

株式会社 オートバックスセブン

2015年3月期 決算説明会



代表取締役 社長執行役員

湧田 節夫

2015年5月11日

- I 2015年3月期 連結業績結果**

- II 2016年3月期 連結業績計画**

- III 「2014中期経営計画」の見直し**

I 2015年3月期 連結業績結果

2015年3月期 連結損益計算書



減収減益：

消費税増税に伴う駆け込み需要の反動に加え、消費マインドが低迷し、想定以上の売上高の減少。店舗売上の拡大を図るべく、管理可能な経費の削減に努めつつ、販売促進を強化したものの、売上高減少の影響が大きく減益となった。

(単位：億円)

	2015年3月期				2014年3月期 実績
	直近予想	実績	前年比	直近予想比	
連結売上高	2,166	2,094	▲9.6%	▲3.3%	2,316
売上総利益	697	669	▲13.0%	▲4.0%	769
販管費	607	604	▲3.9%	▲0.3%	629
営業利益	90	64	▲54.1%	▲28.8%	139
経常利益	108	82	▲49.8%	▲23.6%	164
当期純利益	60	46	▲52.9%	▲23.2%	97
EPS(円)	69.3	52.8	▲51.0%	▲23.8%	107.7
ROE	4.2%	3.3%	▲3.5pt	▲0.9pt	6.8%

2015年3月期 下期業績の総括



計画比、前年同期比ともに下回る。

消費の低迷が想定以上に長引き、売上高が計画未達。粗利率は、仕入れ価格の低減、価格のコントロールなどに努めるも売上減のボリュームの影響が大きい。販管費は管理可能な経費の削減を継続し、計画内で運用。

(単位:億円)

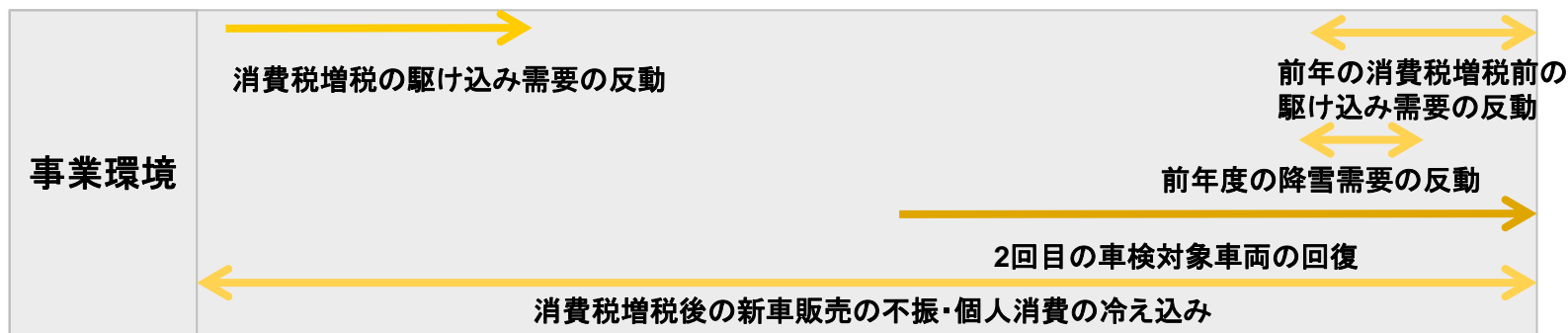
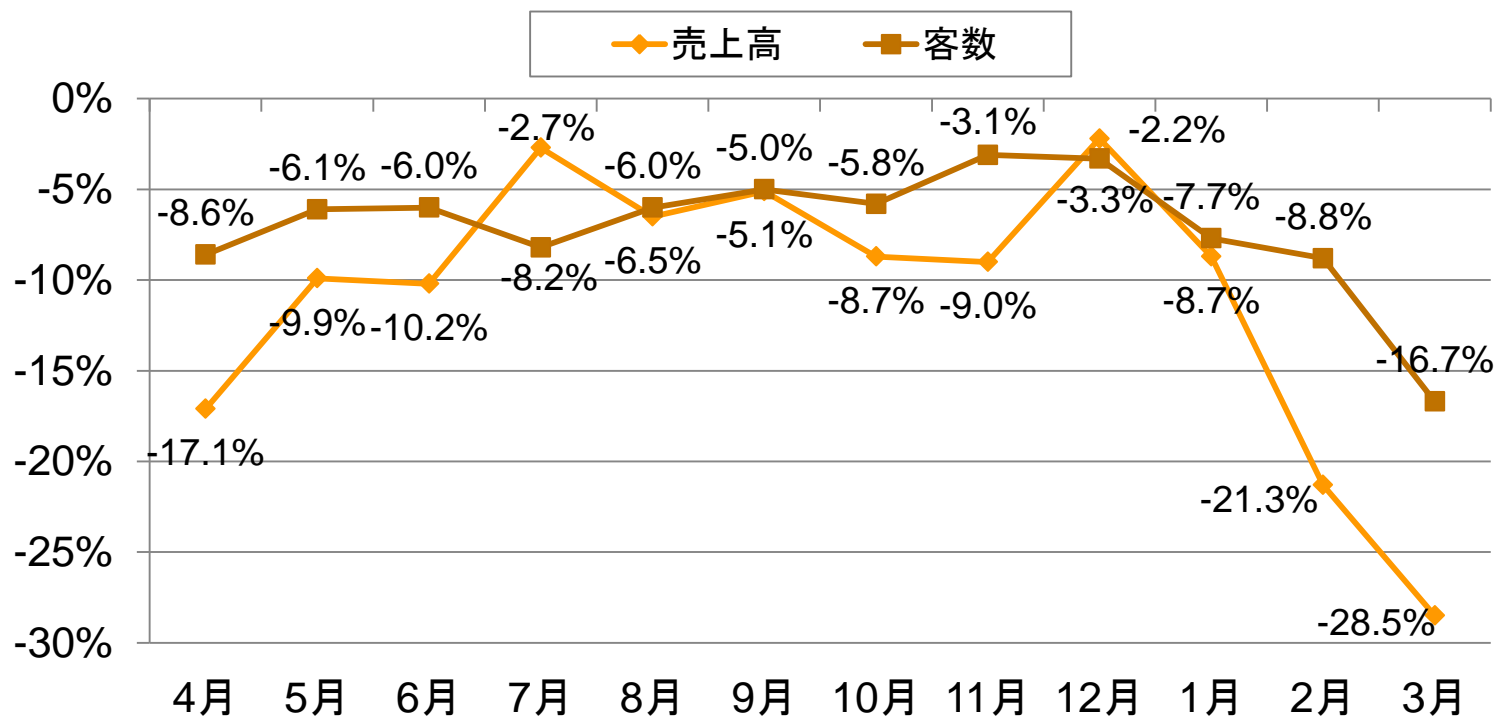
	上期	下期			通期
	実績	実績	計画	前年度実績	実績
売上高	980	1,114	1,185	1,279	2,094
売上総利益	305	363	391	422	669
(売上比)	31.2%	32.6%	33.0%	33.0%	31.9%
販管費	300	304	306	327	604
人件費	143	142	145	150	285
販売費	55	54	55	63	110
設備費	55	58	56	63	113
その他	46	48	48	50	95
営業利益	5	58	84	94	64

億円未満切り捨て
対売上比は円単位で計算

2015年3月期の事業環境 振り返り



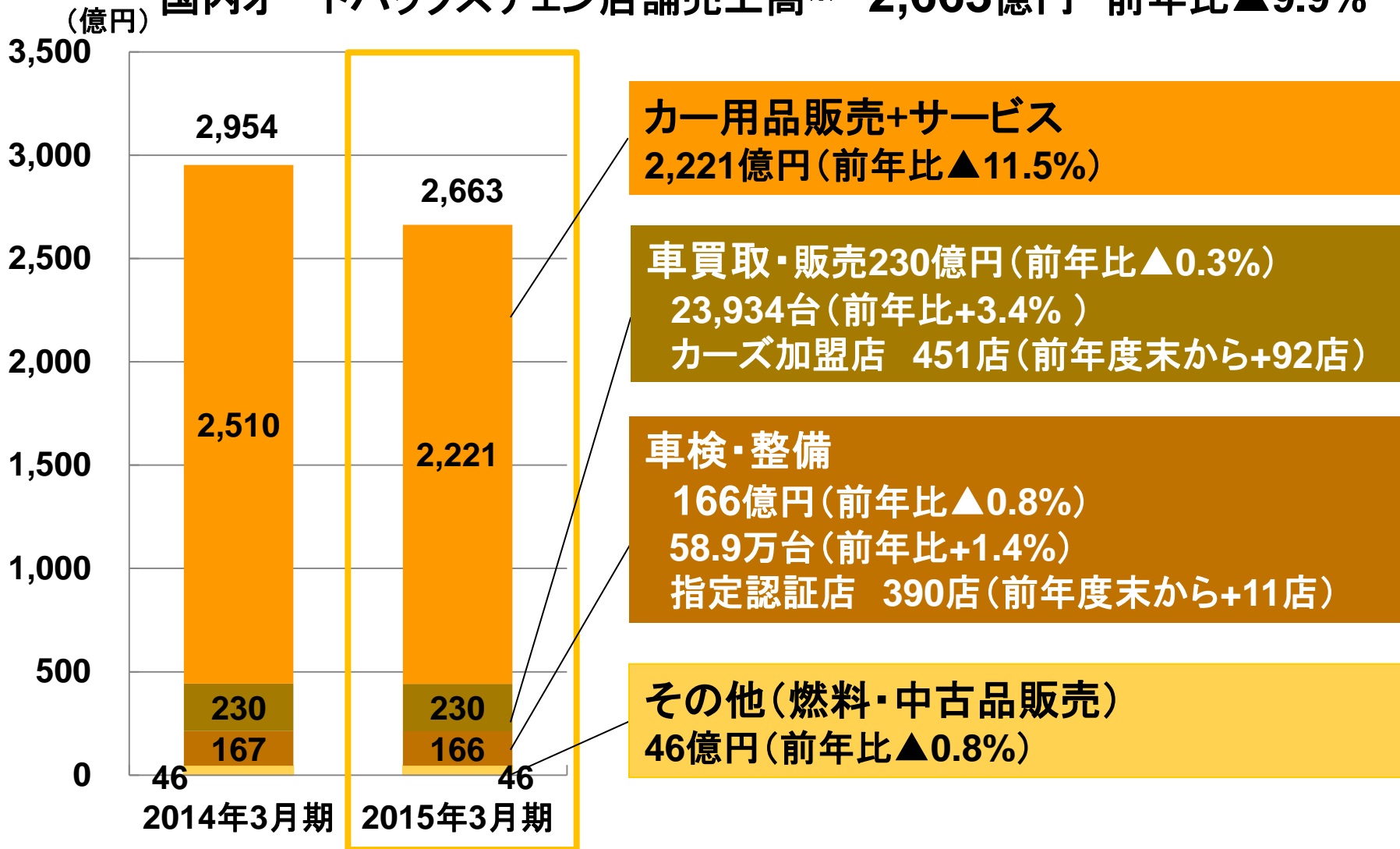
国内オートバックスチェーンの売上高および客数(既存店・前年比)



2015年3月期 国内店舗売上高(全業態)



