

株式会社 オートバックスセブン

2018年3月期 決算説明会



2018年5月2日

2018年3月期 連結業績結果  
および  
2019年3月期 連結業績計画

取締役 専務執行役員 コーポレート担当

平田 功

# 2018年3月期 連結損益計算書



増収増益：売上高および売上総利益が増加、一方で販管費は減少

タイヤ値上げや降雪によるスタッドレスタイヤ需要拡大に伴うタイヤの好調に加え、2017年10月以降のドライブレコーダーへの関心の高まりに伴い、ドライブレコーダーが好調に推移。販管費はテレビCMなどの広告宣伝を強化したものの、店舗子会社の事業譲渡に伴い、全体では減少。

(単位：億円)

	2018年3月期				2017年3月期 実績
	予想	実績	前年比	予想比	
売上高	2,050	2,116	+3.7%	+3.2%	2,040
売上総利益	667	673	+1.8%	+1.0%	661
販管費	597	600	▲0.4%	+0.6%	603
営業利益	70	72	+25.0%	+4.1%	58
経常利益	75	82	+15.5%	+9.7%	71
親会社株主 帰属利益	52	54	+79.2%	+3.9%	30
EPS (円)	63.02	65.49	+81.9%	+3.9%	36.00
ROE	4.1%	4.3%	+2.0pt	+0.2pt	2.3%

億円未満切り捨て  
対売上比・前年比・予想比は円単位で計算

## 2018年3月期のポイント

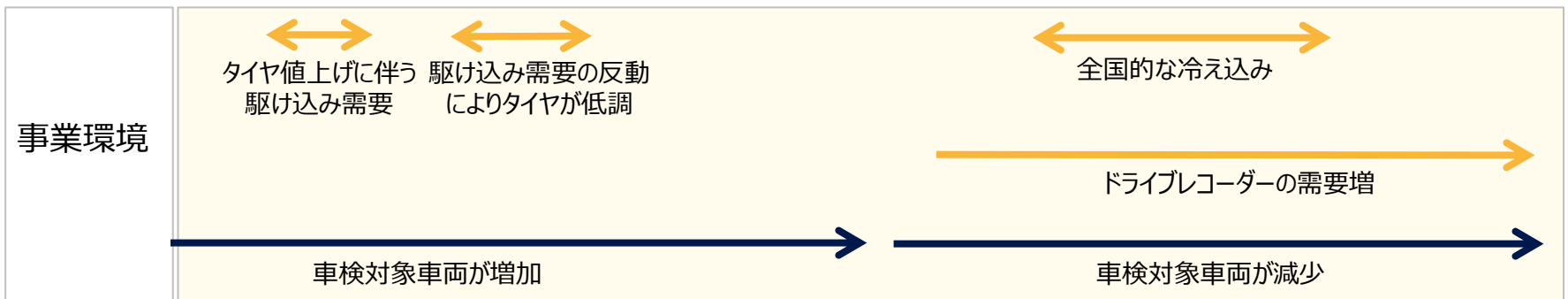
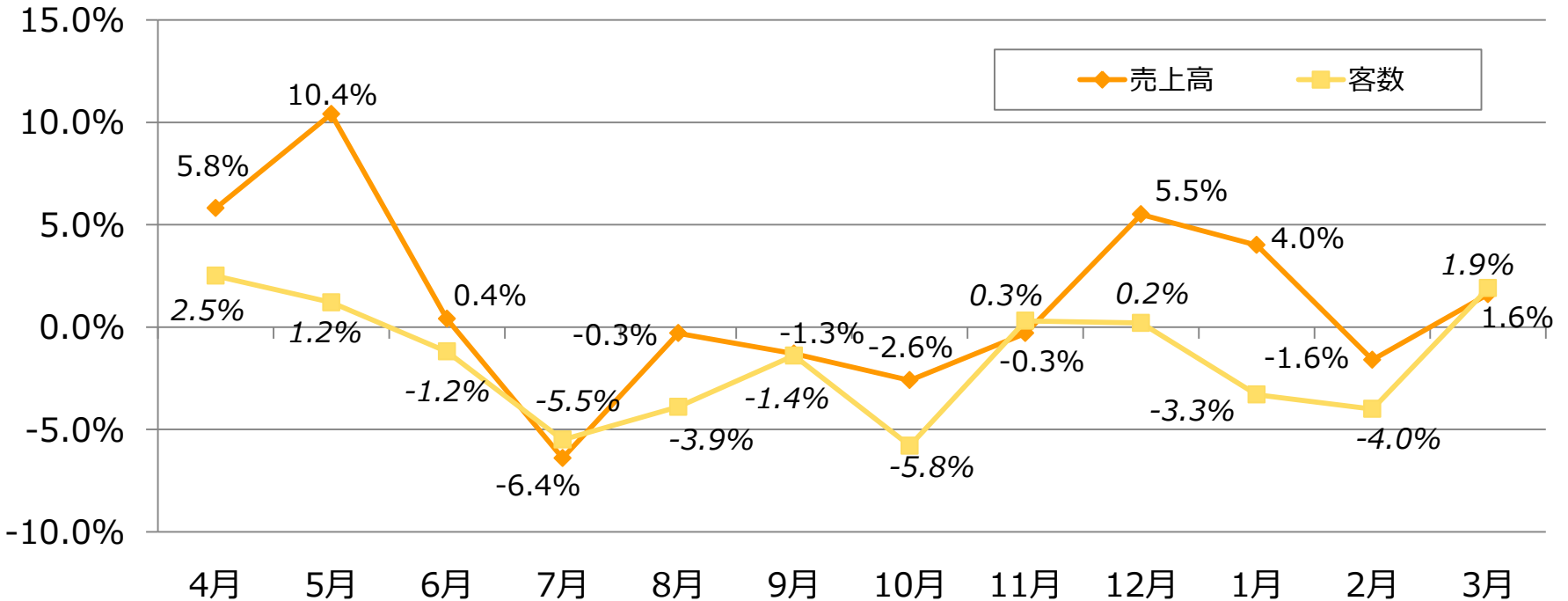
- タイヤ値上げや寒波に伴う冬季商品の需要拡大、ドライブレコーダーへの関心の高まりなどにより、カー用品需要が増加
- FC法人に対する卸売値の減額措置により店舗が活性化
- タイヤの好調に加え、継続的な収益改善の取り組みにより、国内店舗子会社の営業利益が増加
- テレビCMなどの販促活動を積極的に実施したものの販管費は全体では減少
- 車買取専門店・BtoB事業は事業立ち上げのコストが先行したことや事業環境の逆風もあり、損失が増加

# 2018年3月期 事業環境振り返り



2018年3月期 通期：既存店売上前年比 +1.3% 客数前年比 ▲1.5%

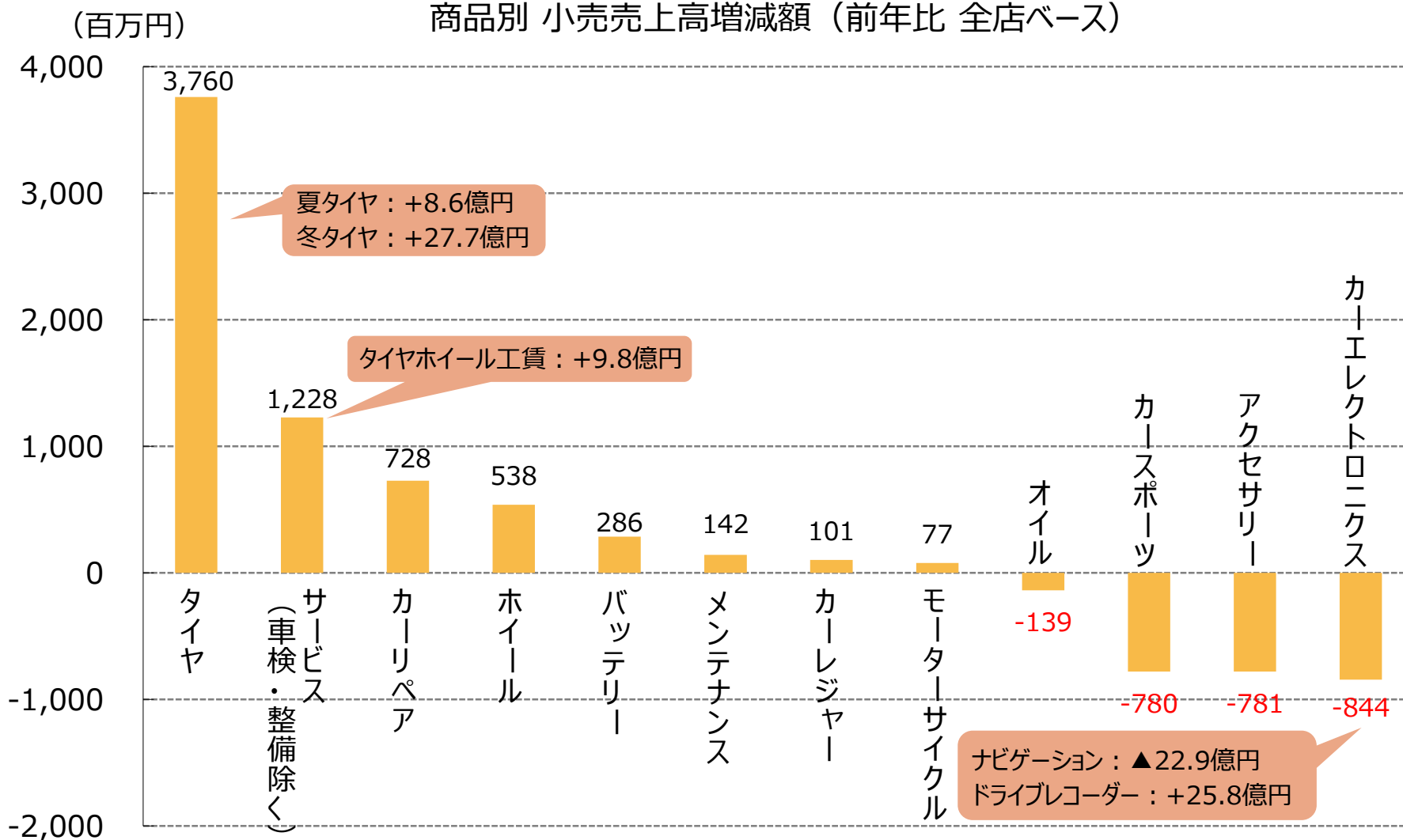
国内オートバックスチェーン売上高および客数（既存店・前年比）



# 2018年3月期Q4累計 商品別 カー用品売上増減額



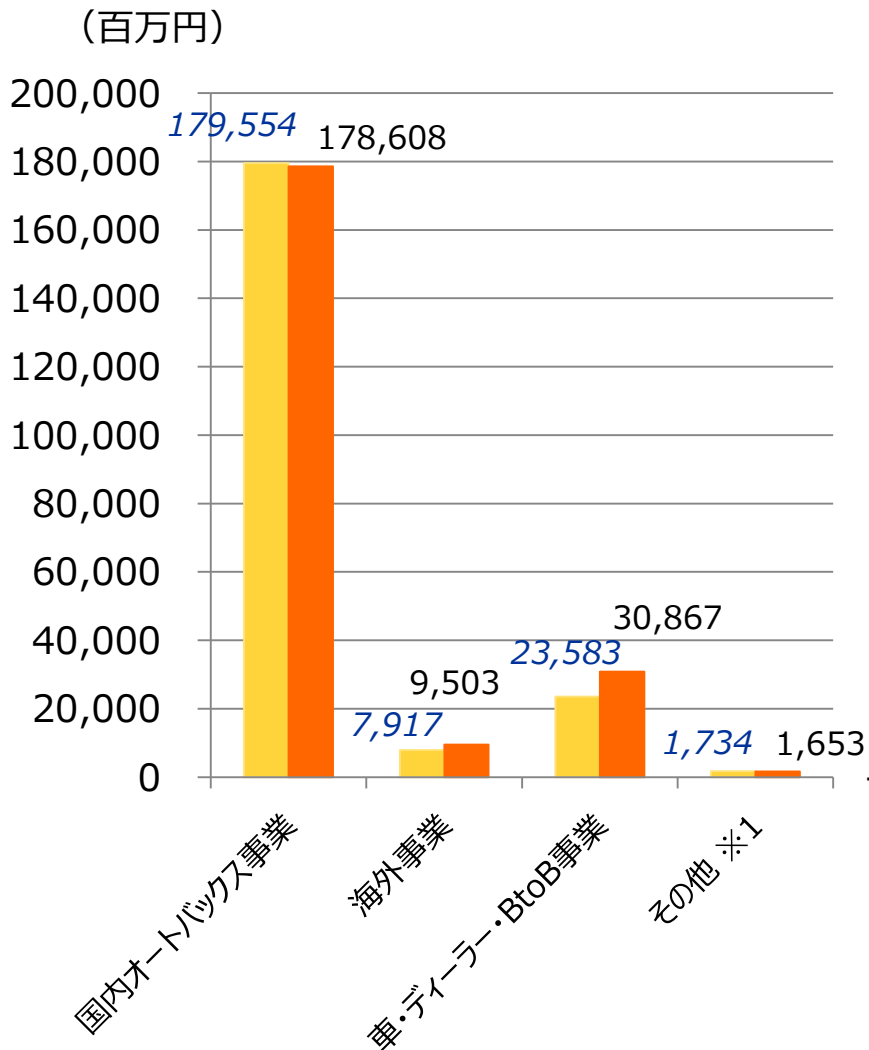
商品別 小売売上高増減額 (前年比 全店ベース)



