

株式会社 オートバックスセブン

2016年3月期 決算説明会

クルマのことなら  オートバックス



AUTOBACS SEVEN

2016年5月11日

1. 2016年3月期 連結業績の結果および
社長交代、組織変更について
2. 中期経営計画および
2017年3月期 連結業績計画について

**1. 2016年3月期 連結業績の結果
および
社長交代、組織変更について**

**代表取締役 社長執行役員
湧田 節夫**

2016年3月期 連結損益計算書



減収減益: 売上高は減少したものの、売上総利益率は改善、経費を計画内に抑制
 期初からの新車販売台数の低迷に伴うカー用品需要の低下に加え、第3四半期に
 おける暖冬の影響により冬季商品などの売上が大幅に減少。売上総利益率の改善
 と販管費を計画内抑制により、営業利益では前年実績を上回った。

(単位: 億円)

	2016年3月期				2015年3月期 実績
	直近予想	実績	前年比	直近予想比	
売上高	2,078	2,081	▲0.6%	+0.2%	2,094
売上総利益	673	669	+0.1%	▲0.5%	669
販管費	603	602	▲0.4%	▲0.1%	604
営業利益	70	67	+4.6%	▲4.3%	64
経常利益	83	77	▲5.7%	▲6.3%	82
親会社株主帰属利益	49	43	▲5.2%	▲10.8%	46
EPS(円)	58.3	51.6	▲2.3%	▲11.5%	52.8
ROE	3.6%	3.2%	▲0.1pt	▲0.4pt	3.3%

億円未満切り捨て
 対売上比・前年比・予想比は円単位で計算

2016年3月期 下期業績の総括

営業利益は計画比、前年同期比ともに下回る。
 第3四半期の暖冬による冬季商品需要減少の影響により、売上高が減少。
 売上総利益率は改善に努めるも、冬季商品売上減の影響が大きい。
 販管費は管理可能な経費の削減を継続し、ほぼ計画内で運用。

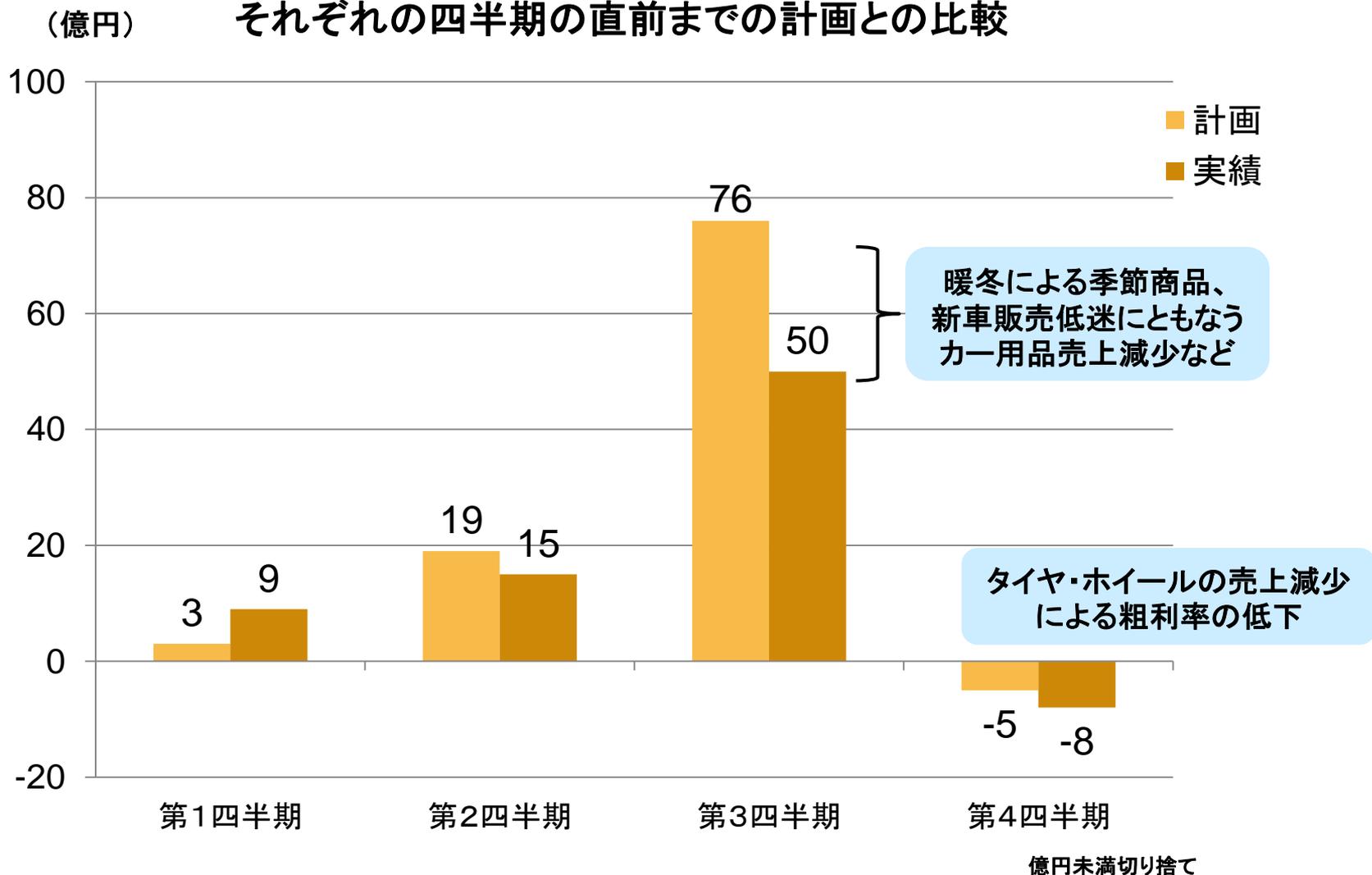
(単位:億円)

	上期	下期			通期
	実績	実績	計画	前年度実績	実績
売上高	986	1,094	1,091	1,114	2,081
売上総利益	321	348	351	363	669
(売上比)	32.5%	31.9%	32.3%	32.6%	32.2%
販管費	296	306	306	304	602
人件費	142	142	142	142	285
販売費	49	60	59	54	109
設備費	55	57	57	58	112
その他	48	46	47	48	95
営業利益	24	42	45	58	67

※下期計画は2016年1月29日
 発表の修正計画

億円未満切り捨て
 対売上比は円単位で計算

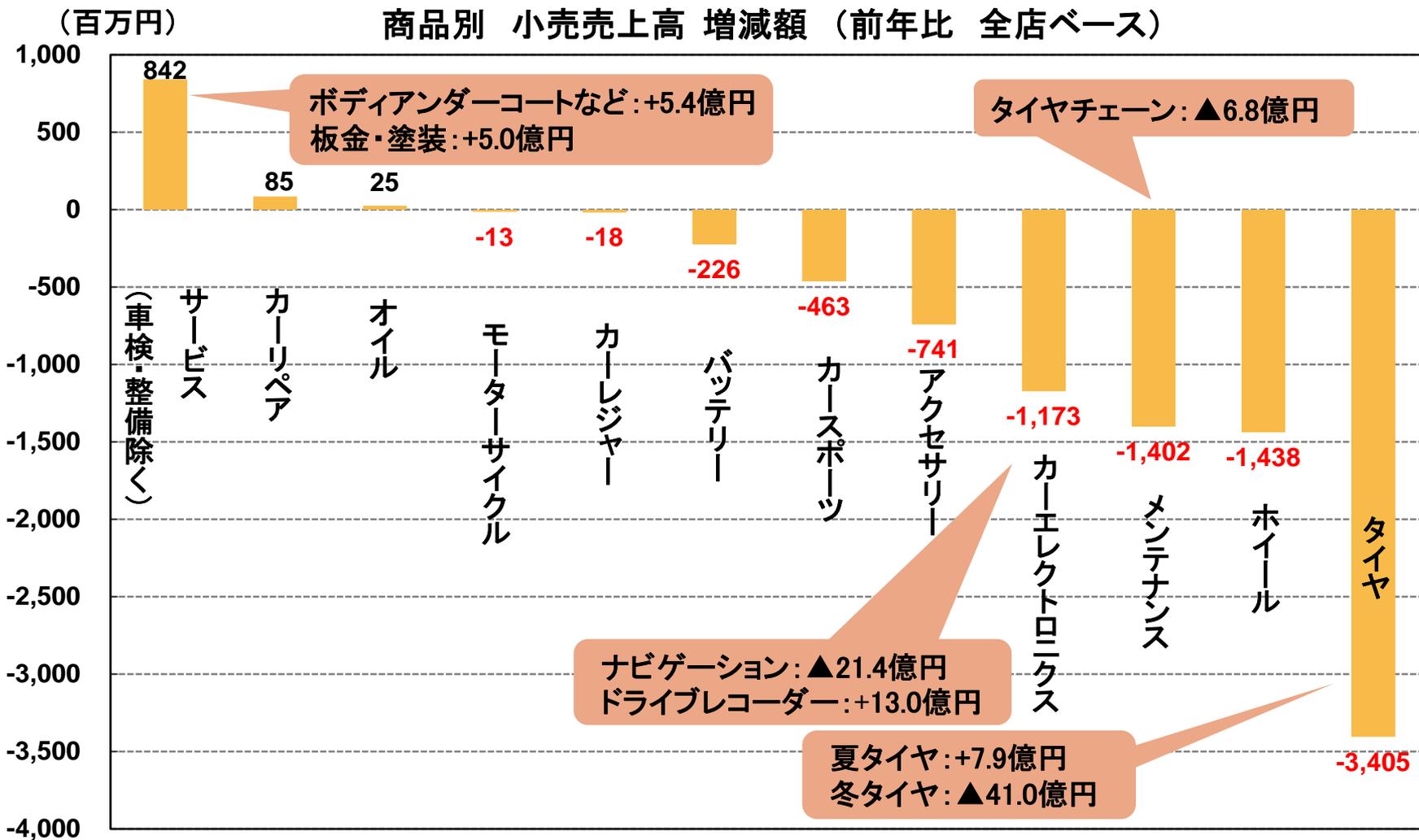
連結営業利益： それぞれの四半期の直前までの計画との比較



2016年3月期 商品別カー用品売上増減額



既存店売上前年比 ▲2.3% 客数前年比 ▲3.5%

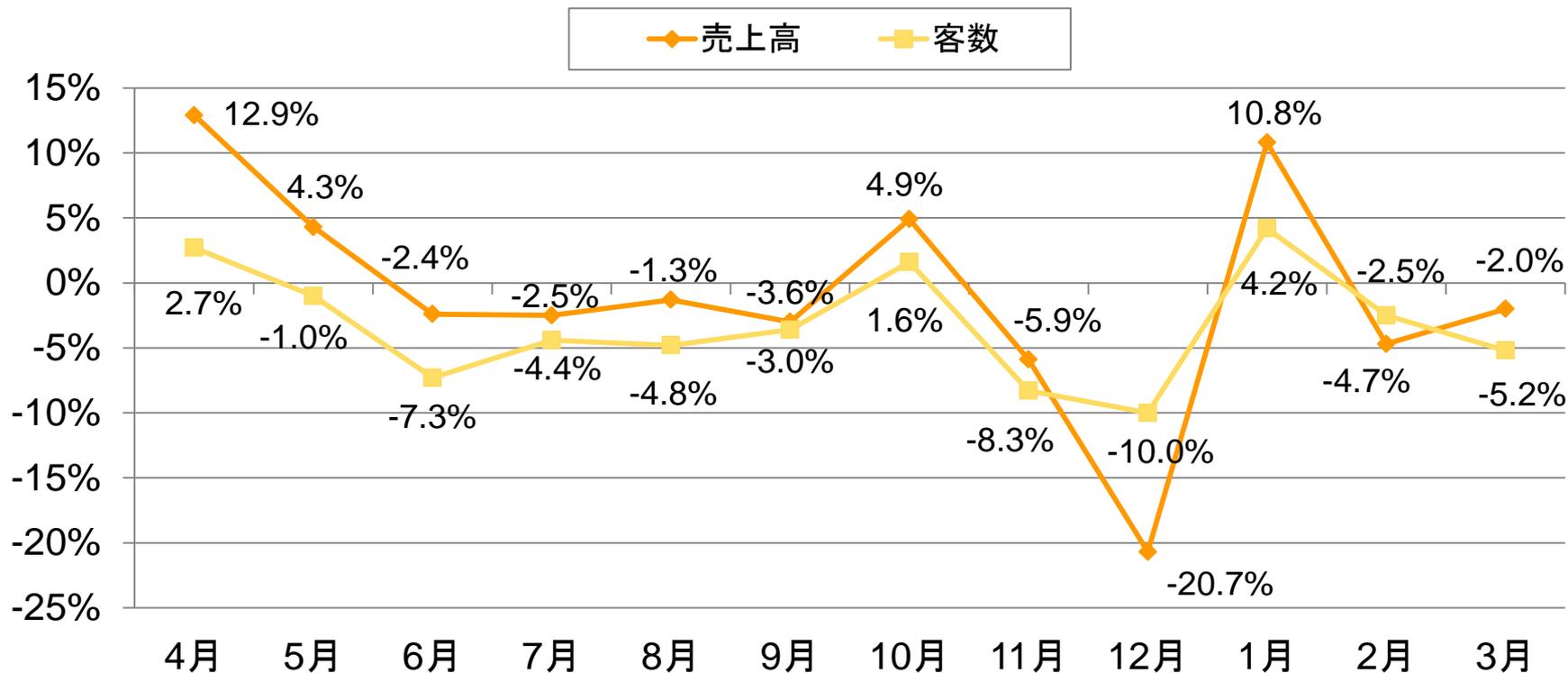


対象: 国内全業態

2016年3月期 事業環境振り返り



国内オートバックスチェーンの売上高および客数(既存店・前年比)



