

2003年3月期 決算説明会 株式会社 オートバックスセブン



CEO 住野 公一

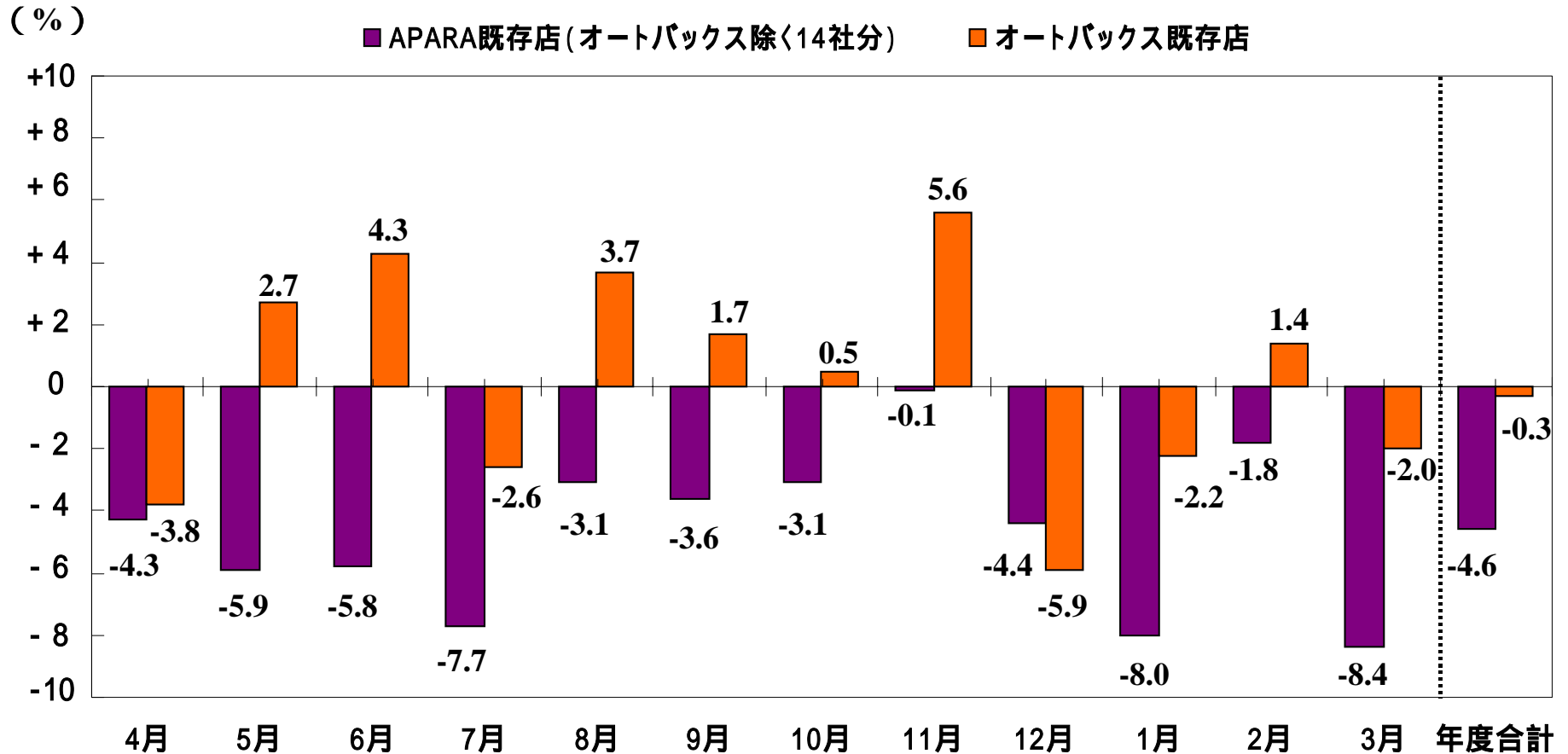
AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

業績サマリー

2003年3月期決算(連結)は前年比較「増収減益」

2004年3月期計画(連結)は「増収増益」を確保

店舗カテゴリー別 小売売上高月次推移(対前年比)