国内オートバックスチェーン店舗売上高※ 2,663億円 前年比▲9.9%



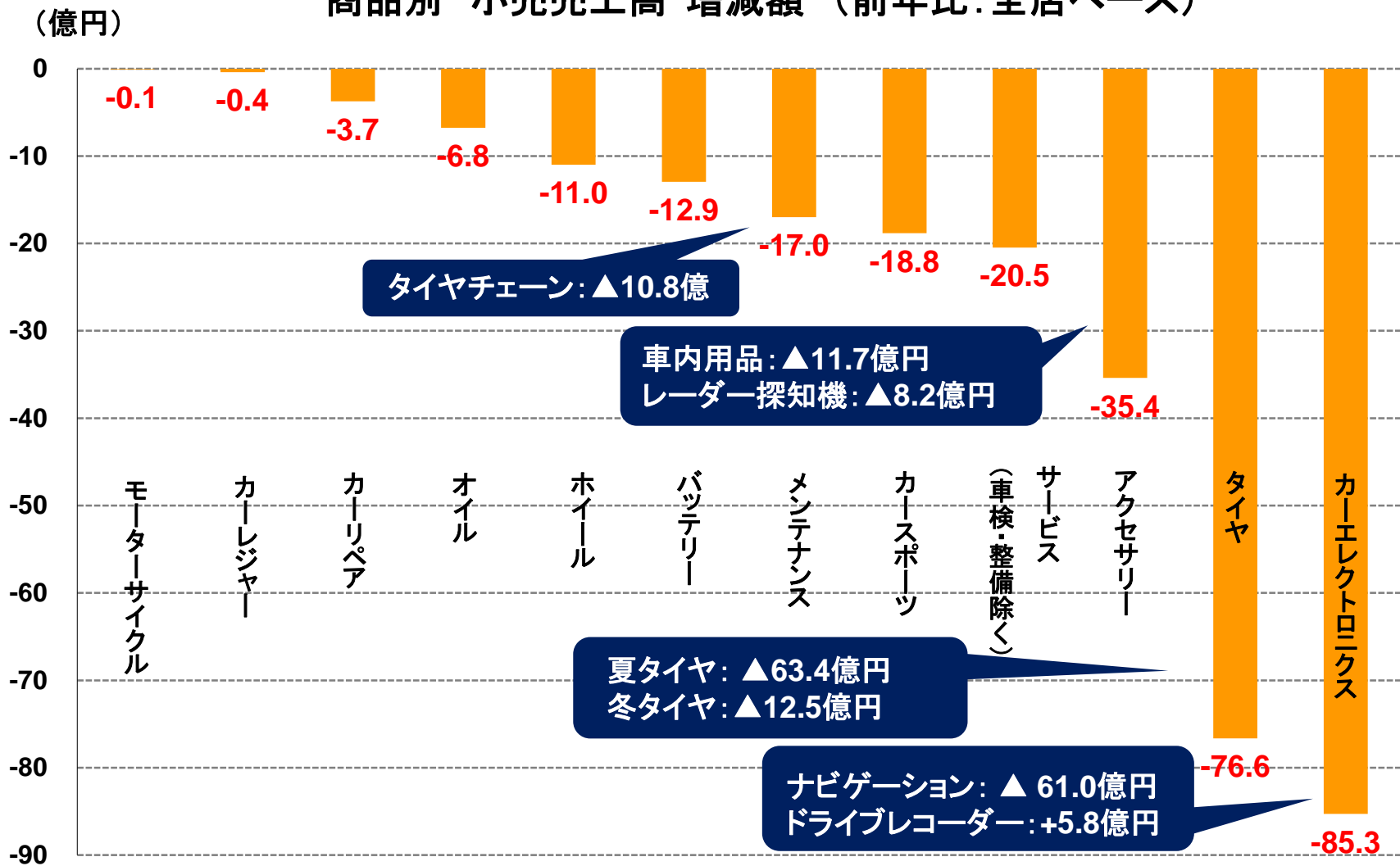
※対象:国内全業態の売上高 四捨五入表示

2015年3月期 商品別 カー用品売上増減額



国内オートバックスチェーン既存店売上前年比 ▲11.0%、既存店客数前年比 ▲7.1%

商品別 小売売上高 増減額 (前年比:全店ベース)

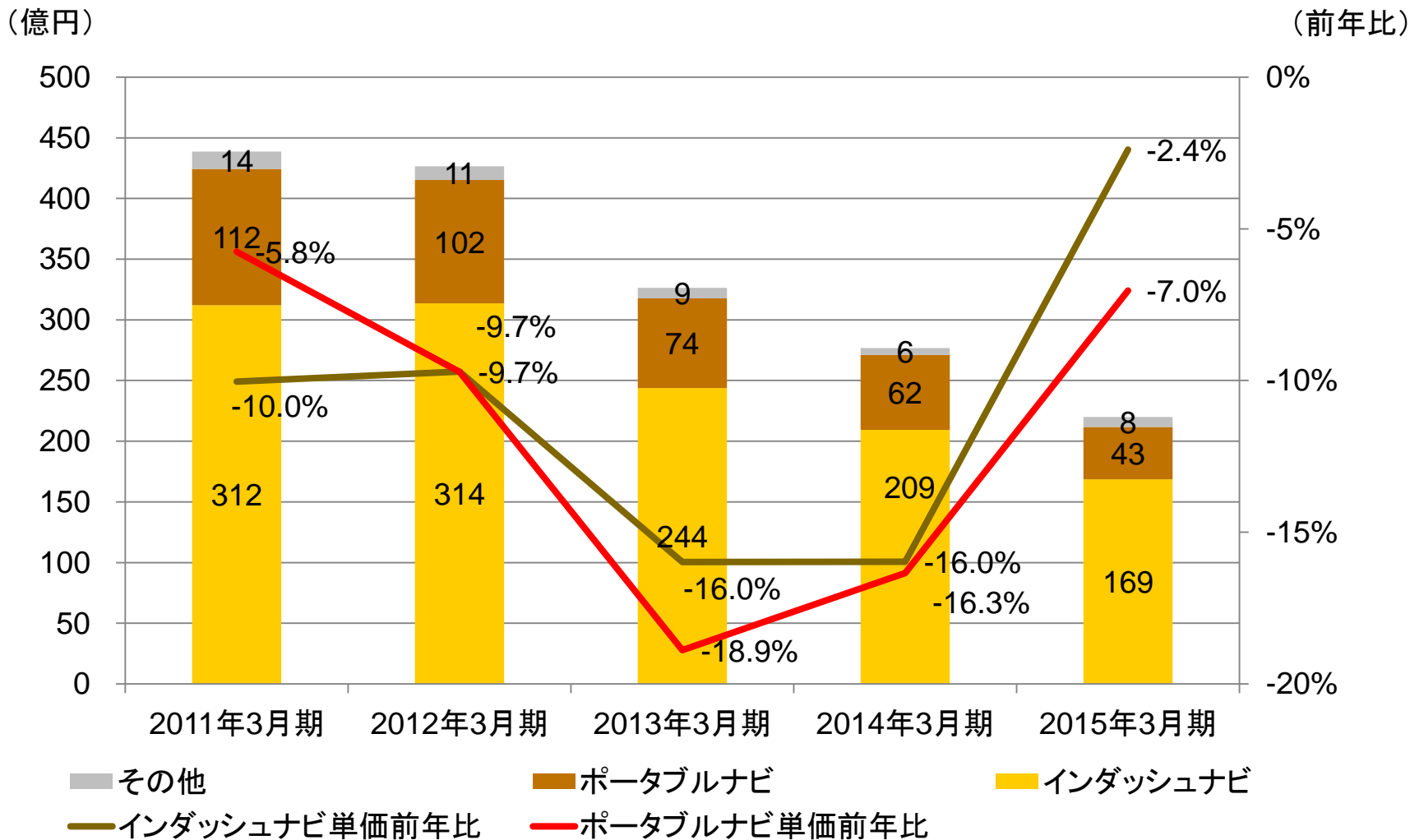


対象: 国内全業態

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

2015年3月期 連結損益計算書 前年比増減要因



(単位:億円)

	2015年3月期			2014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	2,094	▲9.6%	単体 ▲169.2億円 国内店舗子会社 ▲135.0億円 海外子会社 ▲3.8億円 ⇒店舗での売上減少に伴い、単体の卸売が大きく減少。 店舗子会社のFC加盟法人への譲渡なども影響。	2,316
売上総利益	669 31.9%	▲13.0%	卸売▲42億円、小売▲53億円 ・カーエレクトロニクス売上減少に伴う粗利額および粗利率の低下 ・車内用品の粗利額および粗利率の低下	769 33.2%
販管費	604 28.9%	▲3.9%	人件費:店舗子会社のFC加盟法人への譲渡に伴う減少 販売費:販売促進費の減少。店舗子会社の譲渡に伴う減少 その他:次期店舗システム導入に伴う情報処理費の増加	629 27.2%
営業外収支	18 0.9%	▲25.4%	営業外収益:2014年3月期に米国訴訟に関する役員賠償請求保険 入金が発生	24 1.1%
特別利益	11	+791.0%	投資有価証券売却益(株式会社ブロードリーフ) 6.5億円 関係会社株式売却益(株式会社オートバックス神奈川) 4.0億円	1
特別損失	3	▲18.3%	国内外の店舗の土地および建物に関わる減損損失 一部店舗の固定資産売却損	4
法人税等 合計	44	▲29.5%	子会社の繰延税金資産の回収可能性の再評価に伴う法人税等負担率の増加	62

億円未満切り捨て 対売上比・前年比は百万円単位で計算

2015年3月期通期 連結営業利益の分析



国内オートバックスチェーン小売売上前年比 全店▲9.9%/既存店▲11.0%

		営業利益	前年比
セグメント	単体	88.3億円	▲44.9億円 【要因】 売上高 ▲169.3億円(▲9.2%) 粗利額 ▲43.2億円(粗利率:20.7%←前年21.2%) ・全般的な売上減少による粗利減少 ・タイヤ・ホイールなどの粗利率は改善 販管費 +1.6億円 ・管理可能経費の削減 ・2Qおよび3Qにおける広告宣伝・販売促進の強化 ・次期店舗システム導入における情報処理費増加
	国内店舗子会社	▲19.2億円	▲24.7億円 (売上高▲135.0億円、▲16.6%) ・消費税増税後反動と消費冷え込みによる売上減少 ・FC加盟法人への店舗譲渡に伴う影響 (影響額:売上高▲58億円 粗利額▲23億円 販管費▲21億円)
	海外子会社	▲1.7億円	▲1.8億円 フランス子会社の営業損失の拡大など
	事業・機能子会社	4.8億円	▲2.0億円 オイル卸売業容拡大に伴う経費増など
単純合算		72.1億円	▲73.6億円
連結調整		▲8.1億円	調整額の前年差額1.7億円増加 FC加盟法人子会社化に伴うのれん償却額の増加など
連結		64.0億円	▲75.4億円

(切り捨て表示)

国内オートバックス事業の施策(2015年3月期)



分野	施策
カー用品	①出店コストの増大により、無理な出店は抑えた
	②タイヤ販売は新PB・専売商品を投入 ⇒需要減と出店数の減少に伴い、計画には届かず
	③PB商品の統一と順次商品ラインナップ拡大を実施
車検・整備	①店舗での声掛けと電話によるフォローアップの仕組みを展開
	②総合スーパーに車検受付を行うコーナーを実験展開
	③サービス内容や価格体系の見直しを一部で実施
車買取・販売	①加盟店舗を拡大、取り組みを促進(2015年3月末 451店舗)
	②新しいカーリース商品の開発と販売開始
	③ディーラービジネスの開始(スズキ、BMW)
その他	・メンテナンス会員制度をリニューアル ・顧客データを利用した販売促進の重視へシフト



「AQ. (オートバックス クオリティ.)」

ブランドの統一、商品カテゴリーの拡大

コンセプト:「あんしん、いちばん。」

【導入商品カテゴリー】

バッテリー、車内小物(ルームミラー・フロアマットなど)、除菌・消臭剤、洗車用品、インテリア関連商品 など



2015年3月期 実績：16.3億円(前年比+19.5%)

(宅配:7.1億円
店舗受取り(店舗セールアウト計上):9.2億円)

- ・商品ラインナップの充実
- ・買いやすさの仕組み変更
- ・インターネット独自の販促の強化(バナー、LINE@等)



AUTOBACS.COMのオイル予約

・ネット販売から店舗への送客強化

1. ネットでのオイル販売と交換作業予約の開始

オイル交換WEB予約件数：2015年3月期 約145千件(前年比+18.4%)

※オイル交換のみのWEB予約は従来より実施

2. ネットでの車検予約取り組み強化(導入店舗数:389店舗)

車検WEB予約件数:2015年3月期 約65千件 ※2013年10月より開始

3. Amazon.co.jpが販売する商品の店舗での取付を開始

国内出退店実績

	14/3 末	2015年3月期						15/3 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(AB)	478	+7			+6			491
スーパーオートバックス(SA)	75							75
セコハン市場(SH)	10							10
オートバックス・エクスプレス	8							8
国内計	571	+7			+6			584

