

株式会社 オートバックスセブン

2018年3月期 第2四半期
決算説明会



2017年11月1日

2018年3月期 第2四半期（上期）業績 および下期業績予想

取締役 専務執行役員 コーポレート統括

平田 功

2018年3月期上期 連結損益計算書



(億円)

	2018年3月期 上期				2017年3月期 上期 実績
	期初予想	実績	前年比	予想比 増減額	
連結売上高	954	981	+3.5%	+27	948
売上総利益	313	316	+3.4%	+3	306
売上総利益率	32.8%	32.3%	±0pt	▲0.5pt	32.3%
販管費	303	298	+0.6%	▲4	296
営業利益	10	18	+88.2%	+8	9
営業利益率	1.0%	1.9%	+0.9Pt	+0.9Pt	1.0%
営業外収支	5	5	+2.8%	+1	5
経常利益	15	24	+56.8%	+9	15
特別利益	-	1	-	-	-
特別損失	-	1	-	-	-
親会社株主帰属利益	8	13	+84.6%	+5	7

表示単位未満切り捨て
対売上比・前年比・計画比は、円単位で計算

2018年3月期上期のポイント



連結売上高 **前年比 +3.5%**
(計画比 +2.8%)

売上総利益 **今年度上期** **前年度上期**
32.3% ← **32.3%**
(計画比 ▲0.5 ポイント)

販管費 **前年比 約1.6億円増加**
(計画比 約4.6億円削減)

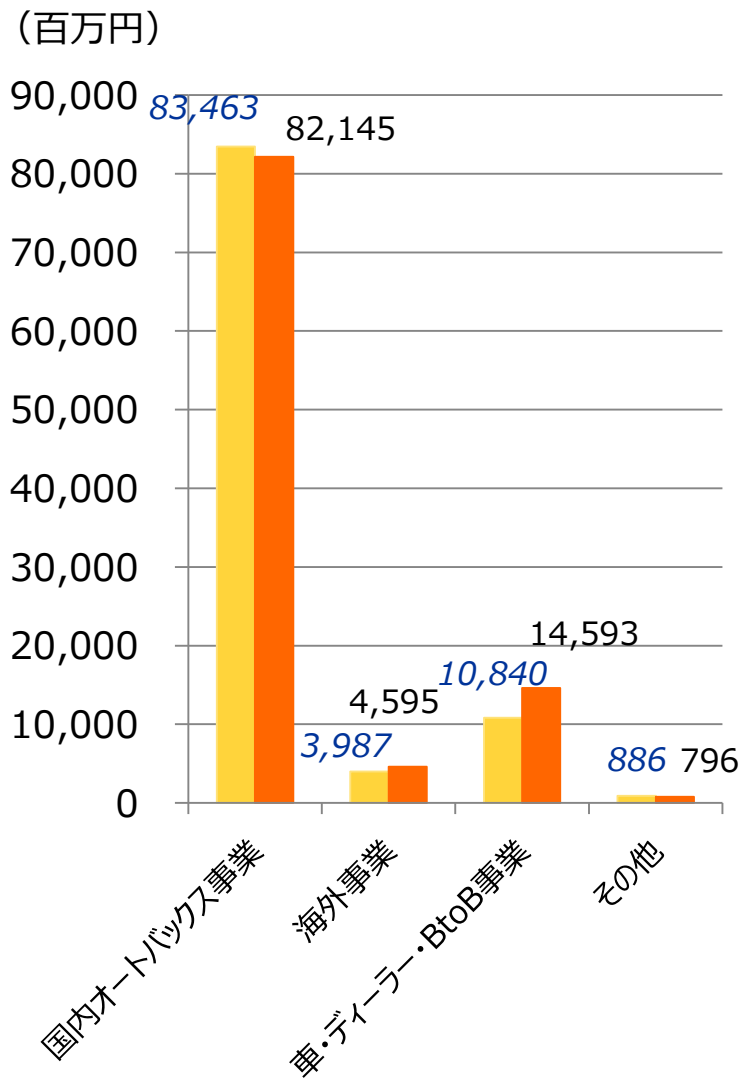
営業利益 **実績** **期初予想**
18.6億円 ← **10億円**

- 新車登録台数増、タイヤ値上げなどの影響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
- 継続的な取り組みにより国内店舗子会社が黒字化
- 販促活動の積極的な実施により販管費が増加するも計画内
- 車・ディーラー・BtoB事業に課題を残す

