

2026年 2月期

決算説明会資料

2026年4月14日

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. 2026年 2月期 の実績	4
2. 2026年 2月期 の取り組み	17
3. 配当・資本政策について	27
4. APPENDIX	34
5. APPENDIX（業績・財務の補足情報）	53

1. 2026年 2月期 の実績



連結

連結営業利益

営業利益

202億円
前年同期比+2%

- 過去最高の営業利益を達成。

小売

小売台粗利

小売台粗利

113※
前年同期比 Δ 0%

- 在庫の適正化戦略が功を奏し昨年同程度まで回復。

小売

小売台数

小売台数

163,931台
前年同期比 +10%

- 前年同期比+10%と過去最高小売台数。

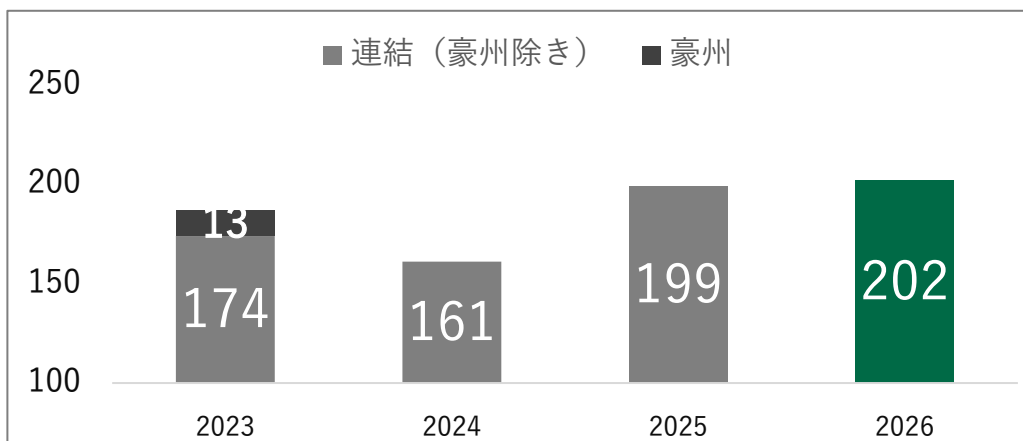
営業利益

営業利益率

前年同期比

(億円)

通期 推移

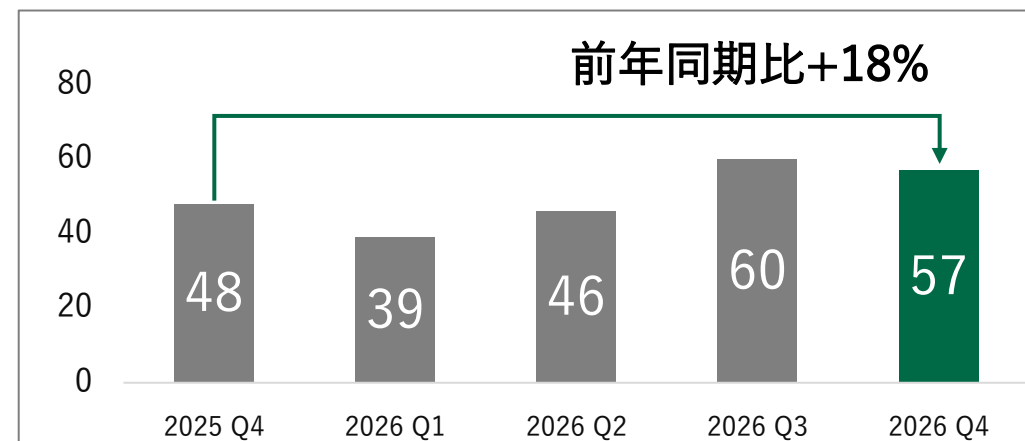


2023	2024	2025	2026
4.4%	3.8%	4.0%	3.6%

-	△13.7%	+23.4%	+1.6%
---	--------	--------	-------

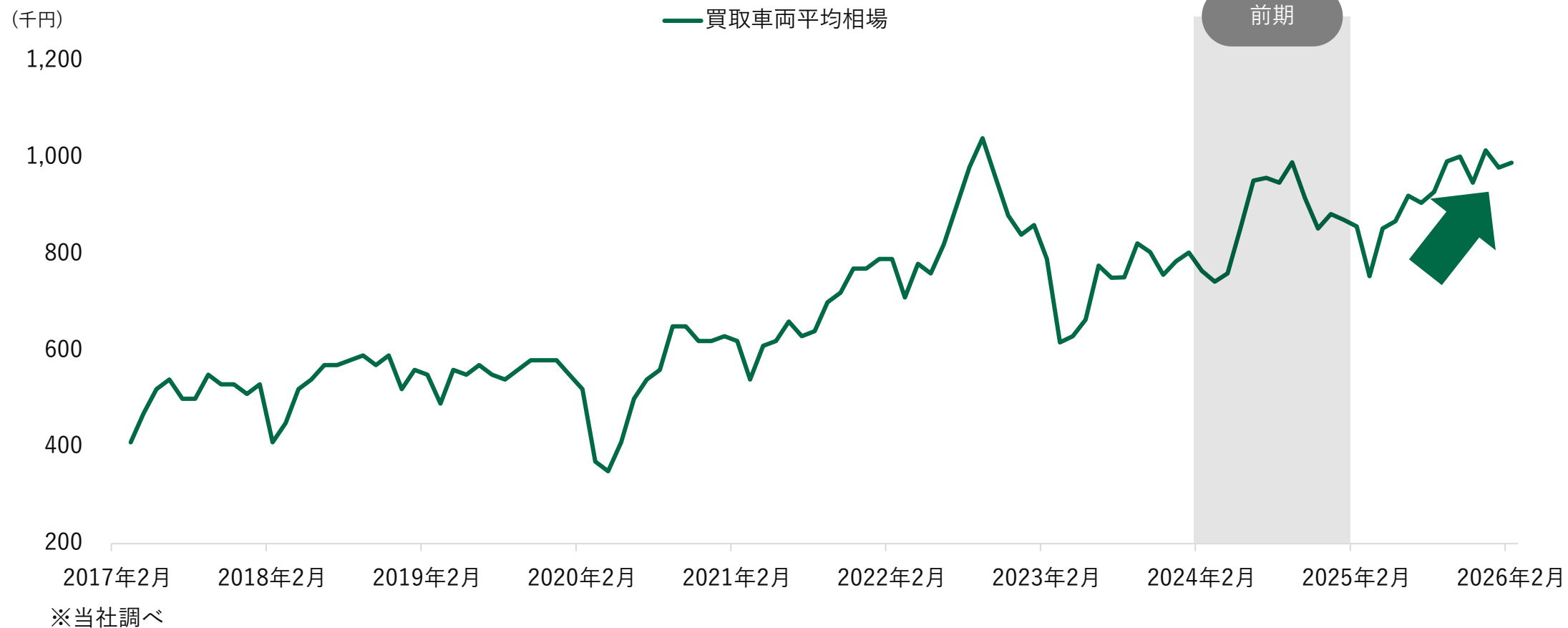
(億円)

四半期推移



2025 Q4	2026 Q1	2026 Q2	2026 Q3	2026 Q4
4.2%	2.8%	3.4%	4.1%	4.0%

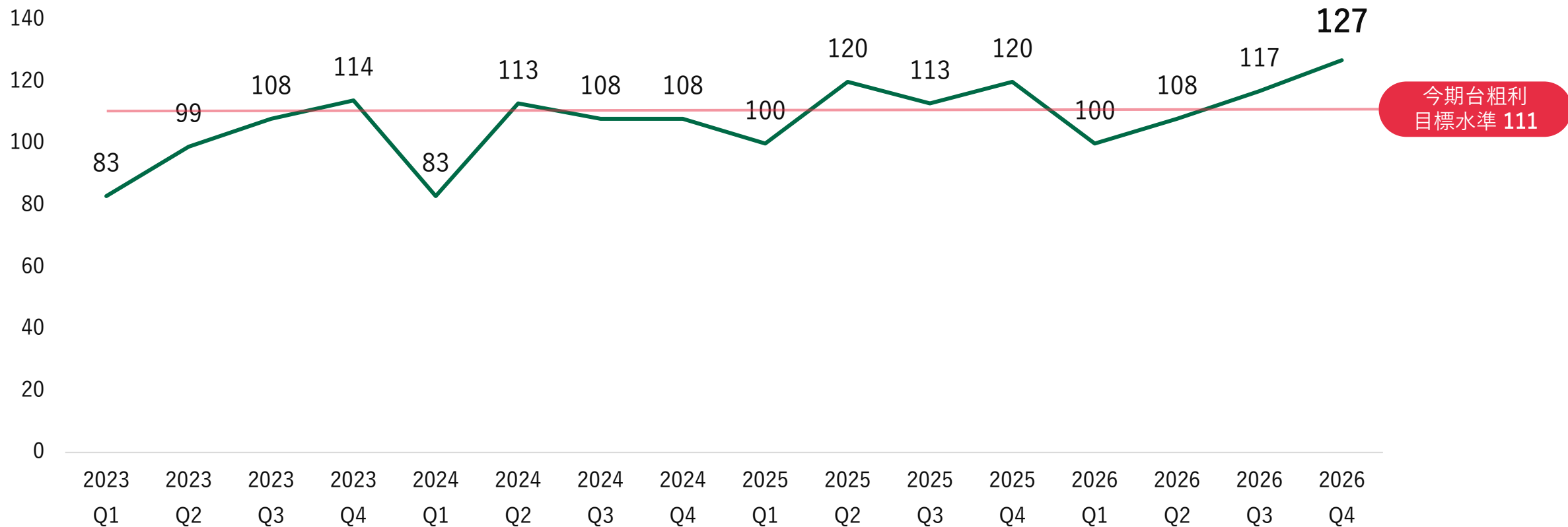
前期比	△19.3%	+17.9%	+31.1%	△5.4%
-----	--------	--------	--------	-------



今期の相場は上昇傾向を維持しました。
来期は輸出量の減少と新車生産減少による需要増で相場への影響は相殺される見通し。

	市場環境	想定される状況	IDOMの戦略
景気動向 	好況	▶ 中古車購入を控えていた層の中古車購入が促進。	▶ 積極的な販売促進戦略。
	不況	▶ 新車購入層が中古車購入を検討。	▶ 適切な在庫ラインナップによる販売促進戦略。
中古車相場 	相場上昇	▶ 車両価格の上昇により在庫価値が上昇。	▶ 安定的な販売促進戦略。
	緩やかな下落	▶ 車両購入価格の低下が進行。	▶ 適切な在庫ラインナップによる販売促進戦略
	急激な下落	▶ 在庫の含み損が拡大し、粗利の減少リスク。	▶ データに基づく適正価格での迅速な売買。

今後想定される景気動向・中古車相場の変動を織り込みつつ、盤石な事業基盤を確立。
市場環境の変化に応じた価値提供を通じて、持続的な成長とシェア拡大を実現。



今期台粗利
目標水準 111

※ 2023年2月期 通期の小売台粗利を100とした時の指数

台粗利は在庫戦略の見直しが功を奏し改善。通期台粗利113となり目標111を超えて着地。

		2024	2025	2026	増減差
店舗数	大型店出店数(店舗)	11	16	17	+1
	小売				
	小売台数(千台)	144.5	149.0	163.9	+14.9
	小売台粗利 (2023を100とした時の指数)	101	113	113	-
卸売	卸売台数(千台)	124.4	144.2	152.0	+7.8
	卸売台粗利 (2023を100とした時の指数)	104	120	109	-

