

# 2023年3月期 第2四半期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン

2022年11月1日

# 目次

## 2023年3月期 上期業績 および 下期・通期業績予想

- |                             |       |
|-----------------------------|-------|
| 1. 全体概況                     | P.3～  |
| 2. 国内オートバックス事業              | P.7～  |
| 3. 海外事業                     | P.9～  |
| 4. ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業 | P.11～ |
| 5. 下期・通期業績予想                | P.13～ |

## 2023年3月期 上期の取り組み

- |                     |       |
|---------------------|-------|
| 6. 重点的な取り組み         | P.19～ |
| 7. 中長期的な成長戦略について    | P.26  |
| 8. ESG・SDGsに関する取り組み | P.27～ |

- 
- |           |       |
|-----------|-------|
| 9. TOPICS | P.29～ |
| 10. その他資料 | P.40～ |

# 2023年3月期 上期業績 および下期・通期業績予想

取締役 執行役員  
経理・財務・広報・IR 担当  
池田 知明

# 2023年3月期上期 連結損益計算書

## 新車減産や原油・原材料価格高騰の影響を受けるも、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を値上げも、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。海外事業は小売回復、卸売堅調により営業損失縮小。また、退職給付制度の一部廃止、店舗の移転補償にともなう特別利益を計上。連結業績は増収増益。

(単位：億円)	2023年3月期 上期				2022年 3月期 上期実績
	期初計画	実績	前期比	計画差異額	
連結売上高	1,050	1,070	+3.4%	+20	1,035
売上総利益	359	362	+4.0%	+3	348
売上総利益率	34.2%	33.8%			33.7%
販管費	334	327	+2.5%	▲6	319
営業利益	25	35	+20.2%	+10	29
営業利益率	2.4%	3.3%			2.8%
経常利益	26	37	+20.5%	+11	30
親会社株主帰属利益	21	31	+66.8%	+10	18

※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

## 2023年3月期上期のポイント

### 【国内】

- ✓ 原材料価格高騰の影響を受け、一部商品の価格改定を余儀なくされるも、新車減産による既存車のメンテナンス需要を獲得し堅調。
- ✓ タイヤは、5月と9月に値上げを実施。需要減退が懸念されたが、販促・品ぞろえ強化などにより、メンテナンス需要を獲得し好調。
- ✓ カーエレクトロニクス、車内用品は、新車減産の影響を受け売上が減少。

### 【海外】

- ✓ インフレなどの影響を受けるも、フランスを中心に小売が回復。オーストラリアを中心に卸売が堅調に推移し、営業損失縮小。

### 【総括】

- ✓ 国内オートバックス事業が、メンテナンス需要を獲得し増収増益。他の各セグメントも増益となり、上期連結業績は増収増益。

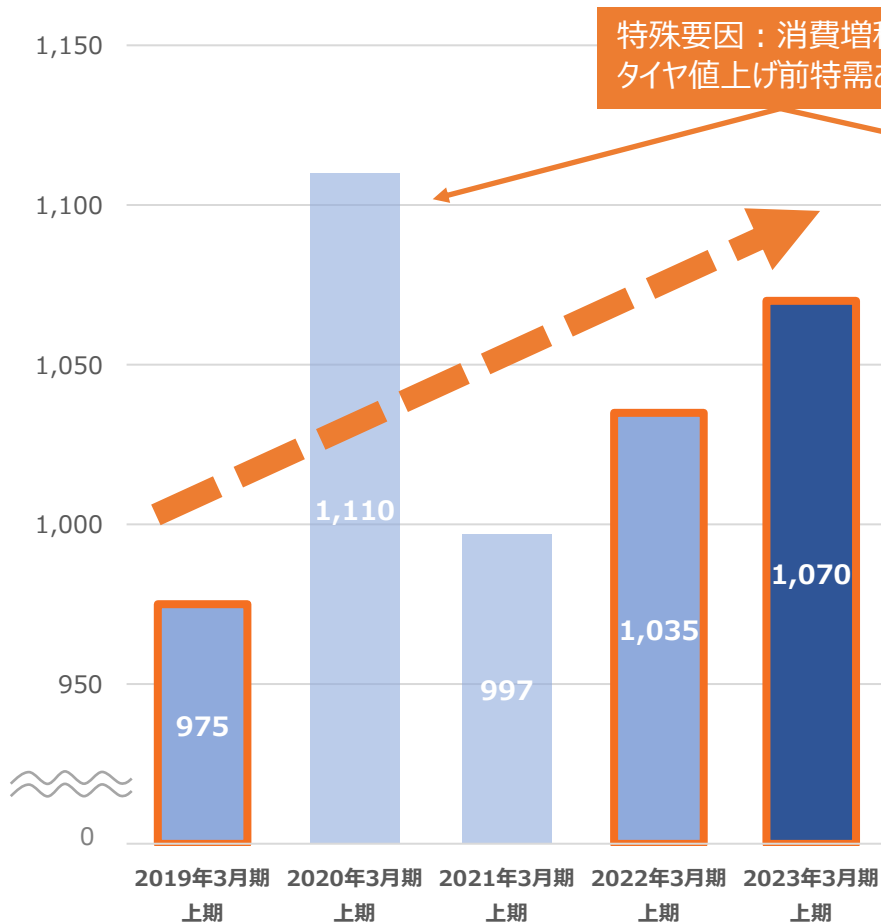
# 2023年3月期上期 連結売上・営業利益 5カ年推移

## 特殊要因のない例年比較<sup>※</sup>では、増収増益基調を継続

※2019年3月期上期、2022年3月期上期との比較

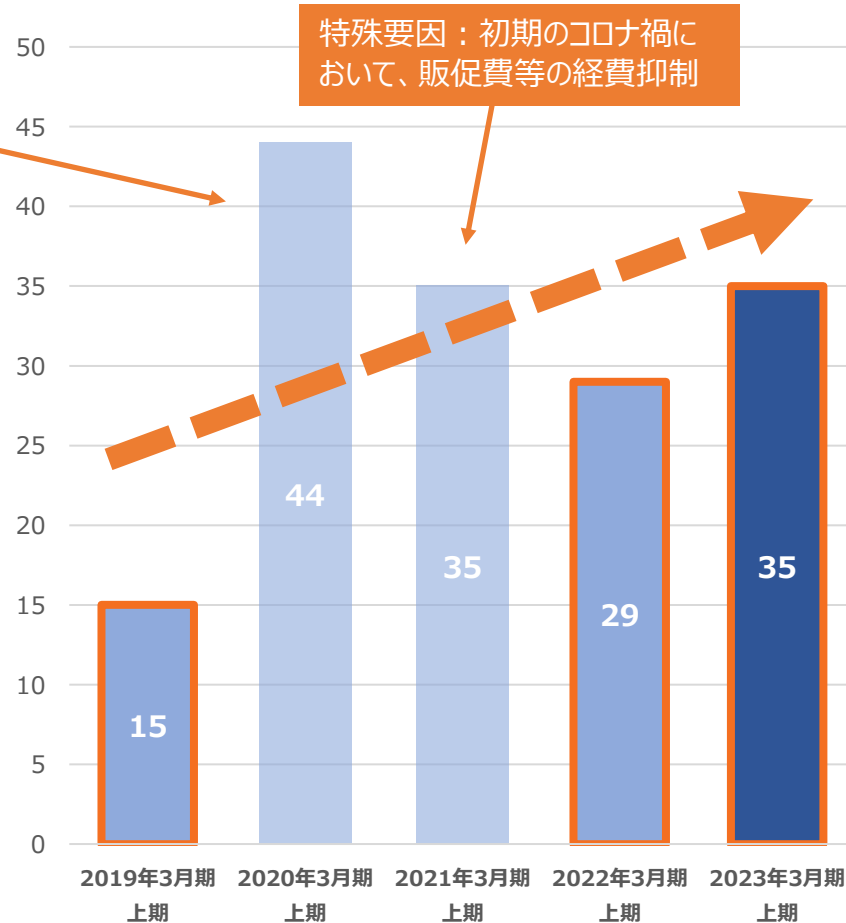
(単位：億円)