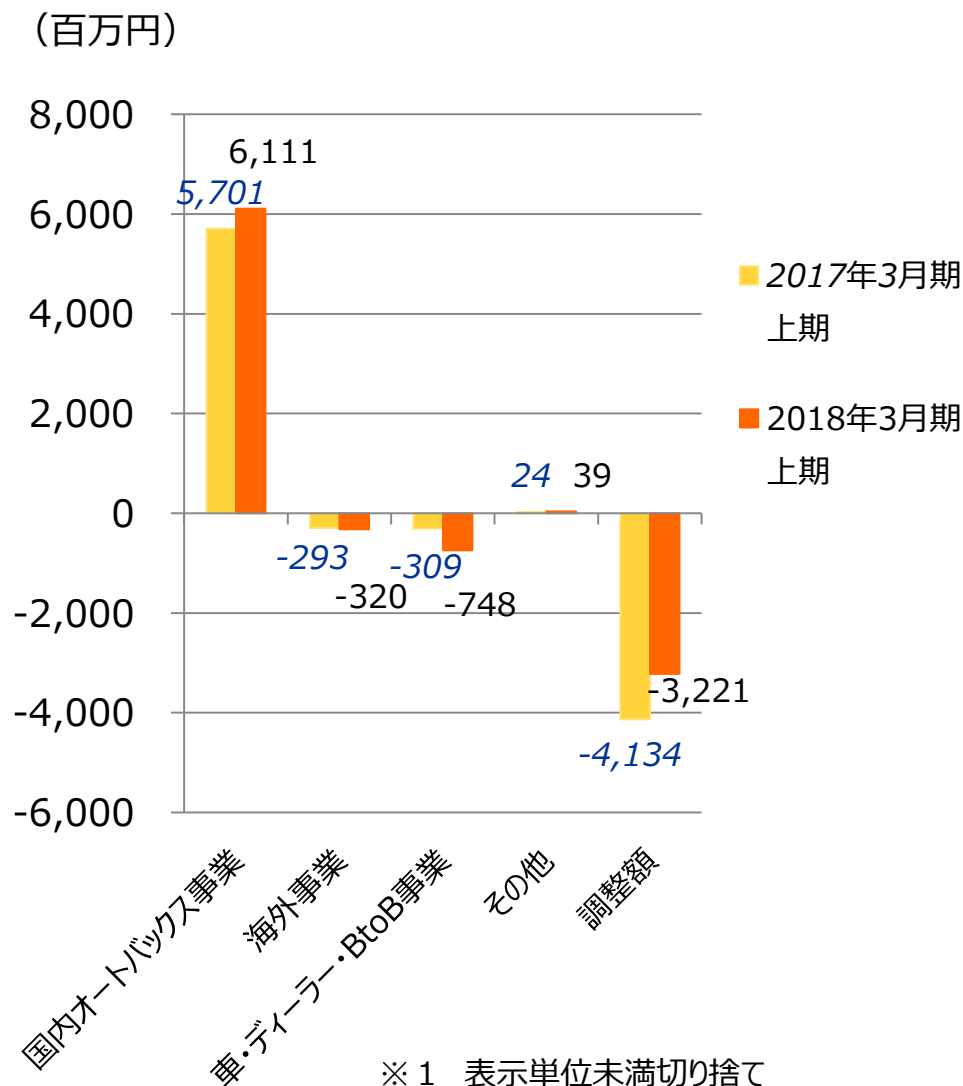
報告セグメント別の売上と利益



連結売上高



セグメント利益

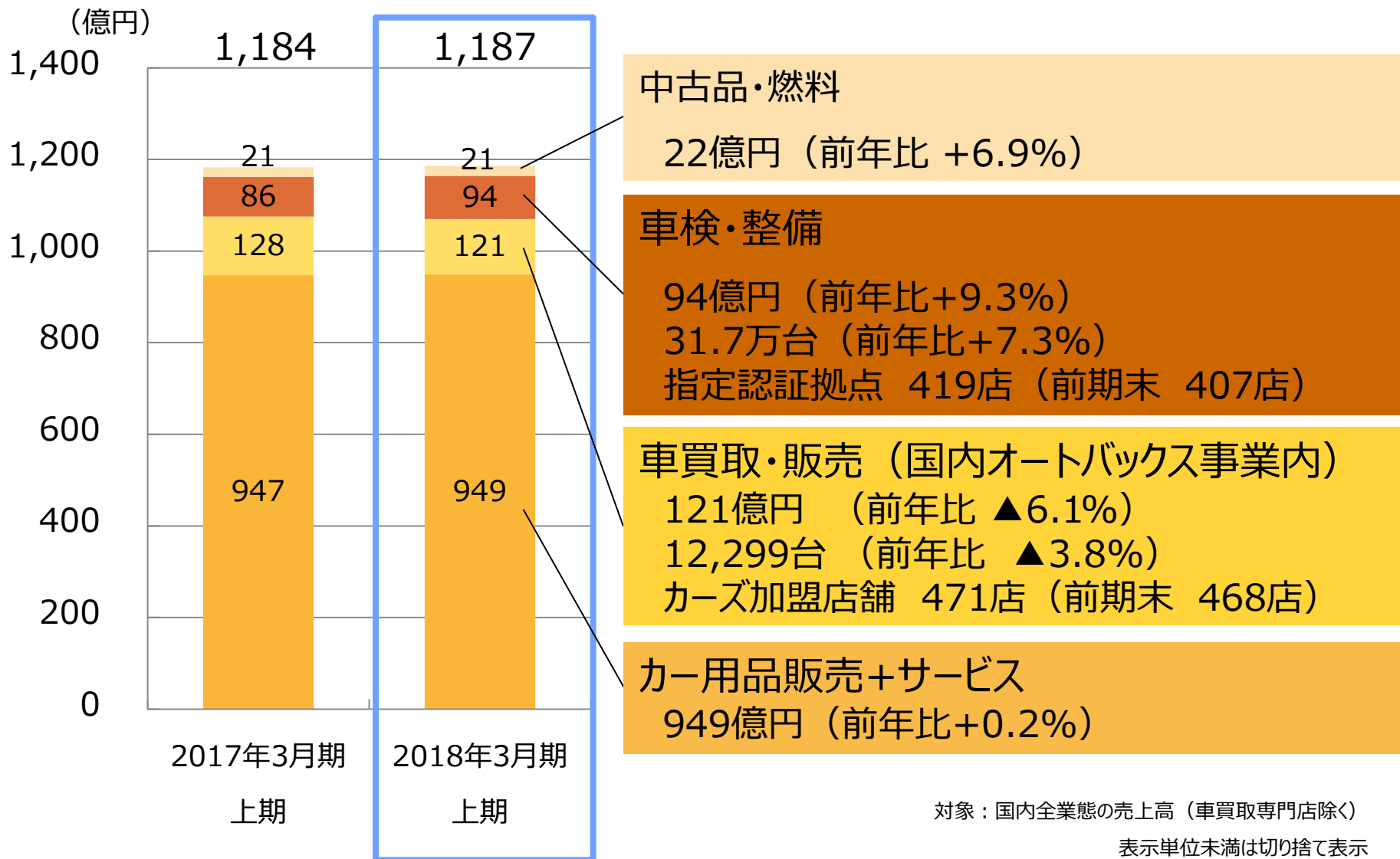


※ 1 表示単位未満切り捨て
 ※ 2 セグメント間の取引を消去する前の数値です

国内オートバックス事業 全店舗売上高

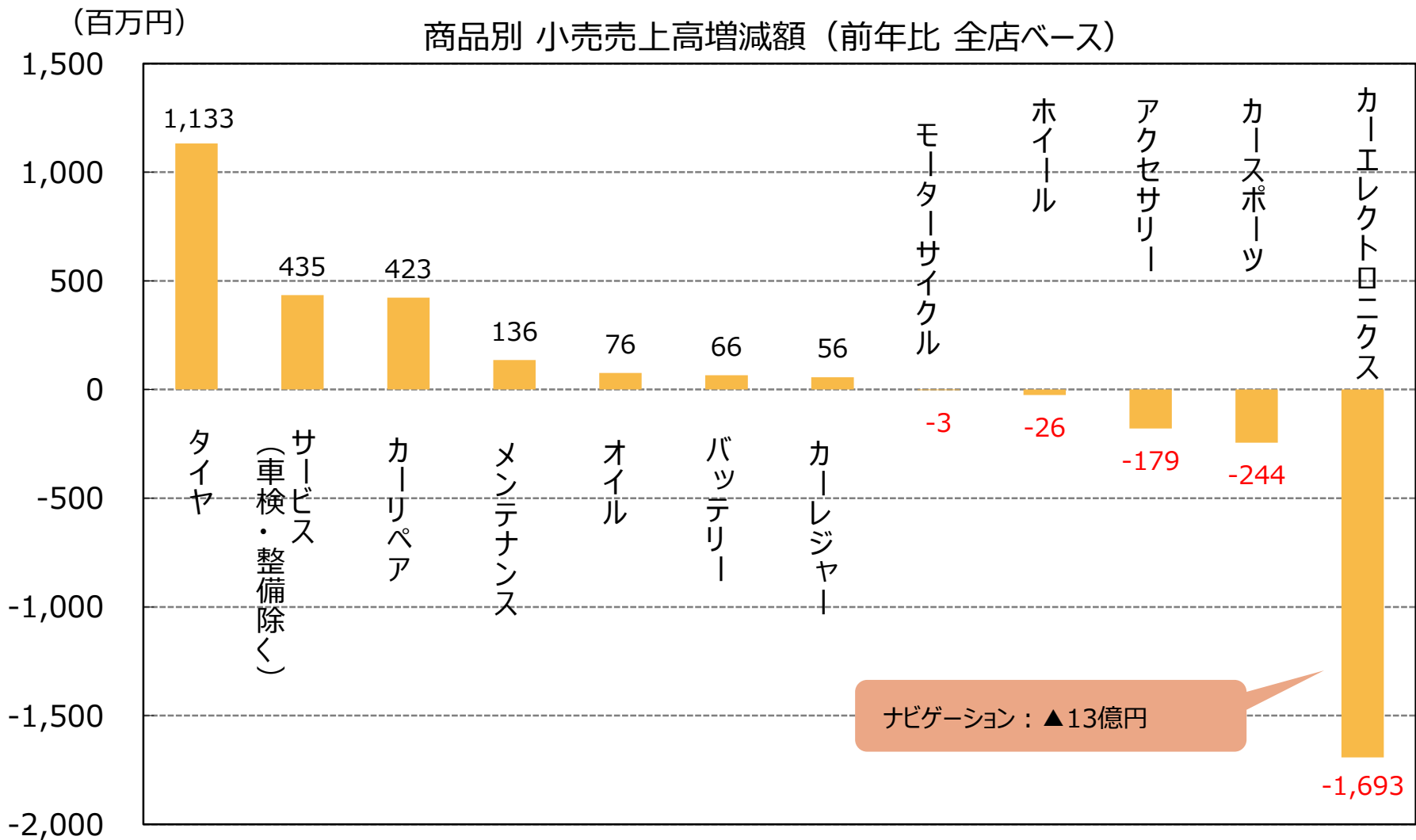


国内店舗売上高 1,187億円 前年比 +0.3%



2018年3月期上期 商品別 カー用品売上増減額

既存店売上前年比 +1.2% 客数前年比 ▲1.4%



対象：国内オートバックスチエン全業態

2018年3月期上期 単体・国内店舗子会社



(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	72,219	+1,351	+1,319	26,816	▲4,447	▲383
売上総利益 (%)	15,200 (21.0%)	829 (+0.7pt)	+400	11,514	▲671	+314
販管費	13,396	+704	▲403	11,435	▲1,880	▲214
営業利益	1,803	+125	+803	79	+1,209	+529
解説	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・Eコマース、車買取も粗利改善に貢献 ・車買取や車検の広告宣伝を強化により、販管費増加 			<ul style="list-style-type: none"> ・黒字化 ・オートバックス北海道、山形をFC法人へ譲渡したことに伴い売上と損失が減少 ・タイヤ売上の好調、不動在庫削減など粗利率向上のための継続的な取り組みを実施 		

海外子会社の状況



連結子会社の状況

	フランス		タイ		シンガポール		中国		マレーシア	
第2四半期末 店舗数	11		7		3		0		4	
期間	18/3 上期	17/3 上期	18/3 上期	17/3 上期	18/3 上期	17/3 上期	18/3 上期	17/3 上期	18/3 上期	17/3 上期
売上高 (億円)	35.0	31.1	1.7	1.1	6.9	6.0	1.8	1.2	0.1	0.1
販管費 (億円)	18.3	16.4	1.1	0.8	3.0	2.1	0.8	0.5	0.3	0.3
営業利益 (億円)	0.0	▲0.2	▲0.6	▲0.5	0.4	0.7	▲0.1	▲0.0	▲0.2	▲0.2
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、サービス売上が伸長し、黒字化。		昨年度からの出店に伴い売上が増加。小型店のモデル化が進み、損失は縮小傾向。ガソリンスタンドチェーンPTGと提携し、ガソリンスタンドへの出店を準備。		新規出店や人員の増強などにより経費が増加し、営業利益が減少。カーシェアリングの車両に対するサービス事に対する卸売事業やホームセンター向けの卸売事業を強化。		オートバックス店舗向け輸出事業は堅調に推移したが、中国国内への卸売事業が苦戦。		新店の売上が順調であることや不採算店の閉店などにより損失は縮小傾向	

