

# 株式会社 オートバックスセブン

## 2020年3月期 決算説明資料



2020年5月22日

注：新型コロナウイルス感染拡大防止のため、当社は2020年3月期において決算説明会を行っておりません。  
この資料は、決算をよりご理解いただくために、作成している資料です。

# 目次

2020年3月期 連結業績結果 ……P 2～P16

- ・全体概要
- ・オートバックス事業
- ・海外事業
- ・ディーラー・BtoB・ネット事業

2021年3月期 連結業績計画 ……P17～P22

国内オートバックス事業における重要施策の  
取り組みと新型コロナウイルス対策経営 ……P24～P27

5ヵ年ローリングプラン2019の進捗状況 ……P28～P39

【参考資料】 ……P40～P50

2020年3月期 連結業績結果  
および  
2021年3月期 連結業績計画

執行役員 経理・財務・IR・広報 担当

池田 知明

# 2020年3月期 連結業績結果

# 2020年3月期 連結損益計算書

全体概況



増収・営業増益：売上増および営業利益は増加も、特損により当期純利益は減益  
国内オートバックス事業は、記録的な暖冬によりタイヤは前年割れだったものの、前期に引き続きドライブレコーダーが好調に推移。連結子会社の増加や店舗リノベーション、販売促進により販管費は増加。海外事業、ならびにディーラー・BtoB・ネット事業の利益改善により営業利益は増益。新型コロナウイルスに関わる減損などにより当期純利益は減益。

(単位：億円)

	2020年3月期				2019年3月期 実績
	予想	実績	前年比	予想比	
売上高	2,230	2,214	+3.5%	▲0.7%	2,138
売上総利益	706	707	+4.7%	+0.2%	675
販管費	626	631	+5.1%	+0.9%	601
営業利益	80	75	+1.4%	▲5.2%	74
経常利益	87	80	▲1.7%	▲7.4%	82
親会社株主 帰属利益	58	37	▲31.4%	▲35.1%	54
EPS (円)	71.65	47.10	▲29.3%	▲34.3%	66.58
ROE	4.7%	3.1%	▲1.3pt	▲1.6pt	4.4%

表示単位未満切り捨て  
売上比・前年比・予想比は円単位で算出

## 連結売上高

前年比 **+3.5%**

国内チェーン売上 前年比 ▲0.2% / 単体卸売 前年比 ▲1.1%

## 売上総利益

売上総利益率  
**32.0%** ← 前年度 **31.6%**

## 営業利益

**75.8億円** ← 前年度 **74.7億円**

## 当期純利益

**37.6億円** ← 前年度 **54.8億円**

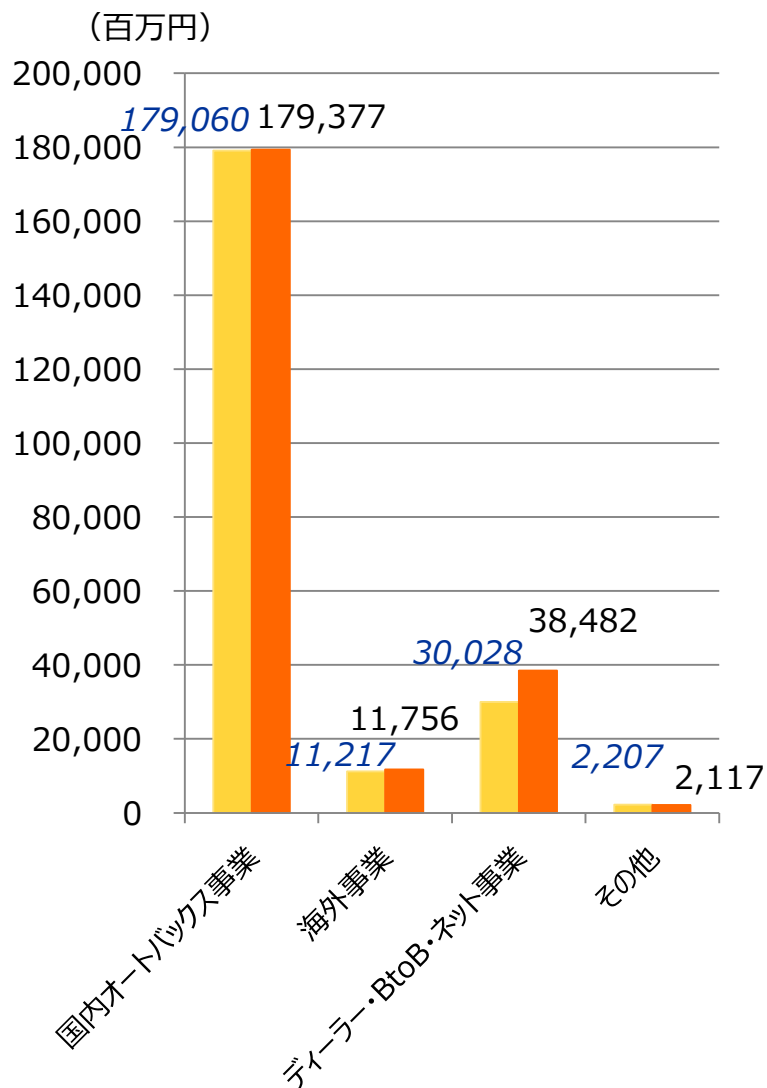
新型コロナウイルスに関わる影響を含む減損：19.5億円

# 報告セグメント別 売上および利益

全体概況

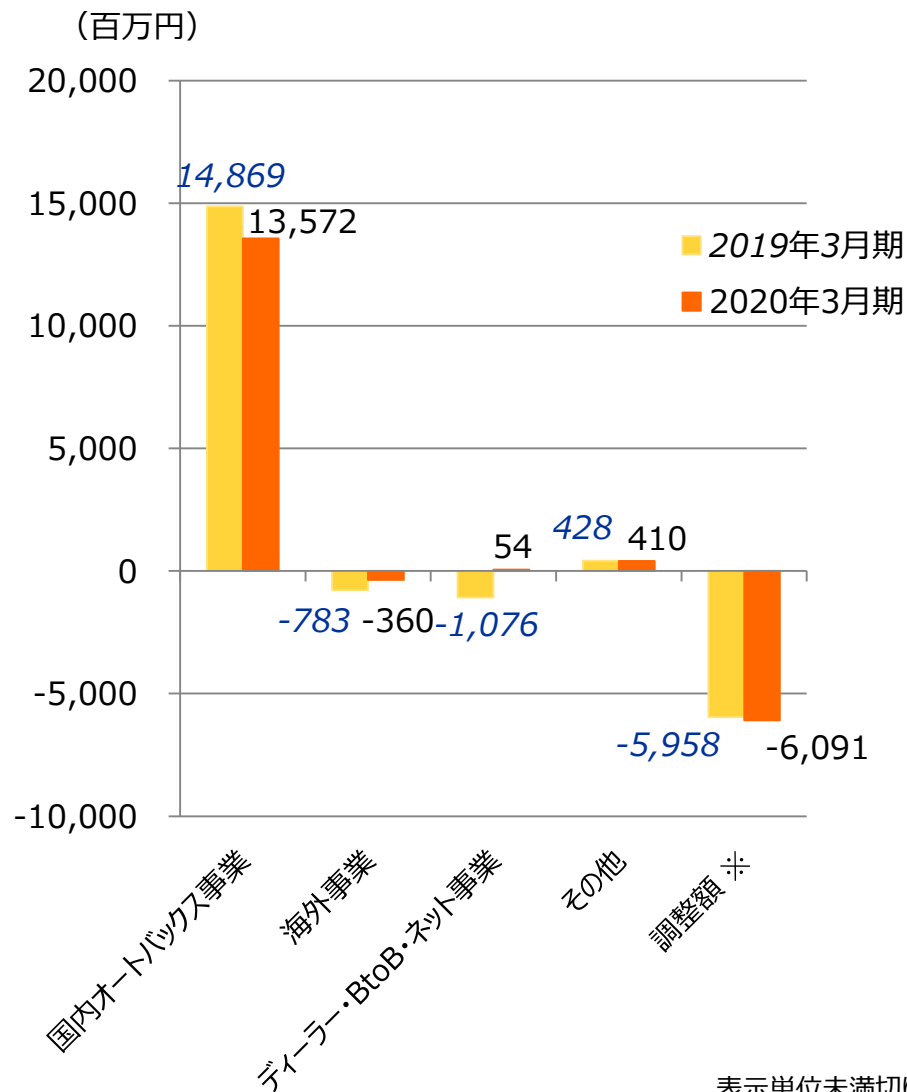


## セグメント別売上高 ※



※セグメント間取引を消去する前の数値

## セグメント利益



※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

表示単位未満切り捨て

# 報告セグメント情報

全体概況



(単位：百万円)

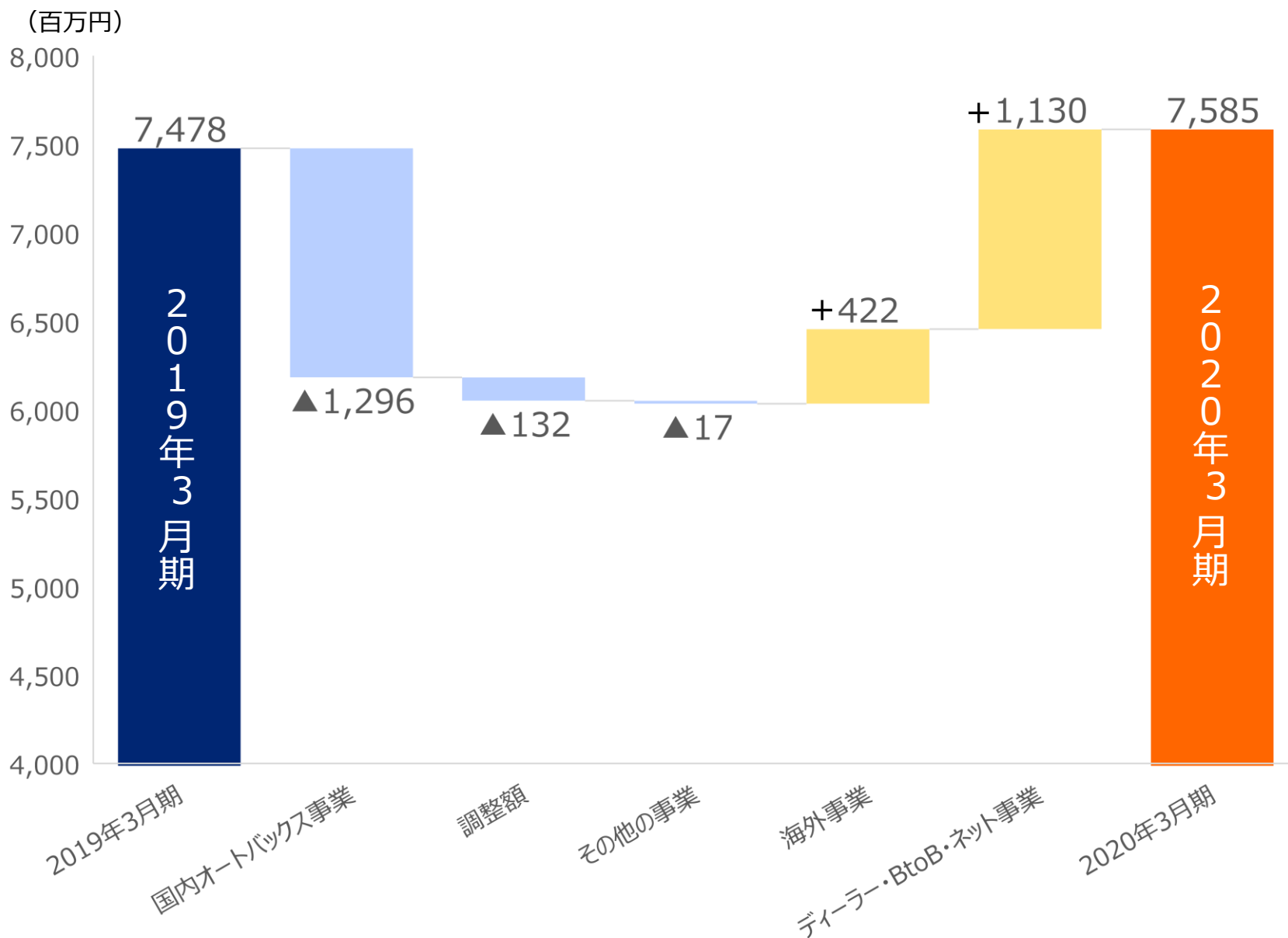
		2020年3月期	2019年3月期	前年比	総括
国内オートバックス事業	総売上高	179,377	179,060	+0.2%	FC加盟法人の子会社化に伴い、販管費が増加。また、販売促進や店舗リノベーションに関わる費用が増加。
	売上総利益	56,420	55,433	+1.8%	
	販管費	42,848	40,564	+5.6%	
	営業利益	13,572	14,869	▲8.7%	
海外事業	総売上高	11,756	11,217	+4.8%	不採算の小売事業を縮小し、収益性の高い卸売事業を拡大したことにより、営業損失縮小。
	売上総利益	5,530	5,432	+1.8%	
	販管費	5,890	6,216	▲5.2%	
	営業利益	▲360	▲783	-	
ディーラー・BtoB・ネット事業	総売上高	38,482	30,028	+28.2%	輸入車ディーラーにおけるサービス強化、BtoB事業における営業活動の最適化により、売上・利益が改善。
	売上総利益	8,026	6,002	+33.7%	
	販管費	7,971	7,079	+12.6%	
	営業利益	54	▲1,076	-	
その他の事業	総売上高	2,117	2,207	▲4.1%	保険に関わる手数料収入が減少。
	売上総利益	769	711	+8.1%	
	販管費	359	283	+26.6%	
	営業利益	410	428	▲4.2%	
調整額	営業利益	▲6,091	▲5,958		