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。

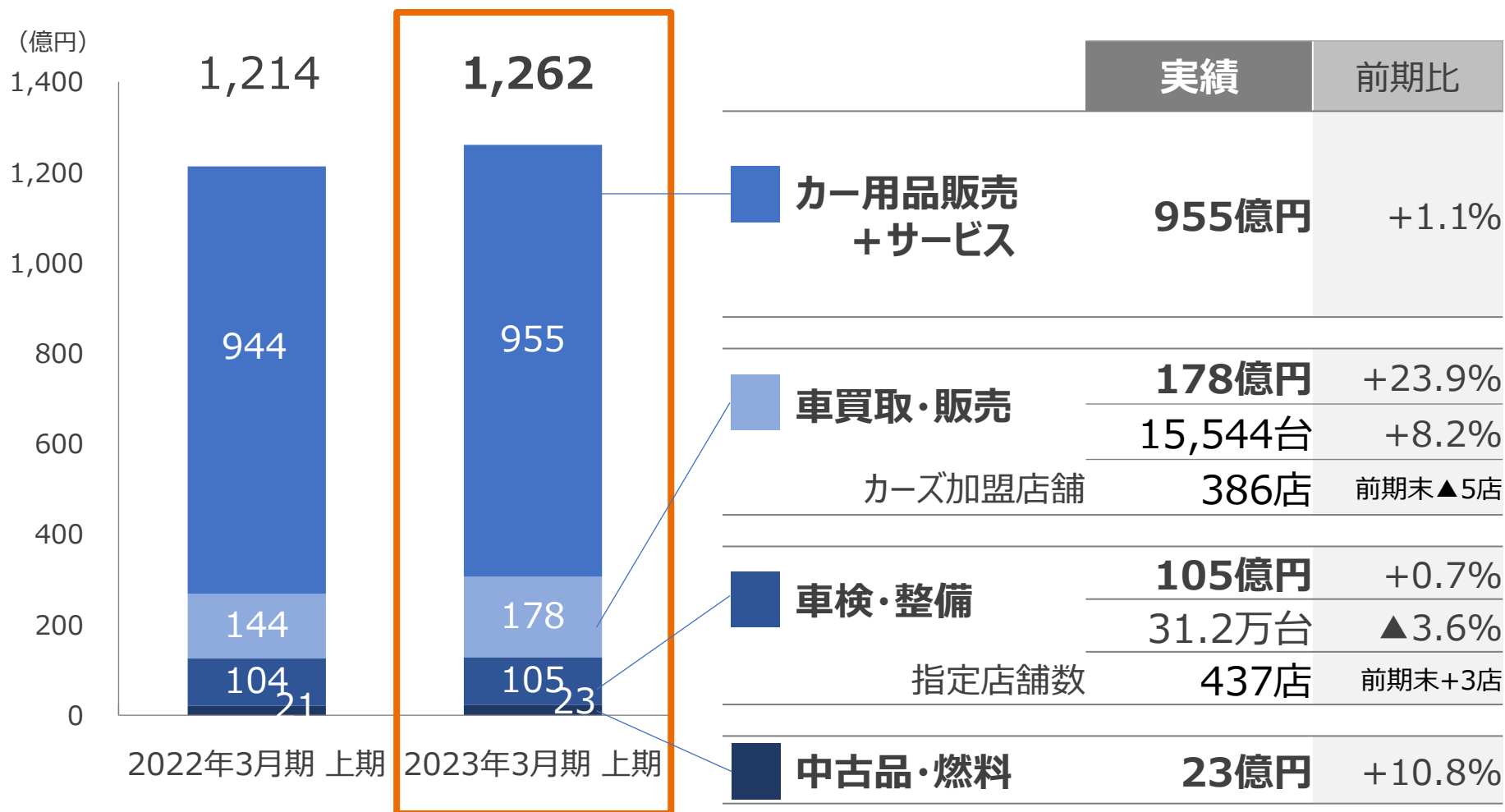
# 2023年3月期上期 報告セグメント情報

		2023年3月期 上期	2022年3月期 上期	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	82,183	79,071	+3.9%	カーエレや車内用品は新車減産の影響で需要減。タイヤは5月と9月に値上げも、品ぞろえや販売促進、既存車のメンテナンス需要により好調。増収増益。
	売上総利益	27,441	26,653	+3.0%	
	販管費	20,145	19,413	+3.8%	
	営業利益	7,295	7,239	+0.8%	
海外事業	総売上高	6,818	5,376	+26.8%	小売は、ウクライナ情勢やインフレの影響を受けたものの、売上は増加。卸売は、豪州を中心に堅調に推移。結果、営業損失は縮小。
	売上総利益	2,822	2,447	+15.3%	
	販管費	2,933	2,617	+12.1%	
	営業利益	▲110	▲169	-	
ディーラー・ BtoB・ オンライン アライアンス事業	総売上高	22,347	23,095	▲3.2%	ディーラーが新車減産の影響を受け売上減少も、効率的な運営に努めたことや、BtoBの車検整備・タイヤ販売の子会社が堅調に推移し、黒字転換。
	売上総利益	4,912	4,922	▲0.2%	
	販管費	4,883	5,177	▲5.7%	
	営業利益	28	▲255	-	
その他の事業	総売上高	3,132	2,485	+26.0%	ライフスタイル事業の拡大などにもない、売上・粗利が増加し、営業損失は縮小。
	売上総利益	1,074	848	+26.7%	
	販管費	1,300	1,240	+4.9%	
	営業利益	▲226	▲392	-	
調整額	営業利益	▲3,482	▲3,508	-	

※表示単位未満は切り捨て  
※前期比は円単位で計算

# 2023年3月期上期 国内店舗売上高

## 国内店舗売上高 1,262億円 前期比 +3.9%

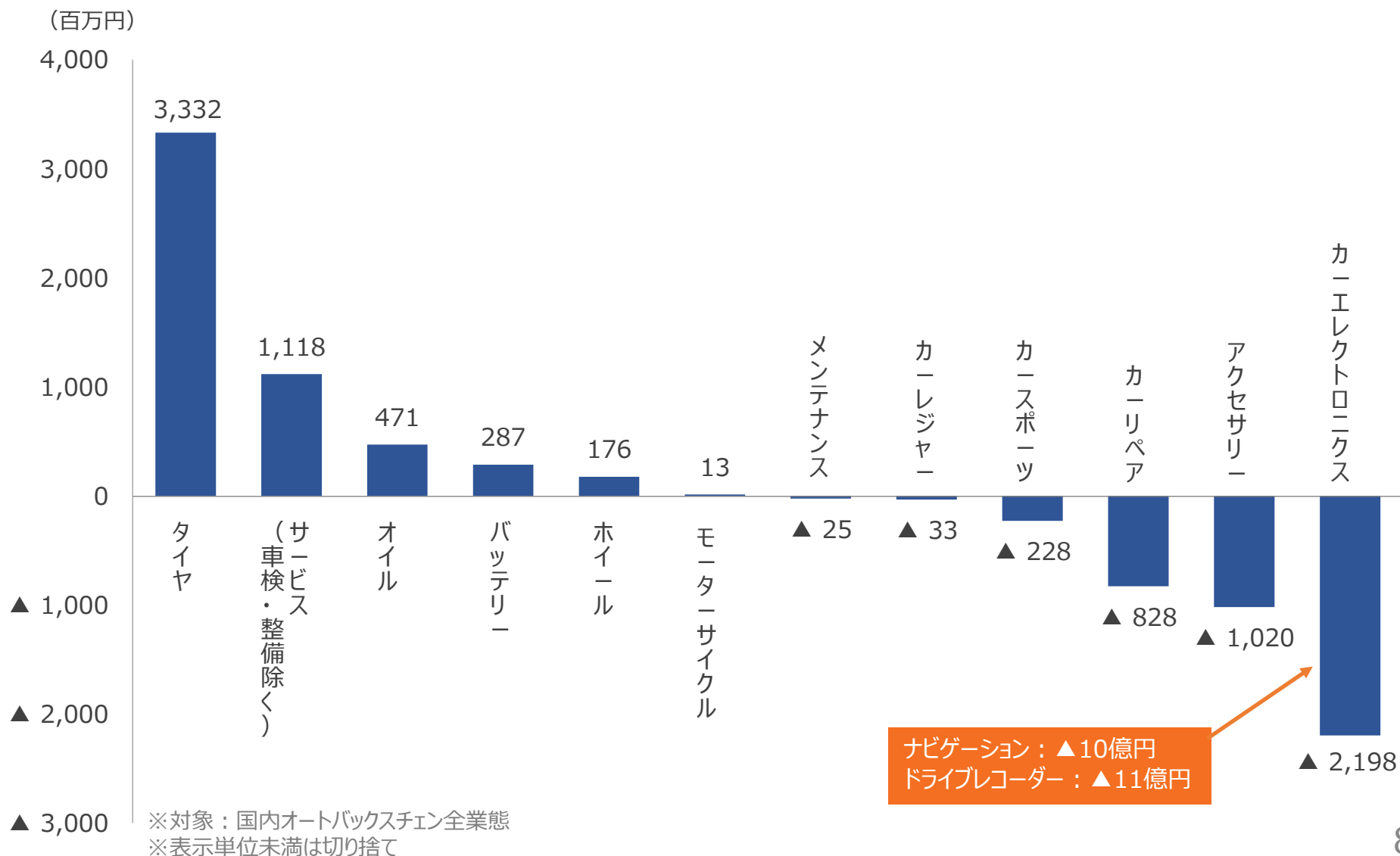


※対象：国内オートバックスチェーン全業態、※表示単位未満切り捨て  
 ※前期比は円単位で計算



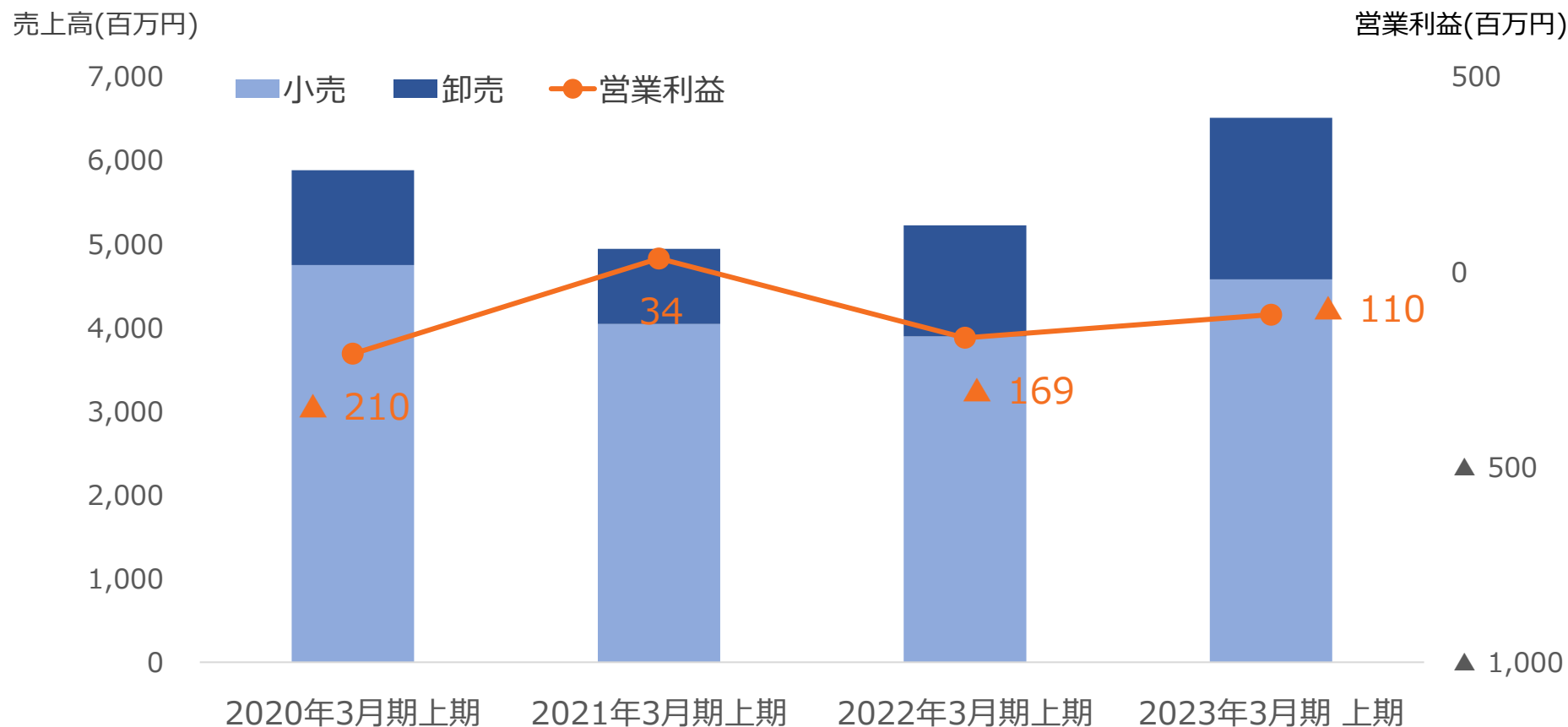
# 2023年3月期上期 商品別 カー用品売上高増減額

## 商品別 カー用品小売売上高増減額（前期差 全店ベース）



# 2023年3月期上期 海外事業 売上高・営業利益推移

インフレなどの影響を受けるも小売回復、卸売堅調により  
増収・営業損失縮小



# 2023年3月期上期 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 上期	22/3 上期	23/3 上期	22/3 上期	23/3 上期	22/3 上期	23/3 上期	22/3 上期	23/3 上期	22/3 上期
売上高	3,731	3,257	1,495	1,030	857	633	685	484	63	17
販管費	1,931	1,703	336	257	394	297	116	113	26	15
営業利益	▲11	▲9	84	69	▲30	▲11	▲104	▲14	▲3	▲8

## 状況

インフレ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、売上が増加。販売促進の強化などにより、販管費増加。

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。販売促進と人員強化で販管費増加。  
※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。

