

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



IDOM Inc.

株式会社 I D O M の C F O の西端です。

私からは2026年 2月期の決算についてご説明します。

連結	連結営業利益	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	113※ 前年同期比△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	163,931台 前年同期比+10%	•前年同期比+10%と過去最高小売台数。

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

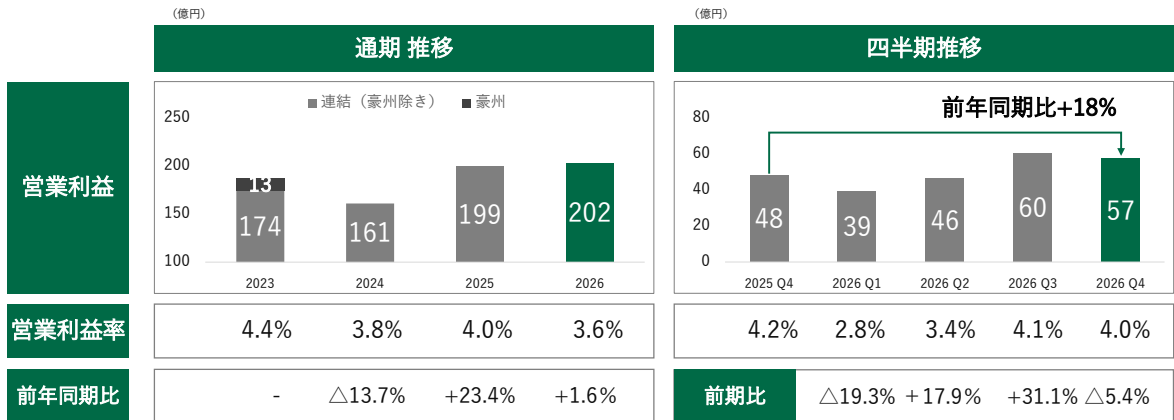
5

スライド5をご覧ください。今期の連結決算のハイライトです。

はじめのポイントは、営業利益についてです。連結営業利益は202億円となり、前期を2%上回り過去最高の水準となりました。業績予想の201億円を上回り、計画を達成しています。

次のポイントは小売台粗利です。上期においては、高値で仕入れた在庫の処分に時間を要しましたが、第2四半期からの在庫戦略が功を奏して、小売台粗利は年間見通しの111を超えて113まで回復しました。

3番目のポイントは、小売台数です。当期の小売台数は引き続き好調で、163,931台。前年から10%伸び、過去最高の小売台数となりました。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。

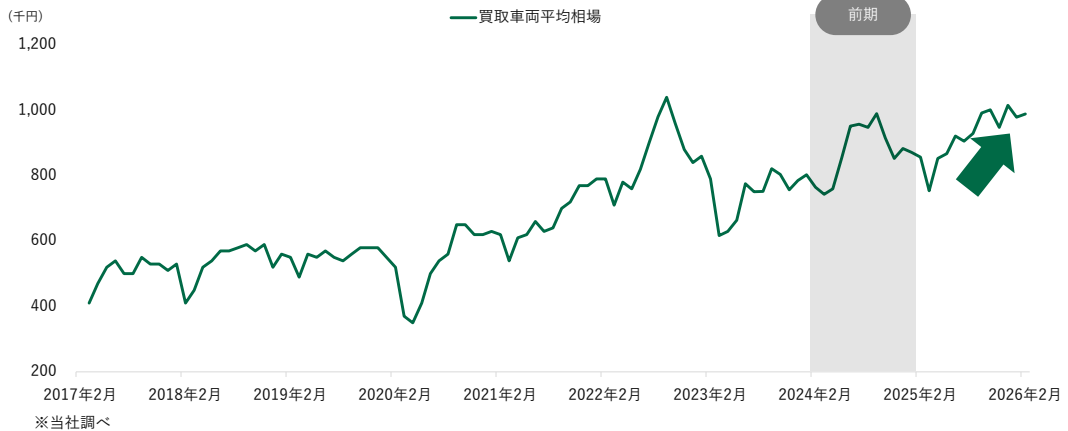
スライドの左側では営業利益の年間ベースの推移を示しています。

昨年度に達成した最高益を今期、更新しています。

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1四半期を底として回復傾向となり、第4四半期の3カ月では57億円の営業利益となり、前年同期から+18%伸長しました。

