

2026年 2月期・Q2

決算説明会資料 2026年 2月期

October 15th, 2025

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. 2026年 2月期 上期の実績	4
2. 2026年 2月期 上期の取り組み	15
3. APPENDIX	27
4. APPENDIX（業績・財務の補足情報）	48

私からは、2026年 2 月期第2四半期の決算について説明します。

1. 2026年 2月期 上期の実績



IDOM Inc.

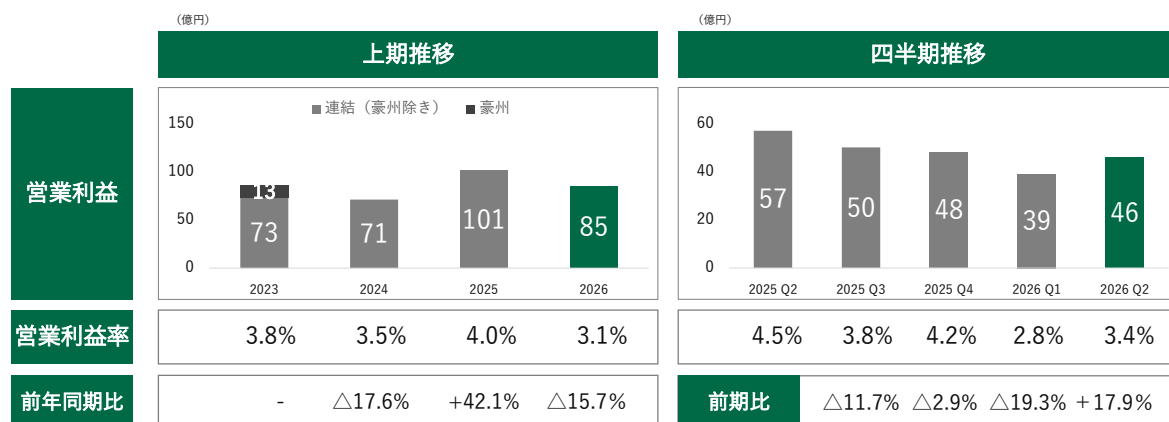


IDOM Inc. ※ 2023年2月期 通期の小売台粗利を100とした時の指数

5

スライド5をご覧ください。今上期のハイライトです。
はじめのポイントは、連結の営業利益についてです。
連結営業利益は85億円となりました。
前年度第4四半期に、出店にあわせて在庫を積み増しましたが、その後の相場下落への対応に時間を要し、高い原価の在庫が残りました。

好調だった前年の結果に対して16%の下落となりました。
2番目のポイントは、小売台粗利です。
今、お話ししたように高値の時に仕入れた在庫の販売により原価が上昇しました。
第2四半期は前期に比べて8%の改善を果たしましたが、
上期を通すと前年同期比で6%の減となりました。
3番目のポイントは、小売台数です。
当期の小売台数は84,190台。前年同期から11%増と伸びました。
上期として過去最高の小売台数を記録しました。
大型店が小売台数の伸びに貢献しています。



IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

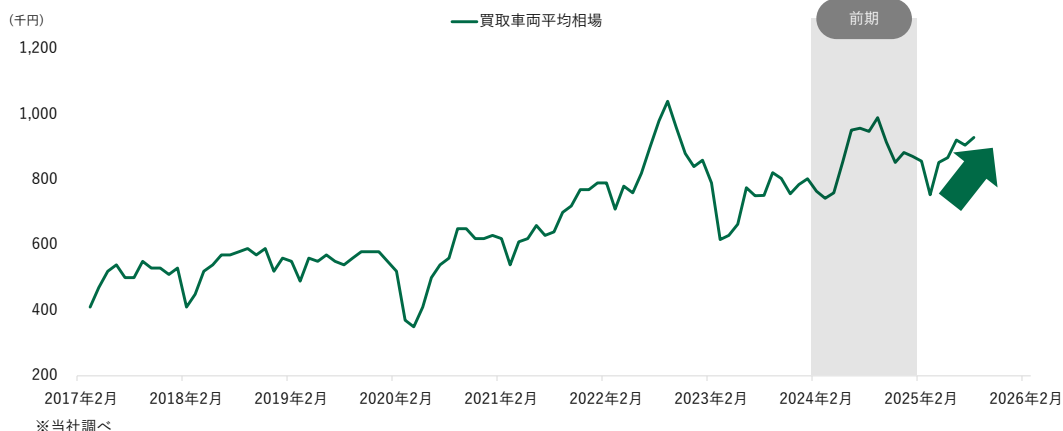
6

スライドの左側で上期の営業利益の4年間の推移を示しています。

今期の85億円の営業利益は好調だった前年度に対して減益となっています。

スライドの右側では、最近5四半期の営業利益の推移を示しています。

第1四半期からは18%増と回復していることがわかります。

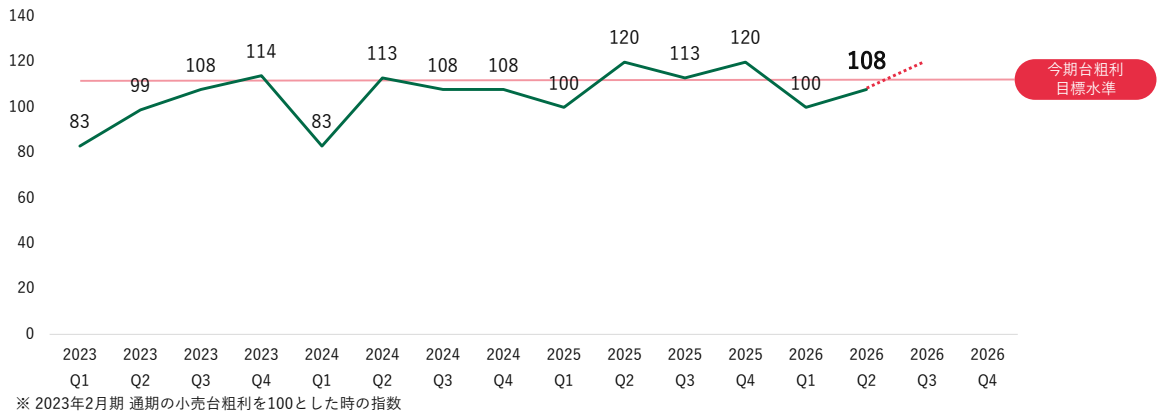


中古車相場に関して、前期末からの大幅下落は上昇へ転換。足元（9月以降）も続伸。

当社の買取単価から中古車の相場の推移を示しています。

第2四半期において、前年下期から今期にかけての相場下落から上昇トレンドに転じています。

足元9月の相場も上昇傾向となっています。



長期在庫処分の影響が残り目標水準より下に着地。
3月から8月にかけて改善。8月単月では既に期初の目標水準を超過達成。

IDOM Inc. ※ 「2026」表記は、2026年2月期を示す。

8

小売台粗利の2023年2月期からの推移を
四半期毎に示しています。

オレンジ色の線は、通期の業績予想の前提である111の
水準を示しています。

相場変動に対して、在庫の処理を進めましたが、
その影響が残り、第2四半期は業績予想の前提より下位
にとどまりました。

ただ、粗利の水準は回復傾向で、すでに8月では
前年の第2四半期の水準(120)まで改善してきています。

小売台粗利は、通期計画の前提に向けて改善していく
とみています。

		2024 上期	2025 上期	2026 上期	増減差
店舗数	大型店出店数(店舗)	0	1	8	+7
小売	小売台数(千台)	73.8	75.9	84.2	+8.3
	小売台粗利 (2023を100とした時の指数)	100	110	103	-
卸売	卸売台数(千台)	62.1	76.7	74.8	△1.9
	卸売台粗利 (2023を100とした時の指数)	100	120	100	-

出店は計画通り順調に進捗。小売台数は過去最高を記録。

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026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。