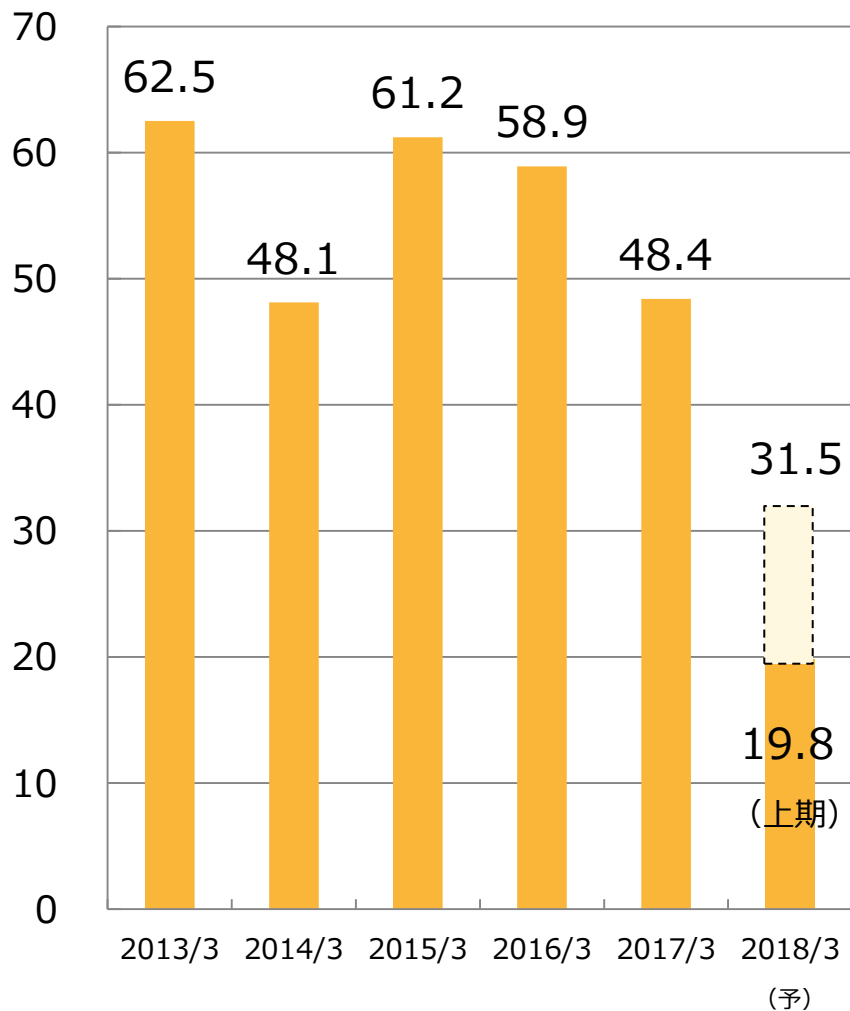
表示単位未満切り捨て

設備投資と減価償却費



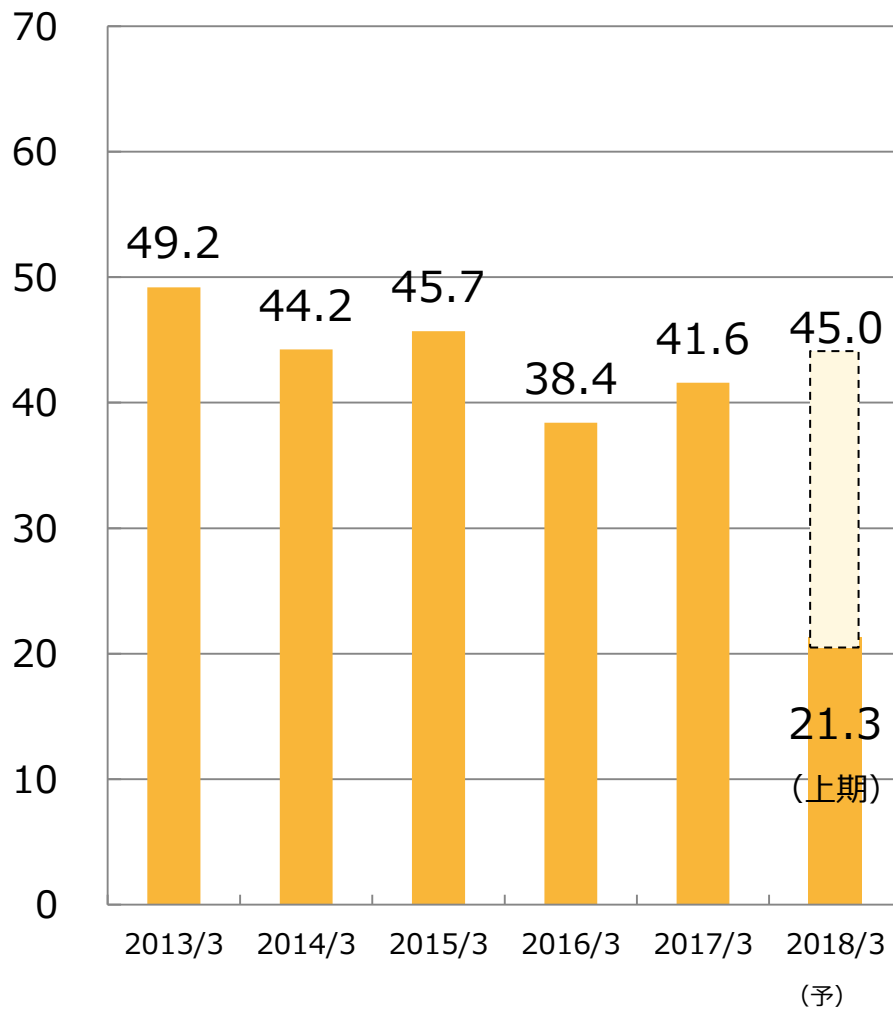
設備投資

(億円)

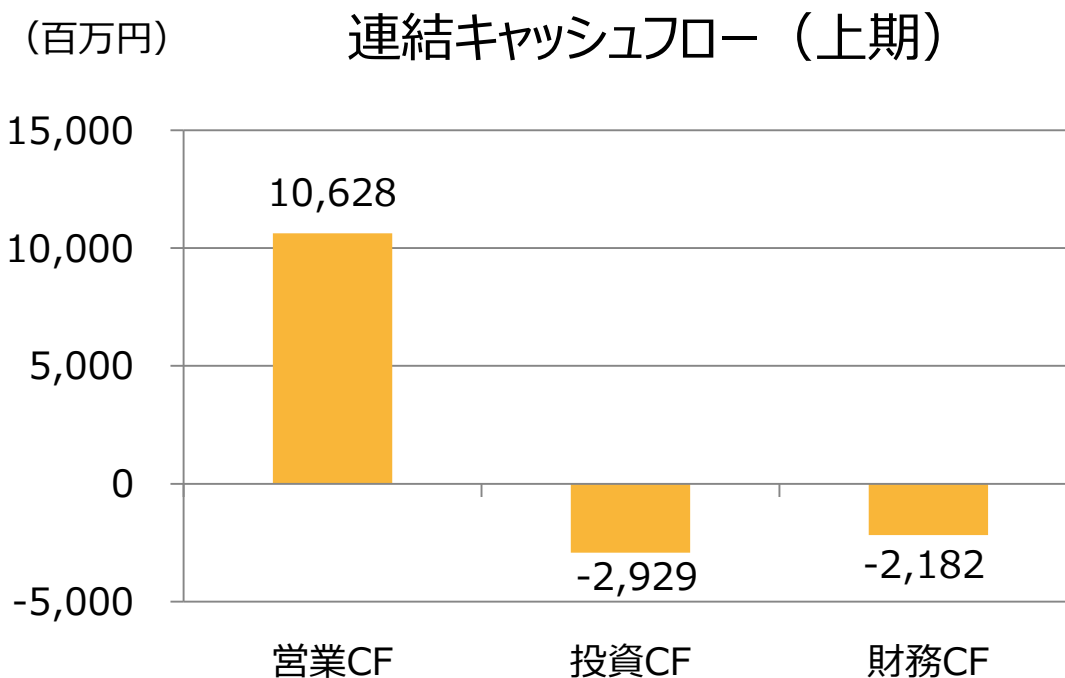


減価償却費

(億円)



