

2024年 2月期

決算説明会資料 2024年 2月期(本決算)

April 15th, 2024

東証プライム 7599

IDOM Inc.



おことわり

IDOMの開示資料に記載されている業績見通しなどの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績などが変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、IDOMの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、相場の影響などがあります。また、この資料に含まれている情報は、広告宣伝、アドバイスを目的としているものではありません。

| | |
|-------------------------------|----|
| 1. 2024年 2月期 の実績 | 4 |
| 2. 2025年 2月期 の業績予想 | 19 |
| 3. 市場認識とこれからの取組み(中期経営計画目標の修正) | 22 |
| 4. 資本政策・配当について | 42 |
| 5. APPENDIX | 47 |

1. 2024年 2月期 の実績



決算説明会資料に関するご注意

2023年2月期の豪州事業売却により、2024年2月期から連単差が大幅に減少。
単体の業績が連結の大部分を占めているためKPI等に関して単体の数値も使用。

単体

過去最高の四半期営業利益

営業利益

58億円

前期比+31%

- 単体の四半期営業利益の過去最高益を更新。

単体

通期の小売台粗利・小売台数

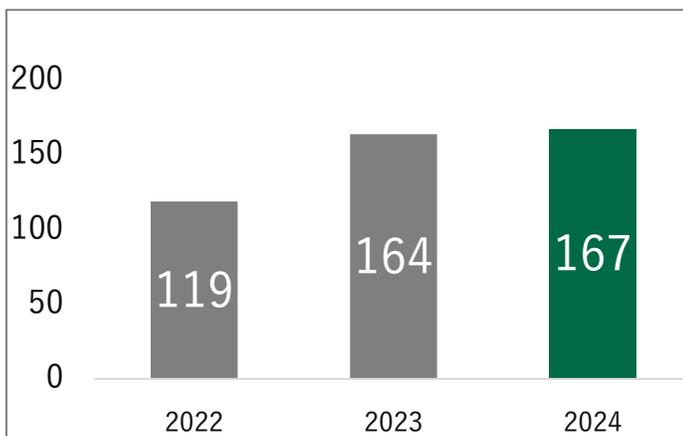
小売販売

41万円/台 × 144千台

- 小売台粗利 41万円(業績予想の前提通りで着地)
- 小売台数 144千台(過去最高、前年比+7%)

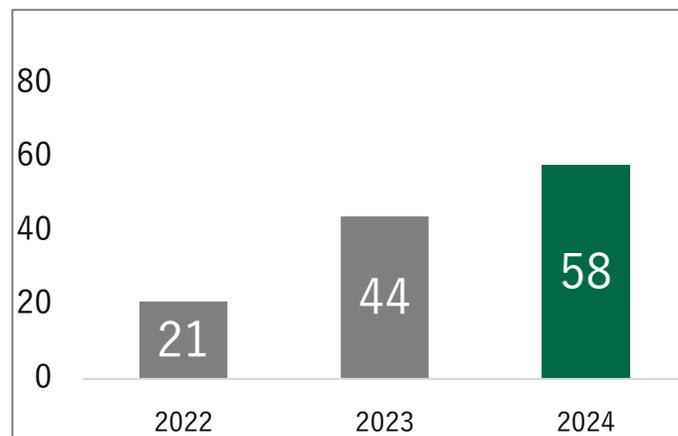
(億円)

通期



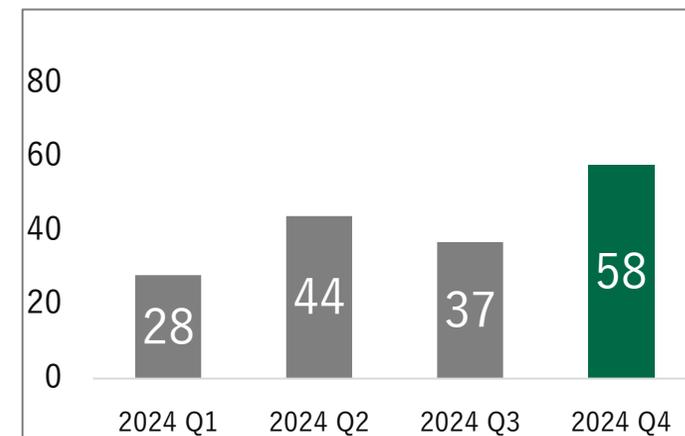
(億円)

Q4(対前年)



(億円)

四半期推移



営業利益

3.9% 4.5% 4.0%

4.6% 4.9% 5.2%

2.7% 4.6% 3.6% 5.2%

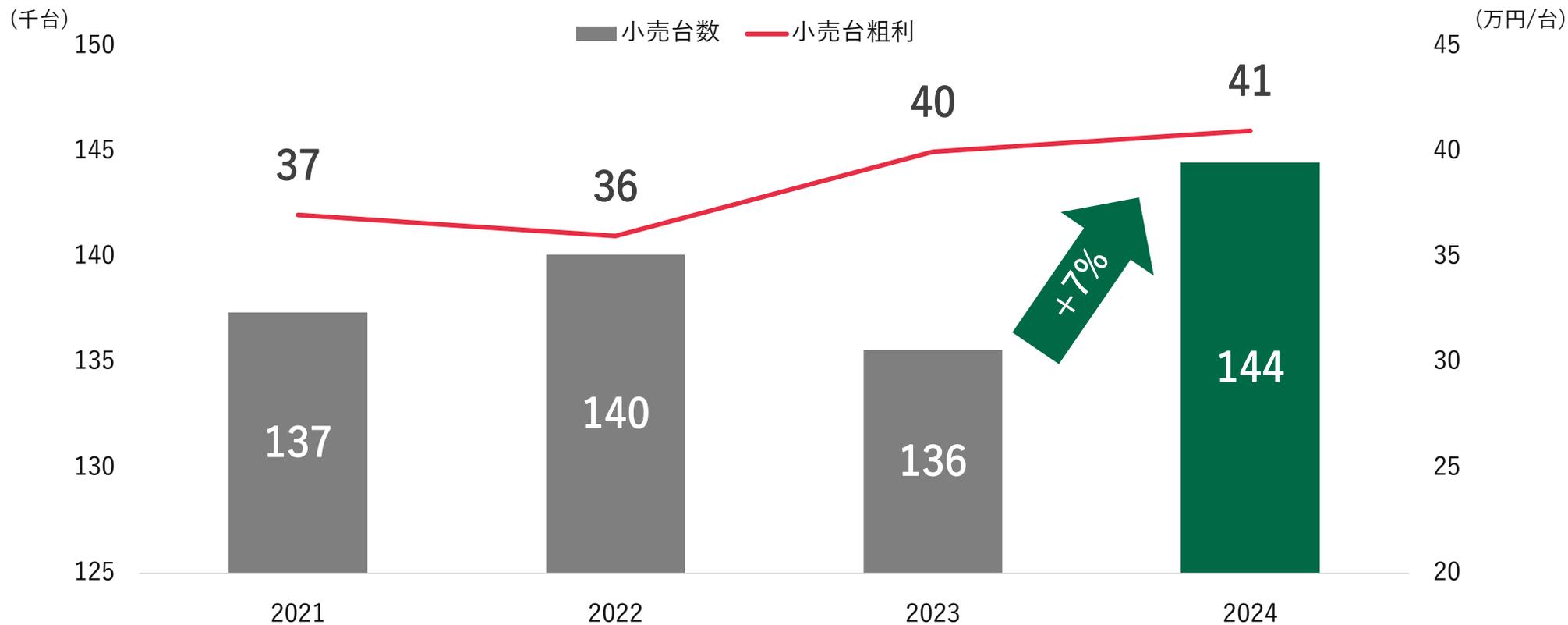
営業利益率

37.8% 1.9%

109.2% 31.4%

営業利益
増加率

小売台粗利と小売台数の推移



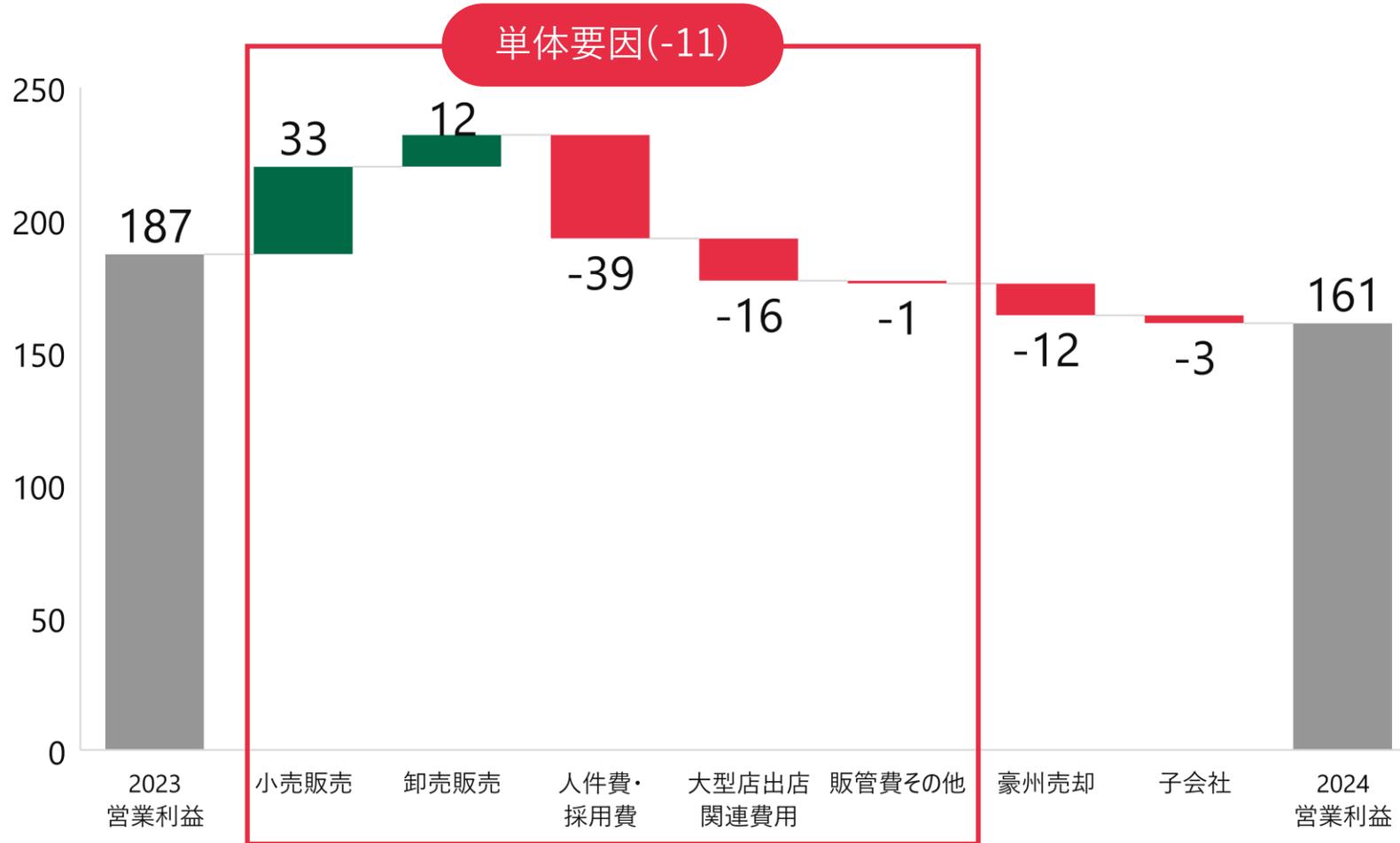
小売台粗利を維持しつつ過去最高台数へと小売台数を増加。

| | | 2022 | 2023 | 2024 | 増減差 |
|-----|------------|------|------|------|------|
| 店舗数 | 大型店出店数(店舗) | 5 | 8 | 11 | +3 |
| | 販売台数(万台) | 23.7 | 24.7 | 26.9 | +2.2 |
| 台数 | 小売台数(万台) | 14.0 | 13.5 | 14.4 | +0.9 |
| | 卸売台数(万台) | 9.7 | 11.2 | 12.4 | +1.2 |
| 台粗利 | 小売台粗利(万円) | 36 | 40 | 41 | +1 |
| | 卸売台粗利(万円) | 10 | 10 | 10 | - |

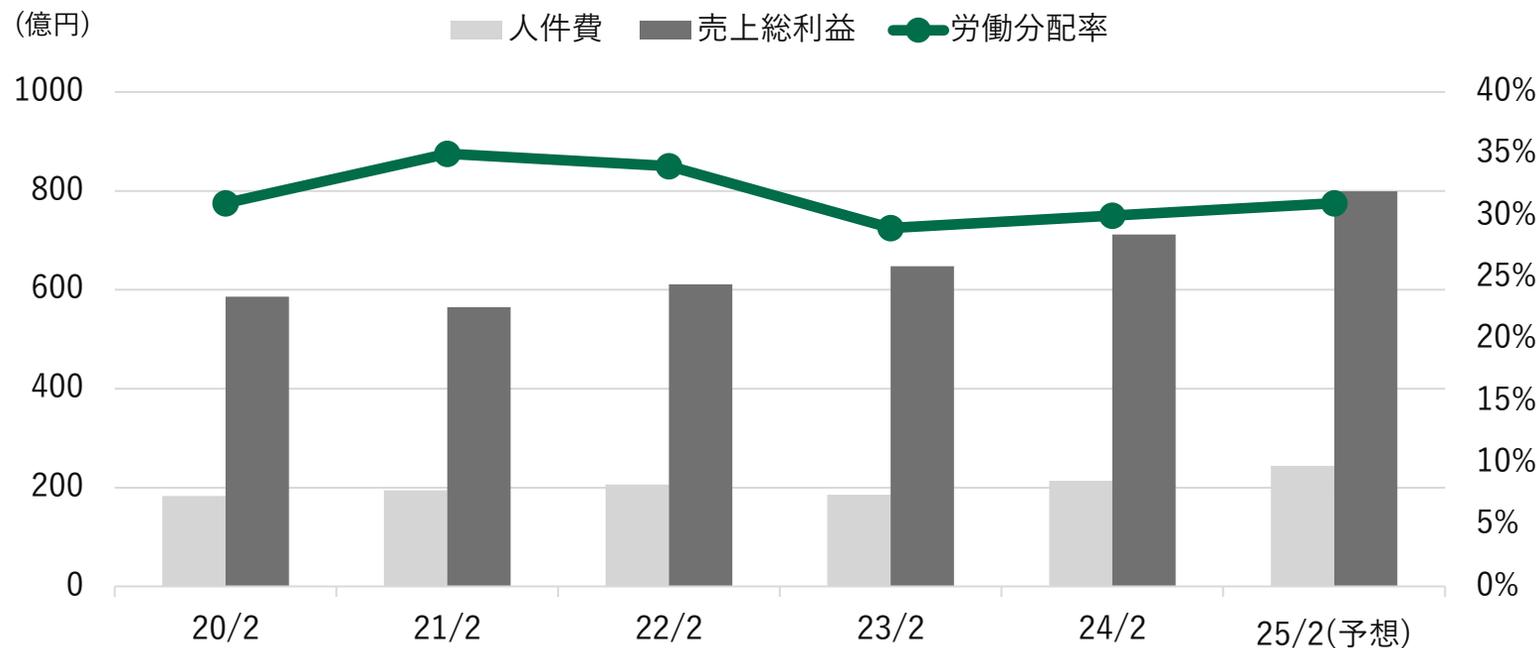
全ての主要KPIで2024年は2023年を上回る実績。

| (億円) | 2023 | 2024 | 売上高構成比 | 増減差 | 増減率 |
|---------------------|-------|-------|--------|-----|--------|
| 売上高 | 4,165 | 4,199 | 100.0% | +34 | +0.8% |
| 売上総利益 | 745 | 733 | 17.5% | ▲12 | ▲1.6% |
| 販管費 | 559 | 572 | 13.6% | +13 | +2.4% |
| 営業利益 | 187 | 161 | 3.8% | ▲26 | ▲13.7% |
| 経常利益 | 184 | 158 | 3.8% | ▲26 | ▲12.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 142 | 114 | 2.7% | ▲28 | ▲19.5% |

(億円)



