

株式会社 オートバックスセブン
2017年3月期 第2四半期
決算説明会



代表取締役 社長執行役員
小林 喜夫巳

2016年11月1日

1. 上期の振り返り

2017年3月期上期 連結損益計算書



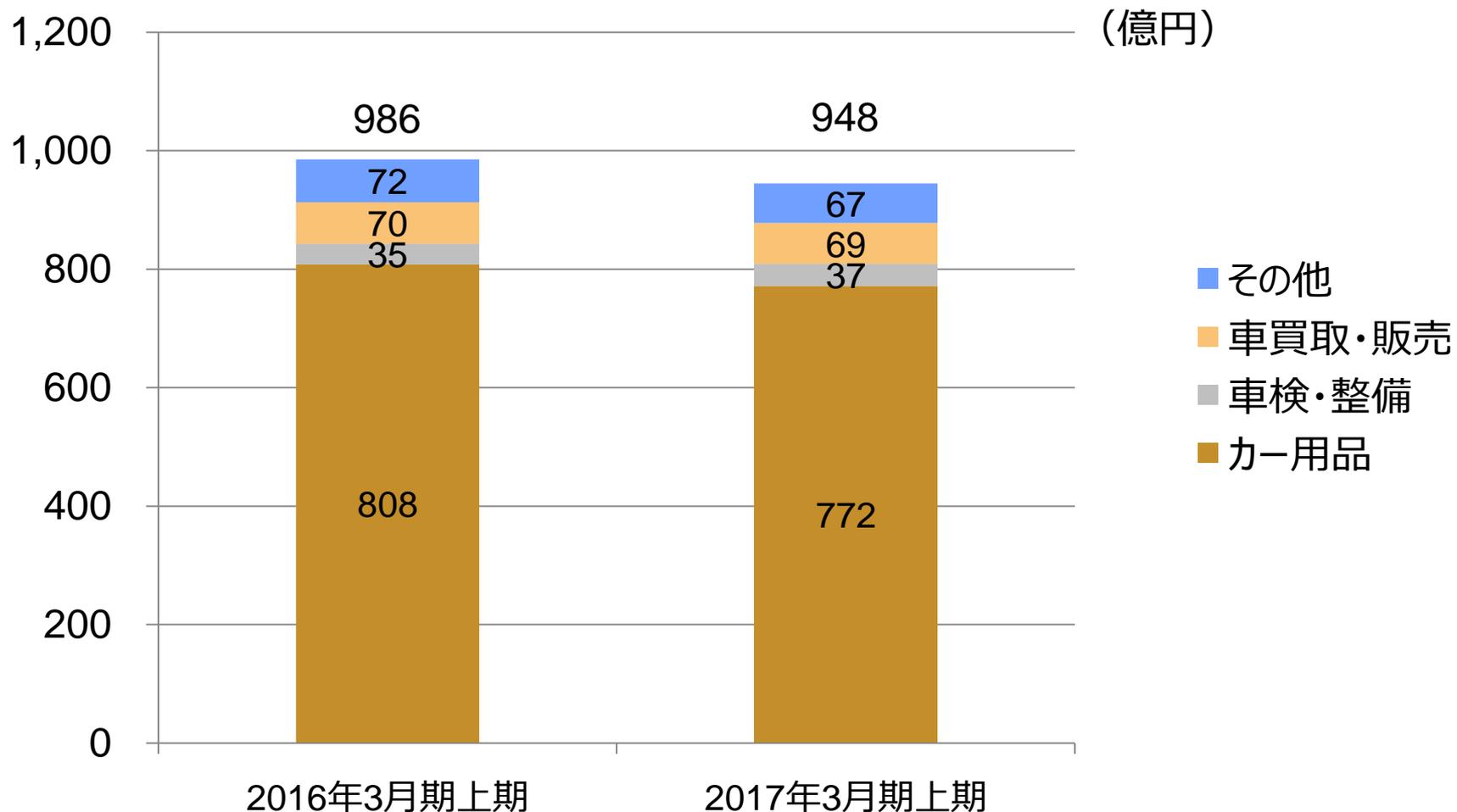
(億円)

	2017年3月期 上期				2016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	1,006	948	▲3.9%	▲57	986
売上総利益	329	306	▲4.5%	▲22	321
売上総利益率	32.7%	32.3%	▲0.2pt	▲0.4pt	32.5%
販管費	304	296	+0.2%	▲7	296
営業利益	25	9	▲60.4%	▲15	24
営業利益率	2.5%	1.0%	▲1.5pt	▲1.5pt	2.5%
営業外収支	4	5	▲9.1%	+1	6
経常利益	29	15	▲50.0%	▲13	31
特別損益	-	-	-	-	-
親会社株主帰属利益	17	7	▲56.0%	▲9	16

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

1. 軽自動車の販売台数低迷が影響し、軟調なカー用品需要が継続
2. 車検・整備は、車検対象台数の減少が影響
3. 車買取・販売は、業販を中心に売上増加
4. 国内店舗子会社は、売上減少も収益改善の取り組みを推進し、営業損失が縮小
5. 連結売上高・売上総利益の減少に伴い、販管費の抑制に努めたものの減収減益

連結売上高 商品別の内訳



表示単位未満切り捨て

セグメント情報



(百万円)

		2017年3月期 上期	2016年3月期 上期	前年 同期比	2017年3月期 上期計画	計画比
単体	売上高	70,868	75,144	▲5.7%	76,100	▲6.9%
	営業利益	1,678	3,515	▲52.3%	3,200	▲47.6%
国内店舗子会社	売上高	31,263	32,315	▲3.3%	33,300	▲6.1%
	営業利益	▲1,129	▲1,186	—	▲820	—
海外子会社	売上高	3,962	4,973	▲20.3%	5,010	▲20.9%
	営業利益	▲28	116	—	40	—
事業子会社	売上高	10,325	10,150	+1.7%	10,700	▲3.5%
	営業利益	▲19	▲66	—	40	—
機能子会社	売上高	1,469	1,662	▲11.6%	1,400	+4.9%
	営業利益	190	217	▲12.3%	160	+19.0%
単純合算	売上高	117,889	124,246	▲5.1%	126,510	▲6.8%
	営業利益	691	2,596	▲73.4%	2,620	▲73.6%

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

2017年3月期上期 連結営業利益の分析



国内オートバックスチェーン売上前年比

全店▲2.6%/既存店▲4.2%

		営業利益	前年比
セグメント	単体	16.7億円	▲18.3億円 【要因】売上高 ▲42.7億円 (▲5.7%) 粗利額 ▲14.0億円 (粗利率:20.3%←前期21.0%) ・タイヤ・ホイールやアクセサリなどの卸売上および粗利率低下 販管費 +4.2億円 ・ロジスティクスセンター改修に伴う費用の増加など
	国内店舗子会社	▲11.2億円	+0.5億円 【要因】売上高 ▲10.5億円 (▲3.3%) 粗利額 ▲2.1億円 (粗利率:39.0%←前期38.4%) ・在庫の効率化、粗利率の改善を推進 販管費 ▲2.6億円 ・販売費など効率的な活用を推進
	海外子会社	▲0.2億円	▲1.4億円 フランス子会社の利益悪化など
	事業子会社	▲0.1億円	+0.4億円 輸入車ディーラー子会社やオイル卸売子会社の改善
	機能子会社	1.9億円	▲0.2億円
単純合算		6.9億円	▲19.0億円
連結調整		2.9億円	主に未実現利益の変動
連結		9.8億円	▲15.0億円