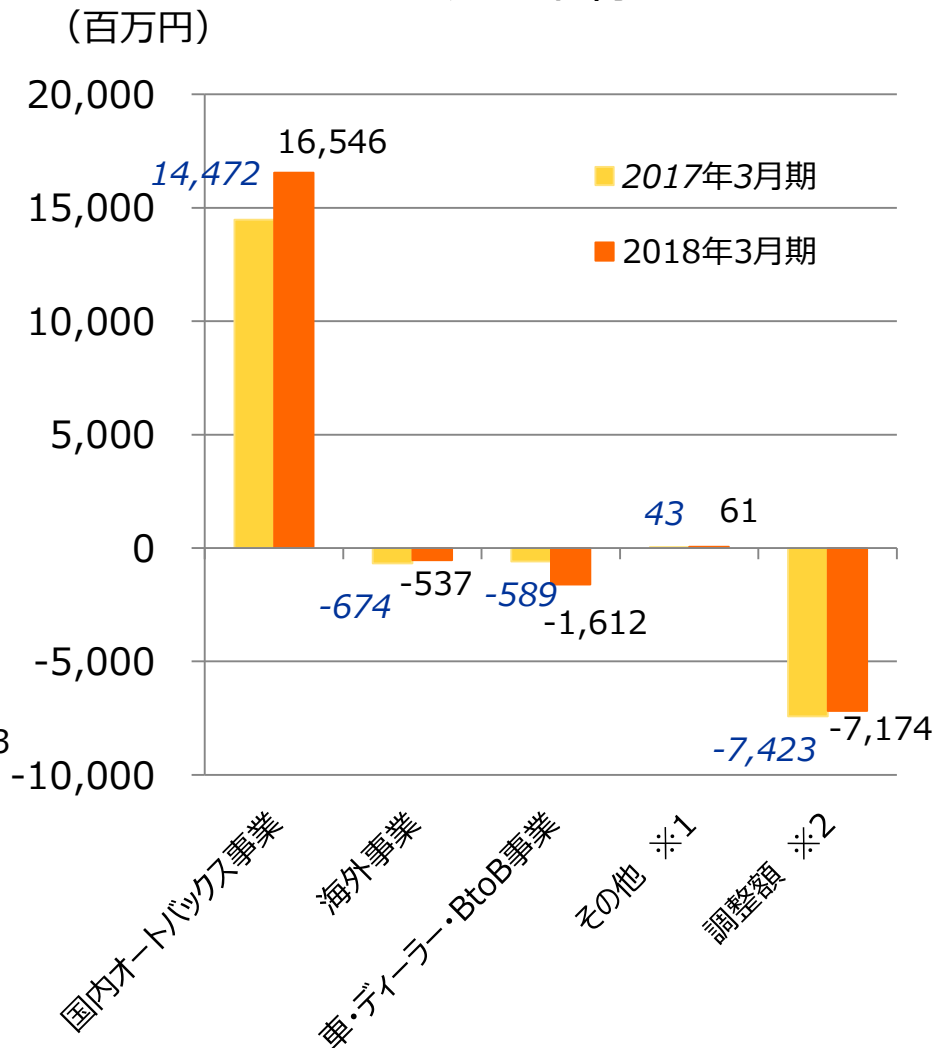
対象：国内オートバックスチエン全業態

# 報告セグメント別売上および利益

## 売上高



## セグメント利益



表示単位未満切り捨て  
セグメント間の取引を消去する前の数値

※1 当社子会社によるリース事業などを含む  
※2 各報告セグメントに配分していない全社経費であり、主に一般管理費

# 報告セグメント情報



(単位：百万円)

		2018年3月期 通期	2017年3月期 通期	前年比	総括
国内オートバックス 事業	売上高	178,608	179,554	▲0.5%	卸売・小売ともに好調。FC法人活性化を目的に、卸売原価低減策を実施。販管費はテレビCMなどを強化したものの、店舗子会社のFC法人への事業譲渡により全体では減少。
	売上総利益	56,666	57,429	▲1.3%	
	販管費	40,119	42,956	▲6.6%	
	営業利益	16,546	14,472	+14.3%	
海外事業	売上高	9,503	7,917	+20.0%	全体では営業損失が縮小。フランスはタイヤやピットサービスの強化により収益改善。タイヤシンガポールは事業拡大に向けた経費が先行。
	売上総利益	4,828	4,038	+19.6%	
	販管費	5,365	4,712	+13.9%	
	営業利益	▲537	▲674	-	
車・ディーラー・ BtoB事業	売上高	30,867	23,583	+30.9%	輸入車ディーラー事業は、(株)モトレン栃木株式取得と東京都練馬区の事業譲受に伴い売上および利益が増加。車買取は先行的な経費、BtoB事業はオイル原価上昇、物流コスト増により利益減少
	売上総利益	5,713	4,540	+25.8%	
	販管費	7,326	5,130	+42.8%	
	営業利益	▲1,612	▲589	-	
その他	営業利益	61	43	+42.2%	
調整額	営業利益	▲7,174	▲7,423	-	

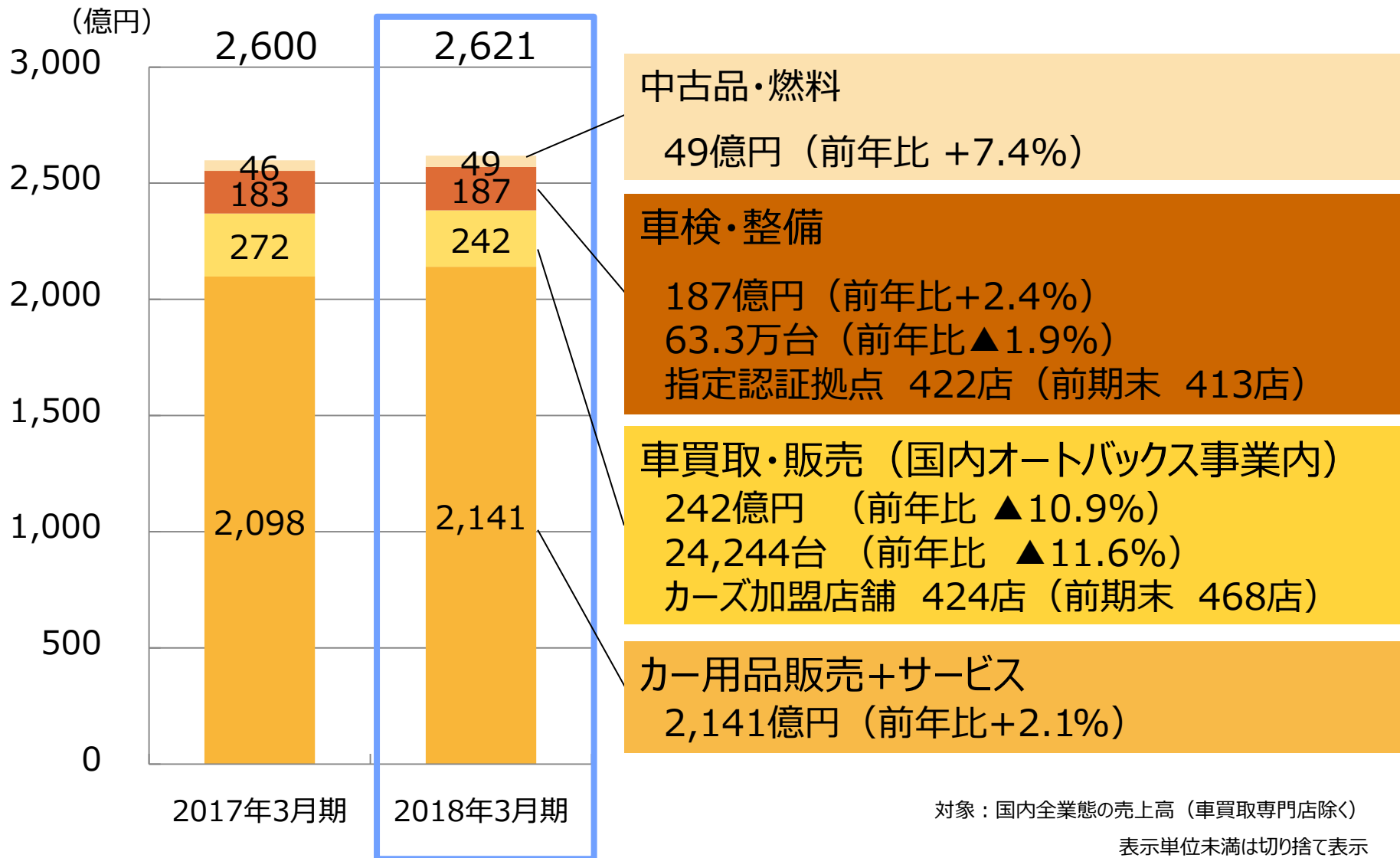
※表示単位未満切り捨て 前年比は円単位で算出



# 国内オートバックス事業 全店舗売上高



国内店舗売上高 2,621億円 前年比 +0.8%



# 2018年3月期 単体・国内店舗子会社



(単位：百万円)

	単体			国内店舗子会社		
	実績	前年比	計画比	実績	前年比	計画比
売上高	156,313	+3,258	+2,413	58,040	▲8,403	▲959
売上総利益 (%)	32,302 (20.7%)	+952 (+0.2pt)	+374	24,806 (42.7%)	▲1,720 (+2.8pt)	+649
販管費	26,714	+528	+314	23,331	▲2,925	▲278
営業利益	5,588	+424	▲112	1,475	+1,205	+928
解説	<ul style="list-style-type: none"> <li>・増収増益</li> <li>・FC法人活性化を目的に、卸売粗利率を減少させる施策を実施したものの、タイヤなどの卸売好調により粗利率改善</li> <li>・業績連動型インセンティブなどによる人件費増、車検に関わる保険額の増加などにより販管費は増加</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>・減収増益</li> <li>・オートバックス北海道、オートバックス山形をFC法人へ譲渡したことに伴い販管費が減少</li> <li>・タイヤ好調、不働在庫削減など粗利率向上のための継続的な取り組みにより収益改善</li> </ul>		

