

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。

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



IDOM Inc.

株式会社 I D O M の C F O の西端です。私からは2027年 2 月期 上期の決算について説明します。



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。

上期の連結営業利益は88億円となり、前年同期を9%上回り、増収増益となりました。

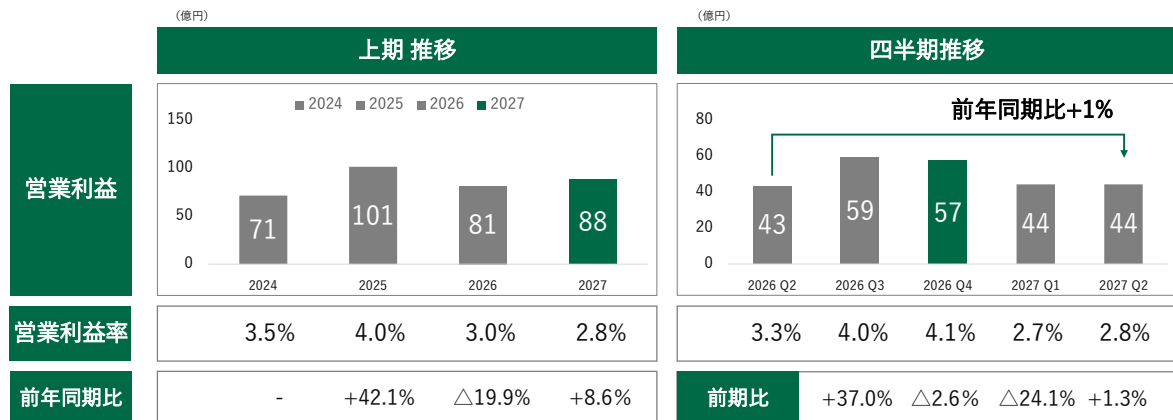
次のポイントは小売台粗利です。

2023年を100とした指数ベースで上期では114となり、前年同期の103から10%上回りました。

第1四半期は在庫ポートフォリオの健全化を最優先とし、低収益車両の入れ替えを戦略的に進めました。この結果、第1四半期の小売台粗利は110に留まりましたが、第2四半期では118まで回復してきています。

3番目のポイントは、小売台数です。

大型店の好調により小売台数は88,043台。前年同期を5%上回りました。



IDOM Inc.

※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

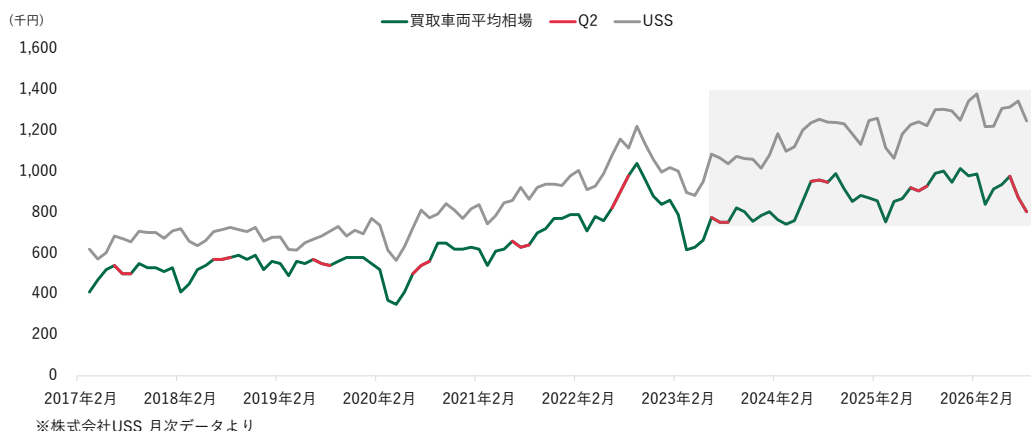
※中古車販売に係る収益認識について：従来の納車時点において収益を認識から、車両の名義変更手続が完了した時点において収益を認識する方法に変更。

6

営業利益の推移を説明します。

このスライドでは左側で、上期の営業利益の推移を4年間分示しています。2025年2月期の上期には及びませんでした。前年比9%増となっています。

スライドの右側では5四半期の推移を示しています。今期(Q2)は成長投資を継続して、在庫の処分を行い、前年同期を上回る営業利益を出しました。



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。

IDOM Inc.