上海の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。一方で、一部滞留在庫の評価損を計上。

政府による断続的な活動制限令が解除され、売上は回復基調。92店舗に拡大したオーソライズディーラーへの卸売が好調。

# 2023年3月期上期 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

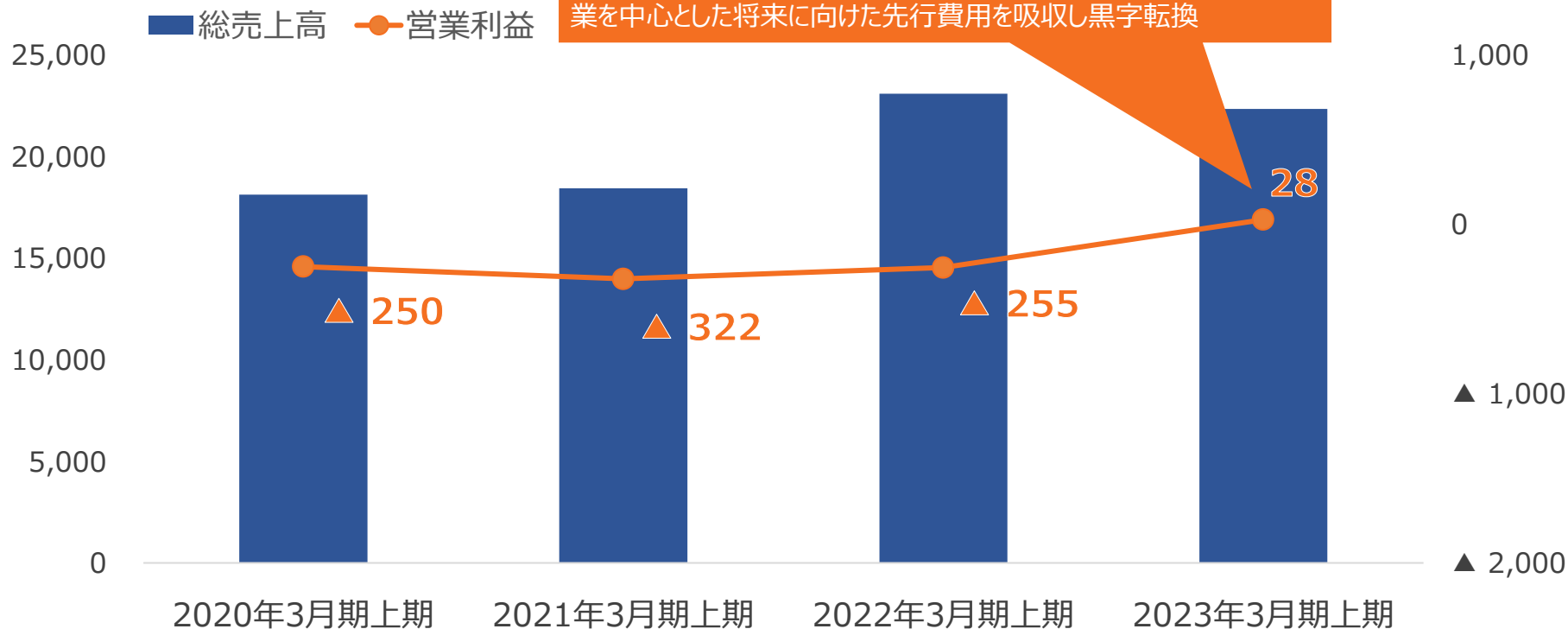
## 前期連結グループ<sup>○</sup>会社化した2社が好調に推移し黒字転換

総売上高(百万円)

### 主な黒字化の要因

ディーラー事業は新車減産の影響を受け売上減少も、効率的な運営に努め、前年同期を上回る営業利益を確保。オンラインアライアンス事業を中心とした将来に向けた先行費用を吸収し黒字転換

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。  
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、効率的な運営に努め、前年同期を上回る営業利益を確保。



## BtoB事業

- ✓ オートバックス法人会員制度を2021年11月より本格稼働。  
社用車のメンテナンス・カー用品の法人一括払いが好評で、加入件数が順調に増加。
- ✓ 卸売専用のプライベートブランドを開発し、順次展開。
- ✓ メンテナンス需要の高まりを背景に、車検整備・タイヤ販売を行う子会社の業績が堅調に推移。

全国で使える  
法人専用の便利なサービス

**オートバックス法人会員制度**

月締めで本社一括の請求払いが利用できる

## 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。  
取引企業は順調に拡大中。



# 2023年3月期下期の事業環境の想定

## プラス要因

- ✓ 新型コロナにともなう経済活動制限が徐々に緩和され、社会全体と人流が平常時へと向かう期待
- ✓ 新車減産と中古車流通量減少に伴う、既存車のメンテナンス需要の高まり
- ✓ 車検対象車両台数の増加に伴う車検需要の増加
- ✓ 12～2月の寒冬予報<sup>※</sup>による冬季用品需要の増加 ※気象庁2022年9月20日発表

## マイナス要因

- ✓ 地政学的リスクや円安などを起因とする原油・原材料価格高騰と、それに伴う物価上昇による不透明な経済状況と個人消費
- ✓ 新車減産と中古車流通量減少によるカーエレクトロニクス・車内用品の需要減退
- ✓ 季節変動を起因とする不透明な冬季用品需要

## 国内店舗売上高 前期比

当初計画	上期計画	下期計画	通期計画
既存店	+0.6%	▲1.2%	▲0.4%
全店	+0.6%	▲1.2%	▲0.4%
修正計画	上期実績	下期計画 (修正)	通期計画 (据え置き)
既存店	+3.9%	▲3.8%	▲0.4%
全店	+3.9%	▲3.8%	▲0.4%

※対象：国内全業態の売上高

# 2023年3月期 連結損益 下期・通期計画

## 通期の業績予想は期初計画通り

	上期		下期		通期（期初計画据置）	
	実績	前期比	予想 (修正)	前期比	予想	前期比
(単位：億円)						
連結売上高	1,070	+3.4%	1,229	▲ 1.7%	2,300	+0.6%
売上総利益	362	+4.0%	419	▲ 0.7%	782	+1.4%
売上総利益率	33.8%		34.2%		34.0%	—
販管費	327	+2.5%	354	+5.5%	682	+4.0%
営業利益	35	+20.2%	64	▲ 24.8%	100	▲ 13.4%
営業利益率	3.3%		5.3%		4.3%	—
経常利益	37	+20.5%	65	▲ 19.3%	103	▲ 8.4%
親会社株主帰属利益	31	+66.8%	37	▲ 26.8%	69	▲ 1.6%

※表示単位未満切り捨て  
※対売上比・前期比は、円単位で計算

# 2023年3月期 セグメント別 下期・通期計画

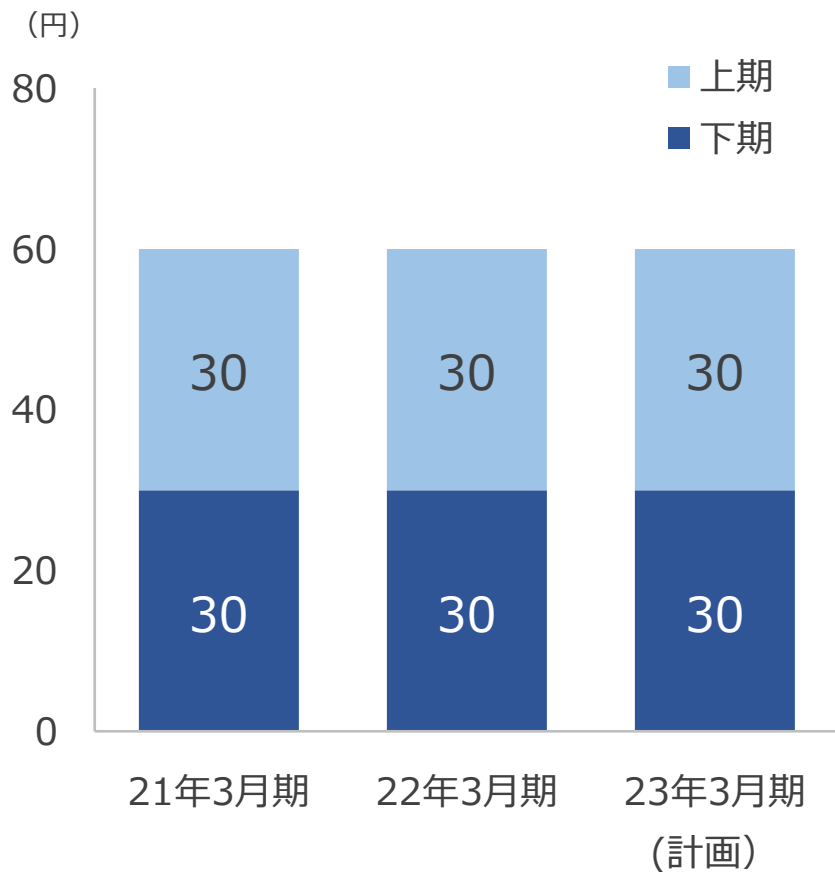
		上期		下期		通期（期初計画据置）	
		実績	前期比	予想 (修正)	前期比	予想	前期比
(単位：百万円)							
国内オートバックス事業	総売上高	82,183	+3.9%	92,096	▲7.2%	174,280	▲2.2%
	営業利益	7,295	+0.8%	11,204	▲14.5%	18,500	▲9.1%
海外事業	総売上高	6,818	+26.8%	7,131	+24.9%	13,950	+25.8%
	営業利益	▲110	—	10	—	▲100	—
ディーラー・BtoB・ オンラインアライアンス 事業	総売上高	22,347	▲3.2%	27,462	+8.0%	49,810	+2.6%
	営業利益	28	—	171	—	200	—
その他の事業	総売上高	3,132	+26.0%	3,127	+24.2%	6,260	+25.1%
	営業利益	▲226	—	▲773	—	▲1,000	—
調整額	営業利益	▲3,482	—	▲4,117	—	▲7,600	—