表示単位未満切り捨て 前年比は円単位で算出



# 2020年3月期 営業利益（前年差異）

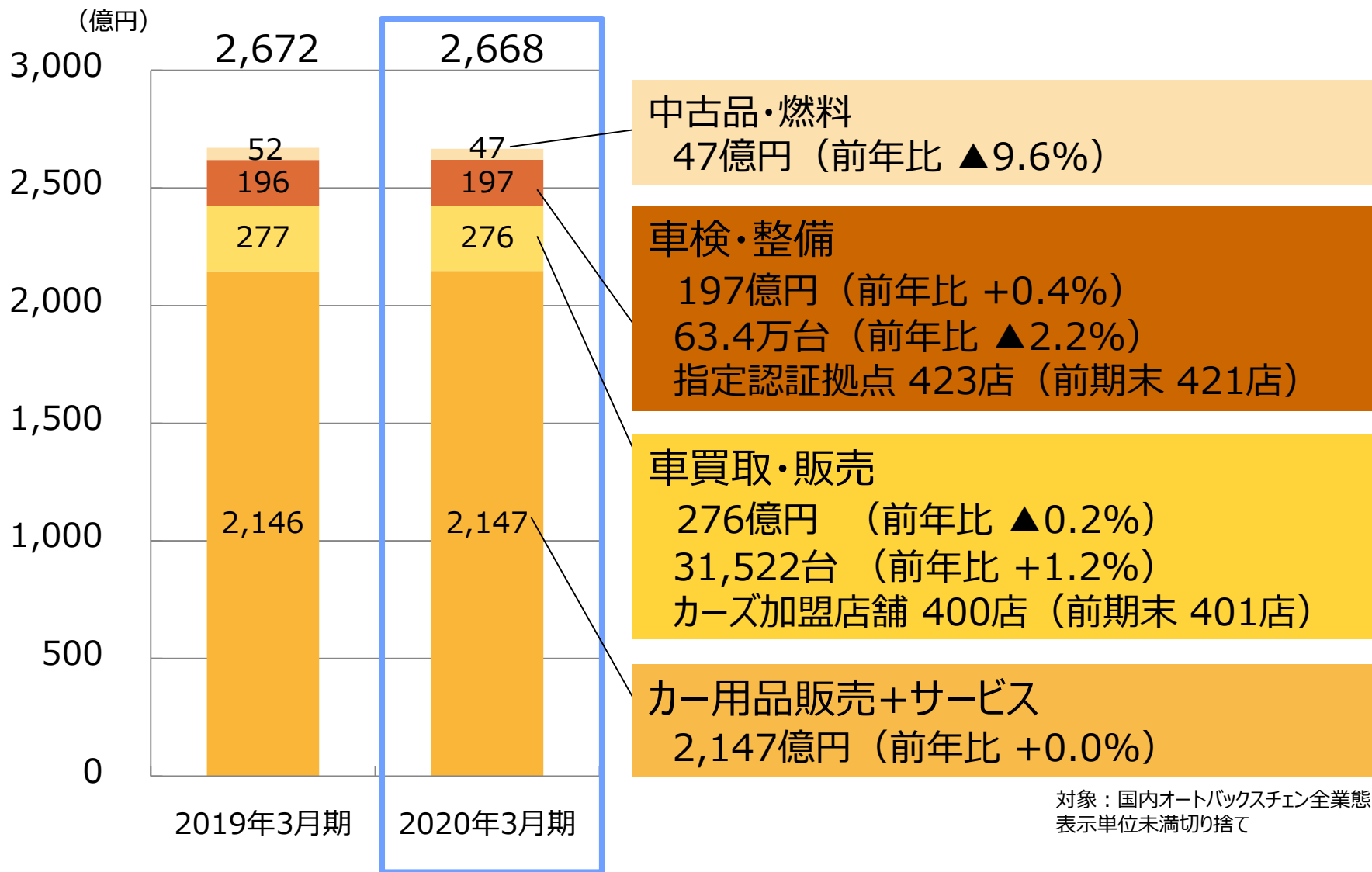
全体概況



- ✓ タイヤは上期においては、消費税増税に伴う駆け込み需要と、10月からの値上げ告知もあり、売上が好調に推移したが、下期においては、その反動と記録的な暖冬により前年割れ
- ✓ 運転時の安全に関する意識の高まりに加え、『あおり運転』報道にともない、ドライブレコーダーが好調に推移。急発進防止装置も注目を集めた
- ✓ 国内オートバックス事業は、連結子会社の増加や店舗リノベーション、販売促進による販管費の増加などで営業利益減少
- ✓ 海外事業は、収益性の高い卸売の強化により営業損失が縮小
- ✓ BtoB事業は、前期再編した卸売事業子会社の収益が改善

