

2025年 2月期

決算説明会資料 2025年 2月期

April. 14th, 2025

東証プライム 7599

IDOM Inc.



株式会社 IDOM の C F O 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。資料上の数値はすべて四捨五入により計算されております。

1. 2025年 2月期 の実績	4
2. 2025年 2月期 の取り組み	22
3. 2026年 2月期 の取り組み	26
4. 配当・資本政策について	45
5. APPENDIX	50
6. APPENDIX（業績・財務の補足情報）	64

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 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。連結営業利益は**199億円**となりました。

2019年2月期を底として、豪州事業の売却という減益要因を乗り越えて、**6期中5期の増益**となり、**最高益**を更新しました。この営業利益を支えたのが、**小売台数**と**小売台粗利**です。

中古車相場が下落する局面では、在庫評価損のリスクがあります。

そこで、販売台数に注力するよりも、総額表示で示した価格や付帯サービス、金融サービスをお客様にしっかり提案することで、**小売り1台当りの粗利**を重視する方針をとってきました。こうした台粗利に注力する方針をとりながらも、大型店の好調により、**小売販売台数は、約149千台**、前年同期比で**3%増加**しました。

小売り台粗利を維持しつつ販売台数を伸ばすことが出来たので、**過去最高の営業利益**となりました。

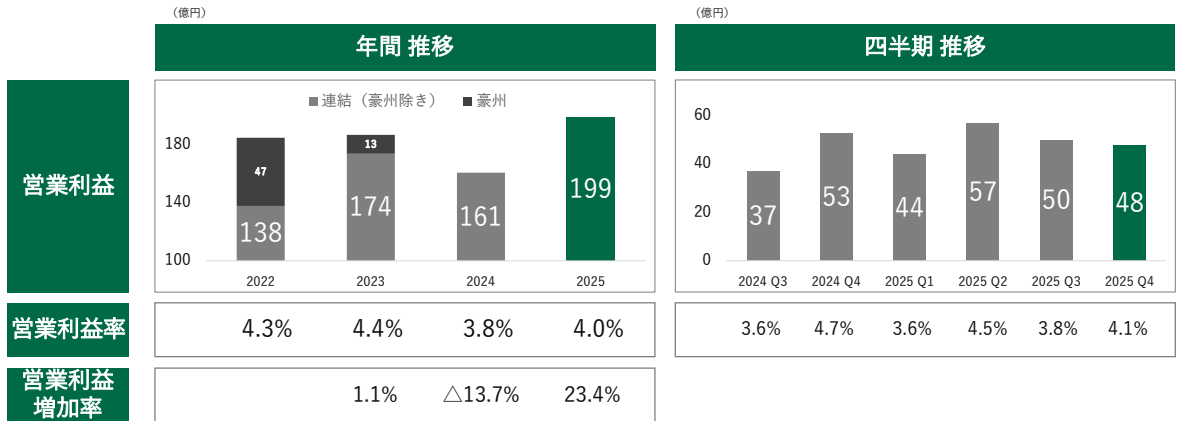


当期の第3四半期の下落は続かず、第4四半期は高い水準を維持
第4 四半期は相場予測が難しく台粗利の確保を優先

一度、スライド6をご覧ください。

当社の買取車両の平均価格から中古車相場の推移を示しています。

前期と当期の横棒で表現した年間平均を見ると、前年比で上昇していますが、今年の1年間の相場の動きを振り返ると、第1四半期に上昇、第2四半期は横這い、第3四半期では下落、第4四半期は横ばいと上下動が激しい1年間でした。



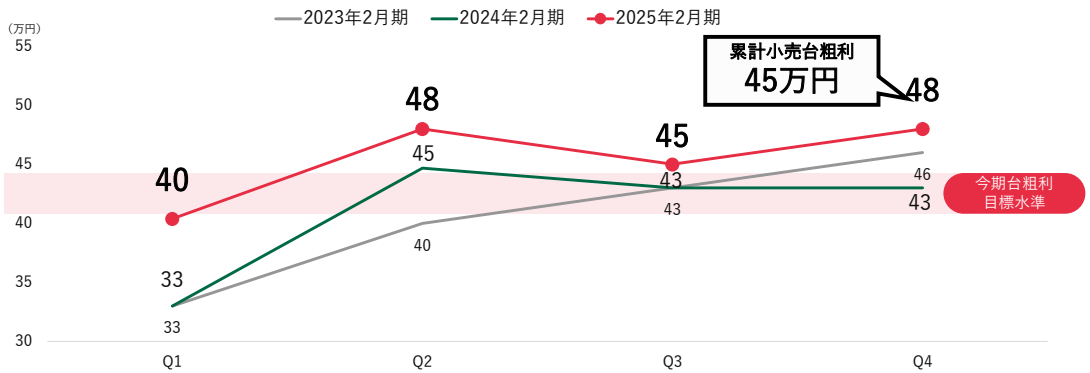
IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

スライド7をご覧ください。

このスライドでは左側で2022年2月期からの営業利益の推移を示しています。

2023年2月期の第1四半期に売却した豪州事業があった時代も含めての最高益である事が分ります。今期の営業利益率は4%となっています。

右側は、6四半期の営業利益の推移です。今年度、第1四半期の44億円に続いて、第2四半期では57億円、第3四半期では50億円となり、この第4四半期は48億円の営業利益となりました。



※小売台粗利は車両本体粗利に整備、板金や保証などの付帯商品をすべて含んだ粗利を小売販売台数で割ったもの。

当期の小売台粗利は45万円と目標水準(41~44万円)を達成

小売台粗利の3年間の推移を四半期別に示しています。

オレンジ色の帯は24年10月時に発表した業績予想の前提である「41万円から44万円の幅」を示しています。

第1四半期はこのレンジを下回っていましたが、第2四半期以降、想定レンジを上回る事ができ、年間平均でも45万円と予想レンジを上回る事ができました。総額表示化に伴い、適正な価格設定を行って来たことが功を奏していると思います。