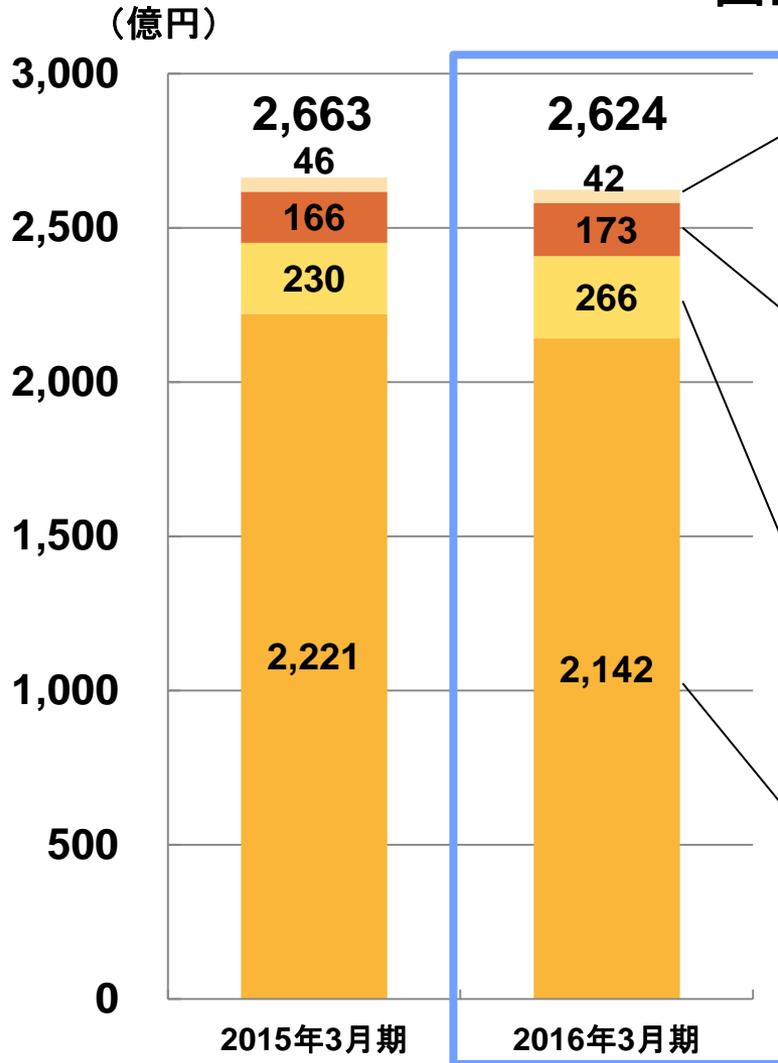
事業環境

- 消費増税後の反動減の影響が一巡 (4月 - 5月)
- 都市部での降雪により冬季商品需要が増加 (12月 - 1月)
- 暖冬により冬季商品需要が低迷 (11月 - 12月)
- 2回目以降の車検対象車両の減少 (11月 - 3月)
- 新車販売台数の低迷・個人消費の冷え込み (11月 - 3月)

2016年3月期 国内店舗売上高(全業態)



国内店舗売上高 **2,624億円** 前年比▲1.5%



中古品+燃料
42億円(前年比▲7.9%)

車検・整備
173億円(前年比+4.5%)
60.4万台(前年比+2.7%)
指定認証拠点 403店(前期末 390店)

車買取・販売
266億円(前年比+16.0%)
27,135台(前年比+13.4%)
カーズ加盟店舗 480店(前期末 451店)

カー用品販売+サービス
2,142億円(前年比▲5.6%)

対象: 国内全業態
表示単位未満切り捨て

2016年3月期 連結損益計算書 前年比増減要因



(単位:億円)

	2016年3月期			2015年 3月期 実績 (売上比)
	実績 (売上比)	前年比	主な要因	
連結売上高	2,081	▲0.6%	単体 ▲85.4億円 国内店舗子会社 +6.6億円 海外子会社 ▲8.8億円 事業子会社+58.6億円 } 連結調整前の数値 ・Q3の暖冬による冬季商品需要減少による卸売上減少 ・店舗子会社のFC法人からの譲受けによる売上増 ・アウトプラッツ、アウトプラッツモータースの売上増	2,094
売上総利益	669 32.2%	+0.1%	卸売 ▲12億円、小売+14億円 ・粗利改善の取り組みやミックスの変化により粗利率は改善	669 31.9%
販管費	602 29.0%	▲0.4%	・店舗の譲受に伴う増加 ・減価償却費の計算方法の変更に伴う減少(▲6.7億円) 販売費: 広告宣伝や販売促進の見直し その他: 店舗システム刷新に伴う情報処理費増加	604 28.9%
営業外収支	10 0.5%	▲38.6%	営業外収益: 店舗システム刷新に伴う情報機器賃貸料の減少	18 0.9%
特別利益	3	▲69.3%	投資有価証券売却益(持合い株式売却): 3.6億	11
特別損失	5	+52.8%	店舗の建物などに関わる減損損失	3
法人税等 合計	32	▲28.4%	課税所得の減少および実効税率引き下げによる減少	44

2016年3月期 連結営業利益の分析



国内小売売上前年比		全店▲1.5%/既存店▲2.3%	
		営業利益	前年比
セグメント	単体	70.7億円	▲17.6億円 【要因】 売上高 ▲85.0億円(▲5.1%) 粗利額 ▲21.0億円(粗利率:20.6%←前年20.8%) ・粗利改善の取り組みや車買取・販売の強化などを推進したが、粗利率は前年実績を下回った 販管費 ▲3.4億円 ・マス媒体などの広告宣伝の見直し
	国内店舗子会社	▲9.7億円	+9.5億円 【要因】 売上高 +6.6億円(+1.0%) 粗利額 +6.5億円(粗利率:38.3%←前年37.7%) ・ミックスの変化や粗利率改善の取り組み等により増加
	海外子会社	0.3億円	+2.0億円
	事業・機能子会社	4.1億円	▲0.6億円
単純合算		65.4億円	▲6.6億円
連結調整		+1.5億円	主に国内店舗子会社へ卸売りした商品在庫が減少し、未実現利益が実現
連結		67.0億円	+2.9億円

表示単位未満切り捨て

ECOMMERCE・OMNICHANNEL戦略

■ECOMMERCE売上実績(2016年3月期) 30.1億円(前年比+84.5%)

【内訳】

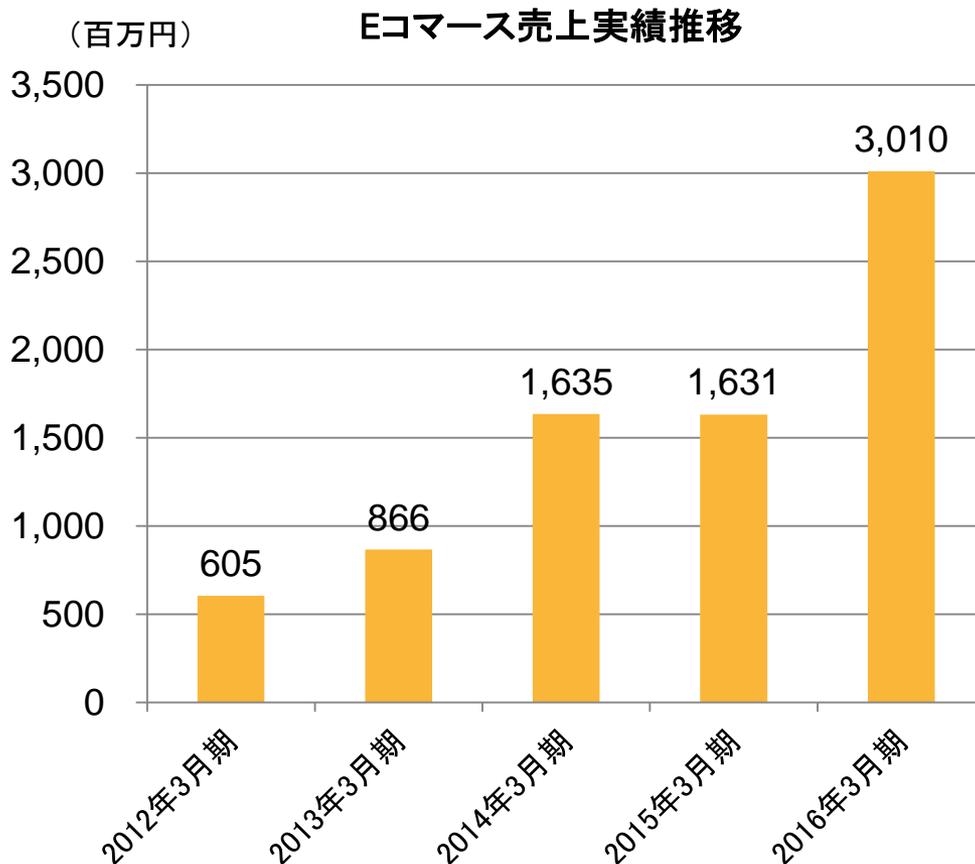
店舗受取(店舗売上として計上)
: 15.6億円(前年比 +69.6%)
宅配: 14.5億円(前年比 +103.8%)

【チャンネル別売上構成比】

自社サイト : 約56%
外部モール : 約43%

【商品別売上構成比】

タイヤ・ホイール: 約9%
カーエレクトロニクス: 約61%
カースポーツ: 約15%



表示単位未満切り捨て

出退店の実績



国内出退店実績

	15/3 末	2016年3月期						16/3 末
		上期			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	492	+7	+4/▲4	▲1	+3	+3/▲3	▲3	498
スーパーオートバックス	75							75
オートバックス セコハン市場	10			▲1				9
オートバックス エクスプレス	8	+2			+2			12
オートバックス カーズ独立店	1	+1			+1			3
オートバックス 車買取専門店	—				+2			2
国内計	586	+10	+4/▲4	▲2	+8	+3/▲3	▲3	599

海外出退店実績

	15/3末	2016年3月期		16/3末
		上期	下期	
フランス	11			11
中国	0			0
タイ	5	+1		6
シンガポール	3			3
台湾	6			6
マレーシア	2	+1	+2	5
インドネシア	—	+1	+1	2
海外計	27	+3	+3	33

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)

連結子会社の状況

	フランス		タイ		シンガポール		中国		マレーシア	
期末店舗数	11		6		3		0		5	
期間	16/3 通期	15/3 通期	16/3 通期	15/3 通期	16/3 通期	15/3 通期	16/3 通期	15/3 通期	16/3 通期	15/3 通期
売上高 (百万円)	7,068	7,789	334	471	1,339	1,381	343	343	17	-
販管費 (百万円)	3,701	4,058	169	183	480	420	133	171	54	9
営業利益 (百万円)	9	▲252	▲70	▲71	135	182	4	▲26	▲47	▲9
状況	テロ事件以降、客数が減少したが、オイルやサービスを強化し、粗利改善、在庫活性化などの取り組みにより営業黒字		昨年度の不採算店閉店の影響などにより売上高が減少したが、粗利率の改善とコストの削減により営業損失は前年並み		サービス売上比率が増加したことにより粗利率が改善したものの、売上高の減少により営業利益は減少		カー用品の貿易事業が堅調で、経費の削減効果もあり営業利益が改善し黒字化		上期に1店舗、下期に2店舗の合計3店舗出店。オートバックスブランドの認知度向上に努めている	

表示単位未満切り捨て

暖冬による冬季商品需要減少の影響はあったものの、粗利率と在庫効率が改善。特に在庫管理については、更なる改善に向けた課題の整理が進んだ

項目	実行施策
売上拡大	・店舗オペレーション改革における顧客接点の強化
粗利率改善	・売価管理の強化 ・仕入条件の詳細見直し、予実績管理の徹底 ・低粗利率店舗への個別改善指導
経費削減	・労働時間の適正化 ・賃料、店舗システムコスト等の圧縮
在庫適正化	・在庫鮮度管理を推進 ・在庫の効率化による回転率の向上
経営体制の強化	・5法人で社長交代(2016年4月1日付)

BMW／MINIのディーラーの運営を開始 販売台数・サービス売上が向上し、買収前より利益改善

項目	
企業名	・(株)アウトプラッツ、(株)アウトプラッツモータース
店舗名	・Ikebukuro BMWおよびMINI Ikebukuro（正規ディーラー）
目的・狙い	・新車ディーラーの事業開始 ・質を重視した車販売人材の育成 ・連結グループとしてより広い顧客層とのつながりを実現
実行施策	・スタッフの意識改革と人事制度の仕組みを再構築 ・会議体の整備、人員効率の向上 など



