みとして2020年からエンゲージメント・サーベイに取り組んでおります。

取組みを始めてからエンゲージメント・レーティングは毎年上昇しており、働き方に対する継続的な改善活動を行っております。

ベスト・モチベーション・カンパニー・アワード 2023では、大手企業部門7位を受賞するなど第三者機関からも高い評価をいただいております。

大型店の展開をしていく中で、多くの中古車からお客様にあった一台を提供する上で、「人」が重要だと考えております。

当社ではこれからも事業戦略において「人財」を重要な資源として推進してまいります。

1 2024年2月期業績予想の前提に関して

2 「中期経営計画2023-2027」の進捗

3 サステナビリティへの取組み

4 配当方針の変更について

ここからは配当方針の変更に関してご説明いたします。

配当方針

業績連動型配当

配当金の計算方法の変更

変更前

前期の親会社株主に帰属する連結当期純利益×30%を計算し、
当期の配当金額を決定する。

変更後

NEW

当期の親会社株主に帰属する連結当期純利益×30%を計算し、
当期の配当金額を決定する。

これまで以上に株主の皆様へ分かりやすく配当を実施するために、前期に対してではなく
当期の連結当期純利益を元にした株主還元を実施。

配当決定方法の一部変更を行い、「当期」の当期純利益の30%を当期の配当額とする」へ変更いたします。

今後も業績連動型により当期実績から配当性向30%を、株主の皆様への適正な還元を図ってまいります。

一株当たり配当金の状況

	2021年2月期	2022年2月期	当初予想 2023年2月期	変更後 2023年2月期
中間配当 (①)	5.3円	2.3円	16.2円	16.2円
期末配当 (②)	5.3円	2.3円	16.2円	26.3円
年間配当 (① + ②)	10.6円	4.6円	32.4円	42.5円 (配当性向30%)

2023年2月期より、当期の親会社株主に帰属する連結当期純利益をベースに決定。

先ほどの計算方法の変更に伴い、23年2月期の配当額は1株あたり年間32.4円から42.5円となる予定です。

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。



40

中期経営計画の公表から1年が経過しました。

未曾有の中古車相場変動など、
経営目標達成に向け足下の状況は簡単なものではありませんでした。

しかし付帯へ注力した結果として
台粗利の向上とともに4期連続増益となりました。
さらに計画通りの大型店の出店と
既存大型店の成長も進めています。

100年に一度の大変革期を迎えている
自動車産業の流通を担う会社として、
ステークホルダーの皆様と共に、成長することに挑戦し
続けます。

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。