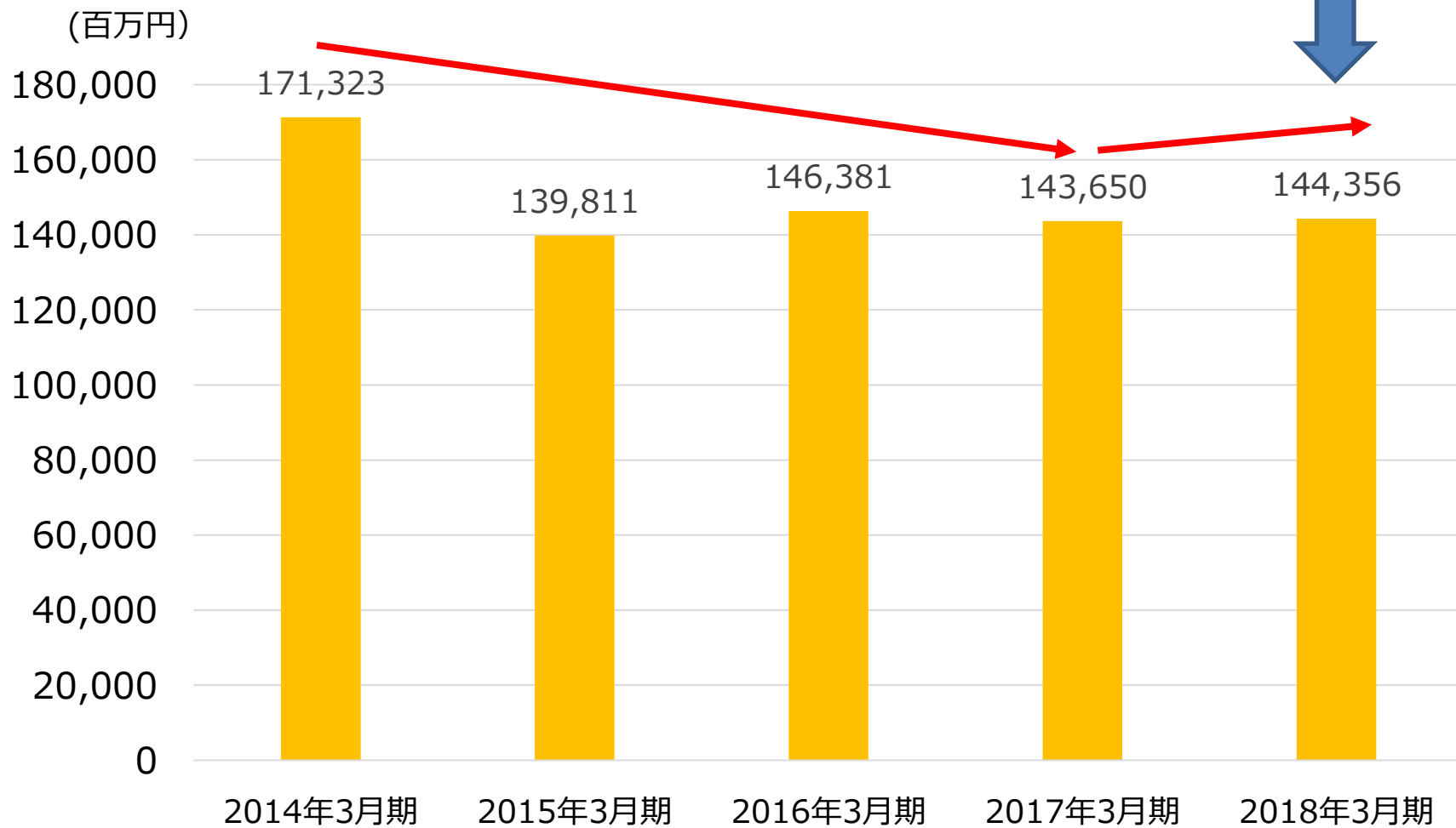
表示単位未満切り捨て

# FC加盟法人の販売力強化策



## 単体卸売売上上の推移

品揃え強化・販促・人材教育などへの  
充当を目的に、当社からの卸売価格  
を1年限定で値引き

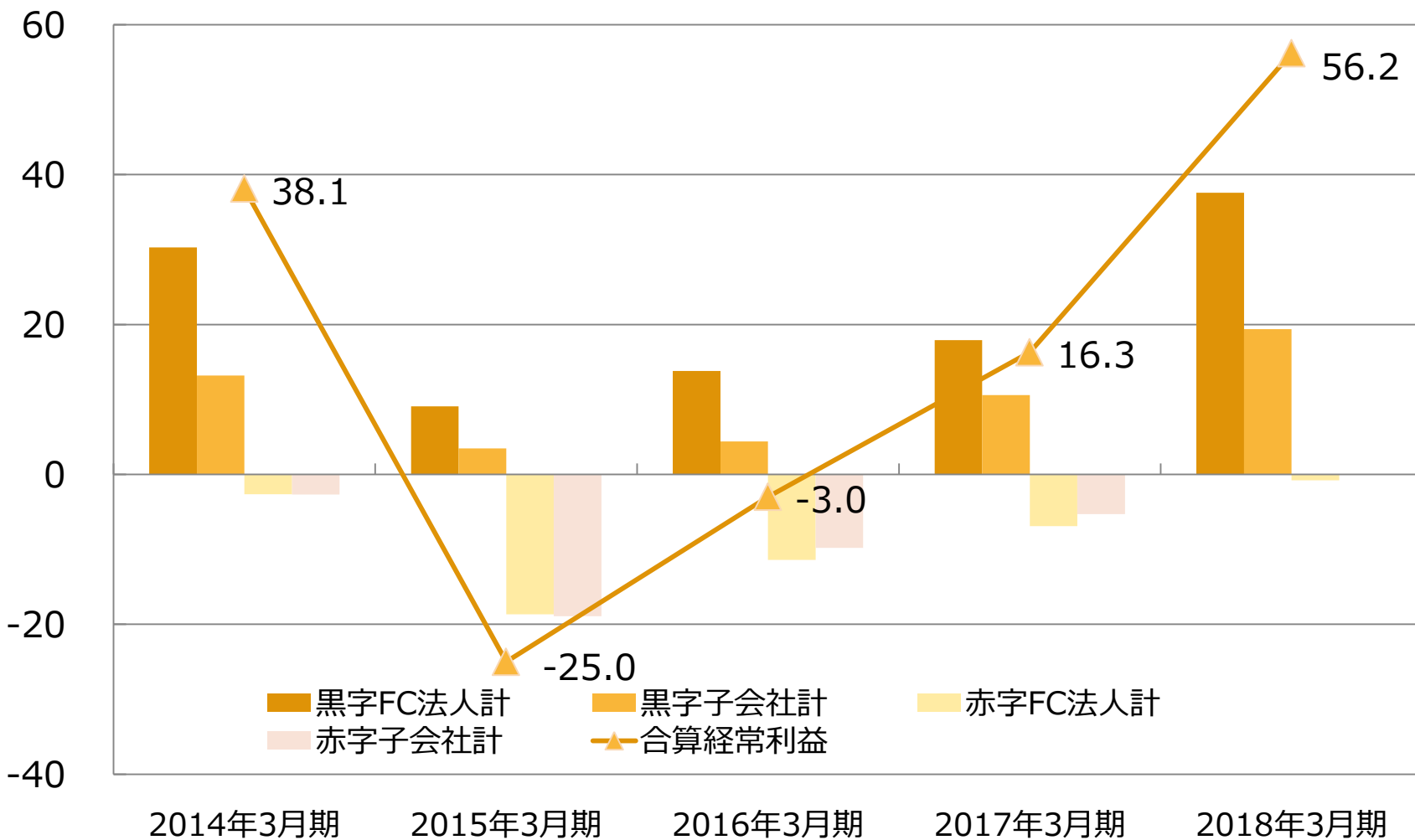


# FC法人の決算状況



## FC法人の経常利益（速報値）

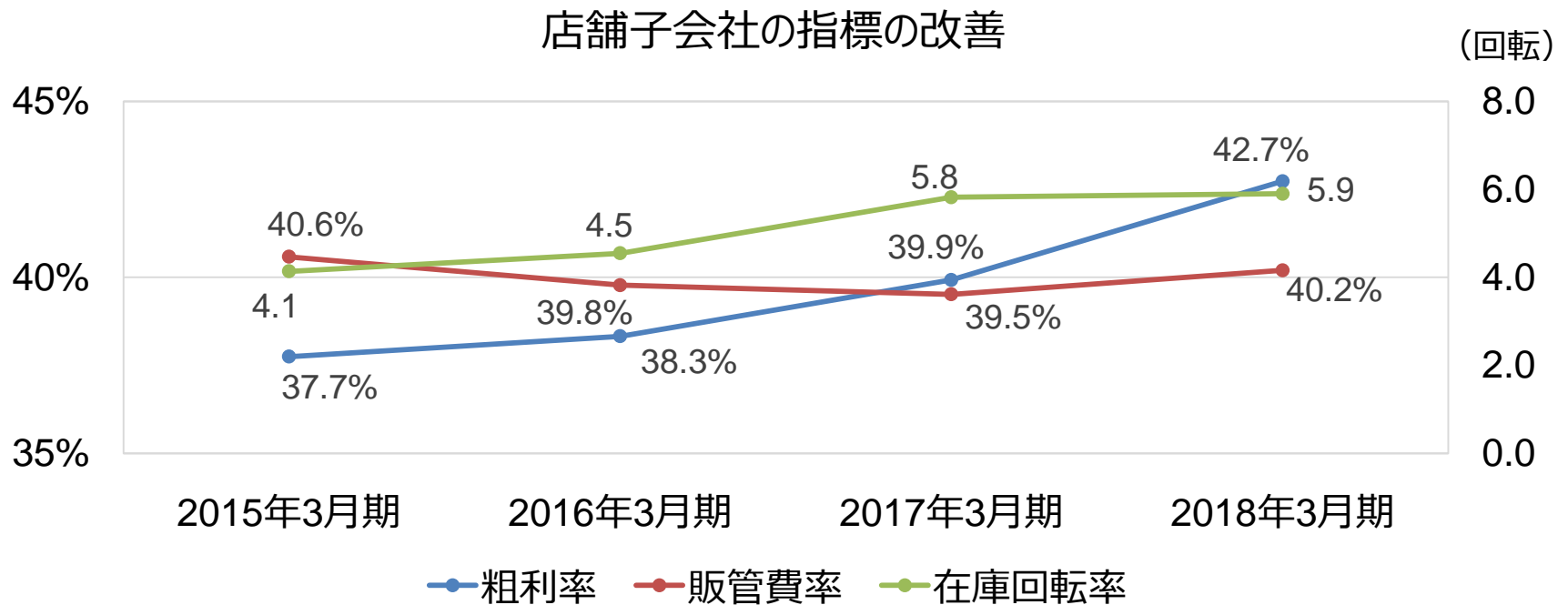
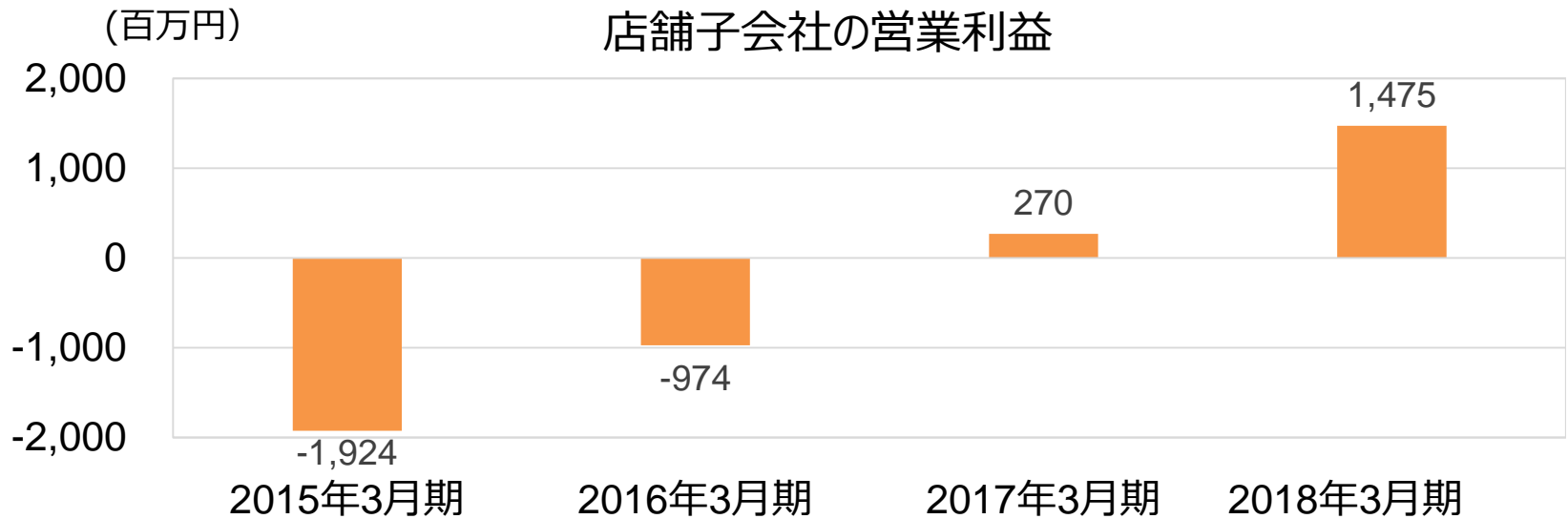
(億円)



注) 上場FC法人3社除く

一部FC法人は未確定のため見込み値 12

# 店舗子会社の収益改善



## 東北エリア店舗子会社の店舗譲渡

- ・岩手エリア2店舗をFC加盟法人へ譲渡  
(2018年2月17日付)
- ・宮城エリア11店舗、秋田エリア4店舗をFC加盟法人へ譲渡  
(2018年3月1日付)

2017年3月末時点：国内店舗子会社 18社 / 134店舗



2018年3月末時点：国内店舗子会社 15社 / 108店舗

※非営業法人除く

# 海外子会社の状況



## 連結子会社の状況

(単位：百万円)

	フランス		タイ		シンガポール		中国		マレーシア	
期末店舗数	11		9		3		0		5	
期間	18/3 通期	17/3 通期	18/3 通期	17/3 通期	18/3 通期	17/3 通期	18/3 通期	17/3 通期	18/3 通期	17/3 通期
売上高	7,190	6,040	371	276	1,390	1,257	452	269	36	26
販管費	3,818	3,290	216	199	589	518	170	117	63	65
営業利益	▲19	▲88	▲104	▲123	108	91	▲20	▲2	▲48	▲54
状況	景気が回復傾向であることに加え、安全点検を切り口としたタイヤ販売、ピットサービス売上が増加し、赤字幅縮小。		新規出店の小型店と既存の大型店の連携が進み売上が増加。損失が縮小。		新規出店や事業拡大に伴う人員の増強などにより経費が増加したものの、営業利益が増加。		オートバックス店舗向け輸出事業は堅調に推移。また中国国内への卸売事業の拡大に着手。		新店の売上が順調なことに加え、不採算店の閉店などもあり、損失は縮小。	

表示単位未満切り捨て

# 2019年3月期 事業環境の想定



## 事業環境

### 【プラス要因】

- ・ドライブレコーダーに対する関心の高まりが継続
- ・車検需要は車検対象車両台数が下期より増加し回復見込み

### 【マイナス要因】

- ・前年のタイヤ値上げに伴う駆け込み需要の反動
- ・前年の寒波に伴う冬季商品需要増の反動

## 国内店舗売上高 前年比

上期計画		下期計画		通期計画	
既存店	全店	既存店	全店	既存店	全店
+0.9%	+1.3%	+0.3%	+0.7%	+0.6%	+1.0%

対象：国内全業態の売上高



# 2019年3月期 連結業績計画



(単位：億円)

	2018年3月期 実績 (売上比)	2019年3月期 (計画)			
		上期 (売上比)	下期 (売上比)	通期 (売上比)	前年比増減 (比率)
連結売上高	2,116	1,020	1,130	2,150	+1.6%
売上総利益	673 31.8%	327 32.1%	361 31.9%	688 32.0%	+2.1% +0.2pt
販管費	600 28.4%	297 29.1%	301 26.6%	598 27.8%	▲0.5% ▲0.6pt
営業利益	72 3.4%	30 2.9%	60 5.3%	90 4.2%	+23.6% +0.8pt
経常利益	82 3.9%	35 3.4%	65 5.8%	100 4.7%	+21.6% +0.8pt
親会社株主 帰属利益	54 2.6%	22 2.2%	46 4.1%	68 3.2%	+25.8% +0.6pt
ROE	4.3%			5.3%	+1.0pt
国内既存店売上	+1.3%	+0.9%	+0.3%	+0.6%	-
国内全店売上	+1.3%	+1.3%	+0.7%	+1.0%	-

億円未満切り捨て  
対売上比・前年比は円単位で計算

# 2019年3月期 業績計画（セグメント別）



（単位：百万円）

		2019年3月期（計画）			
		上期	下期	通期	前年比
国内オートバックス事業 ※	売上高	82,440	93,500	175,940	▲2.4%
	営業利益	6,480	9,320	15,800	▲0.3%
海外事業	売上高	6,680	6,610	13,290	+45.2%
	営業利益	▲130	▲230	▲360	—
ディーラー・BtoB・ネット事業 ※	売上高	12,480	12,460	24,940	+17.9%
	営業利益	▲460	▲190	▲650	—
その他	売上高	400	430	830	▲15.9%
	営業利益	70	60	130	+109.7%
調整額	営業利益	▲2,960	▲2,960	▲5,920	—

