

# 2023年3月期 第1四半期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン

2022年7月29日

注：当社は第1四半期において決算説明会を行っておりません。  
この資料は、決算をよりご理解いただくために、参考までに作成している資料です。

# 目次

## 2023年3月期 第1四半期累計期間 業績

1. 全体概況	P. 2
2. 国内オートバックス事業	P. 5
3. 海外事業	P. 7
4. ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業	P. 9

## TOPICS

5. TOPICS（5年ローリングプラン、SDGsなど）	P.11
------------------------------	------

---

6. その他資料	P.24
----------	------

# 2023年3月期1Q 連結損益計算書

## 原材料価格高騰や新車減産などの影響を受けるも 既存車のメンテナンス需要を獲得したことなどにより、増収増益

国内オートバックス事業は、原材料価格の高騰を受け、一部商品の価格改定を実施したことで需要減退が懸念されたが、新車減産で高まった既存車のメンテナンス需要などを獲得し堅調に推移。また期首に退職給付制度の一部廃止にともない特別利益を計上。連結業績は増収増益。

(単位：億円)	2023年3月期 1Q			2022年3月期 1Q	
	実績	売上比	前期比	実績	参考前期比 <sup>※</sup>
連結売上高	528		+1.1%	522	+16.1%
売上総利益	179	34.0%	+1.9%	176	+17.2%
販管費	164	31.1%	+1.7%	161	+10.5%
営業利益	15	3.0%	+3.1%	15	+229.7%
営業外収支	2	0.5%	+34.0%	1	▲ 36.3%
経常利益	18	3.4%	+6.6%	17	+124.8%
親会社株主帰属利益	17	3.3%	+62.8%	10	+189.6%

※表示単位未満は切り捨て

※対売上比・前期比は円単位で計算

※2021年3月期については、収益認識に関する会計基準に基づく組替えを行っておりません。

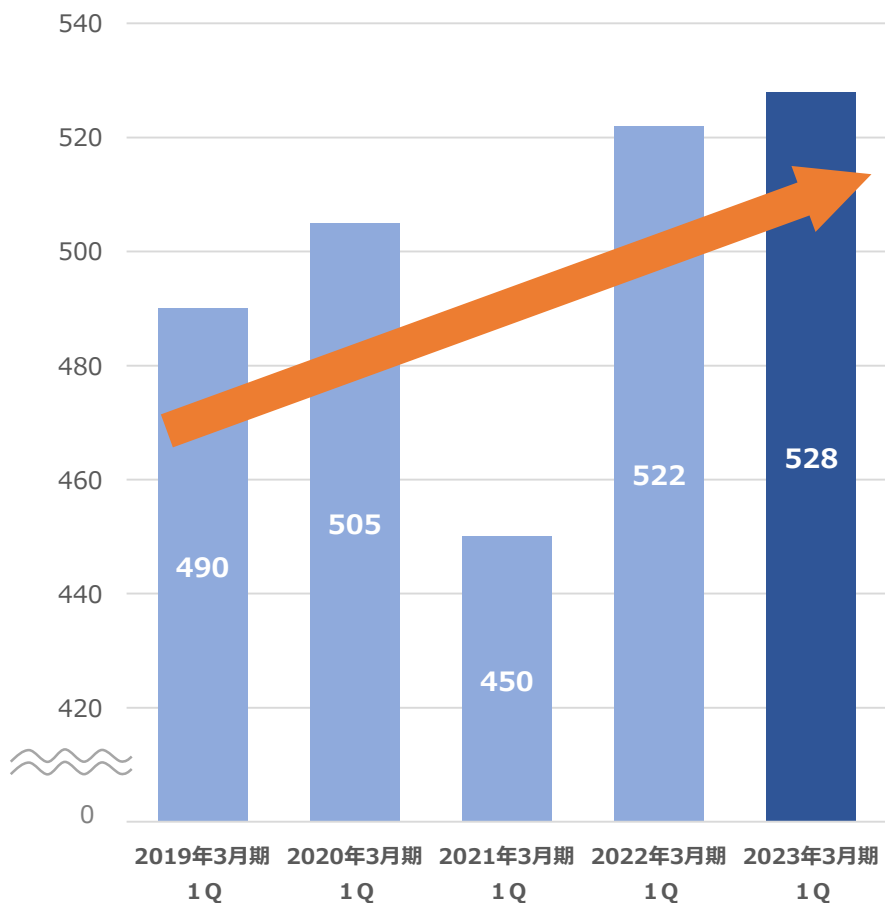
参考前期比は、2022年3月期の実績値と2021年3月期の実績値を単純比較した場合の数値を記載しています。

# 2023年3月期1Q 連結売上・営業利益 5カ年推移

## 連結売上・営業利益ともに直近5カ年で最高

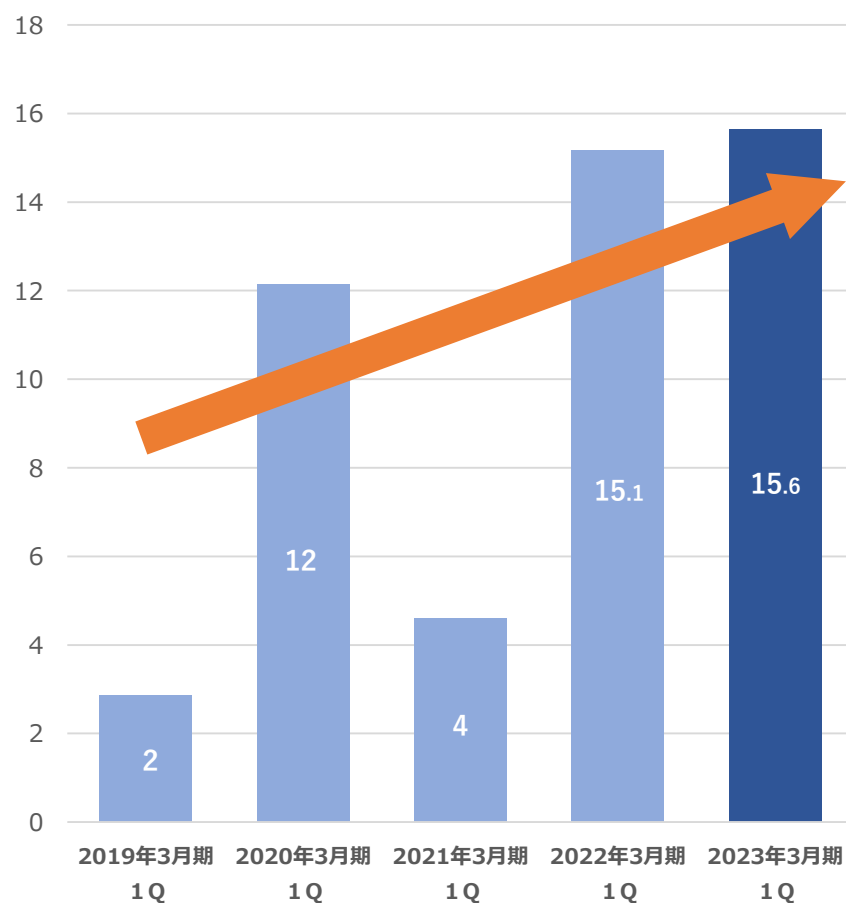
(単位：億円)

売上高の推移



(単位：億円)