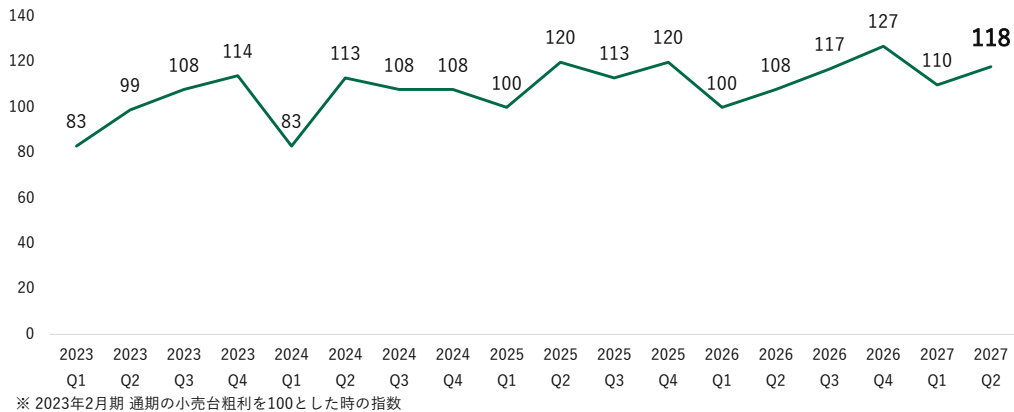
7

当社の買取単価から中古車相場の推移を示しています。

今回からUSSのデータも並べてみました。車種の構成の差はあるものの当社の買取価格が相場の動きを示していることが判ると思います。

このスライドから第2四半期に相場下落があったことが判ります。

ただ、コロナ後、相場は一定のレンジ内で安定的に推移しております。今後も大きな環境変化が無い限り、このレンジの中での推移が続くものと考えています。



小売台粗利は今期目標水準へ順調に推移。

IDOM Inc. ※「2027」表記は、2027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。

今期において、第1四半期の小売台粗利は110、第2四半期は在庫選別の効果もあり相場下落の中でも、台粗利の指数は118まで上昇、上期6カ月間では前期の103から114まで上昇しました。

		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。

IDOM Inc. ※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

9

ここでは今期の主要KPIについてお話しします。
今期にオープンした大型店舗は3店舗、出店のタイミングの差はありますが、計画通りにオープンしています。

小売については、台数を対前年同期で約4000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114の水準となっています。
卸売について、台数は前年同期で約13千台増加、台粗利は90と第2四半期は第1四半期から改善しています。

(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。

IDOM Inc.

10

連結の損益計算書です。

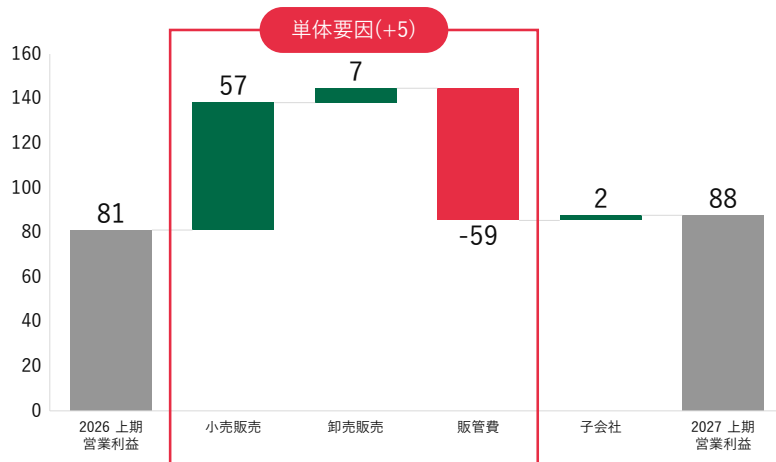
今期、売上認識を納車日から登録日に変更しています。
これに伴い、前年同期の数値が変わっていることに
注意下さい。

売上高は3,181億円、前年同期を18%上回りました。
売上総利益は前年同期比17%増、販管費は19%増となり、
結果、営業利益は88億円、9%増となりました。
中間純利益は、前期に店舗減損を認識した反動で7%増
となりました。

EBITDAは117億円と前年比プラス18%、マージンは
3.7%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。

IDOM Inc.

