2018年5月8日 訂正版

2018年2月期決算説明会

2018年4月13日

自動車流通の変革に挑む
株式会社 IDOM

目次

Ⅰ. 実績と業績予想サマリー

Ⅱ. 利益拡大に向けた取り組みと業績予想の前提

Ⅲ. 仕入と商品・サービスの多様化

Ⅳ. トピックス

参考資料

Ⅴ. 補足情報

本資料に掲載されている当社の業績見込み等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
市場の動向や経済情勢等の様々な要因により、実際の業績はこの予想とは大きく異なる結果となる可能性がございます。

Ⅰ．実績と業績予想サマリー

2018年2月期（実績）

		2017年2月期	2018年2月期
個別	売上総利益	511.6億円	557.2億円
	販管費	466.3億円	487.9億円
	営業利益	45.3億円	69.2億円
連結	営業利益	44.9億円	67.7億円

2018年2月期　商品保証引当金見積変更による影響：　3.6億円

保証付小売車両の見積精度の向上により、第3四半期および第4四半期に保証引当金見積計算を変更。従来の方法と比べ、売上原価が3.6億円（第3四半期3.5億円、第4四半期0.1億円）減少。

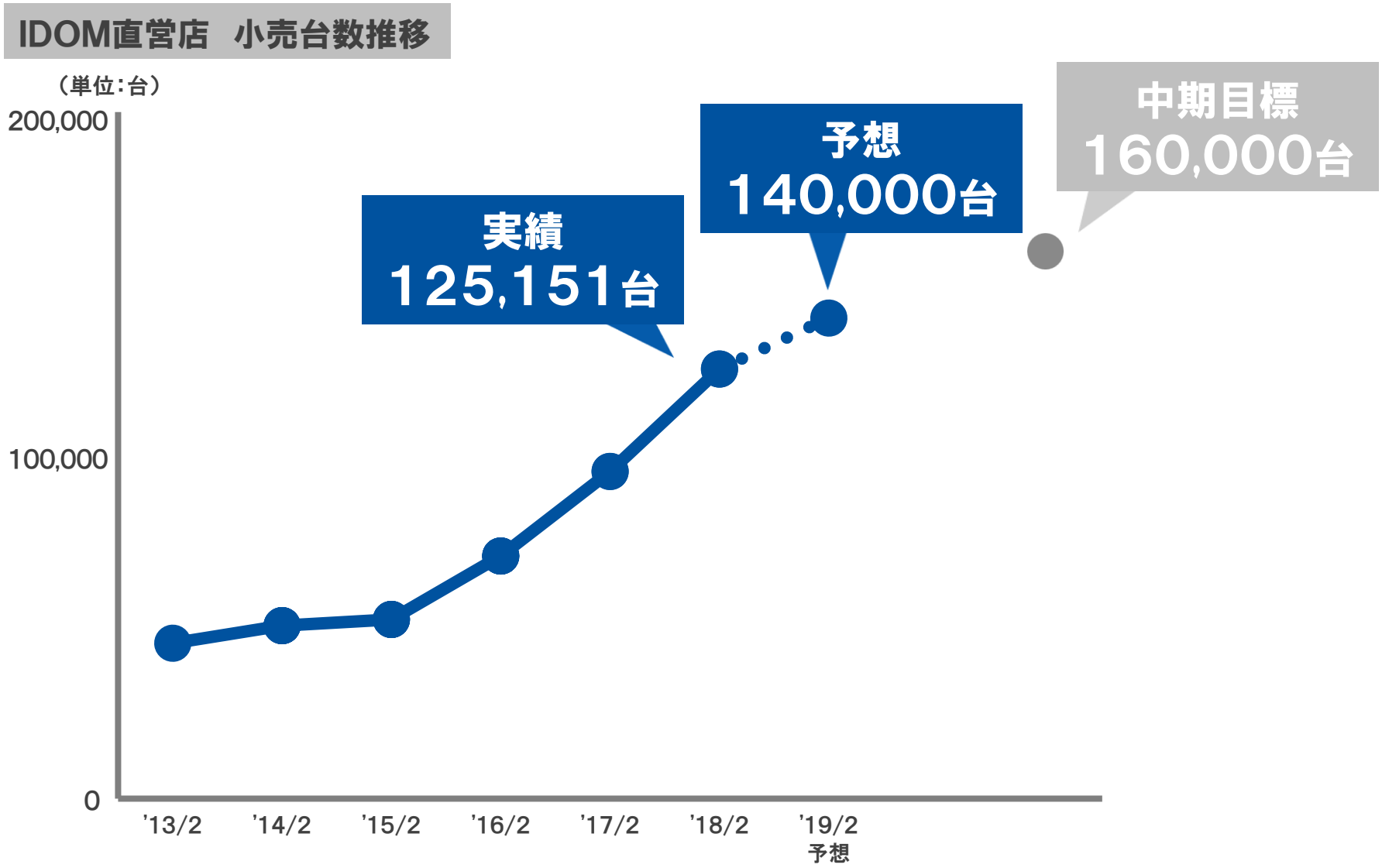
2019年2月期（業績予想）

		2018年2月期 実績	2019年2月期 業績予想
個別	売上総利益	557.2億円	584.0億円
	販管費	487.9億円	512.0億円
	営業利益	69.2億円	72.0億円
連結	営業利益	67.7億円	76.0億円

2018年2月期　商品保証引当金見積変更による影響：　3.6億円

保証付小売車両の見積精度の向上により、第3四半期および第4四半期に保証引当金見積計算を変更。従来の方法と比べ、売上原価が3.6億円（第3四半期3.5億円、第4四半期0.1億円）減少。

小売台数の拡大


IDOM直営店　小売台数推移
（単位：台）
200,000
100,000
0
実績
125,151台
予想
140,000台
中期目標
160,000台
'13/2
'14/2
'15/2
'16/2
'17/2
'18/2
'19/2
予想

Ⅱ．利益拡大に向けた取り組みと業績予想の前提

1 IDOM（個別）

2 豪州子会社

利益拡大に向けた9つの取り組み

小売台数 ↑

1. 新規出店 ↑
2. 集客力 ↑
3. 成約率 ↑

台あたり粗利 ↑

4. 価格設定の最適化 ↑
5. 付帯収益 ↑
6. 高粗利商品の仕入れ ↑

販管費（出店分の増加以外） ↓

7. 店舗あたり運営コスト ↓
8. 広告宣伝費 ↓
9. 本部コスト ↓

2018年2月期～2019年2月期において、利益＝［小売粗利（小売台数×台あたり粗利）－ 販管費］を最大化するために、9つの取り組みを推進中。

2018年2月期　増益に寄与した主な取り組み

小売台数	1. 新規出店	新規出店数　32店舗
	2. 集客力	
	3. 成約率	ガリバー店舗では展示販売の開始により成約率上昇
台あたり粗利	4. 価格設定の最適化	
	5. 付帯収益	
	6. 高粗利商品の仕入れ	
販管費（出店分の増加以外）	7. 店舗あたり運営コスト	
	8. 広告宣伝費	買取集客コスト微減
	9. 本部コスト	