キャッシュフローと利益還元

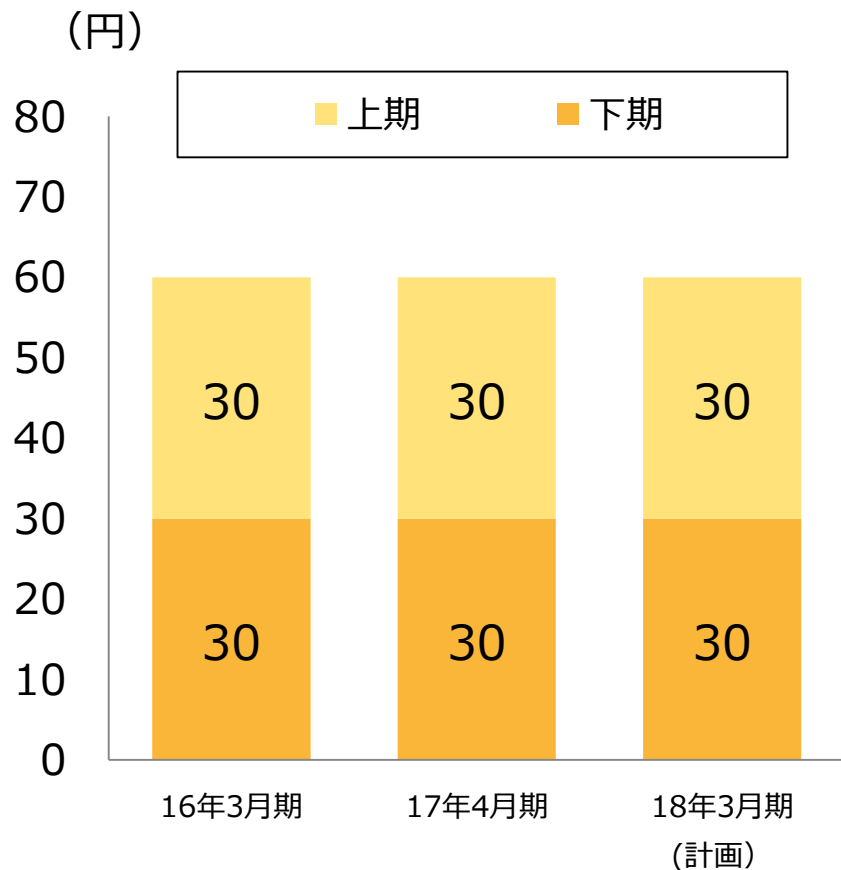


2017年9月末
現預金残高：369億円
(前年9月末：340億円)

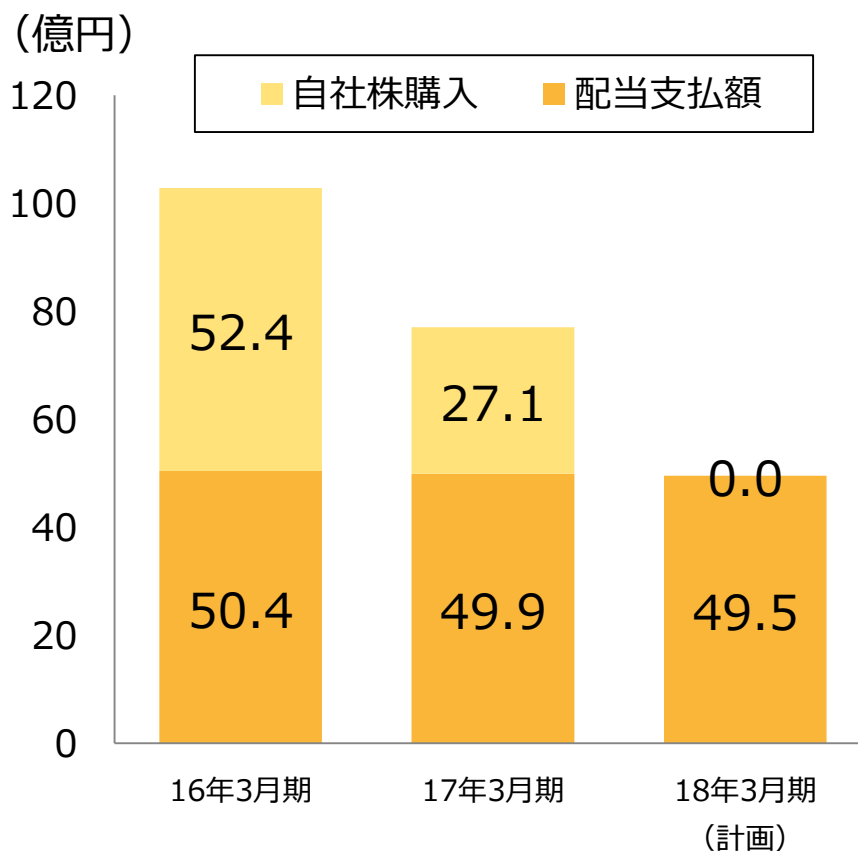
投資の内訳（有形固定資産の増加額以外も含む）

- ・新業態の設備等
- ・既存オートバックス向け投資（物流、ITなど）
- ・他企業への出資・提携など
- ・ロジスティクスセンター改装、本社、支社の改装など

一株当たり配当金の推移



配当と自社株買い金額



2018年3月期 対外発表数値



上期は計画よりも上回ったが、通期の業績予想は据え置き

(億円)

	上期	下期		通期（修正せず）	
	実績	予想 (差引)	前年比	予想	前年比
連結売上高	981	1,068	▲2.1%	2,050	+0.5%
売上総利益	316	350	▲1.4%	667	+0.8%
売上総利益率	32.3%	32.7%	+0.2pt	32.5%	+0.1pt
販管費	298	298	▲2.6%	597	▲1.0%
営業利益	18	51	+6.2%	70	+20.1%
営業利益率	1.9%	4.8%	+0.4pt	3.4%	+0.5pt
経常利益	24	50	▲9.1%	75	+5.3%
親会社株主帰属純利益	13	38	+68.7%	52	+72.4%
ROE	—	—	—	4.1%	+1.8pt

表示単位未満切り捨て

対売上比・前年比・計画比は、円単位で計算

下期の事業環境の想定

事業環境

【プラス要因】

- ・新車販売好調に伴うスタッドレスタイヤおよびカー用品需要の増加
- ・タイヤ（値上げ）、ドライブレコーダー（事故等）など、カー用品がマスコミなどで取り上げられ、注目度が上がっている

【マイナス要因】

- ・車検対象車両台数が減少し、車検需要が縮小

国内店舗売上高 前年比

上期実績		下期計画（変更なし）		通期計画（上期実績反映）	
既存店	全店	既存店	全店	既存店	全店
+1.2%	+0.8%	+0.3%	+0.8%	+0.6%	+1.1%

対象：国内全業態の売上高

**中期経営計画の進捗状況
および
下期以降の取り組み**

代表取締役 社長執行役員

小林 喜夫巳

2017中期経営計画の開始 6ヵ月の振り返り

オートバックス事業の再生

- ✓ 新商品、業態の開発を急ピッチでスタート
- ✓ 店舗の収益は改善傾向
- ✓ 仕入段階における粗利率改善は道半ば

将来に向けた成長ドライバーの育成

- ✓ 海外事業はASEANでの有力なパートナーとの提携開始
- ✓ BtoB事業は当社グループの強みの機会を模索中

コストコントロール

- ✓ コーポレートコストの削減項目の設定と取り組みの開始

国内オートバックス事業：新たなマーケットの創造（商品）



安心・安全に
関わる商品



クルマを
使った
生活を
楽しむ



ライフ
スタイル
提案
商品

クルマ
好きに
もっと
楽しん
でもらう



国内オートバックス事業：新たなマーケットの創造（人材・業態）



人材



新しい商品と人材で、競合と差別化されたオートバックスに

業態



魅力ある店舗づくりのために

オートバックスチェーンの目指す姿
「プロフェッショナル」で「フレンドリー」な存在となり
お客様とつながり続けることで、継続的なチェーンの発展を実現



【商品】 既存カテゴリー商品の拡充



AQ. (オートバックス クオリティ.) のラインアップ拡充



窓に貼れる吸盤付きクッション



マイクロファイバーぞうきん



ウォータープルーフバケツ



折りたためるバケツ



マイクロファイバークロス
モダンカラー



珪藻土コースター



使い捨て綿クロス



スマートフォンホルダー



オイル



カーシャンプー



すべり止めシート

【商品】 安心・安全に関わる商品の開発

ペダルの見張り番

- ✓ 累計販売台数3,900台突破
- ✓ 売上金の一部を交通遺児等育成基金へ寄付



その他「安全運転支援商品」の例

- ✓ 前後録画ドライブレコーダー
- ✓ 衝突防止補助システム
- ✓ 逆走警告機能付ドライブレコーダー（近日発売予定）
- ✓ ブラインドスポットアシスト（近日発売予定）



