

2023年3月期 第3四半期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン

2023年1月31日

注：当社は第3四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3四半期累計期間 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～ |
| <hr/> | |
| 6. その他資料 | P.26～ |

2023年3月期3Q累計 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、原材料価格の高騰により一部商品を値上げも、寒波・降雪による冬季用品需要や、既存車のメンテナンス需要などを獲得し堅調に推移。ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業は、ディーラーの効率運営や、BtoBの卸売堅調により黒字転換。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 3Q累計			2022年3月期 3Q累計	
	実績	売上比	前期比	実績	参考前期比 [※]
連結売上高	1,781		+3.6%	1,719	+0.3%
売上総利益	598	33.6%	+4.3%	573	+2.2%
販管費	500	28.1%	+3.0%	485	+6.4%
営業利益	98	5.5%	+11.4%	88	▲ 15.9%
営業外収支	0	0.0%	▲ 91.0%	6	▲ 21.5%
経常利益	98	5.5%	+4.5%	94	▲ 16.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	70	4.0%	+14.3%	61	▲ 16.5%

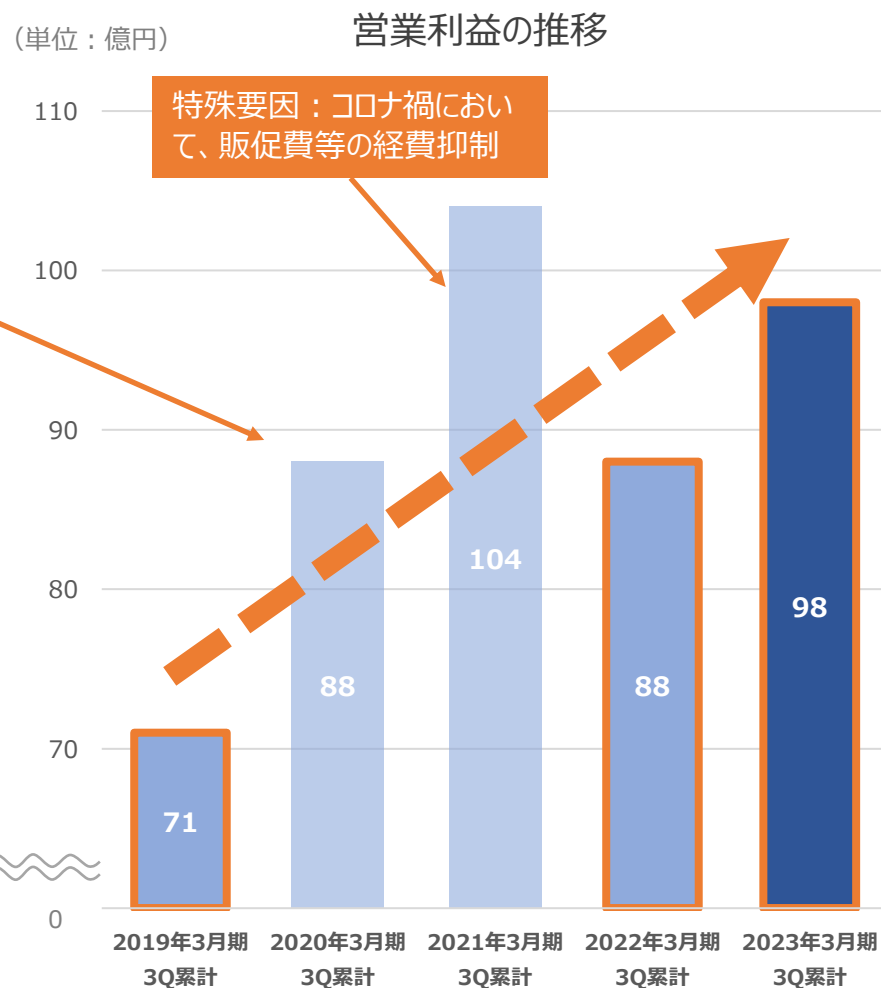
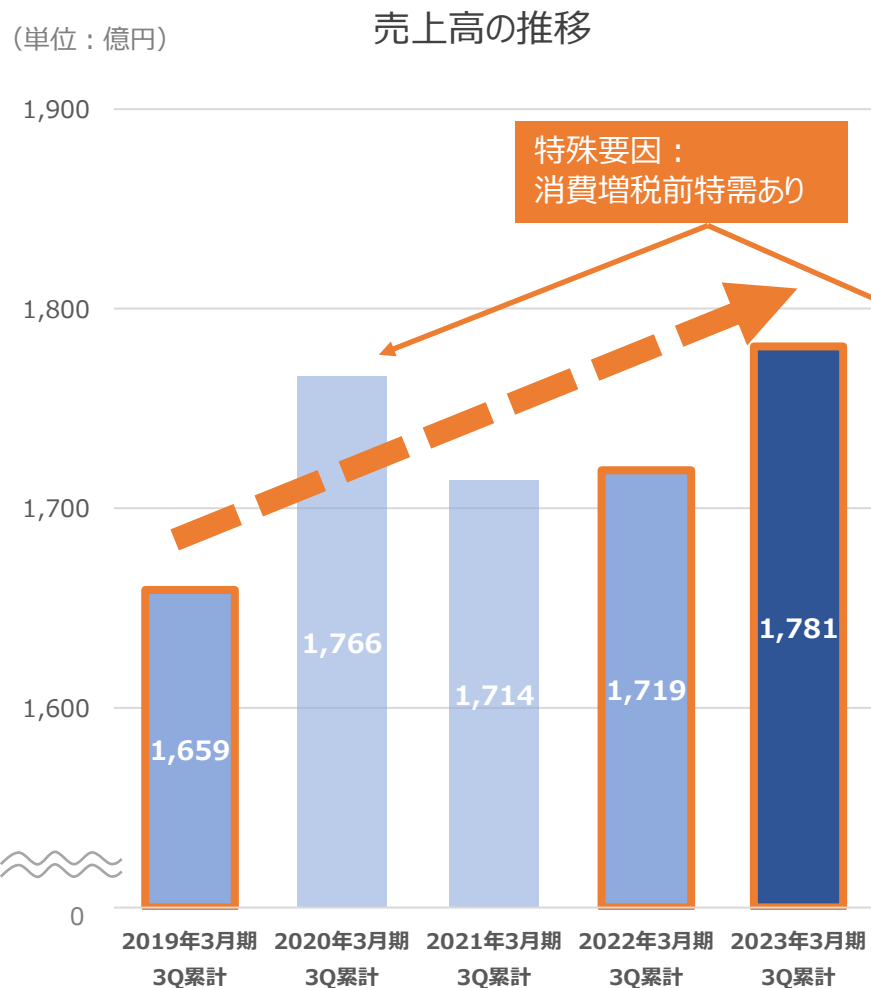
※表示単位未満は切り捨て
※対売上比・前期比は円単位で計算