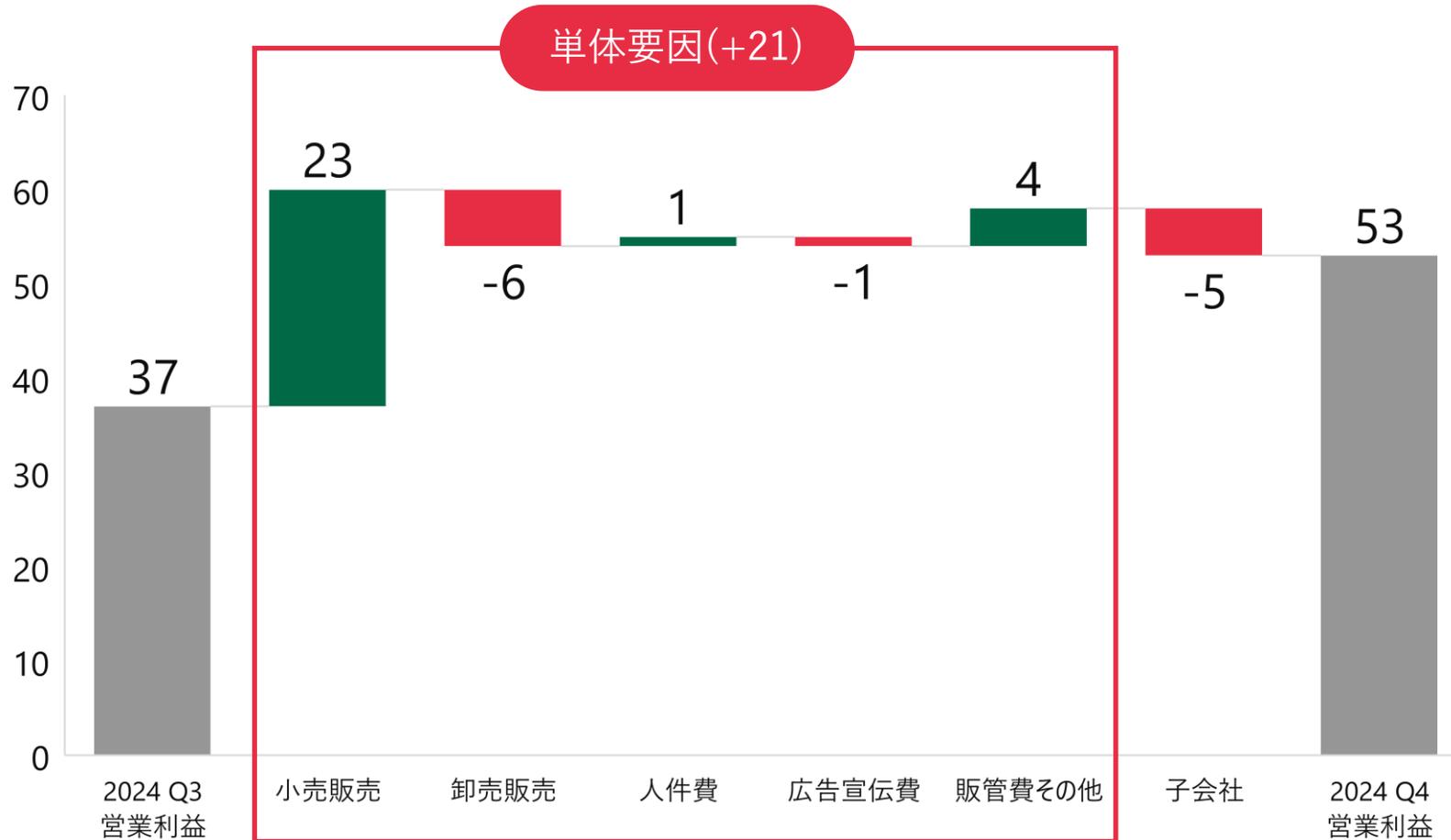
- 単体の売上総利益においては、小売販売で33億円、卸売販売で12億円の合計45億円の増益。
- 大型店出店加速に対する人件・採用費用増加などにより販管費は56億円増加。
- 事業売却・子会社の赤字により15億円の減益。



大型店の出店に伴う人員の増加や、
 好業績に伴い給与水準が向上しているため、人件費は増加。
 大型店を中心に戦略的な人員配置を徹底することで労働分配率を維持。
 引き続き適正に社員への還元と利益の拡大の両方を実現していく。

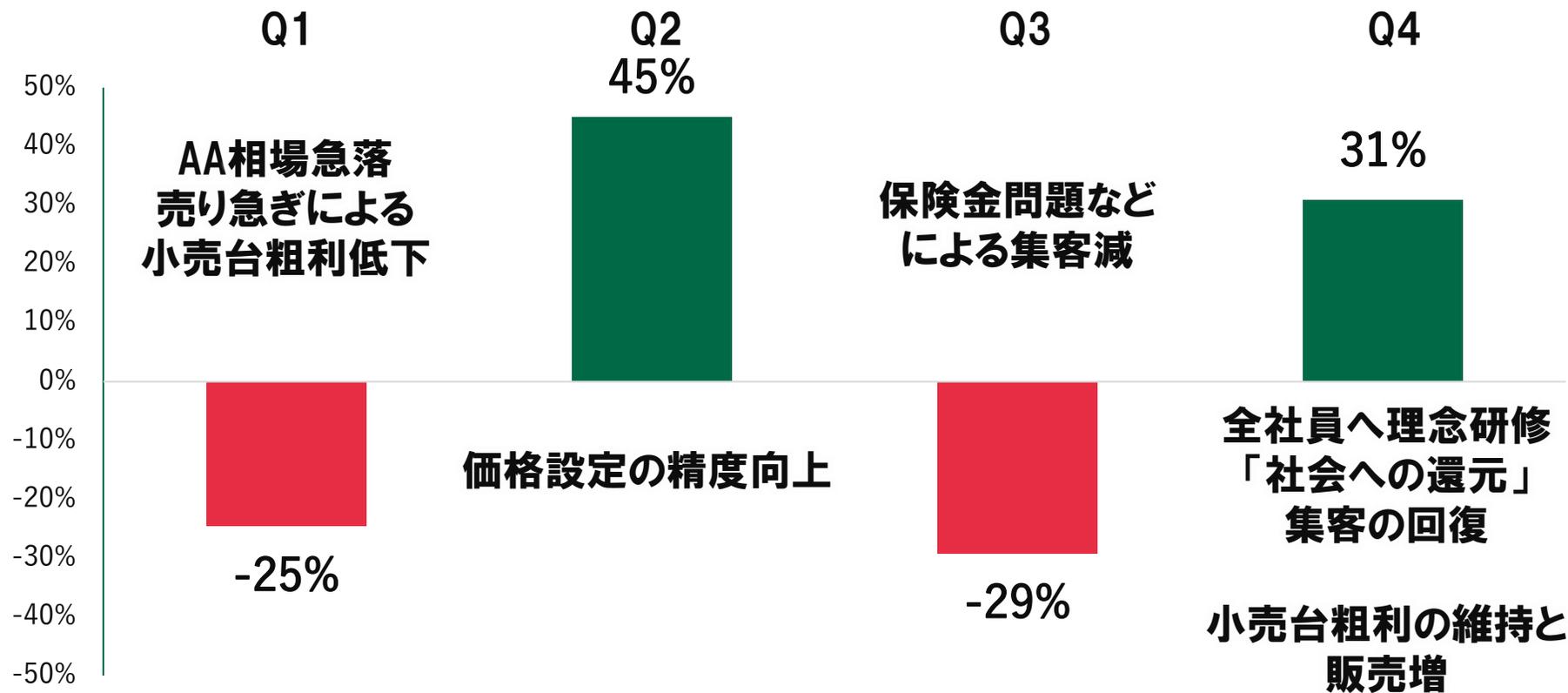
| (億円) | 2024 Q1 | 2024 Q2 | 2024 Q3 | 2024 Q4 | 2024 Q4 Q3比 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|----------------|
| 売上高 | 1,053 | 984 | 1,040 | 1,121 | +81 |
| 売上総利益 | 171 | 178 | 185 | 199 | +14 |
| 販管費 | 143 | 135 | 148 | 146 | ▲2 |
| 営業利益 | 28 | 43 | 37 | 53 | +16 |
| 経常利益 | 27 | 42 | 37 | 52 | +15 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 19 | 30 | 24 | 42 | +18 |

(億円)



- 小売台数は前四半期を上回り+23億円、卸売台数は下回り▲6億円。
- 販管費は出店に伴い地代家賃は増加、それ以外の販管費は抑制に成功。
- 子会社実績は▲5億円。

単体営業利益の前年比の推移



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 | 627億円 自己資本比率 36% |

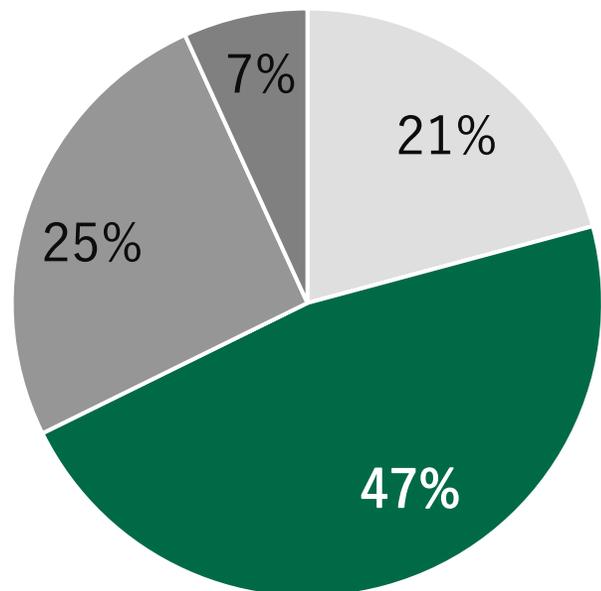
連結・貸借対照表
(2024年2月期末)

| | |
|-------------------|------------------------|
| 資産 1,840億円 | 負債 1,141億円 |
| 現預金 305億円 | 有利子負債 630億円 |
| 在庫 860億円 | その他 511億円 |
| 有形固定資産 338億円 | 純資産 699億円 |
| その他 337億円 | 699億円 自己資本比率 38% |

- 総資産は1,840億円。
- 在庫は大型店出店に向けて前期末水準を維持。
- 有利子負債は41億円圧縮。
- 連結自己資本比率は前期末の36%から38%へ増加。

在庫と相場リスクについて

当社の車両年式別在庫割合



年式毎の相場変動リスク

- 0~3年落ち
- 4~7年落ち
- 8~11年落ち
- 11年以上落ち

大
中
小

在庫車両のリスク特性

卸売車両

- オークション市場への売却のため、相場の影響を比較的受けやすい。
- 仕入れてからオークション市場で売り上げるまで原則2週間。
- 買取店の強化はしておらず現状維持。

小売車両

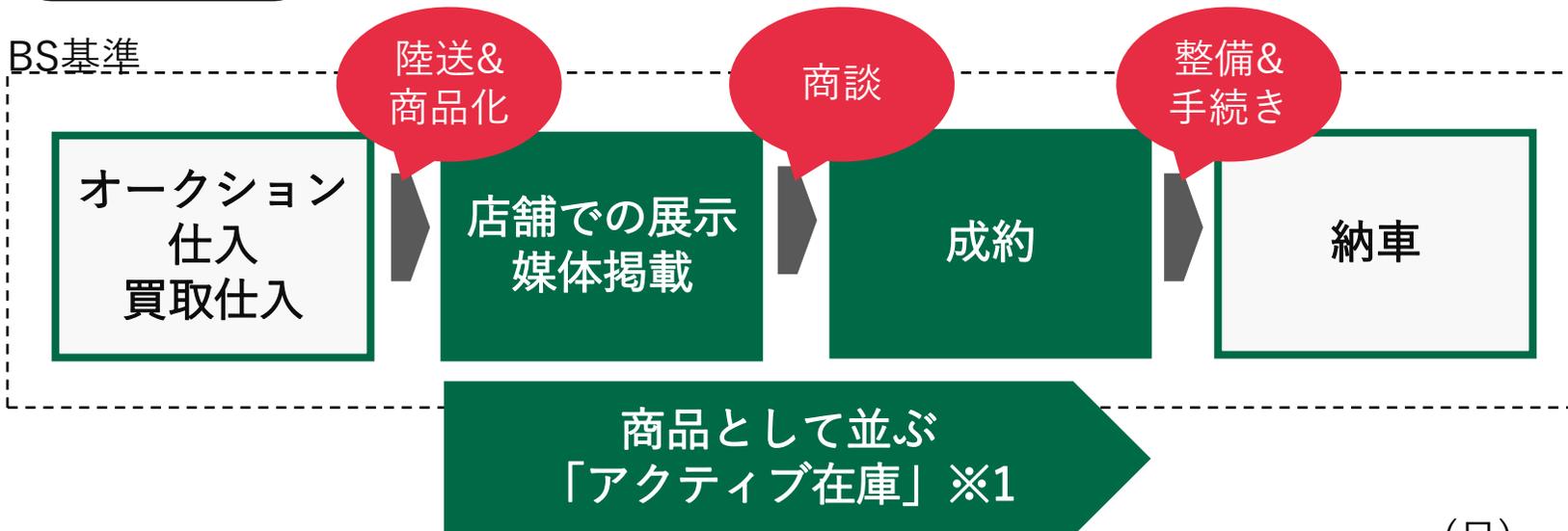
- お客さまへの売却のため、相場の影響を比較的受けにくい。
- 120日を超える長期在庫のみ在庫処分の実施を検討。
- 大型店の拡大とともに小売り車両の割合は増加。

- 常に相場の影響を受けるため長期保有することはリスクが大きい。
- 卸売比率が上昇すると在庫回転日数が短縮する傾向。

- 長期保有しても付帯粗利により台粗利が担保され在庫リスクが少ない。
- 小売比率が上昇すると在庫回転日数が増加する傾向。

大型店の在庫は相場の影響を比較的受けにくい4~7年落ちで多くが構成されている。
小売台数の拡大に伴い在庫回転日数が縮まりにくいことは受け入れ適正な在庫管理を実行。

BS基準

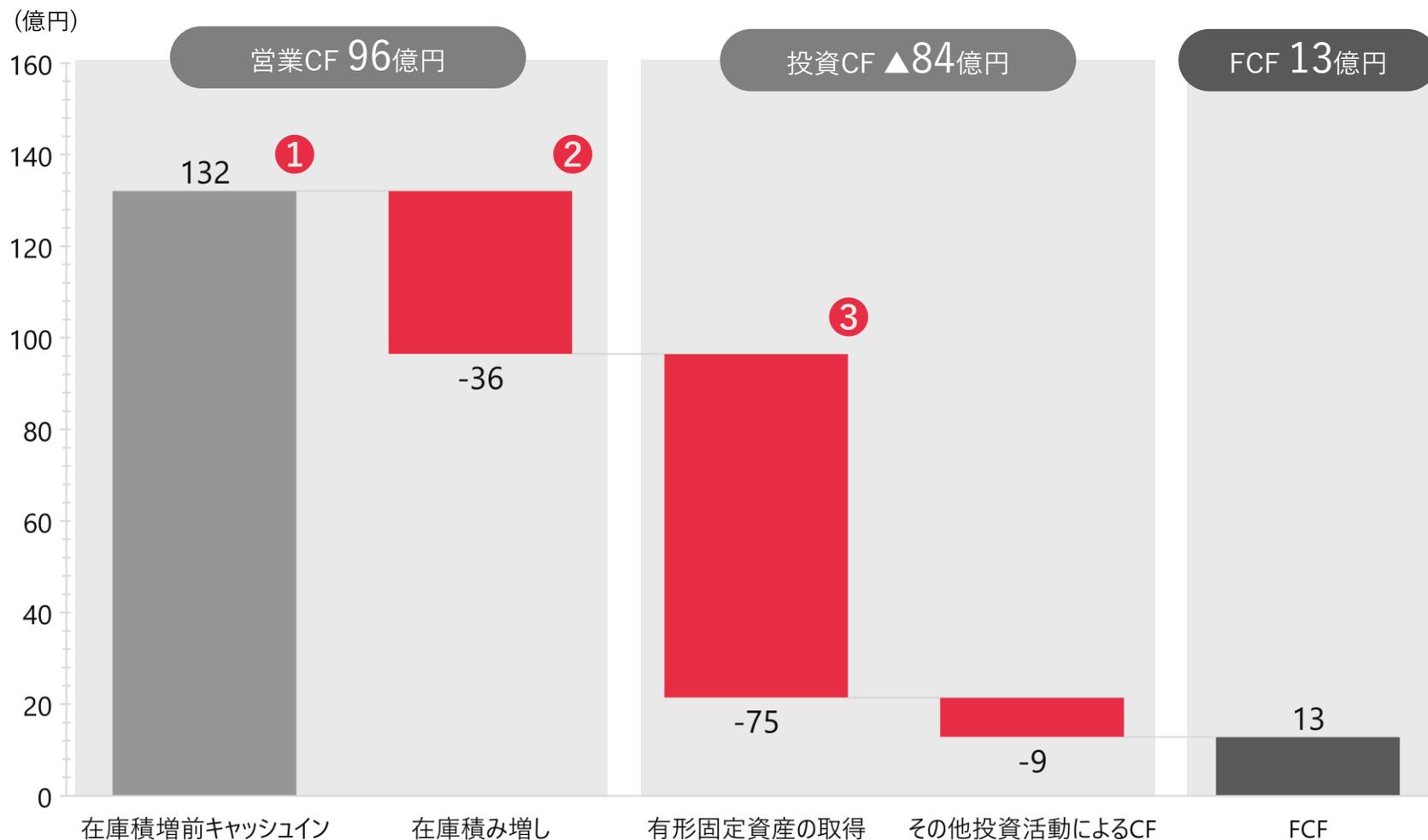


- 小売台数増で回転日数は増加傾向
- 「アクティブ在庫」期間は約40日程度で推移。
- 展示車両の強化と相場リスクのバランスを常に鑑み、小売台数の最大化にむけた効率的な在庫管理を実施。

| 在庫回転日数 | 2022 | 2023 | 2024 |
|-------------|------|------|------|
| アクティブ在庫 | 39.3 | 41.1 | 42.1 |
| BS基準（代車等含む） | 83.0 | 85.5 | 86.8 |

(日)

キャッシュフローの前期比 増減分析



- ① 事業好調で在庫投資前で132億円のキャッシュ創造
- ② 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。(△36億円)
- ③ 今期大型店出店11店舗に伴う設備投資など。(△75億円)

