

2025年 2月期・Q2

# 決算説明会資料 2025年 2月期

Oct. 16<sup>th</sup>, 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. 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

1. 2025年 2月期 上期の実績



連結

過去最高益

営業利益

**101億円**  
前期比 +42%

- 前年同期比+30億円とQ1に引き続き計画通り着地
- 連結営業利益過去最高

小売

台当たり小売粗利

小売販売

**44万円/台**

- 当初予想(43-40万円)を1万円(+2%)超える水準

小売

過去最高台数

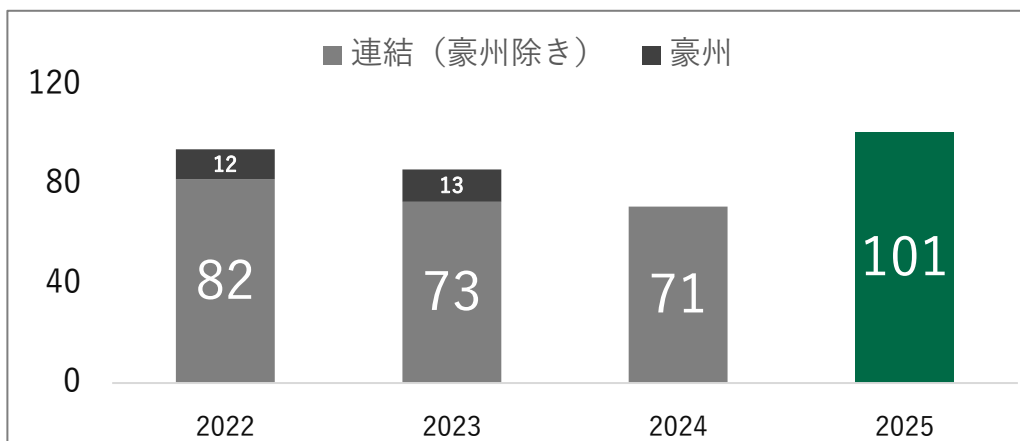
小売台数

**75,917台**  
前期比 +3%

- 台当たり粗利を確保しつつ、過去最高台数

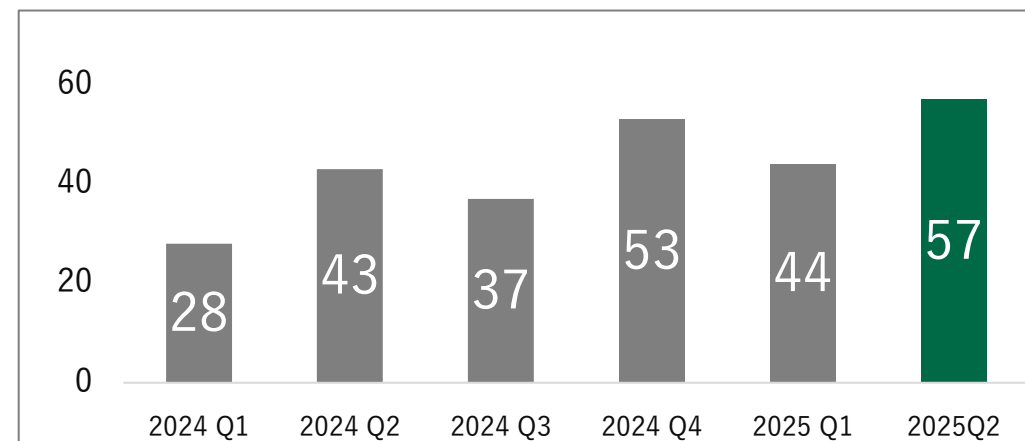
(億円)

## 上期 推移



(億円)

## 四半期 推移



営業利益

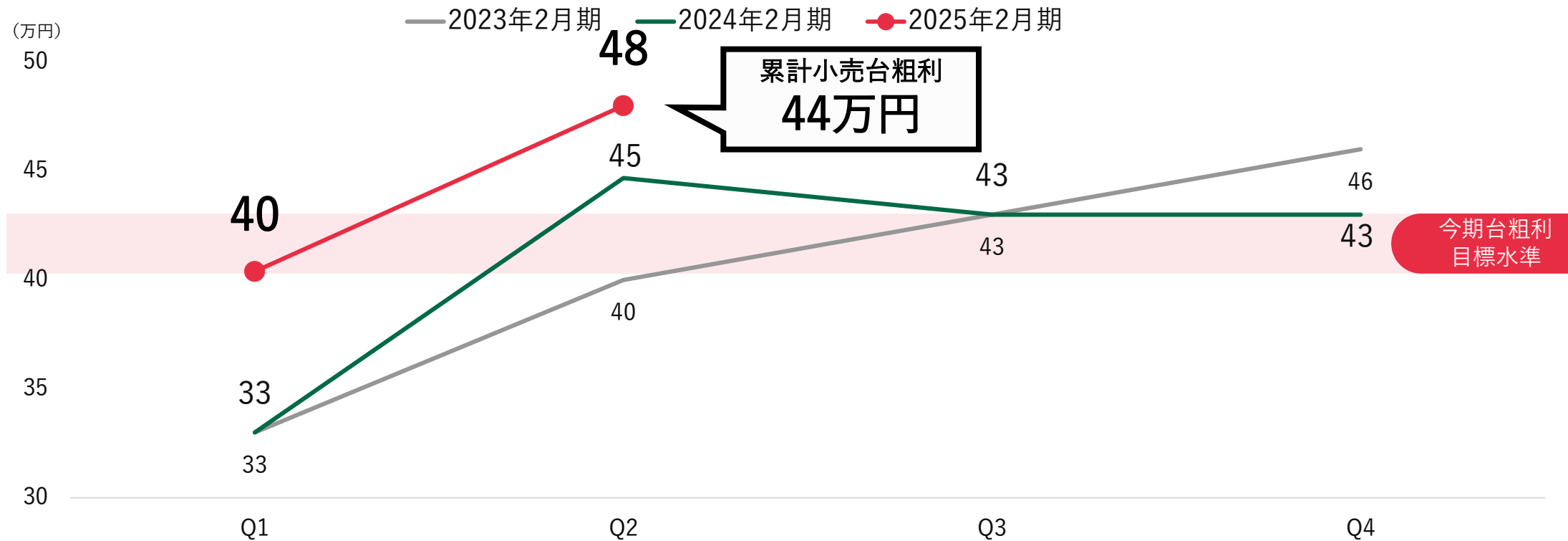
営業利益率

営業利益  
増加率

4.1%      3.8%      3.5%      4.0%

2.6%      4.4%      3.6%      4.7%      3.6%      4.5%

▲8.7%      ▲17.6%      42.1%



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。



### 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。

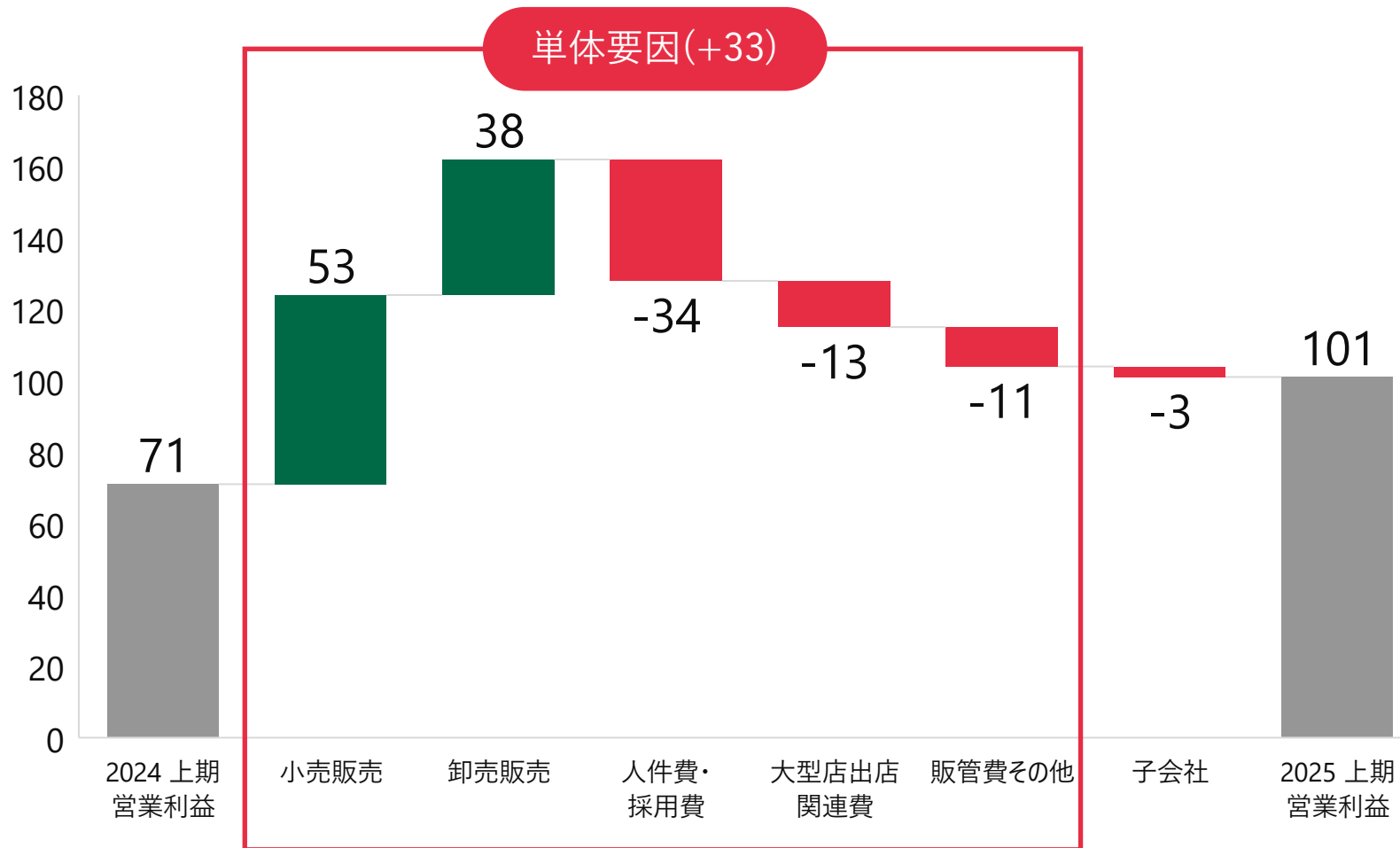


		2023 上期	2024 上期	2025 上期	差異
店舗数	大型店出店数(店舗)	4	0	1	+1
台数	小売台数(千台)	70	74	76	+2
	卸売台数(千台)	55	62	77	+15
台粗利	小売台粗利(万円)	35	38	44	+6
	卸売台粗利(万円)	10	10	12	+2