※表示単位未満切り捨て  
※対売上比・前期比は、円単位で計算

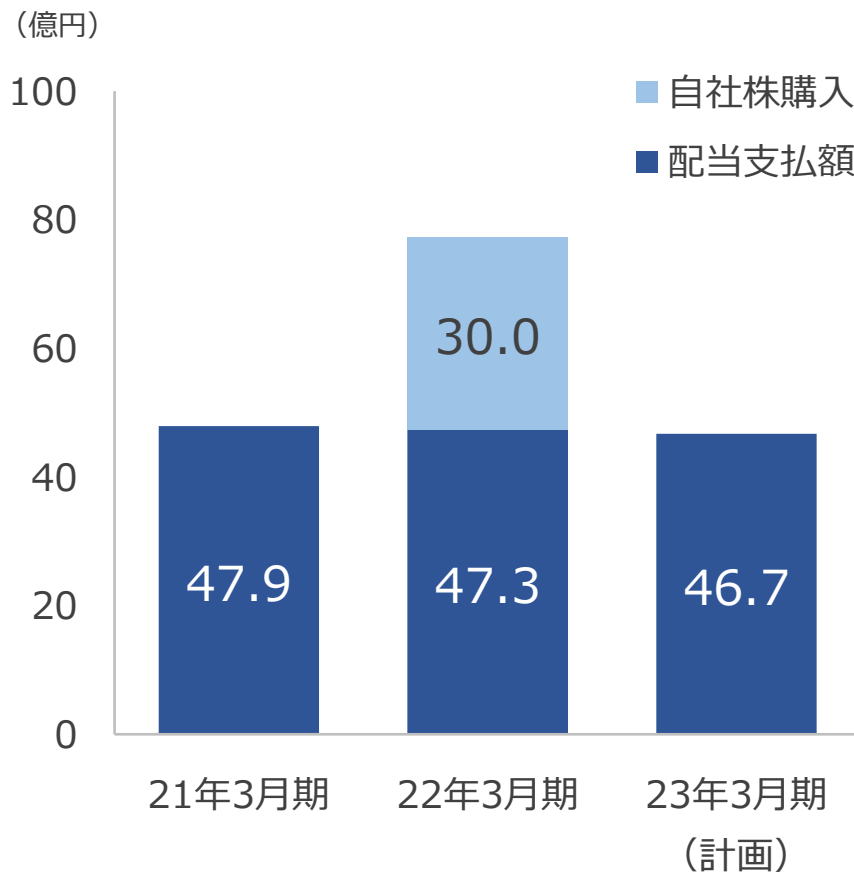


# 2023年3月期 配当・自社株買い 下期・通期計画

## 一株当たり配当金の推移

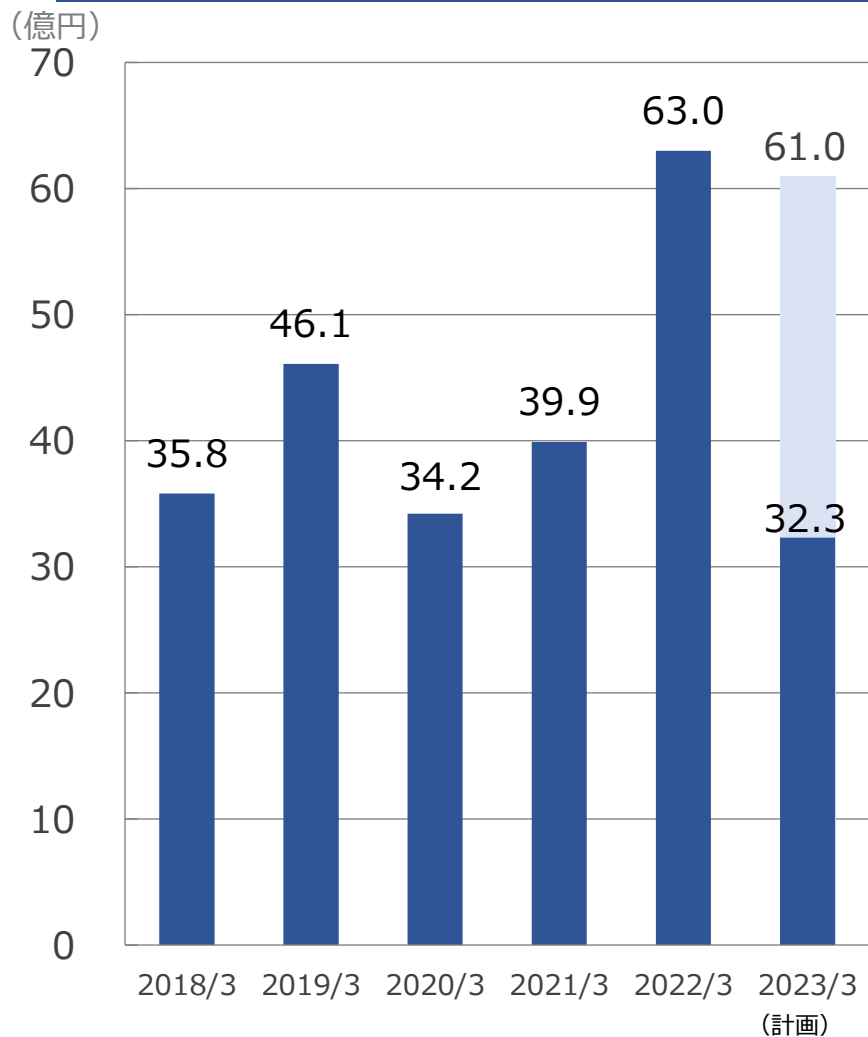


## 配当と自社株買い金額

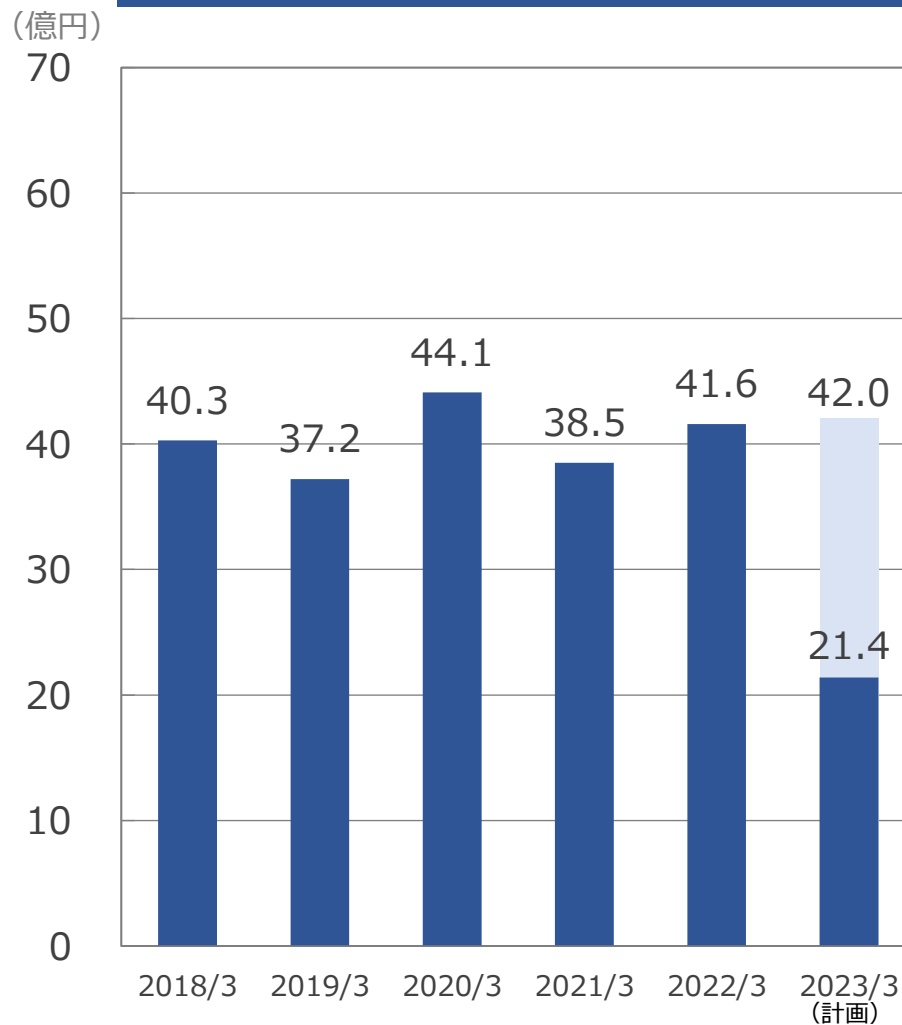


# 2023年3月期 設備投資・減価償却費下期・通期計画

## 設備投資



## 減価償却費



※表示単位未満切り捨て

# 2023年3月期 上期の取り組み

**代表取締役 社長執行役員  
堀井 勇吾**

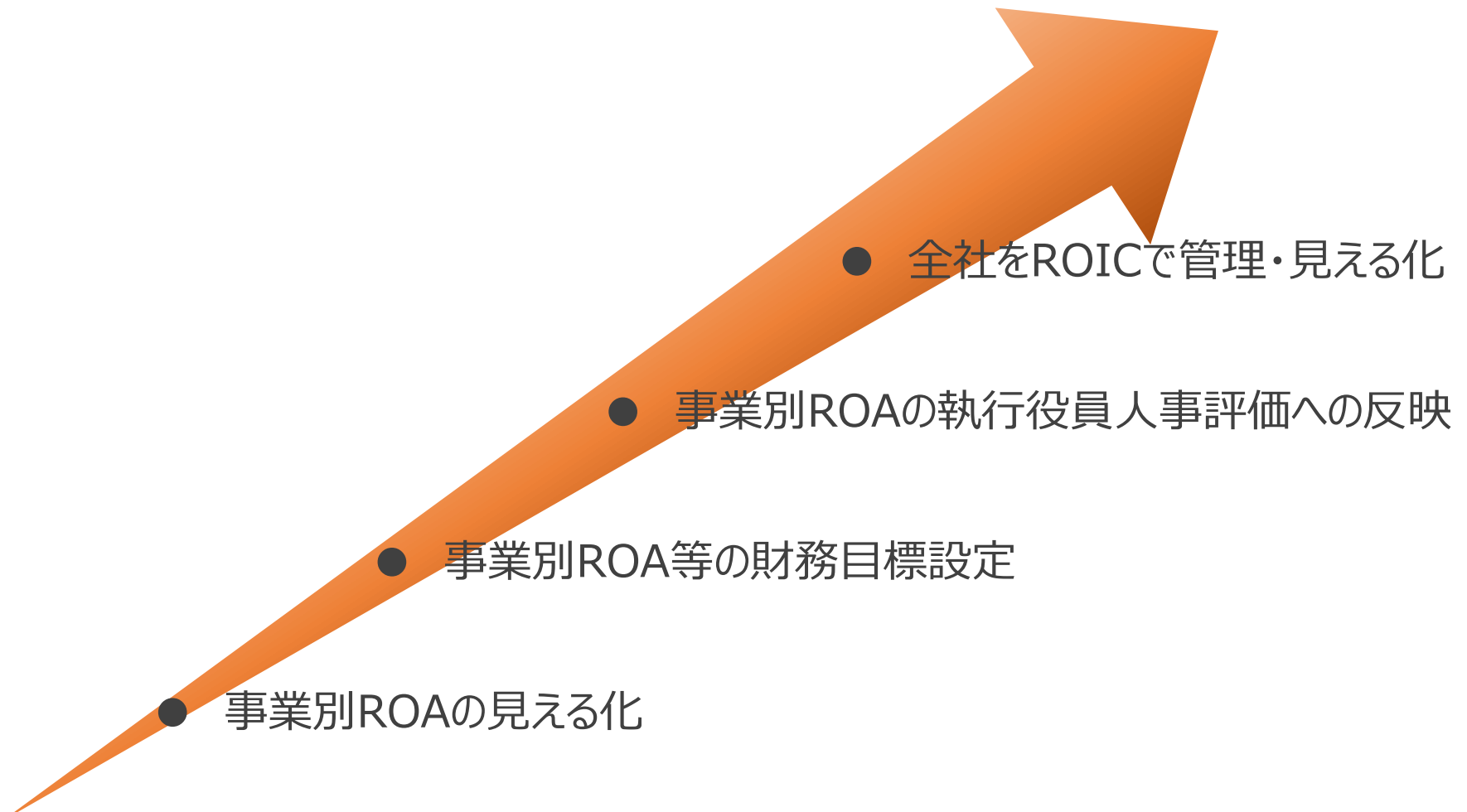
## 重点的な取り組み

1. 実行性向上とスピードアップ
2. 持続的成長に向けた取り組みの強化
3. 人づくりのための取り組みの継続

# 1. 実行性向上とスピードアップ

事業ポートフォリオの見直しと絞込みによる経営資源の最適化

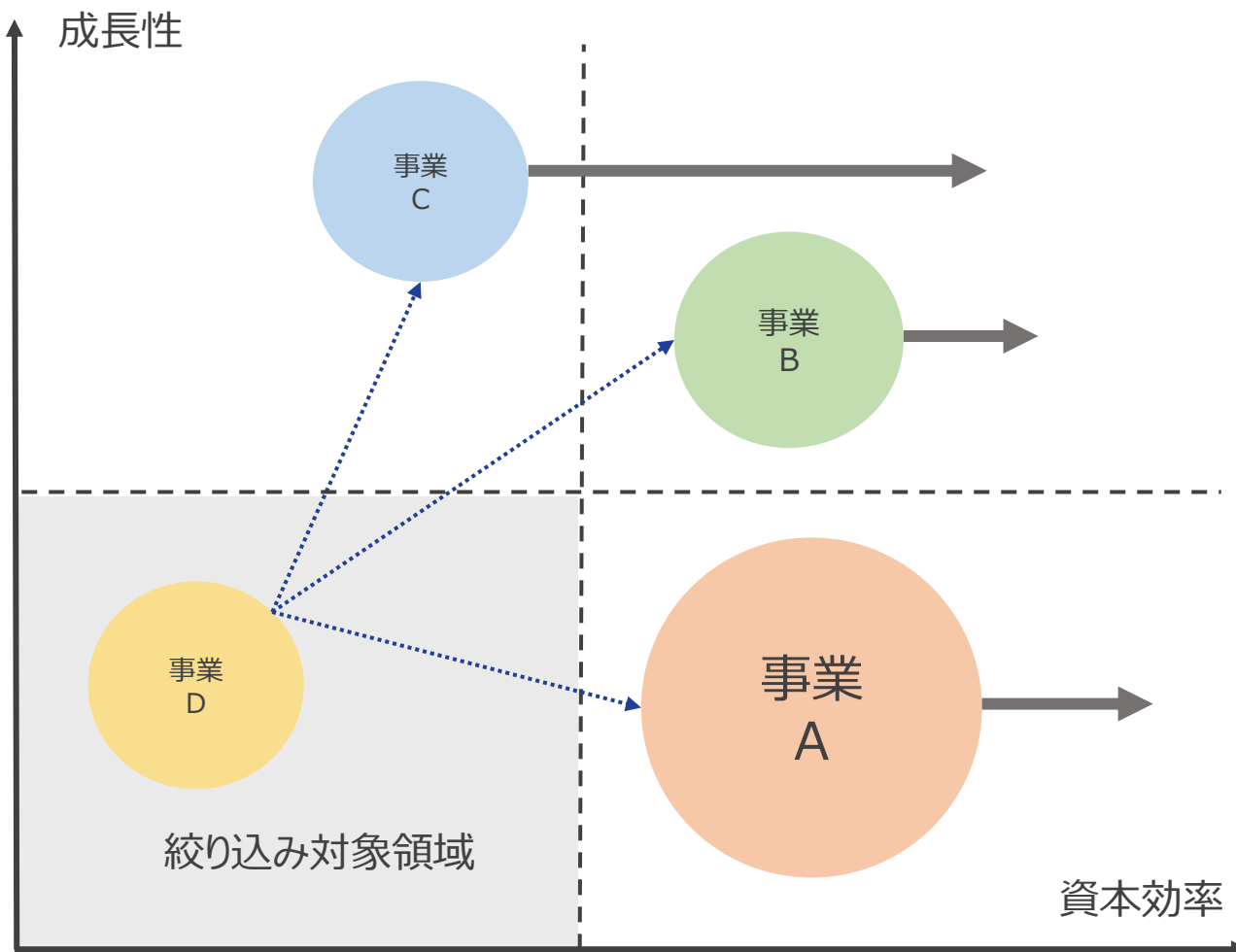
【投資収益管理の強化】



# 1. 実行性向上とスピードアップ

事業ポートフォリオの見直しと絞込みによる経営資源の最適化

【事業ポートフォリオの見直し】

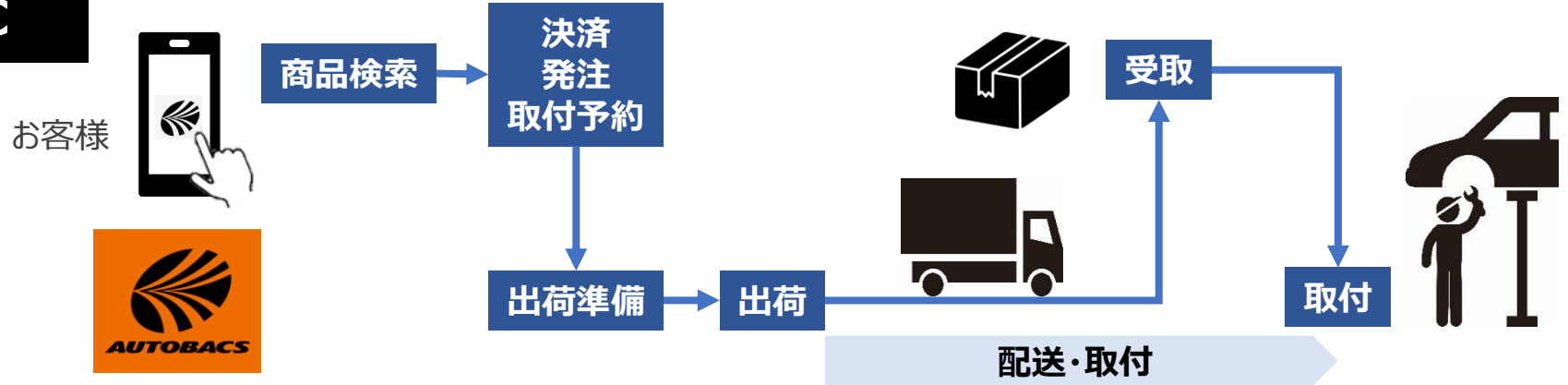


## 2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

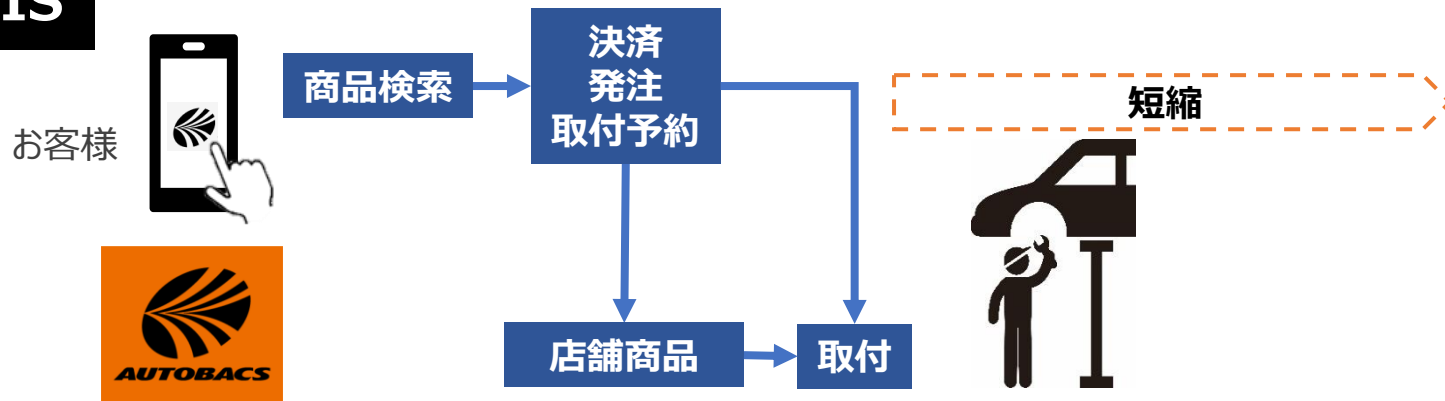
### ネットとリアル融合による「小売業としての進化」

コロナ禍を経て加速する「オンライン」と「オフライン」の融合への適応  
 取り組み事例： BOPISによる時間短縮

EC



BOPIS



## 2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

### ユニークデータの利活用によるDX「小売業からの進化」

ビジョン： デジタルエコシステムによる “CDE” の実現