表示単位未満切り捨て

連結子会社の状況

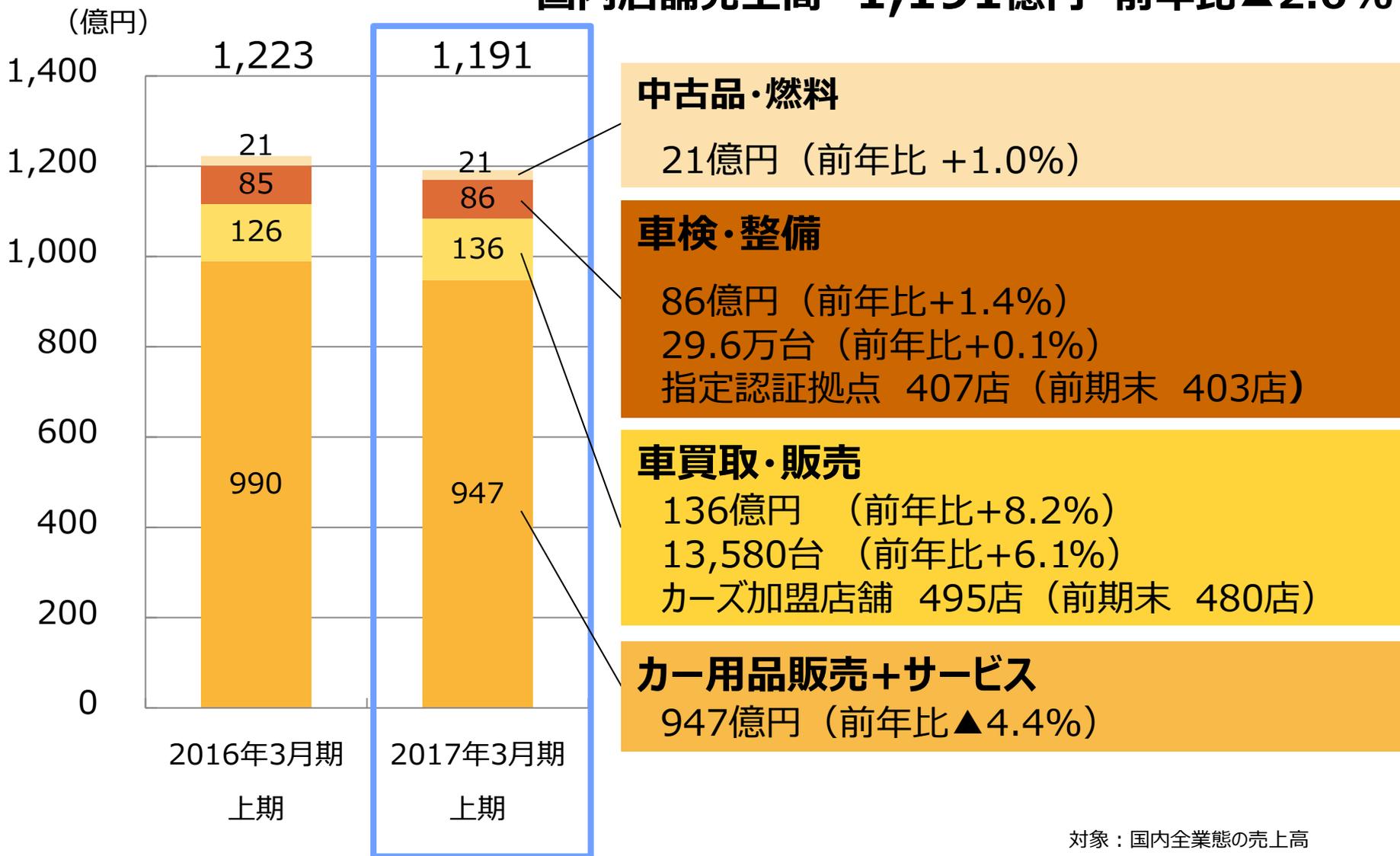
	フランス		タイ		シンガポール		中国		マレーシア	
第2四半期末 店舗数	11		8		2		0		5	
期間	17/3 上期	16/3 上期	17/3 上期	16/3 上期	17/3 上期	16/3 上期	17/3 上期	16/3 上期	17/3 上期	16/3 上期
売上高 (億円)	31.1	39.0	1.1	1.9	6.0	6.7	1.2	1.9	0.1	0.0
販管費 (億円)	16.4	19.2	0.8	0.9	2.1	2.3	0.5	0.6	0.3	0.2
営業利益 (億円)	▲0.2	0.9	▲0.5	▲0.3	0.7	0.7	▲0.0	0.1	▲0.2	▲0.2
状況	経済低迷など厳しい事業環境が継続。サービス売上比率を高め、粗利率の向上に努めた が、売上の減少に伴い、営業利益が減少。		上期に2店舗を新規出店。特に「ラップラオ101店」は、出店以来、売上が好調に推移。全体ではオイル売上が低調で粗利率が低下。		店舗改装による売上減少があったが、前期並みの営業利益を確保。資産効率の向上に向け、上期に1店舗を閉店。		主力事業であるオートバックス店舗向け輸出事業は堅調に推移も、その他卸売売上が低調。		現地子会社によるメンテナンス、サービス中心の小売店による実験を継続。	

表示単位未満切り捨て

2017年3月期上期 国内店舗売上高 (FC店舗含む全業態)



国内店舗売上高 1,191億円 前年比▲2.6%



中古品・燃料

21億円 (前年比 +1.0%)

車検・整備

86億円 (前年比+1.4%)

29.6万台 (前年比+0.1%)

指定認証拠点 407店 (前期末 403店)

車買取・販売

136億円 (前年比+8.2%)

13,580台 (前年比+6.1%)

カーズ加盟店舗 495店 (前期末 480店)

カー用品販売+サービス

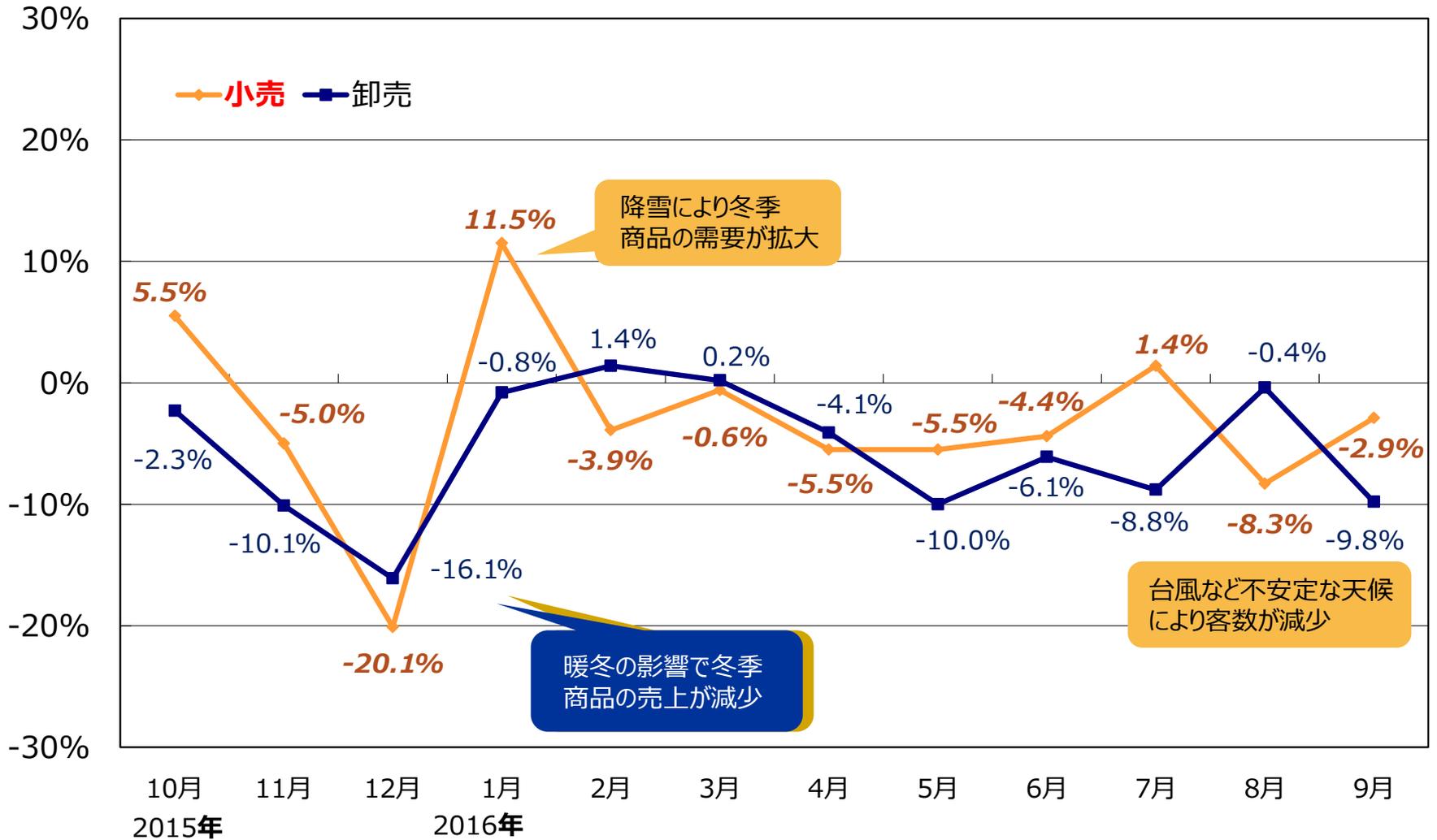
947億円 (前年比▲4.4%)