「新規出店」32店舗、ガリバー店舗の「成約率」上昇、買取集客コスト抑制による「広告宣伝費」の削減が、増益に寄与。

2019年2月期　業績予想の前提

小売台数

1. 新規出店
2. 集客力
3. 成約率

台あたり粗利

4. 価格設定の最適化
5. 付帯収益
6. 高粗利商品の仕入れ

販管費
（出店分の増加以外）

7. 店舗あたり運営コスト
8. 広告宣伝費
9. 本部コスト

新規出店数　32店舗
（2018年2月期並み）

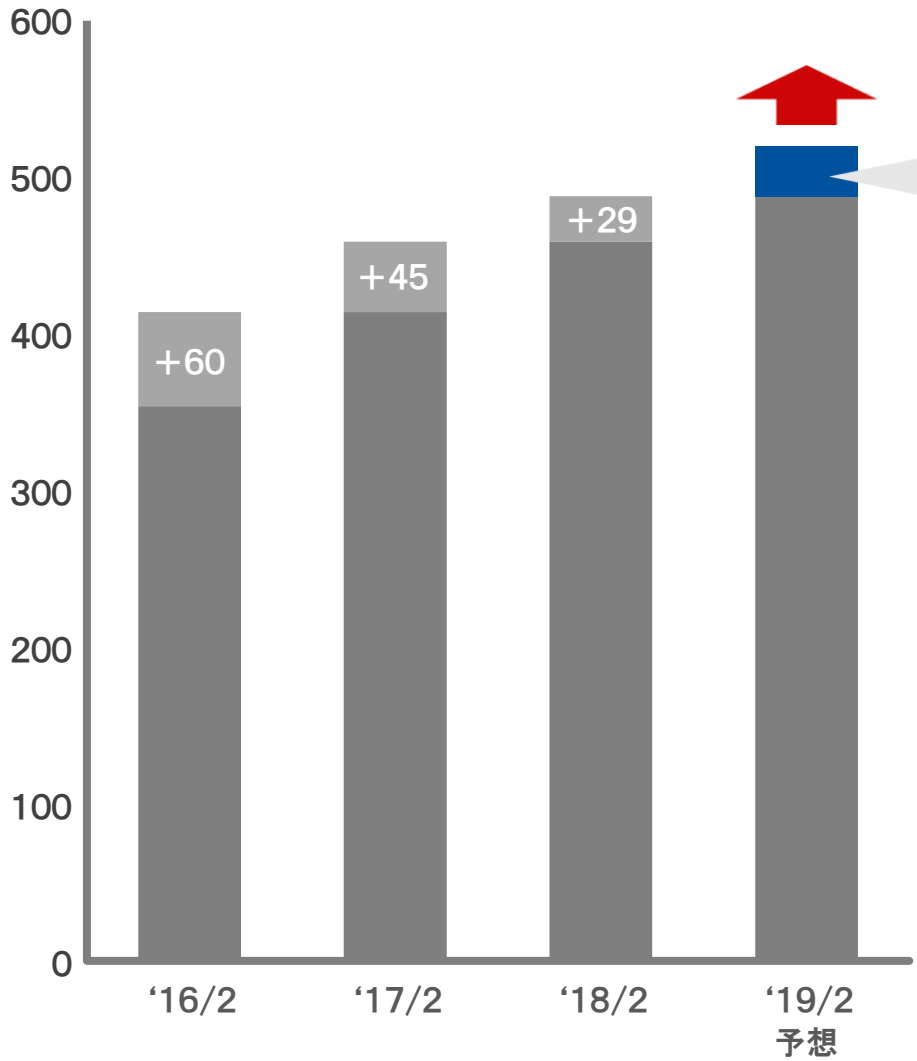
各取り組みは推進中だが、現時点で確実に成果を見込める前期並みの「新規出店」による小売台数の拡大のみ業績予想に織り込む。

小売台数	1. 新規出店 2. 集客力 3. 成約率
台あたり粗利	4. 価格設定の最適化 5. 付帯収益 6. 高粗利商品の仕入れ
販管費（出店分の増加以外）	7. 店舗あたり運営コスト 8. 広告宣伝費 9. 本部コスト

新規出店

直営店舗数

（単位：店）



Target

新規出店32店舗以上

予想の前提

2018年2月期実績並み新規出店数

	2018年2月期 実績	2019年2月期 予想
新規出店	32	32
クローズ	△3	ー
純増	29	32

新規出店（出店計画）

2018年2月期
〈出店32、純増29〉

店舗設計の再考 → 新設計店舗オープン →

15 出店15	5 出店7 クローズ2	3 出店4 クローズ1	6 出店6	約15
‘18/2　1Q	2Q	3Q	4Q	

繁忙期中のオープン数を
制限するため次期にスライド

2019年2月期
〈出店32～〉

上期　16～	下期　16～

・3月オープン済み　6店舗

・2018年2月28日時点　契約済み未オープン　48店舗
（今期オープン済み店舗、および今期末以降オープン見込みを一部含む）

前期は期初計画45店のうち約15店舗が今期オープンにスライド。今期の前提は前期並みとするが、32店舗以上の出店を目指す。

小売台数	1. 新規出店 2. 集客力 3. 成約率 取り組み事例の紹介
台あたり粗利	4. 価格設定の最適化 5. 付帯収益 6. 高粗利商品の仕入れ
販管費（出店分の増加以外）	7. 店舗あたり運営コスト 8. 広告宣伝費 9. 本部コスト

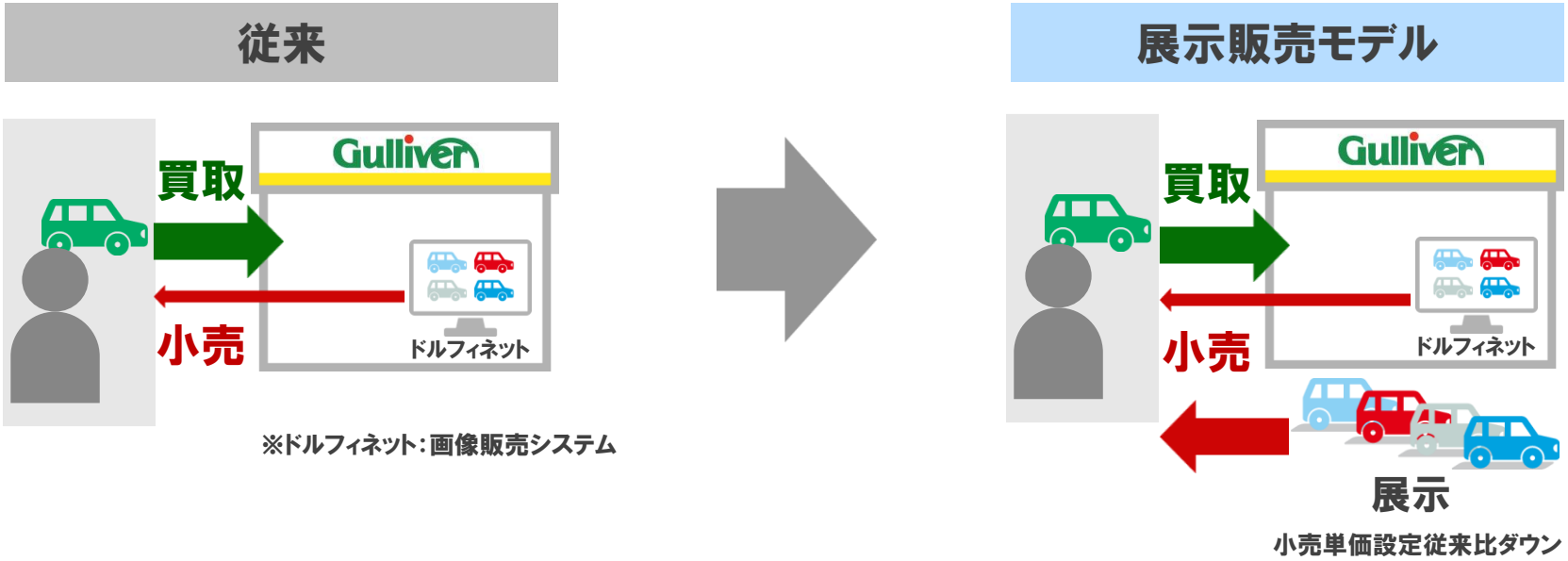
[事例①] 新規出店店舗の設計変更（集客力の向上）

さらに集客力を高める店舗設計へ進化

2017年12月オープン店舗から適用。店舗内外デザイン、車両展示方法、進入スペース等、店舗設計が進化。従来設計と面積が同じであれば運営費用・設備投資額は変わらない。

