株式会社IDOM CFOの西端です。

目次

Gulliver

1. 2024年 2月期 上期実績 -3
2. 2024年 2月期 上期の取組み -16
3. IDOMの取組みに関して -27
4. APPENDIX -42
5. 業績・財務の補足情報 -44

2024年2月期の上期決算と業績予想について説明します。

Gulliver

FY2024 Financials

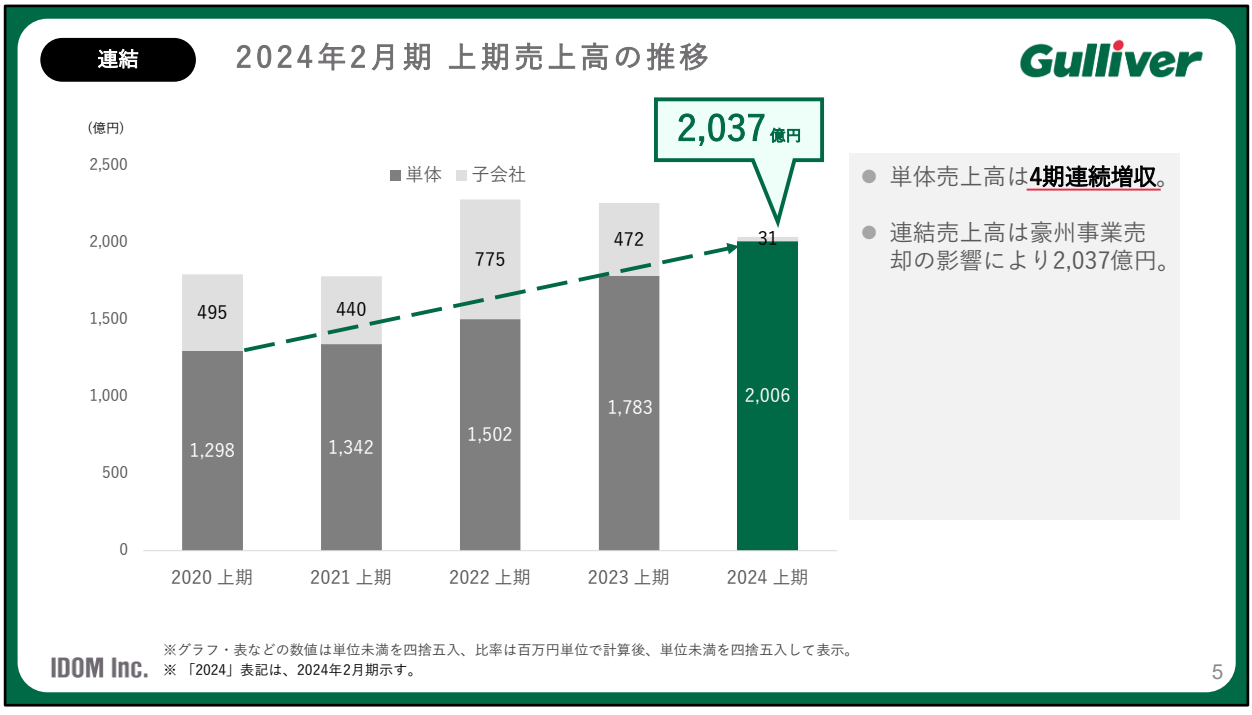
1. 2024年 2月期 上期実績

IDOM Inc.

スライド4をご覧下さい。
今期のハイライトを3つ紹介します。

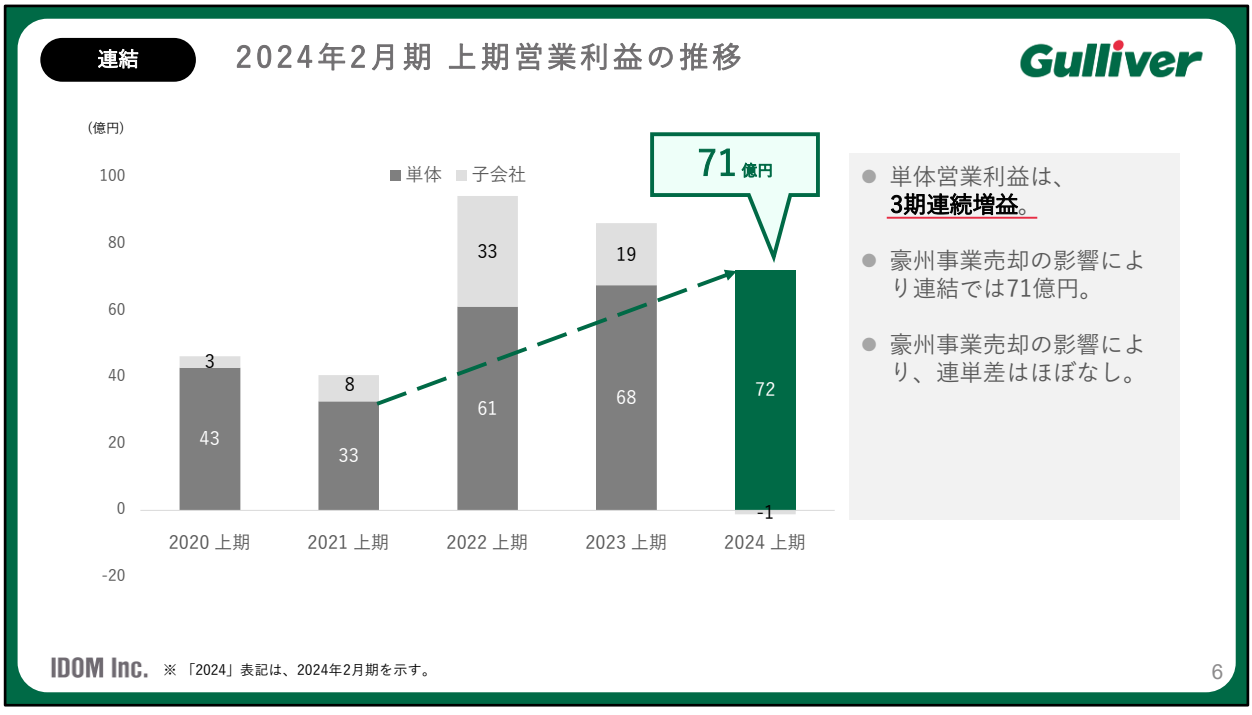
第1四半期から第2四半期に単体の1台当りの粗利額が33万円から45万円に回復しました。
上期通算では38万円と年間業績予想の前提40万円に近付いてきました。

次に小売台数が好調を維持している点です。
上期の小売販売台数は73,777台と過去最高となりました。
3番目は出店状況です。年初の計画では大型販売店を10店舗オープンする予定でしたが、下期に11店舗オープンできる見込みです。



このスライドでは連結と単体の売上高の推移を説明しています。

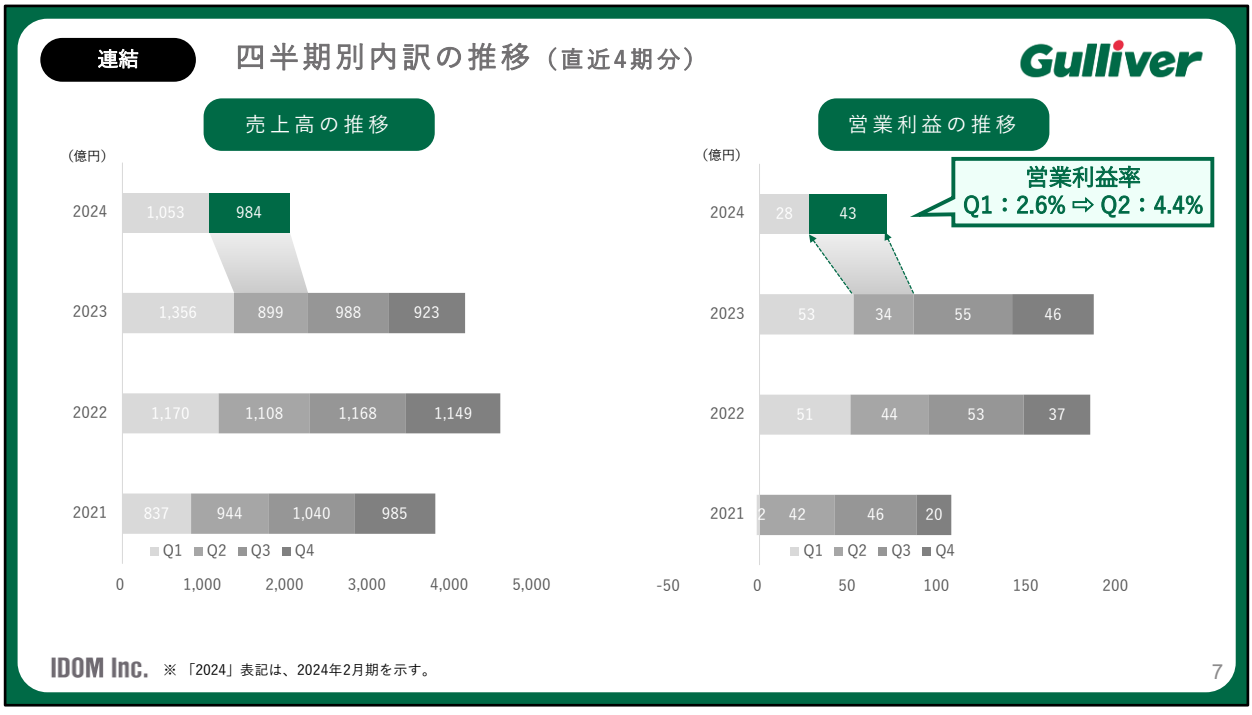
連結売上は前期途中に豪州事業を売却した影響がありましたが、単体は順調に事業を伸ばしています。



