2027年2月期・Q2

決算説明会資料

2026年10月15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。

目次

1. 2027年2月期 上期の実績 4

2. 業績予想の修正に関して 15

3. 2027年2月期 上期の取り組み 21

4. 株主還元に関して 29

5. APPENDIX 33

6. APPENDIX（業績・財務の補足情報） 51

1．2027年2月期 上期の実績

2027年2月期 上期のハイライト

連結

連結営業利益

営業利益

88億円
前年同期比+9%

- 前年同期比+9%。

小売

小売台粗利

小売台粗利

114※
前年同期比 +10%

- 第1四半期の110から第2四半期は118まで上昇。

小売

小売台数

小売台数

88,043台
前年同期比 +5%

- 前年同期比+5%と過去最高小売台数。

※ 2023年2月期 通期の小売台粗利を100とした時の指数

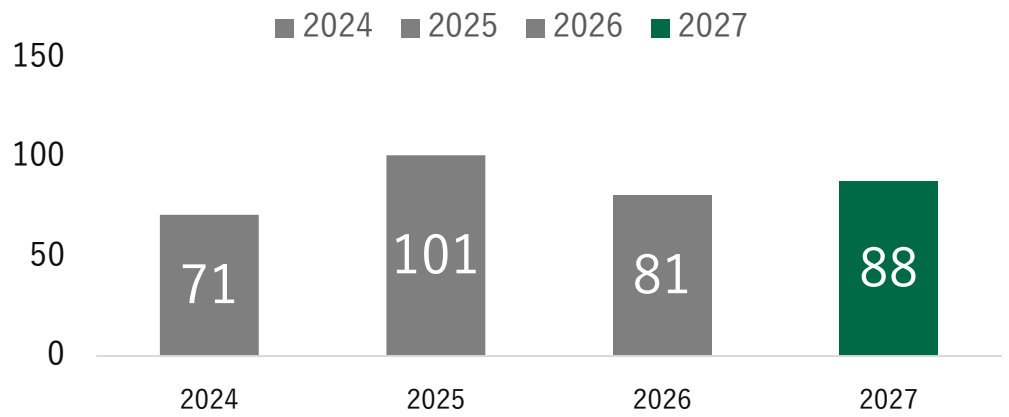
ハイライト

2027年2月期の営業利益の推移

Gulliver

上期 推移

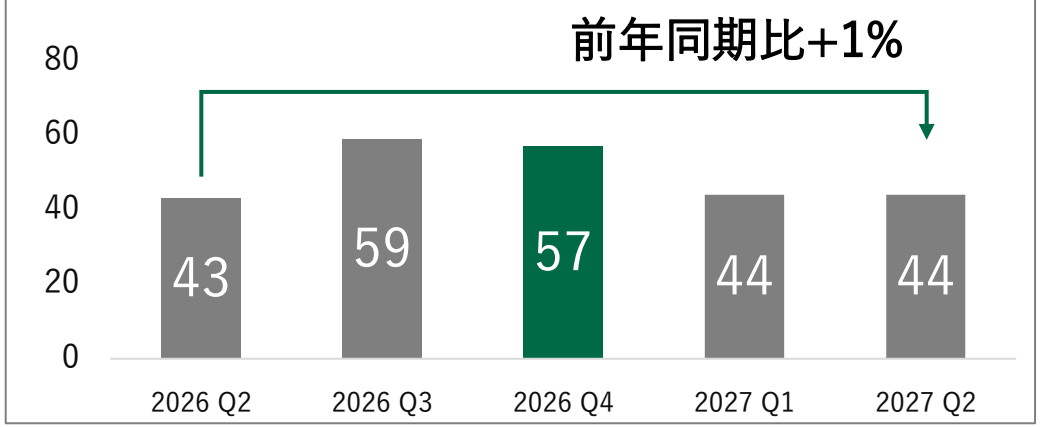
（億円）



	2024	2025	2026	2027
営業利益率	3.5%	4.0%	3.0%	2.8%
前年同期比	-	+42.1%	△19.9%	+8.6%

四半期推移

（億円）

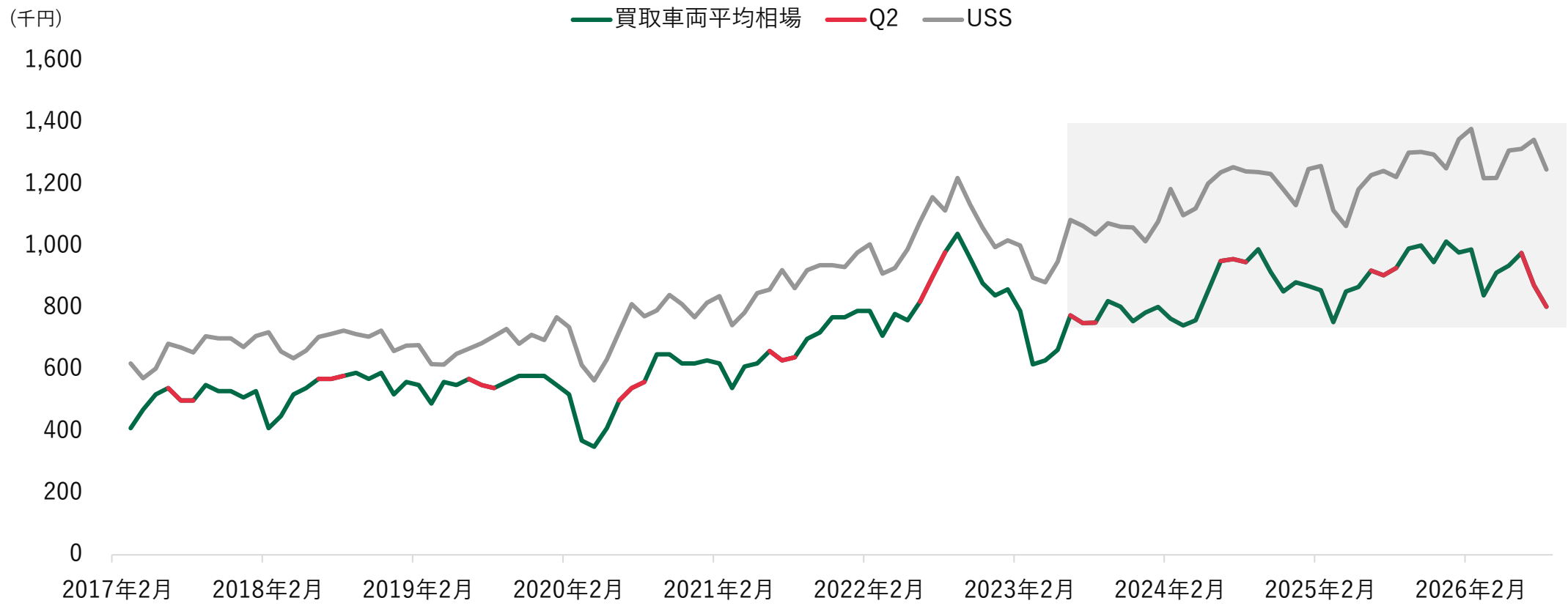


	2026 Q2	2026 Q3	2026 Q4	2027 Q1	2027 Q2
営業利益率	3.3%	4.0%	4.1%	2.7%	2.8%
前期比		+37.0%	△2.6%	△24.1%	+1.3%

※「2027」表記は、2027年2月期を示す。
※中古車販売に係る収益認識について：従来の納車時点において収益を認識から、車両の名義変更手続が完了した時点において収益を認識する方法に変更。

相場

中古車相場の推移

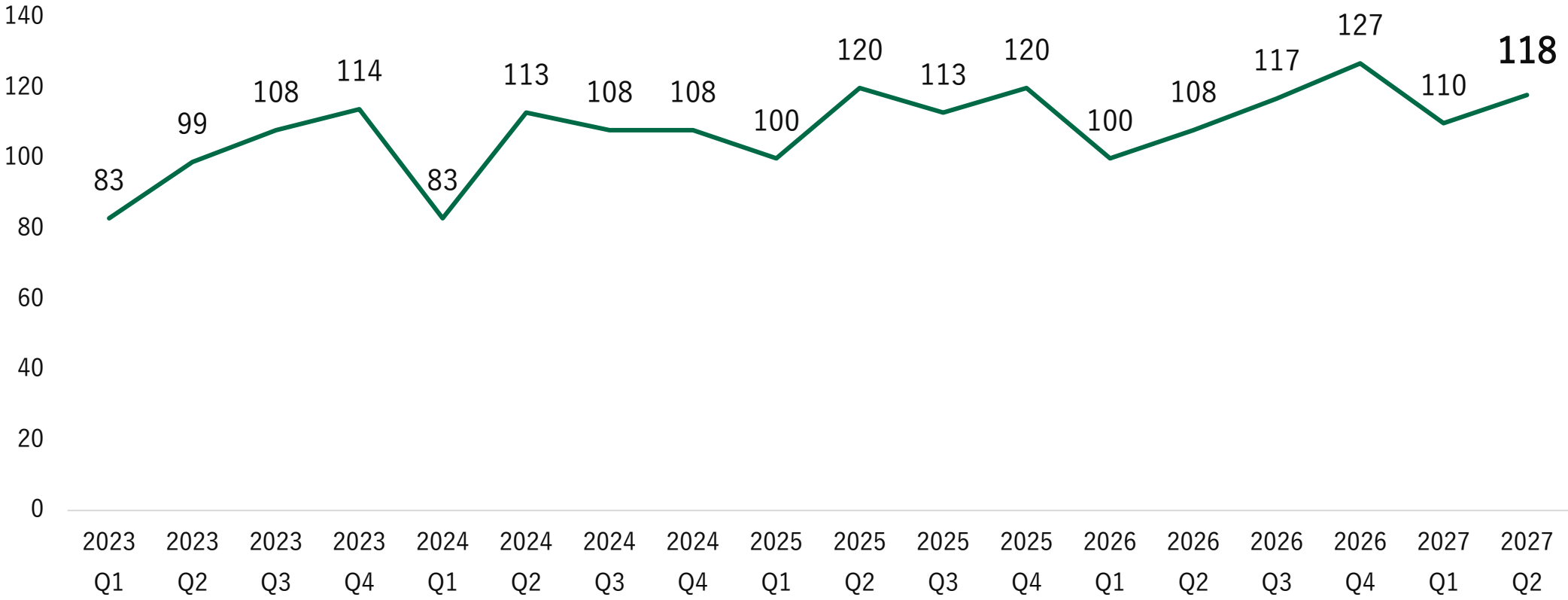


※株式会社USS 月次データより

中古車相場は季節性を持つものの一定の幅の中で推移。
Q2に関しては例年よりも大きく相場が下落。

ハイライト

小売台粗利の推移



※ 2023年2月期 通期の小売台粗利を100とした時の指数

小売台粗利は今期目標水準へ順調に推移。

※ 「2027」表記は、2027年2月期を示す。

ハイライト

2027年2月期 上期 主要KPI

		2025	2026	2027	増減差
店舗数	大型店出店数(店舗)	1	8	3	△5
小売	小売台数(千台)	75.9	84.2	88.0	+3.8
	小売台粗利 (2023を100とした時の指数)	110	103	114	-
卸売	卸売台数(千台)	76.7	74.8	87.7	+12.9
	卸売台粗利 (2023を100とした時の指数)	120	100	90	-