対象：国内全業態の売上高

表示単位未満は切り捨て表示

小売売上と卸売売上の月次トレンド

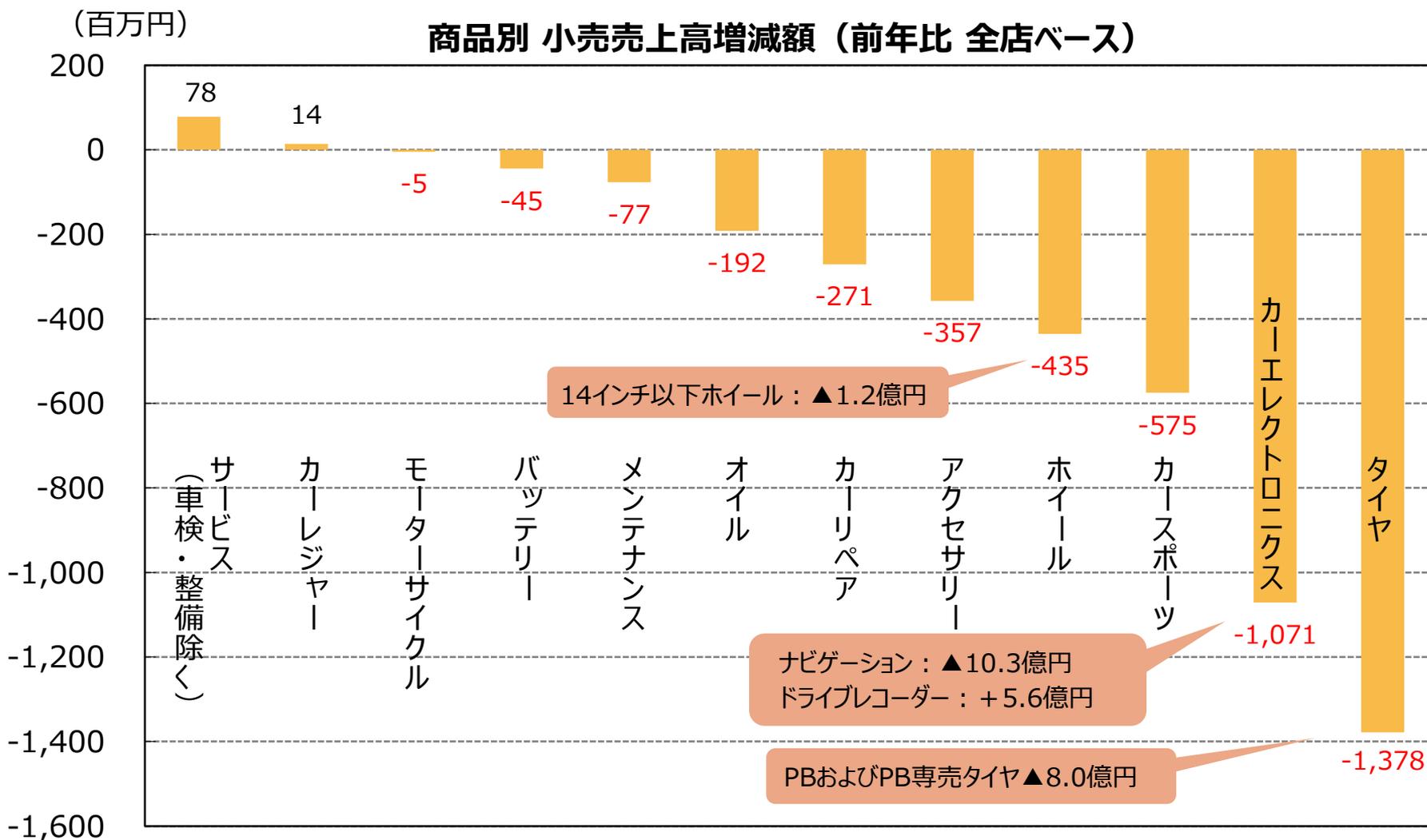
小売売上・卸売売上 前年比の推移



2017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 ▲4.2% 客数前年比 ▲5.6%



対象：国内オートバックスチェーン全業態

カー用品

- ・プライベートブランド「AQ.」のラインアップ拡充
導入カテゴリ：フロアマット、クッション、シートカバー、サンバイザー
下期もアクセサリ、メンテナンス商品などを中心に拡充
- ・ドライブレコーダーの拡販
金額前年比：+41.8%（2017年3月期上期）
- ・プライシングの最適化
適正価格への見直しと外税表示への変更（2016年10月より）

車検・整備

- ・スピード車検オペレーションの浸透を推進
- ・『安心3つ星補償』サービス開始
- ・認知度向上に向けた全国テレビCMの実施



車買取・販売

- ・買取を基軸とした取り組みをさらに推進
- ・オートバックス車買取専門店による買取の拡大
総成約台数における比率 5店舗合計：8.5%



カスタマー・ボイス・プログラム（CVP）の取り組み



店舗をご利用のお客様の生の声をアンケート形式で収集し、
運営、商品、販促、設備等の改善に繋げるプログラム

お買い上げレシートから
アンケートサイトへ



お客様アンケート

レシートから次の情報を入力してください

- ① 店舗番号 (レシート上部の店舗番号を照らし合わせて入力してください)
- ② 店舗名:
- ③ 店舗住所:
- ④ レシート番号 (レシート上部のバーコードの数字、数字と英字のアルファベットも入力してください)

このアンケート終了後、認証番号が表示されます。その番号をこのレシートに記載すると、クーポンとして店舗でご利用いただけます。

集計レポート (例)

	前月の2ヶ月	その前の2ヶ月
回答数	31286	35295
総合満足度・紹介・再来店	%	%
総合満足度		
再来店		
紹介への満足度		
価格に対する内容		
店舗全体に関する項目		
レジスタッフの接客態度		
スタッフの知識		
お手伝いできるスタッフがいたかどうか		
会計にかかった時間		
店舗の清潔さ		
トイレの清潔さ		
商品に関する項目		
商品情報スタッフの接客態度(商品)		
高級ブランドの豊富さ(商品)		
商品の在庫状況(商品)		
商品の並びやすさ(商品)		
ピットに関する項目		
ピットスタッフの接客態度(ピット)		
ピット作業にかかった時間(ピット)		
ピット作業の効率(ピット)		
ピットメニューの分かりやすさ(ピット)		
待合室の清潔さ(ピット)		
待合室の快適性(ピット)		
カーズに関する項目		
車の清掃(車庫)		
買取りの満足度(買取)		
車庫内の清潔さ(車庫)		



2016年7月より本格稼働
2016年9月末現在 約16万件の声を収集

店舗、本部の改善活動



「AQ. (オートバックス クオリティ.)」



立体形状のインテリアマット
(2016年5月発売開始)



視界を妨げない
スモークサンバイザー
(2016年8月発売開始)



レザー調クッション (2016年4月発売開始)



防水シートカバー
(2016年7月発売開始)

売上実績（2017年3月期上期）

10.9億円（前年比▲22.0%）

【内訳】 店舗受取（店舗売上として計上）

：7.3億円（前年比 ▲11.1%）

宅配：3.6億円（前年比 ▲38.4%）

チャネル別売上構成比：自社サイト 約71%

外部モール 約29%

取り組み施策

- ・自社サイト内での「商品購入～作業予約」などお客様の利便性向上のための改善を推進
- ・ナビゲーション新商品の先行予約キャンペーンを強化し、店舗へのご案内を促進
- ・自社サイトへの注力と販促活動の適正化
⇒利益重視のオペレーションへ



WEB・TEL予約実績（2017年3月期上期）

オイル交換

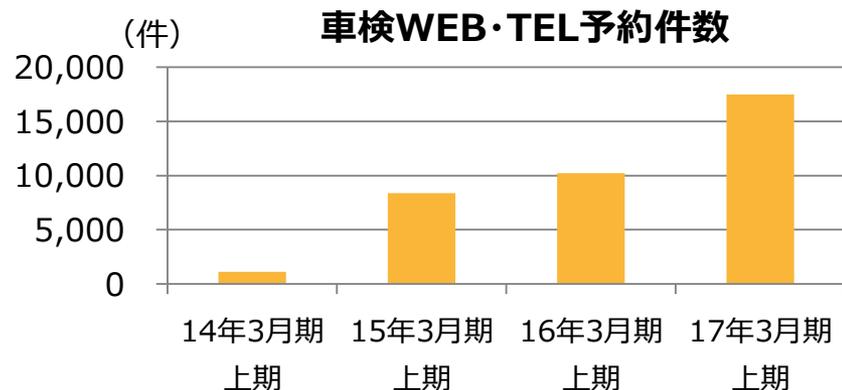
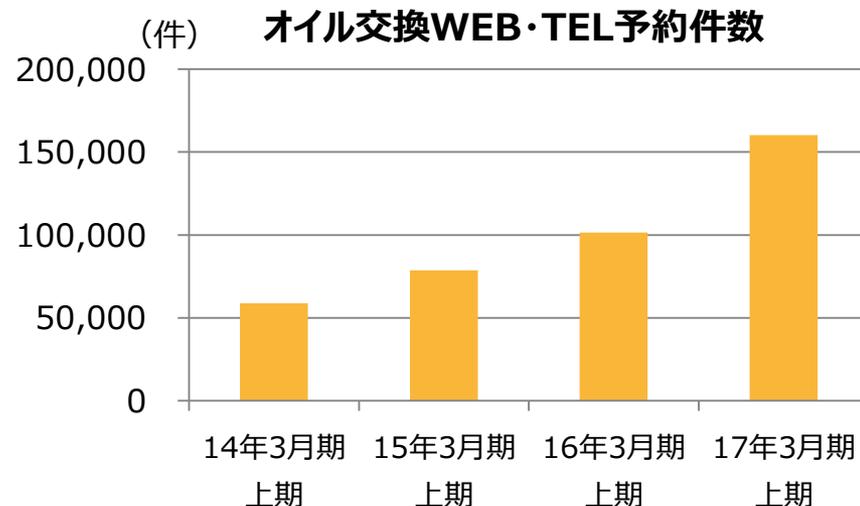
約160,000件（前年比+55%）