営業利益の推移です。

売上高と同様に、連結では豪州事業売却の影響がありましたが、単体は3期連続の増益となりました。

豪州事業売却により、連結と単体の差はほとんど無くなってきています。



連結の四半期別売上高と営業利益の推移です。

第2四半期の営業利益は43億円。
今年の第1四半期の28億円や、前年同期の34億円と比較して、増益となっています。

営業利益率も第1四半期の2.6%から4.4%と約2ポイント改善する事が出来ました。

連結

2024年2月期 上期P/L実績

Gulliver

（億円）	前期 2023・上期	今期 2024・上期	前期比
売上高	2,255	2,037	▲218 ▲9.7%
営業利益	86	71	▲15
営業利益率（%）	3.8%	3.5%	▲17.6%
経常利益	83	69	▲14
経常利益率（%）	3.7%	3.4%	▲16.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	75	48	▲27
四半期純利益率（%）	3.3%	2.4%	▲35.8%

- 豪州事業の売却の影響に伴い、各段階利益において前年同期比で減収・減益。
- 前期の四半期純利益は、豪州事業の株式譲渡に伴う税効果の認識あり。
- 今期は通常の税負担率。

IDOM Inc. ※「2024」表記は、2024年2月期を示す。

8

連結の上期実績PLを前年同期と比較しています。

前年同期には、3ヶ月間豪州事業のPLが含まれていますので、減収減益となっています。

単体

2024年2月期 上期P/L実績

Gulliver

（億円）	前期 2023・上期	今期 2024・上期	前期比
売上高	1,783	2,006	+223
			+12.5%
営業利益	68	72	+5
営業利益率（%）	3.8%	3.6%	+6.9%
経常利益	66	70	+5
経常利益率（%）	3.7%	3.5%	+6.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	86	49	▲37
四半期純利益率（%）	4.8%	2.4%	▲43.2%