全てのKPIが順調に進捗。

(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%

(億円)



- 小売は台粗利の増加より+53億円、卸売は台数増加の影響で+38億円。
- 人件費・採用費は大型店出店に備えた採用に伴い増加。下期出店の準備は完了。
- 2024年下期の大型店の出店に伴い地代家賃・広告宣伝費の増加。
- 子会社実績は△3億円。

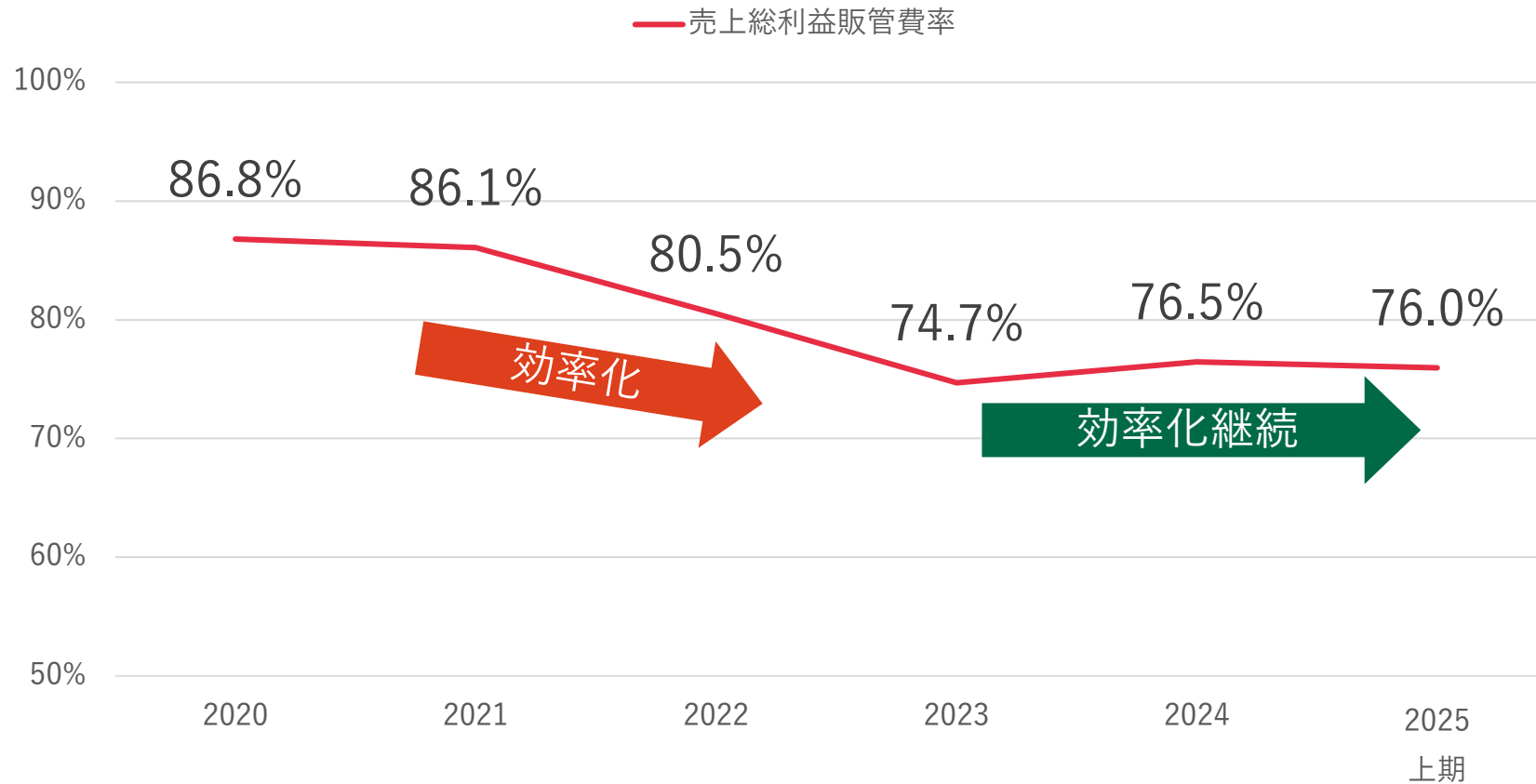
(億円)



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。

# 売上総利益販管費率の推移



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。

連結・貸借対照表  
(2024年2月期末)

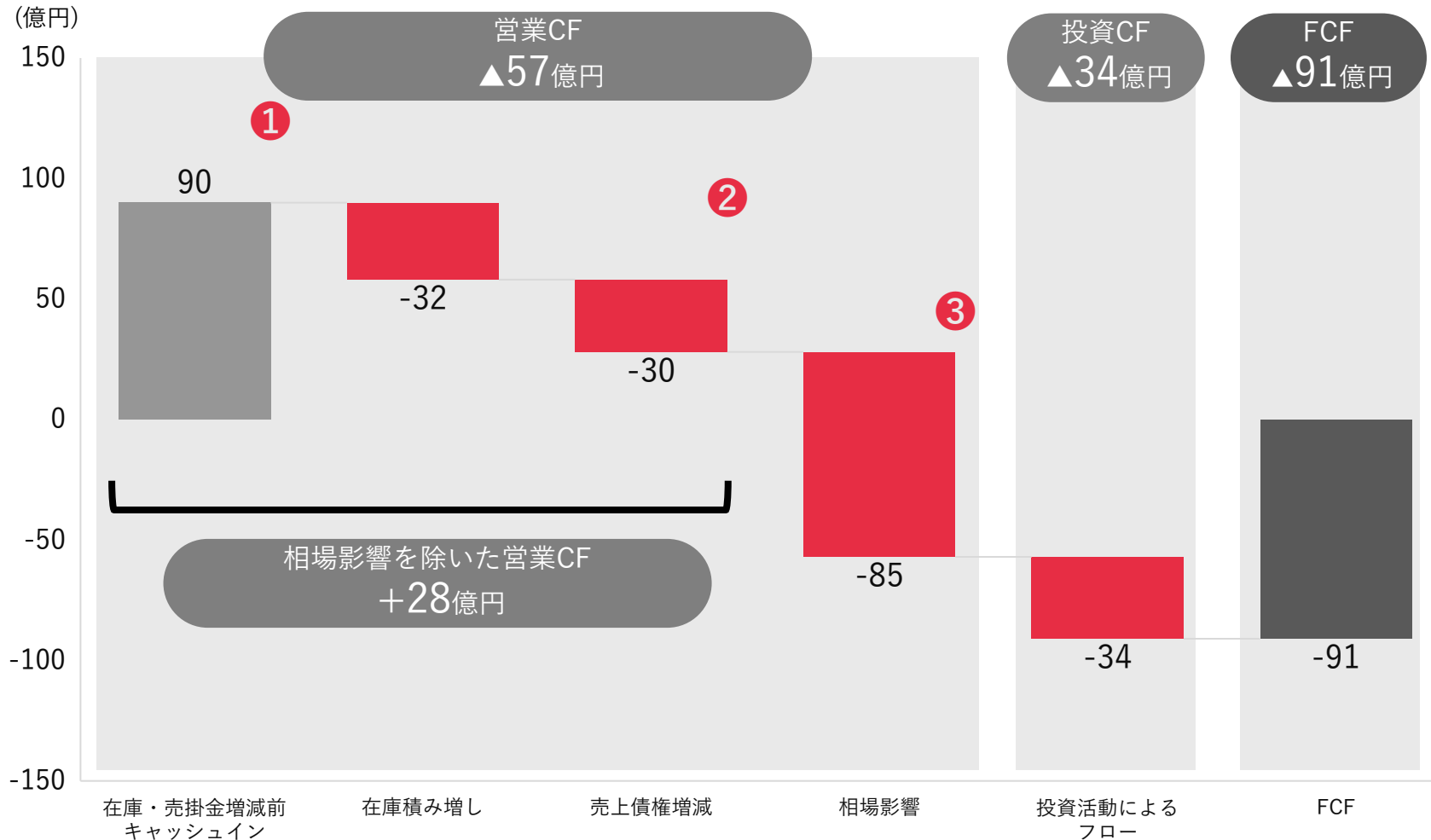
<b>資産</b> 1,840億円	<b>負債</b> 1,141億円
現預金 305億円	有利子負債 630億円
売掛金 126億円	その他 511億円
<b>在庫</b> 860億円	
有形固定資産 338億円	<b>純資産</b> 699億円
その他 211億円	699億円 自己資本比率 38%