第3四半期に続いて高い成長を維持しています。

当第四半期の営業利益率は4.0%になっています。



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。

当社の買取単価から中古車相場の推移を示しています。

店舗の出店にあわせて第1四半期の前に多くの在庫を保有した後で、相場が急落しましたが、その後の相場は上昇トレンドとなっています。

	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。

スライド8をご覧ください。中古車業界および当社の、外部環境の変化に対する耐性と対応策を整理したマトリックスです。ポイントは2点です。

1点目は、景気変動への強さです。

中古車ビジネスは、景気の波の影響を比較的受けにくいという特徴があります。好況時には車の買い替え需要が活発になり、逆に不況時には、新車から中古車へと購入層がシフトします。当社は、その時々ニーズに合わせて最適な在庫ラインナップを柔軟に揃えることで、どのような景気動向でも成長のチャンスに変えることができます。

2点目は、中古車相場の変動への対応力です。

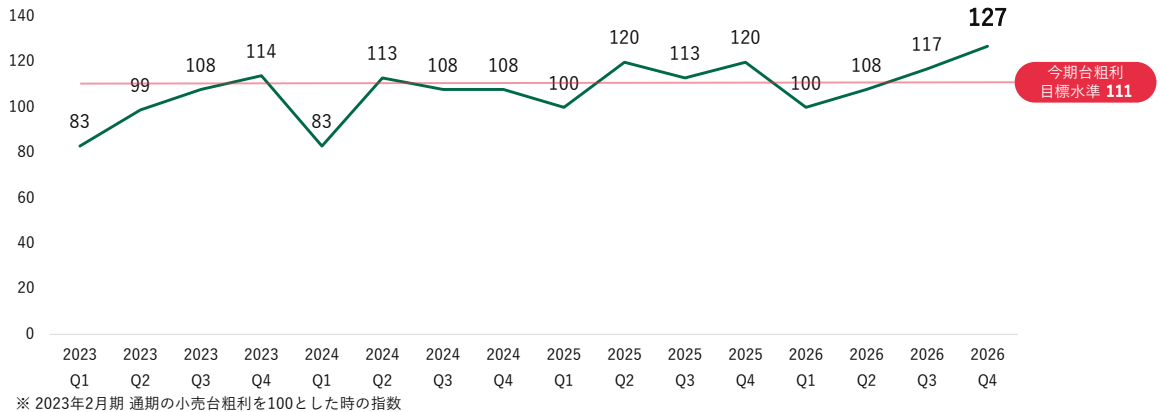
相場の変動を「上昇・下落の方向」と「緩やかか・急激かのスピード」の4つのパターンに分けることができます。

相場の上昇局面では、展示車両の価値も上がる、すなわち、含み損が発生しにくいいため、安心して小売り販売に注力できる環境です。

一方、相場が「緩やかに」下落する局面についてです。通常よりも在庫管理体制を強化し回転率を上げていくことで、確実に販売につなげていきます。

最後に、相場が「急激に」下落するケースです。このケースが唯一のリスクとなります。在庫の含み損が発生するため短期的な影響は受けますが、当社にはこれまでの経験に基づく在庫管理ノウハウがあります。また、車は必需品であり車検のサイクルもあることから、相場が急落し続けることはなく、一定期間で需給の戻りが発生します。

結論として、当社は景気変動の影響をカバーできる柔軟性を持っており、相場変動の大半のケースにおいて通常通りの対応が可能です。唯一の懸念である「急激な相場下落」に対しても、当社の在庫管理力と時間を味方につけることで、十分に乗り越えられる強固な体制を有しております。



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。

IDOM Inc. ※ 「2026」表記は、2026年2月期を示す。

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。

オレンジ色の直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。

年初の相場下落に対して、在庫の処理を進めましたが、その影響が残り、上期は年間の業績予想の前提より低い水準にとどまりました。

しかしながら、第1四半期以降、台粗利のトレンドは改善してきており、通期においては、計画を上回ることができました。

		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。

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

10

ここでは今期の主要KPIについてお話しします。

今年オープンした大型店舗は17店舗、順調に推移しています。

前年と比べて1店舗多く開店しました。

小売については、台数を約15千台伸ばす事が出来ました。小売台粗利は前のスライドで見て頂いたように回復してきました。

卸売について、台数は前年同期で約8千台増加、台粗利も109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	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

