

当PDF文書は上に示されている企業に関する詳細レポートのアップデート版として作成されたものです。  
 詳細レポート全体につきましては弊社ウェブサイトをご覧ください。

2018年10月12日、株式会社IDOMは、2019年2月期第2四半期決算を発表した。

四半期業績推移 (百万円)	FY02/18				FY02/19		FY02/17			FY02/18			FY02/19			増減				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	1H	1H	1H	実績	実績	修正会予	増減	期初会予	増減	増減	Q1	Q2	1H	
売上高	71,130	64,338	68,870	71,819	71,411	72,526	124,244	135,468	143,937	143,900	142,800	251,516	276,157	290,000	+13,843	290,000	+13,843	+281	+8,188	+8,469
YoY	7.5%	10.8%	3.1%	18.7%	0.4%	12.7%	30.8%	9.0%	6.3%	6.2%	5.4%	19.7%	9.8%	5.0%	-	5.0%	-	-1,995	+5,550	+3,555
YoY	11.4%	12.2%	0.3%	15.7%	-3.3%	10.6%	7.4%	11.8%	3.1%	-	-	10.4%	9.6%	-	-	-	-	+2,276	+2,573	+4,849
YoY	-10.8%	4.8%	18.4%	36.8%	22.3%	22.6%	-	-3.2%	22.5%	-	-	117.3%	10.5%	-	-	-	-	+15	-927	-912
売上総利益	16,088	15,725	17,039	17,007	15,306	14,859	29,704	31,813	30,165	33,400	33,400	61,133	65,859	-	70,000	+4,141	-782	-866	-1,648	
YoY	7.2%	7.0%	5.8%	11.0%	-4.9%	-5.5%	26.7%	7.1%	-5.2%	5.0%	5.0%	18.5%	7.7%	-	-	-	-	-	-	
YoY	22.6%	24.4%	24.7%	23.7%	21.4%	20.5%	23.9%	23.5%	21.0%	23.4%	23.4%	24.3%	23.8%	-	24.1%	+0.3pp	-1.2pp	-4.0pp	-2.5pp	
YoY	14,845	14,440	14,363	15,432	14,927	14,792	27,532	29,285	29,719	30,700	30,700	56,634	59,080	-	62,400	+3,320	+82	+352	+434	
YoY	7.9%	4.9%	0.8%	3.9%	0.6%	2.4%	42.1%	6.4%	1.5%	4.8%	4.8%	28.5%	4.3%	-	21.5%	+0.1pp	+0.0pp	-2.0pp	-1.0pp	
YoY	20.9%	22.4%	20.9%	21.5%	20.9%	20.4%	22.2%	21.6%	20.6%	21.5%	21.5%	22.5%	21.4%	-	21.5%	+0.1pp	+0.0pp	-2.0pp	-1.0pp	
YoY	1,243	1,285	2,676	1,575	378	67	2,172	2,528	445	450	2,700	4,498	6,779	3,000	-3,779	7,600	+821	-865	-1,218	-2,083
YoY	1,569	1,414	2,952	1,986	434	104	2,297	2,983	538	-	-	5,360	7,921	-	-	-	-	-1,135	-1,310	-2,445
YoY	-232	-42	-199	-294	62	-10	61	-274	52	-	-	-462	-767	-	-	-	-	+294	+32	+326
YoY	28	51	63	23	24	-	60	79	-	-	-	112	165	-	-	-	-	-	-	
YoY	-121	-139	-141	-139	-141	-	-247	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
YoY	7	-7	-8	-8	-15	-	-2	-0	-	-	-	-10	-16	-	-	-	-	-	-	
YoY	-128	-131	-133	-132	-126	-	-245	-259	-	-	-	-500	-524	-	-	-	-	-	-	
YoY	-0.2%	38.6%	44.6%	230.9%	-69.6%	-94.8%	-46.8%	16.4%	-82.4%	-82.2%	6.8%	-40.4%	50.7%	-55.7%	12.1%	-	-	-	-	
YoY	16.5%	48.8%	44.4%	95.1%	-72.3%	-92.6%	-43.6%	29.9%	-82.0%	-	-	-27.7%	47.8%	-	-	-	-	-	-	