- 売上高・営業利益・経常利益は**増収・増益。**
- 当期の四半期純利益は、前期の豪州事業の株式譲渡の特益により減益。

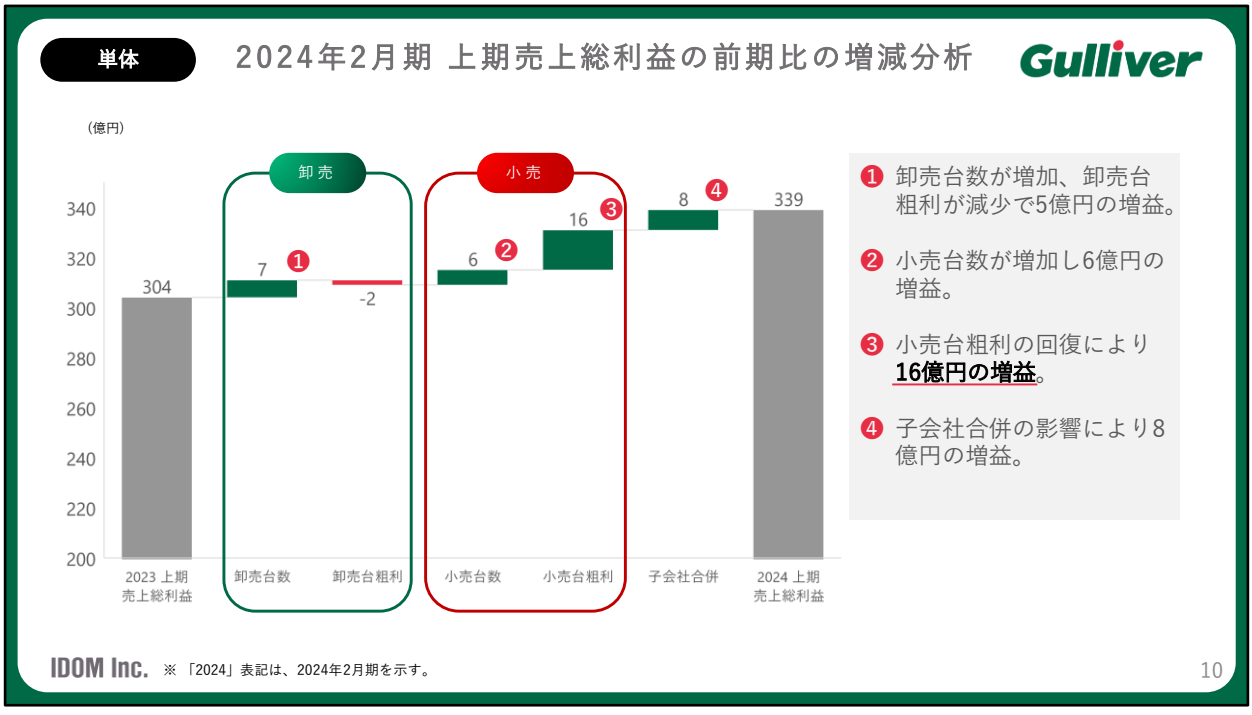
IDOM Inc. ※「2024」表記は、2024年2月期を示す。

9

単体の上期実績を前年同期と比較します。

売上高は2006億円。前年同期比で223億円の増収です。
営業利益は72億円、経常利益は70億円。
それぞれ約7%の増益となりました。

四半期当期利益は、前年に豪州売却による「特別利益」や「税負担の軽減効果」があった反動で減益になっています。

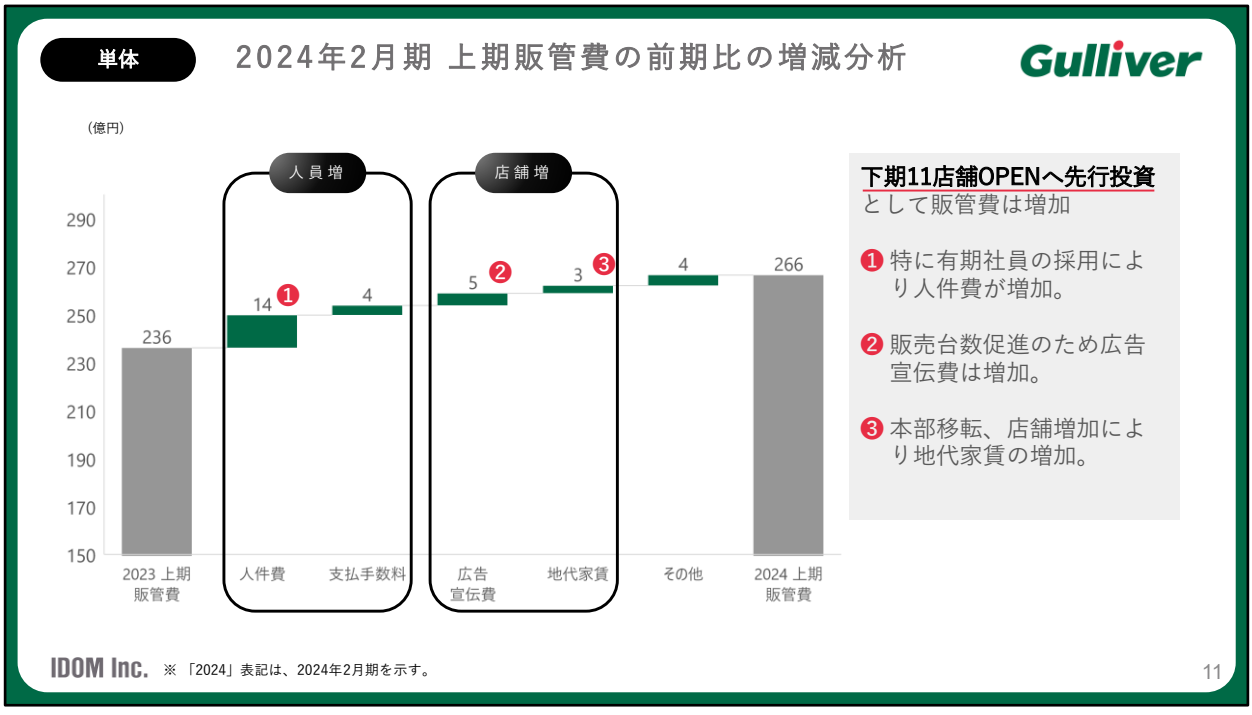


単体の売上総利益の要因分析です。

卸売について、①で示している卸売台数が増加、卸売の1台あたりの粗利は第一四半期の影響が残りましたが、あわせて5億円の増益要因となっています。

小売については、②の小売台数が増加し6億円の増益要因。③の小売台粗利の回復により16億円の増益要因となっています。

全体で上期の売上高総利益は35億円の増益となりました。



大型店舗の新規出店は、9月に3店舗が出店しました。
更に下期は8店舗のオープンが追加され、今年のオープン店舗数は11店舗となる予定です。
上期には大型店の出店はありませんでしたが、下期のオープンに向けて販管費を投下しています。
有期社員の採用増に加えて、中途採用の増加に伴う支払手数料により人件費が増加しました。
広告宣伝費も増加させています。

去年実施した本社の移転後のフリーレント期間が終了した事、昨年オープンした店舗が増加した事により地代家賃が増えています。

単体の販管費全体では30億円の増加となっています。

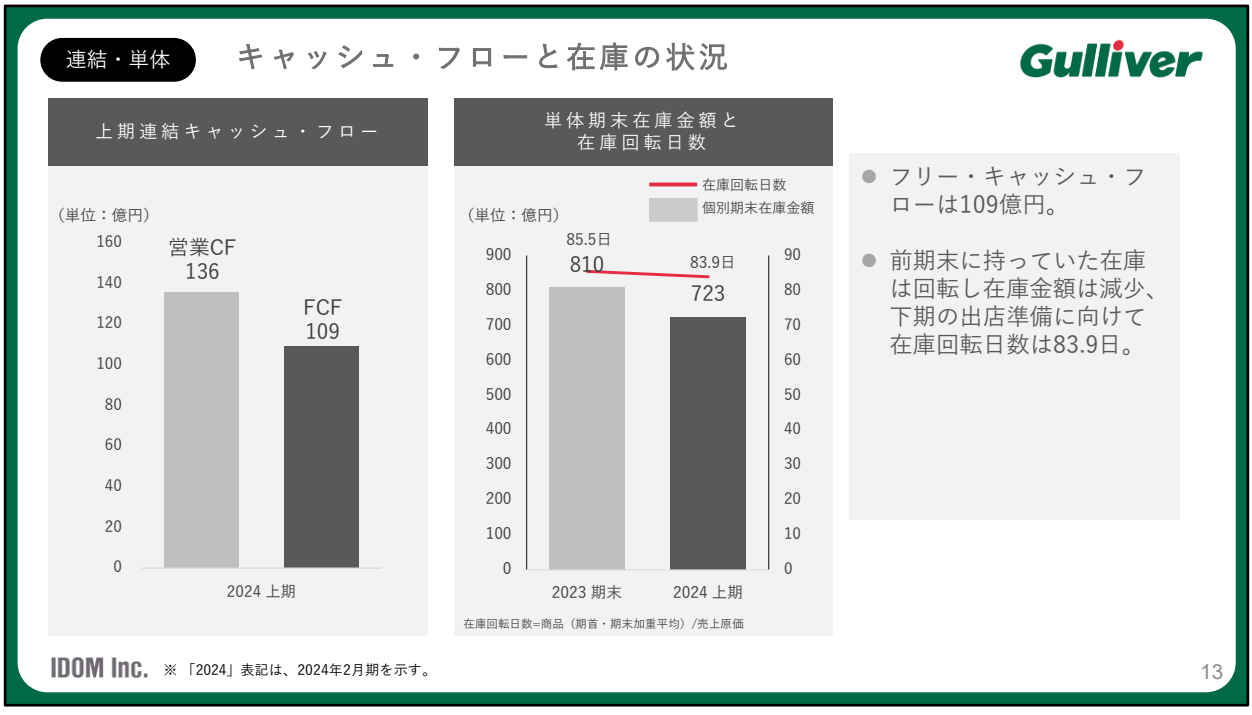
連結の貸借対照表をご紹介します。

総資産は1,619億円、前期末比114億円減少しました。

在庫は763億円、同じく前期末比で81億円減少しました。

有利子負債は返済をすすめ、521億円と前期末比150億円の減少です。

結果、自己資本比率は前期末比4%改善して40%となりました。



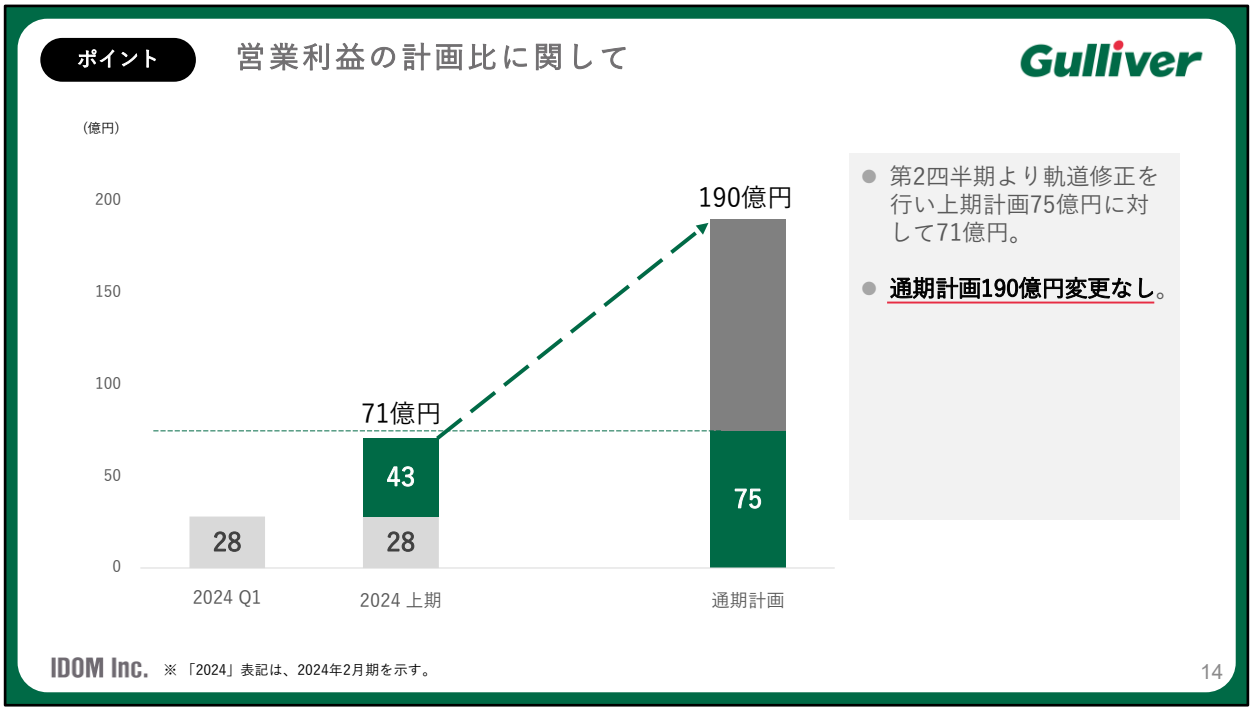
連結のキャッシュ・フローと単体の在庫の状況です。

連結の営業キャッシュフローは好調な業績と在庫管理により136億円のプラス。

投資キャッシュフローが27億円でしたので、フリーキャッシュフローは109億円のプラスとなっています。

在庫は台数の圧縮、在庫単価の減少もあって723億円と前期末比で減少しました。

出店の状況により在庫水準は増減しますが、
引き続き効率的な在庫管理を実施していきます。



第1四半期の連結営業利益は28億円と上期の業績予想営業利益の75億円に対して、やや遅れ気味のスタートとなりましたが、第2四半期には43億円の営業利益を出し、上期累計実績が71億円まで達しました。

