

2023年3月期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン

2023年5月11日

目次

2023年3月期 連結業績結果 および 2024年3月期 連結業績計画 P. 2

- 1. 全体概況 P. 3
- 2. 国内オートバックス事業 P. 7
- 3. 海外事業 P. 9
- 4. ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業 P. 11
- 5. 2024年3月期 連結業績計画 P. 13

2023年3月期 通期の取り組み および 今後の取り組み P. 19

- 6. 本日本日お伝えすること（アジェンダ） P. 20
- 7. 2023年3月期の重点的な取り組み P. 21
- 8. 中長期的な成長戦略について P. 31
- 9. ESG・SDGsに関する取り組み P. 32

10. TOPICS P. 36

11. その他資料 P. 44

2023年3月期 連結業績結果 および2024年3月期 連結業績計画

取締役 管理統括
池田 知明

2023年3月期 連結損益計算書

新車減産や原材料・エネルギー価格高騰の影響を受けるも、増収増益

	2023年3月期				2022年3月期
	計画	実績	計画比	前期比	実績
(単位：億円)					
連結売上高	2,300	2,362	+2.7%	+3.3%	2,285
売上総利益	782	794	+1.6%	+3.0%	771
売上総利益率	34.0%	33.6%			33.8%
販管費	682	677	▲0.7%	+3.3%	655
営業利益	100	117	+17.2%	+1.5%	115
営業利益率	4.3%	5.0%			5.1%
経常利益	103	115	+12.4%	+2.9%	112
親会社株主に帰属する 当期純利益	69	72	+4.9%	+3.3%	70

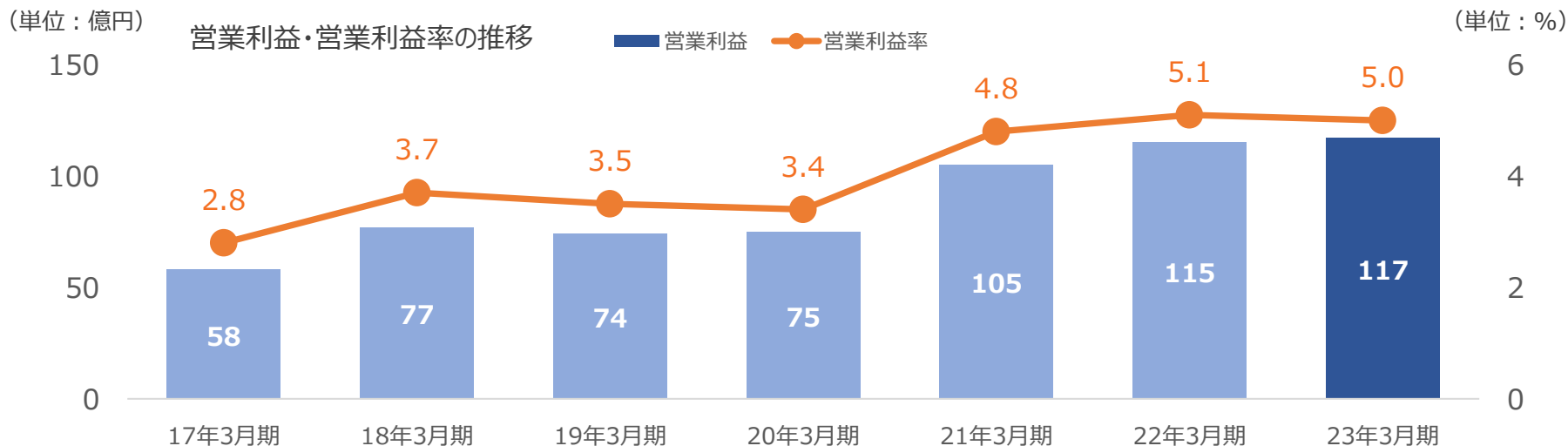
※表示単位未満は切り捨て ※対売上比・前期比は円単位で計算

2023年3月期 連結決算のポイント

【総括】

国内オートバックス事業は、原材料価格の高騰などを受け一部商品を値上げも、新車減産で高まった既存車のメンテナンス需要などを獲得し堅調に推移。海外事業は小売、卸売ともに好調で営業損失縮小。

また、ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業の黒字転換が寄与し増収増益。売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益、全てにおいて計画を上回った。



※表示単位未満は切り捨て ※18年3月期の実績は、19年3月期に行った連結財務諸表の組替え後の実績です。

2023年3月期 連結決算のポイント

【国内オートバックス事業】

- ✓ タイヤは、5月と9月に値上げを実施するも販売促進・品ぞろえ強化により、好調に推移。
- ✓ カーエレクトロニクス、車内用品は、新車減産により売上が減少したものの、既存車のメンテナンス需要を獲得。

【海外事業】

- ✓ インフレなどの影響を受けるも、フランスを中心に小売が堅調。オーストラリア、中国の卸売も好調に推移し営業損失縮小。

【ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業】

- ✓ ディーラー事業は効率的な運営により増益。BtoB事業は子会社が好調に推移。

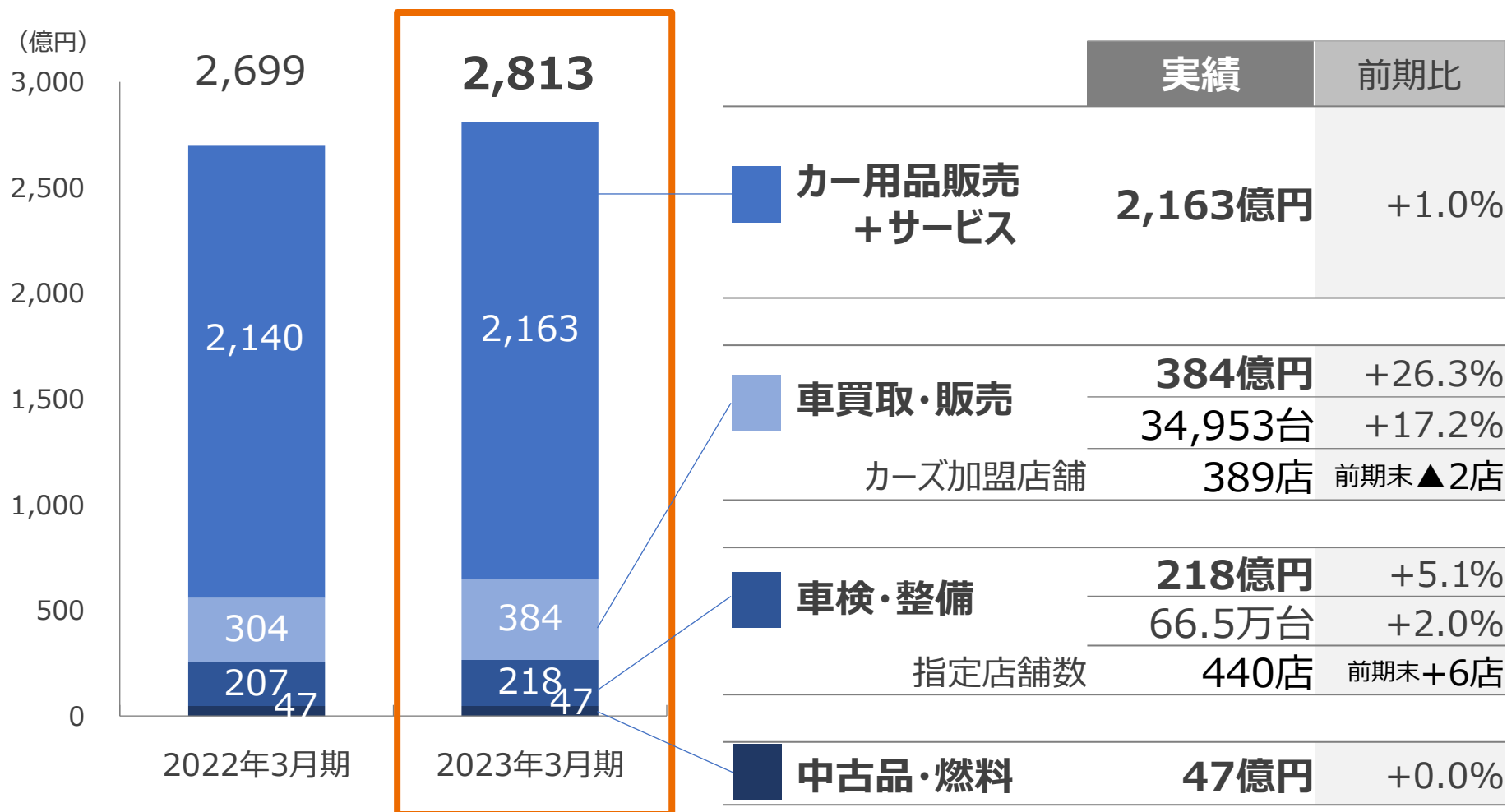
2023年3月期 報告セグメント情報

		(単位：百万円)	2023年3月期	2022年3月期	前期比	総括
国内 オートバックス 事業	総売上高		183,107	178,274	+2.7%	カーエレや車内用品は新車減産の影響で需要減。タイヤは2度の値上げも、販売促進や品ぞろえ強化により好調に推移。一方で前期の反動により、増収減益。
	売上総利益		61,189	60,343	+1.4%	
	販管費		41,500	40,000	+3.7%	
	営業利益		19,689	20,343	▲3.2%	
海外事業	総売上高		13,531	11,084	+22.1%	小売は不安定な世界情勢やインフレの影響を受けたものの売上増。卸売も新規取引先の開拓などにより好調に推移。増収・営業損失縮小。
	売上総利益		5,673	4,815	+17.8%	
	販管費		5,881	5,137	+14.5%	
	営業利益		▲207	▲321	-	
ディーラー・ BtoB・ オンライン アライアンス事業	総売上高		49,196	48,527	+1.4%	ディーラーは新車減産の影響を受けるも増益。BtoBは車検整備・タイヤ販売の子会社が堅調。オンラインアライアンスは売上伸長。増収・大幅黒字転換。
	売上総利益		10,612	10,263	+3.4%	
	販管費		10,331	10,603	▲2.6%	
	営業利益		281	▲339	-	
その他の事業	総売上高		6,063	5,003	+21.2%	ライフスタイル事業の拡大などにともない、売上・粗利が増加し、営業損失縮小。
	売上総利益		1,985	1,727	+14.9%	
	販管費		2,701	2,523	+7.1%	
	営業利益		▲716	▲795	-	
調整額	営業利益		▲7,324	▲7,333	-	

