

2002年11月19日

株式会社 オートバックスセブン 2003年3月期 中間決算説明会

CEO 住野 公一



AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

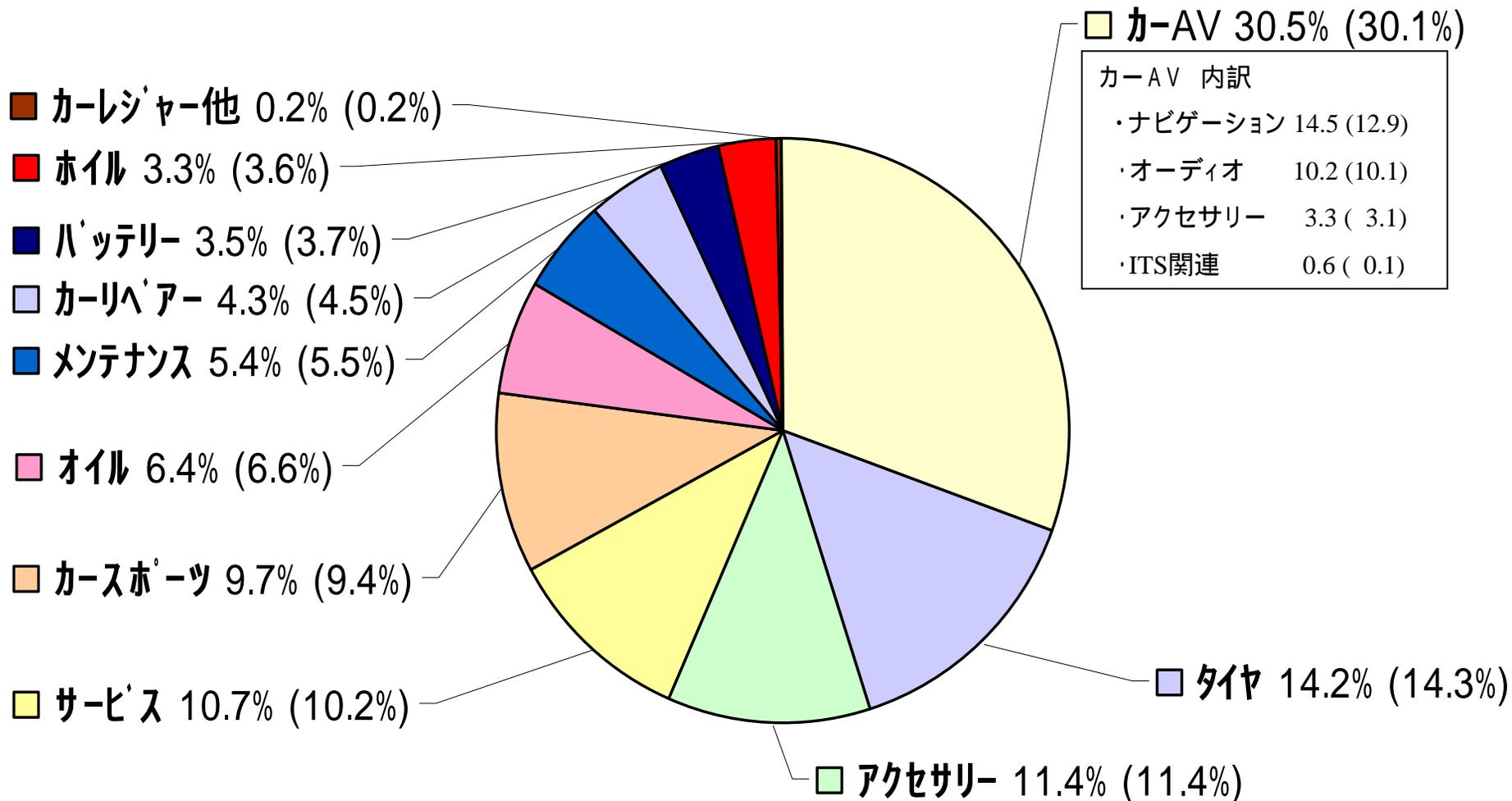
2003年3月期 上期実績（連結）



(単位:百万円、%)

