

# 2006年3月期 決算説明会



株式会社 オートバックスセブン

代表取締役CEO 住野 公一

2006年5月24日

**2006年3月期 業績サマリー**

**中期経営計画の進捗状況**

**2007年3月期 業績計画**

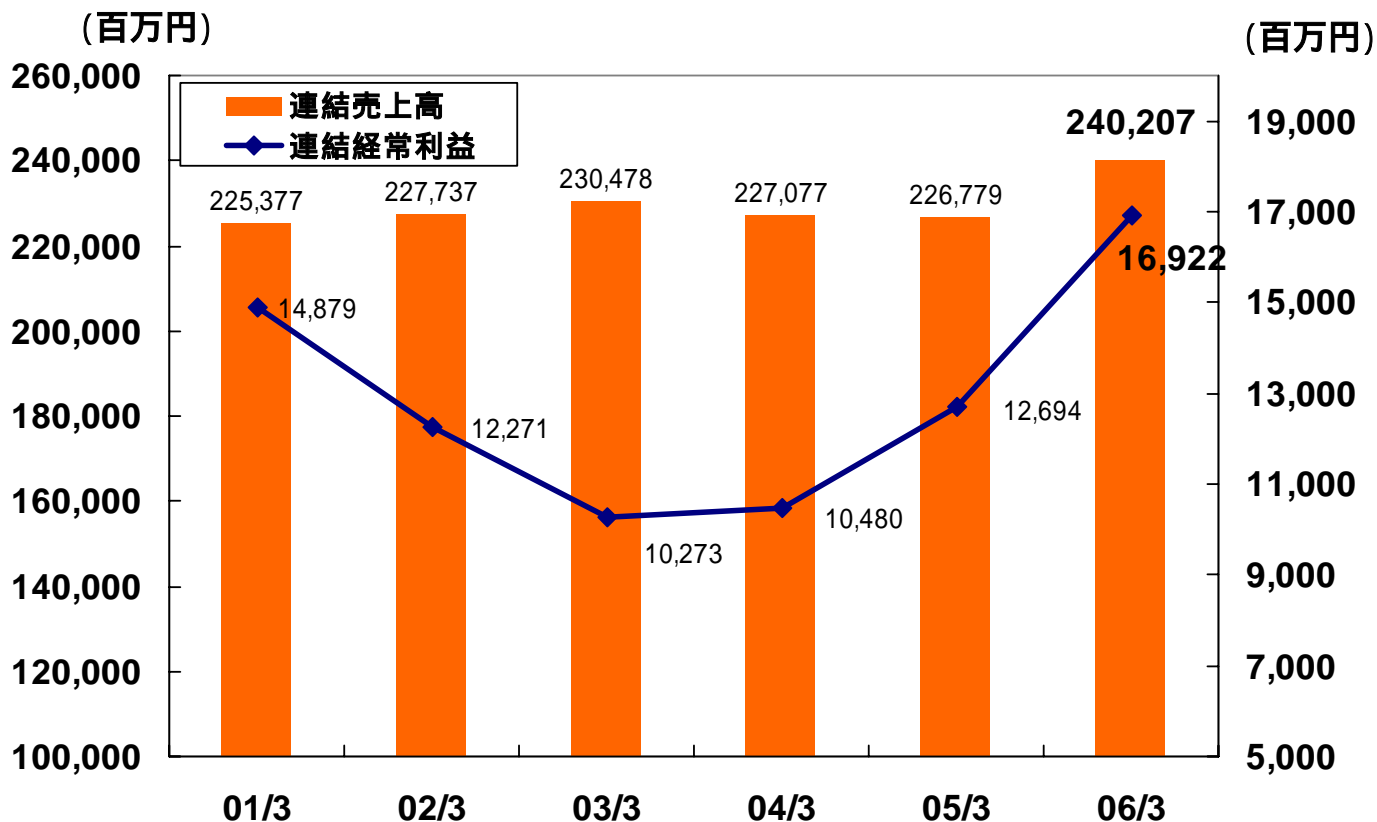
**新経営体制について**

# 2006年3月期 業績サマリー

# 2006年3月期決算 総括



各戦略に則って行った施策が効を奏し、  
売上高と利益の改善に結びついてきた。  
さらに景気回復、天候の影響が上乘せされ、好決算となった



# 2006年3月期 連結損益計算書



(億円)