※表示単位未満は切り捨て ※前期比は円単位で計算

2023年3月期 国内店舗売上高

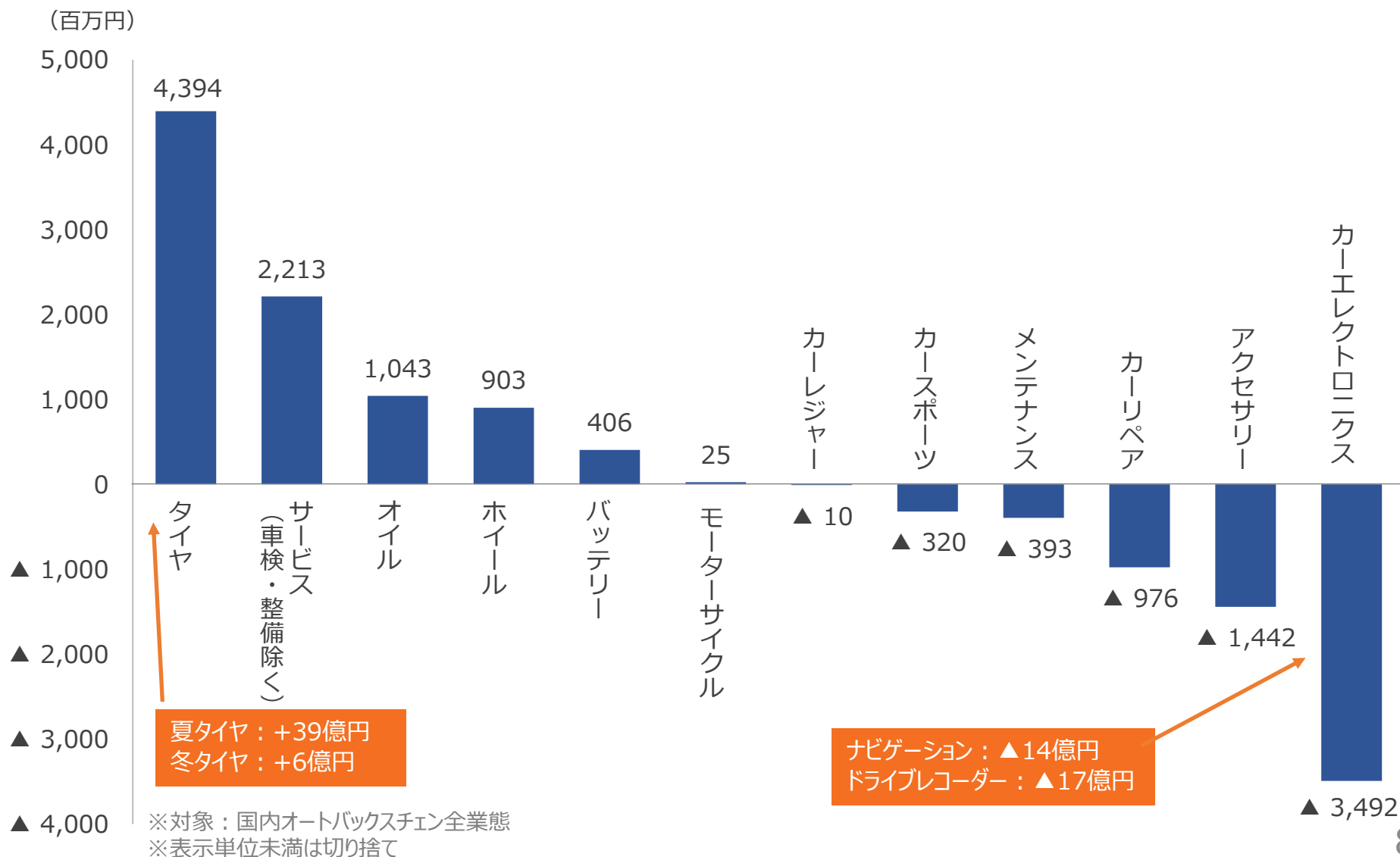
国内店舗売上高 2,813億円 前期比 +4.2%



※対象：国内オートバックスチェーン全業態、※表示単位未満切り捨て
 ※前期比は円単位で計算

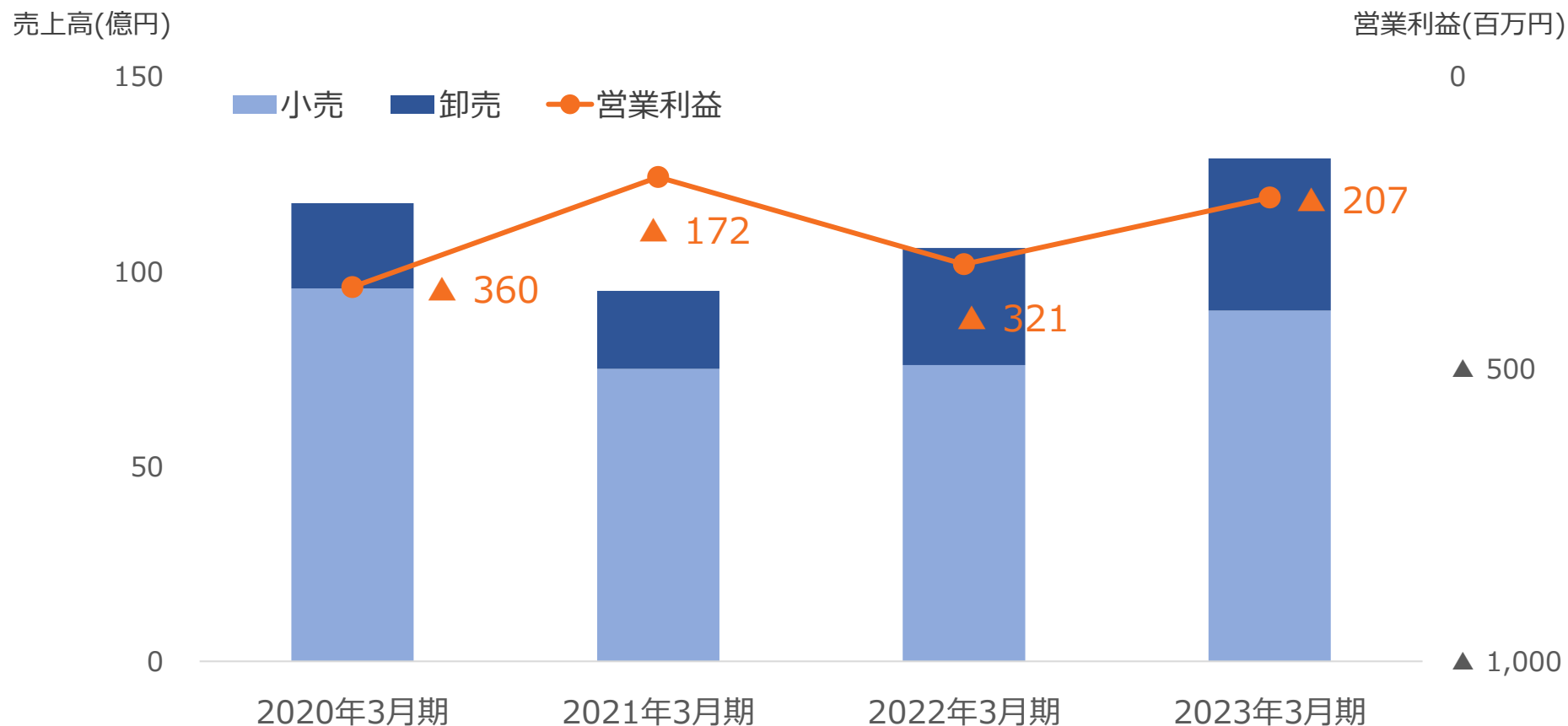
2023年3月期 商品別 カー用品売上高増減額

商品別 カー用品小売上高増減額（前期差 全店ベース）



2023年3月期 海外事業 売上高・営業利益推移

インフレなどの影響を受けるも小売、卸売ともに好調で
増収・営業損失縮小



※ 表示単位未満切り捨て

※ 2021年3月期以前については、収益認識に関する会計基準に基づく組替えを行っておりません。

2023年3月期 海外連結子会社の状況

(単位： 百万円)	フランス		オーストラリア		シンガポール		中国		マレーシア	
小売店舗数	10		0		2		0		5	
累計 期間	23/3 通期	22/3 通期	23/3 通期	22/3 通期	23/3 通期	22/3 通期	23/3 通期	22/3 通期	23/3 通期	22/3 通期
売上高	7,271	6,395	2,812	2,478	1,714	1,282	1,382	1,021	116	52
販管費	3,836	3,354	678	567	717	542	251	229	57	35
営業利益	▲123	▲30	163	130	▲30	▲31	▲143	▲49	▲11	▲14
状況	インフレや暖冬による冬季用品需要減の影響を受けるも、価格の適正化や営業活動の最適化などの対策を講じたことにより、売上が増加。販売促進の強化などにより、販管費増加。		カーエレクトロニクス商品や無線機が好調に推移したことに加え、新規卸売先開拓や専売品の導入により卸売が増加。販売促進と人員強化で販管費増加。		インフレや車両所有権(COE)の価格上昇にともなう既存車のメンテナンス需要を取り込み、ピットサービスが好調に推移し売上が増加。		ゼロコロナ政策の影響を受け、新規卸売先の獲得に苦戦。12月以降の規制緩和により中国国内外への卸売が回復し売上が増加。一方で、一部滞留在庫の評価損を計上。		政府による断続的な活動制限令が解除され、売上は回復基調。オーソライズディーラーが125店舗に拡大し卸売が好調。営業損失は縮小。	

2023年3月期 ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業 売上高・営業利益推移

売上増加に加え、効率的な運営に努めたことにより、黒字転換

総売上高(億円)