下期には1台当りの粗利単価を維持しつつ、大型販売店の出店などにより台数増を実現していきます。

先行投資も含めた販管費もその成果が下期の出店に活かされると考えています。

期初に設定した通期の業績見通し190億円は変更しません。
高い目標ですが、達成に向けて取組んで参ります。

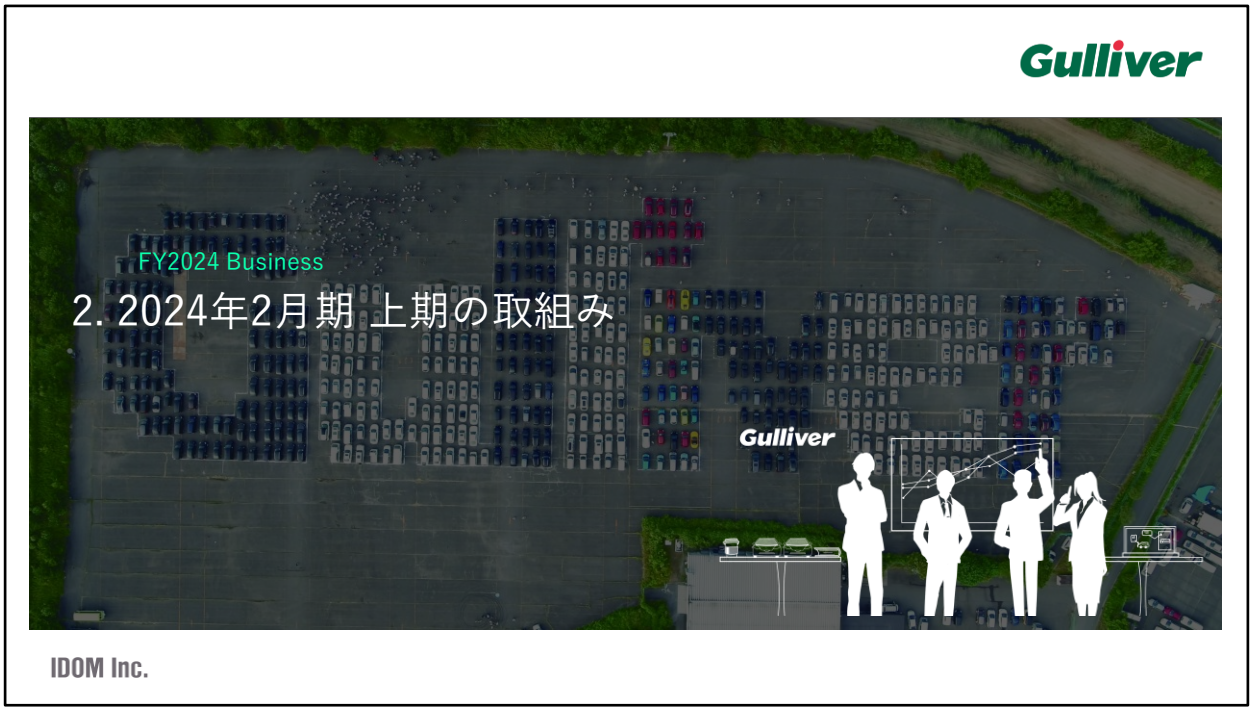
ポイント　整備・板金工場数に関して　Gulliver

		2014年以前から稼働している工場数	中期経営計画に含まれる新規工場数	8月末現在の合計工場数
工場数	指定整備工場	5	10	15
	認証指定工場	3	4	7
	板金工場	1	7	8

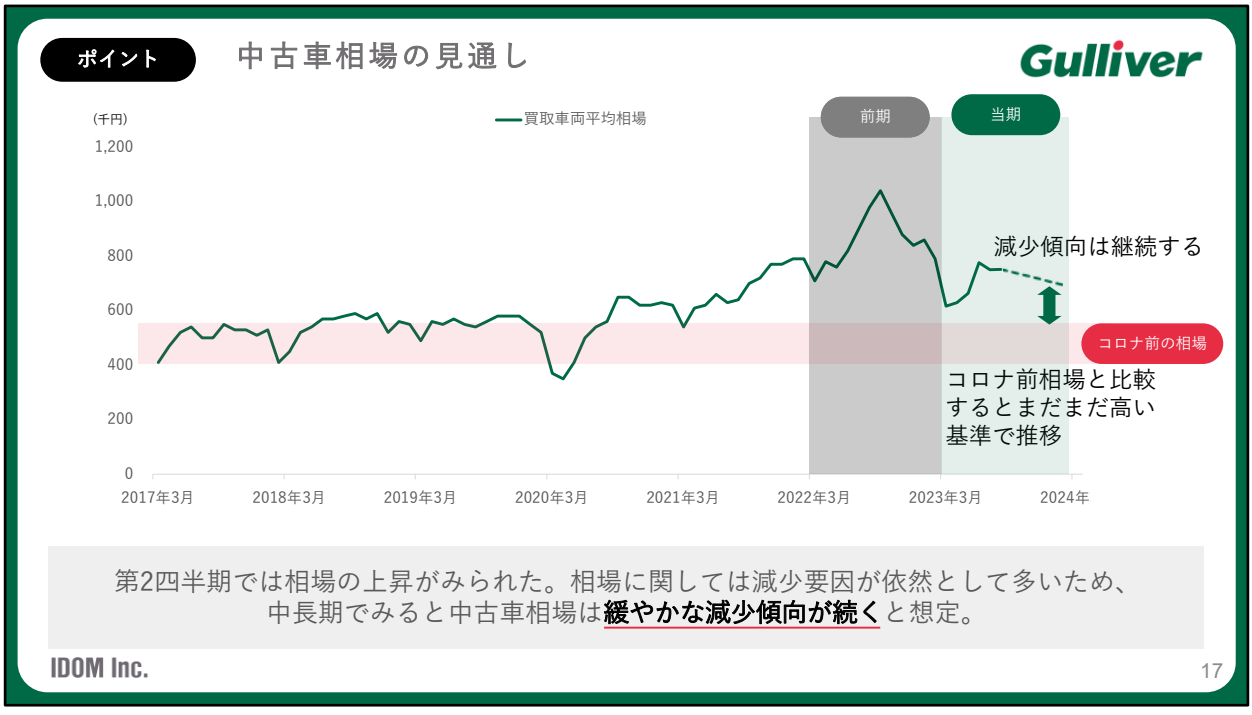
これまで中期経営計画に含まれる工場数をKPIとして開示。
今後は全工場を対象として数値を開示。

IDOM Inc.　15

これまで2021年4月に今後の成長ドライバーとして大型販売店と整備工場に投資していく事を発表し、翌年2022年4月に出した中期経営計画においてもその方向性を示しました。
これより以前にも「事業性を評価する為の工場」や「納車前整備など社内用の工場」はありました。
今後はこれらも含めて、全社の工場を対象とした数値を開示して参ります。
今年は豪州事業売却の影響が前期に残る最後の年となります。また、昨今は業界全体へのお客様の信頼感が低下するなど、厳しい環境です。しかしながら、社会、お客様、パートナー、株主そして社員といった５つのステークホルダーと共に成長し続けることを目指して、これまで通り「まじめ」に業務に取組んでいこうと思っております。引き続き、宜しくお願い致します。



