

2025年 2月期・Q2

決算説明会資料 2025年 2月期

Oct. 16th, 2024

東証プライム 7599

IDOM Inc.



株式会社 IDOM CFOの西端です。

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. 2025年 2月期 上期の実績	4
2. 2025年 2月期 上期の取組み	17
3. APPENDIX	36
4. APPENDIX（業績・財務の補足情報）	51

私からは2025年 2月期の決算についてご説明します。

1. 2025年 2月期 上期の実績



IDOM Inc.



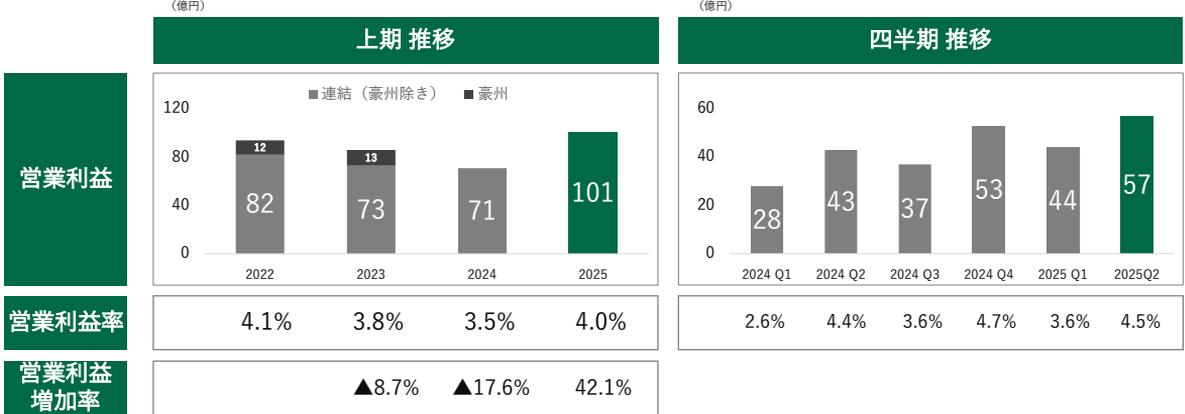
スライド5をご覧ください。

今期のハイライトです。

まず、連結の営業利益についてです。
営業利益は101億円と過去最高となりました。

続いて、小売の台粗利です。
上期の小売台粗利は44万円です。年初の見通しであった43万円～40万円のレンジを1万円上回る事が出来ました。

三番目のトピックスは上期で、過去最高の75,900台となった小売販売台数です。
小売台粗利を高い水準に維持しながら、前期の販売台数を3%伸ばす事ができました。

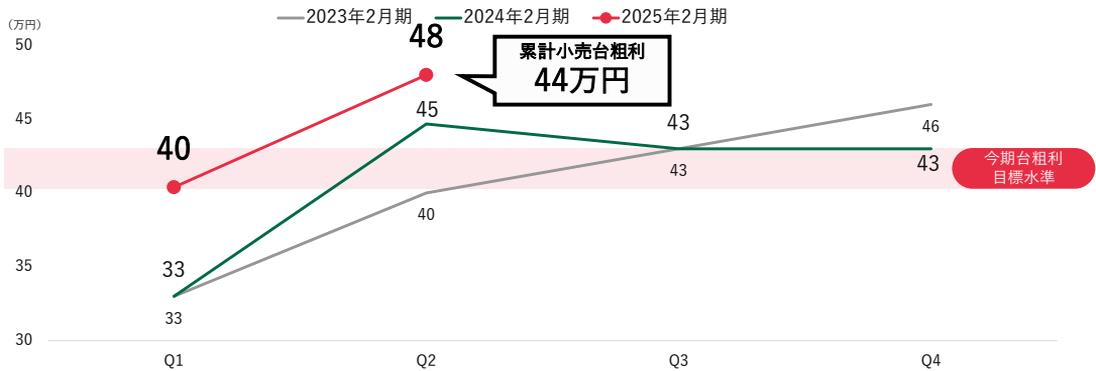


IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

このスライドでは左側で上期の営業利益の推移を示しています。

2022年に売却した豪州事業があった時代も含めての最高です。営業利益率は4%となりました。

右側は、四半期別の推移です。第1四半期の44億円に続いて、第2四半期では57億円の営業利益と想定通りの水準となりました。



上期累計の小売台粗利は44万円となり、ほぼ今期台粗利目標水準へ到達。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