■ 売上 ● 営業利益

500

250

0

2020年3月期

2021年3月期

2022年3月期

2023年3月期

▲ 245

▲ 287

▲ 339

● 281

主な要因

ディーラー事業は効率的な運営に努め、前期を上回る営業利益を確保。BtoB事業は子会社を中心に堅調に推移。オンラインアライアンス事業も好調に推移し、ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業合計で、黒字転換。

営業利益(百万円)

1,000

0

▲ 1,000

※ 表示単位未満切り捨て

※ 2021年3月期以前については、収益認識に関する会計基準に基づく組替えを行っておりません。

ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業概況

ディーラー事業

- ✓ 半導体不足による新車減産の影響を受けるも、効率的な運営に努め、前期を上回る営業利益を確保。
- ✓ 2022年12月、BYD Auto Japan(株)とディーラー契約締結。BMW、MINI、AudiにBYDを加え、4つのブランド展開へ。



BtoB事業

- ✓ メンテナンス需要の高まりを背景に、車検・整備・タイヤ販売を行う子会社およびホイール卸売を行う子会社の業績が堅調に推移。
- ✓ 社用車のメンテナンス・カー用品の法人一括払いが可能な「オートボックス法人会員制度」が好評。加入件数が順調に増加。
- ✓ 卸売専用のプライベートブランド商品を開発し、順次展開。

全国で使える
法人専用の便利なサービス

オートボックス法人会員制度

月締めで本社一括の請求払いが利用できる

オンラインアライアンス事業

- ✓ 2022年11月、「オートボックス楽天市場店」をオープン。
- ✓ EC物流センターの新設や店舗在庫の引当など物流改革を推進。
- ✓ クラウド型の酒気帯びアルコールチェッカー「ALCクラウド」の法人向けサービスが順調に拡大。

Rakuten

 **AUTOBACS**

2024年3月期 連結業績計画

2024年3月期 事業環境の想定

プラス要因

- ✓ 社会経済活動の正常化を背景に内需主導の緩やかな回復傾向
- ✓ 新車生産の回復基調にともなう、カーエレクトロニクス・アクセサリーの需要増加
- ✓ 車齢の長寿化にともなうメンテナンス需要の増加

マイナス要因

- ✓ 原材料やエネルギーコストの高騰、円安にともなう物価高による消費の変化
- ✓ お客様の購買行動の変化による販売チャネル間の競争激化

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	+2.5%	▲0.4%	+0.9%
全店	+2.5%	▲0.4%	+0.9%

2024年3月期 連結業績計画

(単位：億円)	2023年 3月期実績	2024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
連結売上高	2,362	1,118	+4.4%	1,312	+1.6%	2,430	+67	+2.9%
売上総利益	794	381	+5.2%	440	+2.0%	822	+27	+3.4%
売上総利益率	33.6%	34.1%		33.6%		33.8%		
販管費	677	343	+4.9%	355	+1.6%	699	+21	+3.2%
営業利益	117	37	+7.3%	85	+3.9%	123	+5	+4.9%
営業利益率	5.0%	3.4%		6.5%		5.1%		
経常利益	115	33	▲9.6%	86	+9.9%	120	+4	+3.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	72	21	▲33.3%	53	+29.6%	74	+1	+2.2%
ROE	5.8%					5.8%	±0pt	

※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

2024年3月期 セグメント別 通期計画

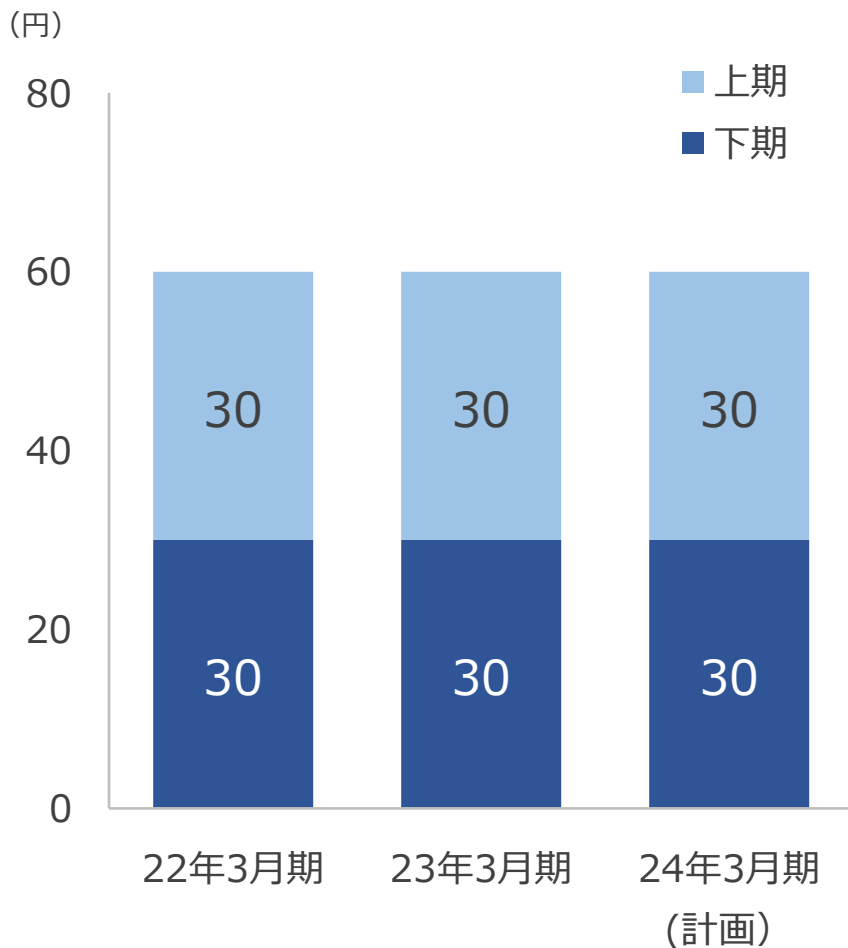
		2023年 3月期実績	2024年3月期（計画）			
			上期	下期	通期	前期比
(単位：百万円)						
国内オートバックス事業	総売上高	183,107	83,890	100,440	184,330	+0.7%
	営業利益	19,689	7,420	12,280	19,700	+0.1%
海外事業	総売上高	13,531	7,820	7,520	15,340	+13.4%
	営業利益	▲207	100	0	100	-
ディーラー・BtoB・ ワラインアライアンス事業	総売上高	49,196	24,520	28,290	52,810	+7.3%
	営業利益	281	20	290	310	+10.2%
その他の事業	総売上高	6,063	2,960	3,230	6,190	+2.1%
	営業利益	▲716	▲240	▲270	▲510	-
調整額	営業利益	▲7,324	▲3,540	▲3,760	▲7,300	-