IDOM Inc. ※ 「2026」表記は、2026年2月期を示す。

11

連結の損益計算書です。

売上高は5,628億円、前年同期を13%上回りました。
売上総利益(粗利益)は前年同期比9%増、販管費は11%増となりました。

結果、営業利益は202億円となり、前年同期比+2%となり、初めて200億円を上回りました。

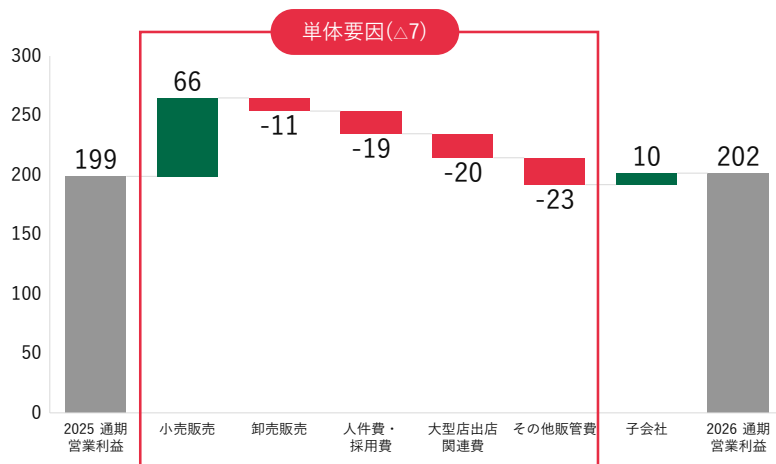
経常利益は金利上昇の影響と売掛金の流動化の回数を増やした事により5億円の減益となりました。

当期純利益は不採算中型店の減損を認識したことと、賃上促進税制に該当しなかったことで税負担率が通常の通りとなった事により、119億円と15億円の減益となりました。

EBITDAは244億円と前年比+6%、EBITDAマージンは4.3%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+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。

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

12

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。

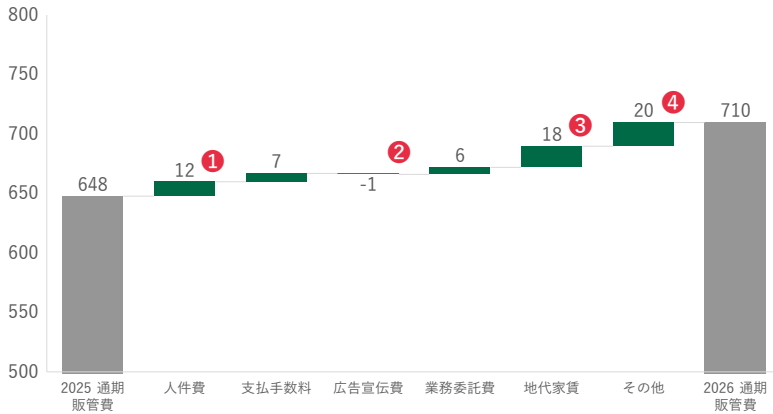
単体の減益幅は7億円と第4四半期において減益幅を第3四半期の15億円から縮小させました。

各要因を見ると、小売セグメントが粗利を維持して小売台数を伸ばしたことにより66億円の増益、卸売セグメントは11億円の減益となりました。

一方、大型店の出店に関する人件費や地代家賃の増加などの運営費用、割賦事業の貸倒引当金計上など販管費は62億円増加しました。

連単差については、10億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3億円増加し、202億円となりました。

(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

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

13

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。その中の赤枠で示した単体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・育成を進めています。人員数は前年比292名増加、一人当たりの単価は13千円増加し、人件費等は12億円の増加となりました。

広告宣伝費は店舗数拡大の中で、効率的な使用に努めています。

また、大型店の出店などに伴い、地代家賃は18億円増えました。

その他販管費は20億円増加しています。

この費目には、事業拡大に伴い増加する備品や交通費など多くの項目から成り立っていますが、割賦販売事業の売上が好調なことから貸倒引当金が5億円追加計上しています。また、進行期に支払う株主優待の引当てもしています。

結果として、単体の販管費は710億円となりました。

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リテール・ホール債の同時発行により増加。
- 連結自己資本比率は33%。

連結バランスシート(BS)の状況です。総資産は2,636億円と前期末と比べて436億円増加しました。

資産側ですが、売掛金は割賦販売事業によるものが大半ですが、今期末は37億円増加して307億円となっています。第3四半期に97億円の売掛金の流動化(現金化)を実施して、売掛金の増加をコントロールします。

