

2008年3月期 中間決算説明会



株式会社 オートバックスセブン

代表取締役 CEO 住野 公一

2007年11月16日

- I. 2008年3月期中間 連結決算概要**
- II. 2008年3月期中間 チェン売上概要**
- III. 下期の取り組み**

I. 2008年3月期中間 連結決算概要

2008年3月期中間 連結損益計算書



(億円)

	2007年3月期 中間実績	2008年3月期中間			
		期初計画 (売上比)	実績 (売上比)	前年比増減 (比率)	期初計画比 増減(比率)
国内チェーン売上高	1,429	1,476	1,448	+1.3%	1.9%
連結売上高	1,166	1,284	1,295	+11.0%	+0.9%
売上総利益	361 31.0%	398 31.0%	396 30.6%	+10.0%	0.5%
販管費	301 25.9%	355 27.6%	366 28.3%	+21.5%	+3.1%
営業利益	59 5.1%	43 3.3%	30 2.3%	48.8%	30.2%
経常利益	86 7.4%	62 4.8%	48 3.7%	44.1%	22.6%
当期純利益	50 4.3%	34 2.6%	20 1.6%	59.4%	41.2%

億円未満は切捨て表示
対売上比・前年比は百万円単位で計算

連結損益計算書 中間期 主な増減のポイント



連結売上高	対前年 +129億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 米国AUTOBACS STRAUSSの営業譲受による売上増加、海外子会社の売上増加 ・ 車販売、サービス、二輪用品売上の増加 ・ パルスター(株)の連結子会社化
	対計画 +11億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内カー用品売上 計画未達 ・ AUTOBACS STRAUSS： 期初計画はQ2からの計上 Q1からの計上に変更
売上総利益	対前年 +35億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 海外事業の売上総利益増加 ・ 卸売部門の値引きによる売上総利益率低下
	対計画 2億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 卸売部門の売上総利益率 計画未達 ・ 国内店舗子会社のカー用品売上未達に伴う減少
販管費	対前年 +65億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 戦略的投資(新店舗POSシステム、クルマ買取システム、採用・教育関連)を中心に増加
	対計画 +11億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 管理可能費 削減実行 ・ 海外事業の販管費増加 ・ AUTOBACS STRAUSSの計上期間の変更に伴うもの

カテゴリー別実績



(億円)

		2007年3月期 中間実績	2008年3月期中間			
			期初計画	実績	前年増減額	期初計画 増減額
連結	売上高	1,166	1,284	1,295	+129	+11
	経常利益	86.2	62.0	48.1	38.1	13.9
単体	売上高	973	1,010	990	+17	20
	経常利益	88.6	65.0	60.6	28	4.4
国内店舗子会社	売上高	366	390	378	+12	12
	経常利益	0.9	1.0	2.3	3.2	3.3
海外子会社	売上高	51	117	140	+89	+23
	経常利益	4.4	7.0	8.6	4.2	1.6
機能子会社	売上高	71	75	79	+8	+4
	経常利益	4.9	2.0	3.0	1.9	+1
トータルカーライフ 事業子会社	売上高	48	91	88	+40	3
	経常利益	0.4	2.0	0.7	+0.3	1.3

売上高: 億円未満を切捨て表示
経常利益: 千万円未満を切り捨て表示

- フランス： 売上高 前年比 +34.7%
オートボックス流販売の浸透、多店化によりブランド認知向上
業績改善に手ごたえ(利益改善)
- 米国： 西海岸：売上高 前年比 +10.5%
STRAUSS：商品の補充
オートボックス流店舗モデル4店舗にて実験
経費は計画よりも増加
- 中国： 売上高 前年比 +39.8%
中国におけるカー用品販売業フランチャイズ認証取得第1号
サービス売上比率の高いの小規模店舗を拡大中
- タイ・台湾・シンガポール： 売上高 前年比 +166.7%、+74.6%、+24.3%
競合からのシェア獲得により好調(タイ・シンガポールは黒字)