YoY	1.7%	2.0%	3.9%	2.2%	0.5%	0.1%	1.7%	1.9%	0.3%	0.3%	1.9%	1.8%	2.5%	1.0%	-1.4pp	2.6%	+0.2pp	-1.2pp	-1.9pp	-1.6pp
YoY	2.6%	2.7%	5.2%	3.3%	0.7%	0.2%	2.3%	2.6%	0.5%	-	-	2.6%	3.5%	-	-	-	-	-2	-3	-2
YoY	903	1,129	2,449	1,316	103	-209	2,020	2,032	-106	-100	2,300	4,160	5,797	2,000	-3,797	6,800	+1,003	-800	-1,338	-2,138
YoY	-23.0%	33.3%	2.9%	432.8%	-88.6%	-	-50.0%	0.6%	-105.2%	-104.9%	13.2%	-39.1%	39.4%	-65.5%	17.3%	-	-	-	-	
YoY	1.3%	1.8%	3.6%	1.8%	0.1%	-0.3%	1.6%	1.5%	-0.1%	-0.1%	1.6%	1.7%	2.1%	0.7%	-1.4pp	3.3%	+0.2pp	-1.1pp	-2.0pp	-1.6pp
YoY	457	664	1,628	829	-146	-452	1,102	1,121	-598	-600	2,100	2,247	3,178	700	-2,878	2,900	+322	-603	-1,116	-1,719
YoY	-37.6%	79.5%	49.6%	1,354.4%	-	-	-57.0%	1.7%	-153.3%	-	87.3%	-45.3%	59.2%	-80.4%	9.0%	-	-	-	-	
YoY	0.6%	1.0%	2.4%	1.2%	-0.2%	-0.6%	0.9%	0.8%	-0.4%	-	1.5%	0.9%	1.3%	0.2%	-1.1pp	9.0%	+0.0pp	-0.8pp	-1.7pp	-1.2pp
YoY	-128	-131	-133	-132	-126	-	-245	-259	-	-	-	-500	-524	-	-	-	-	-	-	
YoY	-0.2%	38.6%	44.6%	230.9%	-69.6%	-94.8%	-46.8%	16.4%	-82.4%	-82.2%	6.8%	-40.4%	50.7%	-55.7%	12.1%	-	-	-	-	
YoY	16.5%	48.8%	44.4%	95.1%	-72.3%	-92.6%	-43.6%	29.9%	-82.0%	-	-	-27.7%	47.8%	-	-	-	-	-	-	
YoY	1.7%	2.0%	3.9%	2.2%	0.5%	0.1%	1.7%	1.9%	0.3%	0.3%	1.9%	1.8%	2.5%	1.0%	-1.4pp	2.6%	+0.2pp	-1.2pp	-1.9pp	-1.6pp
YoY	2.6%	2.7%	5.2%	3.3%	0.7%	0.2%	2.3%	2.6%	0.5%	-	-	2.6%	3.5%	-	-	-	-	-2	-3	-2
YoY	903	1,129	2,449	1,316	103	-209	2,020	2,032	-106	-100	2,300	4,160	5,797	2,000	-3,797	6,800	+1,003	-800	-1,338	-2,138
YoY	-23.0%	33.3%	2.9%	432.8%	-88.6%	-	-50.0%	0.6%	-105.2%	-104.9%	13.2%	-39.1%	39.4%	-65.5%	17.3%	-	-	-	-	
YoY	1.3%	1.8%	3.6%	1.8%	0.1%	-0.3%	1.6%	1.5%	-0.1%	-0.1%	1.6%	1.7%	2.1%	0.7%	-1.4pp	3.3%	+0.2pp	-1.1pp	-2.0pp	-1.6pp
YoY	457	664	1,628	829	-146	-452	1,102	1,121	-598	-600	2,100	2,247	3,178	700	-2,878	2,900	+322	-603	-1,116	-1,719
YoY	-37.6%	79.5%	49.6%	1,354.4%	-	-	-57.0%	1.7%	-153.3%	-	87.3%	-45.3%	59.2%	-80.4%	9.0%	-	-	-	-	
YoY	0.6%	1.0%	2.4%	1.2%	-0.2%	-0.6%	0.9%	0.8%	-0.4%	-	1.5%	0.9%	1.3%	0.2%	-1.1pp	9.0%	+0.0pp	-0.8pp	-1.7pp	-1.2pp
YoY	-128	-131	-133	-132	-126	-	-245	-259	-	-	-	-500	-524	-	-	-	-	-	-	
YoY	-0.2%	38.6%	44.6%	230.9%	-69.6%	-94.8%	-46.8%	16.4%	-82.4%	-82.2%	6.8%	-40.4%	50.7%	-55.7%	12.1%	-	-	-	-	
YoY	16.5%	48.8%	44.4%	95.1%	-72.3%	-92.6%	-43.6%	29.9%	-82.0%	-	-	-27.7%	47.8%	-	-	-	-	-	-	