自動車用品小売業協会(APARA)会員企業15社(平成15年3月末現在)

(株)オートバックスセブン、(株)イエローハット、(株)オートアールズ、オートテック(株)、(株)オートハローズ、(株)カムイ、(株)ドライバーズスタンド
 (株)カルグ、(株)タクティー、(株)あしだ、(有)小林ドライブショップ、(株)シグマ、(株)御浜商会

2003年3月期 実績(連結)



(単位:百万円)

	2003年3月期	2002年3月期	増減	計 画 (2002年11月発表)	計画差
売上高	230,478	227,737	+2,741	237,000	6,522
売上原価	163,457	163,056	+ 401	168,800	5,343
売上総利益	67,021	64,680	+2,341	68,200	1,179
販売費及び 一般管理費	59,369	55,111	+4,258	58,400	+ 969
営業利益	7,652	9,569	1,917	9,800	2,148
経常利益	10,273	12,271	1,998	12,600	2,327
当期利益	4,003	5,520	1,517	6,200	2,197
子会社数	67社	63社	+ 4社	65社	+ 2社
関連会社数	8社	7社	+ 1社	7社	+ 1社
連結店舗数	146店	153店	7店	159店	13店

1. 売上高および売上総利益の前年比較増減要因

(単位:億円)

	店舗・法人 の統廃合	重点施策 新規事業 等	その他の 増減要因	連結合計 対前期増減
売上高	+13.0	+11.0	+ 3.4	+27.4
売上総利益	+21.5	+ 5.4	3.5	+23.4

2. 販管費および営業外収支の増減要因

(単位: 億円)

	店舗・法人 の統廃合	重点施策 新規事業 競合対策 等	その他の 増減要因	連結合計 対前期増減
販売管理費	+27.5	+15.5	0.4	+42.6
人件費	+19.3	+ 1.5	+ 7.2	+28.0
販売費	+ 6.3	+ 7.8	4.7	+ 9.4
設備費	+ 6.5	+ 1.0	+ 0.6	+ 8.1
その他	4.6	+ 5.2	3.5	2.9
営業外収益	+ 6.6	+ 0.7	+ 4.0	+11.3
営業外費用	+ 8.6	0.0	+ 3.5	+12.1

2004年3月期 計画(連結)



(単位:百万円)

	2003年3月期	2004年3月期	増 減	伸長率
売上高	230,478	234,000	3,522	+ 1.5%
売上原価	163,457	166,100	2,643	+ 1.6%
売上総利益	67,021	67,900	879	+ 1.3%
販売費及び 一般管理費	59,369	60,400	1,031	+ 1.7%
営業利益	7,652	7,500	152	2.0%
経常利益	10,273	10,700	427	+ 4.1%
当期利益	4,003	5,000	997	+24.9%

2004年3月期		上期	下期	通期
セールアウト計画	全 店	+0.5%	+1.3%	+0.9%
(小売売上高)	既存店	+0.7%	+1.3%	+1.0%

中期戦略

「土壌づくり・種まき」の整備ステージから
「統合・提携」による成長ステージへ

これまでの中期戦略の総括

2000年

2001年

2002年

2003年

本部体制整備(種まき)

エリア投資収益性の向上 店舗規模・配置の最適化推進

エリア別出退店戦略の構築
オフィサー制導入し権限委譲

- 【エリア経営資源の統合】
- ・個店単位の収益実現施策からエリア単位の施策への転換

トータルカーライフ事業支援 トータルカーライフ事業供給を推進

カーライフ事業構想の構築
中古車、車検事業に重点投資

- 【顧客戦略の統合】
- ・事業単位の収益実現施策から顧客起点の施策への転換

チェーン基盤整備(土壌づくり)