高齢者見守りサービス実証実験を開始（北九州市）

- ✓ 車載用、お出かけ用機器の販売・リース、見守りサービス提供など、2018年度以降のサービス開始を予定

車検・整備

- ✓ 法令順守と効率改善に向けた「15分受入点検」の導入
⇒400店舗中250店舗で導入

- ✓ 車検リピート率向上に向けた取り組み
⇒次回車検予約顧客に対する在庫促進



- ✓ 整備士の育成・確保
⇒チエングロウスによる短期集中型育成講座の実施

車買取・販売

- ✓ 認知度向上に向けたテレビCMの実施
- ✓ スキル向上への取り組み
⇒社内研修および第三者検査機関査定資格取得の促進



- ✓ 基盤整備
⇒店舗システムの刷新

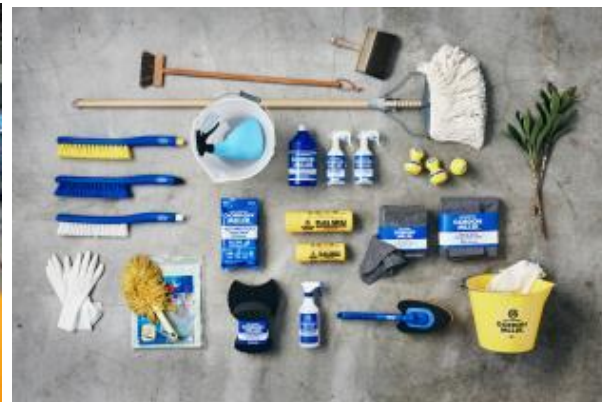
【商品】 クルマを使った「楽しさ」を提供



ガレージライフを豊かに



キャンピングカー



洗車を楽しむ



ドローン
(9月より発売開始)



glafitバイク
(10月より予約開始)

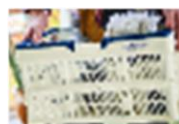


クルマ好きを
ワクワクさせる商品 (イメージ)

【商品】 ライフスタイル商品の開発

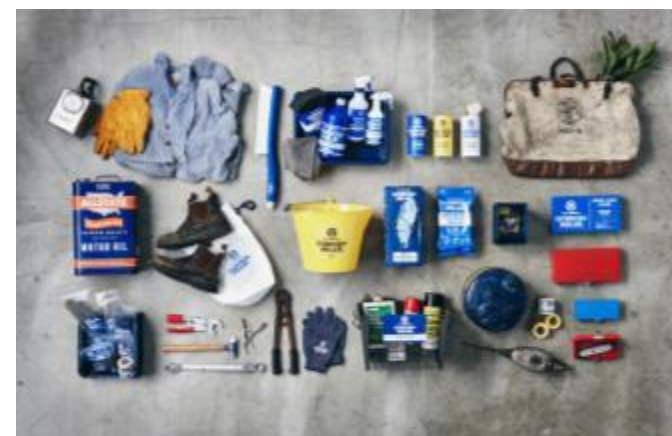
JACK & MARIE **JACK&MARIE** GO FOR A RIDE

- ✓ クルマを通じたライフスタイルブランド
- ✓ 2017年6月 ZOZOTOWNにオープン
- ✓ 売上は順調に推移
- ✓ 今期中の実店舗の出店を計画



JKM / GORDON MILLER

- ✓ 2017年7月より発売開始
- ✓ オートバックスチェーン店舗に順次導入中
- ✓ アイテム拡大中



【商品】 JACK&MARIEの取り組み状況

ZOZOTOWN出店と並行し、認知度向上に向け、各種イベントなどに期間限定ストアを出店

2017年
5月

GREENROOM FESTIVAL '17
：横浜赤レンガ倉庫



MUSIC ART FILM
**GREENROOM
FESTIVAL**
RED BRICK 17 WAREHOUSE
YOKOHAMA

2017年
7月

OCEAN PEOPLES '17
：代々木公園



2017年
8月

AOSHIMA BEACH PARK 2017
：青島海水浴場（宮崎県）



2017年
12月

渋谷ロフト
：1階 間坂ステージ
(12/16~12/28)



来春の常設店舗出店を計画中

1. AUTOBACS GUYS



- ✓ 「プロフェッショナル&フレンドリー」を体現し、グループのイメージをけん引していく
ロールモデルとして選出
- ✓ 「いい整備士」として、テレビCMやWEBサイト、パブリシティ向けのモデルとして採用。
さらなるブランドイメージの向上に取り組む

2. オートバックスアワード、ベスト・ピット・オブ・ザ・イヤーなど

- ✓ お客様からお褒めいただいた従業員を報奨する制度

【業態】 新業態 オートボックスガレージ府中

 **AUTOBACS GARAGE**

2017年6月 オープン
(東京都府中市)



【業態】 新業態 Smart+1 オートバックスMini

CAR-REFRESH STORE
Smart+1

2017年2月オープン
(大阪府茨木市)



AUTOBACS
Mini

2017年8月オープン
(東京都日野市・香川県高松市)



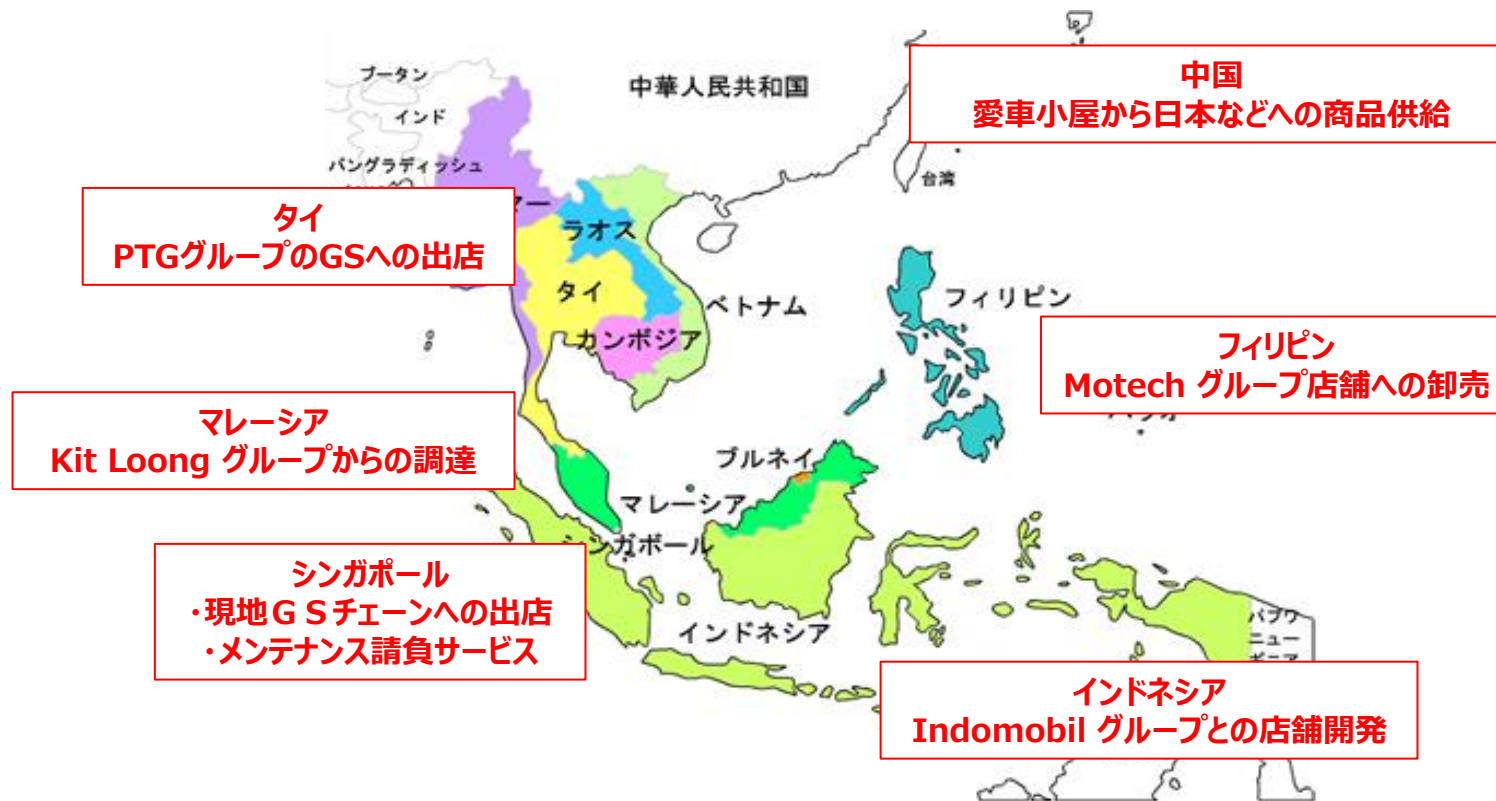
予約専門オートバックス
(秋田県由利本荘市・
山口県岩国市)



ガソリンスタンド併設型
オートバックス
(群馬県館林市)

アセアン地域：小売店舗に加え、パートナー企業との卸売やサービス提供など
ビジネスモデルの幅が広がる

フランス：競合に対して独自のポジショニングで、安全点検からタイヤやパーツ販
売に注力。店舗網の効率化などにより、収益のさらなる改善を目指す



海外事業：アセアン地域における取り組み

タイ

- ・PTGグループとの提携によるGSへの出店



シンガポール

- ・現地ガソリンスタンドのインショップ出店
- ・メンテナンス請負サービス

マレーシア

- ・Kit Loongグループとの提携による商品調達



中国

- ・「愛車小屋」からの芳香剤の調達
- ・中国国内での卸売事業の拡大

車買取専門店

- ✓ 既存買取専門店による売上拡大
- ✓ 新規出店の継続



オートバックスカーズ浦和美園店
(2017年7月オープン)