YoY	1.7%	2.0%	3.9%	2.2%	0.5%	0.1%	1.7%	1.9%	0.3%	0.3%	1.9%	1.8%	2.5%	1.0%	-1.4pp	2.6%	+0.2pp	-1.2pp	-1.9pp	-1.6pp
YoY	2.6%	2.7%	5.2%	3.3%	0.7%	0.2%	2.3%	2.6%	0.5%	-	-	2.6%	3.5%	-	-	-	-	-2	-3	-2
YoY	903	1,129	2,449	1,316	103	-209	2,020	2,032	-106	-100	2,300	4,160	5,797	2,000	-3,797	6,800	+1,003	-800	-1,338	-2,138
YoY	-23.0%	33.3%	2.9%	432.8%	-88.6%	-	-50.0%	0.6%	-105.2%	-104.9%	13.2%	-39.1%	39.4%	-65.5%	17.3%	-	-	-	-	
YoY	1.3%	1.8%	3.6%	1.8%	0.1%	-0.3%	1.6%	1.5%	-0.1%	-0.1%	1.6%	1.7%	2.1%	0.7%	-1.4pp	3.3%	+0.2pp	-1.1pp	-2.0pp	-1.6pp
YoY	457	664	1,628	829	-146	-452	1,102	1,121	-598	-600	2,100	2,247	3,178	700	-2,878	2,900	+322	-603	-1,116	-1,719
YoY	-37.6%	79.5%	49.6%	1,354.4%	-	-	-57.0%	1.7%	-153.3%	-	87.3%	-45.3%	59.2%	-80.4%	9.0%	-	-	-	-	
YoY	0.6%	1.0%	2.4%	1.2%	-0.2%	-0.6%	0.9%	0.8%	-0.4%	-	1.5%	0.9%	1.3%	0.2%	-1.1pp	9.0%	+0.0pp	-0.8pp	-1.7pp	-1.2pp
YoY	-128	-131	-133	-132	-126	-	-245	-259	-	-	-	-500	-524	-	-	-	-	-	-	
YoY	-0.2%	38.6%	44.6%	230.9%	-69.6%	-94.8%	-46.8%	16.4%	-82.4%	-82.2%	6.8%	-40.4%	50.7%	-55.7%	12.1%	-	-	-	-	
YoY	16.5%	48.8%	44.4%	95.1%	-72.3%	-92.6%	-43.6%	29.9%	-82.0%	-	-	-27.7%	47.8%	-	-	-	-	-	-	
YoY	1.7%	2.0%	3.9%	2.2%	0.5%	0.1%	1.7%	1.9%	0.3%	0.3%	1.9%	1.8%	2.5%	1.0%	-1.4pp	2.6%	+0.2pp	-1.2pp	-1.9pp	-1.6pp
YoY	2.6%	2.7%	5.2%	3.3%	0.7%	0.2%	2.3%	2.6%	0.5%	-	-	2.6%	3.5%	-	-	-	-	-2	-3	-2
YoY	903	1,129	2,449	1,316	103	-209	2,020	2,032	-106	-100	2,300	4,160	5,797	2,000	-3,797	6,800	+1,003	-800	-1,338	-2,138
YoY	-23.0%	33.3%	2.9%	432.8%	-88.6%	-	-50.0%	0.6%	-105.2%	-104.9%	13.2%	-39.1%	39.4%	-65.5%	17.3%	-	-	-	-	
YoY	1.3%	1.8%	3.6%	1.8%	0.1%	-0.3%	1.6%	1.5%	-0.1%	-0.1%	1.6%	1.7%	2.1%	0.7%	-1.4pp	3.3%	+0.2pp	-1.1pp	-2.0pp	-1.6pp
YoY	457	664	1,628	829	-146	-452	1,102	1,121	-598	-600	2,100	2,247	3,178	700	-2,878	2,900	+322	-603	-1,116	-1,719
YoY	-37.6%	79.5%	49.6%	1,354.4%	-	-	-57.0%	1.7%	-153.3%	-	87.3%	-45.3%	59.2%	-80.4%	9.0%	-	-	-	-	
YoY	0.6%	1.0%	2.4%	1.2%	-0.2%	-0.6%	0.9%	0.8%	-0.4%	-	1.5%	0.9%	1.3%	0.2%	-1.1pp	9.0%	+0.0pp	-0.8pp	-1.7pp	-1.2pp
YoY	-128	-131	-133	-132	-126	-	-245	-259	-	-	-	-500	-524	-	-	-	-	-	-	
YoY	-0.2%	38.6%	44.6%	230.9%	-69.6%	-94.8%	-46.8%	16.4%	-82.4%	-82.2%	6.8%	-40.4%	50.7%	-55.7%	12.1%	-	-</			