なお、この小売台粗利には、卸売の粗利以外の車検やローンなどの全ての付帯・金融サービスが含まれています。

		2023	2024	2025	前年差
店舗数	大型店出店数(店舗)	8	11	16	+5
小売	小売台数(千台)	136	144	149	+5
	小売台粗利(万円)	40	41	45	+4
卸売	卸売台数(千台)	112	128	144	+16
	卸売台粗利(万円)	10	10	12	+2

出店は好調。小売は相場下落リスクに備えて、台粗利の確保を優先
小売台数の伸びは緩やかに見えるが、大型店の販売台数は好調

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

9

ここでは主要KPIについてお話しします。

今期、オープンした店舗は16店舗。順調に推移しています。

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、今期中古車相場が変動したとは言え、通期で見ると前期よりも高い水準だったこともあり、台数・台粗利共に前年を大きく上回り、利益拡大に貢献しています。

ただ、小売セグメントの売上総利益に占める割合は約80%であり、小売セグメントの重要性は変わりありません。

(億円)	2024	2025	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	4,199	4,967	100.0%	768	18.3%
売上総利益	733	887	17.9%	154	20.9%
販管費	572	688	13.8%	116	20.2%
営業利益	161	199	4.0%	38	23.4%
経常利益	158	191	3.8%	33	20.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	114	134	2.7%	20	17.5%

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

10

連結のP/Lの実績です。

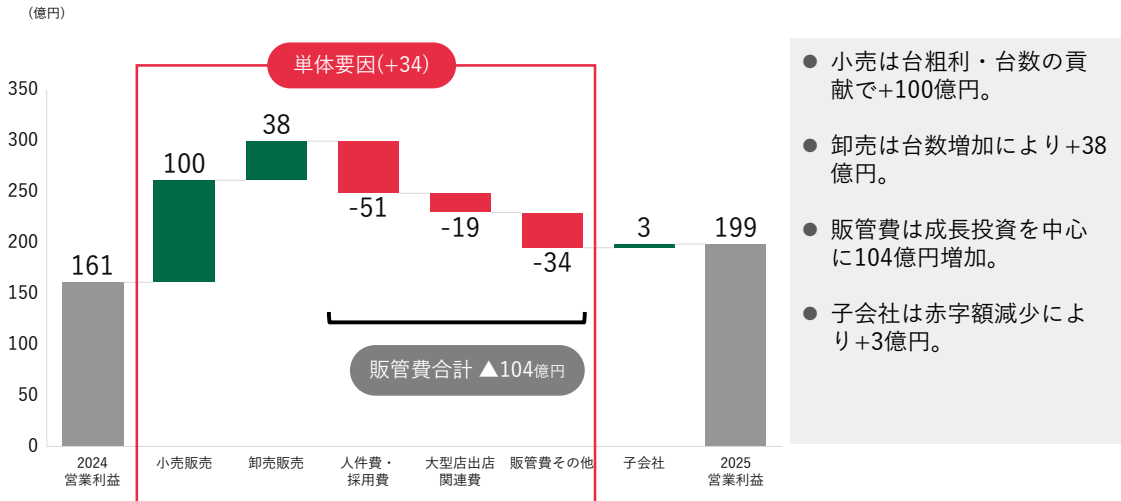
売上高は4,967億円。

売上総利益(粗利益)は前年同期比で21%増、販管費は20%増となりました。

結果、営業利益は199億円となり、前年同期を23%上回りました。

当期純利益は134億円となりました。

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IDOM単体の要因となります。

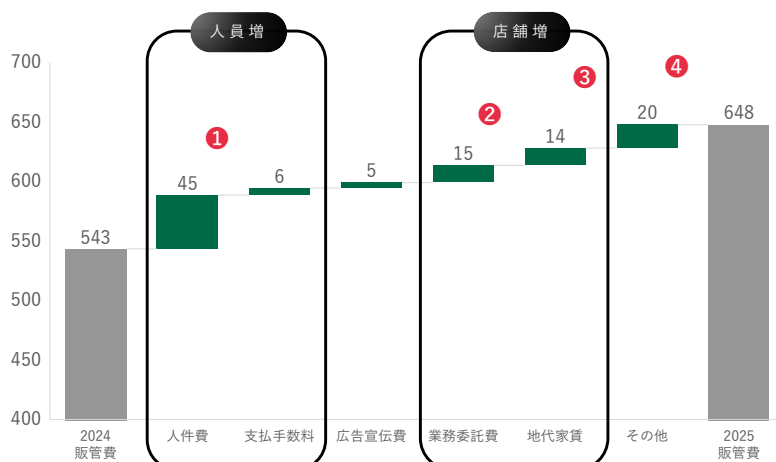
単体の増益は34億円です。その内訳は小売セグメントは100億円、卸売セグメントは38億円の増益となりました。

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、地代家賃の増加により販管費は104億円増加しました。

単体以外の連単差については、赤字幅が縮小し3億円のプラスとなりました。

この結果、連結営業利益は38億円増加して、199億円となりました。

(億円)



- ① 人員数は平均550人増、単価が約2万円増。また好調な実績に伴うインセンティブ賞与が15億円増加。
- ② 営業育成のための業務委託料の増加。
- ③ 店舗増加による地代家賃の増加。
- ④ じしゃロン事業の拡大による貸倒引当金の増加及び旅費交通費の増加。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

12

スライド11で連結営業利益の増減要因について、ご説明しました。その中で104億円投資を増やした連結販管費について、大半を占める単体の販管費のベースでお話しします。