小売・卸売台数ともに前年同期比増加。

※ 「2027」表記は、2027年2月期を示す。

連結

2027年2月期 上期 P/L実績

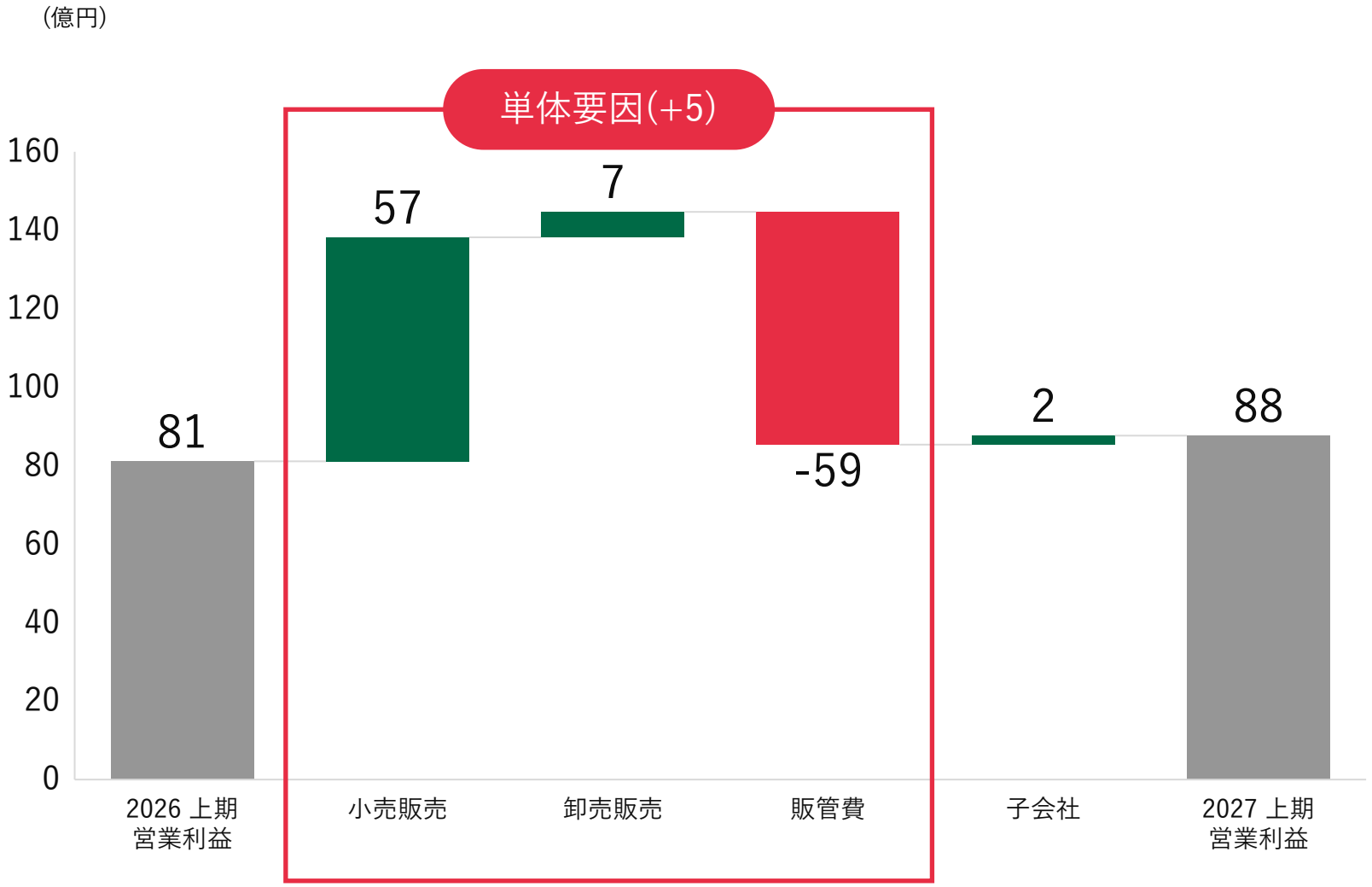
Gulliver

(億円)	2026	2027	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	2,703	3,181	100.0%	478	17.7%
売上総利益	444	520	16.0%	76	17.1%
販管費	363	432	13.6%	69	18.9%
営業利益	81	88	2.8%	7	8.6%
経常利益	73	77	2.4%	4	5.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	49	52	1.7%	3	6.7%
EBITDA※1	99	117	3.7%	18	18.2%

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費
※ 「2027」表記は、2027年2月期を示す。
※中古車販売に係る収益認識について：従来の納車時点において収益を認識から、車両の名義変更手続が完了した時点において収益を認識する方法に変更。

連結

2027年2月期 上期営業利益の前期比増減要因

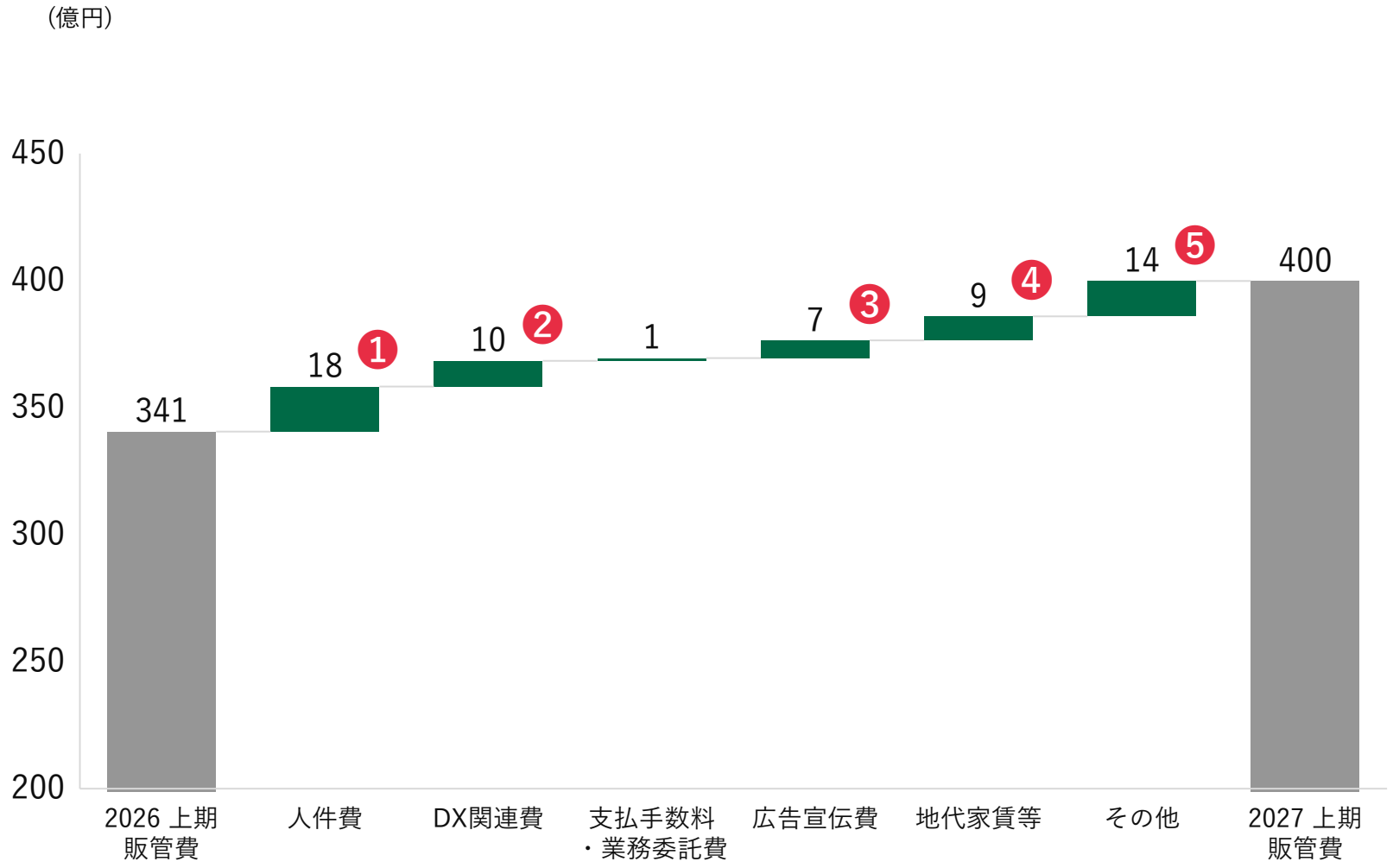


- 小売は台数・粗利増加により+57億円。
- 卸売は台数増加により+7億円。
- 販管費は店舗数の増加に伴い拡大。
- 子会社は前年同期比増加を維持。

※「2027」表記は、2027年2月期を示す。
※中古車販売に係る収益認識について：従来の納車時点において収益を認識から、車両の名義変更手続が完了した時点において収益を認識する方法に変更。

単体

2027年2月期 上期販管費の前年同期比の分析



1. 人員数は平均391人増、単価が+2.8万円。
2. DX投資としてのCRM開発費用など。
3. 相見積もりによる買取の再開など。
4. 大型店舗増加による地代家賃・減価償却費・水道光熱費など。
5. 割賦売掛金の増加に伴う貸倒引当金や株主優待の発行など。