営業利益の推移



※表示単位未満は切り捨て

※ 2021年3月期以前については、収益認識に関する会計基準に基づく組替えを行っておりません。

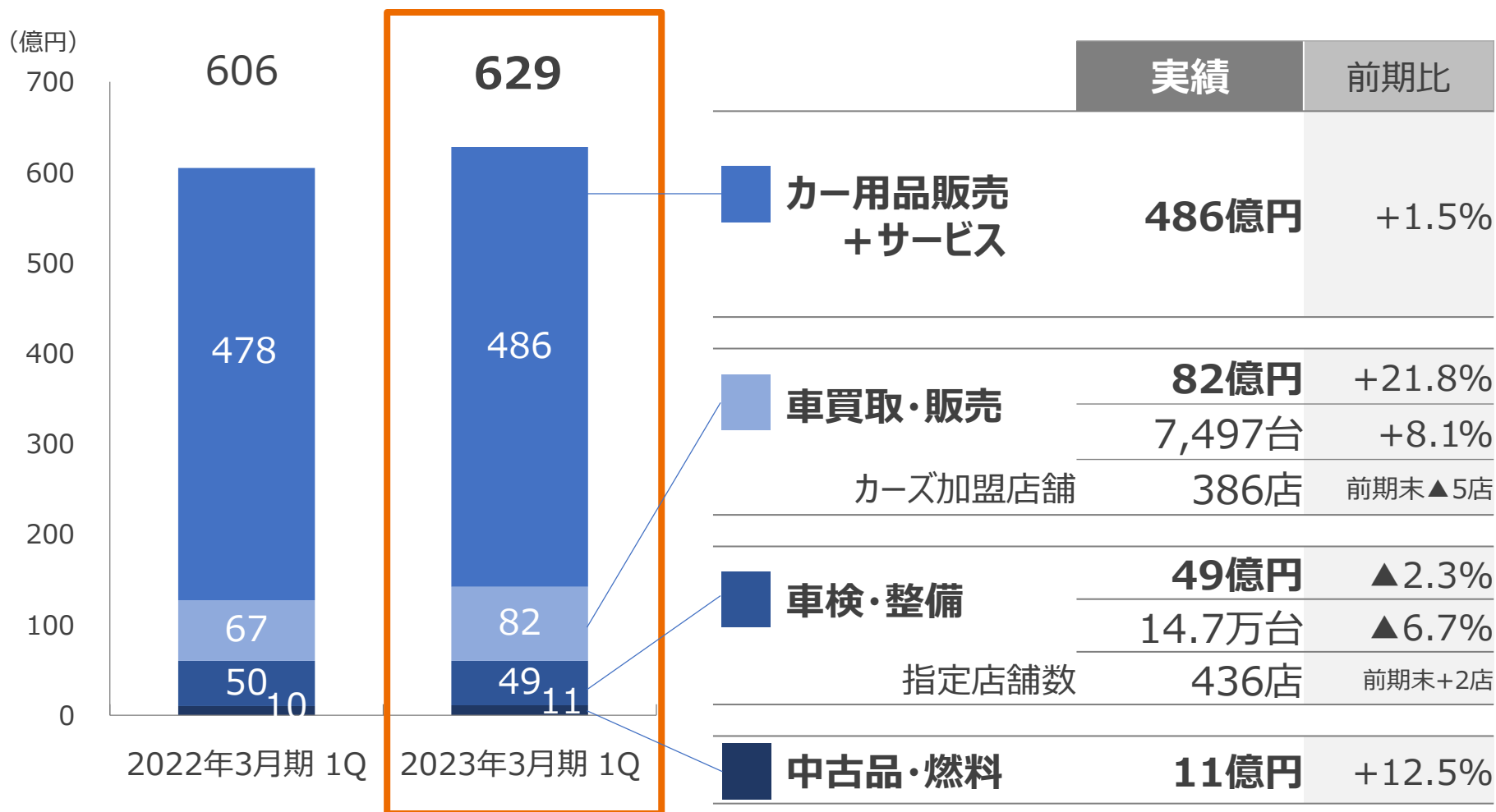
# 2023年3月期1Q 報告セグメント情報

		2023年3月期 1Q	2022年3月期 1Q	前期比	総括
(単位：百万円)					
国内 オートバックス 事業	総売上高	40,562	39,939	+1.6%	5月にタイヤを値上げも新車減産の影響により既存車のメンテナンス需要が増加。カーエレは新車減産の影響により需要減。営業利益は前年を維持。
	売上総利益	13,788	13,512	+2.0%	
	販管費	10,001	9,754	+2.5%	
	営業利益	3,786	3,757	+0.8%	
海外事業	総売上高	3,171	2,588	+22.5%	ウクライナ情勢と新型コロナの影響を受けたものの売上は増加。中国の一部商品を在庫処分したことにより売上総利益率は低下。
	売上総利益	1,316	1,200	+9.7%	
	販管費	1,519	1,348	+12.7%	
	営業利益	▲202	▲147	-	
ディーラー・ BtoB・ オンライン アライアンス事業	総売上高	10,880	11,760	▲7.5%	ディーラー事業が新車減産の影響を受け売上が減少も、効率的な運営に努め営業利益は前年並みを維持。
	売上総利益	2,385	2,529	▲5.7%	
	販管費	2,476	2,574	▲3.8%	
	営業利益	▲91	▲45	-	
その他の事業	総売上高	1,588	1,221	+30.1%	ライフスタイル事業の拡大などにともない、売上・粗利が増加し、営業損失は縮小。
	売上総利益	502	421	+19.2%	
	販管費	651	634	+2.6%	
	営業利益	▲148	▲212	-	
調整額	営業利益	▲1,779	▲1,834	-	