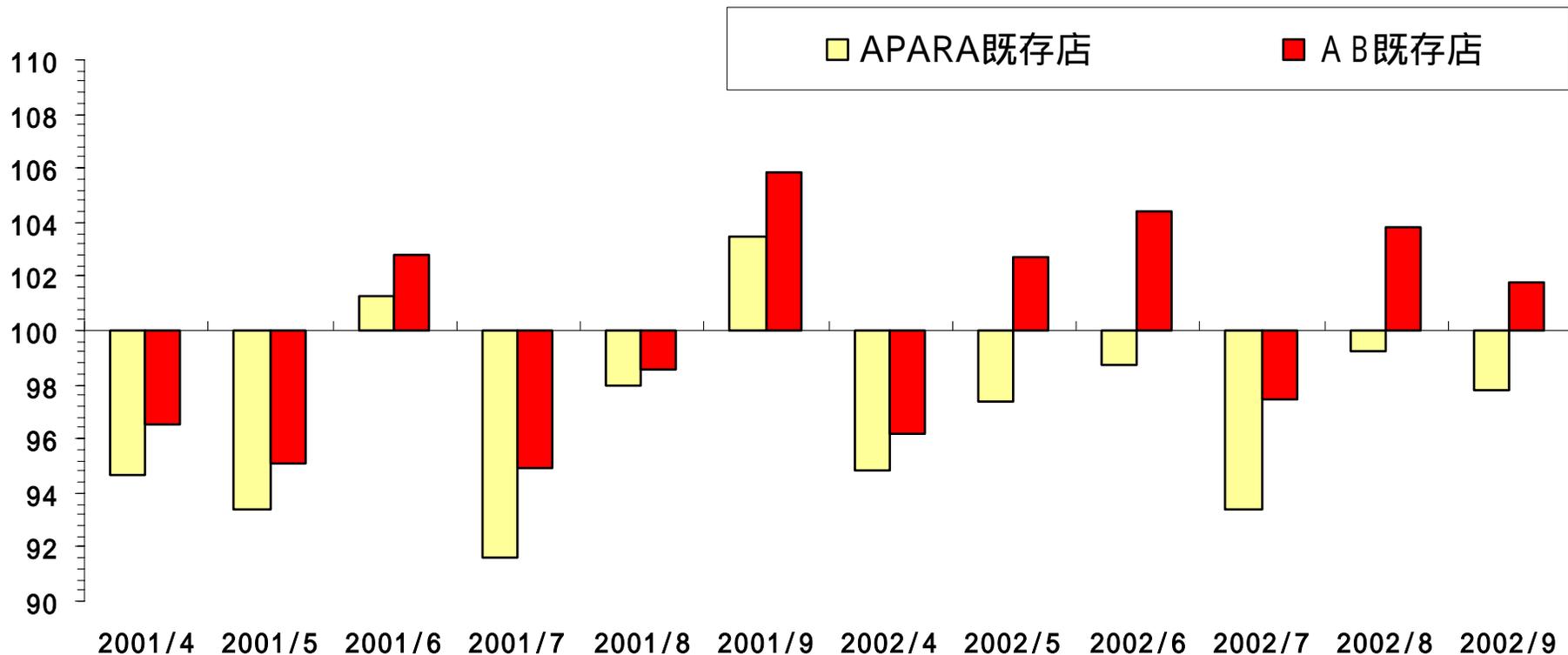
	2003年3月期 上期					2002年3月期 上期	
	実績	構成比	前年 同期比	計画	構成比	実績	構成比
売上高	109,052	100.0	1.4	112,000	-	107,545	-
売上総利益	31,644	29.0	4.1	31,600	28.2	30,377	28.2
販管費	28,287	25.9	9.2	26,800	23.9	25,895	24.1
営業利益	3,357	3.0	25.2	4,800	4.2	4,482	4.1
経常利益	4,659	4.2	22.2	6,300	5.6	5,986	5.5
特別損益	143	0.1	-	0.0	-	31	0.0
当期純利益	2,133	1.9	35.5	3,600	3.2	3,306	3.0

2002年3月期 上期 商品別（小売ベース）売上シェア



()は、前年同期実績

オートバックス店とAPARA会員店の売上伸長率比較



オートバックス店の月次売上実績は、業界平均を上回って推移しています。

APARA=Auto-Parts & Accessories Retail Association (自動車用品小売業を営む事業者の団体。加盟企業 15社、約1,200店舗。)

オートバックス店には、「オートバックス」と「スーパーオートバックス」が含まれます。

APARA会員店の既存店伸長率は、オートバックス店の実績を含む数値となっており、オートバックス店を除くAPARA会員店の売上低下の実体は、グラフより更に低めであると推測出来ます。