※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

連結

B/Sサマリー

Gulliver

連結・貸借対照表（2026年2月期末）

資産　2,608億円

- 現預金 275億円
- 売掛金 322億円
- 在庫 1,150億円
- 有形固定資産 543億円
- その他 318億円

負債　1,705億円

- 有利子負債 954億円
- その他 751億円

純資産　903億円

- 903億円 自己資本比率 34%

連結・貸借対照表（2027年2月期上期末）

資産　2,790億円

- 現預金 335億円
- 売掛金 348億円
- 在庫 1,119億円
- 有形固定資産 615億円
- その他 373億円

負債　1,853億円

- 有利子負債 1,006億円
- その他 847億円

純資産　937億円

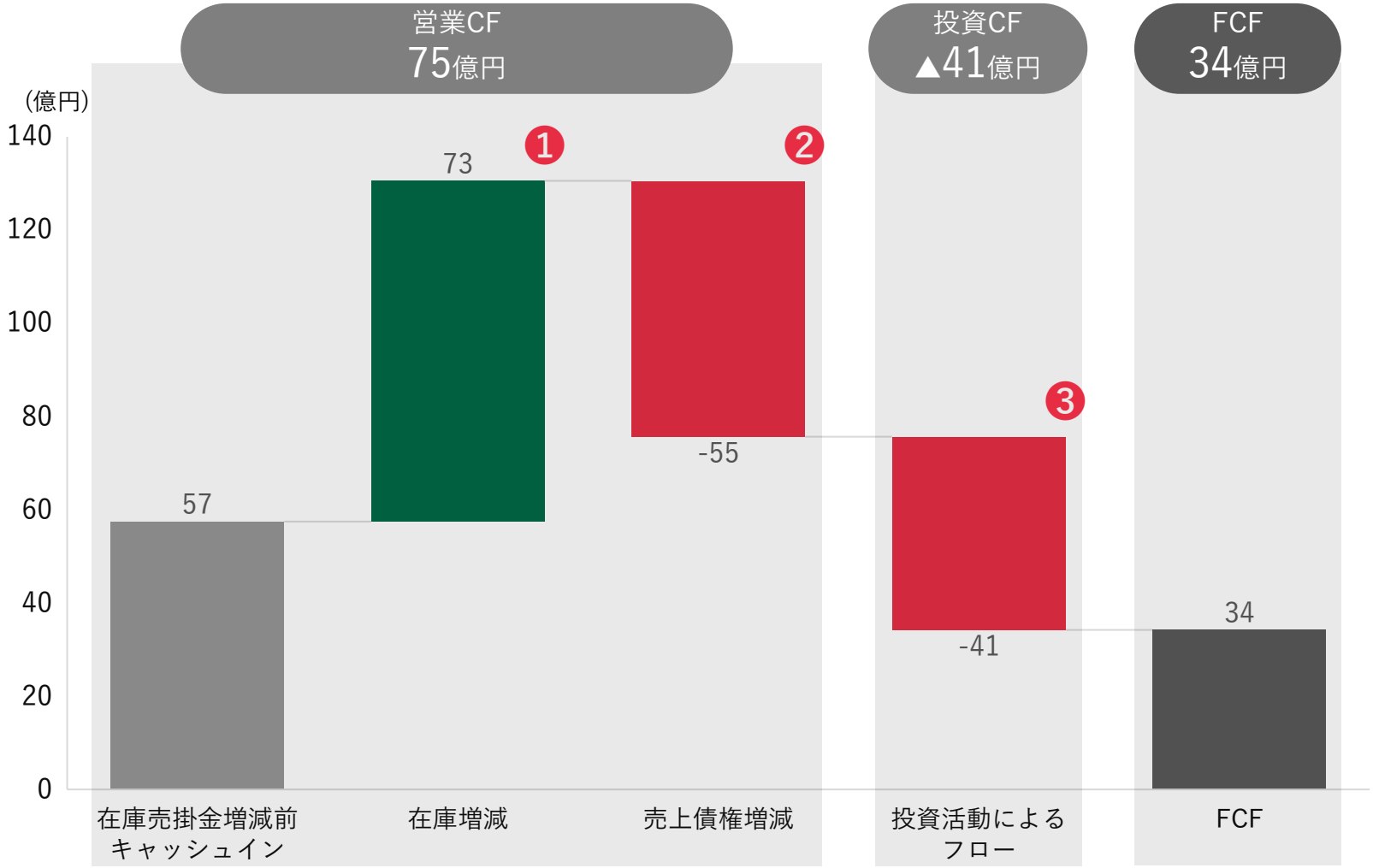
- 937億円 自己資本比率 33%

- 総資産は2,790億円（＋182億）。
- 売掛金はQ2の流動化により+26億円。
- 在庫は△31億円。台数減少により△42億円、単価増により+14億円、子会社などにより△3億円。
- 有形固定資産は新規出店や子会社の車両運搬具（リース車両）により+72億円。
- 有利子負債は+52億円。
- 連結自己資本比率は33%。

※中古車販売に係る収益認識について：従来の納車時点において収益を認識から、車両の名義変更手続が完了した時点において収益を認識する方法に変更。

連結

キャッシュフローの増減分析



1. 在庫台数の減少により+73億円。
2. 割賦販売の流動化を実行し売上債権の増加は▲55億。
3. 大型店出店及び整備工場などに41億円を投資。

結果、FCFは+34億円。

２．業績予想の修正に関して

業績予想

2027年2月期 業績予想修正のポイント

上期（実績）

当初予想を下回る

営業利益（億円）

119 → **88**

当初予想比 △31

売上総利益　530 → 520
販管費　410 → 432

＋

下期（修正予想）

成長投資を織り込み

営業利益（億円）

121 → **97**

当初予想比 △24

売上総利益　540 → 546
販管費　420 → 449

＝

通期（修正予想）

下方修正

営業利益（億円）

240 → **185**

当初予想比 △55

売上総利益　1,070 → 1,066
販管費　830 → 881

※ 当初予想 → 実績／修正予想。単位：億円

上期の未達と下期の成長投資を織り込み、通期予想を見直し

※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

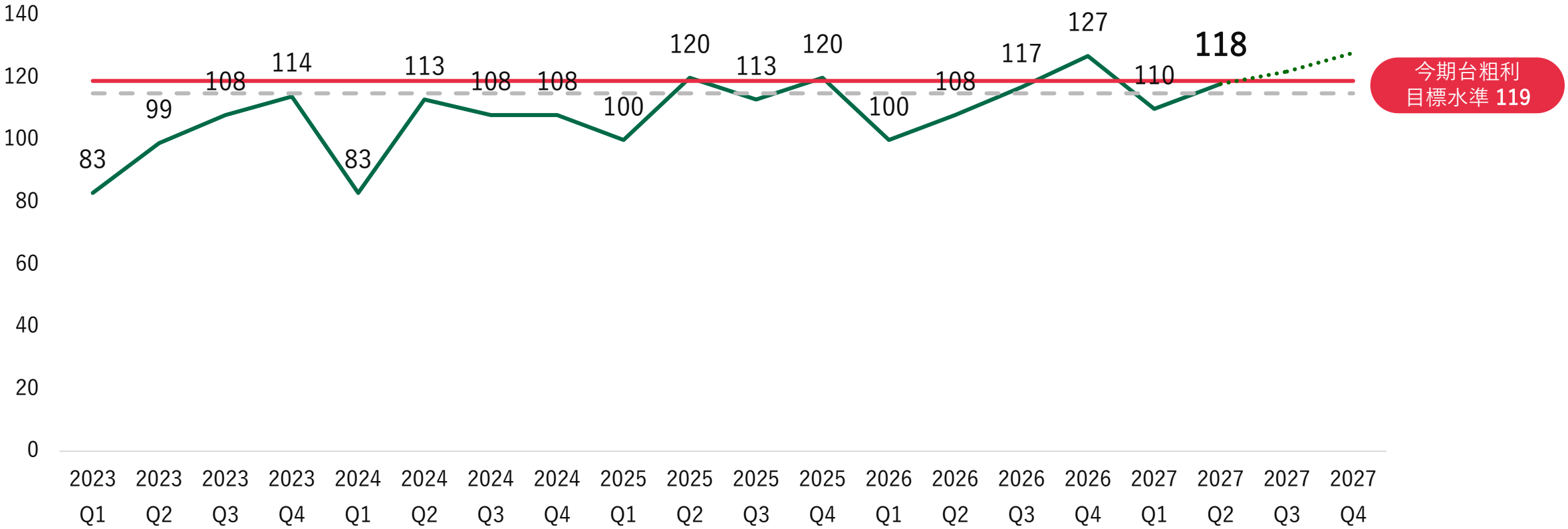
上期の業績の変動要因　売上総利益

	台数	台粗利	台数×台粗利
小売	他業種からの中途採用を強化・育成、一時的にパフォーマンスが低下	想定通りの台粗利での進捗	戦力化までのタイムラグが発生
卸売	一時的な相場の下落に伴い卸売処分から小売処分へ移行	Q1の在庫処分と相場の影響もあり台粗利が減少	一時的な影響も含めて台粗利が想定以上に減少

卸売の台粗利低下に加え、中途採用の育成期間による一時的な生産性低下が上期に影響。
下期は第1四半期の在庫入替の効果と人財の戦力化で改善を目指す。

ハイライト

小売台粗利の推移



※ 2023年2月期 通期の小売台粗利を100とした時の指数

目標水準は115から119へと見直し。

IDOM Inc.

※ 「2027」表記は、2027年2月期を示す。

成長投資としての販管費

	増加要因	将来へのリターン
人件費	下期出店に向けた人員確保、 一人当たり人件費の増加	店舗販売に対するリソース拡充
DX関連費用	CRM開発・AI投資	顧客管理による商談コストの削減とAIを利用した商談精度向上
広告宣伝費	集客戦略の強化	在庫量と連動させながら効率的な買取仕入れを実行

成長投資としてのコスト増に関しては
下期～中長期的にみてポジティブな要因として今後もこの水準を維持。

※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

業績予想　下期から来期以降にむけた施策

Gulliver

Q1在庫処分による
在庫の健全化と
台粗利の改善

CRM開発・AI活用
による効率の改善

中途採用の戦力化
中長期的な
戦力の獲得

上期の投資や戦略が下期に実を結び、中長期的な収益構造を改善

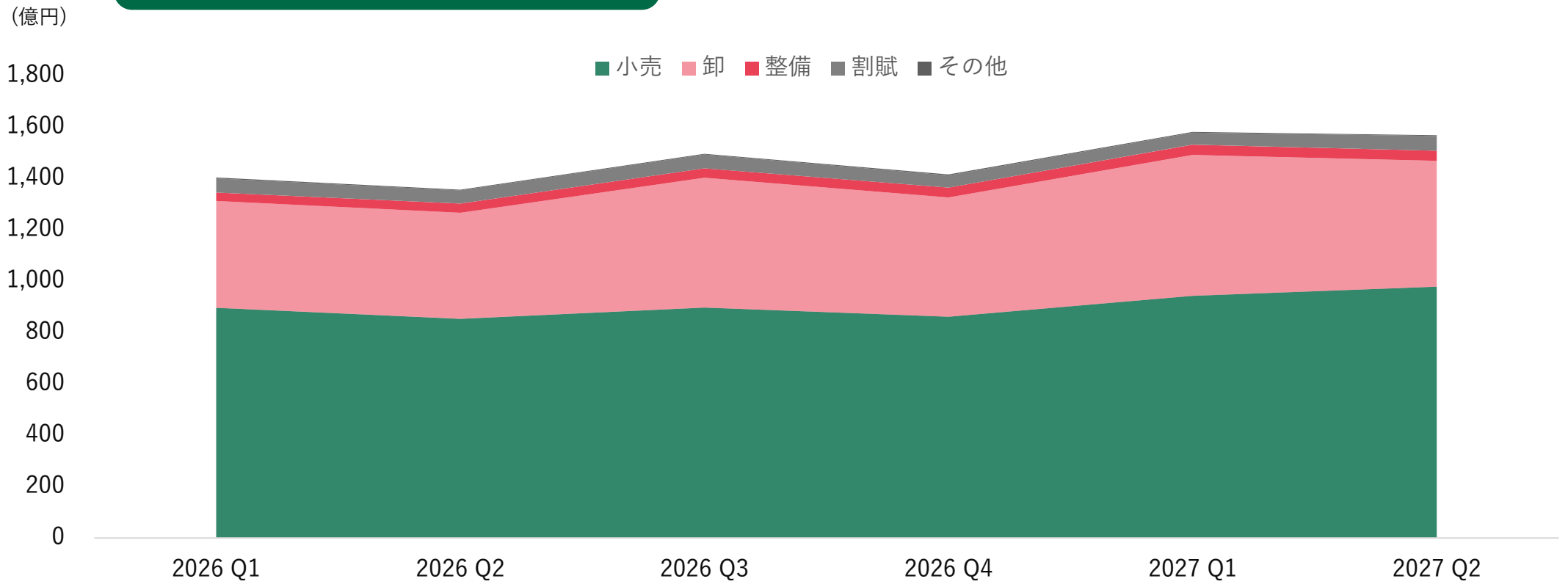
※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