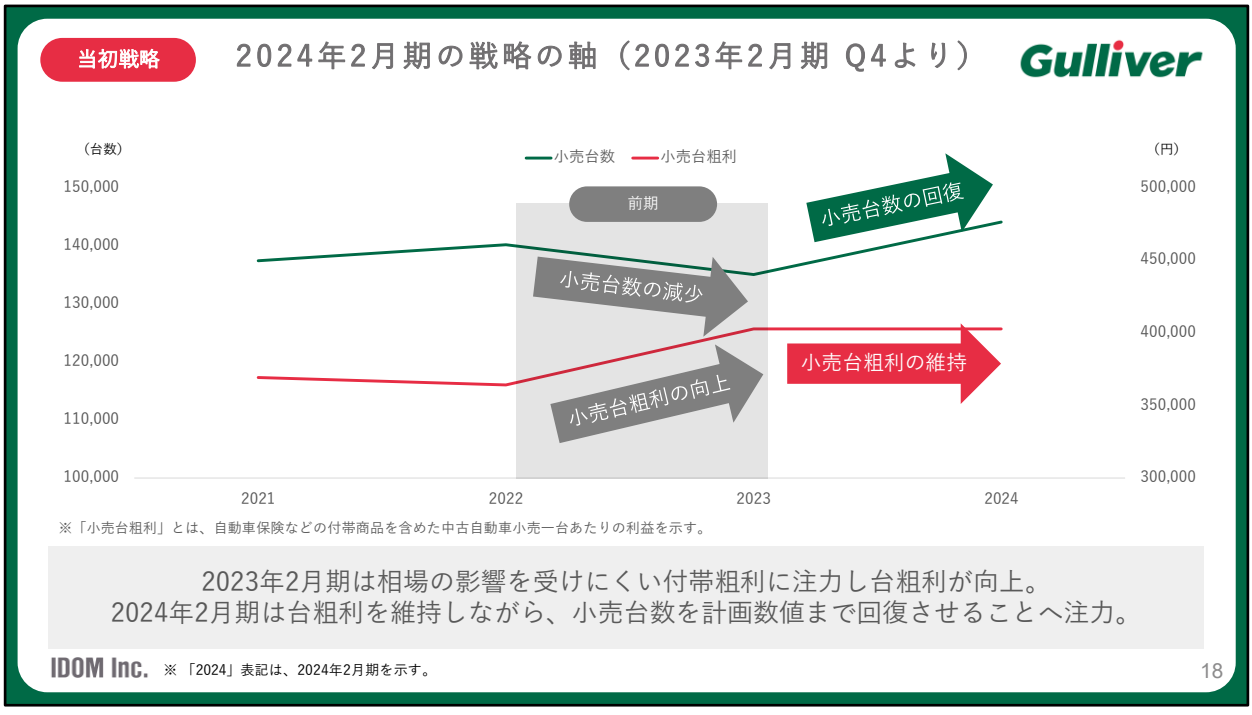
社長の羽鳥貴夫です。
2024年2月期上期の取組みに関してご説明いたします。



中古車相場の動向です。

第1四半期が下落相場から上昇相場となり、第2四半期でも相場は強めに推移しました。

今後の相場に関しては、新車の供給回復など減少要因が強いと見て、下期から1年程度は、ゆるやかな減少傾向が続くと想定しています。



前期末にご説明した2024年2月期の戦略についてです。

2023年2月期に取り組んだ付帯拡充による台粗利の向上を維持し、減少していた小売台数を回復させる戦略を立てていました。

KPI

2024年2月期 上期業績予想の主要KPIの比較

Gulliver

		2023年2月期 上期	2024年2月期 上期 計画	2024年2月期 上期	前年差異	計画差異
店舗数	大型店出店数(店舗)	4	0	0	▲4	0
台数	販売台数(万台)	12.5	12.6	13.6	+1.1	+1.0
	小売台数(万台)	7.0	7.1	7.4	+0.4	+0.3
	卸売台数(万台)	5.5	5.5	6.2	+0.7	+0.7
台粗利	小売台粗利(万円)	35	40	38	+3	▲2
	卸売台粗利(万円)	10	10	10	0	0

当初計画通りに販売台数は順調に推移したものの、
Q1に台粗利が大きく劣後したため優先的に台粗利を確保。

IDOM Inc.