### 3つの戦略

- ① 新しいマーケットプレイス（チャンネルシフト）
- ② 新しい顧客構成（ペルソナ）
- ③ 新しいE2Eの基盤構築（可視化）

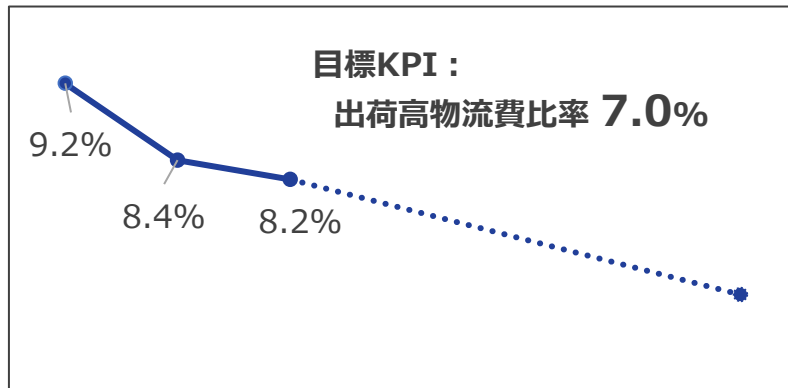
※CDE：Customer Deep Engagementの略。お客さまとより深く、より長く、直接的につながることを目指す戦略



## 2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

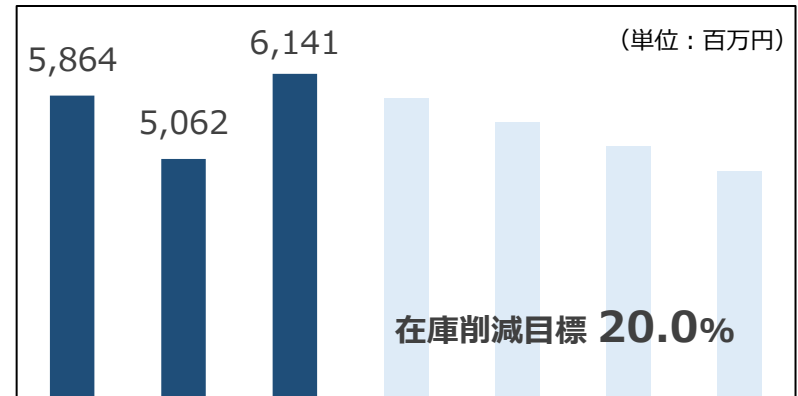
### 「物流コスト効率化」による「店舗への値入改善」

#### ■ 物流コスト効率化



2019年度 2020年度 2021年度 2022年度 2023年度 2024年度 2025年度

出荷高物流費比率



2019年度 2020年度 2021年度 2022年度 2023年度 2024年度 2025年度

ロジ平均在庫金額

#### ■ 店舗への値入改善

コスト見直しを原資  
にFC加盟法人への  
還元強化



FC加盟法人の  
必要投資  
(設備、システム、  
人材等) 促進



店舗運営効率化  
と新規出店加速



チェーン全体の  
収益力と  
利益率向上

### 3. 人づくりのための取り組みの継続

#### 人づくりのための取り組みの継続

##### ■ 整備士の採用・育成・定着化

- ・ 連結子会社(株)チェングロウスとの連携による整備士学校の新卒者、有資格者、外国人人材の獲得推進
- ・ チェン本部による整備・ピットサービス研修実施



##### ■ 健康経営の推進と育成機会の拡充

- ・ カンパニー制導入による若手経営者人材育成とグループ内人材の交流促進
- ・ FC加盟法人含む国内オートバックスグループの全役員・従業員約15千人を対象に、サステナビリティ経営とSDGsに関するeラーニング教育開始
- ・ 「健康経営優良法人2022」～ホワイト500～に選定