上期中にオープンした店舗は8店舗。順調に推移しております。

小売については、台数を8千台伸ばす事が出来ました。

卸売について、台数は前年同期で1,900台減少しました。

粗利については、第一四半期の87から上期平均で100まで回復してきました。

(億円)	2025	2026	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	2,497	2,731	100.0%	+234	+9.4%
売上総利益	443	448	16.4%	+5	+1.2%
販管費	342	363	13.3%	+21	+6.2%
営業利益	101	85	3.1%	△16	△15.7%
経常利益	96	78	2.8%	△18	△19.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	65	52	1.9%	△13	△20.4%
EBITDA※1	125	104	3.8%	△21	△16.9%

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

10

連結の損益計算書の実績です。

売上高は2731億円。

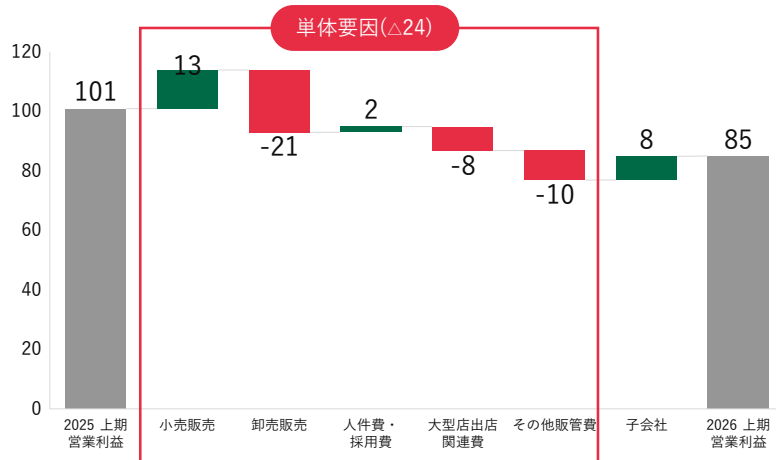
売上総利益(粗利益)は前年同期比で1%増、販管費は6%増となりました。

結果、営業利益は85億円となり、前年同期を16%下回りました。

当期純利益は57億円です。

EBITDAを開示します。計算式は下記に記載しています。
金額は104億円、マージンは3.8%となっています。
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。

(億円)



- 小売は小売台数の増加により+13億円。
- 卸売は相場下落により台粗利が減少し△21億円。
- 販管費は店舗数の増加に伴い拡大。
- 子会社はIDOM CaaS Technology社が黒字化。

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026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。

単体の減益幅は24億円です。

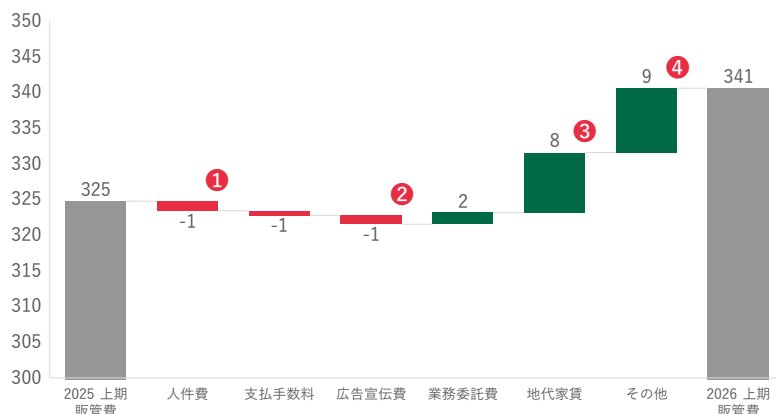
その内訳は小売セグメントが小売台数の増加により13億円の増益、卸売セグメントは21億円の減益となりました。

一方、大型店の出店加速に対する地代家賃の増加や運営費用、貸倒引当金計上により販管費は16億円増加しました。

単体以外の連単差については、8億円のプラスとなりました。

この結果、連結営業利益は対前年同期で16億円減少し、85億円となりました。

(億円)