## 2019年2月期第2四半期決算（2018年10月12日発表）

- 概観：10月9日に上期・通期計画下方修正発表済。「利益拡大に向けた9つの取組」を実行するも上期は厳しい結果に。店舗あたり小売台数減・台あたり粗利減を惹起した商品設計変更に伴う混乱はQ2後半改善も、下期は水準継続の可能性考慮
- 上期：前年比82%・21億円営業減益。小売広告適正化及び商品設計変更の影響で、Q1に小売販売台数がFY02/15Q1来の減少に転じ台あたり小売粗利も減少、Q2も台数減の傾向続く。Q2後半に持ち直すも補うには至らず
- 小売広告適正化：社内チェック体制整備、適正表示厳格化により4月まで広告投下量が減少し集客減（計画織込済）
- 商品設計変更：価格訴求での集客増を狙うも問題が発生、小売台数・台あたり粗利とも減（計画は影響無しとの前提）
- 課題1：新商品設計への店舗スタッフの理解度・意識の浸透が想定よりも進まず、成約率の減少に繋がる
- 課題2：新設計での粗利構成（車両粗利+付帯収益）が低単価商品では付帯収益が取れずに台あたり粗利減に
- 豪州：営業利益52百万円。326百万円改善し償却前黒字転換。新車市場は回復に至らぬも諸施策講じ前Q2以降増収基調
- 出店：計画は通期純増32店舗、Q1実績は新規出店14、閉店2、純増12。Q2実績は純増8（累計20）
- トピックス：豪州メルボルン新車ディーラを買収。今後の豪州事業拡大の布石となることを同社では期待

### 四半期業績推移



出所：会社資料よりSR作成

(JPYmn)

## 業績概要

**FY02/19より「利益拡大に向けた9つの取組」を実行するも、上期は厳しい結果に。また、豪州新車ディーラー買収を実行**  
2019年2月期（FY02/19）上期の業績は、売上高が前年比6.3%増の1,439億円、営業利益は同82.4%減の445百万円となった。セグメント別には、国内事業が売上高1,165億円（同3.1%増）、営業利益5億円（同82.0%減）、豪州事業は売上高264億円（同22.5%増）、営業利益52百万円（前年同期は営業損失274百万円）であった。上期計画（売上高1,428億円、営業利益27億円）に対しては未達の厳しい結果となった。なお、10月9日に上期及び通期計画の下方修正を発表済。以下囲みはその内容である。

**修正理由：**上期においては、連結売上高が計画並となる一方、連結営業利益以下は期初予想を下回る見込みとなった。理由として、国内直営店において、2018年4月後半より中古車販売の価格設計及び店舗営業施策を転換したことに伴い、小売1台当たりの利益が計画を下回った結果、単体の粗利益が計画比で約11%減少する見込みとなったため、としている。

上記減益要因に対しては対策を講じており、Q2後半からQ3前半（9月）にかけて、台当たり利益や小売台数の対前年比の下落幅は改善が進んでいるとのこと。但し、下期においてQ2までの改善に留まる可能性に鑑み、通期業績予想は下方修正された。また、9月の台風及び地震の影響を受けて一部商品在庫及び店舗に損害が発生したことを受け、通期の当期純利益は特別損失約200百万円の計上を織り込んでいる。なお、同社では既に確定した2018年2月期の実績をもとに当期の配当金を決定しているため、配当予想に変更はない。

## トピックス

**2018年10月1日**、同社は、豪州Victoria州メルボルンの新車ディーラーグループ（Andrews & Wallis Motor Group 5社。以下AWMグループ）を買収したことを発表。

買収理由として、a) AWMグループは人口の集中する東側のメルボルンでマルチブランドディーラーを経営し、地域の新車市場において高いプレゼンスを有していること、b) メルボルンの経済状況及び新車市場は堅調でAWMグループの業績は継続的に成長していること、c) 2015年10月に子会社した西豪州で豪州事業を展開するBuick Holdings（DVG）の経営ノウハウや事業基盤を活用することが可能であり、同社グループの業績及び中長期的な企業価値の向上への貢献をあげている。DVGでの実績が評価され今回の買収につながった模様であり、今後の豪州事業拡大の布石となることを期待している。

## 概要

同社子会社のIDOM Automotive Group Pty Ltd（旧社名Gulliver Australia Holdings Pty Ltd）の新設子会社IDOM Automotive Essendon Pty Ltdの下で、AWMグループ5社を株式取得及び資産譲渡の方法で買収手続きを完了。

2018年6月期におけるAWMグループ5社単純合算（未監査）の売上高は273.1百万豪ドル、営業利益10.6百万豪ドル（1豪ドル＝約82円で試算すると売上約220億円、営業利益約870百万円）。同社への取材等によると、買収金額は約50億円、EBITDA倍率で6倍を切る水準とSR社では推測。同社ではバリュエーションを抑えた良い条件とみている模様だ。買収資金は約6割が好条件での現地ファイナンス、約4割が同社手元資金での調達で充当するとみられる。なお、今回の買収による2019年2月期連結業績への影響は軽微である、とのこと。