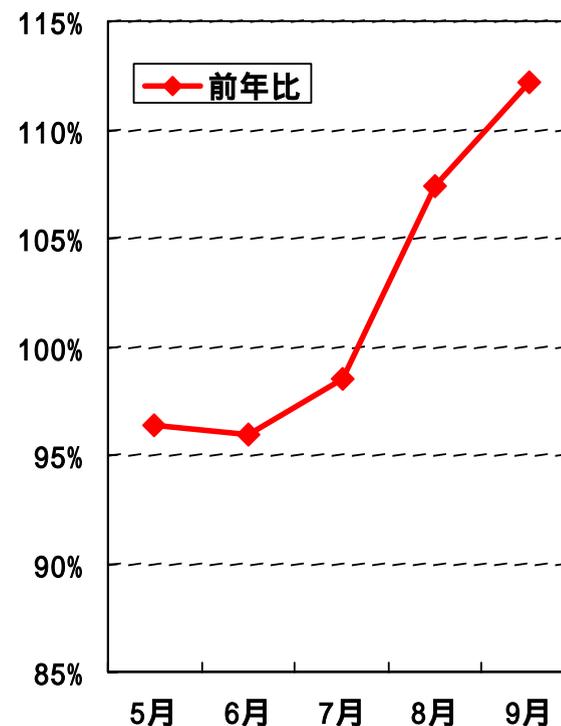
…それぞれの国における連結対象子会社の前年比売上高

AUTOBACS STRAUSSの状況



- 5月 オートバックスグループの傘下に
基本の品揃え 補充開始
- 6月 AB流販売モデル店4店舗にてタイヤひな壇
陳列開始
- 7月 AB流販売モデル店2店舗にてアクセサリ
アイテム強化、売場改装
- 8月 タイヤひな壇設置店舗 13店舗に
- 9月 スポーツ系商品を15店舗にて導入開始

