

2025年 2月期・Q3

# 決算補足資料 2025年 2月期

Jan. 14<sup>th</sup>, 2025

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 第3四半期の実績	4
2. APPENDIX	19
3. APPENDIX (業績・財務の補足情報)	39

1. 2025年 2月期 第3四半期の実績



連結

過去最高益

営業利益

**151億円**  
前期比 +39%

- 前年同期比+43億円と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**

- 中古車相場が下落する中で、修正予想(41~44万円)の水準で小売台粗利を確保

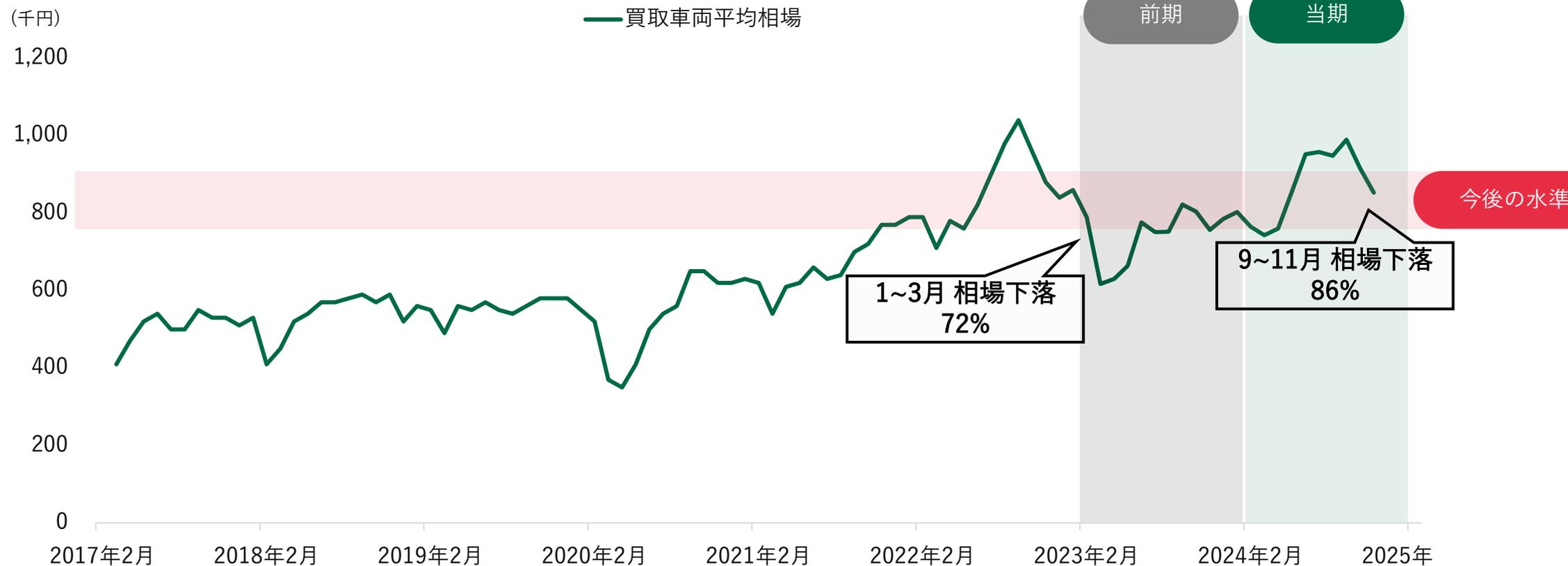
小売

過去最高台数

小売台数

**113,519台**  
前期比 +7%

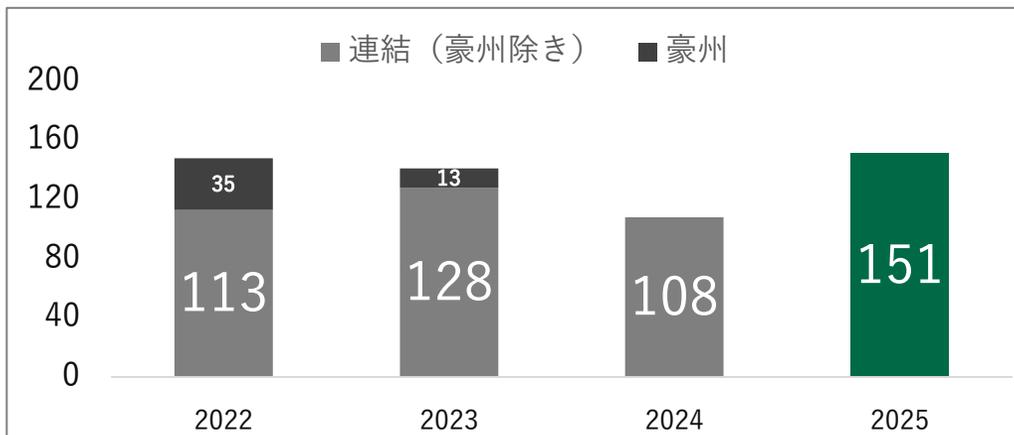
- 台当たり粗利を確保しつつ、過去最高台数



相場がコロナ時の下落同程度に大きく変化する中で在庫コントロールを強化し利益を確保。上期に継続していた相場上昇は第3四半期に入り下降し始め期初想定水準へ落ち着く見通し。

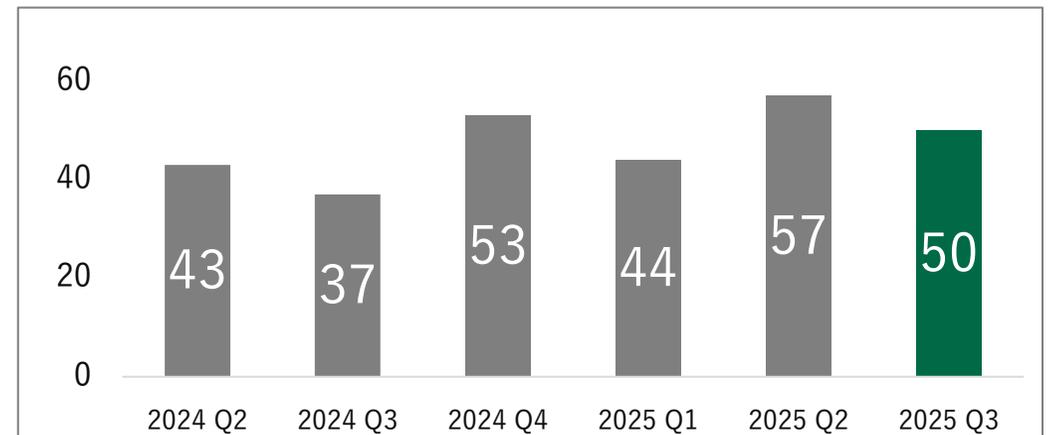
(億円)

Q3累計推移



(億円)

四半期推移



営業利益

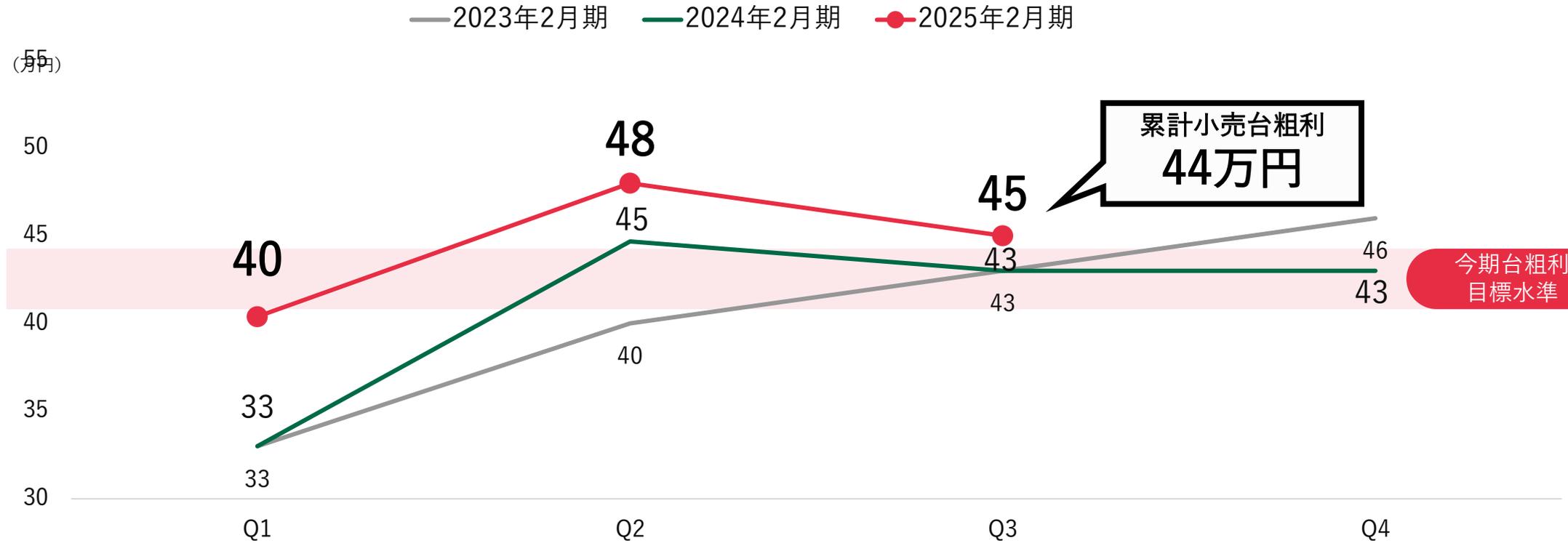
営業利益率

営業利益  
増加率

2022	4.3%	2023	4.4%	2024	3.5%	2025	4.0%
------	------	------	------	------	------	------	------