※オイル販売数量における割合：6.8%

車検

約17,000件（前年比+71%）

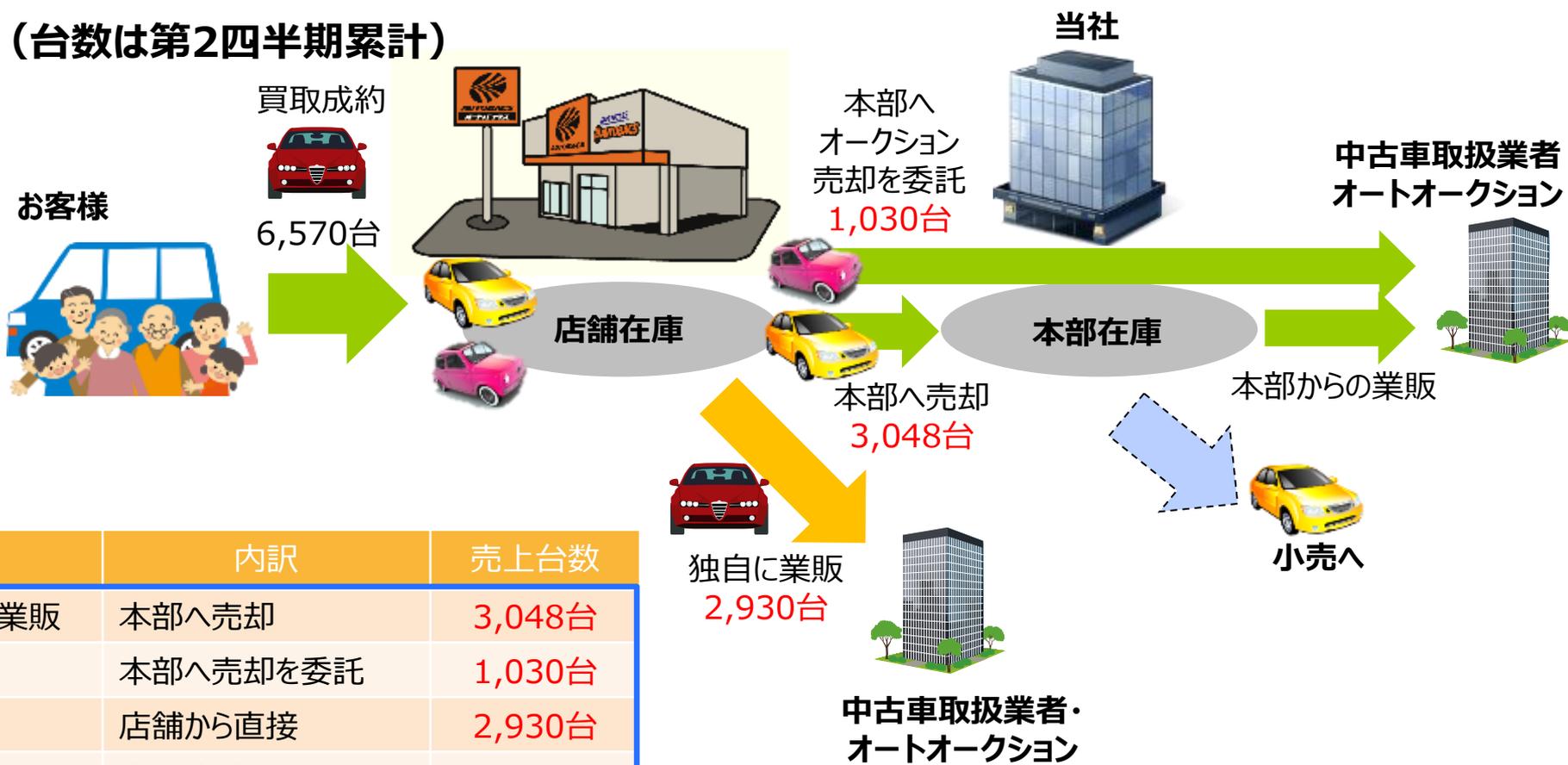
※総車検台数における割合：5.9%



お客様の利便性を高めるために予約ページ改修を実施。
オイル交換、車検ともに3ステップでの予約が可能に

買取・業販の商流

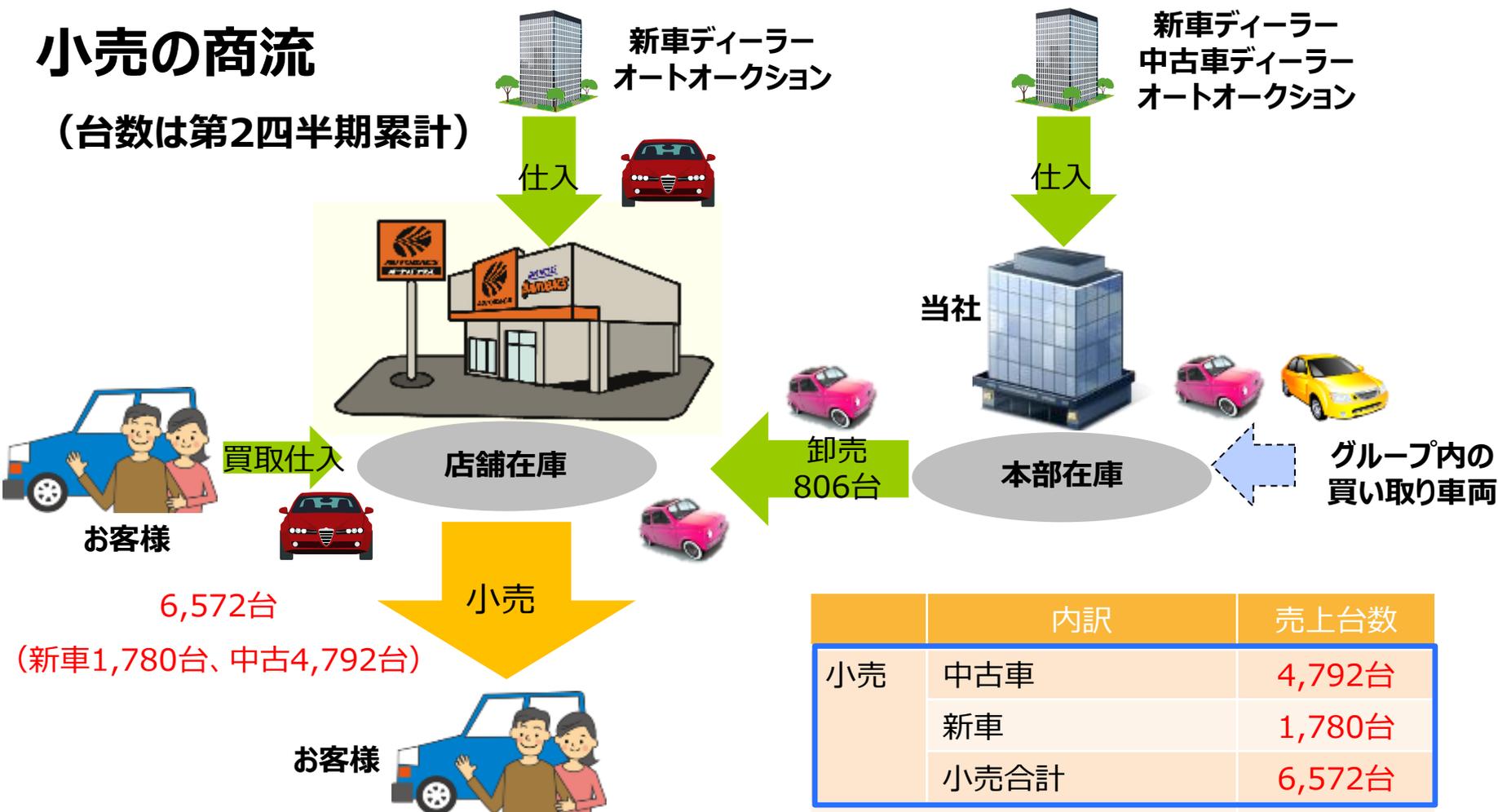
(台数は第2四半期累計)



	内訳	売上台数
業販	本部へ売却	3,048台
	本部へ売却を委託	1,030台
	店舗から直接	2,930台
	業販合計	7,008台
小売		6,572台
合計		13,580台

小売の商流

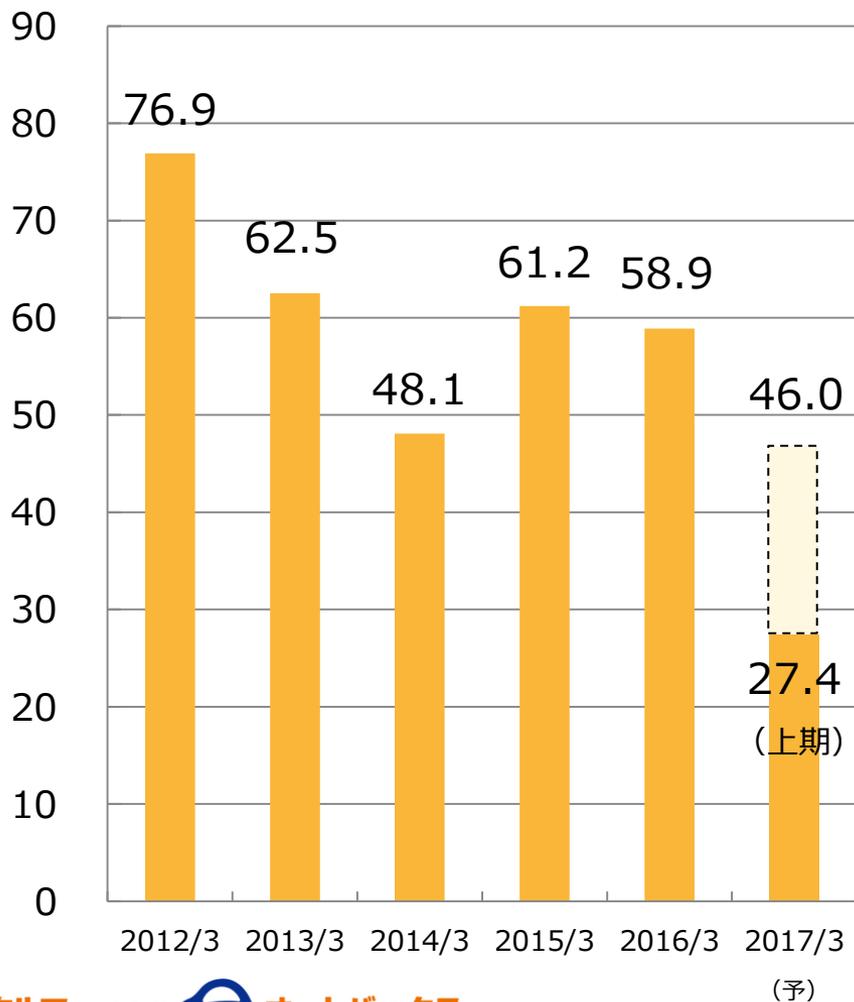
(台数は第2四半期累計)