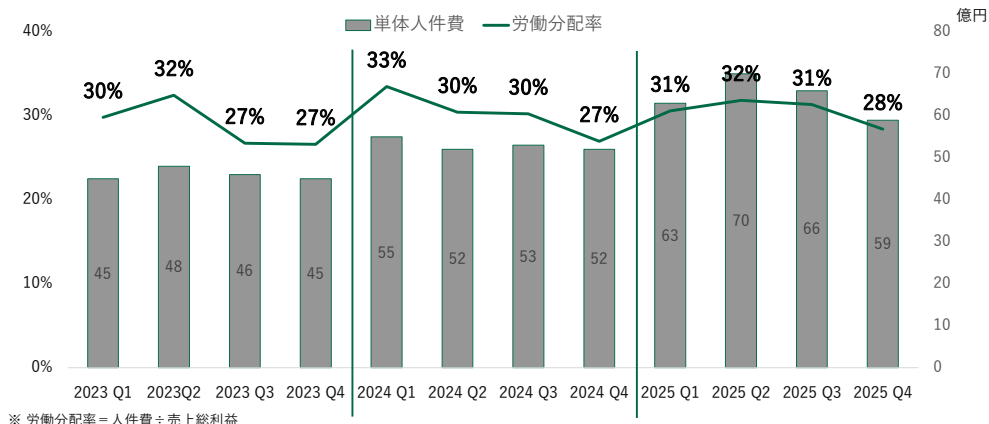
大型店出店に伴い、積極的に人財の採用を進めています。採用は順調に進んでおり、好業績に伴い給与水準も向上しています。

これにより、人件費が45億円増加しています。

人材の質の面では営業育成の為にプログラムを実施しており、業務委託費が15億円増加しました。

また、大型店の出店に伴い地代家賃が14億円増加しました。その他販管費が20億円増加しています。

多くの項目から成り立っていますが、割賦販売事業の貸倒引当金などが含まれています。



※ 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

IDOM Inc. ※ 「2025」表記は、2025年2月期を示す。

販管費の約4割を占める人件費ですが、採用・育成した人財は、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。

大型店のオープンに対して先行投資となりますが、出店が順調に進んでいる結果として、労働分配率は30%程度の水準で推移しています。

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	
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 期末)

資産 2,200億円		負債 1,392億円	
現預金 154億円		有利子負債 793億円	
売掛金 270億円		その他 599億円	
在庫 1,146億円		純資産 808億円	
有形固定資産 391億円		808億円 自己資本比率 36%	
その他 245億円		その他 245億円	

- 総資産は2,200億円と360億円の増加。
- 売掛金は144億円増加、債権流動化の実行を予定。
- 在庫は相場上昇による単価増で80億円、在庫数の上昇で206億円の増加。
(納車待ち在庫70億円を含む)
- 有利子負債は163億円増加、長期化を実施。
- 連結自己資本比率は36%。

連結バランスシートの状況です。

総資産は2,200億円。前期末比360億円増加しました。

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144億円増加して270億円となりました。なお、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。今後もタイミングを見て現金化に向けて準備をしていきます。

在庫は286億円増加し1,146億円となりました。売掛金と同様に前期末比で中古車相場が上昇していることで、80億円の増加要因となっています。在庫数の増加要因が206億円、この中には納車待ちの70億円が含まれています。

固定資産は、店舗・工場の増加により、53億円増加しています。負債の部は251億円増加し、1,392億円となりました。

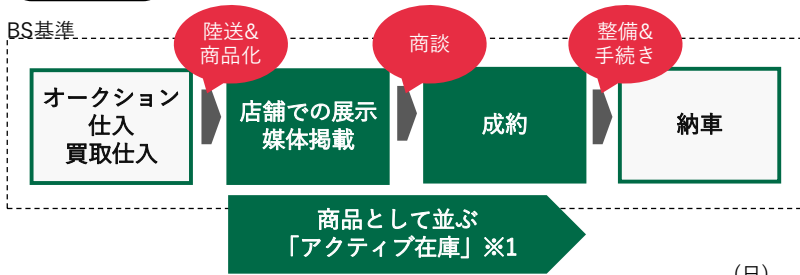
有利子負債が163億円増加し、793億円となり、あわせて短期から長期への組み換えを実施しています。

結果、純資産は109億円増加し、808億円となり、自己資本比率は借入金の増加などで前期末の38%から36%となりました。

単体

在庫回転日数の推移

BS基準



- 展示車両の強化と相場変動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
- アクティブ在庫は小売台数好調で効率化
- BS基準在庫は納車待ち在庫増により横這い

在庫回転日数	2022	2023	2024	2025
アクティブ在庫	39.3	41.1	42.1	34.3
BS基準（代車等含む）	83.0	85.5	86.8	87.0

(日)

IDOM Inc.

※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。

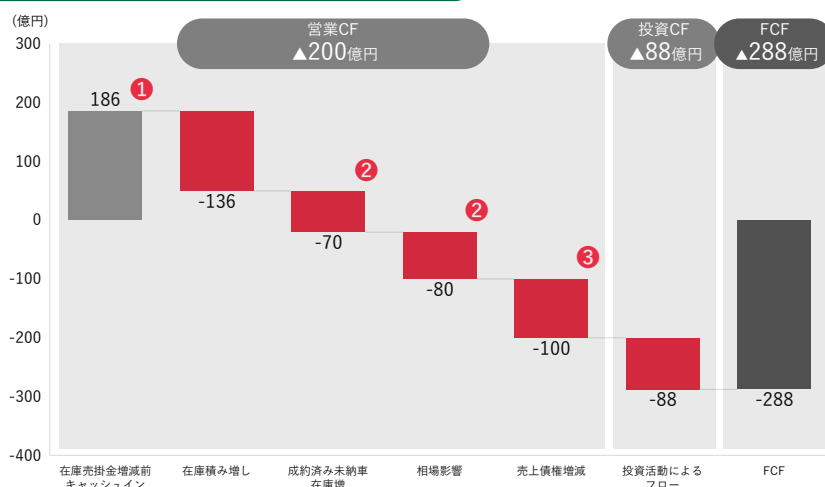
このスライドでは、バランスシートの中で大きな増加要因となった在庫について、回転率を見ています。

バランスシートベースの在庫期間は87日間と横ばいで推移しています。

なお、商品化してから成約までの期間のアクティブ在庫期間は34日間と前年の42日間から短縮しています。

これは2月末に積雪の影響などにより成約後の納車待ちの在庫が前期末比で70億円増加した影響がありました。

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186億円。
 - ② 相場や納車待ち在庫の増加により150億円の営業CF減少
 - ③ 売上債権は割賦販売の影響により100億円増加。
- 結果、フリーキャッシュフローは△288億円

IDOM Inc.