7

小売台粗利の2年半の推移を四半期別に示しています。

オレンジ色のレンジは当初の業績予想の前提である「40万円から43万円の幅」をしめしています。

第1四半期はこのレンジの下限ぎりぎりでしたが、第2四半期で48万円となったことで、上期では44万円と予想レンジを上回る事が出来ました。



商品棚開発

商圈ごとに流通在庫を
分析し最適在庫を供給



適正価格設定

相場分析により本部一括
で価格範囲を設定



サービス平準化

総額表示化、値引抑制
を徹底

商品チームを強化し市場分析・需要予測に注力し、平準化されたサービスの提供を徹底。
今後も不安定な市場が想定される中で再現性の確立を目指す。

これまでも継続して取り組んで参りましたが、商品チームを強化して、商圈ごとに流通在庫を分析して、最適な在庫を備えるようにしてきました。

そして、相場分析や需要予測により、本部で小売価格の適正範囲を設定して、その範囲の中で現場が適正な価格を設定するようになっています。

昨年導入された総額表示化に対応して、全てのお客様に同様のサービスを提供できるように値引きの抑制を徹底してきました。

こうした取り組みを背景に、今期は相場が上昇中なので、台数に注力せずに小売台粗利を確保して来たことが功を奏したと考えています。

		2023 上期	2024 上期	2025 上期	差異
店舗数	大型店出店数(店舗)	4	0	1	+1
台数	小売台数(千台)	70	74	76	+2
	卸売台数(千台)	55	62	77	+15
台粗利	小売台粗利(万円)	35	38	44	+6
	卸売台粗利(万円)	10	10	12	+2

全てのKPIが順調に進捗。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

9

ここからPLについて、ご説明します。まずは主要KPIです。

オープンした店舗は第1四半期の1店舗。

小売についてはハイライトでお話しした通り、台粗利を確保しながら台数を3%伸ばす事が出来ました。

卸売については、中古車相場が堅調だったこともあり、台数・台粗利共に前年を大きく上回り、利益拡大に貢献しました。

小売セグメントの売上総利益に占める割合は約75%となっており、小売の重要性は変わりません。

(億円)	2024	2025	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	2,037	2,497	100.0%	+460	+22.6%
売上総利益	349	443	17.7%	+94	+26.9%
販管費	278	342	13.7%	+64	+23.0%
営業利益	71	101	4.0%	+30	+42.3%
経常利益	69	96	3.8%	+27	+39.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	48	65	2.6%	+17	+35.4%