海外出退店実績

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)

	2014/3末	2015年3月期		2015/3末
		上期	下期	
フランス	11			11
中国	1	▲1		0
タイ	4	▲1	+2	5
シンガポール	3			3
台湾	6			6
マレーシア	2			2
海外計	27	▲2	+2	27

国内店舗子会社の再編等の実績

項目	実施内容
子会社の経営体制	・7法人で社長交代
店舗子会社株式の譲渡	・神奈川エリア店舗子会社の全株式をFC法人へ譲渡(合計4店舗を譲渡)
店舗の譲渡	・東京エリア1店舗をFC法人へ譲渡 ・大阪エリア8店舗のうち4店舗をFC法人へ、4店舗を店舗子会社へ譲渡
店舗子会社の合併	・福岡エリア店舗子会社の統合
店舗の譲受	・茨城エリア4店舗をFC法人より譲受 ・秋田エリア6店舗をFC法人より譲受
人員体制の強化	・本部人員を子会社店舗へ異動(約150名)

国内店舗子会社 21社 (2014年4月1日時点)

国内店舗子会社 19社 (2015年3月31日時点)

国別子会社の状況

	フランス		中国		シンガポール		タイ	
期末店舗数	11		0		3		5	
FC含む既存店 売上前年比 (現地通貨ベース)	▲3.1%		—		▲9.9%		▲22.9%	
期間	15/3 通期	14/3 通期	15/3 通期	14/3 通期	15/3 通期	14/3 通期	15/3 通期	14/3 通期
売上高 (億円)	77.8	78.4	3.4	5.1	13.8	14.2	4.7	5.8
販管費 (億円)	40.5	39.1	1.7	3.0	4.2	4.6	1.8	2.2
営業利益 (億円)	▲2.5	▲0.3	▲0.2	▲0.4	1.8	1.6	▲0.7	▲0.7
状況 (現地通貨ベース)	景気の低迷などを受け、サービス売上などが低調となり売上高および売上総利益が減少し、営業損失が拡大。在庫の整理などを実施。		上海の店舗を2014年9月に退店し、売上高は減少したものの、営業損失は改善		車の登録台数の減少などが影響して、売上高が減少したものの、経費の削減に努め、営業利益は増加		下期に2店舗を開店したが、不採算店を閉店したため売上高は減少。しかし閉店などによりコストも下がり、営業損失は縮小	

(切り捨て表示)

	2015年3月期に実施した事項
既存出店 地域	<ul style="list-style-type: none">• 不採算店の閉店（中国は店舗を全て閉店）• 在庫の削減• 過剰人員の整理• タイにおける小型店出店
新規エリア	<ul style="list-style-type: none">• マレーシアの子会社設立• 出店の準備
その他	<ul style="list-style-type: none">• 本部費用削減• 経営基盤固め(主に人材)• 提携・M&Aの検討を実施するも成果は上がりず

タイにおいて、最近出店した小型店舗



クーボン店 (2014年10月17日オープン)



ロムクラオ店 (2015年2月26日オープン)



ナワミン店 (2015年4月9日オープン)

BMW／MINIのディーラーの買収(新規事業)



株式を購入した企業名：(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)

運営開始：2015年4月1日より

狙い：新車ディーラー事業の開始

質を重視した車販売人材の育成

オートバックス事業とのシナジーの模索



Ikebukuro BMW本社 ショールーム

Ⅱ 2016年3月期 連結業績計画

2016年3月期 連結業績計画



(億円)

	2015年3月期 実績 (売上比)	2016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	2,094	1,028	1,189	2,217	+5.8%
売上総利益	669 31.9%	325 31.6%	387 32.5%	712 32.1%	+6.4% +0.2pt
販管費	604 28.9%	303 29.5%	309 26.0%	612 27.6%	+1.2% ▲1.3pt
営業利益	64 3.1%	22 2.1%	78 6.6%	100 4.5%	+56.2% +1.4pt
経常利益	82 3.9%	28 2.7%	83 7.0%	111 5.0%	+34.5% +1.1pt
当期純利益	46 2.2%	13 1.3%	55 4.6%	68 3.1%	+47.5% +0.9pt
ROE	3.3%			5.0%	+1.7pt
国内既存店売上	▲9.9%	+4.3%	+4.1%	+4.1%	—
国内全店売上	▲11.0%	+4.8%	+4.6%	+4.6%	—

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

- 円安の影響により物価上昇、消費者の節約志向は継続
- 自動車需要は前年度比マイナス5.4%（日本自動車工業会）
- 2015年の市販用タイヤ需要は、マイナス2%（日本自動車タイヤ協会）
- 車検の需要は、上期は高まり、下期に厳しくなる傾向

当社の収益に影響が想定される事項

- ① 第1四半期は、前年の反動により売上高は上昇
- ② カーナビゲーションの単価は下落幅は小さくなるが減少傾向は継続
- ③ ディーラー、カー用品店など異業種との競争がさらに激化
- ④ 新店は14店舗（エクスプレス3店舗含む）

国内 オートバックスグループ店舗の売上

既存店前年比 +4.1%、全店前年比 +4.6%

【増減の要因】

- + 増税の反動
- 新車需要の減少の影響
- + 車検、車買取などの売上増加
- + 新店による売上増加

【商品ごとの前年比】

- ・カー用品(車検除く): +3.7%
- ・車検: +5.0%
- ・車買取・販売: +13.2%

連結P/Lの科目に対する考え方

粗利率: ほぼ前年並み

販管費の額: 昨年度並み

2016年3月期 業績計画(セグメント別)

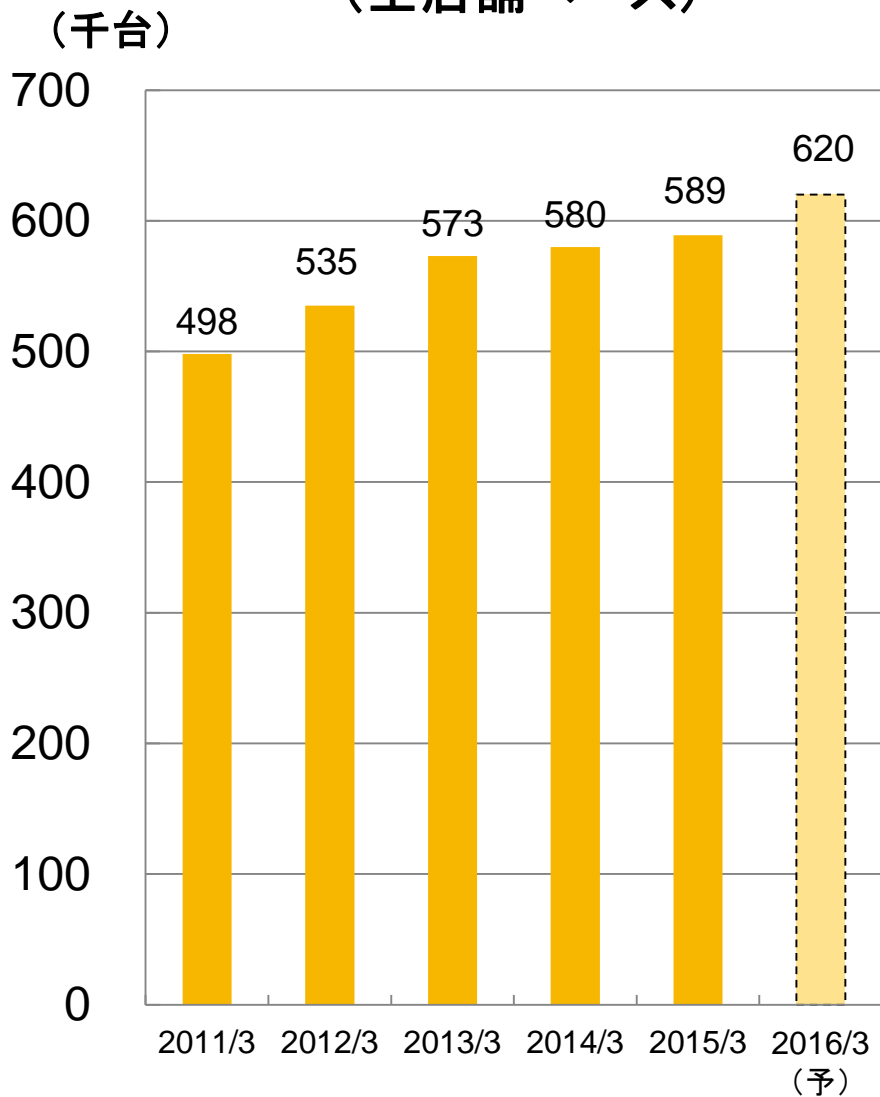


(単位:百万円)

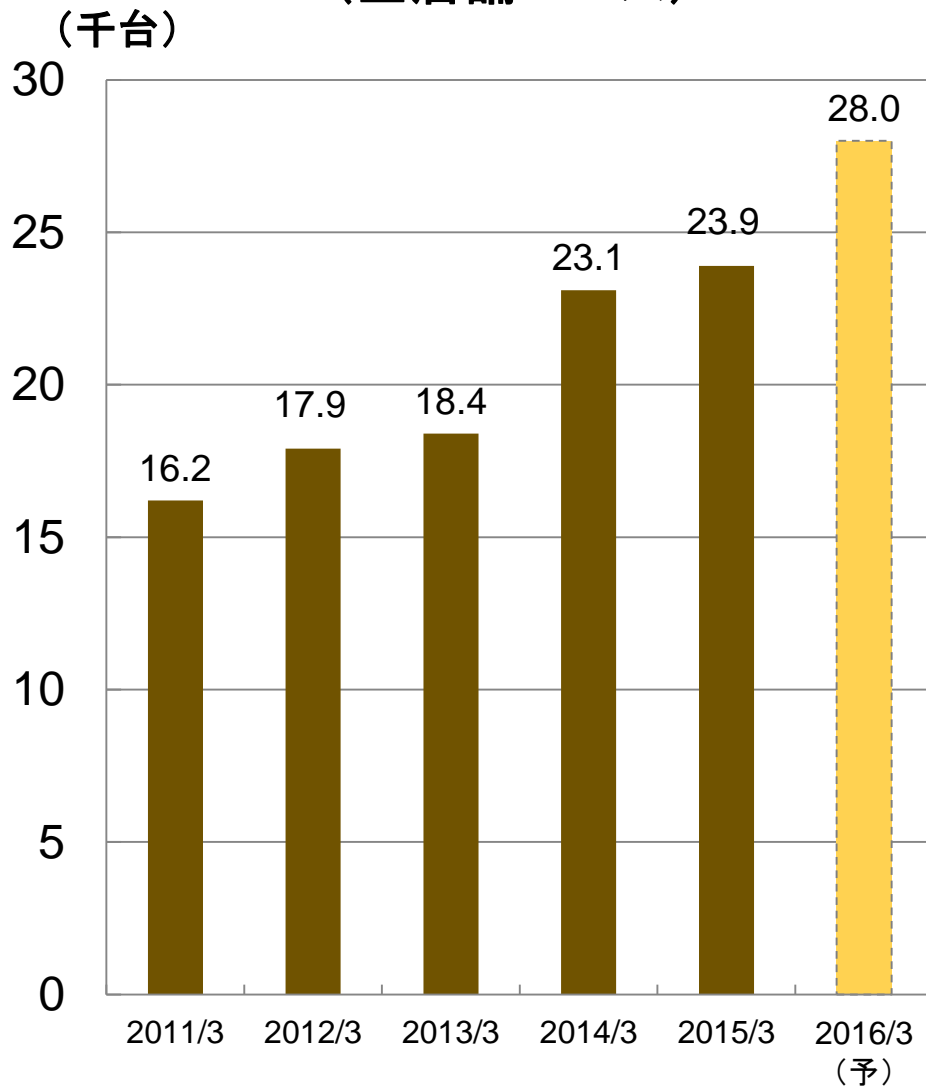
		2015年3月期 実績	2016年3月期(計画)			前年比(%)
			上期	下期	通期	
当社(単体)	売上高	166,828	80,000	93,000	173,000	+3.7
	営業利益	8,836	4,000	7,000	11,000	+24.5
国内店舗子会社	売上高	67,883	32,600	39,500	72,100	+6.2
	営業利益	▲1,924	▲1,700	800	▲900	—
海外子会社	売上高	9,985	5,000	4,600	9,600	▲3.9
	営業利益	▲177	▲100	▲200	▲300	—
事業子会社	売上高	15,396	9,900	10,900	20,800	+35.1
	営業利益	53	▲20	170	150	+181.9
機能子会社	売上高	3,051	1,700	1,500	3,200	+4.9
	営業利益	429	220	180	400	▲7.0