設備投資と減価償却費

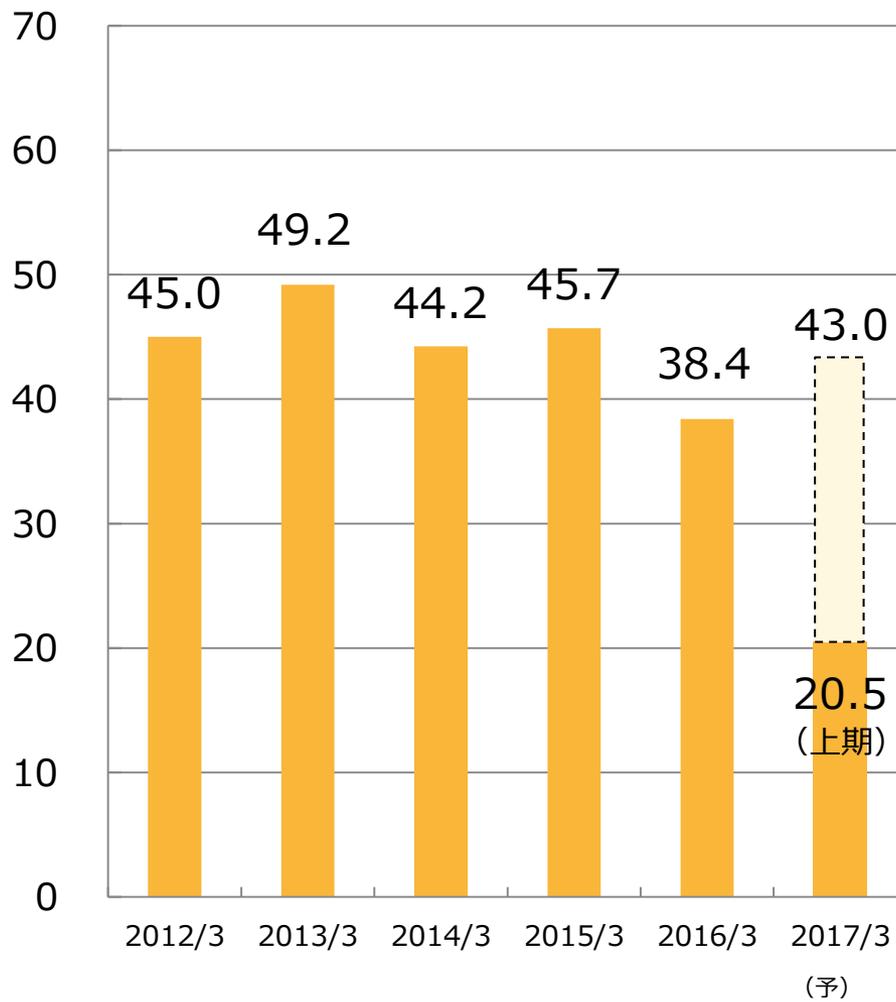
設備投資

(億円)



減価償却費

(億円)



新規出店実績



	店舗名	都道府県	運営法人	オープン日	居抜き物件
1	オートバックス大沢野	富山県	F C	2016年4月23日	○
2	オートバックス車買取専門店 松原店	東京都	直営	2016年5月26日	○
3	オートバックス里庄店	岡山県	F C	2016年6月24日	
4	オートバックス車買取専門店 小金井店	東京都	直営	2016年7月27日	○
5	オートバックス車買取専門店 成城学園前店	東京都	直営	2016年8月7日	○



オートバックス大沢野



オートバックス里庄店



オートバックス車買取専門店
成城学園前店



オートバックス車買取専門店
松原店



オートバックス車買取専門店
小金井店

新規出店



タイ ジャラン店
(5月27日オープン)



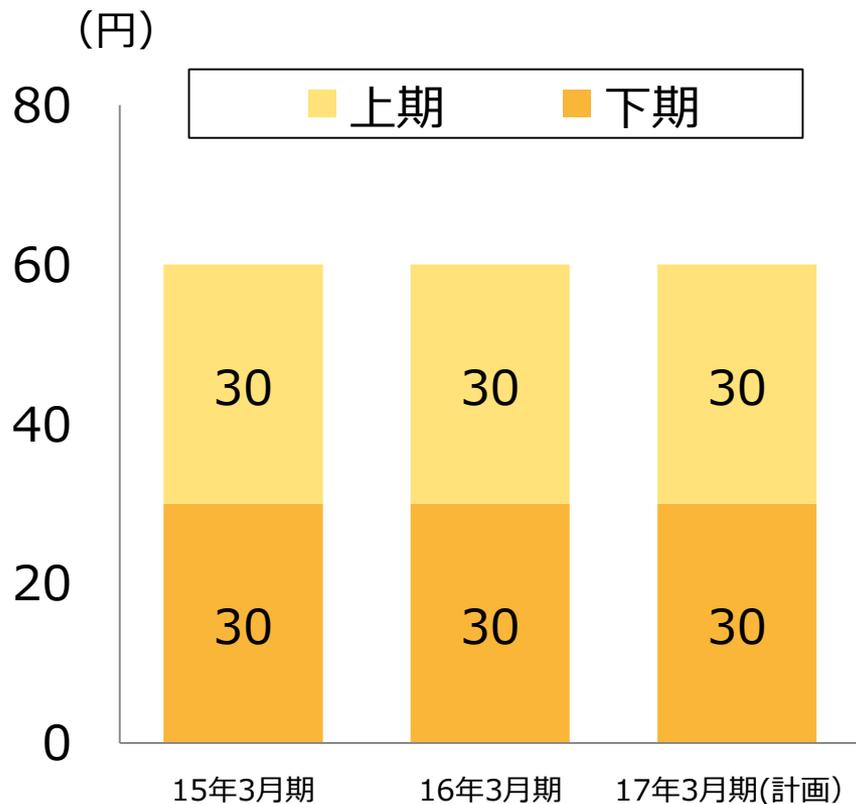
タイ ラップラオ101店
(7月22日オープン)

資本・業務提携

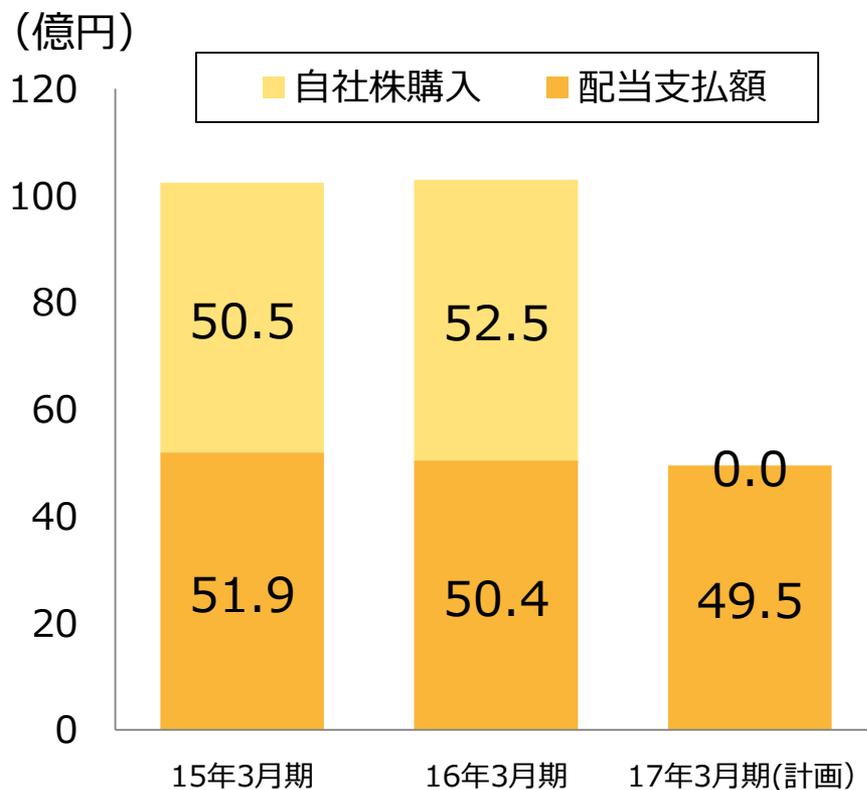
マレーシアにおいてタイヤの卸売、自動車整備用什器の製作・販売を行う
現地企業Kit Loongグループとの資本・業務提携を合意（2016年9月）

- ・提携先からマレーシア国内オートバックス店舗への商品供給
- ・カーアクセサリやカーパーツ関連商品を提携先店舗に供給

一株当たり配当金の推移



配当と自社株買い金額



表示単位未満切り捨て

2. 通期の業績予想および下期の考え方

事業環境

【プラス要因】

- ・車検対象車両台数が増加し、車検需要が回復
- ・前年度の暖冬に伴う冬季商品需要減少の反動
- ・新型車・フルモデルチェンジ車の投入が多数予定

【マイナス要因】

- ・消費の足踏み傾向が継続

国内店舗売上高 前年比

上期実績		下期計画（修正）		通期計画（修正）	
既存店	全店	既存店	全店	既存店	全店
▲4.2%	▲2.6%	▲0.2%	+1.3%	▲2.0%	▲0.5%

対象：国内全業態の売上高

2017年3月期 对外発表数値



下期は、期初に想定していた消費税増税が延期になったことに伴い、
駆け込み需要分の売上・利益を見直し。
販売強化に向けた費用を投下し、店舗売上の拡大を目指す。

(億円)

	上期	下期		通期	
	実績	予想 (修正)	前年比	予想 (修正)	前年比
連結売上高	948	1,118	+2.2%	2,067	▲0.7%
売上総利益	306	358	+2.8%	665	▲0.7%
売上総利益率	32.3%	32.0%	+0.2pt	32.2%	±0.0pt
販管費	296	316	+3.2%	613	+1.7%
営業利益	9	42	+0.2%	52	▲22.4%
営業利益率	1.0%	3.8%	±0.0pt	2.5%	▲0.7pt
経常利益	15	46	▲0.3%	62	▲20.3%
親会社株主帰属純利益	7	29	+8.6%	37	▲15.4%
ROE	-	-	-	2.8%	▲0.4pt