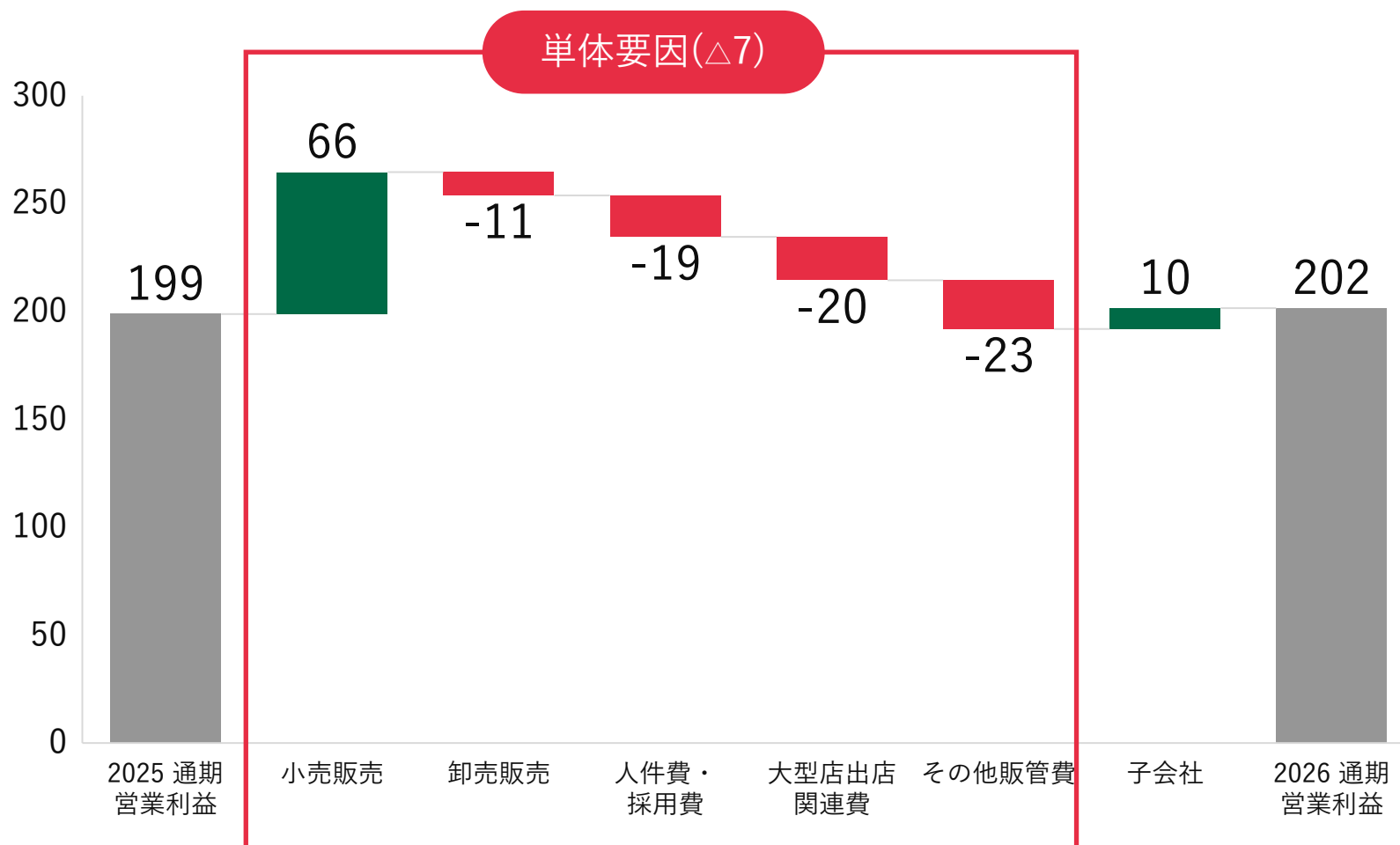
出店は前年比1店舗増加と順調。小売台数は過去最高を記録。

(億円)	2025	2026	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	4,967	5,628	100.0%	661	13.3%
売上総利益	887	963	17.1%	77	8.6%
販管費	688	761	13.5%	73	10.7%
営業利益	199	202	3.6%	3	1.6%
経常利益	191	186	3.3%	△5	△2.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	134	119	2.1%	△15	△11.4%
EBITDA※1	231	244	4.3%	13	5.6%

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

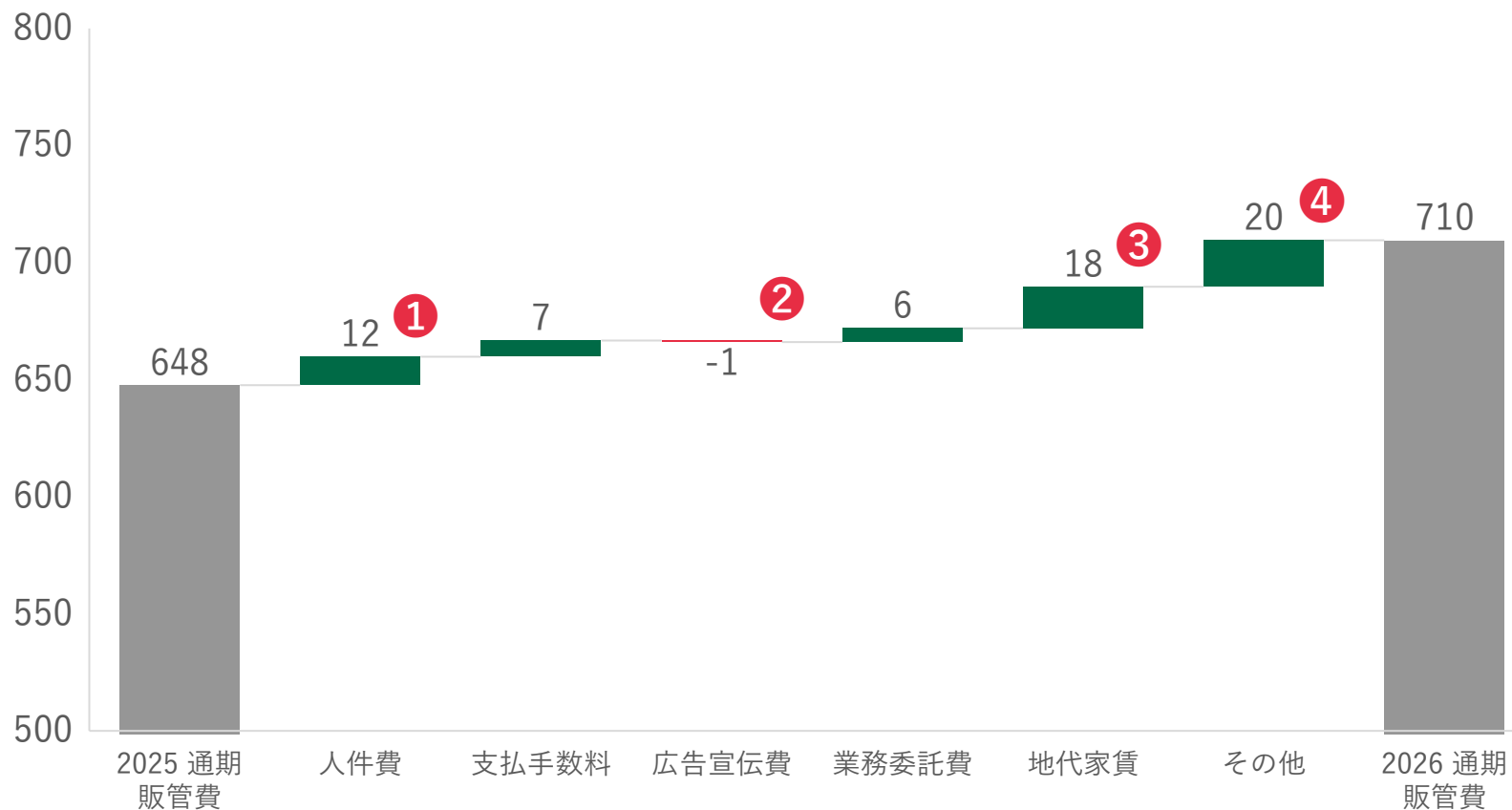
※ 「2026」表記は、2026年2月期を示す。

(億円)



- 小売は小売台数の増加により +66億円。
- 卸売は上期の相場下落の影響が残り△11億円。
- 販管費は店舗数の増加に伴い拡大。
- 子会社は上期に続き黒字を維持。

(億円)



- ① 人員数は平均292人増、単価が約1.3万円増加。
- ② 広告宣伝費は店舗拡大に対して引き続き効率的運用。
- ③ 大型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、優待など。

DX投資の一環として、CRM開発のための10億円を追加投資を含む

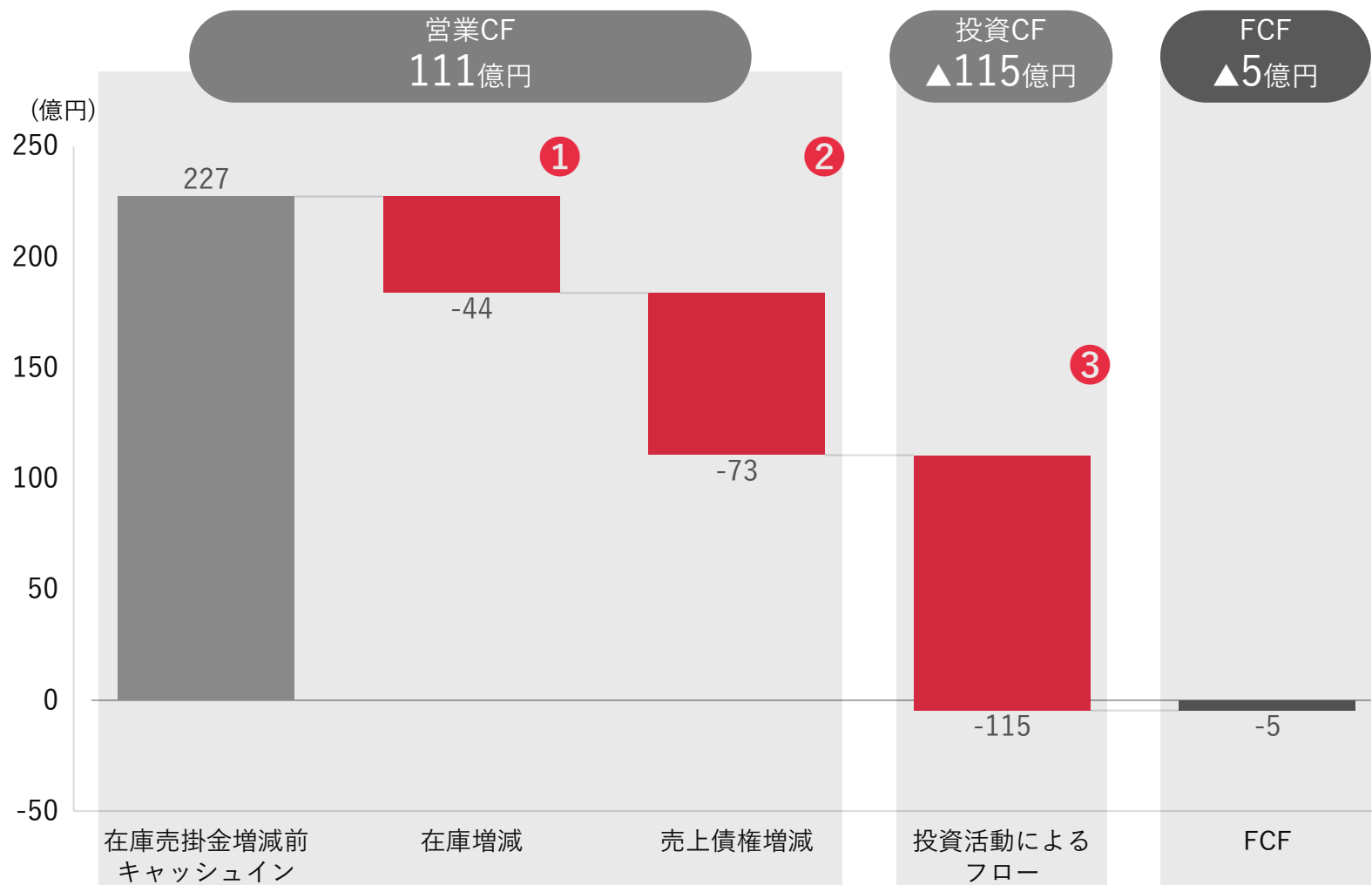
連結・貸借対照表
(2025年2月期末)