※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3Q累計 連結売上高・営業利益5カ年推移

※ 特殊要因のない例年比較では、増収増益基調を継続

※2019年3月期3Q累計、2022年3月期3Q累計との比較



※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。

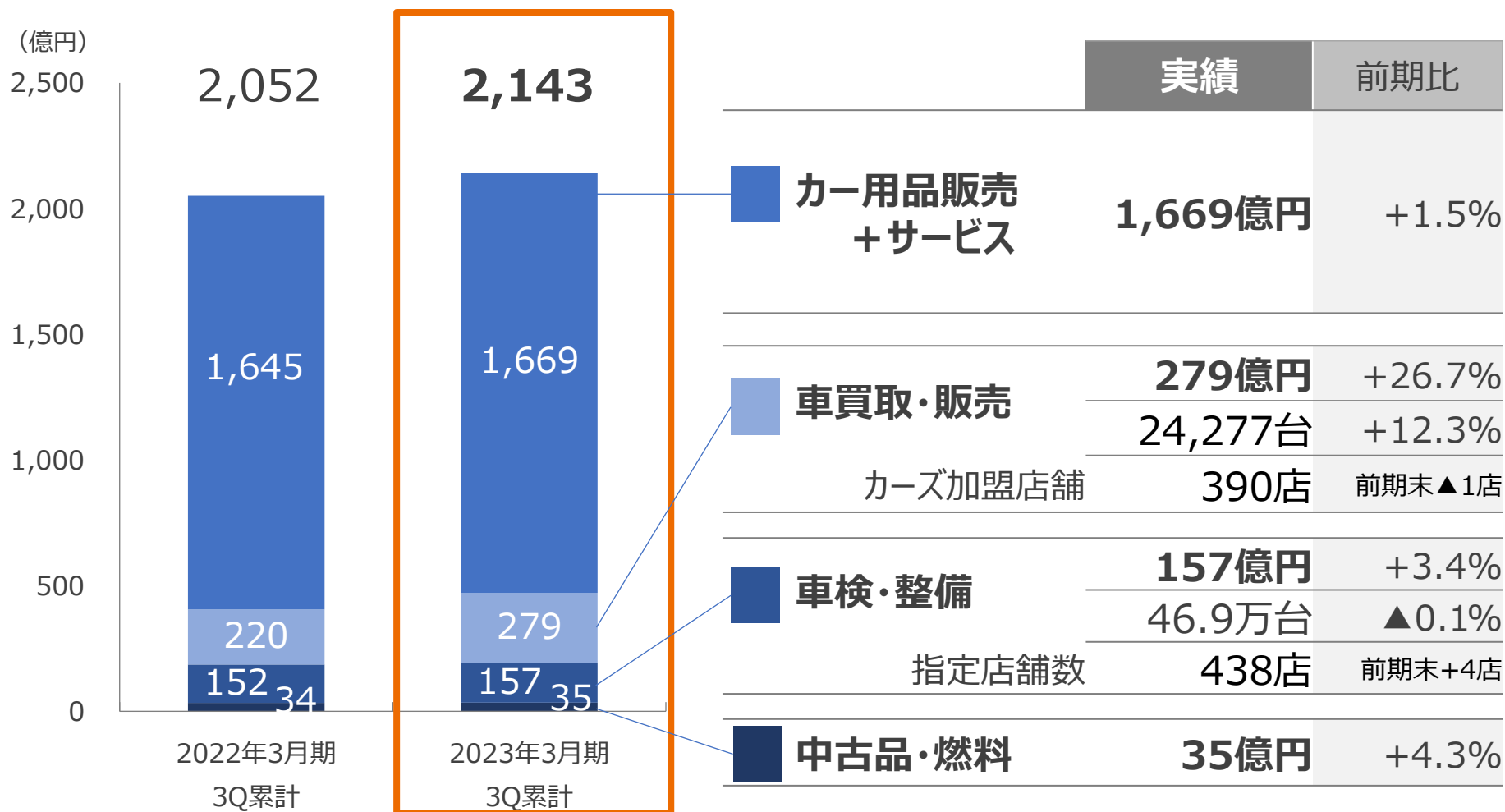
2023年3月期3Q累計 報告セグメント情報

(単位：百万円)		2023年3月期 3Q累計	2022年3月期 3Q累計	前期比	総括
国内 オートバックス 事業	総売上高	138,105	133,610	+3.4%	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、寒波・降雪の冬季用品需要や、既存車のメンテナンス需要を取り込み堅調。
	売上総利益	45,689	44,512	+2.6%	
	販管費	30,944	29,703	+4.2%	
	営業利益	14,745	14,808	▲0.4%	
海外事業	総売上高	10,246	8,297	+23.5%	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、豪州を中心に新規取引先開拓により堅調に推移し、営業損失は縮小。
	売上総利益	4,307	3,666	+17.5%	
	販管費	4,441	3,884	+14.3%	
	営業利益	▲133	▲217	-	
ディーラー・ BtoB・ オンライン アライアンス事業	総売上高	37,774	37,545	+0.6%	ディーラーが新車減産により売上減少も、効率運営に努めたことや、BtoBの車検・整備・タイヤ販売の子会社やホイールの卸売が堅調に推移し、黒字転換。
	売上総利益	8,206	7,884	+4.1%	
	販管費	7,498	7,910	▲5.2%	
	営業利益	707	▲25	-	
その他の事業	総売上高	4,615	3,758	+22.8%	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	1,617	1,288	+25.6%	
	販管費	1,992	1,837	+8.4%	
	営業利益	▲375	▲549	-	
調整額	営業利益	▲5,131	▲5,211	-	