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

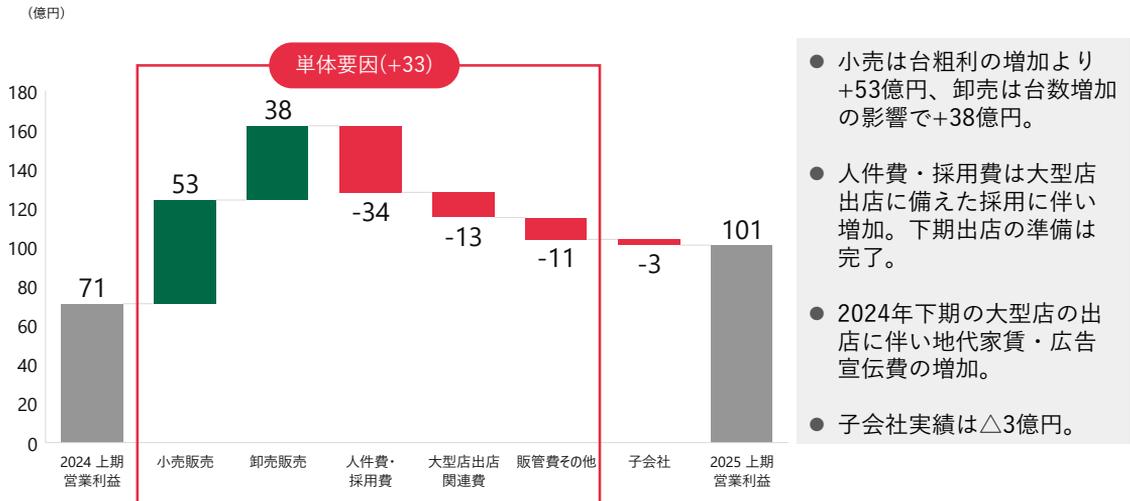
10

連結の上期のP/L実績です。

営業利益は101億円、前年同期を40%以上上回り、業績予想と同じ水準となりました。

当期純利益は65億円となりました。

営業利益の増減要因については次のスライドでご説明します。



IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

11

連結の営業利益の対前年の増減分析を示しています。

赤い四角の中が単体、すなわちIDOM本体の要因となります。

単体の増益は33億円です。

その内訳は小売セグメントで53億円、卸売セグメントで38億円の増益となりました。

一方、大型店の出店加速に対する人件費や採用費用、広告宣伝費などの増加により販管費は58億円増加しました。

単体以外の要因については、3億円のマイナスとなりました。

この結果、連結営業利益は30億円増加して、101億円となっています。



下期14店舗OPENへ先行投資として販管費は増加

- ① 人員数が平均500人増加、単価が1.5万円増加により人件費が増加。
- ② 小売台数促進のため広告宣伝費は増加。
- ③ 店舗増加により地代家賃の増加。

IDOM Inc. ※ 「2025」表記は、2025年2月期を示す。

12

前のスライドで営業利益の増減要因について、ご説明しました。

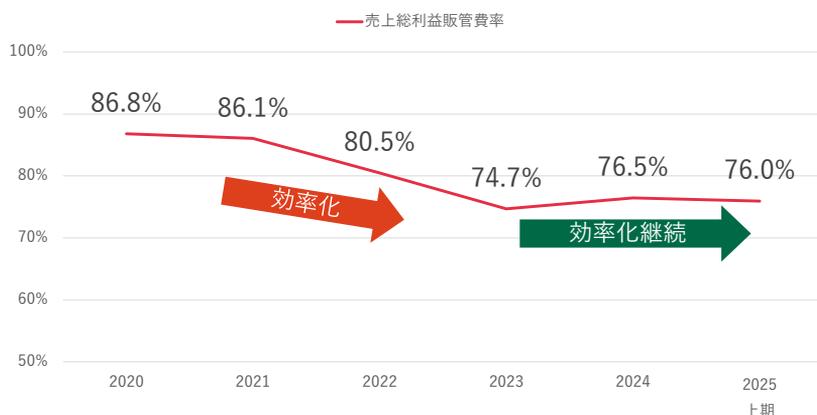
その中で58億円投資を増やした単体の販管費についてお話しします。

大型店出店に伴い、積極的に人財の採用を進めています。採用は順調に進んでおり、好業績に伴い給与水準も向上しています。

これらにより、採用費も含めた人件費が34億円増加しています。

こうした人財は、大型店を中心に戦略的に配置をしており、粗利益を増加させています。

短期的には出店とのタイムラグはありますが、利益への貢献を進めていきます。



販管費の効率化により売上総利益販管費率は横ばいで推移。

単体の販管費を売上総利益で割った比率をトレンドとして示しています。

2021年から成長ドライバーは大型店として注力してきました。

当初は店舗数を減らしながら大型店に人員をシフトし、採用を抑制しながら出店を進めました。

2023年以降は出店の加速と採用の増加を進めながら、年次・半期ベースで、販管費比率を維持して業績を伸ばしています。

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	
現金	305億円	有利子負債	630億円
売掛金	126億円	その他	511億円
在庫	860億円	純資産	699億円
有形固定資産	338億円	699億円	自己資本比率 38%
その他	211億円	その他	211億円