16

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好調な事業により在庫・売掛金増減前キャッシュインで186億円のキャッシュをうみだしました。

在庫への投資が286億円、売上債権の増加で100億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200億円のマイナスとなりました。

但し、在庫・売掛金には前年の2月末比での相場上昇の影響が約80億円あったと見ています。相場の影響は中期的には中立と考えています。また、今期は納車待ちの在庫増が70億円ありました。この分は納車により資金化されていきます。そして、売掛債権については現金化を検討しております。

従って、中長期的にはPL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。

投資キャッシュフローについては、大型店・整備工場など有形・無形固定資産の取得に88億円を投下しました。結果、フリーキャッシュフローは288億円のマイナスとなりました。

(億円)	2025 予想	2025	増減差	達成率
売上高	5,000	4,967	△33	99.3%
売上総利益	902	887	△15	98.7%
販管費	699	688	△11	98.4%
営業利益	203	199	△4	98.0%
経常利益	198	191	△7	96.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	136	134	△2	98.9%

IDOM Inc. ※ 「2025」表記は、2025年2月期を示す。

17

このスライドではPLの予想との対比をします。

残念ながら、売上から当期純利益までの各段階利益では、僅かに予想に対して未達成の結果となりました。



今期は高止まりで推移した、現在も高い水準を維持しているため来期は緩やかに下落

ここからは2026年2月期の見通しについて説明します。

まず、中古車相場についてです。今年3月からの相場見通しは前期末の水準を上辺に急激な下落は無く、レンジの中で緩やかに下落していくというものです。

米国の関税の影響が経済に及ぼす影響は大きいですが、中古車相場においては新車メーカーが海外市場から国内市場に販売をシフトするかどうか、その際に価格設定を従来に対して維持するのか、下げるのかという点がカギになると思います。関税そのものが中古車相場に直接影響するのではなく、新車メーカーの政策などによって2次的な影響を及ぼします。

従って、当社では、今年の中古車相場の見通しについて、短期的かつ急激な変化の可能性は小さく、レンジの中で緩やかに下落していくと見ております。

		2025	2026 予想	前年差
店舗	大型店出店数(店舗)	16	15	△1
	小売			
	小売台数(千台)	149	160~165	+11~16
	小売台粗利 (2023を100とした時の指数)	45万円 (113)	維持・上昇 (113~115)	
卸売	卸売台数(千台)	144	150	+6
	卸売台粗利 (2023を100とした時の指数)	12万円 (120)	維持・下落 (120~110)	

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

19

相場についてお話ししましたので、次に各KPIの見通しについてお話しします。

なお今回から、台粗利については、2023年2月期の水準を100として指数として見通しを示します。

大型店の出店については15店舗を想定しています。契約済みのものが多く、確度は高いと考えています。

小売台数は終わった期に出店した大型店が年間で貢献することも含めて15千台前後の増加を見えています。また、小売台粗利についても大型店比率が高まる事もあり、維持から5%程度のプラスの範囲で推移すると見えています。

卸売は中古車相場が緩やかに下落する前提ですので、台数増、台粗利減と設定しています。

(億円)	2025	2026予想	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	4,967	5,089	100.0%	+122	+2.5%
売上総利益	887	929	18.3%	+42	+4.8%
販管費	688	708	13.9%	+20	+2.9%
営業利益	199	221	4.3%	+22	+11.3%
経常利益	191	211	4.1%	+20	+10.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	134	136	2.7%	+2	+1.5%

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

20

業績予想についてお話しします。

日本から米国への自動車輸出にかかわる関税など、中古車相場・景気・金利・為替など、将来の見通しに対する不確実性が高まっています。ただ、ご説明した相場前提やKPIのもとでは、売上総利益は順調に拡大していくと見ています。

販管費は人財・DXなどの成長投資を継続していきます。大型店の出店は、ほぼ前年と同水準ですので人件費などの増加率は緩やかになるとみています。

結果、営業利益は221億円、10%を超える成長を目指していきます。

当期純利益は売掛債権の流動化コストなど見込み136億円と想定しました。

		2027年2月期 計画	2027年2月期 修正計画	途中進捗 2022 2023 2024 2025 2026 2027
P/L	営業利益	300 億円	300 億円	
ビジネス	直営店 小売台数	17~19 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	8 %以上	
CF	FCF (フリー・キャッシュフロー)	3期累計黒字	2027年2月期黒字	

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。

私からの説明の最後のスライドとなります。
中期経営計画についてお話しします。
大型店の出店については2027年2月期に大型店100店舗の到達、そして、小売台数と台粗利は順調に推移していくと見ています。人財やシステム投資などの先行投資は、効率性を注視しながら継続していきます。2027年2月期の営業利益300億円はやや厳しい目標となりましたが、当社らしく高い目標をかかげてチャレンジしていきたいと考えています。
先行投資を続けながらも、ROICは資本コストを上回る8%以上の水準を維持していきます。また、フリーキャッシュフローの目標は実際の中古車相場動向に左右されますが、相場がゆるやかに下落していく前提で3期連続の赤字にならないように努めて参ります。

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、当社の成長ドライバーは確実に業績に反映してきています。
将来の見通しに対する不確実性が高まっていますが、当社は、これまで同様に、将来に向けての投資をしつつ、しっかりと成長軌道に乗っていきたいと考えております。
ありがとうございました。

2. 2025年2月期 の取組み



IDOM Inc.