2024 Q2	4.4%	2024 Q3	3.6%	2024 Q4	4.7%	2025 Q1	3.6%	2025 Q2	4.5%	2025 Q3	3.8%
---------	------	---------	------	---------	------	---------	------	---------	------	---------	------

	▲4.7%	▲23.3%	39.1%
--	-------	--------	-------



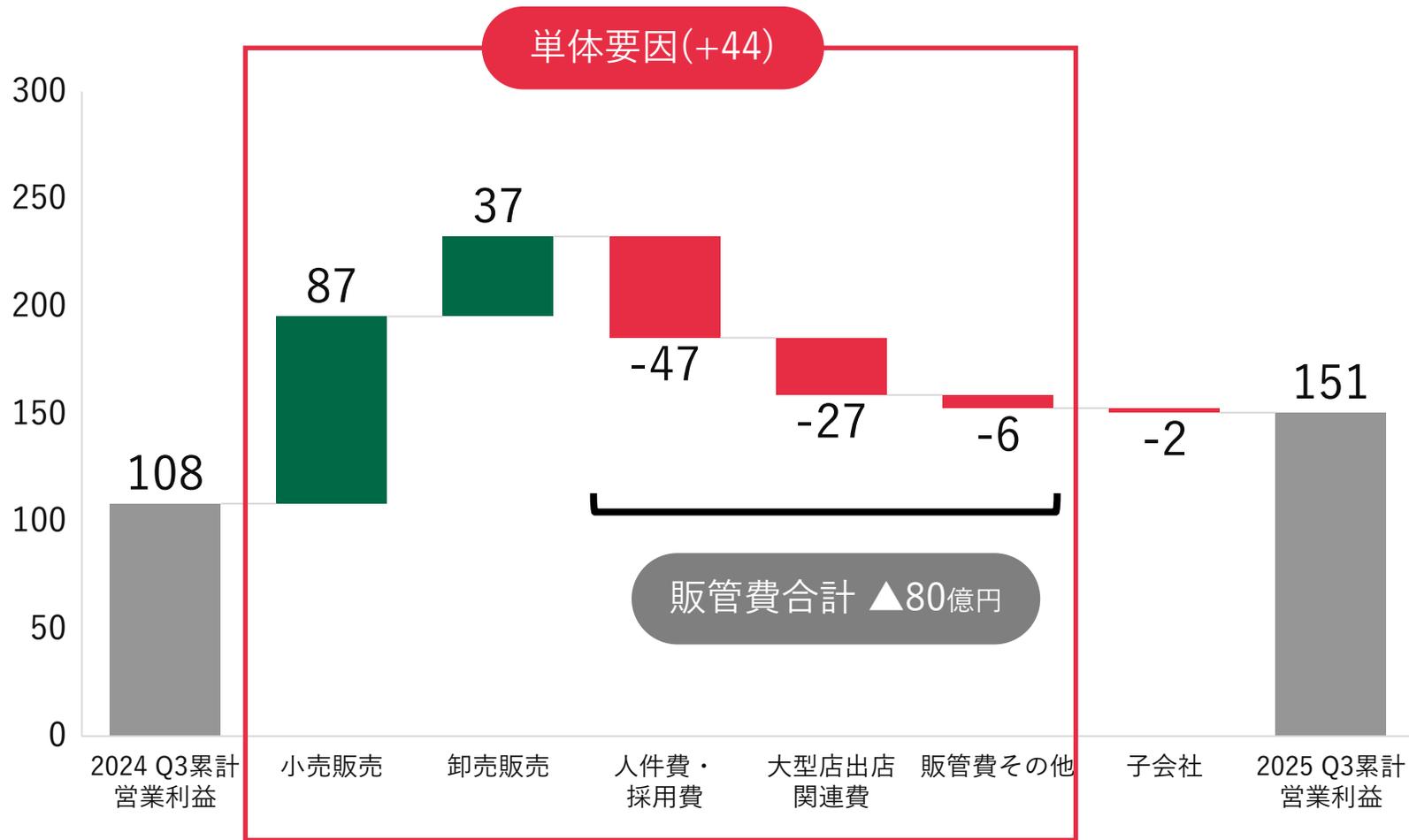
第3四半期累計の小売台粗利は44万円と目標達成水準(41~44万円)を維持。

		2023 Q3	2024 Q3	2025 Q3	差異
店舗数	大型店出店数(店舗)	6	4	9	+5
台数	小売台数(千台)	103	106	114	+8
	卸売台数(千台)	86	95	114	+19
台粗利	小売台粗利(万円)	38	40	44	+4
	卸売台粗利(万円)	10	10	12	+2

全てのKPIが順調に進捗。

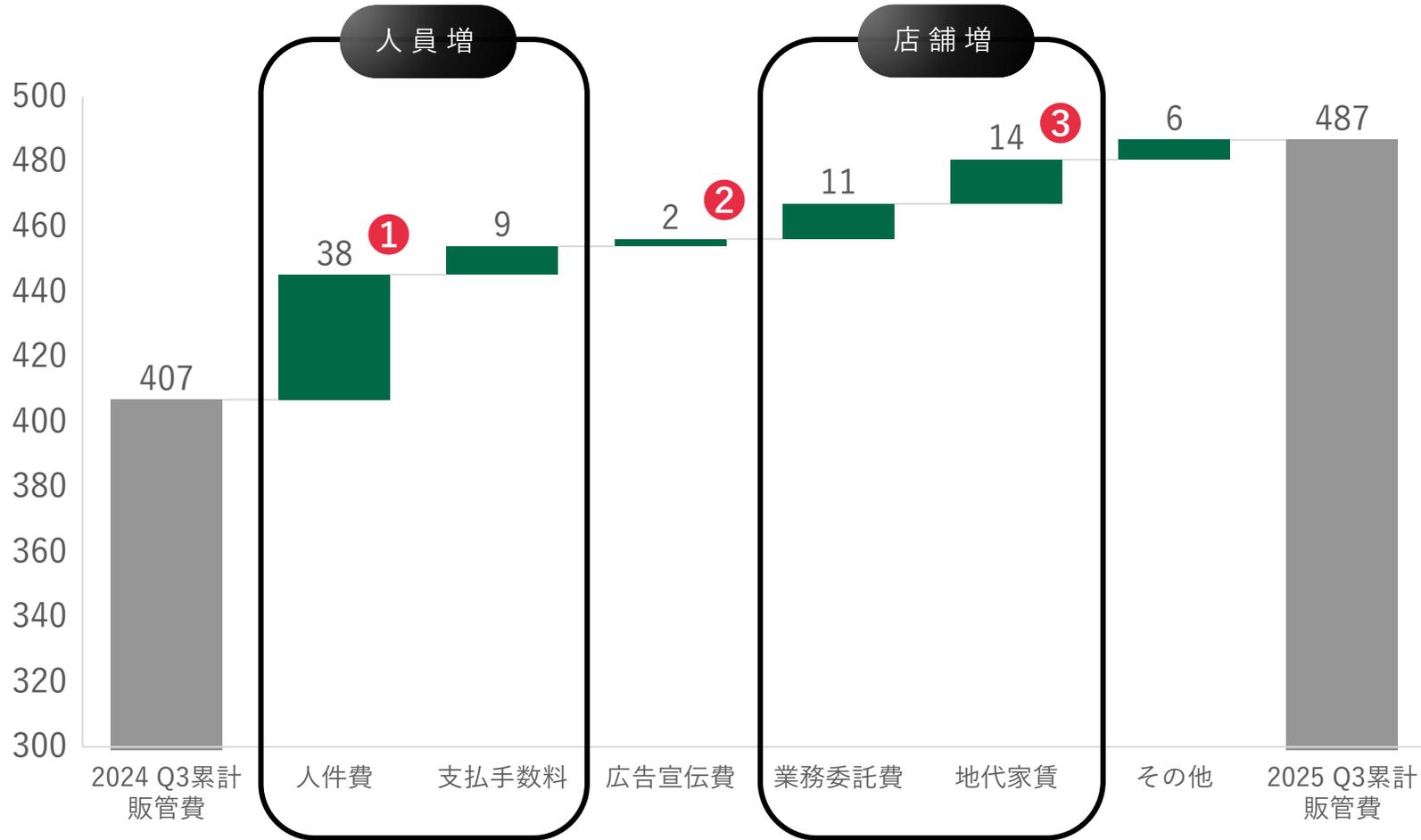
(億円)	2024	2025	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	3,077	<b>3,805</b>	100.0%	728	23.7%
売上総利益	534	<b>666</b>	17.5%	132	24.7%
販管費	426	<b>515</b>	13.5%	89	20.9%
営業利益	108	<b>151</b>	4.0%	43	39.1%
経常利益	106	<b>145</b>	3.8%	39	37.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	72	<b>98</b>	2.6%	26	35.4%

(億円)



- 小売は台粗利・台数の貢献で+87億円。
- 卸売は台数増加により+37億円。
- 販管費は成長投資を中心に80億円増加。
- 子会社の影響は△2億円。

(億円)



- ① 人件費は大型店出店に備えた採用により増加。人員数は平均600人増、単価が2万円増。また好調な実績に伴うインセンティブ賞与が14億円増加。
- ② 広告宣伝費の増加は抑制に成功。
- ③ 店舗増加による地代家賃の増加。

連結・貸借対照表  
(2024年2月期末)