19

2024年2月期の上期の主要KPIを「前年」と「業績予想」との比較で示しています。

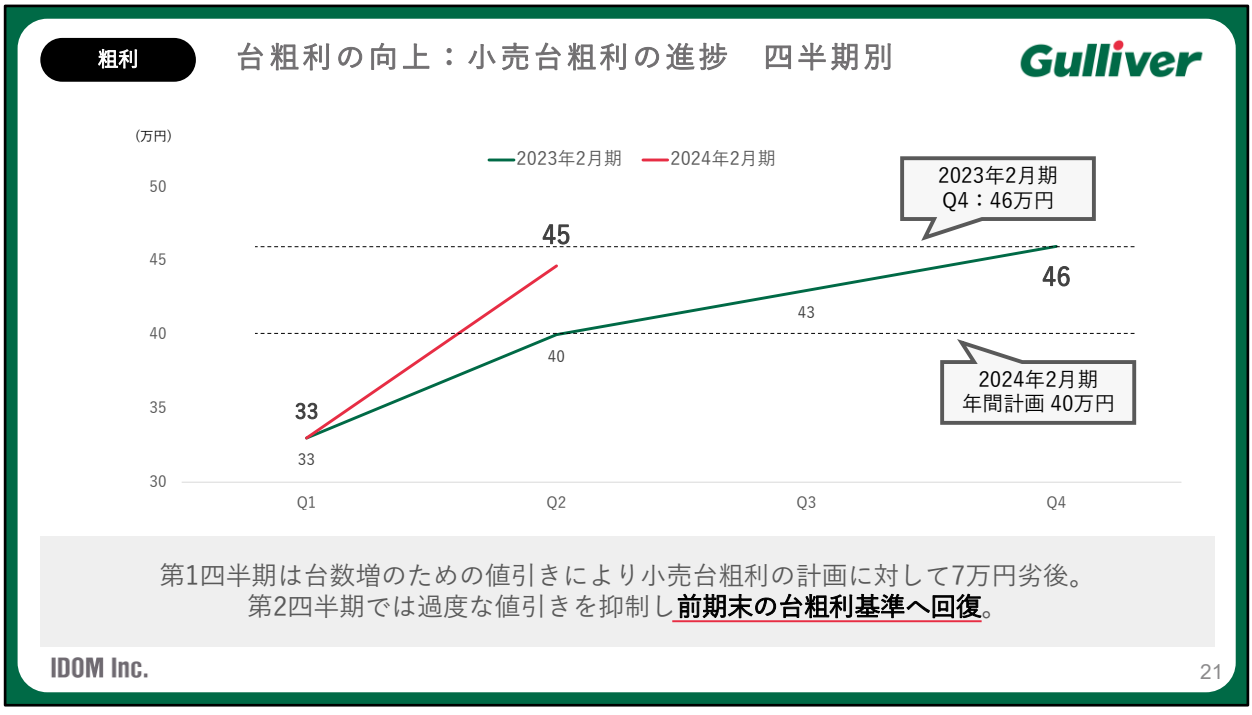
台数に関しては前期出店の影響もあり、計画通りの進捗でした。

小売り台粗利に関しましては、Q1の台粗利の低下が響き、計画を下回っています。

Q2において減少してしまった台粗利を回復するために行った取組みに関してです。

これまでオークション相場を元に本部が推奨価格を提示し、各拠点で小売価格を決定していました。

Q2では、本部が一括でオークション相場と小売相場を元に価格分析をし、価格統制の強化を行いました。

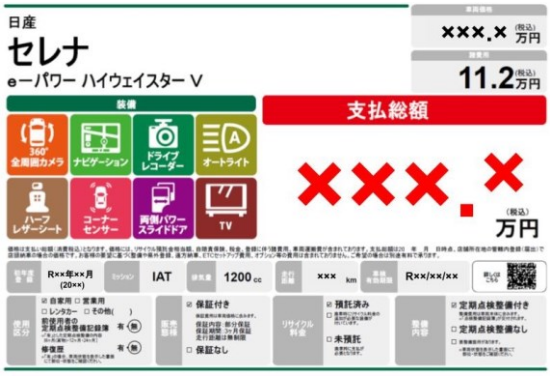


これにより適正価格での販売を実現し台粗利の改善につながり、台粗利は前期末水準まで回復しました。

現在の台粗利を維持し年間計画を達成する見込みとなっています。

ポイント　総額表示に関して

Gulliver



総額表示

車両価格に諸費用を含めた
支払総額で販売価格を表示

保険料、税金、登録等に伴う費用を諸費用とする

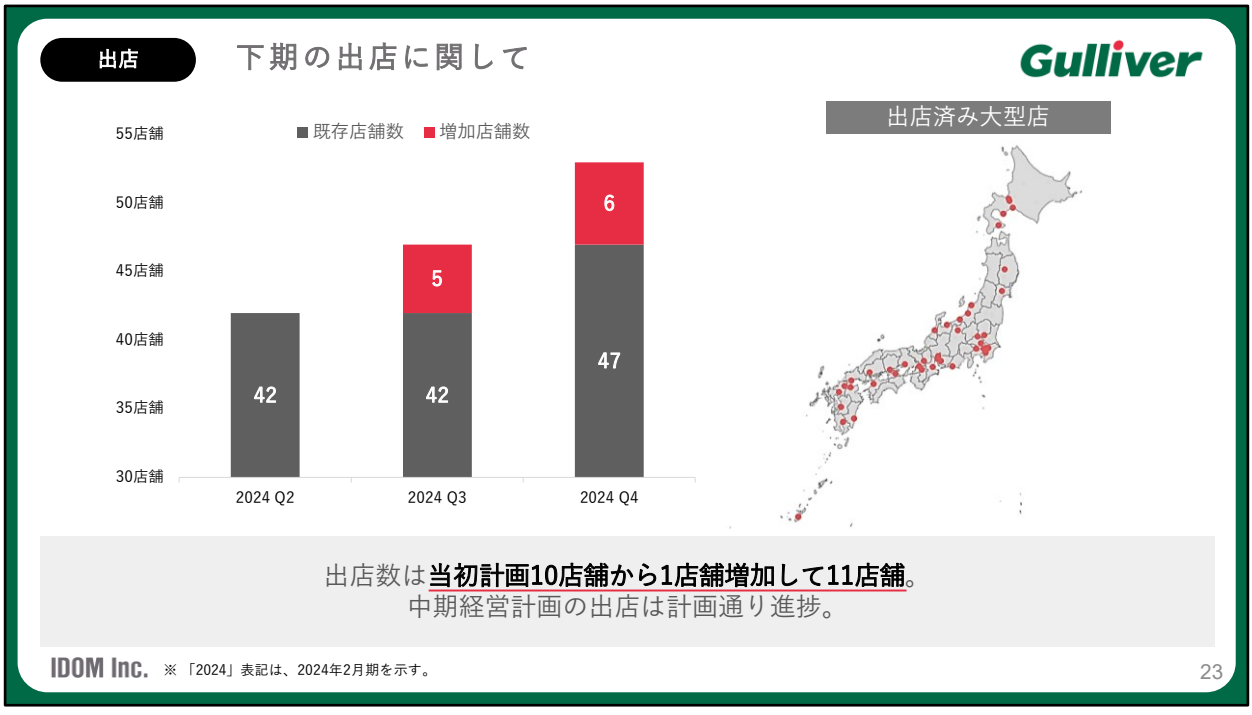
保証・整備・装備品などの有無がわかる
プライスボードの作成

従来の価格表示から車両価格に含まれるべき諸費用を加えた支払総額に変更。
支払総額が一目で確認できるため、より分かりやすく車選びできるようになった。

IDOM Inc.　22

10/1より始まった販売価格の総額表示に関してです。

IDOMではお客様がより安心してお車がご購入できるよう、自動車公正競争規約に基づき総額表示を9月より実施しております。



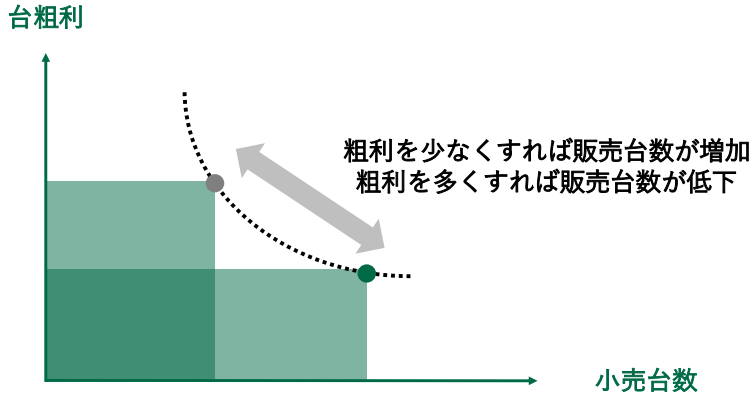
今期の出店計画です。

上期出店数は0店舗となりましたが、第3四半期に5店舗、第4四半期に6店舗出店と合計で11店舗が出店予定です。

計画していた10店舗から1店舗増加し11店舗と上方修正し、中期経営計画に対して順調に進捗しています。

ポイント　小売台数と台粗利に関して

Gulliver



これまで小売台あたり粗利と小売台数の関係はトレードオフの状況が続いていた。

IDOM Inc.

24

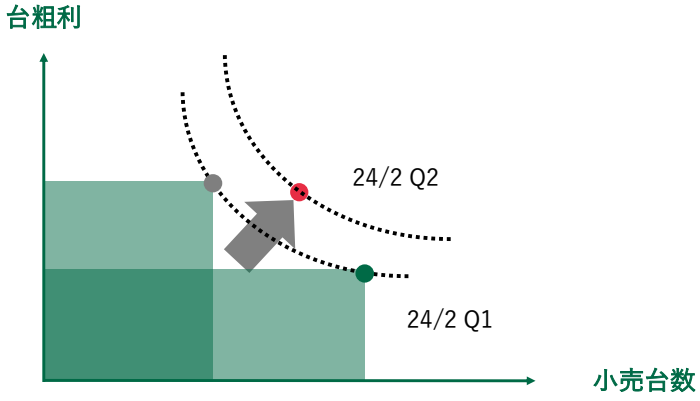
販売台数と台粗利の関係についてです。

これまで台粗利を上げると販売台数が落ち、台粗利を下げると販売台数が上がるというトレードオフになりやすい関係にありました。

ポイント

小売台数と台粗利に関して：2024年2月期 Q2

Gulliver



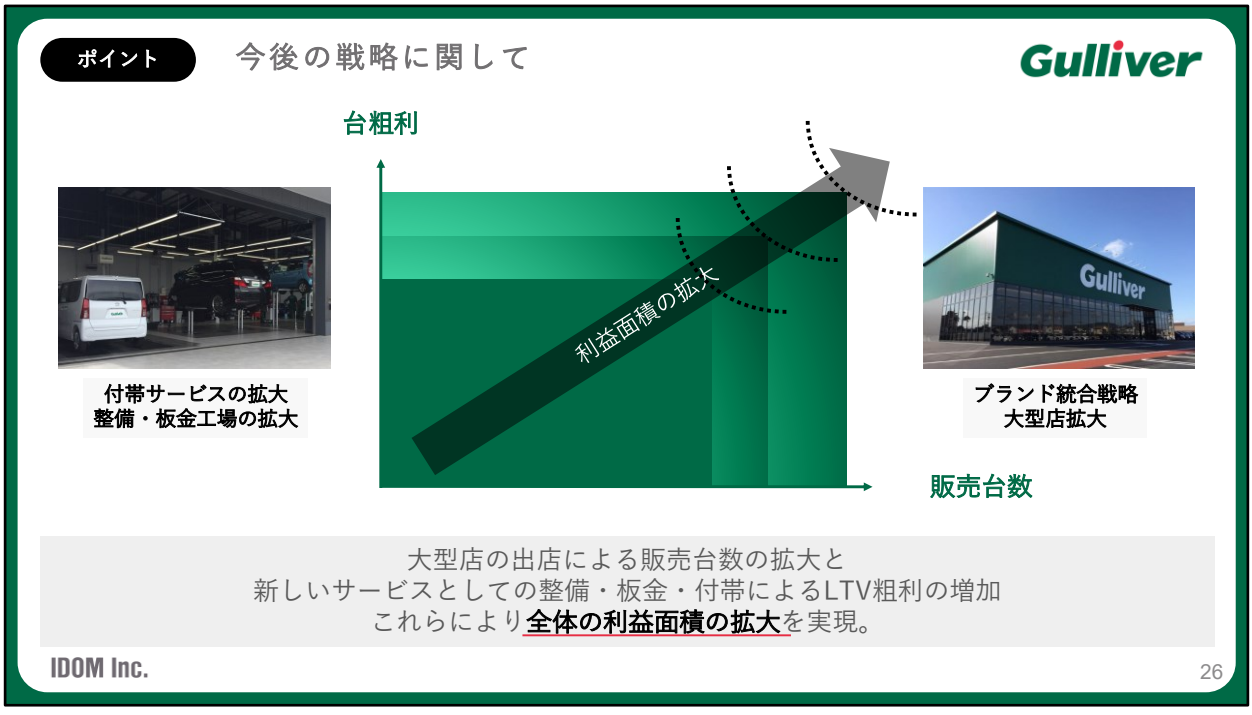
第2四半期においては施策により小売台数を確保しながら台粗利を回復させることに成功。

IDOM Inc.

