

2021年3月期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン

2021年5月11日

目次

2021年3月期 連結業績結果 および 2022年3月期 連結業績計画

1. 全体概況	P.3
2. 国内オートバックス事業	P.9
3. 海外事業	P.13
4. ディーラー・BtoB・ネット事業	P.15
5. 2022年3月期 連結業績計画	P.17

新型コロナウイルスへの対応 および 5カ年ローリングプラン

6. 新型コロナウイルスへの対応	P.24
7. 5カ年ローリングプラン	P.29
参考資料	P.46
<hr/>	
8. その他資料	P.56

**2021年3月期 連結業績結果
および 2022年3月期 連結業績計画**

執行役員 経理・財務・広報・IR 担当

池田 知明

2021年3月期 連結損益計算書

コロナ禍により売上横ばいも、利益率向上と販管費削減により大幅増益

国内オートバックス事業は、新型コロナウイルス感染拡大の影響により4～5月は売上減少も、6月以降は車の利用頻度向上を背景に回復し、通期では前年並みを維持。海外事業も同様に、新型コロナウイルスの影響で売上減少も、販管費削減により営業損失は縮小。国内オートバックス事業を中心に利益率向上と販管費削減により、連結営業利益は105億円(前期差 + 30億円)。

(単位：億円)	2021年3月期			2020年3月期	
	実績	売上比	前期比	実績	前期比
連結売上高	2,204		▲ 0.4%	2,214	+3.5%
売上総利益	732	33.2%	+3.6%	707	+4.7%
売上総利益率	33.2%			32.0%	
販管費	627	28.4%	▲ 0.7%	631	+5.1%
営業利益	105	4.8%	+39.4%	75	+1.4%
営業利益率	4.8%			3.4%	
営業外収支	6	0.3%	+35.5%	4	▲ 34.6%
経常利益	112	5.1%	+39.2%	80	▲ 1.7%
親会社株主帰属利益	70	3.2%	+87.3%	37	▲ 31.4%

※表示単位未満は切り捨て

※対売上比・前期比は円単位で計算

2021年3月期 連結決算のポイント

【国内】

- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大の影響で、4～5月は売上減少も6月以降は売上回復し、通期は前期並み
- ✓ 12～1月は寒波により冬季用品の需要が拡大
記録的な暖冬であった前年を大きく上回る
- ✓ クルマの利用状況や価値観の変化により、商品別売上動向が変わる
好調：洗車用品/キズ補修関連/車内小物/バッテリー
不調：夏タイヤ/カーナビゲーション/新車販売

【海外】

- ✓ 海外事業は、フランスを中心に新型コロナウイルスの影響を大きく受け減収も、販管費削減で、営業損失縮小

【総括】

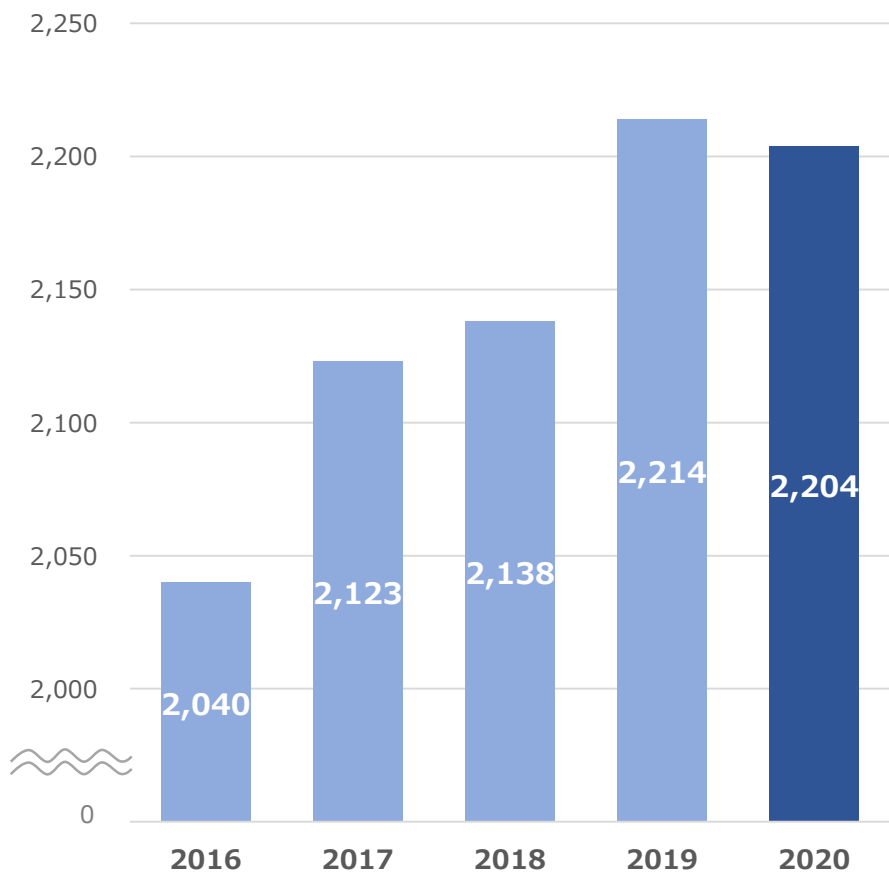
- ✓ 連結営業利益は、利益率向上と販促関連費用や旅費交通費などの抑制による販管費削減で大幅増益

2021年3月期 連結売上・営業利益 5カ年推移

直近5カ年で最高益

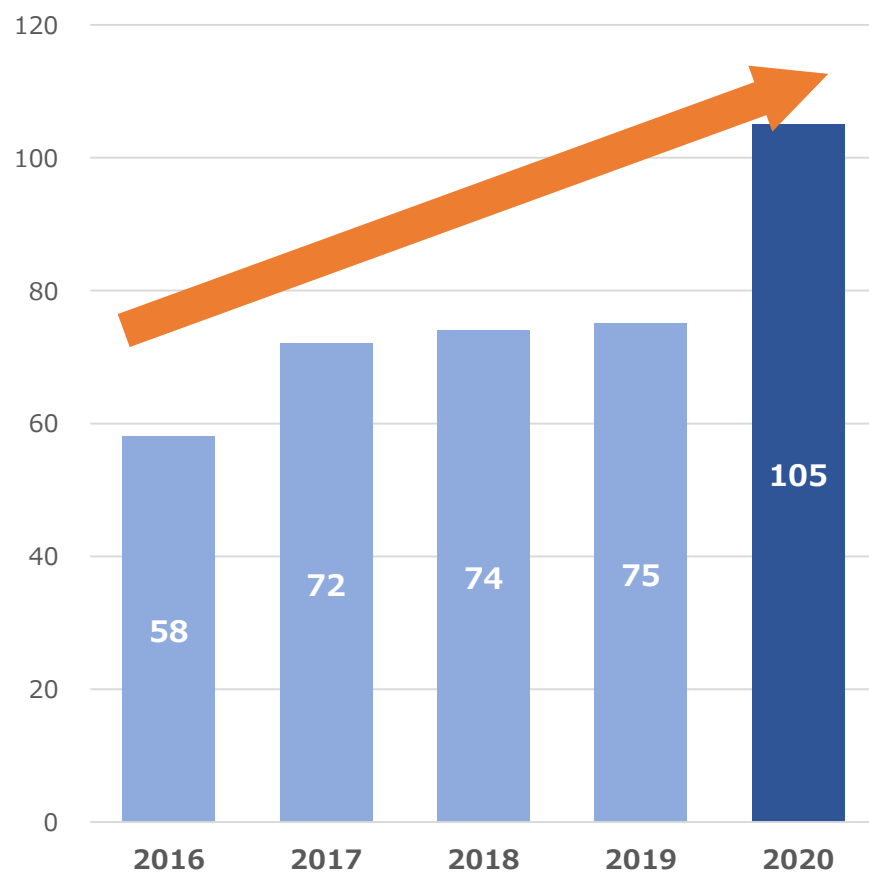
(単位：億円)

売上高の推移



(単位：億円)