連結・貸借対照表  
(2025年2月期上期期末)

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

- 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。

## 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

(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%



### 3. 2025年2月期 上期の取組み





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。」

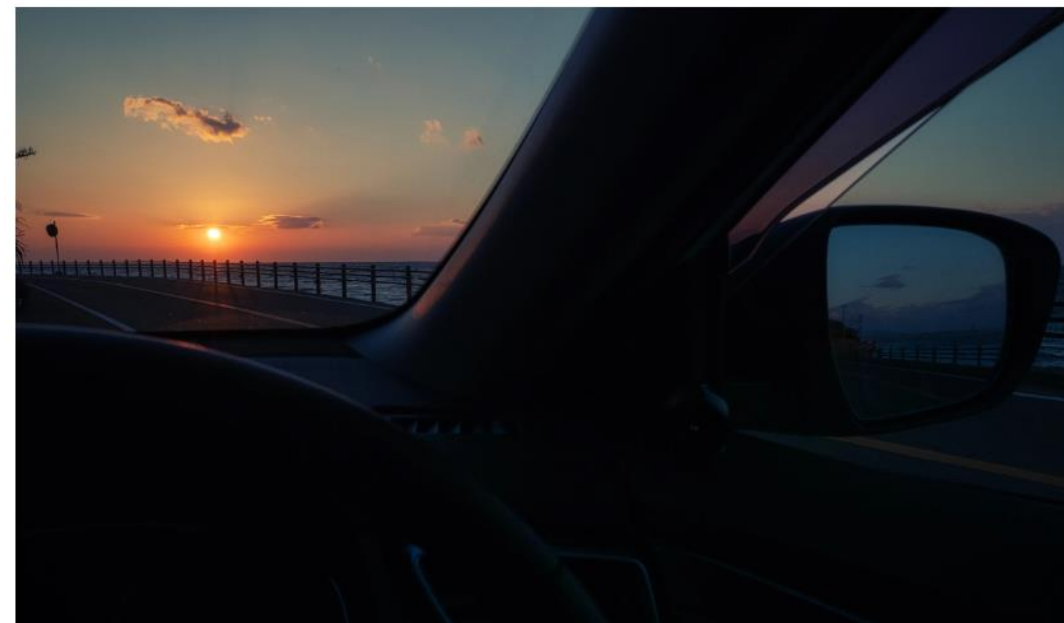