連結・貸借対照表
(2025年2月期上期期末)

資産 1,929億円		負債 1,176億円	
現金	206億円	有利子負債	634億円
売掛金	155億円	その他	542億円
在庫	975億円	純資産	753億円
有形固定資産	355億円	753億円	自己資本比率 39%
その他	238億円	その他	238億円

- 総資産は1,929億円と89億円の増加。
- 売掛金は29億円増加したものの債権流動化によりQ1からは横ばい。
- 在庫は相場上昇による単価増で83億円、在庫数の上昇で32億円の増加。
- 連結自己資本比率は前期末の38%から39%へ増加。

総資産は1,929億円。前期末比89億円増加しました。

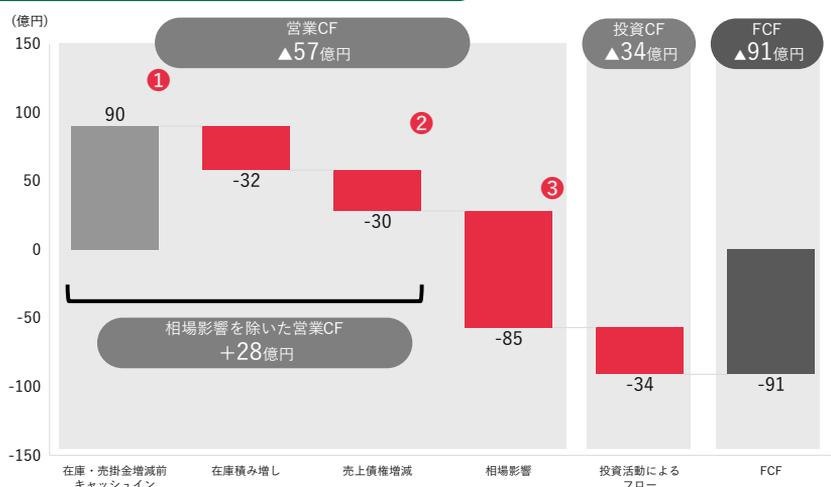
売掛金は、中古車相場が前期末比で上昇している事と割賦販売事業の拡大に伴い、前期末比29億円増加して155億円となりました。割賦販売においては、第2四半期に売掛債権を43億円現金化しています。これによって、売掛金残高は第1四半期から微減の水準で推移しています。

在庫は115億円増加しています。売掛金と同様に中古車相場が上昇していることで、83億円の増加要因となっています。残り32億円は台数の増加による影響です。

固定資産は、店舗・工場の増加により、17億円増加しています。負債の部は新収益基準の契約負債など35億円増加し、1,176億円となりました。

この内、有利子負債は4億円増加し、634億円とほぼ横這いに推移しており、短期から長期への組み換えを実施しています。結果、純資産は54億円増加し、753億円となり、自己資本比率は前期末の38%から39%に増加しました。

キャッシュフローの前期比 増減分析



- ① 在庫・売掛金増減前キャッシュインは計画水準の90億円。
- ② 割賦販売により売上債権が30億円増加。
- ③ 相場影響により在庫単価が上昇し85億円の営業CFの減少。相場影響を除いた営業CFは28億円。

結果、フリーキャッシュフローは△91億円

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・売掛金増減前キャッシュイン」で90億円のキャッシュをうみだしました。在庫への投資が115億円、売上債権の増加で32億円のキャッシュアウトがありましたので、営業キャッシュフローは57億円のマイナスとなりました。

ただ、在庫・売掛金には相場上昇の影響が約85億円あったと見ています。相場の影響を除くと営業キャッシュフローは28億円のプラスだったと見ています。相場が安定的に推移すれば、売上債権・在庫への影響は無くなります。中長期的にはPL上の利益がキャッシュフローに反映してくると見ています。

大型店・整備工場など有形・無形固定資産の取得に34億円を投下しました。

結果、フリーキャッシュフロー(FCF)は91億円のマイナスとなりました。

(億円)	2025予想	2025	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	2,232	2,497	100.0%	+265	+11.9%
売上総利益	408	443	17.7%	+35	+8.6%
販管費	307	342	13.7%	+35	+11.4%
営業利益	101	101	4.0%	0	0.0%
経常利益	99	96	3.8%	▲3	▲3.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	67	65	2.6%	▲2	▲3.0%