- ① 人員数は平均247人増、単価が約0.3万円減少。
- ② 広告宣伝費は効率化し減少。
- ③ 昨年対比大型店+23店舗増加による地代家賃の増加。
- ④ 事業拡大による備品や交通費の増加、じしゃロンの売上増加に伴う貸倒引当金。

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

12

前のスライドで連結営業利益の増減要因について説明しました。

その中の赤字で示した単体部分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。昨年並みの採用を行っています。

人員数は平均247人増加、単価は3千円減少し、人件費等は1億円の圧縮となりました。

広告宣伝費は効率的な使用に努めています。

また、昨年対比で大型店が23店舗増加していることにより、地代家賃は8億円増加しました。

その他販管費が9億円増加しています。

旅費・交通費・備品など多くの項目から成り立っていますが、じしゃロン事業(割賦販売事業)の売上が好調なことから貸倒引当額を3億円計上しています。

結果として、単体の販管費は16億円増加して341億円となりました。

連結・貸借対照表
(2025年2月期末)

資産 2,200億円	負債 1,392億円
現金預金 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	
有形固定資産 391億円	純資産 808億円
その他 239億円	808億円 自己資本比率 36%

連結・貸借対照表
(2026年2月期 上期末)

資産 2,436億円	負債 1,590億円
現金預金 280億円	有利子負債 916億円
売掛金 325億円	その他 674億円
在庫 1,096億円	
有形固定資産 466億円	純資産 844億円
その他 329億円	844億円 自己資本比率 34%

- 総資産は2,436億円（+235億）。
- 売掛金の増加は主に割賦売掛金の増加による（+55億円）
- 在庫の減少要因は、相場上昇による単価の増加（+30億円）はあるものの、台数減少（△80億円）による。大型店を出店しながら在庫の適正化を実施。
- 有利子負債はグロスで増加するが（+123億円）、ネットで減少（△3億円）。また短期から長期への組み換えを実施し財務安定化を企図。
- 連結自己資本比率は34%。

連結バランスシート(BS)の状況です。総資産は2,436億円と前期末と比べて235億円増加しました。

資産についてです。割賦販売事業の売掛金の増加によるものが大半です。

今期末は55億円増加して325億円となっています。

第3四半期には流動化(現金化)を実施する予定で、それにより売掛金をコントロールしていきます。

在庫は50億円減少して1096億円となりました。

台数の減少により80億円減少、相場上昇による単価の増加により30億円増となっています。

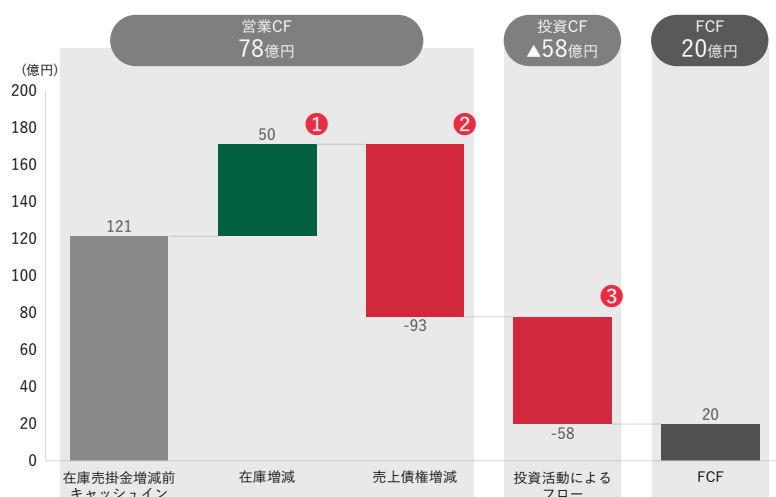
引き続き、大型店を出店しながらも在庫の適正化を進めていきます。

負債の部は199億円増加し、1591億円となりました。

有利子負債は123億円増加し、916億円となり、あわせて短期から長期への組み換えを実施しています。

現金預金を考慮したネット有利子負債は3億円減少しています。

結果、純資産は36億円増加し、844億円となり、自己資本比率は34%となりました。



- ① 在庫台数の減少により+50億円。
 - ② 割賦債権の増加により△93億円。Q3に割賦売掛金の流動化の実施予定。FCFの改善を企図。
 - ③ 大型店出店及び整備工場などに58億円を投資。
- 結果、FCFは+20億円