## 参考（Q1時の考え方）

**商品設計変更で成約率下落・1台あたり粗利が減少：**2019年2月期は、中期経営計画における目標数値達成に向けて「利益拡大に向けた9つの取組」を進めている。Q1は小売台数増及び1台あたり粗利増加に向け取り組んだが、残念ながら想定通りには進まなかった。集客増が成約率や付帯収益獲得率の上昇には繋がらず、小売販売台数及び1台あたり粗利額の減少を引き起こし、「小売台数×台あたり粗利」の面積である粗利額は縮小してしまった（単体粗利額は14億円減、粗利率1.8pt低下）。ただ、狙った集客増が獲得できていること、Q1の課題も商品設計等で対応可能なことから、「利益拡大に向けた9つの取組」の方向性自体は正しいと認識していた。

利益拡大に向けた9つの取組

小売台数 ↑	1. 新規出店	↑
	2. 集客力	↑
	3. 成約率	↑
1台あたり粗利 ↑	4. 価格設定の最適化	↑
	5. 付帯収益	↑
	6. 高粗利商品の仕入れ	↑
販管費 (出店での増加分除く) ↓	7. 店舗当たり運営コスト	↓
	8. 広告宣伝費	↓
	9. 本部コスト	↓

出所：会社資料よりSR作成

商品設計変更での集客増は想定通りであったが、狙った付帯収益獲得が低調に終わり、成約率低下にも繋がる：Q1に行った取組は、1) 小売広告適正化：社内チェック体制の整備と適正表示の厳格化を実行し、4月までは広告投下量を削減、2) 商品設計変更：小売台数増（価格訴求による集客力増）及び顧客満足度向上（顧客ニーズに合わせた商品・サービスの提供、価格透明性の向上）を目的に4月後半から商品設計を変更、というもの。しかしながら、当初見通し比では、1) 期初計画に織り込み済みではあるが集客減となり、2) 集客増には繋がったが、想定した成約率（小売販売）、付帯収益獲得率（売上及び粗利向上）には至らなかった。

小売台数・台あたり粗利の状況（前年同期比、店舗あたり実績）

	各種指標				小売広告適正化期間中の集客減	実績	
	広告投下量	集客	成約率	付帯収益獲得率		小売台数	台あたり粗利
3月	↓	↓	→	→		↓	→
4月	↓	↓	↓	↓	商品設計変更の影響	↓	→
5月	→	↑	↓	↓		↓	↓

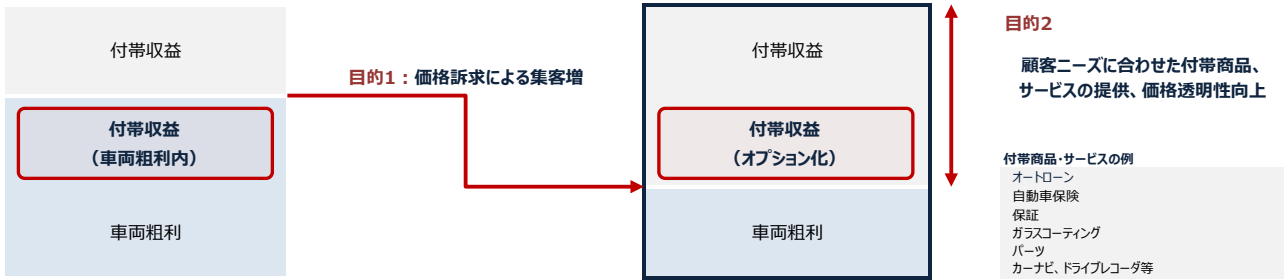
出所：会社資料よりSR作成

小売広告適正化は、2017年12月の消費者庁からの措置命令\*に対する再発防止として、小売広告表示の適正化を図るべく社内チェックを厳格に実行した。全件チェックを行ったため総広告量（広告投下量）が減少し、集客力の低下に繋がった。ただ、期初計画では既に3月までの結果で適正化期間が終わる4月迄の落込みが織り込まれており、結果としても想定通りであったとしている。業績への影響としては、販売から納車までの期間を考慮すると4月及び5月の売上に響く。

措置命令：同社は、2017年12月に景品表示法に基づく措置命令を受けた。これは、ガリバーミニクルが2016年5月、2017年1月及び3月に配布した新聞折込チラシにおいて、「保証付き」と記載するなど保証が無償で付帯しているかのように表示したことが有利誤認表示に該当し、景品表示法違反と認定されたため。同社では措置命令を真摯に受け止め、一層の法令順守体制の整備等、管理体制を強化することで再発防止に努めている

商品設計変更は集客増を狙ったもの。2018年2月期に成功したガリバー店舗販売モデルを更に推し進めたものとみられる。設計変更では、一部付帯収益をオプション化するなど小売販売における台あたり粗利の収益構造を見直し、車両販売価格の引き下げを実現。競合に対して安価な価格を提供することで、オンライン比較において同社の選好（＝集客増）に繋がることが成功した。加えて、付帯収益部分を獲得することで台あたり粗利（車両粗利＋付帯収益）の維持を狙っていた。しかしながら、集客力は強化されたものの、a) 成約率の低下、b) 付帯収益獲得率の低下、となってしまう、小売台数減少、台あたり粗利の低下（車両粗利低下＋付帯収益減）を惹き起こした。