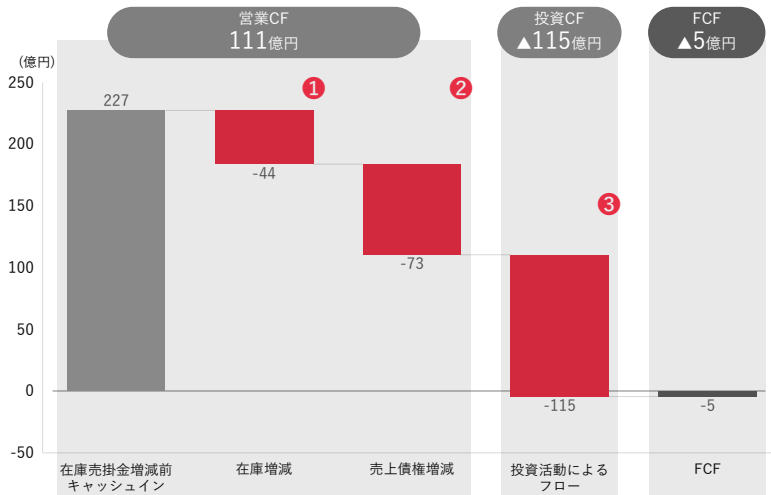
在庫は1,190億円と44億円増となっています。相場変動による影響は軽微でしたが、出店に伴う台数の増加が要因となっています。引き続き、大型店を出店しながら在庫の適正化を進めております。在庫の回転日数は89.5日と前期末の87日とほぼ同水準となっています。(スライド43参照)

有形固定資産は543億円と前期末比152億円増加しています。大型店の出店、そして、黒字化した子会社のIDOM Caas Technologyによるリース資産の増加が主な要因です。

負債の部は347億円増加し、1,739億円となりました。

有利子負債は161億円増加し、954億円となりました。この内、社債・リテール社債をあわせて40億円起債して調達手段の多角化を進めています。

現預金を考慮したネット有利子負債は41億円増加しています。結果、純資産は89億円増加し、897億円となり自己資本比率は33%となりました。



- 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

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227億円のキャッシュをうみだしました。

在庫増加により44億円、売上債権の増加により73億円のキャッシュアウトがありましたが、営業キャッシュフローは111億円のプラスとなりました。

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115億円を投下しました。

結果、フリーキャッシュフローは-5億円とほぼ中立となりました。

		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

IDOM Inc.

16

このスライドでは、業績予想と実績の対比を示しています。

今期の大型店の出店は17店舗と計画の15を上回ることができました。小売台数は計画を下回りましたが、小売台粗利は計画を越えることができています。

卸売については台数・台粗利ともに計画の水準を超えています。

結果、営業利益は202億円と業績予想を1億円上回ることができました。

2. 2026年 2月期 の取り組み



IDOM Inc.

社長の羽鳥貴夫です。

私からは今期までの取組みと今後の挑戦についてお話しします。

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

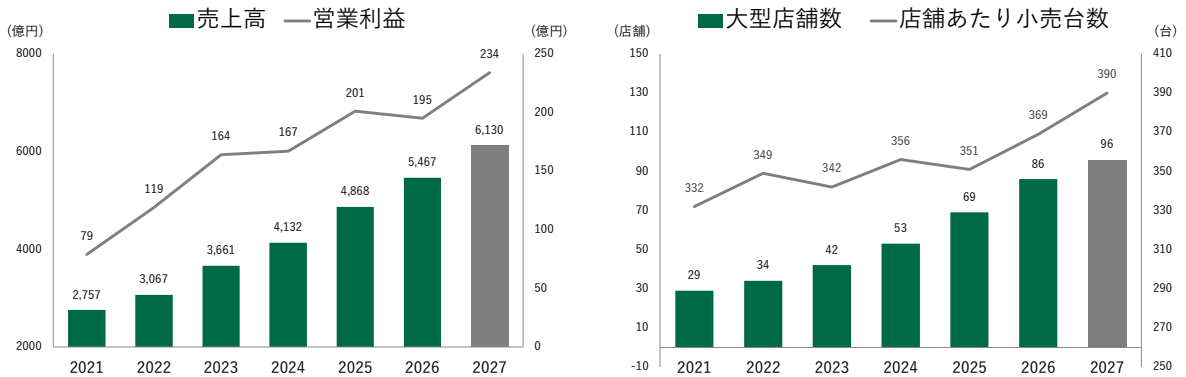
(2026年2月末現在)

IDOM Inc.