Ikebukuro BMW



MINI Ikebukuro

社長交代・組織変更について

1. 背景と目的

- 事業環境の変化と当社の変化

2. 社長候補の選任プロセス

3. 組織変更のポイント

- チェン副本部長の設置
- 「統括」の廃止
- 若い人材の登用

**2. 中期経営計画
および
2017年3月期 連結業績計画について**

**代表取締役 副社長執行役員
小林 喜夫巳**

位置付け

方針

国内オートバックス事業

当社の収益の柱として最優先で取り組み、さらなる高収益事業として投資効率を高める

〔方針〕
「顧客価値の再構築による競争優位性の確立」
～お客様とつながり続ける関係の構築と
接点強化による利便性と安心の提供～

新規事業

次期の新たな成長の柱として育成するため、今中計において、必要なリソースを投下する

〔方針〕
オートバックス事業との相乗効果の有無にかかわらず、車関連分野を中心に、将来の新たな収益の柱となる事業を育成する

海外事業

〔方針〕
将来の重要な成長事業として、ASEANを中心に事業拡大を図る

オートバックスの競争優位

「お客様が快適にストレスなく利用できる」

(・分かってくれ ·何でも任せられる ·待たない ·いつでも ·代わりに)

車検を軸にお客様とつながり続ける



メンテナンス会員の情報に基づき、オムニチャネル等を利用してお客様に継続的な関係を構築し、豊富な商品・サービスをご提供
⇒ お客様から信頼いただき、快適にご利用いただける店舗に

分野	実行施策	成果
メンテナンス会員	・既存会員向けDM、レシートクーポンなどによる、メンテナンス会員への切り替え促進	メンテナンス会員数 (2016年3月末): 約240万人
	・メンテナンスカード売場の全店展開	
	・会員限定商材の充実(オイルなど)	
カー用品	・PB商品「AQ.」ラインナップ拡充	物販における PB比率:12.2%
	・オイル交換WEB・TEL予約取組みの強化	予約件数前年比: +35%
	・タイヤ保管サービス導入の拡大	約400店舗で導入
	・ドライブレコーダー拡販	金額前年比:+80%

分野	実行施策	成果
車検・整備	・店舗での声掛けとTELコールによるフォローの仕組みを展開	車検台数実績： 60.4万台
	・車検オペレーションの効率化推進	
	・リピート率向上に向けた次回車検予約獲得強化	
	・車検 WEB・TEL予約の推進	予約件数前年比： +14%
車買取・販売	・カーズ加盟店舗数拡大	カーズ加盟店舗数： 480店舗
	・車買取・販売体制強化に向けた本部からの店舗勤務の実施(約100名)	車買取・販売実績： 2.7万台
	・認知度向上に向けたテレビCM実施	
	・車買取専門店の展開	

プライベートブランド商品の拡充



「AQ.(オートバックス クオリティ.)」 さらなる商品ラインナップ拡大を推進



ハンドルカバー
2015年4月発売



エンジンオイル
2015年6月発売



スタッドレスタイヤ
2015年9月発売



除菌・消臭スプレー
2016年2月発売



洗車用品
2015年4月発売



クーラント液
2015年8月発売



バックカメラ
2015年10月発売



雨用ワイパー
2015年10月発売



除菌ウェットティッシュ
2016年1月発売



日除け
2016年3月発売



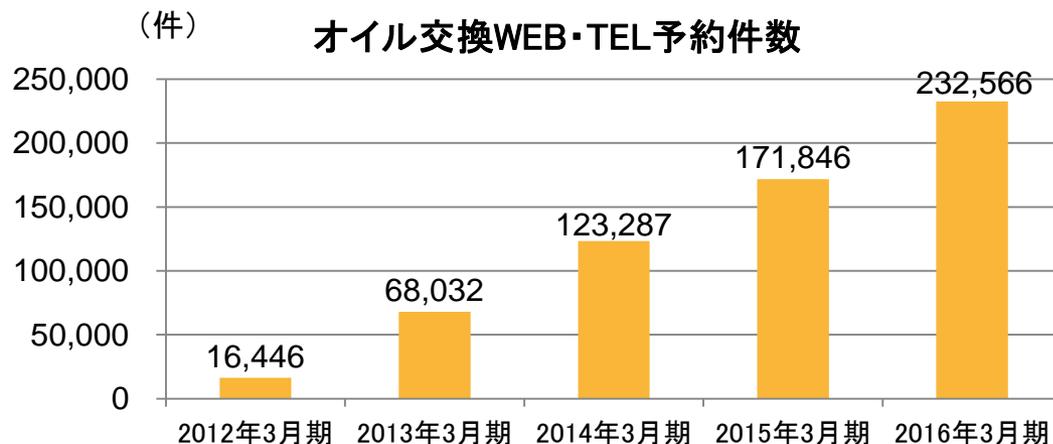
ドリンクホルダー
2016年2月発売

オイル交換／車検 WEB・TEL予約の取り組み

■オイル交換WEB・TEL予約実績(2016年3月期)

約232,000件(前年比+35%)

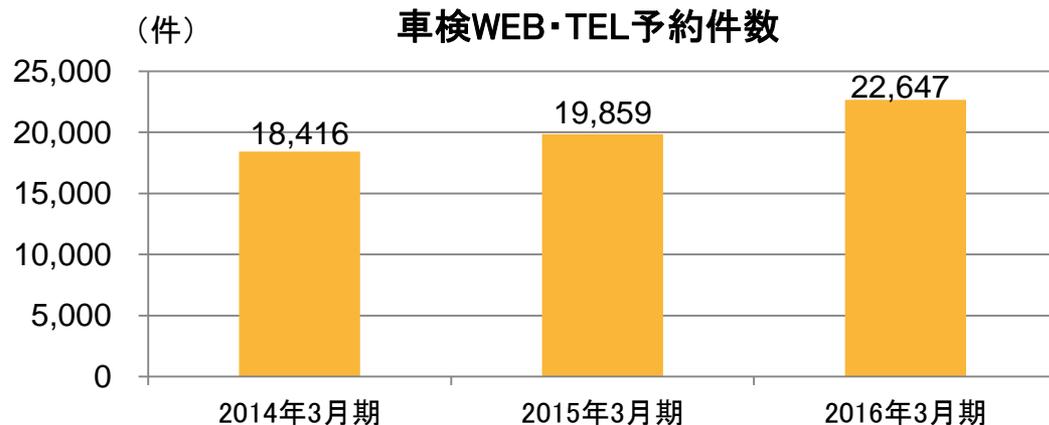
※オイル販売数量比:4.9%



■車検WEB・TEL予約実績(2016年3月期)

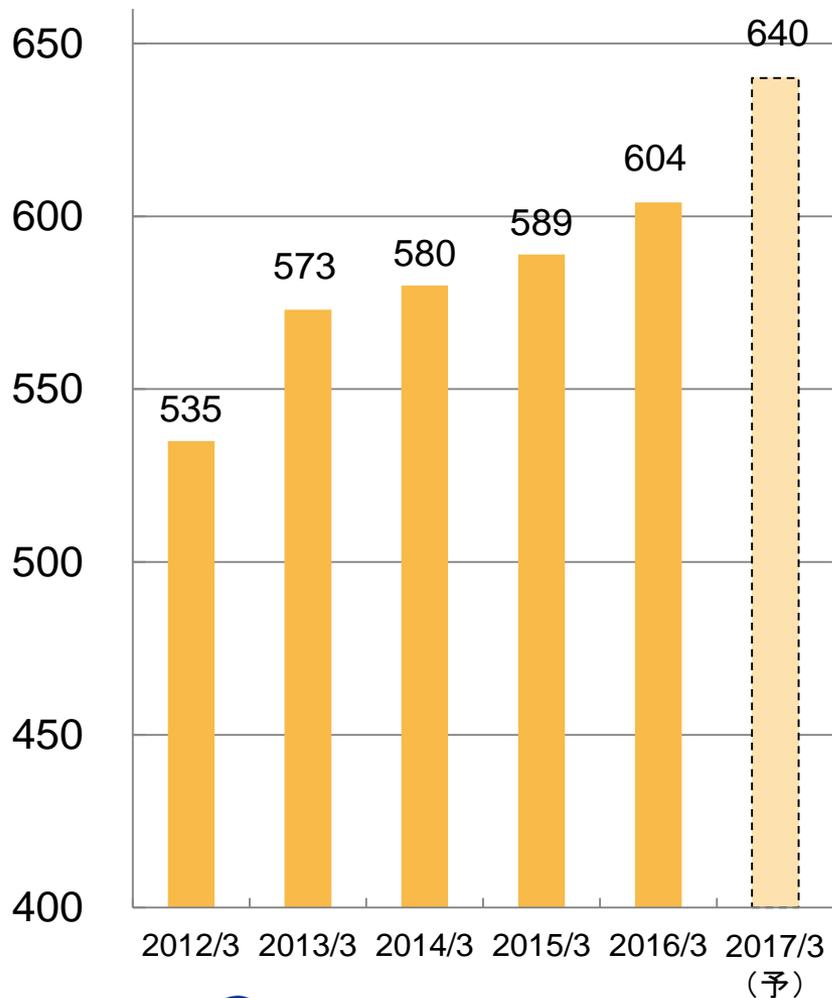
約22,000件(前年比+14%)

※車検台数比:3.5%



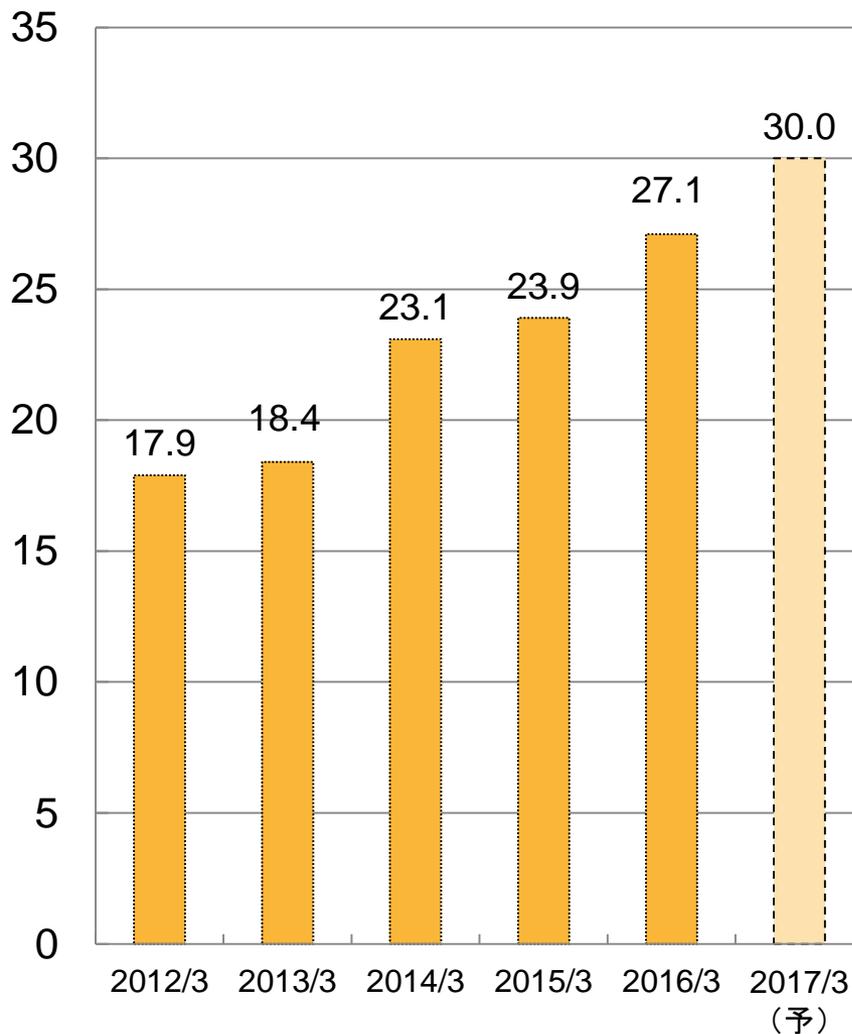
車検実施台数の推移 (全店舗ベース)

(千台)



車買取・販売台数の推移 (全店舗ベース)

(千台)



オートバックス車買取専門店の出店

車買取に特化した店舗の出店

- ・車販売は実施せず、車買取事業に特化
- ・来店客への査定に加え、出張による査定も実施
- ・在庫車両は保有せず、少人数でのローコスト運営
- ・コンビニなどの居抜き物件を利用