商品設計変更の目的

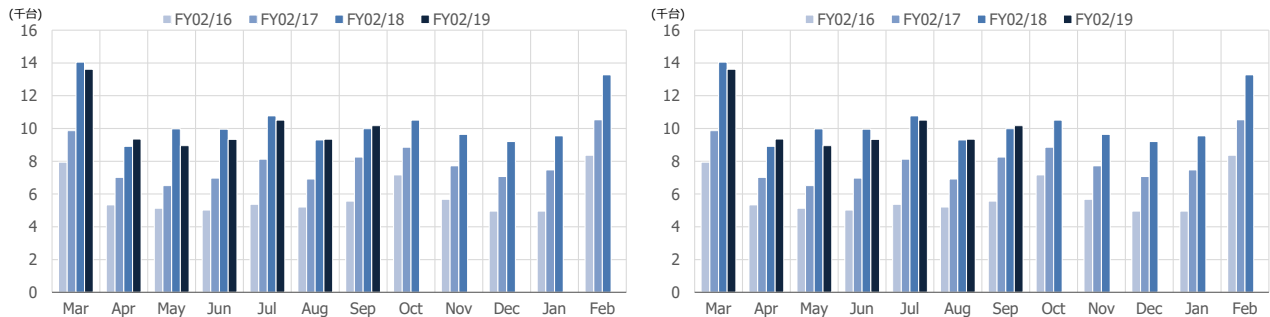


出所：会社資料よりSR作成

浮き彫りになった課題に対して既に改善施策を実行、9月以降は期初想定線に戻す計画：これらの結果、月次小売台数は2月（26.1%増）までは38か月連続2桁増で推移していたが、3月（3.2%減）4月（5.0%増）5月（10.3%減）6月（6.2%減）と新店効果（店舗数は各月5~7%増）を含めても減少に転じた。同社では、この要因を、a) 提案力（成約率の低下の原因）：付帯商品・サービス提案に対する店舗スタッフの意識浸透が不十分で商談の練度にバラつきがあったこと、b) 商品設計（付帯収益獲得率の低下の要因）：低価格車両の付帯収益獲得が想定を下回り（高価格帯は想定線の模様）、店舗展開エリア別対応が不足したことをあげている。

これら、浮き彫りになった課題に対しては、既に改善施策を投じており、施策実行により成約率及び付帯収益獲得率を従来水準に戻すとともに、当初計画通りの小売台数拡大を狙うとしている。改善施策は、a) 提案力：標準化ツールの整備、b) 商品設計：価格帯・エリアに合わせた商品設計、c) 追加：顧客ニーズに対応する付帯商品ラインアップ、高粗利付帯商品の拡充というもの。店舗従業員の提案力強化は時間を要するものの、バラつきを抑制することで台あたり粗利の改善は可能と同社ではみている。商品設計の変更は既に終えて7月から修正後の商品価格で販売しており、付帯収益のラインナップ強化もほぼ揃った模様だ。納車までの時間を考慮すると、月次には7月から徐々に8月以降に本格的に表れてくるとみられる。同社では、次の需要月である9月及び10月を目標に体制強化を進めているとのこと。期初計画に対してもQ3には当初想定に戻り、下期全体で上期未達分の挽回を図りたいとしている。9月の月次を注目したい。

直営店小売販売台数（左）直営店車両（小売+卸売）販売台数（右）



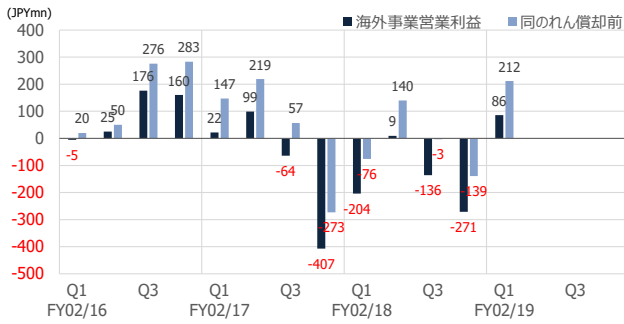
出所：会社資料よりSR作成

国内事業補足（Q1時点、参考）：粗利率の低下（単体1.8pt減）は上記台あたり粗利低下が要因であり、販管費は想定通りとのこと。広告宣伝費は期初計画では前年並みを見込んでいたが、前年比163百万円削減に成功。集客効果が得られており、Q1の課題は成約率にあることから、Q2以降に広告宣伝費を増やす計画はないとしている