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月期末)

資産 2,636億円	負債 1,739億円
現預金 275億円	有利子負債 954億円
売掛金 307億円	その他 785億円
在庫 1,190億円	
有形固定資産 543億円	純資産 897億円
その他 321億円	897億円 自己資本比率 33%

- 総資産は2,636億円 (+436億)。
- 売掛金は割賦販売により+37億円。
- 在庫の主な増加要因は、相場上昇による単価の影響は軽微、台数増加+44億円による。
- 有形固定資産は新店と子会社のリース資産により+152億円。
- ネット有利子負債は41億円増加、グロスでは161億円増加。有利子負債は長期借入やりテール・ホール債の同時発行により増加。
- 連結自己資本比率は33%。



- ① 在庫台数の増加により△44億円。
- ② 割賦債権の増加により△73億円。
- ③ 大型店出店及び整備工場などに115億円を投資。

結果、FCFは△5億円

		通期予想	2026 通期	予想との差分
店舗	大型店出店数(店舗)	15	17	+2
	小売			
	小売台数(千台)	167.3	163.9	△3.4
	小売台粗利 (2023を100とした時の指数)	111	113	-
卸売	卸売台数(千台)	145.0	151.8	+6.8
	卸売台粗利 (2023を100とした時の指数)	108	109	-
連結 PL	売上総利益 (億円)	951	963	+12
	販管費 (億円)	750	761	+11
	営業利益 (億円)	201	202	+1

2. 2026年 2月期 の取り組み



大型店

新規OPENした大型店

Gulliver



仙台富谷店 (2026年1月オープン)

宮城県富谷市

直近の店舗展開

【Q4新規大型店オープン】

- ・奈良店(2026年1月)
- ・仙台富谷店(2026年1月)
- ・泉北店(2026年1月)
- ・山口店(2026年1月)
- ・札幌藻岩店(2026年1月)
- ・福山店(2026年2月)

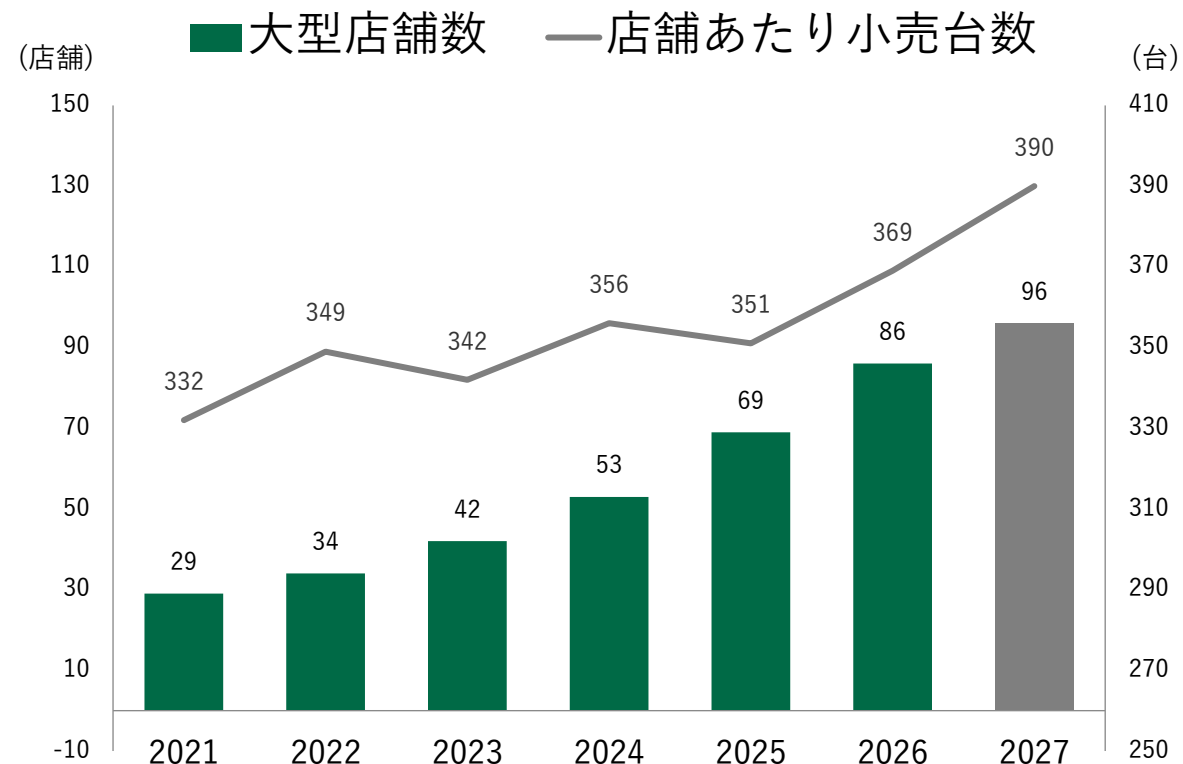
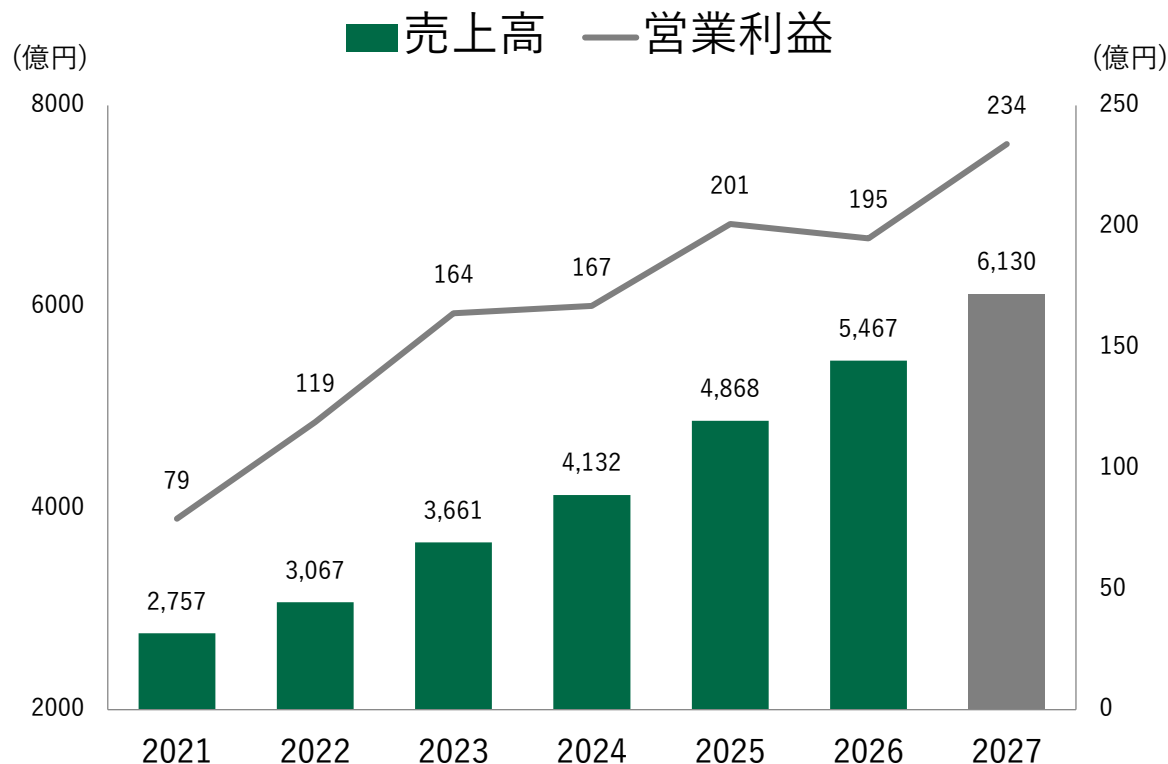
通期進捗

17/15 店舗

大型店舗数

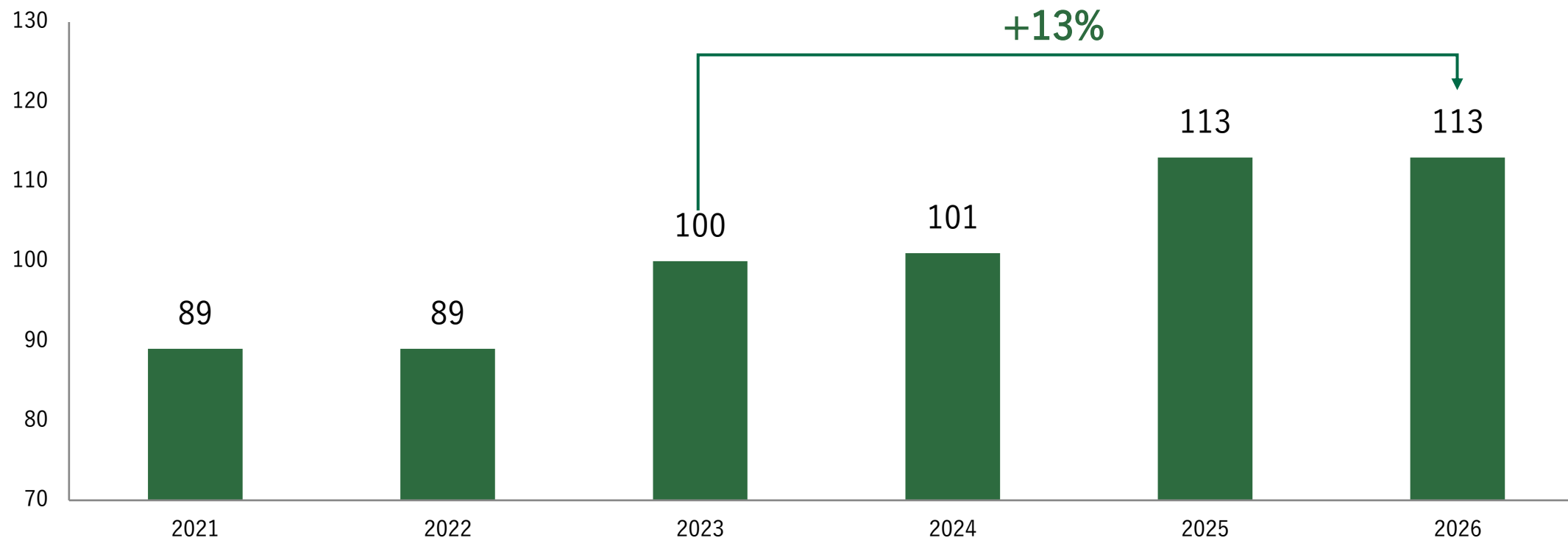
86 店舗

(2026年2月末現在)



大型店モデルへの転換により、売上高・営業利益・小売台数全てのKPIが右肩上がりの成長。
相場変動等の影響は一時的であり、年間では成長トレンドを維持。

小売台粗利*の推移 (指数*2)