25

第2四半期については施策が功を奏し、小売台数を確保しながら台粗利を回復させることに成功しました。

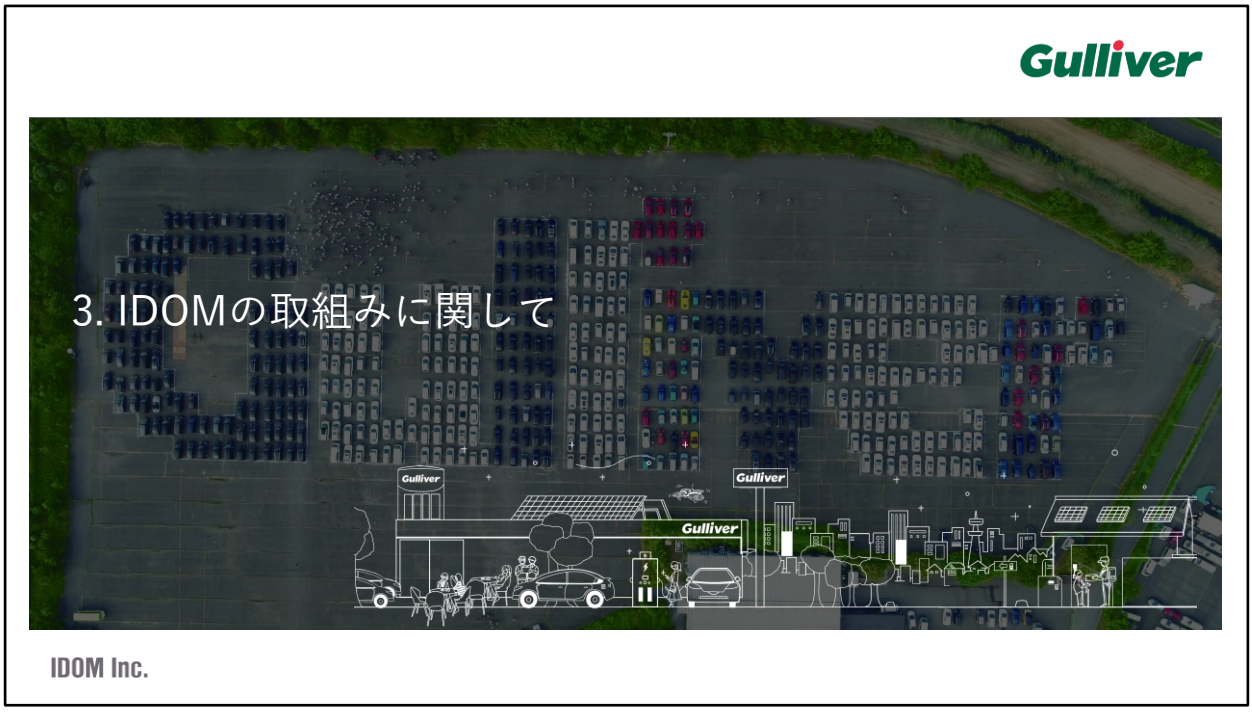
これにより利益の面積が増加しました。



今後の事業戦略として、IDOMの付帯サービスの拡大や工場の拡大によるLTVの増加によって一台から得られる台粗利を増加させます。

これまで進めてきた様々なチャネルのガリバーブランドへの統合戦略や大型店出店によって販売台数を増加させます。

これらの二軸を成長させることにより利益面積の拡大を目指してまいります。



これまでのIDOMの取組みに関してご説明いたします。

理念

理念経営に関して

Gulliver

企業理念「IDOMは共存共栄の理念を原点に、社会、お客様、パートナー、株主
そして社員といった５つのステークホルダーと共に成長し続けることを目指しています。」

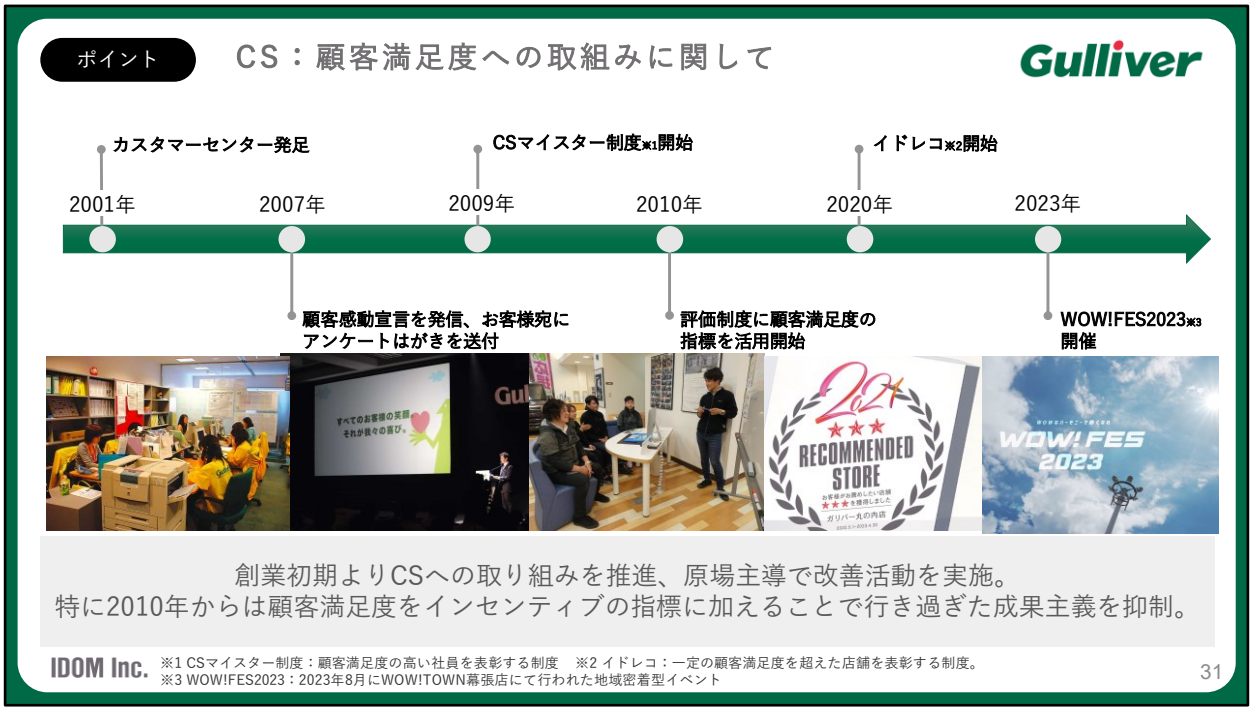
IDOM Inc.

28

IDOMでは創業時からGrowing Togetherの企業理念を掲げ、共存共栄の精神を全社員と共有し、事業活動を行っています。

これまでの理念経営に基づいた取組みから、一部をご説明します。

顧客満足の取組みに関してです。



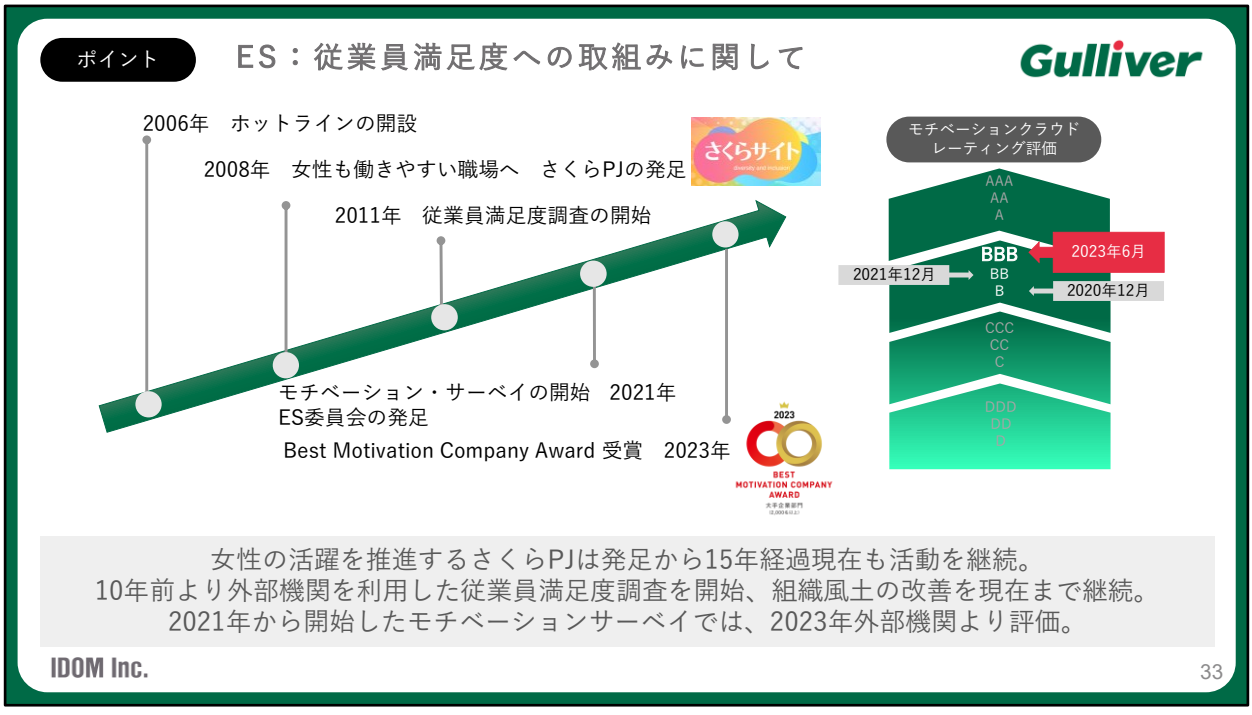
IDOMでは顧客満足度を重要な指標としています。

2001年のカスタマーセンターの発足から始まり、
その後もCSアンケートという形で、ご来店したお客様からの声を常に集めています。

2010年には顧客満足を評価指標として取り込み、
社員の意識が営業成績だけに向かないようにしてきました。

様々なお客様からの声は、お客様の向き合い方や、アイデアに活用され、たくさんのサービスや商品を生んでいます。

従業員満足の取組みに関してです。



2008年には社内の声から女性の活躍を推進するさくらプロジェクトが発足。
現在まで15年間継続して社内改革や発信を行っています。

また2011年からは従業員満足度調査を開始。
現在まで10年以上毎年行うことで従業員が会社に求めているものと会社が提供できているもののGAPを認知し、改善しています。