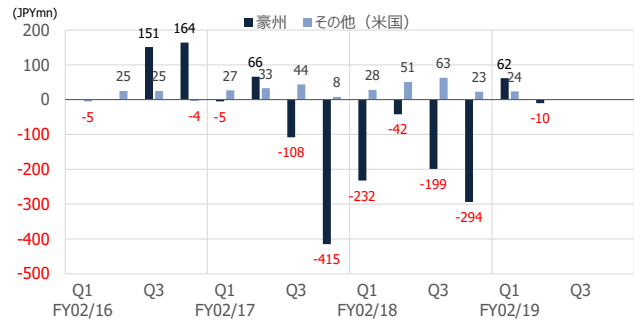
Q1末の直営店舗数は500店舗（新店14、閉店2）と2018年2月期末比12店舗純増。通期計画（520店舗、純増32）に対して順調に推移している。多少上振れる可能性もあるとのこと。また、2018年4月には新たな実験店舗「Brat 宇都宮」を開店（リニューアル店舗）。従来の「Brat」は4WDのSUVを専門に6店舗（2018年7月時点）展開しているが、宇都宮店（栃木）は初のセダン・クーペ専門店となる。また、オンライン買取も強化、2018年6月29日から車の査定・売却から中古車購入までオンラインで完結且つお得（店舗での査定人件費・運営費や出張費を査定価格に上乗せ）なサービス「ガリバーオンライン」を開始した

豪州事業（Q1時点、参考）：なお、豪州事業は業績改善施策が引き続き奏功し2017年2月期Q2以来の営業黒字（暖簾償却前62百万円）に転じた。構造改革効果に、2018年1月に着任した新COOの成果が重畳している模様だ。中古車事業も強化しており、日本でNo.1を売り文句にGulliver OUTLETをトライアル出店、新車ディーラーでも中古車の取扱を増強している。豪州は6月決算の企業が多いことから6月が繁忙期となるQ2業績に期待したい

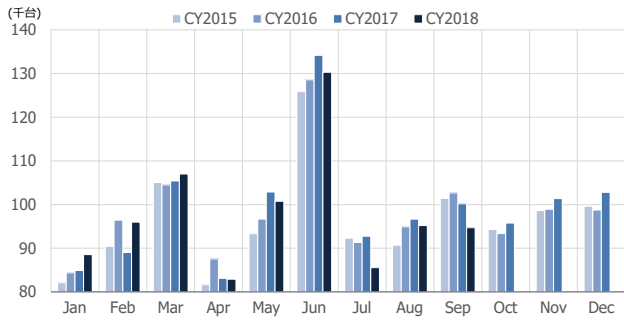
海外事業業績 (百万円)