百万円未満切捨て  
前年比は百万円単位で算出

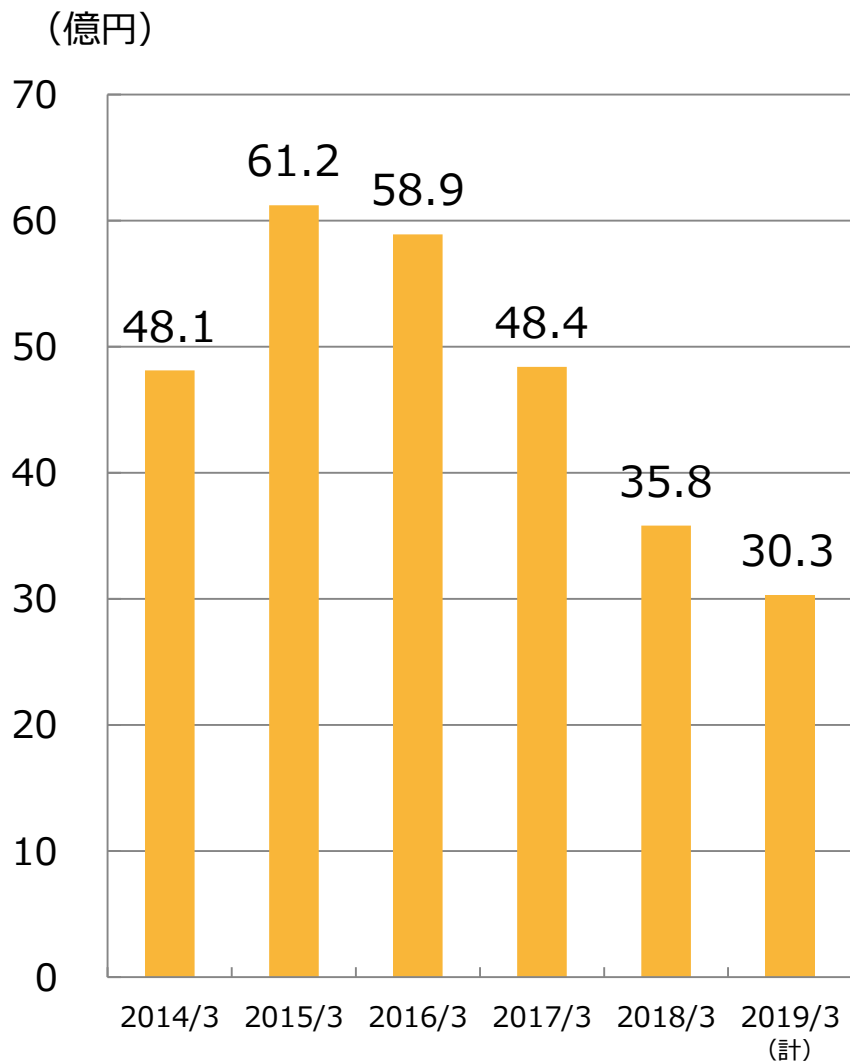
※2019年3月期より報告セグメントの一部変更を実施

- ・車買取事業を国内オートバックス事業へ移管
- ・国内オートバックス事業内のネット事業を、新たにディーラー・BtoB・ネット事業へ移管

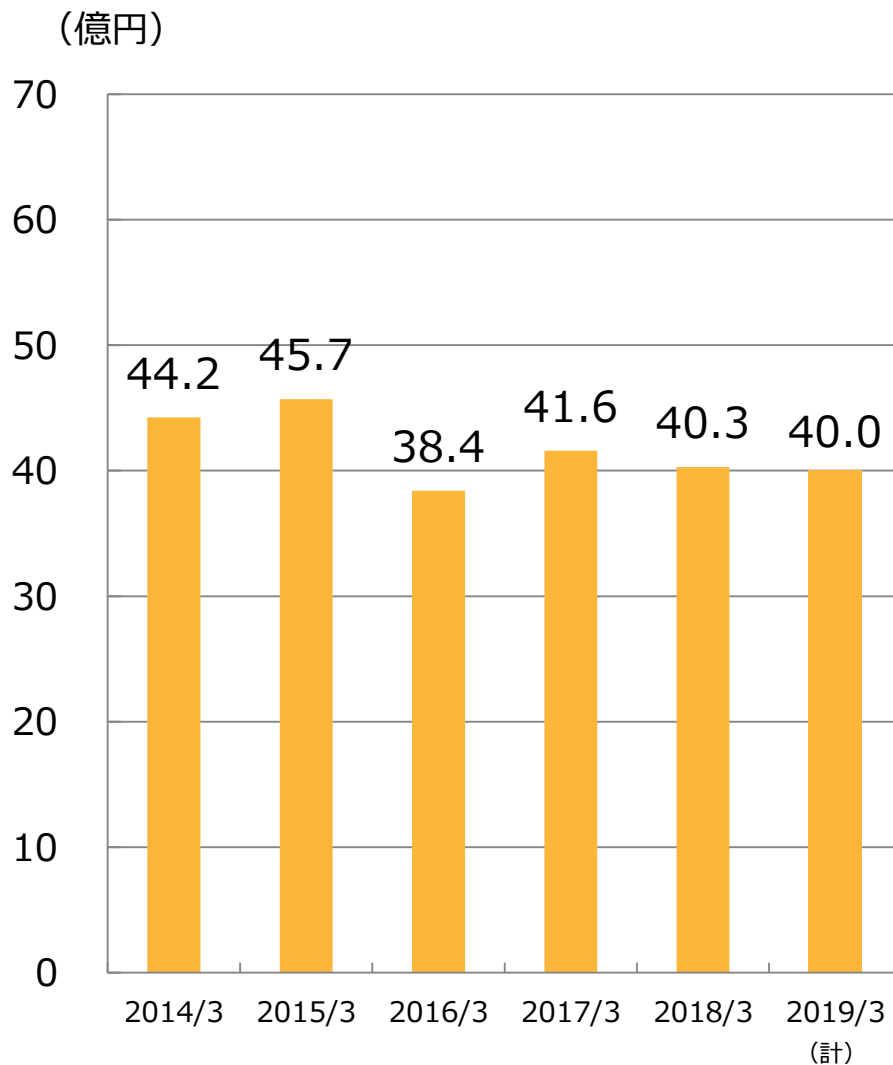
# 設備投資と減価償却費



## 設備投資



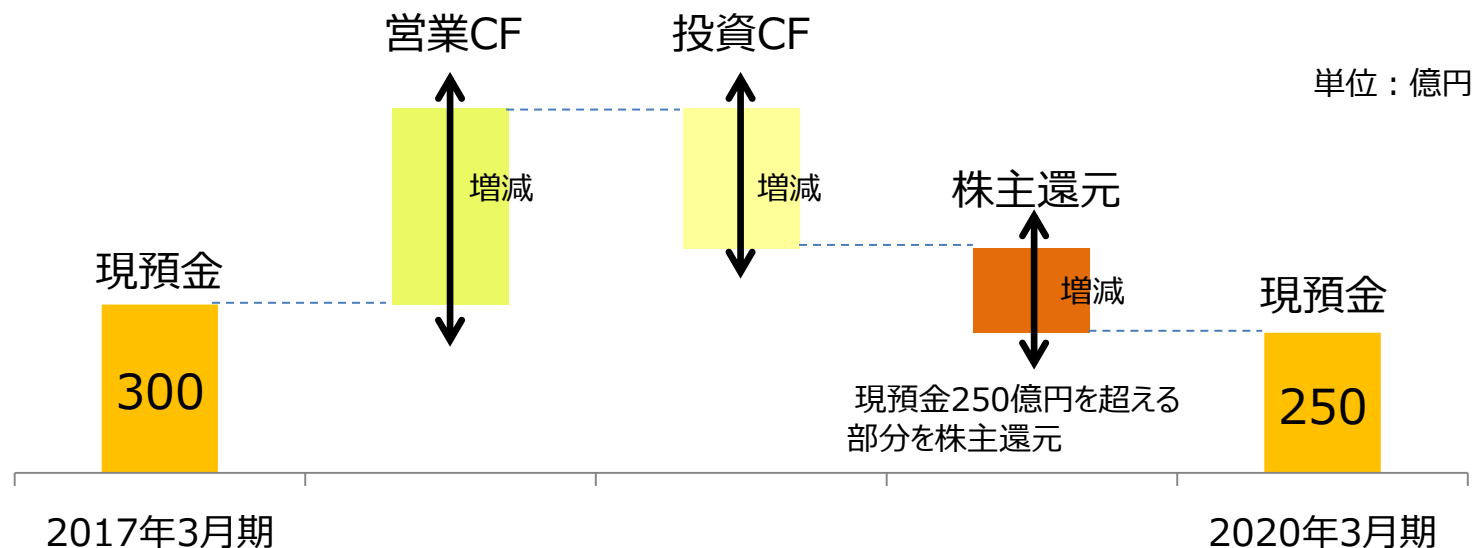
## 減価償却費



# 財務戦略方針（キャッシュフローと株主還元）



## 2020年3月期までのモデル



手元資金：250億円を目途に効率化

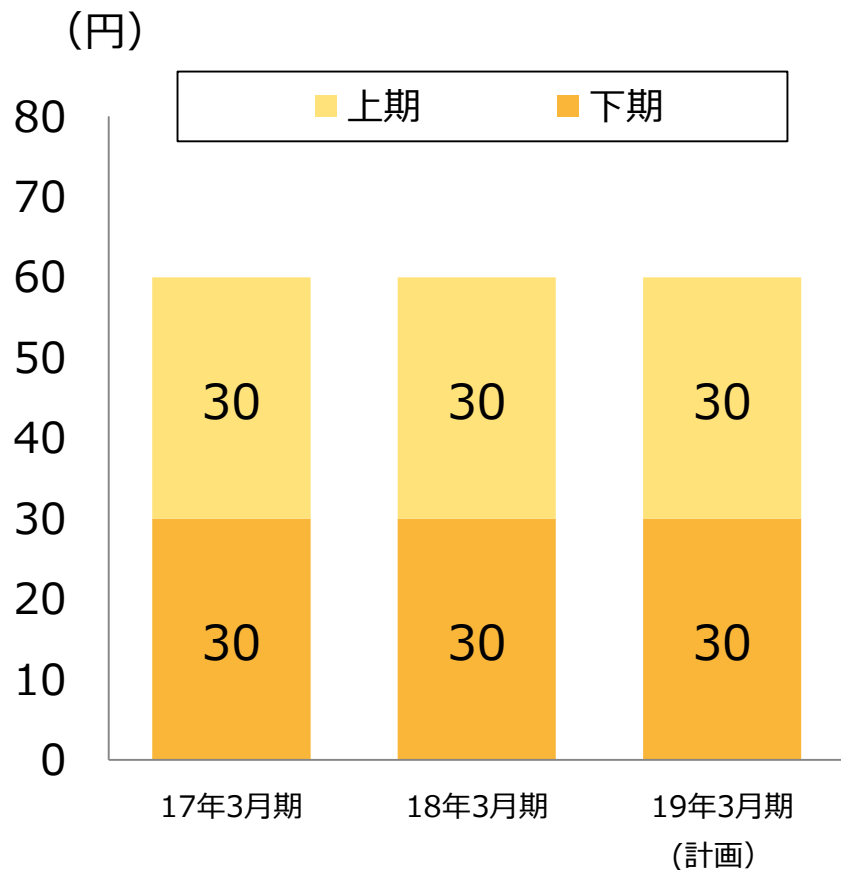
投資：中期経営計画期間中に約210億円を投資

株主還元

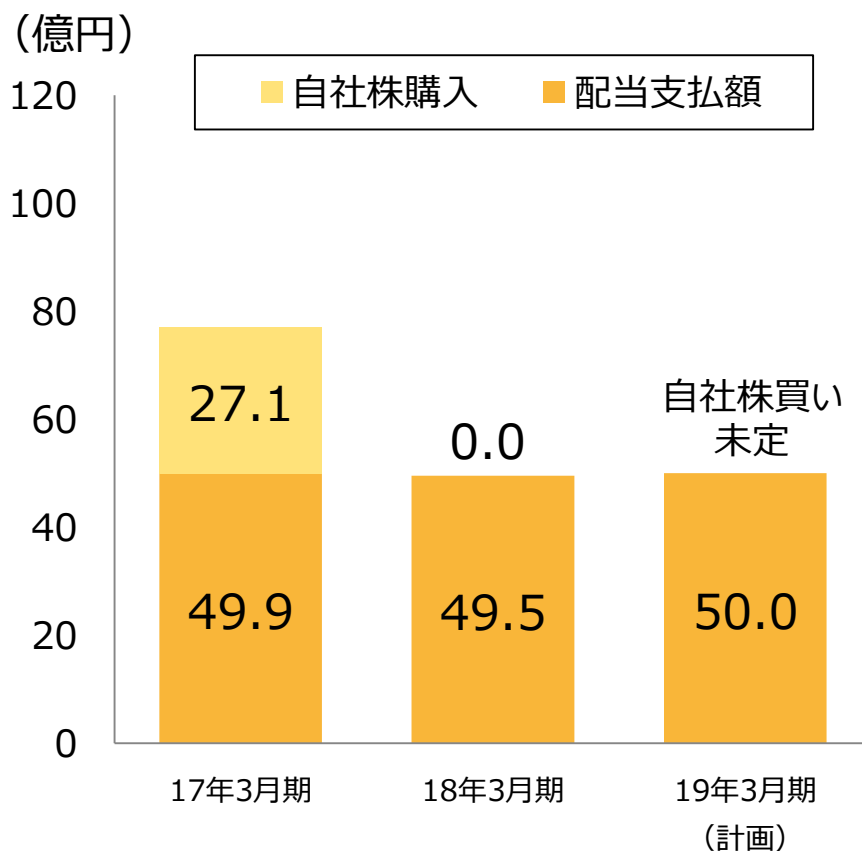
配当：安定配当＋配当性向50%～100%

自社株買いは、余剰資金で実施を検討

## 一株当たり配当金の推移



## 配当と自社株買い金額



中期経営計画の進捗状況  
および  
2019年3月期の取り組み

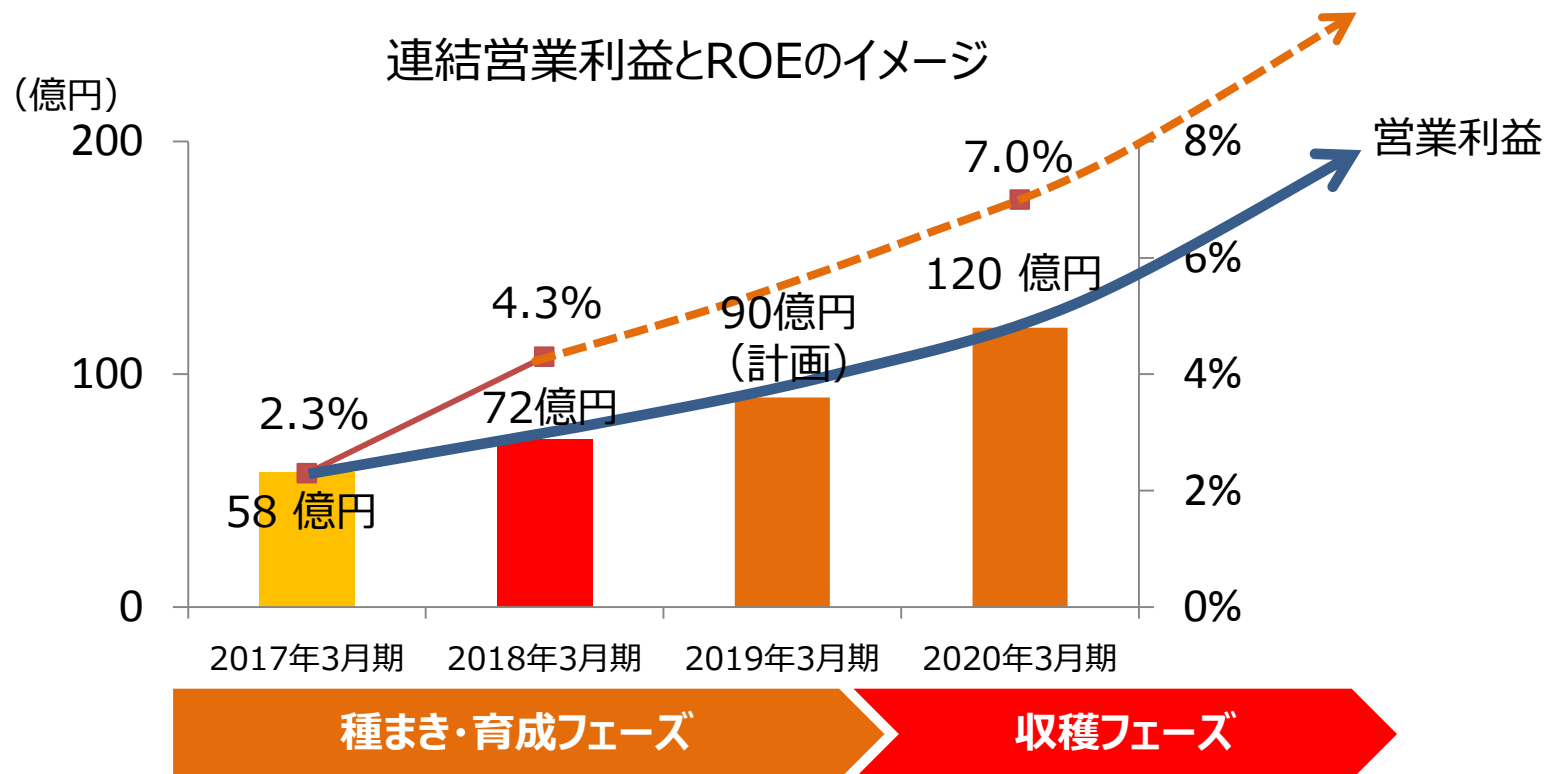
代表取締役 社長執行役員

小林 喜夫巳

## 経営目標（2020年3月期）

**連結営業利益 120億円**

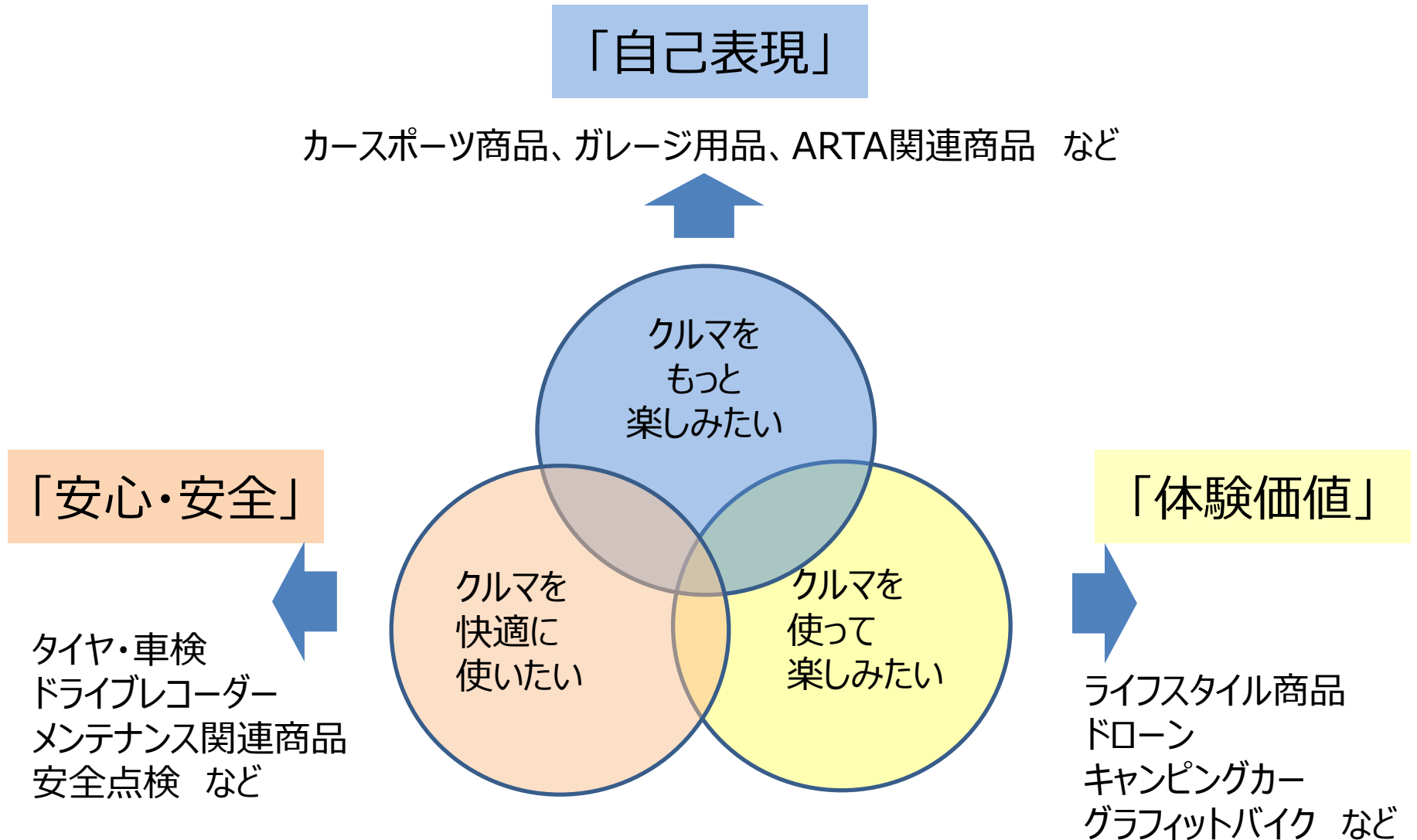
**連結ROE 7.0%**



項 目	自己評価
1. 加盟店の活性化、店舗子会社の収益改善	◎
2. 商品開発の強化	○
3. 業態開発	△
4. 整備士の育成、店舗従業員の活性化	○
5. 海外事業、小売店舗以外のビジネスモデルの確立	○
6. 車買取専門店、BtoB事業の拡大	×



# 国内オートバックス事業 お客様に提供する価値（商品）



# 国内オートバックス事業 商品のイメージ

クルマを  
快適に使いたい  
(安心・安全)



タイヤ



オイル



バッテリー



ペダルの見張り番



逆走防止機能付き  
ドライブレコーダー

クルマを使って  
楽しみたい  
(体験価値)



JKM



グラフィットバイク



キャンピングカー

クルマを  
もっと楽しみたい  
(自己表現)



モータースポーツ用品



GORDON MILLER