百万円未満切捨て
前年比は百万円単位計算

車検実施台数の推移 (全店舗ベース)



車買取・販売台数の推移 (全店舗ベース)

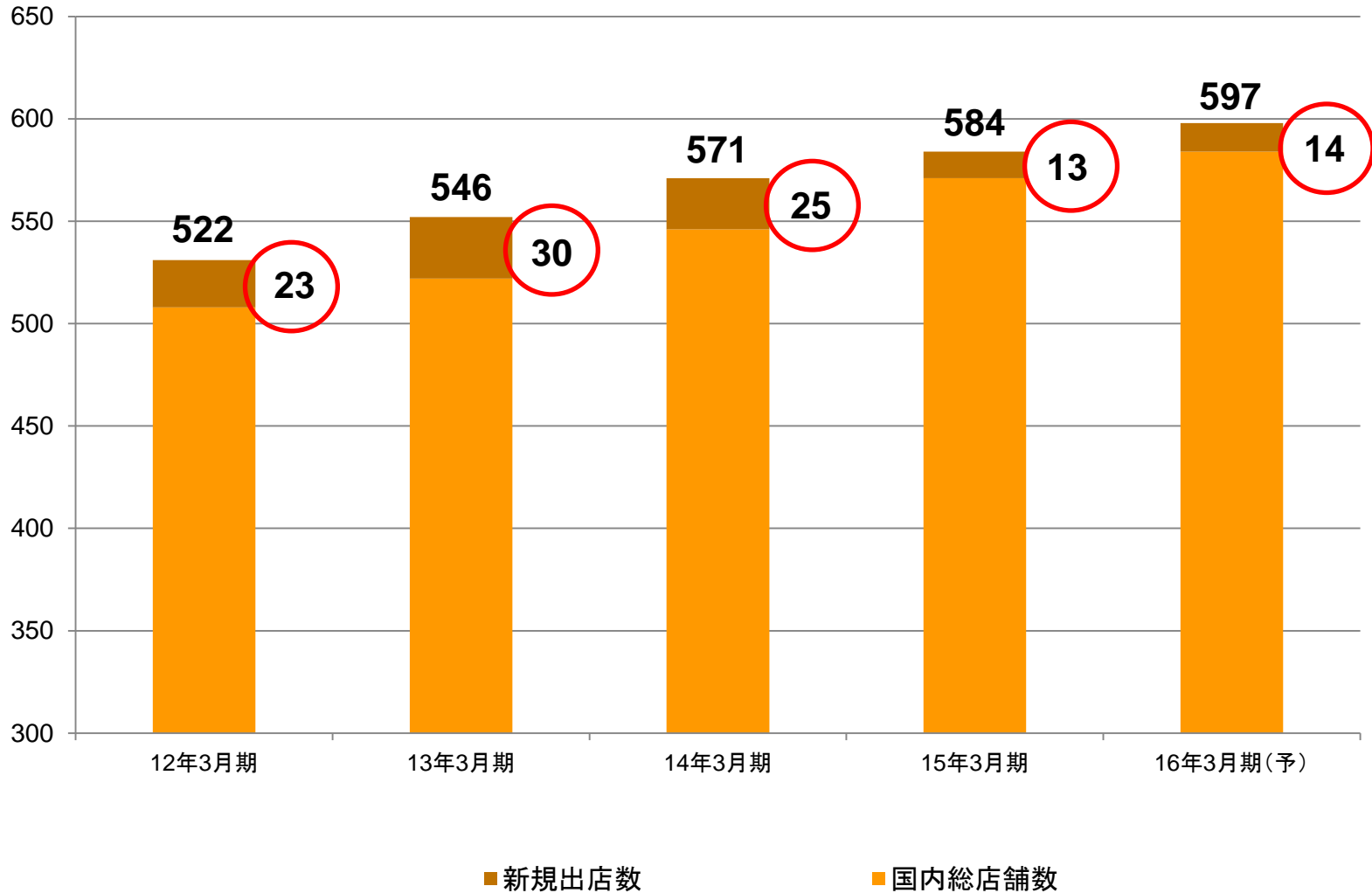


新店の出店について



(店舗)

国内店舗数の推移

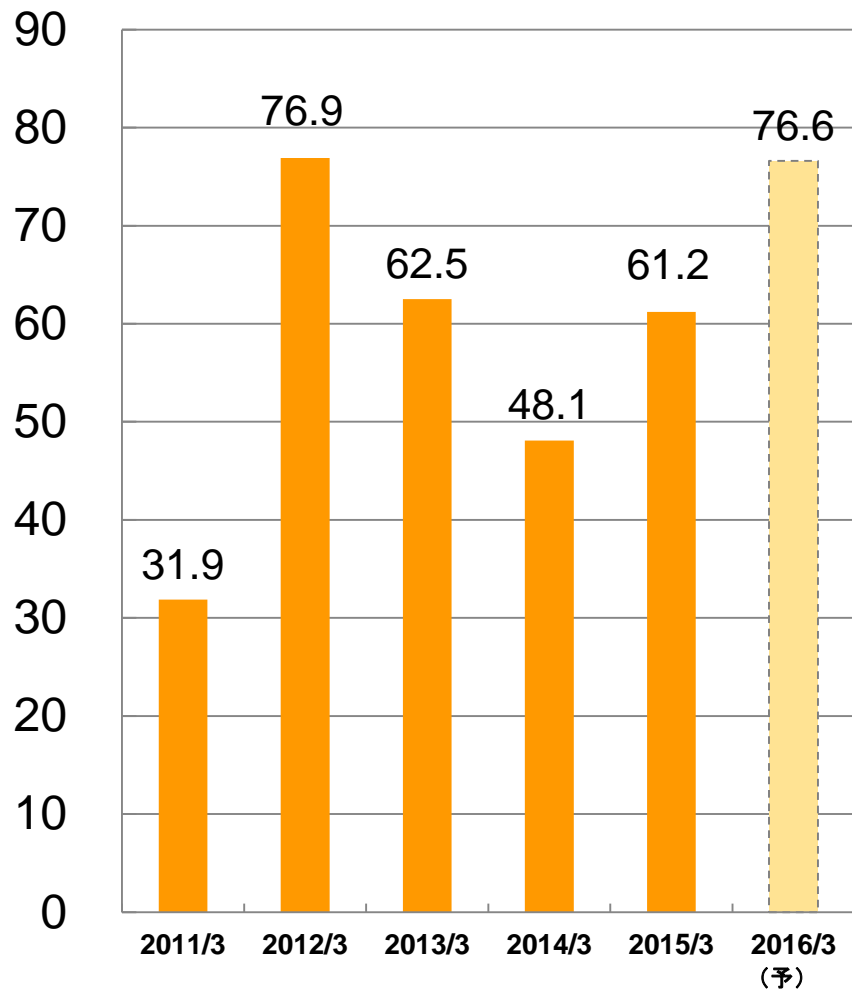


設備投資と減価償却費



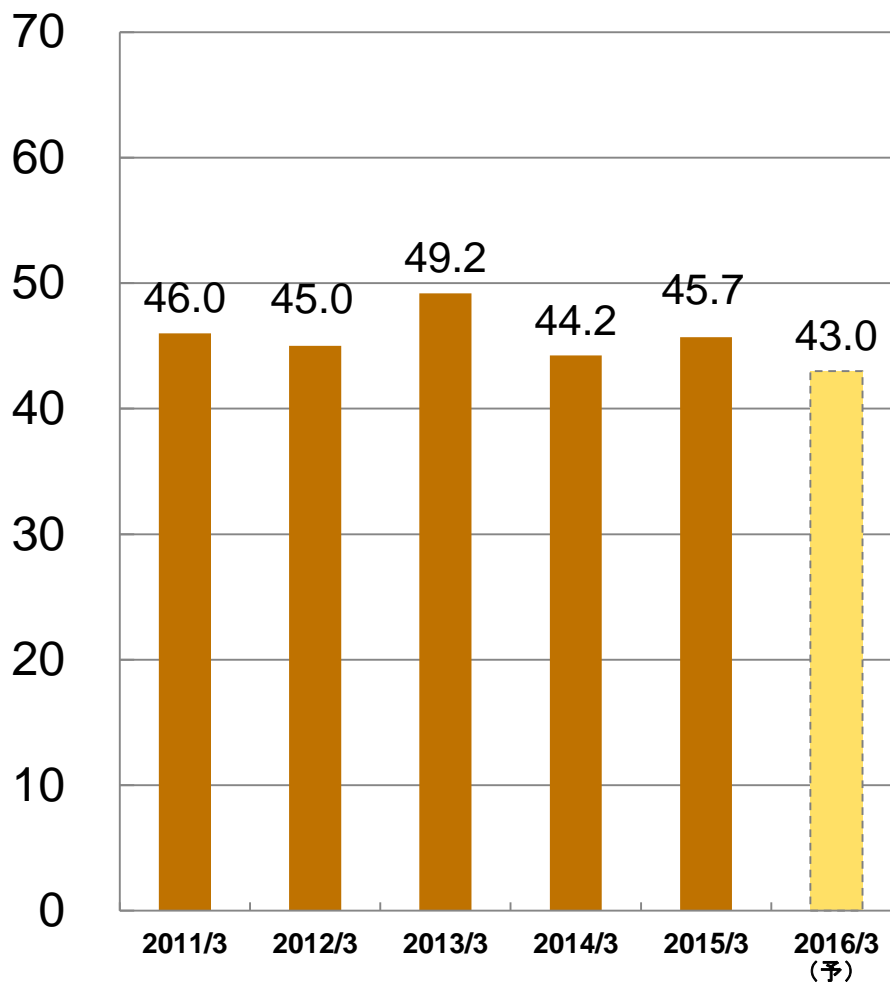
設備投資

(億円)



減価償却費

(億円)



2015年3月期

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：50.5億円、300万株実施完了

2016年3月期の計画

配当金：中間配当30円／株、期末配当30円／株

自己株式の取得：上限55億円、250万株

取得期間 2015年5月13日～2016年2月29日

自己株式(金庫株)の消却： 300万株

消却予定日 2015年5月15日

Ⅲ 「2014 中期経営計画」の見直し

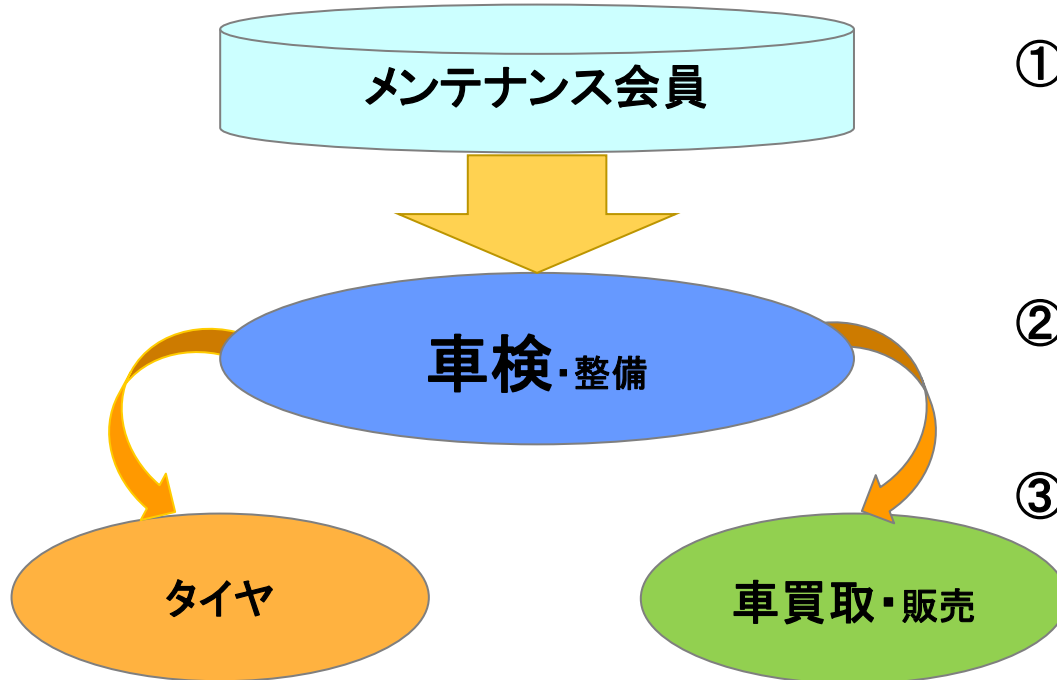
- 消費環境は、中期的に不透明感が残る
- 軽自動車、環境対応自動車の台数は増加が続く
- 異業種間の競争や提携がさらに進む
- カー用品市場の縮小は進行、整備、中古車市場は安定
- 新店出店のためのコストは、まだ高くなる可能性あり