既存店の前年比売上高



品揃えの復活により、売上と来店客数が回復中

STRAUSS Discount AUTOの状況



新設したタイヤひな壇



商品が補充されたオイルコーナー

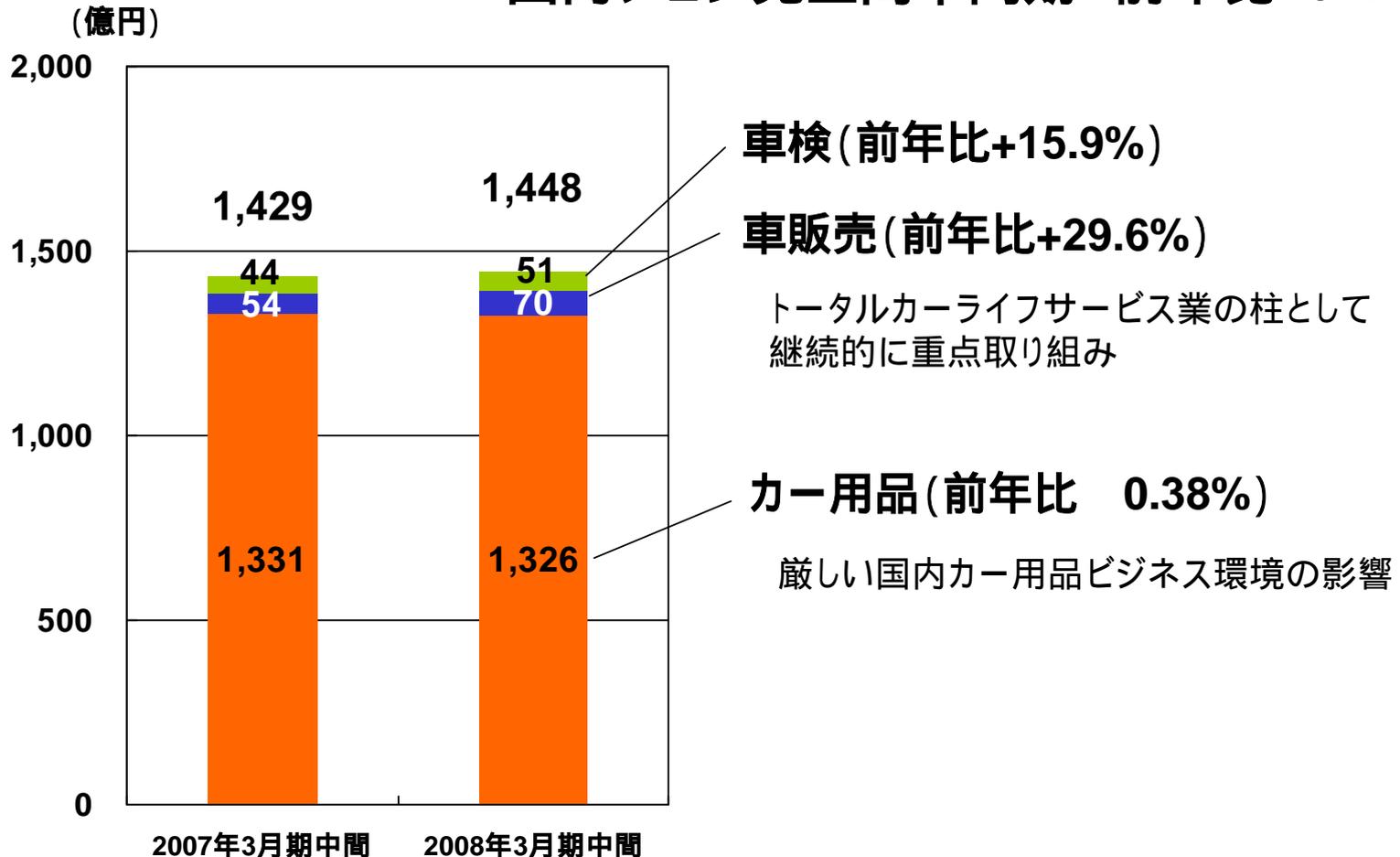


II. 2008年3月期中間 国内チェーン売上概要

2008年3月期中間 国内チェーン売上高の概要



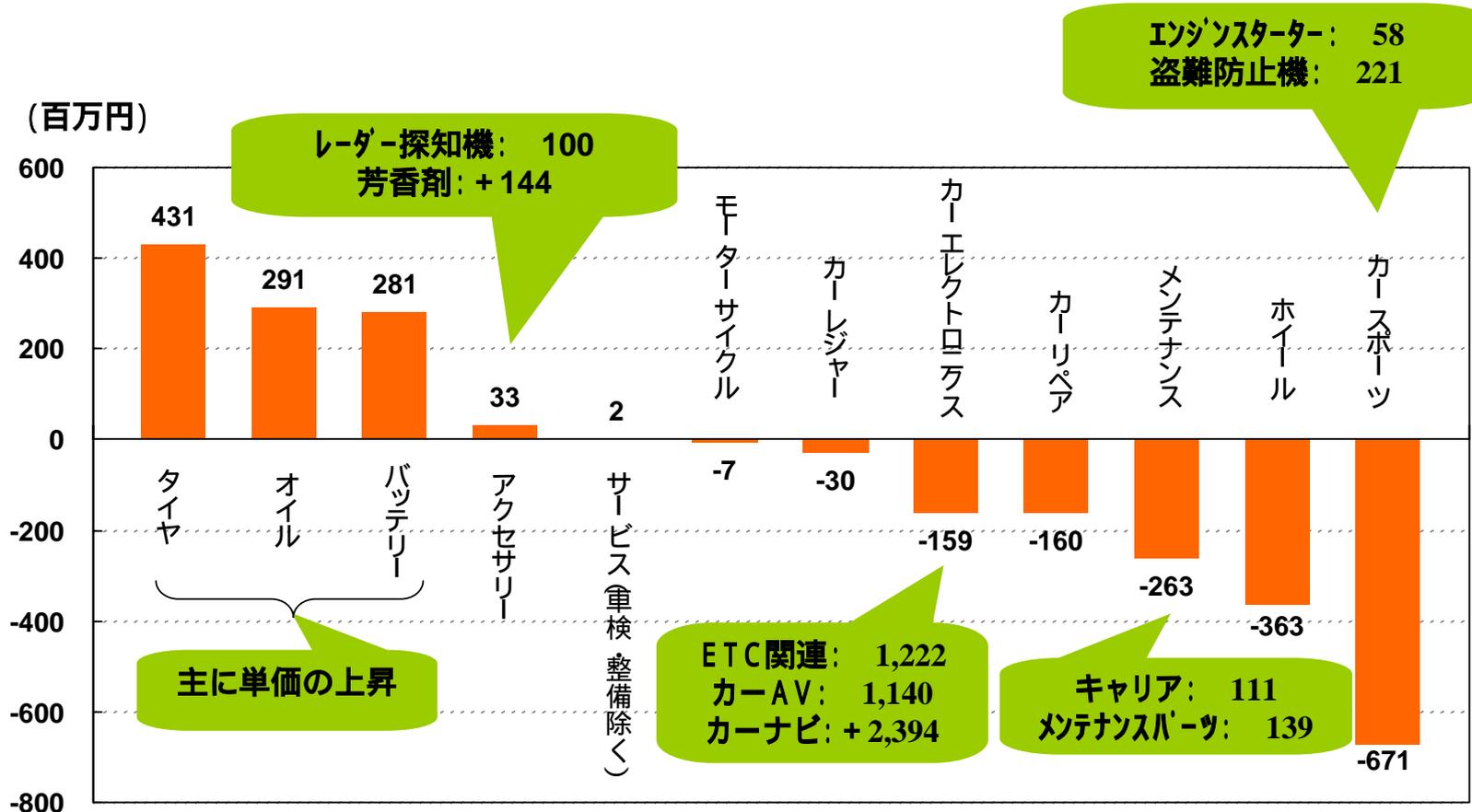
国内チェーン売上高中間期 前年比101.2%



国内カー用品 商品別 売上増減額