オートバックス車買取専門店
尾山台店(東京都世田谷区)
2016年3月24日オープン

既存店の収益改善とASEANを中心とした事業拡大を推進

	実行施策
既存出店地域	フランス： 店舗オペレーション改革、不動在庫圧縮など 収益性向上への取り組みにより収益改善 タイ： 10月に1号店をリロケーションしオープン
新規エリア	マレーシア： 5月、10月、3月に新店をオープン 2017年3月期以降も新規出店を計画 インドネシア： 合弁会社により7月、3月に新規出店 フィリピン： 現地企業と資本・業務提携を開始 ・店舗運営のノウハウの提供 ・カー用品の卸売など
その他	本部費用削減や主に人材を中心に経営基盤固めを継続

アセアンにおいて最近出店した小型店舗



マレーシア セリオキッズ店
(2015年10月2日オープン)



タイ パラマサム店
(2015年10月5日オープン)



インドネシア プリインダ店
(2016年3月1日オープン)



マレーシア ペランギ店
(2016年3月26日オープン)

ポイント:「お客様視点」や「お客様への提供価値訴求」の不足

分野	振り返り
メンテナンス会員	<ul style="list-style-type: none">・継続しないメンテナンス会員が多く存在<ul style="list-style-type: none">①会員特典の魅力不足 ⇒ 新たな会員特典を追加②特典などの訴求不足
カー用品	<ul style="list-style-type: none">・商品、サービスの魅力不足
車検・整備	<ul style="list-style-type: none">・車検オペレーション効率化取り組みの浸透が不足・リピート率向上に向けた予約獲得の取り組みは定着
車買取・販売	<ul style="list-style-type: none">・買取に軸足を置き収益性を高める方針を徹底

基本方針

「オートバックス事業の収益拡大と新たな事業の育成」

1. オートバックス事業を変化に対応した事業へと変革させる
2. 新たな収益の柱を育成する
3. 変化に即応できる組織(風土)に変革する

経営数値目標

連結営業利益: 150億円
連結ROE: 8.0%
連結DOE: 3.0%以上

期間計画

2018年3月末まで

中期的な経営目標および戦略、具体的な施策は 新たな経営体制において検討のうえ発表

1. 国内オートバックス事業

- ・小売を強化、お客様に支持される業態へ
- ・再成長に向けた商品力・売場提案力・人材力などの強化
- ・店舗子会社改革で得たノウハウの横展開

2. 海外事業

- ・小売だけでないビジネスモデルでの展開
- ・海外メーカーとの連携のさらなる推進

3. 新規事業

- ・ディーラー事業の強化
- ・オートバックス事業の付加価値の最大化

2017年3月期 連結業績計画



(単位:億円)

	2016年3月期 実績 (売上比)	2017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 (比率)
連結売上高	2,081	1,006	1,143	2,149	+3.2%
売上総利益	669 32.2%	329 32.7%	373 32.6%	702 32.7%	+4.8% +0.5pt
販管費	602 29.0%	304 30.2%	318 27.8%	622 28.9%	+3.2% ▲0.1pt
営業利益	67 3.2%	25 2.5%	55 4.8%	80 3.7%	+19.4% +0.5pt
経常利益	77 3.7%	29 2.9%	60 5.2%	89 4.1%	+14.4% +0.4pt
親会社株主 帰属利益	43 2.1%	17 1.7%	41 3.6%	58 2.7%	+32.7% +0.6pt
ROE	3.2%			4.4%	+1.2pt
国内既存店売上	▲2.3%	+0.9%	+4.1%	+2.6%	—
国内全店売上	▲1.5%	+1.4%	+4.6%	+3.1%	—

億円未満切り捨て
対売上比・前年比は百万円単位で計算

事業環境

- ・ 個人消費の停滞が続き、自動車関連支出に関する節約志向が継続
- ・ 乗用車(普通・小型車+軽自動車)需要見通しは、消費税増税前の駆け込み需要を見込み、前年度比+6.8%(日本自動車工業会)
- ・ 車検の需要は下期より回復見込み

当社収益に影響が想定される事項

- ・ カーアフター市場の縮小傾向の継続
- ・ 消費税率引き上げに伴う駆け込み需要
- ・ 前年度の暖冬に伴う需要減少の反動
- ・ 新規出店は7店舗(オートバックス車買取専門店2店舗含む)

・会員制度の魅力向上

⇒メンテナンス会員特典・限定割引の充実

・ターゲットを絞った売場、商品の追加

⇒HV車・軽自動車などの車種専用売場の展開、専用商品の提案

・車検の魅力向上

⇒オートバックスならではの付加価値の追加

・車買取の強化

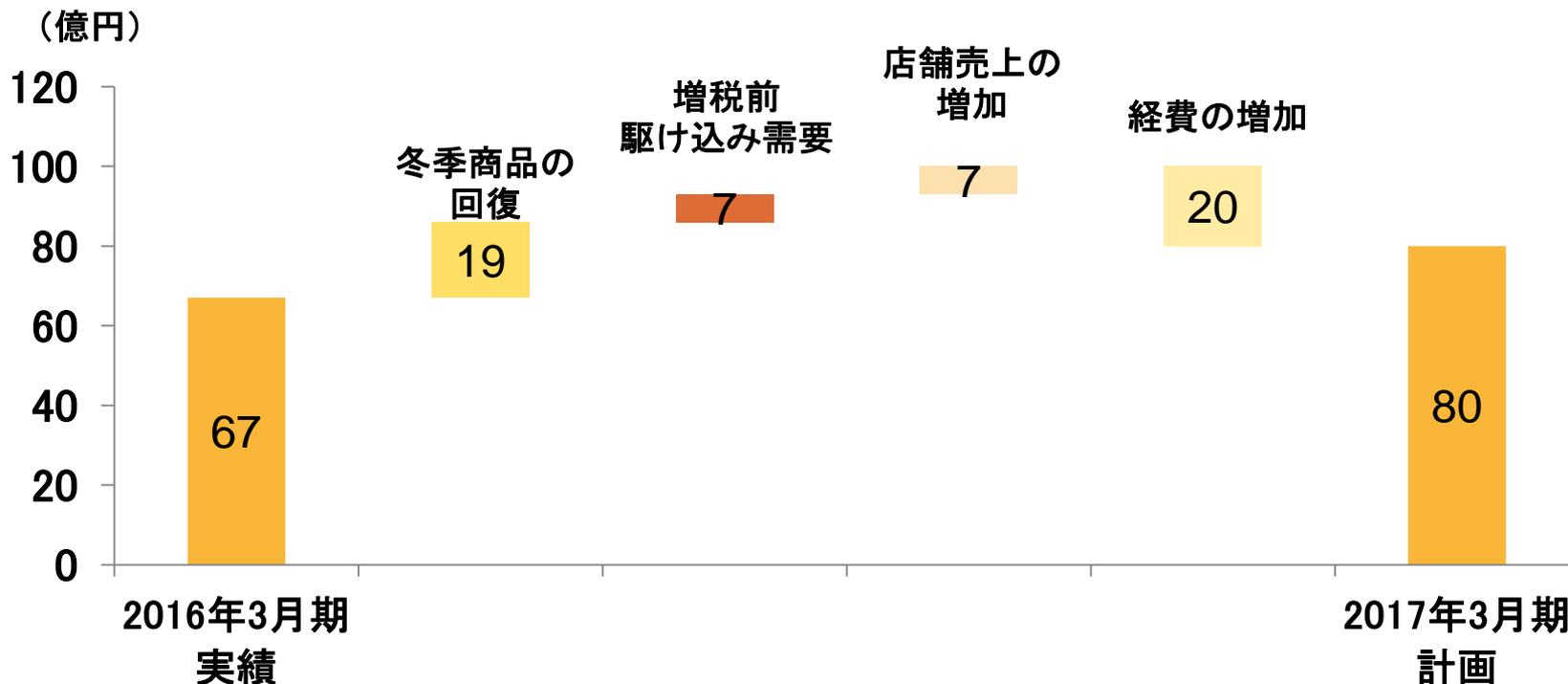
⇒人材の育成と新システムの導入による在庫管理・業務効率の改善

・O2O戦略の強化

⇒「ネットで注文／予約、店舗で受け取り／作業」の利便性向上

2017年3月期 業績計画の考え方

連結営業利益計画



国内オートバックスグループ店舗売上

既存店前年比: +2.6%

全店前年比: +3.1%

商品ごとの前年比

カー用品(車検・整備除く): +2.8%

車検・整備: +2.7%

車買取・販売: +6.4%

2017年3月期 業績計画(セグメント別)



(単位:百万円)

		2016年3月期 実績	2017年3月期(計画)			
			上期	下期	通期	前年比
当社(単体)	売上高	158,288	76,100	86,600	162,700	+2.8%
	営業利益	7,074	3,200	4,400	7,600	+7.4%
国内店舗子会社	売上高	68,550	33,300	39,300	72,600	+5.9%
	営業利益	▲974	▲820	1,150	330	—
海外子会社	売上高	9,104	5,010	4,450	9,460	+3.9%
	営業利益	30	40	▲110	▲70	—
事業子会社	売上高	21,263	10,700	11,400	22,100	+3.9%
	営業利益	18	40	130	170	+844.4%
機能子会社	売上高	3,204	1,400	1,400	2,800	▲12.6%
	営業利益	400	160	130	290	▲27.5%