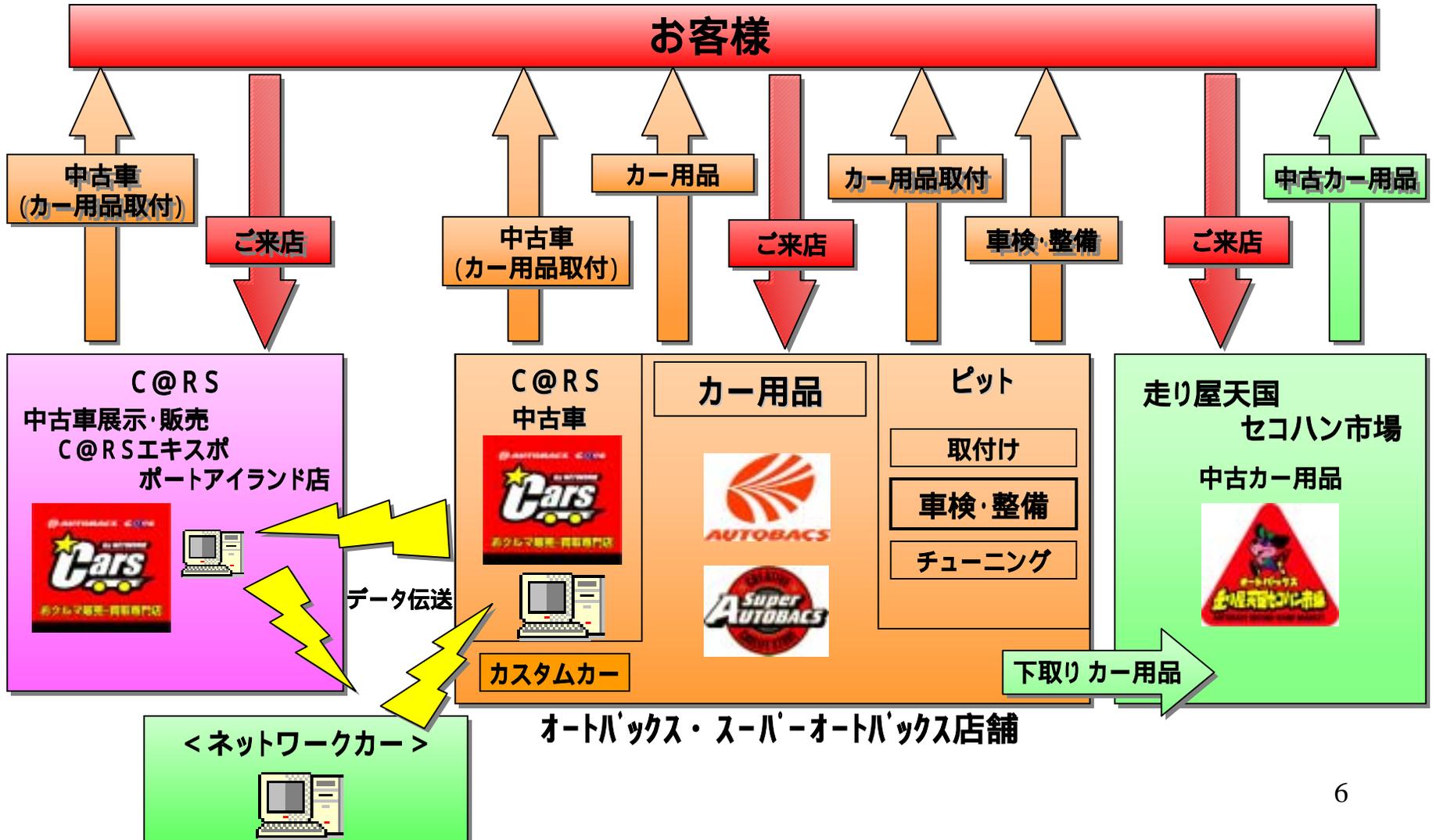
『戦略上の施策による要因』

- ・ 車検 / 整備
- ・ 中古車販売
- ・ 連結対象子会社の増加
- ・ 競合店対策

中古車、車検・整備事業の位置づけ:トータルカーライフサポート事業