３．2027年2月期 上期の取り組み

セグメント

セグメント別売上高

業態別売上高の推移



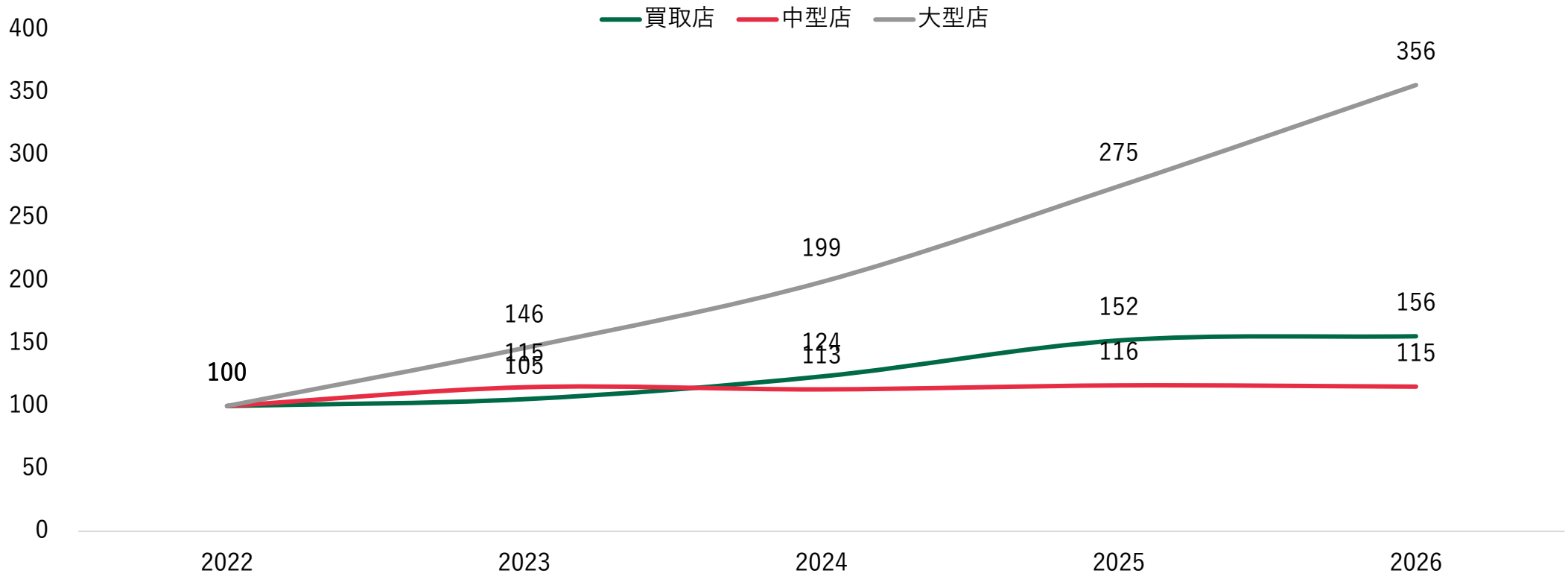
セグメント別の売上において小売は順調に拡大。
整備事業は成長を継続、割賦販売は全体のバランスを見ながら統制。

※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

大型店

大型店が安定成長のドライバー

業態別売上高の推移



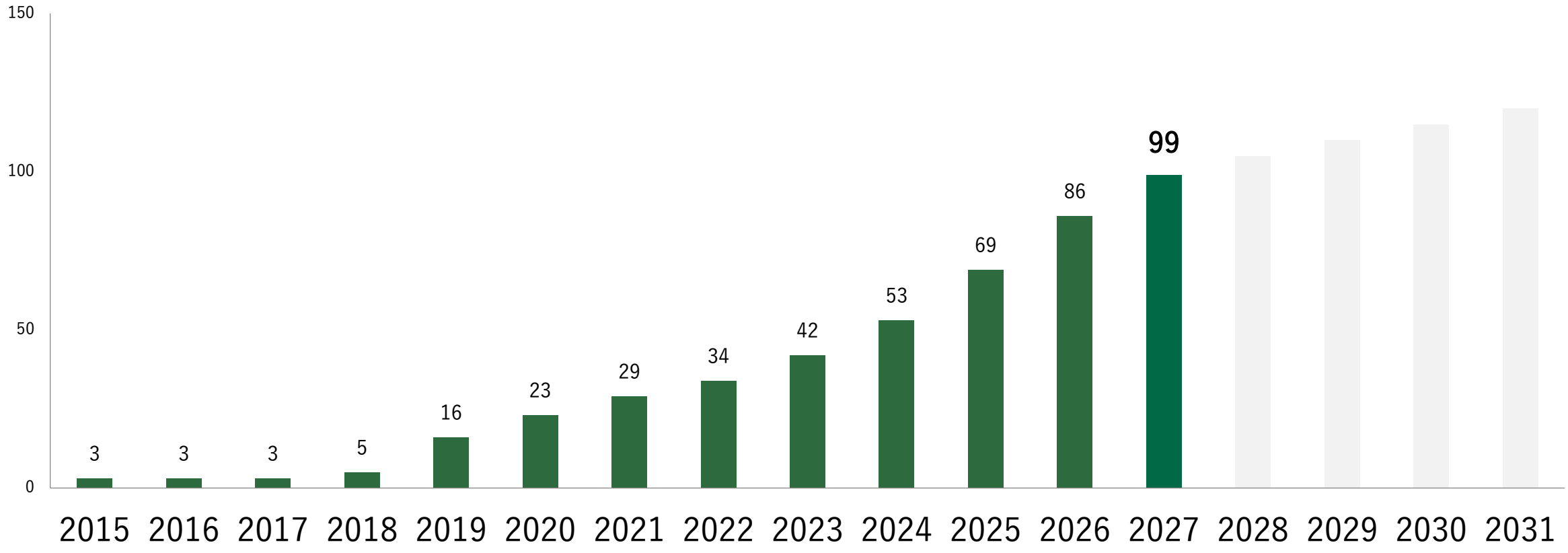
※ 2022の売上高実績を100として。

大型店は店舗数の増加とともに順調に拡大。
一方で中型店は相場上昇環境の中でも売上高が停滞、人材育成により改善を目指す。

※ 「2027」表記は、2027年2月期を示す。

大型店

大型店の店舗数の推移



今期の出店予定は10店舗から+3店舗の13店舗に上方修正。

※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

大型店

新規OPENした大型店

草加ｲﾝﾀｰ店（2026年7月オープン）

埼玉県草加市

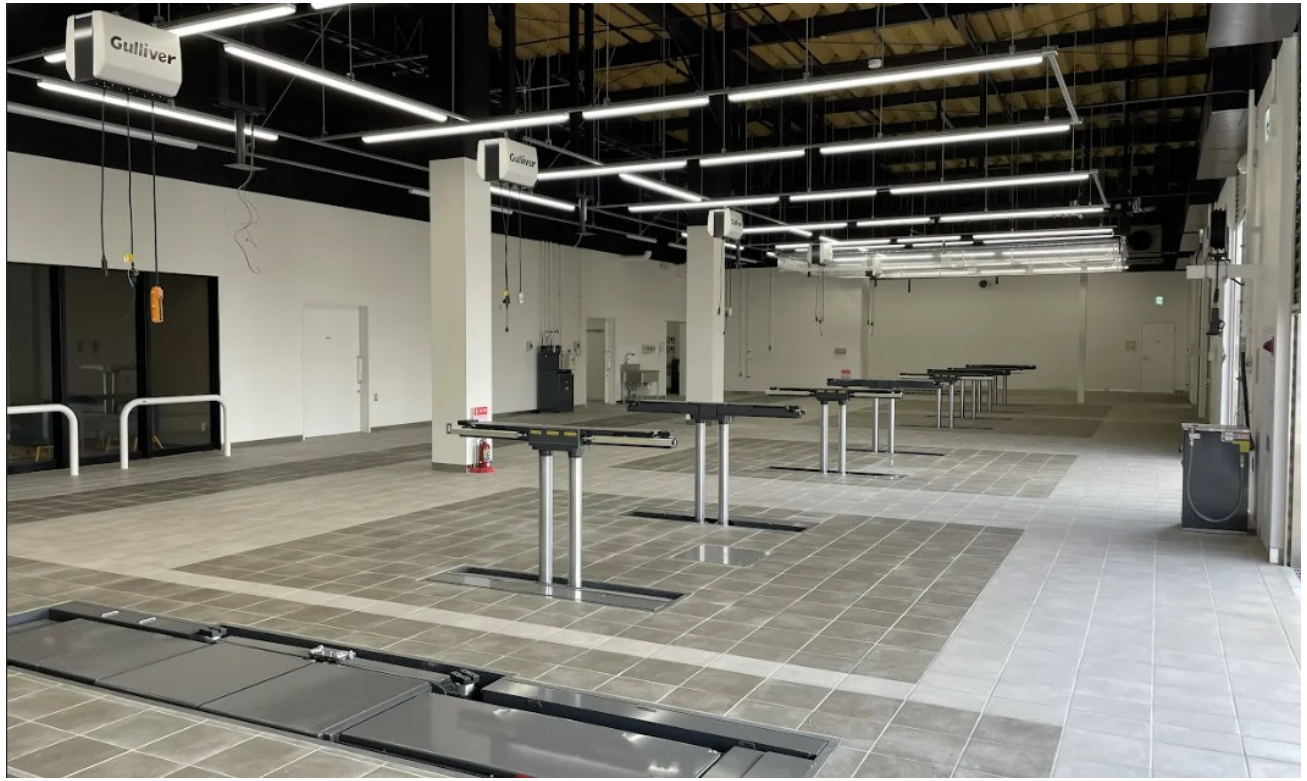
直近の店舗展開

【Q2新規大型店オープン】
・福重店（2026年6月）
・柏店（2026年7月）
・草加ｲﾝﾀｰ店（2026年7月）

通期進捗	3/13 店舗
大型店舗数 （2026年8月末現在）	89 店舗 （2026年8月末現在）

工場

新規OPENした整備工場



福山整備工場（2026年8月オープン）

広島県福山市

直近の店舗展開

【 Q2新規整備工場オープン】
・札幌手稲整備工場（2026年7月）
・枚方整備工場（2026年8月）
・福山整備工場（2026年8月）

通期進捗	8/10 工場
整備工場数 （2026年8月末現在）	50 工場 うち33工場が 指定工場取得済み

業績予想

2027年2月期 連結 通期予想の変更

(億円)	2026実績	2027	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	5,593	**6,550**	100.0%	+957	17.1%
売上総利益	958	**1,066**	16.3%	+108	11.2%
販管費	761	**881**	13.5%	+120	15.8%
営業利益	197	**185**	2.8%	△12	△6.2%
経常利益	181	**164**	2.5%	△17	△9.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	116	**105**	1.6%	△11	△9.2%

※ 「2026」表記は、2026年2月期を示す。

業績予想

2027年2月期 業績予想修正の前提

Gulliver

		上期 当初予想	上期 実績	下期 当初予想	下期 修正予想	通期 当初予想	通期 修正予想
店舗	大型店出店数(店舗)	3	3	7	10	10	13
小売	小売台数(千台)	90	88	87	87	177	175
	小売台粗利 (2023を100とした時の指数)	114	114	118	125	115	119
卸売	卸売台数(千台)	90	88	85	94	175	182
	卸売台粗利 (2023を100とした時の指数)	103	90	112	96	110	94
連結PL	売上総利益（億円）	530	520	540	546	1,070	1,066
	販管費（億円）	410	432	420	449	830	881
	営業利益（億円）	119	88	121	97	240	185

４．株主還元について

株主還元

株主還元方針の見直しについて

持続的な事業成長と資本効率（ROIC）の最適化、ならびに株主還元の予見可能性向上を目的に、
配当および優待を含めた還元構造全体の再検証を実施

■ 配当方針

【現状の課題認識】

・完全業績連動型（配当性向30%目安）の現行方針は、単年度の損益変動に左右されやすい構造。

【見直しの方向性】

・事業環境の変化への適応や資本効率（ROIC）の向上、ならびに株主還元の予見可能性を高める観点から、従来の単年度の損益変動に左右される配当方針のあり方を再検証し、中長期的な事業成長と還元基盤の充実を総合的に考慮した新たな利益配分基準の構築を検討。