社長の羽鳥貴夫です。

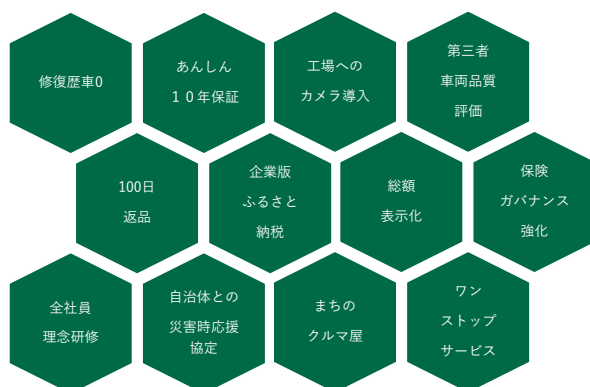
2025年2月期の取組みに関してご説明いたします。

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なく。
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。



中古車販売のリーディングカンパニーとしてミッションを策定
継続してきた安心・透明化された購入体験をさらに強化してお客様へ提供

2025年2月期は透明化・安心への取り組みを強化しました。

また、IDOMとして「まちのクルマ屋」というミッションを新たに策定。

中古車のリーディングカンパニーとしてお客様目線のサービスを提供していきます。

安心

付帯商品の開発（2025年2月期実績）

Gulliver

5つの主力付帯商品
付帯率の変化
2022年⇒2025年



コーティング
37%⇒52%



メンテナンスパック
12%⇒33%



長期性能保証
15%⇒40%



ローン
33%⇒30%



保険
19%⇒21%

安心して乗り続けられる
ワンストップサービス
の提供

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。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

24

付帯商品を通してガリバーはお客様が利用しやすいワンストップサービスの提供を続けてまいります。

特に中古車に安心して乗り続けられるアフターサービスはお客様からの賛同をいただき、高い付帯率でご購入いただいております。

金融庁ガイドラインに沿ってガバナンスを強化し保険代理店事業を運営

当期の取り組み



- ・各拠点での管理
- ・担当者による保険手続き
- ・書類による保管



- ・保険事務センターの設置
- ・保険手続きのRPA化
- ・各手続のデータ保管

お客様の目線に立った、より安心できる運営体制を持続的に強化

保険代理店業の取り組みに関してご説明いたします。

今後は金融庁により整備されていくガイドラインに沿ってガバナンスを強化し、運営していきます。

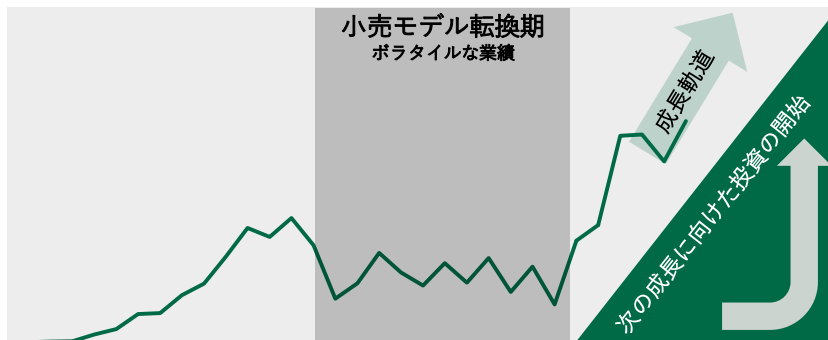
当期におきましても保険業務のみを専門としてサポートする保険事務センターの設置など取り組みを強化しております。

3. 2026年2月期 の取組み



IDOM Inc.

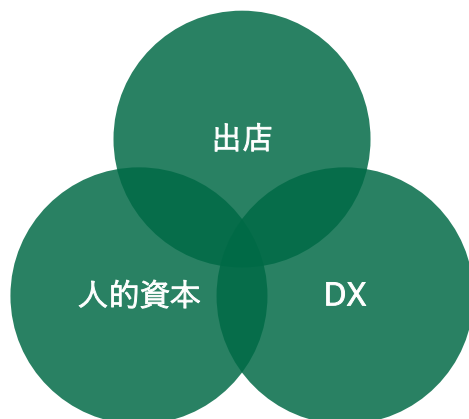
次に2026年2月期の取組みについてご説明いたします。



ボラタイルだった業績を安定させ、財務基盤が整ったと判断
次の成長に向けて投資フェーズへ移行

これまでボラタイルな業績であった事業は、成長軌道に乗ってきました。

さらなる成長のための投資を実行していきます。



出店・人的資本・DXの3本柱に集中投資して事業拡大

2026年からは次のフェーズに向けて、出店・人的資本・DXの三本柱へ重点的に投資を行います。

これらの項目に関して説明いたします。



出店



人的資本



DX



IDOM Inc.



出店



人的資本



DX



IDOM Inc.

最初に出店に関してご説明いたします。



岐阜北方店（2025年2月オープン）

岐阜県本巣郡北方町

IDOM Inc.