## New Mission

**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。

私たちが届けるのは「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。





大型店出店



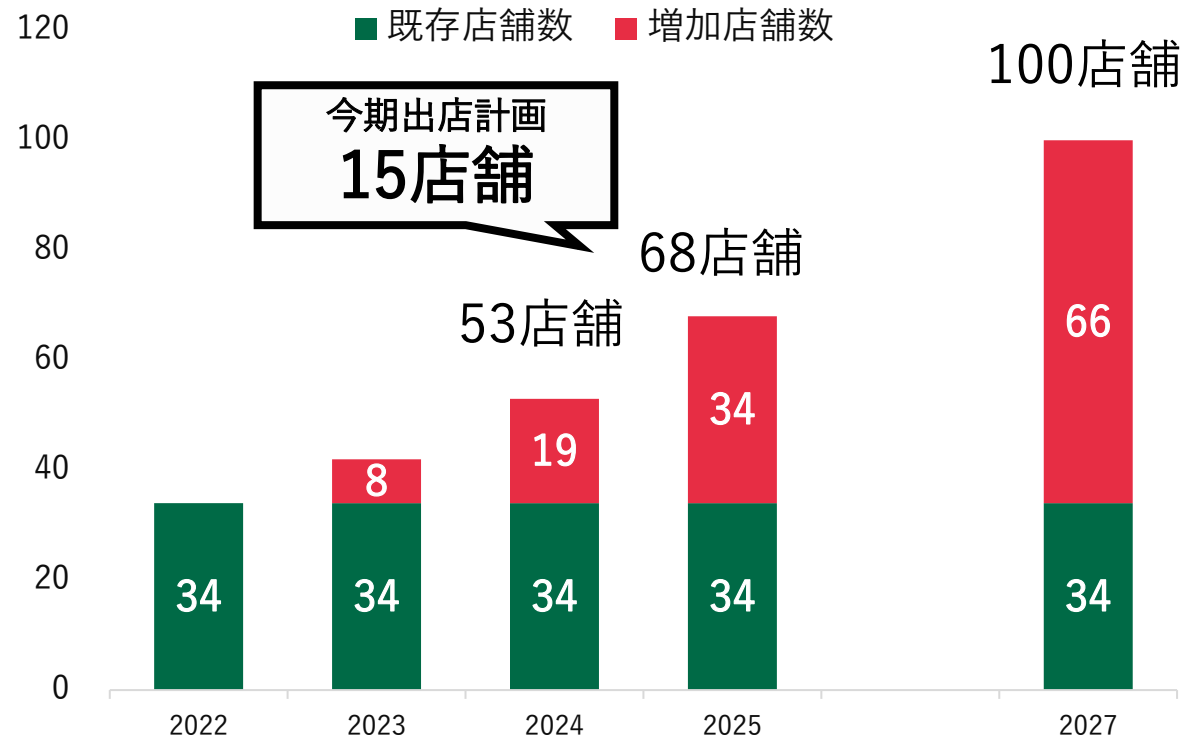
人的資本



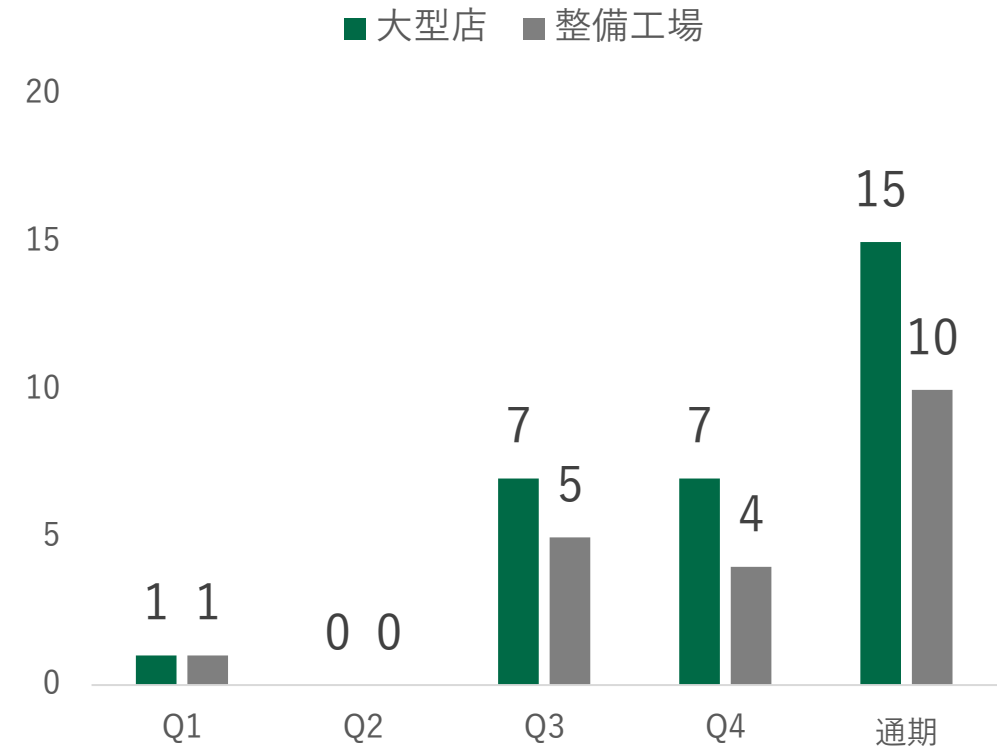
業績予想



中期経営計画 出店計画

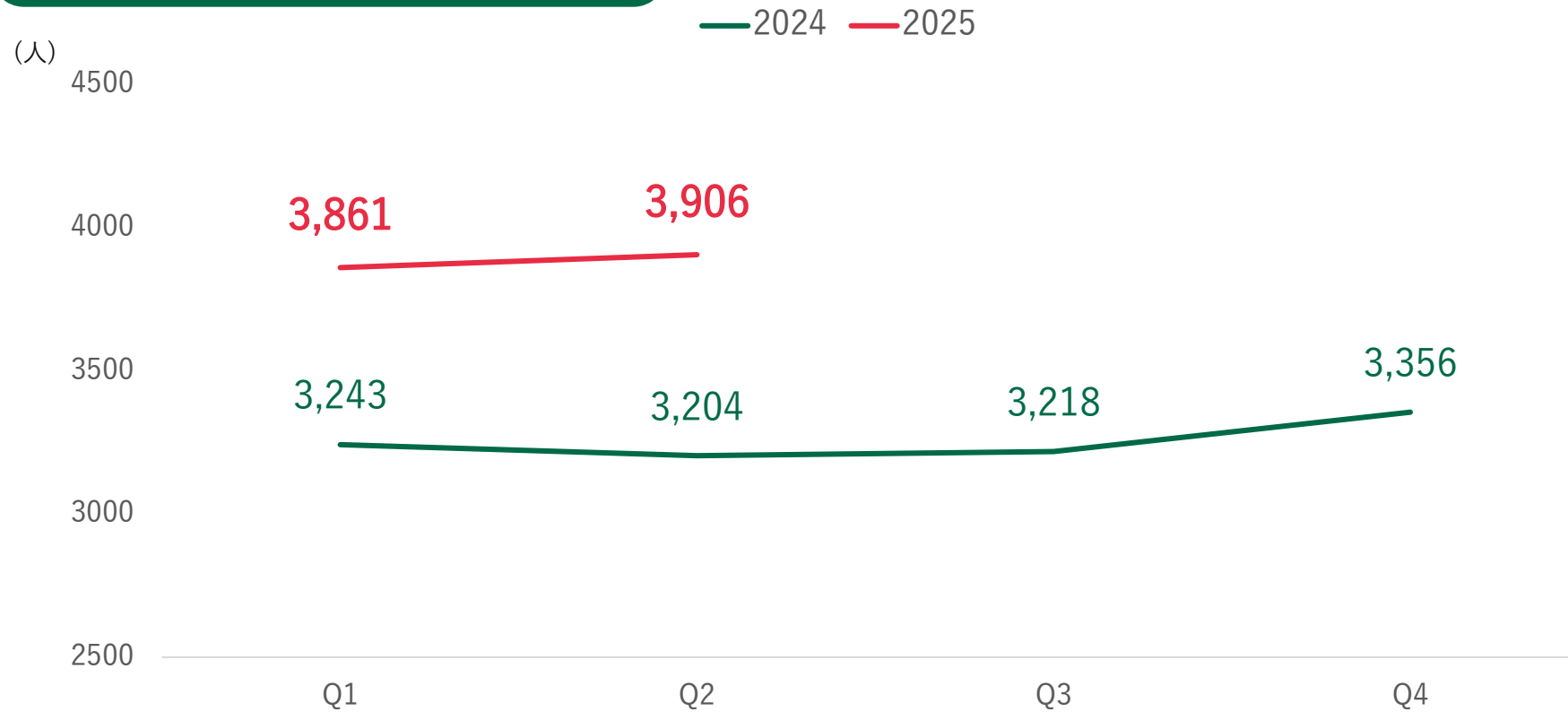


2025年2月期 出店計画

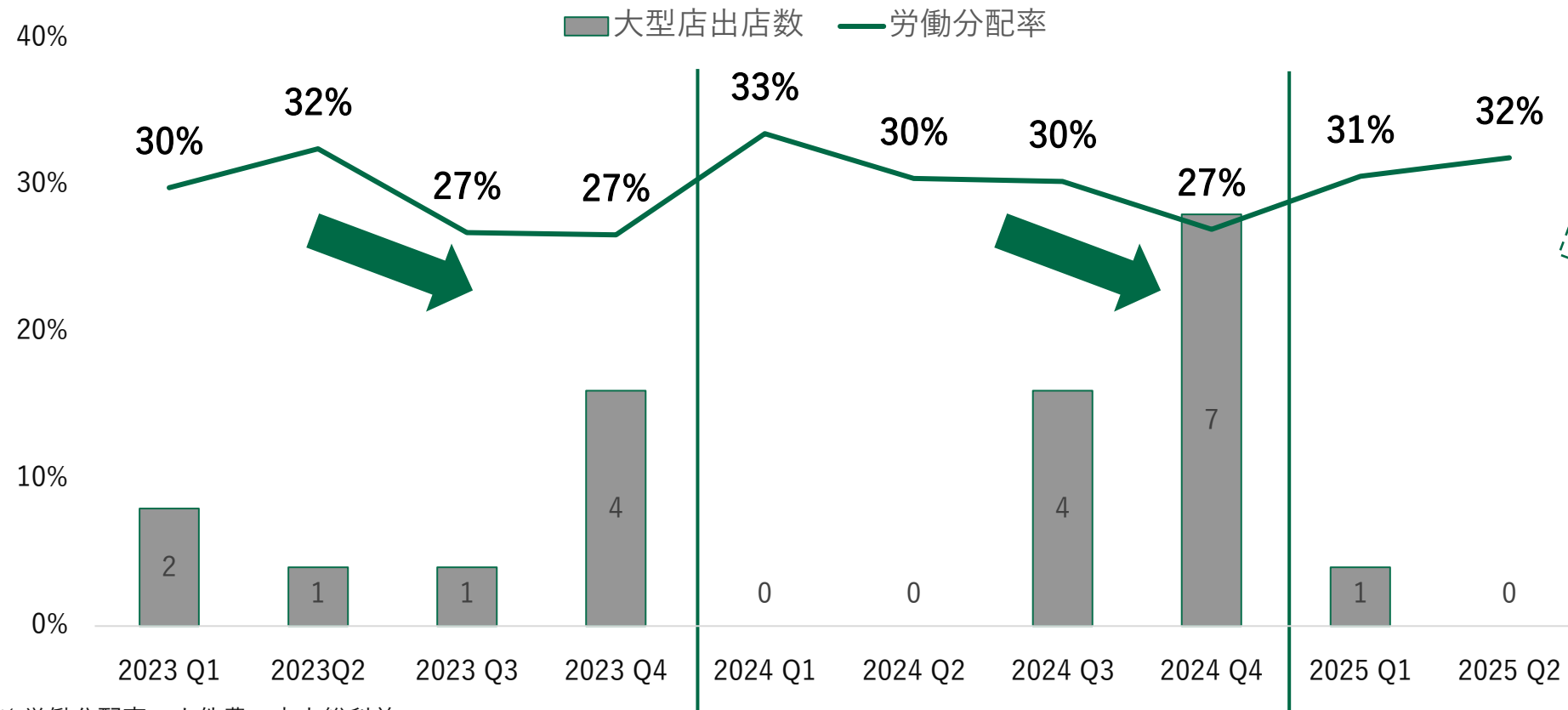


2024年4月の中期経営計画の上方修正により大型店100店舗体制へ出店加速。  
 今期出店計画に関しては全店舗計画通りの進捗、居抜き店舗積み増しの可能性もあり。