オートバックスカーズ福岡空港店
(2017年10月オープン)

輸入車ディーラー

- ✓ アウトプラッツ、モーターレン栃木による収益拡大
- ✓ 新たな輸入車ディーラーの展開を計画



Ikebukuro BMW



Tochigi BMW

BtoB事業

- ✓ 既存子会社2社（コアーズ、パルスター）の収益改善
- ✓ ホームセンター、整備業者、中古車販売店などへの新規開拓を模索

市場ニーズに対応して、既存店の売上拡大を目指す

- ✓ 好調な新車販売、タイヤ履き替えサイクル
 - ⇒ タイヤ販売の強化（PBタイヤの価格競争力の強化など）

- ✓ 低価格志向
 - ⇒ 低価格帯コモディティ商品の展開

- ✓ 運転に対する安全・安心、防犯などのニーズ
 - ⇒ 新機能の付いたドライブレコーダーの品揃え強化
 - 誤発進防止商品の拡販

- ✓ ネット販売へのニーズのさらなる高まり
 - ⇒ PBタイヤ・ホイールセットの品揃え、販売体制の強化

2017年下期の取り組み（中計に沿った施策）

店舗のリノベーションの開始

既存店舗の魅力向上に向けた売場改装

- ✓ ゾーニング見直しによるお客様の利便性向上
 - ⇒ 効率的な人員配置
- ✓ 商品展開と提案方法改善による見やすさ、選びやすさの改善
 - ⇒ 店舗在庫効率の改善

2019年3月期の本格導入に向け推進

ライフスタイル系商品の強化

- ✓ クルマを使って楽しむ商品の強化(例：glafitバイク、ドローンなど)
- ✓ ライフスタイル系商品（JKM／GORDON MILLER）の強化
- ✓ JACK&MARIEリアル店舗出店に向けての準備

主なCSRの取り組み

九州北部豪雨災害への支援

- ✓ カーシェアリング車両の運搬費用を支援
- ✓ 被災地近隣店舗における支援
(支援物資の提供、上記車両の点検・整備)
- ✓ 募金箱の設置



P&G、テラサイクルと3社協働による クルマ用消臭芳香剤のリサイクル

- ✓ 店舗にて消臭芳香剤のプラスチック容器を回収
- ✓ 反射板付きキーホルダーにリサイクルし交通安全に寄与



「働き方改革」の推進

- ✓ 時差出勤、在宅勤務など人事制度の整備と運用
- ✓ 労働時間短縮の対象の拡大
- ✓ 女性活躍推進のための研修、ワークショップの実施



新しいマーケットを創造し、さらにお客様から支持される存在に

安心・安全に
関わる商品



ライフスタイル
提案商品

クルマを使った
生活を楽しむ



クルマ好きにもっと
楽しんでもらう



人材



業態

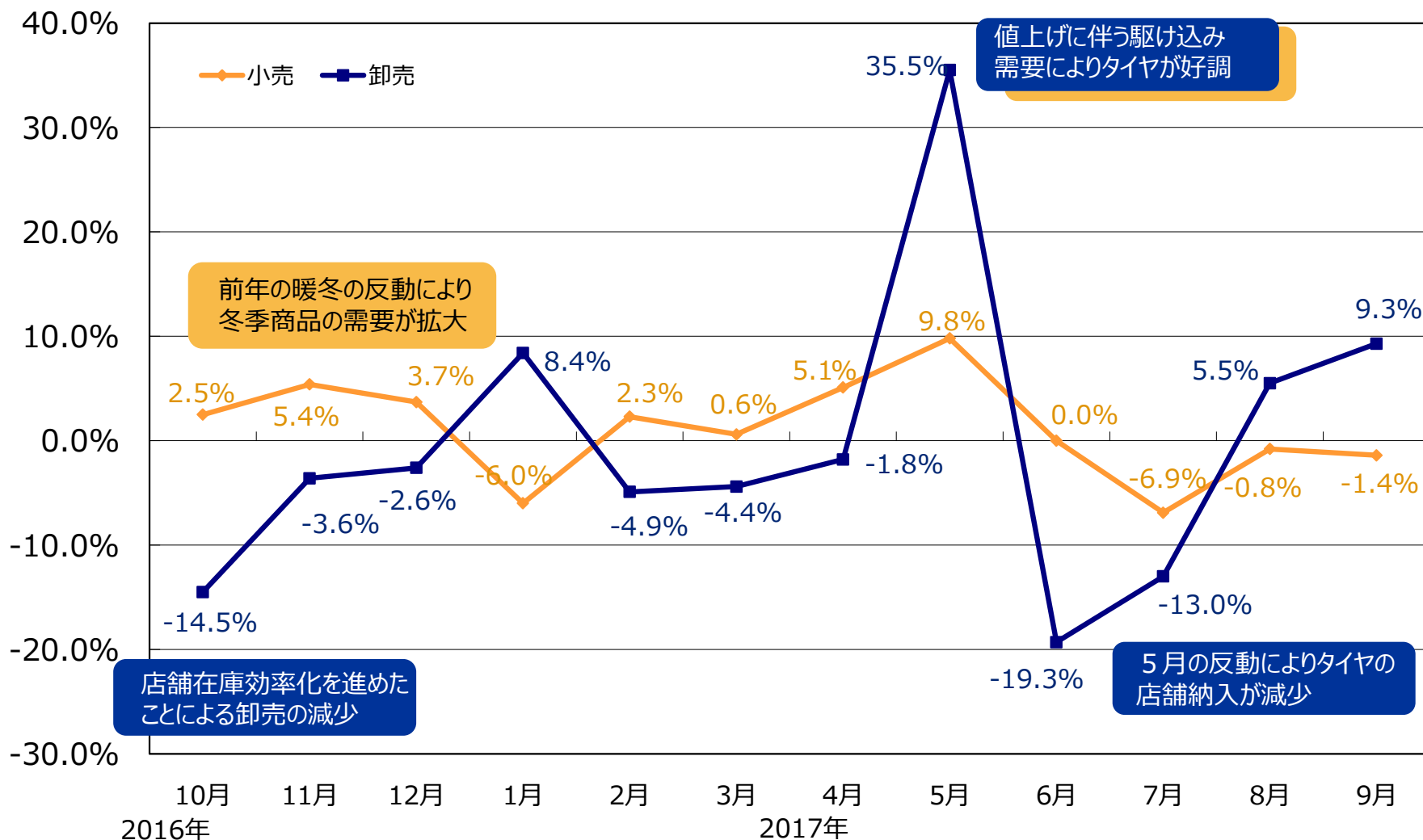


參考資料

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



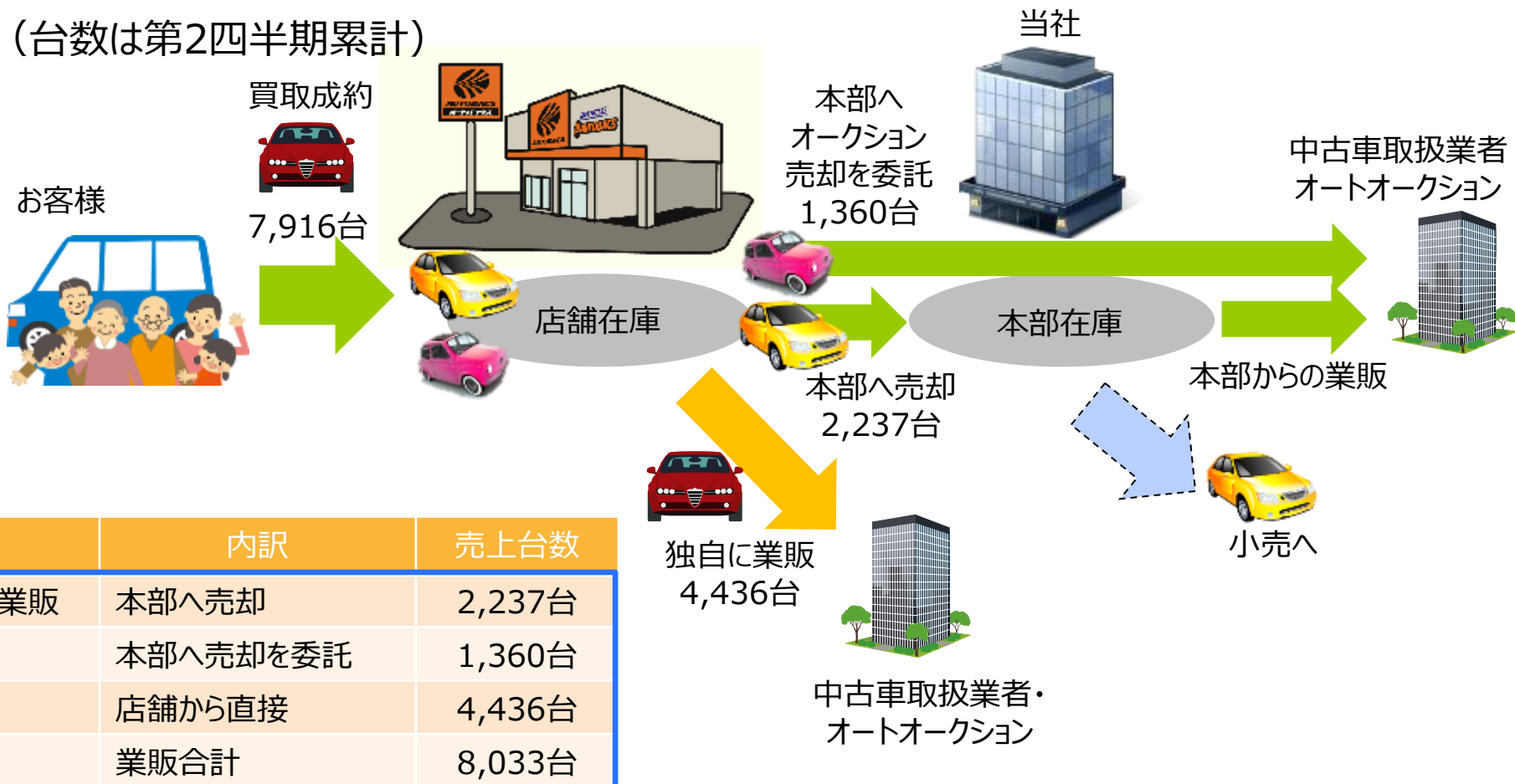
対象：国内オートバックスチェーン全業態
 ※卸売は単体の国内オートバックス店舗向け卸売実績