ARTAアイテム

# 国内オートバックス事業 ライフスタイル提案商品の取り組み状況



## JACK & MARIE

GO FOR A RIDE

### クルマに関わるライフスタイル市場を開拓するブランド



2017年6月以降の売上  
約7,600万円  
(ネット販売のみ)

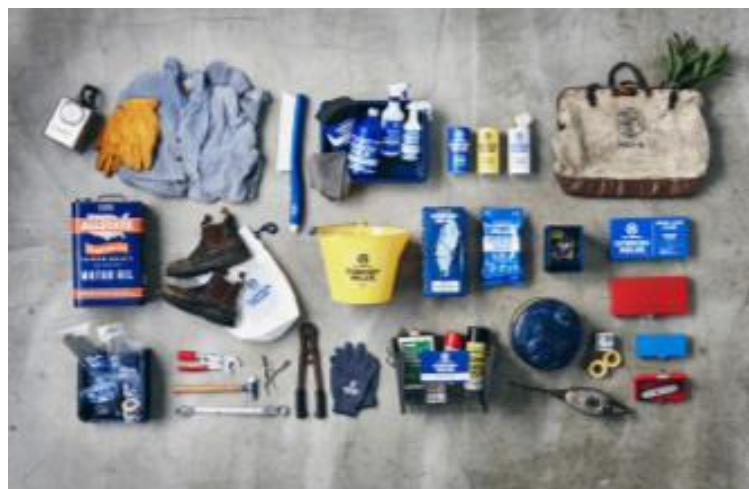
2018年3月  
リアル店舗を出店  
2019年3月期  
さらに店舗数を拡大

JACK & MARIE Products JACK & MARIE横浜バイクオーター

## JKM/GORDON MILLER オートバックス店舗向けブランド



JKM



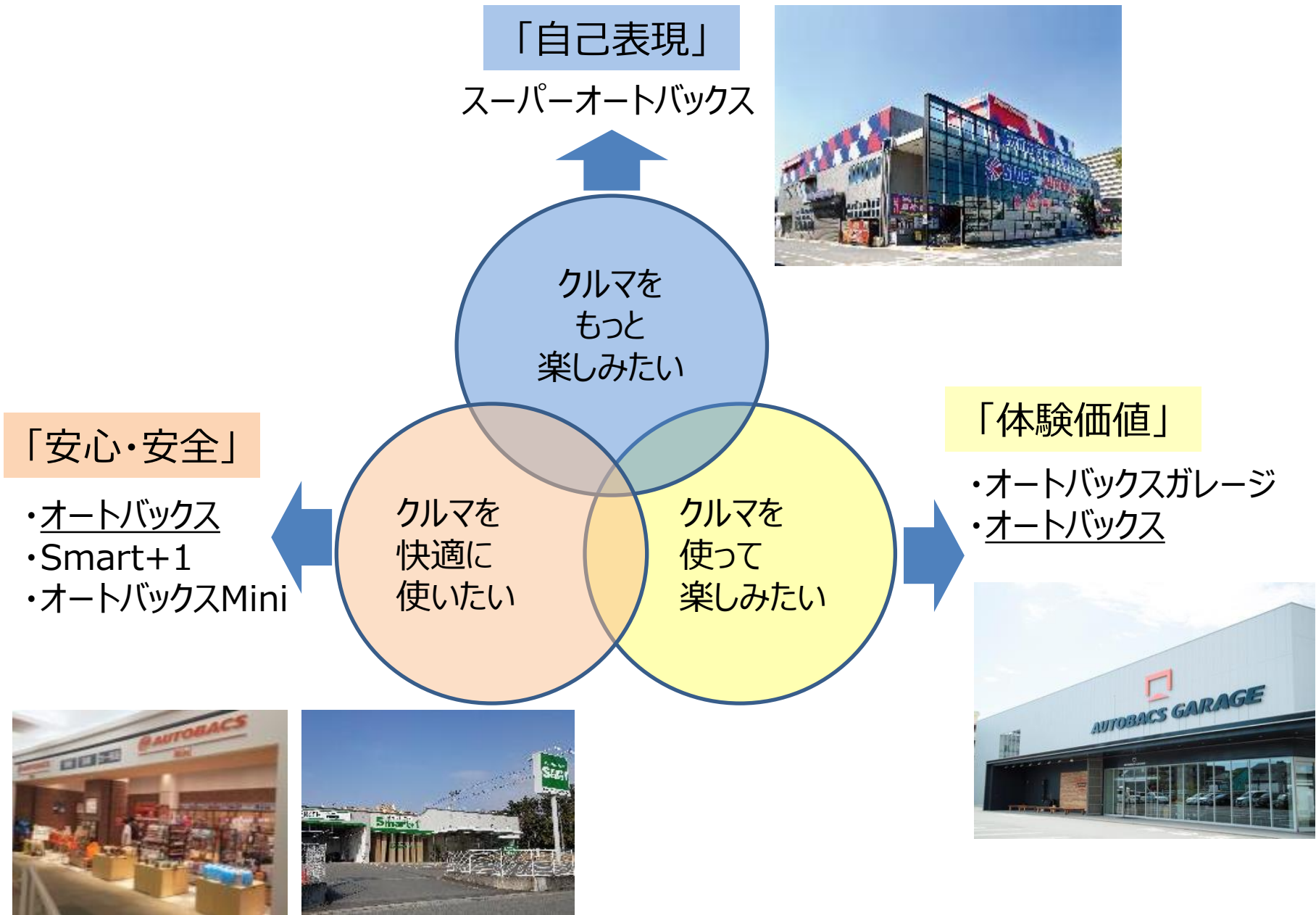
GORDON MILLER

2017年6月～3月  
店舗+ネット売上  
約2億円



店舗リノベーション実施に  
伴い全店導入

# 国内オートバックス事業 お客様に提供する価値（業態）



1. (株)チェングロウスによる整備士育成の仕組みが始動
2. 海外技能実習生の受け入れの推進
3. お客様から評価の高い店舗スタッフへの表彰  
(オートバックスアワード)
4. 優秀な整備士を選出し、PRに活用 (AUTOBACS GUYS)



フィリピンからの技能実習生

# 海外事業 アセアン地域における取り組みの例



タイ

PTGグループとの提携により  
同社が運営するGSへ出店を開始



タイ・サムットプラカーン4店  
(2018年1月19日オープン)



シンガポール

- ・ガソリンスタンドのインショップ出店
- ・カーシェアリング会社向けメンテナンス請負サービス
- ・ホームセンターへの卸売



店舗でのシェアリングカーの整備



中国

- ・「愛車小屋」からの芳香剤を調達
- ・中国国内での卸売事業を拡大



愛車小屋が販売する芳香剤

# 車・ディーラー・BtoB事業

## 車買取専門店（単独店）

一部店舗にて、計画に対して査定台数が伸びず未達

## BtoB事業

2018年3月期は、従来のオートバックス店舗向け、ホームセンター向け販売に加え、新規取引先の開拓に注力

- ・ホームセンター向け卸売  
仕入原価、納入価格の競争激化、物流経費の増加などにより利益が悪化
- ・Eコマース  
商品ラインアップ、プラットフォームの利便性において競争力不足
- ・組み込み済みタイヤ・ホイールセットの卸売  
組み込み工場の整備、卸売のベースづくりに着手