※表示単位未満は切り捨て  
※前期比は円単位で計算

# 2023年3月期1Q 国内店舗売上高

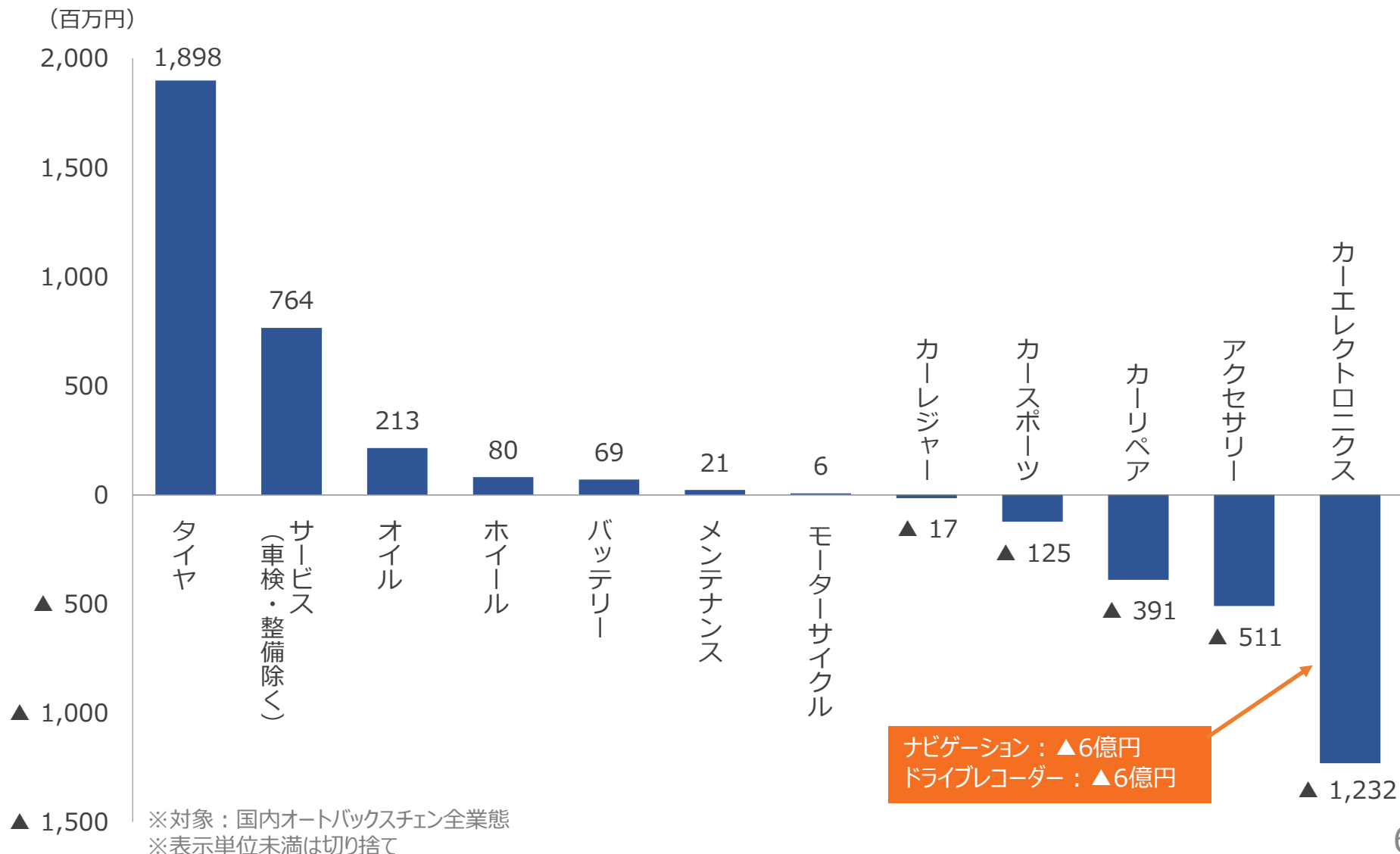
## 国内店舗売上高 629億円 前期比 +3.7%



※対象：国内オートバックスチェーン全業態、※表示単位未満切り捨て  
 ※前期比は円単位で計算

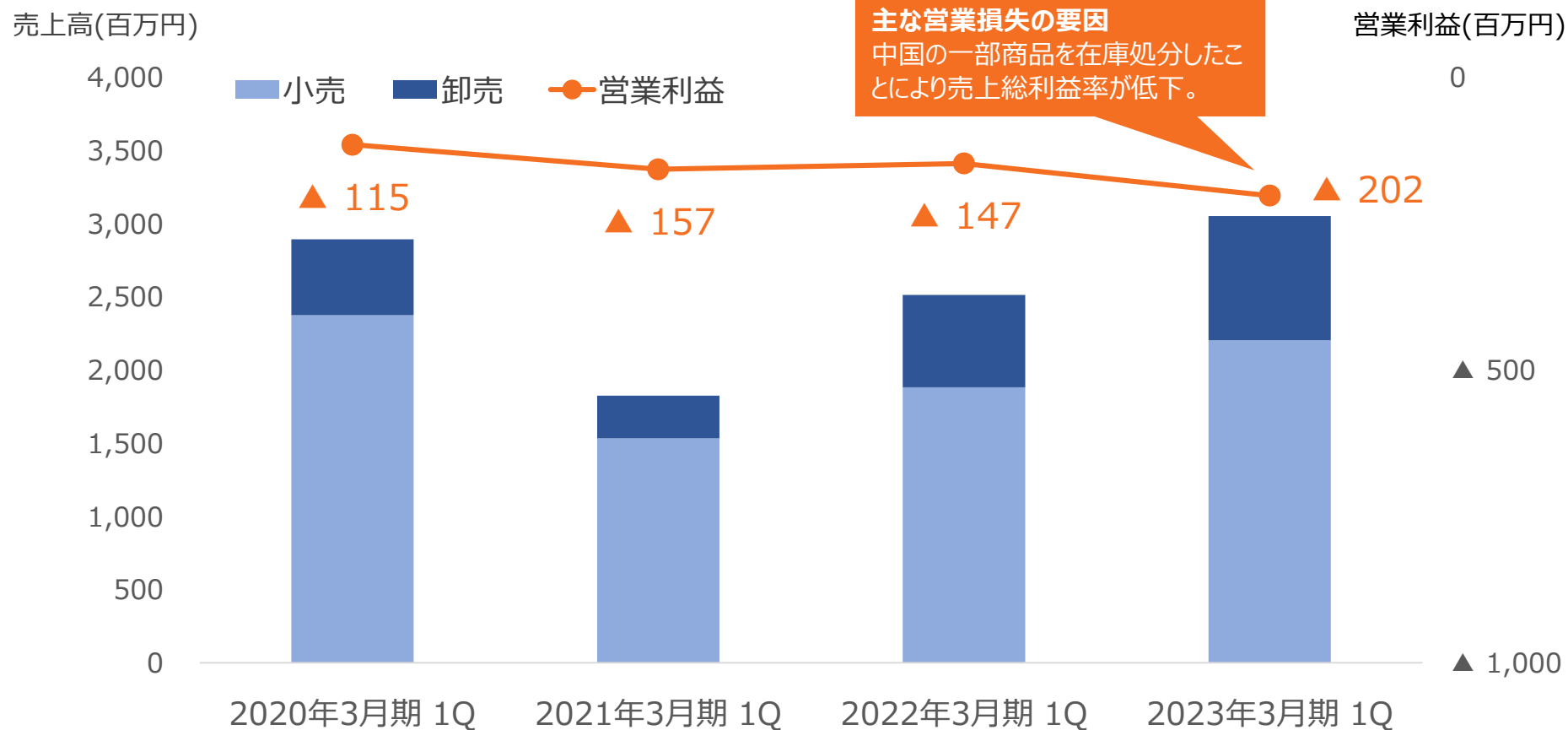
# 2023年3月期1Q 商品別 カー用品売上高増減額

## 商品別 カー用品小売上高増減額（前期差 全店ベース）



# 2023年3月期1Q 海外事業 売上高・営業利益推移

## ウクライナ情勢と新型コロナの影響を受けたものの増収



※表示単位未満切り捨て

※ 2021年3月期以前については、収益認識に関する会計基準に基づく組替えを行っておりません。



# 2023年3月期1Q 海外連結子会社の状況

(単位：  
百万円)

	フランス		オーストラリア		シンガポール		中国		マレーシア	
店舗数	10		0		2		0		5	
累計 期間	23/3 1Q	22/3 1Q	23/3 1Q	22/3 1Q	23/3 1Q	22/3 1Q	23/3 1Q	22/3 1Q	23/3 1Q	22/3 1Q
売上高	1,737	1,544	677	484	438	333	267	180	36	9
販管費	975	896	161	120	232	149	51	54	12	7
営業利益	▲70	▲67	28	36	▲46	5	▲120	▲5	1	▲4

## 状況

インフレやウクライナ情勢の影響により個人消費が低迷したものの、価格の適正化などにより、小売が増加。販売促進の強化などにより、販売費等が増加。

カーエレクトロニクス商品や無線機が堅調に推移したことに加え、新規取引先などへの営業活動により卸売が増加。販売促進と人員を強化したことなどで、販管費が増加。  
※2022年2月  
当該子会社を  
完全子会社化

堅調な小売に加え、並行輸入商品の取り扱いやマーケットのメンテナンス需要を取り込み、ピットサービスが好調に推移し、売上が増加。

ロックダウンによる影響を受け、新規卸売先の獲得に苦戦したものの、中国国外への卸売が増加。一方、一部滞留在庫の処分を進め、売上総利益が大幅に低下したことにより、赤字拡大。