直近の店舗展開

【Q4新規大型店オープン】

- ・羽生店（2025年1月）
- ・松山店（2025年1月）
- ・一宮店（2025年1月）
- ・豊橋店（2025年2月）
- ・岐阜北方店（2025年2月）
- ・香椎浜店（2025年2月）
- ・佐賀本庄店（2025年2月）

今期の新規大型店の出店数 + 7 店舗

通期進捗

16/15 店舗

※計画比+ 1 店舗

大型店舗数
(2025年2月末現在)

69 店舗

第4四半期では写真の岐阜北方店含めて7店舗の大型店がオープンしました。

これで今期は16店舗オープン。
計画より1店舗を多く出店でき大型店舗数は69店舗となりました。



岐阜北方整備工場 ラウンジ (2025年2月オープン)

岐阜県本巣郡北方町

直近の店舗展開

【Q4新規整備工場オープン】

- ・一宮整備工場 (2025年1月)
- ・豊橋整備工場 (2025年2月)
- ・岐阜北方整備工場 (2025年2月)
- ・佐賀本庄整備工場 (2025年2月)

今期の整備工場の出店数 + 4 工場

通期進捗

10/10 店舗

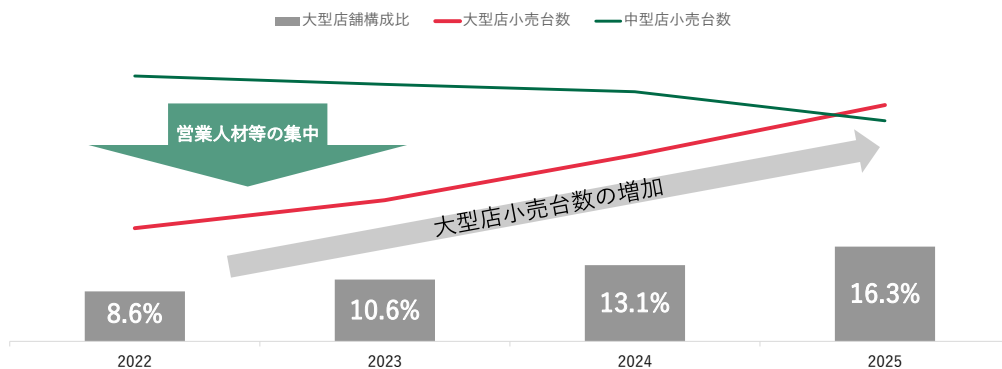
整備工場数
(2024年11月末現在)

39 工場

うち20工場が
指定工場取得済み

整備工場は今年の計画10工場のすべてがオープンしました。

全体では39工場となり、うち20工場が指定工場を取得、自社で車検が行える工場となっています。



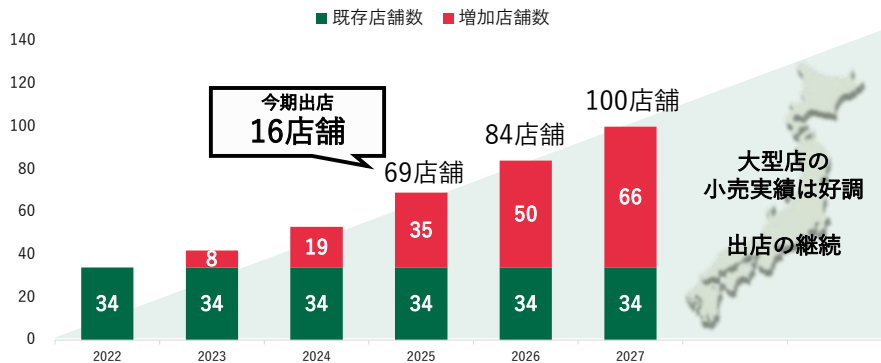
大型店への注力により、販売台数の合計は大型が中型店を超えた
今後も大型店へ注力するとともに中型店も持続的に事業活動を継続

大型店の出店による小売台数の拡大進捗です。

出店に伴って大型店小売数が大きく増加し、136店舗ある中型店の小売台数を超えました。

大型店の店舗数の全体に対する割合は16%と、大型店への集約を通して集客力のある店舗構成へと強化していきます。

中期経営計画 出店計画



当期は居抜き店舗の出店もあり計画比+1店舗の16店舗を出店
来期は大型店15店舗、整備工場6店舗の出店予定

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

34

大型店の出店計画の進捗は非常に順調に推移してきました。

2026年も15店舗オープンを計画しております。

これらの出店に関しては既に契約済みでございます。

100店舗OPEN後もまだまだ出店余地はあると考えています。

全国展開された大型店舗は今後拡大されていくであろう、OMOにも重要な拠点となり無駄のない投資になります。



IDOM Inc.

次に人的資本への投資に関してご説明いたします。



健康経営優良法人2025から認定を取得
ホワイト500認定へ向けて従業員の健康を重要な経営課題として取り組みを継続

IDOMでは従業員の健康を重要な経営指標として認識しています。

健康経営への取り組み姿勢を認めていただき2025年の健康経営優良法人の認定をいただきました。

今後もホワイト500の認定取得に向けて取り組みを強化していきます。

営業の再現性の向上



大型店の継続的な出店に向けた大量採用に伴い育成制度や支援システムを導入
営業の再現性の向上に取り組み、人材の早期成長への投資

また、従業員一人一人の能力向上に関しても重要な経営指標として考えています。

これに伴い今期は営業力の再現性を向上させる取り組みを第三者からの視点も取り入れながら行いました。

優秀な従業員のスキルの共有や、新人への建設的なフィードバックなどを、蓄積したデータから実施してきました。

今後も従業員の成長投資は継続的に実施してまいります。



IDOM Inc.