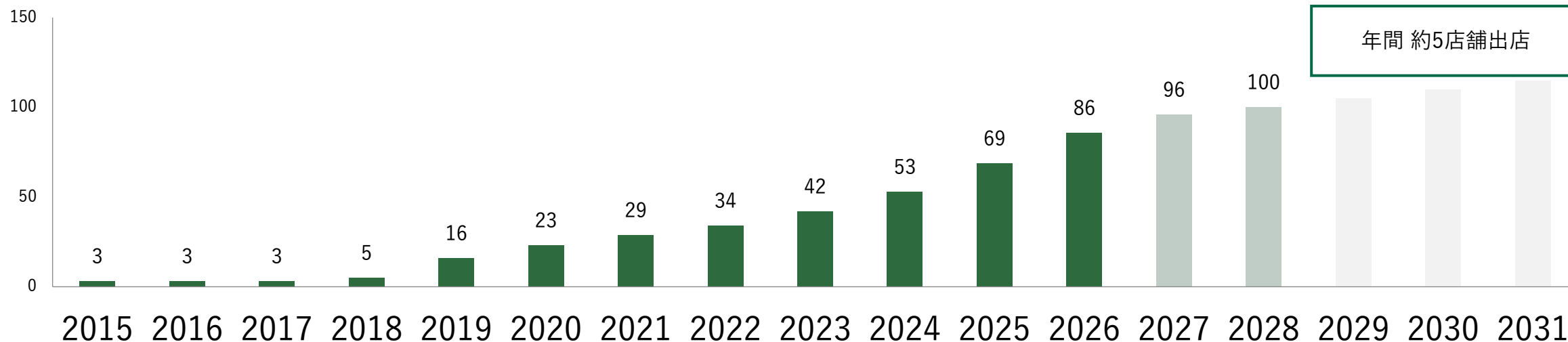
※ 小売台粗利 = 車両粗利 + 付帯粗利

※2 指数：2023年2月期の粗利を100として算出

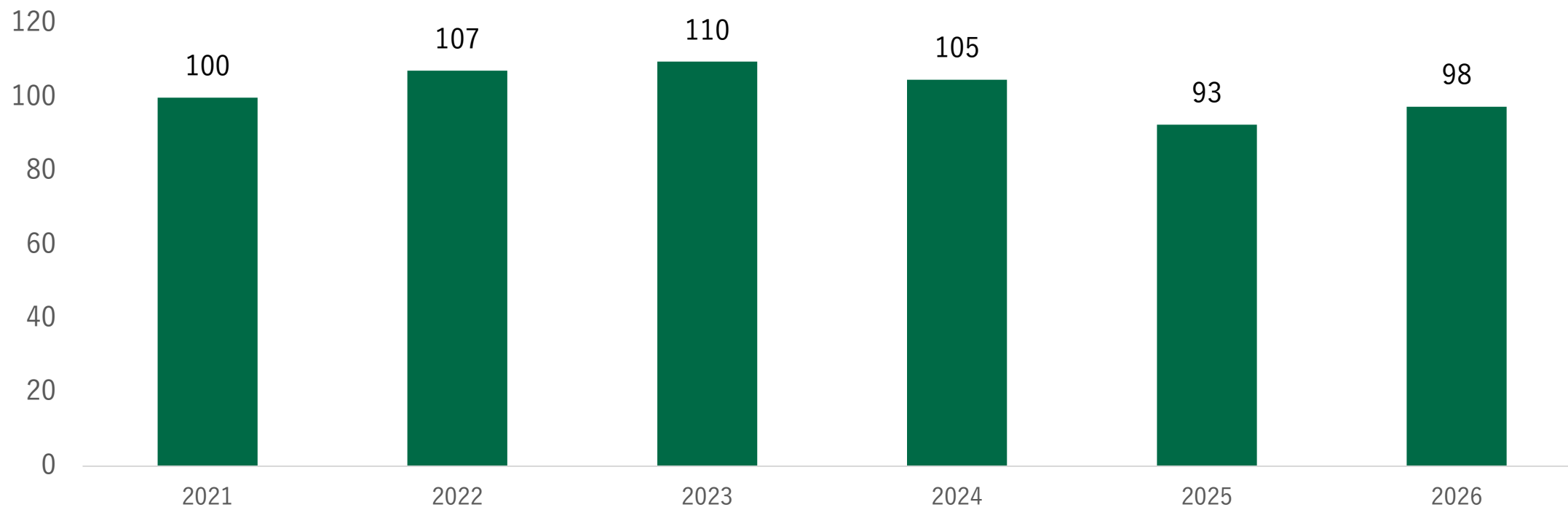
車両粗利の改善と付帯の伸長により、小売台粗利は右肩上がりに成長

出店方針

- 100店舗の出店
 - 今後は年間5店舗前後のペースで出店を継続
 - 在庫回転の効率化
- 工期遅れによる2028年へのずれ込みがあるも、概ね予定通り
- 経済合理性に基づく出店計画
- シェア獲得のための店舗あたり管理在庫数を増加



大型店100店舗を達成後、経済合理性に重点を置き持続可能な出店計画へシフト。
生産性向上によりシェア獲得を目指す。



※ 指数：2021年2月期の一人あたり小売台数を100として計算。

大型店の積極的な出店により大型店に人材がシフトしていく中でも一人あたり小売台数は維持。
営業プロセスの型化と人的資本の強化による、持続的な成長余地。

次期中計に向けた取り組み

デジタル変革による生産性向上

1

CRMの本格稼働

IT投資の強化

- 顧客データの統合・活用基盤を構築
- リピート顧客の正確な管理と成約確保を推進



LTV向上・リピート率改善

2

OMO・オンライン商談

接客モデルの深化・生産性の向上

- デジタルとリアルの融合を加速
- 場所や時間に縛られない営業プラットフォームを構築



一人当たり売上総利益の向上

3

持続可能な拡大

出店戦略の変更

- 経済合理性に基づく出店計画へシフト
- 既存店の生産性向上に注力



投下資本効率の改善

2027年業績目標の達成を目指すとともに、
次期中期経営計画に向け、成長と効率性の両立を加速。

現行中計期間 (2023年-2027年)

1 2027年2月期
攻めの拡大期

- ▶ 大型店100店舗
- ▶ 小売台粗利の高付加・安定化
- ▶ 小売台数の純増

次期中計期間 (2028年-2030年)

2 2030年2月期
生産性向上期

- ▶ ROIC 8%へ
- ▶ 既存中・小型の業績改善
- ▶ CRM：基盤確保 IT投資により
一気通貫した顧客管理

次々期中計期間 (2031年-2033年)

3 2033年2月期
シェア拡大期

- ▶ 市場シェア10%以上へ
- ▶ LTV戦略によるリピート集客の安定化
- ▶ M&Aも含む多角的な成長投資の推進

次期中計期間では、事業生産性向上を実現。2031年から成長加速。

		2026	2027 予想	前年差
店舗	大型店出店数(店舗) ^{※1}	17(86)	10(96)	△7
	小売			
	小売台数(千台)	164	177	+13
	小売台粗利 (2023を100とした時の指数)	113	115	
卸売	卸売台数(千台)	152	175	+23
	卸売台粗利 (2023を100とした時の指数)	109	110	

※1 括弧内は累計大型店舗数。

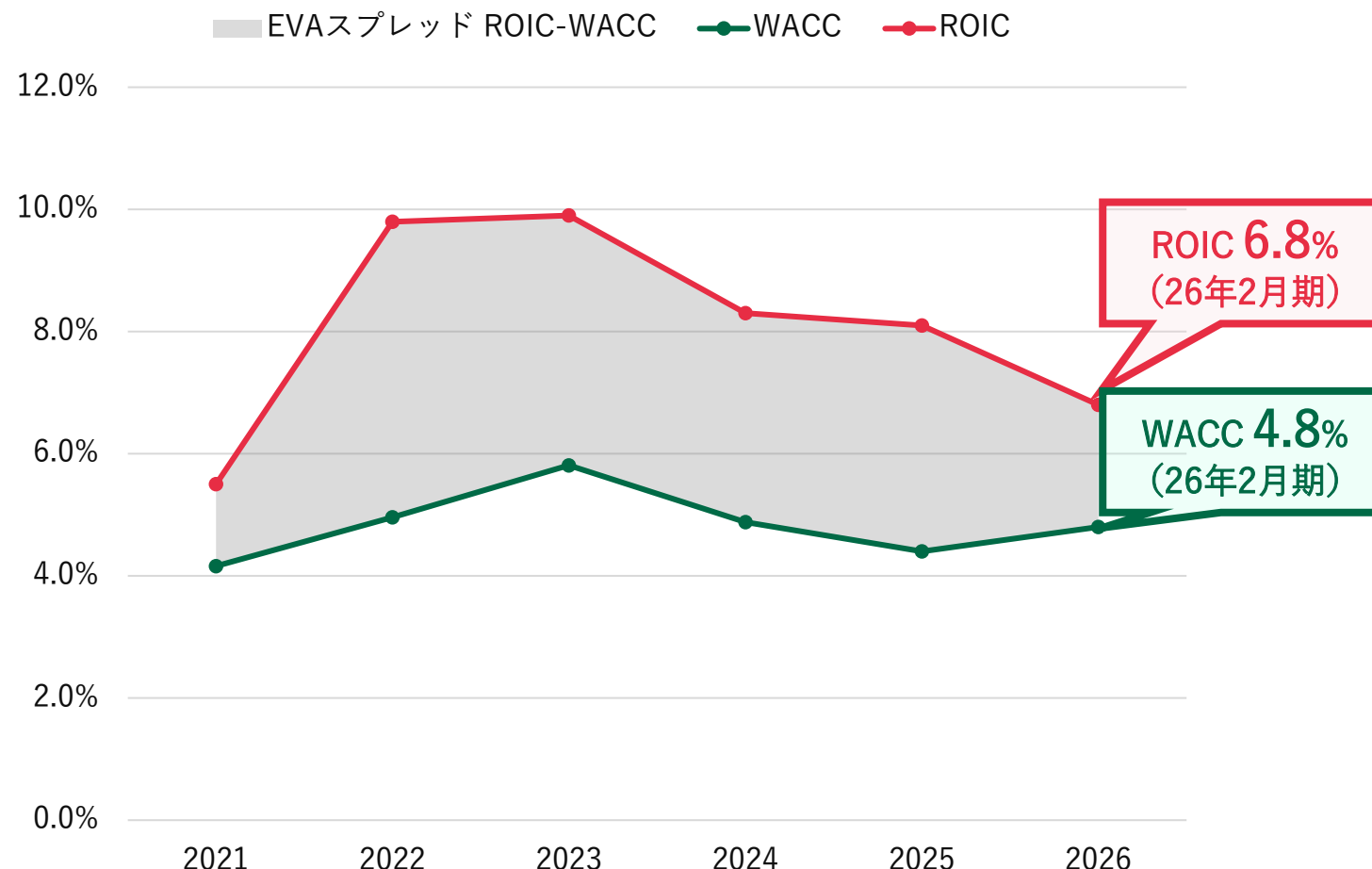
※ 「2026」表記は、2025年2月期を示す。

(億円)	2026	2027予想	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	5,628	6,290	100.0%	+662	+11.8%
売上総利益	963	1,070	17.0%	+107	+11.1%
販管費	761	830	13.2%	+69	+9.0%
営業利益	202	240	3.8%	+38	+18.8%
経常利益	186	224	3.6%	+38	+20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	119	142	2.3%	+23	+20.9%