	2005年3月 期実績 (売上比)	2006年3月期			
		期初計画 (売上比)	実績 (売上比)	前年比増減 (比率)	期初計画比 増減(比率)
連結売上高	2,267 100%	2,325 100%	2,402 100%	+134 +5.9%	+77 +3.3%
売上総利益	681 30.1%	700 30.1%	739 30.8%	+57 +8.4%	+39 +5.6%
販管費	608 26.8%	590 25.4%	603 25.1%	5 0.8%	+13 +2.2%
営業利益	73 3.2%	110 4.7%	136 5.7%	+62 +85.1%	+26 +24.0%
経常利益	126 5.6%	134 5.8%	169 7.0%	+42 +33.3%	+35 +26.3%
当期純利益	29 1.3%	69 3.0%	78 3.3%	+49 +168.4%	+9 +13.9%

億円未満は切捨て表示  
対売上比・前年比は百万円単位で計算

# 連結損益計算書 主な増減のポイント



**売上総利益： 30.1% 30.8%**

- 降雪によるタイヤ・ホイール・チェーンの売上増、タイヤ値上げ効果
- カーエレクトロニクス部門の粗利率の改善

**販管費： 前年比 5億円**

- 販売費、管理費を抑制 13億円削減
- 人件費 インセンティブ報酬など 22億増加
- 設備費 不動産賃貸収入対応分の減価償却費を売上原価に会計処理変更  
13億円減少

**営業外損益： 前年比 20億円**

- 今年度より家賃収入を売上高に会計処理変更 24億円

**特別損益**

- 退店店舗の固定資産減損等により 11億円
- 台湾・タイ・国内店舗子会社 再構築費用 17億円

# カテゴリー別実績



(億円)

		2005年3月期 実績	2006年3月期			
			期初計画	実績	前年増減額	期初計画 増減額
チェン	売上高	2,914	2,970	3,024	+110	+54
単体	売上高	1,941	2,035	2,030	+88	4
	経常利益	126.0	129.0	156.9	30.8	+27.9
国内店舗子会社	売上高	767	781	776	+9	5
	経常利益	4.6	12.1	19.1	+14.5	+7.0
海外店舗子会社	売上高	47	50	78	+30	+28
	経常利益	7.4	4.5	13.0	5.6	8.5
機能子会社	売上高	146	130	143	2	+13
	経常利益	6.2	5.0	8.1	+1.9	+3.1
トータルカーライフ 事業子会社	売上高	73	74	75	2	+1
	経常利益	0.6	0.6	0.9	0.3	0.3