2014中期経営計画の見直し(1)



	昨年発表の2014中期経営計画	見直し後の2014中期経営計画
基本方針 (変更なし)	「オートバックス事業の収益拡大と新たな事業の育成」 オートバックス事業の収益拡大、海外事業、新規事業を 将来の収益の柱として育成	
期間 (変更なし)	2014年4月～2018年3月	
経営目標	1. 連結営業利益: 180億円 2. 連結ROE: 8.0% 3. 連結DOE: 3.0%以上	1. 見直し (第1四半期決算発表時に発表) 2. 8.0% 3. 3.0%以上

車検・メンテナンスを軸としたお客様と繋がる施策連携



- ① メンテナンス会員に対する
オイル販売などの強化
- ② 会員に対する車検の案内強化
- ③ 車検から、タイヤや車買取・販売に

オムニチャネル構想の推進

- ・車種、購買データを活用した、個々の顧客に適したマーケティングの推進
- ・インターネット、コールセンターの活用による、お客様の利便性の向上

2014中期経営計画の見直し(2)



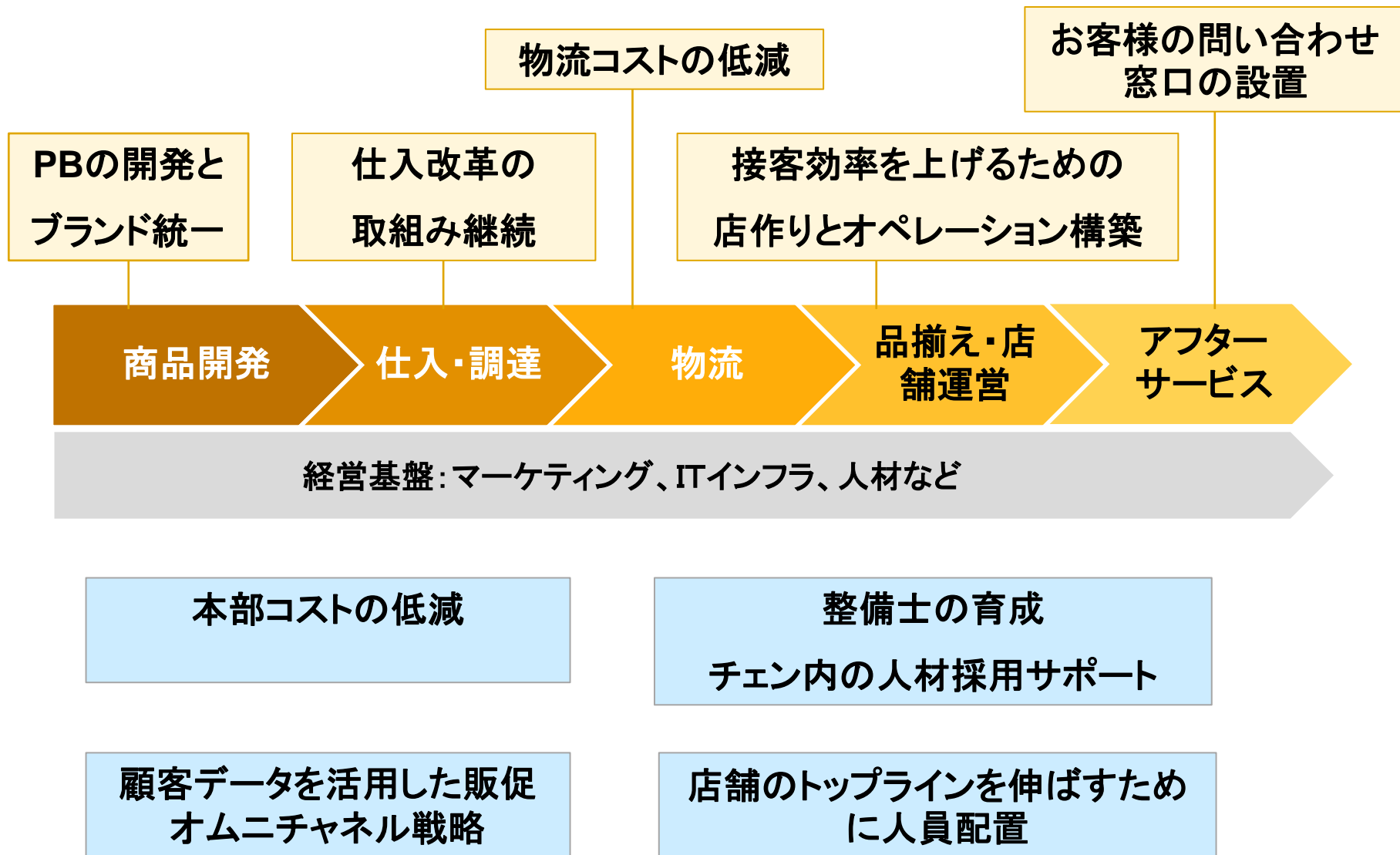
	昨年発表の2014中期経営計画	見直し後の2014中期経営計画
オートバックス事業	<p>基本方針(変更なし) 「顧客価値の再構築による競争優位性の確立～お客様への利便性と安心の提供～」</p> <p>事業戦略</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 「クルマのワンストップ・サービス業態への変革」 2. 販売チャネル、拠点の拡大 3. PB戦略の再構築 4. お客様との接点強化 <p>・商品別数値目標を設定 (タイヤ800万本、車検100万台、車販売500億円など)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 店舗改革としてさらに強化 2. 投資採算性を重視した出店 3. 継続 4. 「お客様とつながり続ける関係の構築と接点強化」を戦略の軸とした施策の展開を最大の成長ドライバーとして推進 <p>・商品別数値目標は見直し (第1四半期決算発表時に発表)</p>

2014中期経営計画の見直し(3)



	昨年発表の2014中期経営計画	見直し後の2014中期経営計画
海外事業 (変更なし)	<ol style="list-style-type: none">1. ASEAN地域中心、現地企業とのパートナーシップを積極的に活用2. 小売だけでなく、卸売などの周辺事業も視野に入れる	
新規事業 (変更なし)	<ol style="list-style-type: none">1. 自動車関連分野を中心に将来の収益の柱となりうる事業を模索 (オートバックス事業との相乗効果の有無に関わらず)2. M&Aや提携によるスピード重視した展開	
国内店舗子 会社の改革	<ul style="list-style-type: none">・経営体制の強化と人員体制の見直し・店舗オペレーションの効率化	<ul style="list-style-type: none">・経営体制の強化と人員体制の見直し・店舗オペレーション効率化・車検、車買取による売上の引き上げ・粗利率の改善・在庫管理精度の向上・不採算店の閉店

バリューチェーンの各プロセスにおける改革



2016年3月期の施策

既存出店地域

- 不採算店のリロケーション
- 価格、粗利率の見直し
- 仕入先の改変
- タイにおける出店継続
- B to Bビジネスの展開

新規エリア

- マレーシアとインドネシアにおける出店開始

その他

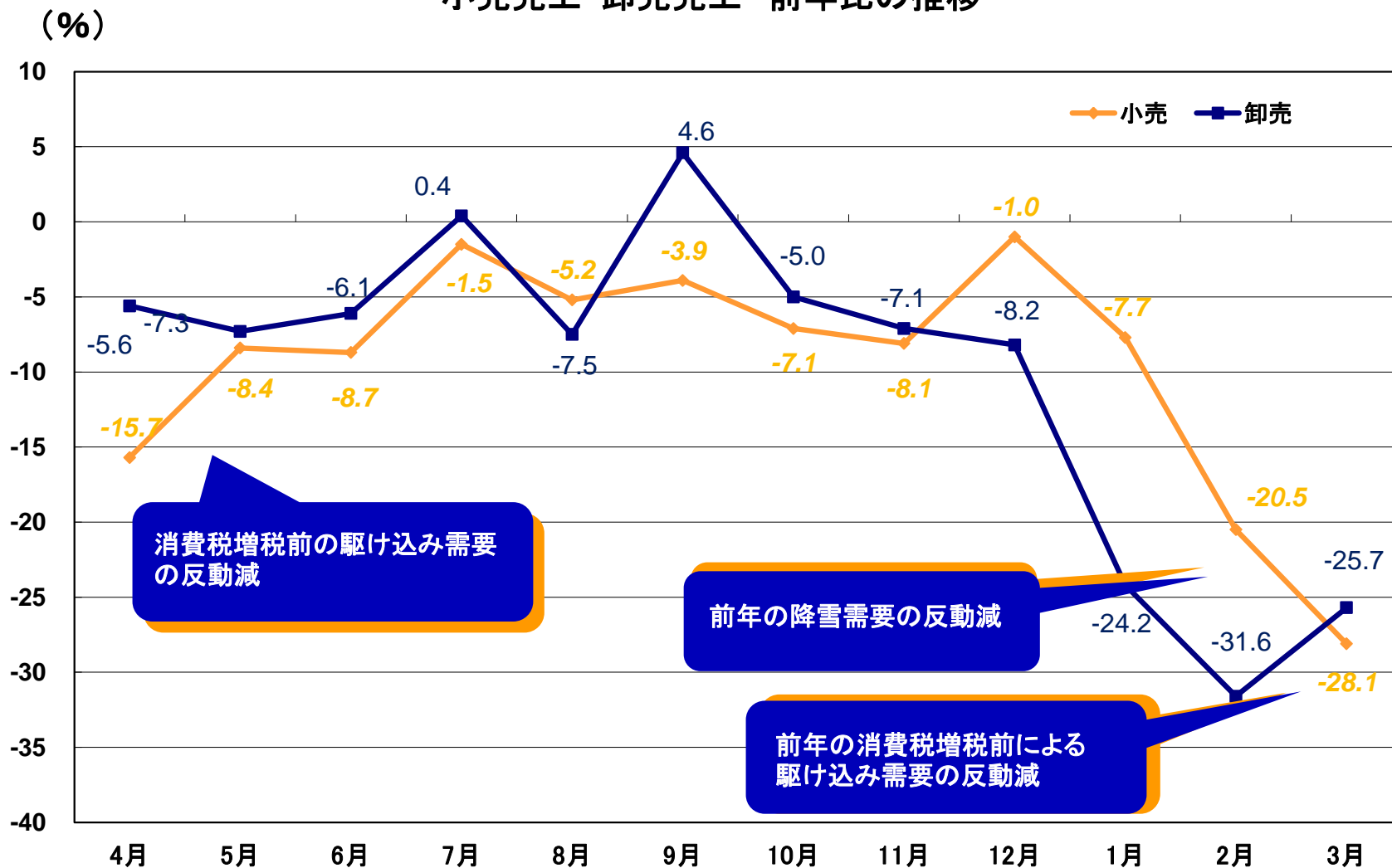
- 提携・M&Aの検討継続

- 2015年3月期は、消費税増税の駆け込み需要の反動と消費者の節約志向などにより需要が落ち込んだが、将来のオートバックスグループの基盤となる車買取・販売のネットワークの構築、PBの統一、Eコマースの基盤作りなどは進めることができた。
- 2016年3月期は、車検を中心に、カー用品、車買取へとお客様と繋がり続ける業態に変化させ、計画達成を目指す。また、中期経営計画の経営目標は、営業利益は見直すが、資本効率と株主還元重視の方針は変更せず。