【今後の予定】

・2027年4月（次期中計公表時）に新方針の詳細を公表予定

■ 株主優待制度

【現状の課題認識】

・株主基盤拡充の目的は達成した一方で、株主数急増に伴うデジタルギフトの運用・管理コストが想定を超えて拡大。

【見直しの方向性】

・現行のデジタルギフトによる還元制度を見直し、「事業との親和性」「サービスのご利用機会の創出」「制度の持続可能性」を重視した新たな優待軸の再構築を検討。

【現行制度の扱い】

・継続保有要件（1年以上）を適用した上で、2027年8月末基準日（同年11月進呈予定）までの進呈をもって現行のデジタルギフトによる優待制度の運用を終了。

【今後の予定】

・2027年4月（次期中計公表時）に新方針の詳細を公表予定

配当方針

配当金について

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
2026年2月期（実績）	15.43円	20.17円	35.60円
2027年2月期（実績/予想）	15.54円(実績)	15.84円	31.38円

社長メッセージ

10/15(木) 以降に弊社IRサイト内にて、決算説明会動画を公開予定

5. APPENDIX

基準変更

売上基準の変更

旧基準の課題

紙売契の場合
報告ベースなので、客観的な外部エビデンスとの紐付けが困難

電子売契の場合
遠方のお客様など、納車確認日＝納車日とならないケースが発生する可能性

新基準の効果

第三者機関が提供する自動車検査登録情報提供サービスと紐づけることで、公的な登録データに基づいた第三者視点の正確かつ検証可能な基準

旧基準と比較し期末の後ろ1-2週間が売上対象となり、期首の1-2週間が対象外と計上認識が変更。
その差分は限定的ではあるものの過去の数値も含めて遡及適用。

連結

2027年2月期 P/L四半期実績

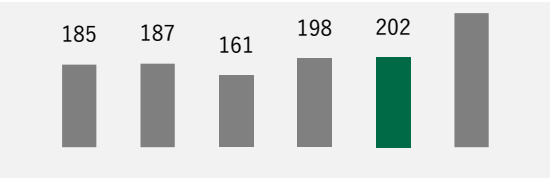
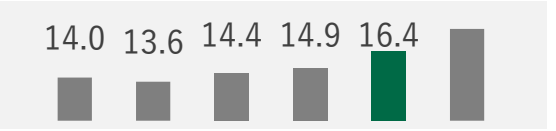
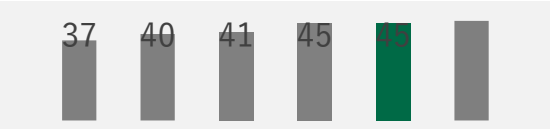
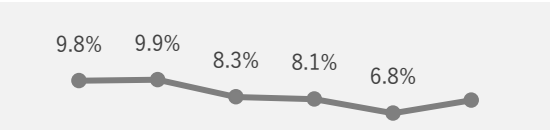
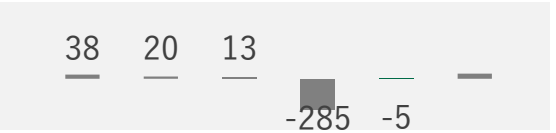
Gulliver

(億円)	2026 Q1	2026 Q2	2026 Q3	2026 Q4	2027 Q1	2027 Q2	前四半期比
売上高	1,382	1,321	1,476	1,414	1,596	1,585	△11
売上総利益	221	223	253	261	256	264	+8
販管費	184	179	194	204	213	220	+7
営業利益	38	43	59	57	44	44	+0
経常利益	35	38	56	52	39	38	△1
親会社株主に帰属する四半期純利益	22	27	38	29	27	25	△2

※ 「2027」表記は、2027年2月期を示す。

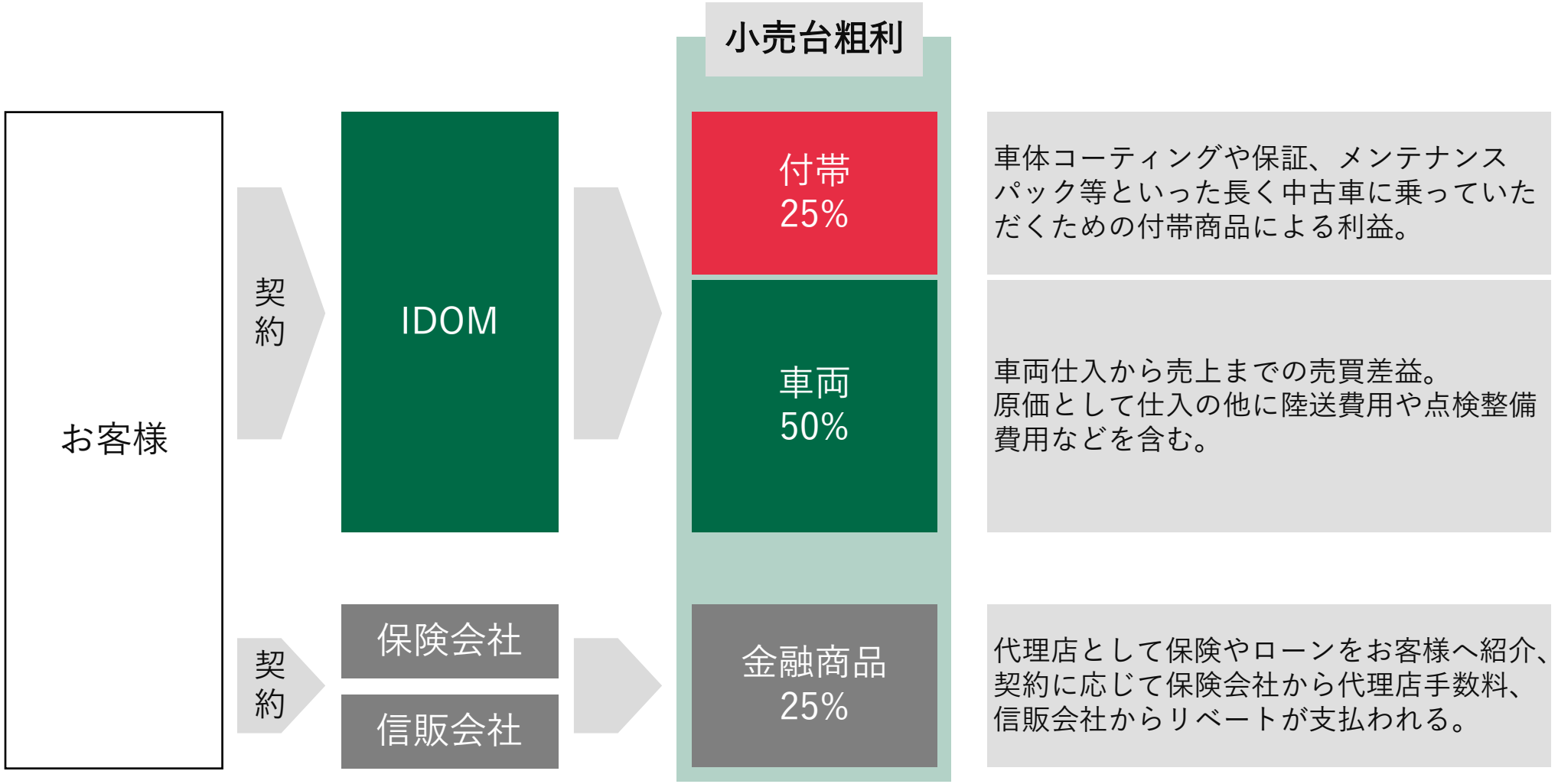
中期経営計画

Gulliver

		2027年2月期 目標	途中進捗 2022 2023 2024 2025 2026 2027
P／L	営業利益	300 億円	
ビジネス	直営店 小売台数	17~19 万台	
ビジネス	小売台粗利	44~41 万円	
投資効率	ＲＯＩＣ	8 %以上	
CF	ＦＣＦ （フリー・キャッシュフロー）	2027年2月期黒字	

※ 「2027」表記は、2027年2月期を示す。

小売台粗利の構成に関して



※ 2023年2月期のイメージ。

安心

付帯商品の開発（2026年2月期実績）

Gulliver

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。

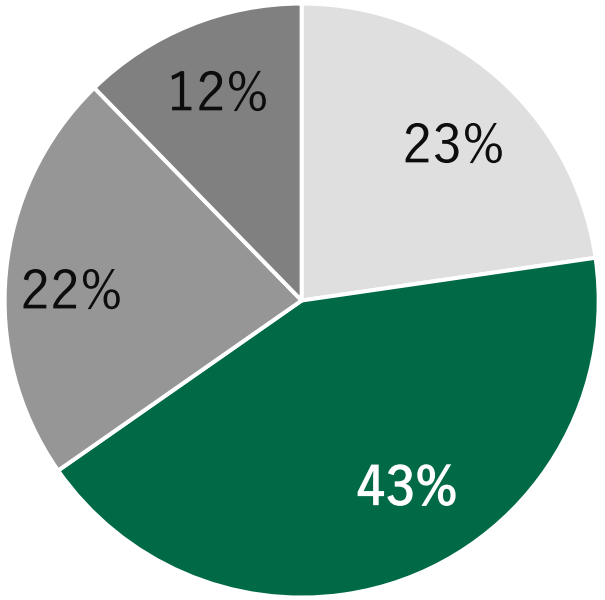
※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

在庫

在庫管理に関して

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

大 中 小

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。

- 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。

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。
- 一定以上の粗利基準を超えない在庫処分の実施を検討。
- 大型店の拡大とともに小売車両の割合は増加。

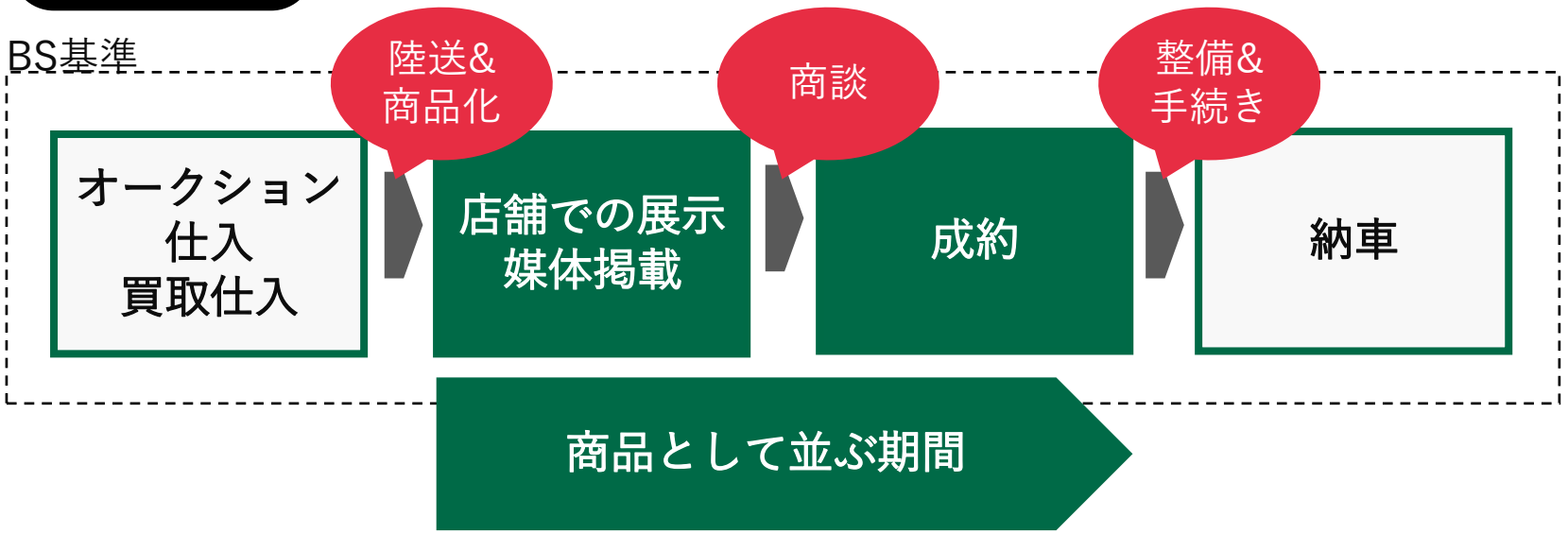
- 長期保有しても付帯粗利により台粗利が担保され在庫リスクが少ない。
- 小売比率が上昇すると在庫回転日数が増加する傾向。