※「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。

11

連結の営業利益の対前年同期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。

単体の増益幅は5億円です。

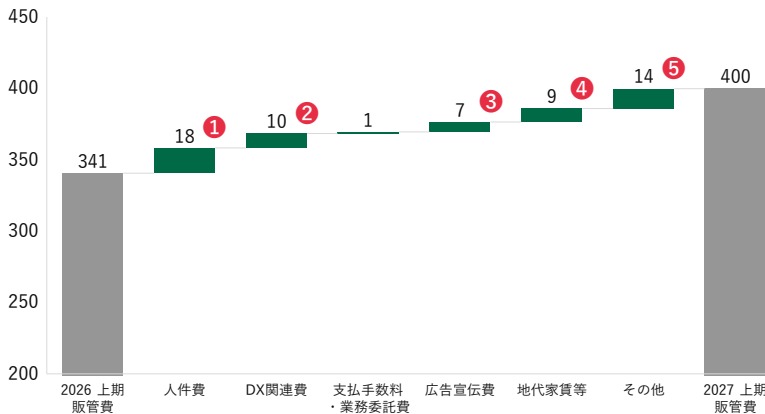
各要因を見ると、小売セグメントが粗利を拡大しています。小売台粗利・販売台数を伸ばしたことにより57億円の増益となりました。卸売セグメントは台数の増加により、7億円の増益貢献をしています。

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投資で、販管費は59億円増加しました。

連単差については、2億円のプラスとなっています。

この結果、連結営業利益は対前年同期で7億円増加し、88億円となりました。

(億円)



- 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。

IDOM Inc. ※「2027」表記は、2027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391名増と順調に増加し、一人当たりの単価は28千円増加し、人件費等は18億円の増加となりました。

業務委託費・支払手数料に含まれるDX関連費用は10億円の増加、CRMの展開など計画通り進捗しています。

広告宣伝費は店舗数拡大の中で、7億円の増加。

また、大型店の出店などに伴い、地代家賃などの関連費用は9億円増えました。

その他販管費は14億円増加しています。この項目には、事業拡大している割賦販売事業の貸倒引当金などが3億円、株主優待費用が7億円含まれています。

結果として、単体の販管費は前期の341億円から400億円と59億円の増加となりました。

連結・貸借対照表
(2026年2月期末)

資産 2,608億円	負債 1,705億円
現金預金 275億円	有利子負債 954億円
売掛金 322億円	その他 751億円
在庫 1,150億円	純資産 903億円
有形固定資産 543億円	903億円 自己資本比率 34%
その他 318億円	

連結・貸借対照表
(2027年2月期上期末)

資産 2,790億円	負債 1,853億円
現金預金 335億円	有利子負債 1,006億円
売掛金 348億円	その他 847億円
在庫 1,119億円	純資産 937億円
有形固定資産 615億円	937億円 自己資本比率 33%
その他 373億円	

- 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%。

IDOM Inc.