※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3Q累計 国内店舗売上高

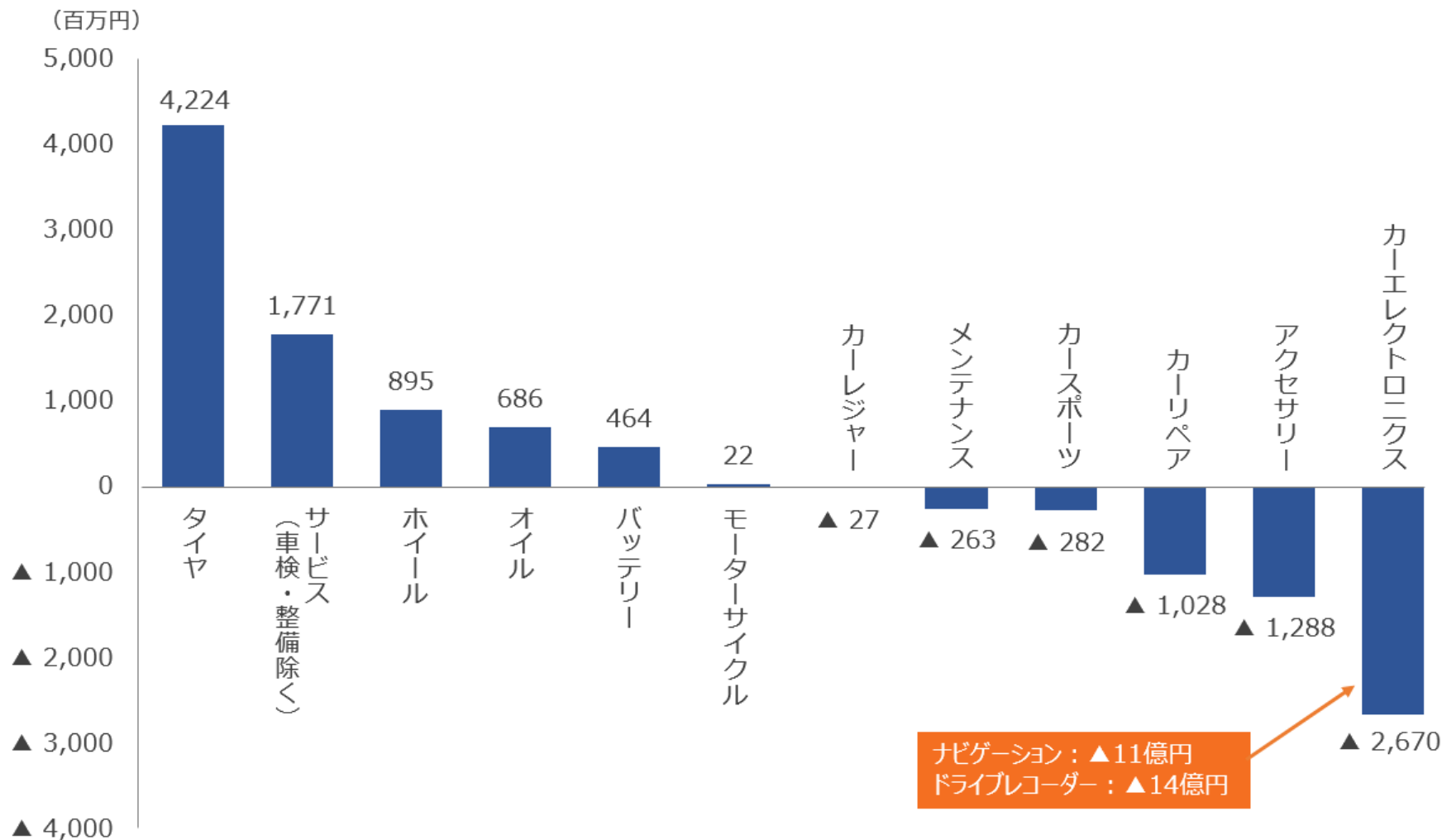
国内店舗売上高 2,143億円 前期比 +4.4%



※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3Q累計 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）



※対象：国内オートバックスチェーン全業態

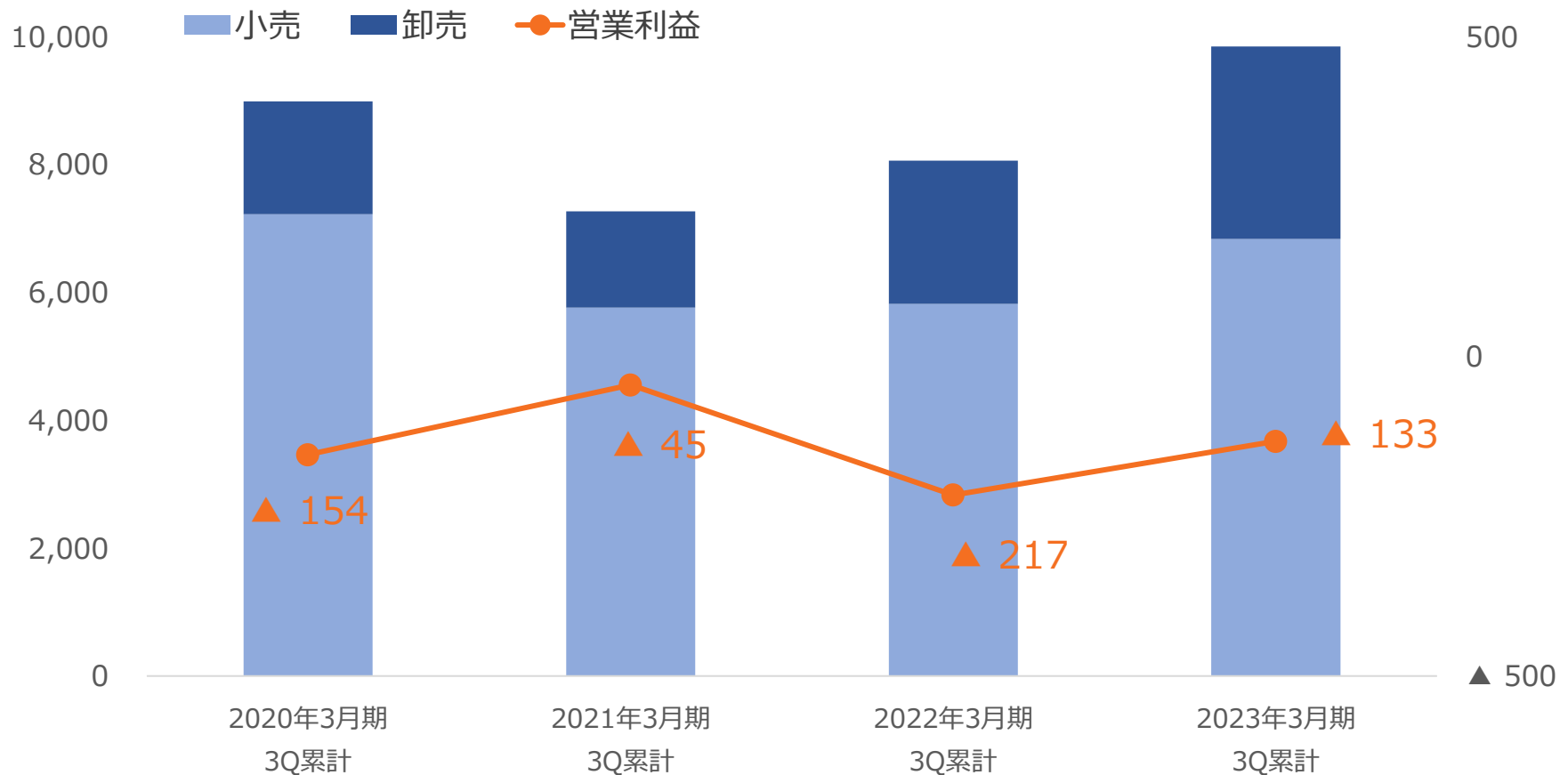
※表示単位未満は切り捨て

2023年3月期3Q累計 海外事業 売上高・営業利益推移

ウクライナ情勢やインフレなどの影響を受けるも
小売回復、卸売好調により増収・営業損失縮小

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。

2023年3月期3Q累計 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 3Q	22/3 3Q	23/3 3Q	22/3 3Q	23/3 3Q	22/3 3Q	23/3 3Q	22/3 3Q	23/3 3Q	22/3 3Q
売上高	5,521	4,856	2,201	1,758	1,301	947	1,137	724	90	39
販管費	2,902	2,522	514	404	559	395	190	179	42	25
営業利益	▲55	▲6	125	115	▲22	▲16	▲115	▲35	▲7	▲9

状況

インフレなどの影響により個人消費が低迷し、客数が落ち込むも、価格の適正化対策を講じたことにより、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好調に推移したことに加え、新規卸売先開拓や専売品の導入により卸売が増加。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