※ 戦争の長期化などの特殊要因は除外。
 ※ 「2026」表記は、2025年2月期を示す。

3. 配当・資本政策について



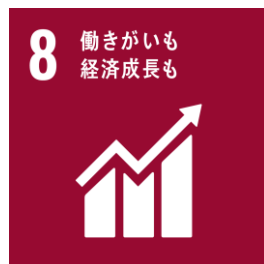


- 金利上昇の影響によりWACCは4.8%に増加。
- ROICは事業拡大に伴い低下。
- EVAスプレッドは前期3.7%から2.0%に減少。

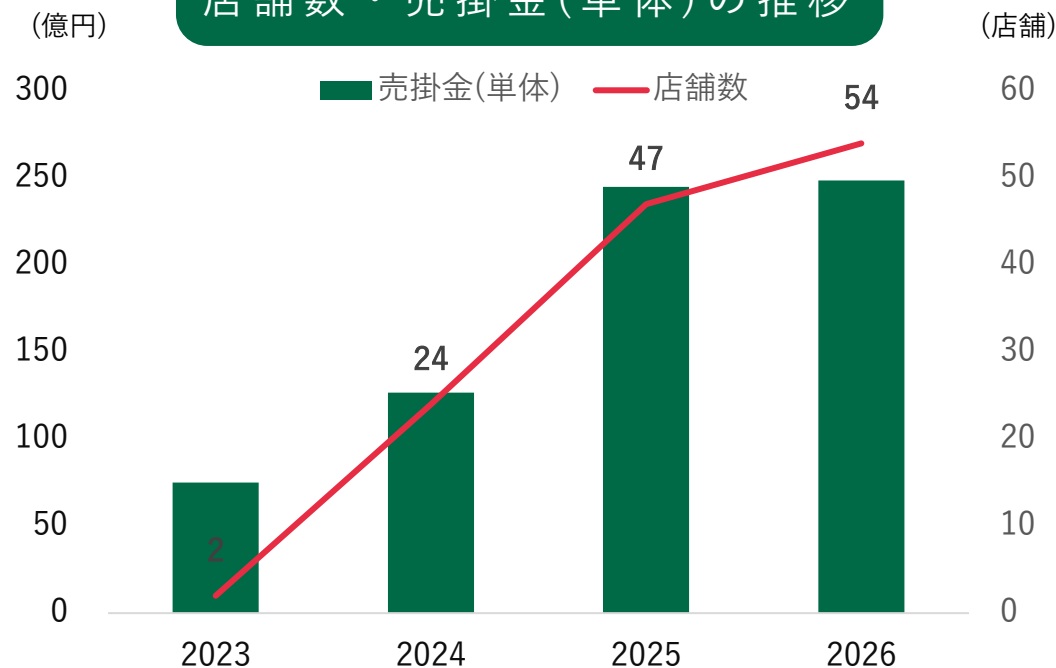
※ROIC：税引き後営業利益/((期首在庫+期首固定資産+期首売掛金+期末在庫+期末固定資産+期末売掛金) /2)

※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

※「2026」表記は、2026年2月期を示す。



店舗数・売掛金(単体)の推移



全てのお客様に移動を届けるための取り組みとして開始。
 需要に応える形で出店を行い全国54店舗で割賦販売サービスを提供。

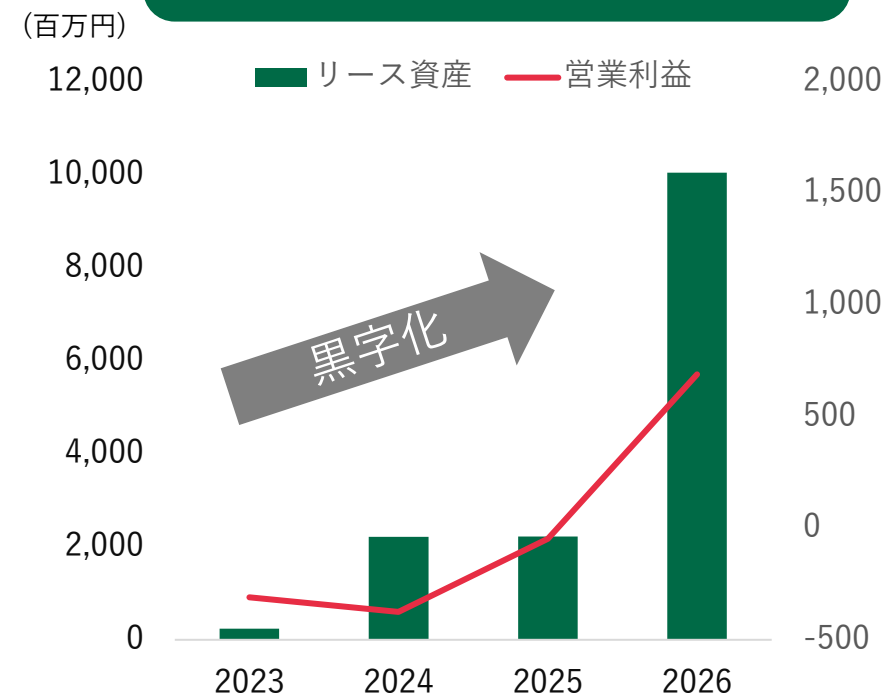


AIモデルによる残価予測技術で
リスク管理と収益最大化を両立



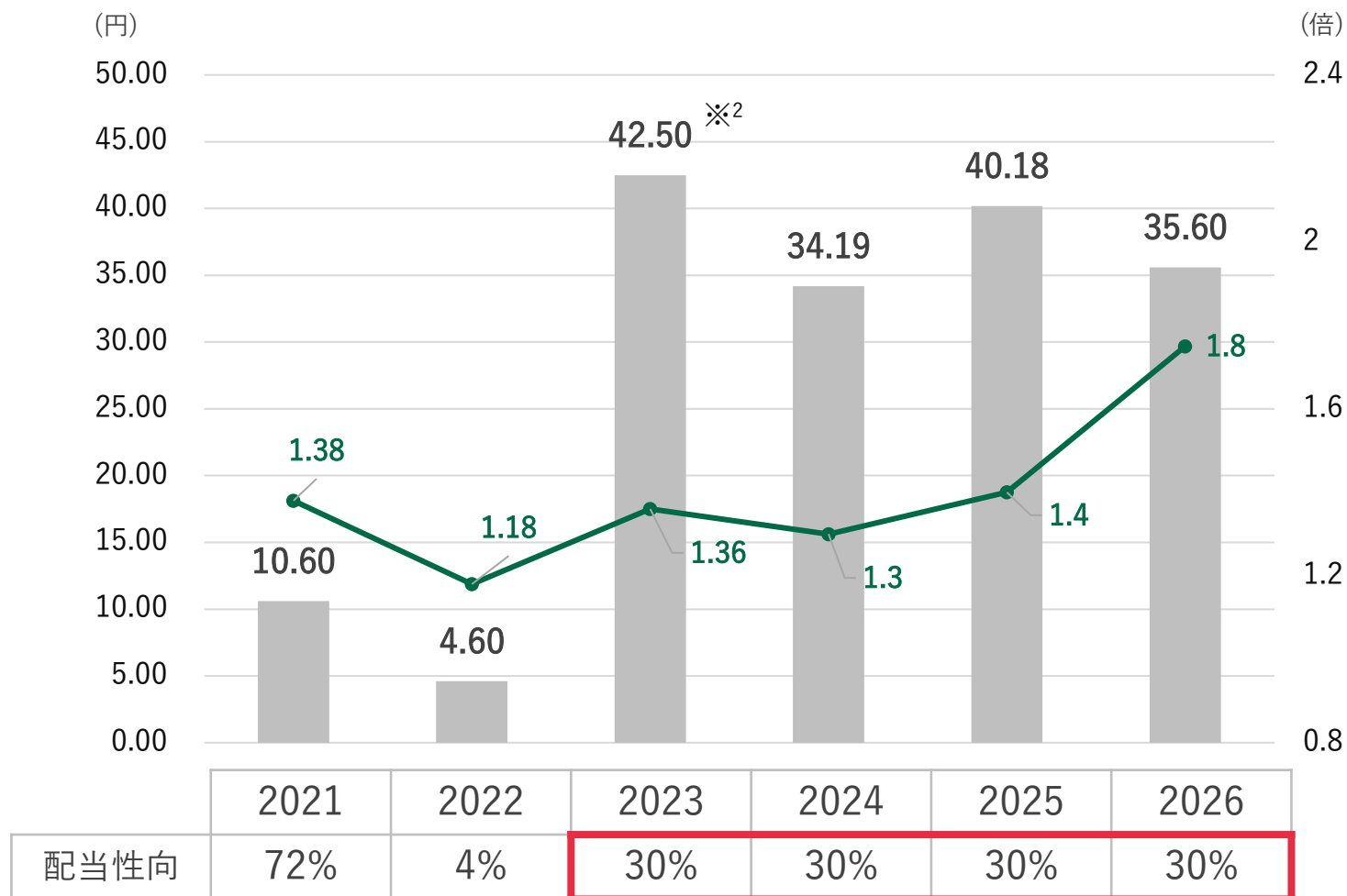
独自開発の信用スコアリングモデルにより新規顧客層の獲得

営業利益・リース資産の推移



Car-LifeとFin-Techを掛け合わせたリースを主体とした新サービスを展開。
従来の中古車マーケットから顧客層を拡大。

配当・PBR推移



配当方針

業績連動型配当

連結当期純利益 × 30%
を当期配当として決定

(2023年2月期末から変更)

自己株取得方針

PBR1倍 が近づいた際に検討

(直近2020年4月に実施)

2027年2月期の配当予想は以下の通り。

	第2四半期末	期末	合計
2025年2月期 (前期実績)	19.38円	20.80円	40.18円
2026年2月期 (実績)	15.43円	20.17円	35.60円
2027年2月期 (予想)	21.06円	21.37円	42.43円

前期比 **+19.2%**

社長メッセージ



4/15(水) 以降に弊社IRサイト内にて
決算説明会動画を公開予定

4. APPENDIX



(億円)	2026 業績予想	2026	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	5,468	5,628	100.0%	160	2.9%
売上総利益	951	963	17.1%	12	1.3%
販管費	750	761	13.5%	11	1.5%
営業利益	201	202	3.6%	1	0.5%
経常利益	189	186	3.3%	△3	△1.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	125	119	2.1%	△6	△4.8%

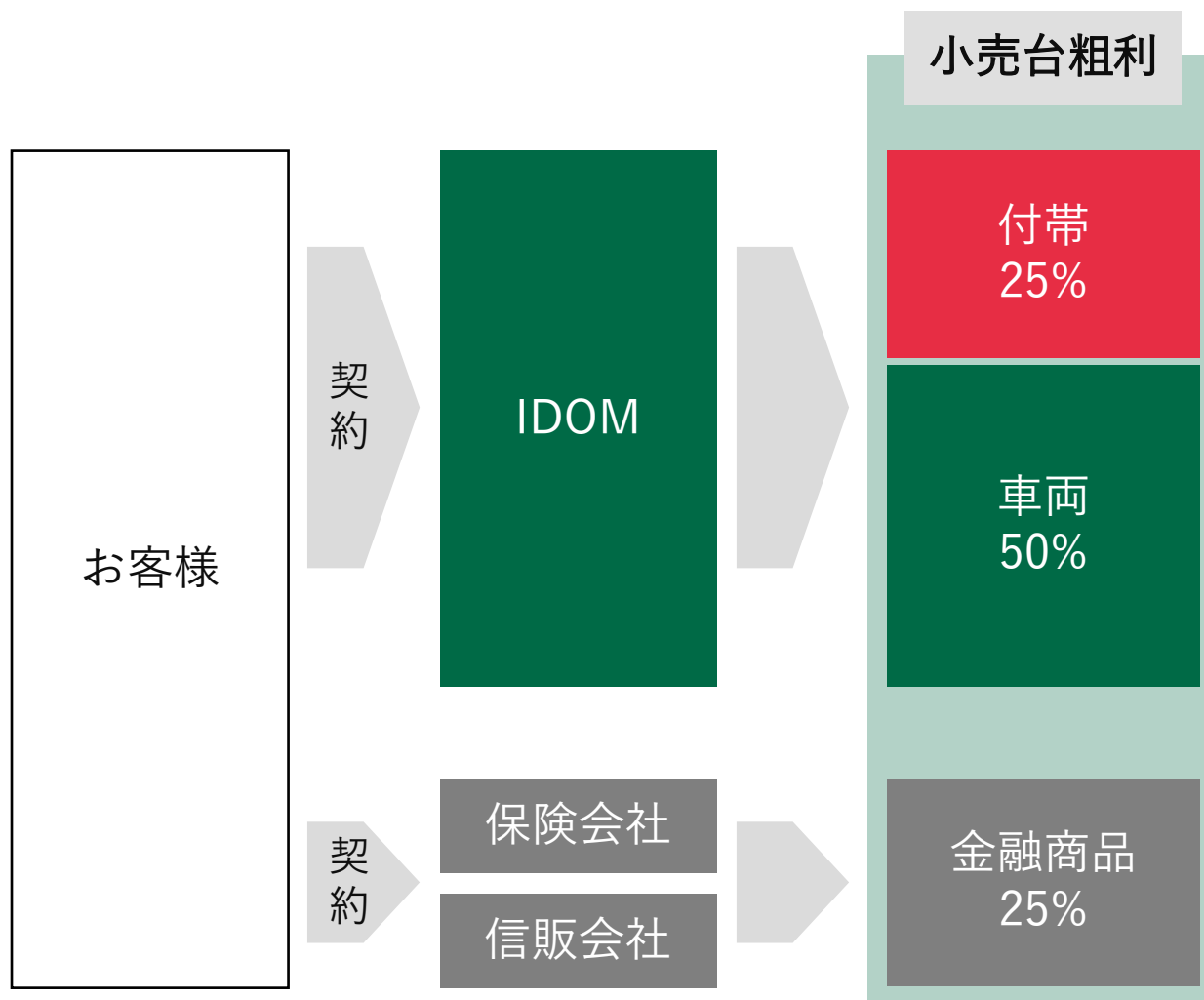
※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