[事例②] ガリバー店舗の小売強化（成約率の向上）

①お手頃な価格のクルマを②展示販売することにより
来店客の乗り換え成約率が向上

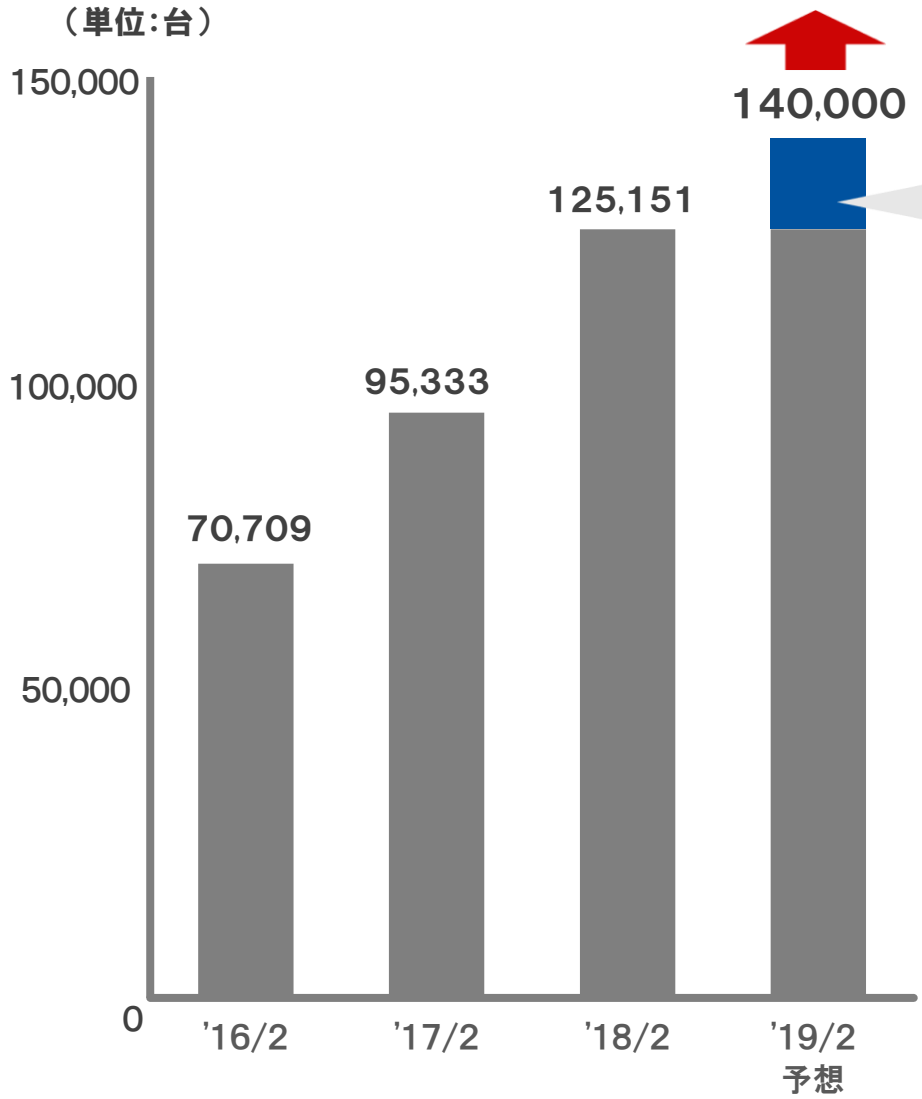


ガリバー店舗の収益性アップを狙い、買取＋ドルフィネット小売に加え、従来よりも単価設定を引き下げて展示販売を行うモデル。2017年8月までに対象店舗の転換を完了。今後も継続を予定。

小売台数	1. 新規出店 2. 集客力 3. 成約率
台あたり粗利	4. 価格設定の最適化 5. 付帯収益 6. 高粗利商品の仕入れ
販管費（出店分の増加以外）	7. 店舗あたり運営コスト 8. 広告宣伝費 9. 本部コスト

小売台数の状況

小売台数 （ガリバー店舗を含む全直営店）



Target

・新規出店数 32店舗以上
・店舗あたり小売台数 増加

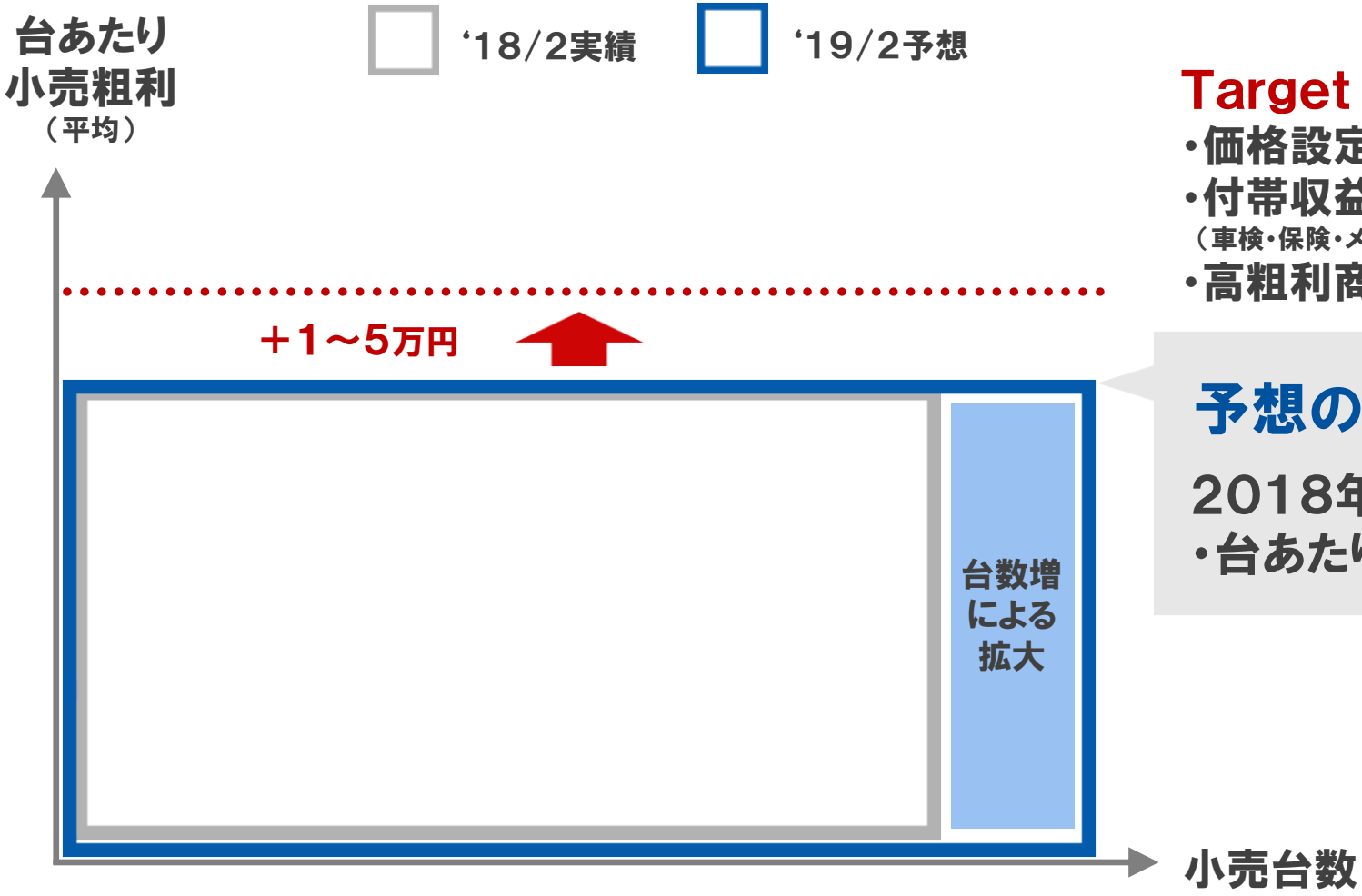
予想の前提

2018年2月期実績並み
・新規出店数 32店舗
・店舗あたり小売台数 横ばい

小売台数	1. 新規出店 2. 集客力 3. 成約率
台あたり粗利	4. 価格設定の最適化 5. 付帯収益 6. 高粗利商品の仕入れ
販管費（出店分の増加以外）	7. 店舗あたり運営コスト 8. 広告宣伝費 9. 本部コスト