商品別 小売売上高増減額 (前年比 全店ベース)



既存業態 (AB, SA, AH) における売上高

車検売上高 51億円
(前年比 金額 \uparrow - \uparrow +16.9% 台数 \uparrow - \uparrow +15.7%)

- チェン内の販売体制の整備

- 指定認証店の増加

238店(07/3) 249店(07/9)

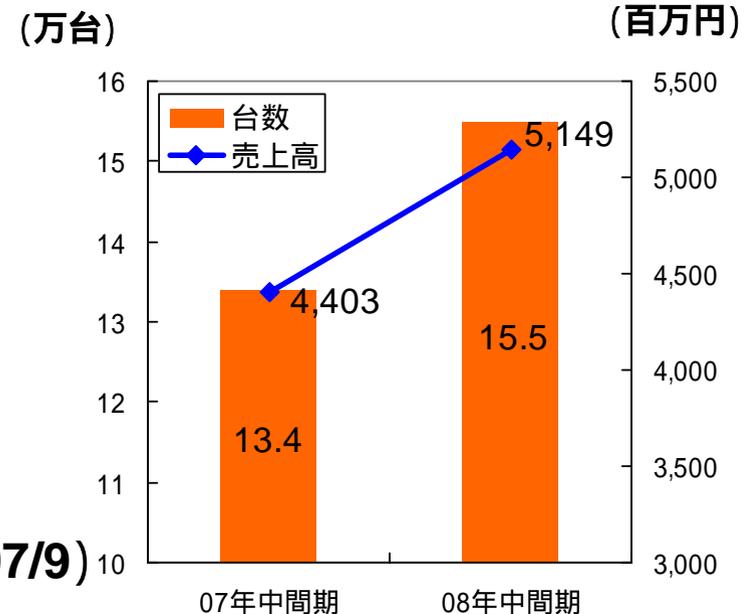
- 検査員の増強

521名(07/3) 597名(07/9)

- 車検時の付加売上強化

14.8千円 / 台(07/3) 16.6千円 / 台(07/9)