# 国内オートバックス事業 全店舗売上高

国内店舗売上高 2,668億円 前年比 ▲0.2%

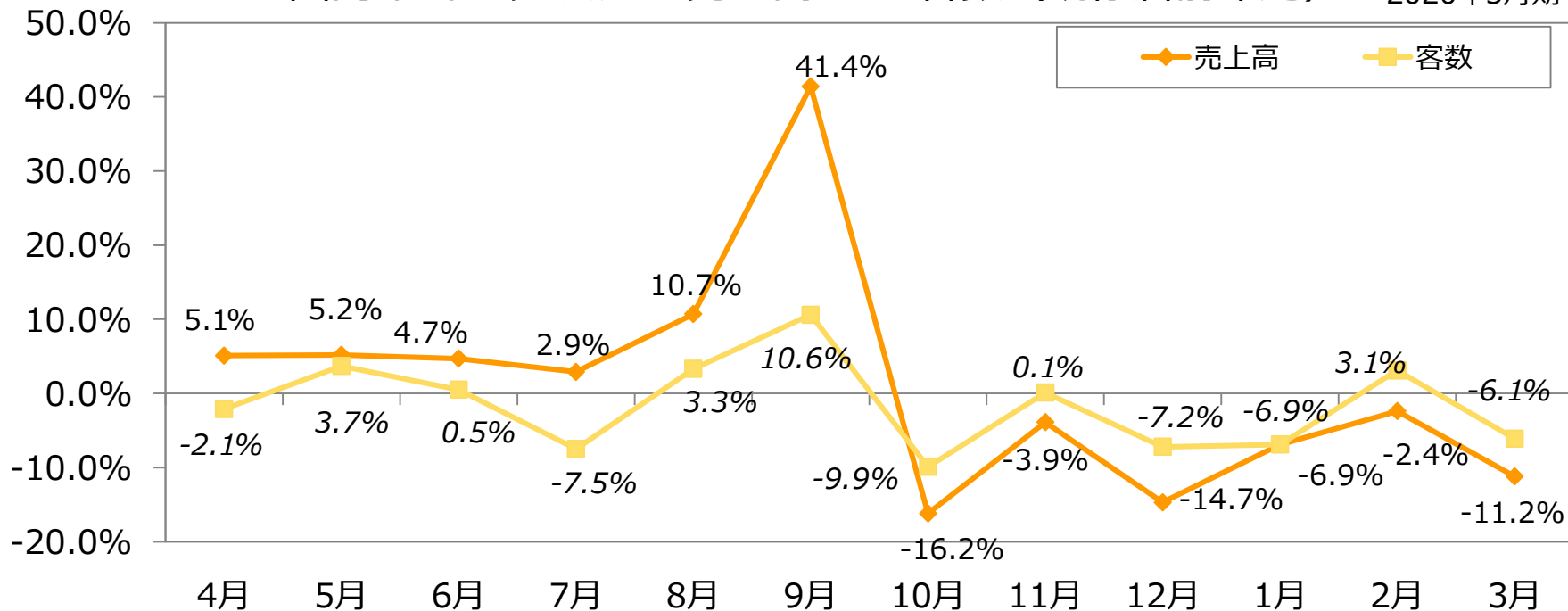


# 2020年3月期 事業環境振り返り

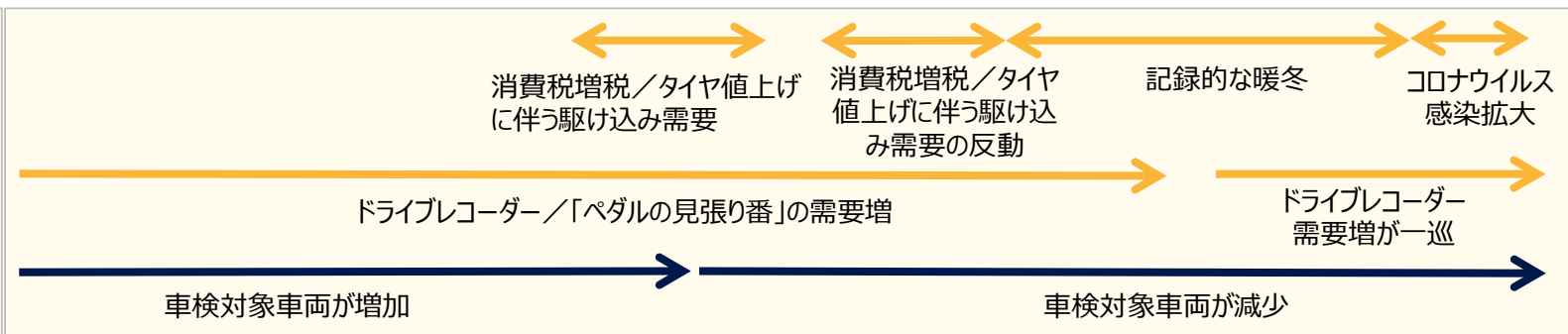
2020年3月期 通期：既存店売上前年比 ▲0.2% 客数前年比 ▲1.9%

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）

2020年3月期



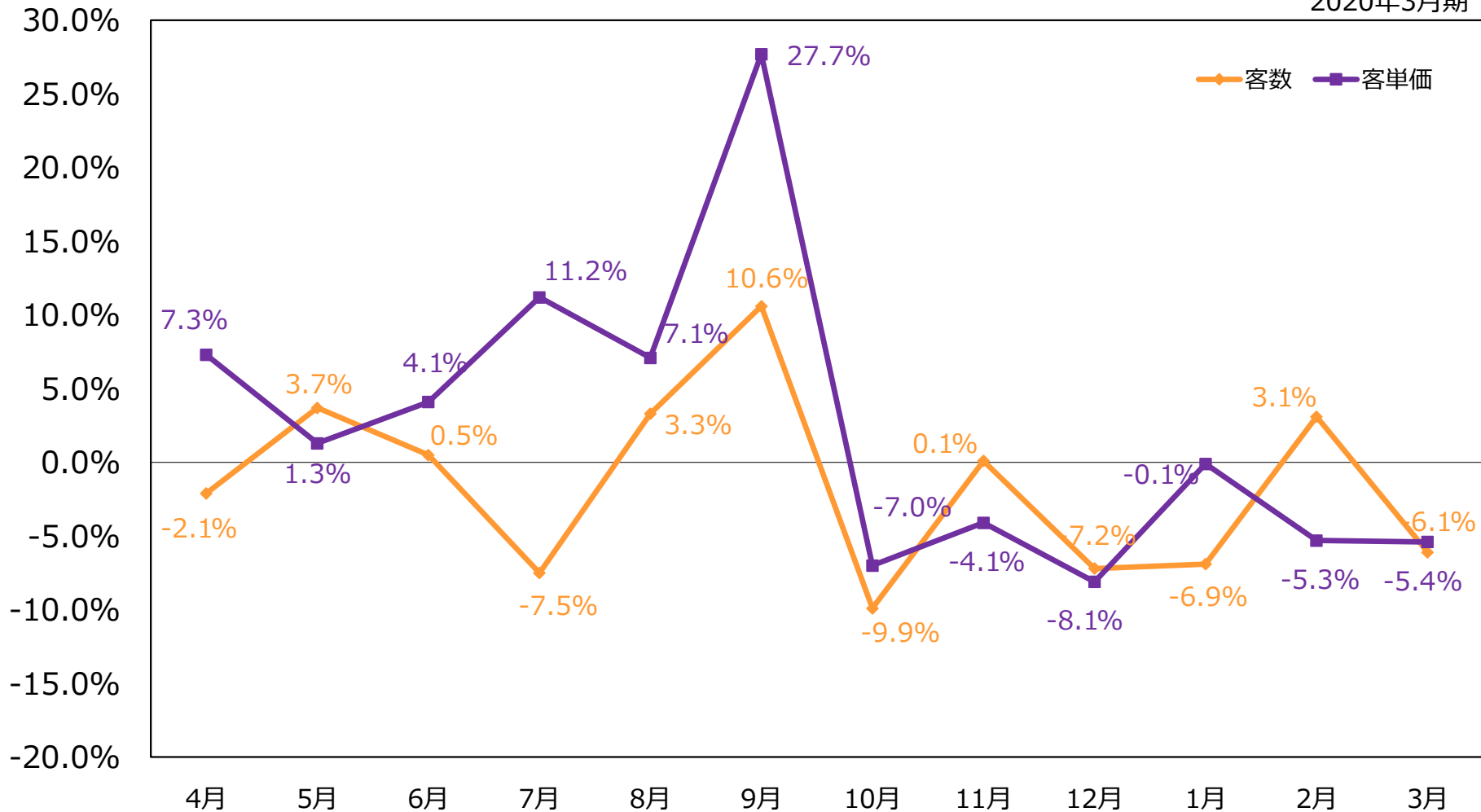
事業環境



# 客数／客単価の推移

## 国内オートバックスチェーン 客数／客単価 既存店前年比の推移

2020年3月期

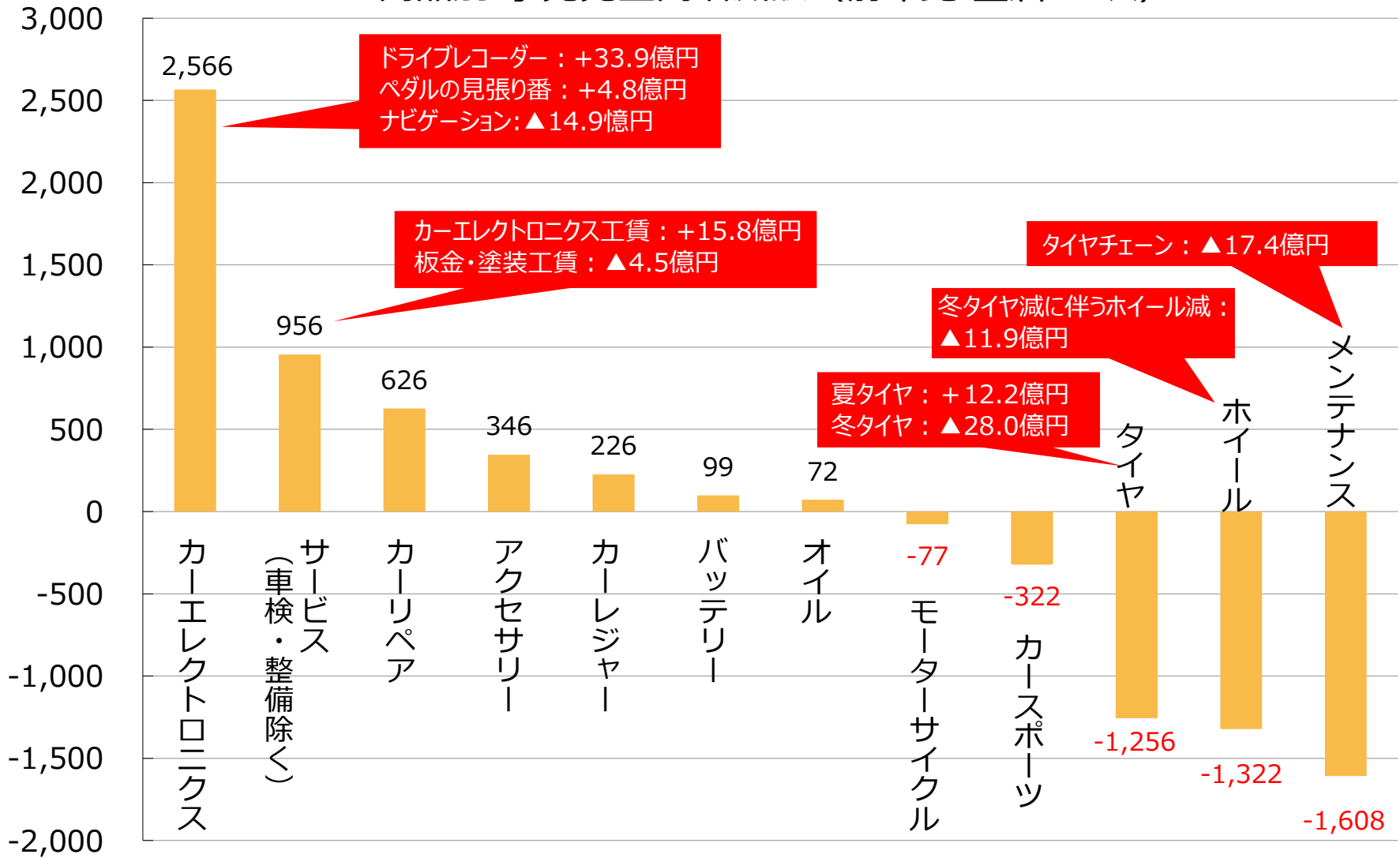


対象：国内オートバックスチェーン全業態

# 2020年3月期 商品別 カー用品売上増減額

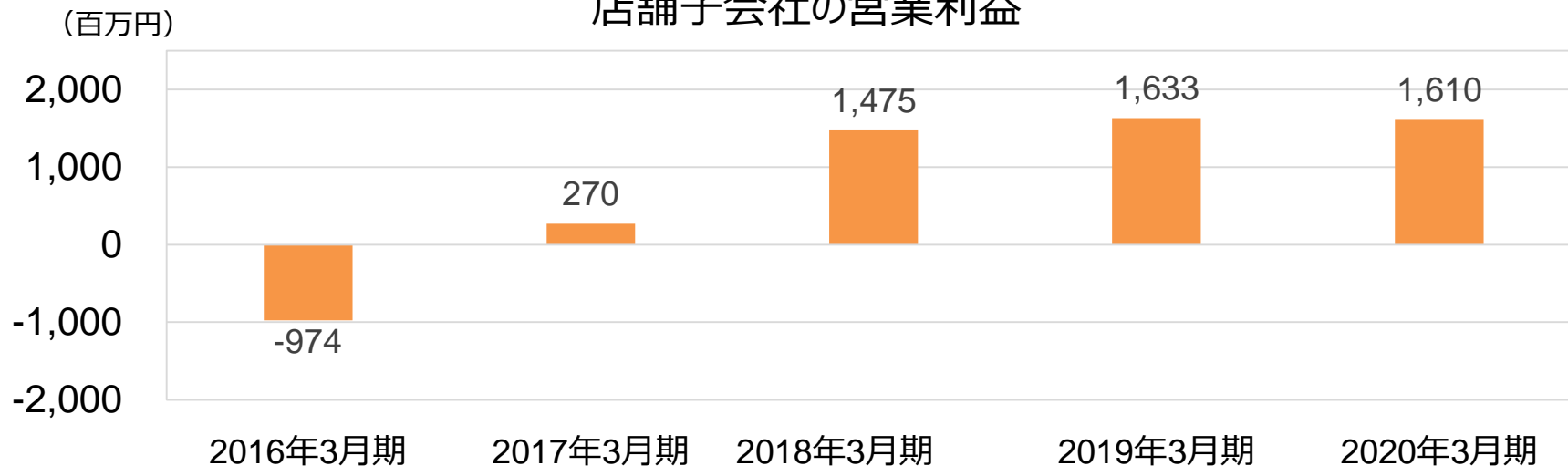
## 商品別 小売売上高増減額 (前年比 全店ベース)

(百万円)