※表示単位未満切り捨て

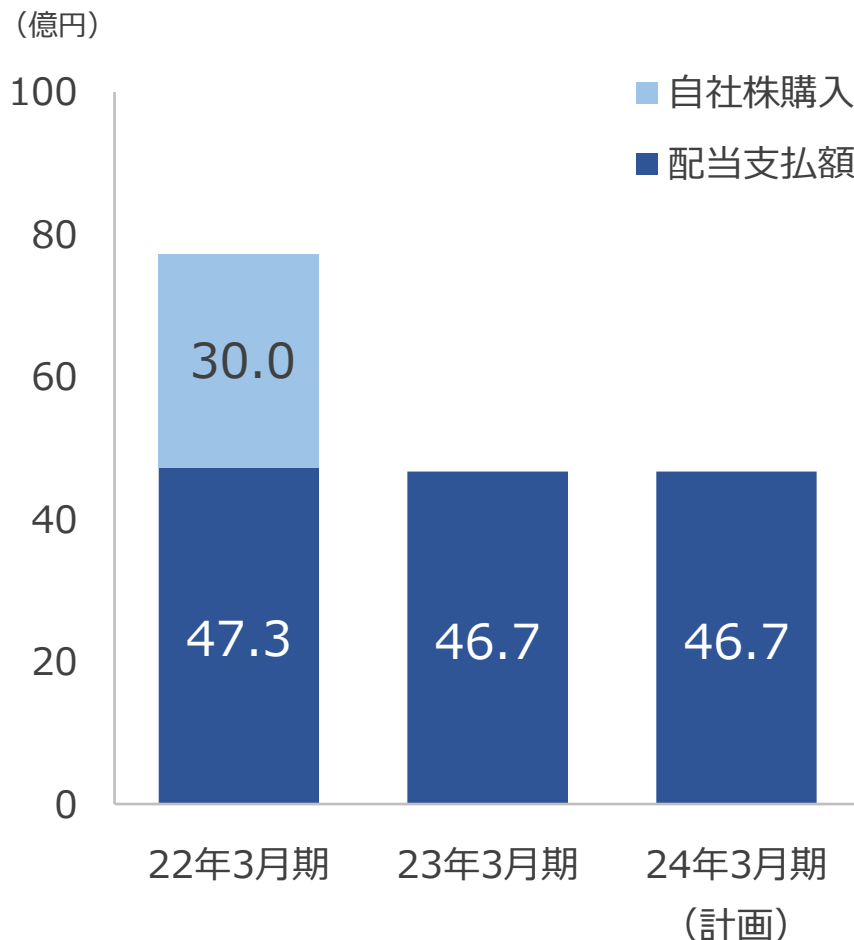
※対売上比・前期比・計画比は、円単位で計算

2024年3月期 配当・自社株買い計画

一株当たり配当金の推移

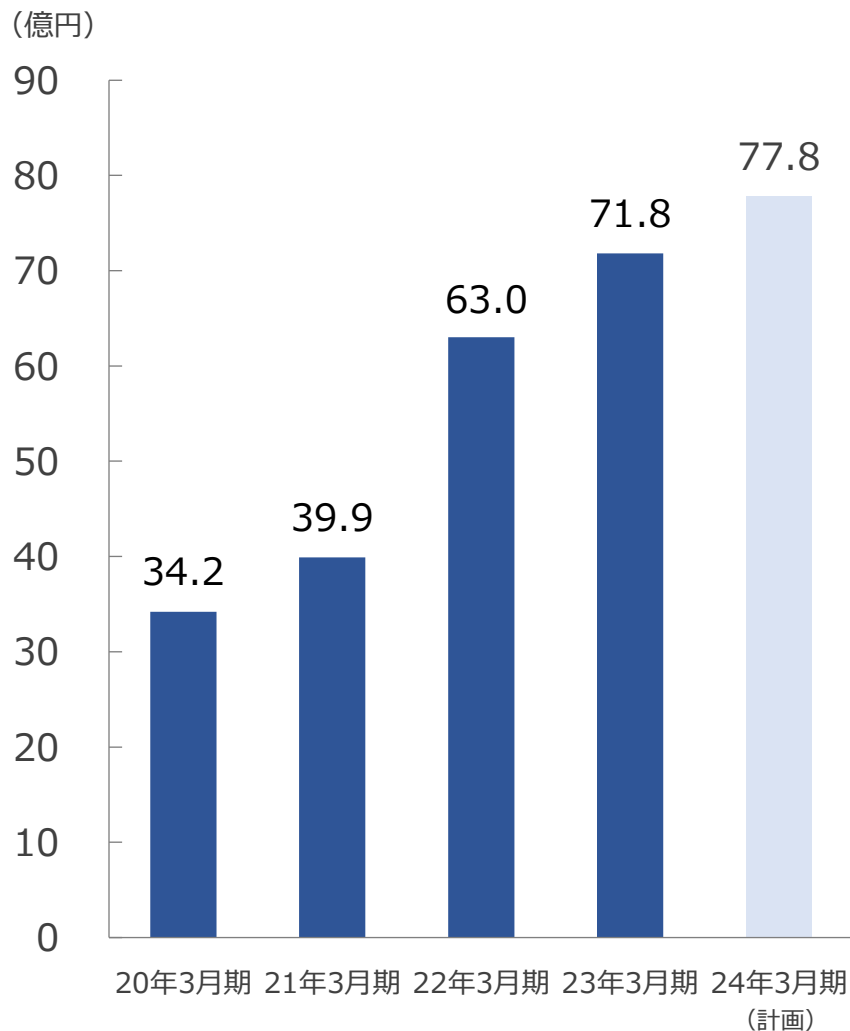


配当と自社株買い金額

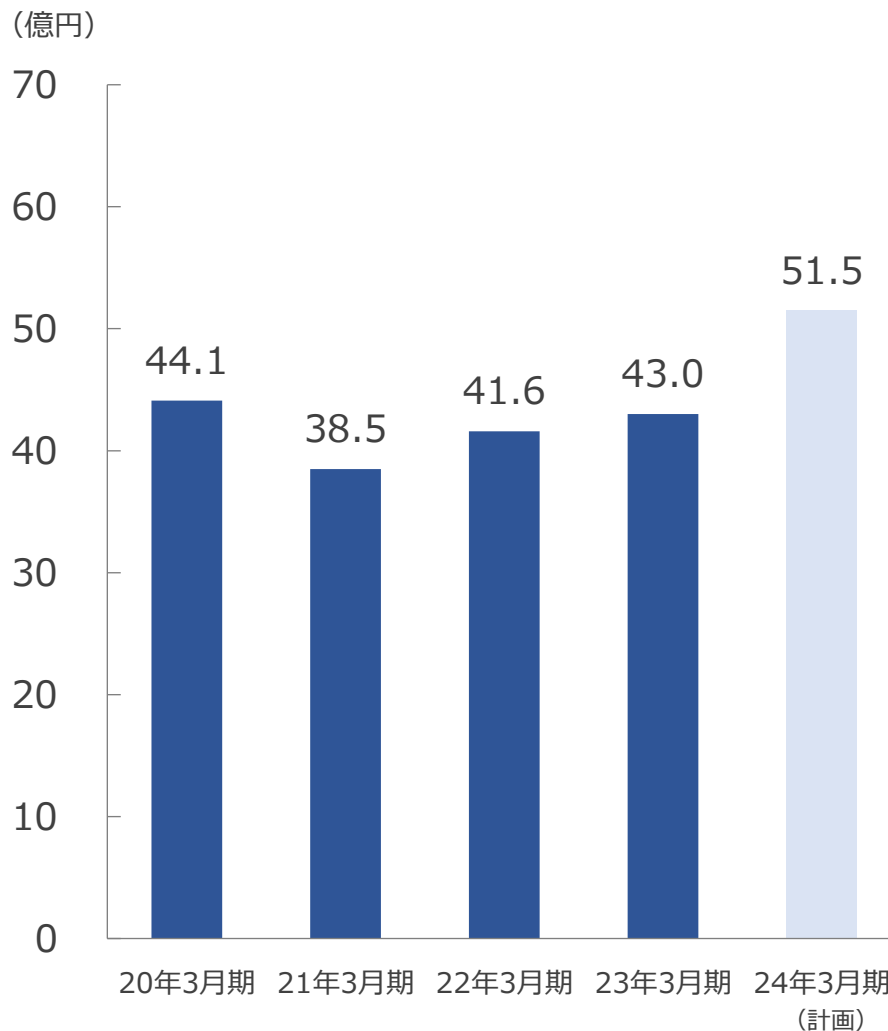


2024年3月期 設備投資・減価償却費 計画

設備投資



減価償却費



※表示単位未満切り捨て

2023年3月期 通期の取り組み および今後の取り組み

代表取締役 社長
堀井 勇吾

本日本日お伝えすること

- **2023年3月期の重点的な取り組み**
- **中長期的な成長戦略について**
- **ESG・SDGsに関する取り組み**
- **2024年3月期の計画**

2023年3月期の重点的な取り組み

1. 実行性向上とスピードアップ
2. 持続的成長に向けた取り組みの強化
3. 人づくりのための取り組みの継続

2023年3月期の重点的な取り組み

1. 実行性向上とスピードアップ

- 全社をROICで管理・見える化
- 事業ポートフォリオの見直しと絞込みによる経営資源の最適化
- 戦略事業への取り組みを強化

2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

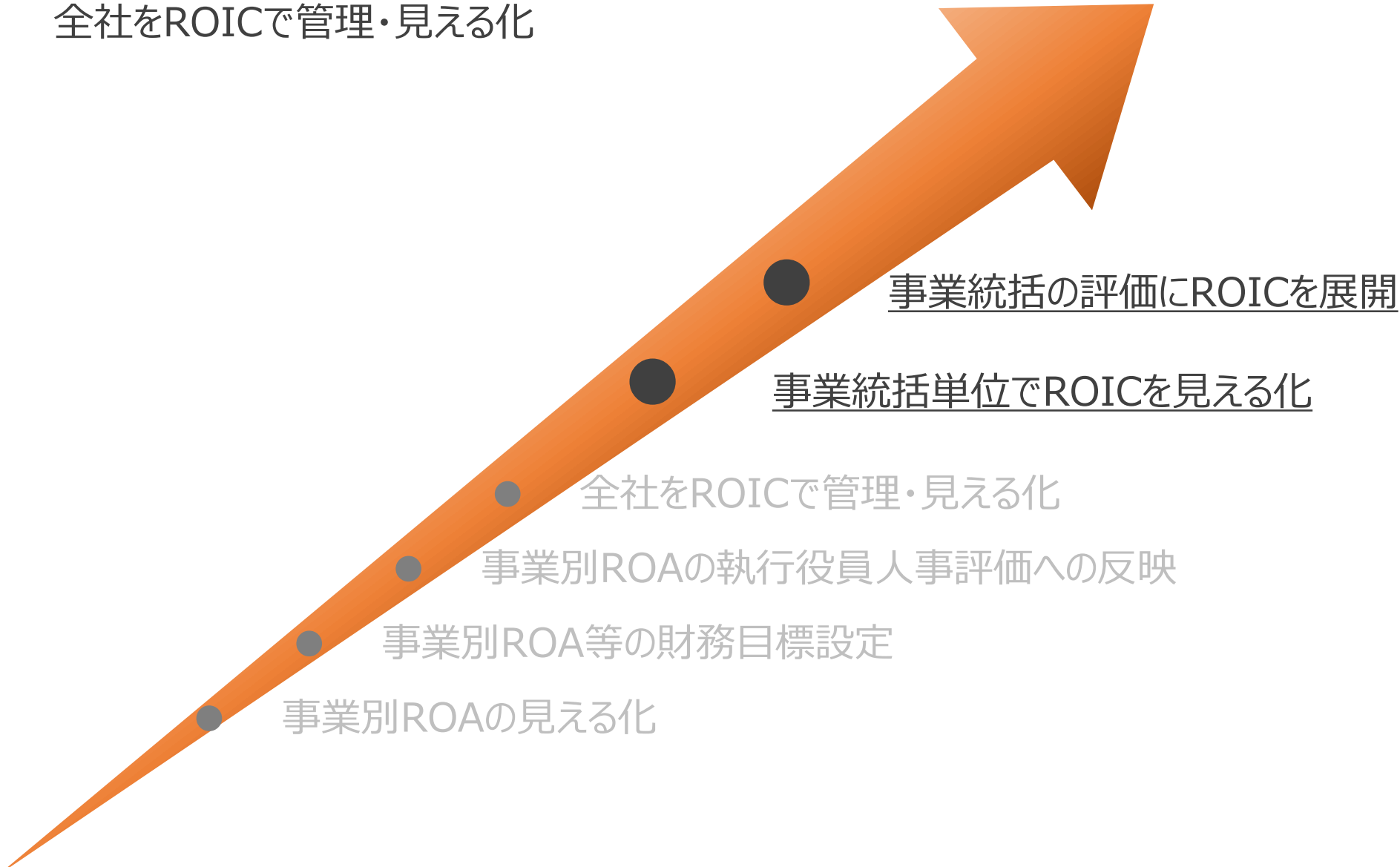
- ネットとリアルの融合による「小売業としての進化」
- ユニークデータの利活用によるDX「小売業からの進化」
- 物流の効率化による値入改善に向けた取り組み