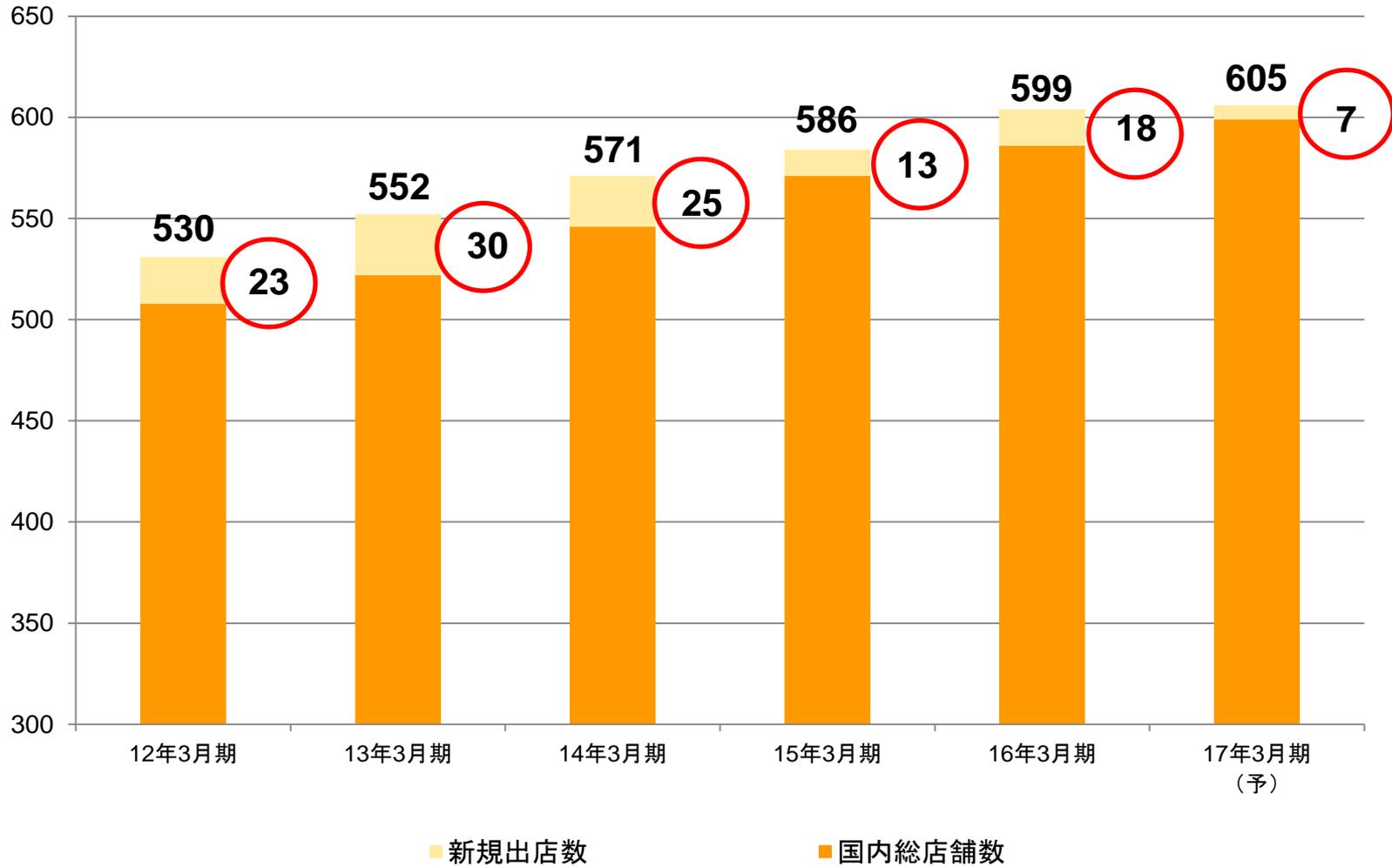
百万円未満切捨て
前年比は百万円単位計算

新規出店について



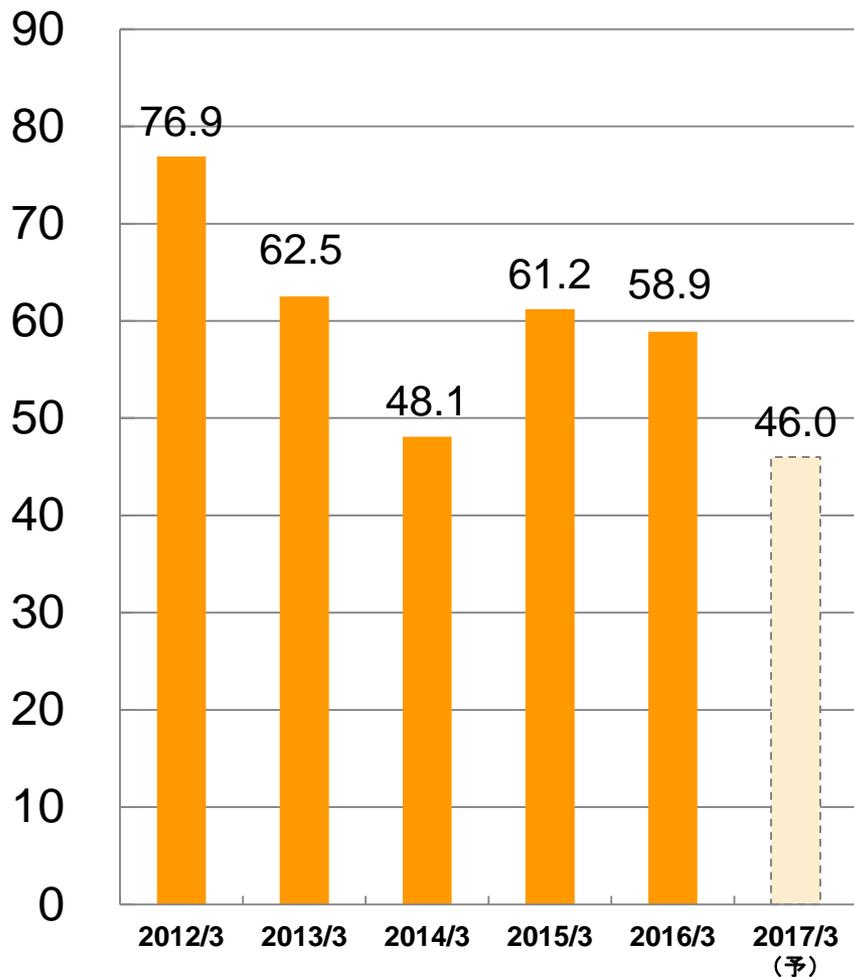
(店舗)

国内店舗数の推移



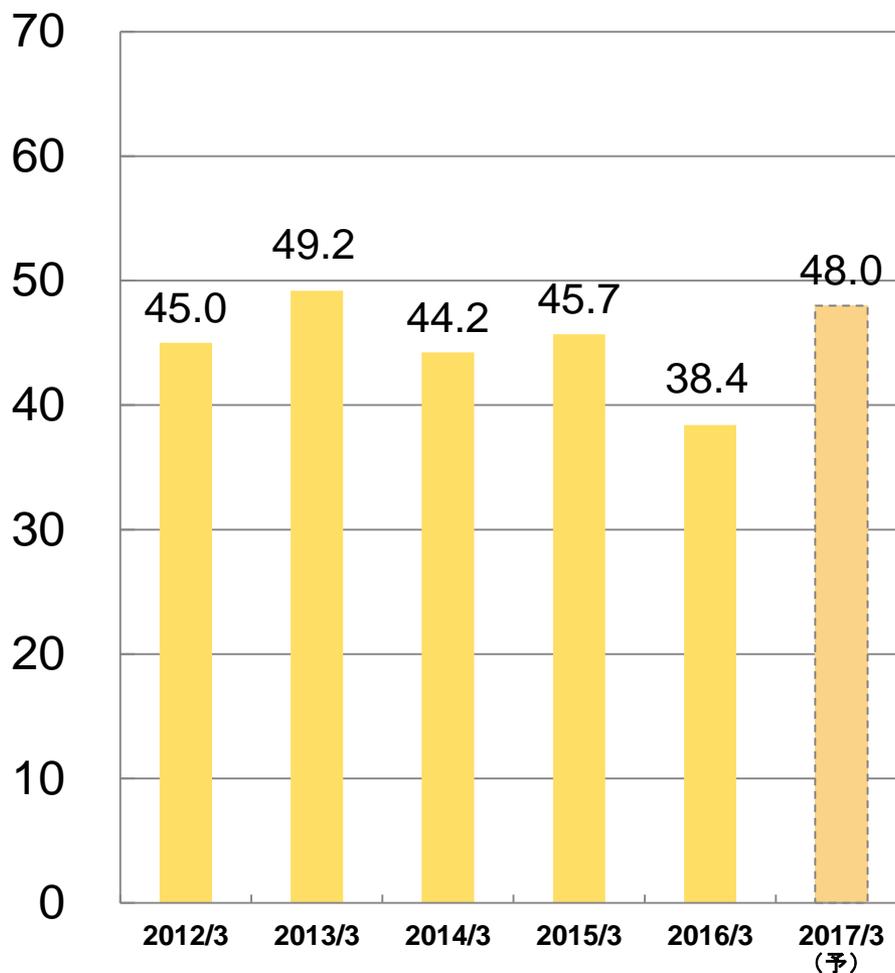
設備投資

(億円)



減価償却費

(億円)



■2016年3月期の実績

配当金： 中間配当30円／株、期末配当30円／株
＝ 通期合計60円／株

自己株式の取得：52.4億円、250万株実施完了

■2017年3月期の計画

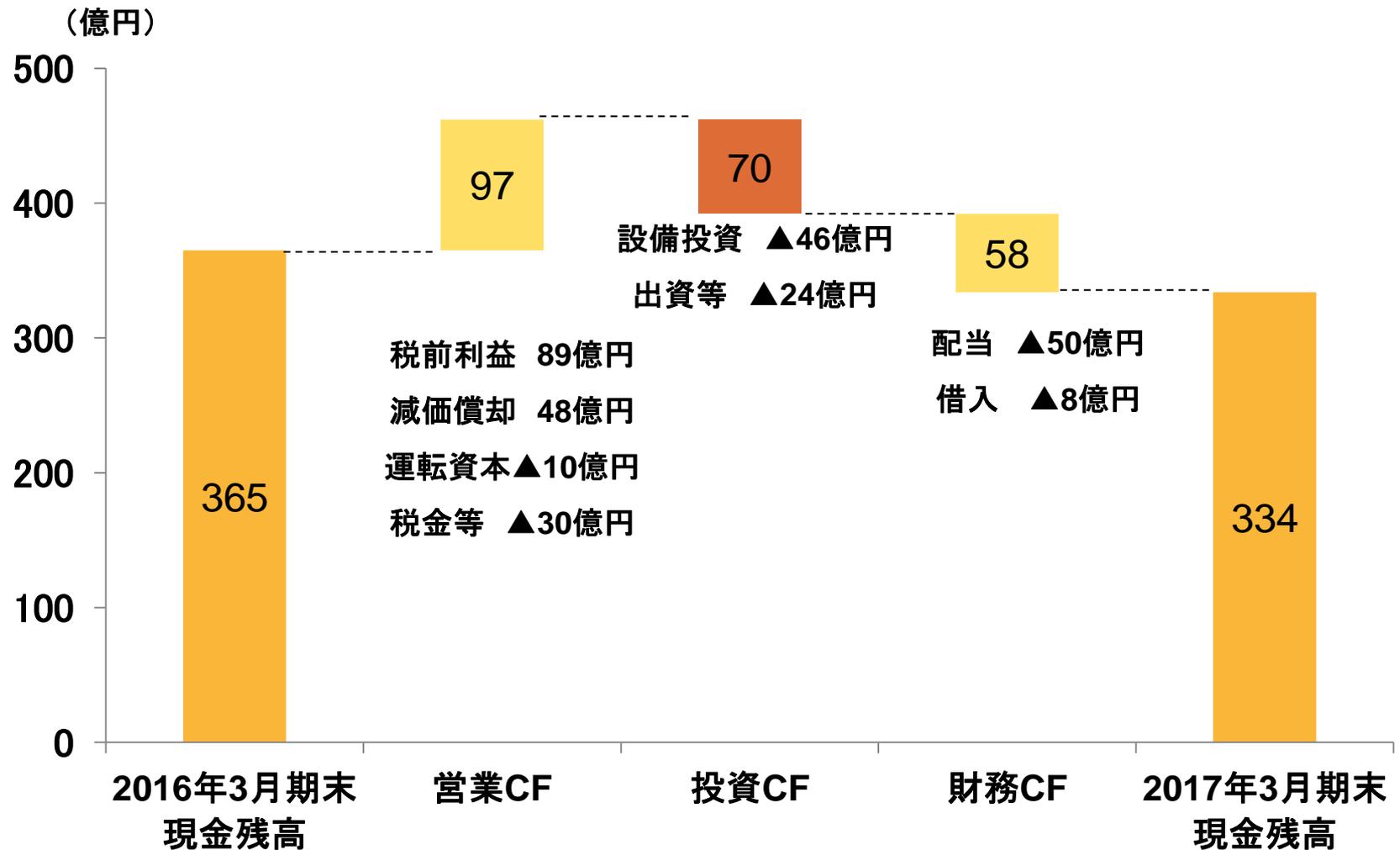
配当金： 中間配当30円／株、期末配当30円／株
＝ 通期合計60円／株

自己株式の取得： 計画なし

自己株式(金庫株)の消却： 290万株

消却予定日 2016年5月31日

2017年3月期 キャッシュフロー計画



億円未満切り捨て

継続して「クルマのことならオートバックス」を目指す

キーワード:「チャレンジ」「客数の増加」

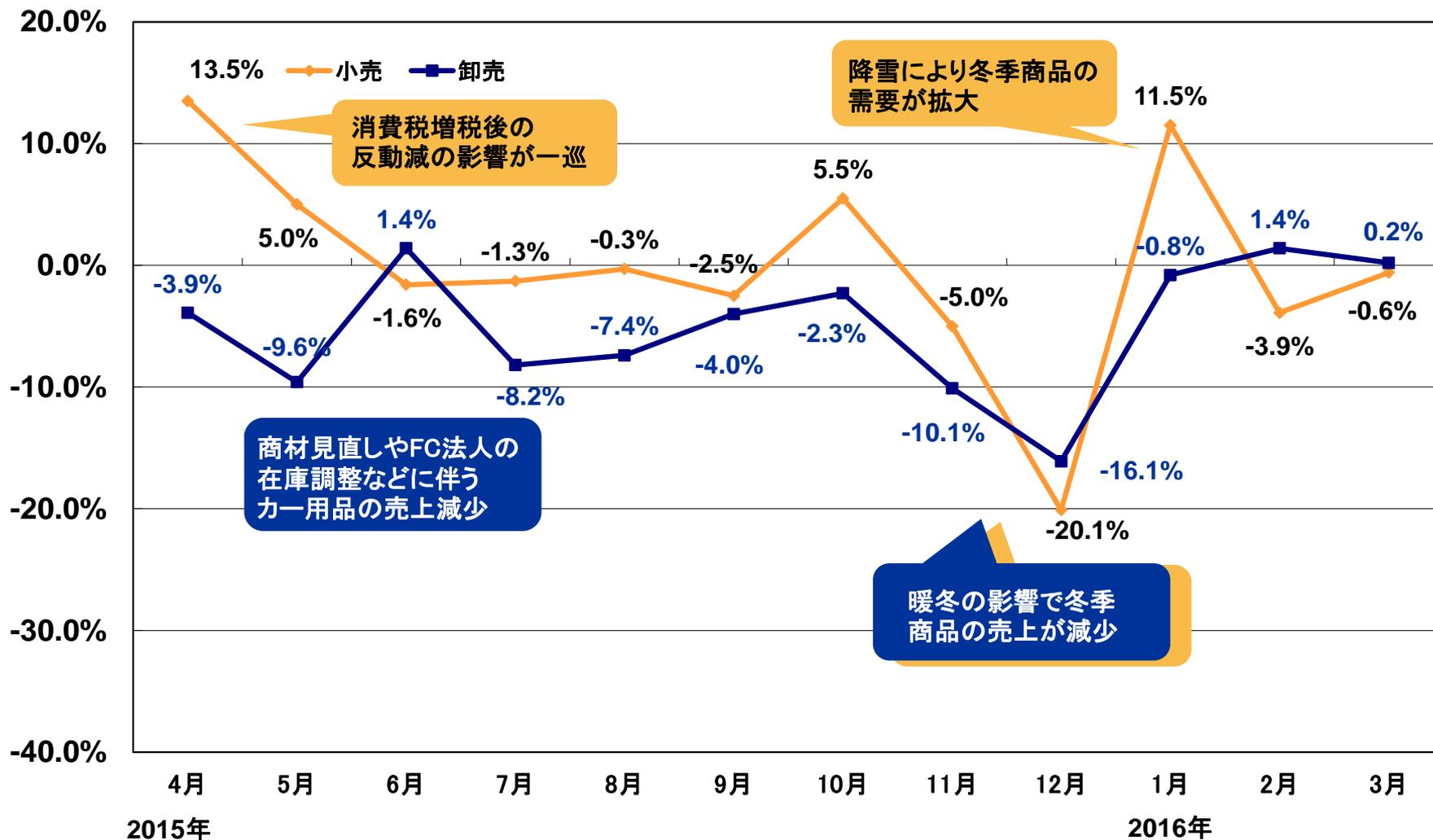
- ①店舗強化
- ②次世代オートバックスのビジネスモデル検討
- ③海外事業・新規事業の加速
- ④社員全員がチャレンジし、
生き生きと働くことができる風土の醸成