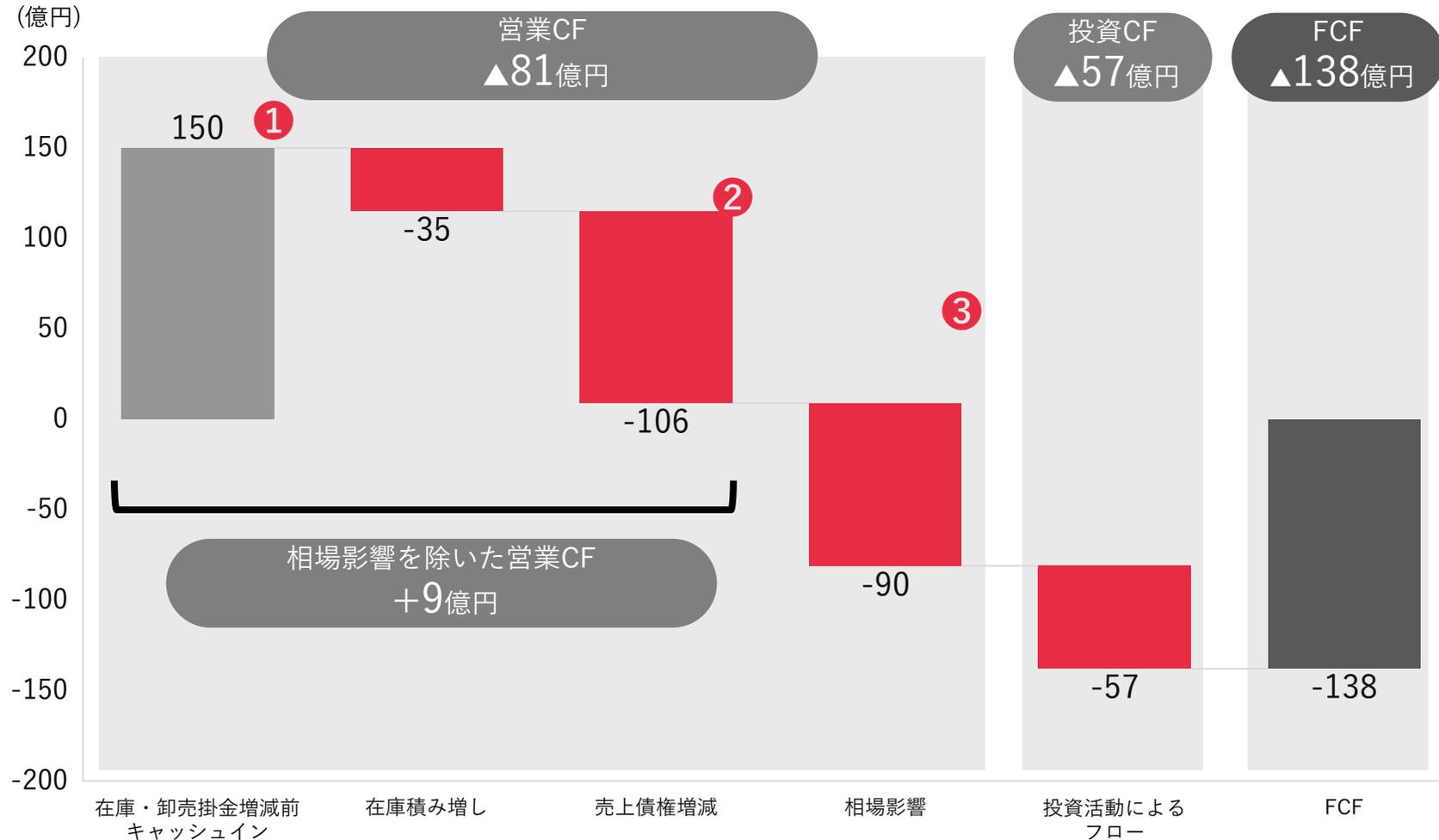
<b>資産</b> 1,840億円	<b>負債</b> 1,141億円
現預金 305億円	有利子負債 630億円
売掛金 126億円	その他 511億円
<b>在庫</b> 860億円	
有形固定資産 338億円	<b>純資産</b> 699億円
その他 211億円	699億円 自己資本比率 38%

連結・貸借対照表  
(2025年2月期 第3四半期末)

<b>資産</b> 2,005億円	<b>負債</b> 1,241億円
現預金 203億円	有利子負債 705億円
売掛金 207億円	その他 536億円
<b>在庫</b> 978億円	
有形固定資産 372億円	<b>純資産</b> 764億円
その他 245億円	764億円 自己資本比率 38%

- 総資産は2,005億円と165億円の増加。
- 売掛金は81億円増加したが今後の債権流動化の実行によりを減少予定。
- 在庫は相場上昇による単価増で81億円、在庫数の上昇で37億円の増加。
- 有利子負債は75億円増加。長期化を実施。
- 連結自己資本比率は前期末の38%から変化なし。

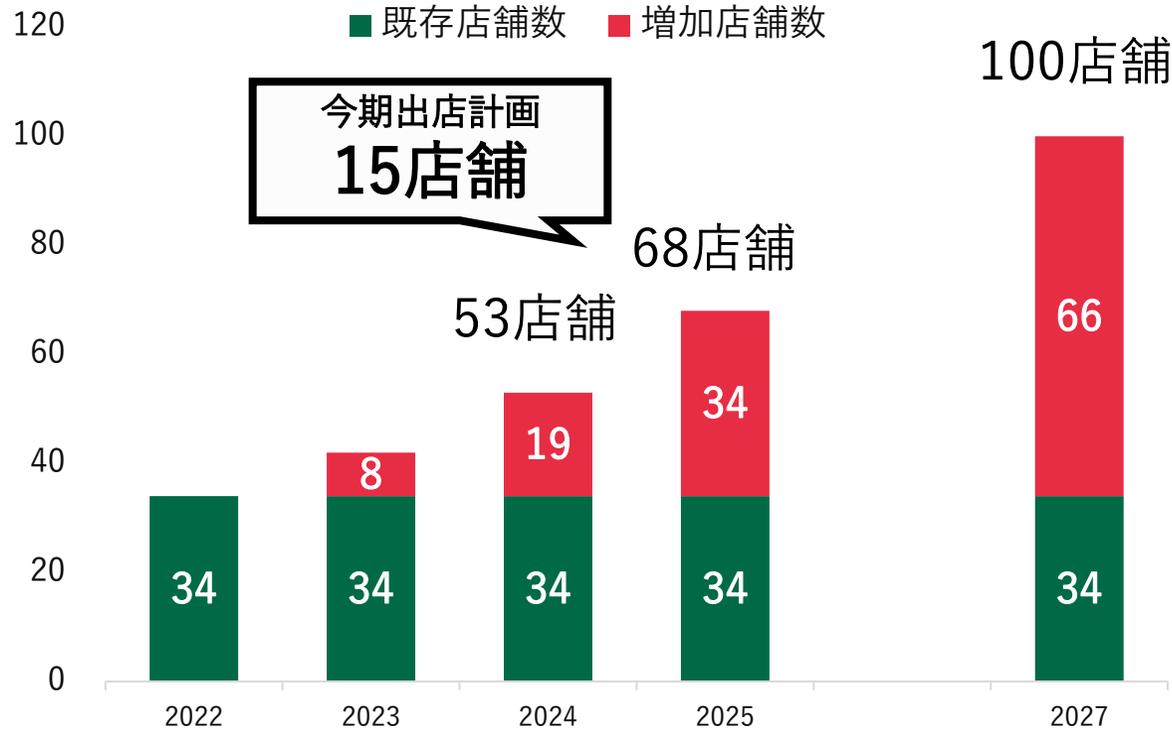
## キャッシュフローの前期比 増減分析



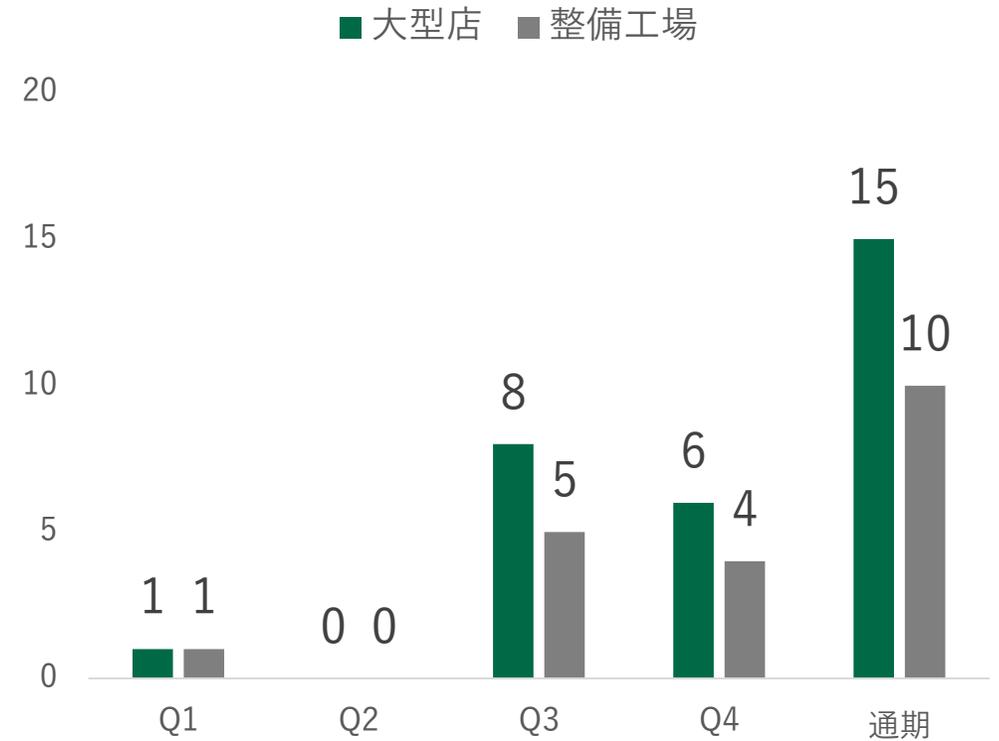
- ① 在庫・卸売掛金増減前キャッシュインは計画水準の150億円。
- ② 売上債権は割賦販売により87億円増加。その他売上債権により19億円増加。
- ③ 相場影響より在庫単価が上昇し90億円の営業CFの減少。相場影響を除いた営業CFは9億円。