結果、フリーキャッシュフローは13億円のプラス

2. 2025年 2月期 の業績予想



| | | 2023 | 2024 | 2025 | 増減差 |
|-----|------------|------|------|-------|------|
| 店舗数 | 大型店出店数(店舗) | 8 | 11 | 15 | +4 |
| 台数 | 販売台数(万台) | 24.7 | 26.9 | 28.5 | +1.6 |
| | 小売台数(万台) | 13.5 | 14.4 | 15~16 | - |
| | 卸売台数(万台) | 11.2 | 12.4 | 13.0 | +0.6 |
| 台粗利 | 小売台粗利(万円) | 40 | 41 | 43~40 | - |
| | 卸売台粗利(万円) | 10 | 10 | 10 | - |

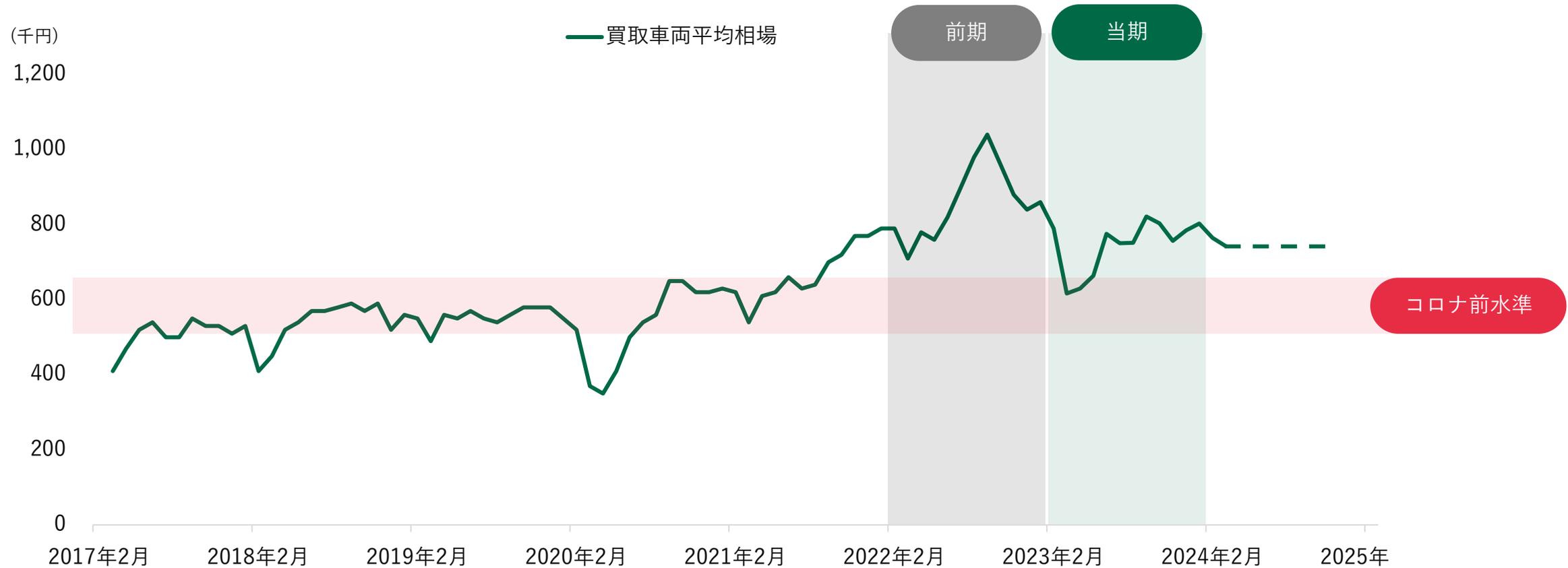
| (億円) | 2024 実績 | 2025 予想 | 売上高構成比 | 増減差 | 増減率 |
|---------------------|------------|------------|--------|------|--------|
| 売上高 | 4,199 | 4,565 | 100.0% | +366 | +8.7% |
| 売上総利益 | 733 | 833 | 18.2% | +100 | +13.6% |
| 販管費 | 572 | 630 | 13.8% | +58 | +10.1% |
| 営業利益 | 161 | 203 | 4.4% | +42 | +26.1% |
| 経常利益 | 158 | 198 | 4.3% | +40 | +25.3% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 114 | 136 | 3.0% | +22 | +19.3% |

3. 市場環境認識とこれからの取組み
(中期経営計画目標の上方修正)



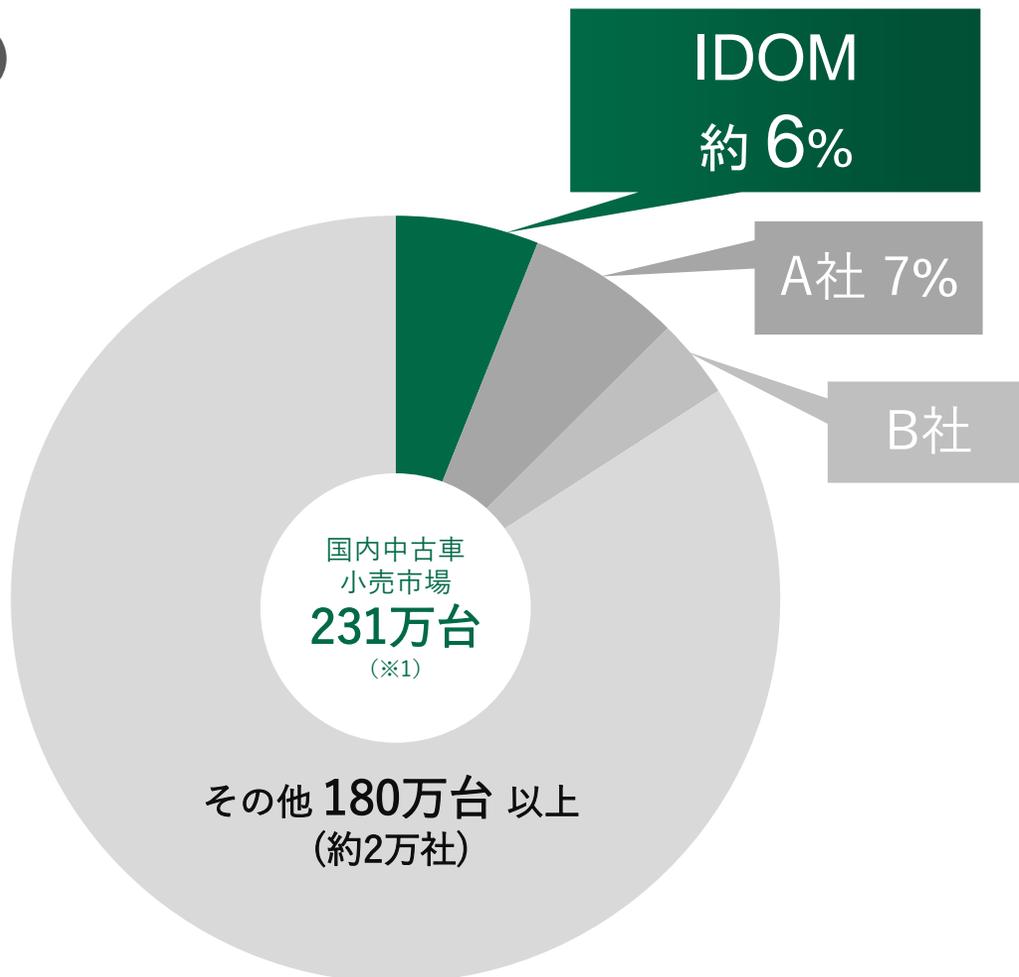
3. 1 市場環境に関して





2024年2月期は円安の影響などもあり高い水準で相場が維持。
2025年2月期では下落要因も少なく、このまま高い水準が続く認識。
ただし2023年2月期並みまで上昇した際の相場下落のリスク認識を強化。

2024年2月期



日本の中古車市場

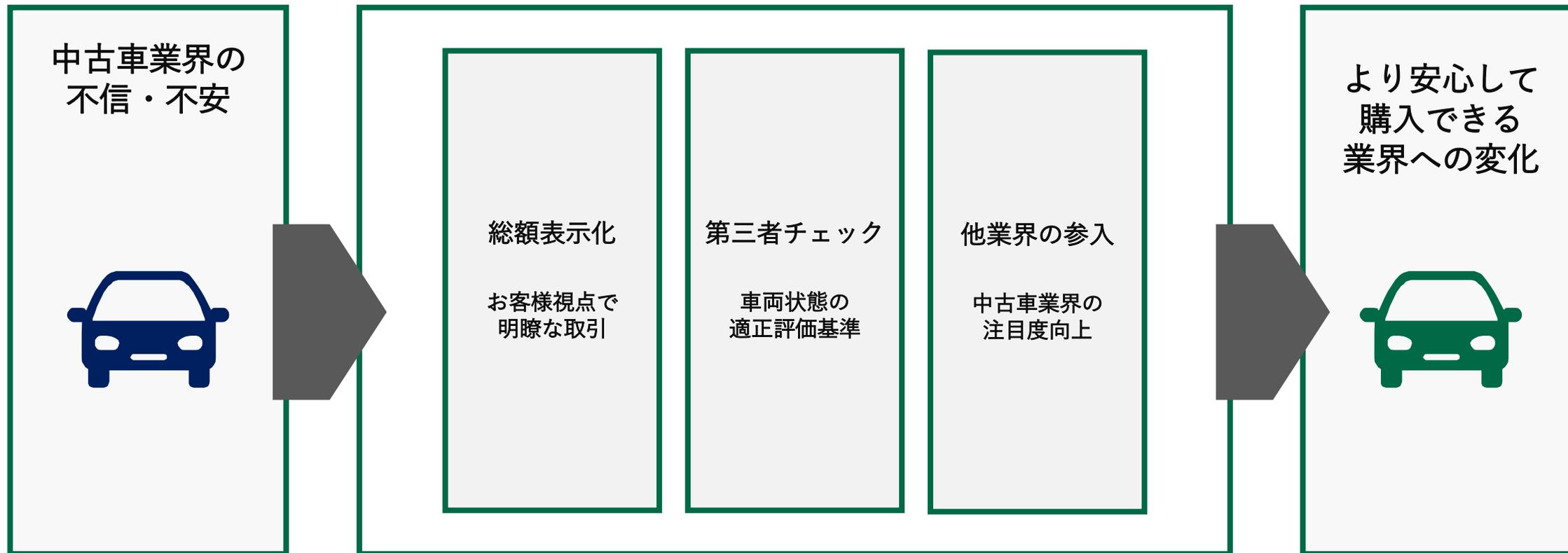
日本の中古車市場は大手3社合わせて20%未満であり、いまだ非寡占化市場。

大型店を展開し、その他が持つ180万台の市場からシェアを獲得。

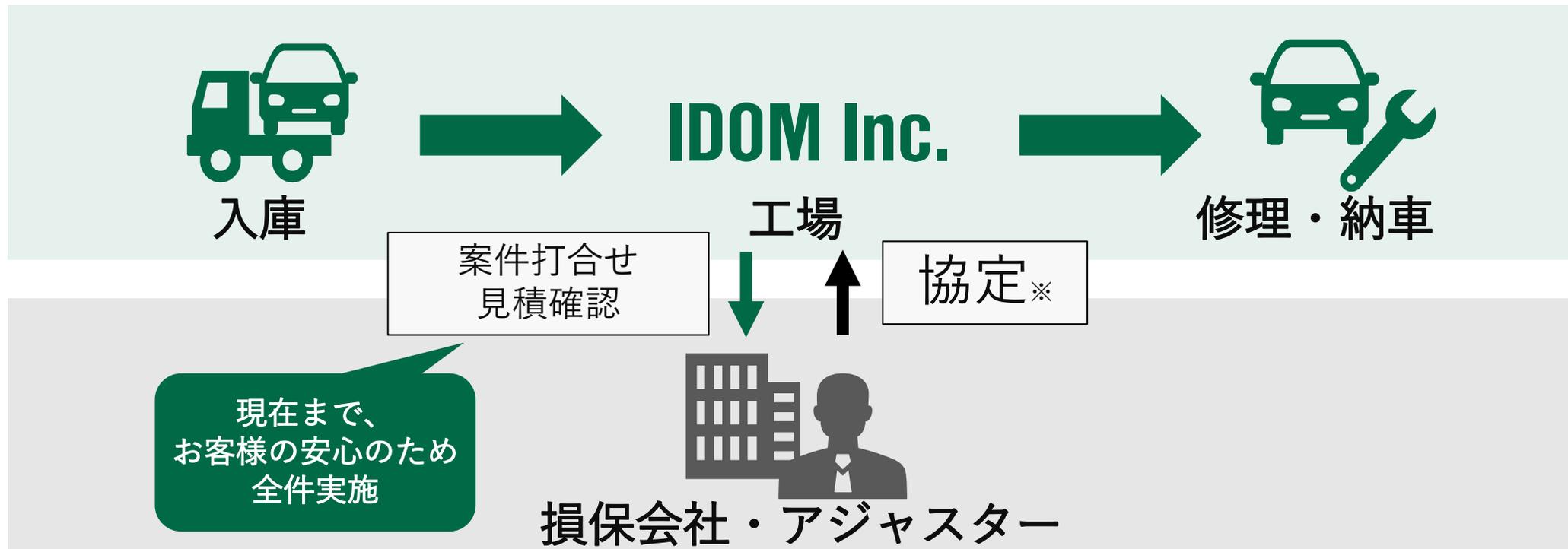
※1:2024年2月期の市場シェアは、2022年の中古車小売市場規模231万台（矢野経済研究所調べ）に占める当社とA社の国内小売台数の内訳を算出。