営業利益の推移

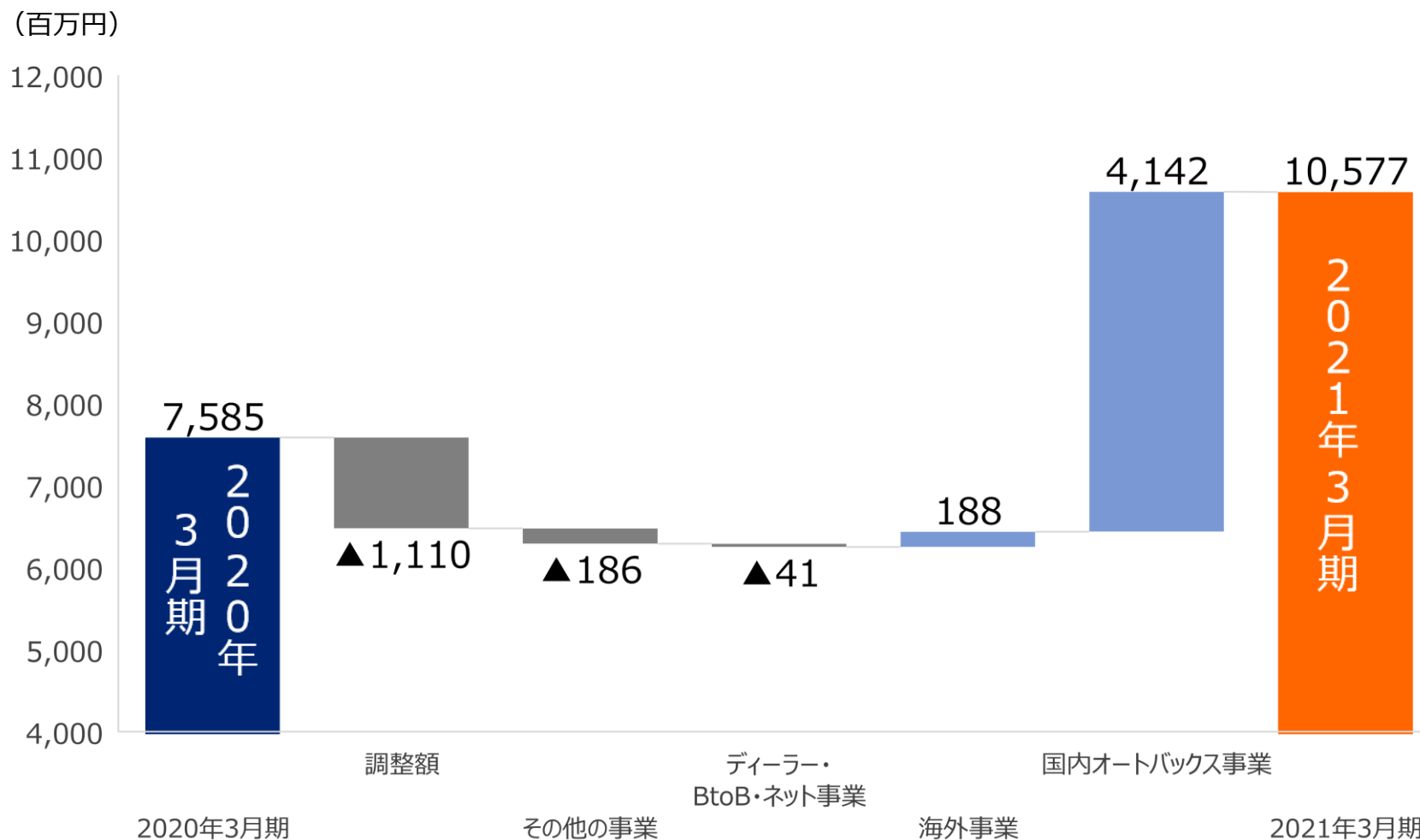


※各事業年度

※表示単位未満は切り捨て

2021年3月期 連結営業利益（前年差異）

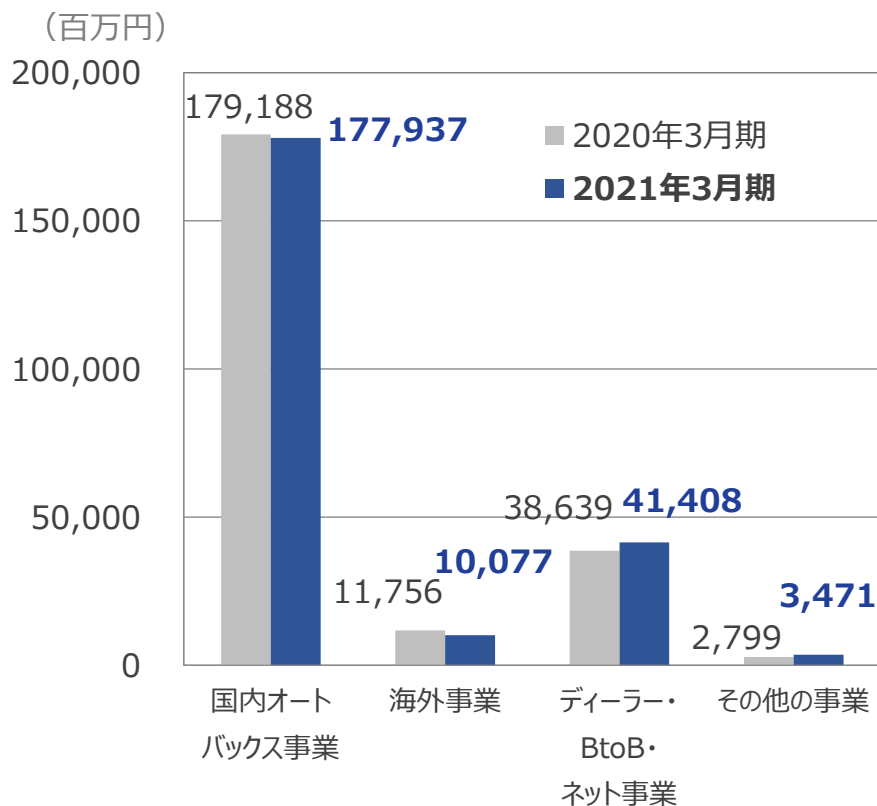
国内オートバックス事業が大きく寄与し、大幅増益



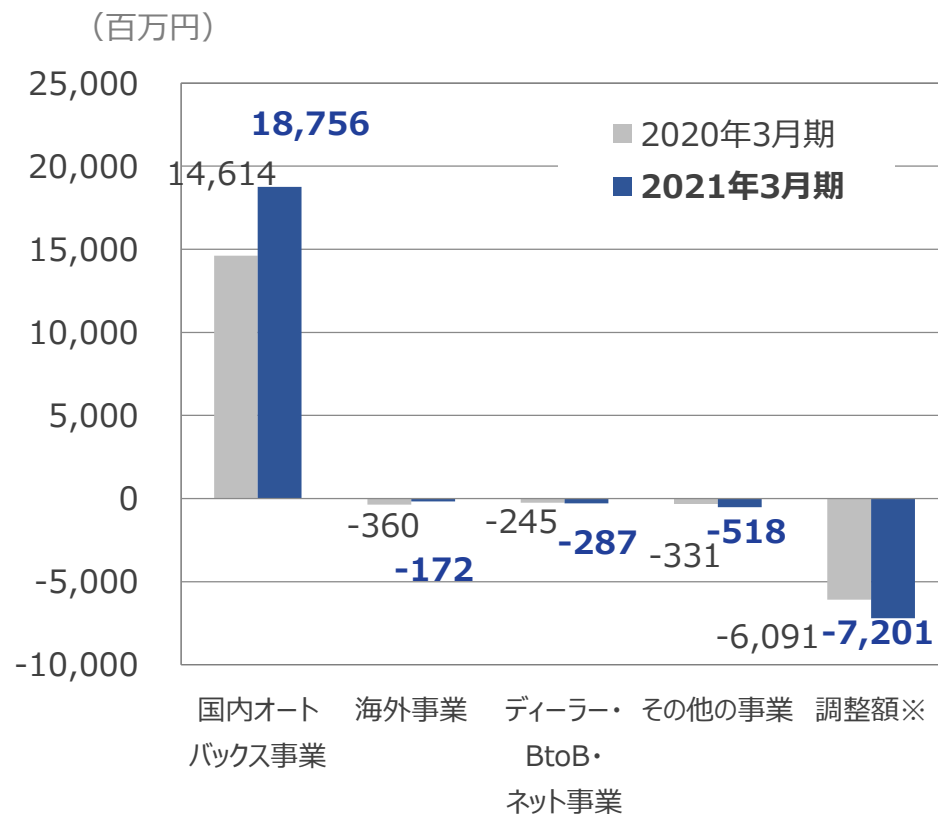
※表示単位未満は切り捨て
 ※対売上比・前期比は円単位で計算

2021年3月期 報告セグメント情報

総売上高



営業利益



※調整額：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

【報告セグメントの一部変更について】

これまで「国内オートボックス事業」に所属していたICTプラットフォームを推進・管理する部門を「ディーラー・BtoB・ネット事業」に、ライフスタイル事業等を推進・管理する部門および一部の連結子会社を「その他の事業」に、それぞれ移管いたしました。前期も同様に変更し比較しています。

※表示単位未満切り捨て ※総売上高はセグメント間の取引を消去する前の数値

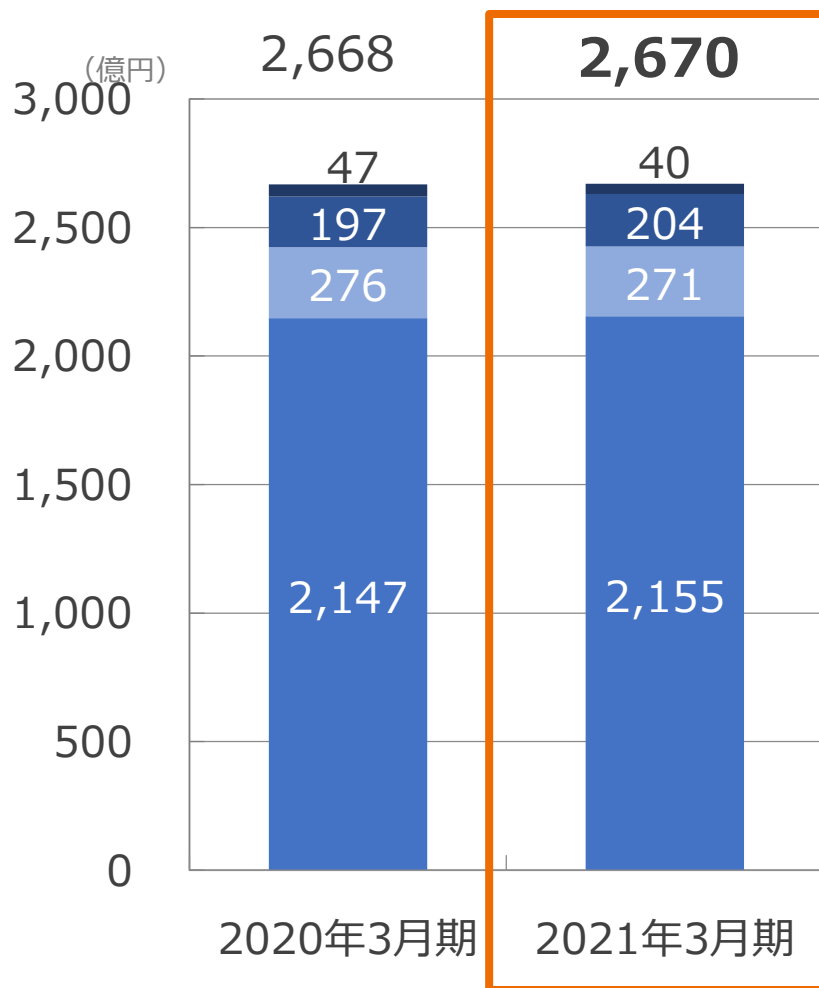
2021年3月期 報告セグメント情報

		2021年3月期	2020年3月期	前期比	総括
国内 オートバックス 事業	(単位：百万円)				
	総売上高	177,937	179,188	▲0.7%	6月以降は車の利用頻度向上を背景に売上回復。12～1月は寒波により冬季用品の需要が拡大。粗利率改善に加え販管費削減も奏功し、大幅増益。
	売上総利益	58,891	56,258	+4.7%	
	販管費	40,134	41,643	▲3.6%	
営業利益	18,756	14,614	+28.3%		
海外事業	総売上高	10,077	11,756	▲14.3%	断続的に外出規制が発令されたフランスを中心に一部の国を除き苦戦。売上減少を家賃減額交渉などによる販管費削減でカバーし、営業損失は縮小。
	売上総利益	4,592	5,530	▲17.0%	
	販管費	4,764	5,890	▲19.1%	
	営業利益	▲172	▲360	—	
ディーラー・ BtoB・ ネット事業	総売上高	41,408	38,639	+7.2%	4～5月は新車販売の減少や卸先受注減により売上減少も、6月以降はいずれも回復基調。ネット事業は、先行投資により、コスト増加。
	売上総利益	8,551	7,985	+7.1%	
	販管費	8,838	8,230	+7.4%	
	営業利益	▲287	▲245	—	
その他の事業	総売上高	3,471	2,799	+24.0%	
	売上総利益	1,253	973	+28.8%	
	販管費	1,771	1,304	+35.8%	
	営業利益	▲518	▲331	—	
調整額	営業利益	▲7,201	▲6,091	—	

※表示単位未満は切り捨て
※前期比は円単位で計算

2021年3月期 国内店舗売上高

国内店舗売上高 2,670億円 前期比 0.0%



	実績	前期比/差
中古品・燃料	40億円	▲15.8%
車検・整備	204億円	+3.5%
	65.1万台	+2.8%
	指定認証拠点 430店	前期末+7店
車買取・販売	271億円	▲2.1%
	29,407台	▲6.7%
	カーズ加盟店舗 402店	前期末+2店
カー用品販売 + サービス	2,155億円	+0.3%