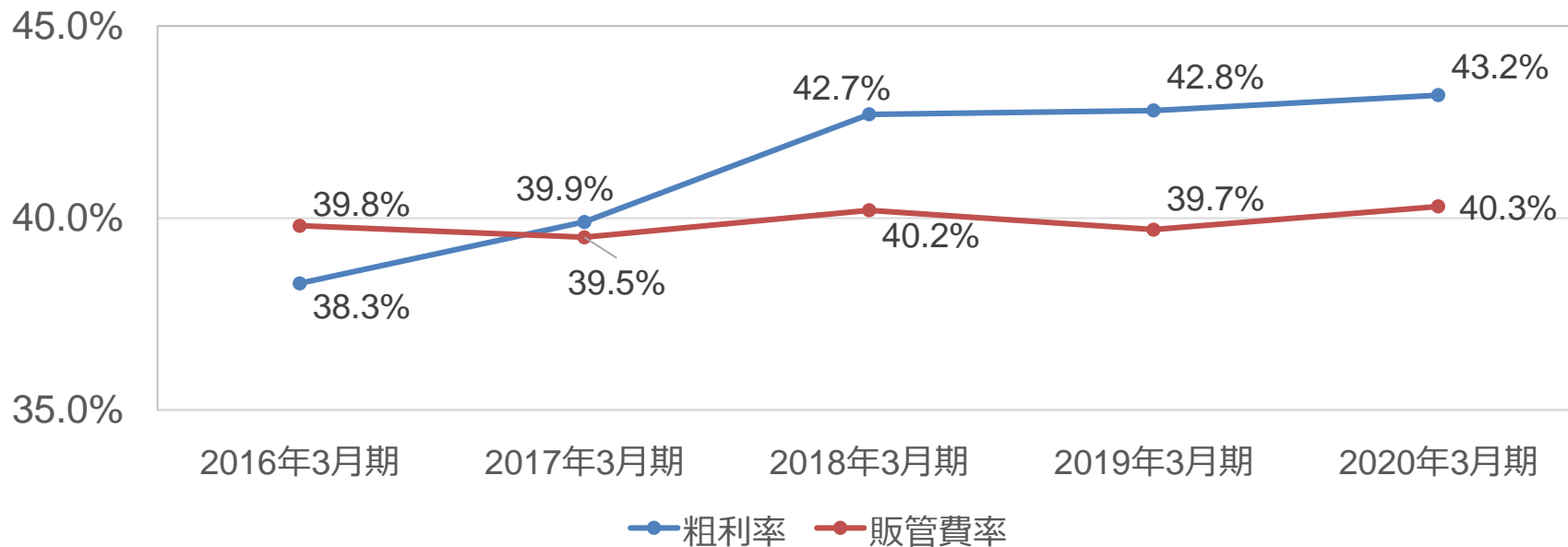


# 店舗子会社の収益

## 店舗子会社の営業利益



## 店舗子会社の指標の改善







# 2020年3月期 海外子会社の状況



## 連結子会社の状況

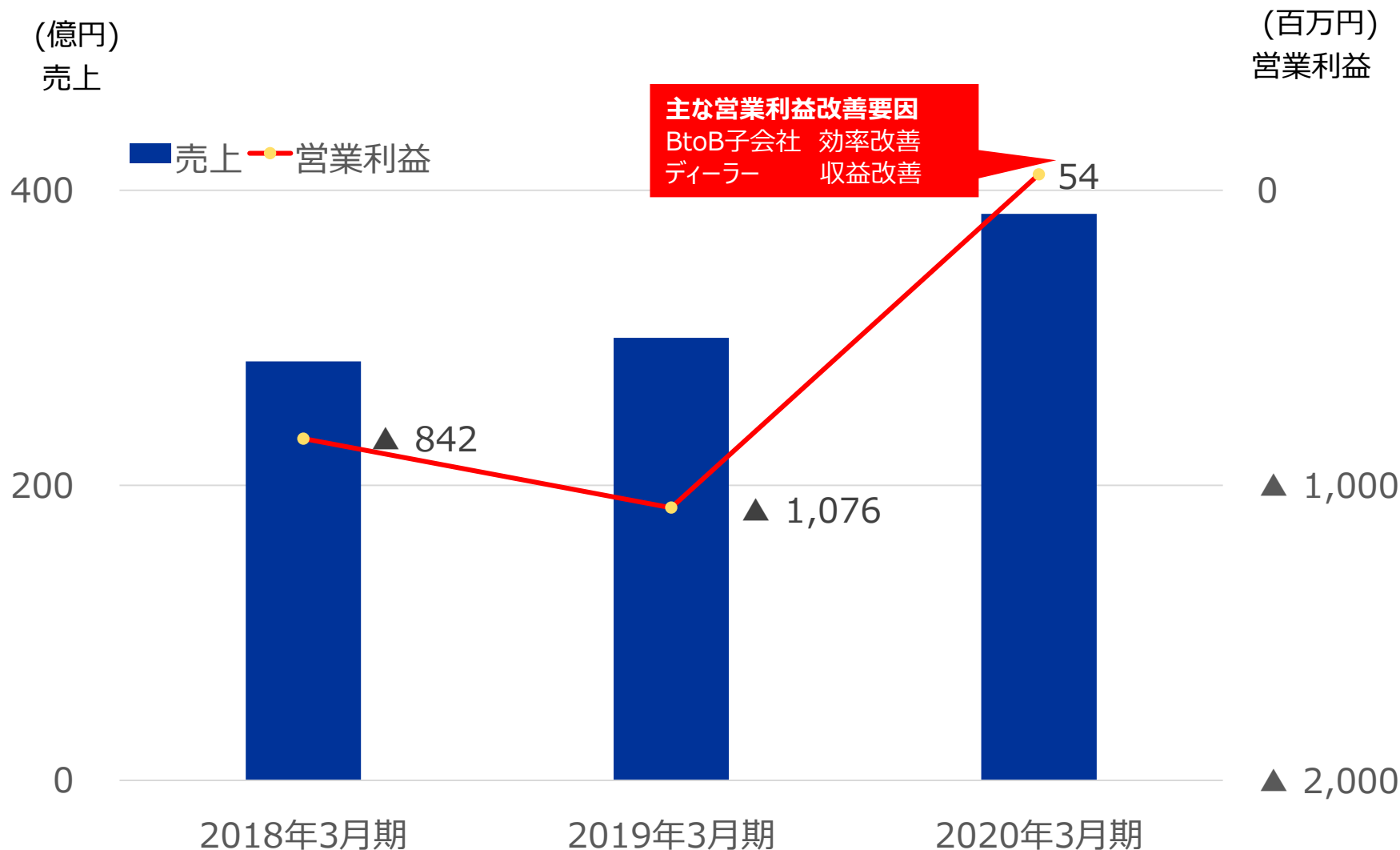
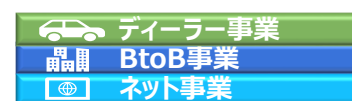
(単位：百万円)

	フランス		タイ		シンガポール		中国		マレーシア		オーストラリア		海外子会社計	
店舗数 (FC含む)	11		17		2		0		5		0		-	
期間	20/3 通期	19/3 通期	20/3 通期	19/3 通期	20/3 通期	19/3 通期	20/3 通期	19/3 通期	20/3 通期	19/3 通期	20/3 通期	19/3 通期	20/3 通期	19/3 通期
売上高	6,768	7,846	766	510	1,754	1,310	965	573	65	48	1,378	763	11,698	11,052
販管費	3,703	4,244	340	298	629	564	190	200	40	59	415	218	5,319	5,585
営業利益	▲102	▲93	▲100	▲139	204	25	18	6	▲17	▲38	26	38	29	▲199
状況	7月に1店舗を営業権譲渡したことに加え、新型コロナウイルス感染拡大の影響により売上は減少した。一方で、販管費削減。		2019年4月の新規出店に加え、11月にPTGグループのガソリンスタンドモールへ小型店を出店し、売上が増加。		2019年11月にSK AUTOMOBILE社を連結対象子会社とし、売上と営業利益が増加。PBメンテナンス商品を中心とした卸売が好調。		PBオイルを中心とした中国国内向け卸売が大幅に増加。2019年10月には愛車小屋グループへの追加出資により持分法適用関連会社とした。		ハイパーマーケット向け卸売が増加したことや、前期に実施した組織再編の効果もあり、営業損失が縮小。		2018年10月、AudioXtra社を新たに子会社化し、現地での卸売収益拡大を推進。		不採算の小売事業を縮小し、収益性の高い卸売事業を拡大したことにより海外子会社合計で黒字化。	

## 海外子会社合計で黒字化

表示単位未満切り捨て

# ディーラー・BtoB・ネット事業利益推移



BtoB子会社の効率改善などにより黒字転換

# 2021年3月期 連結業績計画

## 事業環境

### 【プラス要因】

- ・前年度の暖冬による冬季商品買い控えに伴う需要の増加
- ・車齢長期化によるメンテナンス需要の増加
- ・車検対象車両台数の増加に伴う車検需要の増加（下期以降）

### 【マイナス要因】

- ・新型コロナウイルス感染拡大に伴う消費の低迷
- ・新車需要低迷によるカー用品需要の減退
- ・車検対象車両台数の減少に伴う車検需要の減少（上期まで）

## 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
▲10.7%	▲10.7%	+10.4%	+10.4%	▲0.2%	▲0.2%

対象：国内オートバックスチエン全業態の売上高

# 2021年3月期 連結業績計画

2021年3月期計画



(単位：億円)

	2020年3月期 実績 (売上比)	2021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)
連結売上高	2,214	1,026	1,212	2,238	+1.1%
売上総利益	707 32.0%	319 31.1%	395 32.6%	715 31.9%	+1.1% ▲0.1pt
販管費	631 28.5%	314 30.6%	324 26.8%	639 28.6%	+1.2% +0.1pt
営業利益	75 3.4%	5 0.5%	70 5.8%	76 3.4%	+0.2% ▲0.0pt
経常利益	80 3.6%	6 0.6%	74 6.2%	81 3.6%	+0.5% ▲0.0pt
親会社株主 帰属利益	37 1.7%	1 0.1%	53 4.4%	55 2.5%	+46.1% +0.8pt
ROE	3.1%			4.6%	+1.5pt

表示単位未満切り捨て  
売上比・前年比は円単位で算出

# 2021年3月期 業績計画 (セグメント別)

2021年3月期計画



(単位：百万円)

		2021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	総売上高	82,300	97,040	179,340	▲0.0%
	営業利益	4,440	9,850	14,290	+5.3%
海外事業	総売上高	5,030	6,160	11,190	▲4.8%
	営業利益	▲490	▲170	▲660	—
ディーラー・BtoB・ネット事業	総売上高	19,960	22,900	42,860	+11.4%
	営業利益	▲350	20	▲330	—
その他の事業	総売上高	1,060	1,050	2,110	▲0.3%
	営業利益	210	200	410	▲0.1%
調整額	営業利益	▲3,280	▲2,830	▲6,110	—