※ 「2026」表記は、2026年2月期を示す。

(億円)	2025 Q1	2025 Q2	2025 Q3	2025 Q4	2026 Q1	2026 Q2	2026 Q3	2026 Q4	前四半 期比
売上高	1,246	1,251	1,309	1,162	1,385	1,346	1,484	1,413	△71
売上総利益	215	228	223	221	223	226	254	261	+7
販管費	171	171	173	173	184	180	194	204	+10
営業利益	44	56	50	48	39	46	60	57	△3
経常利益	43	53	49	45	36	42	57	52	△5
親会社株主に帰属 する四半期純利益	29	36	33	36	23	29	39	28	△11



営業利益の目標を210億円から300億円へ上方修正。



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⇒2026年



コーティング
37%⇒50%



メンテナンスパック
12%⇒38%



長期性能保証
15%⇒43%



ローン
33%⇒29%



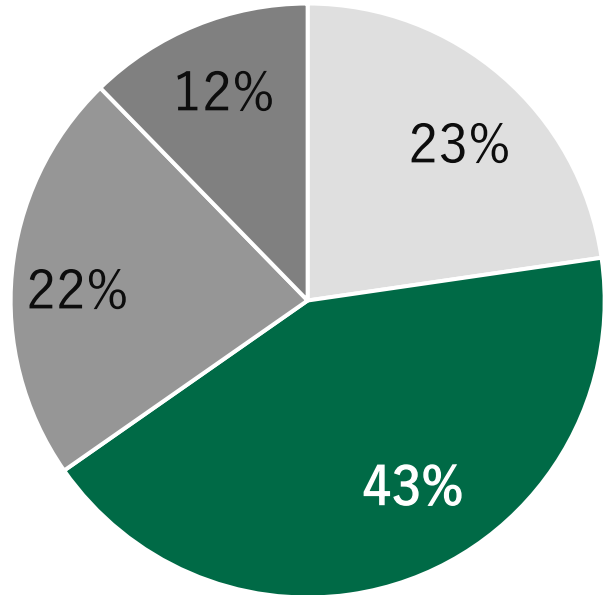
保険
19%⇒16%

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。

在庫と相場リスクについて

当社の車両年式別在庫割合



年式毎の相場変動リスク

- 0~3年落ち
- 4~7年落ち
- 8~11年落ち
- 11年以上落ち



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。

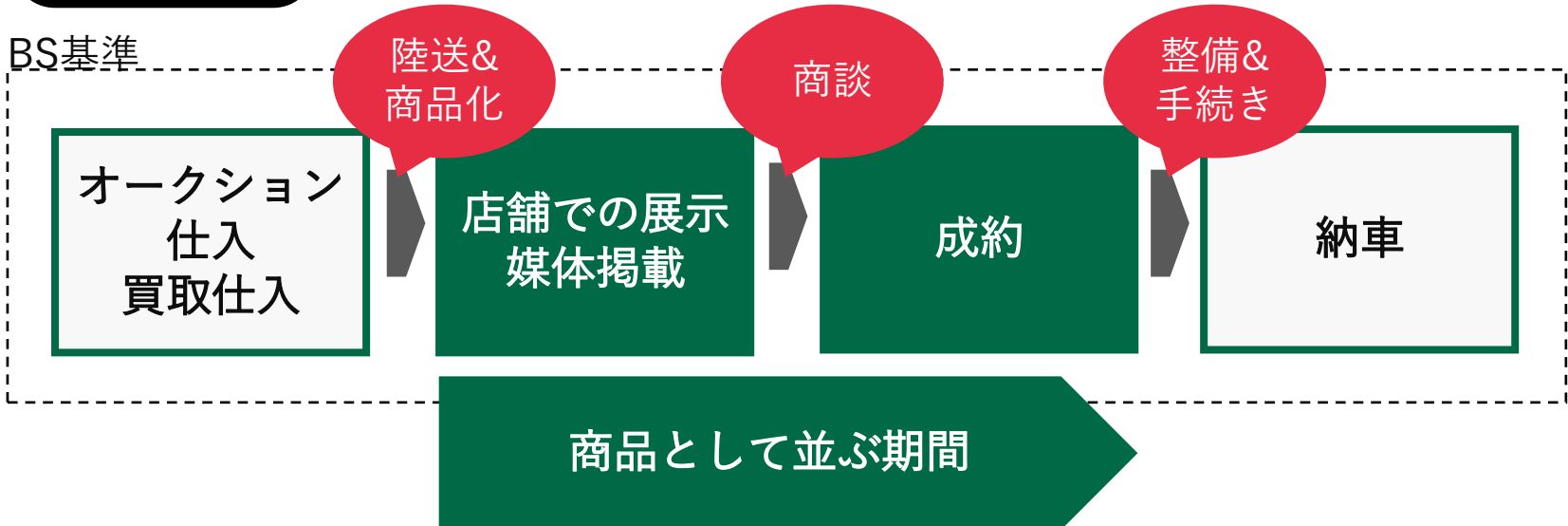
- 長期保有しても付帯粗利により台粗利が担保され在庫リスクが少ない。
- 小売比率が上昇すると在庫回転日数が増加する傾向。

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。

在庫

在庫回転日数の推移

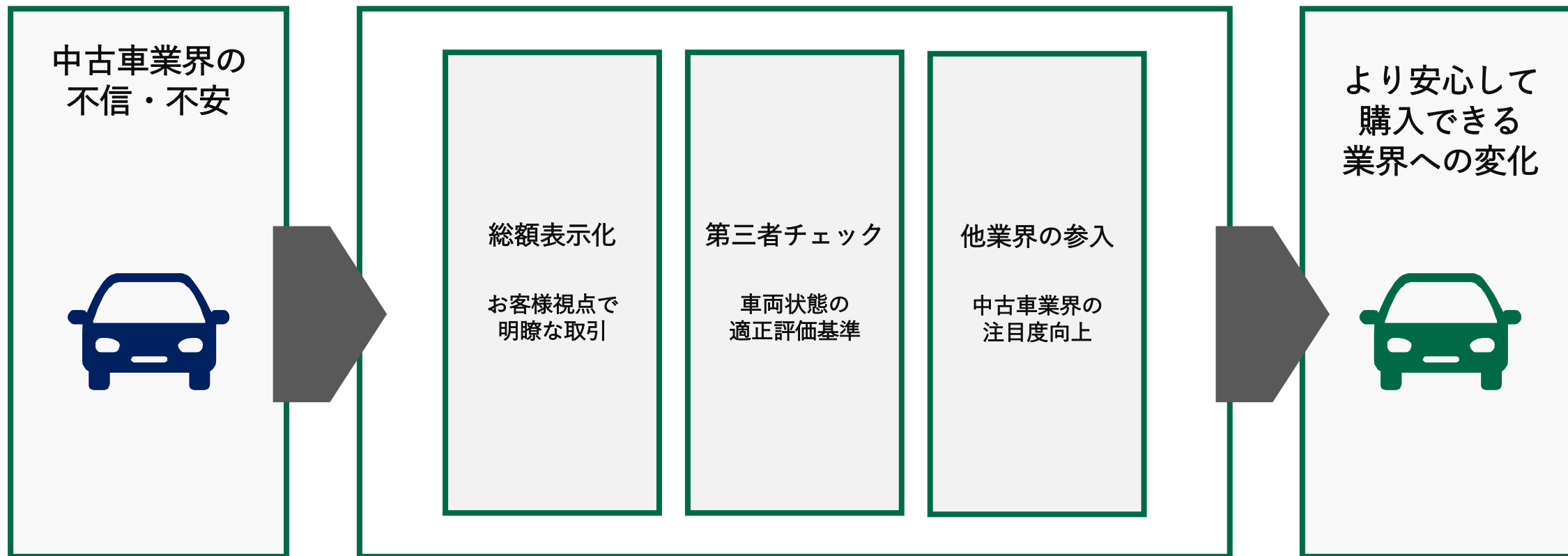
BS基準



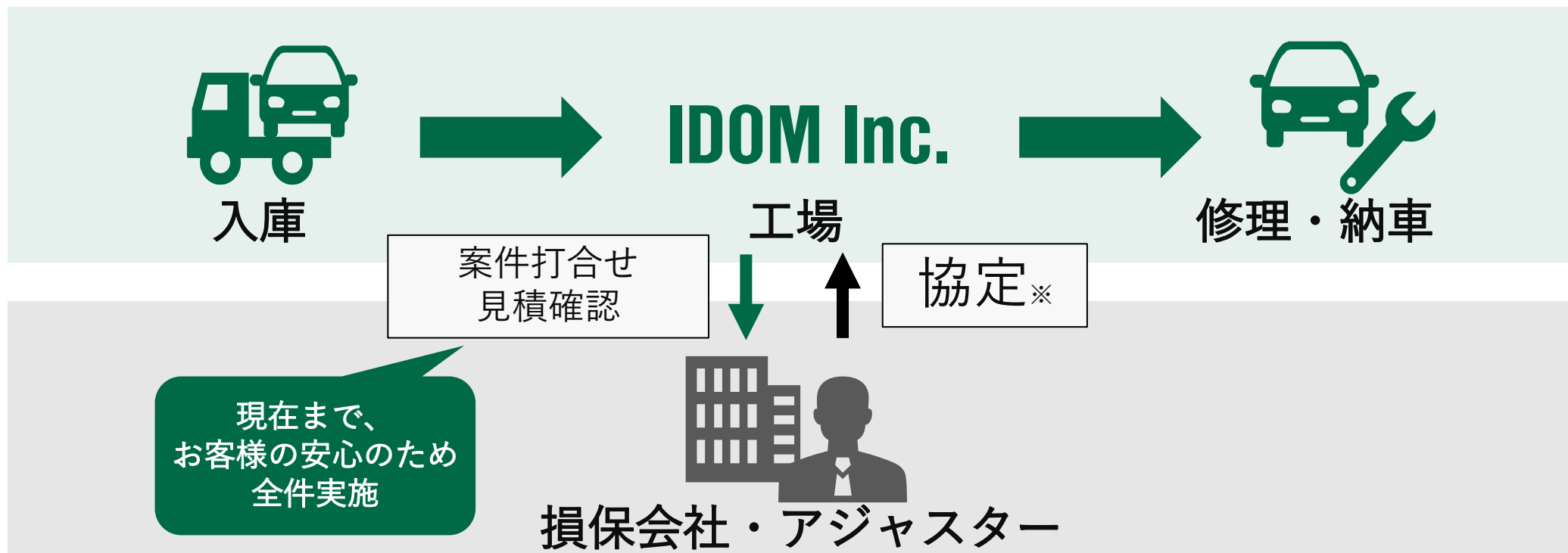
- BS基準在庫は納車日数の増加により微増。

(日)