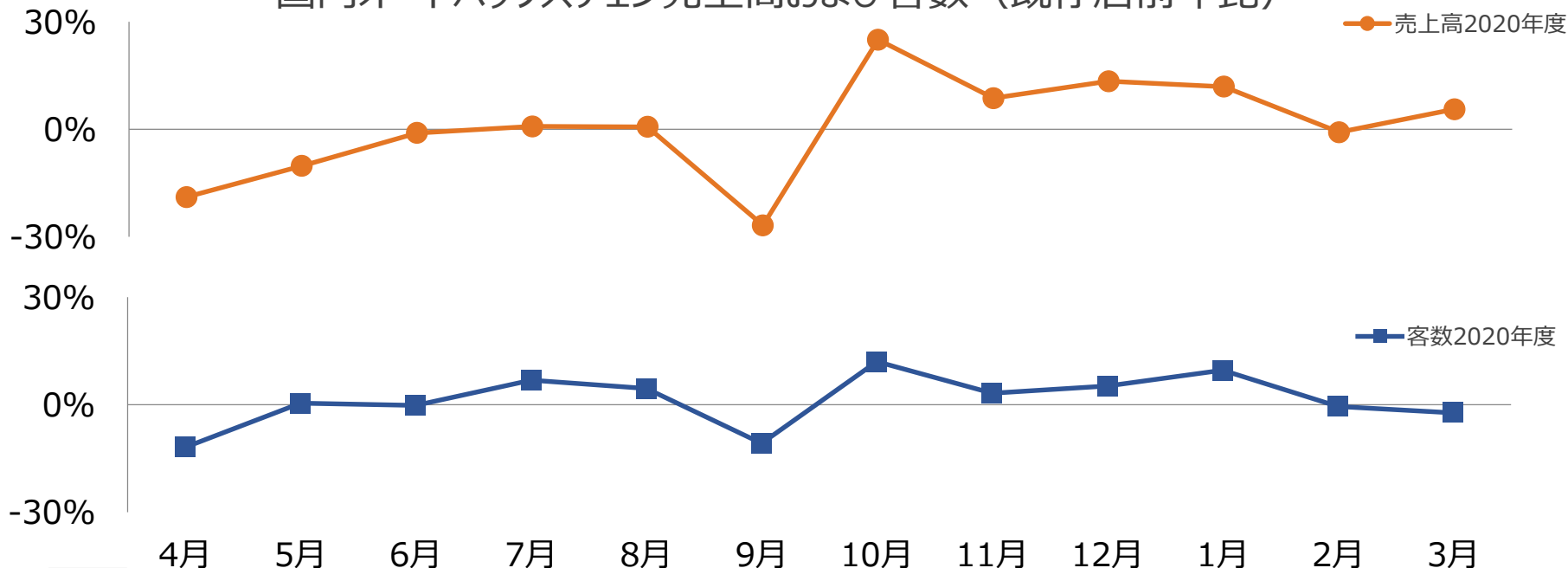
※対象：国内オートバックスチェーン全業態、全店ベース

※表示単位未満切り捨て ※前期比は円単位で計算

2021年3月期 国内店舗 既存店前年比

既存店売上前年比 +0.2% **客数前年比 +1.1%**

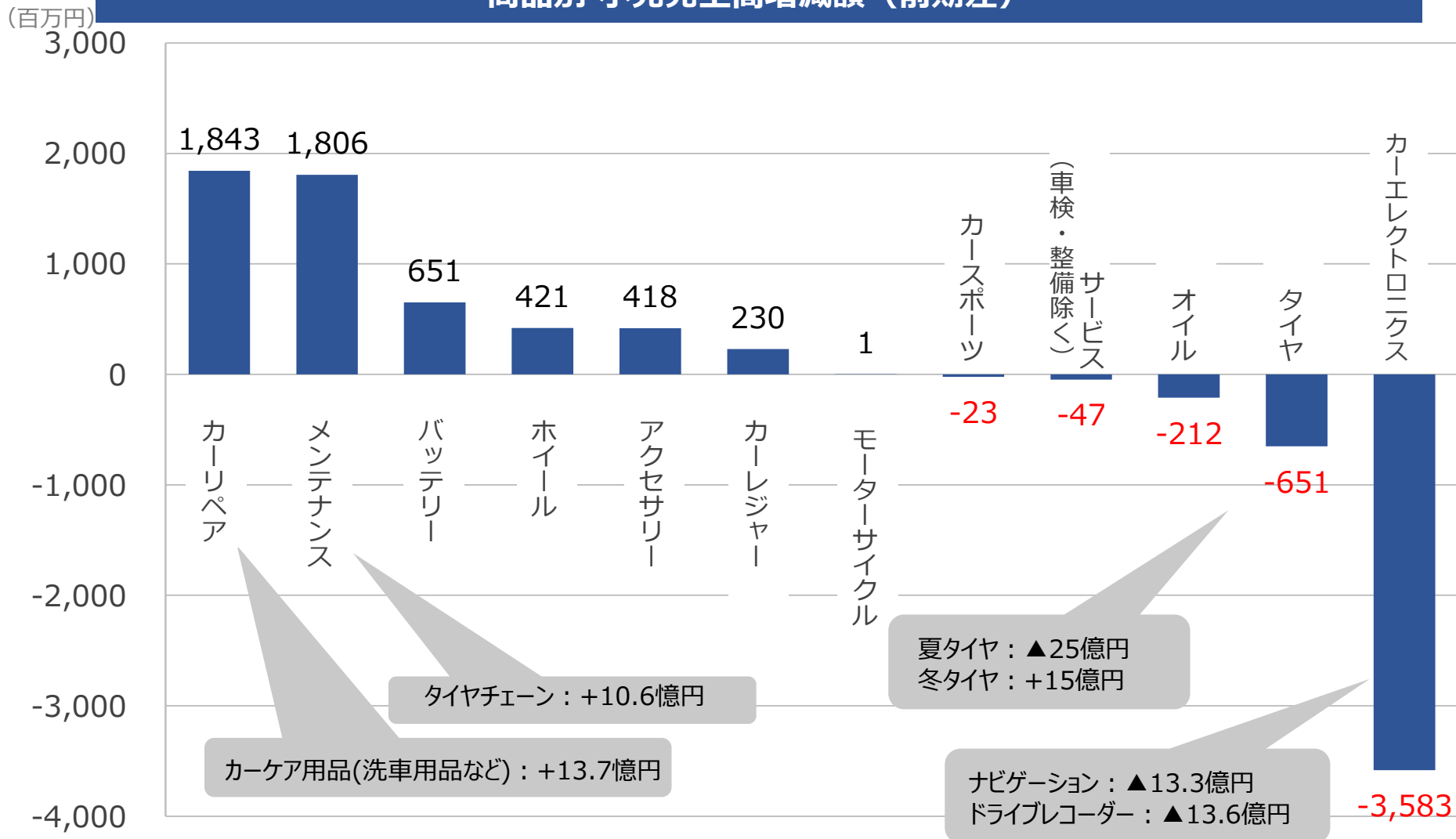
国内オートバックスチェーン売上高および客数（既存店前年比）



※対象：国内オートバックスチェーン全業態

2021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（前期差）



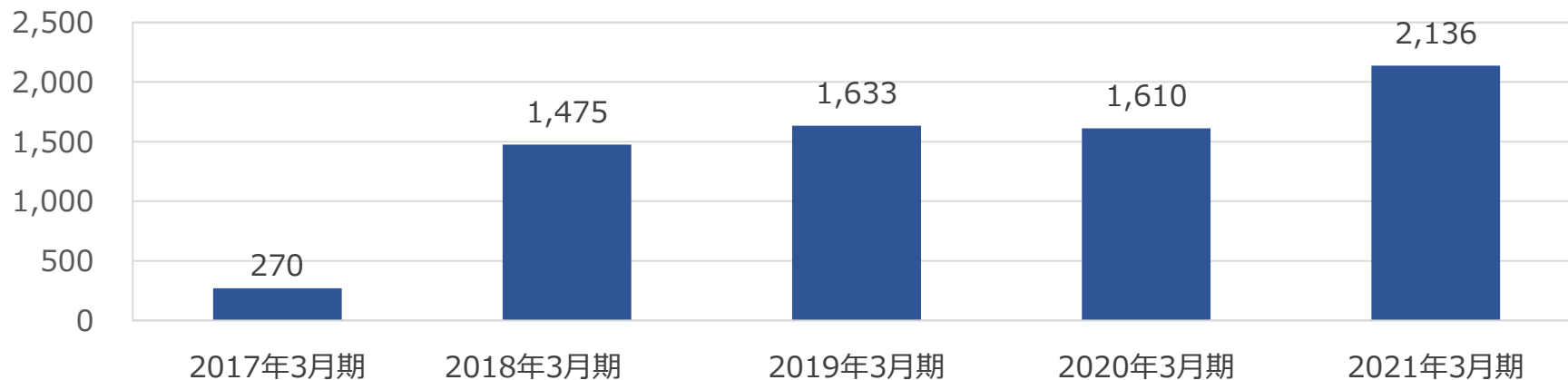
※対象：国内オートバックスチェーン全業態、全店ベース

※表示単位未満は切り捨て

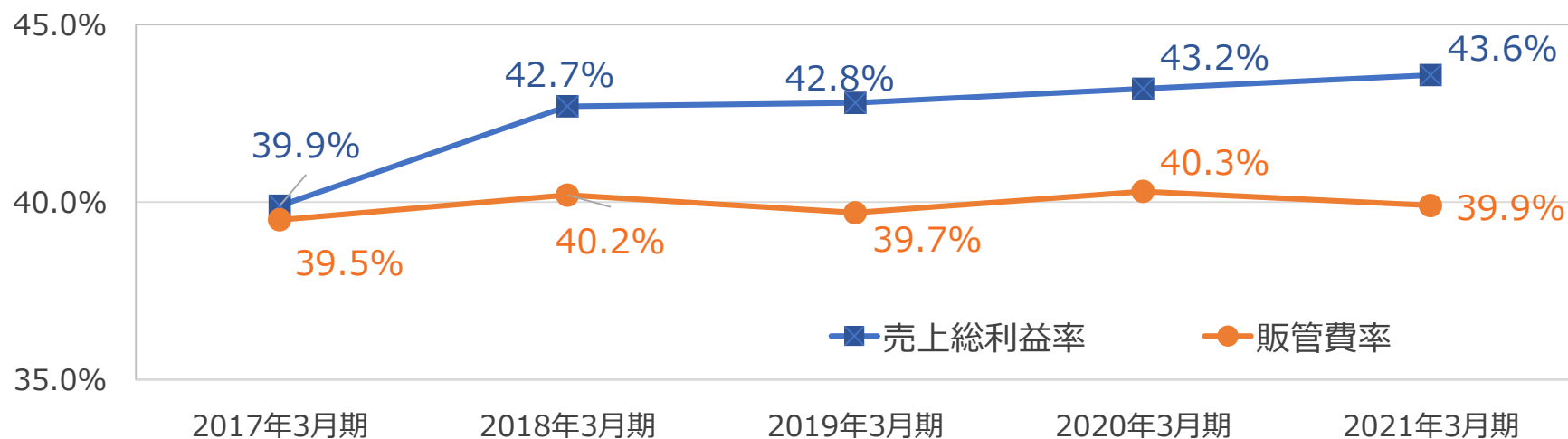
2021年3月期 国内店舗子会社の収益

国内店舗子会社の営業利益

(百万円)