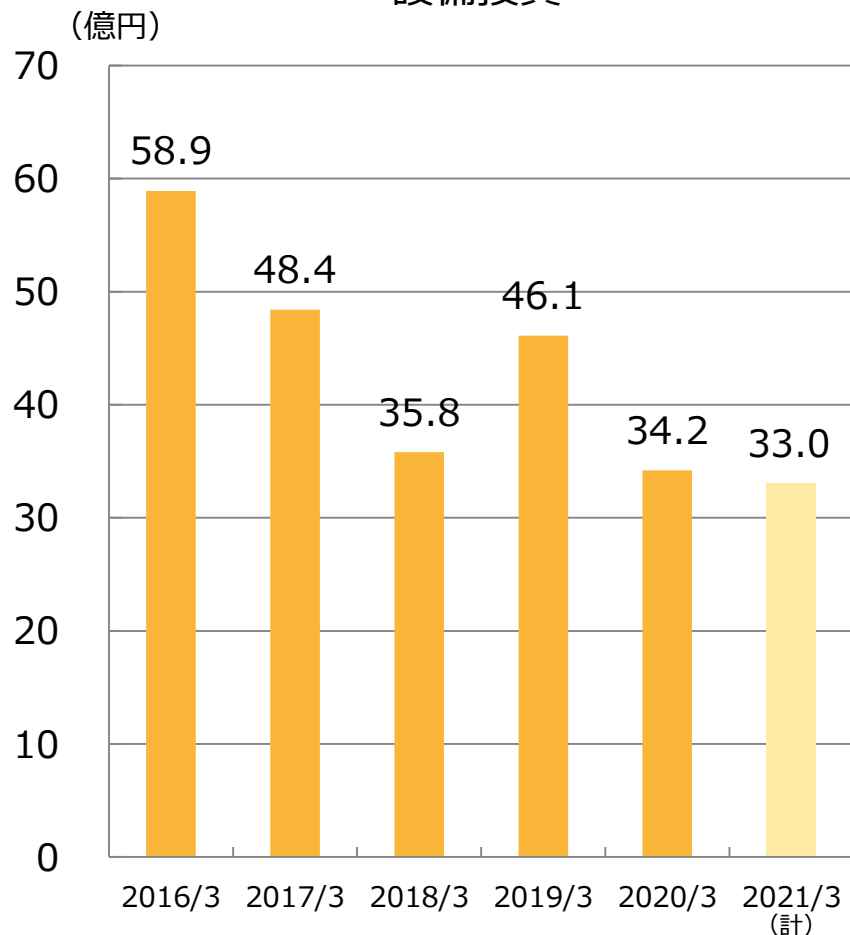
売上高はセグメント間の内部売上高および振替高を除く  
表示単位未満切捨て  
前年比は百万円単位で算出

# 設備投資および減価償却費（連結）

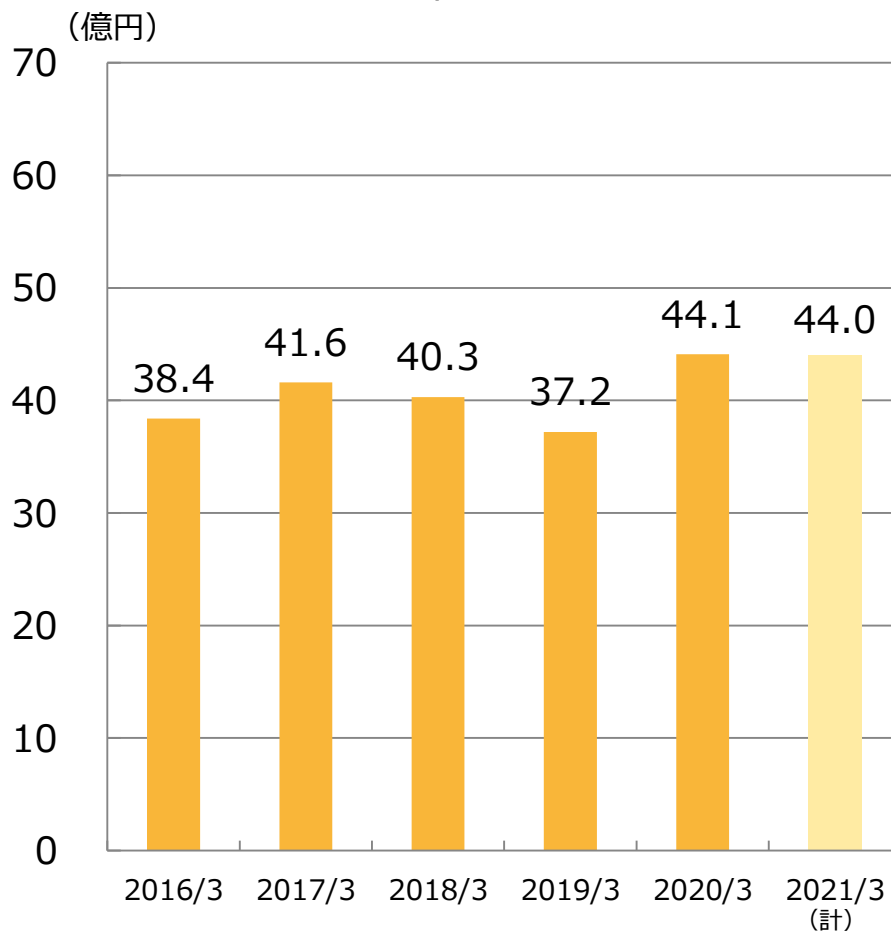
2021年3月期計画



## 設備投資

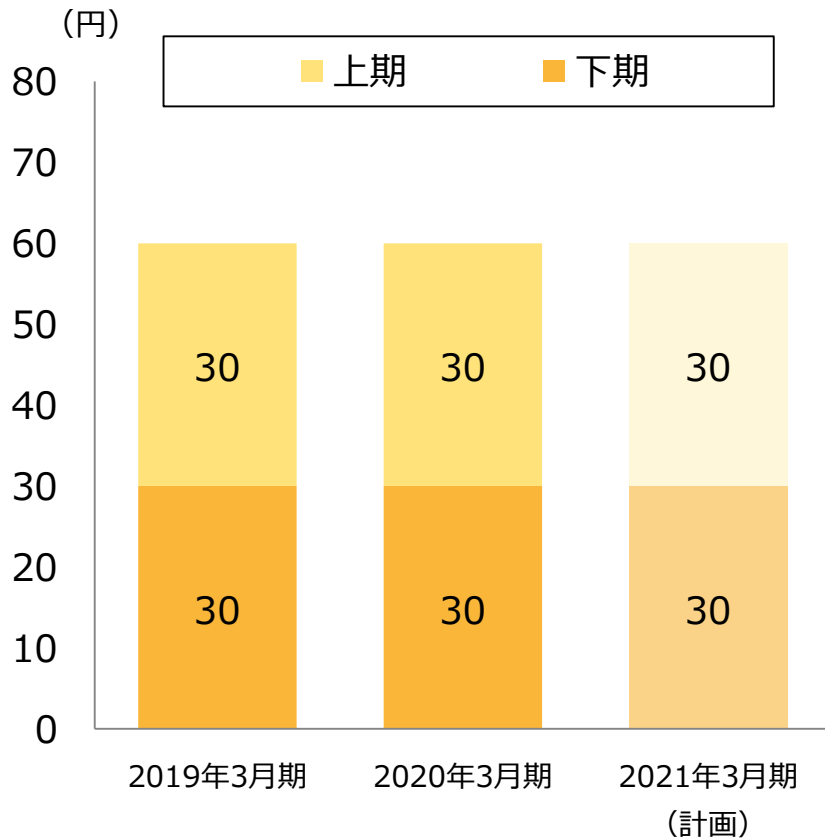


## 減価償却費

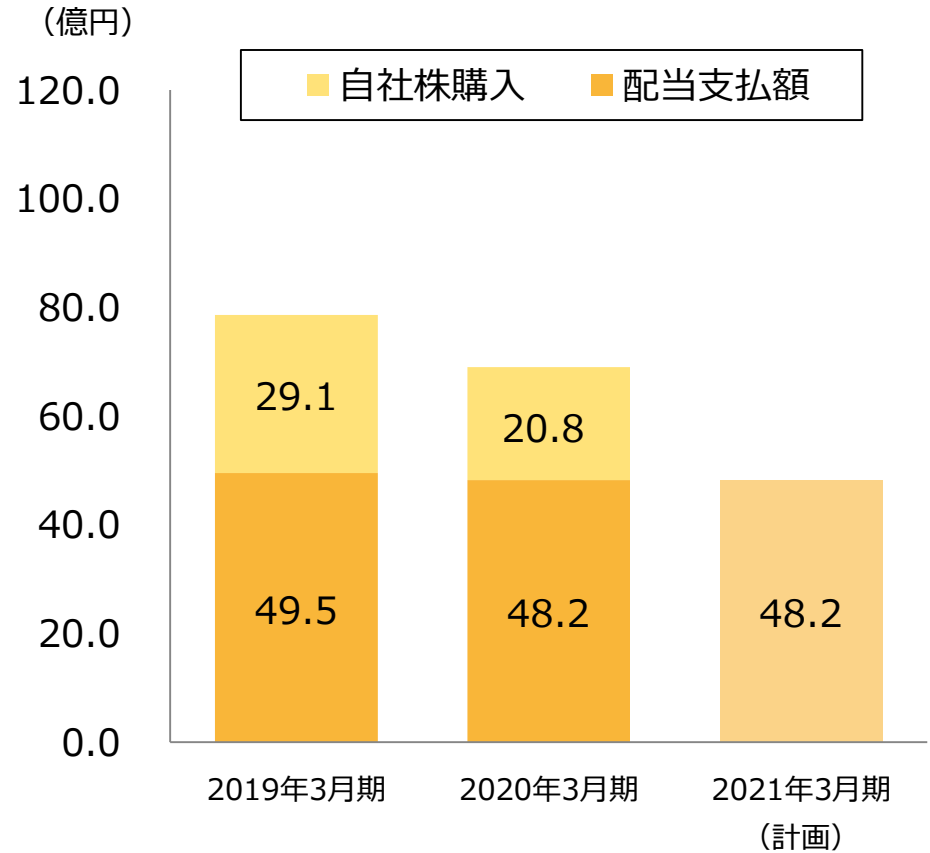


投資については厳選し、成長に必要な重要な投資は積極化する一方、それ以外の投資については抑制し、手元流動性を確保する

## 一株当たり配当金



## 配当と自社株買い



表示単位未満切り捨て

## 安定的な株主還元を維持



# 国内オートボックス事業における重要施策の取り組みと 新型コロナウイルス対策経営

および

## 5年ローリングプラン2019の進捗状況

代表取締役 社長執行役員

小林 喜夫巳

# 国内オートバックス事業における重要施策の取り組みと 新型コロナウイルス対策経営

# 国内オートバックス事業の重要施策



## ✓ タイヤ

2020年3月期実績

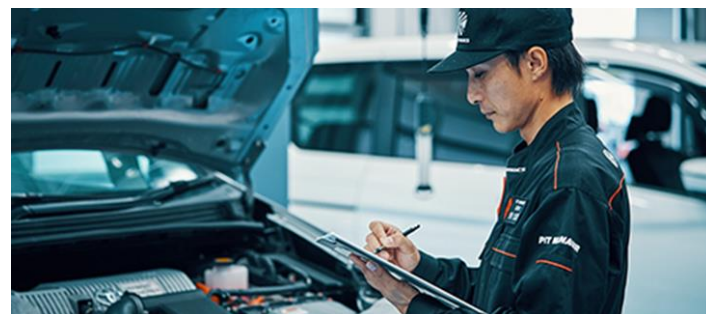
	数量前年比
夏タイヤ	101.1%
冬タイヤ	82.4%
タイヤ計	95.0%