車買取・販売のフロー その1



買取・業販の商流

(台数は第2四半期累計)



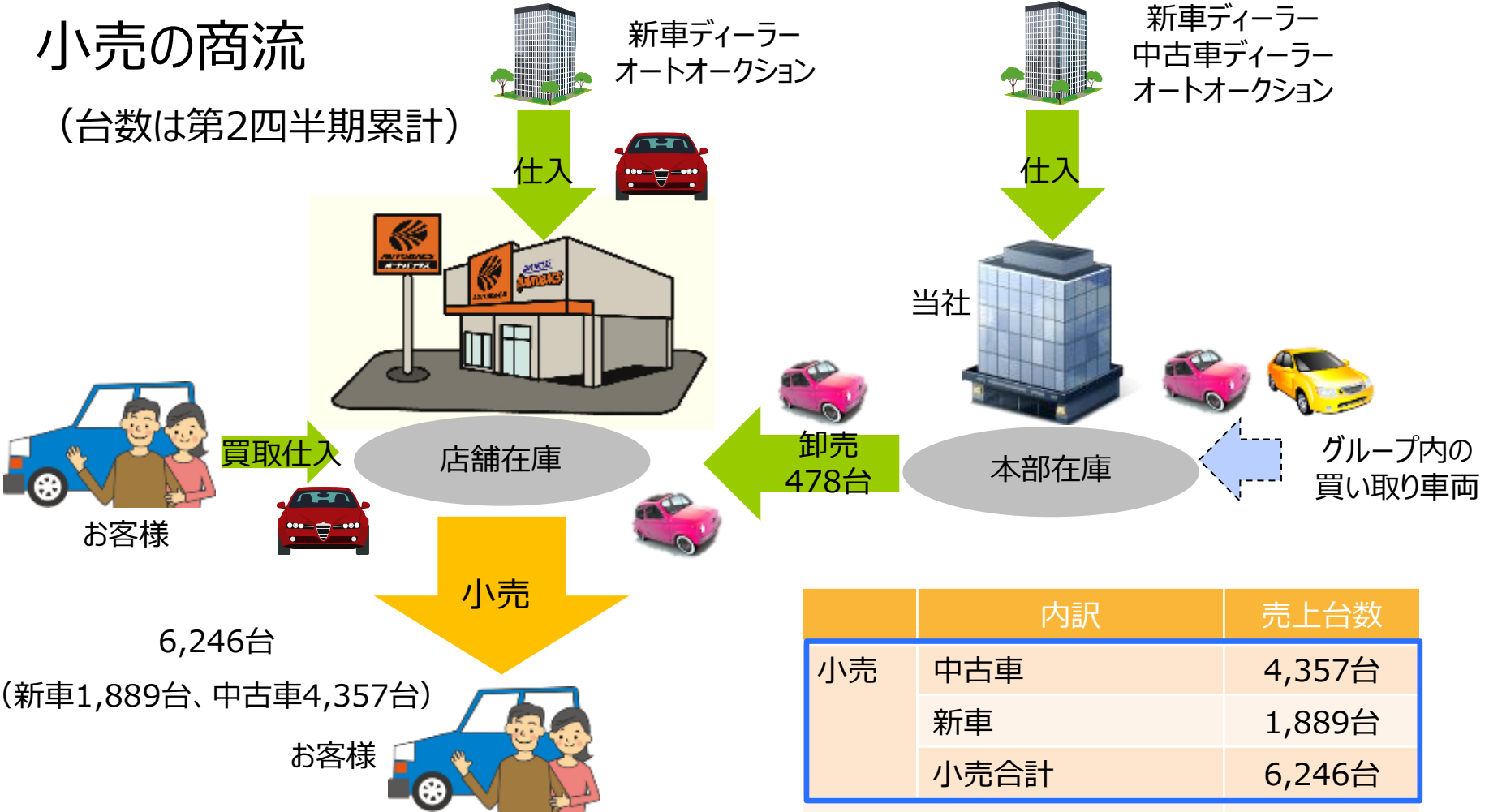
	内訳	売上台数
業販	本部へ売却	2,237台
	本部へ売却を委託	1,360台
	店舗から直接	4,436台
	業販合計	8,033台
小売		6,246台
合計		14,279台

※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2四半期累計)



	内訳	売上台数
小売	中古車	4,357台
	新車	1,889台
	小売合計	6,246台
業販		8,033台
合計		14,279台

※買取専門店を含む全ての店舗における台数

国内新規出店実績（第2四半期）



	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店	東京都	直営	2017年8月3日
3	オートバックスMini イオンモール高松店	香川県	直営	2017年8月3日



オートバックスカーズ
浦和美園店



オートバックスMini
イオンモール多摩平の森店



オートバックスMini
イオンモール高松店

四半期毎の連結損益計算書



(百万円)

	2018年3月期 第1四半期		2018年3月期 第2四半期		2018年3月期 上期	
	実績	前年比	実績	前年比	実績	前年比
売上高	49,982	+5.1%	48,123	+1.8%	98,105	+3.5%
売上総利益	15,332	+3.2%	16,361	+3.6%	31,693	+3.4%
売上比	30.7%	—	34.0%	—	32.3%	—
販管費	14,977	+2.0%	14,855	▲0.9%	29,833	+0.6%
営業利益	354	+96.9%	1,505	+86.3%	1,860	+88.2%
売上比	0.7%	—	3.1%	—	1.9%	—
経常利益	636	+17.9%	1,815	+77.4%	2,451	+56.8%
売上比	1.3%	—	3.8%	—	2.5%	—
親会社株主帰属利益	300	+42.7%	1,017	+102.0%	1,317	+84.6%
売上比	0.6%	—	2.1%	—	1.3%	—
既存店前年比	—	+5.6%	—	▲2.9%	—	+1.2%