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:FC店舗を含む 国内全業態
(オートバックス、スーパーオートバックス、カーズ、セコハン市場、エクスプレス)

2015年3月期四半期ごとの連結損益計算書



(単位:億円)

	Q1実績	Q2実績	Q3実績	Q4実績	通期
売上高	484	495	698	415	2,094
前年比	▲7.5%	▲3.4%	▲6.2%	▲22.3%	▲9.6%
売上総利益 (売上総利益率)	148 (30.6%)	157 (31.8%)	222 (31.8%)	141 (34.0%)	669 (31.9%)
前年比	▲13.0%	▲10.5%	▲7.5%	▲22.7%	▲13.0%
販管費	150	150	159	144	604
前年比	▲0.9%	+0.1%	▲3.1%	▲11.3%	▲3.9%
営業利益	▲1	6	62	▲3	64
前年比	—	▲73.0%	▲17.1%	—	▲54.1%
経常利益	4	9	67	1	82
前年比	▲83.5%	▲70.0%	▲14.6%	▲93.3%	▲49.8%
当期利益	1	2	43	▲1	46
前年比	▲87.6%	▲84.6%	▲13.9%	—	▲52.9%

億円未満切り捨て
対売上比・前年比は円単位で計算

2015年3月期通期 セグメント情報



(単位:百万円)

		2015年3月期	2014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	166,828	183,758	▲9.2	175,800	▲5.1
	営業利益	8,836	13,330	▲33.7	107	▲17.4
国内店舗子会社	売上高	67,883	81,391	▲16.6	69,700	▲2.6
	営業利益	▲1,924	555	—	▲1,750	—
海外子会社	売上高	9,985	10,372	▲3.7	10,200	▲2.1
	営業利益	▲177	11	—	▲200	—
事業子会社	売上高	15,396	15,174	+1.5	15,400	±0.0
	営業利益	53	255	▲79.2	200	▲73.4
機能子会社	売上高	3,051	3,147	▲3.1	3,100	▲1.6
	営業利益	429	432	▲0.7	450	▲4.5
単純合算	売上高	263,145	293,844	▲10.4	274,200	▲4.0
	営業利益	7,216	14,585	▲50.5	9,400	▲23.2

〔 百万円未満は切り捨て
比率は円単位で計算 〕

連結調整の減少について



連結調整の状況

(単位:百万円)

	2015年3月期	2014年3月期
単純合算 営業利益	7,216	14,585
棚卸資産の調整額 (子会社在庫の未実現利益など)	▲346	▲253
のれんの償却額	▲190	▲105
ポイント引当金洗替額	▲24	▲17
セグメント間取引消去	▲450	▲526
固定資産の調整額	358	256
その他	▲159	5
連結調整(消去)計	▲812	▲641
連結営業利益	6,403	13,944

(百万円未満は切り捨て表示)

Q4累計 単体・国内店舗子会社 業績のポイント



単体

売上高 1,668億円 (対前年:▲169億円)	卸売部門 ▲167.2億円(▲9.5%)	増:車販売、サービス、燃料など 減:カーエレクトロニクス、タイヤ・ホイール、車内用品など
	小売部門 ▲1.4億円(▲2.6%)	増:サービス、インターネット販売、車販売など 減:タイヤ・ホイール、カースポーツ、車外用品など
売上総利益 346億円 (対前年:▲43.2億円)	卸売部門 ▲39.6億円(▲10.6%)	増:車販売、サービス、中古品など 減:カーエレクトロニクス、車内用品、オイル・バッテリーなど
	小売部門 ▲1.6億円(▲10.7%)	増:インターネット販売、サービスなど 減:中古品、タイヤ・ホイール、カースポーツなど
販管費 258億円 (対前年:+1.6億円)	人件費: 前会計年度業績に対する業績連動報酬費用などの増加	
	販売費: 広告宣伝費の増加、販売促進消耗品費の減少	
	設備費: PBタイヤ金型などの減価償却費の増加	
	その他: コンサルタント料などの減少や次期店舗システムなど情報処理費の増加	

国内店舗子会社

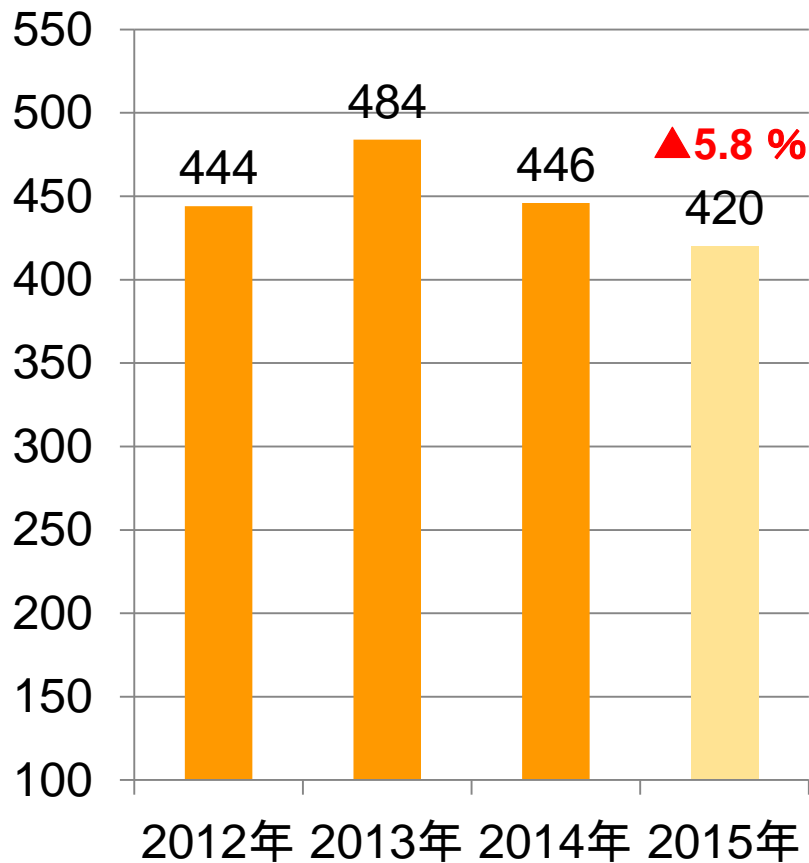
売上高 678億円 (対前年:▲135億円)	消費税増税後の反動と需要の低下の影響が大きく、車買取・販売は取り組み強化により売上伸長したものの、カー用品や車検・整備の売上高が減少。タイヤ・ホイールなどの粗利率は上昇したものの、全体的な売上減少により粗利は減少。販管費は販売促進を強化しつつ管理可能な経費の削減に努めたことに加え、FC加盟法人への店舗譲渡などにより減少。
営業利益 ▲19.2億円 (対前年:▲24.7億円)	

<ご参考> 関連市場の予測値



国内乗用車需要台数

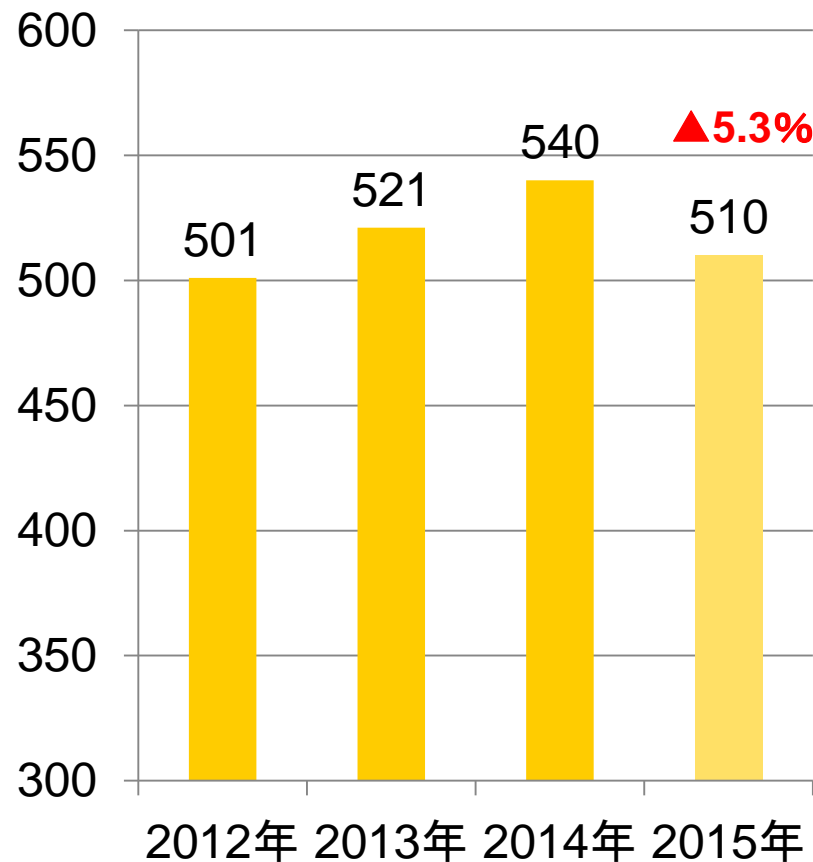
(万台)



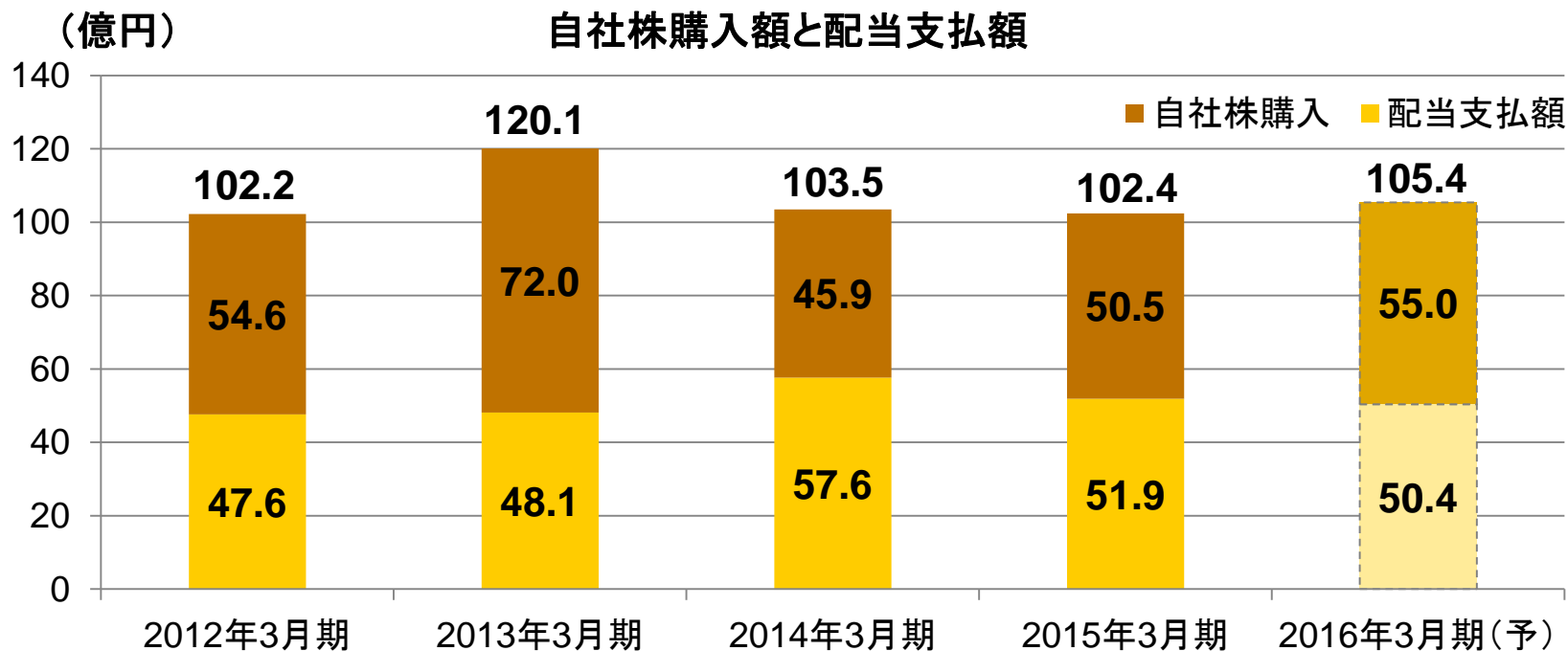
出所: 日本自動車工業会 (JAMA)