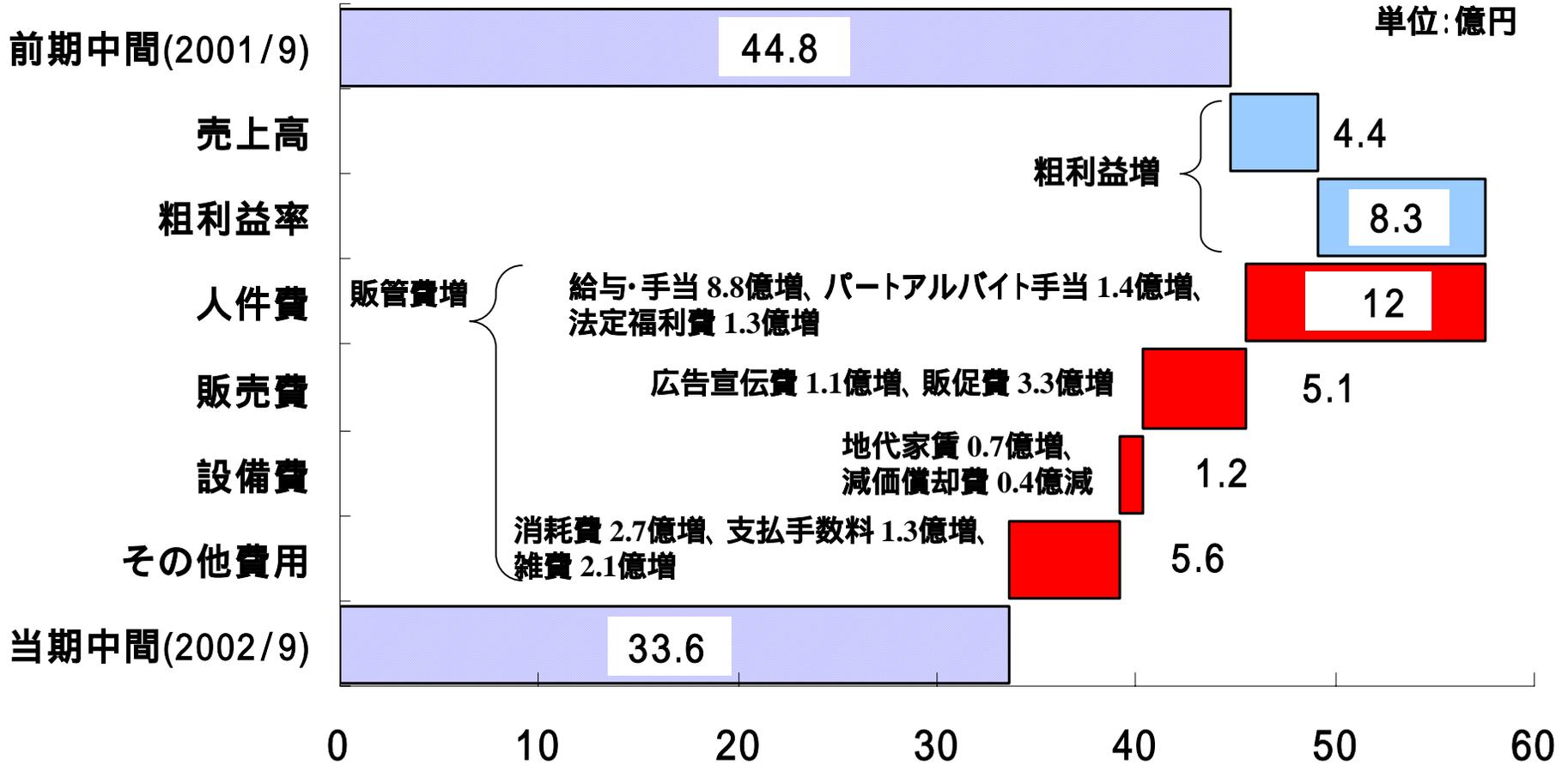


- ・マーケット規模追求型(一般顧客ターゲット)の収益事業
- ・カー用品、中古カー用品との相乗販売効果を追及する事業
- ・付加価値追求型のカスタムカー、チューニング事業への人的・技術的体制を整備する事業