# 車・ディーラー・BtoB事業

## 輸入車ディーラー事業

拠点数を増加、グループとして効率的な経営を目指す



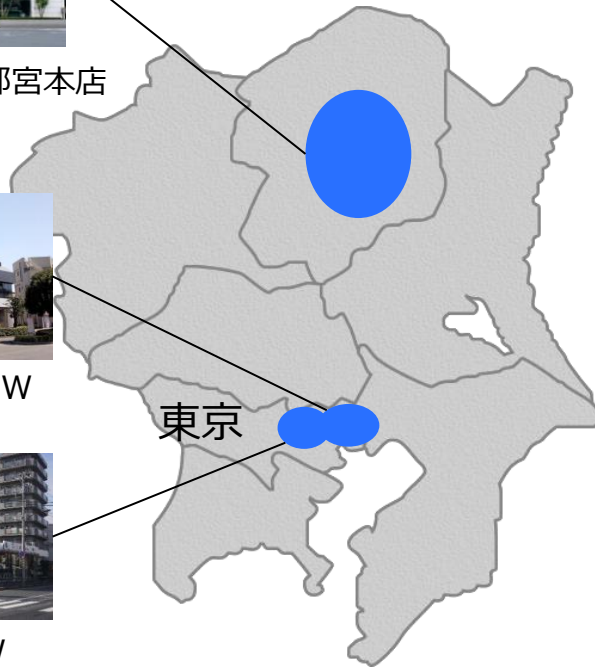
Tochigi BMW 宇都宮本店



Ikebukuro BMW

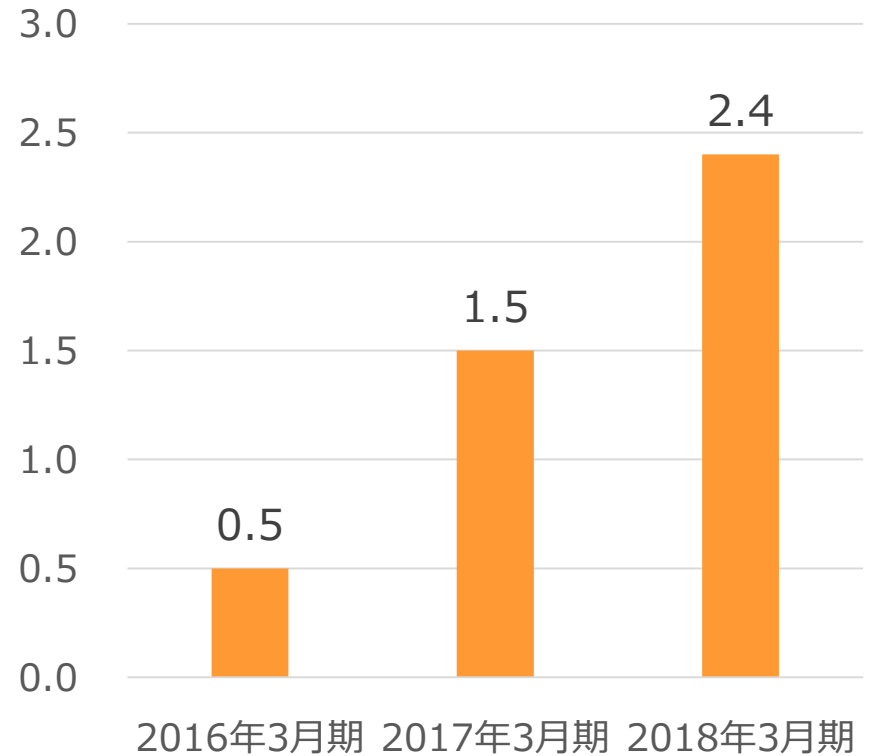


Nerima BMW



輸入車ディーラー子会社2社合計  
営業利益の推移

(億円)





## 1. 店舗

タイヤ、車検、リノベーションへの集中

## 2. 本部

- ・商品開発
- ・エリアにおける店舗の最適化
- ・店舗子会社の収益改善

## タイヤ

### 1. インターネット販売の強化



タイヤ	選べるホイール4本セット			
				
クムホ ZU12 215/45R18 93Y XL	レガリア アーベイン 1870+55 SH114 BP	ドルフレン ギャラス 1870+55 SH114 GMP	ヴァーテックワン ロングビーク 1870+53 SH114 TBLUP	レオニスMX 1870+53 SH114 FBMC
	タイヤ・ホイール 59,184円 <small>税込</small>	タイヤ・ホイール 68,904円 <small>税込</small>	タイヤ・ホイール 85,104円 <small>税込</small>	タイヤ・ホイール 104,544円 <small>税込</small>

### 2. 低価格帯、オールシーズンタイヤなどラインアップの強化

### 3. スタッドレスタイヤの自動ラインによる組み込み

- ・店舗の作業負担の軽減、オペレーションの改善

# 今期の施策 国内オートバックス事業

## 車検

### 車検市場の予測

2019年3月期：+1.6%

#### ① 店舗での取り組み

- ・15分受入点検
- ・店舗オペレーション改善

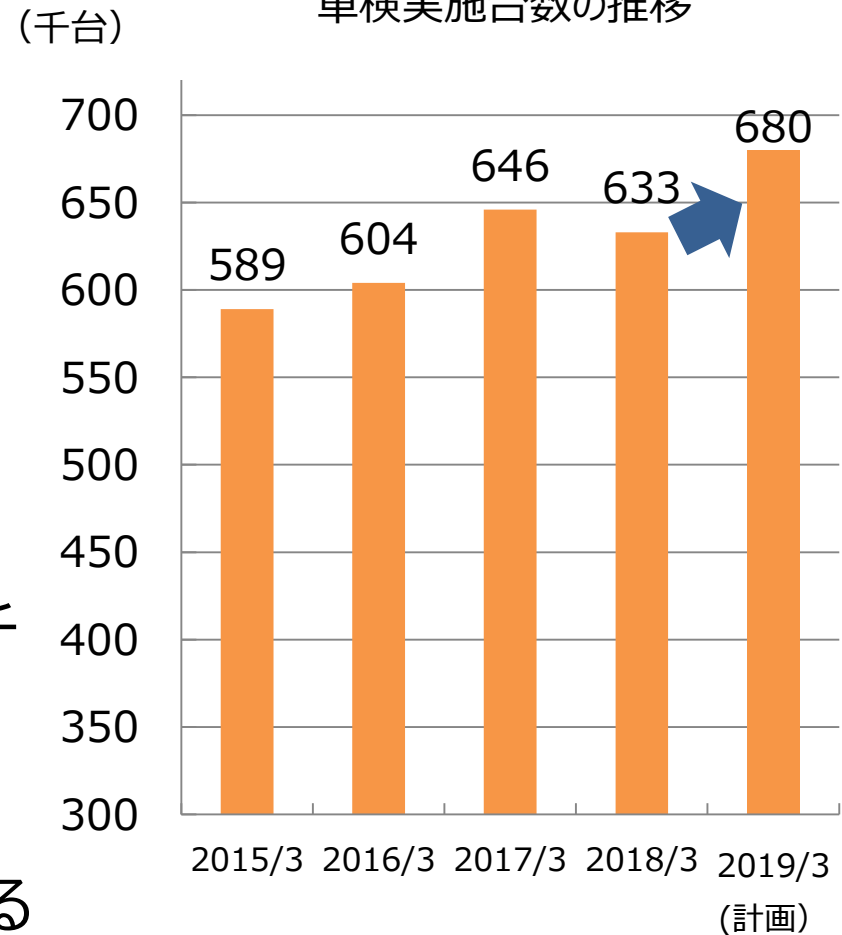
#### ② 営業施策

- ・2年先の予約獲得と  
予約したお客様へのアプローチ
- ・来店客への電話コール

#### ③ 商品の差別化

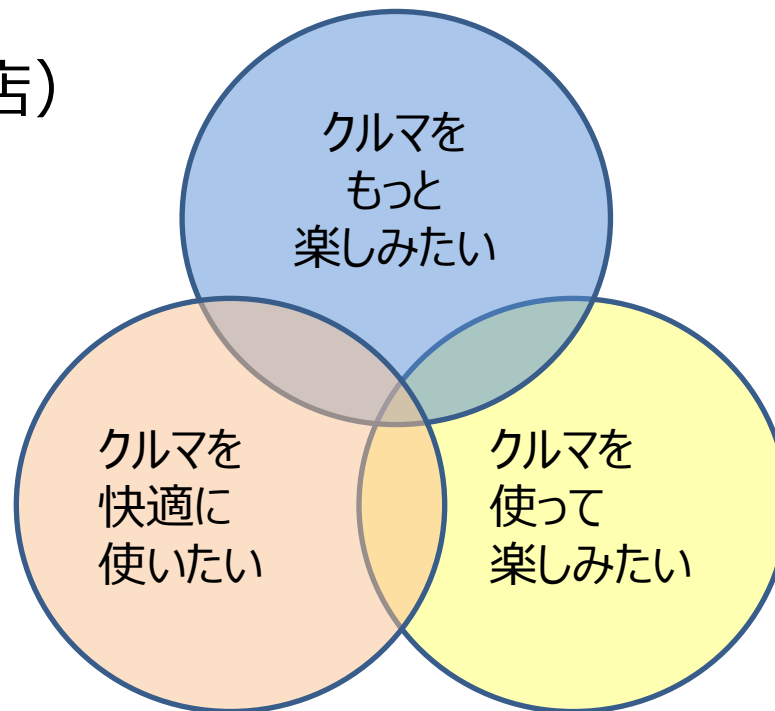
- ・車検後の破損を一部補償する  
サービスを付加（安心3つ星補償）

車検実施台数の推移



# 今期の施策 国内オートバックス事業

店舗リノベーション  
(目標 約200店)



ソフト

## 店舗オペレーションの改善

- ・接客効率の改善
- ・バックオフィス業務の削減
- ・人的生産性の向上



ハード

## 店舗リノベーション

- ・売場ゾーニングと人員配置の変更
- ・ピットおよびトイレの美装
- ・新商品 (JKM、ゴードンミラーなど) の展開

## 車買取・販売ビジネス

- 買取専門店を国内オートバックス事業セグメントに移管
- 不採算の買取単独店を一部閉店
- 加盟店との契約条件を変え再締結
- 契約をしないFC店の中に本部が間借りして買取事業を運営

# 今期の施策 海外事業

## 海外における当社の強み

- ・JAPAN（オートバックス）ブランド
- ・進出地域内での商品調達が進行
- ・現地法人やパートナーの営業力



## 海外におけるニーズ

- ・信頼できるブランド
- ・純正パーツより安価で、信頼性の高いパーツ

## 海外事業 拡大する卸売ビジネス



海外各国向け芳香剤



ロシア向けのオイル



インドネシア向けブレーキパッド

# 今期の施策 ディーラー・BtoB・ネット事業

## 輸入車ディーラー事業

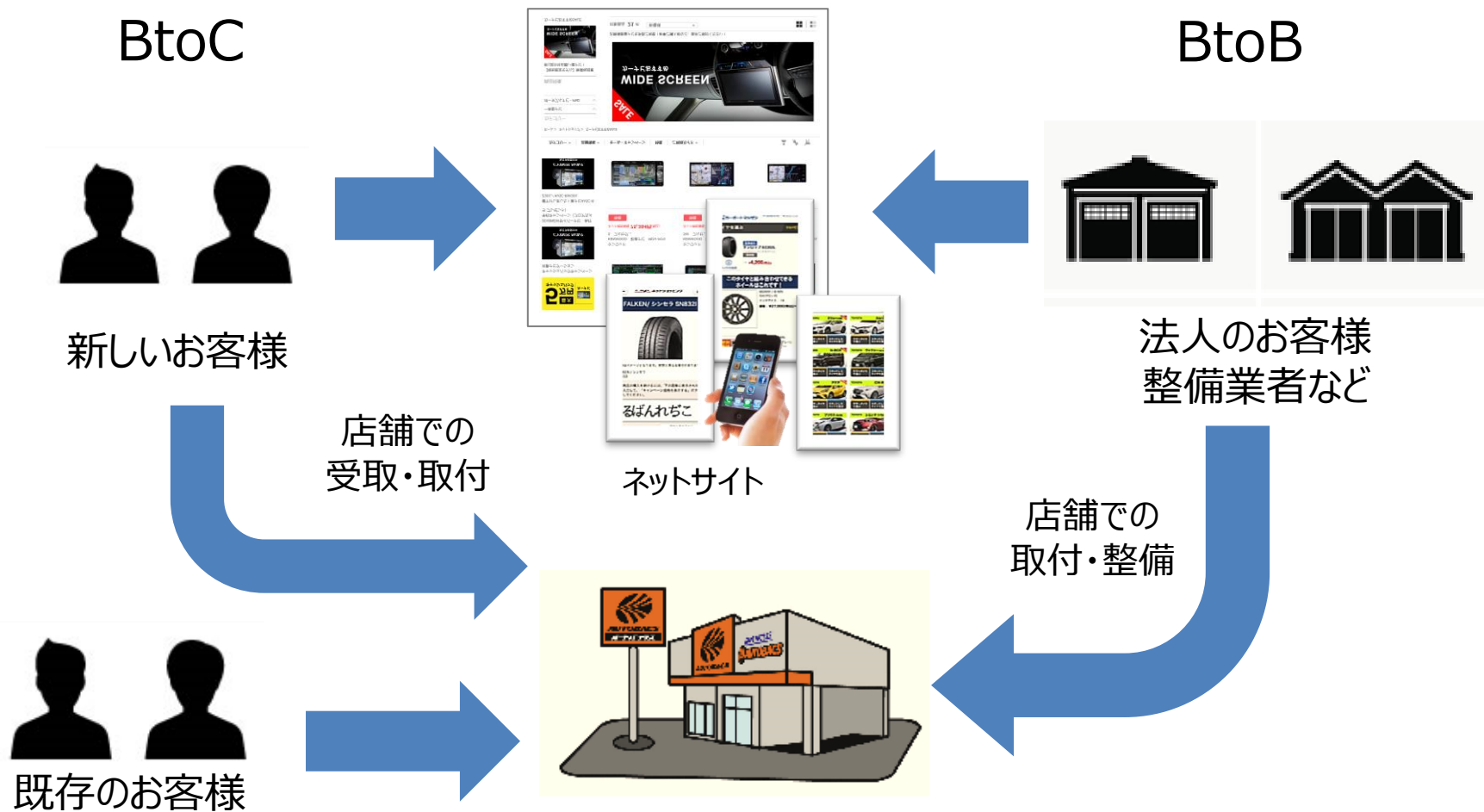
- 既存店舗の改装、収益強化
- 拠点の拡大

## BtoB事業

- 売れ筋商品、高粗利率商品への入れ替え
- 不採算な取引先との取引の見直し
- 物流、システムの再構築
- 組織の変更、活性化
- オートバックスグループであることを生かした商品開発
- 組み込み済み済みタイヤ・ホイールセットのグループ外への販売