## 中長期的な成長戦略について

- 執行役員による全社視点での利益向上施策の優先順位付けを開始
- 次世代の経営を担う40代以下のメンバーによる中期経営計画の策定検討を開始
- 2050年に向け、長期経営計画を経営陣で討議中

2050 未来共創

# 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

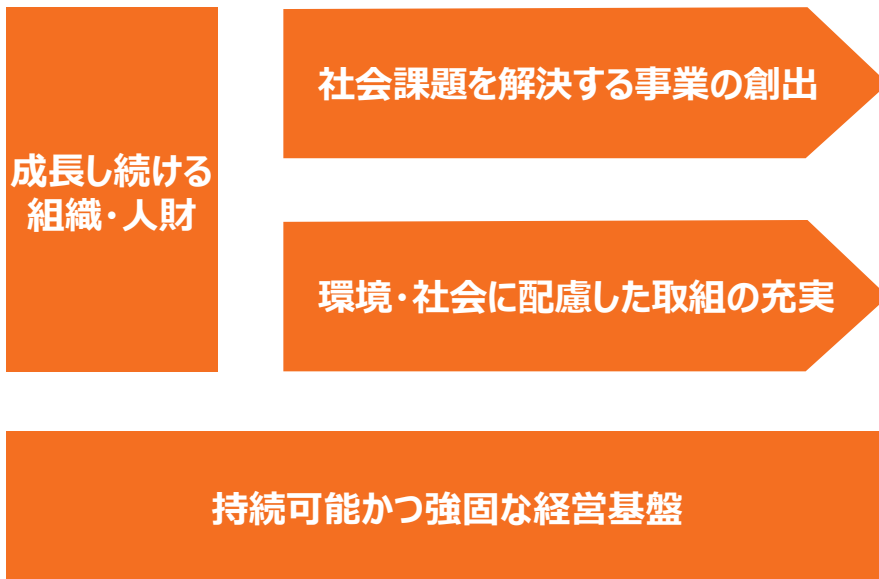
### 当社が実現したい会社像

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

### 4つのマテリアリティ

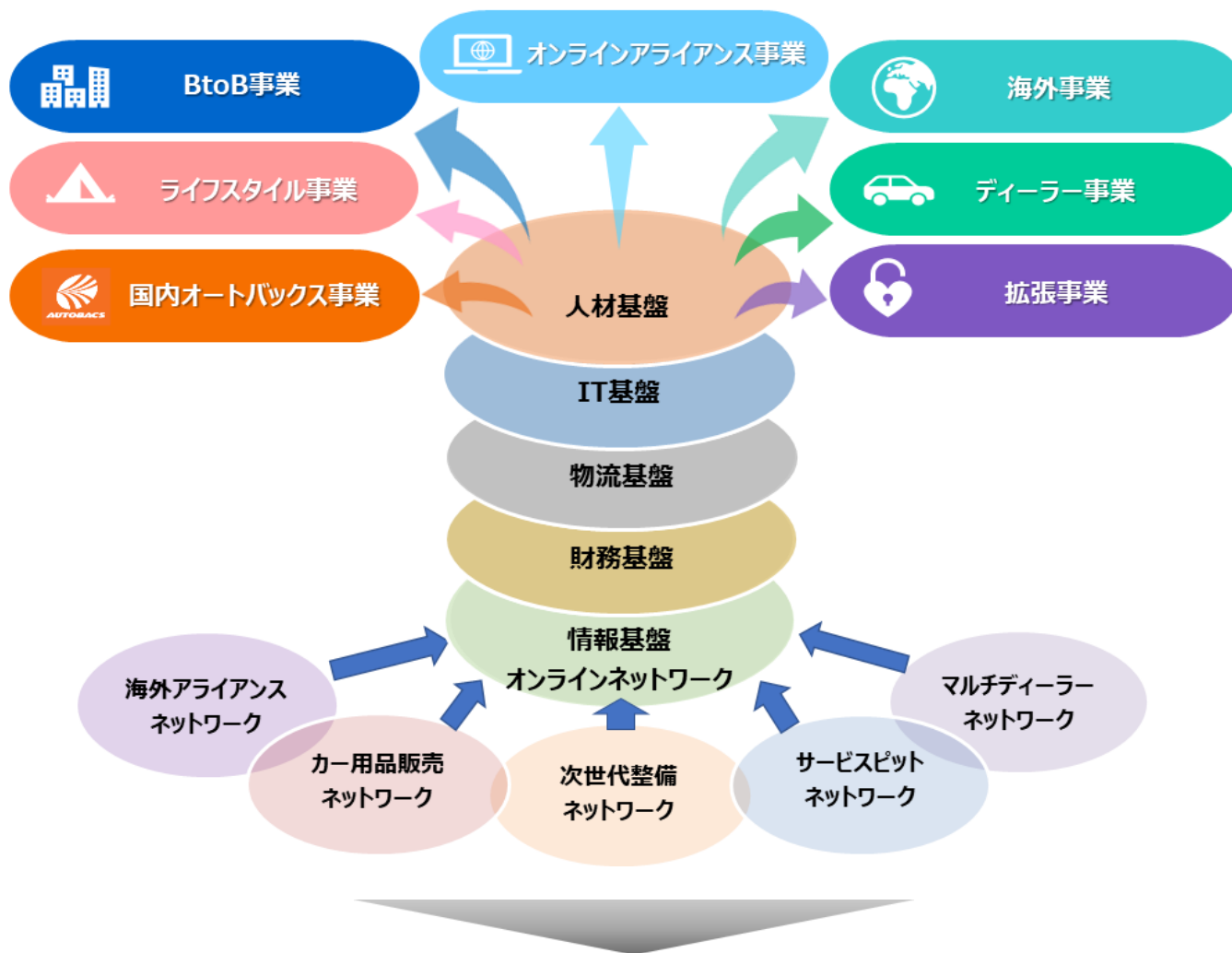


# ESG・SDGsに関する取り組み

## 4つのマテリアリティ達成のため、当社として取り組む非財務目標およびKPI

非財務目標	範囲	KPI	2021年度実績	2030年度目標
交通事故ゼロへの取り組み推進	連結	事故抑止商品の販売	17万個/年	23万個/年
	連結	タイヤチェック・駆け込み拠点の構築	232拠点	734拠点
	連結	地域交通安全イベントの開催	0回/年	4回/年
整備士の地位向上と育成	連結	検査員の確保と育成	185名	390名
	連結	2級整備士の確保と育成	303名	450名
	連結	EV対応教育の完了	414名	1,104名
クルマに関わる社会貢献の推進	連結	クルマを活用した災害支援	27台	111台
環境配慮型店舗の設置によるCO2の削減	連結	環境配慮型店舗の推進	60店舗	140店舗
環境配慮型ビジネスの推進/サーキュラーエコシステムの実現	単体	環境にやさしい商品開発	40商品	300商品
	連結	オイル缶削減（量り売りオイル販売比率向上）	-	22万缶/年
脱炭素社会の実現に向けた安全・安心なEV普及の促進	連結	急速充電器設置	5店舗	43店舗
	連結	EV車検の推進（車検台数）	200台/年	3,440台/年
	連結	EV販売の推進（販売台数）	5台/年	2,500台/年
多様な人材が活躍できる企業風土づくり	連結	女性比率の向上	16.7%	30.0%
	連結	女性役職者（課長以上）比率の向上	7.8%	18.0%
	連結	男性育休取得の推進	-	100.0%
チャレンジを評価する仕組みづくり	単体	社員いきいき度の維持	2.7	3.0
健康で活力あふれる職場づくり	連結	喫煙者比率低減の推進	40.3%	20.0%
ESG・SDGsに関する方針の見直し・策定およびそれらの遵守	単体	サステナビリティ方針および関連方針の整備	課題認識	更新
更なるモニタリングの強化	単体	ガバナンス体制と進捗状況のモニタリング強化	実施/整備	改良
価値創造に向けたデータ基盤整備と活用	連結	データ活用プロジェクトの推進	データ活用プロジェクト開始	データの連携・活用
	単体	データ分析人材の育成	-	320名

# 5カ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

## ■ 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



## 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

- 「AUTO IN車検・タイヤセンター」屋号で6店舗を運営
- オートバ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、店舗数の拡大を目指す







# 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

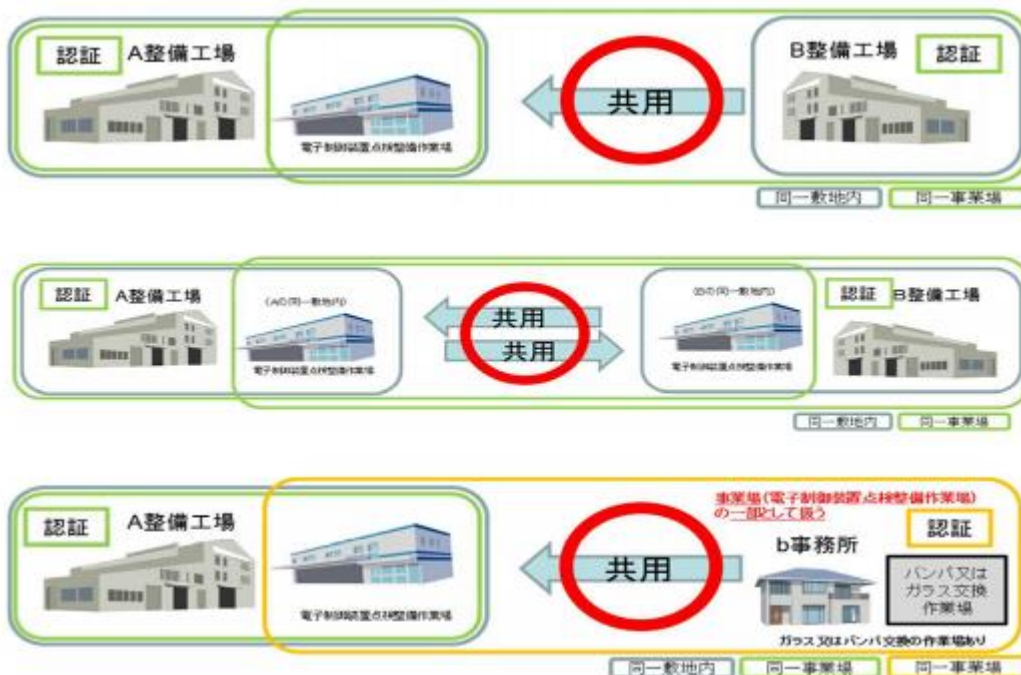
サービスピット  
ネットワーク

## 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

(2021年10月)

- ・ 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」サービスを開始
- ・ 契約社数拡大中



## ネットワーク構築の取り組み

### ■公式アプリに新機能「待ち時間予約」搭載

カー用品販売  
ネットワーク

(2022年9月)