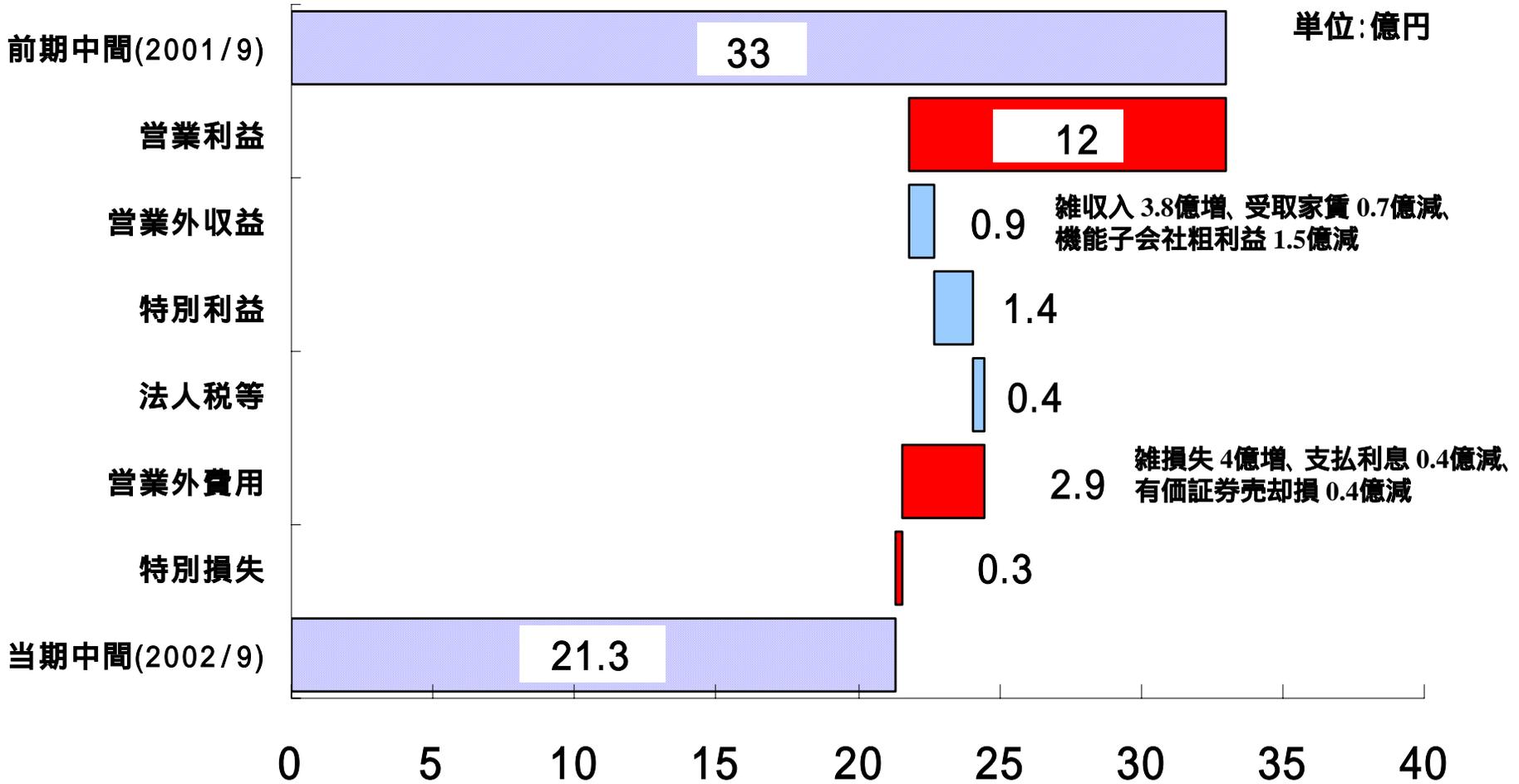
営業利益の増減分析

営業利益は前年比11.2億円の減少。売上高1.4%増及び粗利益率0.8%改善による利益増加要因があったのに対して、販管費トータルで24億円のコスト増となったため。



当期純利益の増減分析

当期利益は前年比11.7億円の減少。営業利益の段階で前年比11.2億円の減少であり、営業外収支・特別損益ベースでは大きな変動なし。



店舗の統廃合状況

	2002年3月末 時点での店舗数	今上期の実績		2002年9月末 時点での店舗数
		出店	退店	
SAタイプ	5	0	0	5
SAタイプ	24	4 (4)	0	28
オートバックス	459	2 (2)	16 (6)	445
合計	488	6	16	478