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

16

私からの説明の最後のスライドとなります。

今年の期初の業績見通しとの比較です。

第1四半期、第2四半期ともに業績予想通りの営業利益を出す事が出来ました。

これまで、取り組んできた小売台粗利の確保、大型店の展開による小売販売台数の増加と言った、成長ドライバーは確度の高いものになっています。

今後も事業環境の変化には注視していかなければなりません、これまで同様に、しっかりと成長軌道に乗せていきたいと考えております。

ありがとうございました。

3. 2025年2月期 上期の取組み



IDOM Inc.

社長の羽鳥貴夫です。

理念経営への取組みと上期の取組みに関してご説明いたします。



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では、企業理念「Growing Together」を掲げ創業時より、共存共栄の精神を全社員と共有し事業を拡大してまいりました。

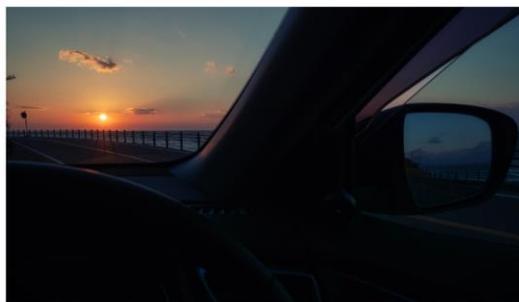
New Mission

あなたの人生を彩り続ける、
「まちのクルマ屋」に挑む。

IDOMは買取価格の透明化をはじめ、30年間、
クルマ流通のイノベーションに挑み続けてきました。

私たちが居けるのは「中古車」という乗り物だけではありません。
新しい仕組みとサービスで、
あなたの人生を彩り続ける「まちのクルマ屋」へ。

存在意義が問われる今だからこそ、
お客様目線で市場や事業の透明化を推し進め、
誰もが自由に、安心してクルマと楽しめる社会をつくっていきます。



株式会社IDOMは、1994年の創業から30年となる本年、
「Mission」を制定したことをお知らせいたします。

創業30周年となった当期にステークホルダーの皆様へ貢献するためのミッションを制定。

この度30周年の節目に、ミッションを『あなたの人生を彩り続ける「まちのクルマ屋」に挑む』として新たに制定いたしました。

これまで行ってきた理念経営をより具体的に、我々の存在意義・使命として全社員に共有しました。

理念やミッションに対する考え方を社員全体で深めていくことでステークホルダーの皆様へ、より一層貢献できるよう尽力いたします。



大型店出店



人的資本



業績予想



IDOM Inc.

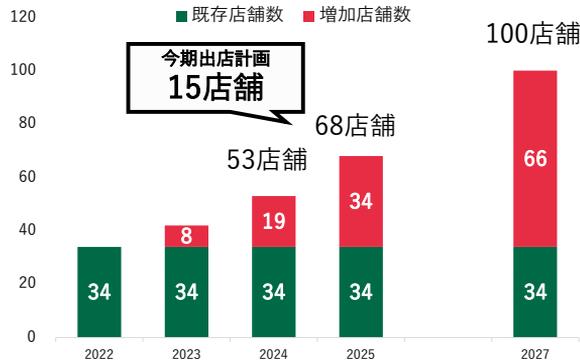
上期の取り組みについてお話いたします。



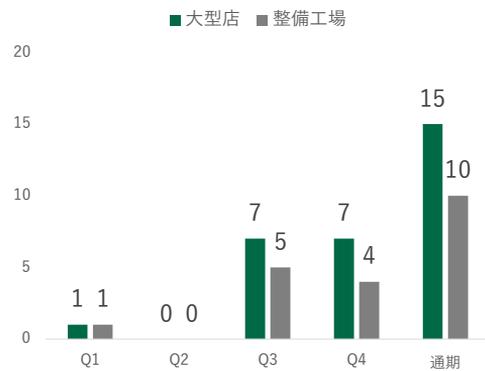
IDOM Inc.