乗用車用タイヤ 市販用

(10万本)



出所: 日本自動車タイヤ協会 (JATMA)

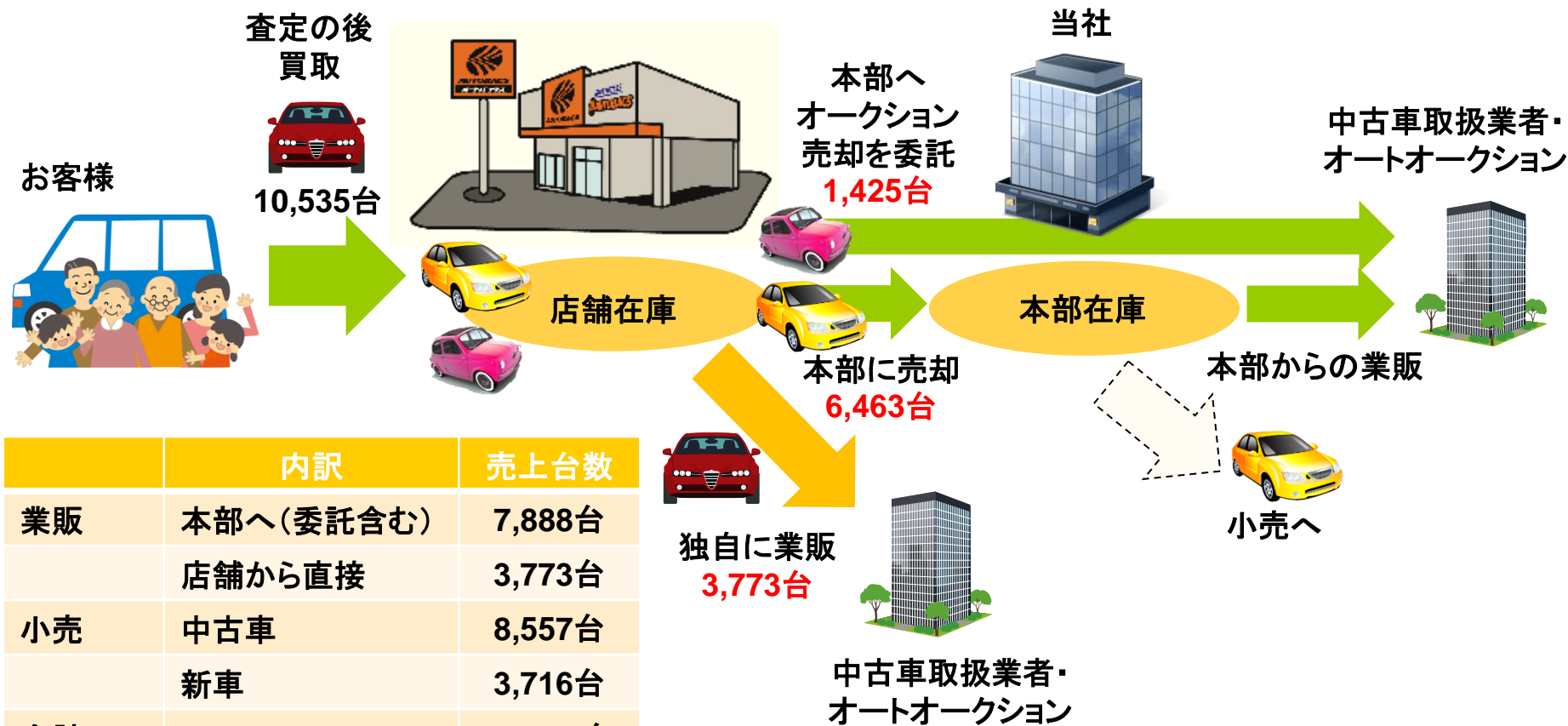


一株当たり 配当金 (分割後)	48.3円	52円	64円	60円	60円
DOE	3.3%	3.4%	4.1%	3.7%	3.7%
総還元性向	121.6%	158.2%	105.8%	222.2%	155.0%
配当性向	57.3%	64.0%	59.4%	113.6%	74.1%

車買取・販売のフロー その1



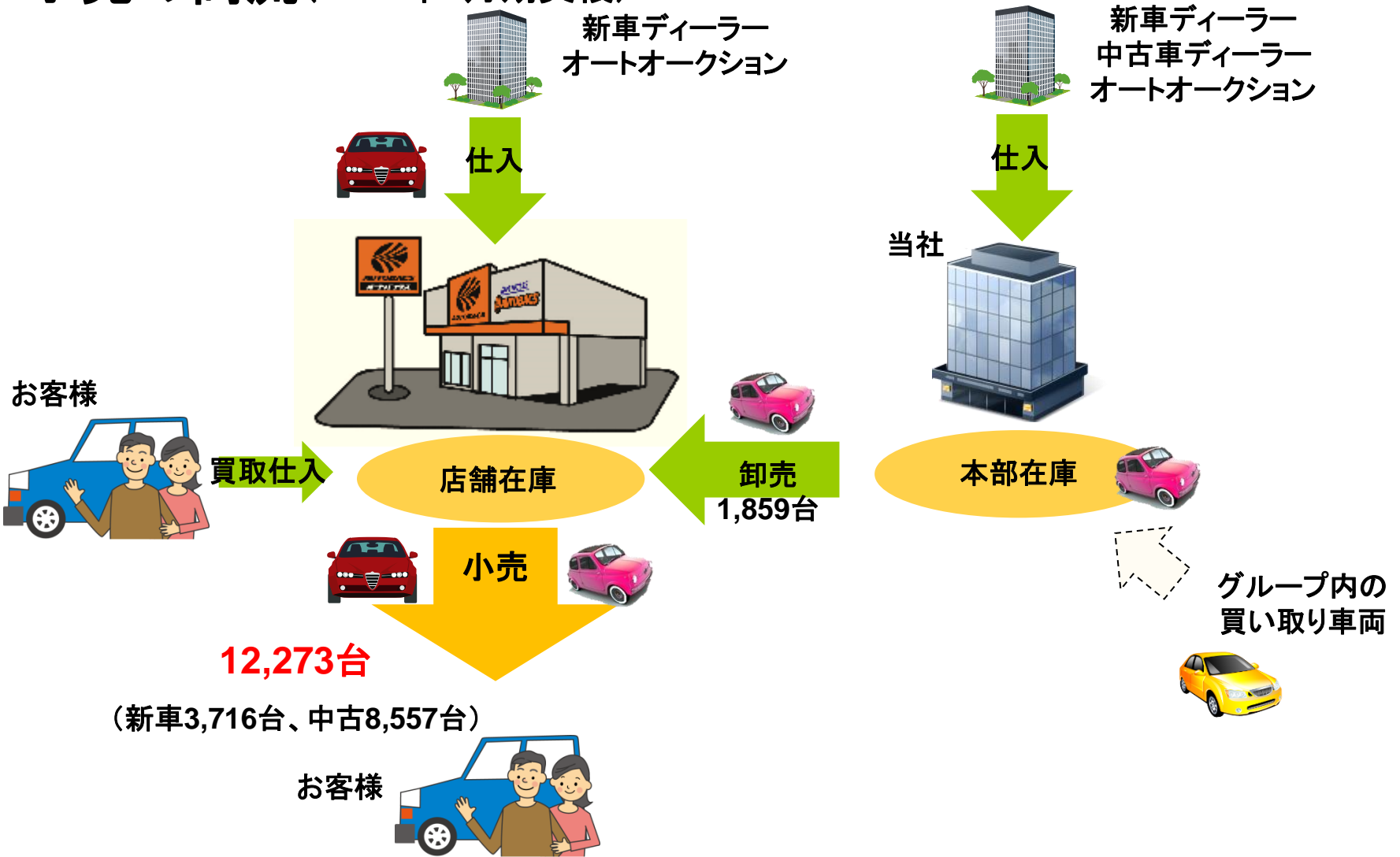
買取・業販の商流 (2015年3月期実績)



	内訳	売上台数
業販	本部へ(委託含む)	7,888台
	店舗から直接	3,773台
小売	中古車	8,557台
	新車	3,716台
合計		23,934台

車買取・販売のフロー その2

小売の商流 (2015年3月期実績)



2015年3月期の新規出店店舗



	店舗名	オープン日
1	オートバックス愛西プラザ	2014/4/24
2	オートバックス・常陸大宮店	2014/6/13
3	オートバックスタイヤ専門館沼津みなと店	2014/7/24
4	オートバックス銚子西店	2014/8/8
5	オートバックス沼津原店	2014/8/28
6	オートバックス館山バイパス	2014/9/12
7	オートバックス富津	2014/9/26
8	オートバックス・大和吉岡	2014/10/10
9	オートバックス真庭店	2014/10/10
10	オートバックス・橋本高野口	2014/10/16
11	オートバックス春日フォレストシティ	2014/10/23
12	オートバックス・伊勢原	2014/10/24
13	オートバックス・スーパーモール高萩店	2014/12/5