## 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。



※ 労働分配率 = 人件費 ÷ 売上総利益

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。





大型店出店



人的資本



業績予想



エリア社員制度

在宅勤務制度

チャレンジ申請制度

プロジェクト制度

STOREPRO制度

充実の研修制度

多様な働き方を導入していき、人的資本の最大化へ注力。



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。

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。



大型店出店

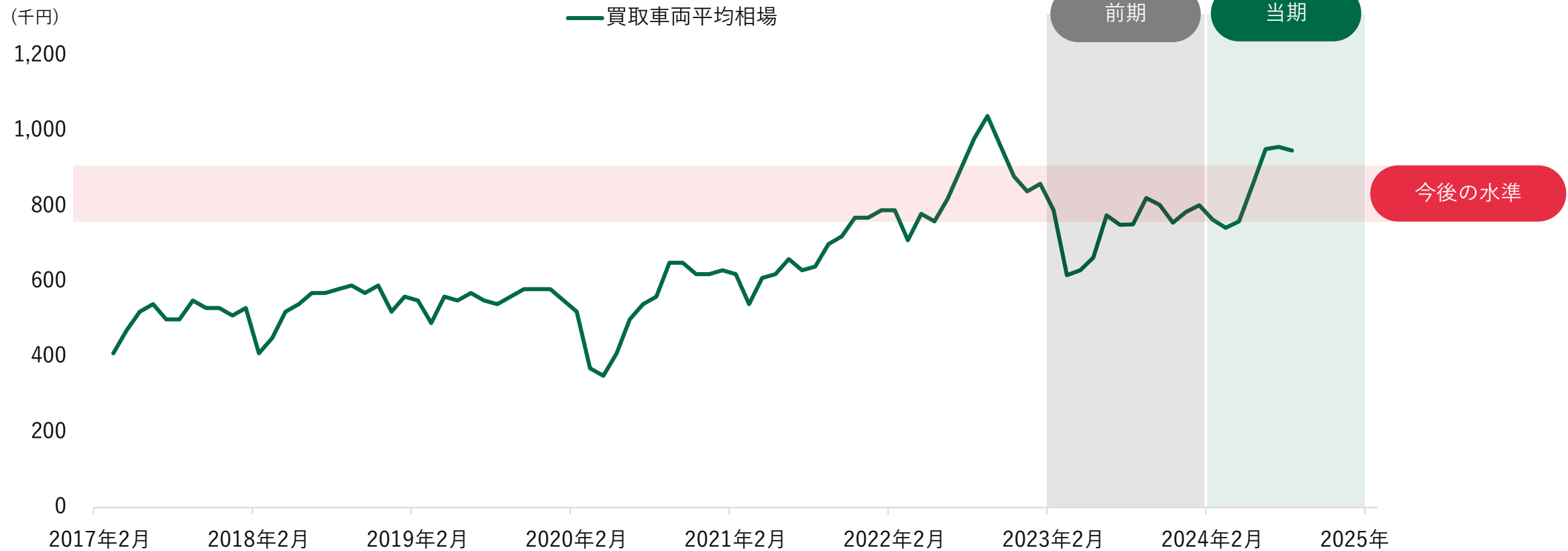


人的資本



業績予想





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。

(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%

		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



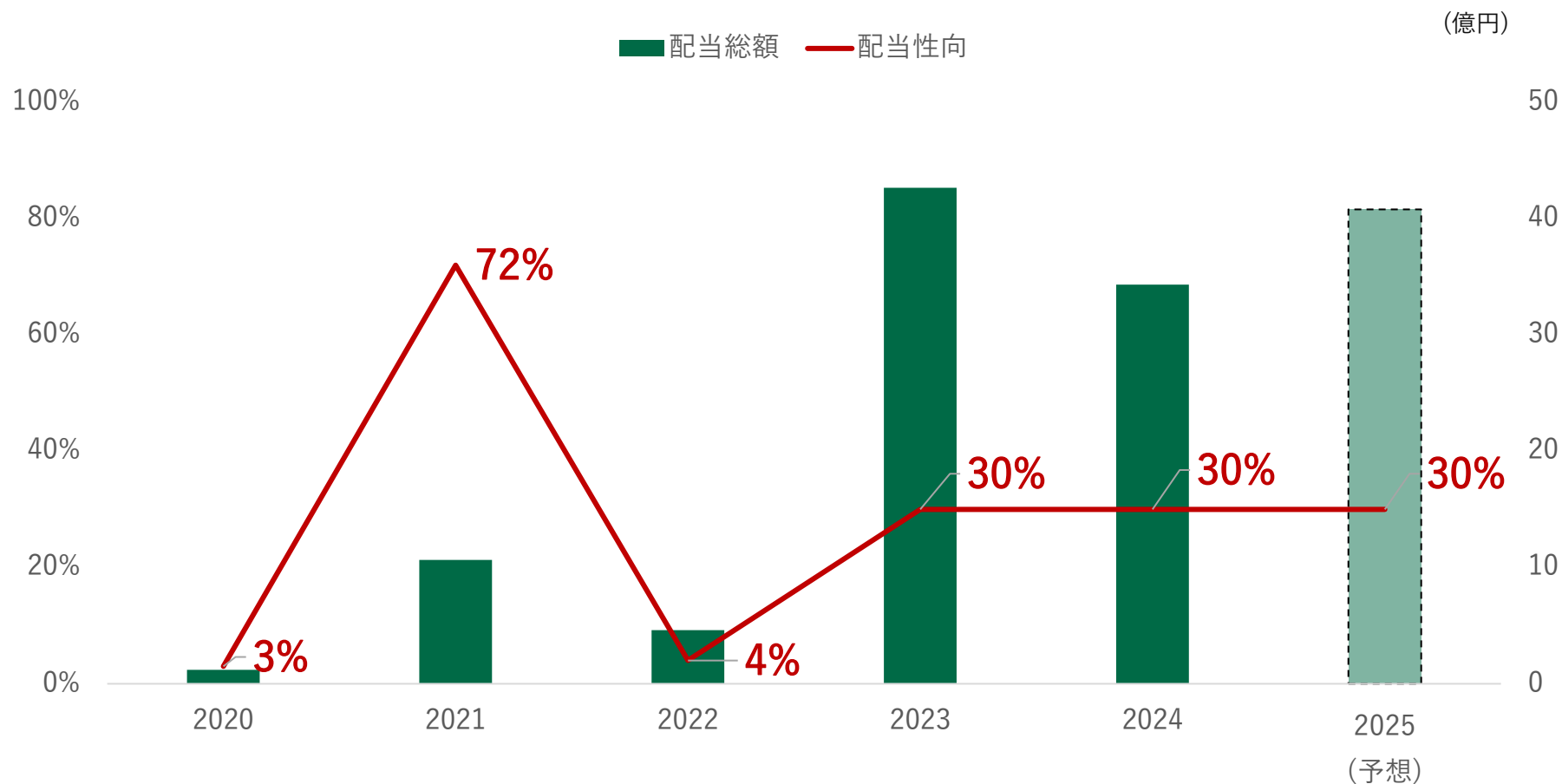
		2025年2月期 計画	2027年2月期 計画	途中進捗 2022 2023 2024 2025 2026 2027	2025上期 時点進捗
P/L	営業利益	203 億円	300 億円		○
ビジネス	直営店 小売台数	15~16 万台	17~19 万台		○
	小売台粗利	44~41 万円	44~41 万円		◎
投資効率	ROIC	10 %以上	10 %以上		○
CF	FCF (フリー・キャッシュフロー)	-	3期累計黒字		○

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。

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

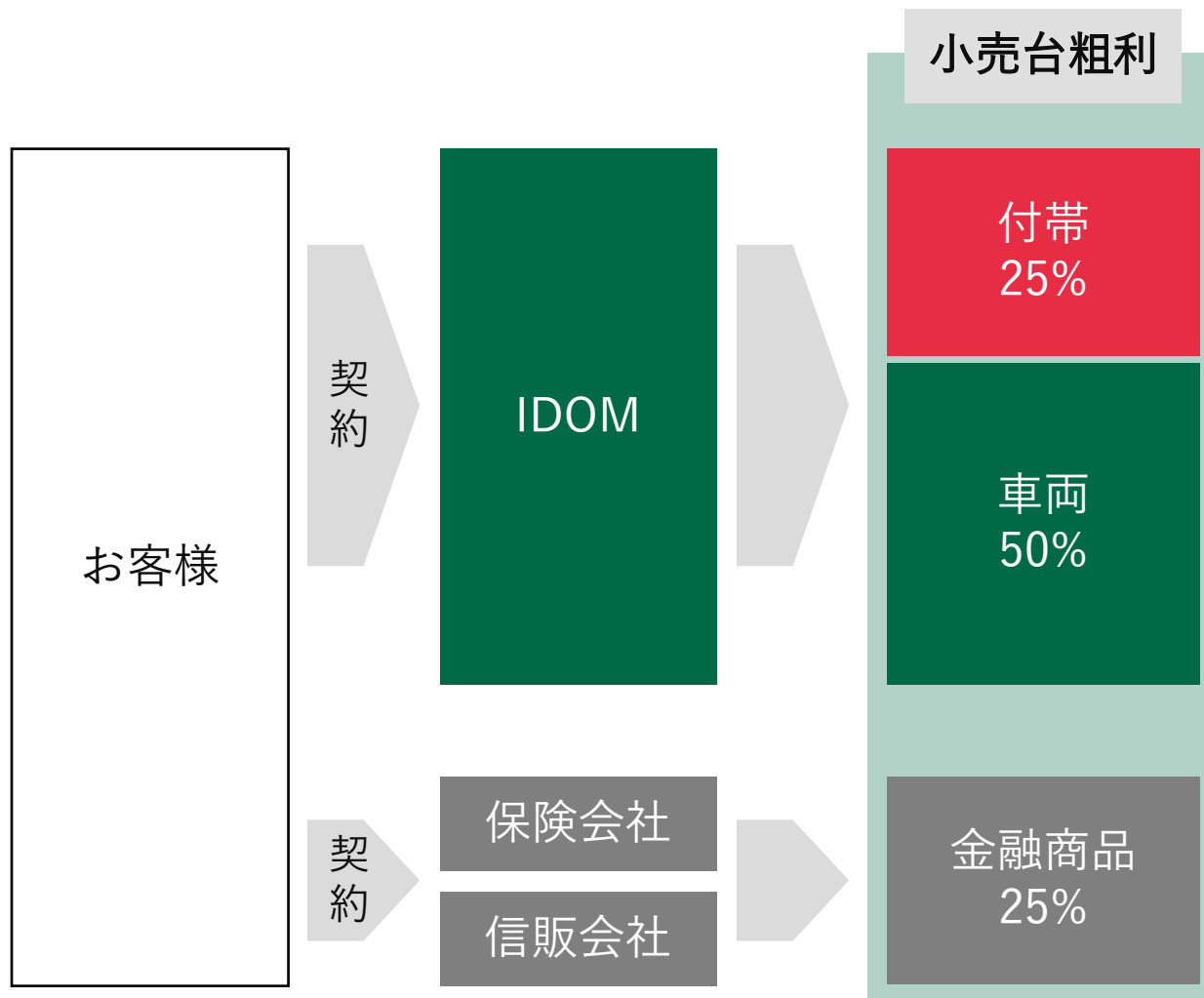
当社配当政策は、連結業績に連動して配当金を決定する「業績連動型配当」を基本方針としている。  
 この方針に基づき、中間配当は1株当たり配当金を19円38銭に決定。  
 また、通期連結業績予想を据え置いていることから、期末配当予想については21円25銭に上方修正。