18

第4四半期には仙台や奈良など大型店6店舗をオープンしました。

立ち上がりも順調です。



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。

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

19

ここから、大型店と整備工場を成長ドライバーとすると宣言した2021年からの成長の軌道を振り返ります。

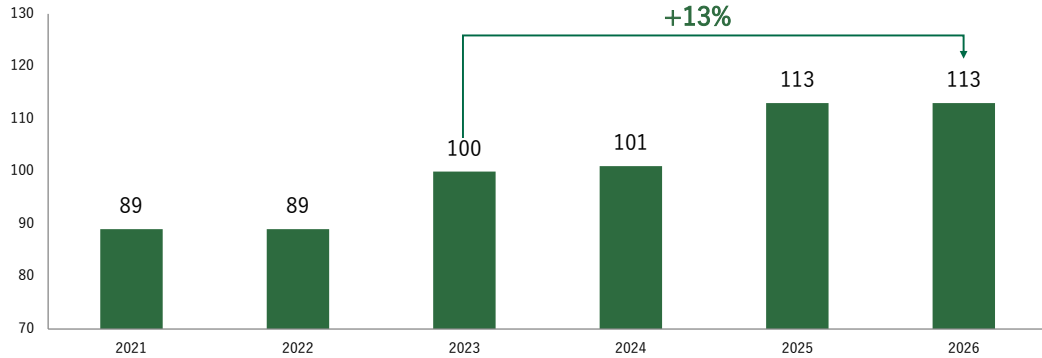
国内事業の実態を見て頂くために、単体の売上高と営業利益の推移をお示ししています。売上高・営業利益ともに年率10%以上成長してきて、売上高は2倍超、営業利益は約3倍に伸ばしてきました。

この原動力になったのが大型店です。

右側で示している棒グラフのように順調に出店をしており、それに伴い1店舗あたりの小売台数も伸ばしてきています。

相場の急激な変動や他社でのスキャンダルなど一時的な要因を乗り越えて成長してきました。

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

もうひとつの成長要因が小売台粗利の改善です。

高品質な中古車を適正価格で、そして、それぞれのお客様にあった付帯サービス・金融サービスの提案をすることで、この改善を実現してきました。

出店方針

- 100店舗の出店

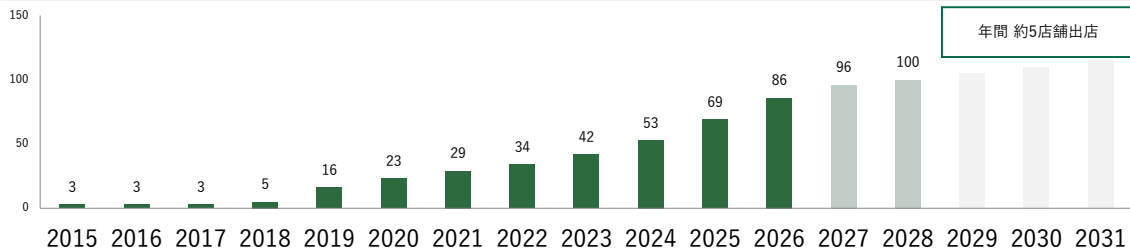
- 今後は年間5店舗前後のペースで出店を継続

- 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。

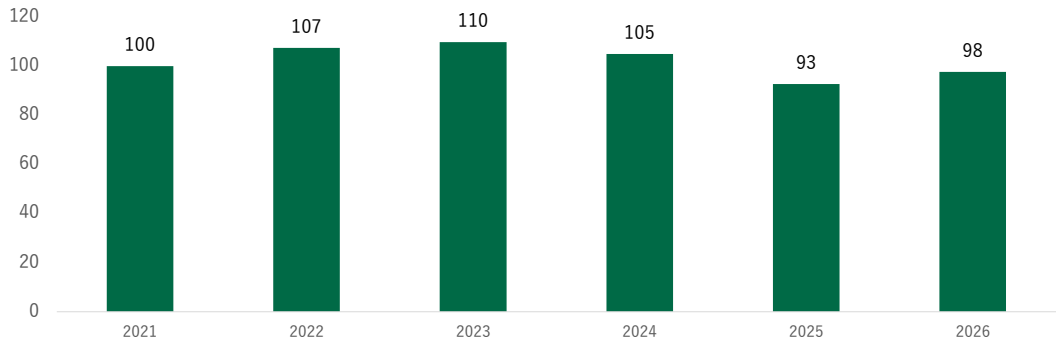
IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