## ✓ 車検・整備

2020年3月期実績

台数前年比	97.8%
金額前年比	100.4%



## ✓ 店舗リノベーション

2020年3月期実績

121店舗

(前期を含む累計 248店舗)



レジ前の  
回遊性を改善



接客を要する  
商品の配置変更



レジ横業務  
スペースの改善



JKM、GORDON  
MILLERの展開



# オートバックス全店での新型コロナウイルス対策



## 【支援策 1】ストアパーソナリティの減免

全国展開の販売促進企画の費用の半額を加盟店に負担  
いただいているもののうち、一部を減免。

## 【支援策 2】支払猶予制度の制定

2020年4月以降の商品代金請求における任意の1ヵ月分につき、  
一定期間支払いを猶予。

## 【支援策 3】短期融資制度の制定

支援策 2. の支払猶予の更なる受け皿として、短期融資制度を制定

# 5年ローリングプラン2019の進捗状況

## ■ 当社の使命

新しいカーライフ文化を創造し続ける

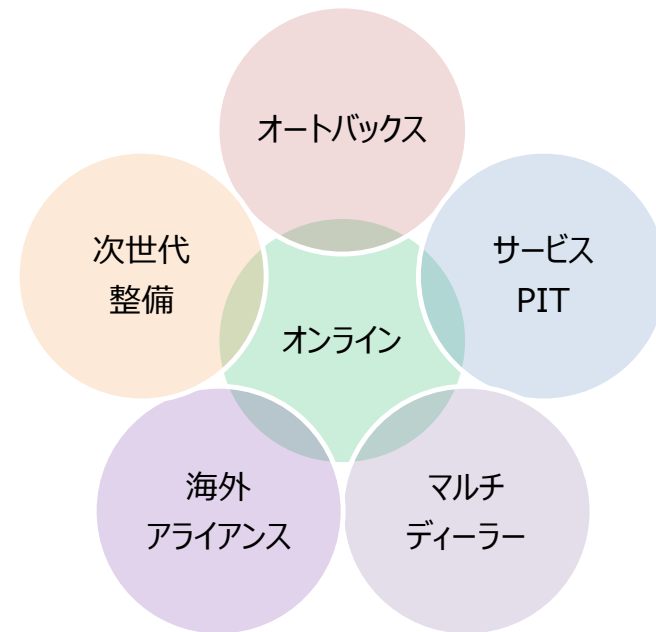
～社会、クルマ、人の暮らしに寄り添い、お客様により良質で豊かなサービスを提供する～

## ■ 5年ローリングプランで実現すること

クルマを利用するシーンに合わせたサービスを提供する

6つのネットワークを確立し、連携させる

## 1. 6つのネットワークを確立・連携させる取り組み



## 2. 事業基盤の整備



## 新たなオンライン・ネットワークの構築

### ■ 三菱商事グループ(株)カーフロンティアとの戦略的提携 (2020.5.1)

ータイヤの購入から取付予約までネット上で完結するタイヤECサイト『TIREHOOD』を運営する『(株)BEAD』に対する出資を発表。今後は(株)BEADの共同運営者として、タイヤECサイト『TIREHOOD』事業を推進



- ✓ インターネットによる事業開発・サービス開発と、オートバックスチェーンの店舗網・技術力を融合させ、ドライバーに対するサービスの向上と新たなサービスの提供を目指す
- ✓ TIREHOODの全国4,000以上の取付拠点とのネットワークを構築

## 新たなオンライン・ネットワークの構築

### ■オートバックスアプリの改良

#### 「お客様とのリレーションを高めたい」

- ✓ 2020年秋のリリース目標
- ✓ お客様と常にデジタルを通じて繋がる環境を構築



#### ＜新機能の概要＞

- ① 簡単ログイン：シングルサインオン、ボタンを押すだけ
- ② 起動速度の向上：現状から3倍の速さへ
- ③ 操作性の向上：シンプル、簡単な予約操作
- ④ 車検証QRリーダー：車検証QRを読み取り、車両情報をデータ化
- ⑤ ターゲティング配信：位置情報を使い、配信タイミングを決めて配信
- ⑥ 店舗ごとの配信：店舗ごと、エリアごとに独自のコンテンツ配信

# 2020年3月期の取り組み ネットワークの確立・連携

## 新たなオンライン・ネットワークの構築

### ■オートバックスドットコムのリニューアル

- ✓ 2020年リニューアル予定
- ✓ 拡大するEC市場に対する競争力向上と消費者の利便性向上を図る

消費者の購買行動の多様化  
 WEB決済の増加、キャッシュレス加速化  
 EC市場の拡大と価格競争激化



新オートバックス.comでは  
 WEB上での事前決済化、  
 商品売価の独自設定、  
 WEB上でのTポイント付与等の  
 機能拡充により、  
 店舗送客とシェア拡大を図る



## オートバックスチェーンネットワークの構築

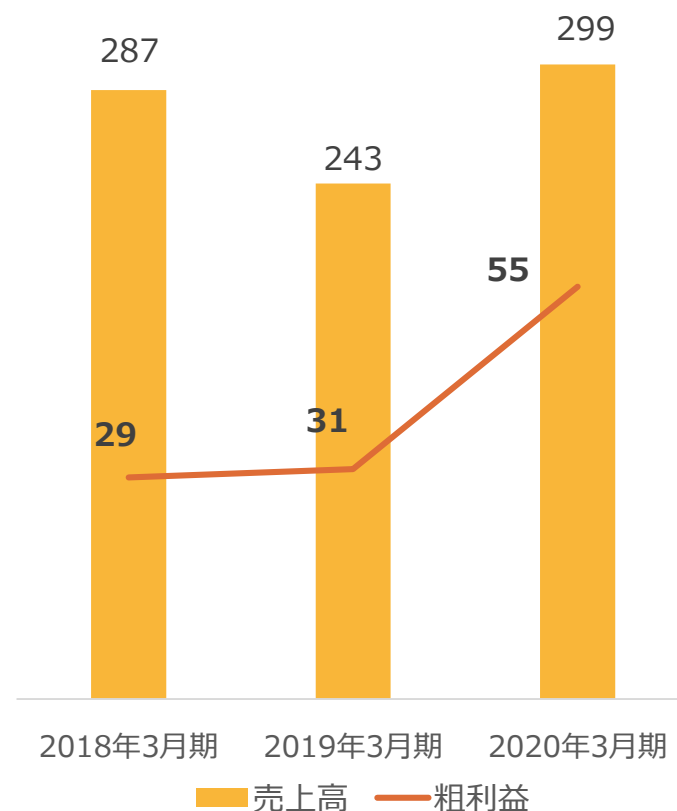
### ■ 卸販売ネットワークの構築 (2018年3月期に立ち上げ)

- ✓ 子会社経由による、既存カー用品のチェーン外販売ルートを確保
- ✓ オートバックス店舗網を活用したフリート取引の拡大。官公庁も含め、取引先企業が大幅に増加（前年比200%以上）
- ✓ 異業種に対する直接取引も徐々に拡大。取り扱い店舗数、実績ともに急増中

## グループ外卸売売上の推移

単位：百万円

2020年3月期（前年比）  
取引企業数 **231%**  
売上高 **123%**  
粗利益 **179%**



## 次世代技術に対応する整備ネットワークの構築

- 高森自動車整備工業(株)の子会社化 (2020.5.14)
  - 正和自動車販売(株)の子会社化 (2019.6.3)
  - グループ内でエーミングなど、特定整備の指導体制整備  
今年には特定整備認証を取得 (千葉県第1号の予定)
- ✓ 次世代技術に対応する事業者との連携を、看板や資本にこだわらず高める
  - ✓ 次世代技術を要する整備の情報、設備に関する情報、整備オペレーションのノウハウ、各事業者が保有する顧客情報などを収集





## マルチディーラーネットワークの構築

### ■ BMW、MINIディーラーの展開

ー都心・競合型の7拠点（アウトプラッツ社）と、  
地方集権都市・独占型の5拠点（モトーレン社）を展開中

### ■ テスラサービスセンターのA PIT AUTOBACS SHINONOMEへの誘致 (2019.5.10)

- ✓ 自動車メーカーとの接点となり、次世代自動車に関する情報を収集し、事業の競争力強化に向けて活用



## 海外におけるアライアンスネットワークの構築

### ■シンガポールSK AUTOMOBILE PTE.LTDの子会社化（2019.11.13）

—安定的な車両登録台数の推移を背景に、継続的なメンテナンス需要が見込まれるシンガポールにおいて板金・塗装および整備ビジネスを展開

- ✓ アライアンス企業から、技術革新やビジネスモデルを取り込む
- ✓ 仕入先・卸売先を開拓し、国内のバリューチェーンに貢献

audioXtra

Tayaria

 爱车小屋®

  
OFFICIAL MEMBER OF AUTOBACS

# 2020年3月期の取り組み 事業基盤の整備



## 1) 人材基盤

- ・人事制度、育成制度：選抜研修（若手、将来経営幹部、女性幹部、課長研修）を継続実施。将来経営幹部研修についてはFCや営業部に対象範囲を広げて実施
- ・働き方改革：在宅・テレワークの展開促進。フレックス勤務制の試験導入