単体 在庫回転日数	2024	2025	2026
BS基準	86.8	87.0	89.5



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

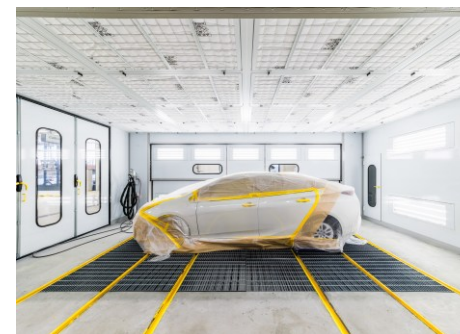
利用目的

- ・ 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

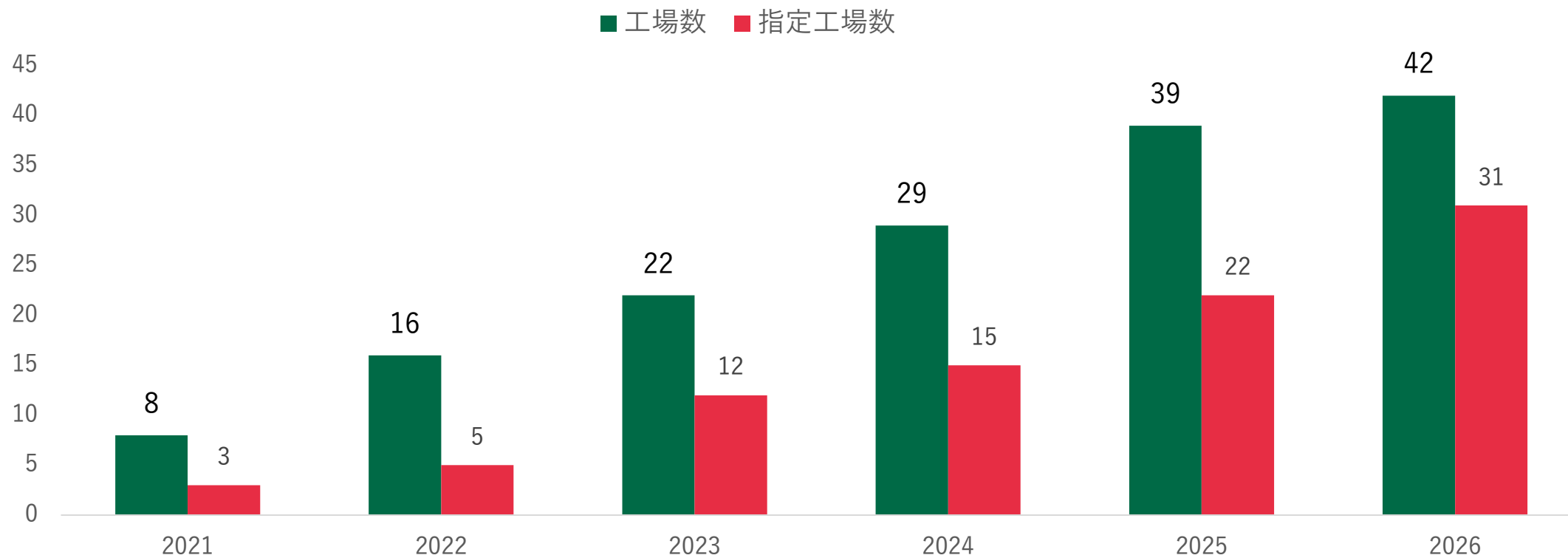
板金工場



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

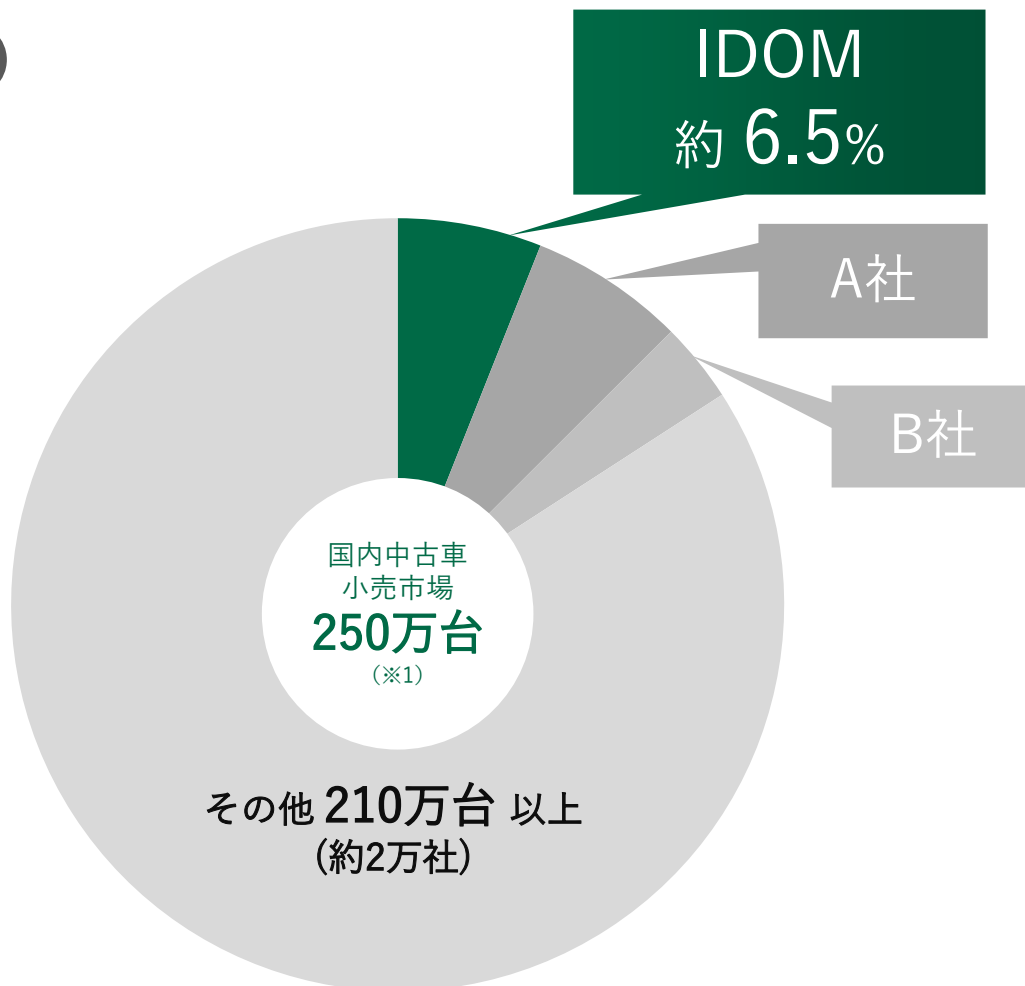


整備工場は42工場となり、工場で車検を完結できる指定工場数は31工場まで増加。

店舗 フォー マツト	買取店	じしゃロン店	中型店	大型店	
	店舗数※	169店舗	54店舗	135店舗	86店舗
	特徴	買取専門店	割賦販売専門店	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

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大型店事業が成長拡大

2026年2月期



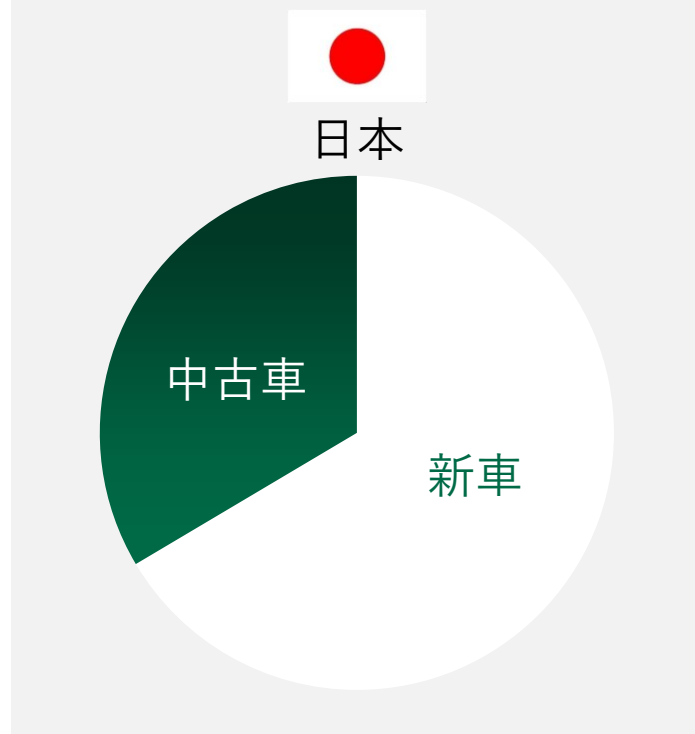
日本の中古車市場

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。

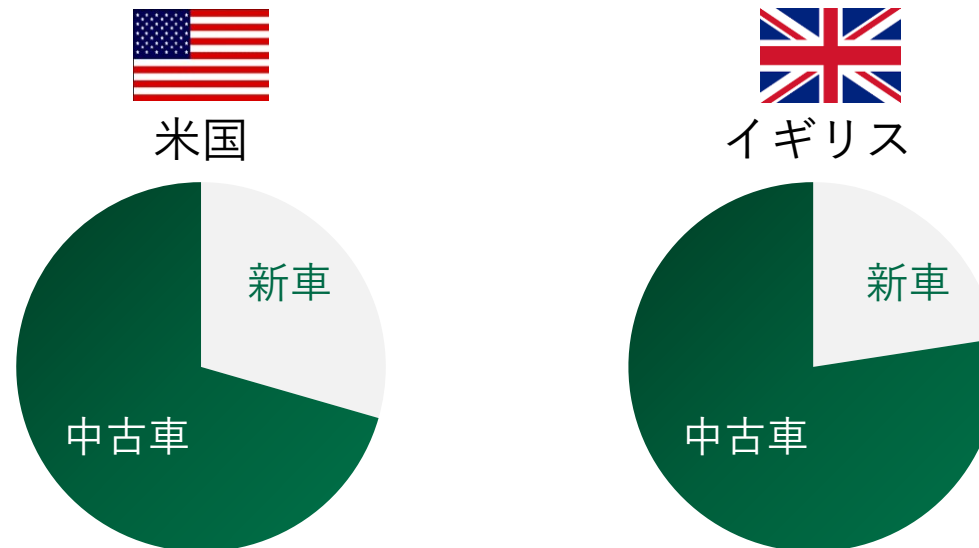
大型店を展開し、その他が持つ210万台の市場からシェアを獲得。

※1:2026年2月期の市場シェアは、2024年の中古車小売市場規模250万台（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