結果、フリーキャッシュフローは△138億円

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。  
居抜き物件の出店により第3四半期計画比より前倒しして出店。

出店

## 新規OPENした大型店

**Gulliver**



福井店 (2024年10月オープン)

福井県福井市

### 直近の店舗展開

#### 【Q3新規大型店オープン】

- ・前橋南インター店 (2024年9月)
- ・宇都宮店 (2024年9月)
- ・千葉ニュータウン店 (2024年10月)
- ・朝日店 (2024年10月)
- ・高前バイパス店 (2024年10月)
- ・福井店 (2024年10月)
- ・座間店 (2024年11月)
- ・新狭山店 (2024年11月)

今期の新規大型店の出店数 + 9 店舗

通期進捗

9/15 店舗

大型店舗数  
(2024年11月末現在)

62 店舗

出店

## 新規OPENした整備工場

**Gulliver**



福井整備工場 (2024年10月オープン)

福井県福井市

### 直近の店舗展開

#### 【Q3新規整備工場オープン】

- ・ 宇都宮整備工場 (2024年9月)
- ・ 朝日整備工場 (2024年10月)
- ・ 福井整備工場 (2024年10月)
- ・ 座間整備工場 (2024年11月)
- ・ 新狭山整備工場 (2024年11月)

今期の整備工場の出店数 + 5 工場

通期進捗

6/10 店舗

整備工場数  
(2024年11月末現在)

35 工場

うち19工場が  
指定工場取得済み

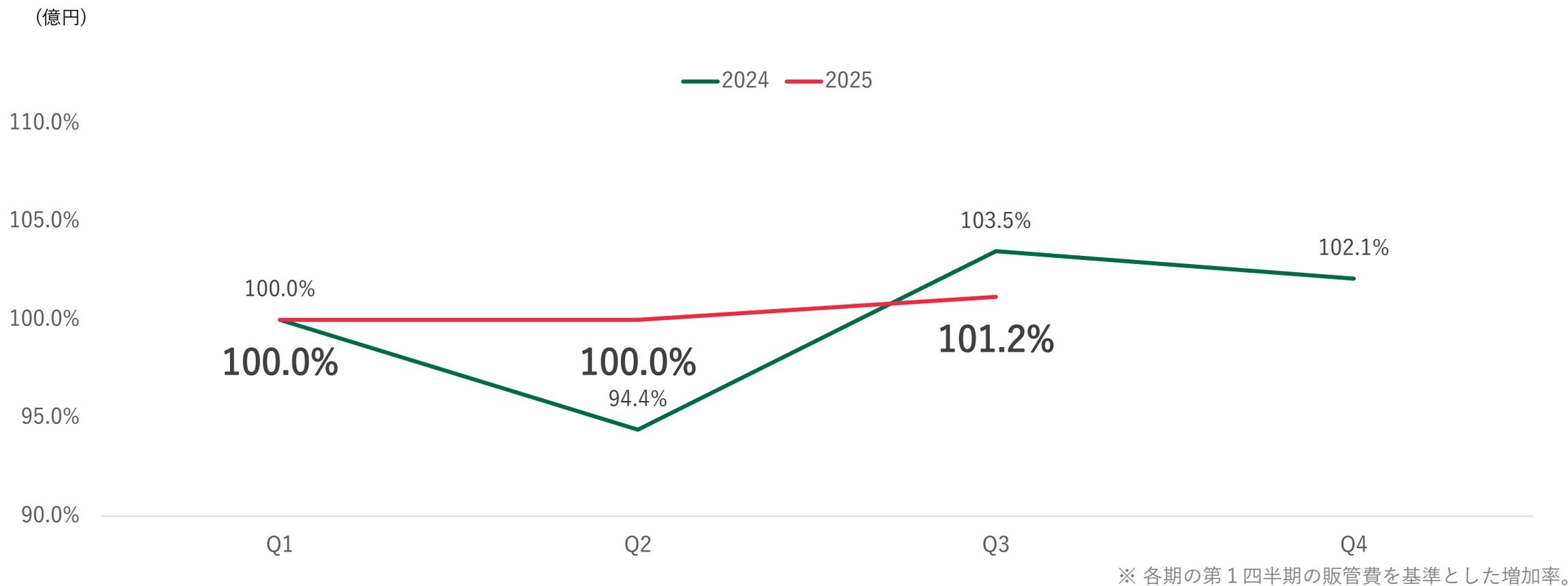
		Q3累計	進捗	通期までの差額	通期予想
店舗	大型店出店数(店舗)	9	想定通り	6	15
台数	小売台数(千台)	114	想定通り	36~46	150~160
	卸売台数(千台)	114	想定通り	43	157
台粗利	小売台粗利(万円)	44	想定通り	-	44~41
	卸売台粗利(万円)	12	想定通り	-	12
PL	売上高(億円)	3,805	想定通り	1,195	5,000
	営業利益(億円)	151	想定通り	52	203
	当期純利益(億円)	98	想定通り	38	136

## 2. APPENDIX



		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		○

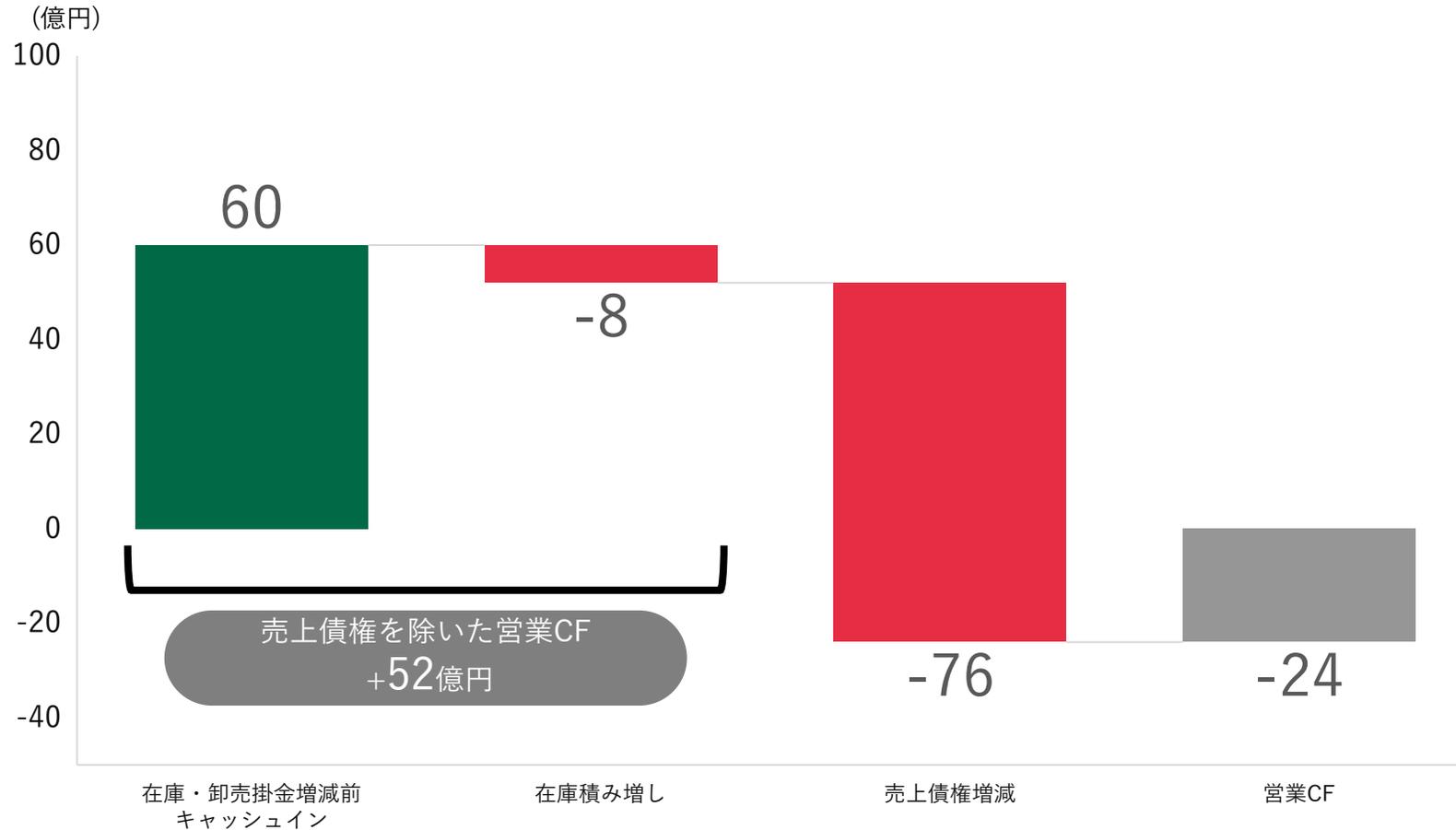
小売台粗利に関して早期に中期経営計画目標へ到達。  
これにより目標達成の確度が上昇。