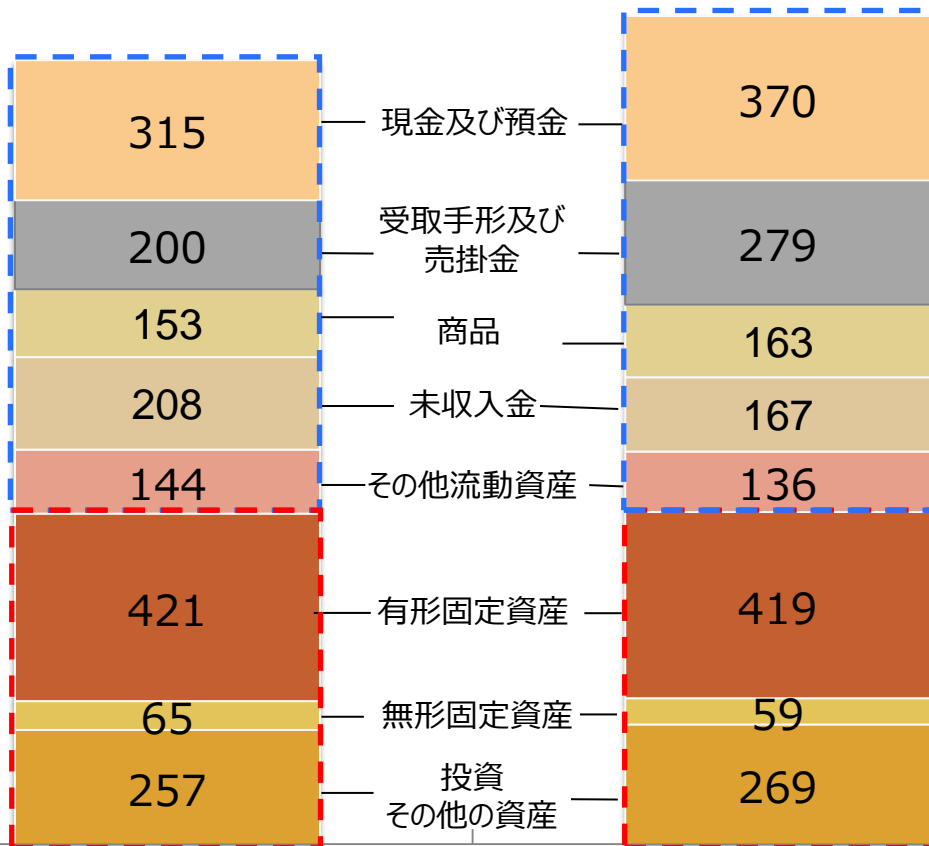
表示単位未満切り捨て
対売上比・前年比は、円単位で計算

連結貸借対照表 資産の部



資産合計
1,767億円

資産合計
1,865億円



主な変動項目

月末銀行休業日の影響

2017年3月末

2017年9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

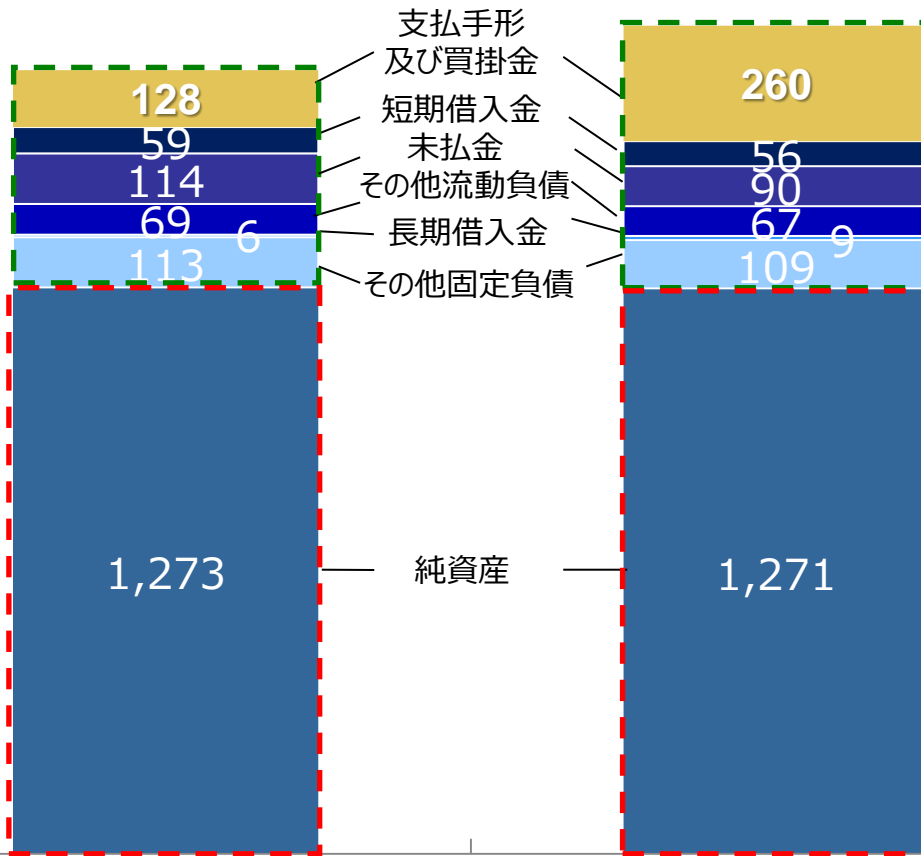


負債・純資産合計

1,767億円

負債・純資産合計

1,865億円



主な変動項目

支払配当 ▲24億円
 当期純利益 +13億円

2017年3月末

2017年9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 (実績)			17/9 末	下期 (計画)			
		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	495	+4			499
スーパーオートバックス	74				74				74
オートバックスセコハン市場	9				9				9
オートバックスエクスプレス	11				11				11
オートバックスカーズ	12	+1		▲1	12	+1			13
国内計	601	+3	0	▲3	601	+5	0	0	606

海外出退店実績	17/3 末	2018年3月期			18/3 末
		上期 (実績)	17/9 末	下期 (計画)	
フランス	11		11		11
タイ	8	▲1	7	+6	13
シンガポール	2	+1	3		3
台湾	6		6		6
マレーシア	4	+1/▲1	4	+2	6
インドネシア	5		5	▲1	4
フィリピン	2	+1	3	+1	4
海外計	38	+1	39	+8	47

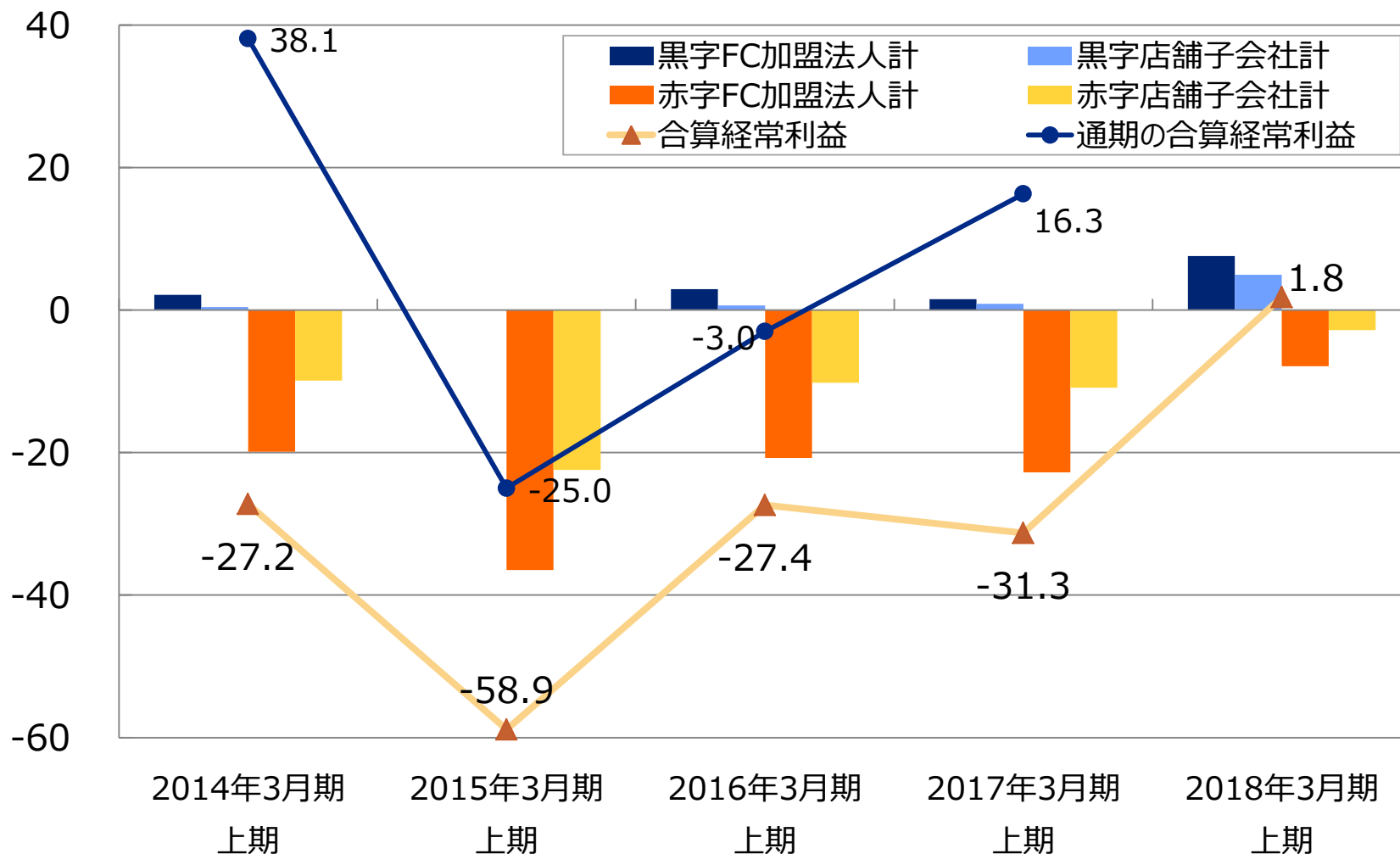
S/B : スクラップ & ビルト
R/L : リケーション (業態転換含む)

FC法人の決算状況



F C加盟法人の経常利益（速報値）

(億円)



注) 上場FC加盟法人3社除く
一部決算未確定法人は予測値



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。