3. 2 安心への取り組み





2024年2月期は、保険金の不正請求問題など中古車業界への信頼感が低下。
業界のリーディングカンパニーとして中古車業界の透明性を強化しお客様への信頼を回復。



送客された全ての案件で損害保険会社のアジャスターと修理見積に関して協定し、
妥当性のある修理金額を設定。

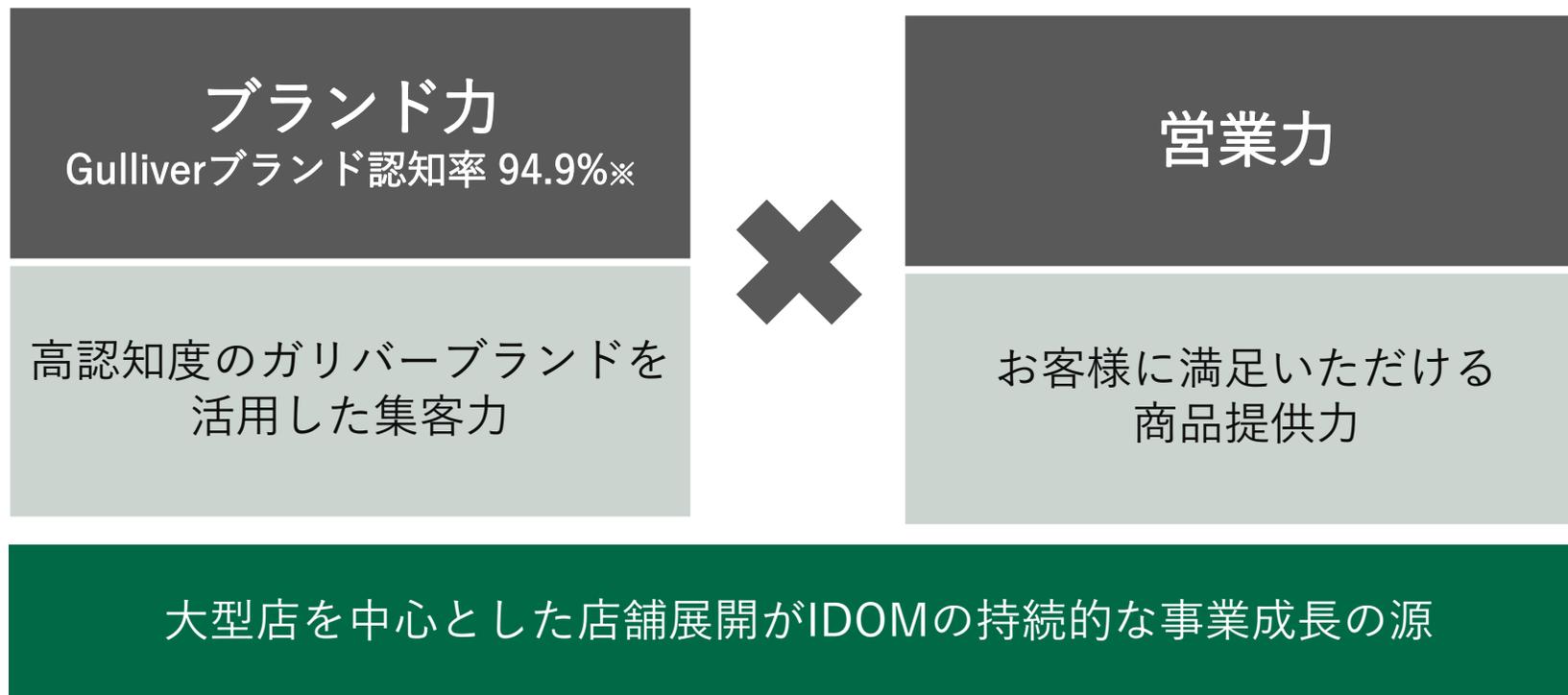


※工場内に設置されたカメラ

各工場にカメラを設置。
お客様がカメラを通して作業を見ることで透明性を確保。
「お客様の安心」と「従業員の適正な作業の証明」を担保。

3. 3 事業への取り組み





ブランド力

Gulliverブランド認知率 94.9%※

高認知度のガリバーブランドを
活用した集客力

営業力

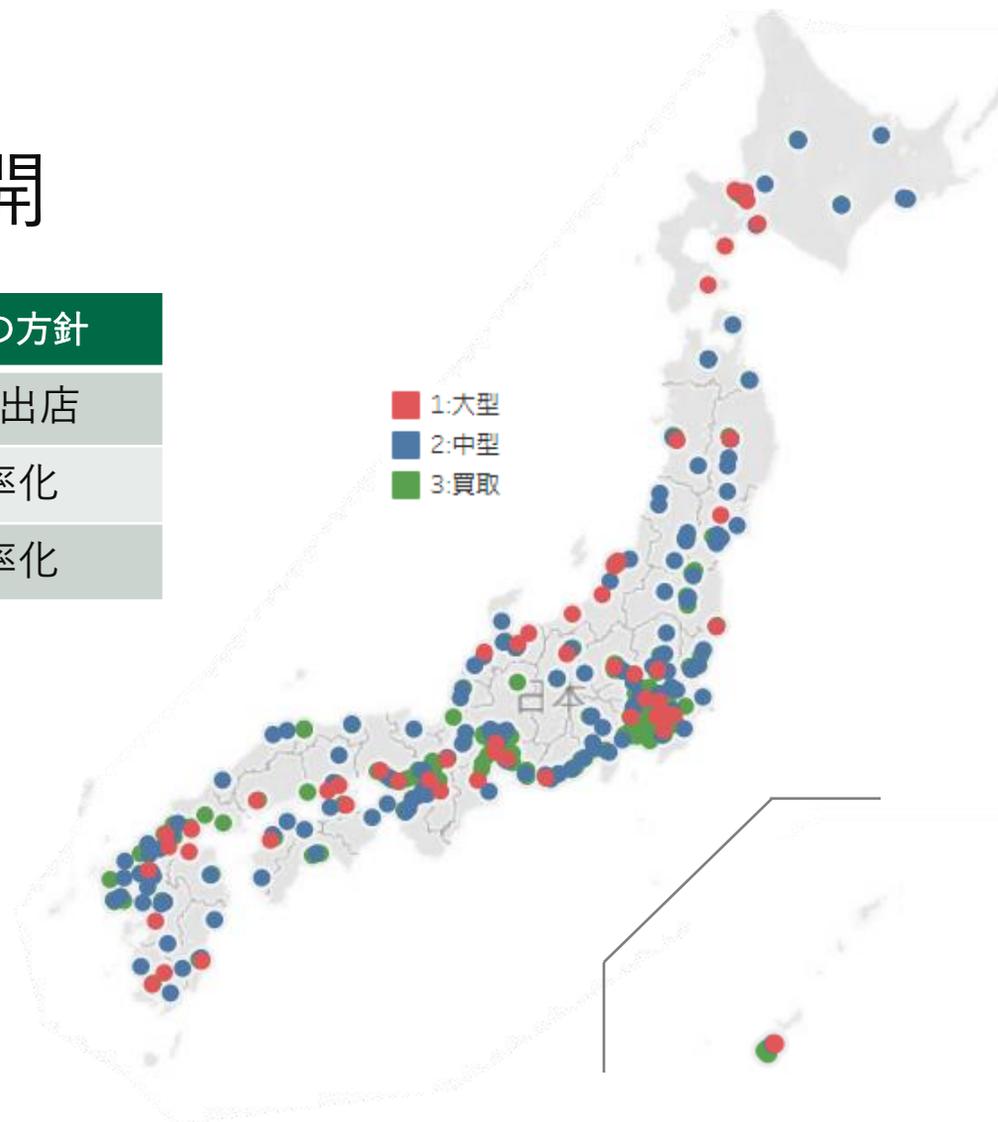
お客様に満足いただける
商品提供力

大型店を中心とした店舗展開がIDOMの持続的な事業成長の源

全国に406店舗を展開

| 店舗フォーマット | 店舗数※ | 今後の方針 |
|----------|------|-------|
| 大型店 | 53 | 積極出店 |
| 中型店 | 148 | 効率化 |
| 買取店 | 205 | 効率化 |

※ 2024年2月末現在。



買取店



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※

205店舗

148店舗

53店舗

特徴

買取専門店

・顧客ニーズに合わせた専門店

・地域最大級の圧倒的な品揃え

30年間お客様に寄り添ってきた買取のガリバーブランドが集客力となり、
中型店・大型店へと小売事業が成長拡大。



Z-CAMP

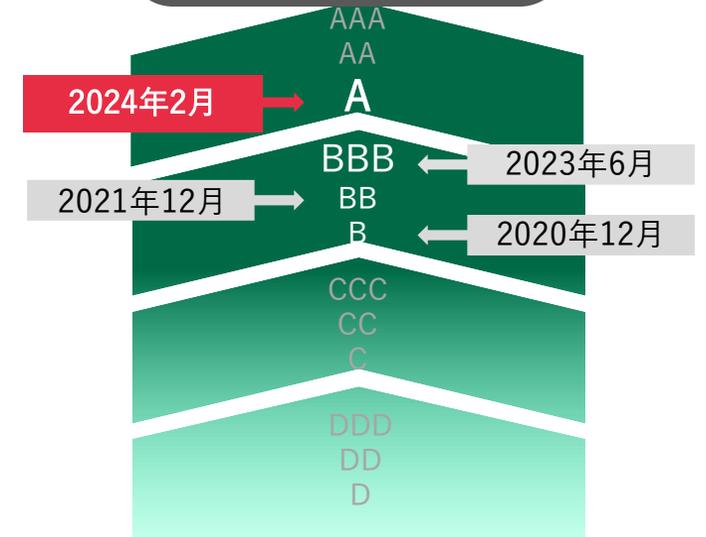
目標設定をテーマに
全社員での
ワークショップを実施

Best Motivation Company 2023



2022年に続き、2年連続表彰

モチベーションクラウド レーティング評価



レーティング
BBB⇒Aに向上

従業員が成長できる職場づくりを重要視し、エンゲージメントスコアによる定量的観測を実施。
従業員の期待度や満足度を確認することで、個々のマネジメントや人事制度を改善し、
能力の開発やスキルの向上などの学習機会を整備。

適切なインセンティブ制度の運用

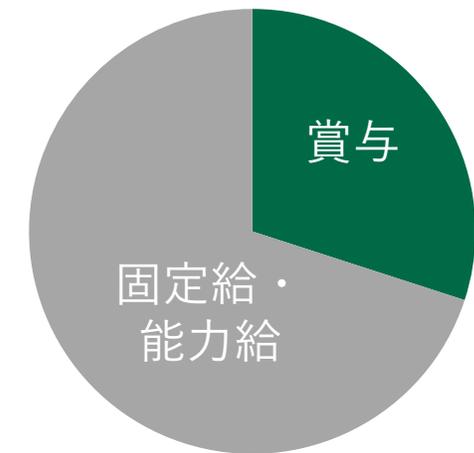
お客様満足度に比例した
インセンティブの支給

ノルマのない
実績に応じた正当な評価

細かいテーブルによる
営業目標の明確化

適切なインセンティブ制度の設計

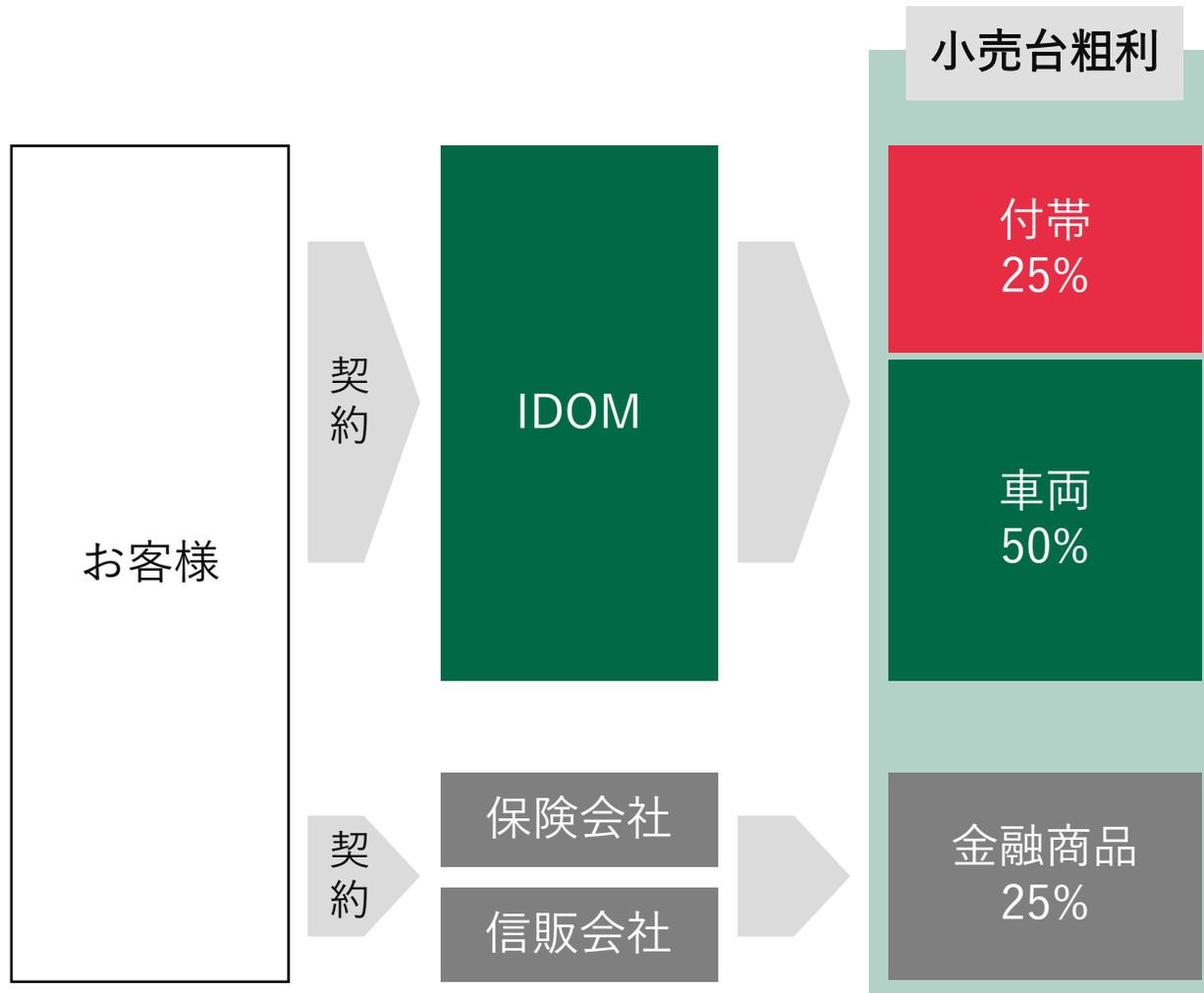
過度なインセンティブ制度とならないように
賞与・インセンティブは年収の平均3割程度



インセンティブ制度はお客様満足度を前提としたノルマのない社員の成長を促す設計。
社員の生活を持続的なものとしお客様へのサービスに集中できる環境作り。

3. 4 中期経営計画の上方修正





車体コーティングや保証、メンテナンスパック等といった長く中古車に乗っていただくための付帯商品による利益。

車両仕入から売上までの売買差益。原価として仕入の他に陸送費用や点検整備費用などを含む。

代理店として保険やローンをお客様へ紹介、契約に応じて保険会社から代理店手数料、信販会社からリベートが支払われる。

5つの主力付帯商品
付帯率の変化
2022年⇒2024年



コーティング
37%⇒54%



メンテナンスパック
12%⇒25%



長期性能保証
15%⇒36%



ローン
33%⇒33%



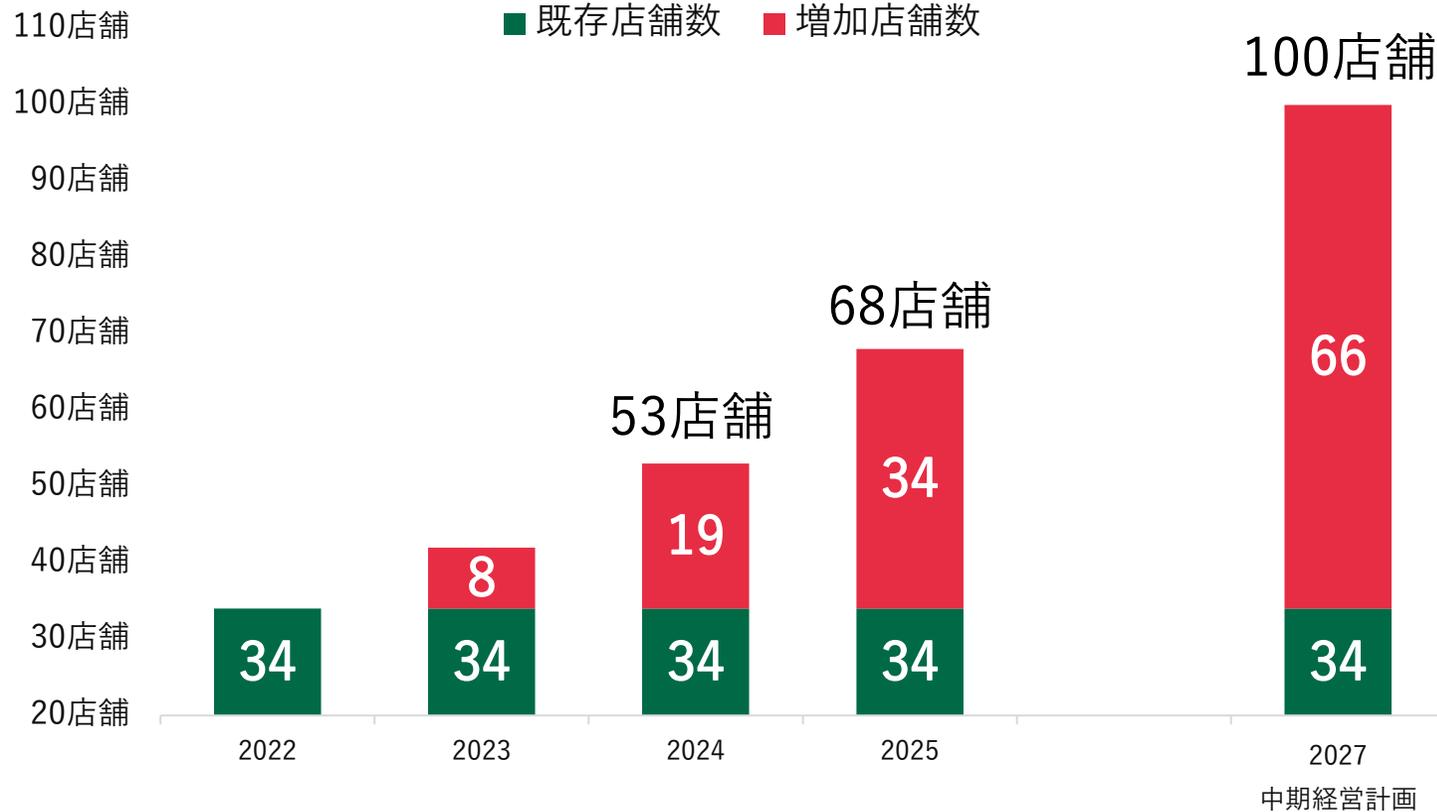
保険
19%⇒29%

台当たり粗利の改善

継続的な利用による
顧客接点の増加

台当たり粗利の改善に加え、アフターサービスを通じてお客様の利用機会を増やしていく。

出店の加速(大型店100店舗へ)



| | 当初計画 | 修正計画 |
|-------|-------|-------|
| 大型店出店 | 50店舗 | 66店舗 |
| 設備投資 | 200億円 | 280億円 |

設備投資の前提と方針

| 種類 | 設備投資 | 今後の方針 |
|------|------|-------|
| 大型店 | 3億円 | 積極出店 |
| 整備工場 | 2億円 | 積極出店 |