台あたり小売粗利

小売粗利面積のイメージ



Target

- 価格設定の最適化
- 付帯収益の増加
  （車検・保険・メンテナンスパック・ローン等）
- 高粗利商品の仕入れ増

予想の前提

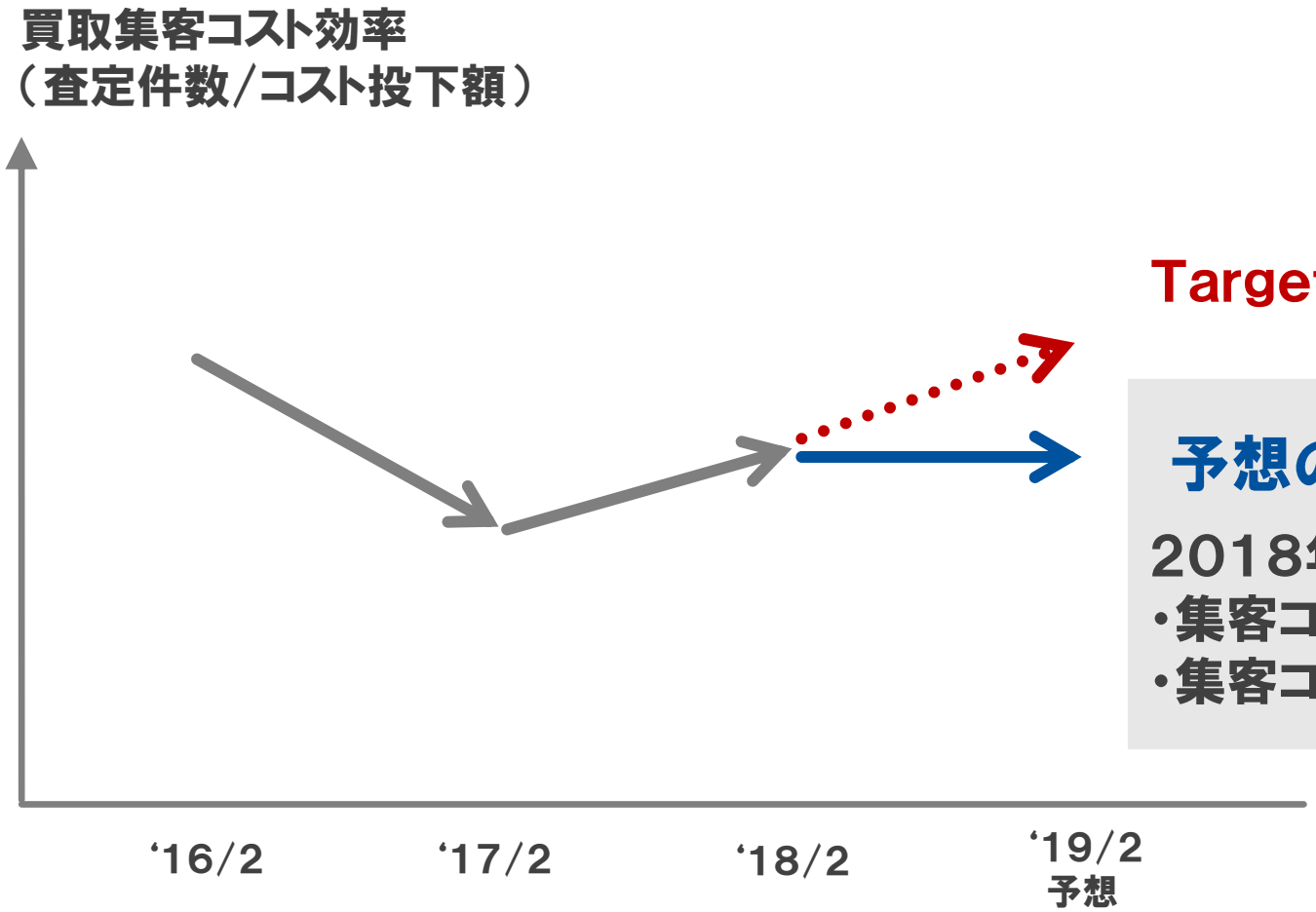
2018年2月期実績並み
・台あたり小売粗利

小売台数	1. 新規出店 2. 集客力 3. 成約率
台あたり粗利	4. 価格設定の最適化 5. 付帯収益 6. 高粗利商品の仕入れ
販管費（出店分の増加以外）	7. 店舗あたり運営コスト 8. 広告宣伝費 9. 本部コスト

販管費増減の主な要因

	2018年2月期 実績（前期比）	2019年2月期 予想の前提
店舗あたり運営コスト ※総額は新規出店分増加	一部店舗でコスト減	前期並み
広告宣伝費	買取集客コストは 効率化施策を進め、微減	前期並み
本部コスト	アウトソーシング化等の 効率化施策を順次開始 総額は前期並み	前期並み

買取集客コスト



予想の前提

2018年2月期実績並みの
・集客コスト投下額
・集客コスト効率

2018年2月期実績は①買取集客コストの投下額は微減②集客コスト効率（査定件数/コスト投下額）改善。更なる効率化を目指すが、2019年2月期予想の前提は前期並みとする。

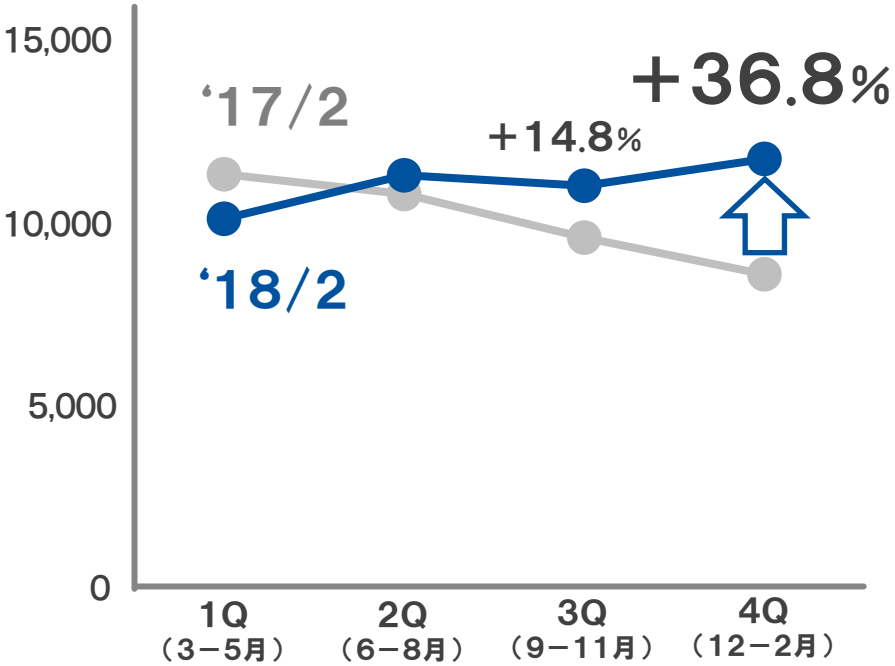
1 IDOM（個別）

2 豪州子会社

豪州子会社　Buick Holdings（DVG）

売上高（四半期）

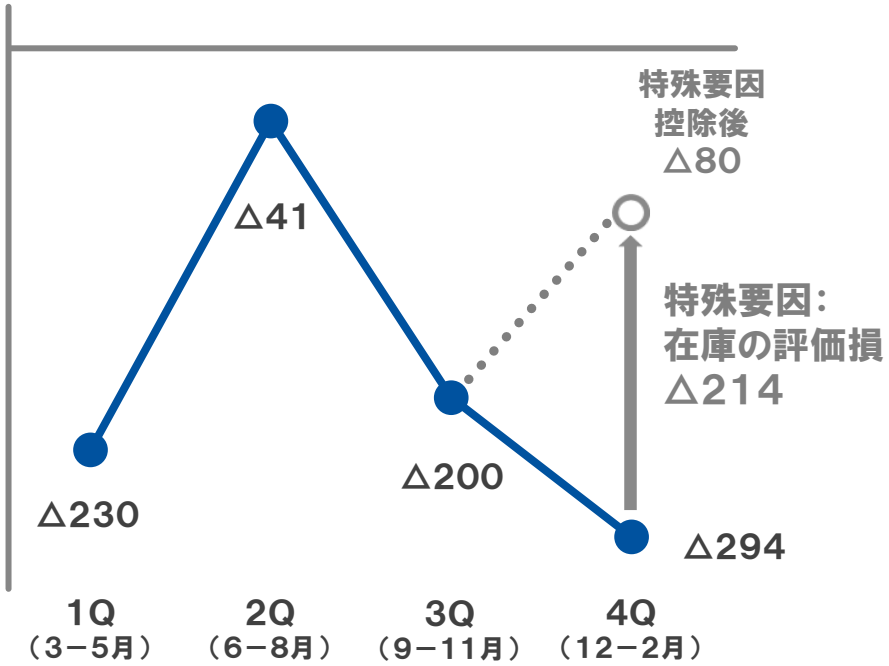
（単位：百万円）



※Buick Holdings（DVG）：
西オーストラリア州にてマルチブランドの新車ディーラーを経営

営業利益（四半期・のれん償却額差引前）

（単位：百万円）



	2018年2月期 実績	2019年2月期 予想
営業利益 （累計・のれん償却額差引前）	△765百万円	200百万円
のれん償却額	423百万円	400百万円

売上高は2018年2月期2Q以降、前年同期比改善トレンドへ。4Qは在庫の評価損を計上（214百万円）。業績の改善は計画よりも遅延したが、2019年2月期は業績改善施策の効果を見込む。

2019年2月期（業績予想）まとめ

2018年2月期［連結］営業利益
実績 67.7 億円

商品保証引当金見積変更※

2019年2月期［連結］営業利益
予想 76.0億円

予想の前提

［個別］
2018年2月期実績並み出店数

［連結］
豪州子会社（利益改善）

その他子会社（保守的に設定）

※2018年2月期 商品保証引当金見積変更による影響： 3.6億円

株主還元

配当方針	業績連動型配当
配当金 決定方法	原則として、**前期の**連結当期純利益×30%を計算し、当期の配当金額を決定する。**（2017年2月期末から変更）**