※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。

13

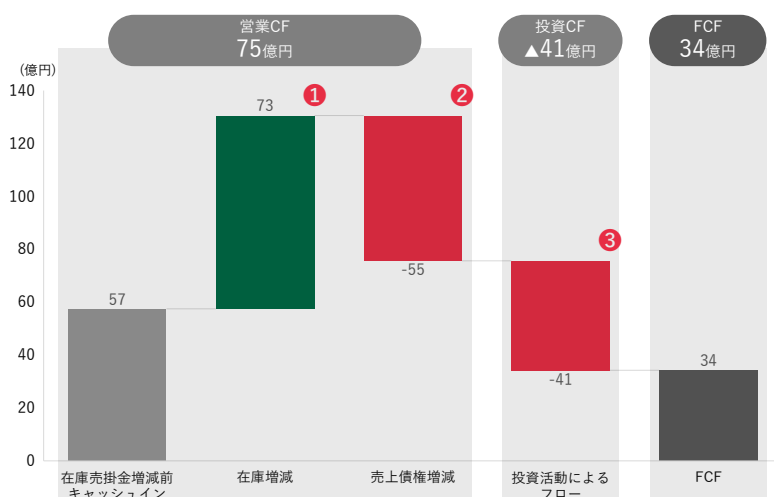
連結バランスシートの状況です。総資産は2,790億円と前期末と比べて182億円増加しました。

資産側を見ていきます。売掛金は割賦販売事業などにより、26億円増加して348億円となっています。第2四半期に流動化・現金化を72億円実施して売掛金の増加をコントロールしました。

在庫は1,119億円となり、台数減少により31億円低下したものの単価増により+14億円、また子会社の影響で3億円減少と合わせて31億円圧縮しました。

有形固定資産は615億円と前期末比72億円増加しています。大型店の出店、そして、黒字化したIDOM Caas Technologyによるリース車両の増加が主な要因です。負債の部は148億円増加し、1,853億円となりました。この内、有利子負債は52億円増加し、1,006億円となりました。

結果、純資産は34億円増加し、937億円となり、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。

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をみると我々の投資項目である在庫と売掛金の増減前のキャッシュフローは57億円のキャッシュインとなって事業の好調さを示しています。最大投資項目である在庫は第1四半期に在庫の整理を行ったことにより73億円のキャッシュイン、売掛金については割賦販売が順調であることから55億円のキャッシュアウトとなりました。結果、営業キャッシュフローは75億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・整備工場やIT投資など有形・無形固定資産の取得に41億円を投下しました。

結果、フリーキャッシュフローは34億円のプラスとなりました。

私からの説明は以上となります。

2. 業績予想の修正に関して



IDOM Inc.

社長の羽鳥貴夫でございます。

それでは、業績予想の修正についてご説明します。

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

業績予想の修正のポイントです。

上期の売上高は3,181億円と前年同期比18%増加し、過去最高となりました。

一方で営業利益は、当初予想119億円に対し88億円と、31億円下回りました。

下期についても、当初予想121億円から97億円としました。

この結果、通期の営業利益予想は240億円から185億円へ修正いたします。

下期の成長投資を織り込み、見通しを修正しました。

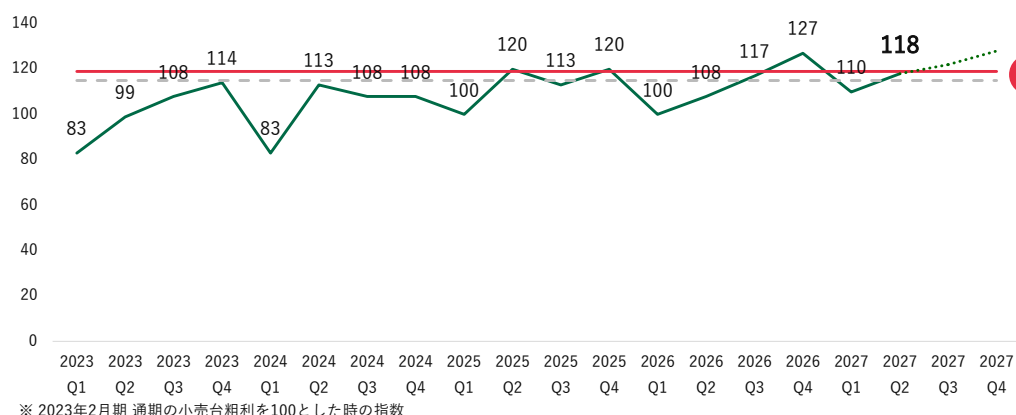
	台数	台粗利	台数×台粗利
小売	他業種からの中途採用を強化・育成、一時的にパフォーマンスが低下	想定通りの台粗利での進捗	戦力化までのタイムラグが発生
卸売	一時的な相場下落に伴い卸売処分から小売処分へ移行	Q1の在庫処分と相場の影響もあり台粗利が減少	一時的な影響も含めて台粗利が想定以上に減少