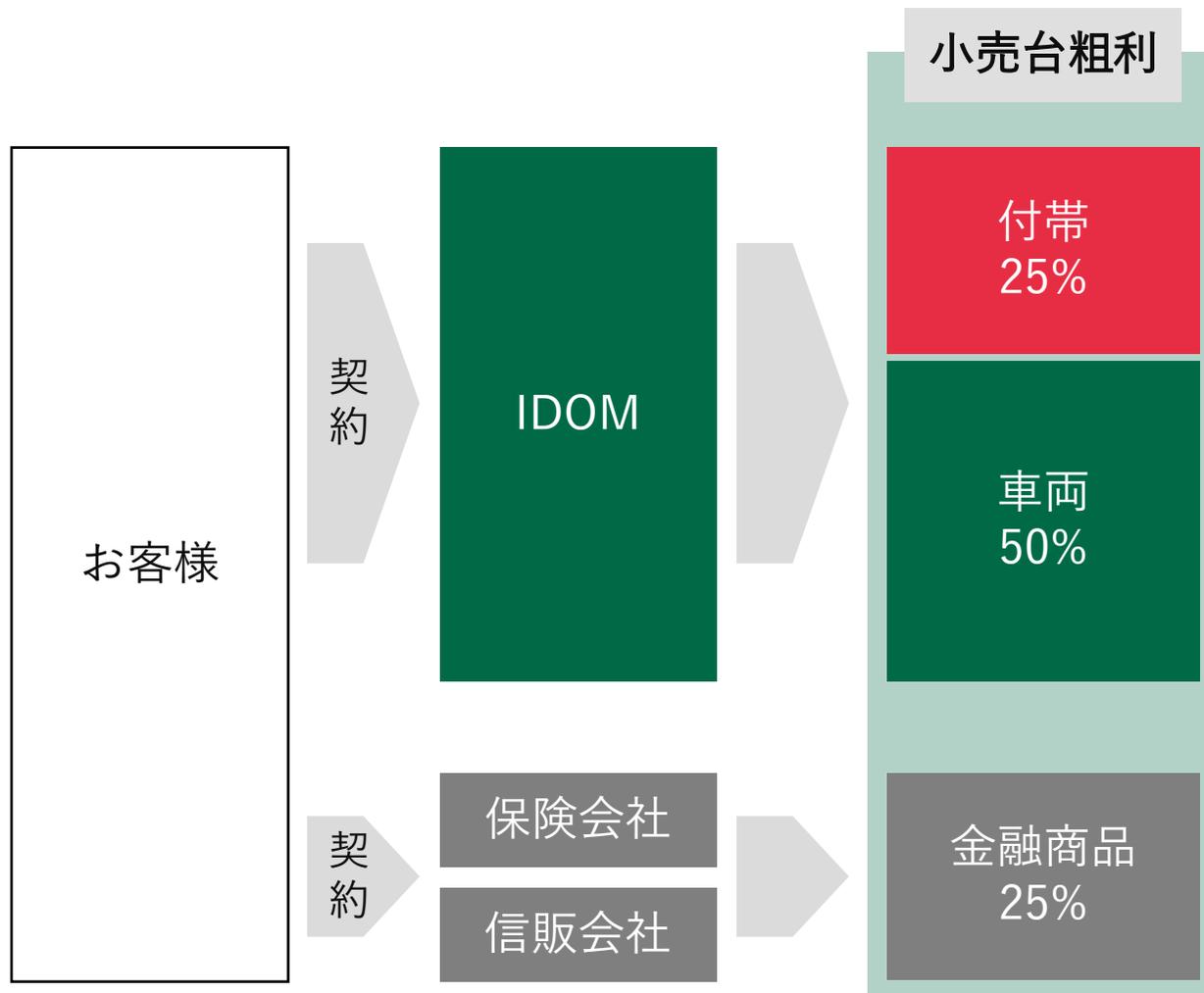
上期に十分な人員を確保できたことによる採用費用の抑制と広告宣伝費の効率化が寄与し、第3四半期の販管費増加を前年よりも抑制した。

(億円)	2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3	2024 Q4	2025 Q1	2025 Q2	2025 Q3	前四半 期比
売上高	1,053	984	1,040	1,121	1,246	1,251	1,309	+58
売上総利益	171	178	185	199	215	228	223	△3
販管費	143	135	148	146	171	171	173	+2
営業利益	28	43	37	53	44	56	50	△6
経常利益	27	42	37	52	43	53	49	△4
親会社株主に帰属 する 四半期純利益	19	30	24	42	29	36	33	△3

キャッシュフローの前四半期比 増減分析



- 相場が下落する中、売掛債権を除く営業CFは+52億円。
- 売上債権についてはQ2に実行した流動化を再度行いコントロールを目指す。



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%

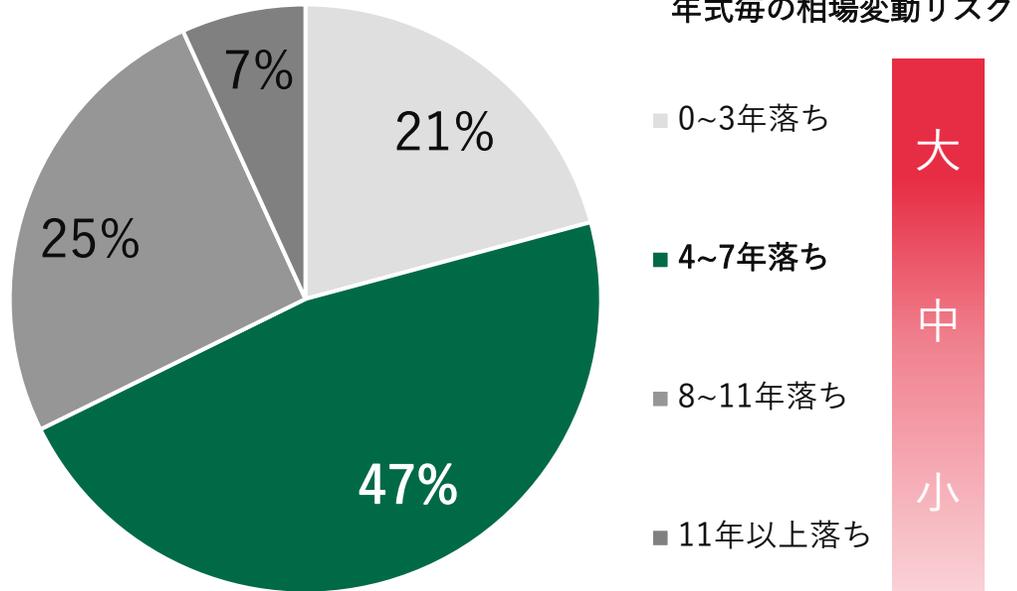
台当たり粗利の改善

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

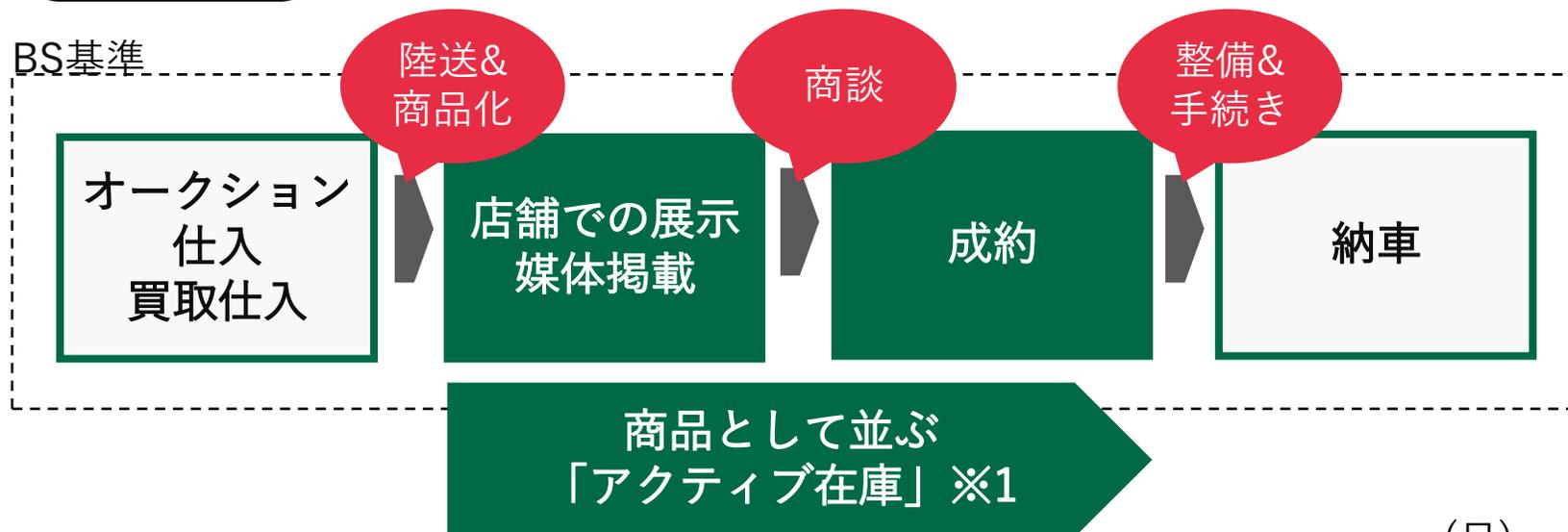
- お客さまへの売却のため、相場の影響を比較的受けにくい。
- 120日を超える長期在庫のみ在庫処分の実施を検討。
- 大型店の拡大とともに小売り車両の割合は増加。