SA推進 SAタイプ の業態確立と個店収益の実現

出店数、収益性、成長性、本部の投資収益性について継続的に開示

- ・業態確立し、ほぼ全店の個店収益が実現
- ・初期投資額見極めの精度アップ

法人統廃合 FC法人リーグ制の徹底による不振法人再建

リーグ別FC法人・店舗数・売上シェア
不振(A3)法人に対する再建状況について継続的に開示

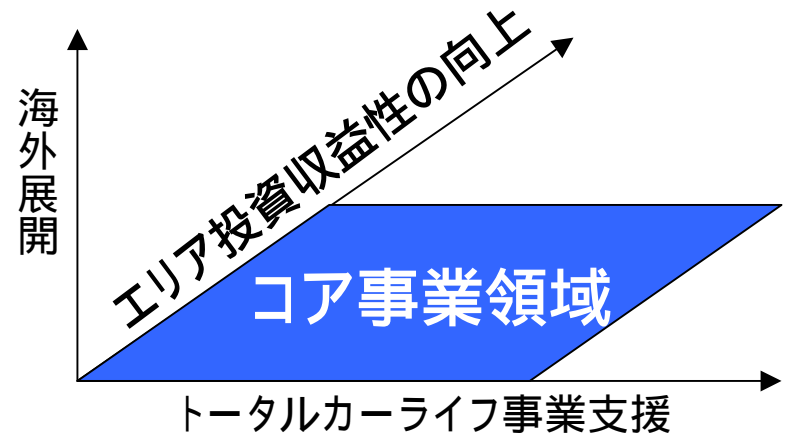
- ・リーグ制が徹底され、個別には着実に再建
- ・不振に陥る前の法人対策

今後の中期戦略の枠組み

統合・提携による成長ステージへ

- 整備から成長へ -
- ・個別から**統合**へ
- ・先行自前主義から**提携**へ

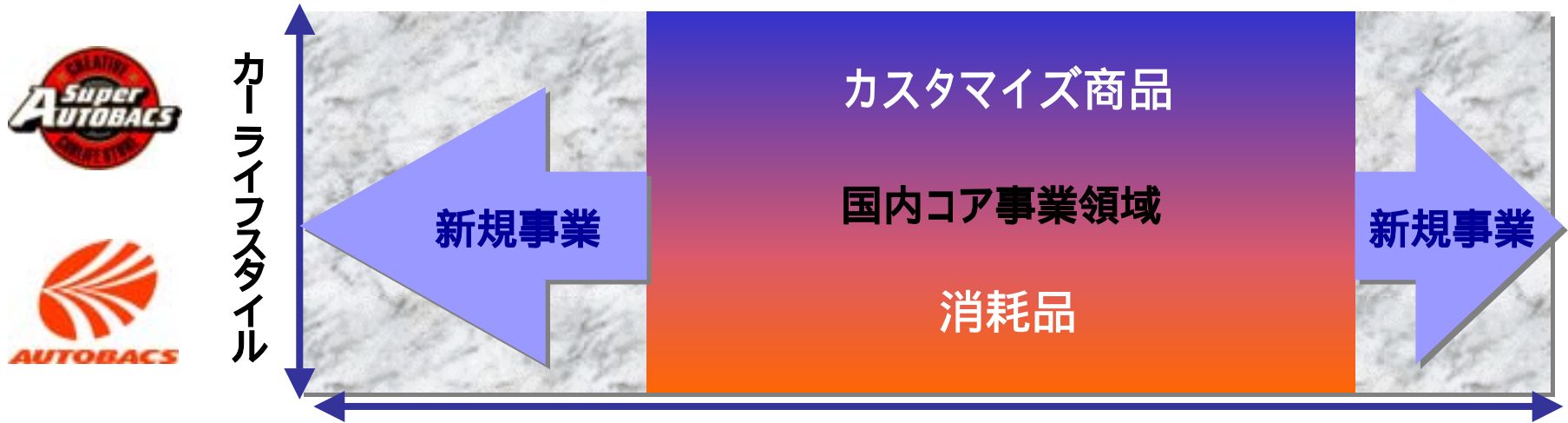
3つの戦略分野



新たな戦略の枠組み (戦略事業分野)	従来のステージ (土壌づくり・種まき)	今後のステージ	今期の重点課題
エリア投資収益性の向上 (国内エリア事業)	チェーン基盤整備 ・SA推進 ・法人統廃合	エリア起点の 店舗経営資源・オペ レーション 統合	エリア単位のオペレーショ ンを支える仕組み(システ ム、本部体制など)整備
トータルカーライフ事業支援 (新規事業)	新規事業開発の継続 (先行自前主義)	顧客起点の事業 統合 ・ 提携	・顧客管理の統合 ・業界を超えた提携連合
海外展開 (海外事業)	海外事業開発の継続 (先行自前主義)	海外エリア起点の 拠点経営資源 統合 現地資本・マネジメント との 提携	・海外拠点の統廃合 ・資本・マネジメントの現 地化推進