## 2) IT基盤

- ・先進的ITサービス提供、ワーク・ライフバランス支援等

## 3) 物流基盤

- ・オートバックス事業物流の自動化・効率化に向けた取り組み開始
- ・ネット事業物流の能力拡大のための課題整理
- ・タイヤ・ホイール組込サービスの開発検討

## 4) 財務基盤

- キャッシュフロー・マネジメント、投資収益管理の強化等

## 5) 情報基盤

- データマネジメントセンタープロジェクトの推進、利用部門における情報システム満足度の向上 等



# オートバックスセブン・ビジョン 2050未来共創

## プロフェッショナル & フレンドリー



## 參考資料

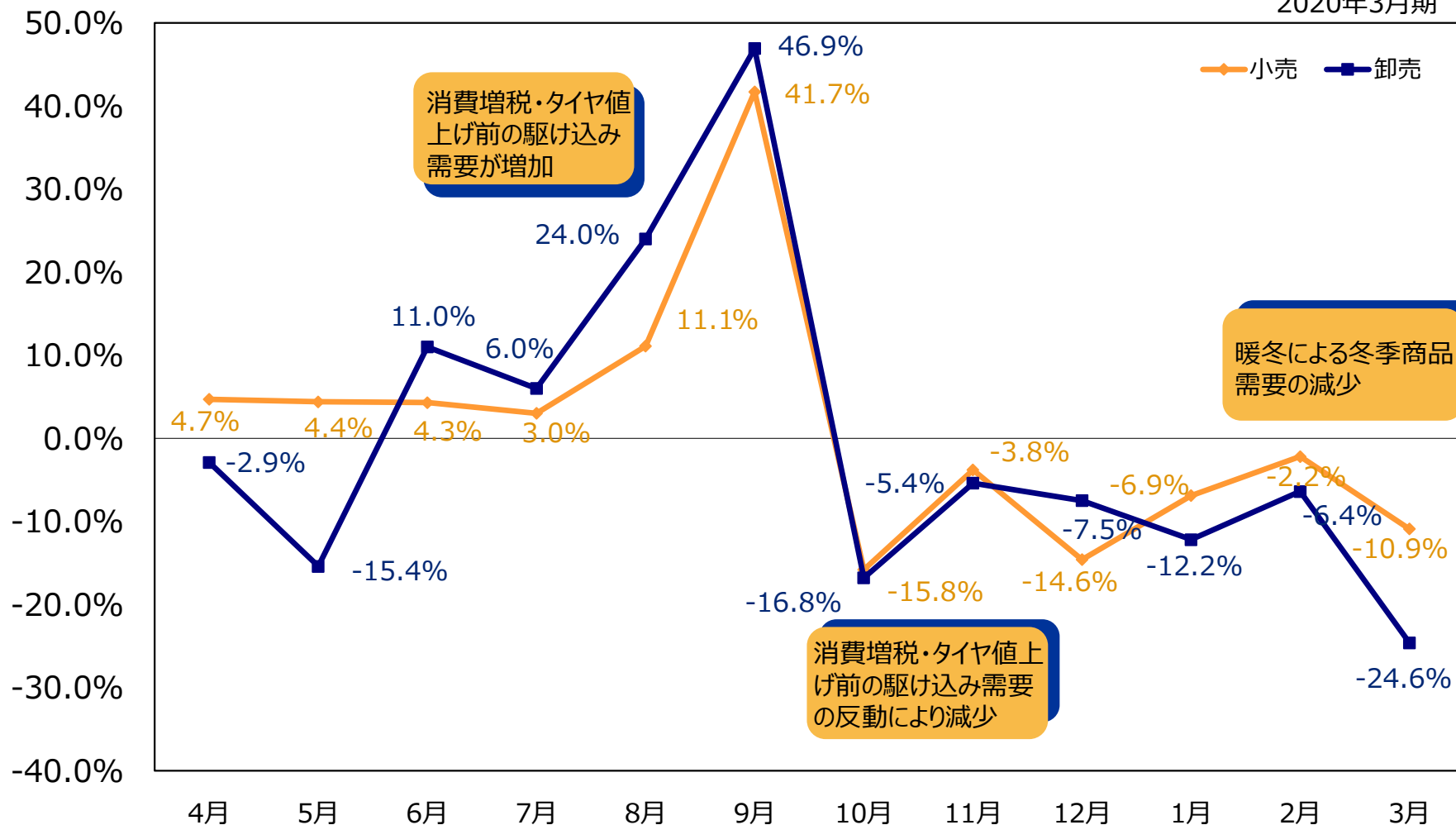
# 小売売上および卸売売上の月次トレンド

参考資料



小売売上・卸売売上 前年比の推移

2020年3月期



対象：国内オートバックスチェーン全業態  
※卸売は単体の卸売実績

## 業販

内訳	売上台数
本部へ売却	3,061台
本部へ売却を委託	5,059台
店舗から直接	11,739台
<b>業販合計</b>	<b>19,859台</b>

## 小売

内訳	売上台数
中古車	7,562台
新車	4,101台
<b>小売合計</b>	<b>11,663台</b>

台数合計 31,522台

前年比 +1.2%

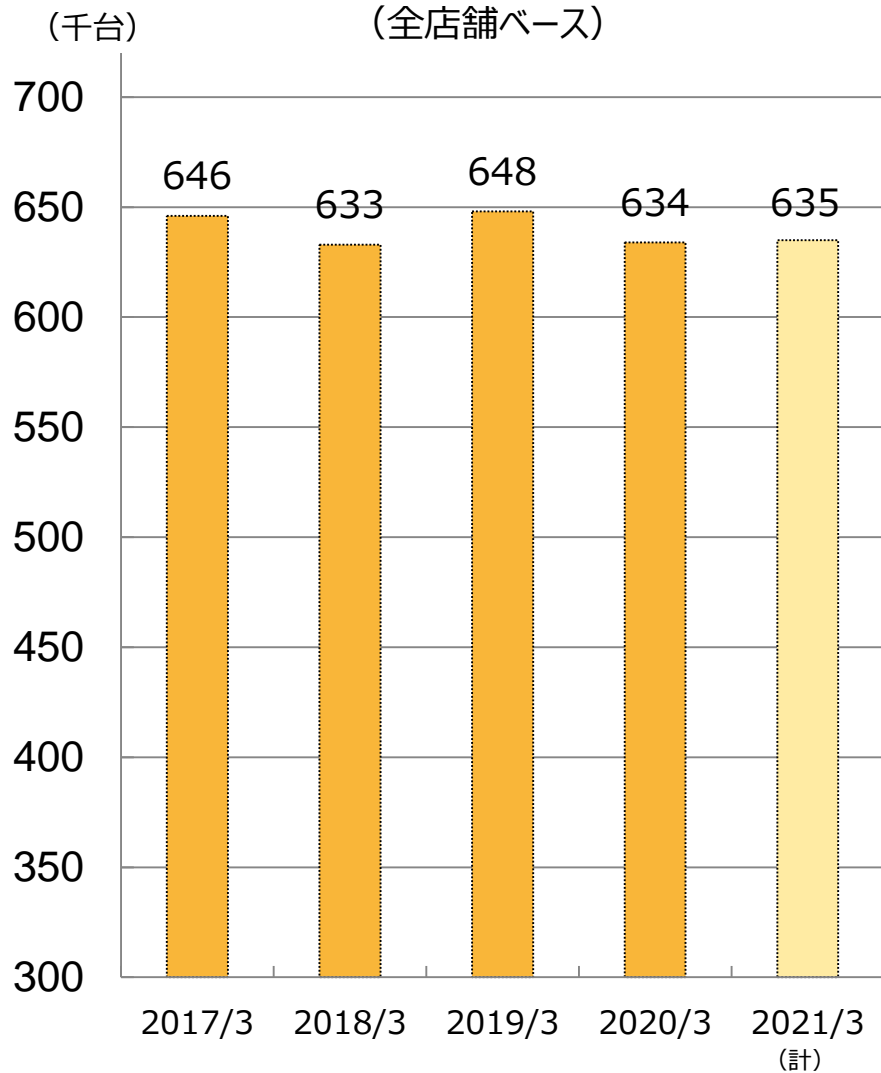
※車買取専門店を含む全ての店舗における台数

# 車検・整備と車買取・販売

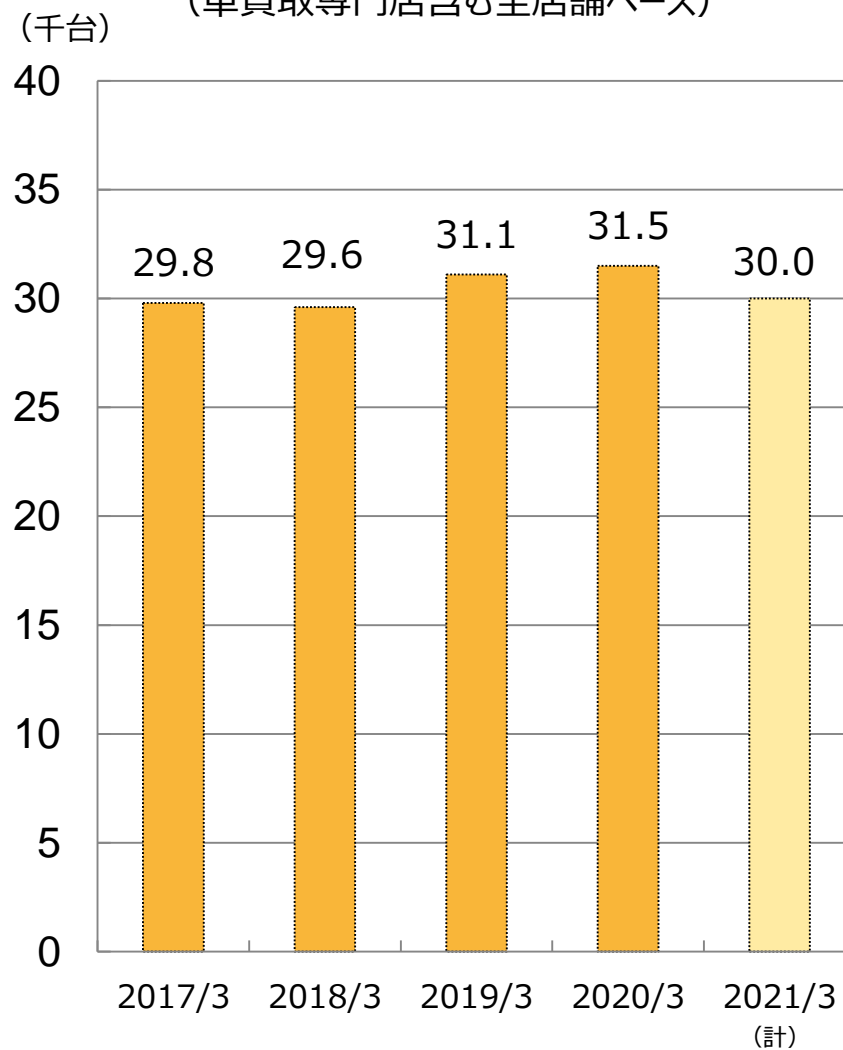
参考資料



## 車検実施台数の推移 (全店舗ベース)



## 車買取・販売台数の推移 (車買取専門店含む全店舗ベース)



# 2020年3月期 新規出店実績

参考資料



## 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・八日市店 ※	滋賀県	FC	2019年6月14日
2	オートバックス 松阪店 ※	三重県	FC	2019年7月11日
3	オートバックス・堅田	滋賀県	FC	2019年10月11日
4	オートバックス・市原店	千葉県	FC	2019年10月25日
5	オートバックス 三原店	広島県	FC	2020年2月22日

※リロケーション、S&B、改装によるオープン

## 海外

	店舗名	国	運営法人	オープン日
1	オートバックス サイマイ店	タイ	子会社	2019年4月5日
2	オートバックス カンチャナピセーク18店	タイ	FC	2019年11月1日
3	オートバックス オールドクランロード店	マレーシア	FC	2020年2月1日

# 出退店の実績

参考資料



国内	19/3 末	2020年3月期							20/3 末
		上期			19/9 末	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	493		+2/▲2	▲2	491	+3		▲4	490
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	7				7				7
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	8			▲5	3				3
国内計	593		+2/▲2	▲7	586	+3		▲4	585

海外	19/3 末	2020年3月期			20/3 末
		上期	19/9 末	下期	
フランス	11		11		11
タイ	15	+1	16	+1	17
シンガポール	3		3	▲1	2
台湾	7		7	▲1	6
マレーシア	4		4	1	5
インドネシア	3	▲1	2	▲1	1
フィリピン	3		3		3
海外計	46	+1/▲1	46	+2/▲3	45

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

# 2020年3月期 四半期毎の連結損益計算書

参考資料



(単位：億円)

	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	通期実績
連結売上高	505	605	656	447	2,214
前年比	+3.0%	+24.9%	▲4.0%	▲6.6%	+3.5%
売上総利益 (売上総利益率)	162 (32.1%)	192 (31.9%)	206 (31.5%)	145 (32.4%)	707 (32.0%)
前年比	+10.5%	+19.7%	▲1.6%	▲7.7%	+4.7%
販管費	150	160	162	158	631
前年比	+4.3%	+7.8%	+5.6%	+2.6%	+5.1%
営業利益	12	32	44	▲12	75
前年比	+325.3%	+164.3%	▲21.5%	—	+1.4%
経常利益	13	33	47	▲14	80
親会社株主帰属純利益	8	20	34	▲24	37
既存店売上前年比	+5.0%	+17.5%	▲11.6%	▲7.3%	▲0.2%