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「在庫・売掛金増減前キャッシュイン」で121億円のキャッシュをうみだしました。在庫の減少により50億円のキャッシュイン、売上債権の増加により93億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78億円のプラスとなりました。

なお、売上債権がかなり増加しておりますが、第3四半期には昨年度と同様に流動化を実施する予定です。これによりフリーキャッシュフローを改善させていきます。

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58億円を投下しました。

結果、フリーキャッシュフロー(FCF)は20億円のプラスとなりました。

わたしからの説明は以上となります。

2. 2026年 2月期 の取り組み



IDOM Inc.

社長の羽鳥貴夫です。
ここからは今期の取り組みについてお話しします。

大型店

新規OPENした大型店

Gulliver



守山店（2025年8月オープン）

愛知県名古屋市長

直近の店舗展開

【Q2新規大型店オープン】

- ・岡崎店（2025年6月）
- ・枚方店（2025年7月）
- ・茨木店（2025年8月）
- ・守山店（2025年8月）
- ・広島インター店（2025年8月）
- ・ひたち海浜公園前店（2025年8月）

通期進捗

8/15 店舗

大型店舗数
(2025年8月末現在)

77 店舗

(2025年8月末現在)

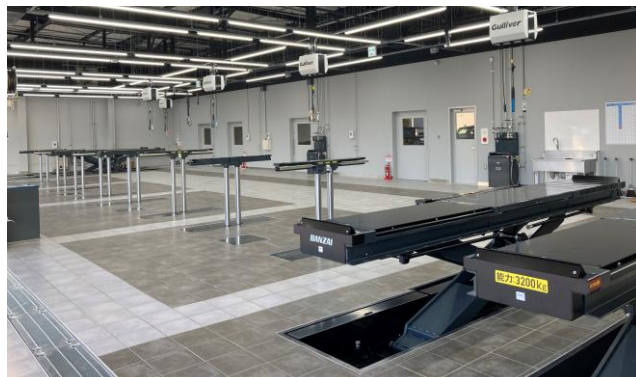
IDOM Inc.

16

今期は6店舗の大型店をオープンしました。

上期の合計出店数は8店舗となり下期の小売台数を押し上げる要因となっております。

8月末の時点で大型店は77店舗となりました。



岡崎整備工場（2025年6月オープン）

愛知県岡崎市

直近の店舗展開

【Q2新規整備工場オープン】

- ・岡崎整備工場（2025年6月）
- ・広島インター整備工場（2025年8月）

通期進捗

3/9 店舗

整備工場数
(2025年8月末現在)