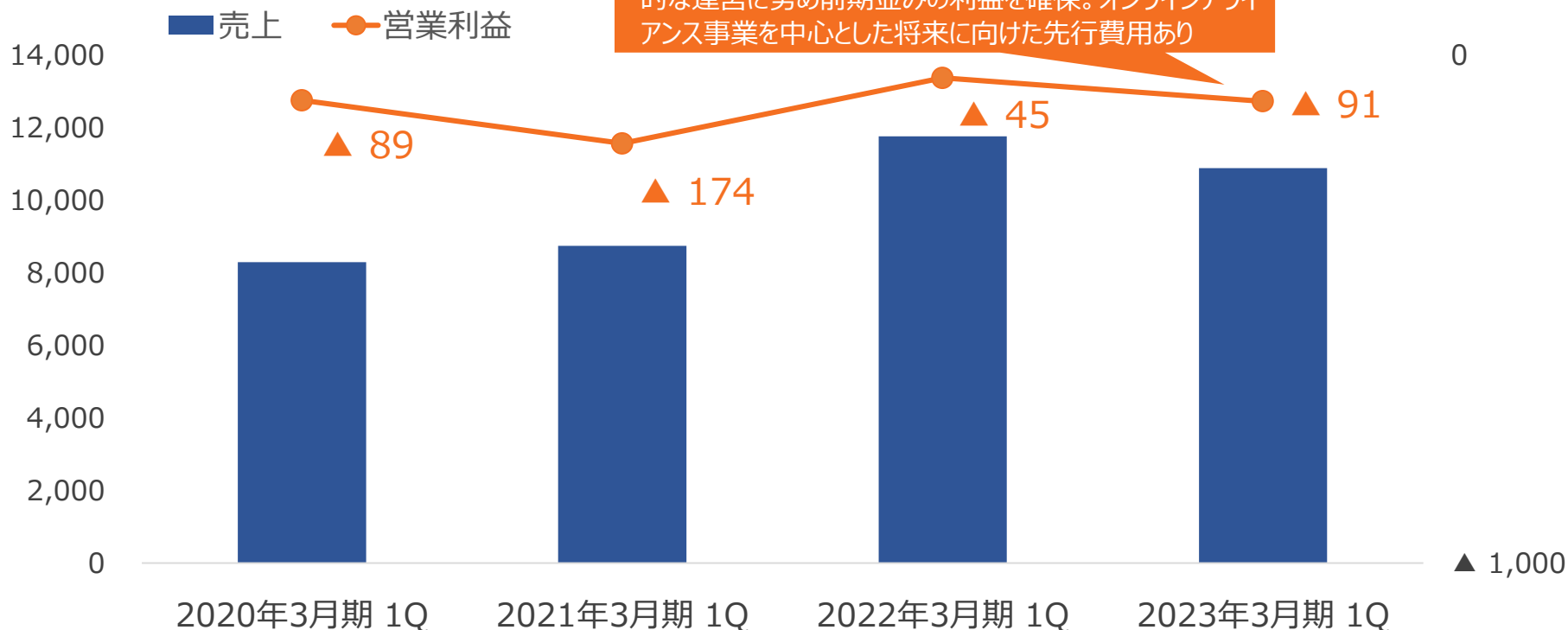
政府による断続的な活動制限令により一部業務停止指示があり厳しい営業状況が続く中、オーソライズドディーラーとしての認定店を増加させたことなどにより増収、黒字化。

# 2023年3月期1Q ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業 売上高・営業利益推移

ディーラー事業が新車減産の影響を受け売上が減少も  
効率的な運営に努め営業利益は前年並みを維持

総売上高(百万円)

営業利益(百万円)



※ 表示単位未満切り捨て

※ 2021年3月期以前については、収益認識に関する会計基準に基づく組替えを行っておりません。

# ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業概況

## ディーラー事業

- ✓ 2021年4月、Audi正規ディーラーの運営開始  
これにより、ディーラー事業は、BMW、MINI、Audiの、3つのブランドを展開
- ✓ 半導体不足による新車減産の影響を受けるも、効率的な運営により、前期並みの営業利益を確保



## BtoB事業

- ✓ 日産自動車(株)と業務提携により、店舗とのコラボレーションイベントを実施  
(APIT AUTOBACS SHINONOME、スーパーオートバックス浜松)
- ✓ オートバックス法人会員制度を2021年11月より本格稼働し、加入企業数が増加

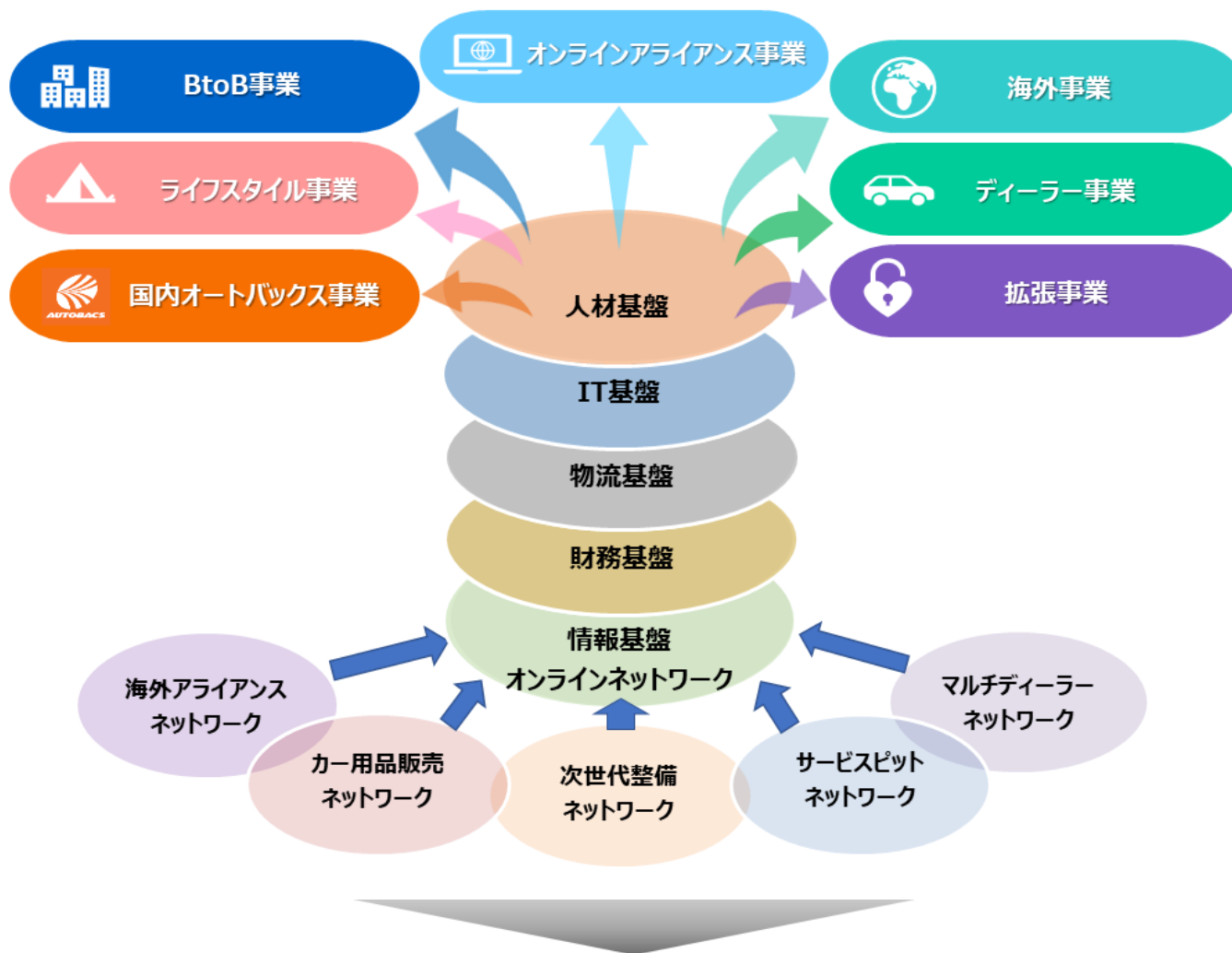


## オンラインアライアンス事業

- ✓ 2021年10月、クラウド型の酒気帯びアルコールチェッカー「ALCクラウド」の法人向けサービスを開始し、取引企業を順次拡大。



# 5年ローリングプランを通じて目指す姿



お客様の利便性向上のため、事業者の垣根を越えた連携を積極的に推進

# 5年ローリングプラン 参考資料

カー用品販売  
ネットワーク

## ネットワーク構築の取り組み

### ■ 日産自動車(株)との協業状況

- お客様の利便性の向上および豊かなカーライフ文化の創造を目的に、業界の垣根を越え、日産自動車(株)と業務提携
- 日産ディーラー約2,100店舗で取り扱う新車カタログに、カー用品（車内用品・洗車用品など）を掲載
- 日産自動車(株)向けに一部カー用品の供給やNISSAN/NISMOブランドグッズの共同企画・開発が進行中
- 店舗とのコラボレーションイベントを実施（APIT AUTOBACS SHINONOME、スーパーオートバックス浜松）
- 海外の日産ディーラー向け商品供給についても協議開始



電子タバコホルダー



スマートフォンホルダー



USB電源



アンブレラケース

2021年8月

NISSAN AURAのカタログより



店舗とのコラボレーションイベント

# 5年ローリングプラン 参考資料

## ■ BMW、MINI、Audiの 正規ディーラーの運営

マルチディーラー  
ネットワーク

- BMW、MINIに続き、2021年4月よりAudiの運営開始
- 各社ディーラー共通のKPI設定により経営の見える化を推進



2021年4月 (株)ボックス・アドバンスとして  
運営開始



## ネットワーク構築の取り組み

### ■ AUTO IN車検・タイヤセンター

次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

カー用品販売  
ネットワーク

- 店舗の屋号を「AUTO IN車検・タイヤセンター」へ新装し、6店舗運営
- オートボックスのノウハウをMDに活用
- 全店で特定整備認証を取得済み
- 今後も店舗数の拡大を目指す