売上高: 億円未満を切捨て表示  
経常利益: 千万円未満を切り捨て表示

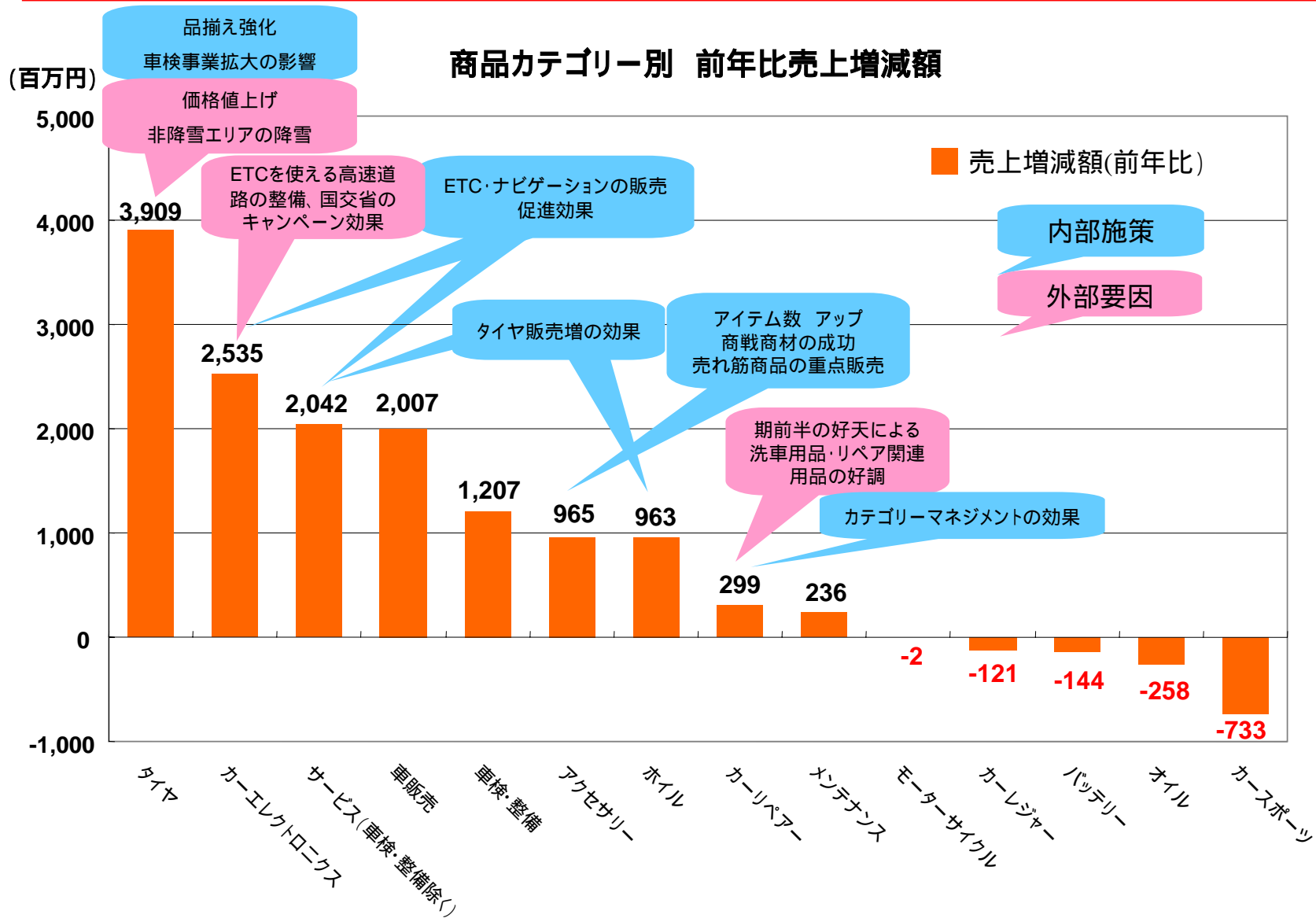
- 車検、車販売の取扱い店舗拡充、販売促進
- 商戦ごとの重点販売商品の選択と販売促進
- 売場の改善、商品のカテゴリマネジメント推進
- 店舗の人材育成(店長資格制度、カーライフアドバイザー等)
- 降雪需要への迅速な対応
- コストコントロールの徹底



FC・店舗と本部が一体となった取り組みにより、  
売上・利益の向上につながる



# 商品カテゴリー別 売上増減額



# 中期経営計画の進捗状況

## 基本方針

「チェーン売上高」と「連結資産収益性」の二指標を向上させる

## 戦 略

- エリアドミナント戦略
- トータルカーライフ事業戦略
- 海外事業戦略

# 中期経営計画上の経営目標と実績



	2005年3月期	2006年3月期	2009年3月期	(億円)
チェーン売上高	2,914	3,024	3,600	
連結 <i>Mauqe</i>	2	24	45	
連結 経常利益	126	169	180	

*Mauqe* (M e a s s u r e m e n t o f A u t o b a c s U n i v e r s a l Q u a l i t y E a r n i n g s)

= 経常利益 - (事業資産 × ハードルレート 8.8%)

# エリアドミナント戦略 (1)



## 2006年3月期 出退店状況(国内): ほぼ予定通りの出店

	2005/3末	2006/3 新店	2006/3 業態転換				S/B R/L		2006/3 退店	2006/3末
			AB	SA	AB	SH	AB	AB		
オートバックス(AB)	426	4	5		0		+5 -5	11	414	
スーパ- オートバックス(SA)	60	0	5		-		-	0	65	
セコハン市場(SH)	26	5	-		0		-	3	28	
テクノキューブ(TC)	4	11	-		-		-	0	15	
TCを除く合計	512	9	0		0		0	14	507	