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。

# 3. APPENDIX





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%

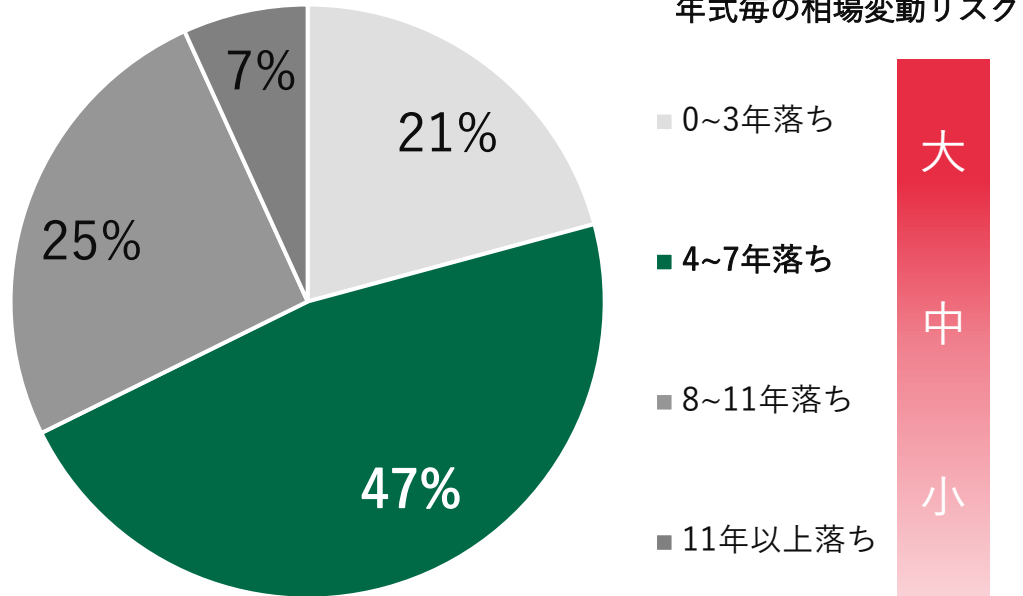
台当たり粗利の改善

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。

## 在庫と相場リスクについて

当社の車両年式別在庫割合



## 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

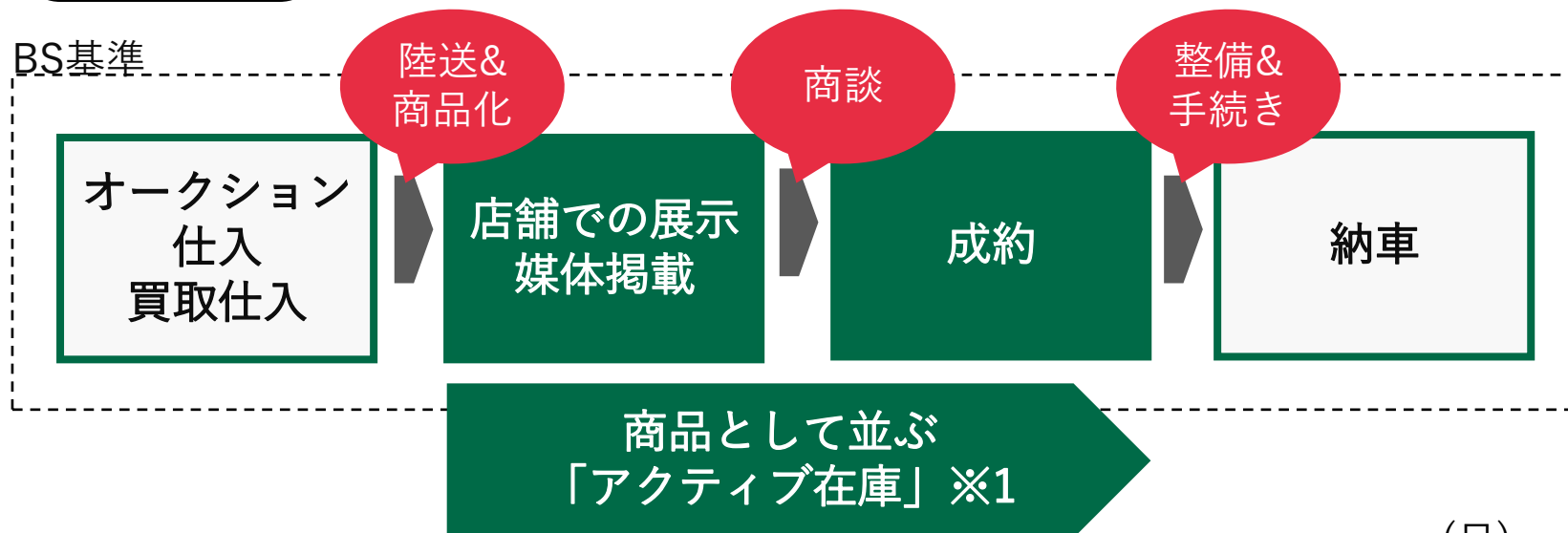
- お客さまへの売却のため、相場の影響を比較的受けにくい。
- 120日を超える長期在庫のみ在庫処分の実施を検討。
- 大型店の拡大とともに小売り車両の割合は増加。

- 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



(日)

在庫 回転日数	2022	2023	2024	2025 上期
アクティブ在庫	39.3	41.1	42.1	31.9
BS基準 (代車等含む)	83.0	85.5	86.8	78.8

- 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。



## 適切なインセンティブ制度の運用

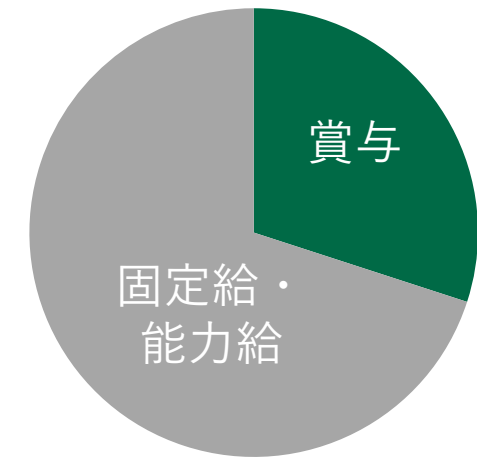
お客様満足度に比例した  
インセンティブの支給

ノルマのない  
実績に応じた正当な評価

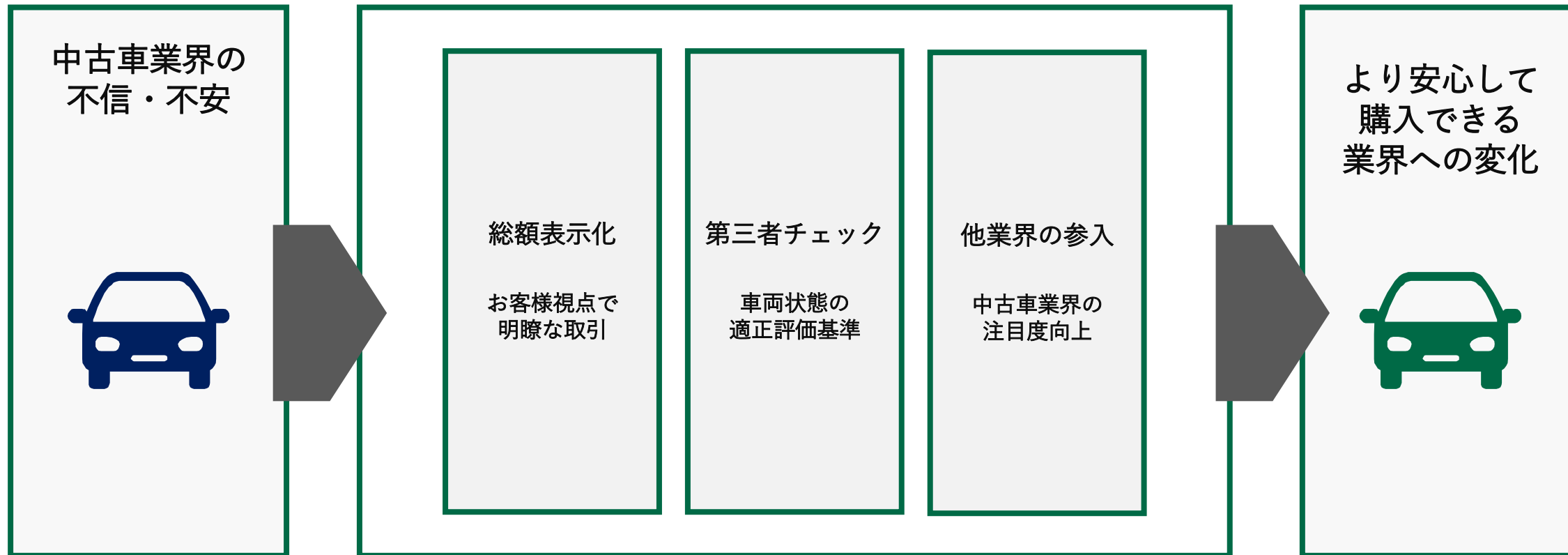
細かいテーブルによる  
営業目標の明確化

## 適切なインセンティブ制度の設計

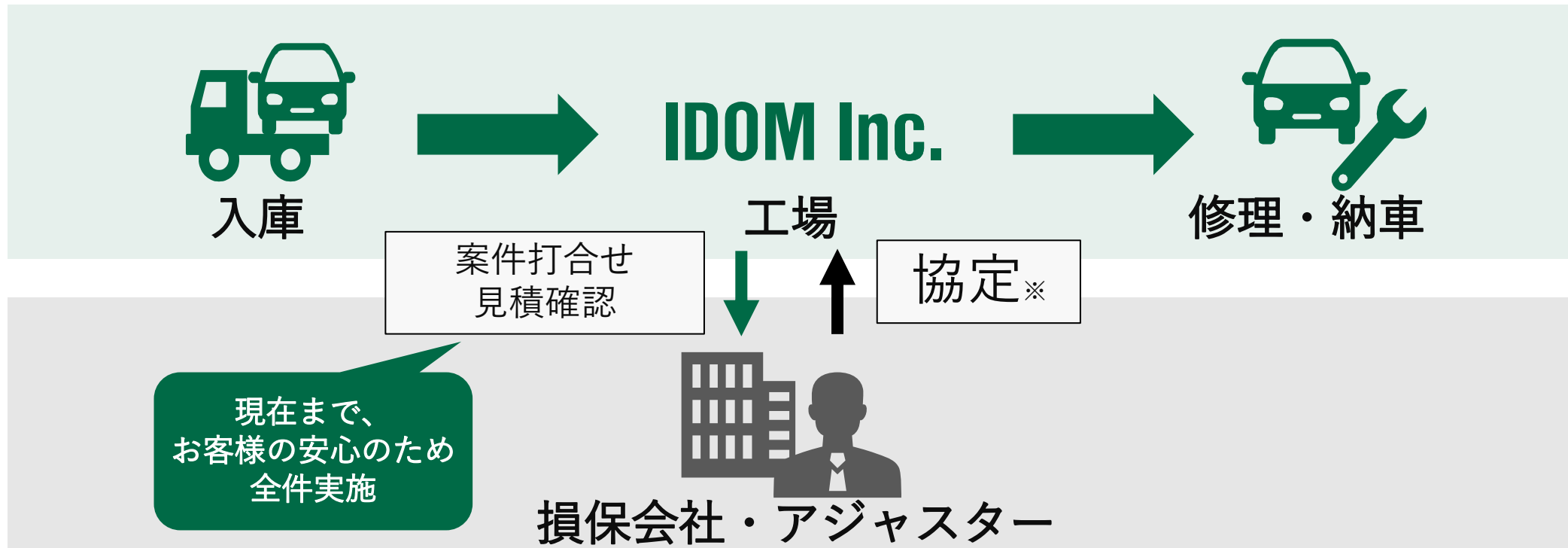
過度なインセンティブ制度とならないように  
賞与・インセンティブは年収の平均3割程度