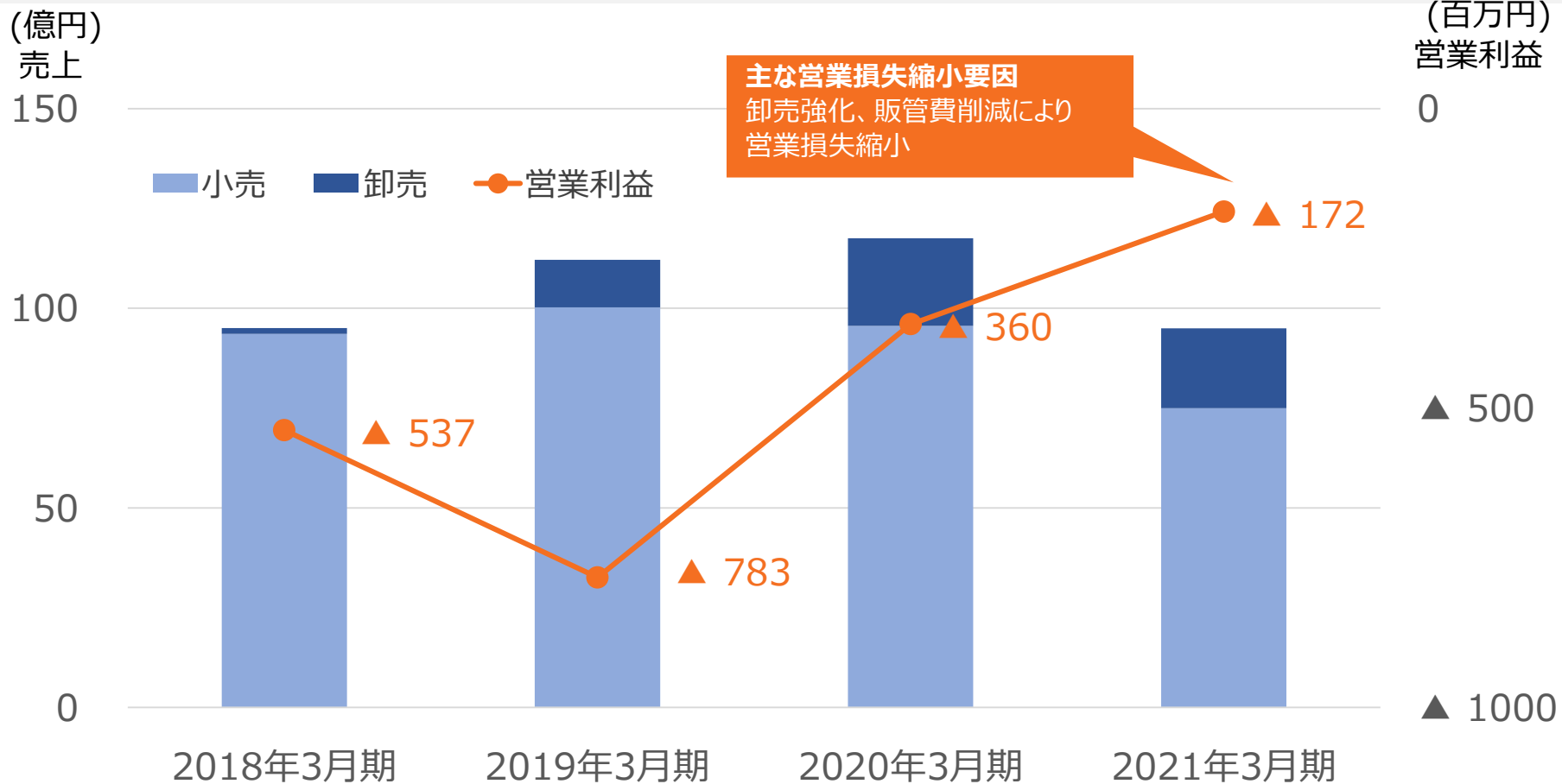


国内店舗子会社の指標の改善



海外事業 売上・営業利益推移

卸売強化、販管費削減により営業損失縮小



2021年3月期 海外連結子会社の状況

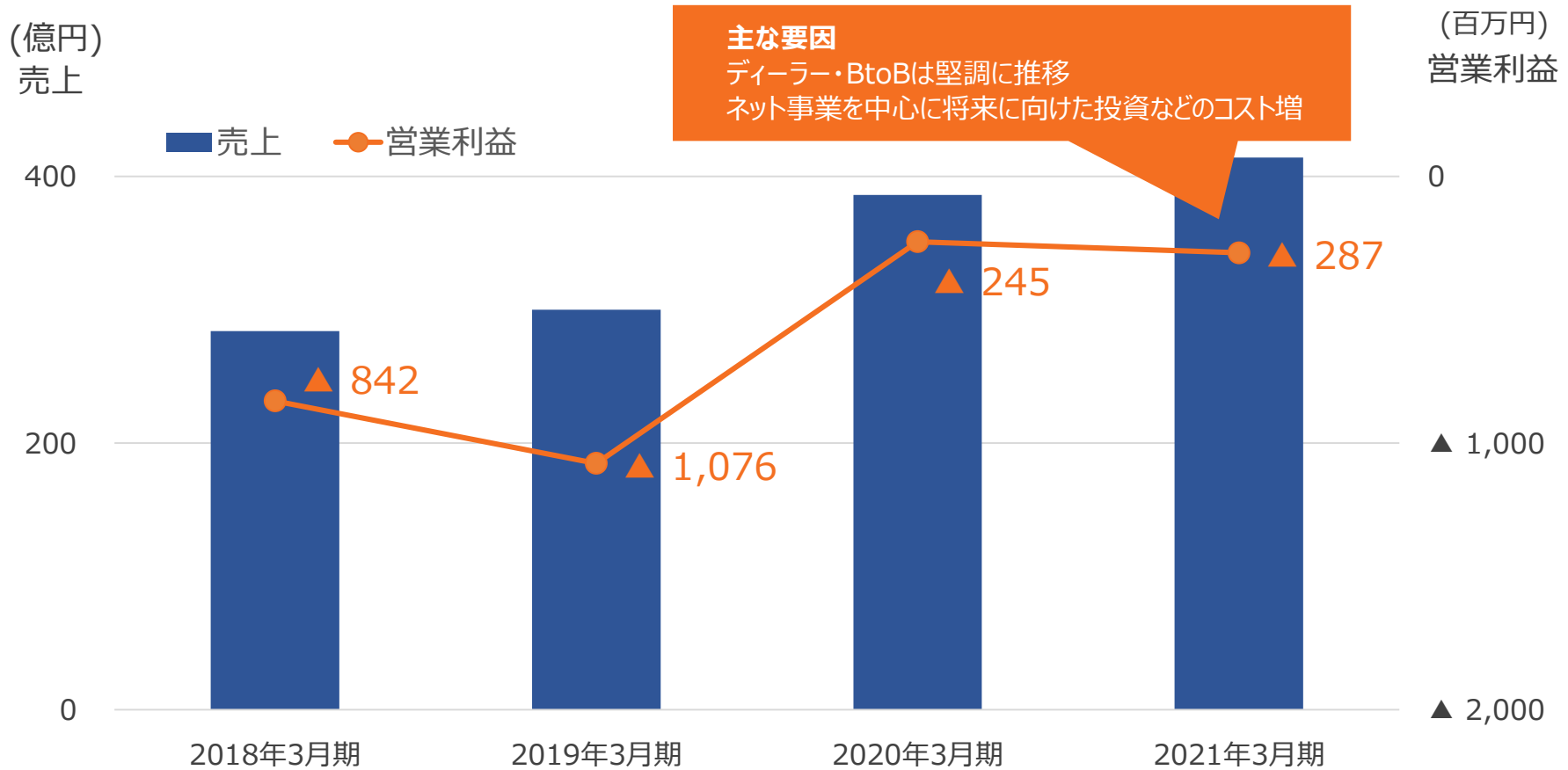
(単位：百万円)

	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	
AB 店舗数	10		17		2		0		4		0	
期間	21/3 通期	20/3 通期	21/3 通期	20/3 通期	21/3 通期	20/3 通期	21/3 通期	20/3 通期	21/3 通期	20/3 通期	21/3 通期	20/3 通期
売上高	5,784	6,768	329	766	1,503	1,754	778	965	40	65	1,689	1,378
販管費	3,209	3,703	137	340	488	629	184	190	34	40	440	415
営業利益	▲183	▲102	▲33	▲100	189	204	5	18	▲17	▲17	74	26
状況	3～5月はロックダウンにより休業。6月からは反動需要により回復も、10月以降の断続的な外出規制により、売上減少。家賃減額交渉などにより販管費圧縮。		上記記載は2020年9月30日までの実績 卸売事業に注力するため、10月SAB社の一部株式をPTGに譲渡、12月SAB社の少数株主が保有する株式を取得し、持分法適用関連会社化。		シンガポール国内の経済活動低迷により、嗜好品であるアクセサリーや、移動距離の減少によるタイヤの需要が低下したことから、売上が減少も、販管費削減により、利益維持。		外出制限などの影響により、新規取引獲得が難航も、営業活動を再開し徐々に回復中。また、10月、オーストラリアドディーラー中国1号店を上海にオープン。今後、更に展開予定。		活動制限令により4月は全店休業。以降も活動制限による外出規制が厳しく、消費意欲が低迷し売上不振。販売費削減に加え、家賃減額交渉などにより販管費減少。		外出規制や自粛の影響による売上大幅減があったが、7月以降は前年を上回り好調に推移。鉦山系重機に向けたバックカメラや自社ブランドのAV機器・無線機が好調。	

※表示単位未満切り捨て

ディーラー・BtoB・ネット事業 売上・営業利益推移

コロナ禍ながら売上増も、営業損失は横ばい



※2018年3月期、2019年3月期は旧セグメント実績

2021年3月期 ディーラー・BtoB・ネット事業概況

ディーラー事業

- ✓ (株)モトーレン栃木の経営体制を6月に刷新し収益改善
- ✓ 新車・中古車販売だけでなくサービスの強化を推進
- ✓ 新型コロナの影響により売上は大幅に減少も、6月以降は客数の回復に伴い商談件数が増加し、売上も回復傾向



BtoB事業

- ✓ 2018年に再編した卸売事業子会社にて、営業活動最適化を進め利益改善。子会社運営のネット販売好調
- ✓ 取引先の事業活動が制限され売上減少も、徐々に商談を再開し売上も回復傾向
- ✓ 車検・整備・板金事業等を行う子会社2社においては、底堅く売上利益は概ね計画通り



ネット事業

- ✓ 品揃え、プロモーションなどの再構築
- ✓ 8月に自社ECサイトをリニューアル
新型コロナの影響によりリニューアルを遅延するも、
利便性・ユーザビリティが向上し、現在回復傾向



2022年3月期 連結業績計画

2022年3月期 事業環境の想定

プラス要因

- ✓ コロナ禍におけるクルマの利用頻度向上を背景とした、好調分野の継続需要（洗車用品/キズ補修関連/車内小物/バッテリー）
- ✓ 新型コロナにより前年減少した新車販売の反動増
- ✓ 継続した中古車需要の高まりと車齢高齢化に伴うメンテナンス需要増

マイナス要因

- ✓ 新型コロナによる依然として不透明な経済状況と個人消費
- ✓ 季節変動を起因とする不透明な冬季用品需要
- ✓ 世界的な半導体不足による新車およびカーエレクトロニクス商品の生産への影響

国内店舗売上高 前期比

	上期計画	下期計画	通期計画
既存店	+3.2%	▲0.9%	+0.9%
全店	+3.2%	▲0.9%	+0.9%

2022年3月期 連結業績計画

	2021年 3月期実績	2022年3月期（計画）						
		上期	前期比	下期	前期比	通期	前期増減	前期比
(単位：億円)								
連結売上高	2,204	1,049	+5.2%	1,216	+0.7%	2,265	+65	+2.7%
売上総利益	732	352	+6.2%	406	+1.4%	759	+26	+3.6%
売上総利益率	33.2%	33.6%		33.4%		33.5%	+0.3pt	
販管費	627	325	+10.0%	338	+2.2%	664	+37	+5.9%
営業利益	105	26	▲ 25.2%	68	▲ 2.5%	95	▲11	▲ 10.2%
営業利益率	4.8%	2.6%		5.6%		4.2%	▲0.6pt	
経常利益	112	29	▲ 23.6%	70	▲ 4.1%	100	▲12	▲ 10.9%
親会社株主 帰属利益	70	19	▲ 19.6%	48	+2.4%	67	▲4	▲ 5.0%
ROE	5.8%					5.5%	▲0.3pt	

※表示単位未満切り捨て

※対売上比・前期比・計画比は、円単位で計算

2022年3月期 セグメント別 通期計画

		2021年 3月期実績	2022年3月期（計画）			
			上期	下期	通期	前期比
（単位：百万円）						
国内オートバックス事業	総売上高	177,937	78,050	91,360	169,410	▲4.8%
	営業利益	18,756	6,600	10,800	17,400	▲7.2%
海外事業	総売上高	10,077	6,140	6,060	12,200	+21.1%
	営業利益	▲172	60	▲100	▲40	—
ディーラー・BtoB・ ネット事業	総売上高	41,408	24,340	27,610	51,950	+25.5%
	営業利益	▲287	▲520	190	▲330	—
その他の事業	総売上高	3,471	2,470	2,670	5,140	+48.1%
	営業利益	▲518	▲360	▲360	▲720	—
調整額	営業利益	▲7,201	▲3,100	▲3,710	▲6,810	—

2022年3月期 自社株買いと消却について

自己株式取得

取得期間	取得株式の種類	取得株式の総数	取得価額の総額
2021年5月11日～ 2021年9月30日	当社普通株式	2,000,000株※ (上限)	3,000百万円 (上限)

※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.5%

《参考》

2021年3月31日現在の自己株式の保有状況

発行済株式総数（自己株式を除く）	79,901,036株
当社が保有する自己株式数	4,149,069株

自己株式消却

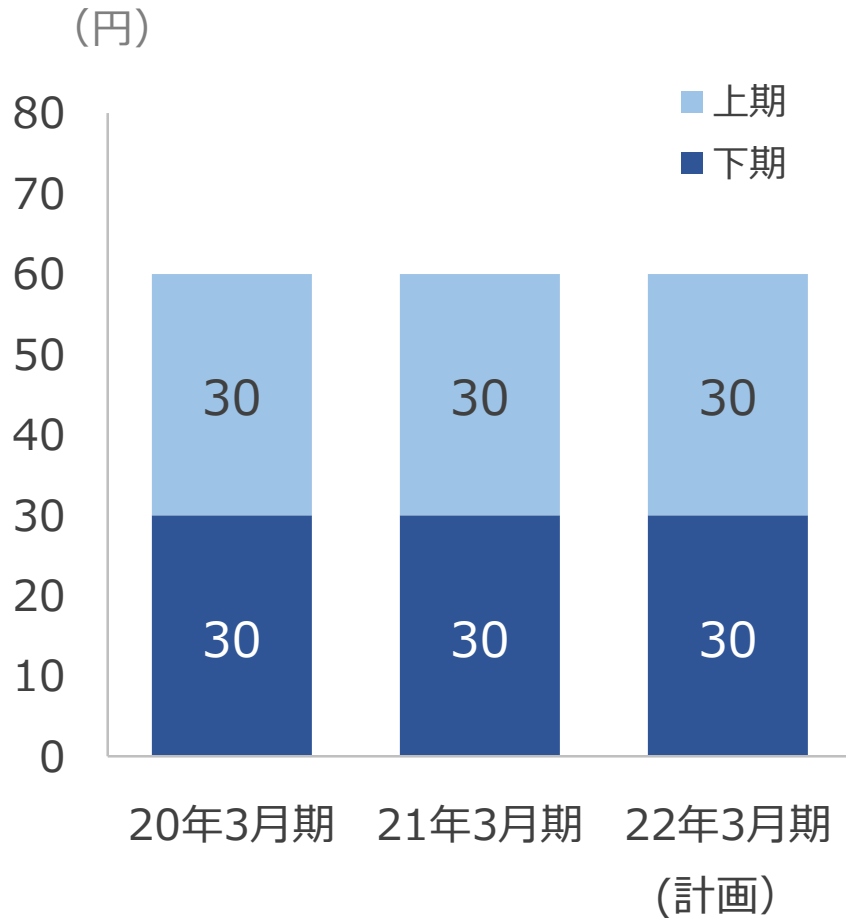
消却予定日	消却株式の種類	消却株式の総数
2021年5月17日	当社普通株式	2,000,000株※