42 工場

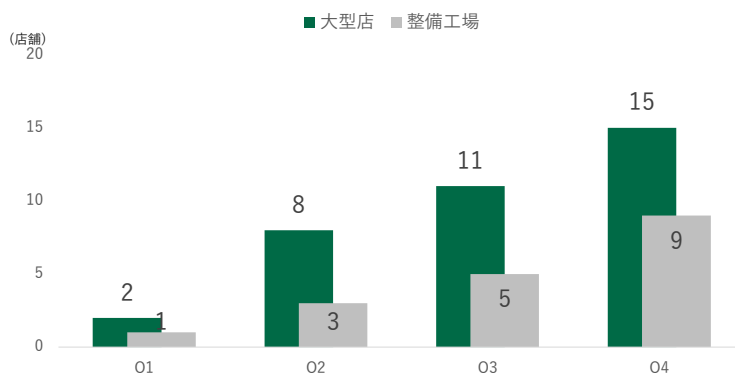
うち28工場が
指定工場取得済み

また、整備工場につきましても3工場をオープンしました。

年間計画の9工場に向けて想定通りのオープン進捗です。

8月末の時点で整備工場は42工場となりました。

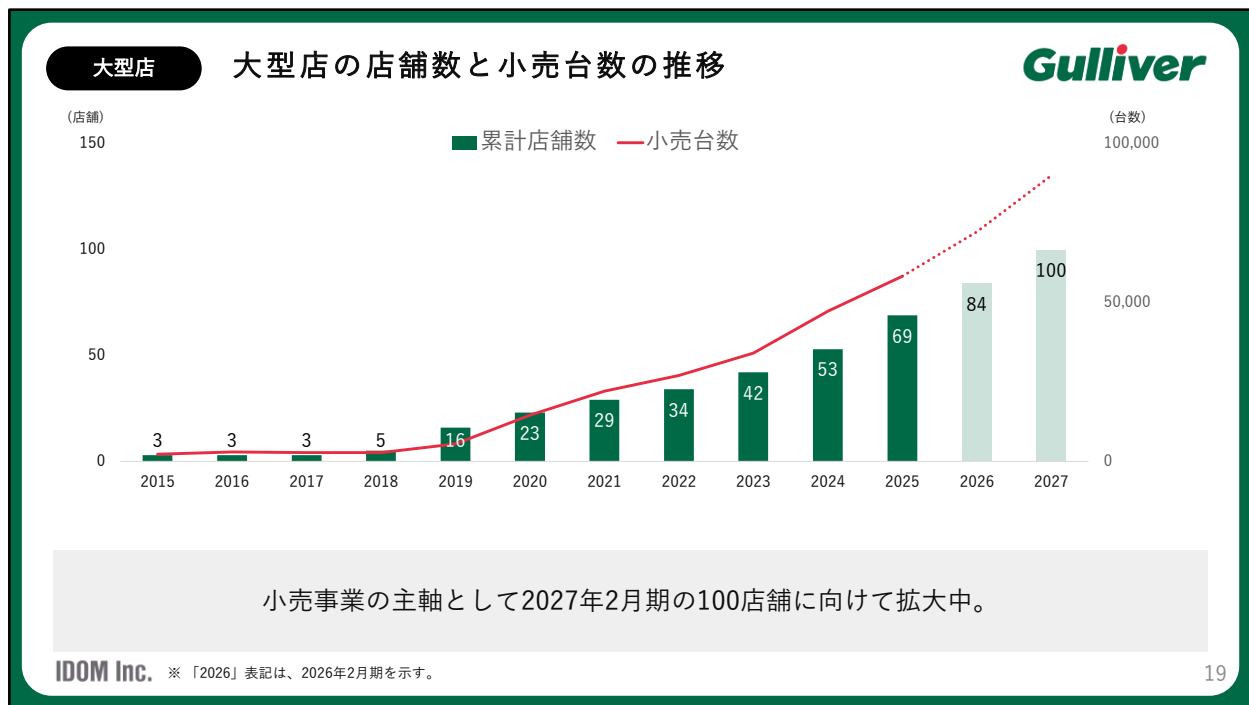
この内、車検を自社で一貫して行うことができる指定工場数が7工場、増加し28工場となりました。