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材の戦力化で改善を目指す。

上期の売上総利益が、当初予想530億円に対して520億円となった要因です。

小売台数に関しては、他業種からの中途採用を強化・育成したため一時的にパフォーマンスが低下しました。台粗利は114と想定どおりに推移しました。

卸売は、第2四半期に中古車相場が例年以上に下落したことに加え、
第1四半期に在庫処分を行ったことで、台粗利が当初の想定よりも大きく下回りました。



目標水準は115から119へと見直し。

小売台粗利の推移です。

第1四半期は110、第2四半期は118と、いずれも前年同期を上回る水準で推移しています。

第1四半期に在庫処分を行い、在庫の入れ替えが進んだことで、その効果が表れ始めています。

下期も改善を見込んでおり、通期の目標水準を119としました。

小売台粗利の改善により、下期の利益を確保いたします。

	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。

上期の販管費は432億円と、前年同期から69億円増えましたが、その多くは将来に向けた投資です。

人件費は、下期の出店に向けた人員の確保と、一人当たり人件費の引き上げによるものです。

DX関連費用は、CRMの開発やAIへの投資で、顧客管理による商談コストの削減と、商談の精度向上につながります。

広告宣伝費は、在庫量と連動させながら集客を強化しています。

これらは中長期の成長に必要な費用であり、今後もこの水準を維持してまいります。

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

下期以降に向けた施策です。下期の取り組みと、来期以降に期待する効果を説明いたします。

1つ目は在庫です。

第1四半期に入れ替えた在庫で下期の小売台粗利を改善し、来期以降は粗利水準を高めた在庫運営で収益力を高めます。

2つ目はDXと集客です。CRMとAIの活用で営業の効率と精度を上げていきます。

3つ目は人財です。中途採用の中長期的な戦力化のための施策を講じております。来期以降は、人財の成長により生産性を高めてまいります。

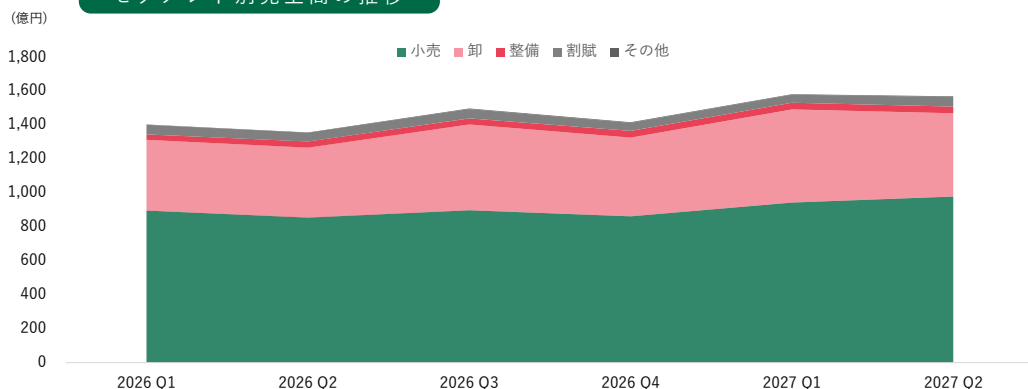
3. 2027年2月期 上期の取り組み



IDOM Inc.