## 2007年3月期 出退店計画(国内)

	2006/3末	2007/3 新店	2007/3 業態転換				S/B R/L		2007/3 退店	2007/3末
			AB	SA	AB	SH	AB	AB		
オートバックス(AB)	414	4	7		-		+4 -3	1	411	
スーパ- オートバックス(SA)	65	1	6		-		-	0	72	
セコハン市場(SH)	28	1			0		-	0	29	
TCを除く合計	507	6	1		0		1	1	512	

イクスプレスは含まず  
S/B=スクラップ&ビルド、R/L=リロケーション

## 2006年3月期

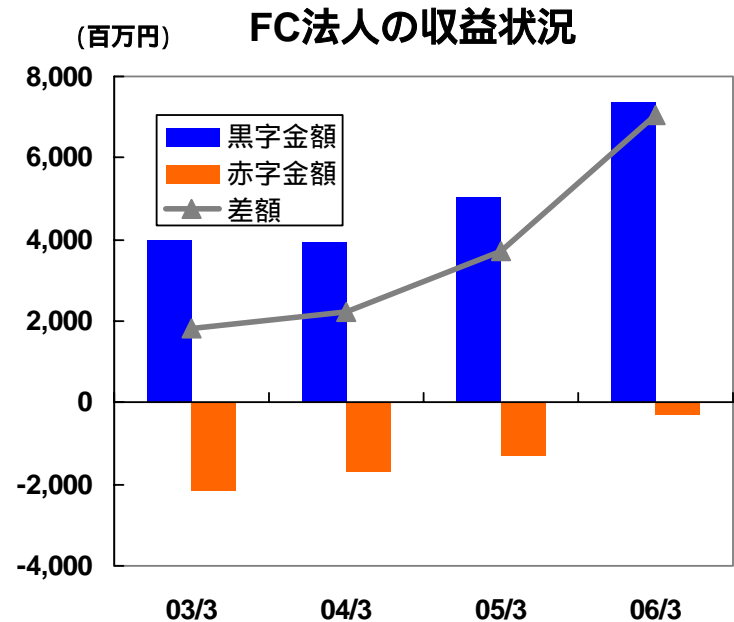
統廃合の実施および売上増加により、  
FCの業績が改善



エリアドミナント戦略は次の  
段階へ

## 2007年3月期以降の取り組み

- エリア内の店舗再配置推進
- 店舗間連携モデルの構築



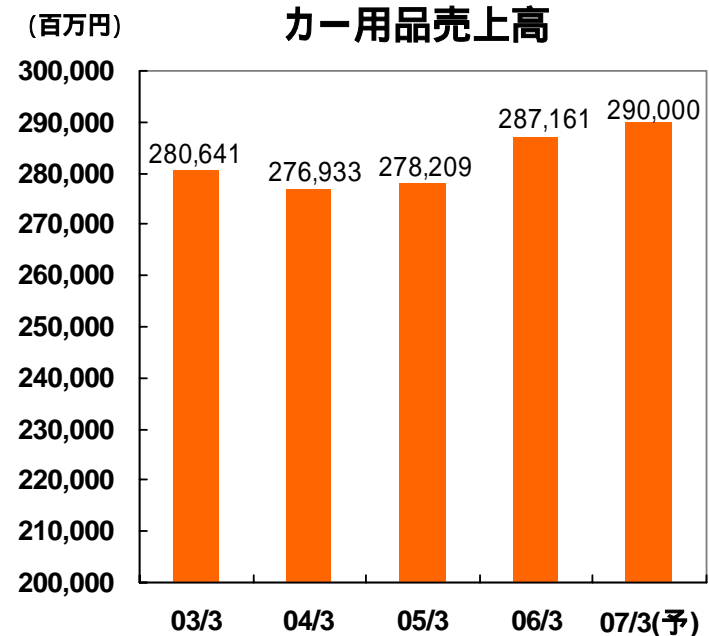
# トータルカーライフ事業戦略 (1) カー用品

## 2006年3月期

- 本部商品施策の徹底
  - アクセサリー商品のアイテム数の増加
  - 各カテゴリー毎に重点商品の販売徹底
  - タイヤの標準品揃え徹底
- カテゴリーマネジメント全店導入