2021年から開始したモチベーションサーベイでは、
毎年改善傾向がみられ外部機関より
Best Motivation Company Awardを受賞しました。

中古車販売に関する取組みについてです。

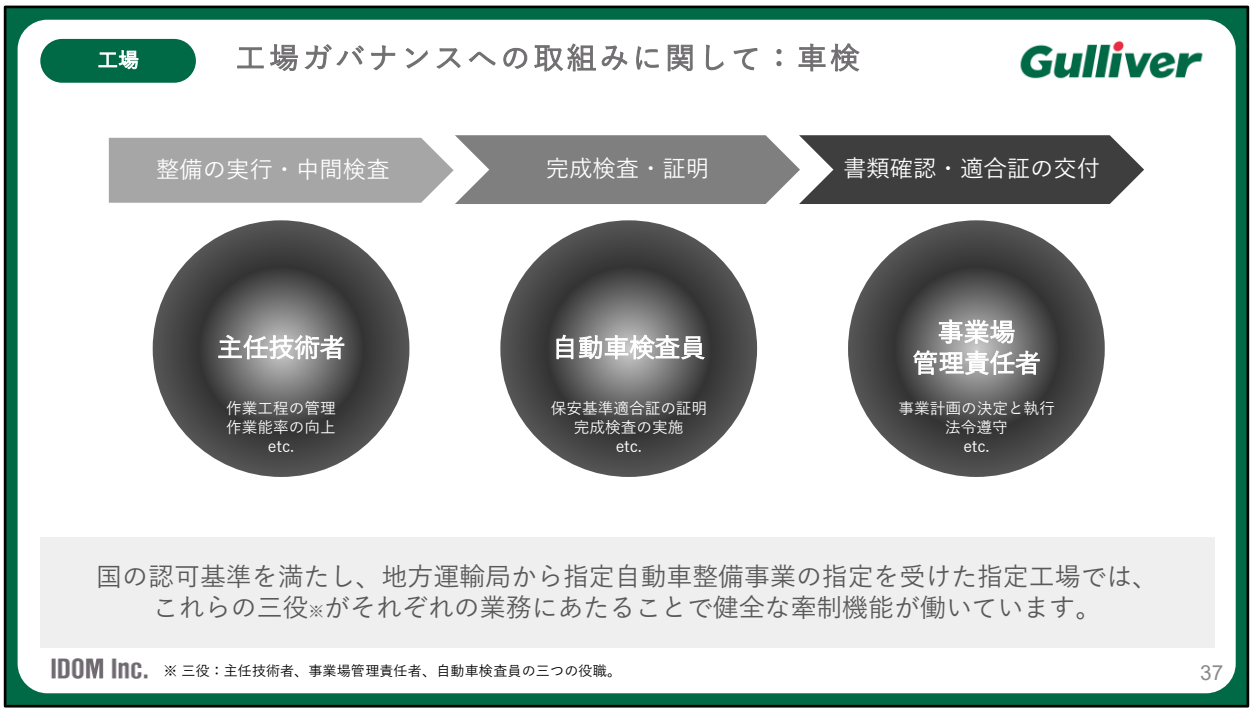
創業以来、中古車業界をよりよくすべく、お客さまが安心してお車を購入できるような取り組みを継続して行ってきました。

顧客満足度に対する営業スタッフの声から生まれた、業界初の10年保証を始めとした0-10-100の取組みに関しては、2012年から11年つづけています。

また、販売車両は外部機関より品質チェックを行っています。

今年の9月からは、総額表示を実施しており、今後におきましてもお客様が安心して中古車を購入できるよう、事業拡大に取り組んでまいります。

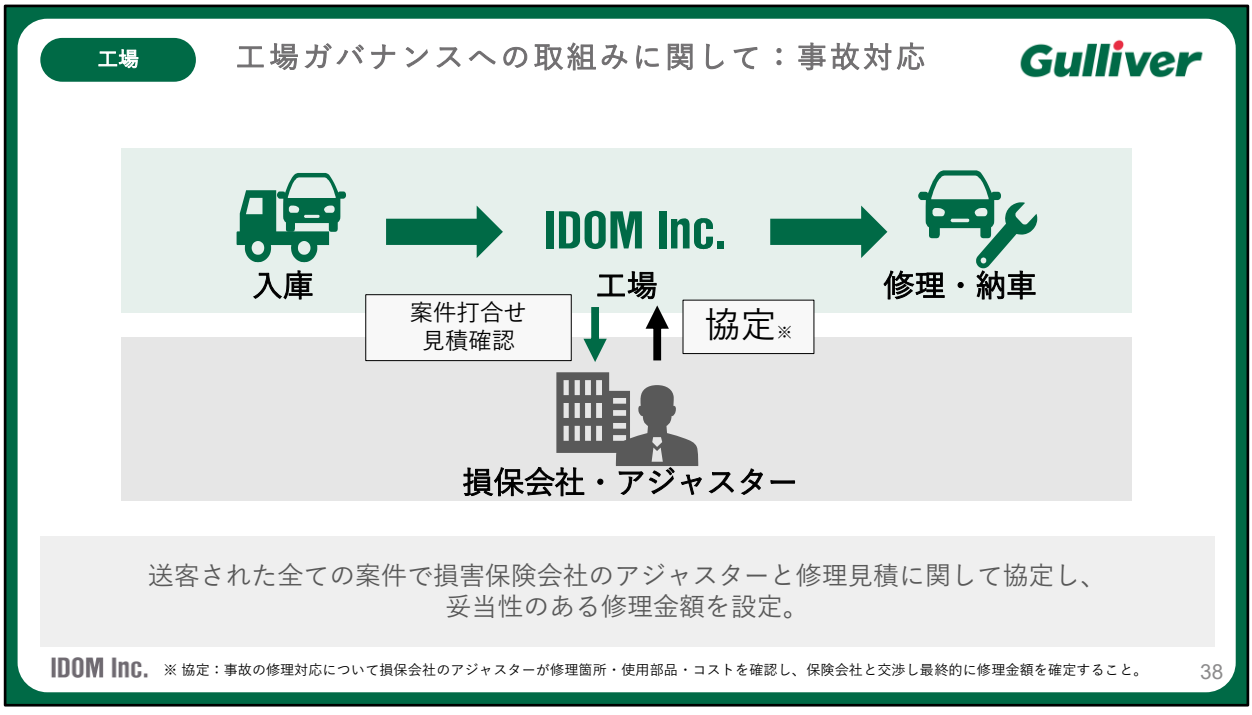
工場のガバナンスに関してです。



車検整備を行う指定整備工場のガバナンスです。

過剰または過少整備を防ぐために三役が別々の評価基準を持ち、それぞれの工程に責任を持つことで健全な牽制機能が働くようガバナンス体制を整えています。

また、事業部での監査、コンプライアンスチームでの監査と3重のチェック体制を敷いています。



こちらは板金工場で行っている
事故対応に関してのご説明です。

IDOMでは2022年より損保の修理を開始しました。

全ての案件で保険会社のアジャスターが、修理箇所・
使用部品・コストを確認し、

最終的に修理金額を確定していただいています。

工場

工場の透明性の確保に関して

Gulliver

※作業記録を確認できる映像

※工場内に設置されたカメラ

現在拡大している工場では作業をお客様が直接見ることが可能となる透明性を確保。
またカメラを工場へ順次設置しており、お客様からの作業確認範囲を拡大。

IDOM Inc.

39

さらに工場の透明性を高めるための取組みとして、
お客様が作業工程を確認するための、カメラの設置を
始めています。

これらは順次設置するように進めています。

IDOMでは創業期から
お客様から信頼されるための取組みを続けてきました。

今年は中古車の総額表示など、よりお客様へ信頼を届けられるかが中古車業界にとって重要な年になると捉えています。

中古車業界のリーディングカンパニーとして自覚を持ち、改めてステークホルダーの皆様から信頼される企業として、皆様と共に成長することへ挑戦してまいります。

引き続き、IDOMの成長に期待していただければと思います。