並行輸入商品の取り扱いや、車両所有権(COE)の上昇に伴うメンテナンス需要の拡大を取り込み、ピットサービスが好調に推移し、売上が増加。

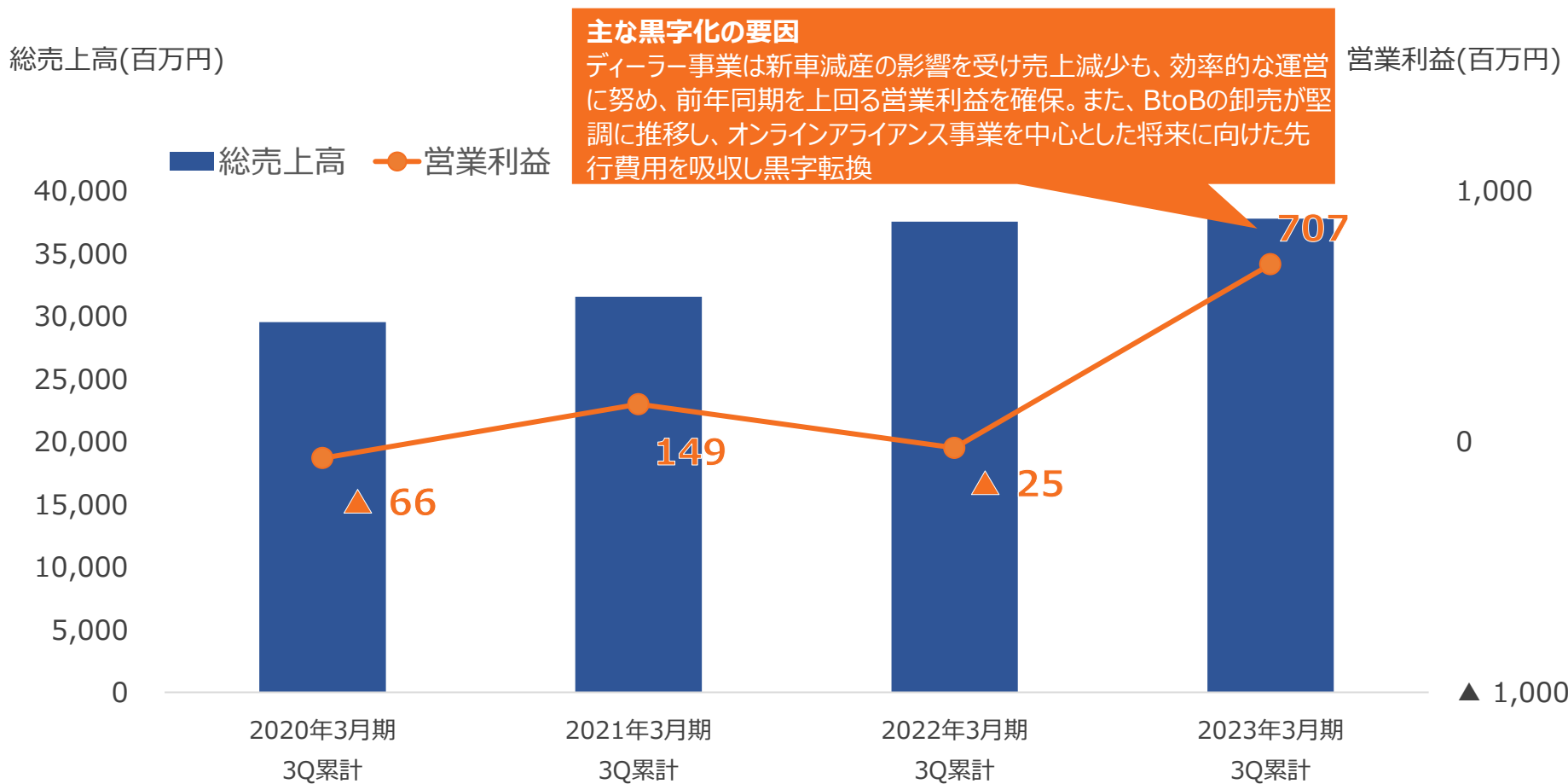
上海のロックダウンによる影響を受け、新規卸売先の獲得に苦戦。12月以降の規制緩和により中国国内外への卸売が堅調に推移。一方で、一部滞留在庫の評価損を計上。

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。116店舗に拡大したオーソライズドディーラーへの卸売が好調。卸売拡大に伴い販管費が増加。

※表示単位未満切り捨て

2023年3月期3Q累計 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

ディーラーの効率運営と、BtoBの卸売堅調により黒字転換



※ 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

- ✓ 2022年12月、BYD Auto Japan(株)とディーラー契約締結。BMW、MINI、AudiにBYDを加え、4つのブランド展開へ。
- ✓ 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

- ✓ 社用車のメンテナンス・カー用品の法人一括払いが可能な「オートボックス法人会員制度」が好評。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商品を開発し、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およびホイール卸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

オートボ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

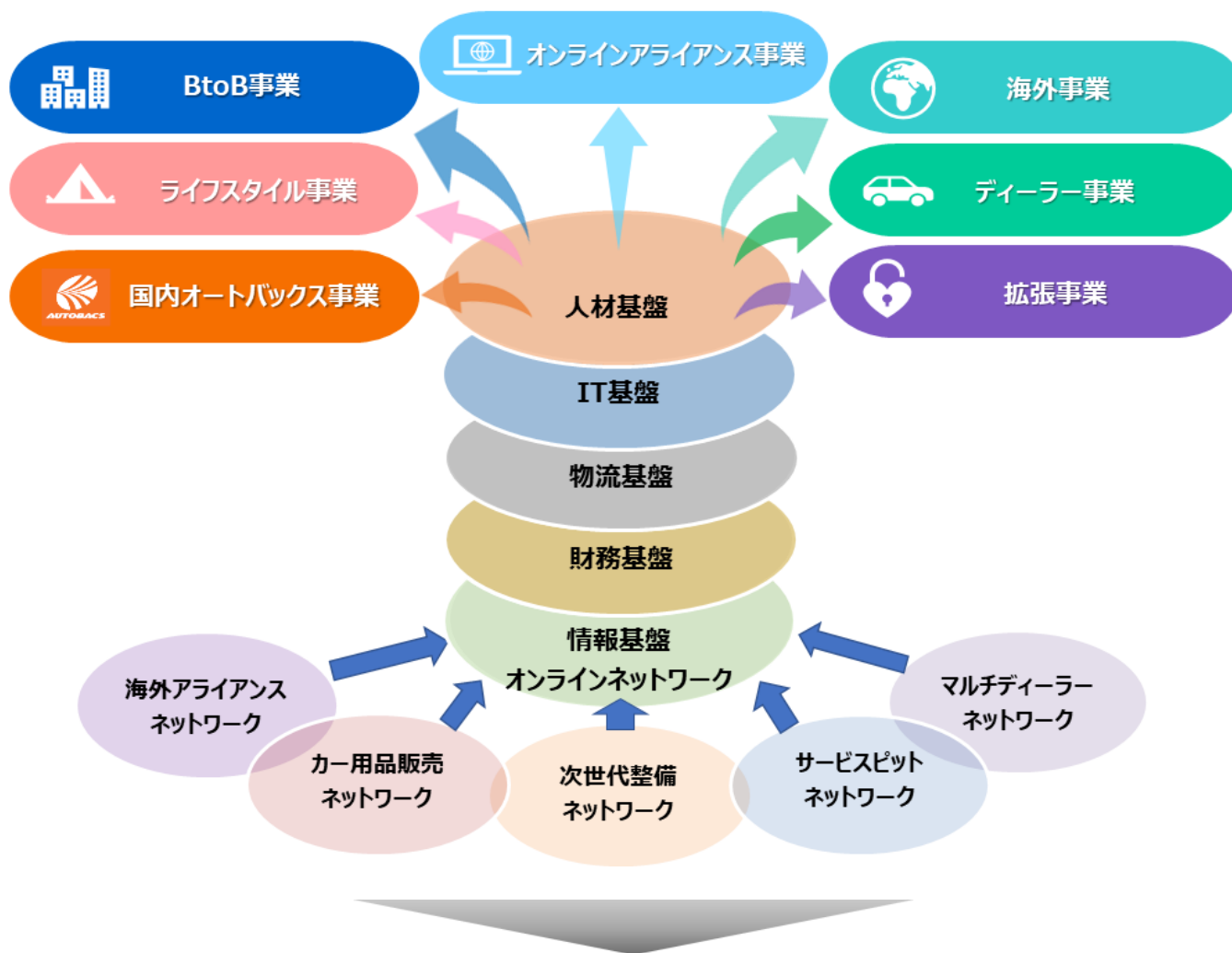
オンラインアライアンス事業

- ✓ 2022年11月、ECモール「楽天市場」へ「オートボックス楽天市場店」をオープン。
- ✓ 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が順調に拡大。