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。
粗利基準を高くすることで在庫の収益力を確保しROICの向上に寄与する。

在庫

在庫回転日数の推移

BS基準



- BS基準在庫は在庫基準の変更により減少。

（日）

単体 在庫回転日数	2025	2026	2027 Q2
BS基準	87.0	89.5	78.7

※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

工場

IDOMの取組み

Gulliver

中古車業界の
不信・不安

総額表示化

お客様視点で
明瞭な取引

第三者チェック

車両状態の
適正評価基準

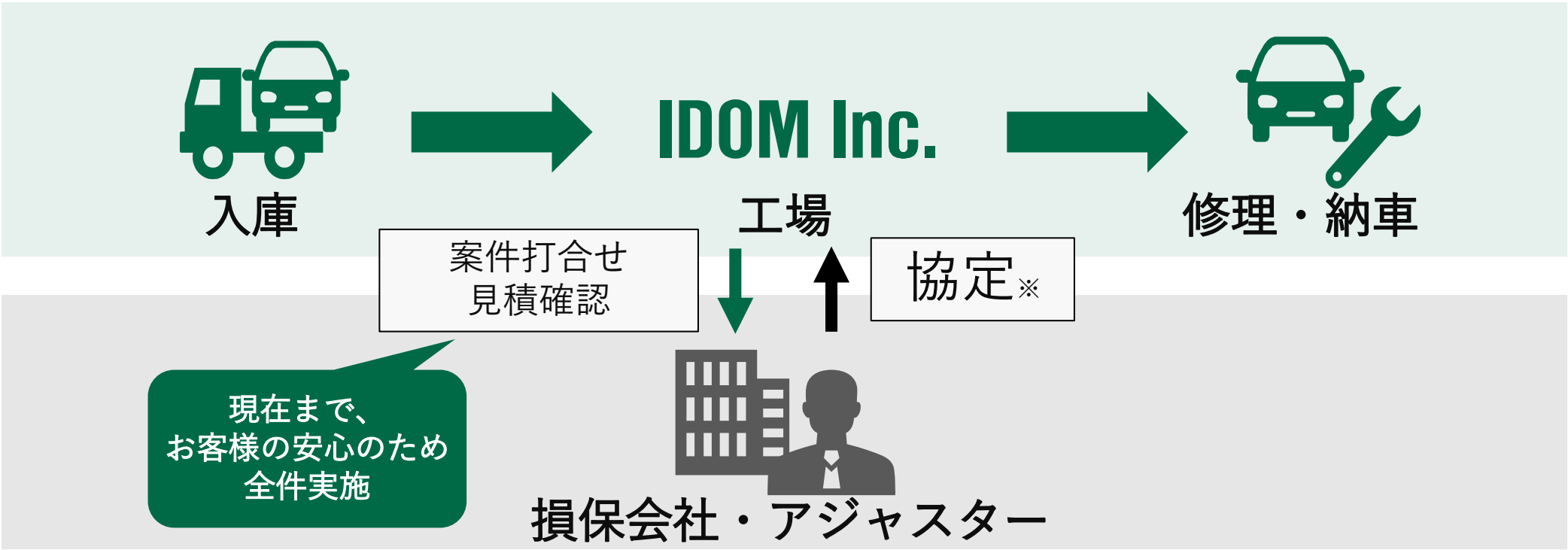
他業界の参入

中古車業界の
注目度向上

より安心して
購入できる
業界への変化

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。

板金工場ガバナンスへの取組みに関して：事故対応



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。

※ 協定：事故の修理対応について損保会社のアジャスターが修理箇所・使用部品・コストを確認し、保険会社と交渉し最終的に修理金額を確定すること。

工場

工場の透明性の確保に関して

※作業記録を確認できる映像

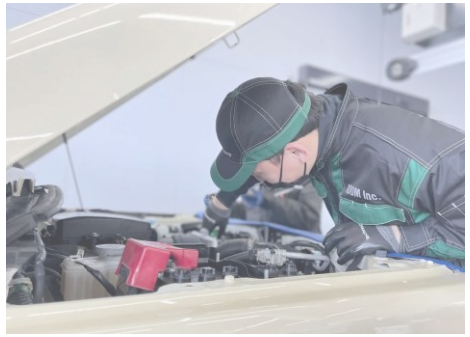
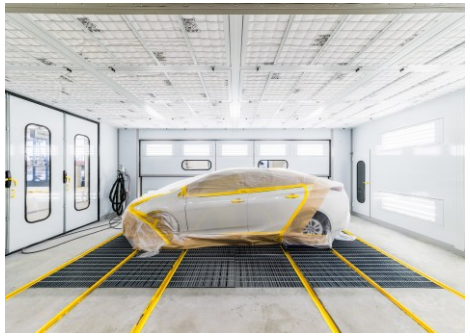
※工場内に設置されたカメラ

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。

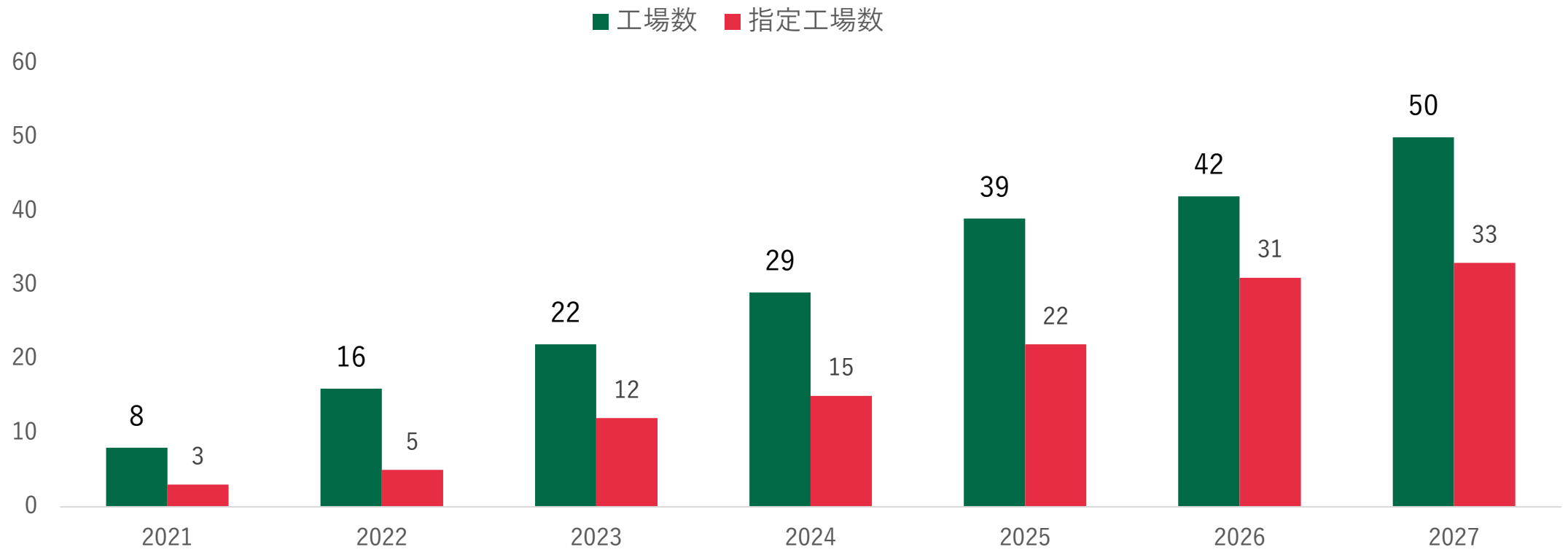
工場

整備工場と板金工場について

Gulliver

	整備工場	板金工場
		
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	ボディやフレームなど外部の修復が専門
利用目的	・定期的な法定点検、車検 ・車両が故障した時	・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
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	資格は必須ではないが、技術や経験が必要

工場数の推移



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。

※「2026」表記は、2026年2月期を示す。

ブランド力

Gulliverブランド

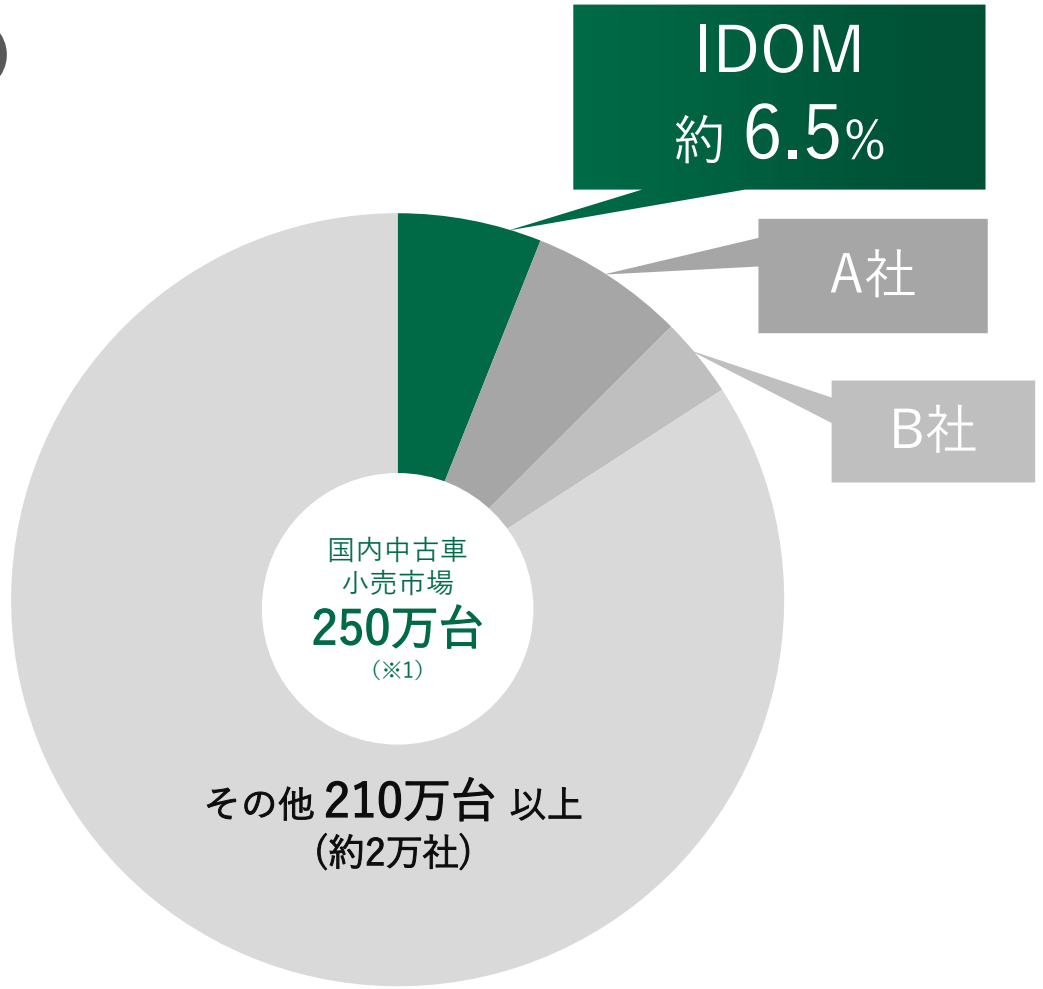
	買取店	じしゃロン店	中型店	大型店
店舗フォーマット				
店舗数※	170店舗	56店舗	133店舗	89店舗
特徴	買取専門店	割賦販売専門店	顧客ニーズに合わせた専門店	地域最大級の圧倒的な品揃え