2027
継続的な
付帯商品の開発

小売台粗利
維持



2027
大型店
100店舗

小売台数
増加

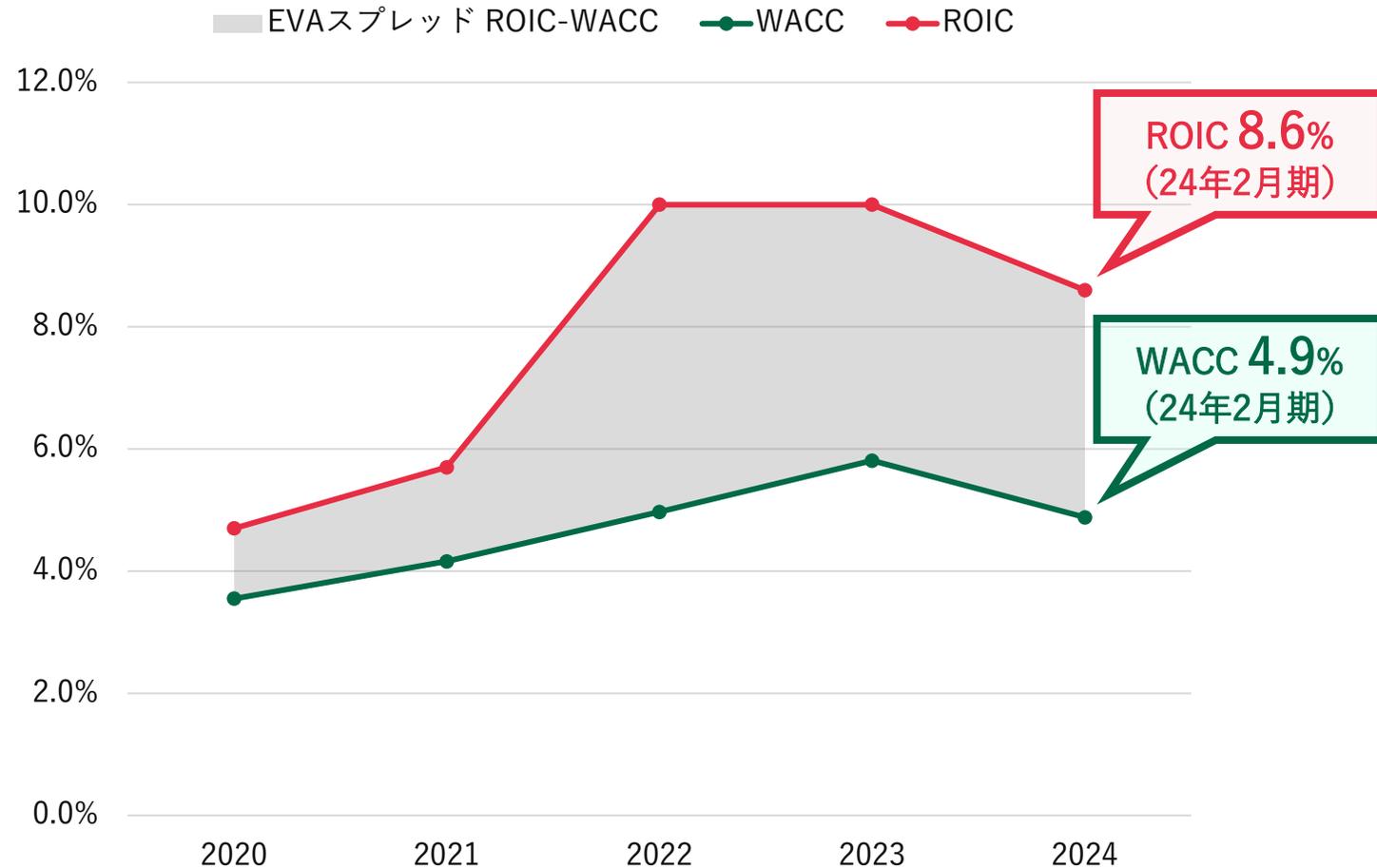
2024年2月期下期の小売台粗利水準の維持と、
出店加速による小売台数の増加から当初計画を上回る目標を実現。

| | | 2027年2月期 当初目標 | 2027年2月期 新目標 | 途中進捗 2022 2023 2024 2025 2026 2027 | 2024時点 での進捗 |
|------|-----------------------|------------------|-----------------|---------------------------------------|----------------|
| P/L | 営業利益 | 210 億円 | 300 億円 | | ○ |
| | 直営店 小売台数 | 17 万台 | 17~19 万台 | | ○ |
| ビジネス | 小売台粗利 | - | 44~41 万円 | | ○ |
| | 投資効率 | ROIC | 10 %以上 | | ○ |
| CF | FCF (フリー・キャッシュフロー) | 5年累計 300億円程度 | 3期累計黒字 | | ○ |

小売台粗利水準の改善と出店加速により営業利益300億円を新計画に設定。

4. 配当・資本政策について





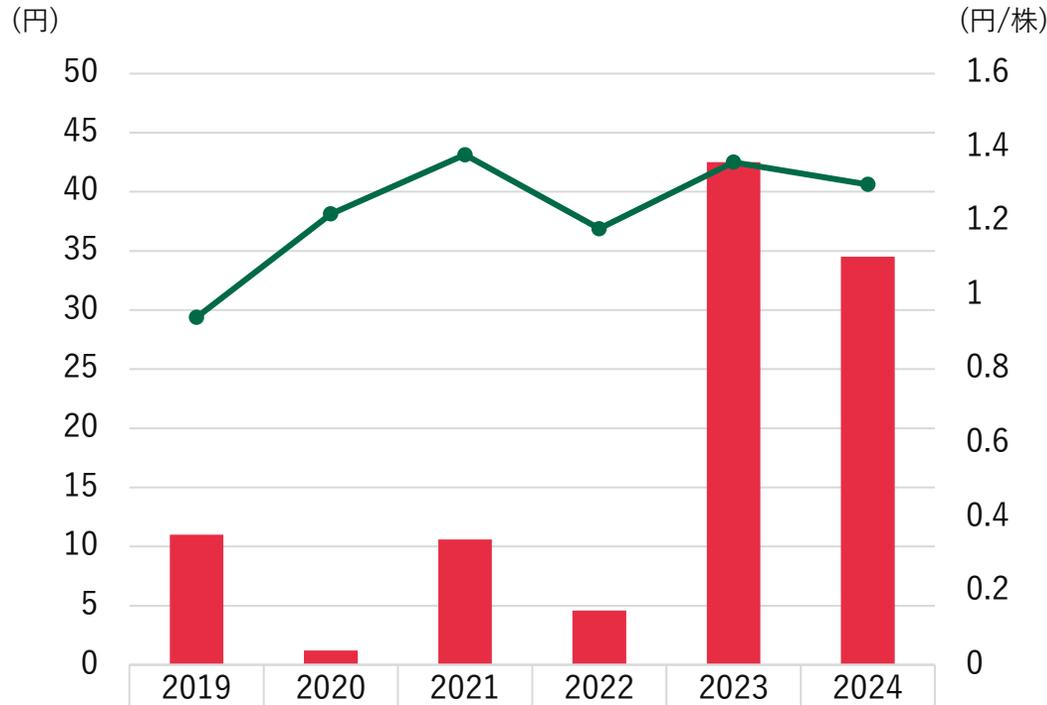
- β が下がったことで資本コストが低下し、現在5%程度と認識。
- ROIC目標は10%を超える水準。
- 資本効率の悪い新車ディーラー事業は既に売却済。

※ROIC：税引き後営業利益/((期首在庫+期首固定資産+期末在庫+期末固定資産) /2)

※WACC：株主資本コスト (リスクフリーレート+(β × 市場リスクプレミアム)+(流動性 β × 流動性リスクプレミアム)) × 株主資本比率+税引き前有利子負債コスト × 有利子負債比率

※「2024」表記は、2024年2月期を示す。

配当及び自己株取得等の政策について



| | | | | | | |
|--------------|------|------|------|------|------|------|
| ■ 一株当たり配当(円) | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
| | 11 | 1.2 | 10.6 | 4.6 | 42.5 | 34.5 |
| ● 配当性向 | 292% | 3% | 72% | 4% | 30% | 30% |
| ● PBR | 0.94 | 1.22 | 1.38 | 1.18 | 1.36 | 1.3 |

自社株取得実施
(2020年4月)

- 現在の配当方針「当期の連結純利益の30%を当期の配当とする」を継続。
- 自己株式取得については、PBRが1倍に近づいた際に検討を予定。
- まずは成長投資を優先し、利益を上げる事で企業価値を高めていく。

| | |
|--------|--|
| 配当方針 | 業績連動型配当 |
| 配当決定方法 | 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。 (2023年2月期末から変更) |

1株当たりの配当金の状況

| | 第2四半期末 | 期末 | 合計 |
|------------------------|--------|--------------------|--------------------|
| 2024年2月期 (1/12公表予想) | 14.41円 | 19.78円 (18.75円) | 34.19円 (33.16円) |
| 2025年2月期 (予想) | 20.02円 | 20.61円 | 40.63円 |

来たるモビリティ社会を見据えて

NEXT GENERATION MOBILITY CHALLENGE

更なる挑戦の始まり

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お届けできるかが中古車業界にとって重要な年になると捉えております。

中古車業界のリーディングカンパニーのひとつ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の成長に期待してください。