## 2007年3月期以降の取り組み

- 商品施策のさらなる拡充
  - さらなる売場効率化
  - 好調商品(ナビゲーション、ETC、地上波デジタル関連、アクセサリー)の徹底販売
- カテゴリーマネジメント対象商品を拡大
- 価格帯管理の徹底



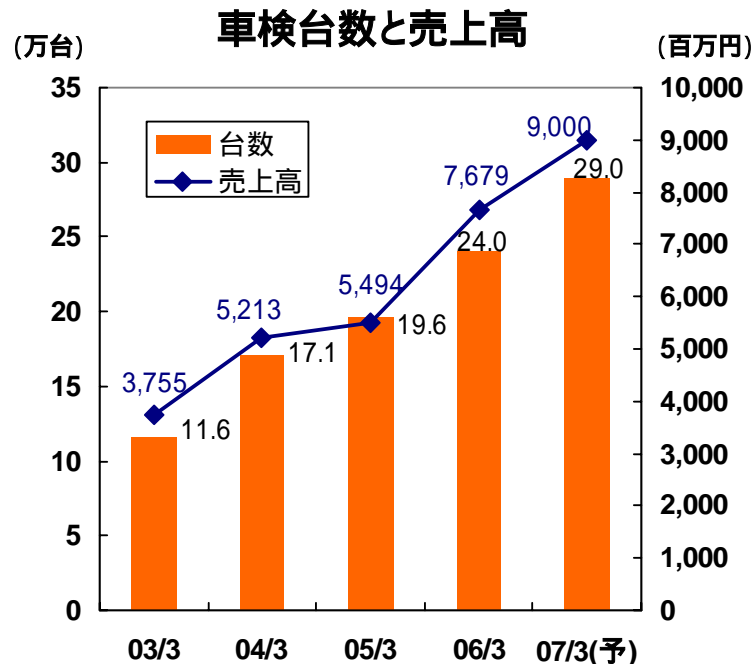
注) 車検を除く、サービス売上を含む

## 2006年3月期

- テクノキューブの本格的導入(期末15拠点)と指定店舗の拡大(29店舗増加)
- お客様へ認知が進み、台数が伸長

## 2007年3月期以降の取り組み

- 指定店、検査員の増強
- テクノキューブの展開強化によるピット数の増加
- 設備稼働率の向上
- カー用品へのシナジー効果拡大



指定店舗数	101	152	188	217
-------	-----	-----	-----	-----





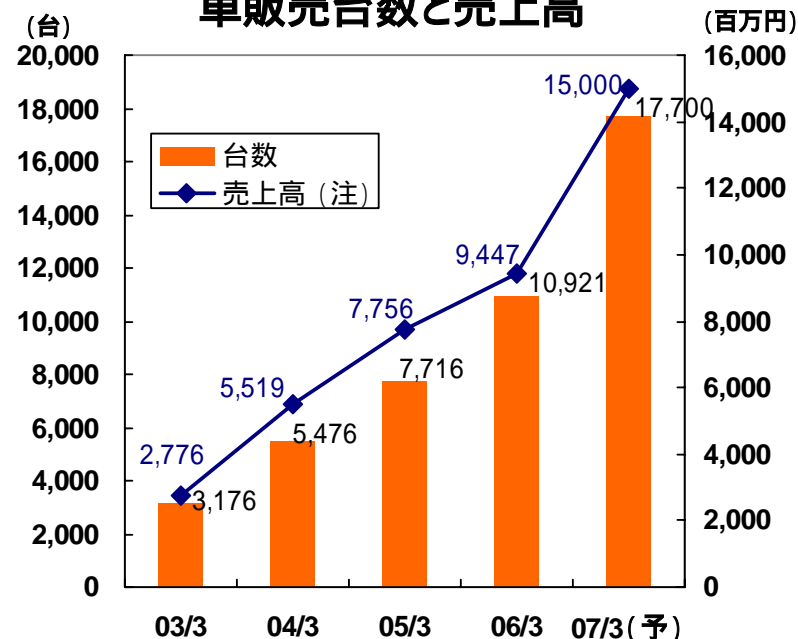
## 2006年3月期

- 取扱店舗の拡大
- 販売パッケージの整備と店舗における体制が充実
- 商品ラインナップの拡充  
(中古車・新車リース、  
アウトレットカープラン)