Rakuten

 **AUTOBACS**

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

2023年度経営執行体制

意思決定と、
企業変革のスピード向上を目的に

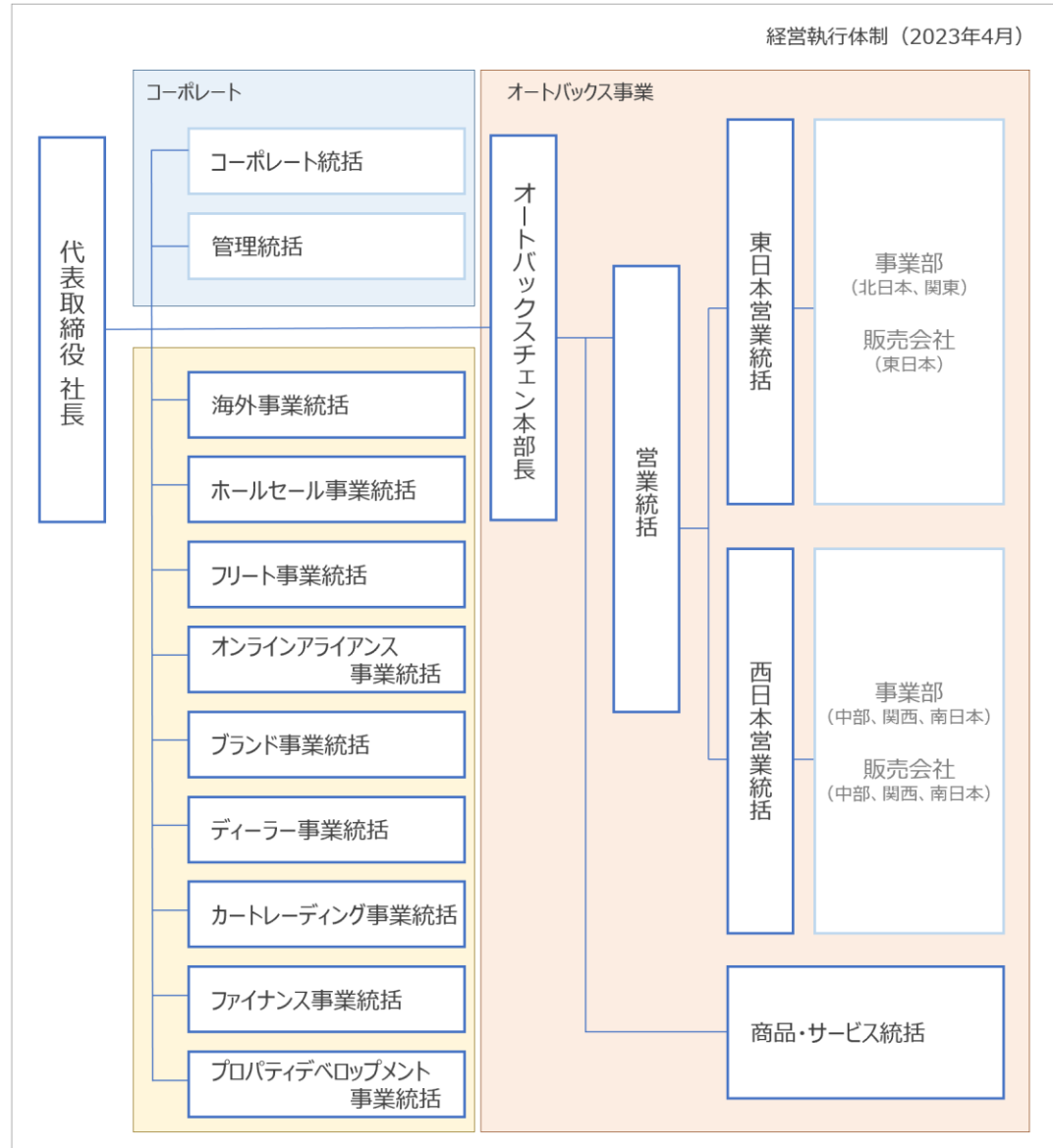
- ・執行役員制度を廃止し、
事業ポートフォリオ運営を強化
- ・各事業に責任を持つ
事業統括を新設

※事業統括は戦略的事業単位ごとに
配置し、全社戦略の観点から各事業を
有機的に結びつけ、全社戦略を推進する
役割を担う。

経営執行体制の変更（執行役員制度の廃止と事業
統括の新設）および 組織変更・人事異動に関するお
知らせ

https://www.autobacs.co.jp/ja/ir/news/auto_20221226583601/pdfFile.pdf

経営執行体制（2023年4月）



5年ローリングプラン 参考資料

マルチディーラー
ネットワーク

ネットワーク構築の取り組み

■ BYD Auto Japan(株)とディーラー契約を締結

- 2022年12月に電気自動車メーカーBYD Auto Japanとディーラー契約を締結
- 運営する正規ディーラーは、BMW、MINI、Audi、BYDの4ブランドへ
- 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
- EVの普及推進を通じ、脱炭素社会の実現に貢献

(株)アウトプラッツ
BMW/MINI
正規ディーラー
5拠点(東京)



(株)モーターレン栃木
BMW
正規ディーラー
5拠点(栃木)



(株)ボックス・アドバンス
Audi
正規ディーラー
3拠点(千葉、栃木)



(株)ボックス・E-モビリティ
BYD
正規ディーラー
栃木県宇都宮市に出店予定



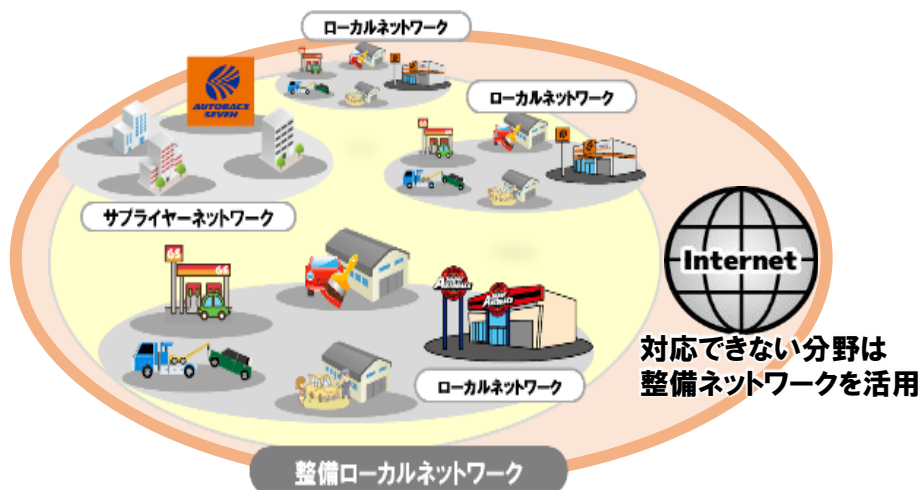
5年ローリングプラン 参考資料

次世代整備
ネットワーク

サービスピット
ネットワーク

■ BSサミットとの包括提携による整備ローカルネットワークの構築

- エリアごとに、オートバックス店舗とBSサミット※の組合員工場が、設備情報や整備ノウハウなどを共有・連携
- 次世代技術に対応できる整備ネットワークの構築により、質の高いサービスを提供



※BSサミット事業協同組合：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

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」を用いた地域のディーラーや整備工場との連携

- 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イミングを行うための設備を設置し、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越えた連携を推進し、利用者の利便性向上へ寄与

■ 離れた作業場および設備の共用



※最近のクルマには、安全運転をサポートするためのカメラやセンサーなどが取り付けられており、それらの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。