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。



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。



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。

## 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

買取店



店舗  
フォー  
マット

中型店



大型店



店舗数※

204店舗

148店舗

54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

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

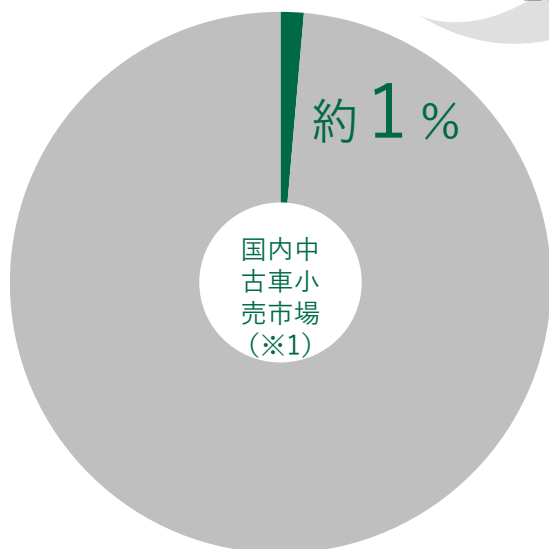
整備工場併設  
タイプ

整備工場+板金  
工場併設タイプ

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。

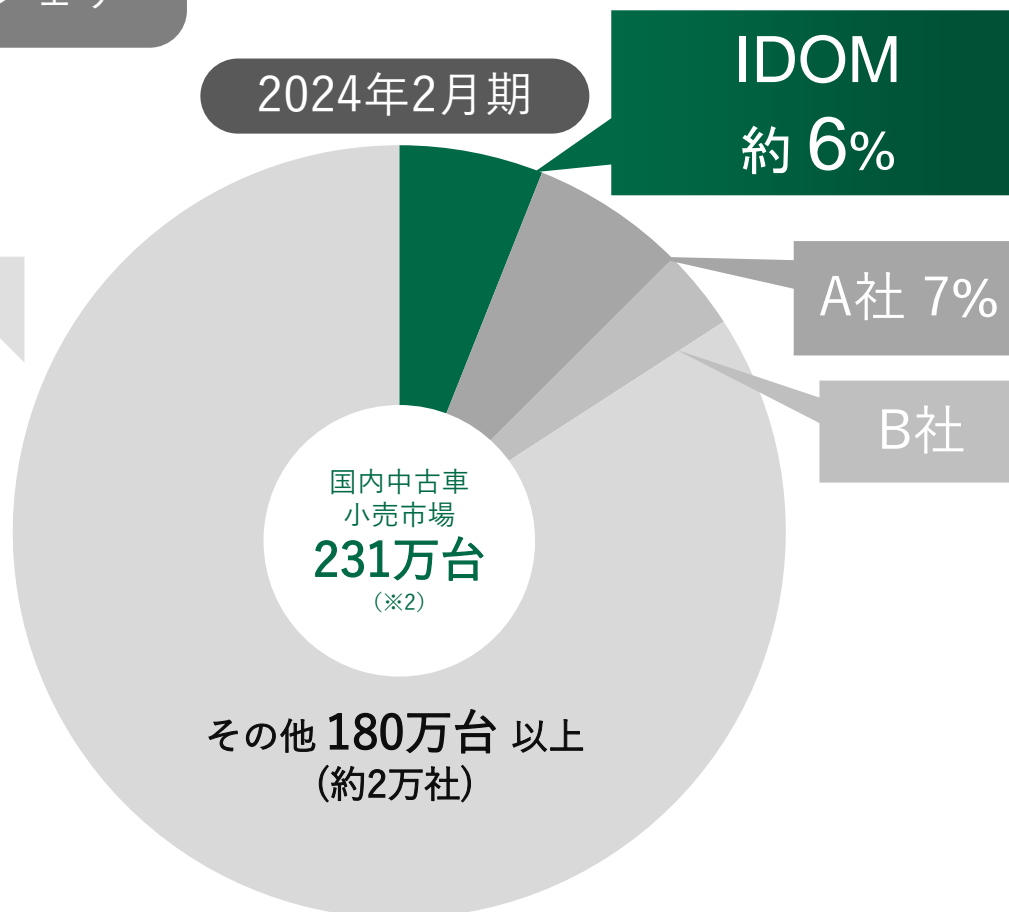
伸びる当社の国内市場シェア

2012年2月期



12年

2024年2月期



## 日本の中古車市場

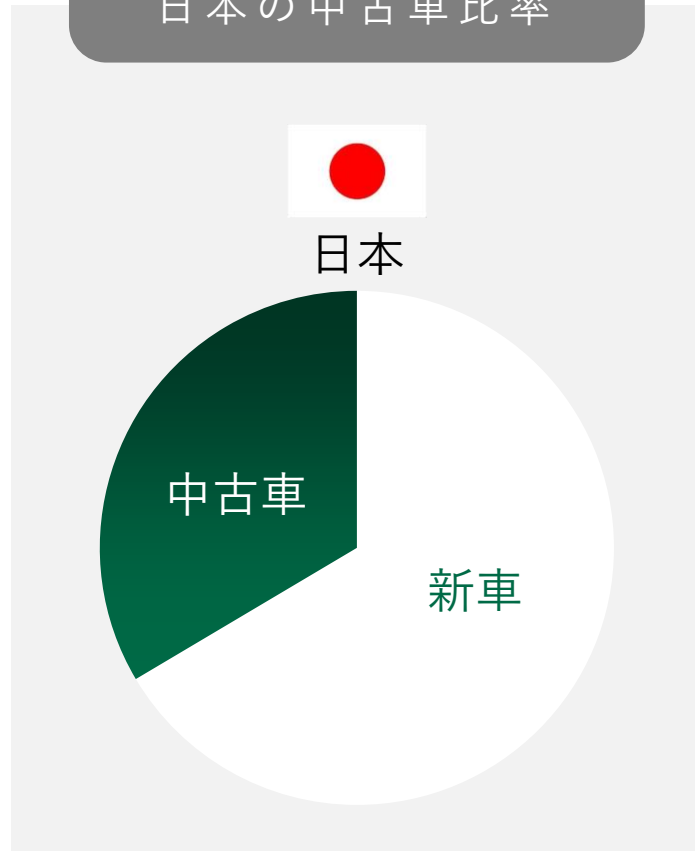
日本の中古車市場は大手3社合わせて20%未満であり、いまだ非寡占化市場。

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。

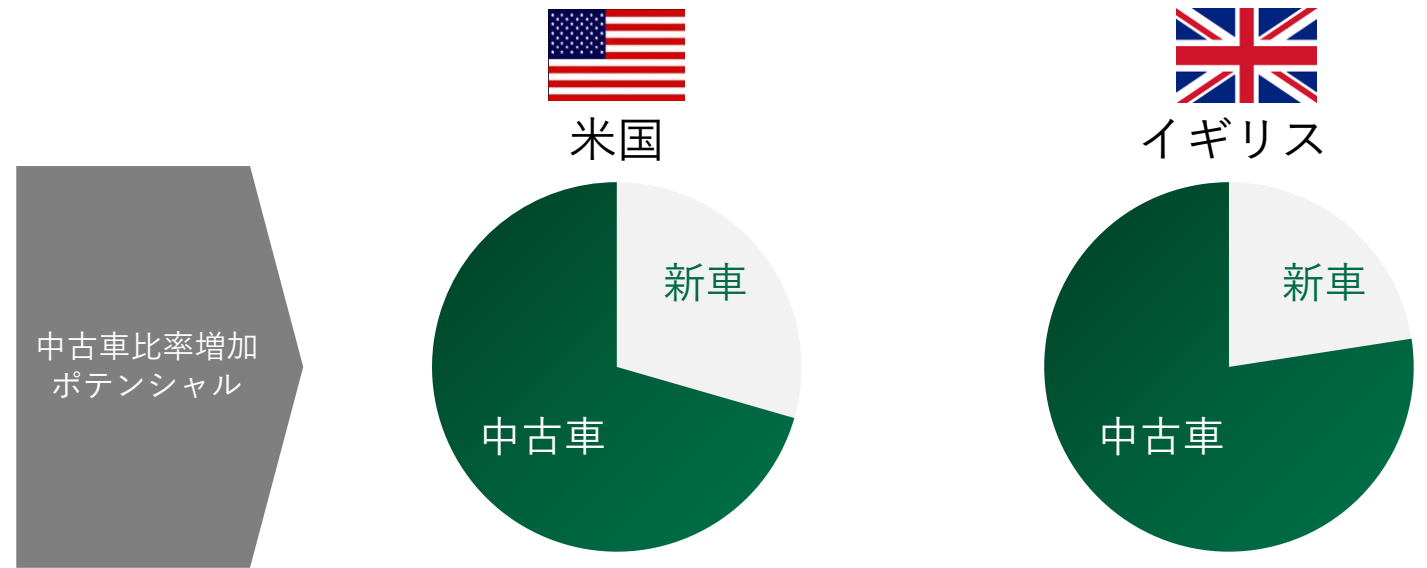
※1:2012年2月期の市場シェアは、2008年の中古車小売市場規模240万台（矢野経済研究所調べ）に占める当社の国内小売台数の内訳を算出。