## 2007年3月期以降の取り組み

- 取扱店舗のさらなる拡大
- 車販売と査定のできる人材の教育
- カー用品へのシナジー効果拡大

### 車販売台数と売上高



店舗数	137	200	210	262
-----	-----	-----	-----	-----

注) チェン小売店以外の店舗(カーズ札幌北郷店、里塚店、ポートアイランド神戸店)の売上も含む

## 「選択と集中」の方針に基づき、成長させる地域と現状維持の地域を明確化

### 成長させる地域

- 欧州： パリ首都圏のエルドオート店舗(6店舗)買収  
英Halfords社との協力協定、株式取得
- 米国： 店舗展開モデルを構築中
- 中国： 主要地域におけるパイロット店舗を展開

### 現状維持の地域

- 台湾・タイ・シンガポール： 不採算店舗、不採算子会社の整理を実施



**地域ごとに業態・ビジネスモデルの成功例を確立しつつ、成長路線に乗せ、海外事業として黒字化を目指す**

- **欧州： フランス 旧エルドオート店とのノウハウの融合により早期黒字化を目指す**  
Halfords社からの商品供給やオートバックスからの日本商品の提供による差別化推進
- **米国： 店舗ベースでの黒字化、ビジネスモデルの確立を目指す**
- **中国： パイロット店舗からのフィードバックをもとに、計画を修正しつつフランチャイズ展開を目指す**
- **台湾・タイ・シンガポール： 拠点ベースでの黒字化を目指す**

## 2006年3月期

### 1. 事業資産の選択と集中

- 既存資産の圧縮： 退店店舗、社宅の減損、不動産在庫の整理
- 不採算事業の整理： 海外子会社の整理

### 2. 配当・自社株購入

- 一株配当： 2006年3月期 52円(単体配当性向 28%)
- 自社株買い実施結果： 693,000株 3,894百万円

2007年3月期の一株当たり配当予定 56円(単体配当性向29%)  
前年比較 4円増配

# 2007年3月期 業績計画

# 2007年3月期業績計画



(億円)

	2006年3月期 実績	2007年3月期			
		上期	下期	通期	前年比増減 (比率)
連結売上高	2,402	1,180	1,285	2,465	+62
	100%	100%	100%	100%	+2.6%
売上総利益	739	355	408	763	+23
%	30.8%	30.1%	31.8%	31.0%	+3.1%
販管費	603	289	330	619	+15
%	25.1%	24.5%	25.7%	25.1%	+2.6%
営業利益	136	66	78	144	+7
%	5.7%	5.6%	6.1%	5.8%	+5.6%
経常利益	169	84	89	173	+3
%	7.0%	7.1%	6.9%	7.0%	+2.2%
当期利益	78	48	46	94	+15
%	3.3%	4.1%	3.6%	3.8%	+19.5%
一株当たり配当金	52円	28円	28円	56円	+4円