続いて、上期の取り組みについてご説明します。

セグメント別売上高の推移



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。

IDOM Inc. ※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

22

セグメント別の売上高です。

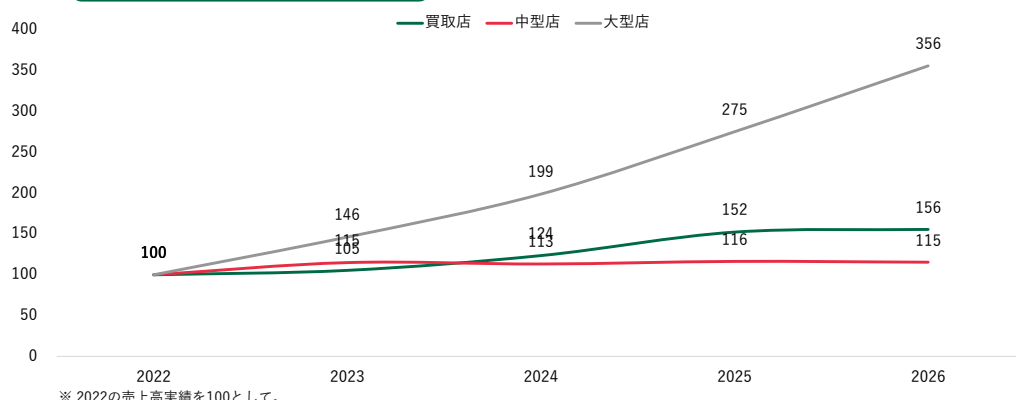
主力の小売は大型店の出店とともに成長を続けています。

卸売は相場の影響を受けることもありますが安定した収益力を保っております。

整備事業は工場の増加に伴い着実に拡大しています。
割賦販売は、全体のバランスを見ながら規模を管理しています。

小売を軸に、整備などの周辺事業を組み合わせ、収益の基盤を広げてまいります。

業態別売上高の推移



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。

IDOM Inc. ※ 「2026」表記は、2026年2月期を示す。

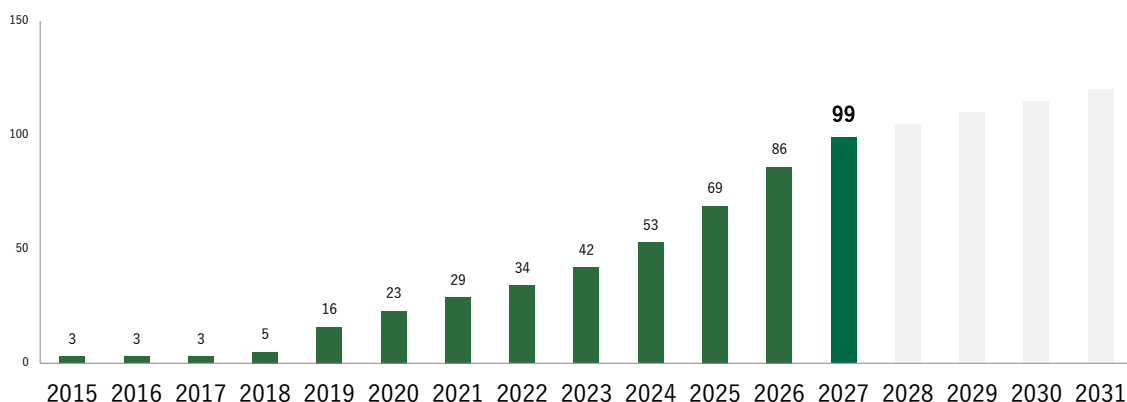
23

業態別の売上高の推移です。
このグラフでは2022年の実績を100として各事業の売上高の成長性を示しています。

大型店の売上高は、2022年と比べて約3.6倍に拡大し、当社の成長ドライバーとなっています。

一方、中型店は、相場が上昇する環境の中でも売上高が伸び悩んでいます。
大型店に人員を優先的に配置してきたことや、出店に伴う転勤の増加により、人財の育成・定着が課題となっています。

今後も、出店のペースに合わせた人財の育成と定着にも取り組めます。



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。

IDOM Inc. ※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

24

大型店の店舗数の推移です。

今期の出店予定は、当初の10店舗から3店舗増やし、13店舗としました。

今期末には99店舗となる見込みで、累計100店舗という目標にほぼ到達します。

全国の主要な商圈はほぼカバーできたため、来期以降は、経済合理性を見極めながら年間5店舗程度のペースに落ち着く見通しです。

出店のピークを越え、新店の利益貢献が本格化し、投資の回収が進んでいきます。

大型店

新規OPENした大型店

Gulliver



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)