2021年4月 (株)BACS Bootsとして運営開始

# 5年ローリングプラン 参考資料

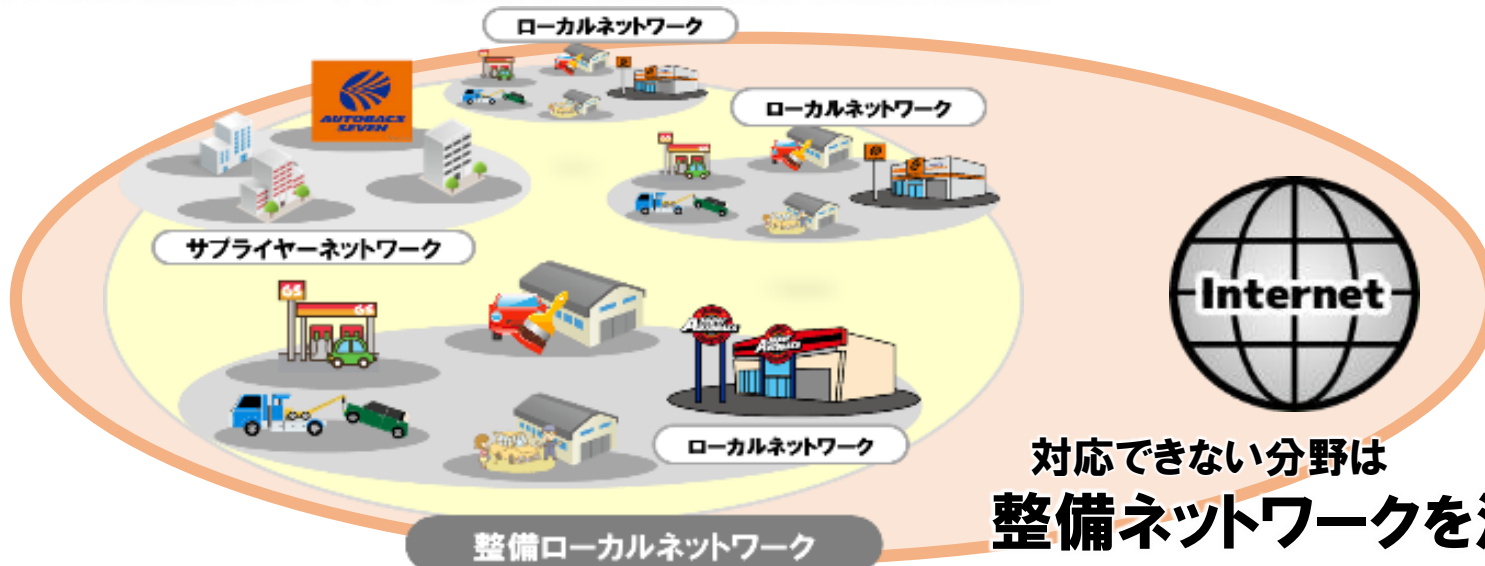
次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

## ネットワーク構築の取り組み

### ■ 整備ローカルネットワーク構築

- 整備業界を取り巻く環境の変化に素早く対応できる体制構築により、自動車ユーザーに質の高いサービスを提供する体制を構築
- オートバックスグループ店舗とBSサミット※の組合員工場が、双方の資源を用いて最適な地域連携を促進することで、整備におけるローカルネットワークを構築（全国50エリア中20エリアでネットワーク連携）
  - ※日本全国に自動車整備の拠点を持つ、ボディショップ全国ネットワークである事業協同組合
- オートバックス店舗をロードサービス事業者の拠点とする連携を推進



# 5年ローリングプラン 参考資料

次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

## ネットワーク構築の取り組み

### ■「キャリブレーションエリア※」の新設

※ 最近のクルマには、自動ブレーキなど安全運転をサポートする機能が多数搭載され、フロントガラスやバンパーにカメラやセンサーなどが取り付けられている。このため、高度な機能が正常に機能しているか、**校正（キャリブレーション）**が求められる。

- スーパーオートバックス・熊本東バイパス店の整備ピットでは、先進安全自動車のセンサー類のエーミングを行うための設備を設置、地域の共用工場として近隣の整備事業者も活用
- オートアフターマーケット業界の垣根を超えた連携を推進することで、クルマの利用者にとって、利便性が高い「整備ネットワーク」を構築





# 5年ローリングプラン 参考資料

## ■ クラウド型酒気帯びアルコール チェッカー法人向けサービス開始

オンライン  
ネットワーク

- ・ 飲酒運転の撲滅を目指し、企業や官公庁・自治体などの社用車や、マイカーを業務活用するお客様に向け、クラウド型の酒気帯びアルコールチェッカー「ALCクラウド」のサービスを2021年10月開始



## ネットワーク構築の取り組み

### ■ オートバックスアプリがバージョンアップ

カー用品販売  
ネットワーク

- ・ 2021年10月、主要メンテナンス項目（エンジンオイル・オイルフィルター・タイヤ・バッテリー・ワイパー等）の作業履歴や次回交換お知らせ機能を追加
- ・ 点検結果をアプリで即時確認可能に

オイル交換WEB予約※

**約39%増**

※ 2022年4月～2022年6月累計前年比

アプリダウンロード累計数

**約350万DL**

※ 2022年6月末時点



# 5カ年ローリングプラン 参考資料



ライフスタイル事業

ゴードン ミラー

各事業の取り組み

クラマエ

## ■ブランド初の店舗「GORDON MILLER KURAMAE」を出店

- ガレージライフスタイルブランド「GORDON MILLER」が初の店舗を出店
- 全国で唯一、GORDON MILLERブランド全アイテムを取り扱い
- オリジナルのカスタムカー「GORDON MILLER MOTORS」をラインアップ



# 5年ローリングプラン 参考資料



ライフスタイル事業

## 各事業の取り組み

ブルンブルーン

### ■ ライフスタイル型ECモール「VRNVROOMN」オープン

- JACK&MARIEやGORDON MILLER、ARTAなどオートバックスオリジナルブランドをメインに集約したライフスタイル型ECモールを2022年7月オープン
- 商品掲載に加え、カーライフスタイルの楽しさを伝えるメディアコマースを目指す
- 取り扱いブランドは計8ブランド、取り扱いアイテム数は約9,000点を展開



主要取り扱いブランド

**JACK & MARIE**

**GORDON  
MILLER™**

**ARTA** 

AUTOBACS  
RACING  
TEAM  
AGURI

...

# 5年ローリングプラン 参考資料

## 物流基盤

## 事業基盤構築の取り組み

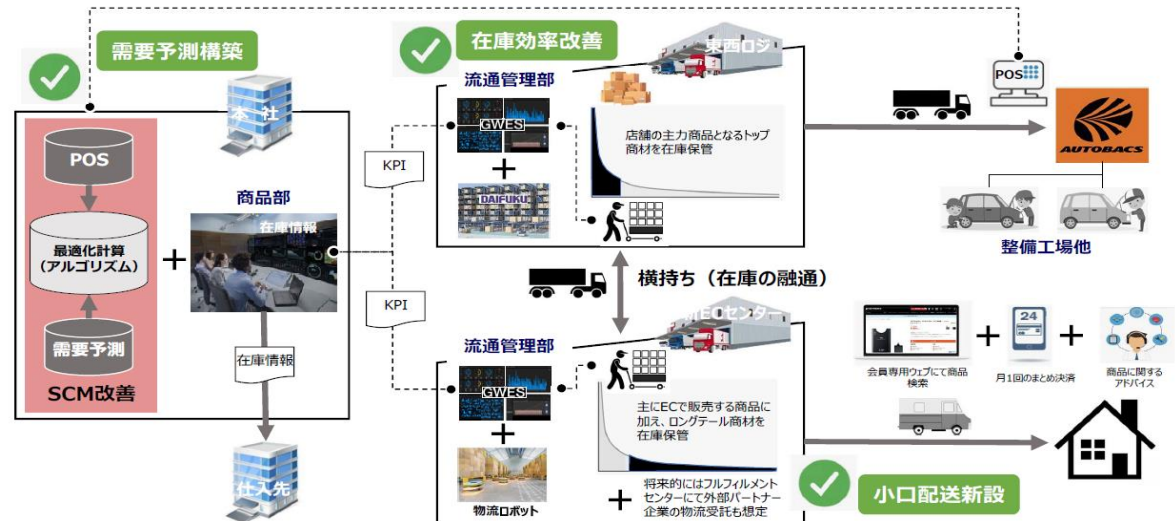
- AIを活用した物流DXによる物流改革 (2022年1月)  
～物流ソリューションを提供するGROUND(株)へ資本参加し、業務提携契約を締結～