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8月末現在。

市場規模と市場環境

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。

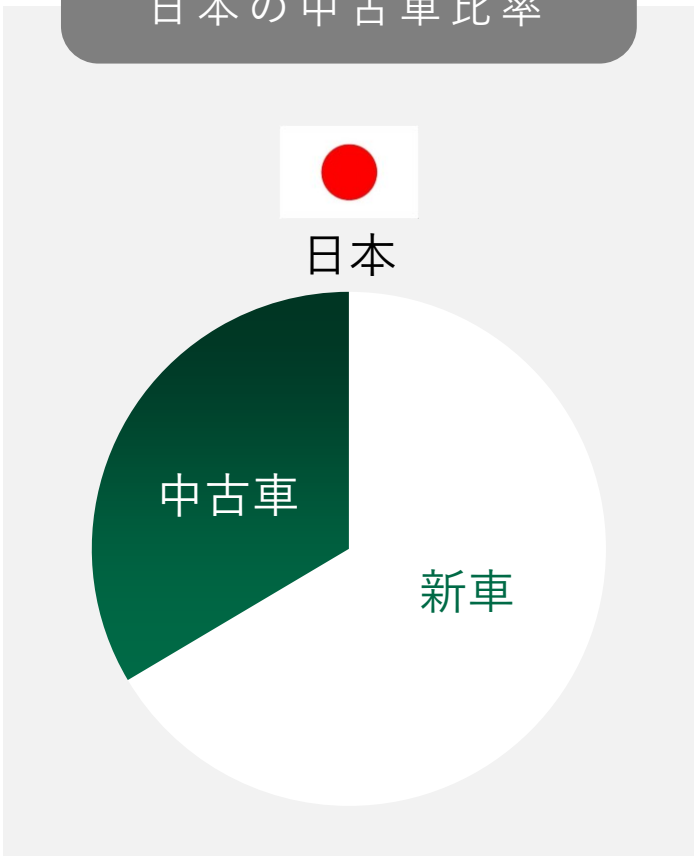
※1:2026年2月期の市場シェアは、2024年の中古車小売市場規模250万台（矢野経済研究所調べ）に占める当社とA社の国内小売台数の内訳を算出。

市場

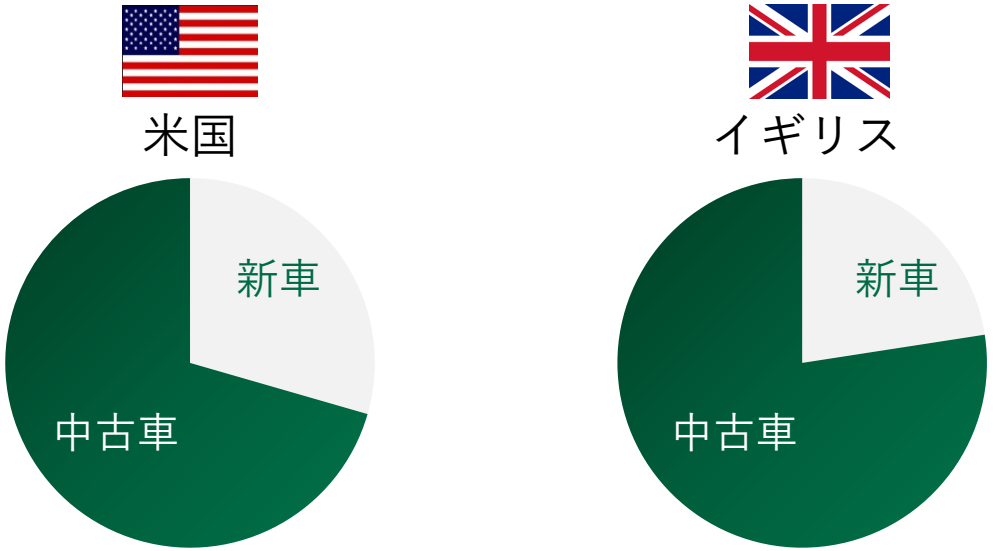
欧米各国に比べ著しく低い日本の中古車市場

Gulliver

日本の中古車比率



欧米各国の中古車比率



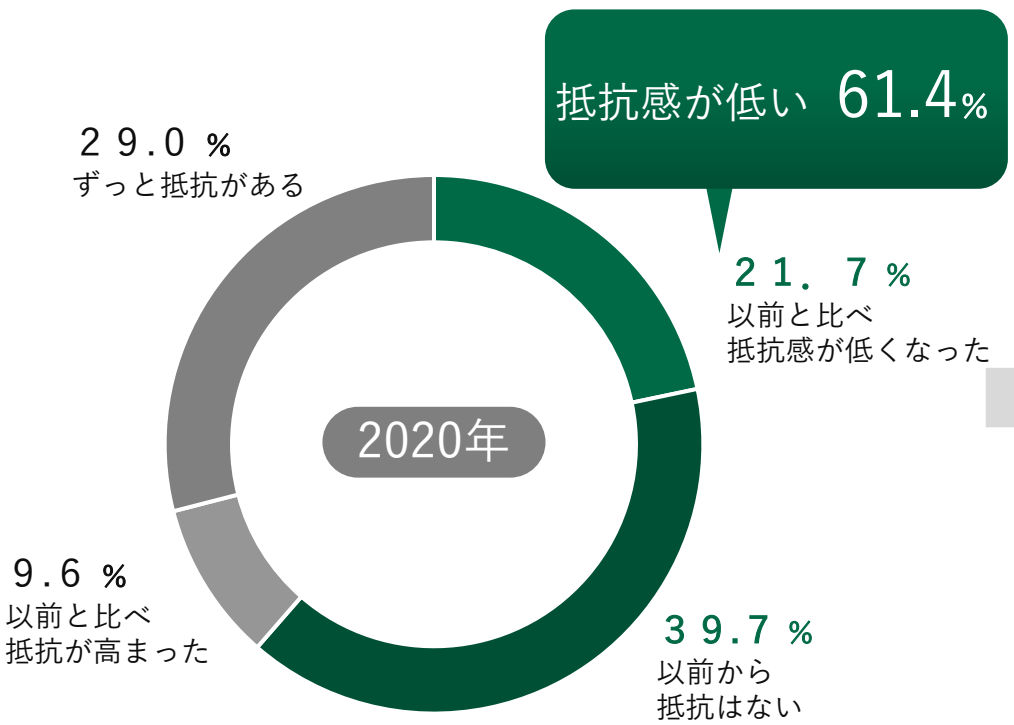
※1：新車：２０１９年一般社団法人日本自動車販売協会連合会
　　中古車：矢野経済研究所 ２０２０年版 中古車流通総覧
※2：新車：２０１９年マークラインズ 自動車産業ポータル
　　中古車：ｅｄｍｕｎｄｓ ２０１９ Ｕｓｅｄ Ｖｅｈｉｃｌｅ Ｒｅｐｏｒｔ