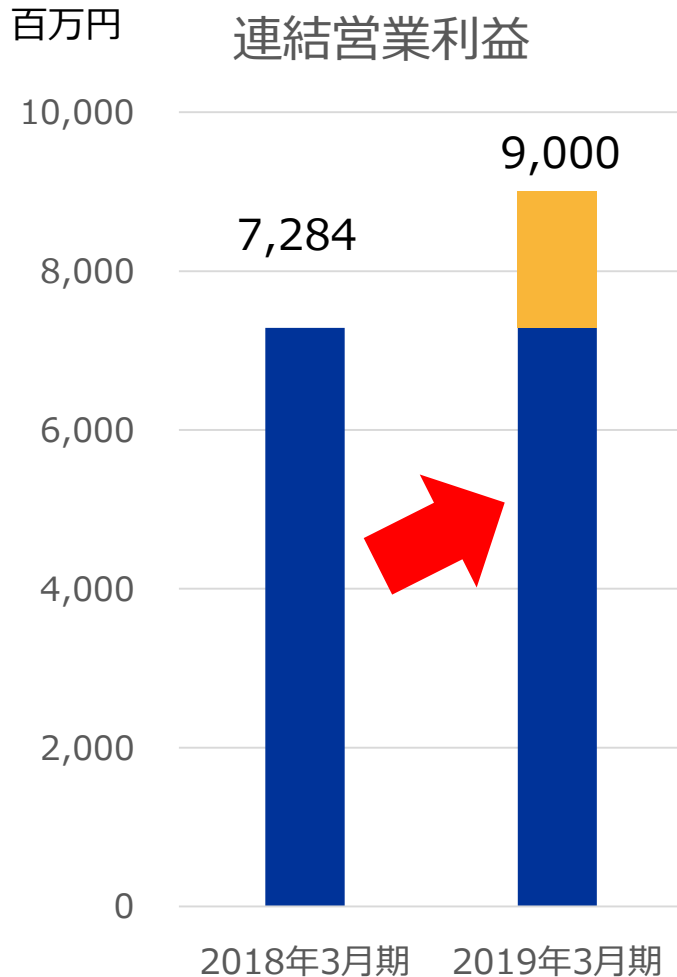
# 今期の施策 ディーラー・BtoB・ネット事業

## さまざまなお客様と店舗が繋がるインターネットのプラットフォーム





# 2019年3月期の利益ドライバー



## 0. 降雪需要 + タイヤ値上げの反動

### 1. 国内オートバックス事業

- ・タイヤ、車検の売上増
- ・店舗子会社の収益改善

### 2. 海外事業

- ・各国の利益改善、卸売の増加

### 3. ディーラー・BtoB・ネット事業

- ・車買取専門店の不採算店舗の縮小

### 4. コーポレートコスト

- ・ITコストを中心に経費削減

# オートバックスセブン・ビジョン 未来共創2050

## プロフェッショナル & フレンドリー

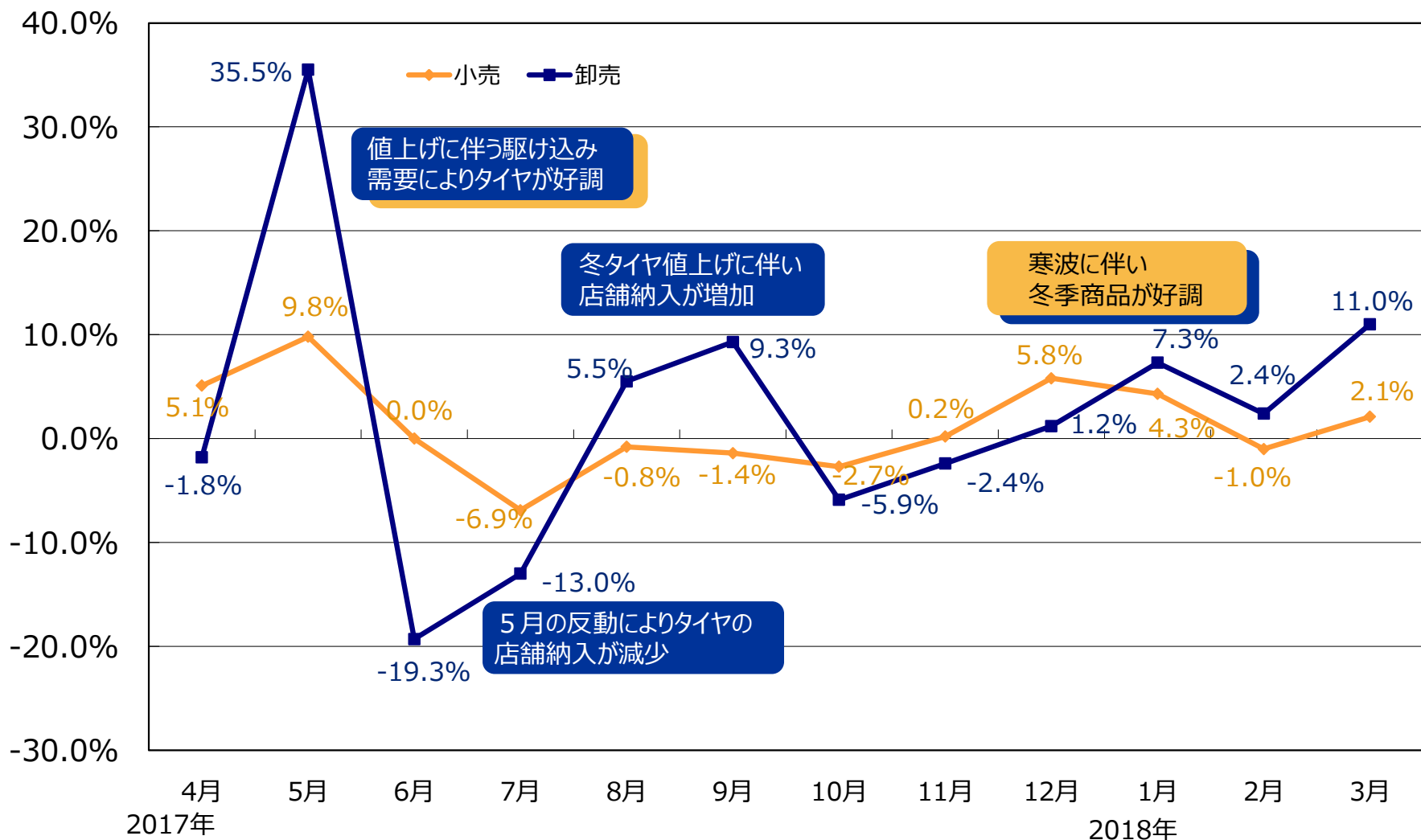


## 參考資料

# 小売売上と卸売売上の月次トレンド



小売売上・卸売売上 前年比の推移



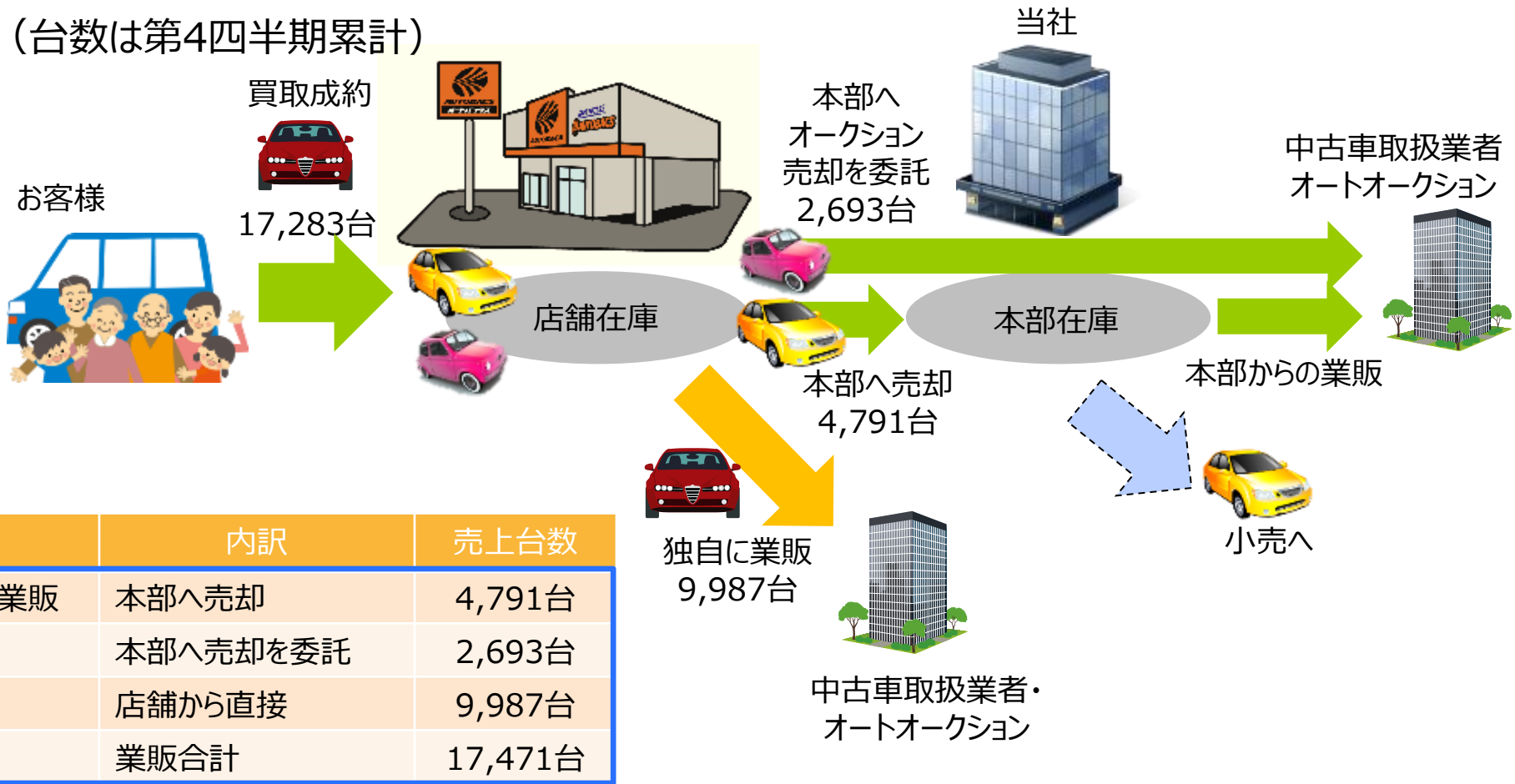
対象：国内オートバックスチェーン全業態  
 ※卸売は単体の国内オートバックス店舗向け卸売実績

# 車買取・販売のフロー その1



## 買取・業販の商流

(台数は第4四半期累計)



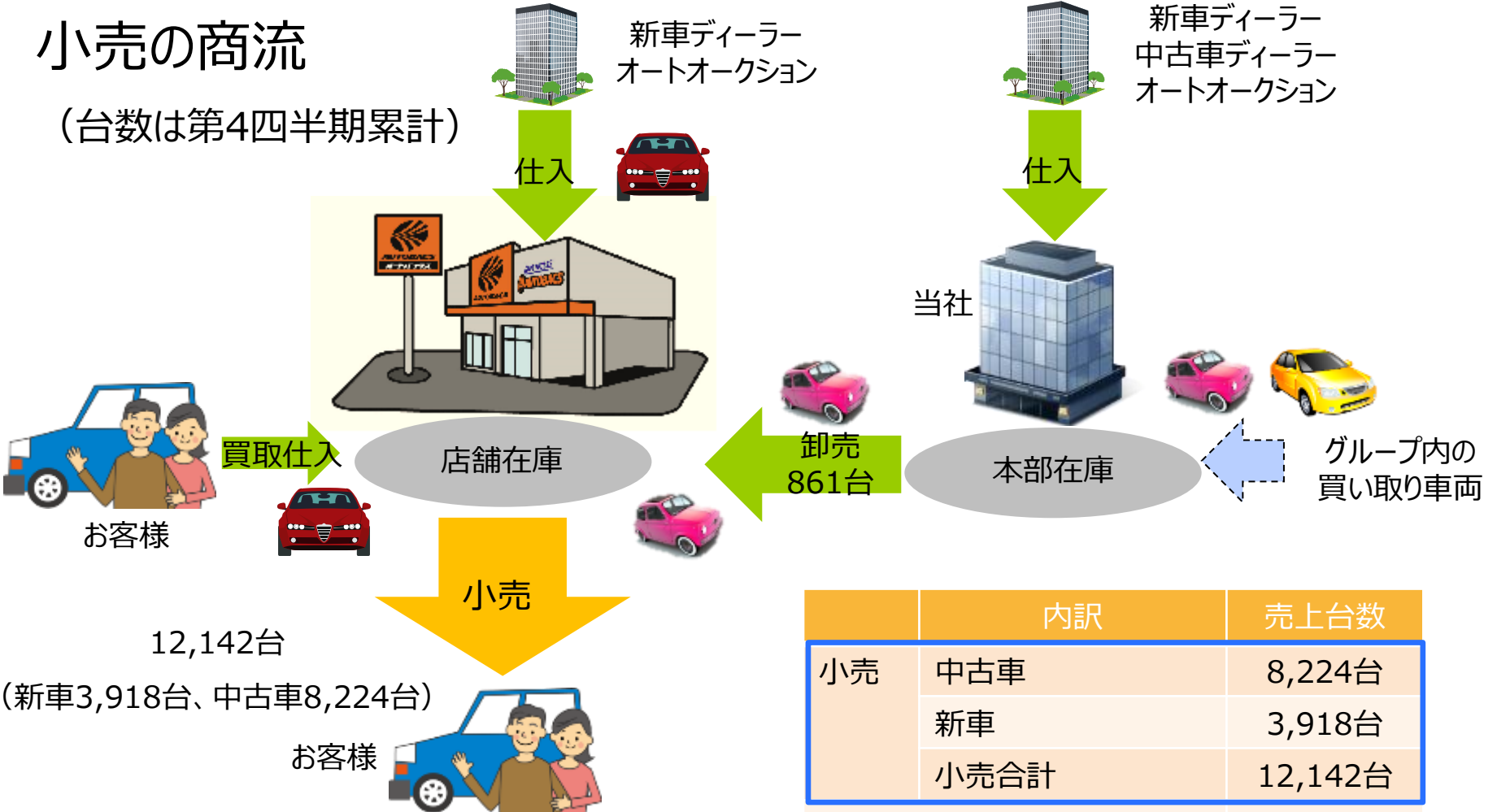
	内訳	売上台数
業販	本部へ売却	4,791台
	本部へ売却を委託	2,693台
	店舗から直接	9,987台
	業販合計	17,471台
小売		12,142台
合計		29,613台

※買取専門店を含む全ての店舗における台数

# 車買取・販売のフロー その2

## 小売の商流

(台数は第4四半期累計)