(注)店舗数の()は、内数で、リロケーションに開店・閉店

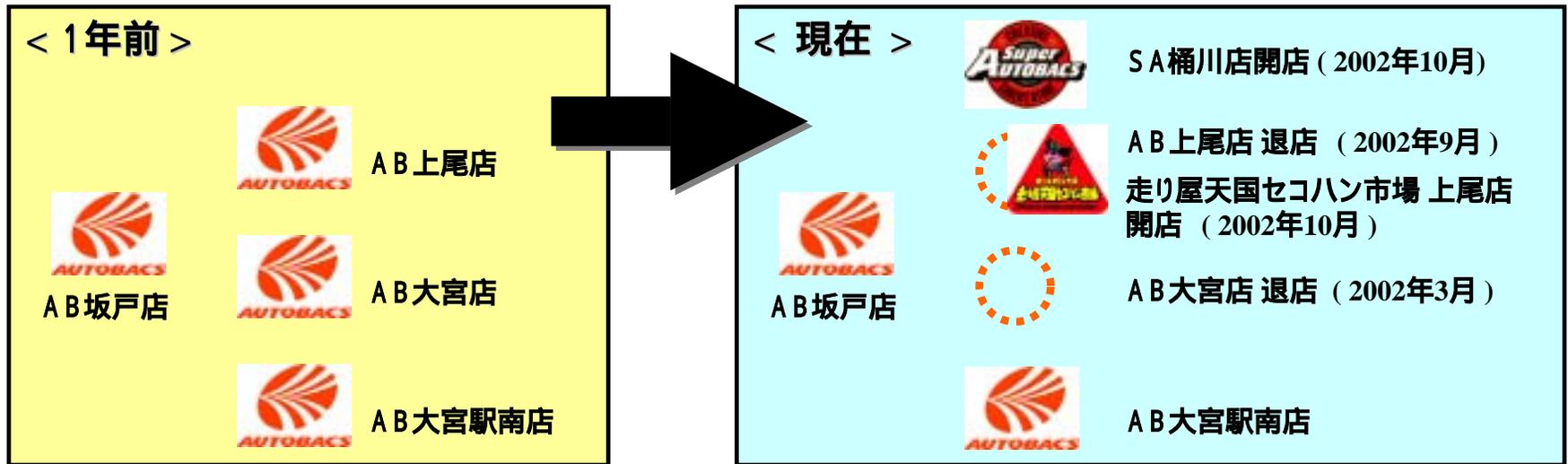
・上期の取り組み

SA Type 上期出店計画 3店に対し、実績4店
 AB 上期閉店・退店計画 9店に対し、実績16店

・下期の取り組み

SA Type 下期出店の当初計画7店に対し、10店の出店に加速予定
 桶川(10月)、姫路・市川・京都伏見(各11月)、43道意(12月) ほか
 競合店からのシェア奪取

統廃合の実例 ~ 埼玉地区における事例 ~



店舗の統廃合

AB上尾店は老朽化した小型店舗であった為、退店。

SA Type に業態変更したうえで、桶川にリロケーションオープン。

退店したAB上尾店は、店舗改装した上で走り屋天国セコハン市場 上尾店としてオープン。

AB大宮店は退店。(土地及び建物の賃貸借契約 解除)。

法人の統廃合

退店したAB上尾店、AB大宮店の運営法人(オートボックスアルファ)は、SA Type 市川店のほか、千葉エリアの強化に専念。

SA Type 桶川店の運営法人は、AB坂戸店の運営法人(オートボックスさいたま)による経営。
旧運営法人であったオートスカイを子会社化

エリア収益性

店舗と法人の統合により、エリア収益と効率の向上を目指す。

SA Type 出店状況



	2000年3月期		2001年3月期		2002年3月期		2003年3月期(上期)	
出店店舗名	F	静岡中原 (99.7-S&B)	子	小倉西港 (00.4)	F	TODA (01.4-SA化)	F	十日市場 (02.4-S&B)
	子	MITAKA (99.10-SA化)	子	宇都宮 (00.4)	直	SAPPORO (01.7)	子	広島商工センター (02.6-RL)
	F	宮崎南 (99.11-RL)	F	岩出 (00.9-RL)	F	横浜ベイサイド (01.7)	F	熊谷 (02.6-SA化)
	F	熊本東ハ'イハ'ス (99.12-S&B)	子	NISHIKOYA (00.10-SA化)	F	会津若松 (01.10-RL)	F	MAEBASHI (02.9-SA化)
	子	東福岡 (00.3-SA化)	F	KUKI (00.10)	子	KODAIRA (01.10-S&B)		
			F	大分21 (00.11-RL)	F	NAGAOKA (01.10-RL)		
			F	横浜みなとみらい (00.12)	F	伊勢 (01.11-S&B)		
					F	金沢 (02.3-RL)		
期中出店数	5店舗		7店舗		8店舗		4店舗	
期末店舗数 (対国内店舗数比)	9店舗 1.8%		16店舗 3.2%		24店舗 4.8%		28店舗 5.6%	
売上高 (対総売上比)	7,219百万円 2.6%		15,551百万円 5.5%		24,147百万円 8.6%		14,441百万円 11.0%	
客数 (対総客数比)	919千人 2.2%		1,912千人 4.6%		2,951千人 7.2%		1,887千人 9.3%	

1999年3月期出店:高槻(子)、246江田(子)、郡山南(F)、湖南(F)