- ・ 2022年9月、当日のエンジンオイル交換がワンクリックで予約できる新機能「待ち時間予約」を追加

※2022年9月5日時点で「待ち時間予約」が可能な店舗は44店舗です

オイル交換WEB予約※

**約36%増**

※ 2022年4月～2022年9月累計  
前年比

アプリダウンロード累計数

**約380万DL**

※ 2022年9月末時点



# 5年ローリングプラン 参考資料



国内オートバックス事業

## 各事業の取り組み

### ■ A PIT AUTOBACS KYOTO SHIJO オープン (2022年9月)

あなたに合ったカーライフスタイルにワンストップで出会える ～新業態「A PIT AUTOBACS」、西日本に初出店～  
2018年11月にオープンした「A PIT AUTOBACS SHINONOME」に続き、新業態「A PIT AUTOBACS」ブランドの2号店



～お客様一人ひとりに“私らしいカーライフ”をご提案～

- カー用品を日本最大級に品ぞろえ
- アウトドアグッズやアパレル・書籍・雑貨などを有機的に融合した売場
- 次世代整備に対応したピット



# 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

クラマエ

## 各事業の取り組み

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

(2021年11月)

- 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



2021年11月  
GORDON MILLER KURAMAE オープン

# 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

ブルブルーン

### ■ ライフスタイル型ECモール「VRNVROOMN」オープン (2022年7月)

- 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**

など

# 5年ローリングプラン 参考資料

## 物流基盤

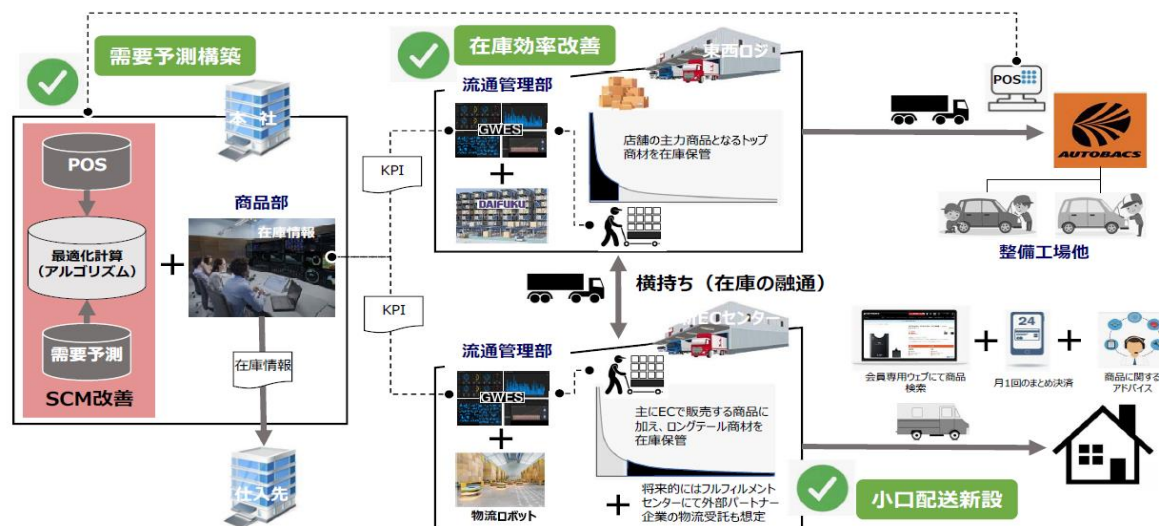
## 事業基盤構築の取り組み

- 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

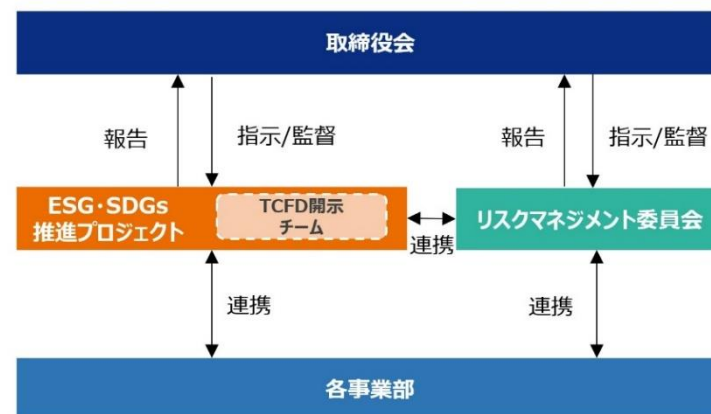


DX認定

# 気候変動への対応

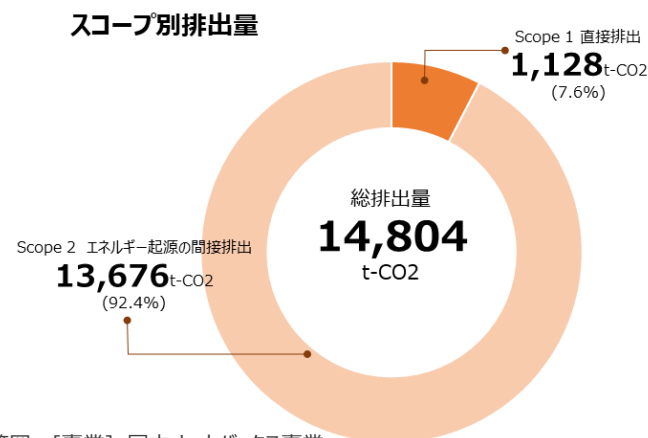
## 気候変動対応を重要な経営課題の一つと位置付け、 2022年6月 TCFD提言に賛同を表明

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月期上期 車買取・販売

台数合計 **15,544台** 前期比 **+8.2%**

業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	280台
本部へ売却を委託	2,064台
店舗から直接	8,223台
<b>業販 合計</b>	<b>10,567台</b>

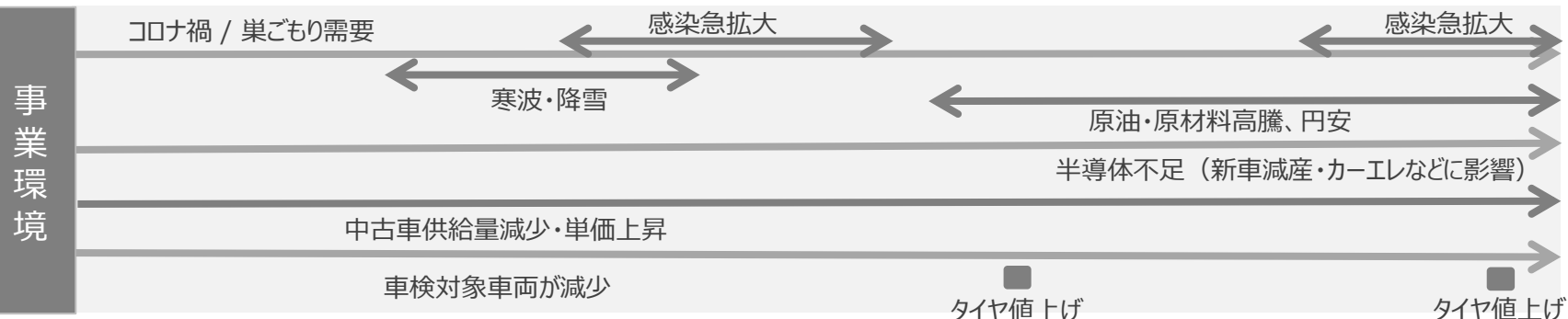
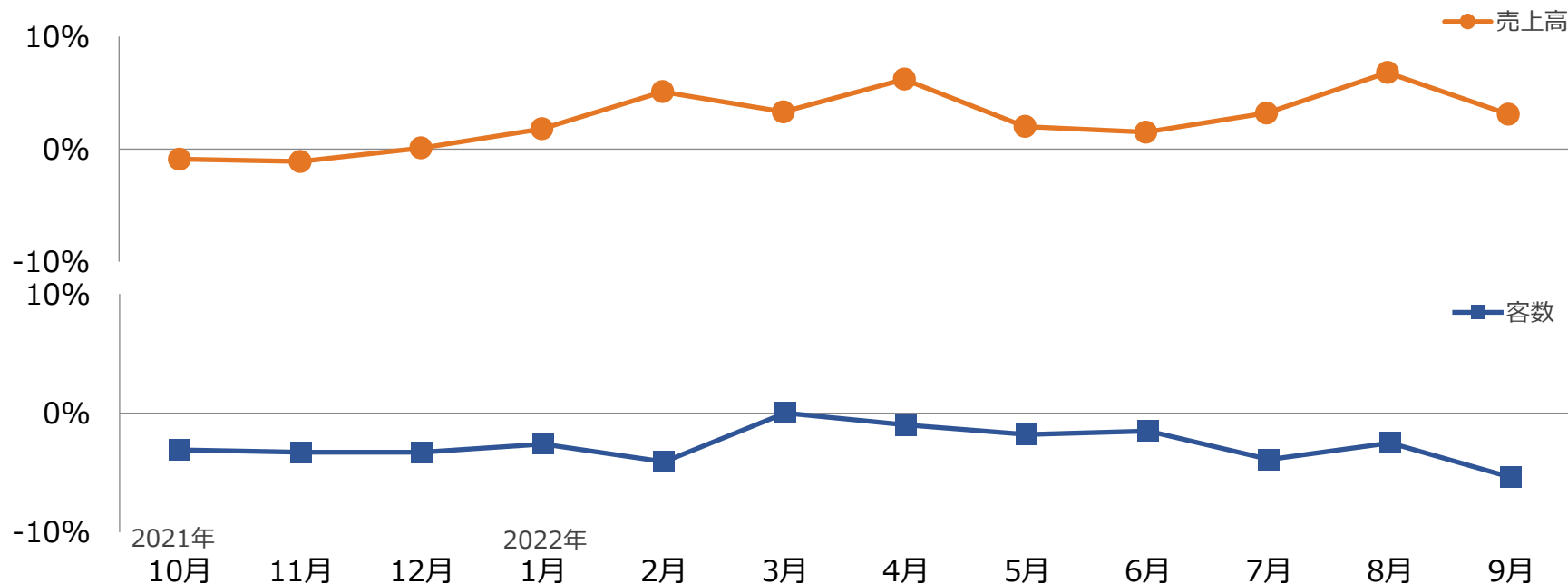
小売	
内訳	売上台数
中古車	3,252台
新車	1,725台
<b>小売 合計</b>	<b>4,977台</b>