まずは大型店の出店に関してです。

中期経営計画 出店計画



2025年2月期 出店計画



2024年4月の中期経営計画の上方修正により大型店100店舗体制へ出店加速。
今期出店計画に関しては全店舗計画通りの進捗、居抜き店舗積み増しの可能性もあり。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

22

2024年4月に中期経営計画の上方修正を行いました。

2027年に大型店舗 累計100店舗を目指して出店を拡大してまいります。

今期計画の15店舗の進捗に関しては、すべて契約及び着工済みであり、計画通り順調に推移しております。

個別社員数の推移



大型店出店のための1店舗あたり30人の採用は計画以上に進捗。
今期出店に必要な人員数450名を上期に確保、来期出店拡大に向けた新卒400人程度の採用も順調。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

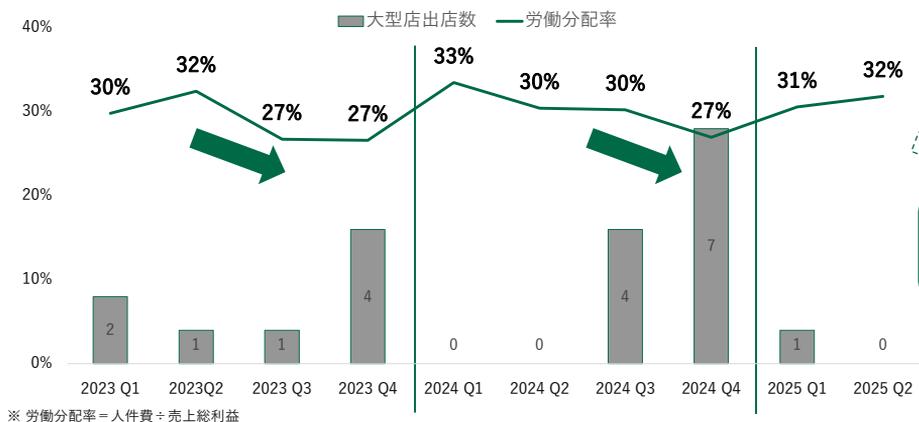
23

大型店の出店のための人員計画に関してご説明いたします。

大型店は1店舗あたり約30名の人員が必要となっております。

上期の新卒及び中途採用で下期出店に十分な人員を確保し、育成しております。

また、来期出店に必要な新卒400人程度の採用も順調に進捗しております。



事業戦略上で売上総利益に対する人件費は変動費と定義。
新規出店分の人員を育成しながら労働分配率の上昇を抑えることに成功。

IDOM Inc. ※ 「2025」表記は、2025年2月期を示す。

24

上期は出店を見据えた採用により労働分配率が2024年2月期より一時的に上昇しました。

大型店出店に対して、常に先行投資となりますが、下期出店時には新店分の売上総利益が労働分配率を押し下げると考えています。

大型店出店に必要な人員を確保しつつ、過剰にならないように注意をしていきます。

そして、着実に大型店を出店していく事で、労働分配率を中期的にコントロールしていきます。



IDOM Inc.