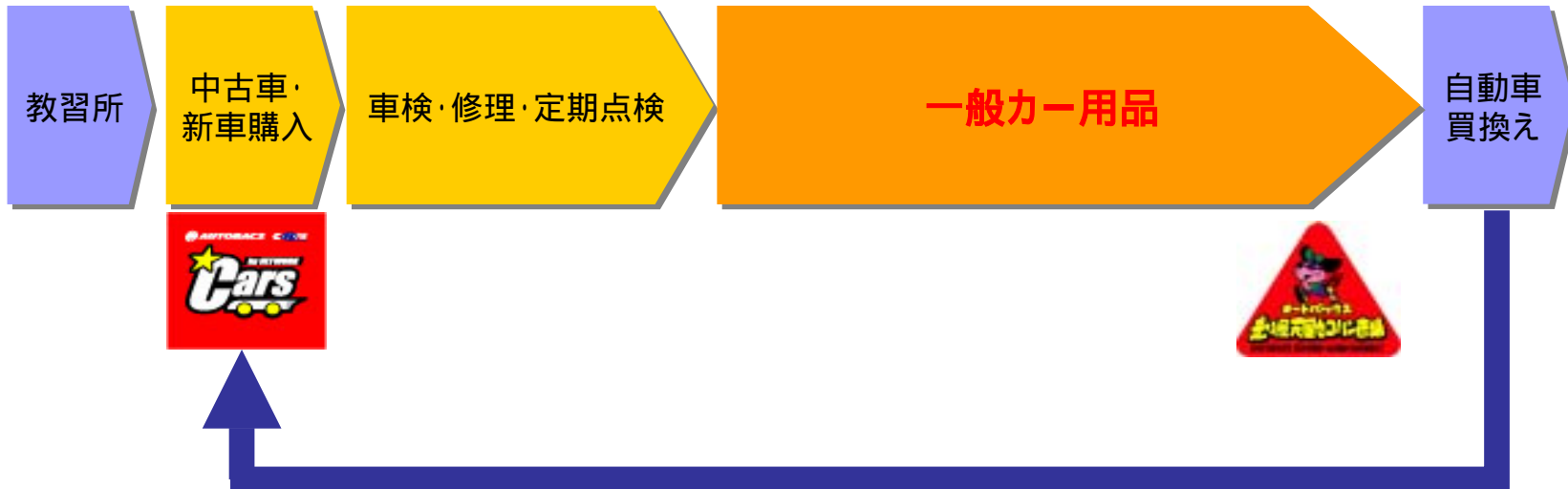
個別から統合へ

国内コア事業の成長戦略



カーライフサイクル

顧客起点で各事業の顧客管理を統合し、カーライフサイクルの各ステップをカバー



個別から統合へ

エリア戦略の変遷

1990 ~ 1998年

出店推進



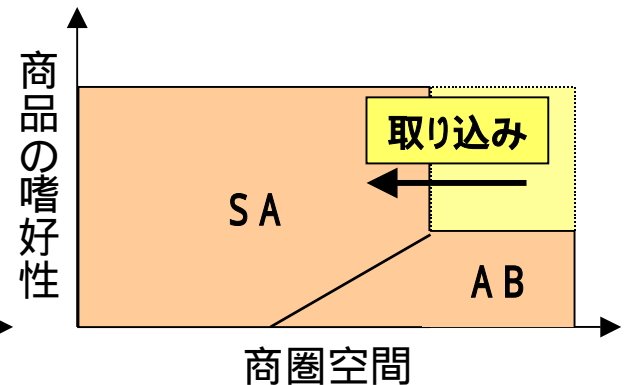
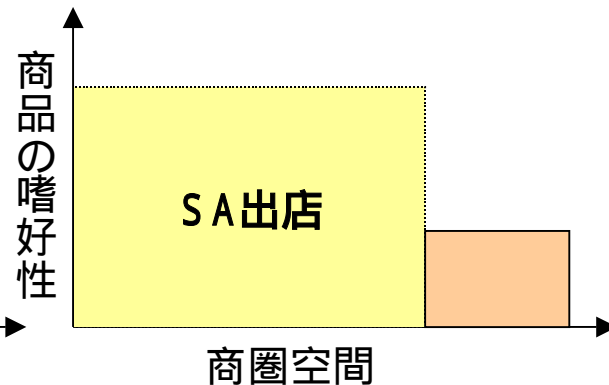
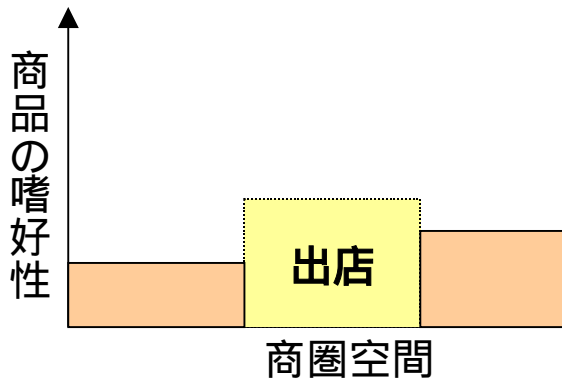
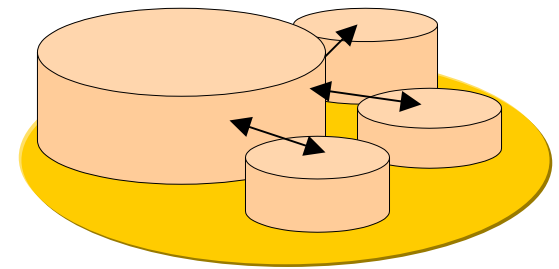
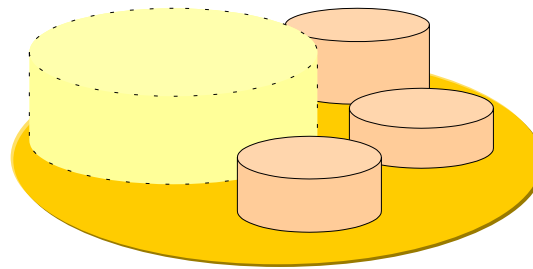
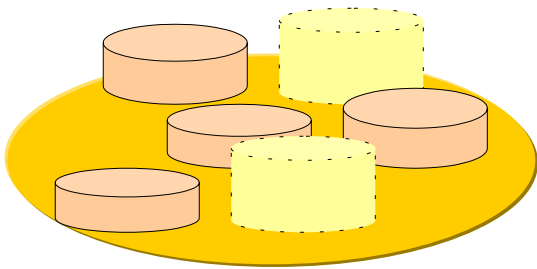
1999 ~ 2002年

個店の
規模・配置の最適化



2003年 ~

エリア起点の店舗経営資源
オペレーションの統合



2002年以降の主な提携

関連事業	相手先	時期	形態
仕入先との提携 (商品力強化)	オートリファイン(株)(足回り商品)	2002年4月	資本・業務提携
	(株)デイトナ(二輪部品)	2003年3月	資本・業務提携
自動車販売強化	スズキ(株)(新車販売)	2002年12月	販売代理店契約
	ガリバーインターナショナル(株)(中古車)	2003年4月	業務提携
	オートレーディングルフトジャパン(株)(輸入車)	2003年5月	資本・業務提携
海外展開(中国)	派安汽車グループ (株)コシダテック	2003年中	合併

AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

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御座います。