※消却前の発行済株式総数（自己株式を含む）に対する割合2.4%

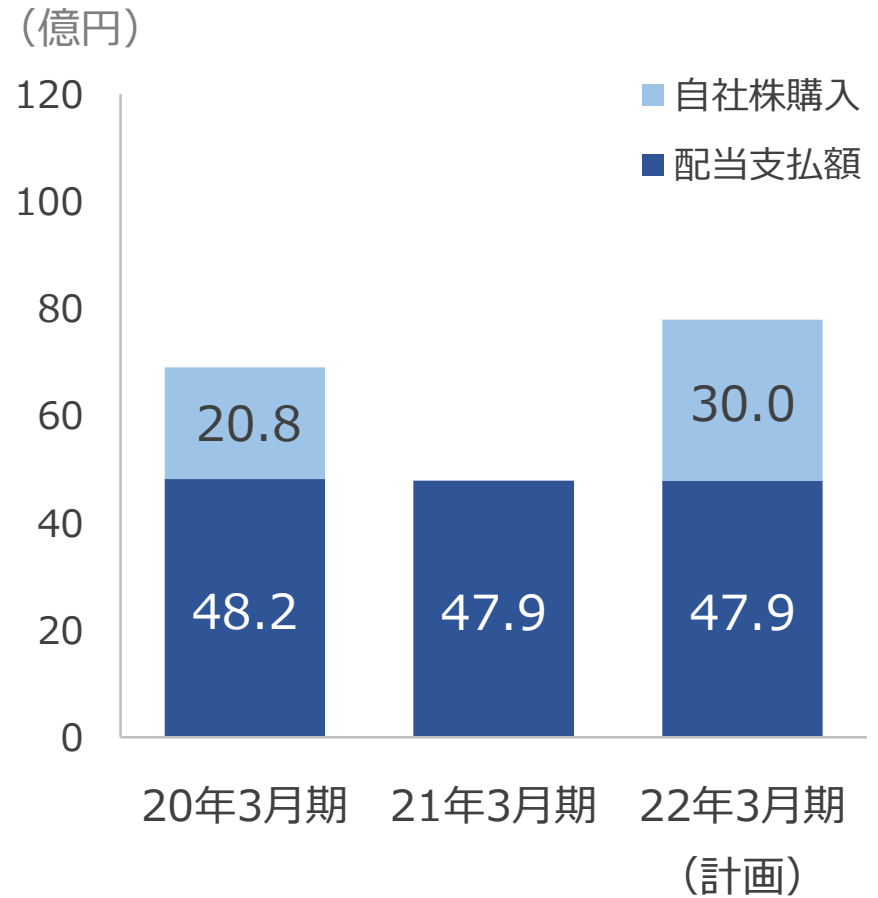
※消却後の当社の発行済株式総数（自己株式を含む）は
82,050,105株となります

2022年3月期 配当・自社株買い計画

一株当たり配当金の推移



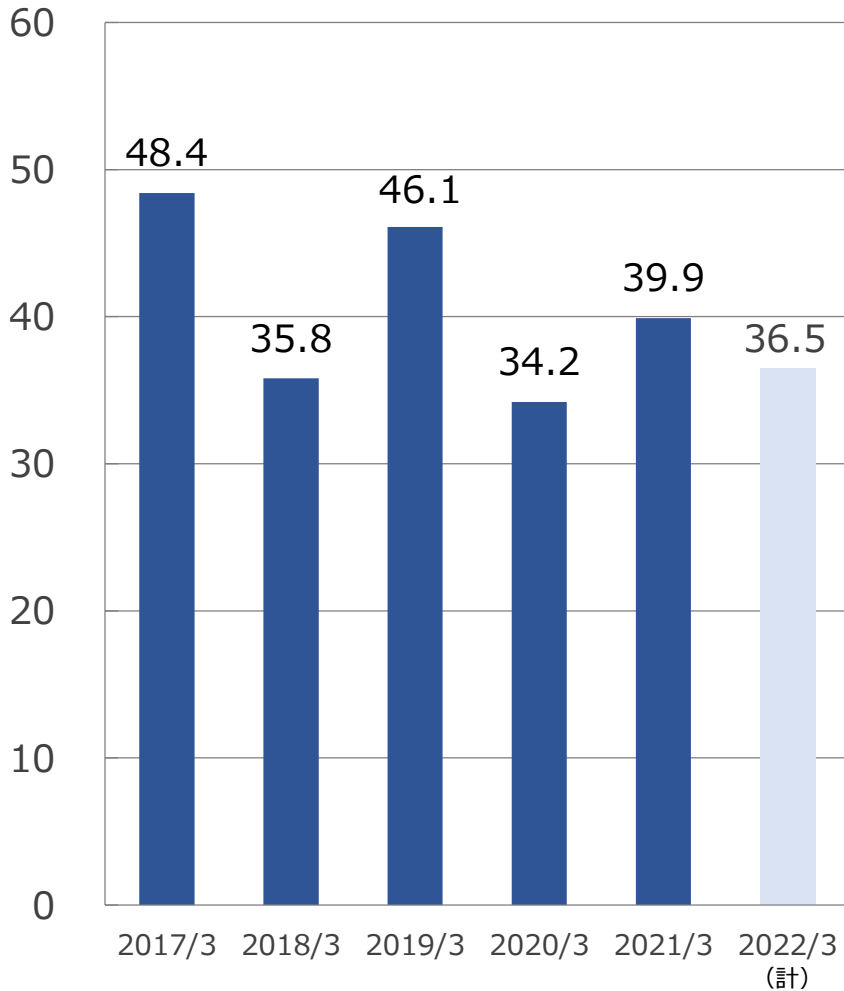
配当と自社株買い金額



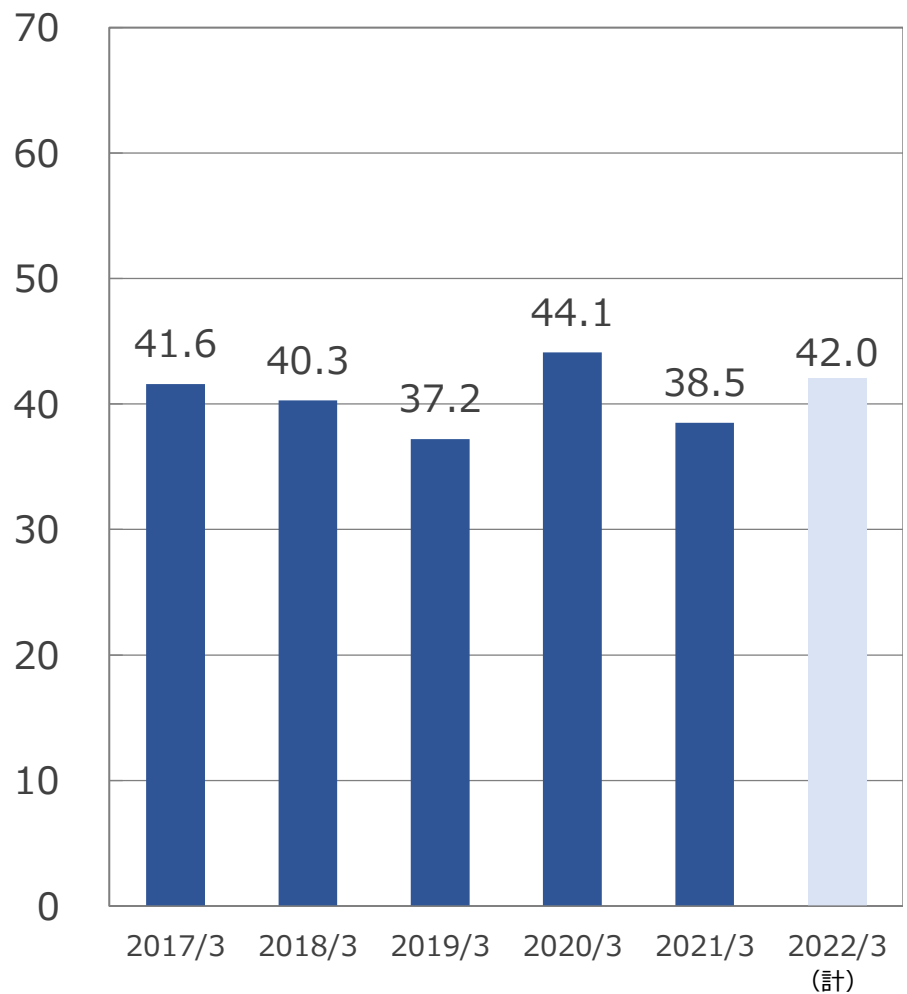
※計画：自己株式取得前の株式数で算出

2022年3月期 設備投資・減価償却費 計画

設備投資



減価償却費



※単位：億円
※表示単位未満切り捨て

新型コロナウイルスへの対応 および 5年ローリングプランについて

代表取締役 社長執行役員
小林 喜夫巳

新型コロナウイルスへの対応

お客様・お取引先様・従業員の健康を守る

～感染しない、感染させない～

クルマの安心安全を守る

～クルマは生活における重要な移動インフラ～

フランチャイズチェーン加盟法人の経営を守る

～財務面・運営面を支える～

新型コロナウイルス感染拡大防止の取り組み

店舗

オフィス

緊急事態宣言 発令時

メンテナンス中心の限定営業

営業時間の見直し

営業情報をHPで随時更新

検温・手洗い・うがいの実施

接触機会を最小限にする取り組み

原則、在宅勤務

※事業継続および店舗支援などでやむを得ず
出勤する場合は、出勤前の検温・消毒を徹
底し、感染拡大防止に最大限考慮し出勤

〈参考〉 出社率 17% (4~5月)
26% (1~3月)

上記以外の 期間 (現在も継続中)

検温・手洗い・うがいの実施

接触機会を最小限にする取り組み

在宅勤務・リモートワークを実施

〈参考〉 出社率 27% (2020年度)

働き方改革 (フレックスタイム制導入)

単身赴任をしない働き方

新型コロナウイルス感染拡大防止の取り組み

オートバックスでの店内・ピットの衛生管理（一例）



お客様にお並びいただく際にきちんと間隔をあけていただくための工夫をしております



レジでのお客様との接触を軽減する工夫をしております



待合室、手すり、ディスプレイ、買い物カゴなどはこまめにアルコール消毒等で除菌しております。また、必要に応じて加湿をしております。



スタッフによる車両移動の際には、ハンドルカバー、フロアカバー、シートカバーの使用を徹底しております

作業終了後、触れた箇所を消毒しております

新型コロナウイルスに係るFC加盟法人への支援

フランチャイズチェーン加盟法人支援策（費用減免・支払猶予・融資・店舗サポート）

法人サポート

ストアパーソナリティの減免

- ・加盟店負担の販売促進費用を一部減免

商品代支払猶予の実施

- ・商品代金を一定期間支払猶予

融資への切り替え

- ・支払猶予を融資に切り替えて支援

店舗サポート

店舗への指導

- ・オンライン会議などの活用

オフィス勤務スタッフを 応援派遣

- ・店舗設備・車両の除菌、検温などをサポート

店舗の電話応対をサポート

- ・問い合わせ・予約等の対応を支援

5カ年ローリングプランについて

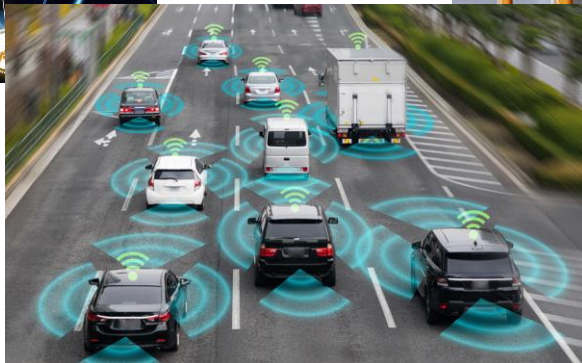
オートバックスは、
常にお客様に最適なカーライフを提案し、
豊かで健全な車社会を創造することを
使命とします。