DXへの取り組みに関してご説明いたします。

Gulliverがこれまで
積み上げてきた
30年のお客様



データ化・分析

お客様の情報をデータ化
分析を通してお客様の
購入車両に合ったサービスの開発

リピート顧客の向上

購入した車両や
顧客情報から
最適なサービスの開発

これまで蓄積してきた顧客データから最適な乗り換え期間や需要傾向を分析・サービス化

30年続いているGulliverをご利用いただいているお客様はIDOMの重要な資産となっています。

IDOMではCRM開発への取り組みを継続して行っており、個々のお客様に合ったサービスを提供できる体制が整ってきました。

これまで以上にリピートしていただいたお客様へ満足いただけるサービスを提供していきます。

リアルとデジタルの融合



需要の高い店舗での実車フィッティングを全国に残しつつ中古車購入体験のオンライン化
顧客満足最大化と既存顧客のリピーター戦術に注力した次世代流通モデルの構築へ

現在の、店舗に行って、車を確認し、営業マンと商談して購入するという伝統的なスタイルから、

沢山のクルマを比較検討できるオフラインサービスと、時間や場所に縛られずクルマ選びをできるオンラインサービスを統合し、これまで以上にお客様が自由にガリバーをご利用いただけるサービスを創造していきます。

中古車のリーディングカンパニーとしてお客様の中古車購入体験を次世代のものへと開発していきます。



IT人材の採用競争力を強化し、自社でのシステム開発力を向上
事業成長に応じてスピードとコストを重視したシステム開発の実現と中長期的な開発力の確保

これまで説明してきたDX開発の実現に向けてデジタル人材確保のために新しい子会社を設立しました。

これまでの就業規則に縛られない条件を提供し、より多くの各分野のエキスパート人材を確保できるようになりました。

今後5年かけて行っていく大きな投資に持続的な開発力を持って取り組んでまいります。

伸びる当社の国内市場シェア

2012年2月期

2025年2月期

IDOM
約6%

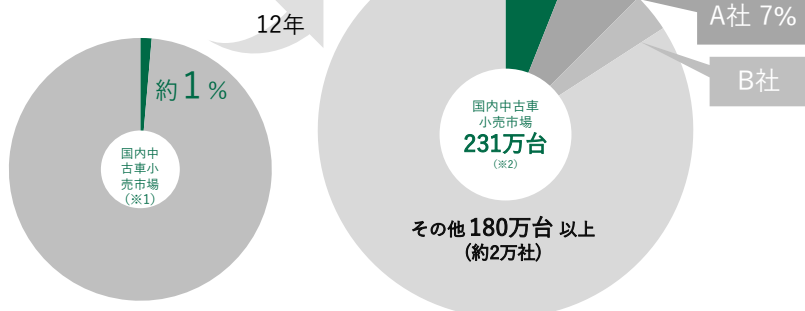
A社 7%

B社

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。

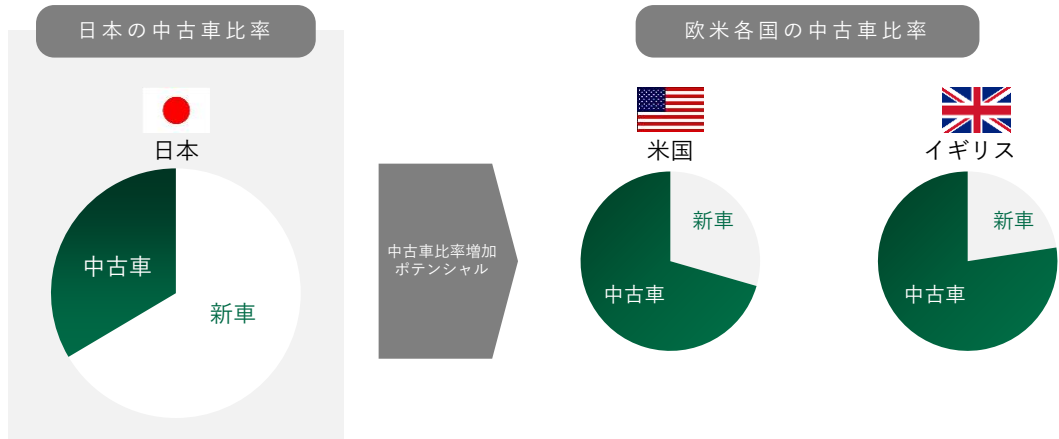
IDOM Inc.

42

ここで改めてになりますが、中古車市場の可能性に関してご説明いたします。

中古車業界におけるガリバーのシェアは6%程度となっており2倍、3倍の拡大余地があると考えています。

出店・人的資本・DXの三本柱の投資によってさらなるシェア拡大を目指してまいります。



※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

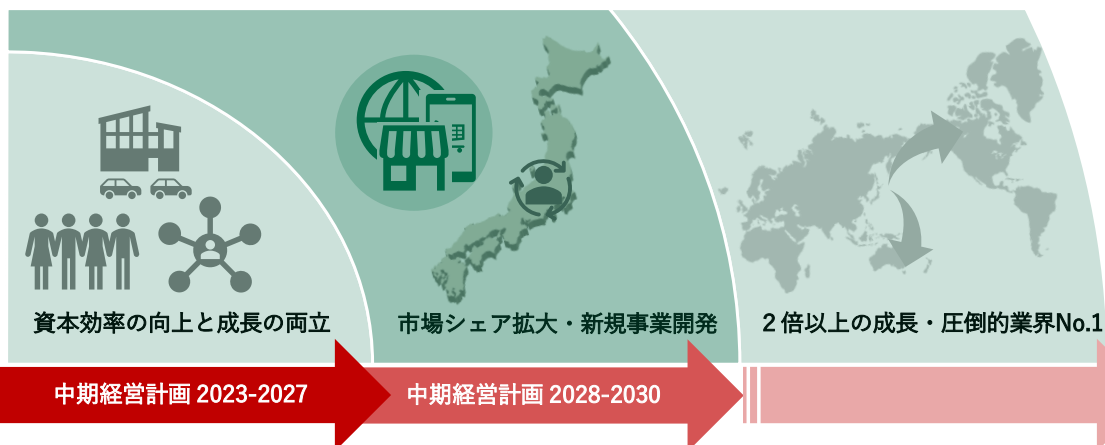
※2：新車：2019年マークライنز 自動車産業ポータル
中古車：edmunds 2019 Used Vehicle Report