1株当たり配当金の状況

（単位：円）

	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期（計画）
第2四半期末	6.00	3.50	5.50
期末	6.00	3.50	5.50
年間	12.00	7.00	11.00

2018年2月期
連結当期純利益を
ベースに決定

※「当期純利益」=「親会社株主に帰属する当期純利益」（「企業結合に関する会計基準の変更」等に伴う表示変更）

Ⅲ. 仕入と商品・サービスの多様化

Q. 買取以外の仕入をしたら 、IDOMの強みは無くなってしまうのではないか？

Q. 「買取フロー在庫」の活用がビジネスモデルの重要なポイントではなかったのか？

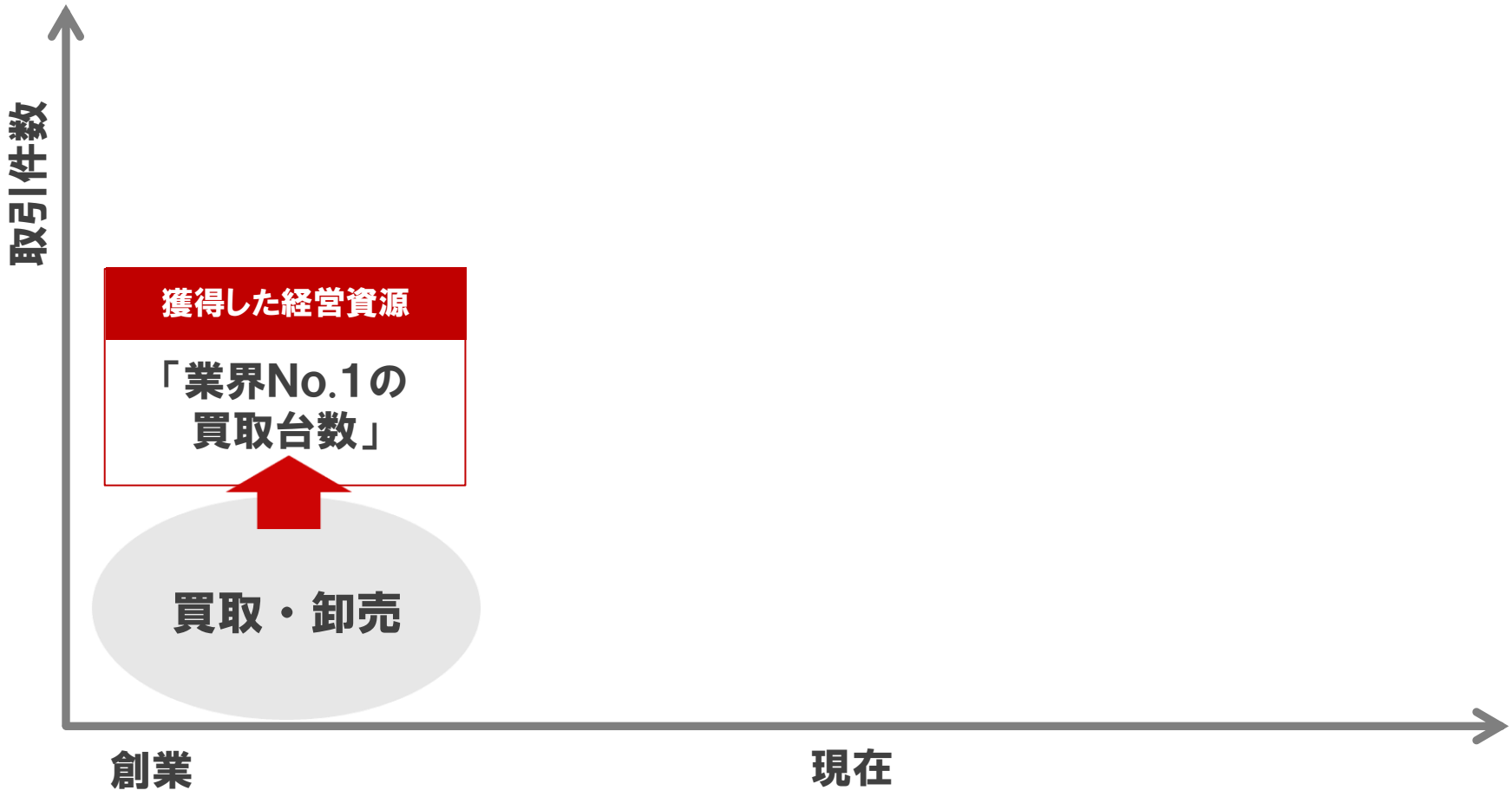
Q. 買取以外の仕入をしたら、IDOMの強みは無くなってしまうのではないか？

A. 「業界No.1の買取台数」は経営資源の1つです。

Q. 「買取フロー在庫」の活用がビジネスモデルの重要なポイントではなかったのか？

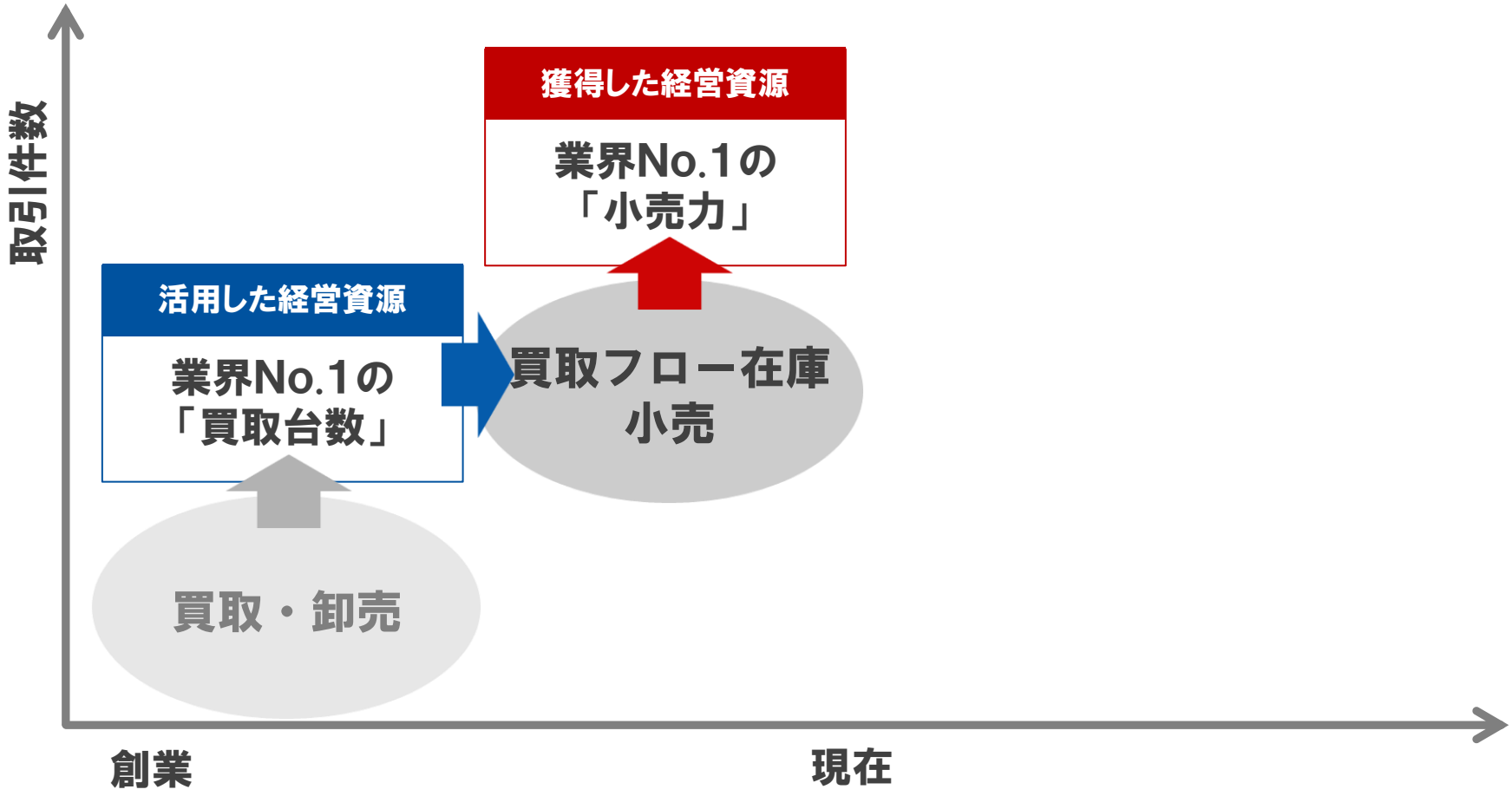
A. 重要なのは「在庫リスクのコントロール」。

「買取・卸売」ステージで得られたのが「業界No.1の買取台数」という経営資源