※2:2024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。

日本の中古車比率



欧米各国の中古車比率



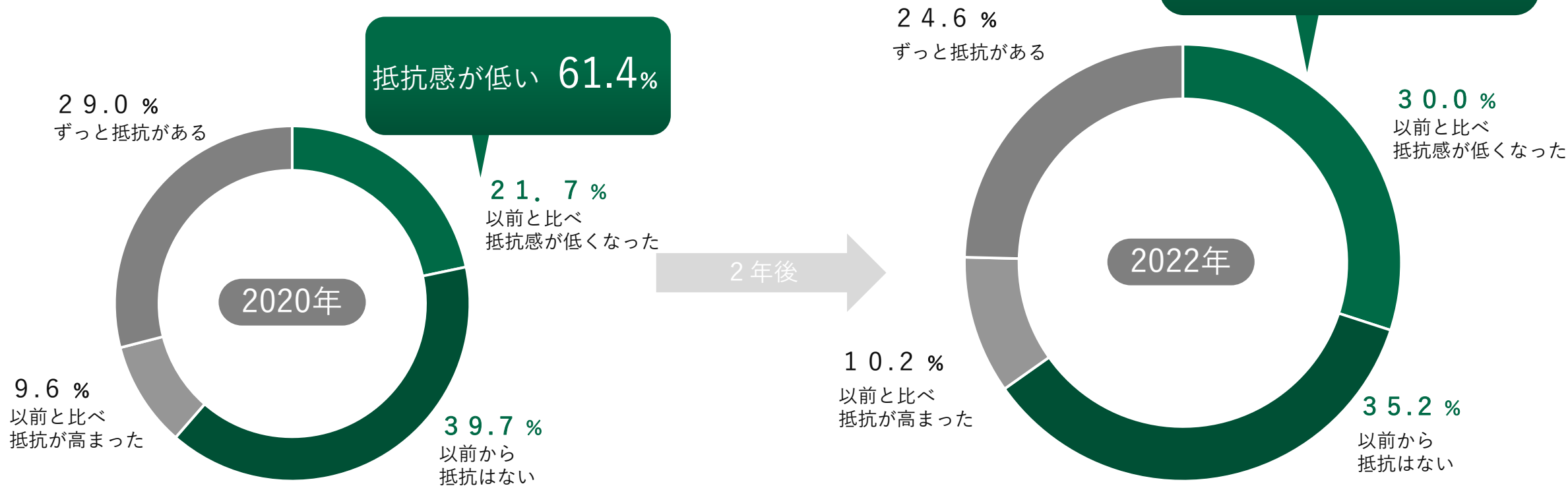
※1：新車：2019年一般社団法人日本自動車販売協会連合会  
中古車：矢野経済研究所 2020年版 中古車流通総覧

※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）

営業利益推移

300

250

200

150

100

50

0

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 25 26 27

## 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ストアカンパニーに

1980年代、中古車業界は下取りが主流だった中、中古車の買取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ストアカンパニー（※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

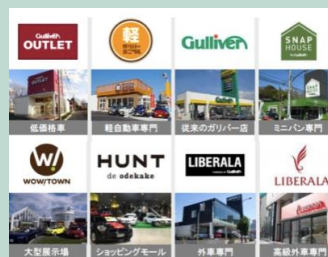
1998年  
株式店頭公開

1994年創業

## 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7月  
豪州新車事業を売却



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。

### 3. 業績・財務の補足情報



# [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 (%)	実績 (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	249,651	100.0	45,955	22.6
売上原価	185,308	81.4	187,209	83.0	168,792	82.9	205,350	82.3	36,558	21.7
売上総利益	42,466	18.6	38,269	17.0	34,903	17.1	44,300	17.7	9,397	26.9
販売費及び一般管理費	33,025	14.5	29,653	13.2	27,805	13.7	34,217	13.7	6,412	23.1
営業利益	9,440	4.1	8,616	3.8	7,098	3.5	10,083	4.0	2,985	42.1
経常利益	9,011	4.0	8,281	3.7	6,918	3.4	9,603	3.8	2,685	38.8
税金等調整前四半期純利益	7,951	3.5	9,181	4.1	6,853	3.4	9,530	3.8	2,677	39.1
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	6,485	2.6	1,662	34.5

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 (%)	実績 (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	245,381	100.0	44,784	22.3
売上原価	120,147	80.0	147,944	83.0	166,737	83.1	202,402	82.5	35,665	21.4
売上総利益	30,092	20.0	30,359	17.0	33,859	16.9	42,978	17.5	9,119	26.9
販売費及び一般管理費	23,983	16.0	23,601	13.2	26,637	13.3	32,475	13.2	5,838	21.9
営業利益	6,108	4.1	6,757	3.8	7,222	3.6	10,503	4.3	3,281	45.4
経常利益	5,939	4.0	6,560	3.7	7,015	3.5	10,004	4.1	2,989	42.6
税引前四半期純利益	4,655	3.1	9,537	5.3	6,951	3.5	10,046	4.1	3,095	44.5
四半期純利益	3,170	2.1	8,575	4.8	4,871	2.4	6,873	2.8	2,002	41.1

# [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	500,000	100.0	36,648	19.1
売上原価	373,519	81.3	341,964	82.1	346,519	82.5	409,800	81.8	26,681	18.3
売上総利益	86,013	18.7	74,549	17.9	73,333	17.5	90,200	18.2	9,967	23.6
販売費及び一般管理費	67,528	14.7	55,865	13.4	57,216	13.6	69,900	13.8	5,784	22.2
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	491,100	100.0	77,793	18.8
売上原価	245,661	80.1	301,226	82.3	342,143	82.8	403,800	82.2	61,656	18.0
売上総利益	61,071	19.9	64,842	17.7	71,062	17.2	87,200	17.8	16,137	22.7
販売費及び一般管理費	49,164	16.0	48,430	13.2	54,333	13.1	66,700	13.6	12,366	22.8
営業利益	11,907	3.9	16,412	4.5	16,729	4.0	20,500	4.2	3,770	22.5
経常利益	11,573	3.8	15,998	4.4	16,404	4.0	19,800	4.0	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	3.9	3,060	18.8
当期純利益	6,553	2.1	20,020	5.5	11,864	2.9	13,600	2.8	1,735	14.6

# [連結]貸借対照表



(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年2月29日)	当期第2四半期末 (2024年8月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	30,548	20,612
受取手形及び売掛金	12,631	15,525
商品	85,994	97,491
その他の営業資産	-	1,891
その他	5,606	6,049
貸倒引当金	△498	△581
流動資産合計	134,281	140,990
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	47,376	47,845
減価償却累計額	△18,611	△19,029
建物及び構築物（純額）	28,764	28,816
車両運搬具	2,214	1,870
減価償却累計額	△186	△263
車両運搬具（純額）	2,027	1,606
工具、器具及び備品	5,735	6,207
減価償却累計額	△3,734	△3,934
工具、器具及び備品（純額）	2,000	2,273
土地	136	136
建設仮勘定	683	2,419
その他	217	247
有形固定資産合計	33,829	35,499
無形固定資産		
ソフトウェア	1,249	1,216
のれん	78	74
その他	2	2
無形固定資産合計	1,330	1,293
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	1,574	1,826
敷金及び保証金	5,514	5,812
建設協力金	3,537	3,646
繰延税金資産	3,471	3,371
その他	464	445
貸倒引当金	△2	△2
投資その他の資産合計	14,589	15,128
固定資産合計	49,749	51,921
資産合計	184,031	192,911

	当連結会計年度末 (2024年2月29日)	当期第2四半期末 (2024年8月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	5,783	7,304
短期借入金	-	8,674
1年内返済予定の長期借入金	16,300	-
未払金	4,151	3,914
未払法人税等	2,556	3,473
契約負債	26,809	28,698
預り金	247	184
賞与引当金	1,046	1,408
その他の引当金	48	48
その他	6,384	4,929
流動負債合計	63,327	58,635
固定負債		
社債	-	3,000
長期借入金	46,700	51,700
長期預り保証金	679	729
資産除去債務	3,085	3,253
その他	308	325
固定負債合計	50,773	59,007
負債合計	114,101	117,643
純資産の部		
株主資本		
資本金	4,157	4,157
資本剰余金	4,726	5,240
利益剰余金	64,093	68,593
自己株式	△4,344	△4,344
株主資本合計	68,631	73,646
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	381	530
その他の包括利益累計額合計	381	530
新株予約権	10	12
非支配株主持分	906	1,078
純資産合計	69,930	75,268
負債純資産合計	184,031	192,911

# [連結] キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)

	2024年2月期 第2四半期	2025年2月期 第2四半期
税金等調整前四半期純利益	6,853	9,530
減価償却費	1,269	2,409
のれん償却額	3	3
運転資本増減	3,580	△13,133
法人税等の支払額	△593	△1,761
その他	2,450	△2,780
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,564	△5,731
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,671	△3,438
フリー・キャッシュ・フロー	10,892	△9,169
財務活動によるキャッシュ・フロー	△17,638	△803
換算差額・新規連結に伴う増減額	△63	37
現金及び現金同等物の増減額	△6,809	△9,935
現金及び現金同等物の期首残高	37,473	30,548
現金及び現金同等物の期末残高	30,664	20,612