3. 人づくりのための取り組みの継続

- 整備士の採用・育成・定着化
- リスキングの推進による人材開発

1. 実行性向上とスピードアップ°

全社をROICで管理・見える化



1. 実行性向上とスピードアップ

事業ポートフォリオの見直しと絞込みによる経営資源の最適化

■ 担当執行役員制度を廃止

- 各事業同士の有機的な結びつきによる価値創造
- 迅速で的確な意思決定
- 収益力向上に特化した体制へのシフト

■ 事業ポートフォリオの見直し

- ライフスタイル事業の一部撤退を決定
- 取締役会で赤字事業の撤退審議を継続中
- 成長見込みのある分野を事業化
- 戦略事業への取り組みを強化

1. 実行性向上とスピードアップ

戦略事業への取り組みを強化

■ BYD Auto Japan(株)とディーラー契約を締結 2022年12月

- ディーラーオープン前に栃木県のオートボックス2店舗にて試乗・購入予約受付を開始
- ZEVの普及推進を通じ、脱炭素社会の実現に貢献
- EVを含むZEVのメジャーディーラーへ



2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

ネットとリアルの融合による「小売業としての進化」

コロナ禍を経て「オンライン」と「オフライン」の融合を加速

■ 店舗在庫引当

- ECで購入した商品が店舗にあれば、店舗ですぐに受取が可能

■ ラストワンマイル対策（2023年7月からテスト実施予定）

- ECで購入した商品が店舗にあれば、店舗からすぐに配送



2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

ユニークデータの利活用によるDX「小売業からの進化」

デジタルエコシステムによる“CDE”の実現

※CDE：Customer Deep Engagementの略。お客さまとより深く、より長く、直接的につながることを目指す戦略

■ 株式取得によるDX戦略子会社化

株式会社オートバックスデジタルイニシアチブ 2023年4月3日

- IT 基盤構築に関わる領域の強化
- デジタル人材の育成、全社デジタルリテラシーの向上



2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

ユニークデータの利活用によるDX「小売業からの進化」

■ カーライフ総合サイト「MOBILA」オープン 2023年4月18日

～クルマに乗るすべての人に安心とワクワクを～

- 最新のカーニュース、ドライブなどクルマで出かけたくなる情報を提供
- マイカーメンテナンス管理や地図情報サービスを搭載
- モビリティ情報のプラットフォームへ

MOBILA
MOBILITY as a LIFE



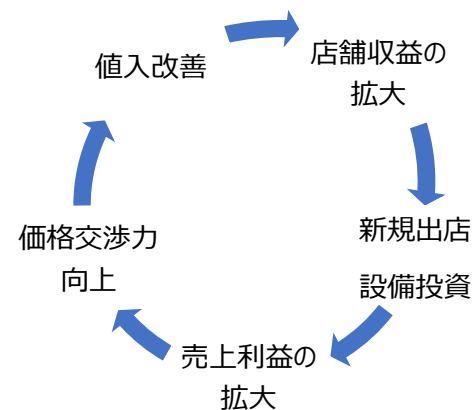
<https://mobila-carlife.jp/>

2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

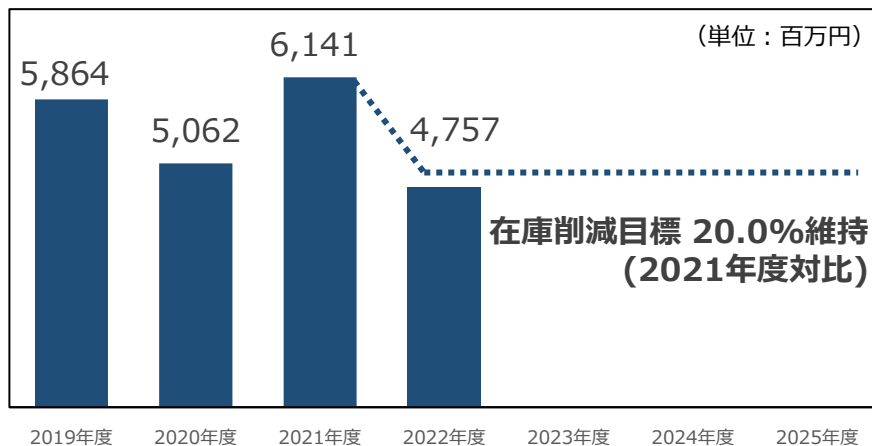
物流の効率化による値入改善に向けた取り組み

■ 値入改善に向けた取り組み

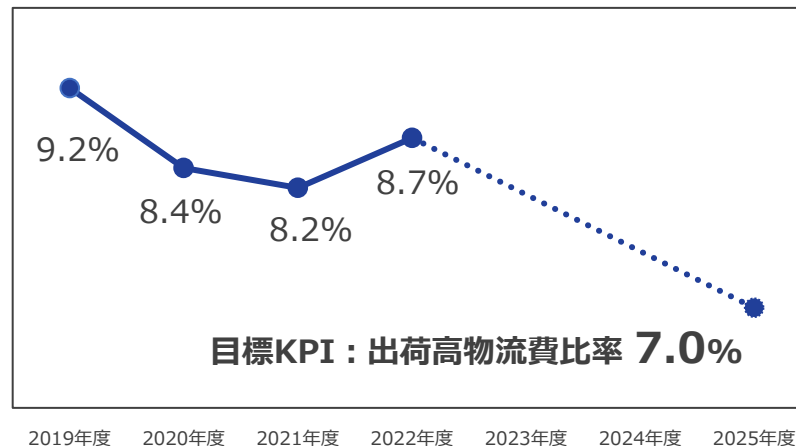
- 物流の効率化
- 仕入先交渉、コストダウンによる値入改善
- 原価高騰に対し本部吸収による値入維持



■ 物流の効率化



ロジ平均在庫金額



出荷高物流費比率

3. 人づくりのための取り組みの継続

人づくりのための取り組みの継続

■ 整備士の採用・育成・定着化

- 2級・3級整備士短期講習（約1カ月）のべ4回開催
- 自動車検査員教習試験対策研修会を開催
- ハイブリッド技術研修会 10回開催



■ リスキングの推進による人材開発

- 店舗で活躍するための専門人材の開発
- IT、DX戦略推進のための専門人材の開発

中長期的な成長戦略について

- 取締役会で中長期戦略について討議
- 次世代の経営を担う40代以下のメンバーによる中期経営計画の策定を検討中
- 10年後の目指す姿 長期ビジョン
「Beyond AUTOBACS Vision 2032」を公表



Beyond
AUTOBACS
Vision 2032

ESG・SDGsに関する取り組み

当社のサステナビリティについて

当社が実現したい社会像

人とクルマと環境が調和する
安全・安心でやさしい社会

当社が実現したい会社像

プロフェッショナルで
フレンドリーな存在

当社が積極的に解決すべき社会課題

- 1 循環型・共生型社会の実現

- 2 気候変動への対応

- 3 地域社会の活性化

- 4 多様な人材と多様な働き方の追求

- 5 健康でやりがいがある仕事づくり


4つのマテリアリティ

成長し続ける
組織・人財

社会課題を解決する事業の創出

環境・社会に配慮した取組の充実

持続可能かつ強固な経営基盤

ESG・SDGsに関する取り組み

- オートバックスチェーンに向け、チェーン全体で次の3つに優先的に取り組むことを宣言 2022年8月
 - CO2排出量の削減
 - 安全・安心の取り組み
 - スタッフの健康
- オートバックスグループ全員のSDGs教育開始 2022年9月
パート・アルバイト含む約14,000人の受講完了
- サステナビリティ基本方針、人権方針、ダイバーシティ方針、
調達方針を策定 2023年4月

ESG・SDGsに関する取り組み

4つのマテリアリティ達成のため、当社として取り組む非財務目標およびKPI

非財務目標	範囲	KPI	2022年度 実績		2030年度 目標
交通事故ゼロへの取り組み推進	連結	事故抑止商品の販売	19万個/年		23万個/年
	連結	タイヤチェック・駆け込み拠点の構築（連携先の拠点含）	238拠点		734拠点
	連結	地域交通安全イベントの開催	2回/年		4回/年
整備士の地位向上と育成	連結	検査員の確保と育成	467名		1,000名
	連結	2級整備士の確保と育成	683名		1,100名
	連結	EV対応教育の完了	528名		1,096名
クルマに関わる社会貢献の推進	連結	クルマを活用した災害支援	31台		111台
環境配慮型店舗の設置によるCO2の削減	連結	環境配慮型店舗の推進	64店舗		140店舗
環境配慮型ビジネスの推進 /サーキュラーエコシステムの実現	単体	環境にやさしい商品開発	45商品		300商品
	連結	オイル缶削減（量り売りオイル販売比率向上）	0.5万缶/年		22万缶/年
脱炭素社会の実現に向けた 安全・安心なEV普及の促進	連結	急速充電器設置	7店舗		43店舗
	連結	EV車検の推進（車検台数）	363台		3,440台/年
	連結	EV販売の推進（販売台数）	115台		2,500台/年
多様な人材が活躍できる企業風土づくり	連結	女性比率の向上	17.8%		30.0%
	連結	女性役職者(課長以上)比率の向上	8.2%		18.0%
	連結	男性育休取得の推進	37.1%		100.0%
チャレンジを評価する仕組みづくり	単体	社員いきいき度の維持	2.7		3.0
健康で活力あふれる職場づくり	連結	喫煙者比率低減の推進	34.3%		20.0%
ESG・SDGsに関する方針の見直し・策定 およびそれらの遵守	単体	サステナビリティ方針および関連方針の整備	方針策定・開示		更新
更なるモニタリングの強化	単体	ガバナンス体制と進捗状況のモニタリング強化	進捗管理方法の設計完了		改良
価値創造に向けたデータ基盤整備と活用	連結	データ活用プロジェクトの推進	顧客データ基盤の 構築完了。利用促進中		データの 連携・活用
	単体	データ分析人材の育成	教育受講者50名		320名