- 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



- 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	2025 Q3累計
アクティブ在庫	39.3	41.1	42.1	34.1
BS基準 (代車等含む)	83.0	85.5	86.8	77.5

※1 仕入車両を自社媒体に登録してから成約して媒体非掲載になるまでの期間の平均。  
 ※ 「2025」表記は、2025年2月期を示す。

## 適切なインセンティブ制度の運用

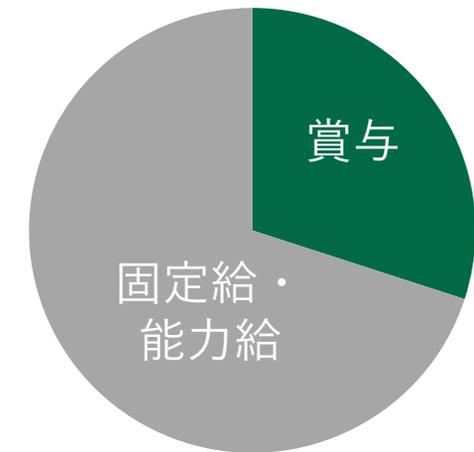
お客様満足度に比例した  
インセンティブの支給

ノルマのない  
実績に応じた正当な評価

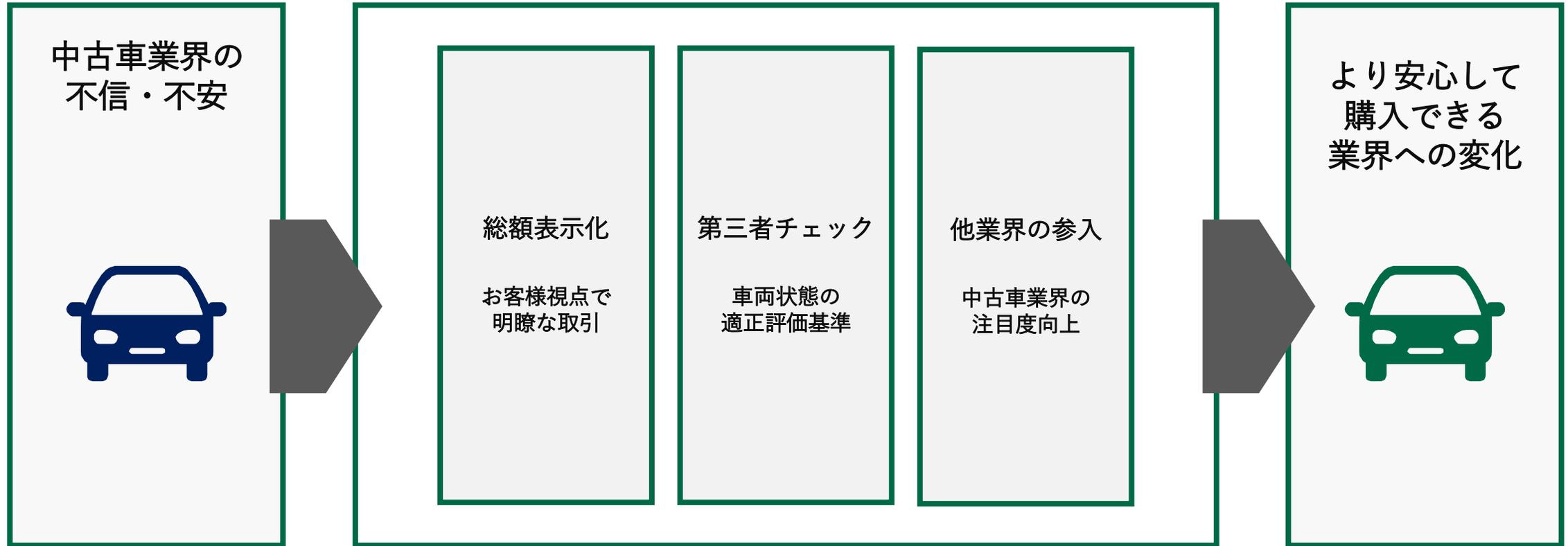
細かいテーブルによる  
営業目標の明確化

## 適切なインセンティブ制度の設計

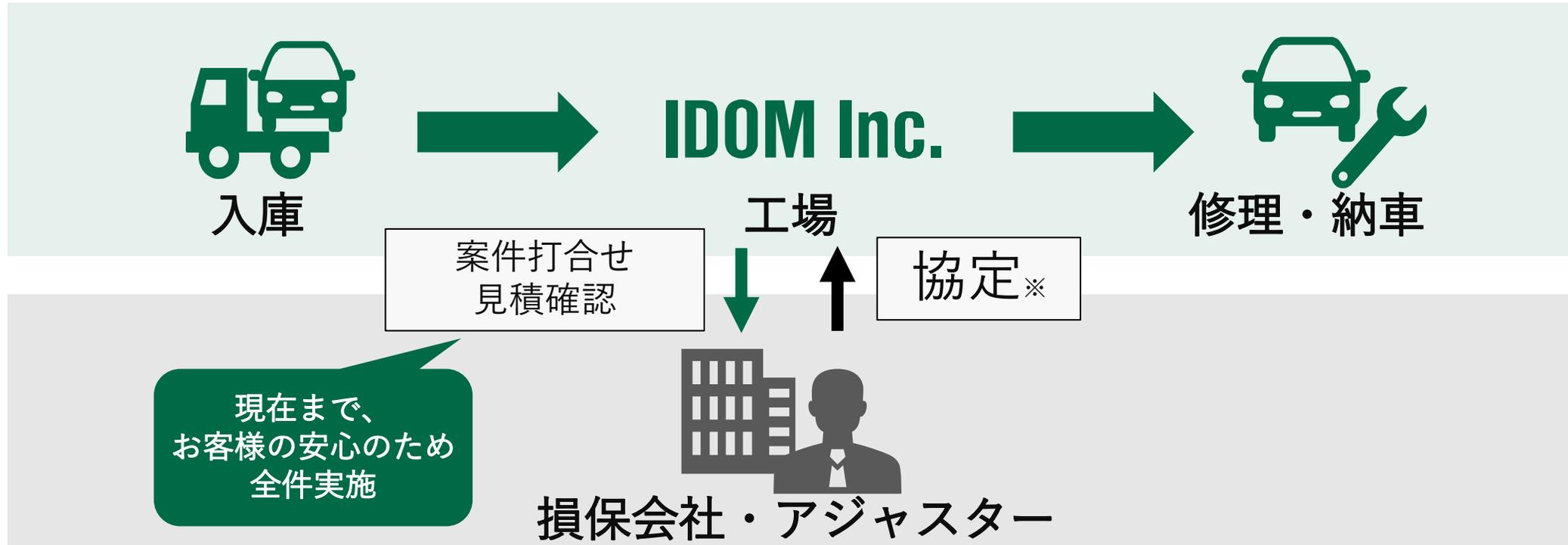
過度なインセンティブ制度とならないように  
賞与・インセンティブは年収の平均3割程度



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

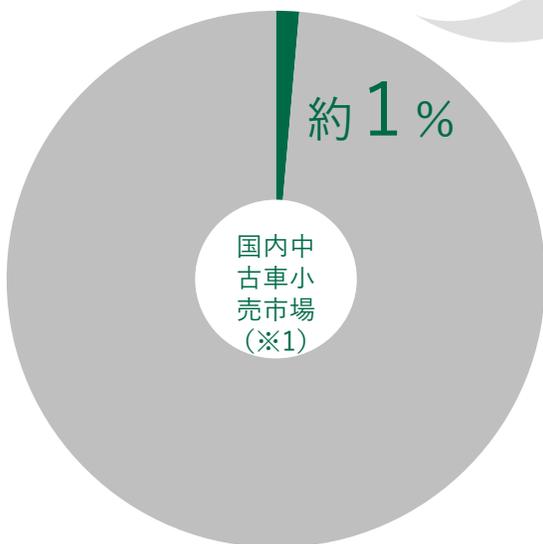
資格は必須ではないが、技術や経験が必要

店舗 フォーマット	買取店	中型店	大型店
店舗数※	204店舗	148店舗	62店舗
特徴	買取専門店	<ul style="list-style-type: none"> <li>中型店タイプ</li> <li>外車専門店タイプ</li> <li>カスタムカー専門店タイプ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大型店タイプ</li> <li>整備工場併設タイプ</li> <li>整備工場+板金工場併設タイプ</li> </ul>
		・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。