在庫リスク管理	買取から2週間で卸売

買取フロー在庫を活用した小売ステージで「小売力」を獲得



在庫リスク管理	買取から2週間の在庫期間内で小売

IDOMの「小売力」

1

販売インフラ

・全国約500のリアル店舗と営業スタッフ

・「展示」 ＆ 「全在庫共有化システム」 小売

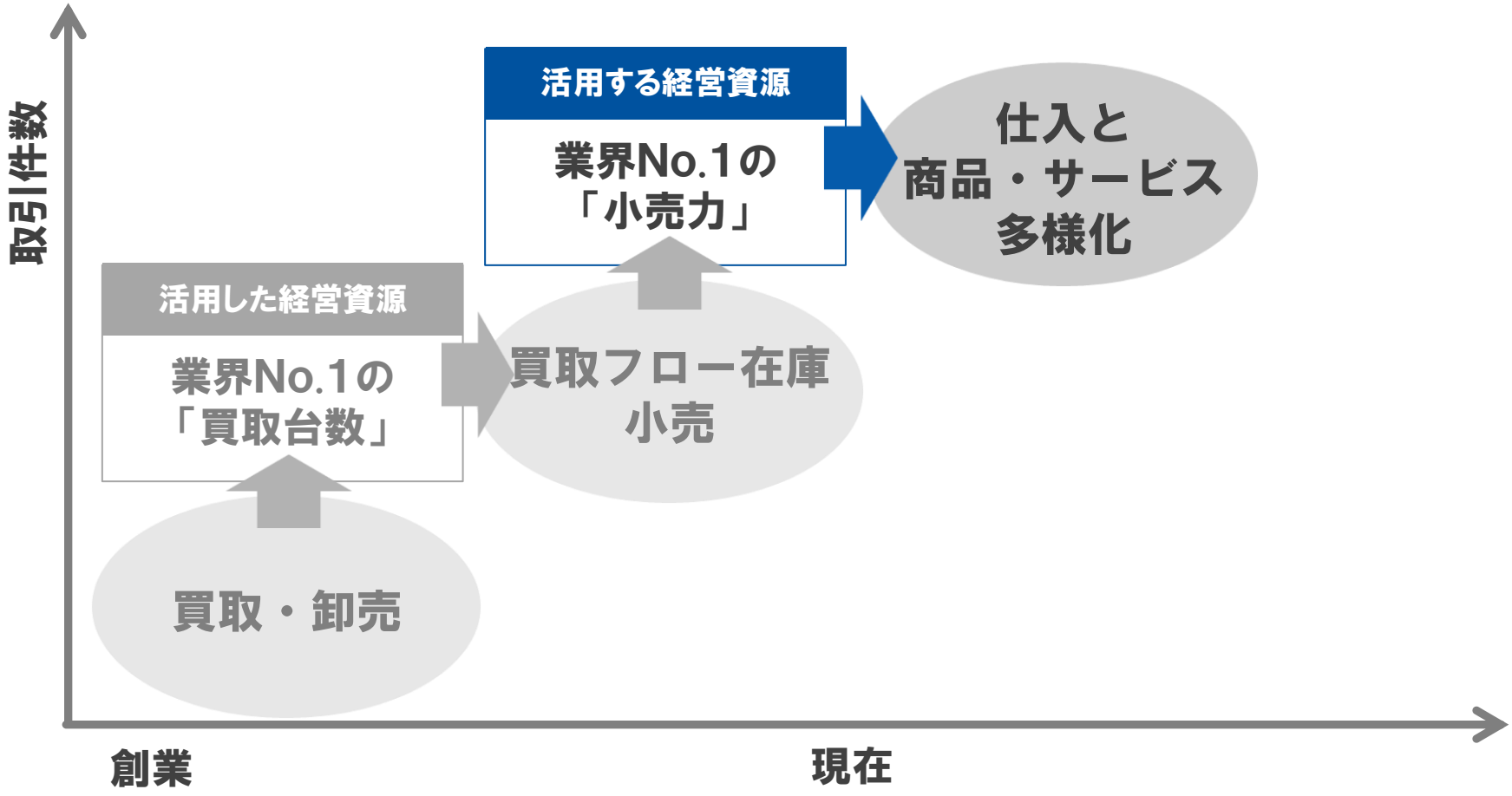
2

本部専門部署の機能

・仕入～小売の全在庫一括コントロール

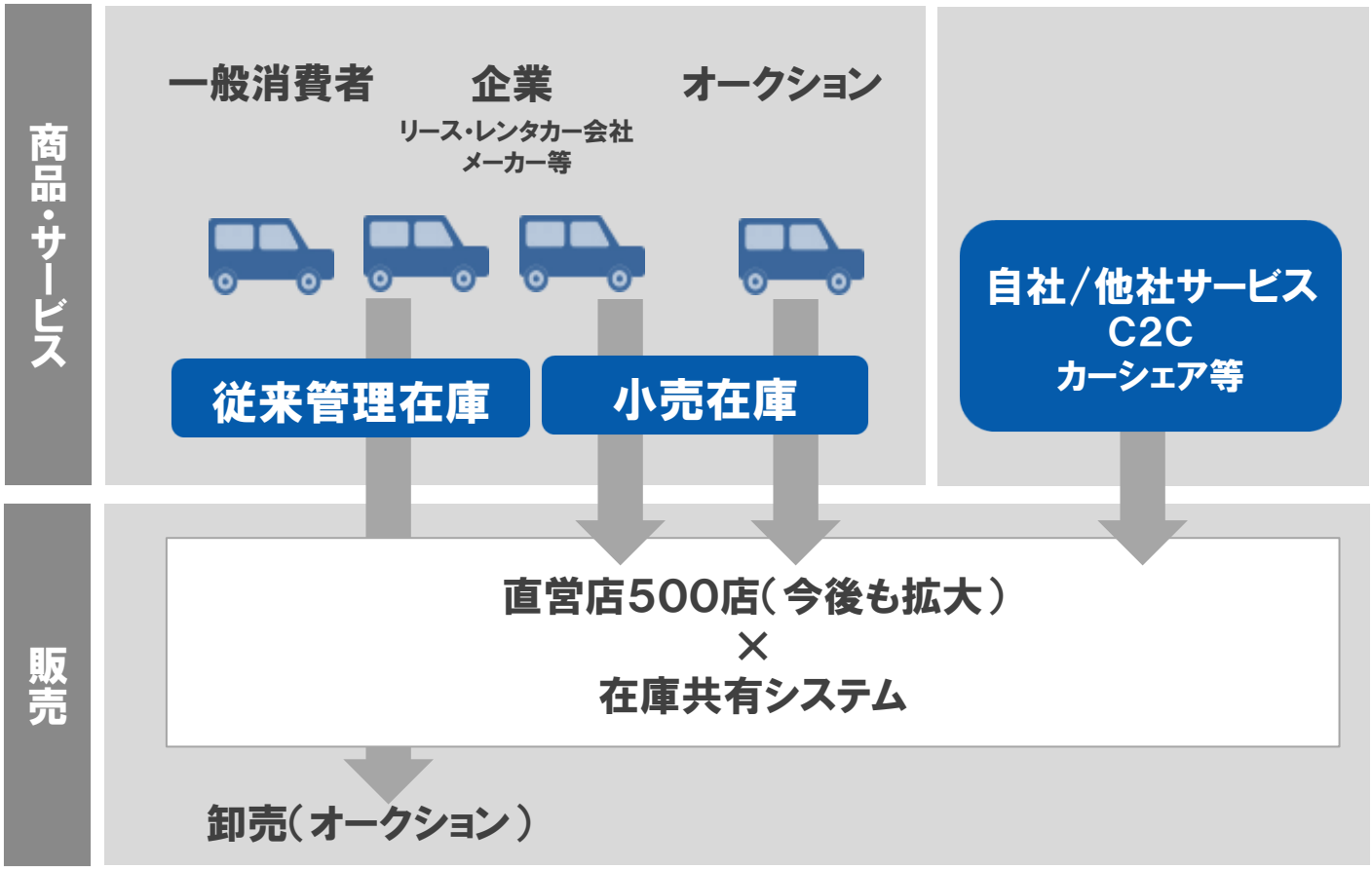
・売れる商品の見極め力

「小売力」を活かし仕入と商品・サービスの多様化ステージへ



在庫リスク管理	小売在庫は個車管理し、小売で売り切り。

「小売力」を活用して実現できること



1 仕入の多様化

- 一般買取
- 企業からの直接仕入れ
- オークション活用

2 商品・サービスの多様化

- 仕入の多様化による商品ラインの増加
- C2Cやカーシェア等のその他サービスの提供

3 小売在庫は小売で売り切る

小売力を活用し、仕入と商品・サービスを多様化。小売在庫は個車管理し、小売で売り切る（売り切りほぼ１００％をトライアルで実証）。オークションからの仕入は売れるものを売れる分だけ。