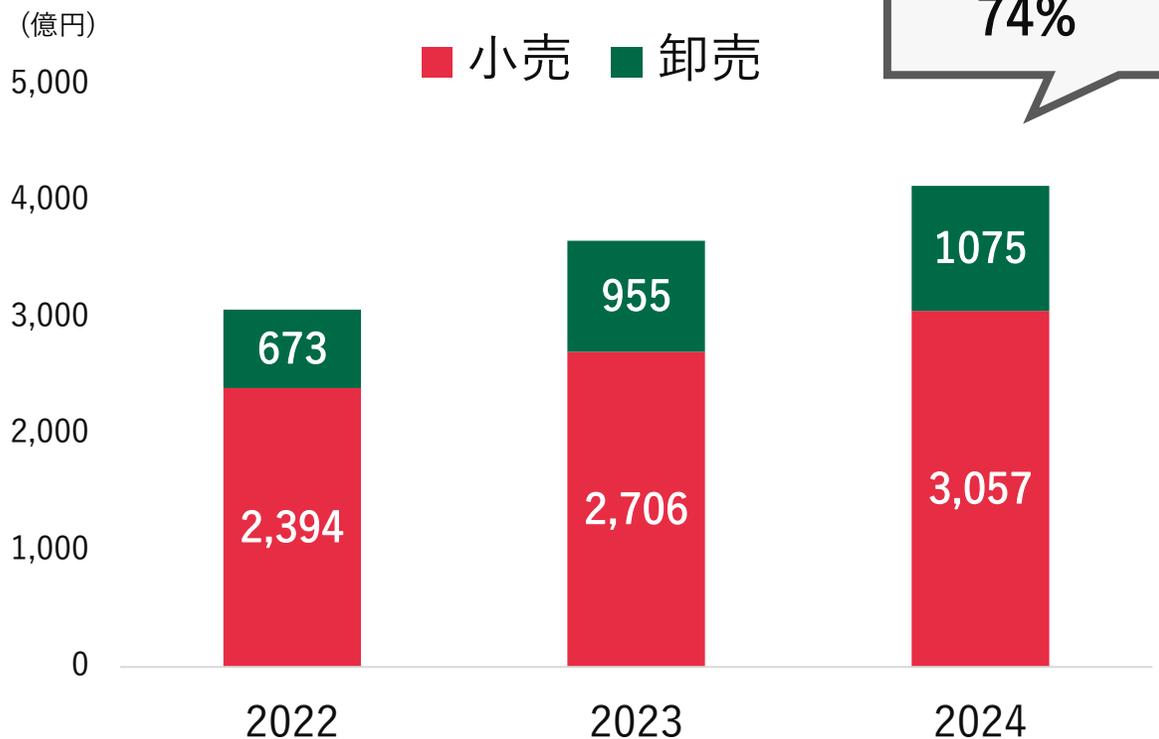
5. APPENDIX



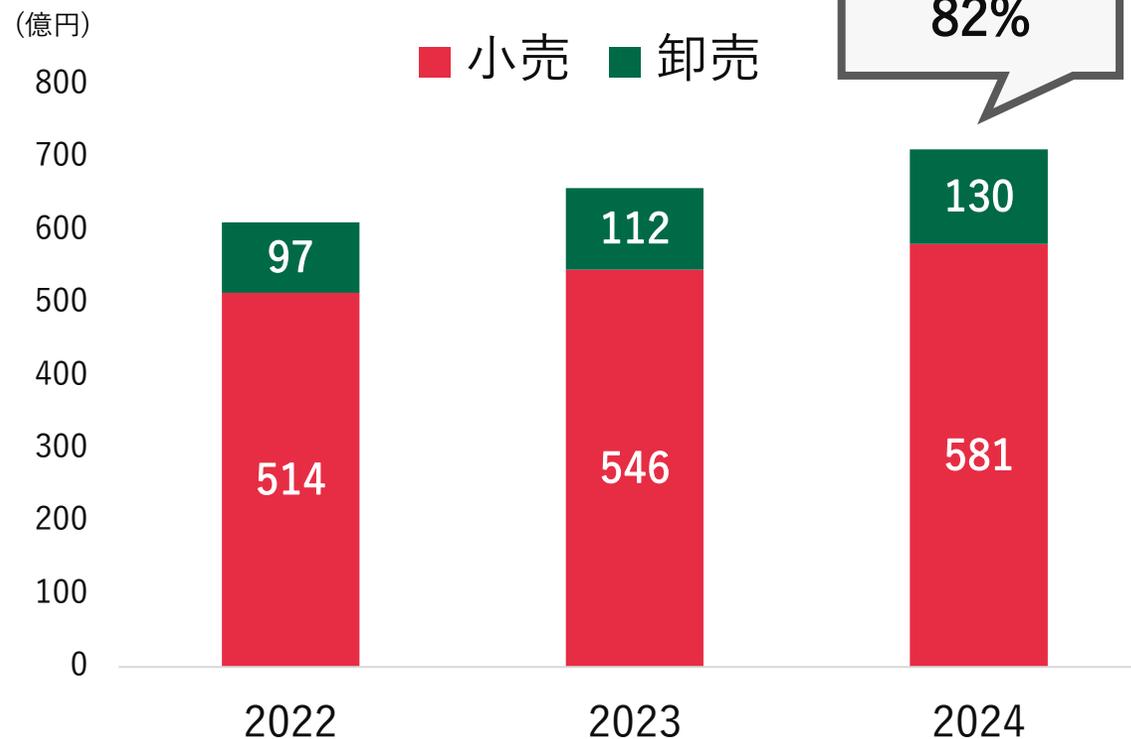
5. 1 説明スライドの補足情報



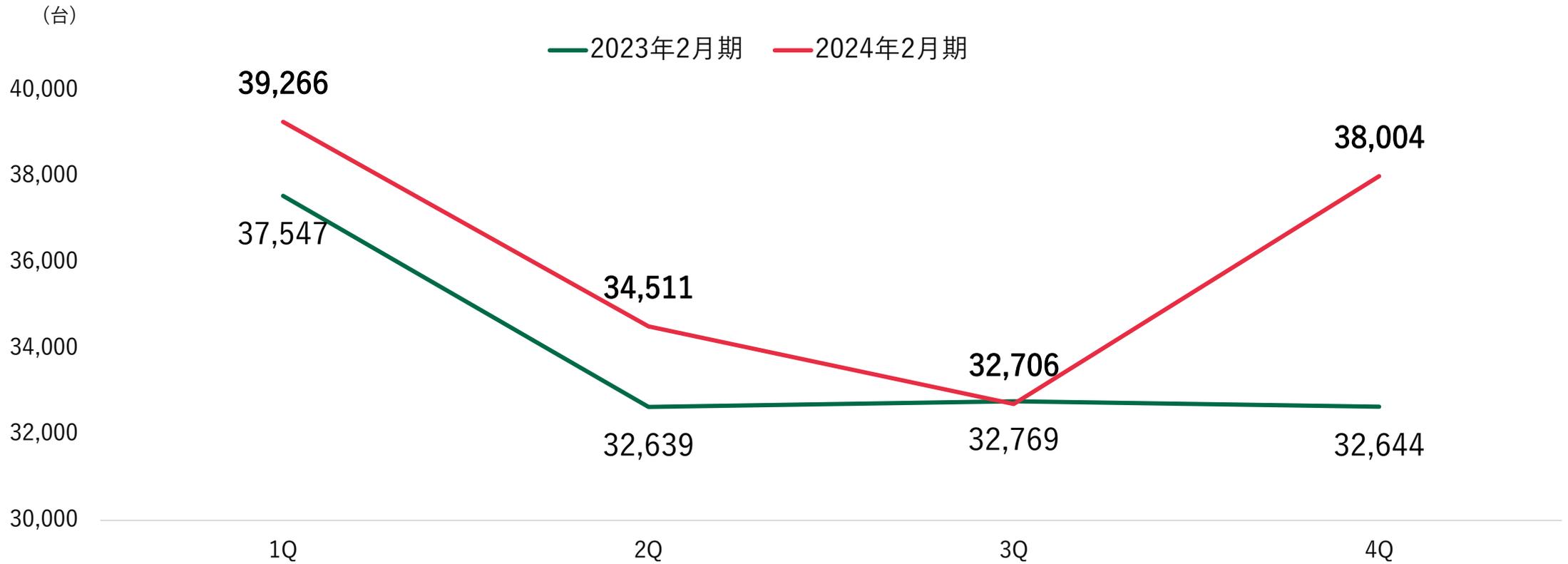
売上高



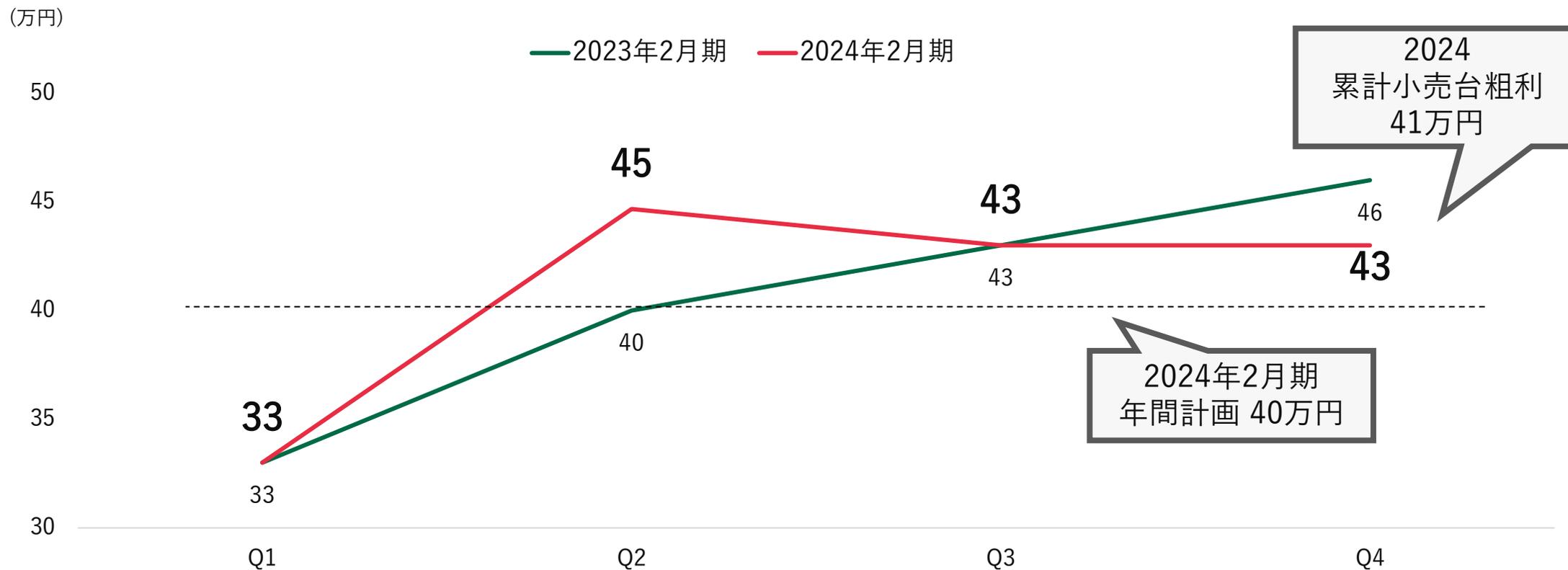
売上総利益



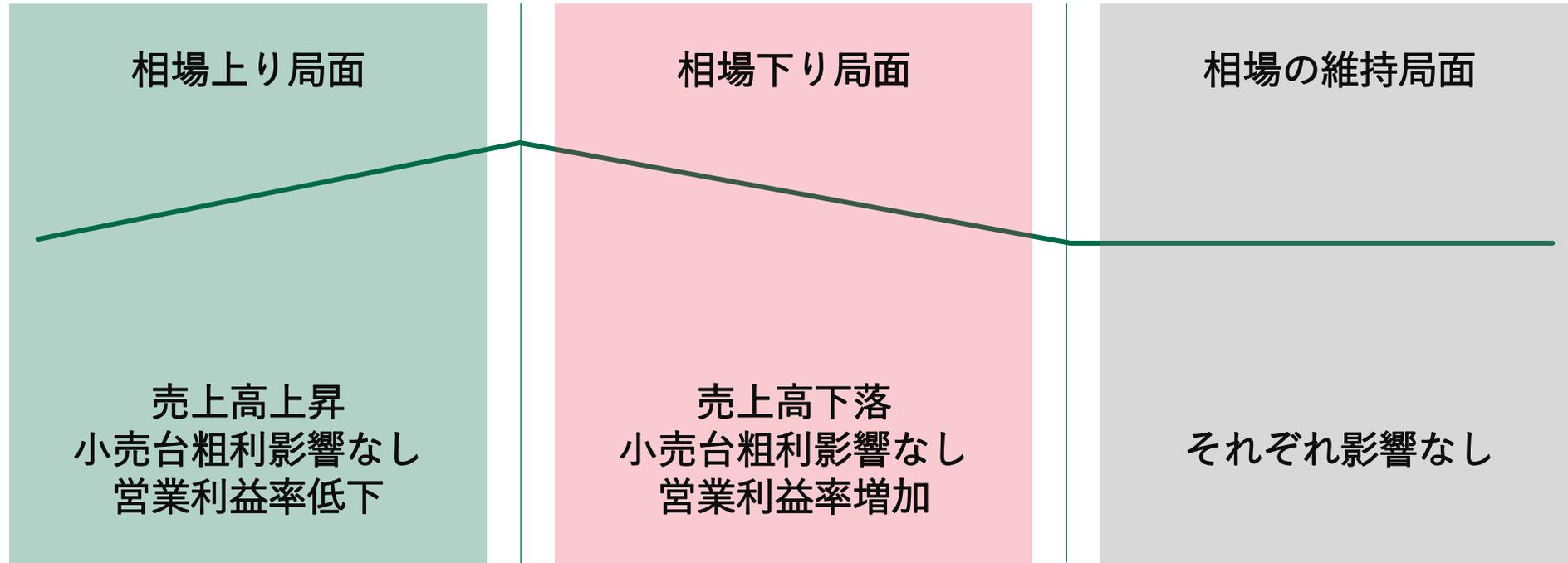
連結のほとんどを占めている単体では、セグメントを小売・卸売の二つに定義。



小売台数は4Qに大きく伸ばし、年間累計144,487台となり過去最大台数を更新。

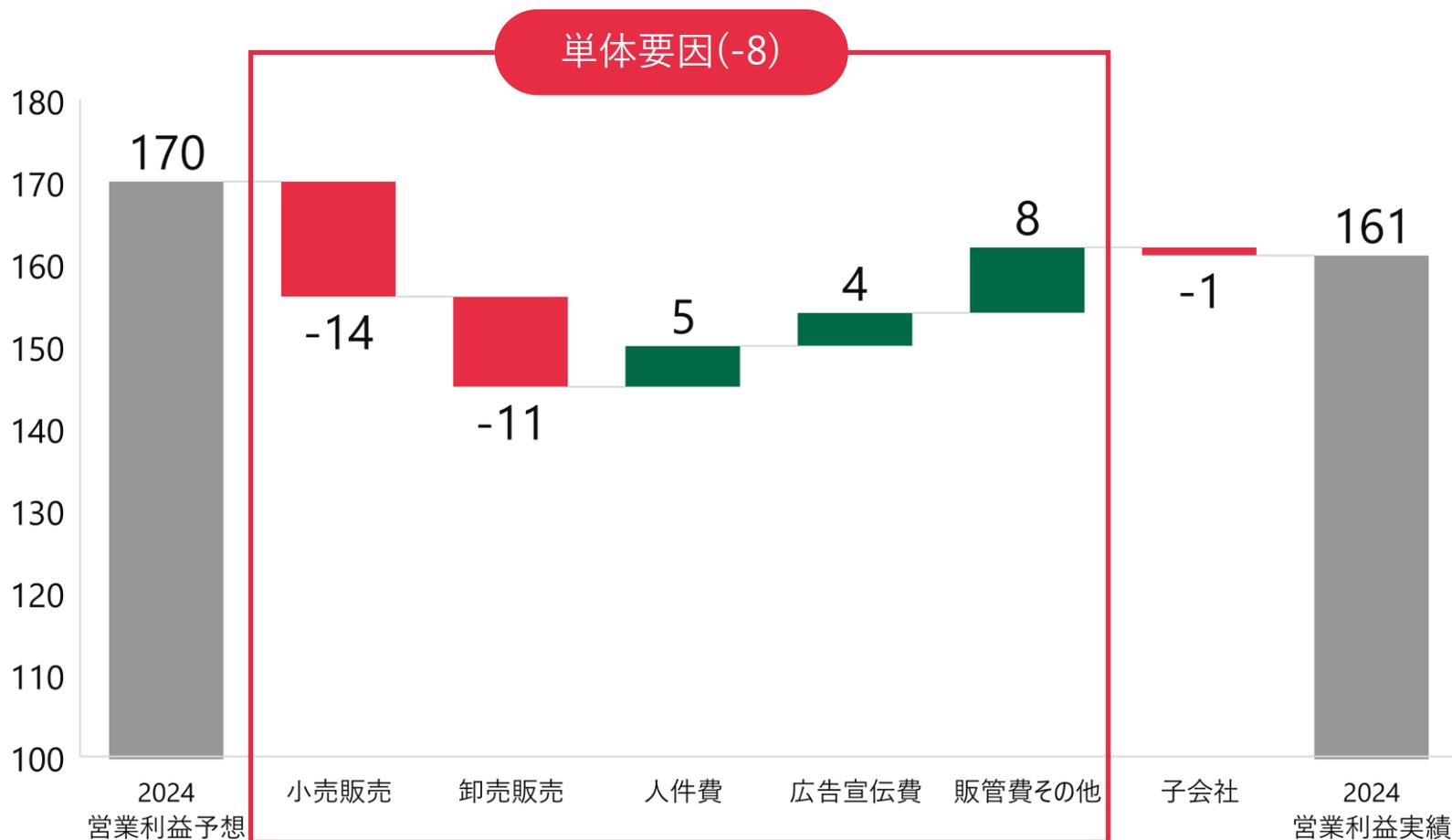


Q4の小売台粗利は小売台数増加の中で水準を維持。



基本的な方針として相場が変動したとしても車両に設定する粗利水準は維持。
しかし相場は車両売上金額に影響を与える、これにより売上高が分母となる営業利益率は
コントロールが難しく重要なKPIから除外。

(億円)



2024年1月に発表した修正予想に対する増減要因

- 小売・卸売は台数が目標水準に対し未達成。
- 販管費は広告宣伝費、有期社員雇用の抑制などに成功。
- R&D子会社の赤字幅圧縮により連結範囲に含めず。

大型店

新規OPENした大型店

Gulliver



新潟店（2024年2月オープン）

新潟県新潟市

直近の店舗展開

【Q4新規大型店オープン】

- ・小名浜店（2023年12月）
- ・鹿児島店（2023年12月）
- ・神戸垂水店（2023年12月）
- ・岡山店（2024年1月）
- ・新潟店（2024年1月）
- ・吉川美南店（2024年2月）
- ・富山店（2024年1月）