- 物流拠点の「在庫」を可視化・商品調達の最適化
- 2026年度までに現在の約20%の在庫を削減



### <業務提携の取り組み>

- 1 在庫の可視化・効率化
- 2 AI活用による需要予測
- 3 物流施設間の在庫および在庫情報の共有
- 4 小口配送物流 (EC物流センター)の構築



# 5年ローリングプラン 参考資料

## ■『健康経営優良法人2022』 ～ホワイト500～に認定

### 人材基盤

- 2017年、2019年の認定に続いて3度目の認定
- 共に働く仲間の「こころ」と「からだ」の健康が、明るく元気な未来を創っていくための土台となる
- 禁煙促進活動の推進／生活習慣病予防対策の推進／がん対策の推進／こころの健康づくりの推進／女性特有の健康関連課題への取り組み／『健康経営』を推進する職場環境の整備という6つを重点課題に取り組む



## 事業基盤構築の取り組み

### ■「DX 認定事業者」に選定 (2022年3月)

IT基盤

情報基盤

- 「5年ローリングプラン」で、各事業の成長を支えるインフラ整備などのテーマを掲げ、効率的かつ確実に推進していくための取り組みとしてDX推進を設定

#### 【取り組み例】

- 社内横断プロジェクト「データマネジメントセンターPJ」を始動。情報の統合・有効活用開始
- 店舗の人手不足の解消やオートバックスECサイトで専門スタッフの接客をご希望されるお客様向けにオンライン接客を実験
- ピット遠隔支援、ピットナレッジの共有など、作業平準化、人材育成の効率化など環境に対応した実証実験を進める



# ESG・SDGsに関する取り組み

取締役会での討議を経て、マテリアリティを特定

## 当社が実現したい社会像

人とクルマと環境が調和する  
安全・安心でやさしい社会

## 当社が実現したい会社像

プロフェッショナルで  
フレンドリーな存在

## 当社が積極的に解決すべき社会課題

### 1 循環型・共生型社会の実現



### 2 気候変動への対応



### 3 地域社会の活性化



### 4 多様な人財と多様な働き方の追求



### 5 健康でやりがいがある仕事づくり



## マテリアリティ

成長し続ける  
組織・人財

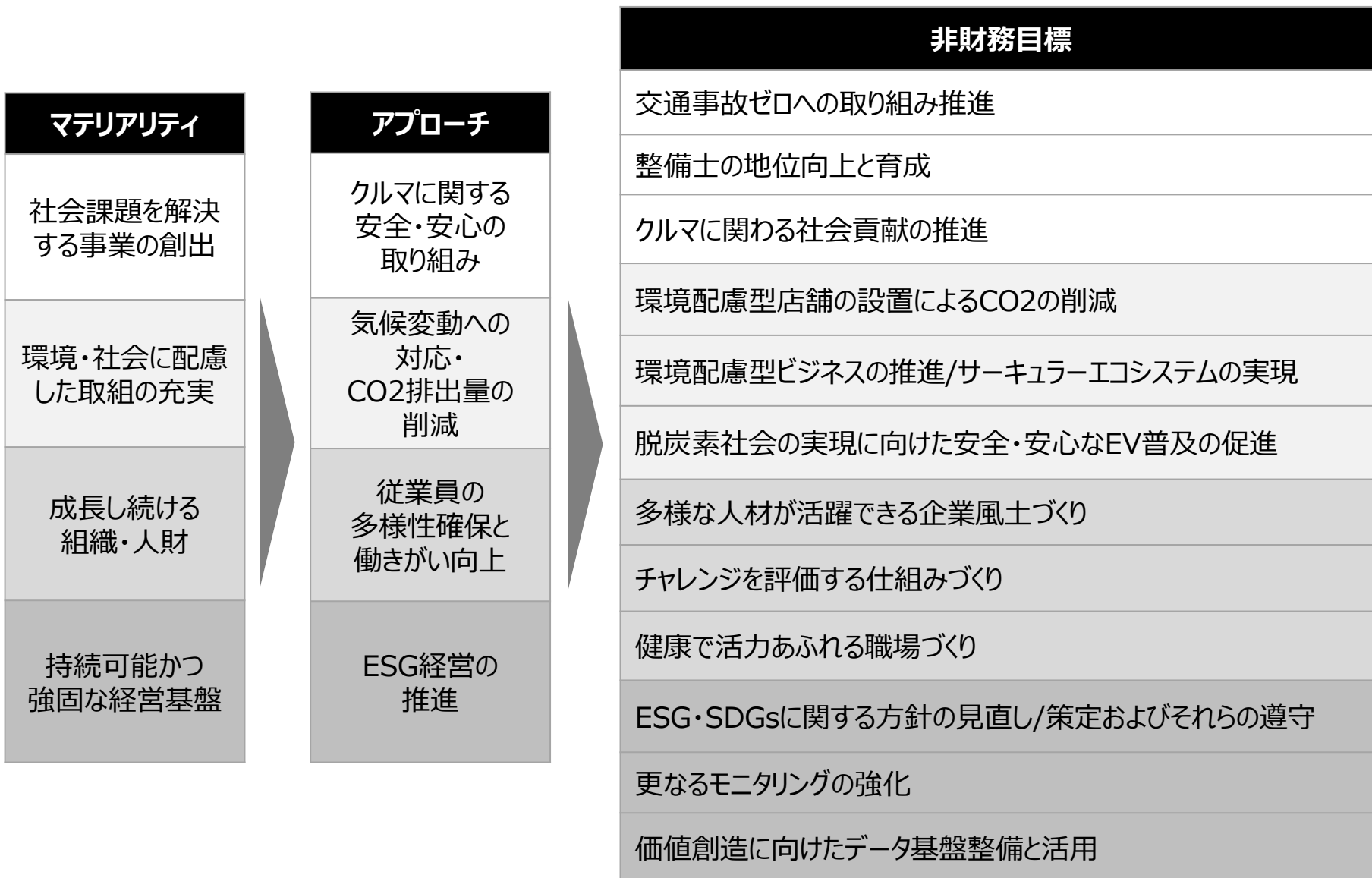
社会課題を解決する事業の創出

環境・社会に配慮した取組の充実

持続可能かつ強固な経営基盤

# ESG・SDGsに関する取り組み

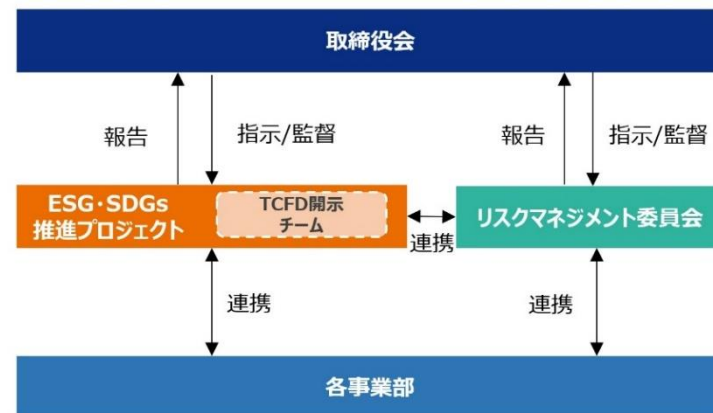
マテリアリティを達成するための非財務目標を策定し、これに対応するKPIの設定を進める