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

	実行施策
カー用品	<ul style="list-style-type: none">・タイヤに集中し、需要期の売上を確保 ⇒天候など需要変化に合わせた在庫、売場展開、販売体制・積極的な販促実施による顧客接点の拡大・ドライブレコーダー拡販
車検・整備	<ul style="list-style-type: none">・スピード車検の浸透と実践・『安心3つ星補償』による差別化の推進・WEB・TEL予約の推進・テレビCMの実施による『オートバックス車検』訴求強化
車買取・販売	<ul style="list-style-type: none">・店舗での買取査定強化・買取専門店の展開・テレビCMの実施による車買取の認知度向上

3. 次期中期経営計画について

フランチャイズ加盟法人との新体制進発式（7/6）



全拠点における従業員との対話会



大阪舞洲24時間マラソン(7/16・17)

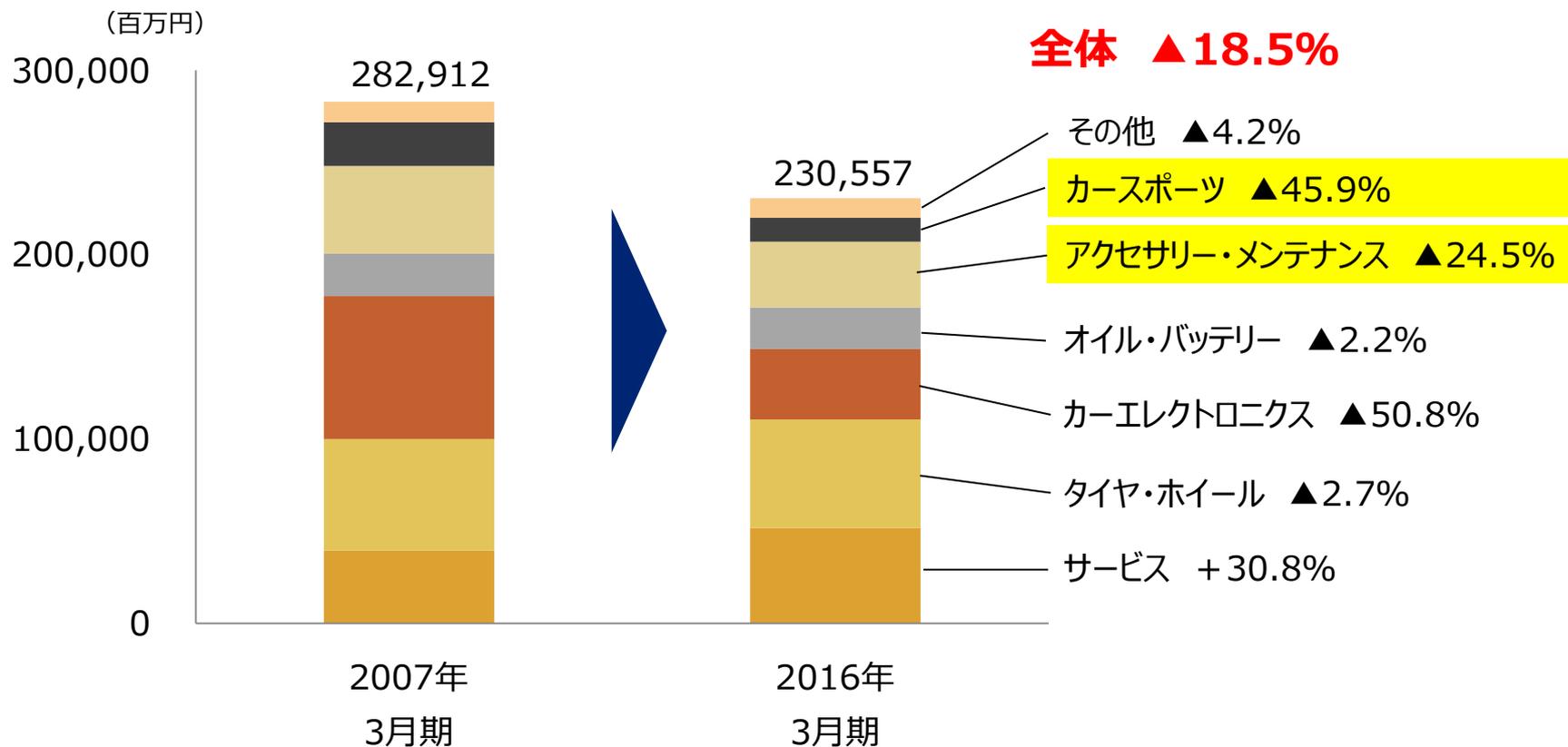
次期中期経営計画（案）



期間	2017年4月～2020年3月（3ヵ年）
経営目標	未定
当社が目指す方向性	「お客様のクルマ生活をもっと楽しく、豊かにする」（仮）
各事業の目指すこと	国内オートバックス事業 「新しいマーケットの開拓と新しい業態の開発」および 「収益基盤の再生」 海外事業・新規事業 「将来において収益貢献が見込める事業基盤の構築」

国内のカー用品販売の環境に対する認識

国内店舗売上（商品別）
10年前との比較



過去10年の主な変化

- ・ 顧客層の高齢化と若年層のカー用品離れ
- ・ カーアクセサリ、カースポーツ商品市場の縮小
- ・ カーエレクトロニクス（カーナビゲーション）の単価下落

将来予測される変化

- ・ 自動運転技術・安全技術の発展と既存の自動車に対するニーズの拡大
- ・ コネクティッドカーによる運転情報の様々なプレイヤーによる利用

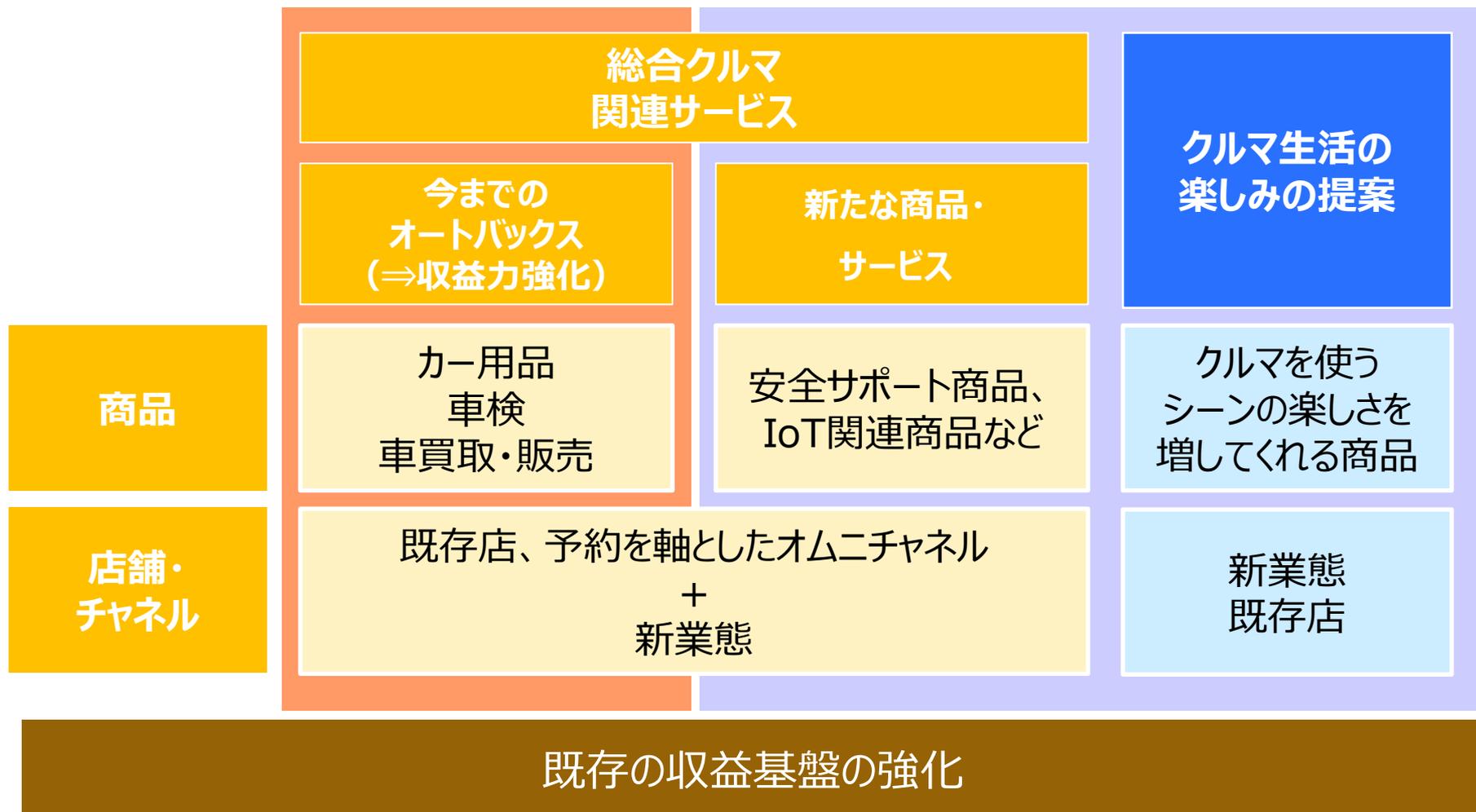


課題

「カーアフター市場の商品の魅力を高めること」

「既存の収益基盤の強化」

国内オートバックス事業：新しいマーケットを創造



安全運転のサポート IoT関連商品

安全に関わる技術への関心の高まりに応える商品

(例)