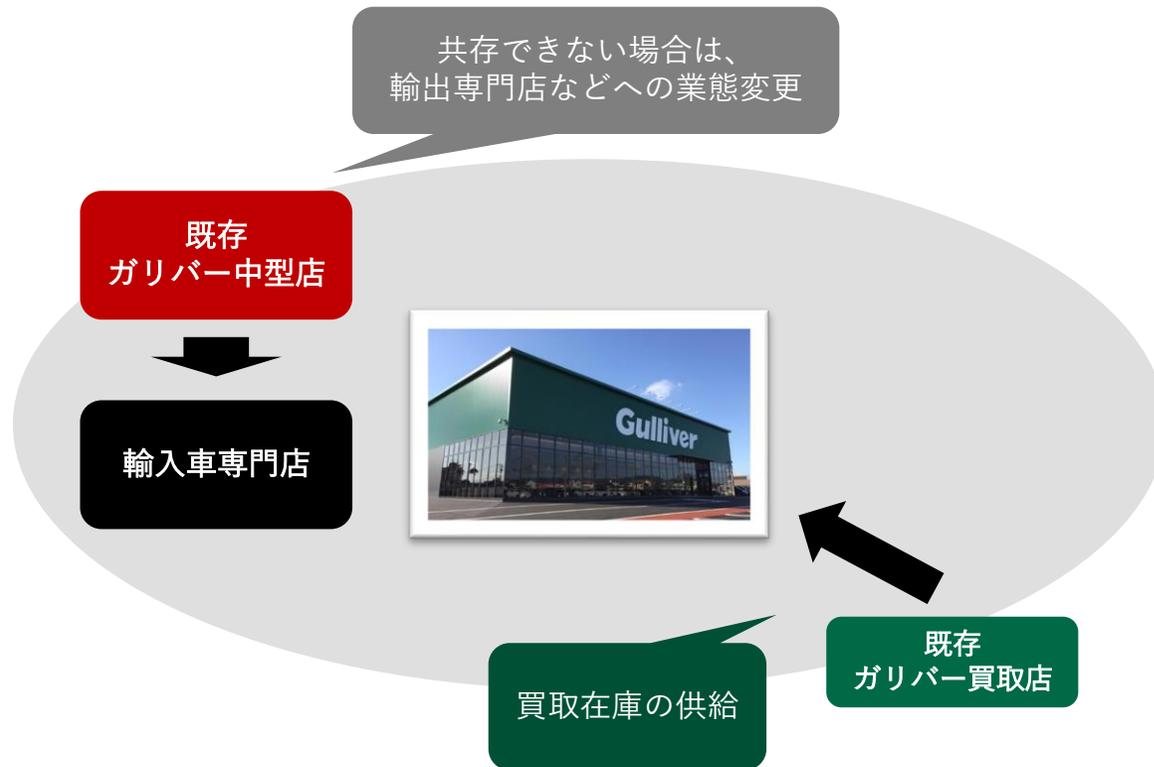
通期進捗

11/11 店舗

大型店舗数

53 店舗

（2024年2月末現在）



新規大型店の同じ商圈店舗は、

買取店

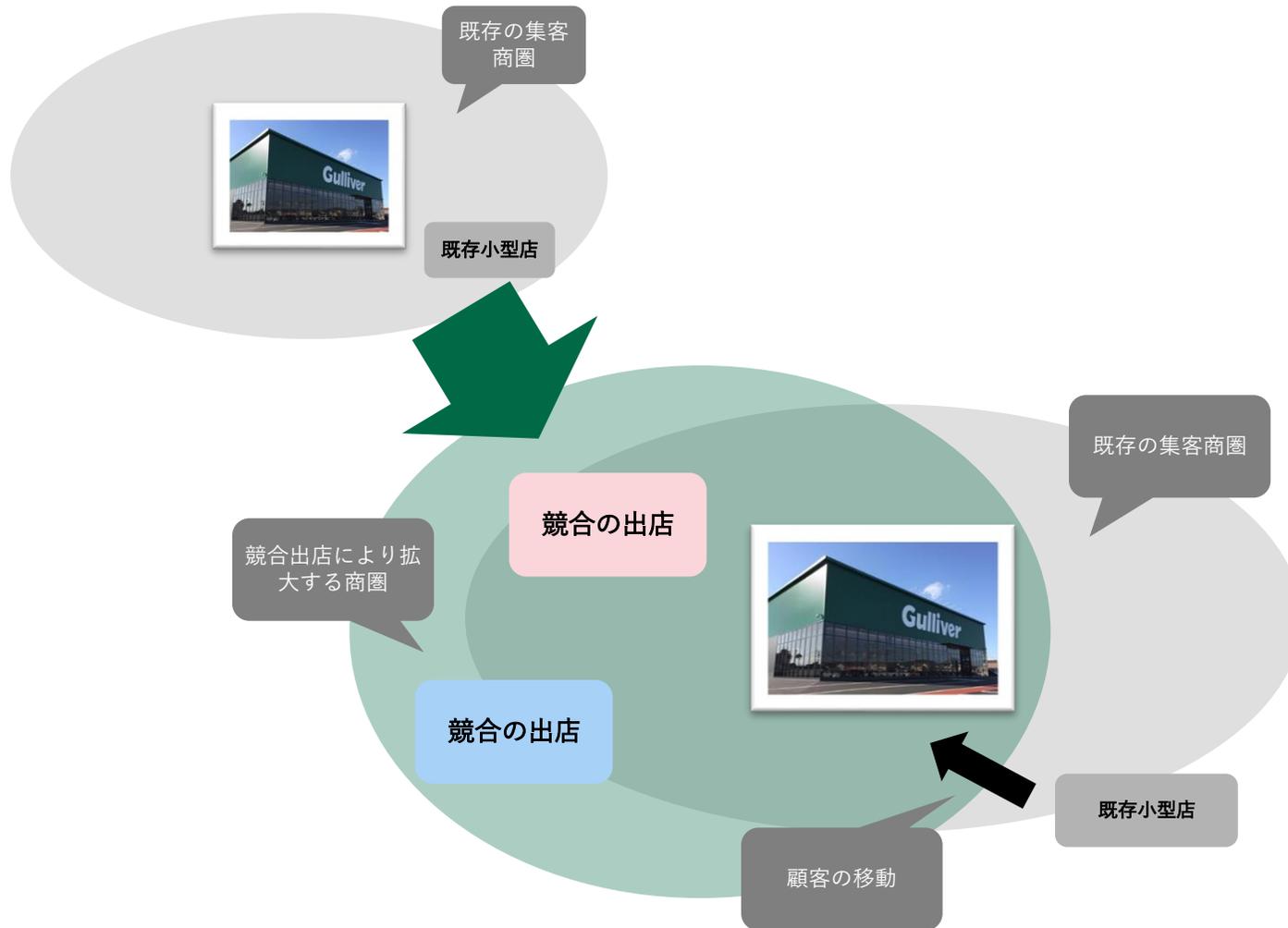
- ・ サテライト店舗として存続
在庫買取や顧客誘導として相乗効果

中型店

- ・ 売上維持
サテライト店舗として存続

・ 売上減少

輸出車,SUVなどの専門店へ業態変更



競合大型店の出店が大型店の投資回収に与える影響は軽微

各大型店舗への集客により周辺顧客の寡占化、商圏が拡大。

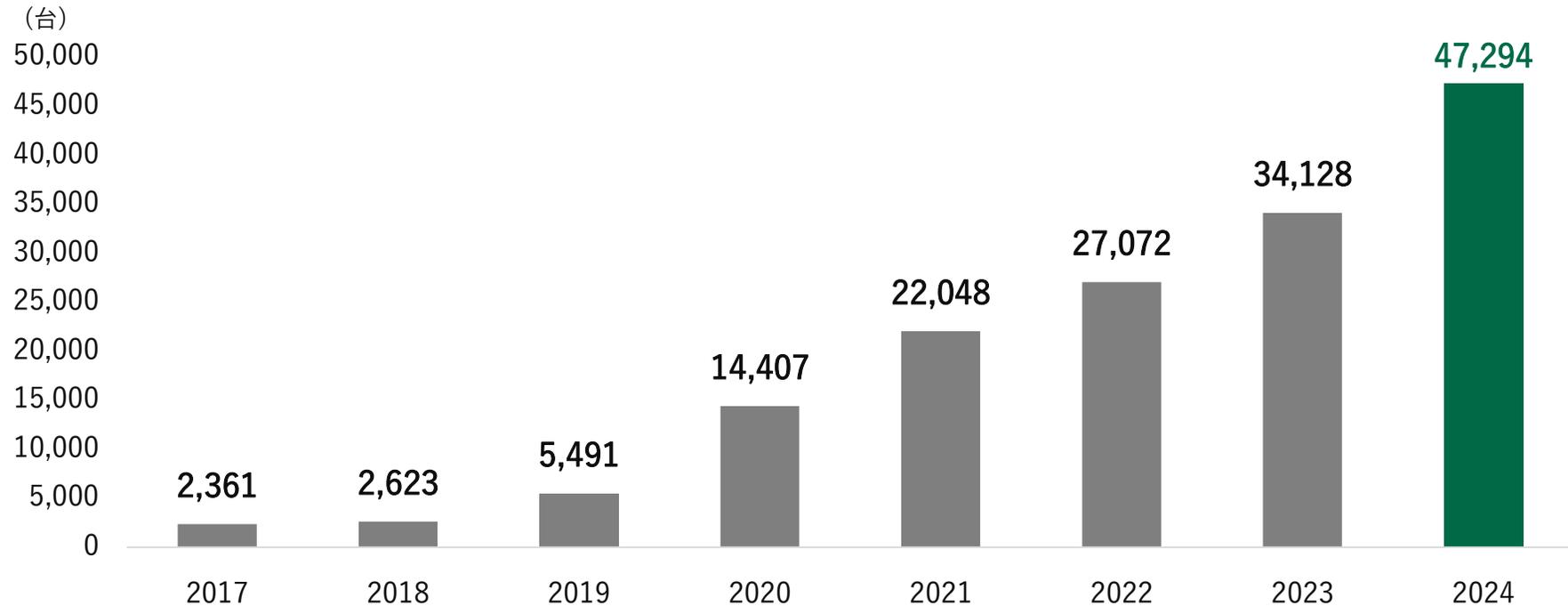
大型店がシェアを奪い合う影響は少なく、商圏における小型店から大型店への集客力が強化。



幕張店

| | | 一般の大型店 (平均) |
|--------------|-----------|----------------|
| 店舗 フォーマット | オープンからの年数 | 2.7年 |
| | 店舗の面積 | 3,100坪 |
| 販売状況 | 小売台数 / 年 | 1,000台 |
| | 商談数 / 年 | 3,200件 |
| | 車検数 / 年 | 500台 |
| P/L | 営業利益 / 年 | 1.3億円 |

| 幕張店 |
|-------------|
| 11年 |
| 5,600坪 |
| 2,000台 |
| 5,500件 |
| 1,700台 |
| 約3倍 4億円超 |



| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|------------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|
| 大型店小売割合 | 2.5% | 2.1% | 4.4% | 10.8% | 16.0% | 19.3% | 25.2% | 32.7% |
| 大型店小売台数増減率 | -10.8% | 11.1% | 109.3% | 162.4% | 53.0% | 22.8% | 26.1% | 38.6% |
| 合計小売台数増減率 | 34.8% | 31.3% | -0.5% | 6.8% | 3.3% | 2.0% | -3.2% | 6.6% |

出店と共に大型店の小売台数は増加。
現在では全体の30%以上が大型店の小売台数。



新潟整備工場（2024年2月オープン）

新潟県新潟市

直近の店舗展開

【Q4新規整備工場オープン】

- ・神戸垂水整備工場（2023年12月）
- ・岡山整備工場（2024年1月）
- ・新潟整備工場（2024年1月）
- ・新潟板金工場（2024年1月）
- ・吉川美南整備工場（2024年2月）
- ・吉川美南板金工場（2024年2月）
- ・富山整備工場（2024年2月）

整備工場数

29 工場

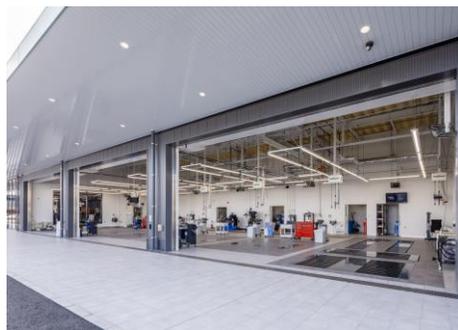
うち15工場が
指定工場取得済み

板金工場数

10 工場

(2024年2月末現在)

整備工場



作業範囲

ボディだけでなく、エンジンやブレーキ、電気系統などの車両内部が主な範囲

利用目的

- ・ 定期的な法定点検、車検
- ・ 車両が故障した時

必要資格

整備士は国家資格が必要
（一級、二級、三級、特殊整備士）
※二級資格を有することで整備範囲が広がる

板金工場



ボディやフレームなど外部の修復が専門

- ・ 事故などで車体が損傷した時
- ・ 車体の塗装剥がれや、錆が発生した時
- ・ 車体のカスタマイズなどをしたい時
- ・ 保険会社からの紹介

資格は必須ではないが、技術や経験が必要



AUTO ↔ FLIP

IDOM Innovations Pty. Ltdの収益状況

| (単位:億円) | 2024年2月期 |
|---------|----------|
| 売上高 | 11 |
| 営業利益 | -7 |
| 当期純利益 | -5 |

(為替:94.36円/AUD)

- 豪州での事業経験を基にクルマの買手と売手を結びつけるマッチング事業をIDOMのR&D事業として展開。(2024年2月期で1,063社の顧客を獲得)
- 当期期首においては、事業展開により、赤字幅の拡大が予想されていたので連結への取り込みの可能性を考慮。
- 収益コントロール・州政府からの雇用確保に関する補助金・ニュージーランドでのフランチャイズ展開などにより赤字幅縮小し、重要性の点から連結対象外。

2022年4月 中期経営計画

新規事業の状況（国内・海外）

サブスクリプション事業（IDOM CaaS Technology）を中心にCtoC事業（IDOM）、プラットフォーム事業（IDOM INNOVATIONS）、フリートマネジメント事業（FMG）などを展開。

| 国内 | 海外 |
|--|--|
| <p>サブスクリプション事業 IDOM CaaS Technology</p> <p>中古車を月額定額料金で貸し出す「ノレル」を中心に展開</p> | <p>プラットフォーム事業 （豪州） IDOM INNOVATIONS</p> <p>新しいテクノロジー、イノベーションを通じて中古車取引の透明性をサポートし、自動車販売店の課題を解決する為のプラットフォームを探索する事業</p> |
| <p>CtoC事業 IDOM Inc.</p> <p>消費者同士の中古車の個人間売買をアプリで仲介する「ガリパーリマ」を展開</p> | <p>フリートマネジメント事業 （アフリカ） FMG</p> <p>タンザニアのウーバードライバーに日本の中古車を貸与することで、新たな中古車流通の仕組みを構築</p> |

現在 一定の投資枠内で実施

| 国内 | 海外 |
|--|---|
| <p>IDOM CaaS Technology</p> <p>自動車のリース及びレンタル事業</p> | <p>IDOM INNOVATIONS</p> <p>プラットフォーム事業</p> |

中期経営計画発表から新規事業の投資対象を2事業に絞ってR&Dを継続中。

営業利益推移

300

250

200

150

100

50

0

創業～買取・卸売期

それまでになかった中古車の「買い取り専門店」として独自のビジネスモデルで急成長
当時日本で唯一のハイパーグロスカンパニーに

1980年代、中古車業界は下取りが主流だった中、中古車の買い取り専門店という独自のビジネスモデルを展開。1998年には、今でこそ主流となっている画像販売システムをいち早く導入するなど、時代を先駆けた試みで成長を続け、2004年には世界で十数社、日本では当時唯一となるハイパーグロスカンパニー（※設立10年以内に売上高10億ドル（約1000億円）を達成する超成長企業）となる。



創業当時社員3名の1号店
(福島、郡山)

2003年
東証一部上場

1999年
500店舗出店

1998年
株式店頭公開

1994年創
業

94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

小売モデルへの転換

買取専門店の増加を受け、より収益性の高い小売モデルへ転換。
多チャンネル展開などさまざまな小売トライアルを実施

2000年代以後、大手メーカー系ディーラーなども中古車業界に積極的に参入し、買い取り専門業者間の競争が激化。IDOMはより収益性の高い小売モデルへの転換を図る。小売モデルへの転換は、「買取店」にて卸売とともに小売を始めた転換前期、「買取店」での小売だけではなく「販売店」の出店を始めた転換中期、マルチチャンネルでの店舗展開をはじめとしたさまざまな小売へのトライアルを行った転換後期の3つのフェーズに分けられる。



トライアル期のチャンネル展開は多岐に及ぶ。

2016年
「ガリバーインターナショナル」から「IDOM」に変更

新小売モデル

2022年4月に
中期経営計画（2023-2027）を公表



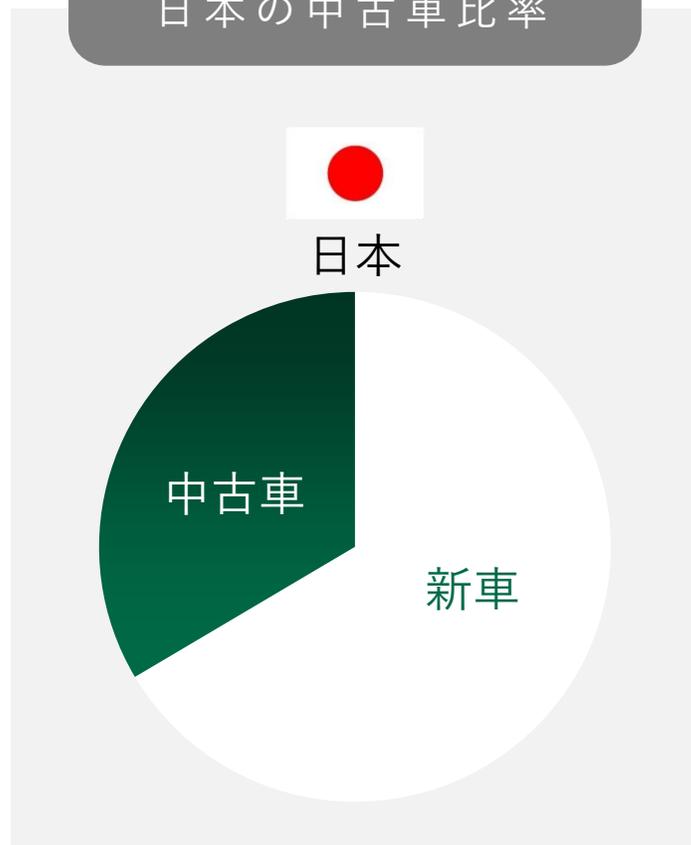
2022年7月
豪州新車事業を売却

2023年1月オープンした
地域最大級の木更津金田店

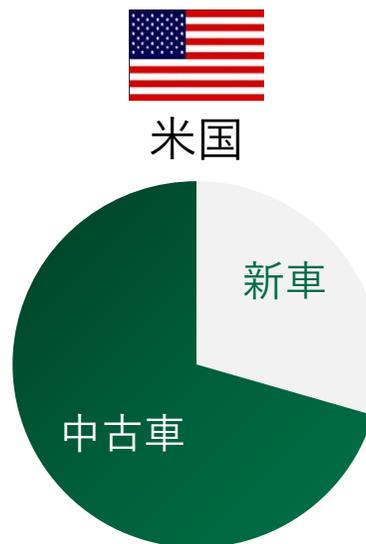
転換期で培った経験をもとに事業ポートフォリオを見直し、中期経営計画をもとに資本効率と成長性の高い事業への選択・集中による再飛躍を目指す。

マルチチャンネル展開で大型展示場の資本効率の高さを確認したことを始め、小売モデル転換期での様々なトライアルから得た今後の成長へのあしがかりとなる経験と課題をもとに事業ポートフォリオを見直し、成長戦略を策定。具体的な計画として、中期経営計画を公表。今後はより資本効率と成長性の高い事業への選択・集中により、成長戦略の柱である大型店と整備工場の出店を進める。直近実績として、2023年2月期は豪州事業売却による約50億の減益要因を乗り越え、4期連続の増収・増益。

日本の中古車比率



欧米各国の中古車比率

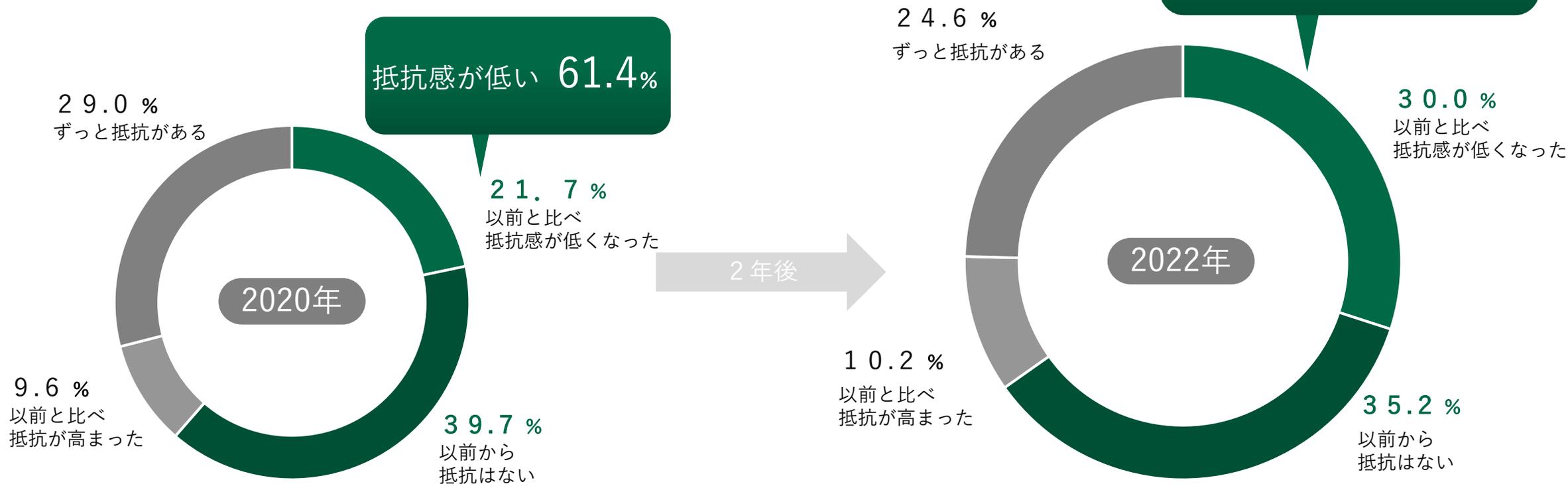


※1：新車：2019年一般社団法人日本自動車販売協会連合会
中古車：矢野経済研究所 2020年版 中古車流通総覧

※2：新車：2019年マークラインズ 自動車産業ポータル
中古車：edmunds 2019 Used Vehicle Report

※3：2019年英国自動車製造販売協会（SMMT）車両データ

以前（10年～数年前）と比較して
中古車への抵抗感はあるか？



2020年12月Webアンケートの実施結果（対象1000人）

2022年3月Webアンケートの実施結果（対象1000人）

ROIC

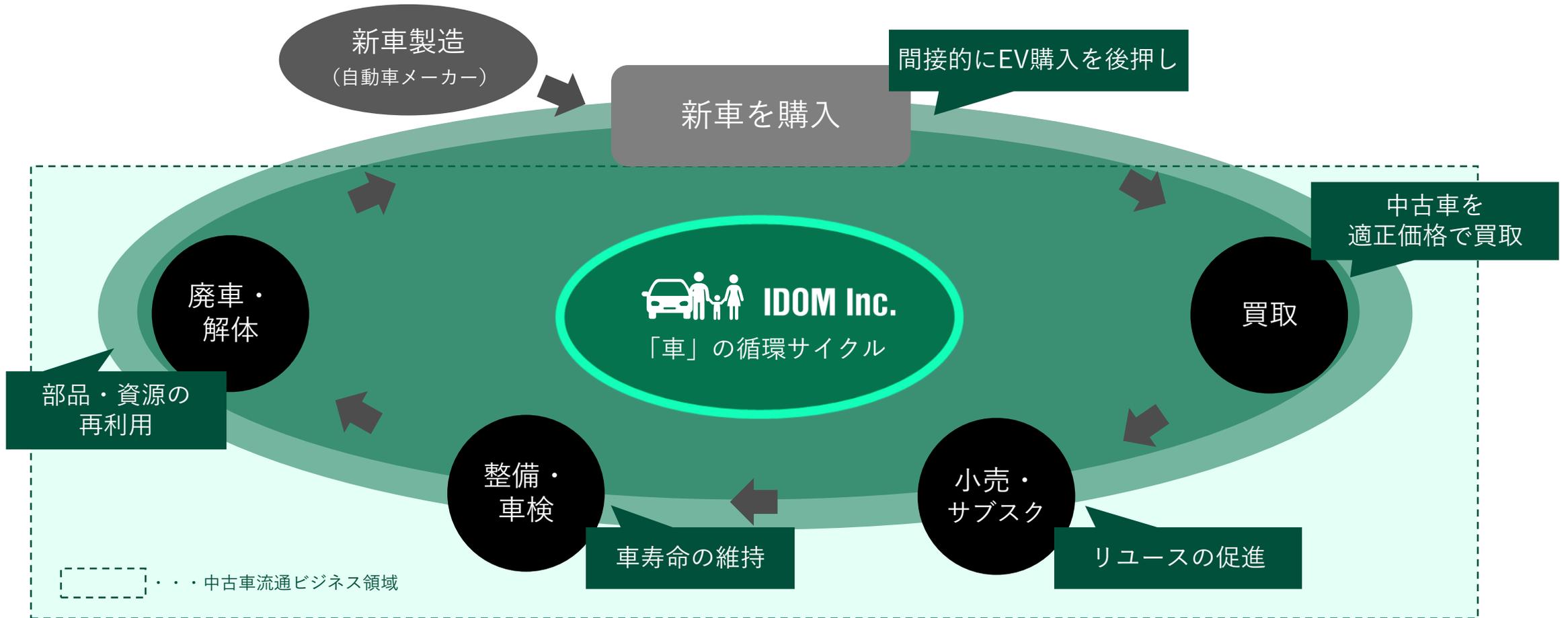
税引き後営業利益/((期首在庫+期首固定資産+期末在庫+期末固定資産) /2)