連結貸借対照表 資産の部



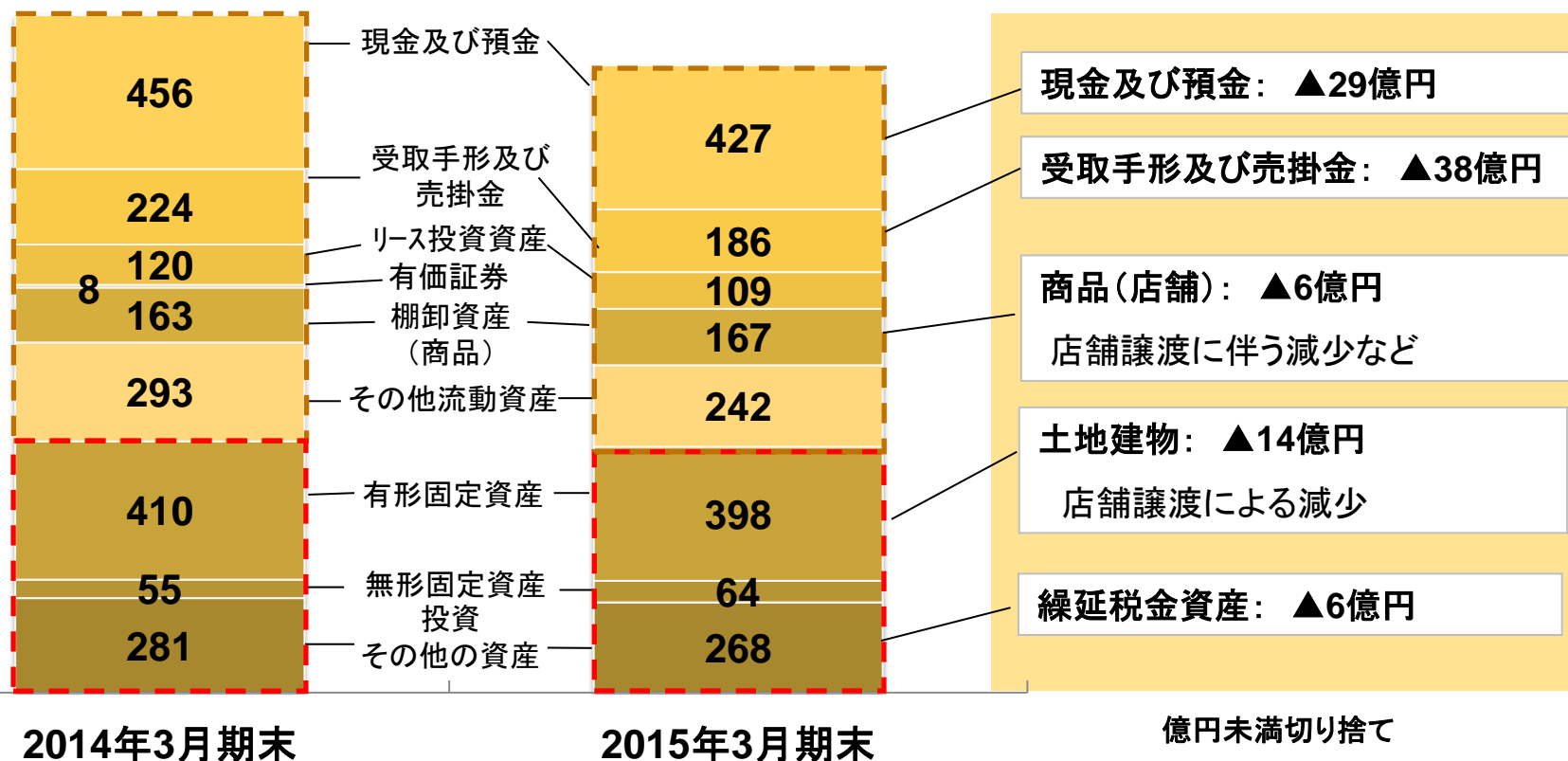
資産合計

2,014億円

資産合計

1,865億円

主な変動項目



連結貸借対照表 負債・純資産の部



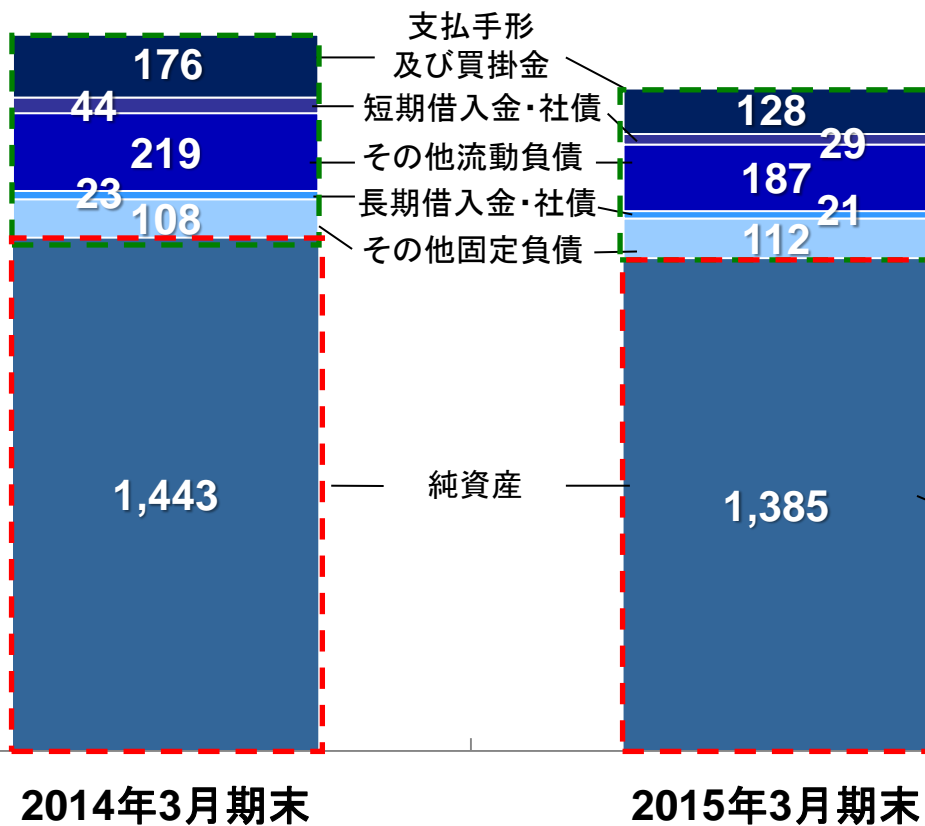
負債・純資産合計

2,014億円

負債・純資産合計

1,865億円

主な変動項目



買掛金: ▲47億円

短期借入金: ▲14億円

未払金: ▲27億円

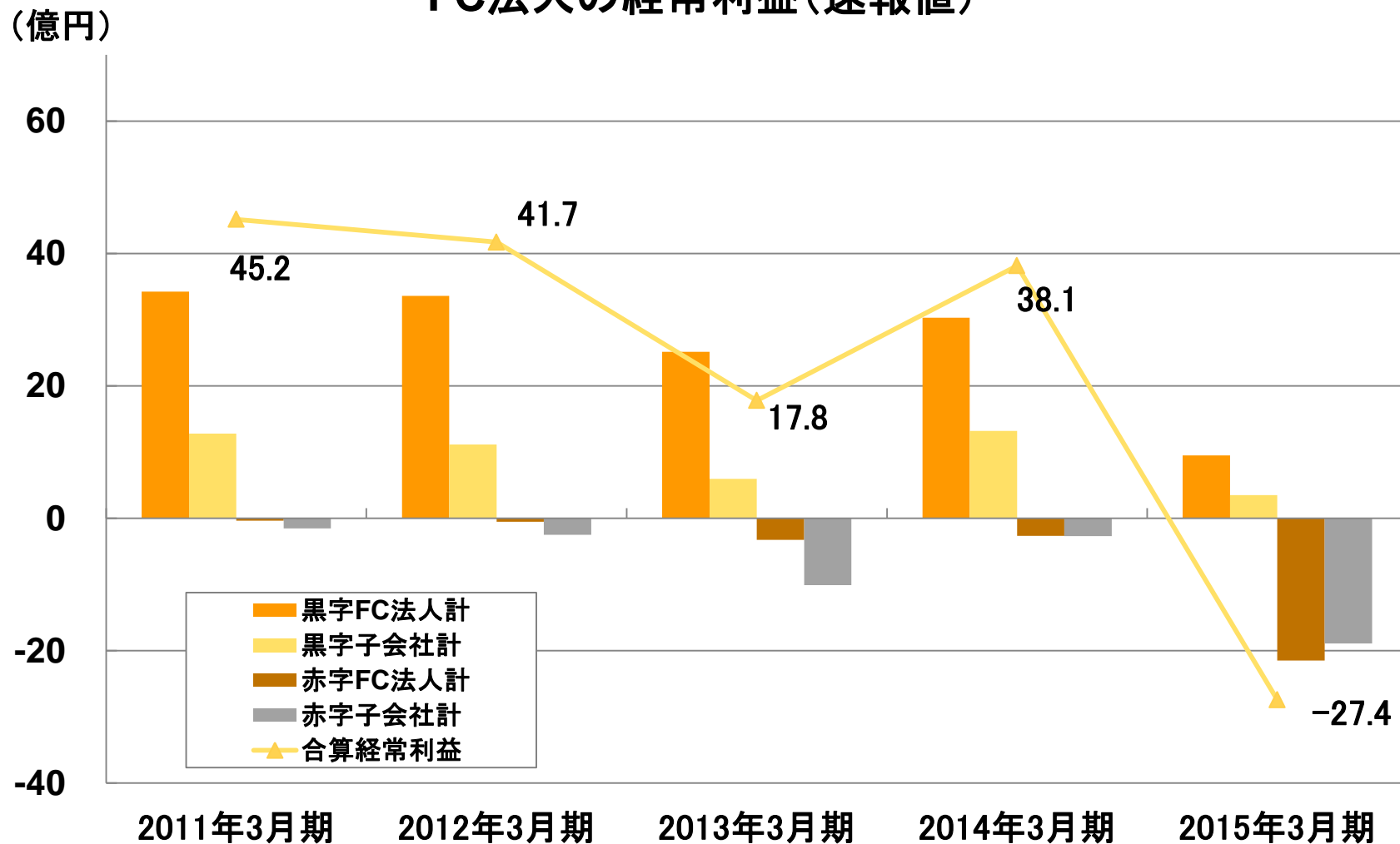
長期借入金: ▲1億円

利益剰余金: ▲58億円

自己株式: ▲5億円

億円未満切り捨て

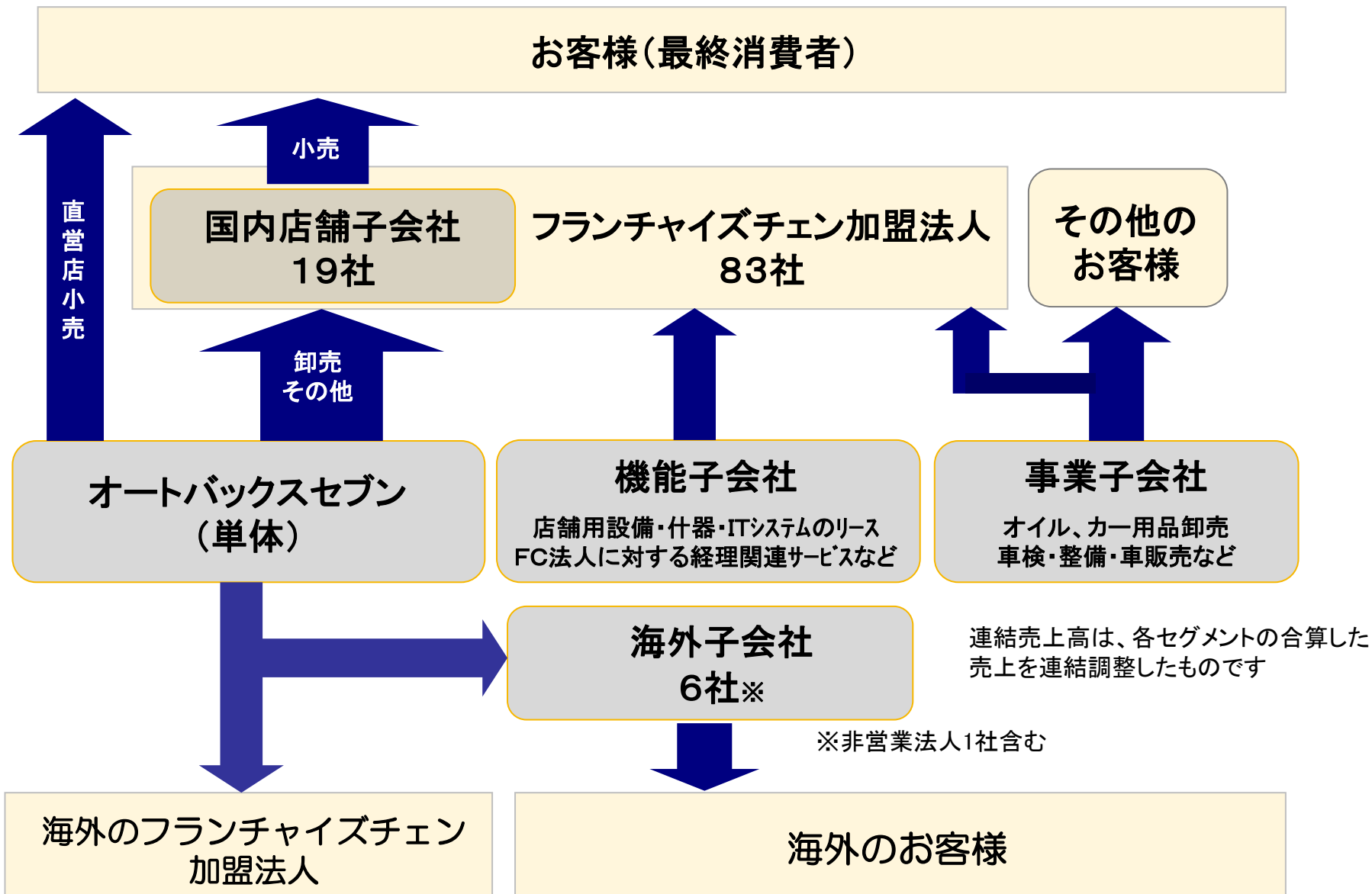
FC法人の経常利益(速報値)



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

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。