2024年3月期の計画

【数値計画（連結）】

売上高 2,430億円

営業利益 123億円

経常利益 120億円

親会社株主に帰属する
当期純利益 74億円

ROE 5.8%

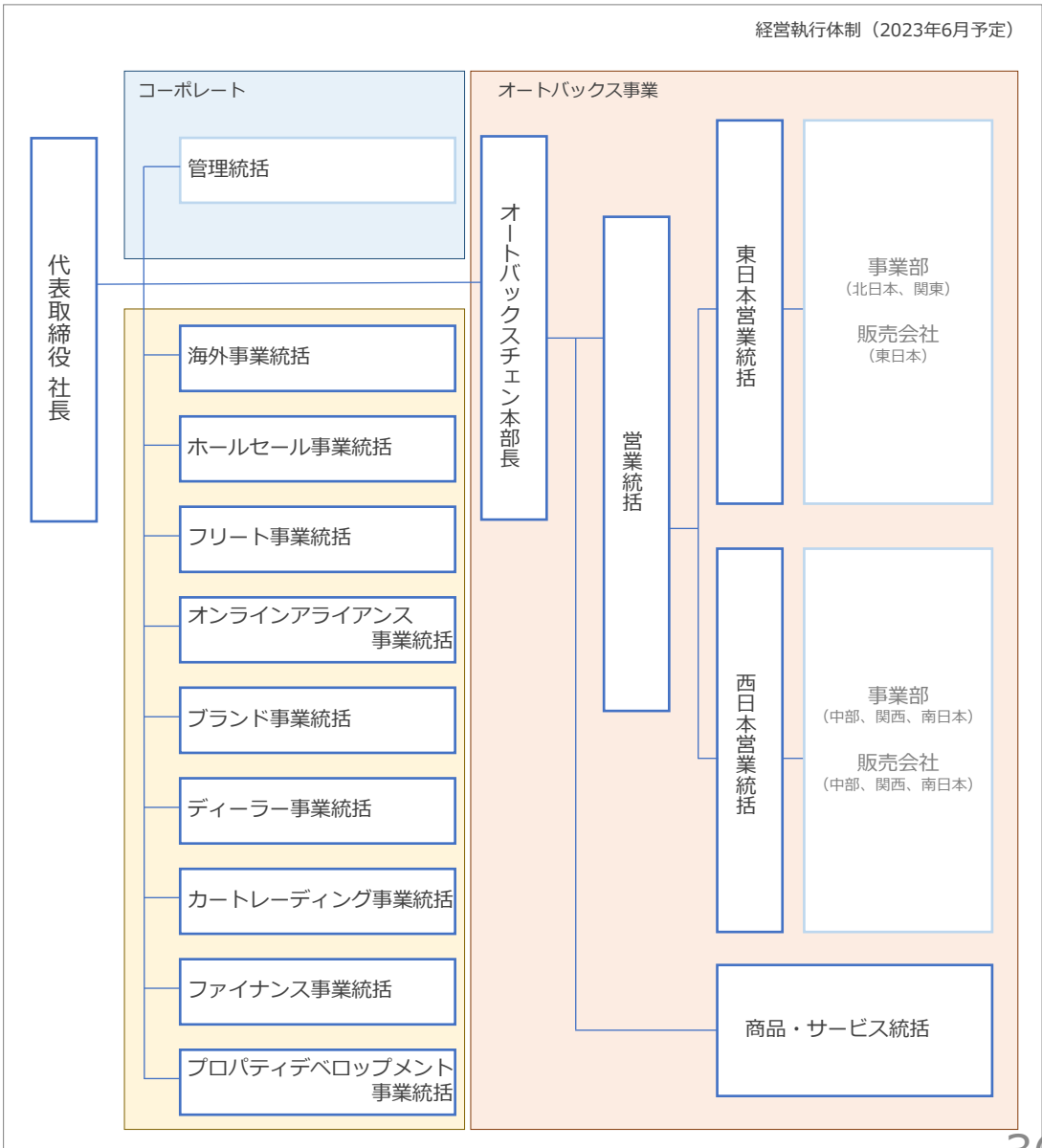
2023年度経営執行体制

経営執行体制（2023年6月予定）

意思決定と、
企業変革のスピード向上を目的に

- ・執行役員制度を廃止し、
事業ポートフォリオ運営を強化
- ・各事業に責任を持つ
事業統括を新設

※事業統括は戦略的事業単位ごとに
配置し、全社戦略の観点から各事業を
有機的に結びつけ、全社戦略を推進する
役割を担う。



経営執行体制の変更（執行役員制度の廃止と事業統括の新設）および 組織変更・人事異動に関するお知らせ

https://www.autobacs.co.jp/ja/ir/news/auto_20221226583601/pdfFile.pdf

5年ローリングプラン 参考資料

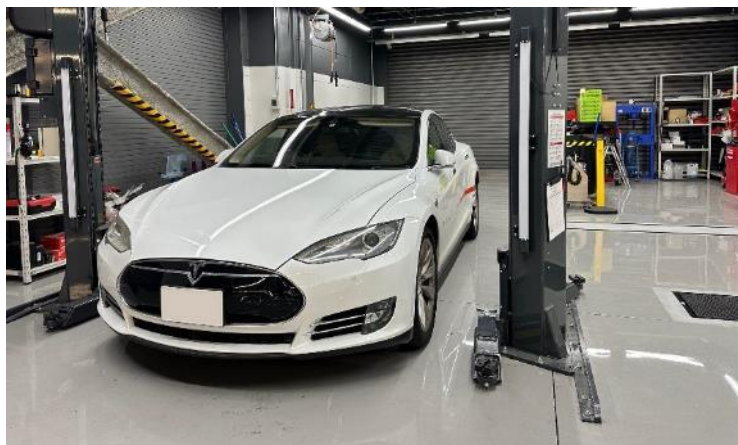


国内オートバックス事業

各事業の取り組み

■ A PIT AUTOBACS KYOTO SHIJOのEVへの取り組み

- ・「Tesla エクスプレスサービスセンター京都」オープン 2023年1月
 テスラ サービスセンターのテナント入店は、オートバックスグループで2店舗目
 テスラモーターズジャパンと業務委託基本契約を締結し、車検などの請負作業を開始
- ・「Hyundai Mobility Lounge 京都四条」オープン 2023年2月
 HyundaiのZEV※の車両展示・購入相談を実施
 Hyundaiと整備業務基本契約を締結し、ZEV※の点検整備、保証整備、メンテナンスを開始
 ※ZEV（Zero Emission Vehicle）：走行中に二酸化炭素等の排出ガスを出さない電気自動車（EV）や燃料電池自動車（FCEV）の総称



テスラ専用の整備・メンテナンススペースを完備



電気自動車（EV）「IONIQ 5」を展示

5年ローリングプラン 参考資料

 デイラー事業

各事業の取り組み

■ BYD Auto Japan(株)とディーラー契約を締結

- 2022年12月に電気自動車メーカーBYD Auto Japanとディーラー契約を締結
2拠点の開業準備室にてe-SUV「BYD ATTO 3」の試乗・購入予約受付を開始
- 運営する正規ディーラーは、BMW、MINI、Audi、BYDの4ブランドへ
- 各社ディーラー共通のKPI設定により経営の見える化を推進
- EVの普及推進を通じ、脱炭素社会の実現に貢献

(株)アウトプラッツ
BMW/MINI
正規ディーラー
5拠点(東京)



(株)モーターレン栃木
BMW
正規ディーラー
5拠点(栃木)



(株)ボックス・アドバンス
Audi
正規ディーラー
3拠点(千葉、栃木)



(株)ボックス・E-モビリティ
BYD
正規ディーラー
2拠点に出店予定



5年ローリングプラン 参考資料

■クラウド型酒気帯びアルコールチェッカー法人向けサービス

オンライン
ネットワーク

2021年10月開始

- ・ 飲酒運転の撲滅を目指し、企業や官公庁・自治体などの社用車や、マイカーを業務活用するお客様に向け、クラウド型の酒気帯びアルコールチェッカー「ALCクラウド」サービスを開始
- ・ 契約社数拡大中



ネットワーク構築の取り組み

■公式アプリに新機能「待ち時間予約」搭載

カー用品販売
ネットワーク

2022年9月

- ・ 2022年9月、当日のエンジンオイル交換がワンクリックで予約できる新機能「待ち時間予約」を追加

※2023年3月末時点で「待ち時間予約」が可能な店舗は100店舗

オイル交換WEB予約※

約26%増

※ 2022年4月~2023年3月
累計前期比

アプリダウンロード累計数

約470万DL

※ 2023年3月末時点



5年ローリングプラン 参考資料



BtoB事業



国内オートバックス事業

各事業の取り組み

■ 日産自動車(株)との協業によるアイテム開発 軽EV「日産サクラ」に続き、新型「日産セレナ」にも

- 軽電気自動車「日産サクラ」専用内装パネルと、ラバーマットの2アイテムを開発 2022年12月 A PIT AUTOBACSの2店舗にて販売
- 新型「日産セレナ」の専用アイテムを開発 2023年3月 シートカバーなどのインテリアアイテム6種4アイテムを開発 日産ディーラーにて販売



SAKURA e-share mobi KYOTO CONCEPT



日産サクラ専用 内装パネル



日産サクラ専用 ラバーマット



日産セレナ

5年ローリングプラン 参考資料



ライフスタイル事業

各事業の取り組み

■「GORDON MILLER MOTORS」より、 軽キャンピングカー「GMLVAN S-01」を発表

2022年11月

- オリジナルカスタムカーを扱う「GORDON MILLER MOTORS」
2019年より機能性を重視したキャンピングカー2車種を販売。販売台数大幅に伸長
- 3車種目となる軽キャンピングカー「GMLVAN S-01」は、2023年2月より販売開始



5年ローリングプラン 参考資料



ライフスタイル事業

各事業の取り組み

エアールティーエー メカニクス

■「ARTA MECHANICS」より

ヴィゲイル

カスタムカー第2弾「VIGALE」を発表 2023年1月

■コンセプトストア『ARTA MECHANICS & INSPIRATIONS』 2023年5月グランドオープン

- ・ 非日常体験や、イベント・パーティーの開催を通じて仲間と楽しめる空間
“インスピレーション”が受け取れる、ユーザーの体験型施設を目指す
- ・ これまでネット通販のみで販売していたエアロパーツや、スポーツシートなどのクルマのパーツのほか、「ARTA CVSTOS」のアパレルを中心としたアイテムを販売