- ・ 居眠り・わき見運転などを防止するための機器
- ・ ペダル・ハンドル操作ミスなどを防止するための機器
- ・ 運転情報、燃費情報などを把握するための機器



居眠りウォッチャー
『ひとみちゃん』



誤発進防止システム

クルマ生活の楽しみを提案する商品

自動車を利用するシーンやライフスタイルに対する提案

アウトドア、インテリア、車中泊、収納などの新商品の調達、整備



ドライブレコーダー
(車線逸脱・発進遅れ・
前方衝突回避機能付)

総合クルマ関連サービスによる付加価値の提供



車買取・販売



オイル



ナビゲーション
オーディオ販売・取付



タイヤ

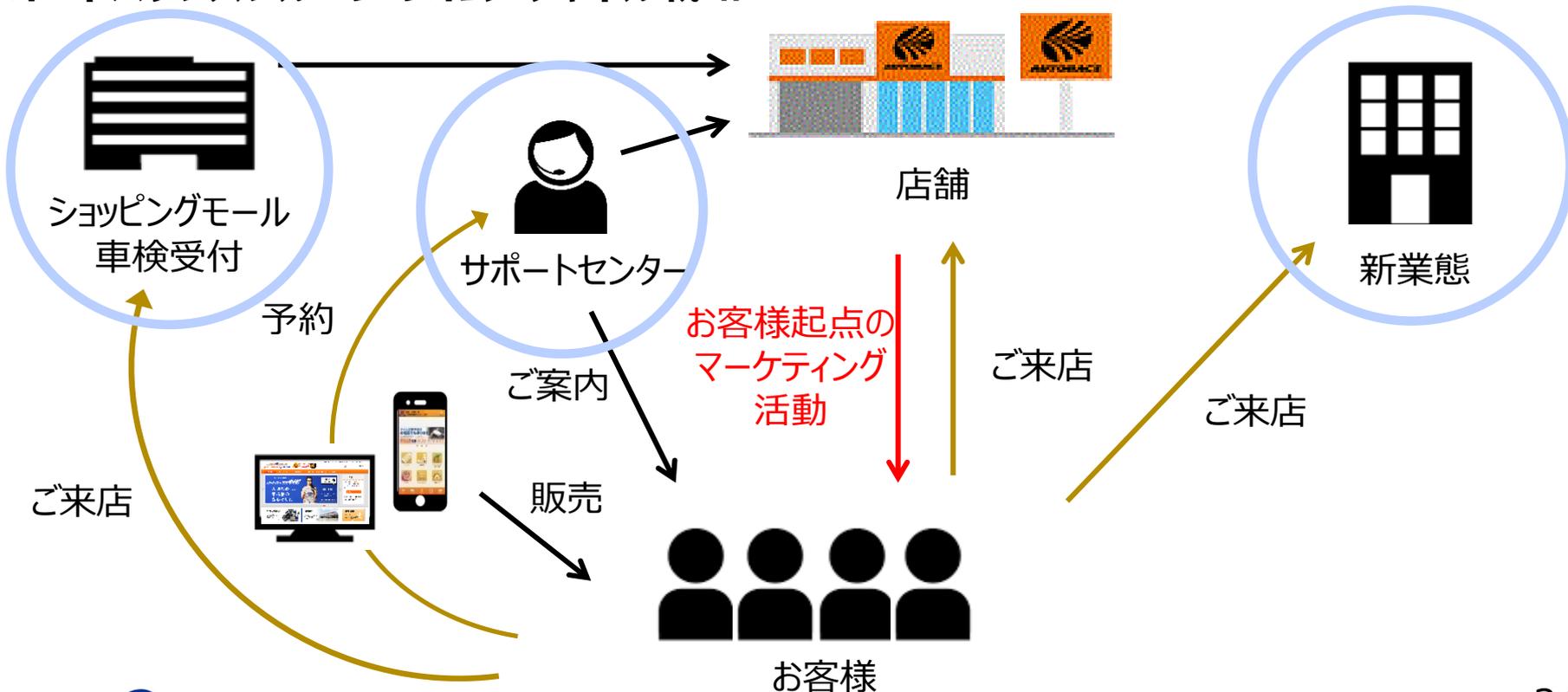


板金・塗装



車検・整備

オートバックスグループのオムニチャネル戦略



車検

1. スピード車検の推進
 - ・ 「オートバックス車検」の導入
 - ・ 店舗オペレーションの変更
2. 整備士の育成、確保

車買取・販売

1. 買取仕入れの強化による良質車両の確保
2. 買取専門店の出店
3. 人材確保と育成

お客様起点のマーケティング

1. 会員制度の再構築
2. ドライバー情報の分析とマーケティングへの活用
(CCC(株)との合併会社による)

新規業態の開発

新しい発想でお客様に価値を提供する業態
既存店舗を活用し、店舗の仕様を大幅に変更
(例)

- ・ 事前予約のみで受取・取付を行う
- ・ 女性やお子様連れのお客様も来店しやすい店舗
- ・ 外国車専門
- ・ テナントを誘致 など

Eコマースの強化

1. ECサイトの再構築
 - ・ 商品購入や作業予約など、使い勝手の改善
 - ・ シーン別、テーマ別の商品提案
2. オムニチャネル化の推進

既存の収益基盤の強化（従来の取り組みの改善）



店舗・チェーンの再構築

1. 不採算店舗の閉店
2. エリア経営体制の整理

既存店の再生

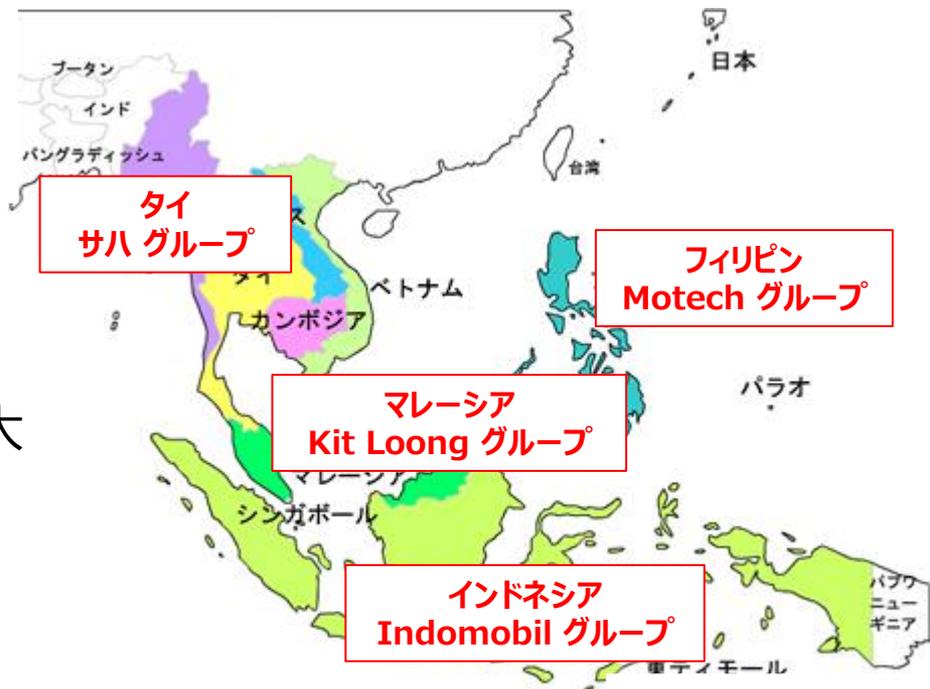
1. オペレーション、業務の見直しと標準化
2. メンテナンスをベースとした収益構造への転換
3. 高収益店舗モデル（在庫効率、品揃え、サービスの見直し）の開発と既存店の転換

コスト競争力の向上

1. 仕入原価、物流コスト低減による価格競争力の向上
2. 間接材、設備、機器、備品等の購買の見直し
3. 人的生産性の向上

海外事業

1. フランスにおける収益性の向上
2. アセアン地域における事業展開強化
 - ・ 現地企業との関係を強化
 - ・ 国ごとに店舗展開や卸売などを拡大



新規事業

オートバックスグループのお客を増やすために

1. 既存オートバックスのバリューチェーンの強化
2. オートバックス以外のお客層をターゲットとする事業
(例：輸入車ディーラー事業、法人向け販売事業)



池袋BMW

- 上期は、軽自動車の販売台数低迷などに伴いカー用品需要が減少し、粗利改善、販管費の抑制に努めたものの、減収減益となる
- 下期は、第3四半期はタイヤを中心に、第4四半期は車検、車買取・販売の強化による収益拡大を図る
- 次期 中期経営計画について
「収益基盤の再生」および「新しい商品」「新しい業態」
既存の制約を超えた事業に挑戦

參考資料

四半期毎の連結損益計算書



(百万円)

	2017年3月期 第1四半期		2017年3月期 第2四半期		2017年3月期 上期	
	実績	前年比	実績	前年比	実績	前年比
売上高	47,549	▲3.1%	47,271	▲4.7%	94,820	▲3.9%
売上総利益	14,858	▲5.4%	15,794	▲3.7%	30,653	▲4.5%
売上比	31.2%	—	33.4%	—	32.3%	—
販管費	14,678	▲0.4%	14,986	+0.7%	29,664	+0.2%
営業利益	180	▲81.4%	808	▲47.1%	988	▲60.4%
売上比	0.4%	—	1.7%	—	1.0%	—
経常利益	539	▲59.2%	1,023	▲43.3%	1,563	▲50.0%
売上比	1.1%	—	2.2%	—	1.6%	—
親会社株主帰属利益	210	▲63.9%	503	▲51.6%	714	▲56.0%
売上比	0.4%	—	1.1%	—	0.8%	—
既存店前年比	—	▲5.2%	—	▲3.2%	—	▲4.2%

表示単位未満切り捨て
対売上比・前年比は、円単位で計算

連結調整の状況

(百万円)