1. ローリングプランを通じて目指す姿

■ 5カ年ローリングプランを進める背景

- ・ 外部環境の変化への対応
- ・ 多様化するお客様ニーズへの対応



1. ローリングプランを通じて目指す姿

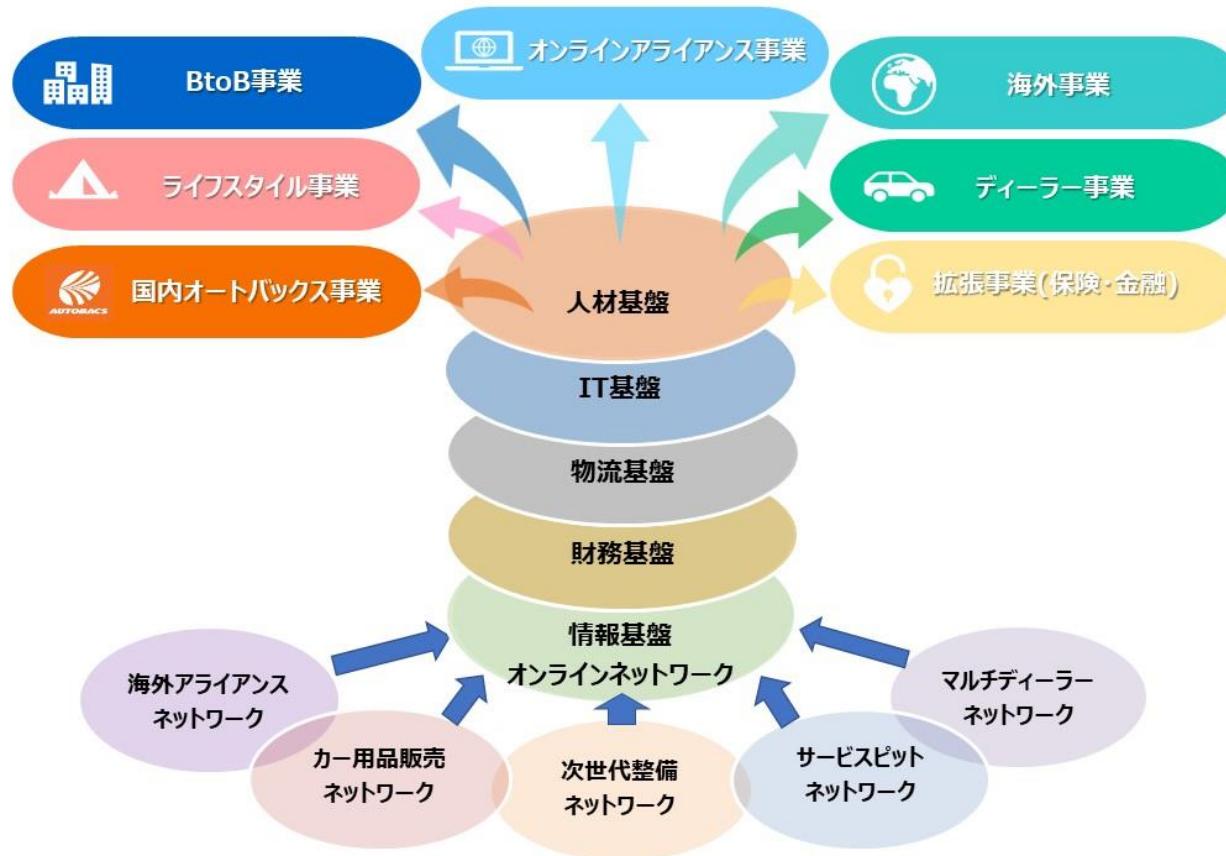
■ 目指す姿

お客様の利用シーンにあわせて
お客様の求める商品・サービスを
お客様へスピード感をもって提供する

1. ローリングプランを通じて目指す姿

■ 目指す姿の実現に向けて

ネットワークの確立・連携を通じてお客様との接点の拡大を推進



2. 2021年3月期の進捗 取り組み事例

- (1) 事業の強化
- (2) 事業基盤の整備
- (3) ネットワークの構築

2. 2021年3月期の進捗 取り組み事例

(1) 事業の強化

■ 国内オートバックス事業




- ・ タイヤ・車検・整備、店舗リノベーションを通じた安心・安全の提供を継続実践
- ・ コロナ禍でクルマの価値が見直され、クルマやカー用品に対するニーズが変化
- ・ 3つの取り組みを継続して進めてきたことで、環境の大きな変化にも柔軟に対応

【2021年3月期の取り組み実績】

タイヤ		車検・整備		店舗リノベーション	
数量前年比		台数・金額前年比		リノベーション実施店舗数	
夏タイヤ	90.8%	台数前年比	103.0%	累計実績(*)286店舗	
冬タイヤ	111.3%	金額前年比	103.8%	(*2018年度からの3か年累計)	
タイヤ計	96.5%			 レジ前回遊性改善	
				 接客商品の配置変更	

2. 2021年3月期の進捗 取り組み事例

(1) 事業の強化

事業	トピックス	
海外事業	<p><u>卸売事業の強化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ロックダウンの影響を受けるも、全体としては、経費削減で赤字幅縮小。 卸売事業では、新規PB商品の開発により新規顧客の開拓を推進 	
BtoB事業	<p><u>新規取引先の開拓強化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍で営業活動が制限される中、子会社を通じた法人向け用品卸のネット販売が好調に推移。 法人需要に向けて法人専用サイトを開設 	
オンラインアライアンス事業 (旧：ネットワーク事業)	<p><u>ECサイトリニューアルオープン</u></p> <ul style="list-style-type: none"> お客様の使い勝手や利便性向上のため、ECサイトのリニューアルを実施 オンライン上で、車種に応じた商品検索ができる機能を付加（適合検索機能） 	

2. 2021年3月期の進捗 取り組み事例

(2) 事業基盤の整備

人材基盤

- カンパニー制の導入
(若手経営人材の育成)
- 働き方改革
- 女性管理職の任用
- 教育体制の整備



IT基盤

- IT技術の活用によるステークホルダーとのコミュニケーションスタイルの変更
- DX推進によるお客様に向けた新サービスの実証実験



情報基盤

- 適合情報の整備
- ピット作業履歴の電子化



2. 2021年3月期の進捗 取り組み事例

(3) 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	BSサミット事業協同組合との 包括業務提携	外販向け メンテナンスパックの販売
2020年5月1日	2020年8月20日	2020年12月15日
<ul style="list-style-type: none"> 全国4,700以上の取付ネットワークを構築 オートバックス店舗への送客を開始 	<ul style="list-style-type: none"> BSサミット380法人との連携 お客様向けに車両整備のワンストップ提供体制を実現 次世代整備サービスへの対応強化 	<ul style="list-style-type: none"> 中古車販売事業者や自動車リース事業者向けメンテナンスパックを提供
Audi正規ディーラーを運営する (株)TAインポート全株式取得	(株)ジョイフル車検・タイヤセンター 全株式取得	日産自動車(株)との業務提携
2021年4月1日	2021年4月1日	2021年4月20日
<ul style="list-style-type: none"> Audi正規ディーラー 3 拠点 BMW,MINIに続く3ブランド目の運営 	<ul style="list-style-type: none"> 北関東を中心にホームセンター併設の車検サービス、タイヤ等の販売を6 拠点にて展開 	<ul style="list-style-type: none"> カー用品の供給 NISSAN/NISMOブランドグッズの共同企画・開発

3. 2022年3月期の取り組み

(1) 方針

- コロナ禍におけるお客様のニーズに対応する体制づくりを更に強化
- お客様との接点を増やす取り組みを継続
- 環境変化への能動的な対応を強化

3. 2022年3月期の取り組み

(2) 事業ごとの取り組み施策

事業	取り組み施策
国内オートバックス事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ カンパニー制の推進継続と現場力（人材）の強化 ・ 出店、店舗改装、リノベーションの推進 ・ ECとリアル店舗の連携強化 ・ 出張査定の拡充（クルマ買取り） ・ ネットでの作業予約（アプリによるオイル交換） ・ 次世代整備への早期対応など
海外事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 卸売事業の拡大（商品開発、新規取引先の開拓）
BtoB事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ オリジナル商品の開発 ・ タイヤ・ホイール組込サービスによる新たな需要取り込み
ディーラー事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ ブランド力向上に向けた人材の確保と育成
オンラインアライアンス事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ ECサイトの拡充
ライフスタイル事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ ネット販売強化、GML MOTORSの販売強化
拡張事業（保険・金融）	<ul style="list-style-type: none"> ・ C@RSとの連携による車販売の拡大（ローン・クレジット事業）

3. 2022年3月期の取り組み

(3) その他の取り組み

■ ESG・SDGsに関する取り組みの推進（詳細は後述）

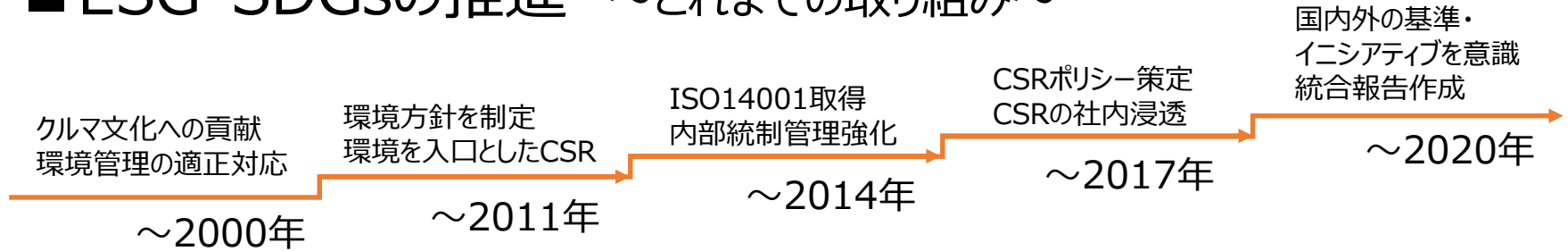
- 2021年1月にプロジェクトチームを発足、本格的な取り組みに着手
- 社会課題を解決することで、新たなビジネスの創出を図る

■ 経営のモニタリング体制の強化

- ROAによる事業ごとの業績管理

3. 2022年3月期の取り組み

■ ESG・SDGsの推進 ～これまでの取り組み～

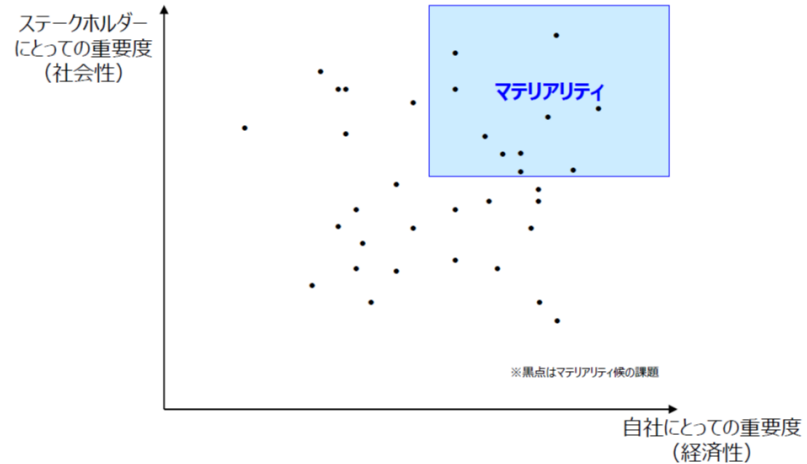
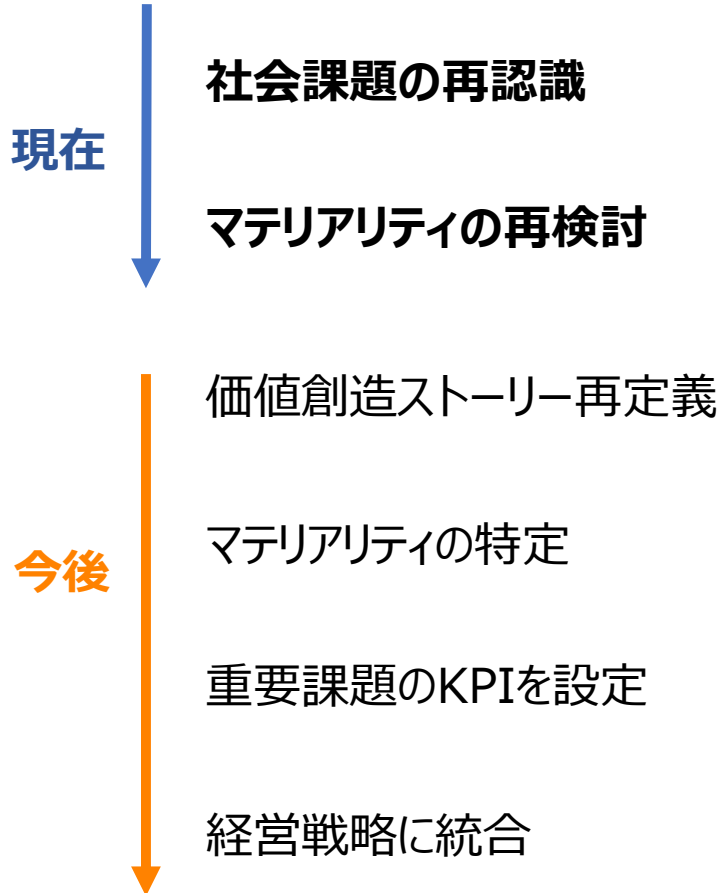