人的資本に関してご説明いたします。



多様な働き方を導入していき、人的資本の最大化へ注力。

IDOMでは、これまで人財が最大の原動力と考えており、生産性向上を目的として、多様な働き方を推進するための制度を整えてまいりました。

特に成長意欲を持つ社員に対して、それに応じた環境を提供しております。

挑戦する姿勢を大切にしながら、責任に応じた制度を整え、能力をさらに伸ばしていきたいと考えています。



労働時間・休日
の最適化



両立支援への取
り組み



心と身体の
健康づくり

健康優良銘柄選定を目指して継続的に制度を拡充。社員の生産性向上を目指す。

健康経営の取り組みに関してご説明いたします。

当期からは、健康優良銘柄への挑戦を行ってまいります。

全ての社員が健康でメリハリのある生活を送る事で、
社員の生活の充実と生産性の向上が両立すると考えています。

販売スタイルの多様化



生産性向上への取り組みとしてオンライン販売を拡大、時間と場所に縛られない環境を整備。

DXへの取り組みをご紹介します。

IDOMでは早くから、クルマの画像販売などに取り組んできました。

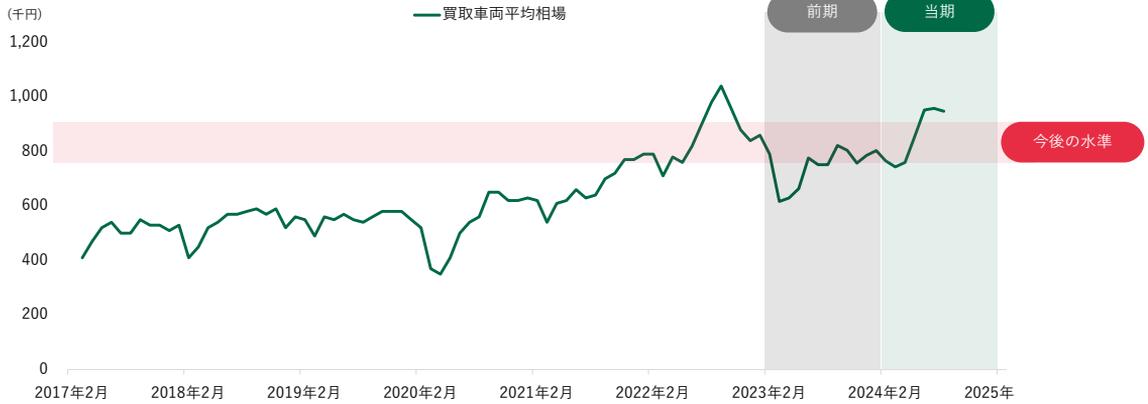
さらにオンライン販売にも取り組んでおります。

車を確認して商談をするという伝統的なスタイルに加え、電話やチャット、ビデオ通話を用いたオンライン商談等お客様が「時間と場所」に縛られない商談スタイルを開発しています。



IDOM Inc.

ここからは市場環境や業績予想に関してご説明いたします。



6月~8月の相場は高止まりし安定的な水準を維持。
見通しとしては期初に想定した今後の水準へと落ち着く想定。

当社の買取車両の平均価格の推移です。

第2四半期は上昇した相場が高止まりし安定的な動向となりました。

今後は想定していた水準に落ち着いていくと予想しております。

(億円)	2025予想	2025	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	4,565	5,000	100.0%	+435	+9.5%
売上総利益	833	902	18.0%	+69	+8.3%
販管費	630	699	14.0%	+69	+11.1%
営業利益	203	203	4.0%	0	0.0%
経常利益	198	198	3.8%	0	0.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	136	136	2.6%	0	0.0%

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

31

業績予想の修正に関してです。

売上高が想定以上の相場の上昇に伴って増加し、売上総利益が台粗利の増加により増加しました。

このことから下期も、売上高が相場の維持に伴って増加、売上総利益も好調を維持すると見込みました。

また、大型店出店準備の為の人員確保が完了したことから、販管費の増加を折り込みました。

こうして、変更幅は開示基準には達しませんでしたでしたが、これらの変化を早期に確認できたため、修正予想として開示いたします。

		上期予想	上期実績	上期進捗	下期	通期修正予想
店舗	大型店出店数(店舗)	1	1	想定通り	14	15
	台数					
	小売台数(千台)	77	76	想定通り	74~84	150~160
	卸売台数(千台)	63	77	上振れ	80	157(+27)
台粗利	小売台粗利(万円)	43~40	44	上振れ	44~41	44~41(+1)
	卸売台粗利(万円)	10	12	上振れ	11	12(+1)
PL	売上総利益(億円)	408	443	上振れ	459	902(+69)
	販管費(億円)	307	342	上振れ	357	699(+69)
	営業利益(億円)	101	101	想定通り	102	203