車検実施台数と売上高



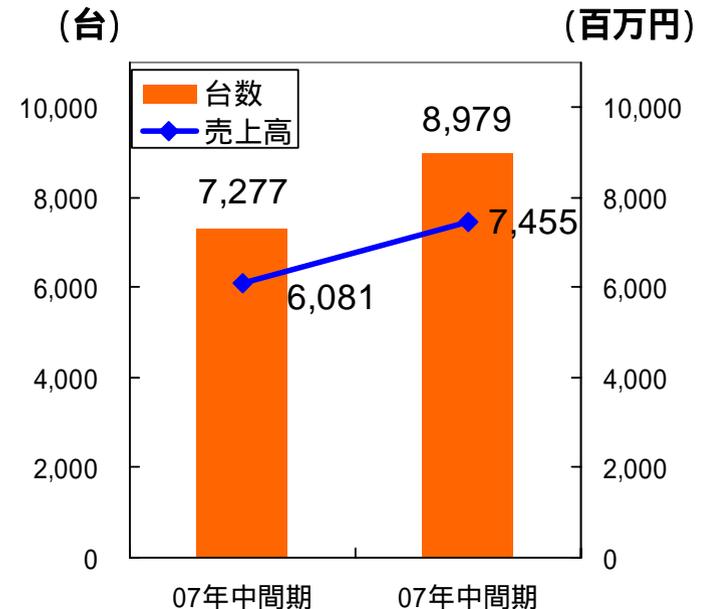
…チェーン小売店以外の店舗(カーズ札幌北郷店、ポータイト神戸店)の売上も含む

指定認証店: 国交省から認可を受け、車検ラインを有しており、車検を実施できる(祝祭日でも車検可能)

車販売売上高 74億円
(前年比 金額 \uparrow -入+22.6% 台数 \uparrow -入+23.4%)

- 「スゴ買い」システムの導入開始
9月末導入店舗数：133店
今期累計査定台数：約11,000台
- 車販売取扱店舗の拡大
362店(07/3) 386店(07/9)
- 車販売時のカー用品販売の強化
73千円 / 台(07/3) 86千円 / 台(07/9)

車販売台数と売上高



…チェーン小売店以外の店舗(カーズ札幌北郷店、ポータルランド神戸店)の売上も含む

「スゴ買い」導入によるクルマ買取ビジネス

クルマ買取ビジネスにおける従来の課題

= 車両検査、的確な価格設定のノウハウ不足

「スゴ買い」の導入による解決

- 車両検査システム：経験の浅い担当者でも確実、スピーディに査定
- プライシングシステム：複数の市場価格を比較し、最適な価格を提示

グループのメリット

- ローコスト展開による店舗収益源の確保
 - ・ 既存の人材、店舗の活用
 - ・ 事務処理の本部一括集中によるマネジメントシステム
- 本部収益源の確保(ロイヤリティ、システム利用料)

III. 下期の取り組み

連結損益計算書

(億円)

	2007年3月期		2008年3月期			
	中間期	通期	中間期 実績	期初発表 通期計画	修正後 通期計画	通期 前年比
国内売上高	1,429	2,984	1,448	3,100	3,072	+2.9%
連結売上高	1,166	2,425	1,295	2,720	2,749	+13.4%
売上総利益	361	747	396	855	837	+12.3%
販管費	301	625	366	753	775	+24.3%
営業利益	59	122	30	102	62	49.1%
経常利益	86	163	48	135	93	42.9%
当期純利益	50	91	20	73	43	52.7%

億円未満は切捨て表示
対売上比・前年比は百万円単位で計算

2008年3月期 カテゴリー別通期計画



(億円)

		2007年3月期 実績	2008年3月期			
			期初計画	修正計画	前年増減額	期初計画 増減額
連結	売上高	2,425	2,720	2,749	+324	+29
	経常利益	163.2	135.0	93.0	70.2	42.0
単体	売上高	2,032	2,105	2,085	+53	20
	経常利益	171.5	130.0	111.0	60.5	19.0
国内店舗子会社	売上高	770	812	786	+16	26
	経常利益	6.5	13.0	4.0	2.5	9.0
海外子会社	売上高	107	294	292	+185	2
	経常利益	10.9	18.0	22.0	11.1	4.0
機能子会社	売上高	150	177	175	+25	2
	経常利益	7.5	7.0	6.0	1.5	1.0
トータルカーライフ 事業子会社	売上高	97	180	177	+80	3
	経常利益	1.2	4.0	3.0	+1.8	1.0