環境	社会	ガバナンス
2011年環境方針策定 商品の簡易パッケージ化(省資源) 車用芳香剤リサイクルプログラム メガソーラー設置 など	交通安全への取り組み 次世代人材育成支援 健康への取り組み 多様な働き方の推進 など	企業統治体制 CSRマネジメント ステークホルダーとのコミュニケーション など
 	  	

3. 2022年3月期の取り組み

■ ESG・SDGsの推進 ～現在から今後の取り組み～

社長執行役員をリーダーとしたプロジェクトを発足（2021年1月）



3. 2022年3月期の取り組み

私たちのありたい姿

プロフェッショナルでフレンドリーな存在でありたい

社会課題の認識

- 1 循環型・共生型社会の実現
 - 11 持続可能な消費と生産
 - 12 つくばない、減らす、リサイクル
 - 14 海の豊かさを守ろう
 - 15 陸の豊かさも守ろう
- 2 気候変動への対応
 - 7 気候変動に具体的な対策を
 - 13 気候変動に具体的な対策を
- 3 地域社会の活性化
 - 8 豊かになり、質の高い生活を送ろう
 - 9 産業と雇用を創出しよう
 - 11 持続可能な住環境を
- 4 多様な人財と多様な働き方の追求
 - 5 ジェンダー平等を実現しよう
 - 8 豊かになり、質の高い生活を送ろう
 - 10 人や国を超えてつながろう
- 5 健康でやりがいがある仕事づくり
 - 3 健康と福祉を
 - 8 豊かになり、質の高い生活を送ろう

当社における検討中のマテリアリティ

1 社会課題を解決する事業の創出

・SDGsに貢献する新規事業開発/オープンイノベーション/EVへの対応 など…

2 環境・社会に配慮した取組の充実

・省エネ等のCO2削減/環境負荷を低減/地域社会との共生 など…

3 成長し続ける組織・人財

・次世代人材・整備士の育成/働き方改革/健康経営/D&I など…

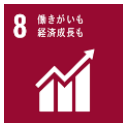
4 持続可能かつ強固な経営基盤

・ESG経営/デジタルトランスフォーメーション/社会貢献 など…

社会課題を解決する活動紹介



- 「次世代・クルマ文化」の活動
「キッズニア東京」「キッズニア甲子園」へのパビリオン出展



- 「多様性と人材育成」の活動
ダイバーシティ & インクルージョン



- 「環境保全」の活動
商品の簡易パッケージ化など省資源への取り組み



- 「健康への取り組み」の活動
社員の卒煙を応援（禁煙促進活動）

社会課題の解決をデジタル技術を用いて実現する

11 社会課題の解決
をデジタル技術で実現



医薬品のドローン配送
実証実験

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



イノベーションの推進

4 質の高い教育を
みんなに



大分の高校に
ラボ開設 常駐で授業



11 社会課題の解決
をデジタル技術で実現



運転見守りサービス

3 すべての人に
健康と福祉を



在宅見守りサービスZUKKU



- カーシェア
- ライドシェア
- ドライバーシェア

LPWA等の通信インフラ及びDXプラットフォームを活用し
様々なサービスを地域要件に応じて迅速に展開



Designed by rowpie Lcom / Freepik Designed by Freepik Designed by katod - Freepik.com

参考資料

5カ年ローリングプラン 参考資料

カー用品販売
ネットワーク

ネットワーク構築の取り組み

■ 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)

- TIREHOODが有する全国4,700以上の取付拠点とのネットワークを構築
- オートバックス店舗への送客開始。お客様の約3割がオートバックスを取付先に選択
- 自社ECサイトからの送客も開始し、循環送客を実現
- オートバックス以外を利用されるお客様の情報も分析可能となり、将来の競争力強化へ繋げていくことも可能



5カ年ローリングプラン 参考資料

次世代整備
ネットワーク

サービスPIT
ネットワーク

ネットワーク構築の取り組み

■ BSサミット事業協同組合※との包括業務提携契約を締結

(2020.8.20)

- オートバックス約600店舗 + BSサミット380法人との連携
- お客様向けに整備のワンストップを実現
- 九州、関東、東北で実験・検証をスタート



※約370の組合員を持つボディショップ全国ネットワーク

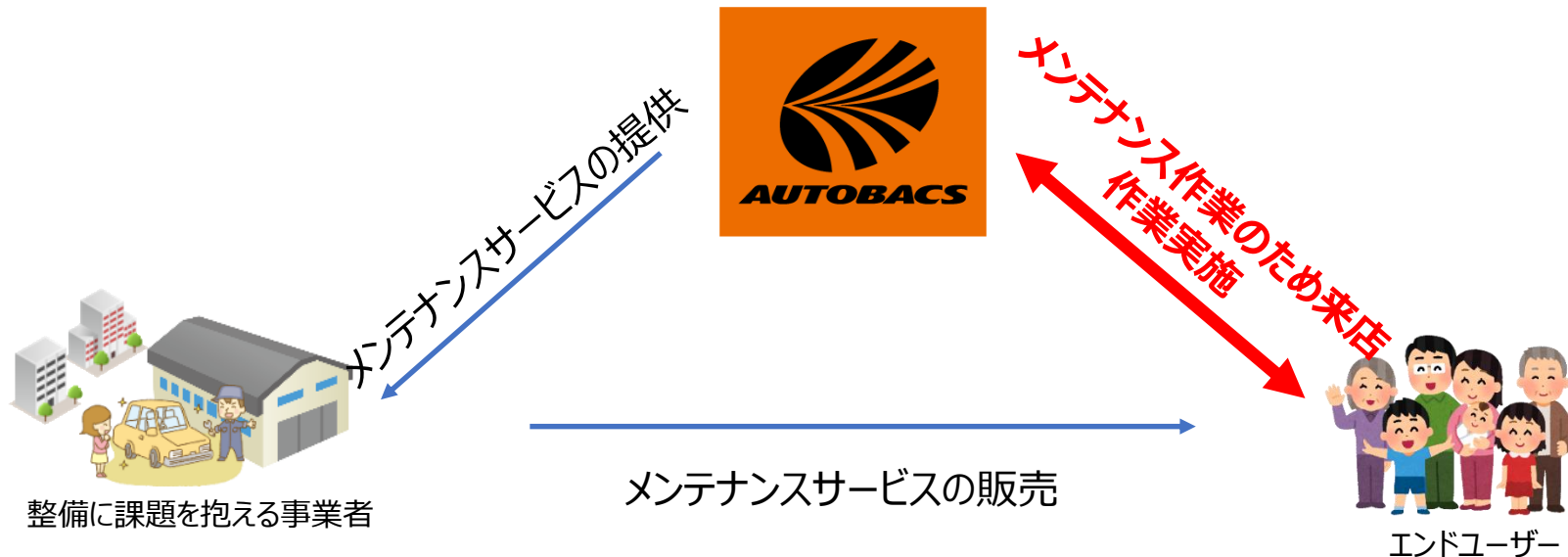
5カ年ローリングプラン 参考資料

サービスPIT
ネットワーク

ネットワーク構築の取り組み

■ 外販向けメンテナンスパックの販売（2020.12.15）

- 自社での整備に課題を抱えている中古車販売事業者や自動車リース事業者へ向けてメンテナンスパックを提供開始
- 全国のオートボックス、スーパーオートボックス店舗で対応開始



5カ年ローリングプラン 参考資料

マルチディーラー
ネットワーク

ネットワーク構築の取り組み

■ Audi正規ディーラーを運営する(株)TAインポート全株式取得 (2021.04.01)

- マルチディーラーネットワーク構築の一環として、輸入車などプレミアムカーユーザーとの接点創出を推進
- BMW、MINIに続く、3つ目のブランドの展開



5カ年ローリングプラン 参考資料

カー用品販売
ネットワーク

次世代整備
ネットワーク

サービスPIT
ネットワーク

ネットワーク構築の取り組み

■ (株)ジョイフル車検・タイヤセンター全株式取得 (2021.04.01)

- 北関東を中心に、ホームセンター併設の車検・タイヤセンターを6拠点展開
- ホームセンターを利用されるお客様に対する安心・安全なサービス・商品を提供
- 市場成長を見込む車検・整備分野における事業拡大や用品販売とのシナジー創出を推進



5カ年ローリングプラン 参考資料

カー用品販売
ネットワーク

ネットワーク構築の取り組み

■ 日産自動車(株)との業務提携 (2021.4.20)

- お客様の利便性の向上および豊かなカーライフ文化の創造を目的に、業界の垣根を越え、日産自動車と業務提携
- カー用品の供給やNISSAN/NISMOブランドグッズの共同企画・開発、さらに、お客様向けコラボレーションイベントの開催および上記商品の販売などを検討
- 当社供給商品については、グローバルでの展開も検討
- 車内用品や洗車用品などのカー用品を、2021年度上期より供給することで合意



5カ年ローリングプラン 参考資料

事業強化のための取り組み

1) 国内オートバックス事業

- クルマに対する価値の見直しによる需要拡大で客数向上
- オートバックスアプリの改良（2020.10.19リニューアル）
- 次世代整備サービス強化（エーミング研修体制の整備、特定整備認証の取得）



- オイル交換WEB予約
約**150%**
- 新アプリダウンロード数
約**130万人**

【リニューアルポイント】

- 起動速度の改善、操作性の向上により快適な予約体験を実現
- 車検証QRコードをスキャンするだけで車両情報の登録が可能

5カ年ローリングプラン 参考資料

事業強化のための取り組み

2) 海外事業

- ・ **小売事業の縮小：**

タイ子会社SABの一部株式を譲渡し、持分法適用会社へ

- ・ **卸売事業強化：**

新規卸売先の拡大

バッテリー（フィリピン、台湾等）、
オイル等（バングラデシュ）、カー用品（インドネシア）

認定店（オーソライズドディーラー）の実験展開

マレーシア、中国

ECサイト強化によるインバウンド需要の取り込み



5カ年ローリングプラン 参考資料

事業強化のための取り組み

3) オンラインアライアンス事業

- ・オートバックス公式ショッピングサイト リニューアル (2020.8.1)



- ・ サイト売上 **前年比250%**
- ・ カーナビゲーション、ドライブレコーダーが売上を牽引
- ・ タイヤ・ホイール工賃コミコミセット販売も開始

- ・ (株)BEADを經由した店舗送客の開始

前回タイヤをオートバックス以外で購入したお客様の割合は70%を超える

単体・国内店舗子会社

単体：減収増益

国内店舗子会社：増収増益

(単位：百万円)	単体	
	実績	前年増減額
売上高	155,082	▲1,410
売上総利益	35,018	+2,135
(%)	22.6%	+1.6pt
販管費	28,313	+346
営業利益	6,704	+1,789