# 気候変動への対応

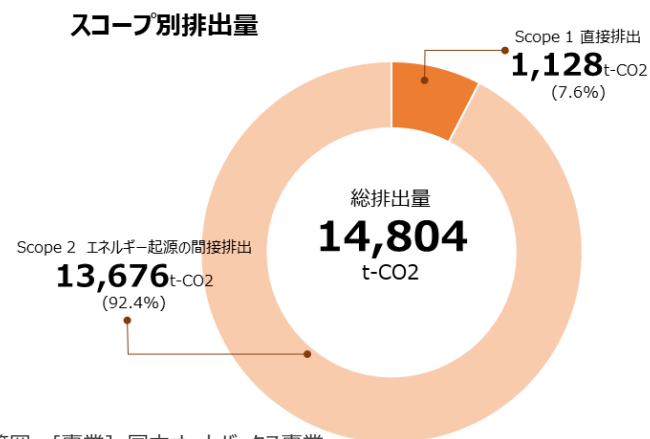
## 気候変動対応を重要な経営課題の一つと位置付け、 2022年6月 TCFD提言に賛同を表明

シナリオ分析に当たる「TCFD開示チーム」を立ち上げ、気候関連リスクおよび機会の特定から評価・分析を実施し、その検証結果について、取締役会へ報告。取締役会においては、承認および必要な指示・監督を行っている。



## 削減目標：2050年度にカーボンニュートラル (排出量実質ゼロ)

お客様の商品使用段階における排出量削減も含めた環境配慮型機能性商品の開発や、省エネ店舗化の推進および資源循環への取り組み等を検討。



算定範囲：[事業] 国内オートバックス事業  
 [対象] 日本国内 事業所、直営および子会社店舗、物流拠点（147拠点）  
 算定期間：2021年4月1日～2022年3月31日  
 Scope 1：燃料の燃焼、工業プロセス等、事業者自らによる温室効果ガスの直接排出  
 Scope 2：他者から供給された電気・熱・蒸気の使用に伴う間接排出



# 2023年3月期1Q累計 車買取・販売

台数合計 **7,497**台 前期比 **+8.1%**

業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	129台
本部へ売却を委託	985台
店舗から直接	3,969台
<b>業販 合計</b>	<b>5,083台</b>

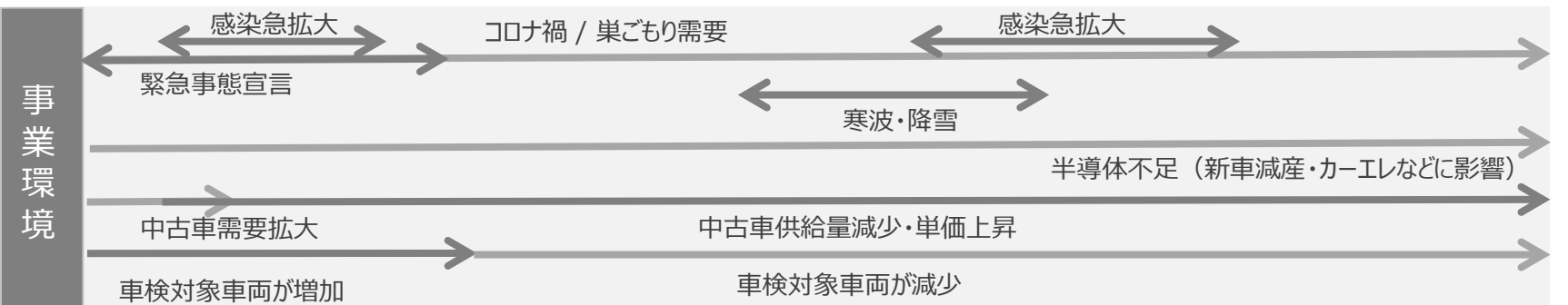
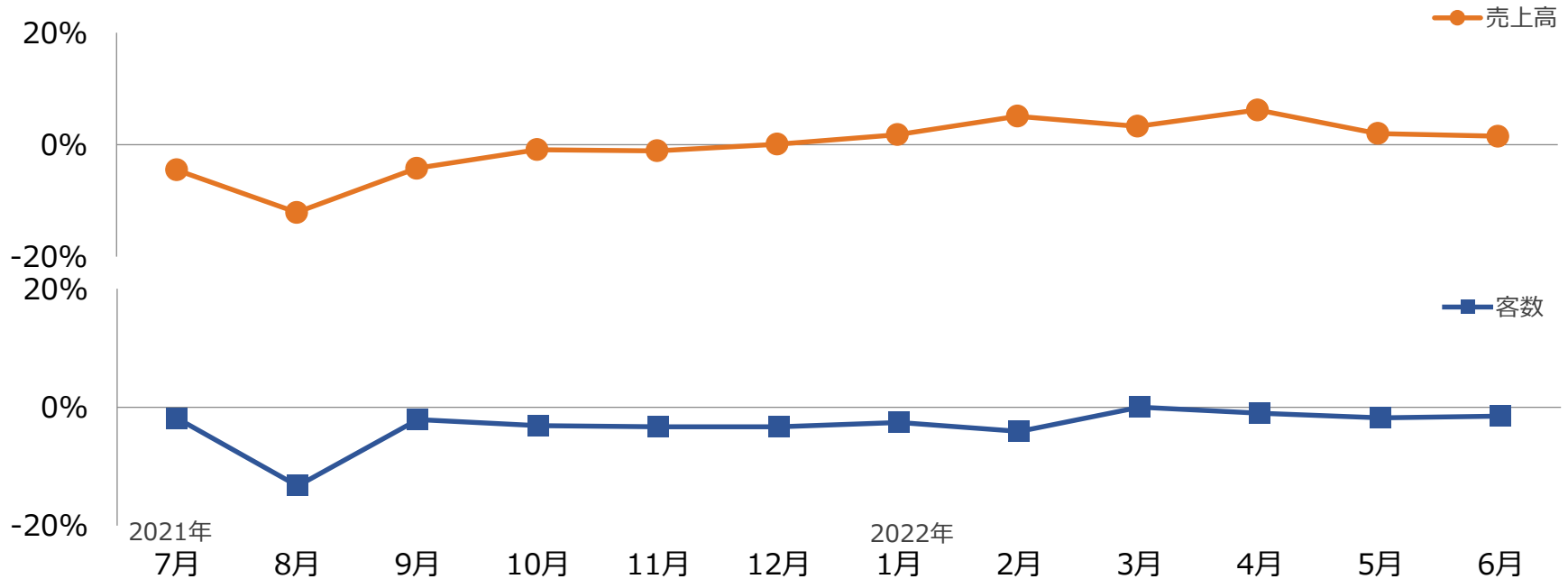
小売	
内訳	売上台数
中古車	1,597台
新車	817台
<b>小売 合計</b>	<b>2,414台</b>