WACC

株主資本コスト (リスクフリーレート+ $(\beta \times \text{市場リスクプレミアム})+(\text{流動性} \beta \times \text{流動性リスクプレミアム})$) \times 株主資本比率+税引き前有利子負債コスト \times 有利子負債比率

5. 2 循環経済への貢献



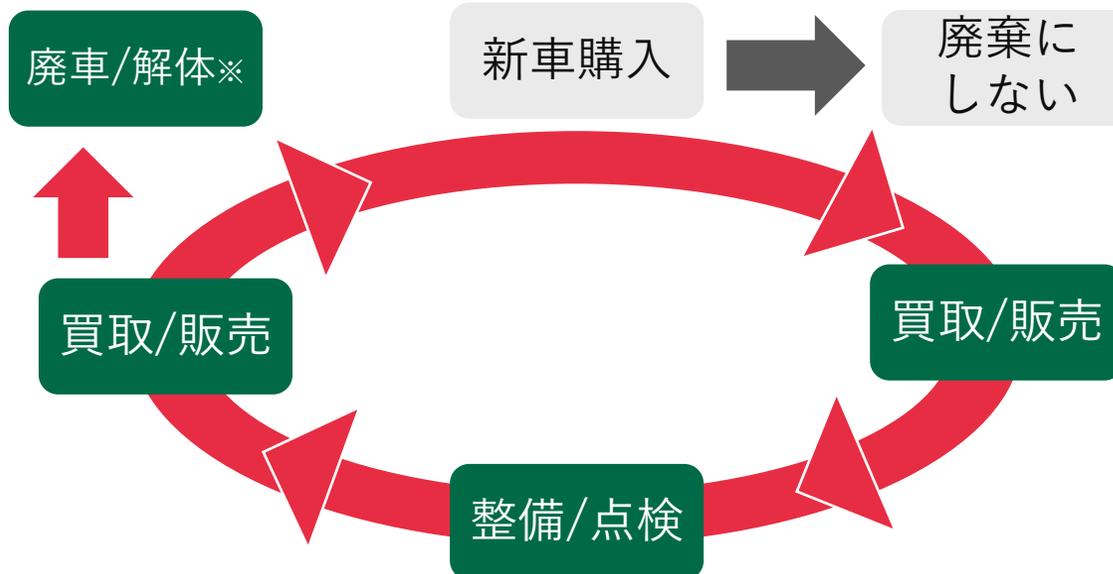


IDOMの存在意義

車という製品を「生産→廃棄」するのではなく、資源として最大限活用し、所有の循環を担うこと。

自動車という分野において循環型経済を回す役割を担っているIDOMがいなければ、中古自動車市場の新陳代謝は促されず、EVやハイブリッド車といった環境に配慮された自動車の市場比率は高まらない。

IDOMがもたらす排出削減効果



2021年～2050年の期間において
合計約**37万トン**の温室効果ガスの
排出削減効果を期待

※将来的には対応を検討

5. 3 業績・財務の補足情報



[連結・単体]損益計算書



| 通期（連結） | 2022年 2月期 | | 2023年 2月期 | | 2024年 2月期 | | 2025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 | 459,532 | 100.0 | 416,514 | 100.0 | 419,852 | 100.0 | 456,500 | 100.0 | 36,648 | 8.7 |
| 売上原価 | 373,519 | 81.3 | 341,964 | 82.1 | 346,519 | 82.5 | 373,200 | 81.8 | 26,681 | 7.7 |
| 売上総利益 | 86,013 | 18.7 | 74,549 | 17.9 | 73,333 | 17.5 | 83,300 | 18.2 | 9,967 | 13.6 |
| 販売費及び一般管理費 | 67,528 | 14.7 | 55,865 | 13.4 | 57,216 | 13.6 | 63,000 | 13.8 | 5,784 | 10.1 |
| 営業利益 | 18,485 | 4.0 | 18,684 | 4.5 | 16,117 | 3.8 | 20,300 | 4.4 | 4,183 | 26.0 |
| 経常利益 | 17,561 | 3.8 | 18,146 | 4.4 | 15,826 | 3.8 | 19,800 | 4.3 | 3,973 | 25.1 |
| 税金等調整前当期純利益 | 15,750 | 3.4 | 18,752 | 4.5 | 15,664 | 3.7 | 19,300 | 4.2 | 3,636 | 23.2 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 10,794 | 2.3 | 14,205 | 3.4 | 11,442 | 2.7 | 13,600 | 3.0 | 2,157 | 18.9 |

| 通期（個別） | 2022年 2月期 | | 2023年 2月期 | | 2024年 2月期 | | 2025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 | 306,733 | 100.0 | 366,069 | 100.0 | 413,206 | 100.0 | 441,100 | 100.0 | 27,894 | 6.8 |
| 売上原価 | 245,661 | 80.1 | 301,226 | 82.3 | 342,143 | 82.8 | 361,200 | 81.9 | 19,057 | 5.6 |
| 売上総利益 | 61,071 | 19.9 | 64,842 | 17.7 | 71,062 | 17.2 | 79,900 | 18.1 | 8,837 | 12.4 |
| 販売費及び一般管理費 | 49,164 | 16.0 | 48,430 | 13.2 | 54,333 | 13.1 | 59,600 | 13.5 | 5,267 | 9.7 |
| 営業利益 | 11,907 | 3.9 | 16,412 | 4.5 | 16,729 | 4.0 | 20,300 | 4.6 | 3,570 | 21.3 |
| 経常利益 | 11,573 | 3.8 | 15,998 | 4.4 | 16,404 | 4.0 | 19,800 | 4.5 | 3,396 | 20.7 |
| 税引前当期純利益 | 9,450 | 3.1 | 23,709 | 6.5 | 16,239 | 3.9 | 19,300 | 4.4 | 3,060 | 18.8 |
| 当期純利益 | 6,553 | 2.1 | 20,020 | 5.5 | 11,864 | 2.9 | 13,600 | 3.1 | 1,735 | 14.6 |

[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） | 2022年 2月期 第2四半期累計 | | 2023年 2月期 第2四半期累計 | | 2024年 2月期 第2四半期累計 | | 2025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 | 227,775 | 100.0 | 225,478 | 100.0 | 203,696 | 100.0 | 223,200 | 100.0 | 19,503 | 9.6 |
| 売上原価 | 185,308 | 81.4 | 187,209 | 83.0 | 168,792 | 82.9 | 182,400 | 81.7 | 13,607 | 8.1 |
| 売上総利益 | 42,466 | 18.6 | 38,269 | 17.0 | 34,903 | 17.1 | 40,800 | 18.3 | 5,896 | 16.9 |
| 販売費及び一般管理費 | 33,025 | 14.5 | 29,653 | 13.2 | 27,805 | 13.7 | 30,700 | 13.8 | 2,894 | 10.4 |
| 営業利益 | 9,440 | 4.1 | 8,616 | 3.8 | 7,098 | 3.5 | 10,100 | 4.5 | 3,002 | 42.3 |
| 経常利益 | 9,011 | 4.0 | 8,281 | 3.7 | 6,918 | 3.4 | 9,850 | 4.4 | 2,932 | 42.4 |
| 税金等調整前四半期純利益 | 7,951 | 3.5 | 9,181 | 4.1 | 6,853 | 3.4 | 9,600 | 4.3 | 2,746 | 40.1 |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 5,311 | 2.3 | 7,516 | 3.3 | 4,823 | 2.4 | 6,700 | 3.0 | 1,877 | 38.9 |

| 第2四半期累計（単体） | 2022年 2月期 第2四半期累計 | | 2023年 2月期 第2四半期累計 | | 2024年 2月期 第2四半期累計 | | 2025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 | 150,239 | 100.0 | 178,303 | 100.0 | 200,597 | 100.0 | 216,900 | 100.0 | 16,303 | 8.1 |
| 売上原価 | 120,147 | 80.0 | 147,944 | 83.0 | 166,737 | 83.1 | 177,400 | 81.8 | 10,662 | 6.4 |
| 売上総利益 | 30,092 | 20.0 | 30,359 | 17.0 | 33,859 | 16.9 | 39,500 | 18.2 | 5,640 | 16.7 |
| 販売費及び一般管理費 | 23,983 | 16.0 | 23,601 | 13.2 | 26,637 | 13.3 | 29,200 | 13.5 | 2,563 | 9.6 |
| 営業利益 | 6,108 | 4.1 | 6,757 | 3.8 | 7,222 | 3.6 | 10,300 | 4.7 | 3,078 | 42.6 |
| 経常利益 | 5,939 | 4.0 | 6,560 | 3.7 | 7,015 | 3.5 | 10,050 | 4.6 | 3,035 | 43.3 |
| 税引前四半期純利益 | 4,655 | 3.1 | 9,537 | 5.3 | 6,951 | 3.5 | 9,800 | 4.5 | 2,848 | 41.0 |
| 四半期純利益 | 3,170 | 2.1 | 8,575 | 4.8 | 4,871 | 2.4 | 6,900 | 3.2 | 2,029 | 41.7 |

[連結]貸借対照表



(単位：百万円)

| | 当連結会計年度末 (2023年2月28日) | 当連結会計年度末 (2024年2月29日) |
|---------------|--------------------------|--------------------------|
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | | |
| 現金及び預金 | 37,473 | 30,548 |
| 受取手形及び売掛金 | 3,927 | 12,631 |
| 商品 | 84,432 | 85,994 |
| その他 | 6,173 | 5,606 |
| 貸倒引当金 | △528 | △498 |
| 流動資産合計 | 131,478 | 134,281 |
| 固定資産 | | |
| 有形固定資産 | | |
| 建物及び構築物 | 41,306 | 47,376 |
| 減価償却累計額 | △16,873 | △18,611 |
| 建物及び構築物（純額） | 24,433 | 28,764 |
| 車両運搬具 | 236 | 2,214 |
| 減価償却累計額 | △148 | △186 |
| 車両運搬具（純額） | 88 | 2,027 |
| 工具、器具及び備品 | 5,077 | 5,735 |
| 減価償却累計額 | △3,362 | △3,734 |
| 工具、器具及び備品（純額） | 1,715 | 2,000 |
| 土地 | 136 | 136 |
| 建設仮勘定 | 67 | 683 |
| その他 | | 217 |
| 有形固定資産合計 | 26,441 | 33,829 |
| 無形固定資産 | | |
| ソフトウェア | 1,300 | 1,249 |
| のれん | 86 | 78 |
| その他 | 2 | 2 |
| 無形固定資産合計 | 1,389 | 1,330 |
| 投資その他の資産 | | |
| 投資有価証券 | 0 | 0 |
| 関係会社株式 | 29 | 29 |
| 長期貸付金 | 76 | 1,574 |
| 敷金及び保証金 | 5,045 | 5,514 |
| 建設協力金 | 3,955 | 3,537 |
| 繰延税金資産 | 4,435 | 3,471 |
| その他 | 449 | 464 |
| 貸倒引当金 | △6 | △2 |
| 投資その他の資産合計 | 13,984 | 14,589 |
| 固定資産合計 | 41,815 | 49,749 |
| 資産合計 | 173,293 | 184,031 |

| | 当連結会計年度末 (2023年2月28日) | 当連結会計年度末 (2024年2月29日) |
|---------------|--------------------------|--------------------------|
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | | |
| 買掛金 | 4,822 | 5,783 |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 24,145 | 16,300 |
| 未払金 | 3,812 | 4,151 |
| 未払法人税等 | 820 | 2,556 |
| 契約負債 | 25,336 | 26,809 |
| 預り金 | 309 | 247 |
| 賞与引当金 | 897 | 1,046 |
| その他の引当金 | 342 | 48 |
| その他 | 3,635 | 6,384 |
| 流動負債合計 | 64,121 | 63,327 |
| 固定負債 | | |
| 長期借入金 | 43,000 | 46,700 |
| 長期預り保証金 | 599 | 679 |
| 資産除去債務 | 2,643 | 3,085 |
| その他 | 183 | 308 |
| 固定負債合計 | 46,426 | 50,773 |
| 負債合計 | 110,547 | 114,101 |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | | |
| 資本金 | 4,157 | 4,157 |
| 資本剰余金 | 5,250 | 4,726 |
| 利益剰余金 | 56,782 | 64,093 |
| 自己株式 | △4,344 | △4,344 |
| 株主資本合計 | 61,845 | 68,631 |
| その他の包括利益累計額 | | |
| 為替換算調整勘定 | 284 | 381 |
| その他の包括利益累計額合計 | 284 | 381 |
| 新株予約券 | 147 | 10 |
| 非支配株主持分 | 468 | 906 |
| 純資産合計 | 62,746 | 69,930 |
| 負債純資産合計 | 173,293 | 184,031 |

[連結] キャッシュ・フロー計算書



修正済み

(単位：百万円)

| | 2023年2月期 | 2024年2月期 |
|------------------|----------|----------|
| 税金等調整前当期純利益 | 18,752 | 15,664 |
| 減価償却費 | 2,581 | 2,890 |
| のれん償却額 | 110 | 7 |
| 運転資本増減 | △17,842 | △10,445 |
| 法人税等の支払額 | △4,661 | △2,002 |
| その他 | 3,333 | 3,535 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 2,275 | 9,648 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △166 | △8,367 |
| フリー・キャッシュ・フロー | 2,109 | 1,280 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △10,634 | △8,230 |
| 換算差額・新規連結に伴う増減額 | 328 | 24 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | △8,196 | △6,925 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 45,670 | 37,473 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 37,473 | 30,548 |

各種KPI（四半期データ）



| KPI | 2023年 2月期 | | | | 2024年 2月期 | | | | 2025年2月期 |
|--------------|-----------|---------|---------|---------|-----------|---------|---------|---------|----------|
| | Q1 | Q2累計 | Q3累計 | Q4累計 | Q1 | Q2累計 | Q3累計 | Q4累計 | 通期予想 |
| 買取台数（台） | 43,855 | 81,134 | 125,145 | 165,529 | 42,980 | 78,819 | 120,023 | 162,630 | - |
| YoY | -0.2% | 3.7% | 4.9% | 2.2% | -2.0% | -2.9% | -4.1% | -1.8% | - |
| 直営店販売台数（台） | 66,541 | 125,475 | 188,894 | 247,392 | 73,584 | 135,909 | 201,936 | 268,844 | 285,000 |
| YoY | 1.9% | 4.2% | 5.1% | 4.2% | 10.6% | 8.3% | 6.9% | 8.7% | 6.1% |
| 小売台数（台） | 37,547 | 70,186 | 102,955 | 135,599 | 39,266 | 73,777 | 106,483 | 144,487 | 155,000 |
| YoY | -3.2% | -3.5% | -4.3% | -3.2% | 4.6% | 5.1% | 3.4% | 6.6% | 7.3% |
| 卸売台数（台） | 28,994 | 55,289 | 85,939 | 111,793 | 34,318 | 62,132 | 95,453 | 124,357 | 130,000 |
| YoY | 9.5% | 15.7% | 19.3% | 14.8% | 18.4% | 12.4% | 11.1% | 11.2% | 4.6% |
| 個別設備投資額（百万円） | 2,393 | 3,311 | 3,976 | 6,917 | 330 | 710 | 2,124 | 6,918 | - |
| 個別社員数（人） | 3,135 | 3,021 | 2,965 | 2,968 | 3,243 | 3,204 | 3,218 | 3,356 | - |