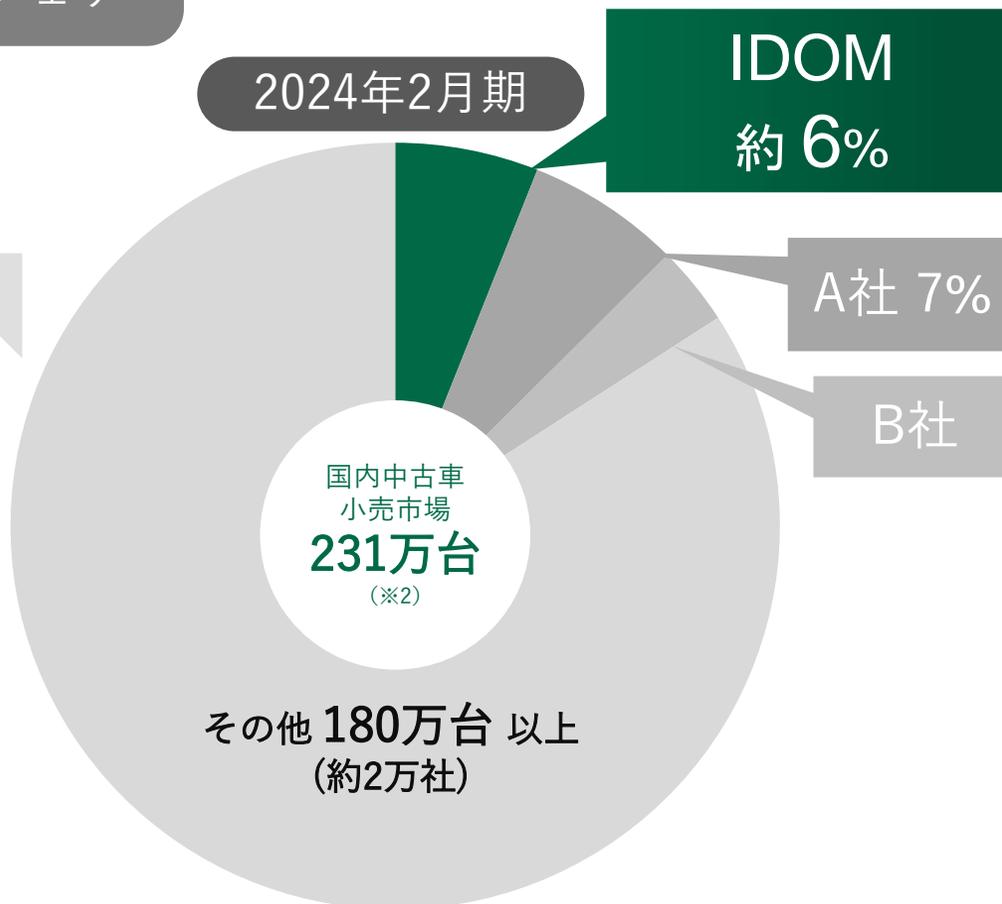
伸びる当社の国内市場シェア

2012年2月期



12年

2024年2月期



日本の中古車市場

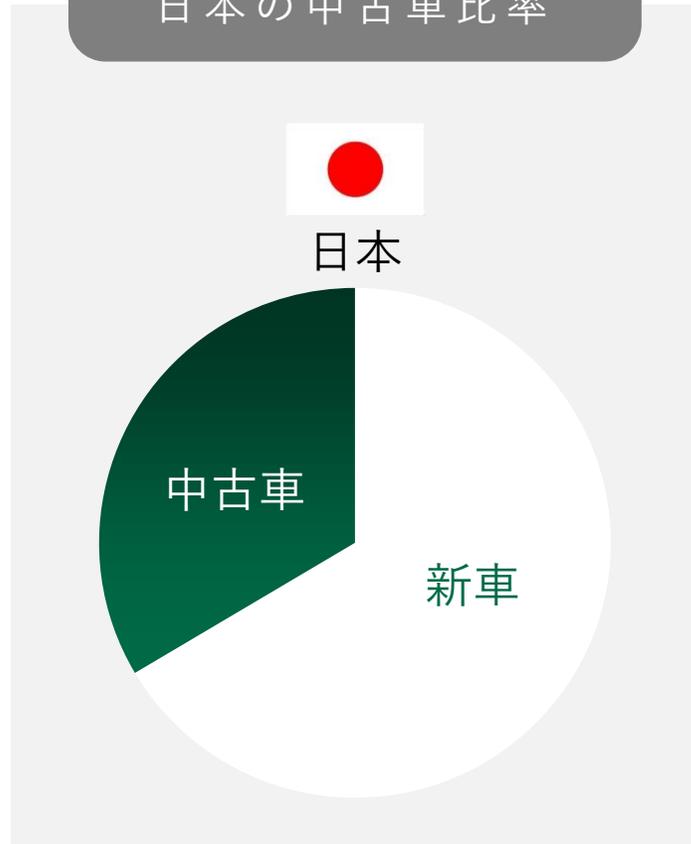
日本の中古車市場は大手3社合わせて20%未満であり、いまだ非寡占化市場。

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。

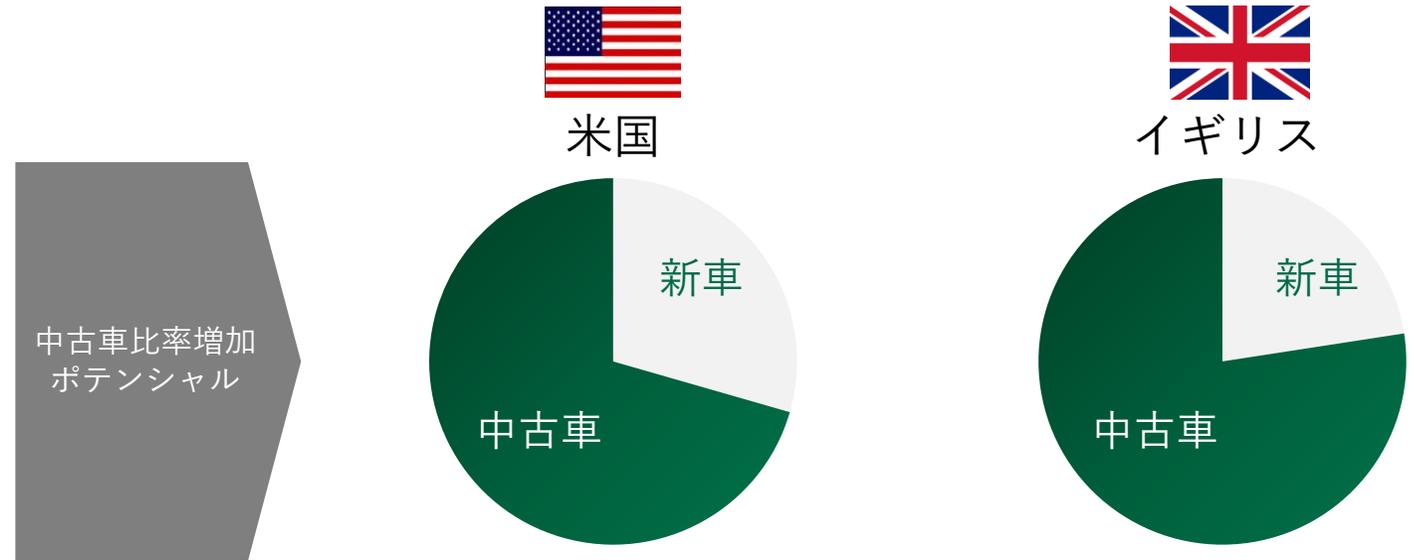
※1:2012年2月期の市場シェアは、2008年の中古車小売市場規模240万台（矢野経済研究所調べ）に占める当社の国内小売台数の内訳を算出。