2003年3月期 上期 SA Type 赤字店舗の状況



SA Type 24店舗中、黒字15店舗、赤字9店舗

開店1年以上の5店舗

店舗名	開店日	状況 (%は前年同期比)
郡山南	1999/3	ピット売上9%増だが、店舗売上全体では6%減。 運営法人が2店舗目のSA会津若松を開店したが、マネジメント負荷が増大。
静岡中原	1999/7	売上は0.5%増で前年キープだが、粗利益8%減。販売方法の見直し中。
小倉西港	2000/4	売上5%増、粗利益7%増、経費3%減で営業利益は前年の20百万円から6百万円へと改善中。
宇都宮	2000/4	運営法人とマネジメントを変更済み。店舗も全面改装を実施。 営業譲渡時の在庫処分損などで赤字だが、引き続き人材の質と量の補強をしていく。
岩出	2000/9	売上1.5%減となっており、売上を伸ばす事が課題。経費は6.3%削減で赤字幅は縮小。

新設1年程度の4店舗

店舗名	開店日	状況
会津若松	2001/10	いずれも認知度の向上、マネジメントスキル向上など地道な活動を実施中。
長岡	2001/10	
伊勢	2001/11	
金沢	2002/3	

2003年3月期上期末の法人リーグ別実績



	A 1	A 2	A 3	合 計
法人数	39 (30%)	65 (50%)	25 (19%)	129
	43 (32%)	72 (53%)	20 (15%)	135
店舗数	126 (32%)	211 (54%)	57 (14%)	394
	165 (41%)	188 (46%)	52 (13%)	405
売上シェア	33.4%	54.5%	12.1%	100.0%
	44.7%	43.1%	12.1%	100.0%
平均経常利益率	0.6%	0.7%	4.5%	0.8%
	1.6%	0.6%	2.2%	1.2%

(注) 1. A1リーグには上場会社2社の実績を含まず
2. A2リーグには1社の実績を含まず

上段:2003年3月期上期末の実績
下段:2002年3月期上期末の実績

(参考)

今期のチェン契約解除実績 (2002年4月～10月) 11法人

オートボックスナゴヤ ツカサオートサービス エル・エル・シー・エス オートチャレンジ
サンオート オートボックスエーワン ジョン オートボックスザオウ エーエスシー ブルースカイ
プロフィット

『フランスの状況』

- ・ 社長交代と応援スタッフの派遣

『米国の状況』

- ・ 2003年春のオープンを目指す

『その他海外の状況』

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。

目次

・車検・車検

- 車検・整備マーケット規模 及び 当社の優位性と狙い
- 認証工場資格取得店舗数の推移と車検実績

・中古車

- 中古車販売マーケット規模 及び当社の優位性と狙い
- 中古車ご購入までの流れ
- 中古車の「7つの保証」

車検・整備マーケット規模 及び 当社の優位性と狙い

1. 車検・整備マーケットの規模と取り扱い業者

・カー用品	2.5兆円	（業者別シェア）	・整備工場	1.4兆円(58%)
・車検・整備	2.4兆円		・ディーラー	0.9兆円(37%)
・メンテナンス	3.1兆円		・カー用品店	0.1兆円(5%)
・板金・塗装	2.0兆円			
合計	10.0兆円			