これまで進めてきた大型店出店の推移です。

累計100店舗のオープンを目指し、出店を加速してきました。

一部、工期の関係で2028年2月期にずれ込みますが、目標を達成したと考えています。全国の大きな商圈はほぼカバーできたので、今後は経済合理性に基づき年間5店舗程度の出店スピードになる見込みです。出店の急拡大からの変化により、社員の経験値の向上は生産性に好影響を及ぼしていくと考えています。

また店舗数の増加は抑制的になりますがシェア獲得に対して必要な商圈在庫は拡充していくことができます。既存店舗に対してのヤード拡張などによる設備投資額を抑えた投資も含めて一層の成長を目指していきます。



※ 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。

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

22

大型店の出店により中小型店の人財が不足する中でも会社全体の一人あたり小売台数は維持してきました。

今後の営業プロセスの高度化や人材育成によってまだまだ台数を伸ばしていくことはできると考えております。

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。

IDOM Inc.

23

また、デジタル変革による生産性向上を目指してIT投資を重要な戦略として継続していきます。

CRM基盤の高度化により、お客様との接点を増やす事で成約率やLTVの向上を図っていきます。

OMO・オンライン商談の取組みを増やしていく事で様々な働き方を可能にし、一人当たりの生産性を高めていきます。

こうした取組はすでに一部店舗で実験しており、更に、対象店舗を拡げている段階です。デジタル変革への取組みは既存店の生産性向上にも貢献すると考えています。

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。

ここまでお話ししてきたように2027年は大型店の出店と同時に効率性・生産性の課題に取り組んでいきます。

また2030年までの3年間の次期中期計画ではこれらの課題を解決し、成長を維持していきたいと考えています。

そしてその次の中期計画では国内市場シェア10%以上へ拡大、すでに取り組んでいるLTV向上施策が実を結びリピート集客につながる期間にしてまいります。

成長のスピードを加速する為にはM&Aも含めて投資に対しても積極的に対応していきます。

		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。

25

2027年2月期の業績予想についてお話しします。

まずKPIです。

大型店の出店は10店舗として期末には96店舗が稼働している状況を目指します。

小売りについては台粗利を高い水準で維持しながら過去最高の小売り台数を更新してまいります。

買取りについても、改めて注力して参ります。

このことにより、一時的には卸売りが増え台粗利が低下すると見込まれますが、長期的にみるとLTV向上の一手として効果が出てくると考えています。

(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。

IDOM Inc.

26

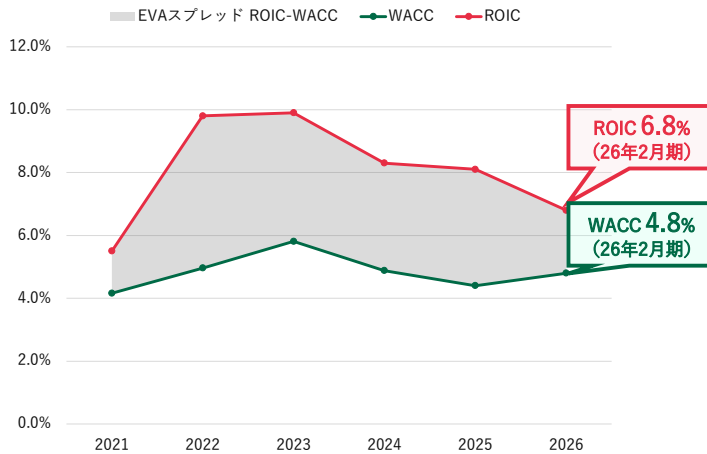
こうした施策をとりながら、2027年2月期は売上高で6000億円超え、営業利益で240億円を目指して参ります。

3. 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。



- 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)