追加資料編

小売売上と卸売売上の月次トレンド

小売売上・卸売売上 前年比の推移

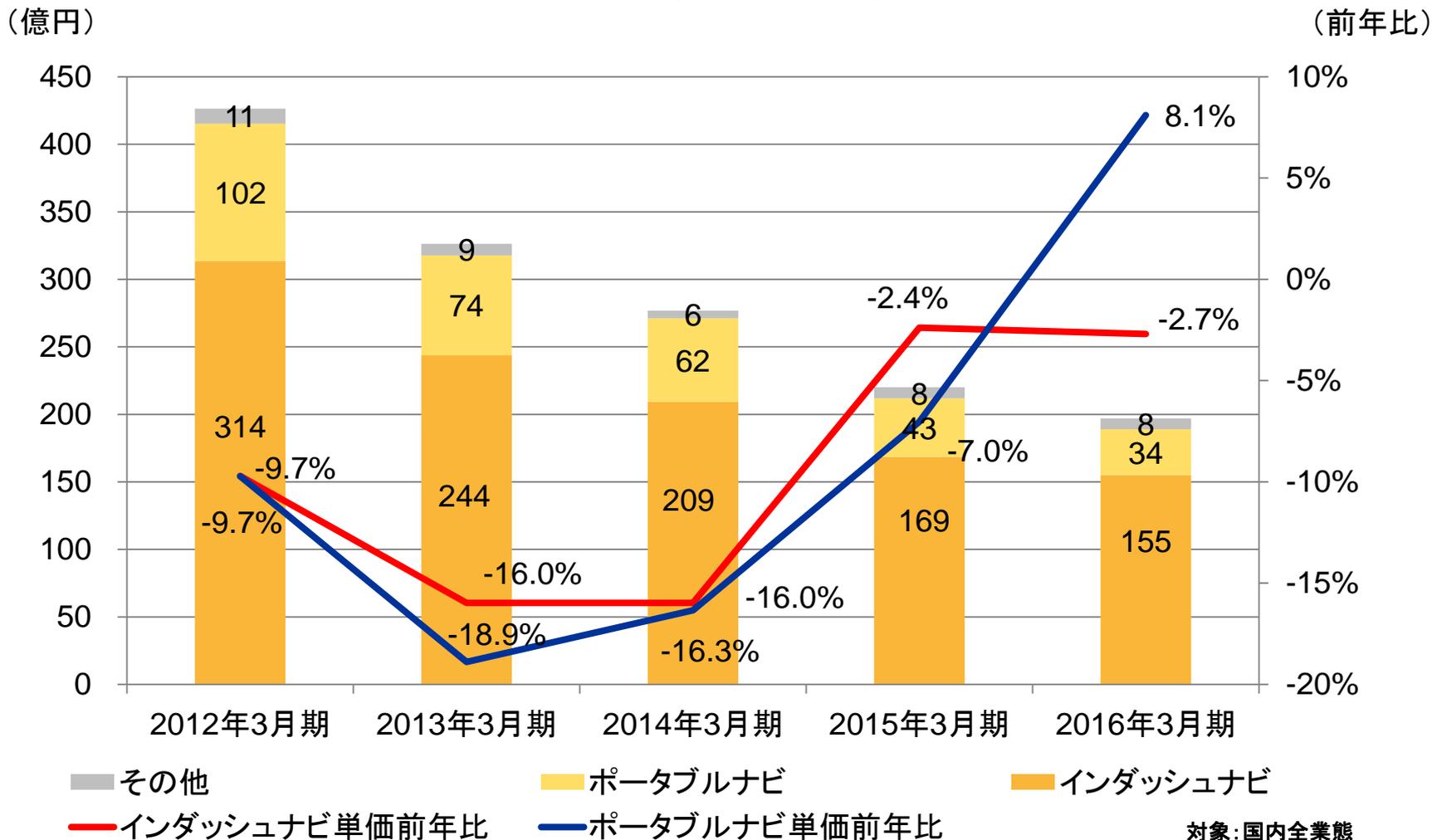


対象: 国内全業態

カーナビゲーションの単価推移



国内オートバックスチェーンの ナビゲーション売上高および単価前年比



対象: 国内全業態

表示単位未満切り捨て

2016年3月期 四半期毎の連結損益計算書



(単位:億円)

	Q1実績	Q2実績	Q3実績	Q4実績	通期実績
連結売上高	490	495	661	432	2,081
前年比	+1.3%	+0.1%	▲5.3%	+4.2%	▲0.6%
売上総利益 (売上総利益率)	157 (32.0%)	164 (33.1%)	207 (31.3%)	141 (32.6%)	669 (32.2%)
前年比	+5.9%	+4.2%	▲6.6%	▲0.0%	+0.1%
販管費	147	148	157	149	602
前年比	▲1.8%	▲1.2%	▲1.6%	+3.3%	▲0.4%
営業利益	9	15	50	▲8	67
前年比	—	+120.4%	▲19.4%	—	+4.6%
経常利益	13	18	53	▲6	77
親会社株主帰属 利益	5	10	37	▲9	43
既存店売上前年比	+5.0%	▲2.3%	▲10.1%	+1.4%	▲2.3%

億円未満切り捨て
対売上比・前年比は円単位で計算

2016年3月期 セグメント情報



(単位:百万円)

		2016年3月期	2015年3月期	前年同期比	直近予想	直近予想比
当社(単体)	売上高	158,288	166,828	▲5.1%	158,900	▲0.4%
	営業利益	7,074	8,836	▲19.9%	7,500	▲5.7%
国内店舗子会社	売上高	68,550	67,883	+1.0%	69,200	▲0.9%
	営業利益	▲974	▲1,924	—	▲800	—
海外子会社	売上高	9,104	9,985	▲8.8%	9,300	▲2.1%
	営業利益	30	▲177	—	0	—
事業子会社	売上高	21,263	15,396	+38.1%	21,200	+0.3%
	営業利益	18	53	▲65.3%	100	▲81.5%
機能子会社	売上高	3,204	3,051	+5.0%	3,200	+0.1%
	営業利益	400	429	▲6.8%	400	+0.1%
単純合算	売上高	260,410	263,145	▲1.0%	261,800	▲0.5%
	営業利益	6,549	7,216	▲9.2%	7,200	▲9.0%

〔 百万円未満は切り捨て
比率は円単位で計算 〕

単体

売上高 1,582億円 (対前年:▲85.4億)	卸売部門 ▲89.7億円(▲5.7%)	増: サービス、カーエレクトロニクス、海外 減: タイヤ・ホイール、車内用品、什器・備品など
	小売部門 +7.1億円(+13.6%)	増: ネット販売、カーエレクトロニクス、カースポーツなど 減: タイヤ・ホイール、車内用品、燃料など
売上総利益 325億円 (対前年:▲21.0億)	卸売部門 ▲21.3億(▲6.4%)	増: サービス、車買取・販売、カーエレクトロニクスなど 減: タイヤ・ホイール、車内用品、オイル・バッテリーなど
	小売部門 +1.0億円(+7.8%)	増: ネット通販、カースポーツ、カーエレクトロニクスなど 減: タイヤ・ホイール、車内用品、中古品など
販管費 254億円 (対前年:▲3.4億)	人件費: 前会計年度業績に対する業績連動報酬などの費用が減少	
	販売費: テレビCMや新聞広告などの広告宣伝費や販売促進費用が減少	
	設備費: 新店舗システムの減価償却費や物流センター改修費用などが増加	
	その他: 特に大きな変動はなし	

国内店舗子会社

売上高 685億円 (対前年: +6.6億円)	FC加盟法人店舗の譲り受けによる売上増加に加え、第4四半期の降雪に伴う売上の増加があったものの、第3四半期は記録的な暖冬によりタイヤをはじめとするカー用品の売上の減少が大きく影響。売上総利益は、商品の売上構成の変化や粗利率改善の取り組み等により前年同期に比べ増加。販管費は、FC加盟法人店舗の譲り受けによる増加があったものの、販売促進費などの削減に努めたことなどにより減少。
営業利益 ▲9.7億円 (対前年: +9.5億円)	

連結調整の減少について

連結調整の状況

(単位:百万円)

	2016年3月期	2015年3月期
単純合算 営業利益	6,549	7,216
棚卸資産の調整額 (子会社在庫の未実現利益など)	206	▲346
のれんの償却額	▲132	▲190
ポイント引当金洗替額	▲15	▲24
セグメント間取引消去	▲480	▲450
固定資産の調整額	507	358
その他	67	▲159
連結調整(消去)計	152	▲812
連結営業利益	6,701	6,403

表示単位未満切り捨て

2016年3月期 商品カテゴリー別売上高とPB比率



	売上高(百万円)	売上比	PB比率
サービス	51,810	19.7%	
タイヤ	49,932	19.0%	12.7%
ホイル	9,250	3.5%	18.5%
カーエレクトロニクス	38,246	14.6%	1.0%
オイル	13,961	5.3%	21.0%
バッテリー	8,639	3.3%	83.2%
メンテナンス	14,102	5.4%	8.7%
アクセサリ	21,726	8.3%	5.6%
カーリペア	10,329	3.9%	6.8%
カースポーツ	13,246	5.0%	0.8%
カーレジャー	233	0.1%	
モーターサイクル	49	0.0%	
中古カー用品	439	0.2%	
車買取・販売	26,673	10.2%	
燃料	3,797	1.4%	
合計	262,450	100.0%	12.2%

※合計のPB比率は、サービスを除くカー用品の中で計算

車買取・販売のフロー その1

買取・業販の商流

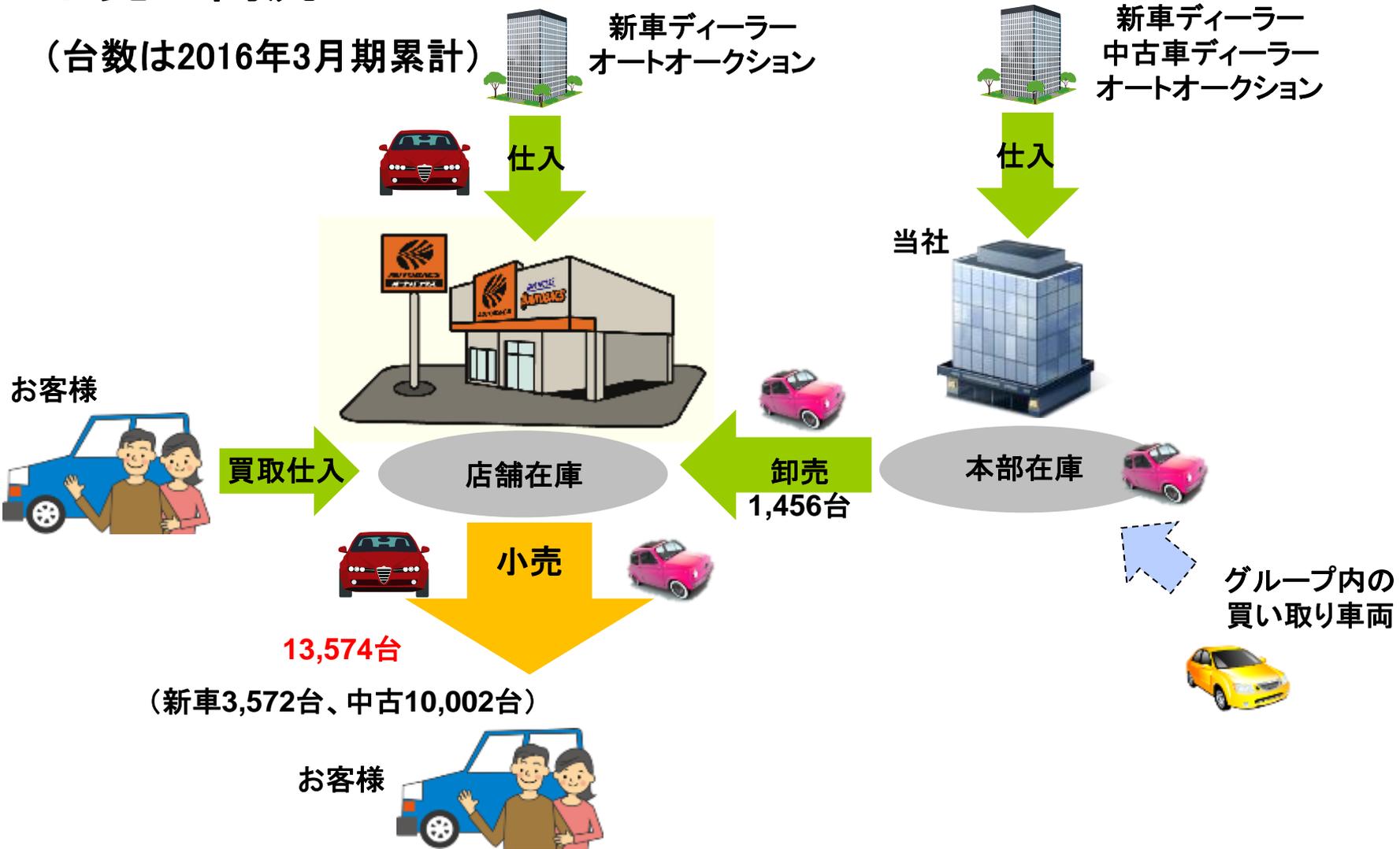
(台数は2016年3月期累計)