※車買取専門店を含む全ての店舗における台数

# 国内店舗 売上・客数 既存店前年比推移

1Q 既存店売上前期比 **+3.4%** 客数前期比 **▲1.4%**

国内オートバックスチェーン売上高および客数（既存店前年比）



※対象：国内オートバックスチェーン全業態

# 出退店の実績

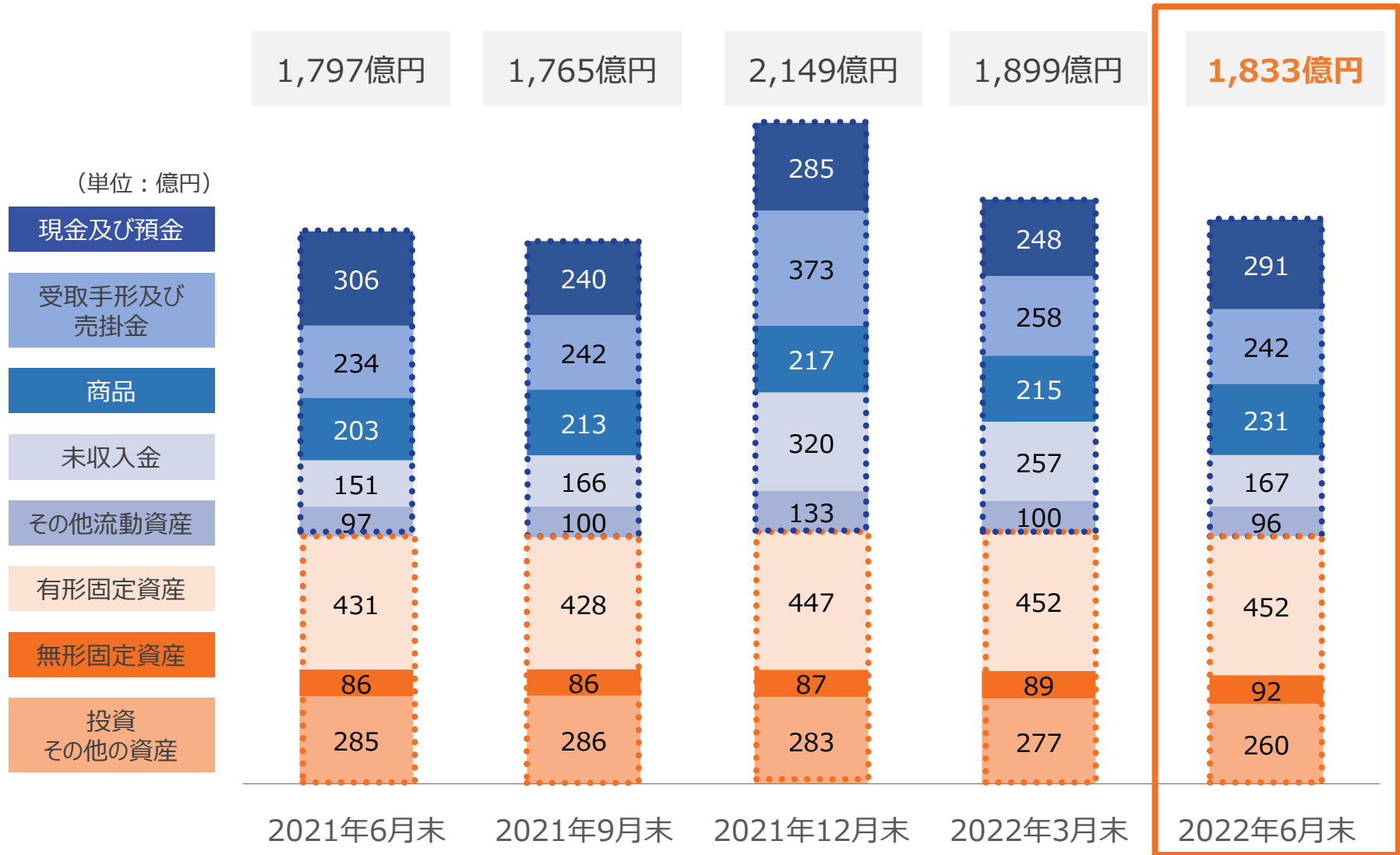
国内	22/3末	2023年3月期							23/3末
		1Q (実績)			22/6末	2Q-4Q (計画)			
		新店	S&B R/L	退店		新店	S&B R/L	退店	
オートバックス	494		+1		495	+2	+1/▲1		497
スーパーオートバックス	74				74		+1/▲1		74
オートバックスセコハン市場	6		▲1		5				5
オートバックスエクスプレス	11				11				11
オートバックスカーズ	3	+1		▲1	3				3
国内計	588	+1	+1/▲1	▲1	588	+2	+2/▲2		590

海外	22/3末	2023年3月期			23/3末
		1Q (実績)	22/6末	2Q-4Q (計画)	
台湾	6		6	+1/▲1	6
シンガポール	2		2		2
タイ	33	+3	36	+6	42
フランス	10		10		10
マレーシア	4	+1	5	+1	6
インドネシア	4		4	+3	7
フィリピン	3		3		3
海外計	62	+4	66	+11/▲1	76

※S&B : スクラップ&ビルド

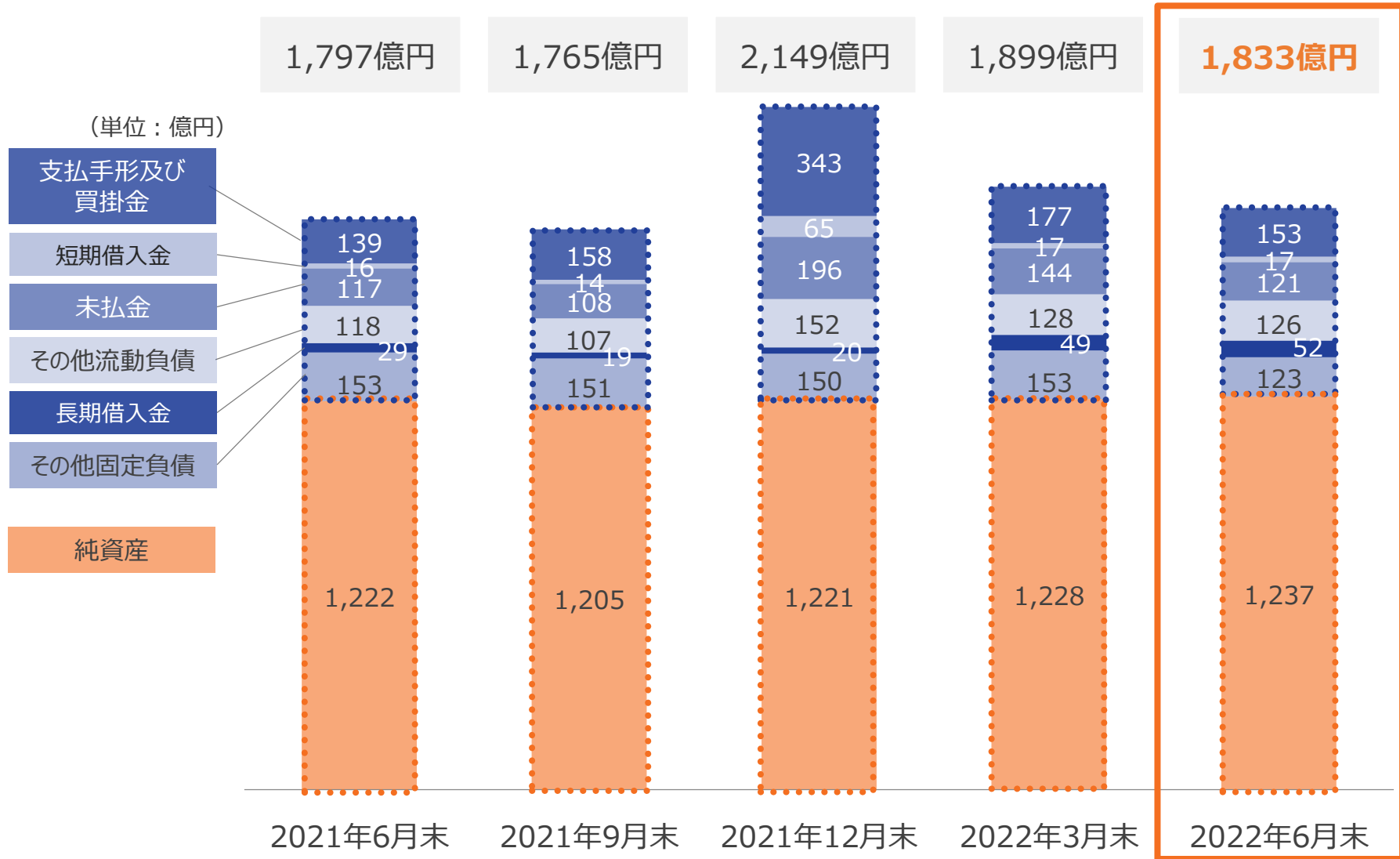
※R/L : リロケーション (業態転換含む)

# 連結貸借対照表 資産の部



※表示単位未満切り捨て

# 連結貸借対照表 負債・純資産の部



※表示単位未満切り捨て



### 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。