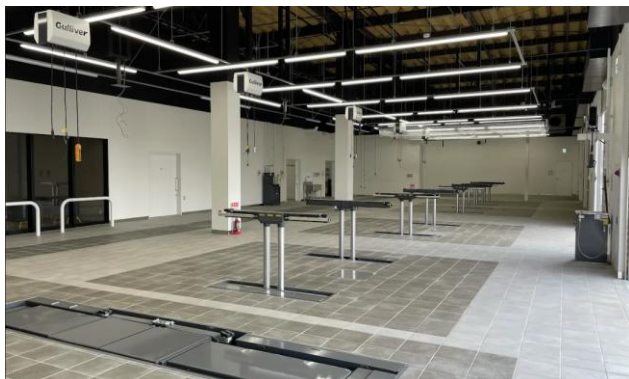
89 店舗

IDOM Inc.

25

第2四半期には、福重店、柏店、草加インター店の3店舗をオープンしました。

上期の出店は3店舗で、通期計画13店舗のうち、残りの10店舗は下期に出店を予定しています。



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

整備工場も、第2四半期に札幌手稲、枚方、福山の3工場をオープンし、

通期計画10工場に対して8工場まで進捗しています。

8月末時点で50工場となり、うち33工場が、車検を自社で完結できる指定工場となっております。

(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%

IDOM Inc. ※「2027」表記は、2027年2月期を示す。

27

修正後の通期予想です。

売上高は6,550億円と、前期比17%の増収を見込みます。
売上総利益は1,066億円、販管費は881億円で、

営業利益は185億円、経常利益は164億円、
親会社株主に帰属する当期純利益は105億円です。

前期比では減益となりますが、出店や人財への投資を
今期に集中させた結果であり、来期以降の利益成長に
つなげてまいります。

		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	13
	小売台数(千台)	90	88	87	➡	87	175
小売	小売台粗利 (2023を100とした時の指数)	114	114	118	➡	125	119
	卸売台数(千台)	90	88	85	➡	94	175
卸売	卸売台粗利 (2023を100とした時の指数)	103	90	112	➡	96	110
	売上総利益(億円)	530	520	540	➡	546	1,070
連結 PL	販管費(億円)	410	432	420	➡	449	830
	営業利益(億円)	119	88	121	➡	97	240

IDOM Inc.

28

修正の前提となる主な指標です。

大型店の出店は、通期で13店舗に増やします。

下期の小売台数は8万7千台、小売台粗利は125と、通期では119となります。

卸売は、台数を増やす一方で、台粗利は足元の相場を踏まえて通期では94に引き下げました。

これらにより、下期の売上総利益は546億円、販管費は449億円、営業利益は97億円を計画しています。

4. 株主還元について



IDOM Inc.

続いて、株主還元についてご説明します。

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

2027年4月の次期中計公表に合わせて、

事業環境の変化への適応や資本効率の向上、

ならびに株主の皆様に対する、「株主還元の安定性・予見可能性」をより一層高める観点から、

株主還元方針について、見直しの検討を進めております。

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
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

配当方針につきましては、

前のスライドでも申し上げました通り、見直しを検討しておりますが

現在においては、当社は、連結業績に連動して配当金を決定する「業績連動型配当」を基本方針としております。

したがって、この基本方針に基づき中間配当額を決定するとともに、
期末配当予想を修正いたします。

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

32

最後になりますが、

上期は相場の変動と在庫の影響により、当初の計画を下回る結果となりました。

今回の修正では、売上総利益までは足元の実態を踏まえ、見直しました。

一方で、出店や人財、DXへの投資は止めることなく続けます。

これらは一時的に二重コストとして、コスト高な状態だと認識しております。

しかしこれらの投資を来期以降の成長につなげてまいります。

引き続きご支援のほど、よろしくお願いいたします。