※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

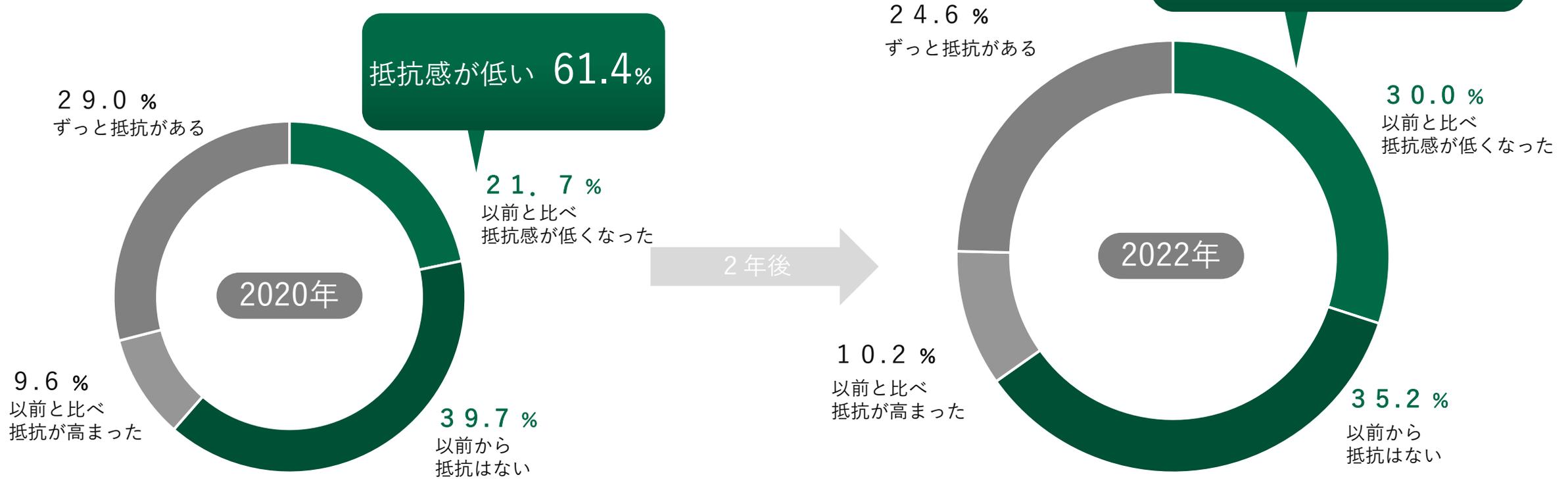


※1：新車：2019年一般社団法人日本自動車販売協会連合会  
中古車：矢野経済研究所 2020年版 中古車流通総覧

※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

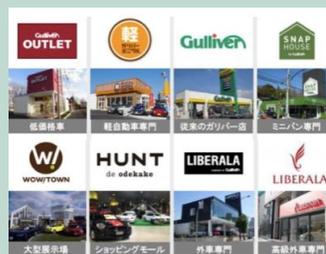
1998年  
株式店頭公開

1994年創業

## 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

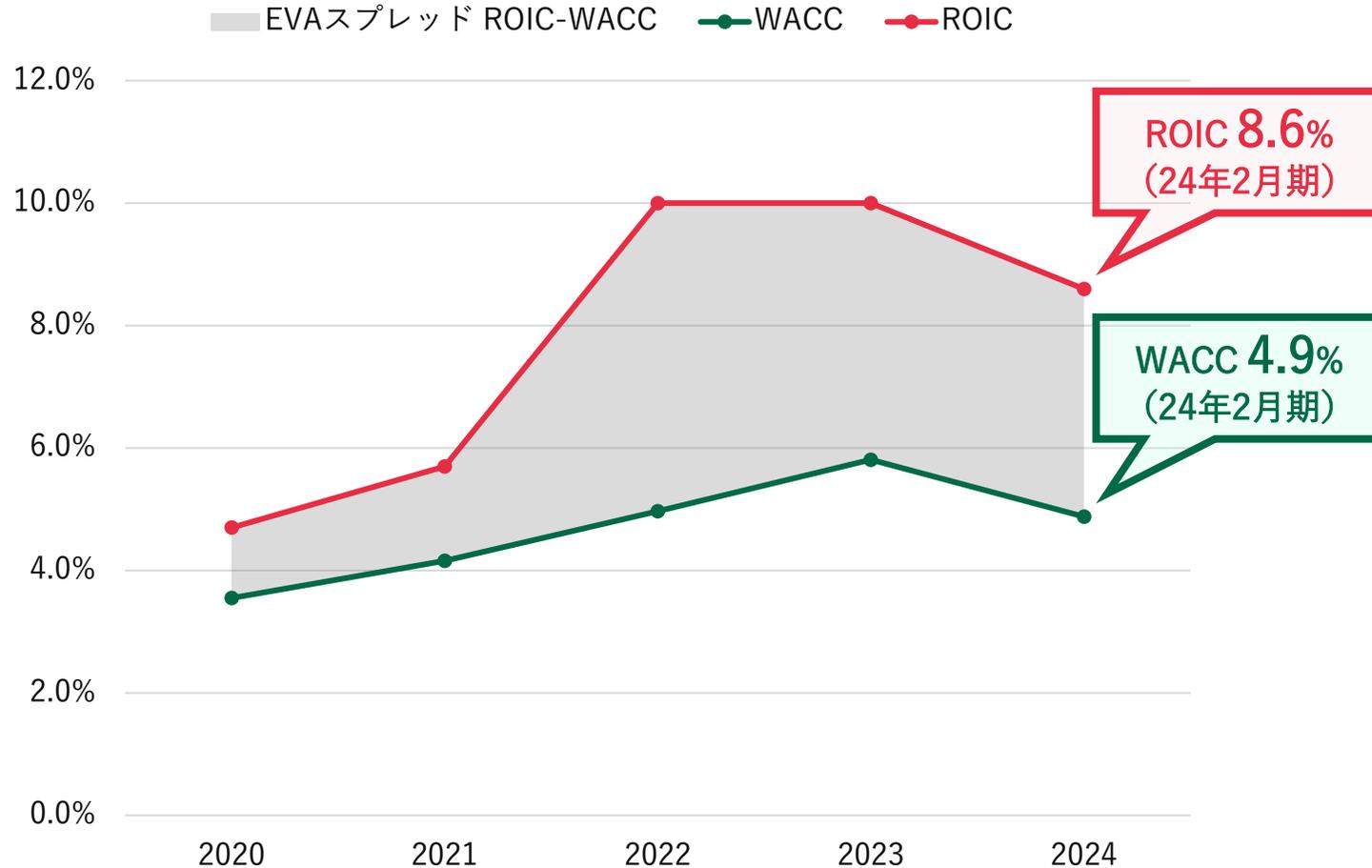
## 新小売モデル

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。



- $\beta$ 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+( $\beta$  × 市場リスクプレミアム)+(流動性 $\beta$  × 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。

### 3. 業績・財務の補足情報



# [連結・単体]損益計算書（第3四半期累計）



第3四半期累計（連結）	2022年 2月期 第3四半期累計		2023年 2月期 第3四半期累計		2024年 2月期 第3四半期累計		2025年 2月期 第3四半期累計			
	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	344,620	100.0	324,248	100.0	307,710	100.0	380,515	100.0	72,805	23.7
売上原価	280,249	81.3	267,921	82.6	254,310	82.6	313,938	82.5	59,628	23.4
売上総利益	64,371	18.7	56,326	17.4	53,399	17.4	66,576	17.5	13,177	24.7
販売費及び一般管理費	49,610	14.4	42,211	13.0	42,570	13.8	51,517	13.5	8,947	21.0
営業利益	14,760	4.3	14,115	4.4	10,829	3.5	15,058	4.0	4,229	39.1
経常利益	14,046	4.1	13,698	4.2	10,597	3.4	14,524	3.8	3,927	37.1
税金等調整前四半期純利益	12,621	3.7	14,550	4.5	10,542	3.4	14,437	3.8	3,895	36.9
親会社株主に帰属する四半期純利益	8,738	2.5	11,219	3.5	7,237	2.4	9,801	2.6	2,564	35.4

第3四半期累計（単体）	2022年 2月期 第3四半期累計		2023年 2月期 第3四半期累計		2024年 2月期 第3四半期累計		2025年 2月期 第3四半期累計			
	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	229,492	100.0	275,877	100.0	302,535	100.0	374,021	100.0	71,486	23.6
売上原価	184,012	80.2	228,318	82.8	250,920	82.9	309,975	82.9	59,055	23.5
売上総利益	45,479	19.8	47,559	17.2	51,615	17.1	64,045	17.1	12,430	24.1
販売費及び一般管理費	35,680	15.5	35,559	12.9	40,681	13.4	48,674	13.0	7,993	19.6
営業利益	9,798	4.3	12,000	4.4	10,933	3.6	15,371	4.1	4,438	40.6
経常利益	9,556	4.2	11,713	4.2	10,709	3.5	14,836	4.0	4,127	38.5
税引前四半期純利益	7,640	3.3	14,641	5.3	10,607	3.5	14,864	4.0	4,257	40.1
四半期純利益	5,191	2.3	12,102	4.4	7,296	2.4	10,184	2.7	2,888	39.6

# [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3四半期末 (2024年11月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	30,548	20,343
受取手形及び売掛金	12,631	20,695
商品	85,994	97,803
その他の営業資産	-	1,891
その他	5,606	6,279
貸倒引当金	△498	△819
流動資産合計	134,281	146,194
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	47,376	51,163
減価償却累計額	△18,611	△19,548
建物及び構築物（純額）	28,764	31,615
車両運搬具	2,214	1,792
減価償却累計額	△186	△304
車両運搬具（純額）	2,027	1,488
工具、器具及び備品	5,735	6,427
減価償却累計額	△3,734	△4,053
工具、器具及び備品（純額）	2,000	2,373
土地	136	136
リース資産	-	154
建設仮勘定	683	1,235
その他	217	219
有形固定資産合計	33,829	37,224
無形固定資産		
ソフトウェア	1,249	1,266
のれん	78	72
その他	2	2
無形固定資産合計	1,330	1,341
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	1,869
敷金及び保証金	5,514	6,147
建設協力金	3,537	3,733
繰延税金資産	3,471	3,502
その他	464	465
貸倒引当金	△2	△2
投資その他の資産合計	14,589	15,745
固定資産合計	49,749	54,311
資産合計	184,031	200,506

	当連結会計年度末 (2024年2月29日)	当期第3四半期末 (2024年11月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	5,783	6,356
短期借入金	-	800
1年内返済予定の長期借入金	16,300	-
未払金	4,151	4,774
未払法人税等	2,556	3,349
契約負債	26,809	26,688
預り金	247	424
賞与引当金	1,046	330
その他の引当金	48	48
その他	6,384	7,045
流動負債合計	63,327	49,818
固定負債		
社債	-	3,000
長期借入金	46,700	66,700
長期預り保証金	679	764
資産除去債務	3,085	3,303
その他	308	481
固定負債合計	50,773	74,248
負債合計	114,101	124,067
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	69,963
自己株式	△4,344	△4,344
株主資本合計	68,631	75,016
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	381	326
その他の包括利益累計額合計	381	326
新株予約権	10	13
非支配株主持分	906	1,082
純資産合計	69,930	76,438
負債純資産合計	184,031	200,506

# [連結] キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)

	2024年2月期 第3四半期	2025年2月期 第3四半期
税金等調整前四半期純利益	10,542	14,437
減価償却費	2,052	2,438
のれん償却額	5	5
運転資本増減	△8,257	△22,550
法人税等の支払額	△1,974	△3,603
その他	5,388	1,186
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,756	△8,086
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,879	△5,699
フリー・キャッシュ・フロー	2,877	△13,785
財務活動によるキャッシュ・フロー	△19,072	△3,594
換算差額・新規連結に伴う増減額	△172	13
現金及び現金同等物の増減額	△16,367	△10,205
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	21,106	20,343