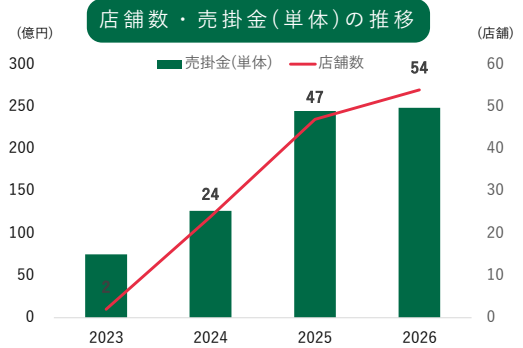
※WACC：株主資本コスト (リスクフリーレート+(β ×市場リスクプレミアム)+(流動性 β ×流動性リスクプレミアム))×株主資本比率+税引き前有利子負債コスト×有利子負債比率

※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

金利上昇の影響によりWACCは4.8%に上昇してきている一方で、ROICについては成長過程の中で先行投資が拡大し低下してきました。

結果、ROICとWACCの差であるEVAスプレッドは2%に低下していると認識しています。

自社ローン専門店
じしゃロン
すべての人に、移動の自由を。



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。

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

29

投下資本増加の一つ目の要因はじしゃロン事業による割賦販売です。

全てのお客様に車で移動できるようにする取り組みとして、2022年に2店舗で事業を開始しました。

想定以上にお客様に評価して頂き、需要に応える形で出店を行い全国54店舗まで拡大してきています。

収益貢献は大きいものの事業規模の拡大に伴い売掛金が増加しています。適宜、売掛金を流動化していくことで金額のコントロールを継続していきます。

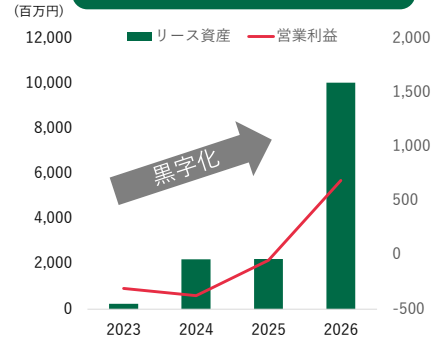


AIモデルによる残価予測技術でリスク管理と収益最大化を両立



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。

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

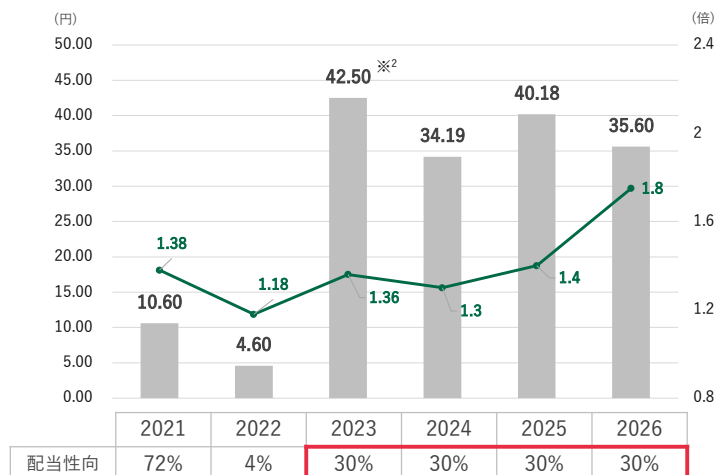
投下資本増加の二つ目の要因はIDOM CaaS Technologyによるリース販売です。

IDOM CaaS Technologyは、AIモデルによる残価予測技術を用いて「リスク管理と収益最大化の両立」と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」を目指している当社グループにおいて、R&Dを担っている子会社です。

今期、黒字化を実現しております。リースなどを活用していることでリース資産が拡大します。

この2つの事業は着実に新たな市場の開拓に成功しています。

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)

IDOM Inc. ※「2026」表記は、2026年2月期を示す。 ※² 前期末実績による配当計算から当期末実績による配当計算に変更したことによる調整を含む。

31

配当方針については業績連動型として、連結の当期純利益の30%を配当とする方針です。

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%

今期末の配当は当期純利益の30%である1株当たり20.17円とします。

中間期にお支払いした15.43円とあわせて通期で35.60円と致します。

来期につきましては、通期で42.43円の配当を予想しております。

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

33

当社は2021年以降大型店の拡大とともに、しっかりと成長を実現してきたと自負しています。

また、その過程で生じた課題についてもしっかりと認識して対応して参ります。

そして更なる成長・企業価値向上に取り組んでいく所存です。

引き続き、当社の挑みに注目して頂きたいと思っております。ご清聴ありがとうございました。