車買取・販売のフロー その2

小売の商流

(台数は2016年3月期累計)

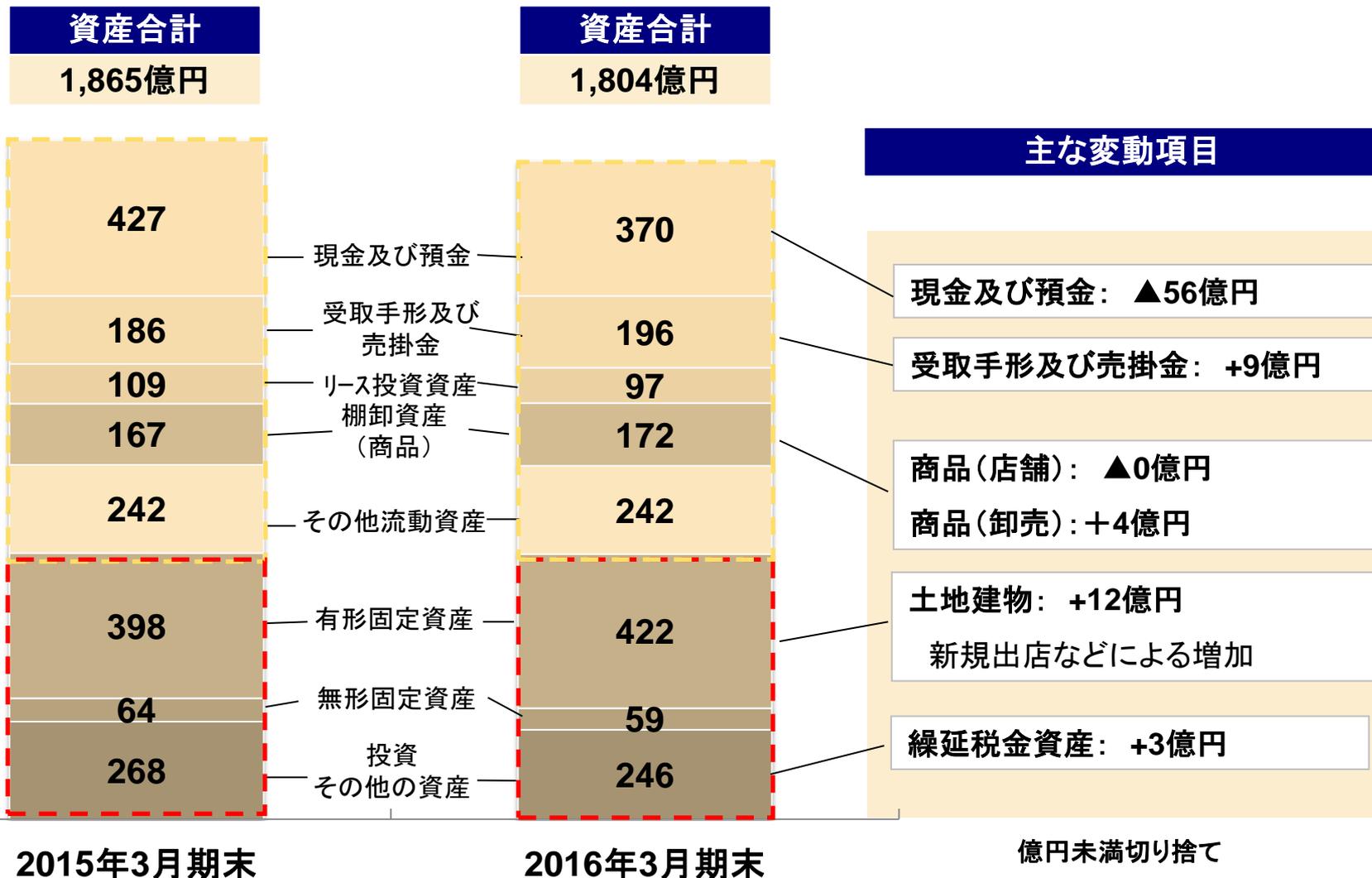


2016年3月期 新規出店実績



	店舗名	都道府県	運営法人	オープン日
1	オートバックス武雄店	佐賀県	子会社	2015年4月16日
2	オートバックス大河原	宮城県	子会社	2015年6月11日
3	オートバックス呉阿賀中央店	広島県	子会社	2015年6月25日
4	オートバックス京都綾部	京都府	FC	2015年6月25日
5	オートバックスエクスプレス京都綾部	京都府	FC	2015年6月25日
6	オートバックス・大分春日浦	大分県	FC	2015年7月10日
7	オートバックス・鳥栖店	佐賀県	FC	2015年7月17日
8	オートバックス新栄店	鹿児島県	FC	2015年7月24日
9	オートバックスエクスプレス・野田梅郷店	千葉県	FC	2015年9月11日
10	オートバックスカーズ トリアス	福岡県	直営	2015年7月30日
11	オートバックス今津店	滋賀県	FC	2015年10月29日
12	オートバックスカーズ習志野台店	千葉県	FC	2015年10月24日
13	オートバックスエクスプレス真庭店	岡山県	FC	2015年11月13日
14	オートバックスわかやま布引	和歌山県	FC	2015年11月26日
15	オートバックスエクスプレス・NEW土山店	兵庫県	FC	2016年2月12日
16	オートバックス札幌白石	北海道	FC	2016年3月18日
17	オートバックス車買取専門店 尾山台店	東京都	直営	2016年3月24日
18	オートバックス車買取専門店 大橋店	福岡県	直営	2016年3月30日