IDOM Inc. ※()内は当初予想比

32

「年間予想のKPI」と「上期実績」、そして、その差額である「下期予想」を示しています。

上期の小売・卸売は好調な結果となり全ての項目でプラスとなり、上期の営業利益がほぼ想定通りでしたので、下期も通期の計画実現に向けて対応していきます。

		2025年2月期 計画	2027年2月期 計画	途中進捗 2022 2023 2024 2025 2026 2027	2025上期 時点進捗
P/L	営業利益	203 億円	300 億円		○
ビジネス	直営店 小売台数	15~16 万台	17~19 万台		○
	小売台粗利	44~41 万円	44~41 万円		◎
投資効率	ROIC	10 %以上	10 %以上		○
CF	FCF (フリー・キャッシュフロー)	-	3期累計黒字		○

小売台粗利に関して早期に中期経営計画目標へ到達。
これにより目標達成の確度が上昇。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

33

2024年4月に上方修正した中期経営計画です。

新目標では2027年2月期に営業利益300億円を目指しております。

早期に小売台粗利のKPIを達成することができる見通しとなりました。

目標達成に向けて現在の経営方針を堅実に進めてまいります。

1株当たり配当金の状況

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回配当予想	20円02銭	20円61銭	40円63銭
今回配当予想	-	21円25銭	40円63銭
当期実績	19円38銭	-	-
前期実績（2024年2月期）	14円41銭	19円78銭	34円19銭

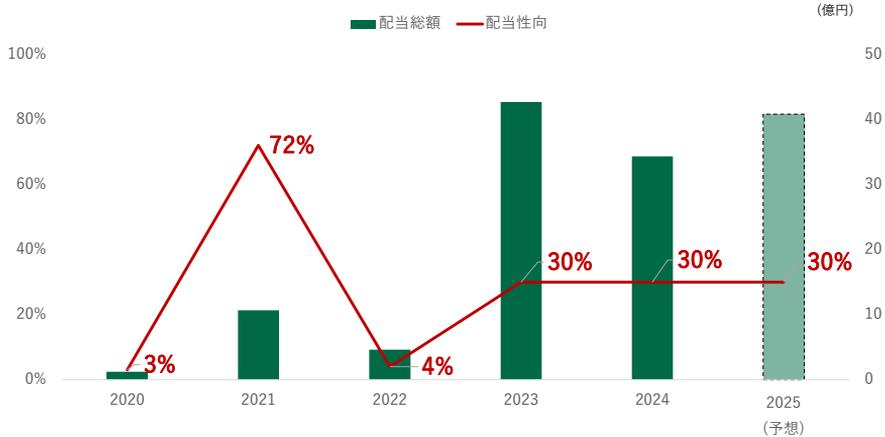
当社配当政策は、連結業績に連動して配当金を決定する「業績連動型配当」を基本方針としている。
 この方針に基づき、中間配当は1株当たり配当金を19円38銭に決定。
 また、通期連結業績予想を据え置いていることから、期末配当予想については21円25銭に上方修正。

IDOM Inc.

34

当社の配当政策は、連結業績に連動して配当金を決定する「業績連動型配当」を基本方針としています。この方針に基づき、上期の配当金を19円38銭とします。

また。通期の業績については変更しないので、期末配当予想につきましては1株当たり配当金は21円25銭と前回予想から増配とさせていただきます。



2023年2月期より、前期の親会社株主に帰属する連結当期純利益ベースに決定していた配当を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することに変更。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

2020年からの配当の推移です。

今年も含め、3年間で配当金額が増加しているのが、判ると思います。

今後も、配当性向30%を維持して、成長投資と株主還元を進めていきたいと考えています。

この数年間、新型コロナウイルス感染症や新車供給の停滞、業界の不祥事など中古車業界を取り巻く環境は厳しいものがありました。その間、当社は理念の共有や大型店投資、採用増といった取り組みを行うことで着実に課題解決を行って参りました。

こうした取り組みの結果、当初想定通りの利益を出すことができました。

今後も、様々な課題に挑戦し続け、企業価値向上に努めて参ります。

引き続き、当社の取り組みに注目頂ければと考えております。ご清聴ありがとうございました。