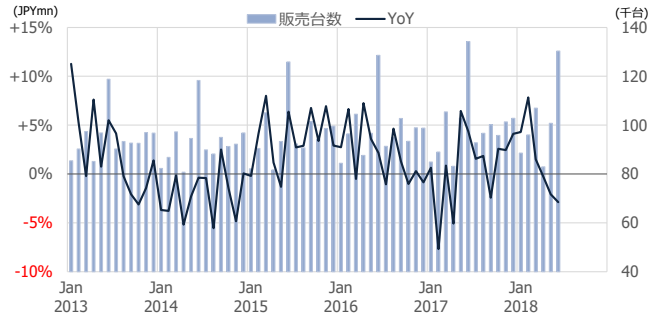
出所：会社資料よりSR作成



豪州自動車販売台数

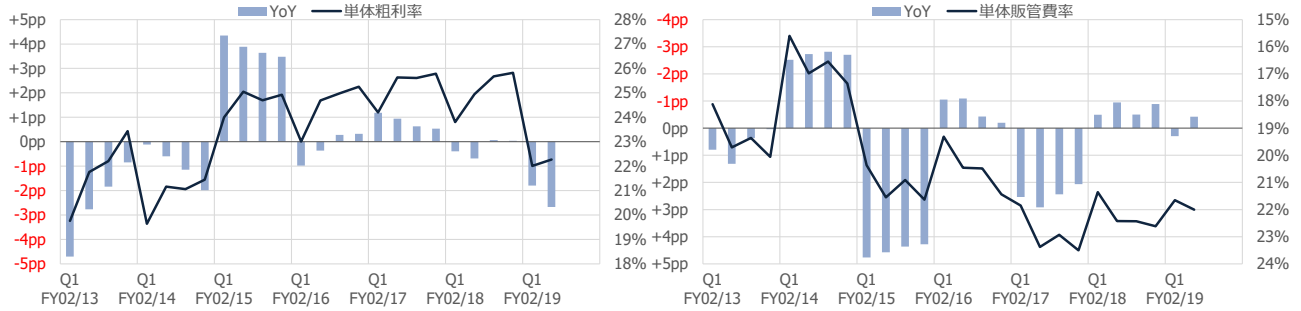


出所：Federal Chamber of Automotive IndustriesよりSR作成

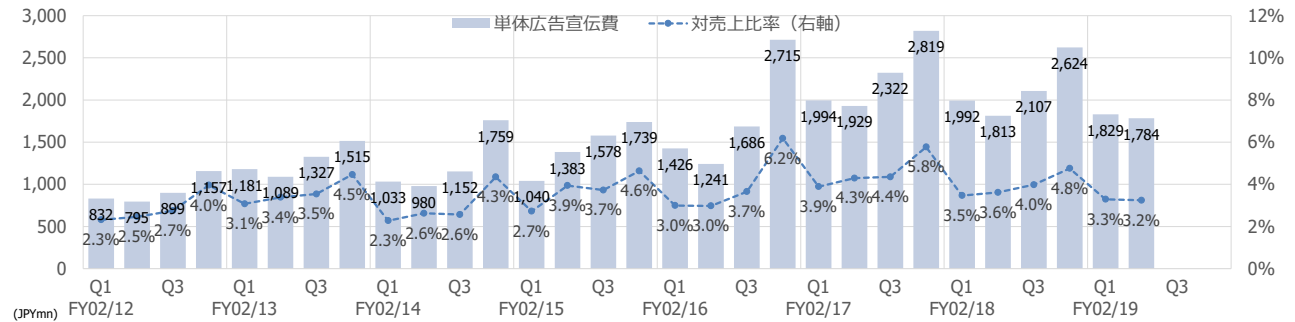
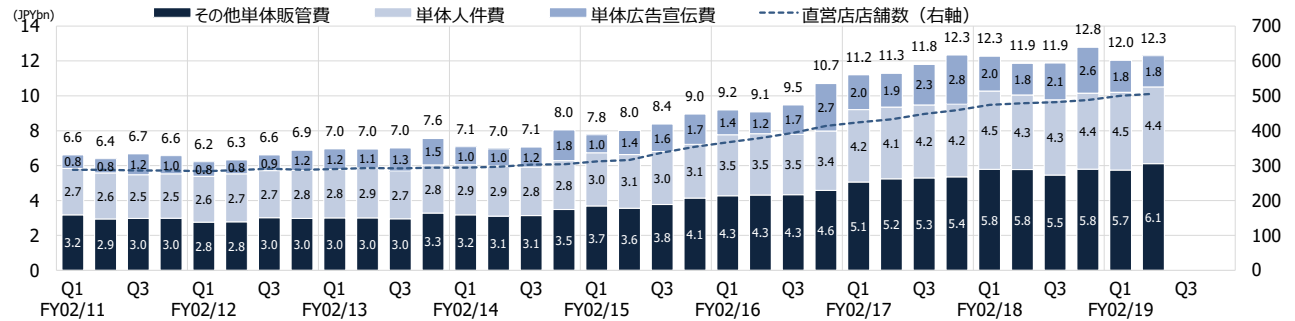


参考資料

単体粗利率・販管費率

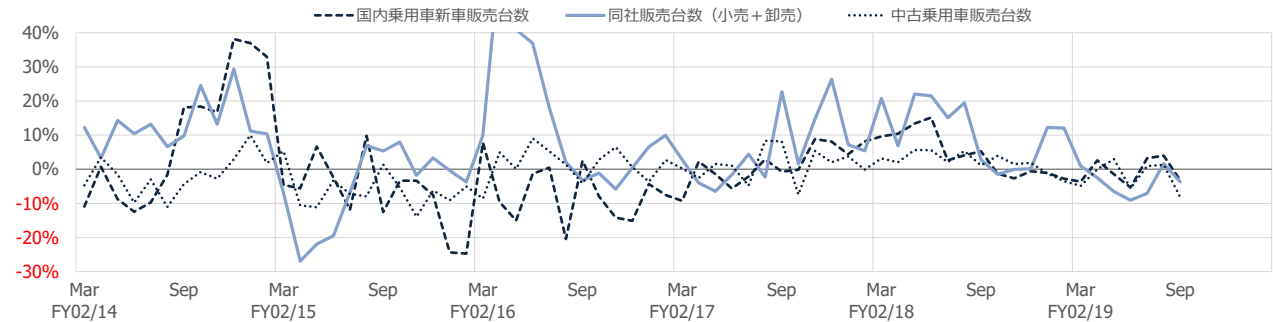


単体販管費



出所：会社資料よりSR作成

国内新車販売台数と同社販売台数推移



出所：日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会、会社資料よりSR作成、注：国内新車販売台数は、乗用車における普通車・小型車及び軽自動車の合計

このリサーチメモは、掲載企業の[最新版レポート](#)にも掲載されています。

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

### ディスクレーム

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。

本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性があることにご留意ください。

### 金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

### 連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.  
東京都文京区千駄木3-31-12  
HP: <https://sharedresearch.jp>  
TEL : (03)5834-8787  
Email: [info@sharedresearch.jp](mailto:info@sharedresearch.jp)