カーエレクトロニクスを中心に売上が減少。一方で、洗車関連用品・アクセサリ・メンテナンスは好調。粗利率の高い商品群の増加などにもない売上総利益率は+1.6pt。決算賞与・業績インセンティブなどにより、販管費増加。

	国内店舗子会社	
	実績	前年増減額
売上高	58,121	+1,921
売上総利益	25,331	+1,070
(%)	43.6%	+0.4pt
販管費	23,194	+544
営業利益	2,136	+526

カーエレクトロニクスを中心に売上が減少も、車の利用頻度向上を背景に洗車関連用品やメンテナンスが増加。更に、12月の寒波により冬季用品が増加し、増収増益。

2021年3月期 車買取・販売

台数合計 **29,407台** 前期比 **▲6.8%**

業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	1,090台
本部へ売却を委託	4,599台
店舗から直接	13,126台
業販 合計	18,815台

小売	
内訳	売上台数
中古車	7,105台
新車	3,487台
小売 合計	10,592台

※車買取専門店を含む全ての店舗における台数

出退店の実績

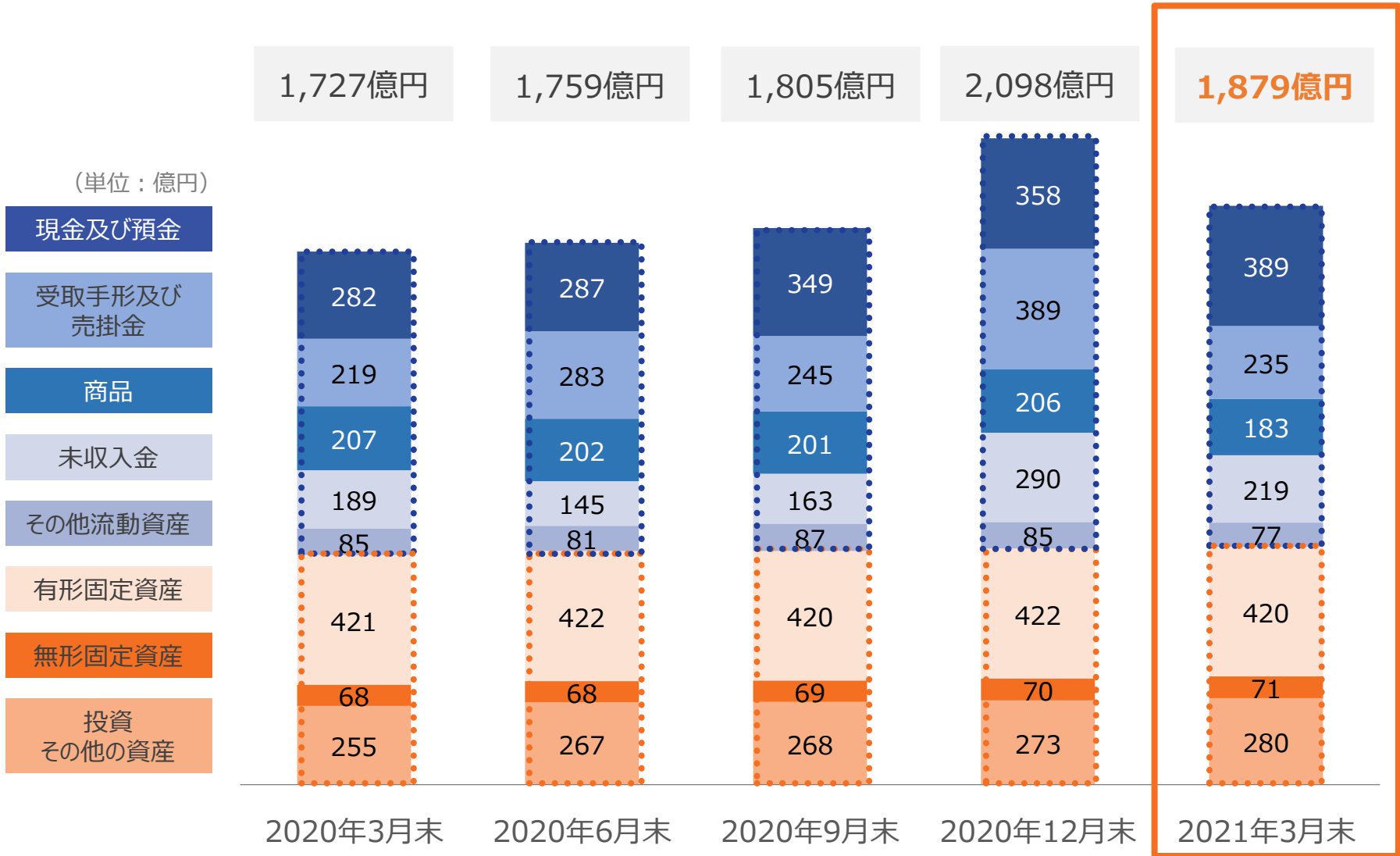
国内	20/3末	2021年3月期							21/3末
		上期			20/9末	下期			
		新店	S&B R/L	退店		新店	S&B R/L	退店	
オートバックス	490	+1	+1/▲1	▲3	488	+2	+1/▲1	490	
スーパーオートバックス	74				74			74	
オートバックスセコハン市場	7			▲1	6			6	
オートバックスエクスプレス	11				11			11	
オートバックスカーズ	3				3			3	
国内計	585	+1	+1/▲1	▲4	582	+2	+1/▲1	584	

海外	20/3末	2021年3月期			21/3末
		上期	20/9末	下期	
フランス	11	▲1	10		10
タイ	17	▲1	16	+1	17
シンガポール	2		2		2
台湾	6		6		6
マレーシア	5		5	▲1	4
インドネシア	1	+1	2	+1	3
フィリピン	3		3		3
海外計	45	▲1	44	+1	45

※S/B：スクラップ&ビルド

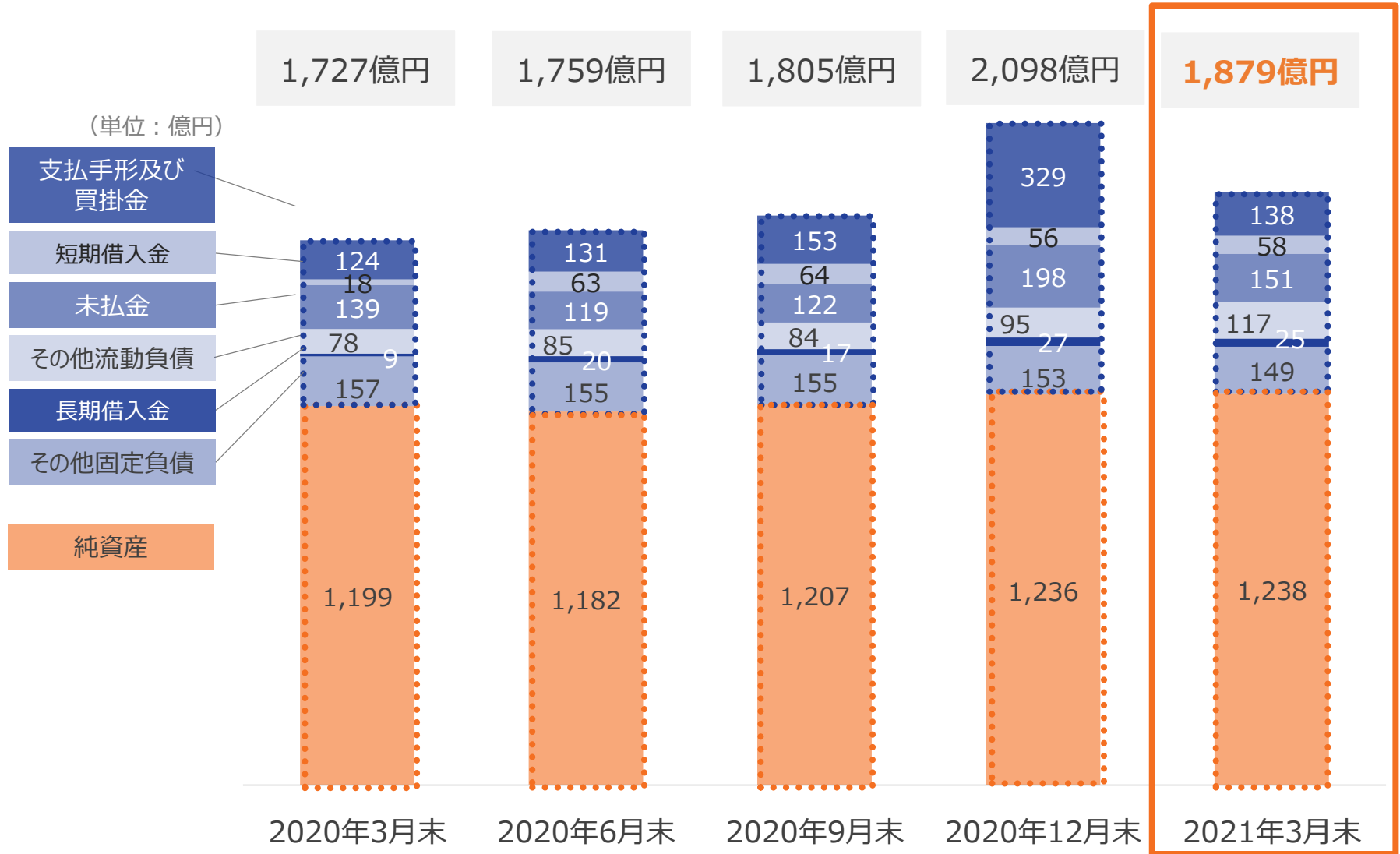
※R/L：リロケーション（業態転換含む）

連結貸借対照表 資産の部



※表示単位未満切り捨て

連結貸借対照表 負債・純資産の部

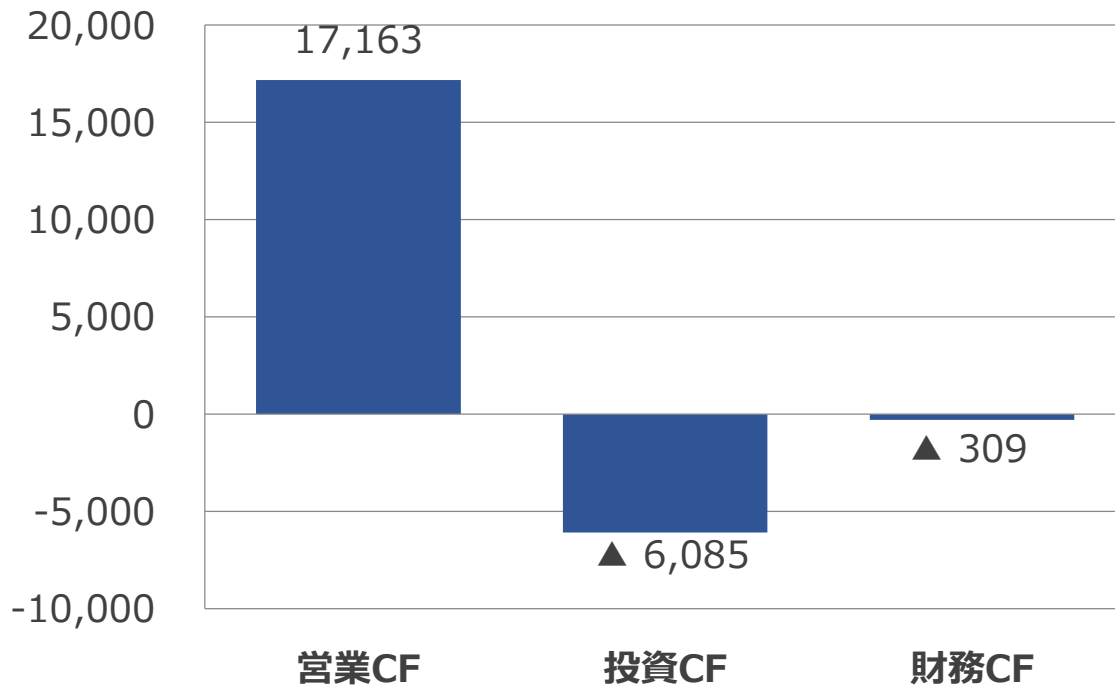


※表示単位未満切り捨て

キャッシュフロー

連結キャッシュフロー

(百万円)



2021年3月末
現預金残高：389億円
(前年3月末：280億円)

主な投資の内訳

- ・情報投資関連
- ・既存店のリノベーション



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。