表示単位未満切り捨て  
対売上比・対前年比は円単位で算出



# 2020年3月期 単体・国内店舗子会社

参考資料

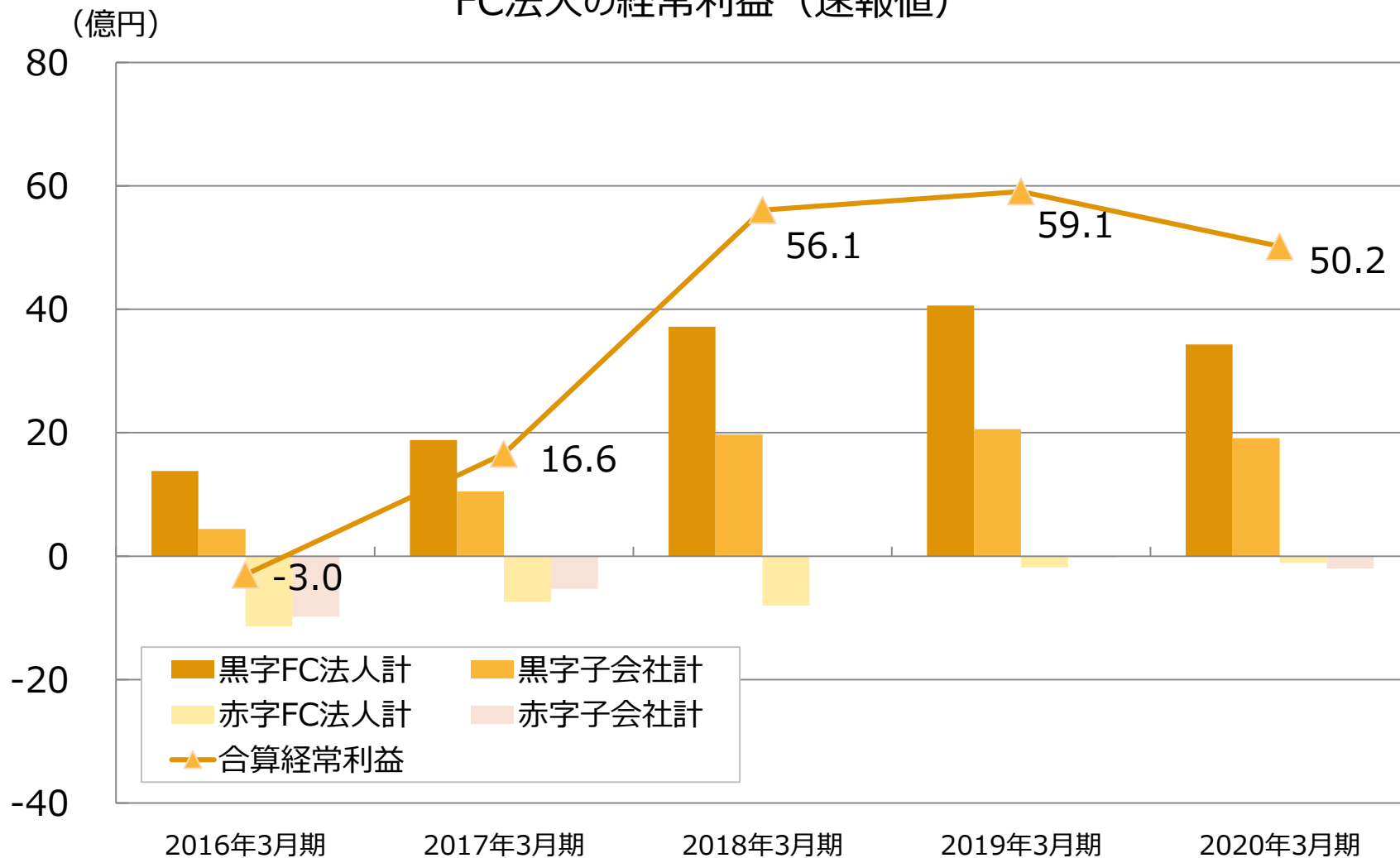


(単位：百万円)

	単体		国内店舗子会社	
	実績	前年比	実績	前年比
売上高	156,493	▲128	56,200	+2,747
売上総利益 (%)	32,883 (21.0%)	▲257 (▲0.2pt)	24,260 (43.2%)	+1,403 (+0.4pt)
販管費	27,967	+1,036	22,650	+1,427
営業利益	4,915	▲1,294	1,610	▲23
総括	<ul style="list-style-type: none"> <li>・減収減益</li> <li>・暖冬の影響によりタイヤ・ホイール、タイヤチェーンが前年を下回り、売上・粗利が減少</li> <li>・消費増税対応のためのIT関連費用などにより、販管費全体では増加</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・増収減益</li> <li>・FC加盟法人の子会社化に伴い売上・粗利・販管費が増加</li> <li>・車検などサービス売上の好調が寄与し粗利率改善</li> <li>・販売促進、店舗リノベーションにかかわる費用が増加</li> </ul>	

表示単位未満は切り捨て  
対売上比・前年比は円単位で計算

## FC法人の経常利益（速報値）



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

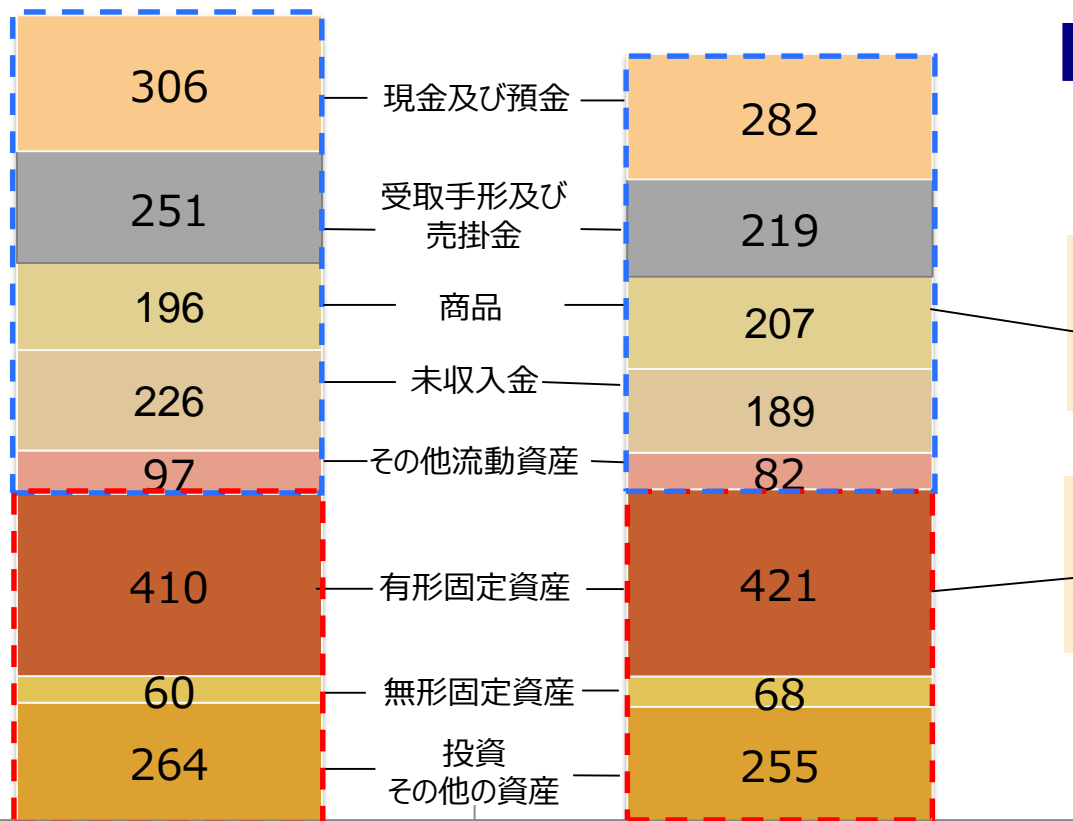
# 連結貸借対照表 資産の部

参考資料



資産合計  
1,813億円

資産合計  
1,727億円



## 主な変動項目

国内オートバックス事業 ▲24億円  
その他 ▲72億円

建物および構築物 ▲14億円  
使用権資産 +26億円

2019年3月末

2020年3月末

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

参考資料

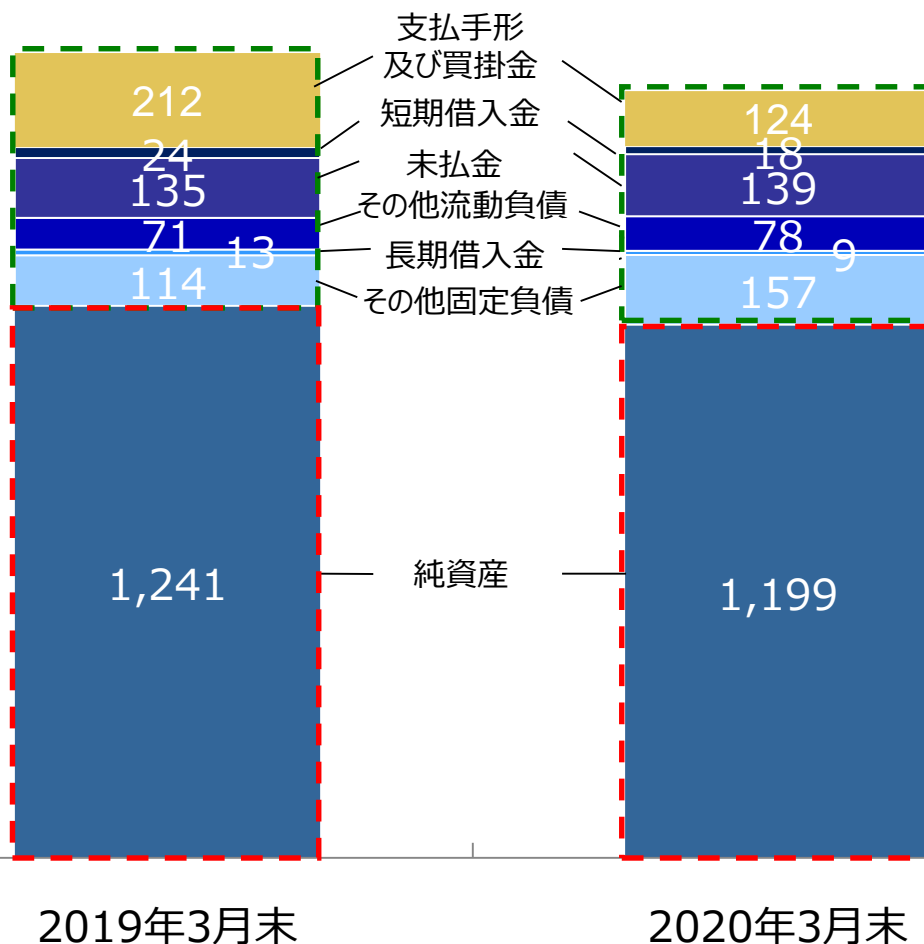


負債・純資産合計

1,813億円

負債・純資産合計

1,727億円



主な変動項目

支払配当 ▲48億円  
 当期純利益 +37億円  
 自己株式取得 ▲20億円

表示単位未満は切り捨て表示



## 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。