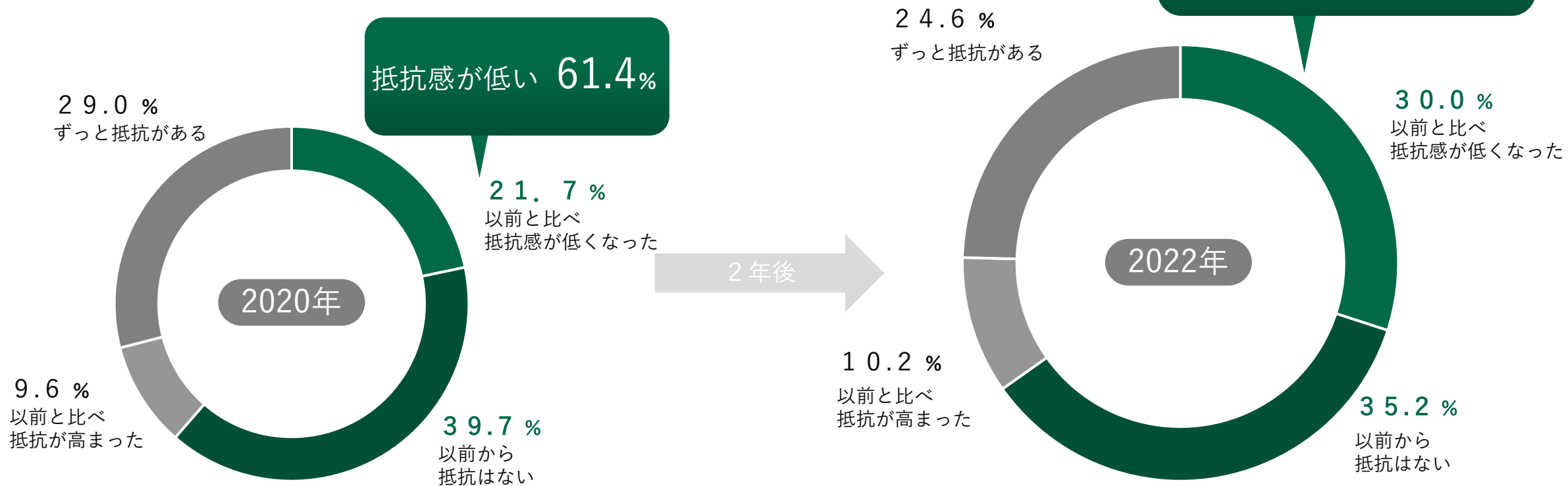


※1：新車：2019年一般社団法人日本自動車販売協会連合会
中古車：矢野経済研究所 2020年版 中古車流通総覧

※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）


ホール債（2回債）

目的	資金調達が多様化と継続発行
金額	30億円
期間	3年
利率	年2.447%

本社債には投資家保護の観点から、当社株式が上場廃止などとなった際の期限前償還条項、レポーティングのコベナントを付与

リテール債（初）

目的	個人投資家の認知拡大
金額	10億円
期間	3年
利率	年2.45%



証券イメージ: Gulliver Gulliver=IDOM債 IDOM Inc. 株式会社IDOM第3回無担保社債(仕債間限定向附位特約付) 期間 3年 利率 年2.45% / 年1.952% (優遇) 10万円からお申し込みいただけます。

業界初の試み

- ホール・リテール同時発行
- 調達手法が多様化と投資家基盤の拡大

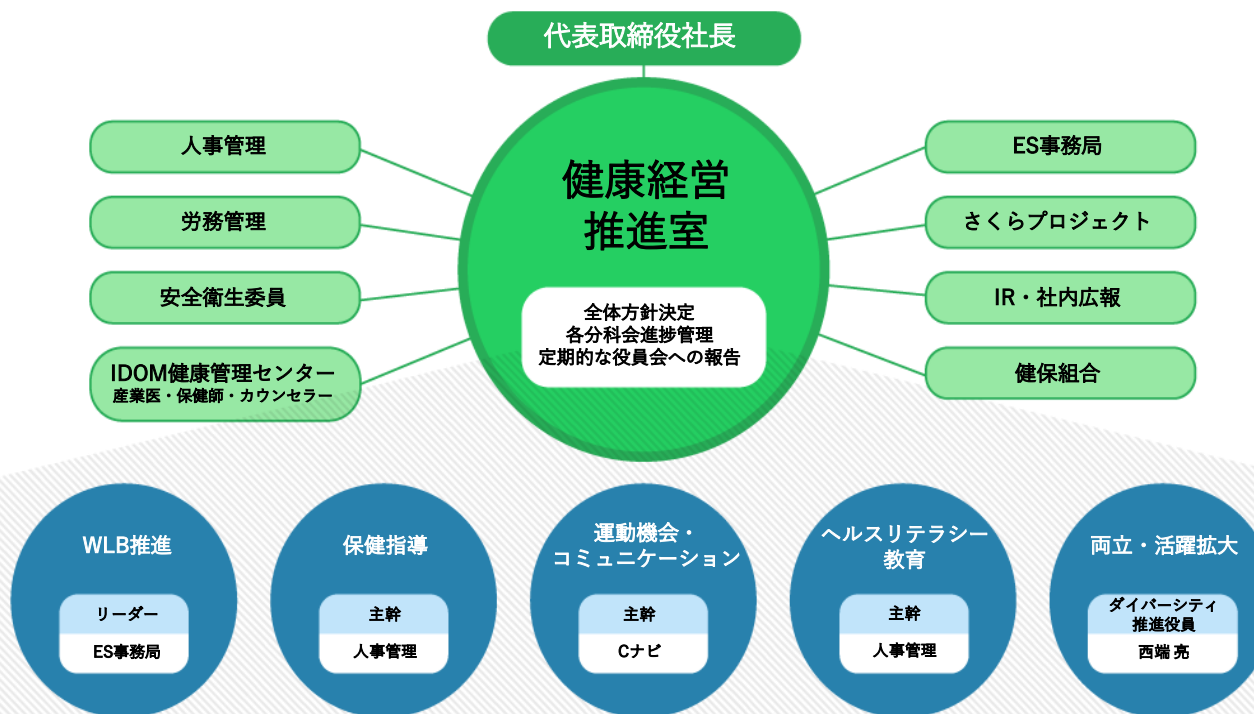
資金使途

- 調達資金は大型店新規出店の設備投資および運転資金に充当し事業成長を加速

新たに生まれる業界の課題を解決していくには、更なるイノベーションの創出が求められるため、健康経営の推進により、社員が心身ともに健康で安心して挑める環境を整備してパフォーマンスの最大化を実現します。

健康経営推進体制と責任領域

代表取締役を責任者とし、健康経営推進室が中心となって各部と連携しながら健康経営を推進しています。従業員の心身の健康維持・増進とヘルスリテラシーの向上を実現するための組織体制により、健康経営推進の仕組み構築や運用を行っています。



5. APPENDIX(業績・財務の補足情報)



[連結・単体]損益計算書



通期（連結）	2024年2月期		2025年2月期		2026年2月期		2027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	419,852	100.0	496,678	100.0	562,774	100.0	629,000	100.0	66,225	11.8
売上原価	346,519	82.5	408,002	82.1	466,438	82.1	522,000	83.0	55,561	11.9
売上総利益	73,333	17.5	88,675	17.9	96,336	17.9	107,000	17.0	10,663	11.1
販売費及び一般管理費	57,216	13.6	68,785	13.8	76,127	13.8	83,000	13.2	6,872	9.0
営業利益	16,117	3.8	19,890	4.0	20,209	4.0	24,000	3.8	3,790	18.8
経常利益	15,826	3.8	19,115	3.8	18,608	3.8	22,400	3.6	3,791	20.4
税金等調整前当期純利益	15,664	3.7	18,576	3.7	17,513	3.7	21,100	3.4	3,586	20.5
親会社株主に帰属する当期純利益	11,442	2.7	13,447	2.7	11,914	2.7	14,200	2.3	2,285	19.2

通期（個別）	2024年2月期		2025年2月期		2026年2月期		2027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	413,206	100.0	486,843	100.0	546,632	100.0	613,400	100.0	66,767	12.2
売上原価	342,143	82.8	401,991	82.6	456,241	83.5	512,000	83.5	55,758	12.2
売上総利益	71,062	17.2	84,852	17.4	90,391	16.5	101,400	16.5	11,008	12.2
販売費及び一般管理費	54,333	13.1	64,710	13.3	70,950	13.0	78,000	12.7	7,049	9.9
営業利益	16,729	4.0	20,142	4.1	19,440	3.6	23,400	3.8	3,959	20.4
経常利益	16,404	4.0	19,374	4.0	17,911	3.3	21,900	3.6	3,988	22.3
税引前当期純利益	16,239	3.9	19,021	3.9	17,317	3.2	20,900	3.4	3,582	20.7
当期純利益	11,864	2.9	13,945	2.9	11,847	2.2	14,000	2.3	2,152	18.2

[連結]貸借対照表



(単位：百万円)

	前期連結会計年度末 (2025年2月28日)	当連結会計年度末 (2026年2月28日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	15,416	27,462
受取手形及び売掛金	26,989	30,671
商品	114,588	119,031
その他の営業資産	1,891	7,128
その他	6,619	9,513
貸倒引当金	△1,147	△2,184
流動資産合計	164,358	191,621
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	53,693	62,232
減価償却累計額	△20,450	△23,164
建物及び構築物（純額）	33,243	39,067
車両運搬具	2,220	10,956
減価償却累計額	△450	△914
車両運搬具（純額）	1,769	10,042
工具、器具及び備品	6,795	7,514
減価償却累計額	△4,216	△4,760
工具、器具及び備品（純額）	2,578	2,753
土地	136	136
建設仮勘定	791	1,521
その他	630	775
有形固定資産合計	39,149	54,297
無形固定資産		
ソフトウェア	1,194	1,873
のれん	70	-
その他	2	2
無形固定資産合計	1,267	1,875
投資その他の資産		
関係会社株式	29	29
長期貸付金	1,789	2,103
敷金及び保証金	6,362	7,055
建設協力金	3,636	2,697
繰延税金資産	2,986	3,411
その他	463	480
貸倒引当金	△2	△2
投資その他の資産合計	15,265	15,775
固定資産合計	55,682	71,947
資産合計	220,041	263,569

	前期連結会計年度末 (2025年2月28日)	当連結会計年度末 (2026年2月28日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	6,379	10,279
短期借入金	9,577	8,201
1年内返済予定の長期借入金	6,550	10,150
未払金	4,552	5,286
未払法人税等	3,337	4,038
契約負債	34,786	34,060
預り金	254	345
賞与引当金	1,064	1,523
その他	3,886	8,226
流動負債合計	70,389	82,112
固定負債		
社債	3,000	7,000
長期借入金	60,150	70,000
長期預り保証金	766	783
資産除去債務	3,594	4,101
その他	1,307	9,903
固定負債合計	68,818	91,788
負債合計	139,208	173,901
純資産の部		
株主資本		
資本金	4,157	4,157
資本剰余金	5,510	5,756
利益剰余金	73,608	81,885
自己株式	△4,344	△4,344
株主資本合計	78,931	87,453
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	491	474
その他の包括利益累計額合計	491	474
新株予約権	14	0
非支配株主持分	1,394	1,739
純資産合計	80,832	89,668
負債純資産合計	220,041	263,569

[連結] キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)

	2025年2月期	2026年2月期
税金等調整前当期純利益	18,576	17,513
減価償却費	3,248	4,214
のれん償却額	7	7
運転資本増減	△38,014	△8,843
法人税等の支払額	△4,013	△5,295
その他	△341	3,463
営業活動によるキャッシュ・フロー	△20,036	11,059
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,762	△11,513
フリー・キャッシュ・フロー	△28,798	△453
財務活動によるキャッシュ・フロー	13,634	12,495
換算差額・新規連結に伴う増減額	33	3
現金及び現金同等物の増減額	△15,131	12,045
現金及び現金同等物の期首残高	30,548	15,416
現金及び現金同等物の期末残高	15,416	27,462

各種KPI（四半期データ）



KPI	2025年2月期				2026年2月期				2027年2月期
	Q1	Q2累計	Q3累計	Q4累計	Q1	Q2累計	Q3累計	Q4累計	通期予想
買取台数（台）	48,306	93,307	139,681	183,781	48,949	91,010	139,883	186,628	
YoY	12.4%	18.4%	16.4%	13.0%	1.3%	-2.5%	0.1%	1.5%	
直営店販売台数（台）	81,988	152,584	227,464	293,163	83,714	158,941	239,974	315,916	352,000
YoY	11.4%	12.3%	12.6%	9.0%	2.1%	4.2%	5.5%	7.8%	11.4%
小売台数（台）	38,842	75,917	113,519	149,003	43,840	84,190	125,177	163,931	177,000
YoY	-1.1%	2.9%	6.6%	3.1%	12.9%	10.9%	10.3%	10.0%	8.0%
卸売台数（台）	43,146	76,667	113,945	144,160	39,874	74,767	114,797	151,985	175,000
YoY	25.7%	23.4%	19.4%	15.9%	-7.6%	-2.5%	0.7%	5.4%	15.1%
個別社員数（人）	3,861	3,906	3,852	3,816	4,202	4,076	4,087	4,010	