売上高: 億円未満を切捨て表示
経常利益: 千万円未満を切り捨て表示

下期の取り組み



1. 出退店

今期の国内出退店計画

	07/3 末	2008年3月期										08/3 末
		上期					下期					
		新店	AB	SA	S/B R/L	退店	新店	AB	SA	S/B R/L	退店	
オートバックス(AB)	402	+2	2	+4/ 4	1	+1	2	+1/ 1			400	
スーパーオートバックス(SA)	70	+1	+2				+2				75	
オートハローズ'(AH)	11									1	10	
セコハン市場(SH)	27	+4									31	
国内計	510	+7	0	0	1	+1	0	0		1	516	

今期の海外出退店計画

	2007/3末	2008年3月期		2008/3末
		上期	下期	
台湾	4			4
シンガポール	1			1
タイ	2			2
ヨーロッパ	8		+1	9
アメリカ	1	+89		90
中国	5	+4	+3	12
海外計	21	+93	+4	118

オートハローズ'はオートバックスに含まれる
ガソリンスタンド併設エクスプレスは含まれず
S/B=スクラップ & ビルド、R/L = リロケーション

下期の取り組み

2. カー用品販売の施策

全体的施策

- 最下限価格帯商品の充実化による集客力アップ
- ターゲット顧客毎に質的価値・メッセージを伝える店作り
- カテゴリーマネジメント商品のさらなる拡大による粗利率の向上
- 女性客プロジェクト： サプライヤーと共同による商品開発と売場展開
- ピットにおけるメンテナンス商品の推奨販売

商品施策

- タイヤ： 新PBスタッドレスタイヤ販売開始
- カーエレクトロニクス： ナビゲーションの大量仕入れによる価格差別化
デジタルオーディオ関連商品の同時販売推進
- オイル： 企画商材、会員限定商材による売上活性化継続
オイル交換待ち時間短縮策の検討と実施
- 省燃費関連商品の積極販売

3. 車検・整備の施策

- 車検： カー用品繁忙期における車検の先行予約の積極獲得
コミュニケーションパッケージ導入による顧客囲い込み強化
- 整備： チェン標準の整備パッケージの導入
追加の一品として整備売上の増加

4. 車販売の施策

- 新カーズフランチャイズ契約の拡大(今期目標:300店舗)
- 各店舗の研修推進
- 「スゴ買い」認知のための広告宣伝活動
- 新車販売を含めた小売り再強化

5. 教育体制

トータルカーライフ事業戦略を支える人材の整備
採用活動をグループ全体で対応

- 若年社員の育成
- 資格取得の支援、研修の拡充
 - ・ 店長資格制度
 - ・ カーライフアドバイザー資格
 - ・ メカニック資格制度
- チェンリクルーティングの継続実施

M&Aを積極的に活用した成長戦略への転換

当社の目指す方向性

- 背景となる事業環境:

カー用品市場の縮小傾向

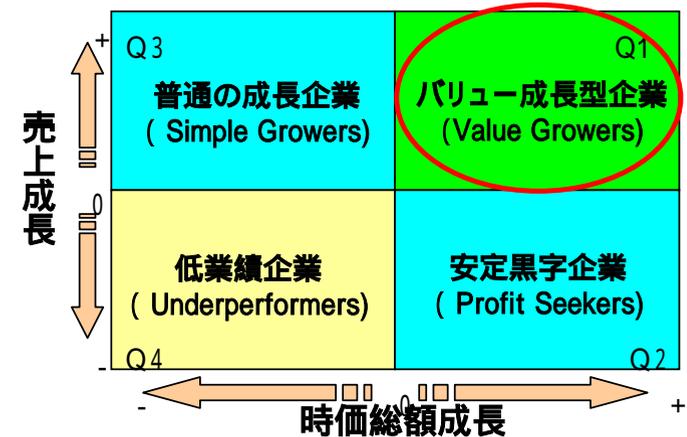
自動車関連の消費市場の先行き不安

- 資金の使途、M&Aの方向性

国内市場: トータルカーライフサービス業の事業基盤を早期確立

海外市場: 投資案件からのリターン、人的資源の獲得

- 投資委員会とM&A選任による精度・客観性の高い投資判断を行う





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。