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

※2023年1月末時点で「待ち時間予約」が可能な店舗は64店舗です

オイル交換WEB予約※

約23%増

※ 2022年4月～2022年12月累計
前年比

アプリダウンロード累計数

約430万DL

※ 2022年12月末時点
前年比



5年ローリングプラン 参考資料

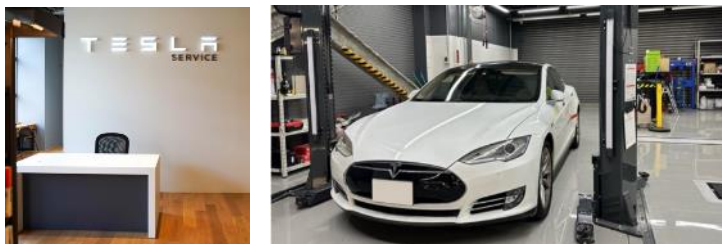


国内オートバックス事業

各事業の取り組み

■「テスラ エクスプレスサービスセンター京都」 (2023年1月) A PIT AUTOBACS KYOTO SHIJO店舗内にオープン

- テスラ サービスセンターのオートバックスグループ店舗へのテナント入店は、2019年5月のA PIT AUTOBACS SHINONOMEに続き、2店舗目
- A PIT AUTOBACS KYOTO SHIJOでは、テスラ サービスセンターのテナント入店とともに、テスラ モーターズジャパンと業務委託基本契約を締結し、車検などの請負作業を実施



テスラの急速充電設備（スーパーチャージャー）6基設置



ミッドクラス電動SUV「Model Y」を特別展示

5年ローリングプラン 参考資料



BtoB事業



国内オートバックス事業

各事業の取り組み

■ 日産自動車(株)との新たな協業

(2022年12月)

軽電気自動車「日産サクラ」専用アイテムを開発

- 日産自動車の軽電気自動車「日産サクラ」専用の内装パネルと内装ラバーマットの2アイテムを開発
- 内装ラバーマットは、「A PIT AUTOBACS SHINONOME」と「A PIT AUTOBACS KYOTO SHIJO」の2店舗にて販売



SAKURA e-share mobi KYOTO CONCEPT



内装パネル

内装ラバーマット

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

■「GORDON MILLER MOTORS」より 軽キャンピングカー「GMLVAN S-01」を発表

(2022年11月)

- オリジナルカスタムカーを扱う「GORDON MILLER MOTORS」は、2019年より、機能的キャンピングカー2車種を販売。近年のキャンプやVAN LIFEブームとマッチし、今期の販売台数は2021年度と比較し、大幅に伸長
- GORDON MILLER正規取扱認定店「GORDON MILLER AUTHORIZED DEALERS」にて、2023年2月中旬より順次販売を開始



5年ローリングプラン 参考資料



ライフスタイル事業

エーアールティーエー メカニクス

■「ARTA MECHANICS」より

ヴィゲイル

カスタムカー第2弾「VIGALE」を発表

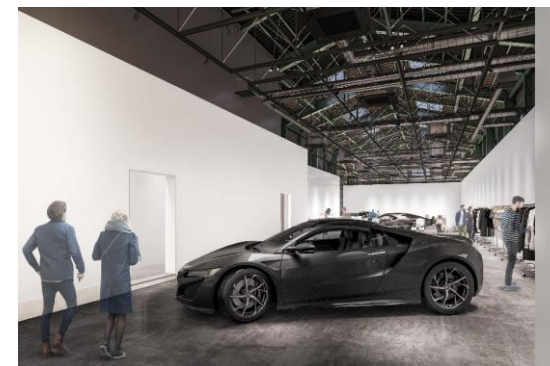
- レーシングスポーツブランド「ARTA」のカスタマイズブランド「ARTA MECHANICS」より、カスタムカー第2弾「VIGALE」を東京オートサロン2023にて発表
- ARTAブランド初の直営店舗「ARTA MECHANICS & INSPIRATIONS（エーアールティーエー メカニクス アンド インスピレーションズ）」を都内にて2023年春頃オープン予定

(2023年1月)

各事業の取り組み



店舗外観



ARTA MECHANICS & INSPIRATIONS

5年ローリングプラン 参考資料

IT基盤

情報基盤

事業基盤構築の取り組み

■ (株) A B システムソリューションのDX戦略子会社化

- 2023年4月1日付で、A Bシステムソリューションを完全子会社化
(当社出資比率：14.9%→100%)

【目的】

- 当社グループのデジタルトランスフォーメーション（DX）推進の加速
- DX人材の育成
- システム運用内製化によるコスト削減

【部門組織に関する変更（2023年4月1日～）】

部門廃止

IT 戦略部

DX 戦略部

「IT戦略部」「DX戦略部」領域を移管

株式会社 A B システムソリューション
(新商号：株式会社オートバックスデジタルイニシアチブ)