	内訳	売上台数
小売	中古車	8,224台
	新車	3,918台
	小売合計	12,142台
業販		17,471台
合計		29,613台

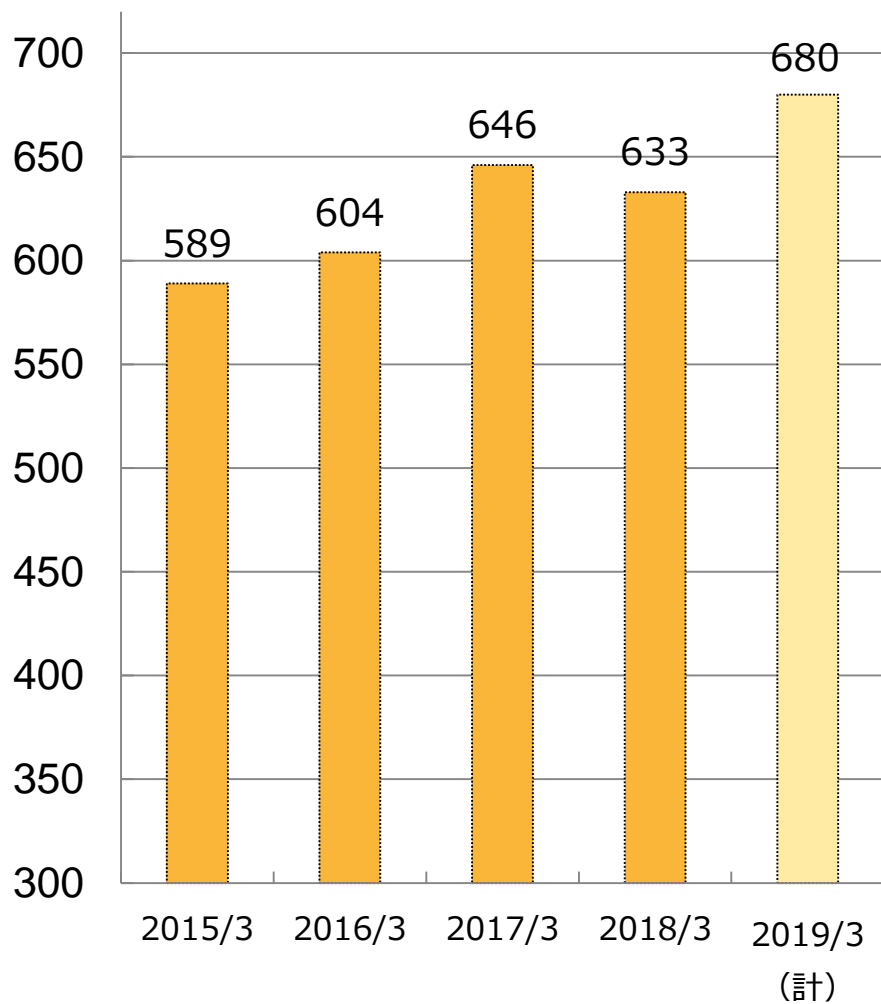
※買取専門店を含む全ての店舗における台数

# 車検・整備と車買取・販売



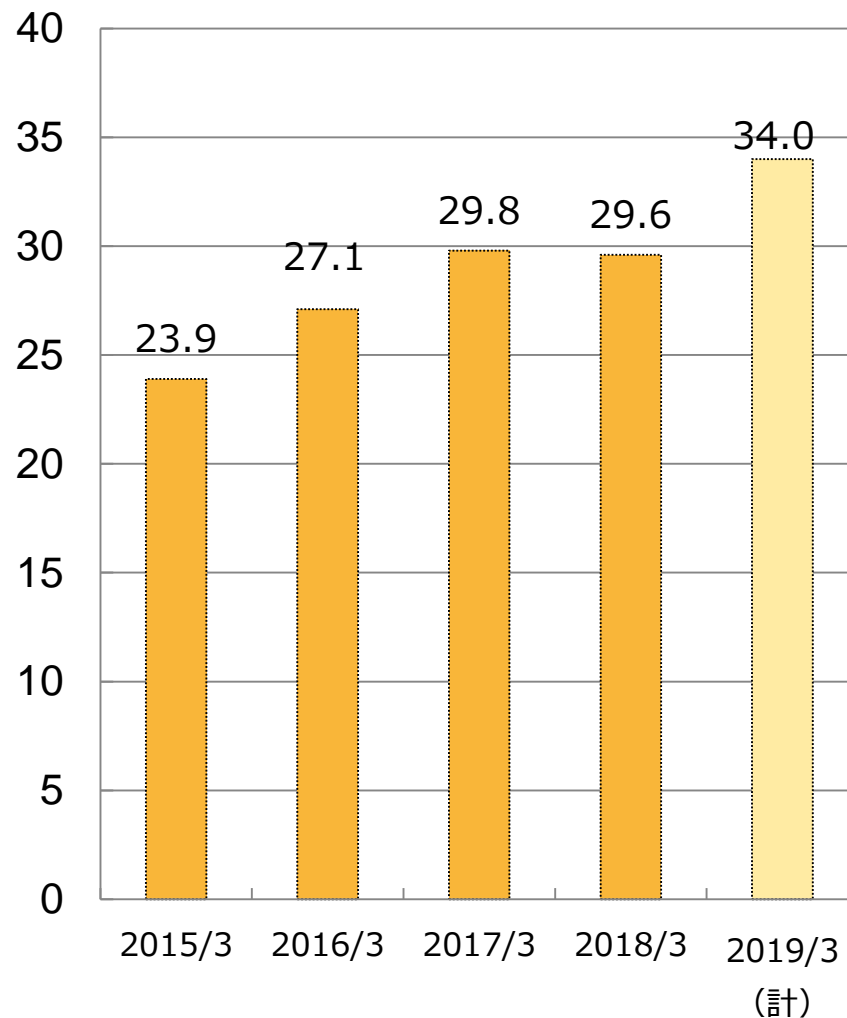
## 車検実施台数の推移 (全店舗ベース)

(千台)



## 車買取・販売台数の推移 (車買取専門店含む全店舗ベース)

(千台)



# 2018年3月期 新規出店実績



## 国内

	店舗名	都道府県	運営法人	オープン日
1	オートバックスカーズ浦和美園店	埼玉県	直営	2017年7月31日
2	オートバックスMiniイオンモール多摩平の森	東京都	直営	2017年8月3日
3	オートバックスMiniイオンモール高松	香川県	直営	2017年8月3日
4	オートバックス羽咋店	石川県	FC	2017年10月6日
5	オートバックスカーズ福岡空港店	福岡県	直営 ※	2017年10月17日
6	オートバックスMiniイオンモール甲府昭和	山梨県	直営	2017年11月23日
7	オートバックスMiniイオン宇品	広島県	直営	2017年12月13日
8	オートバックスMiniイオンモール綾川	香川県	直営	2018年2月27日

## 海外

※2018年4月1日付で(株)オートバックス福岡に運営法人変更

	店舗名	国	運営法人	オープン日
1	オートバックス ダニアン店	シンガポール	子会社	2017年4月7日
2	オートバックス ステラウタマ店	マレーシア	子会社	2017年8月11日
3	オートバックス ダバオ	フィリピン	FC	2017年9月8日
4	オートバックス ワチャラポン店	タイ	子会社	2017年10月27日
5	オートバックス タマンユニバーシティ店	マレーシア	子会社	2017年11月16日
6	オートバックス サムットプラカーン4店	タイ	子会社	2018年1月19日
7	オートバックス ナコンパトン4店	タイ	子会社	2018年3月23日



# 2018年3月期 四半期毎の連結損益計算書



(単位：億円)

	Q1実績	Q2実績	Q3実績	Q4実績	通期実績
連結売上高	499	481	665	470	2,116
前年比	+5.1%	+1.8%	+1.0%	+8.5%	+3.7%
売上総利益 (売上総利益率)	153 (30.7%)	163 (34.0%)	205 (30.9%)	151 (32.2%)	673 (31.8%)
前年比	+3.2%	+3.6%	▲1.1%	+2.7%	+1.8%
販管費	149	148	150	152	600
前年比	+2.0%	▲0.9%	▲3.7%	+1.1%	▲0.4%
営業利益	3	15	55	▲1	72
前年比	+96.9%	+86.3%	+6.9%	-	+25.0%
経常利益	6	18	59	▲2	82
親会社株主帰属純利益	3	10	39	10	54
既存店売上前年比	+5.6%	▲2.9%	+1.4%	+1.5%	+1.3%

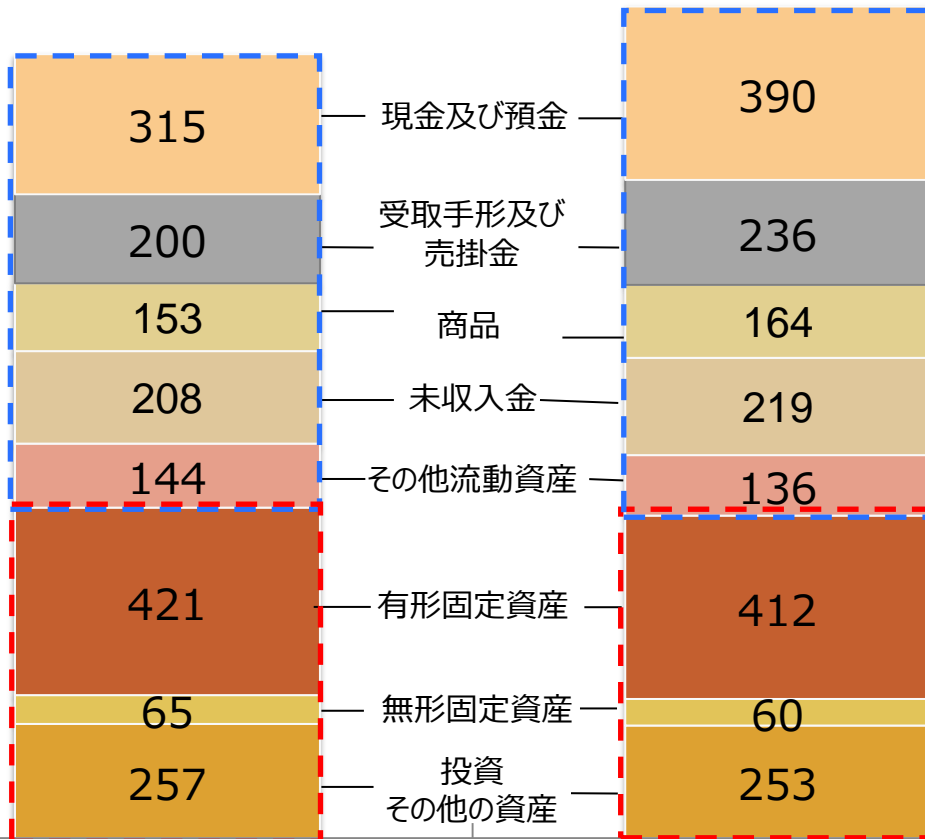
億円未満切り捨て  
対売上比・前年比は円単位で計算

# 連結貸借対照表 資産の部



資産合計  
1,767億円

資産合計  
1,874億円



主な変動項目

月末銀行休業日の影響

2017年3月末

2018年3月末

単位：億円

表示単位未満は切り捨て表示

# 連結貸借対照表 負債・純資産の部

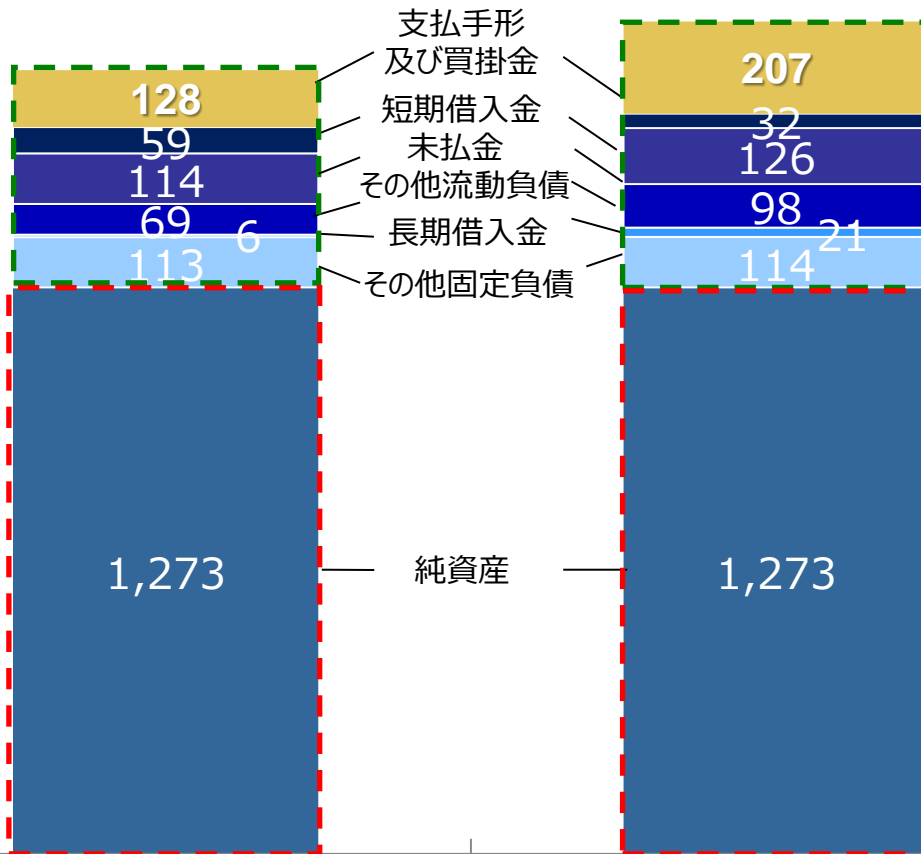


負債・純資産合計

1,767億円

負債・純資産合計

1,874億円



主な変動項目

支払配当 ▲49億円  
当期純利益 +54億円

2017年3月末

2018年3月末

単位：億円

表示単位未満は切り捨て表示

# 出退店の実績



国内出退店実績	17/3 末	2018年3月期						18/3 末
		上期			下期			
		新店	S/B R/L	退店	新店	S/B R/L	退店	
オートバックス	495	+2		▲2	+4		▲2	497
スーパーオートバックス	74							74
オートバックスセコハン市場	9						▲1	8
オートバックスエクスプレス	11							11
オートバックスカーズ	12	+1		▲1	+1			13
国内計	601	+3		▲3	+5		▲3	603

海外出退店実績	17/3 末	2018年3月期		18/3 末
		上期	下期	
フランス	11			11
タイ	8	▲1	+3/▲1	9
シンガポール	2	+1		3
台湾	6			6
マレーシア	4	+1/▲1	+1	5
インドネシア	5		▲1	4
フィリピン	2	+1		3
海外計	38	+1	+2	41

S/B : スクラップ & ビルト  
R/L : リケーション (業態転換含む)



### 見通しに関する注意事項

当社の将来についての計画、戦略及び業績に関する予想と見通しの記述が含まれています。これらの情報は現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づき算出しており、今後の事業内容等の変化により実際の業績等が予想と大きく異なる可能性があります。