	2017年3月期 上期	2016年3月期 上期
セグメント単純合算 営業利益	691	2,596
セグメント間取引消去 (機能子会社の利益など)	▲202	▲355
棚卸資産の調整額 (子会社在庫の未実現利益など)	325	13
のれんの償却額	▲69	▲51
固定資産の調整額	193	254
ポイント引当金洗替額	▲5	▲0
その他	54	39
連結調整 (消去) 計	297	▲99
連結営業利益	988	2,496

表示単位未満は切り捨て表示

単体・国内店舗子会社 上期業績のポイント



単体

売上高 708億円 (対前年：▲42.7億)	卸売部門 ▲39.9億円 (▲5.7%)	増：燃料、海外、車検・サービスなど 減：タイヤ・ホイール、アクセサリ・メンテナンス商品など
	小売部門 ▲1.4億円 (▲5.2%)	増：車販売 減：ネット通販、車検・サービス、中古品など
売上総利益 143億円 (対前年：▲14.0億)	卸売部門 ▲14.3億円 (▲9.6%)	増：海外 減：アクセサリ・メンテナンス商品、タイヤ・ホイールなど
	小売部門 +0.5億円 (+8.0%)	増：車販売、燃料、アクセサリ・メンテナンス商品など 減：車検・サービス、タイヤ・ホイールなど
販管費 126億円 (対前年：+4.2億)	人件費：前期は業績連動報酬の調整を計上（減少）。当期は計上せず	
	販売費：テレビCMなどの広告宣伝費や販売促進費用が増加	
	設備費：ロジスティクスセンター改修に伴う費用や減価償却費などが増加	
	その他：店舗システムにおける情報処理関連費用が減少	

国内店舗子会社

売上高 312億円 (対前年：▲10.5億円)	店舗における売上が減少するなか、在庫の効率化、粗利率の改善、経費の効率的な活用など 収益改善の取り組みを進め、営業利益は前年同期比で改善
営業利益 ▲11.2億円 (対前年：+0.5億円)	

連結貸借対照表 負債・純資産の部

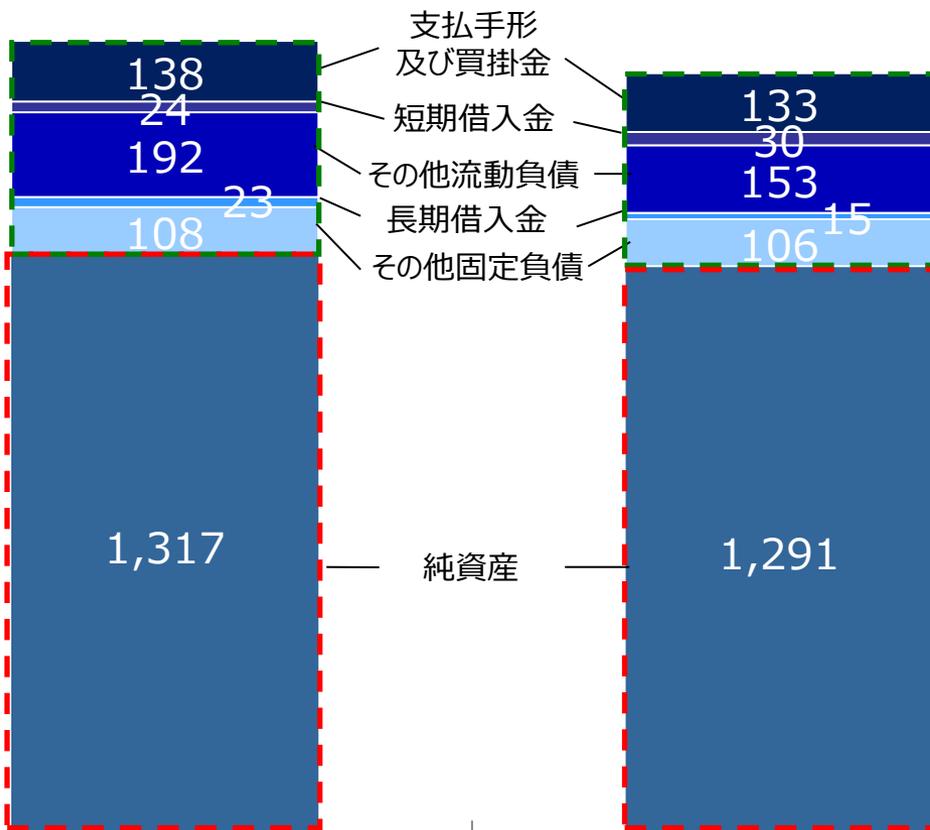


負債・純資産合計

1,804億円

負債・純資産合計

1,731億円



主な変動項目

利益剰余金： ▲77億円
 (自己株式消却 ▲59億円、
 支払配当 ▲25億円、親会社
 株主四半期純利益+7億円)
 自己株式： +59億円
 (自己株式消却 +59億円)

2016年3月末

2016年9月末

表示単位未満は切り捨て表示

出退店の実績



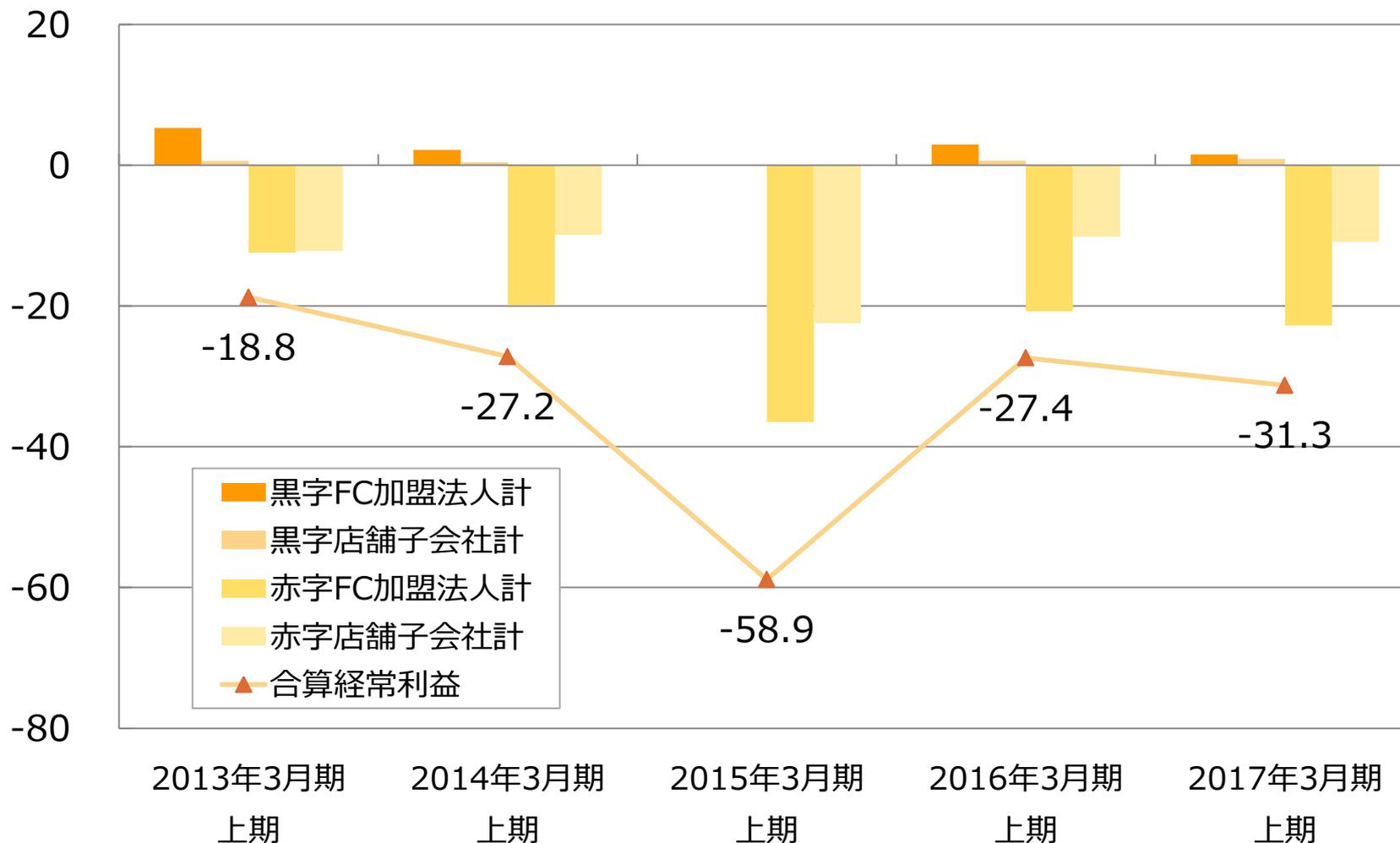
国内出退店実績	16/3 末	2017年3月期							17/3 末
		上期 (実績)			16/9 末	下期 (計画)			
		新店	S/B R/L	退店		新店	S/B R/L	退店	
オートバックス	498	+2	1/▲1	▲7	493	+7	+1	▲2	499
スーパーオートバックス	75				75			▲1	74
オートバックスセコハン市場	9				9				9
オートバックスエクスプレス	12				12				12
オートバックスカーズ独立店	3				3		▲1		2
オートバックス車買取専門店	2	+3			5	+1			6
国内計	599	+5	1/▲1	▲7	597	+8	1/▲1	▲3	602

海外出退店実績	16/3 末	2017年3月期			17/3 末
		上期 (実績)	16/9 末	下期 (計画)	
フランス	11		11		11
タイ	6	+2	8	+1	9
シンガポール	3	-1	2		2
台湾	6		6		6
マレーシア	5		5		5
インドネシア	2		2	+2	4
海外計	33	+1	34	+3	37

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。