IDOMの強みとビジネスモデルとは

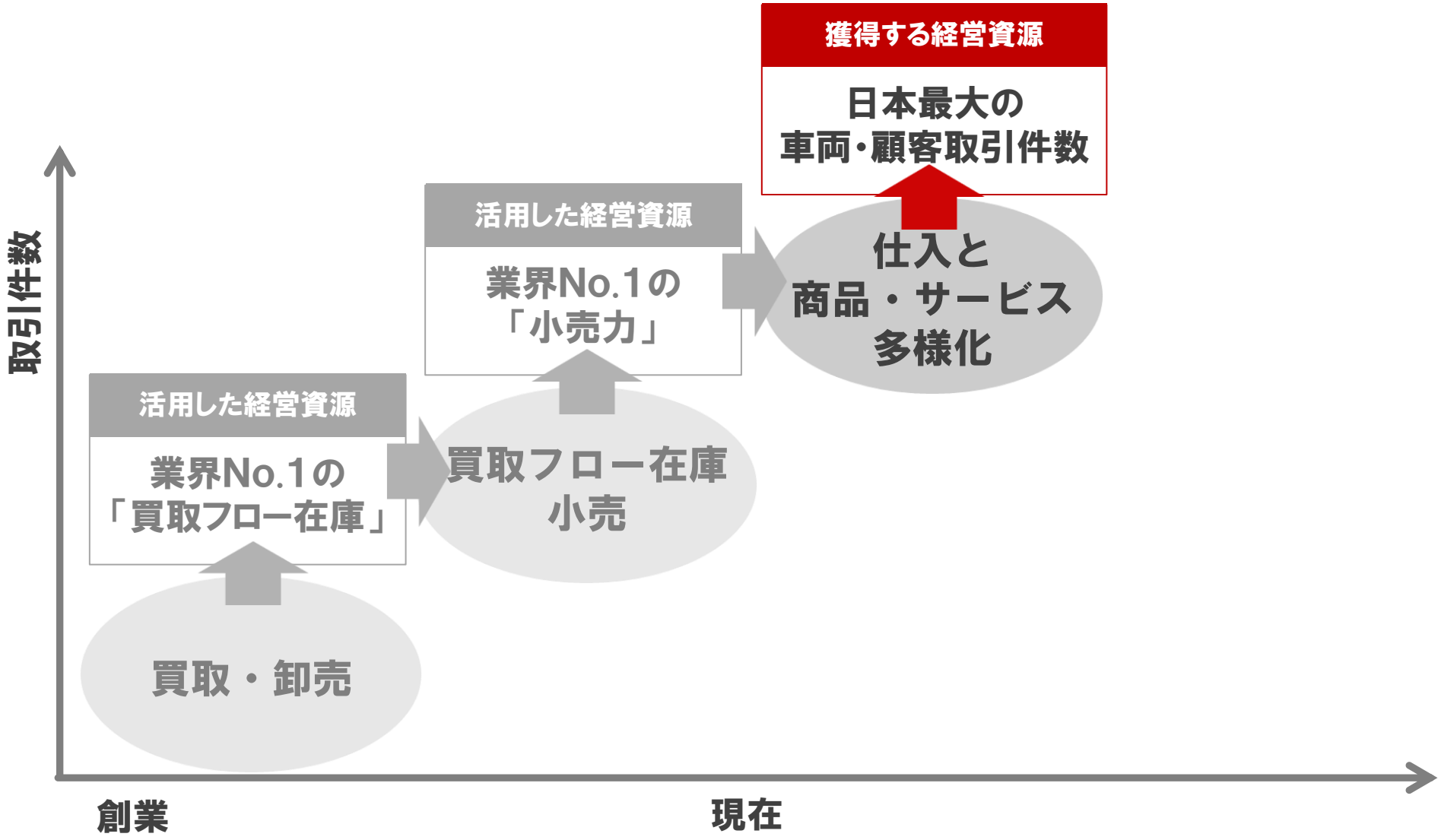
Q. 買取以外の仕入をしたら、IDOMの強みは無くなってしまうのではないか？

A. 「業界No.1の買取台数」は経営資源の1つです。
それを使って「小売力」という新たな経営資源を創出しました。さらに「小売力」を活かし、仕入と商品・サービスの多様化ステージに進みます。

Q. 「買取フロー在庫」の活用がビジネスモデルの重要なポイントではなかったのか？

A. 重要なのは「在庫リスクのコントロール」。
このポリシーは変わっていません。

目指しているもの


獲得する経営資源
日本最大の
車両・顧客取引件数
活用した経営資源
業界No.1の
「小売力」
仕入と
商品・サービス
多様化
活用した経営資源
業界No.1の
「買取フロー在庫」
買取フロー在庫
小売
買取・卸売
取引件数
創業
現在

Ⅳ. トピックス

社外取締役候補者の選任

新任 社外取締役候補者（2018年5月30日 定時株主総会で付議予定）

取締役（候補）
野田 公一
社外
独立役員（予定）

昭和41年1月11日生まれ

昭和63年4月	株式会社三菱銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）入行
平成10年6月	ハーバード大学経営大学院卒業
平成11年7月	株式会社インクス（現SOLIZE株式会社）入社
平成16年7月	楽天株式会社入社
平成17年5月	同社執行役員マーケティングメンバーサービス部門長
平成18年9月	同社執行役員採用育成本部長
平成21年1月	同社執行役員金融業務室長
平成21年3月	楽天証券株式会社取締役
平成22年1月	ビットワレット株式会社（現楽天Edy株式会社）監査役
平成23年2月	楽天株式会社執行役員経営企画室長
平成25年2月	同社執行役員グローバル人事部長
平成28年12月	ウォルマート・ジャパン・ホールディングス株式会社最高人財責任者（現任）

役員（2018年4月13日時点）

取締役

代表取締役社長 社内
羽鳥 由宇介

代表取締役社長 社内
羽鳥 貴夫

取締役 社内
太田 勝

取締役 社外 独立役員
杉江 潤

監査役

監査役（常勤） 社内
柳川 邦衛

監査役 社外 独立役員
遠藤 政勝

監査役 社外 独立役員
中村 尋人

Ⅴ. 補足情報

[連結・個別] 損益計算書

通期(連結)	2016年2月期		2017年2月期		2018年2月期		2019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	210,085	100.0	251,516	100.0	276,157	100.0	290,000	100.0	13,843	5.0
売上原価	158,474	75.4	190,383	75.7	210,298	76.2	220,000	75.9	9,702	4.6
売上総利益	51,610	24.6	61,133	24.3	65,859	23.8	70,000	24.1	4,141	6.3
販売費及び一般管理費	44,067	21.0	56,634	22.5	59,080	21.4	62,400	21.5	3,320	5.6
営業利益	7,542	3.6	4,498	1.8	6,779	2.5	7,600	2.6	821	12.1
経常利益	6,835	3.3	4,160	1.7	5,797	2.1	6,800	2.3	1,003	17.3
税金等調整前当期純利益	6,610	3.1	3,692	1.5	5,221	1.9	6,100	2.1	879	16.8
親会社株主に帰属する当期純利益	4,111	2.0	2,247	0.9	3,578	1.3	3,900	1.3	322	9.0

通期(個別)	2016年2月期		2017年2月期		2018年2月期		2019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	179,367	100.0	198,434	100.0	215,777	100.0	225,000	100.0	9,223	4.3
売上原価	134,077	74.8	147,268	74.2	160,057	74.2	166,600	74.0	6,543	4.1
売上総利益	45,289	25.2	51,166	25.8	55,720	25.8	58,400	26.0	2,680	4.8
販売費及び一般管理費	38,447	21.4	46,632	23.5	48,797	22.6	51,200	22.8	2,403	4.9
営業利益	6,841	3.8	4,534	2.3	6,922	3.2	7,200	3.2	278	4.0
経常利益	6,384	3.6	4,649	2.3	6,851	3.2	7,000	3.1	149	2.2
税引前当期純利益	6,155	3.4	3,858	2.0	6,158	2.9	6,400	2.8	242	3.9
当期純利益	3,949	2.2	2,558	1.3	4,324	2.0	4,450	2.0	126	2.9