今期計画の15店舗に向けて、下期出店分も順調に出店準備が進行中。

こちらは大型店の出店計画です。

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。



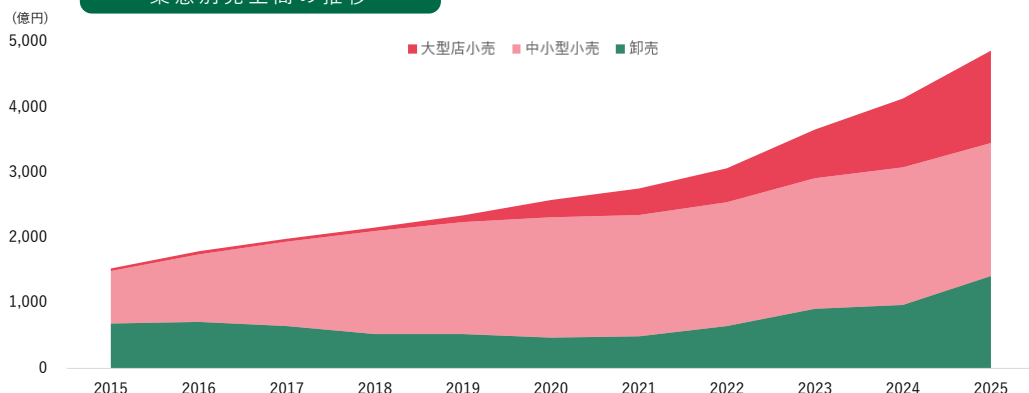
19

ここで、改めて大型店の拡大の進捗についてお話いたします。

中期経営計画以降、着実に店舗数を拡大しております。

店舗数に比例して大型店の小売台数も飛躍的に伸びてまいりました。

業態別売上高の推移



大型店の出店、そして小売増加による成長基盤の整備と着実な成長。

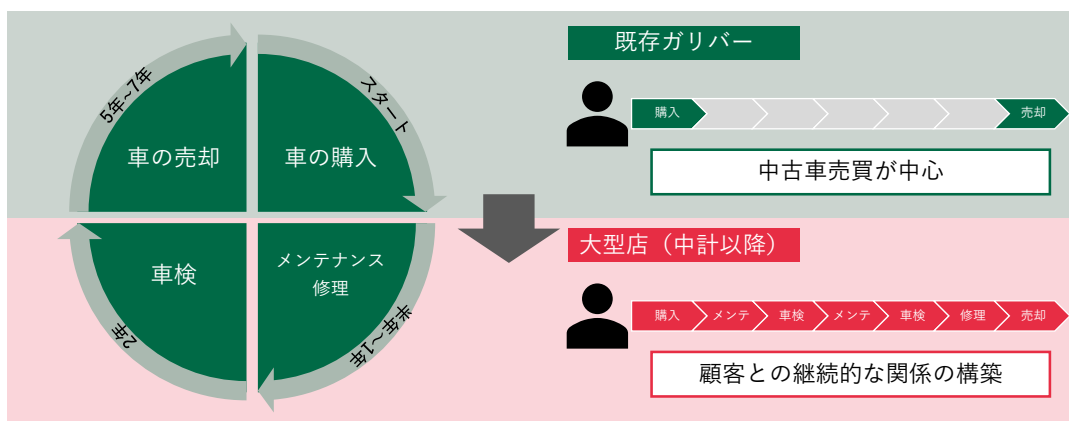
IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