※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

上期 既存店 売上前期比 **+3.9%** 客数前期比 **▲2.6%**

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

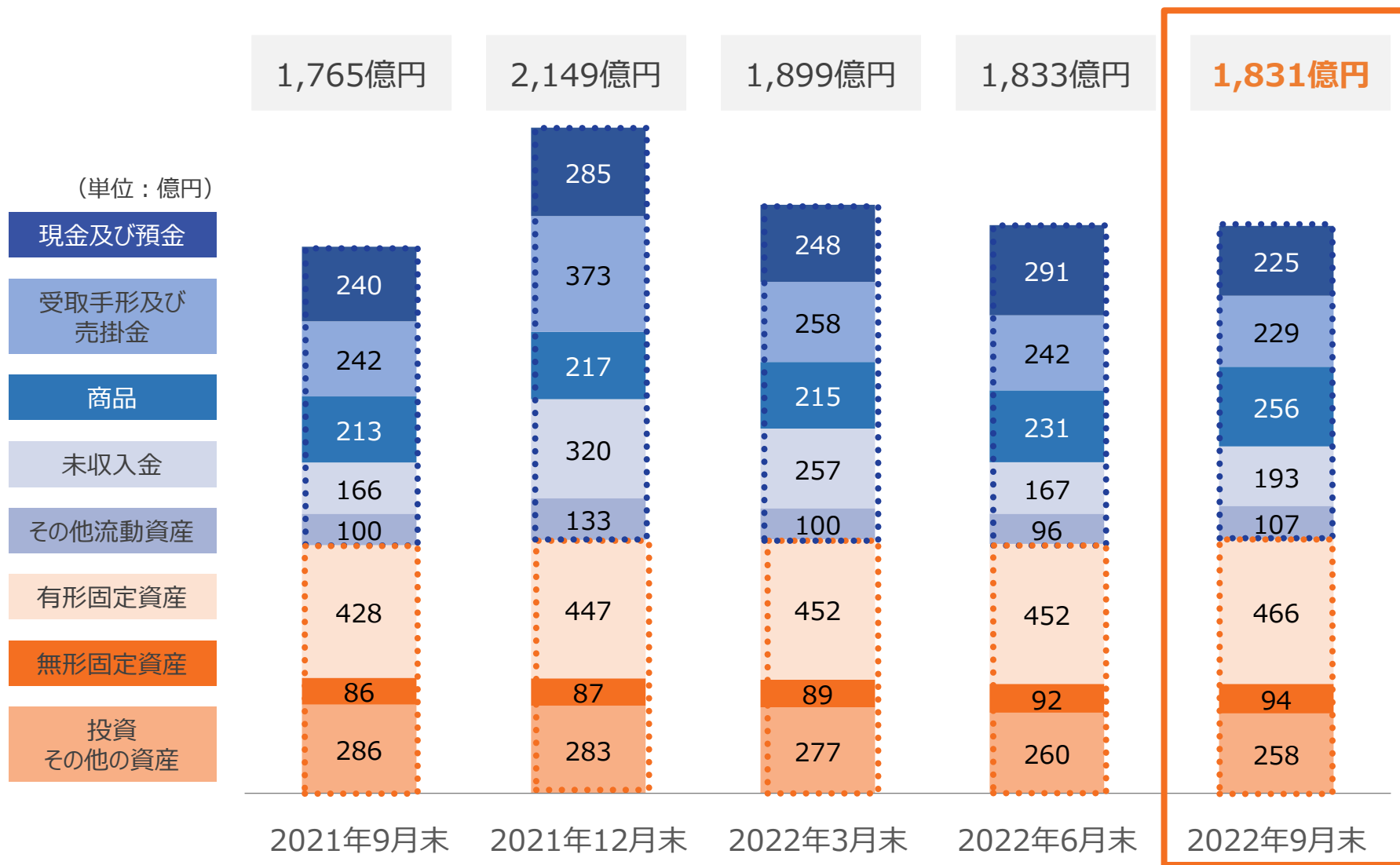
# 出退店の実績

国内	22/3末	2023年3月期							23/3末
		上期（実績）			22/9末	下期（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			▲1	4
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
<b>国内計</b>	<b>588</b>	<b>+1</b>	<b>+1/▲1</b>	<b>▲1</b>	<b>588</b>	<b>+2</b>	<b>+2/▲2</b>	<b>▲1</b>	<b>589</b>

海外	22/3末	2023年3月期			23/3末
		上期（実績）	22/9末	下期（計画）	
台湾	6		6	+1/▲1	6
シンガポール	2		2		2
タイ	33	+8	41	+16	57
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
<b>海外計</b>	<b>62</b>	<b>+9</b>	<b>71</b>	<b>+21/▲1</b>	<b>91</b>

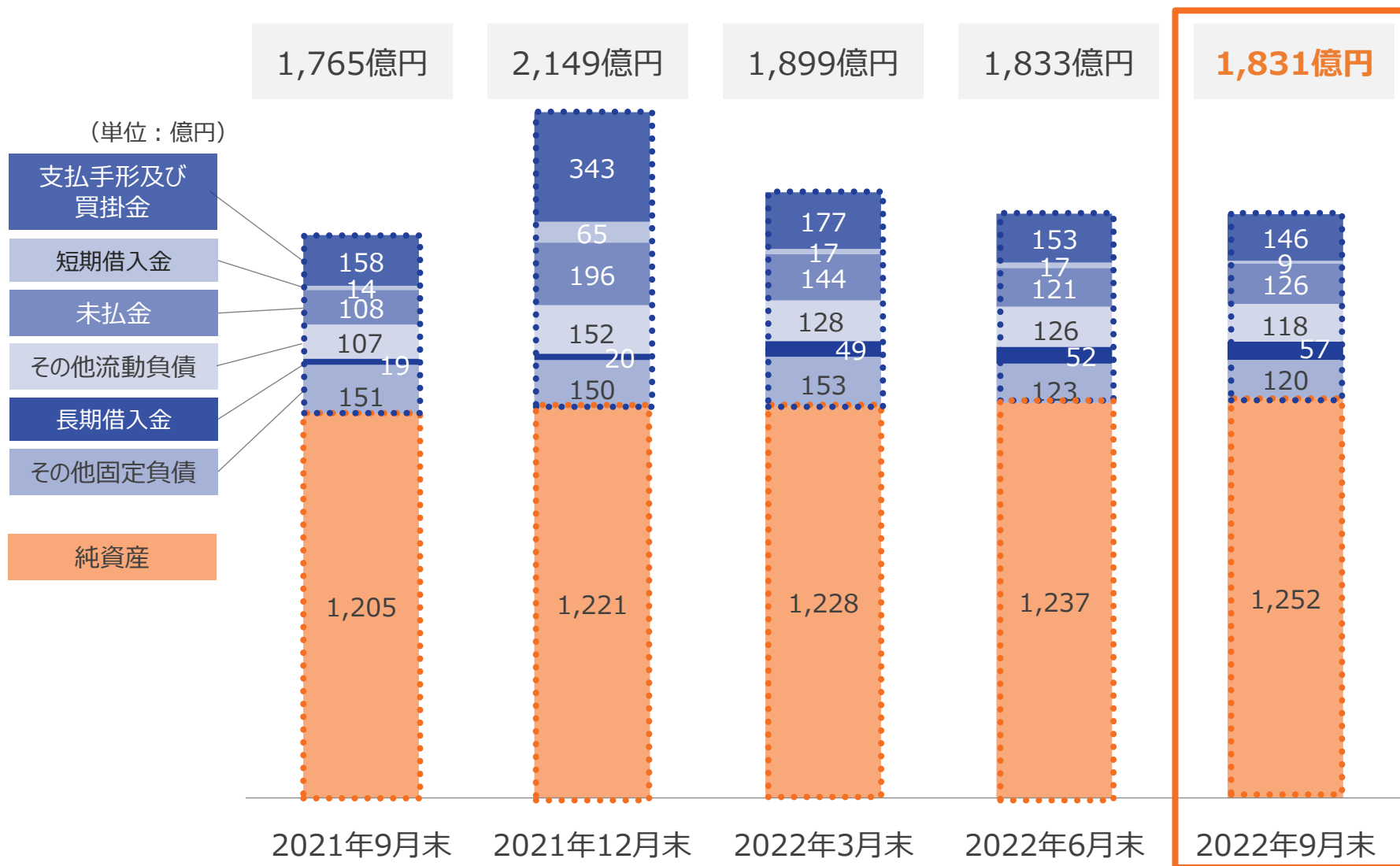
※S&B：スクラップ&ビルド  
 ※R/L：リロケーション（業態転換含む）  
 ※A PIT AUTOBACSは、スーパーオートバックスに含みます

# 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

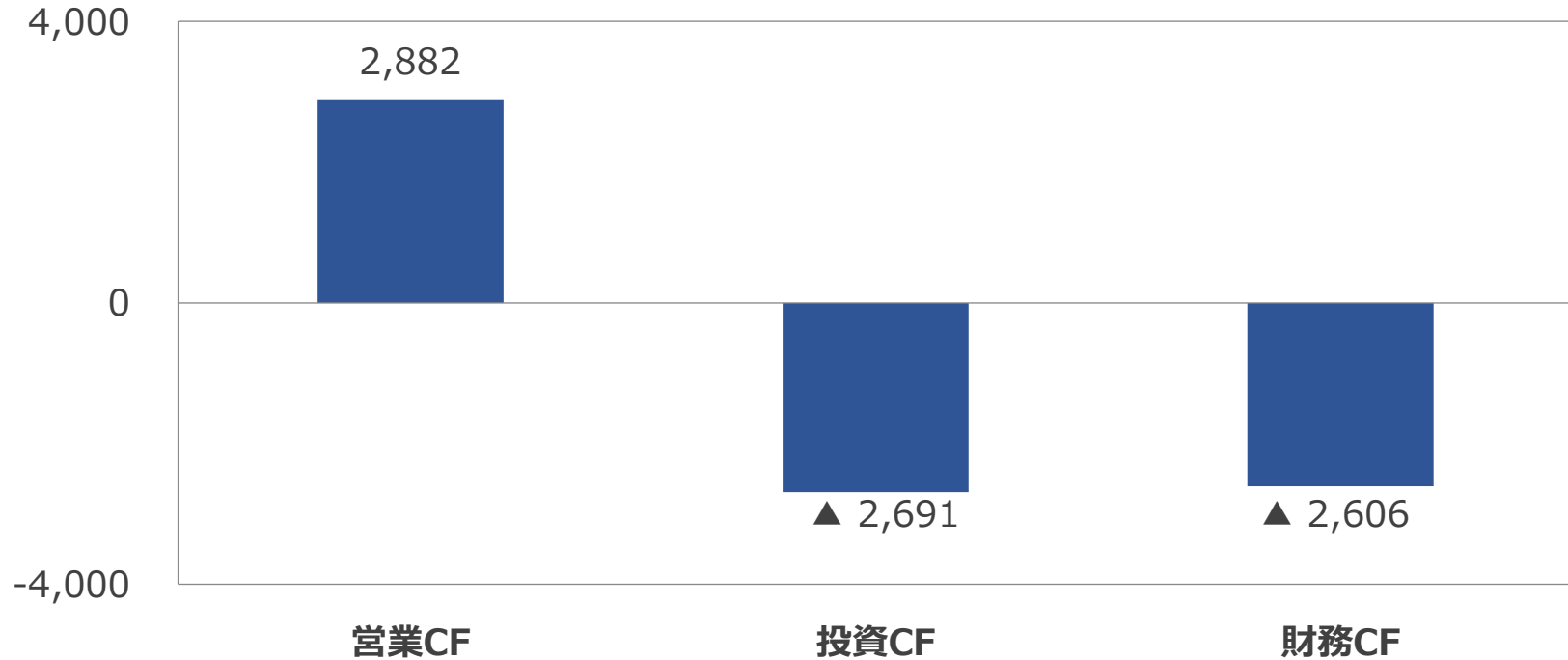


※表示単位未満切り捨て

# キャッシュフロー

## 連結キャッシュフロー（上期）

(百万円)



### 主な投資の内訳

- ・情報関連投資
- ・既存店改装・改修

2022年9月末

現預金残高：225億円

（前年9月末：240億円）



### 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。