※３：２０１９年英国自動車製造販売協会（ＳＭＭＴ）車両データ

市場

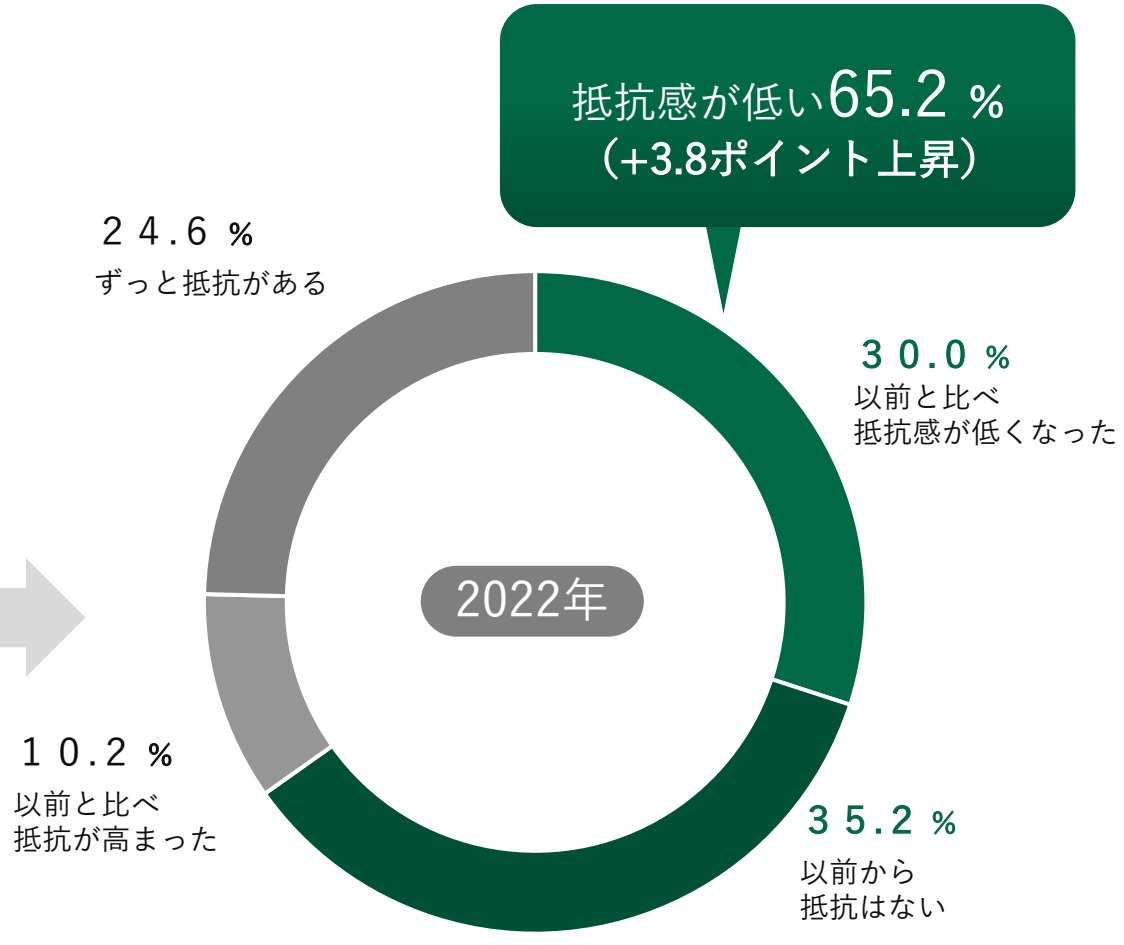
中古車に関する抵抗意識の変化

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）

２年後



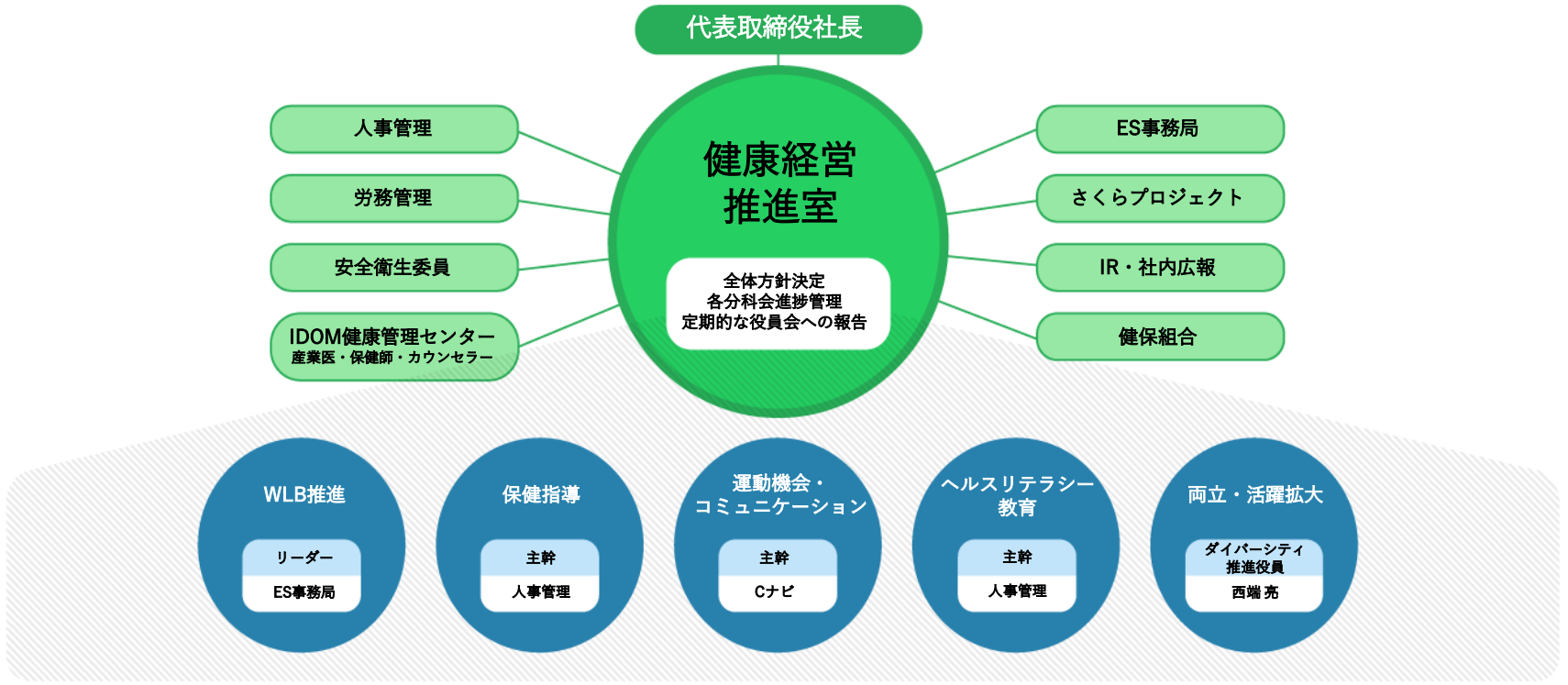
２０２２年３月Ｗｅｂアンケートの実施結果（対象１０００人）

健康経営への取組み

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。



6．APPENDIX(業績・財務の補足情報)

[連結・単体]損益計算書（第2四半期累計）

第2四半期累計（連結）	2024年 2月期 第2四半期		2025年 2月期 第2四半期		2026年 2月期 第2四半期		2027年 2月期 第2四半期			
	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	増減額（百万円）	前期比（%）
売上高	203,696	100.0	249,651	100.0	273,107	100.0	318,100	100.0	47,801	17.7
売上原価	168,792	82.9	205,350	82.3	228,274	83.6	266,109	83.7	40,227	17.8
売上総利益	34,903	17.1	44,300	17.7	44,832	16.4	51,991	16.3	7,574	17.1
販売費及び一般管理費	27,805	13.7	34,217	13.7	36,338	13.3	43,219	13.6	6,881	18.9
営業利益	7,098	3.5	10,083	4.0	8,493	3.1	8,771	2.8	693	8.6
経常利益	6,918	3.4	9,603	3.8	7,755	2.8	7,722	2.4	383	5.2
税金等調整前中間期純利益	6,853	3.4	9,530	3.8	7,554	2.8	7,652	2.4	513	7.2
親会社株主に帰属する中間期純利益	4,823	2.4	6,485	2.6	5,163	1.9	5,201	1.6	326	6.7

第2四半期累計（単体）	2024年 2月期 第2四半期		2025年 2月期 第2四半期		2026年 2月期 第2四半期		2027年 2月期 第2四半期			
	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	実績（百万円）	構成比（%）	増減額（百万円）	前期比（%）
売上高	200,597	100.0	245,381	100.0	265,594	100.0	304,798	100.0	42,012	16.0
売上原価	166,737	83.1	202,402	82.5	223,429	84.1	256,683	84.2	35,646	16.1
売上総利益	33,859	16.9	42,978	17.5	42,165	15.9	48,115	15.8	6,366	15.2
販売費及び一般管理費	26,637	13.3	32,475	13.2	34,058	12.8	39,992	13.1	5,933	17.4
営業利益	7,222	3.6	10,503	4.3	8,106	3.1	8,123	2.7	432	5.6
経常利益	7,015	3.5	10,004	4.1	7,375	2.8	7,173	2.4	214	3.1
税引前中間期純利益	6,951	3.5	10,046	4.1	7,183	2.7	7,156	2.3	388	5.7
中間期純利益	4,871	2.4	6,873	2.8	4,940	1.9	4,905	1.6	253	5.4

[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	559,250	100.0	655,000	100.0	95,750	17.1
売上原価	346,519	82.5	408,002	82.1	463,407	82.9	548,379	83.7	84,972	18.3
売上総利益	73,333	17.5	88,675	17.9	95,842	17.1	106,621	16.3	10,779	11.2
販売費及び一般管理費	57,216	13.6	68,785	13.8	76,127	13.6	88,119	13.5	11,992	15.8
営業利益	16,117	3.8	19,890	4.0	19,715	3.5	18,501	2.8	△1,214	△6.2
経常利益	15,826	3.8	19,115	3.8	18,113	3.2	16,422	2.5	△1,691	△9.3
税金等調整前当期純利益	15,664	3.7	18,576	3.7	17,019	3.0	15,452	2.4	△1,567	△9.2
親会社株主に帰属する当期純利益	11,442	2.7	13,447	2.7	11,571	2.1	10,501	1.6	△1,070	△9.2

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	543,108	100.0	634,198	100.0	91,090	16.8
売上原価	342,143	82.8	401,991	82.6	453,210	83.4	534,183	84.2	80,972	17.9
売上総利益	71,062	17.2	84,852	17.4	89,897	16.6	100,045	15.8	10,048	11.3
販売費及び一般管理費	54,333	13.1	64,710	13.3	70,950	13.1	82,492	13.0	11,541	16.3
営業利益	16,729	4.0	20,142	4.1	18,946	3.5	17,553	2.8	△1,393	△7.4
経常利益	16,404	4.0	19,374	4.0	17,416	3.2	15,673	2.5	△2,238	△12.5
税引前当期純利益	16,239	3.9	19,021	3.9	16,822	3.1	15,056	2.4	△2,260	△13.1
当期純利益	11,864	2.9	13,945	2.9	11,504	2.1	10,405	1.6	△1,442	△12.2

[連結]貸借対照表

（単位：百万円）

	前期連結会計年度末 (2026年2月28日)	当中間期連結会計年度末 (2026年8月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	27,462	33,546
受取手形及び売掛金	32,245	34,757
商品	115,023	111,874
その他の営業資産	7,128	10,056
その他	9,488	11,897
貸倒引当金	△2,184	△3,021
流動資産合計	189,163	199,111
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	62,232	64,322
減価償却累計額	△23,164	△24,528
建物及び構築物（純額）	39,067	39,794
車両運搬具	10,956	17,451
減価償却累計額	△914	△1,790
車両運搬具（純額）	10,042	15,660
工具、器具及び備品	7,514	7,932
減価償却累計額	△4,760	△4,859
工具、器具及び備品（純額）	2,753	3,072
土地	136	136
建設仮勘定	1,521	2,064
その他	775	775
有形固定資産合計	54,297	61,503
無形固定資産		
ソフトウェア	1,873	2,285
その他	2	2
無形固定資産合計	1,875	2,287
投資その他の資産		
関係会社株式	29	29
長期貸付金	2,103	2,184
敷金及び保証金	7,055	7,168
建設協力金	2,697	2,532
繰延税金資産	3,125	3,679
その他	480	524
貸倒引当金	△2	△39
投資その他の資産合計	15,488	16,079
固定資産合計	71,661	79,871
資産合計	260,825	278,983

	前期連結会計年度末 (2026年2月28日)	当連結会計年度末 (2026年8月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	10,279	8,776
短期借入金	8,201	1,423
1年以内償還予定の社債	-	3,000
1年内返済予定の長期借入金	10,150	12,429
未払金	5,286	5,090
未払法人税等	4,038	3,277
契約負債	30,173	35,224
預り金	345	410
賞与引当金	1,523	1,708
その他	8,720	9,186
流動負債合計	78,719	80,527
固定負債		
社債	7,000	4,000
長期借入金	70,000	79,777
リース債務	9,720	15,805
長期預り保証金	783	748
資産除去債務	4,101	4,289
その他	183	183
固定負債合計	91,788	104,803
負債合計	170,508	185,331
純資産の部		
株主資本		
資本金	4,157	4,157
資本剰余金	5,756	5,756
利益剰余金	82,534	85,710
自己株式	△4,344	△4,344
株主資本合計	88,102	91,278
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	474	534
その他の包括利益累計額合計	474	534
新株予約権	0	0
非支配株主持分	1,739	1,837
純資産合計	90,316	93,651
負債純資産合計	260,825	278,983

[連結]キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	2026年2月期 第2四半期	2027年2月期 第2四半期
税金等調整前四半期純利益	7,138	7,652
減価償却費	1,881	2,904
のれん償却額	3	-
運転資本増減	△3,440	14
法人税等の支払額	△2,958	△3,626
その他	5,149	537
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,773	7,481
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,785	△4,060
フリー・キャッシュ・フロー	1,987	3,421
財務活動によるキャッシュ・フロー	10,658	2,638
換算差額・新規連結に伴う増減額	△39	23
現金及び現金同等物の増減額	12,606	6,084
現金及び現金同等物の期首残高	15,416	27,462
現金及び現金同等物の期末残高	28,023	33,546

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	Q1	Q2累計
買取台数（台）	48,306	93,307	139,681	183,781	48,949	91,010	139,883	186,628	51,660	103,694
YoY	12.4%	18.4%	16.4%	13.0%	1.3%	-2.5%	0.1%	1.5%	5.5%	13.9%
直営店販売台数（台）	81,988	152,584	227,464	293,163	83,714	158,941	239,974	315,916	89,906	175,771
YoY	11.4%	12.3%	12.6%	9.0%	2.1%	4.2%	5.5%	7.8%	7.4%	10.6%
小売台数（台）	38,842	75,917	113,519	149,003	43,840	84,190	125,177	163,931	45,558	88,043
YoY	-1.1%	2.9%	6.6%	3.1%	12.9%	10.9%	10.3%	10.0%	3.9%	4.6%
卸売台数（台）	43,146	76,667	113,945	144,160	39,874	74,751	114,797	151,985	44,348	87,728
YoY	25.7%	23.4%	19.4%	15.9%	-7.6%	-2.5%	0.7%	5.4%	11.2%	17.3%
個別社員数（人）	3,861	3,906	3,852	3,816	4,202	4,076	4,087	4,010	4,380	4,243