20

こちらのグラフは、業態別の売上高の推移を示したものです。

既存事業が盤石な収益基盤として全体を支えている中、大型店の小売売上高が成長ドライバーとして、会社全体の売上を大きく押し上げております。

小売販売全体の伸長が、当社の持続的な収益成長基盤をより強固なものにしております。



整備工場併設大型店はお客様とのタッチポイントが大幅に増加。
5~7年と言われる長い中古車乗り換えに向けてリピート集客効果が増加。

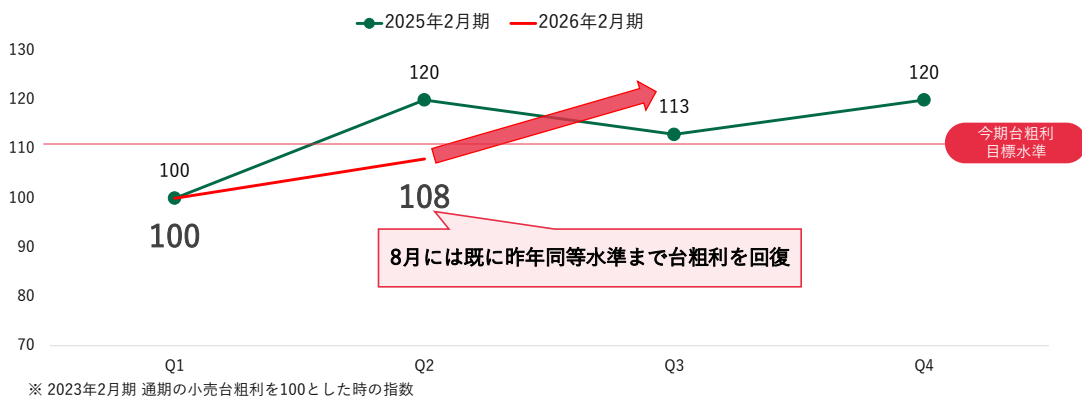
続きまして、この大型店の成長戦略について、その考え方をご説明いたします。

従来の中型店や買取店では、お客様との接点は、車の買い替えサイクルにおける売買時が中心となり、その関係性は限定的でした。

中期経営計画以降に出店している整備工場を併設した大型店は保証・車検・メンテナンスを通して、お客様とのタッチポイントの増加に成功しております。

これにより、アフターサービスによる安定収益を確保、次の乗り換えの際にも当社を選択していただけるという、顧客ロイヤルティの向上が見込まれます。

この好循環が、今後の更なる飛躍の鍵になると確信しております。



在庫の処分は順調に進捗。8月には目標水準以上へ小売台粗利を達成。
下期に向けて在庫管理・運用を強化しコントロールを継続。

次に、下期に向けた足元の動向についてご説明いたします。

上期は、原価の高い在庫の処分が台粗利を圧迫する要因となりました。

しかし、期中から在庫管理を改善した結果、8月は前年同水準まで台粗利を回復させました。

9月以降も順調に推移しております。

		上期当初予想	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)	8	8	想定通り	7	15
小売	小売台数(千台)	83.4	84.2	想定通り	83.1	167.3
	小売台粗利 (2023を100とした時の指数)	112	103	要改善	118	111
卸売	卸売台数(千台)	77.2	74.8	想定通り	75.2	145.0
	卸売台粗利 (2023を100とした時の指数)	120	100	要改善	118	108
連結 PL	売上総利益(億円)	464	448	要改善	503	951
	販管費(億円)	345	363	要改善	387	750
	営業利益(億円)	119	85	要改善	116	201

IDOM Inc.

23

この表の左側では上期の実績と当初の予想を比較しています。

小売・卸売ともに粗利の改善が課題となりました。
在庫管理をすすめ、8月単月からはその効果がでてきています。

また、右側では通期の前提を示しています。

上期の実績を反映させて、小売台数を上方修正しています。

(億円)	2025実績	2026	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	4,967	5,468	100.0%	+501	10.1%
売上総利益	887	951	17.4%	+64	7.2%
販管費	688	750	13.7%	+62	9.0%
営業利益	199	201	3.7%	+2	1.0%
経常利益	191	189	3.5%	△2	△1.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	134	125	2.3%	△9	△6.7%

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

24

10月10日に修正しました通期業績予想と前年実績の比較です。

売上高は5,468億円。営業利益は201億円と予想しています。

前年の営業利益199億円に対して増益になるようにリカバリーしてまいります。

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。 (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
2025年2月期 (実績)	19.38円	20.80円	40.18円
2026年2月期 (予想)	15.43円	21.92円	37.35円

前期実績と今期の配当についてです。

上期配当は1株につき15.43円となります。

今期の配当金額は、通期で37.35円を予想しています。

社長メッセージ



上期は、当初計画を下回り、業績予想の下方修正をおこないました。

この反省を生かし下期に向けて、さらに在庫管理を徹底してまいります。

在庫処分において重要と考えているポイントは、保有期間だけではなく、原価と時価との差額を考慮した処分と捉えています。

まず、車の価値は、車の車種によって、価格下落の程度が違います。

また、車の価値は季節、為替によって上下します。

様々な要因で価格変動する中古車の特性を認識し、最適な在庫管理をしてまいります。

事実、8月、9月の小売台粗利は当初想定していた水準まで回復させております。

このようなしっかりとした足元の状況をふまえ、下期業績予想を上方修正いたしました。

今後も経営基盤の強化と持続的な成長に邁進してまいります。