5年ローリングプラン 参考資料

物流基盤

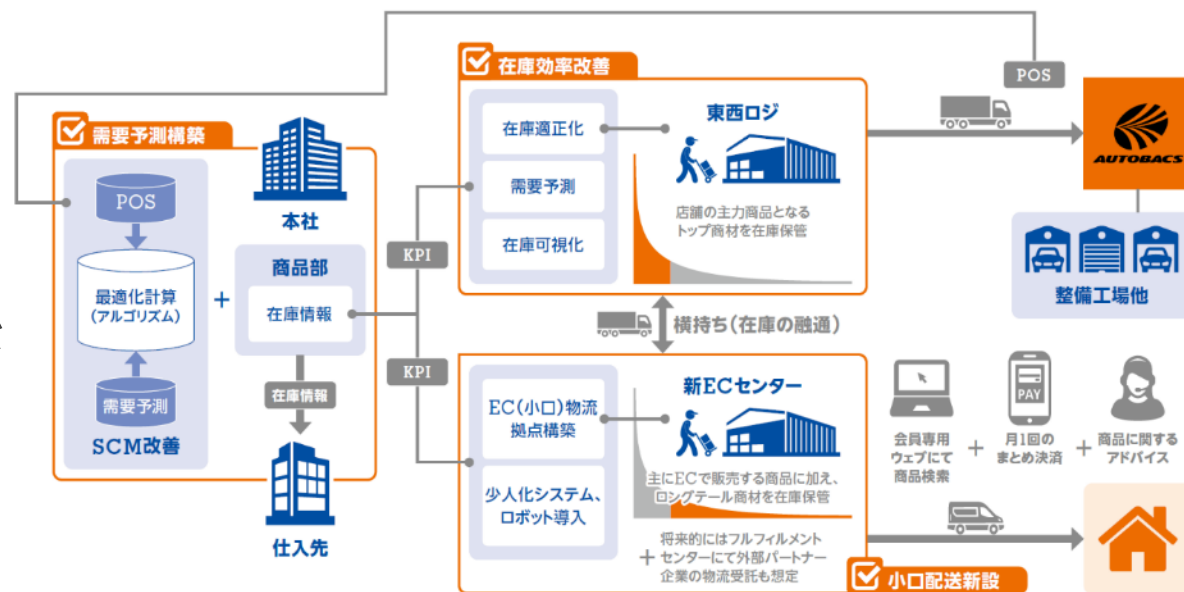
事業基盤構築の取り組み

- 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



4つのマテリアリティ

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

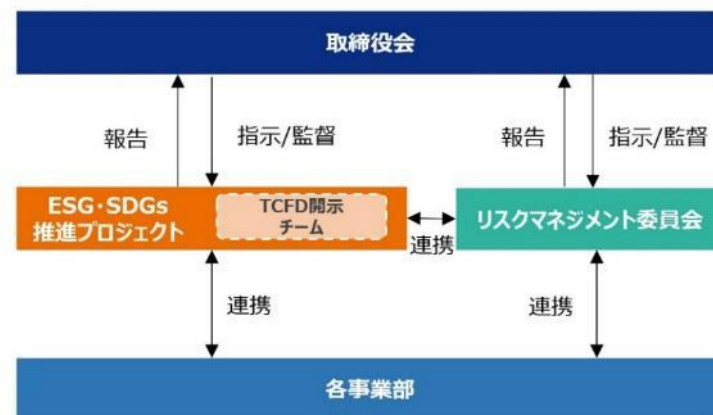
4つのマテリアリティ達成のため、当社として取り組む非財務目標およびKPI

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

気候変動への対応

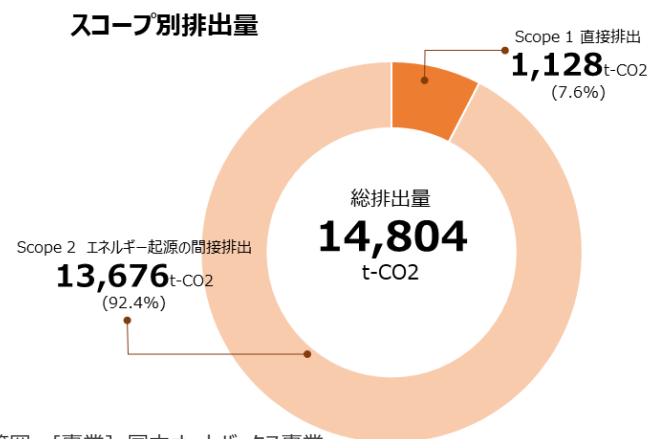
気候変動対応を重要な経営課題の一つと位置付け、 2022年6月 TCFD提言に賛同を表明

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3Q累計 車買取・販売

台数合計 **24,277台** 前期比 **+12.3%**

業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	634台
本部へ売却を委託	3,475台
店舗から直接	12,656台
業販 合計	16,765台

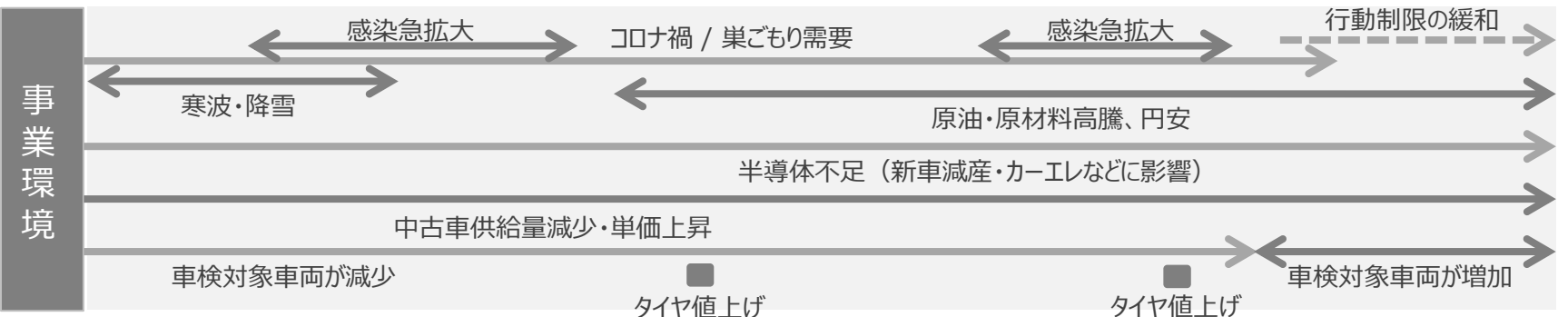
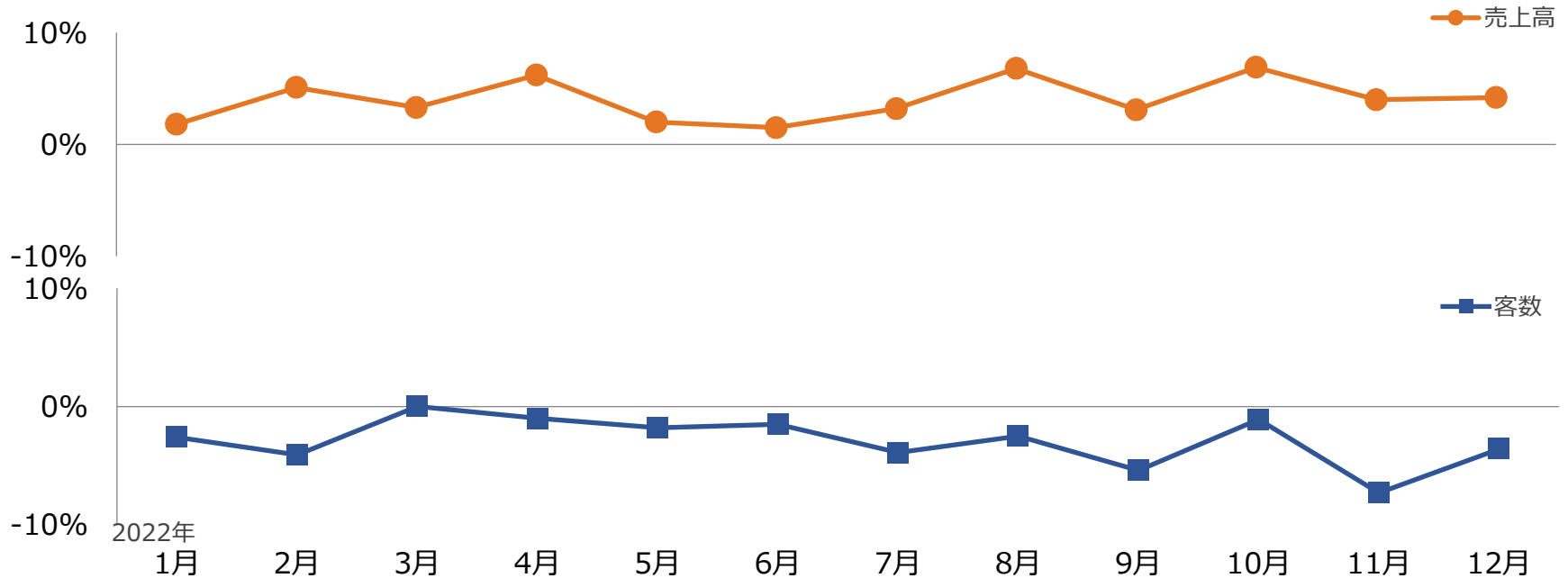
小売	
内訳	売上台数
中古車	4,738台
新車	2,774台
小売 合計	7,512台