[連結・個別] 損益計算書（第2四半期累計）

第2四半期累計（連結）	2016年2月期 第2四半期累計		2017年2月期 第2四半期累計		2018年2月期 第2四半期累計		2019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（%）	予想（百万円）	構成比（%）	増減額（百万円）	前期比（%）
売上高	95,024	100.0	124,244	100.0	135,468	100.0	142,800	100.0	7,332	5.4
売上原価	71,573	75.3	94,539	76.1	103,654	76.5	109,400	76.6	5,746	5.5
売上総利益	23,450	24.7	29,704	23.9	31,813	23.5	33,400	23.4	1,587	5.0
販売費及び一般管理費	19,371	20.4	27,532	22.2	29,285	21.6	30,700	21.5	1,415	4.8
営業利益	4,079	4.3	2,172	1.7	2,528	1.9	2,700	1.9	172	6.8
経常利益	4,043	4.3	2,020	1.6	2,032	1.5	2,300	1.6	268	13.2
税金等調整前四半期純利益	4,021	4.2	1,789	1.4	1,876	1.4	2,100	1.5	224	11.9
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,563	2.7	1,102	0.9	1,121	0.8	1,150	0.8	29	2.6

第2四半期累計（個別）	2016年2月期 第2四半期累計		2017年2月期 第2四半期累計		2018年2月期 第2四半期累計		2019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（%）	予想（百万円）	構成比（%）	増減額（百万円）	前期比（%）
売上高	89,317	100.0	96,200	100.0	107,606	100.0	111,100	100.0	3,494	3.2
売上原価	67,268	75.3	71,544	74.4	80,764	75.1	83,300	75.0	2,536	3.1
売上総利益	22,048	24.7	24,655	25.6	26,841	24.9	27,800	25.0	959	3.6
販売費及び一般管理費	18,272	20.5	22,487	23.4	24,132	22.4	25,000	22.5	868	3.6
営業利益	3,776	4.2	2,167	2.3	2,709	2.5	2,800	2.5	91	3.4
経常利益	3,740	4.2	2,102	2.2	2,489	2.3	2,700	2.4	211	8.5
税引前四半期純利益	3,721	4.2	1,904	2.0	2,367	2.2	2,500	2.3	133	5.6
四半期純利益	2,343	2.6	1,343	1.4	1,504	1.4	1,700	1.5	196	13.0

[連結] 貸借対照表

（単位：百万円）

	前連結会計年度（2017年2月28日）	当連結会計年度（2018年2月28日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	14,337	22,763
受取手形及び売掛金	4,655	5,709
商品	41,333	44,479
繰延税金資産	785	1,037
その他	2,717	3,203
貸倒引当金	△64	△239
流動資産合計	63,765	76,955
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	29,766	32,602
減価償却累計額	△10,134	△11,445
建物及び構築物（純額）	19,632	21,156
車両運搬具	312	64
減価償却累計額	△100	△15
車両運搬具（純額）	212	48
工具、器具及び備品	4,097	4,332
減価償却累計額	△3,088	△3,446
工具、器具及び備品（純額）	1,009	886
土地	218	218
建設仮勘定	961	777
有形固定資産合計	22,033	23,088
無形固定資産		
ソフトウェア	3,201	2,981
のれん	9,687	8,927
その他	4,024	3,688
無形固定資産合計	16,914	15,597
投資その他の資産		
投資有価証券	40	45
関係会社株式	247	2,150
長期貸付金	229	211
敷金及び保証金	5,033	5,541
建設協力金	5,214	5,643
繰延税金資産	361	504
その他	533	746
貸倒引当金	△325	△304
投資その他の資産合計	11,334	14,539
固定資産合計	50,281	53,225
資産合計	114,047	130,181

	前連結会計年度（2017年2月28日）	当連結会計年度（2018年2月28日）
負債の部		
流動負債		
買掛金	12,317	14,327
短期借入金	3,408	1,201
未払金	3,885	3,845
未払法人税等	679	2,029
前受金	4,228	4,581
預り金	383	314
賞与引当金	651	815
商品保証引当金	1,149	871
その他の引当金	175	315
その他	2,602	3,597
流動負債合計	29,483	31,901
固定負債		
長期借入金	40,774	52,680
長期預り保証金	529	499
役員退職慰労引当金	188	-
資産除去債務	1,866	2,008
繰延税金負債	1,127	1,008
その他引当金	425	395
その他	70	191
固定負債合計	44,983	56,784
負債合計	74,466	88,686
純資産の部		
株主資本		
資本金	4,157	4,157
資本剰余金	4,032	4,032
利益剰余金	33,821	36,373
自己株式	△3,947	△3,947
株主資本合計	38,063	40,615
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	578	323
その他の包括利益累計額合計	578	323
新株予約権	5	3
非支配株主持分	934	551
純資産合計	39,581	41,494
負債純資産合計	114,047	130,181

[連結] キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期
Ⅰ. 営業活動によるキャッシュ・フロー	4,121	△4,632	6,989
Ⅱ. 投資活動によるキャッシュ・フロー	△17,686	△8,262	△5,315
Ⅲ. 財務活動によるキャッシュ・フロー	17,858	18,092	8,731
Ⅳ. 現金及び現金同等物に係る換算差額	△34	18	△19
Ⅴ. 現金及び現金同等物の増減額	4,259	5,214	10,387
Ⅵ. 現金及び現金同等物の期首残高	4,863	9,122	14,337
Ⅶ. 連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加額（△は減少）	―	―	△1,960
Ⅷ. 現金及び現金同等物の期末残高	9,122	14,337	22,763

新規出店（3月ー2月）

Gulliver OUTLET

OL8号高岡
富山県高岡市

OL8号金沢
石川県金沢市

OL3号南高江
熊本県熊本市

OL208号大牟田
福岡県大牟田市

OL254川越
埼玉県川越市

OL天童
山形県天童市

OL日立田尻
茨城県日立市

OL一関
岩手県一関市

OL札幌白石
北海道札幌市

OL浅口金光
岡山県浅口市

OL津山
岡山県津山市

OL136号三島
静岡県三島市

OL熊谷
埼玉県熊谷市

OL水戸バイパス
茨城県水戸市

OL2号明石
兵庫県明石市

新規出店（3月ー2月）

OL鳥取
鳥取県鳥取市

OL苫小牧
北海道苫小牧市

OL伊予松前
愛媛県伊予市

OL函館新道
北海道函館市

OL磐田
静岡県磐田市

（ガリバー展示販売モデル店舗）

※アウトレット店舗の出店条件に合致し、ガリバー店舗の未出店商圏内の立地においてガリバー展示販売モデル店舗を新規出店

8号長浜
滋賀県長浜市

飯塚
福岡県飯塚市

掛川
静岡県掛川市

黒部
富山県黒部市

富士吉田
山梨県富士吉田市

川内
徳島県徳島市

21号可児
岐阜県可児市

新規出店（3月ー2月）

（ショッピングセンター）

リベラーラ高知
高知県高知市

リベラーラ長野
長野県長野市

リベラーラ和歌山
和歌山県和歌山市

リベラーライオンモール鳥取北　鳥取県鳥取市

ミニクル延岡店
宮崎県延岡市

IDOMグループ概要

株式会社IDOM

設立：1994年

上場：1998年

直営店舗数：488店

加盟店：70店

（2018年2月末現在）

主なグループ会社

（国内）

- ［BMW/MINIディーラー］
  モトーレングローバル
  モトーレングランツ
- 東京マイカー販売

（海外）

- ［西オーストラリア］
  Buick Holdings（DVG）
- ［ニュージーランド］
  Gulliver International New Zealand
- ［米国］
  Gulliver U.S.A.、GulliverEAST

IDOM直営小売台数
125,151台
2018年2月期実績

国内グループ総買取台数※
230,958台
2018年2月期実績

連結従業員数
3,824名
2018年2月末現在

※IDOM直営店及びIDOMが100%出資する連結子会社のうち国内の主要な子会社における買取台数。法人からの買取・仕入を含む。廃車は除く。FC店の買取台数は除く。グループ内仕入は除く。