億円未満は切捨て表示  
対売上比・前年比は百万円単位で計算

# カテゴリー別計画



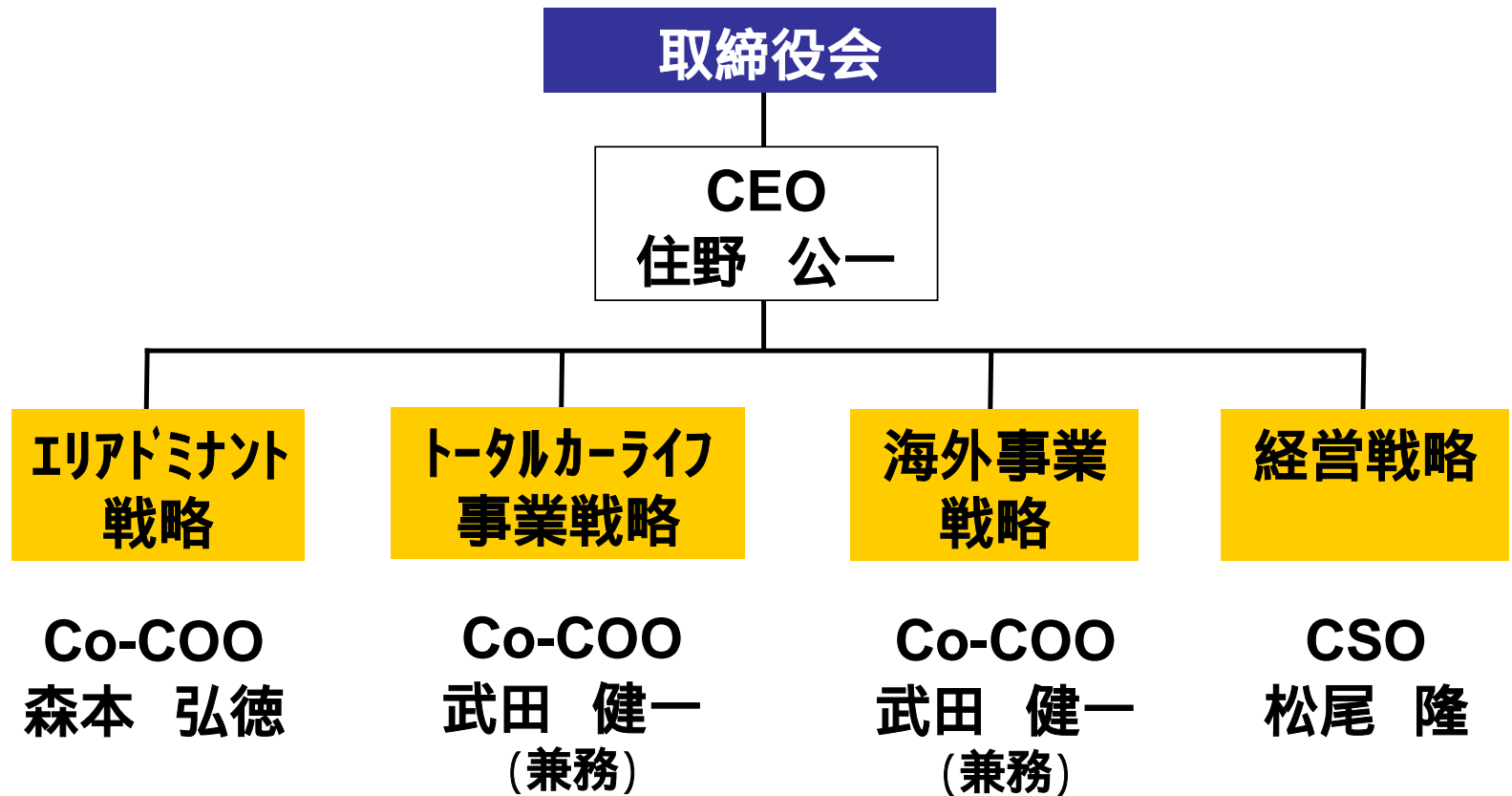
(億円)

		2006年3月期 実績	2007年3月期計画			
			上期	下期	通期	前年比
単体	売上高	2,030	970	1,065	2,035	+4
	経常利益	156.9	81.0	81.0	162.0	+5.0
国内店舗子会社	売上高	776	382	405	787	+10
	経常利益	19.1	6.0	10.0	16.0	3.1
海外店舗子会社	売上高	78	55	54	109	+30
	経常利益	13.0	5.0	4.0	9.0	+4.0
機能子会社	売上高	143	60	66	126	17
	経常利益	8.1	3.0	2.0	5.0	3.1
トータルカーライフ事業 子会社	売上高	75	46	46	92	+16
	経常利益	0.9	0	1.0	1.0	+1.9

売上高: 億円未満を切捨て表示  
経常利益: 千万円未満を切り捨て表示

# 新経営体制について







## 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ございます。