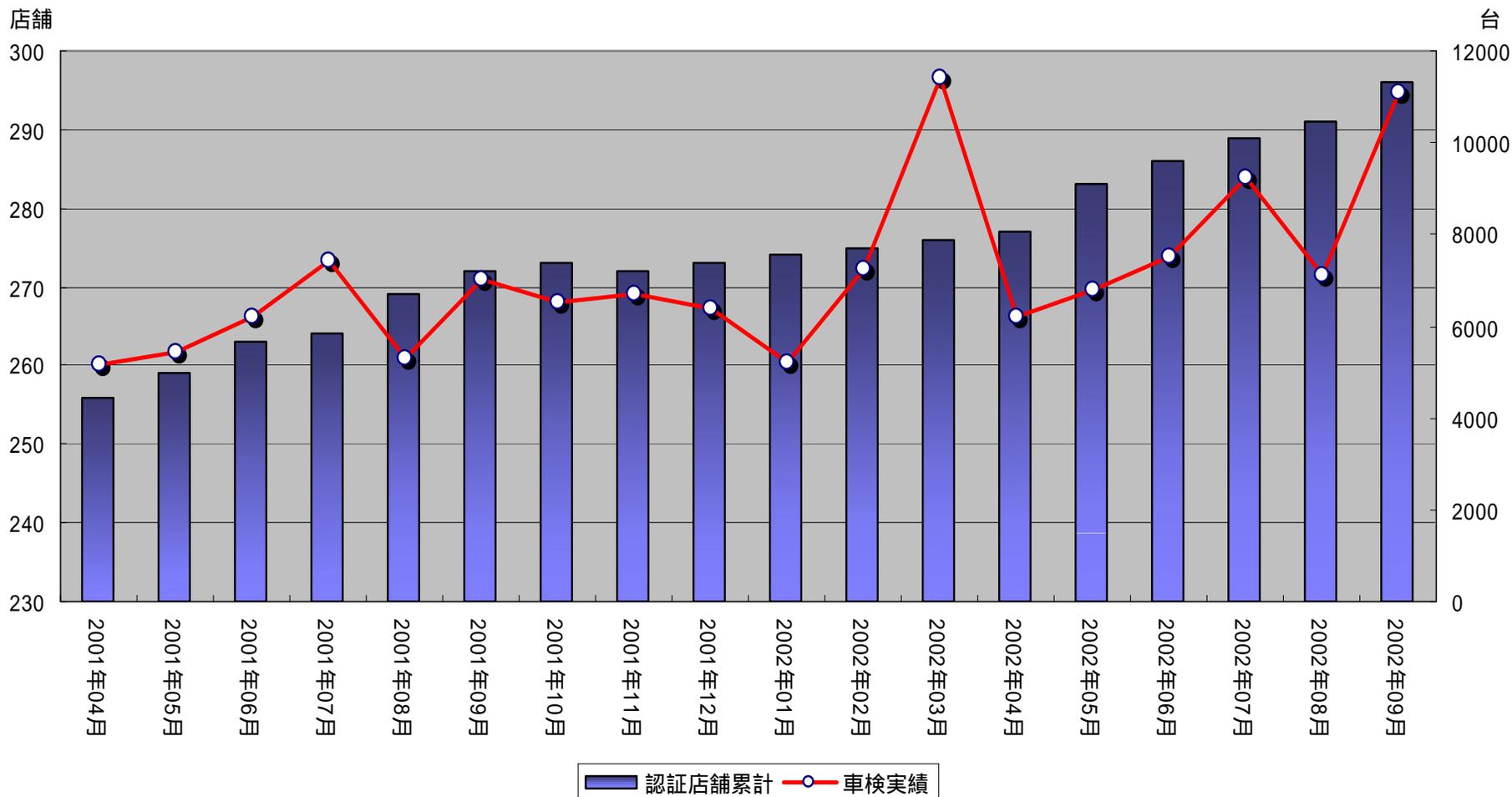
2. オートバックスの優位性

- ・強力なオートバックスブランド
- ・全国展開、ピットサービス完備
- ・強力な集客力、お客様の高い来店頻度

3. 狙い

- ・車検を切り口にしたカー用品販売
- ・顧客情報（車情報）の獲得。将来のマーケティング活動に活かす

認証工場資格取得店舗数の推移と車検実績



車検実績は認証工場資格取得店舗数の増加に伴い、上昇トレンドで推移しています。

中古車マーケット規模 及び 当社の優位性と狙い

1. 中古車市場の拡大

- ・年間売上 8兆円（800万台）

2. オートバックスの優位性

- ・カー用品で培った高い信頼性の全国ブランド
- ・強力な集客力、お客様の高い来店頻度
- ・全国に広がる店舗網と衛星通信システム
- ・7つの保証
- ・10,000台を超える中古車データ

3. 狙い

- ・中古車販売を切り口にしたカー用品販売
- ・トータルカーライフを応援する車好きのユートピアの構築



中古車ご購入までの流れ



C@RS端末



- ・1万台を超える豊富な中古車情報からお好みのお車を検索してください。
- ・無料にてご希望の店舗までお運びします。

(端末設置数 10月末で110店舗、年度末には200店舗)



C@RS展示場



- ・お近くの展示場にご来店頂き、実際に見て・乗って・触ってください。

お気に入り頂けたら……

ご契約

一緒に、オーディオ・ナビゲーションの取り付けやドレスアップもOK!!

納車準備

名義変更など書類の手続きや整備点検を行います。

納車

- ・「7つの安心保証」もついてきます。
- ・アフターのメンテナンスも、オイル交換から次の車検まで全てお任せください。

ちょっと違うな…と思われたら

別の車を探す

- ・またまた探してまいります。
- ・勿論、お客様からキャンセル料のご負担はいたしません。



中古車の『7つの保証』

オートバックスC@RSが提供する「カー用品ナンバー1のオートバックスだからこそ出来る」安心保証、“7つの保証”

1年間完全保証(走行距離無制限)

1年間お引取り最低価格保証(車両価格100%～60%)

NEWパーツ保証

メンテナンス保証

オートバックスロードサービス

ポリマー加工

オートバックスお買い物5%OFF