※3：2019年英国自動車製造販売協会（SMMT）車両データ

日本における中古車マーケットにおいて中古車比率はまだまだ欧米と比較すると低い水準です。

新車価格の高騰やリユース品への関心の増加により中古車の需要はこれから大幅に伸びていくと考えています。

市場シェアの拡大と合わせて事業拡大の余地は非常に大きくあります。



業界シェアを取るための新たな成長ドライバーの確立へ投資活動を開始

現在進行中の中期経営計画では資本効率を重視した安定的な成長をテーマとしていましたが、これは現時点でほとんど達成されたものと考えています。

2026年2月期からは、次の中期経営計画において予定していた市場シェアの拡大に向けた先行投資を開始していきます。

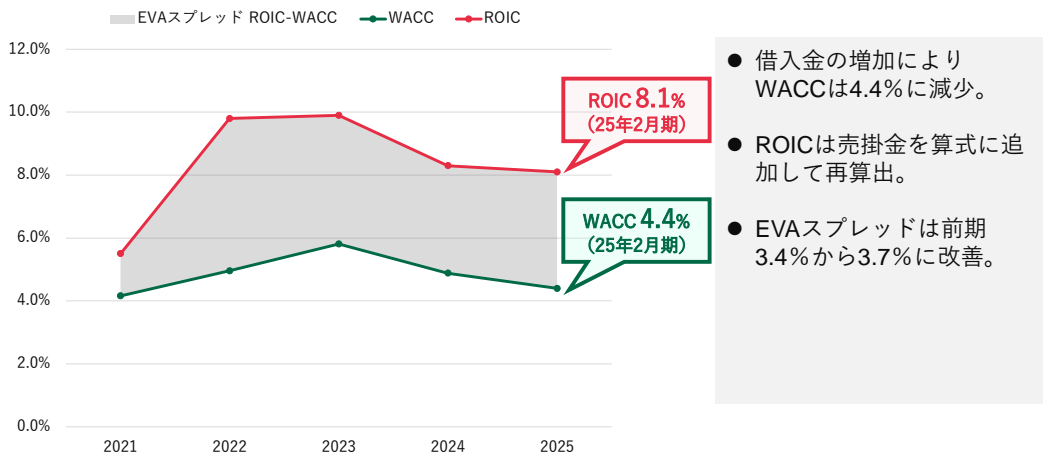
一時的に投資は増えますが、さらなる成長に向けて歩み続けます。

4. 配当・資本政策について



IDOM Inc.

ここからは配当と資本政策についてお話しします。



- 借入金の増加によりWACCは4.4%に減少。
- ROICは売掛金を算式に追加して再算出。
- EVAスプレッドは前期3.4%から3.7%に改善。

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

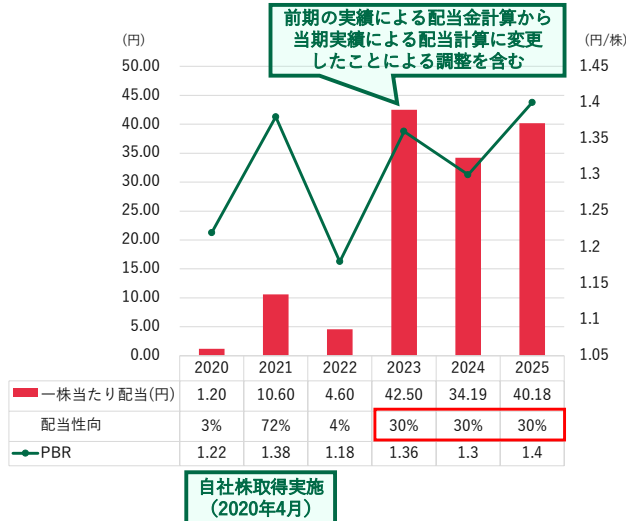
※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

当社の資本コストは4%程度の水準と認識しています。

今期は出店による資産増の為、ROICは8.3%から8.1%に低下しましたが、資本コストとの差分であるEVAスプレッドは継続的に4%程度を確保しています。

尚、今期より売掛金の影響を鑑み、ROICの計算に売掛金を追加し再計算しております。

今後も資本コストを意識した運営を続けてまいります。



- 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。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

47

これまでの配当の推移を示しています。
過去は、前期の連結純利益の30%を株主の皆様へ配当しておりました。

23年2月期から、当期の連結純利益の30%を株主の皆様へ還元するように変更しています。
これによって、配当性向は30%となっています。

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します。
2020年4月には自己株式の取得を実行しました。

今後も、成長投資を優先し、利益を上げる事で企業価値を高め、株主還元を図っていきたくと思います。

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。 <small>(2023年2月期末から変更)</small>

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 (前期実績)	14.41円	19.78円	34.19円	増配
2025年2月期 (実績)	19.38円	20.80円	40.18円	
2026年2月期 (予想)	22.41円	18.22円	40.63円	増配

前期と今期及び来期の配当予想です。

今期の配当金額は通期で40.18円となり、前期比で増加しました。

上期に19.38円をお支払いしていますので、下期配当は1株につき、20.80円となります。

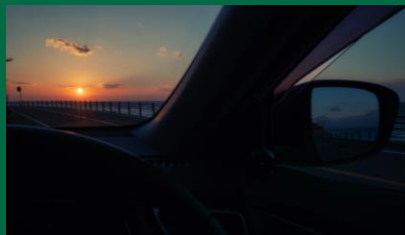
来期は通期で40.63円の増配を予想しています。

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。



49

2023年から2年間、中古車業界はお客様の安心できる取引に向けて大きく改善の道を歩んでまいりました。

100年に一度の大変革期にある自動車業界は中古車においても同様の変革が起きると確信しております。

中古車のリーディングカンパニーとしてステークホルダーの皆様とともに成長できるよう挑戦し続けます。

引き続きIDOMの成長に期待していただければと思います。