連結貸借対照表 資産の部



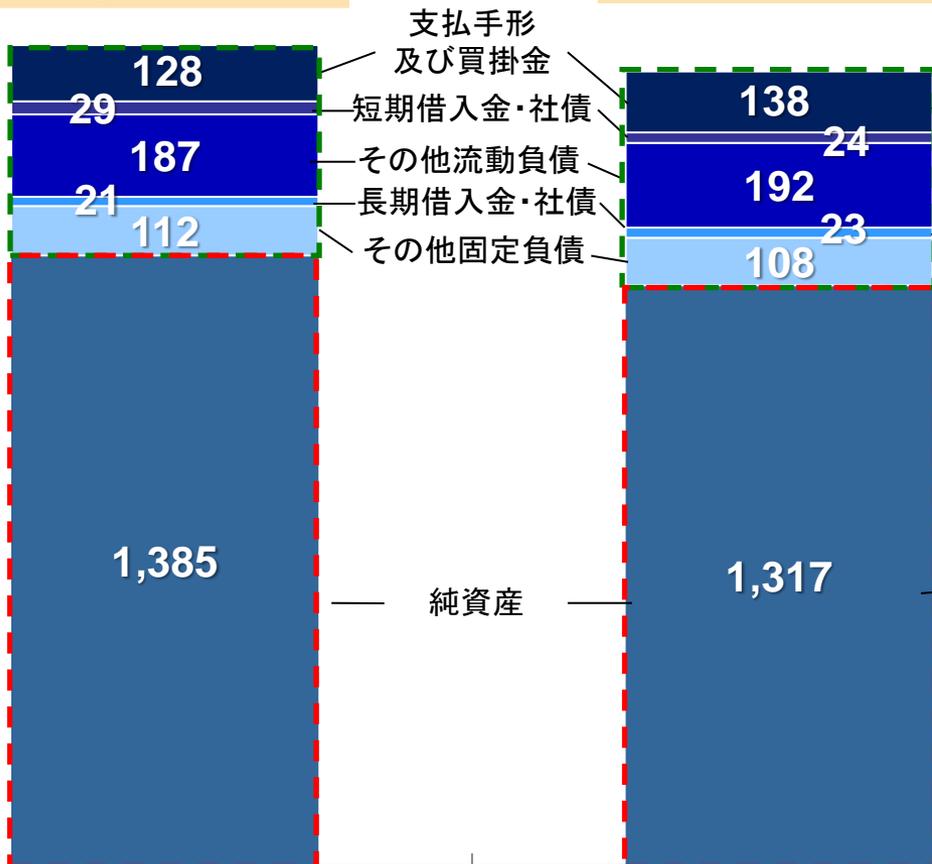
連結貸借対照表 負債・純資産の部

負債・純資産合計

1,865億円

負債・純資産合計

1,804億円



主な変動項目

買掛金: +10億円

短期借入金: ▲4億円

長期借入金: +1億円

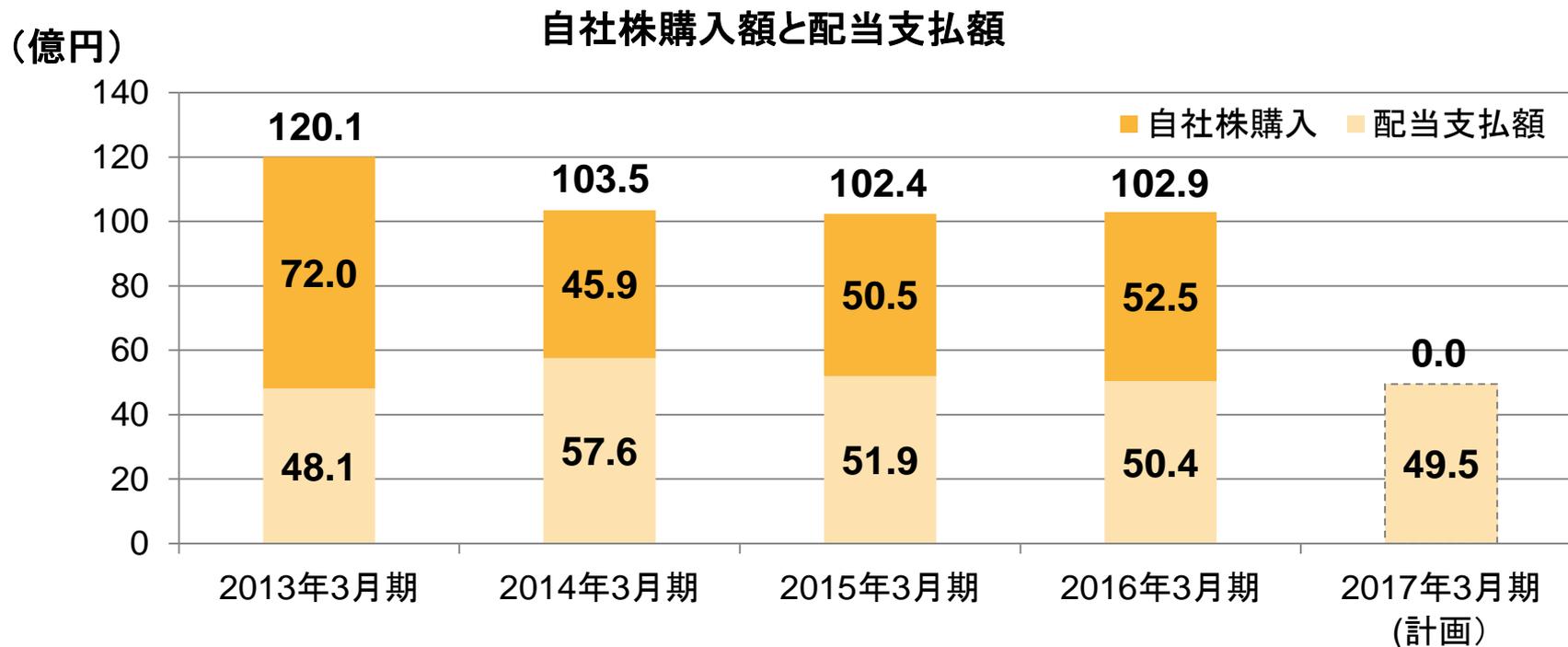
利益剰余金: ▲57億円

自己株式: ▲2億円

2015年3月期末

2016年3月期末

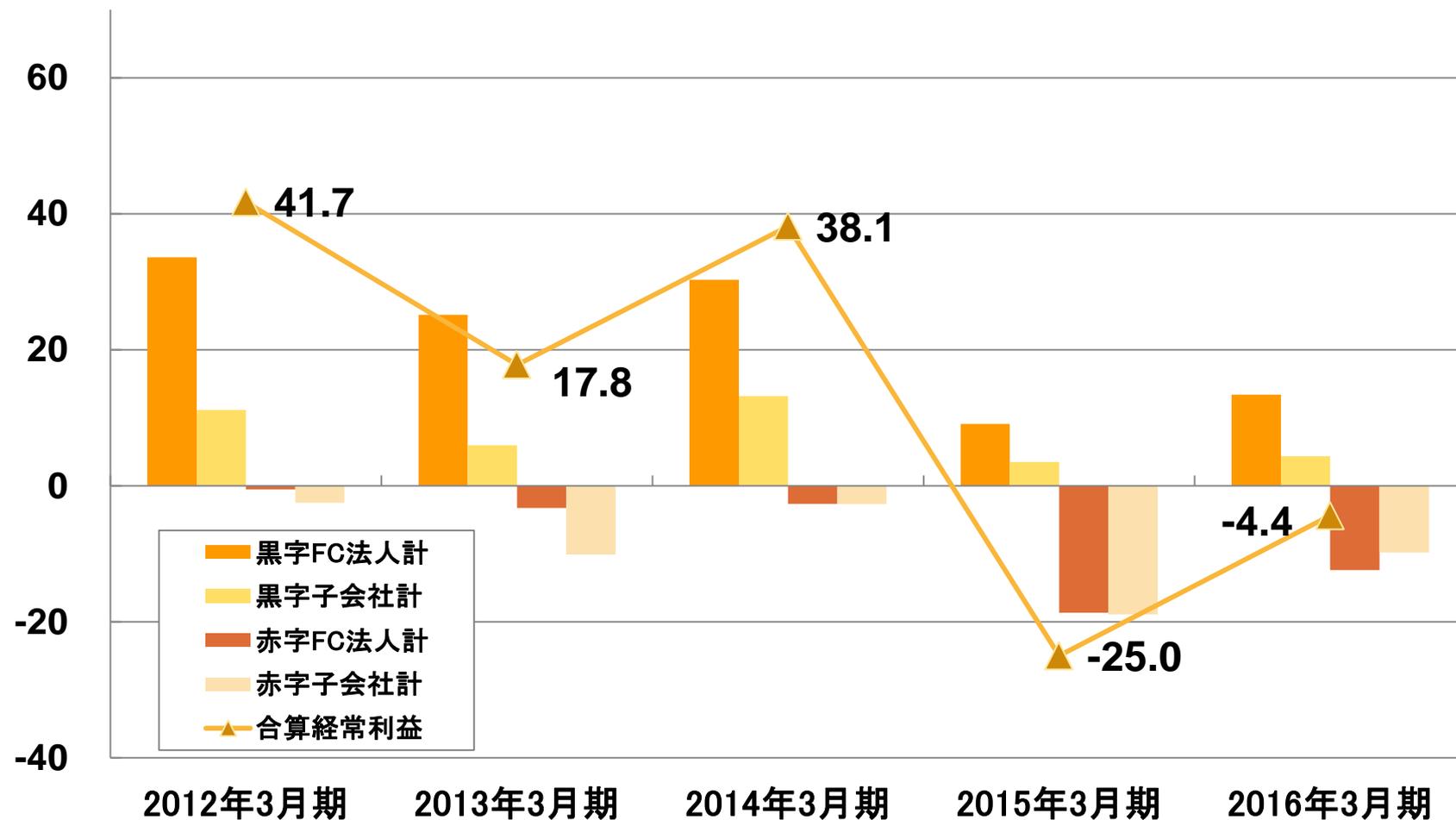
億円未満切り捨て



一株当たり 配当金(分割後)	52円	64円	60円	60円	60円
DOE	3.4%	4.1%	3.7%	3.8%	3.8%
総還元性向	158.2%	105.8%	222.2%	235.4%	86.9%
配当性向	64.0%	59.4%	113.6%	116.3%	86.9%

FC法人の経常利益(速報値)

(億円)

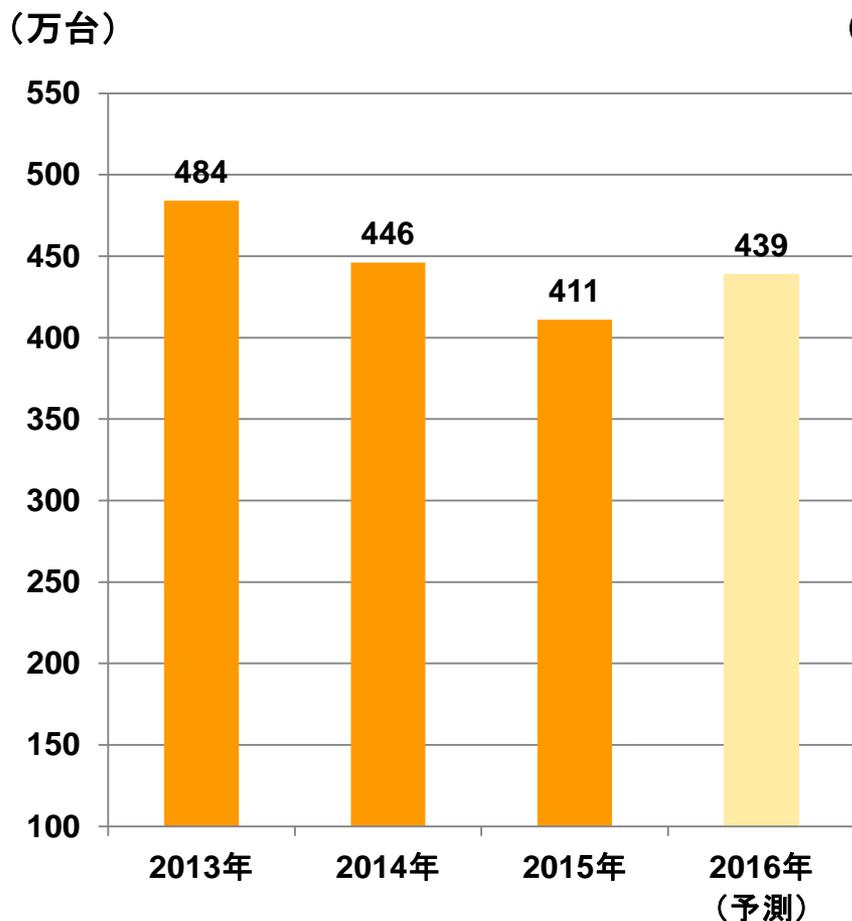


注) 上場FC加盟法人3社除く

一部FC加盟法人は未確定のため見込み値

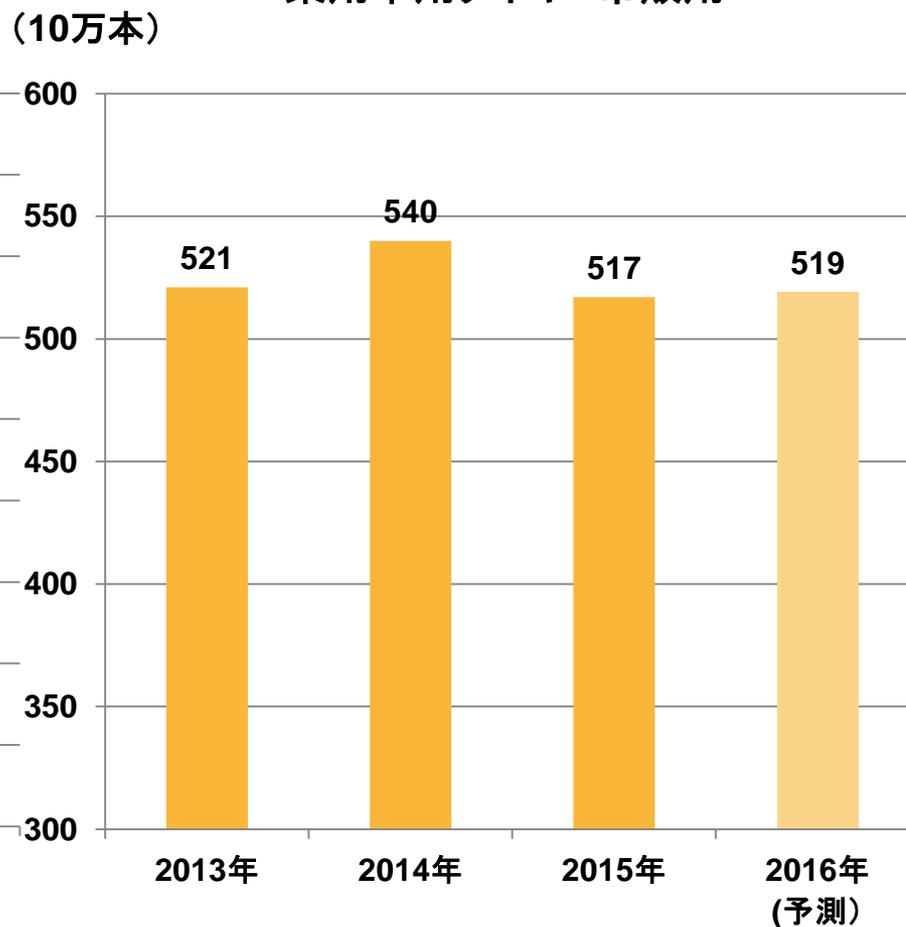
<ご参考> 関連市場の予測値

国内乗用車需要台数



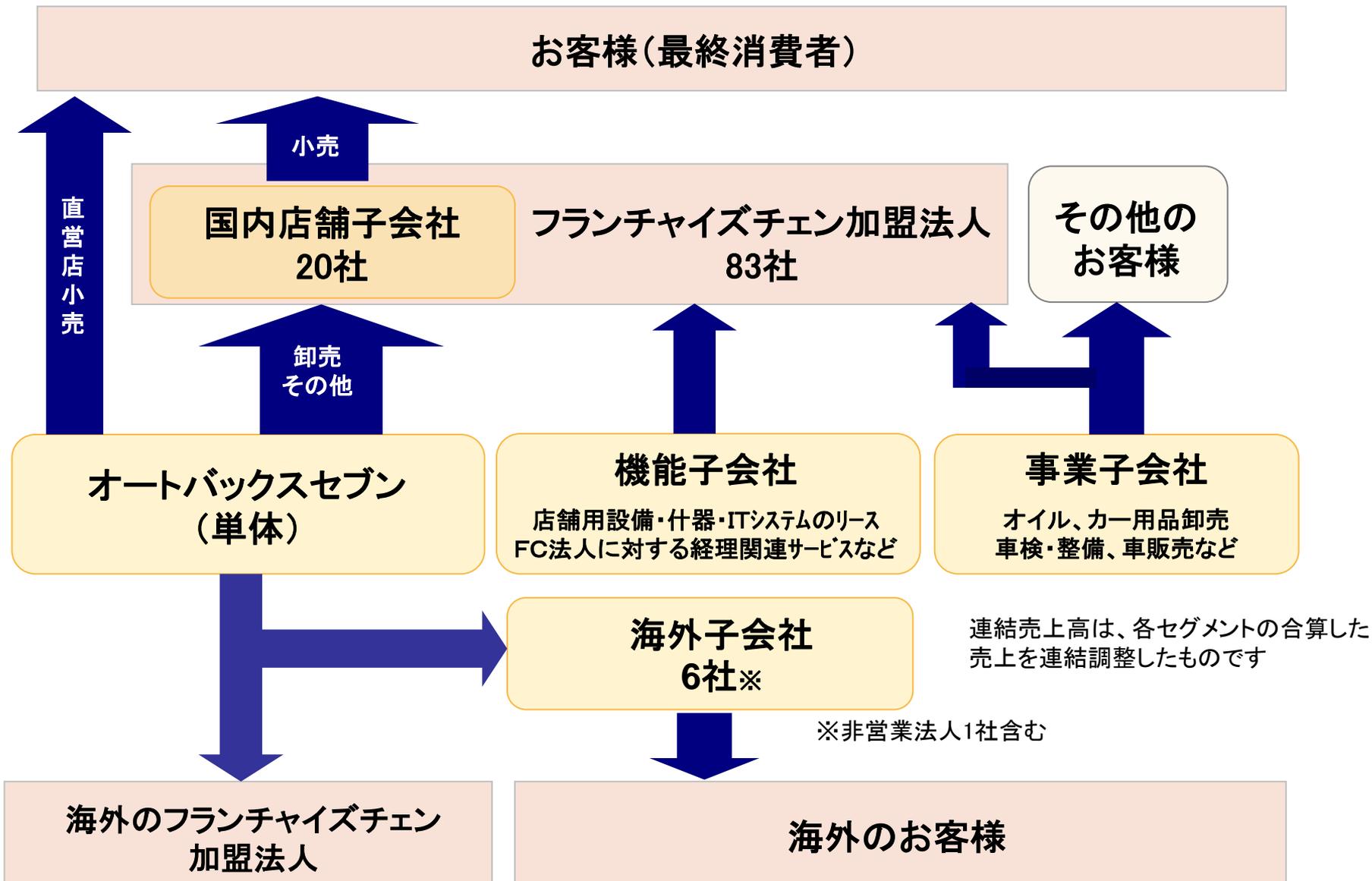
出所: 日本自動車工業会 (JAMA)

乗用車用タイヤ 市販用



出所: 日本自動車タイヤ協会 (JATMA)

連結上のセグメントについて





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。