VIGALE



ARTA MECHANICS & INSPIRATIONS

店舗外観

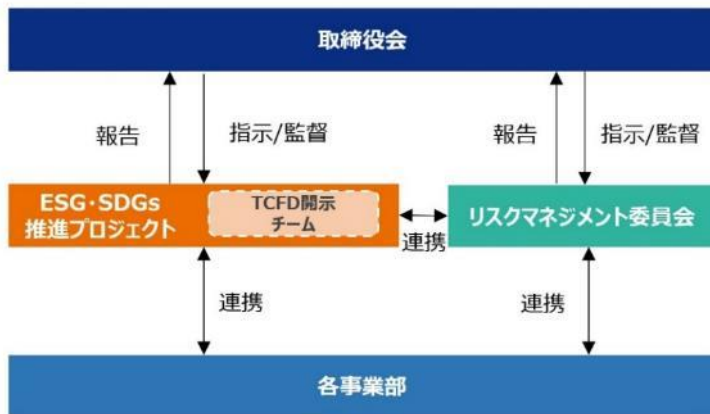


店舗内観

気候変動への対応

気候変動対応を重要な経営課題の一つと位置付け、TCFD提言に賛同を表明 2022年6月

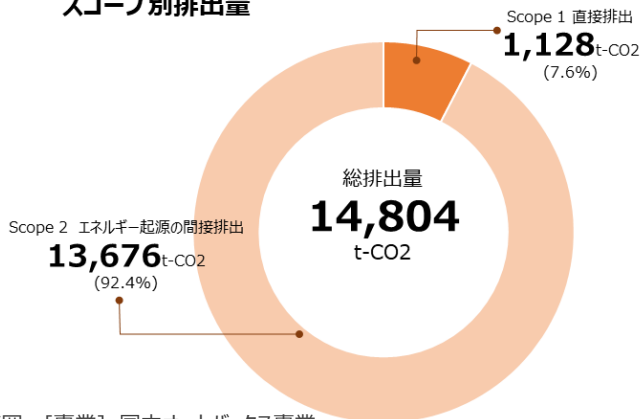
シナリオ分析に当たる「TCFD開示チーム」を立ち上げ、気候関連リスクおよび機会の特定から評価・分析を実施し、その検証結果について、取締役会へ報告。取締役会においては、承認および必要な指示・監督を行っている。



削減目標：2050年度にカーボンニュートラル (排出量実質ゼロ)

お客様の商品使用段階におけるCO2排出量削減も含めた環境配慮型機能性商品の開発や、省エネ店舗化の推進および資源循環への取り組み等を検討。

スコープ別排出量



算定範囲：[事業] 国内オートバックス事業
 [対象] 日本国内 事業所、直営および子会社店舗、物流拠点 (147拠点)
 算定期間：2021年4月1日～2022年3月31日
 Scope 1：燃料の燃焼、工業プロセス等、事業者自らによる温室効果ガスの直接排出
 Scope 2：他者から供給された電気・熱・蒸気の使用にともなう間接排出

2023年3月期 車買取・販売

台数合計 **34,953台** 前期比 **+17.2%**

業販

内訳	売上台数
本部へ売却	1,434台
本部へ売却を委託	5,172台
店舗から直接	18,211台
業販 合計	24,817台

小売

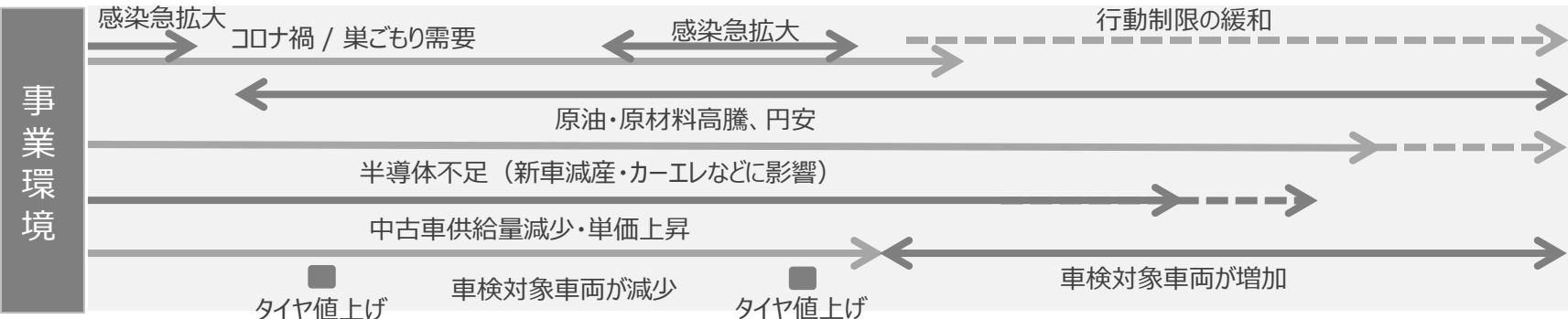
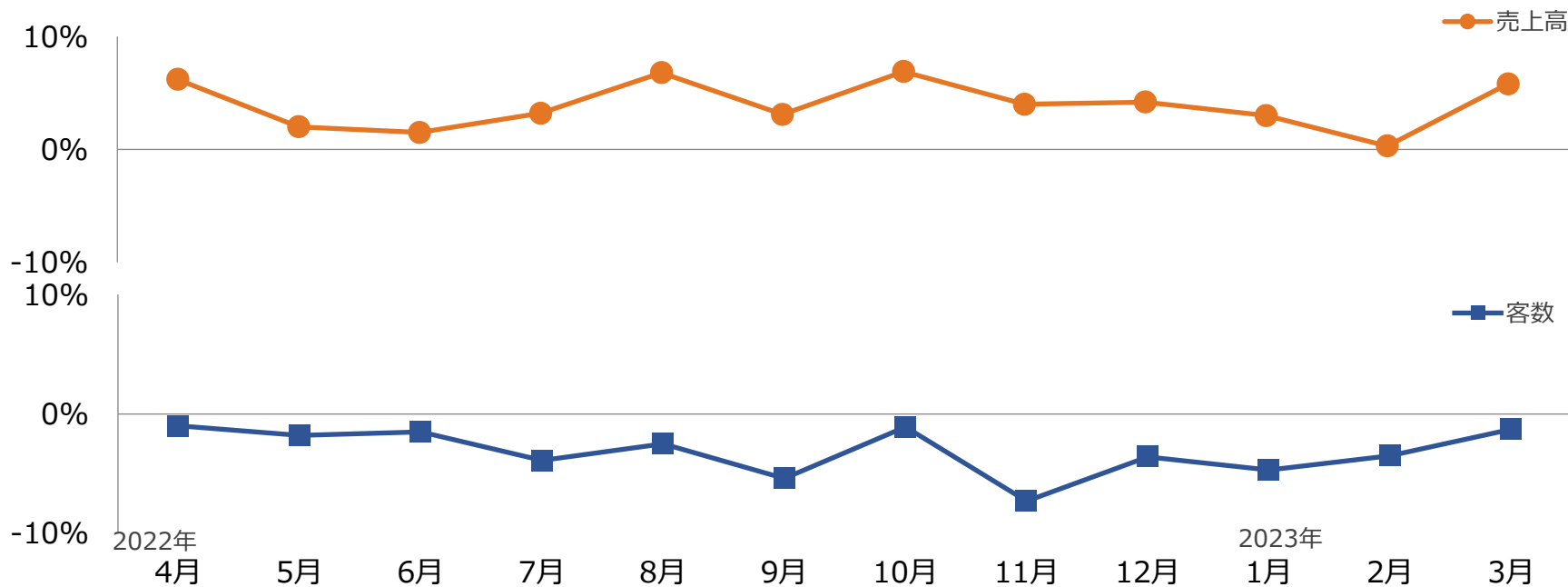
内訳	売上台数
中古車	6,324台
新車	3,812台
小売 合計	10,136台