※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

3Q累計 既存店 売上前期比 +4.2% 客数前期比 ▲3.2%

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

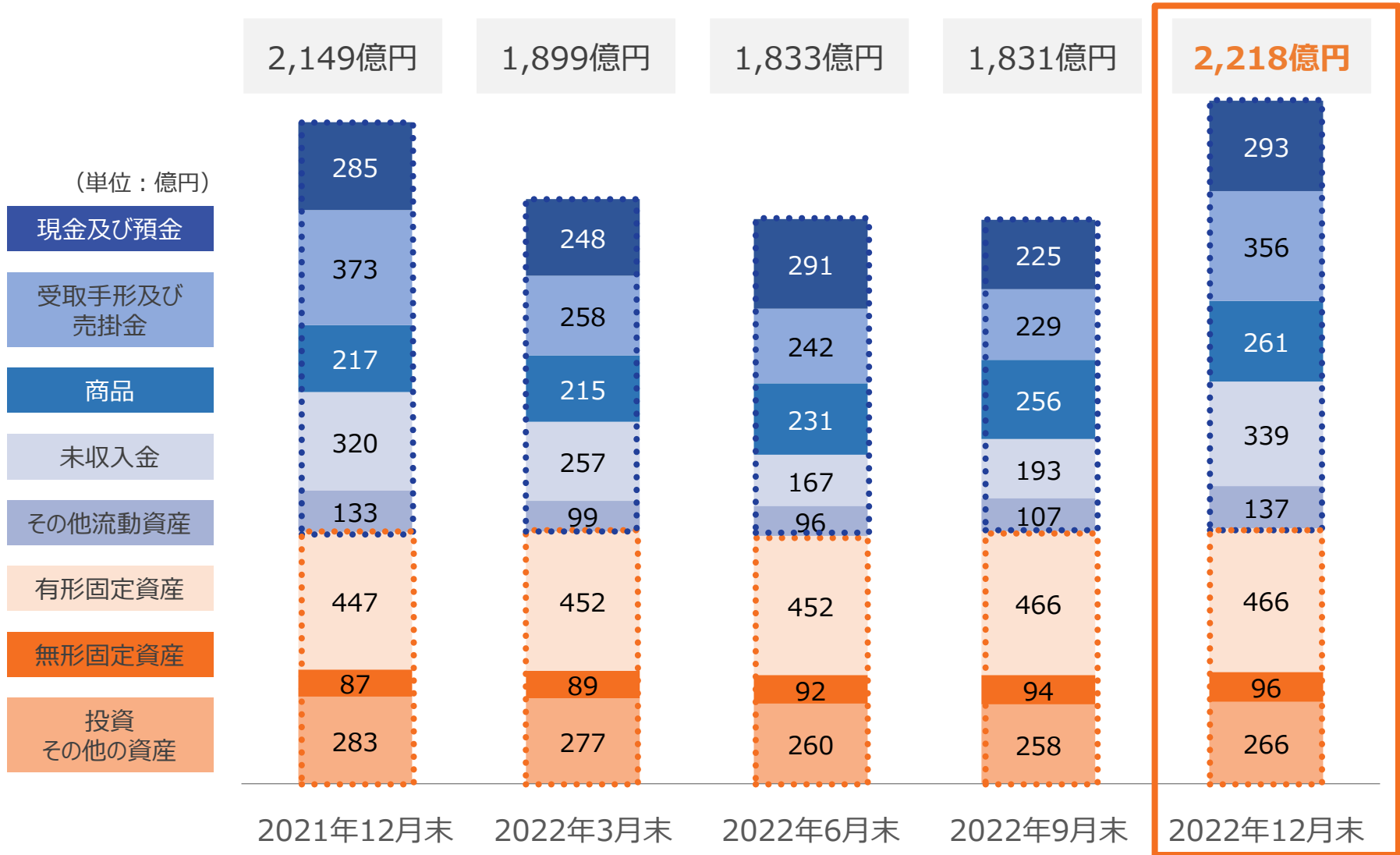
出退店の実績

国内	22/3末	2023年3月期							23/3末
		3Q累計（実績）			22/12末	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	+2	+2/▲1		497			▲1	496
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	▲1	4				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
国内計	588	+3	+2/▲2	▲2	589		+1/▲1	▲1	588

海外	22/3末	2023年3月期			23/3末
		3Q累計（実績）	22/12末	4Q（計画）	
台湾	6		6		6
シンガポール	2		2		2
タイ	33	+13	46	+14	60
フランス	10		10		10
マレーシア	4	+1	5		5
インドネシア	4		4		4
フィリピン	3		3		3
海外計	62	+14	76	+14	90

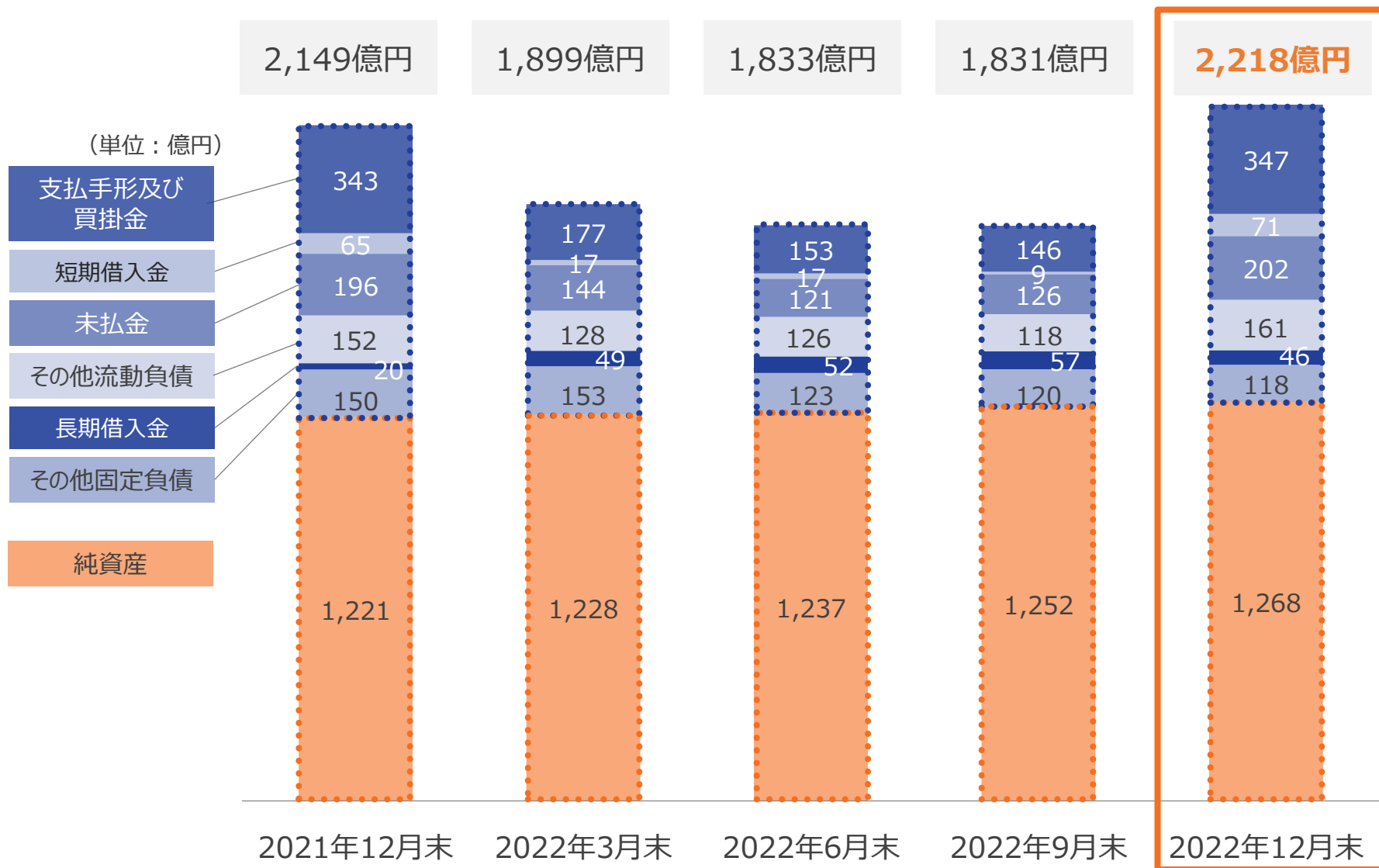
※S&B：スクラップ&ビルド
 ※R/L：リロケーション（業態転換含む）
 ※A PIT AUTOBACSは、スーパーオートバックスに含みます

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



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。