※車買取専門店を含む全ての店舗における台数

国内店舗 売上・客数 既存店前年比推移

既存店 売上前期比 **+4.0%** 客数前期比 **▲3.1%**

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）



出退店の実績

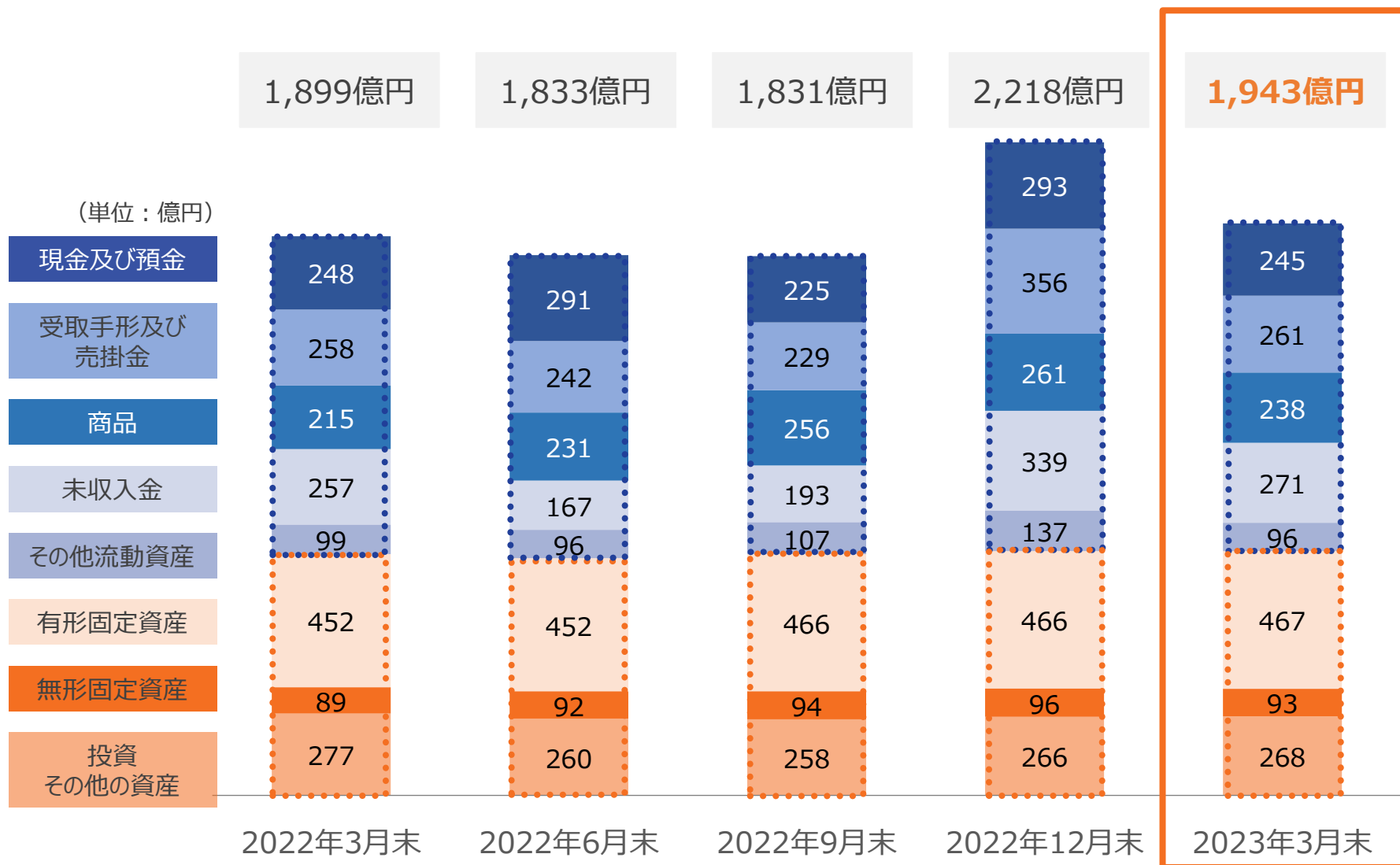
国内	22/3末	2023年3月期							23/3末
		上期			22/9末	下期			
		新店	S&B R/L	退店		新店	S&B R/L	退店	
オートバックス	494	+1			495	+2	+1/▲1	▲1	496
スーパーオートバックス	74				74				74
オートバックスセコハン市場	6	▲1			5				4
オートバックスエクスプレス	11				11				11
オートバックスカーズ	3	+1			3				3
国内計	588	+2			588	+2	+1/▲1	▲2	588

海外	22/3末	2023年3月期			23/3末
		上期	22/9末	下期	
フランス	10		10		10
タイ	33	+8	41	+8	49
シンガポール	2		2		2
台湾	6		6		6
マレーシア	4	+1	5		5
インドネシア	4		4	▲1	3
フィリピン	3		3		3
海外計	62	+9	71	+7	78

※S&B：スクラップ&ビルド

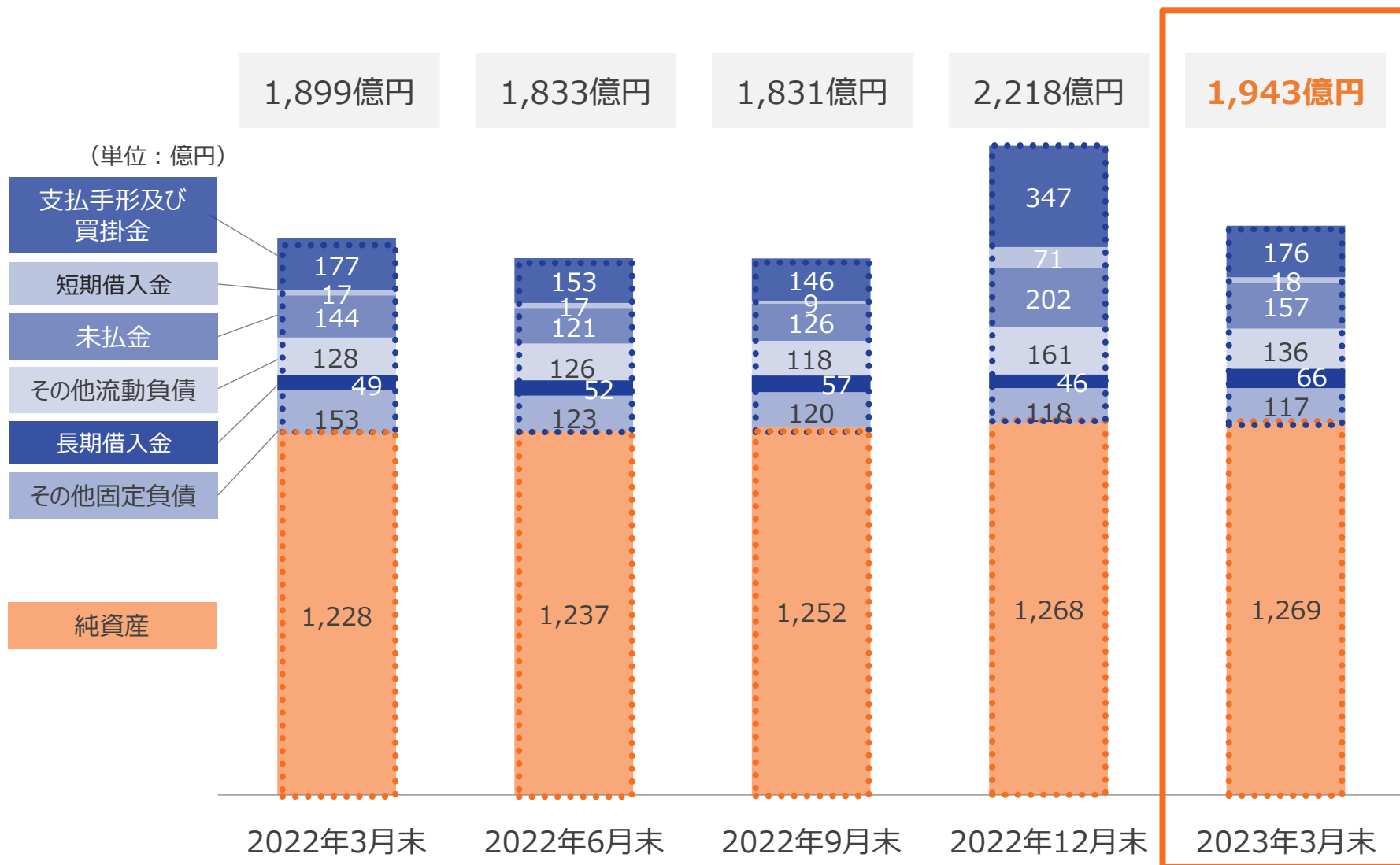
※R/L：リロケーション（業態転換含む）

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

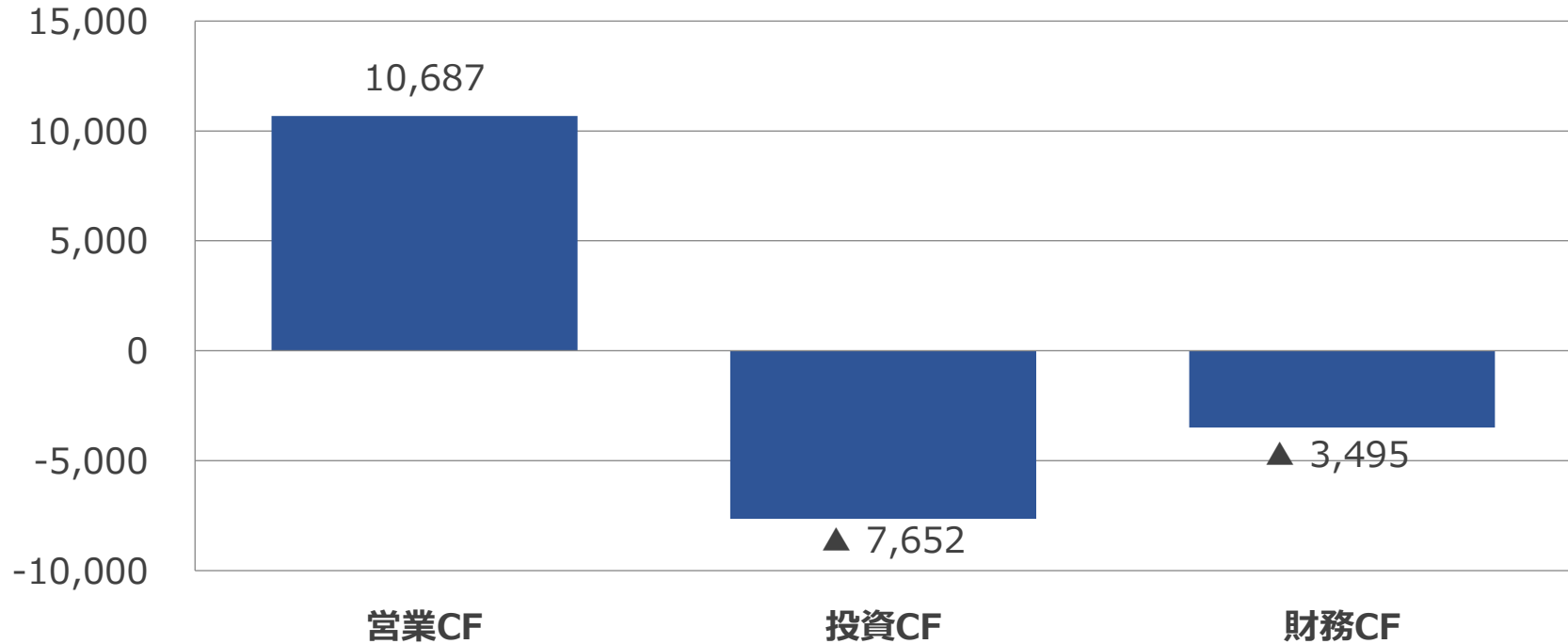


※表示単位未満切り捨て

キャッシュフロー

連結キャッシュフロー

(百万円)



主な投資の内訳

- ・情報投資関連
- ・店舗等の増改築

現金及び現金同等物

2023年3月末：245億円
2022年3月末：247億円

※表示単位未満切り捨て



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。