

2024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
2023年11月1日

2024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. 6
3. 海外事業	P. 8
4. ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業	P. 10
5. 資本コストを意識した経営の実現に向けた対応	P. 12
6. 業績計画	P. 13

2024年3月期上期の取り組み

7. 重点的な取り組み	P. 20
8. 中長期的な成長戦略について	P. 29
9. ESG・SDGsに関する取り組み	P. 30

10. TOPICS	P. 35
11. その他資料	P. 38

2024年3月期 上期業績 および下期・通期業績予想

管理統括

平賀 則孝

既存車のメンテナンス需要を背景に販売促進を強化したことで、売上高・売上総利益が伸長。

また、ディーラー事業の孫会社2社を株式譲渡。連結業績は**増収・増益**

	2024年3月期 上期				2023年3月期 上期
	計画	実績	計画比	前期比	実績
連結売上高	1,103	<u>1,118</u>	+1.4%	+4.5%	1,070
売上総利益	377	<u>374</u>	▲ 0.9%	+3.3%	362
売上総利益率	34.2%	33.5%			33.8%
販管費	341	<u>339</u>	▲ 0.4%	+3.8%	327
営業利益	36	<u>34</u>	▲ 5.2%	▲ 1.5%	35
営業利益率	3.3%	3.1%			3.3%
経常利益	32	<u>33</u>	+4.9%	▲ 8.5%	37
親会社株主に帰属する 四半期純利益	45	<u>51</u>	+12.9%	+63.2%	31

※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

【国内】

- ✓ 既存車のメンテナンス需要を背景に、オイル、バッテリーが好調に推移。これらの商品に伴うサービス工賃も好調に推移。
- ✓ タイヤは、プライベートブランドタイヤなどの低価格帯商品の売上が伸長したものの、前年に値上げ前の駆け込み需要があった反動で、売上は前年割れ。
- ✓ カーエレクトロニクスは、新車回復傾向も依然として売上前年割れが続く。

【海外】

- ✓ 卸売事業においては既存取引先への営業強化などにより、売上・粗利が大幅伸長で増収増益。また、事業ポートフォリオの見直しを実施中。

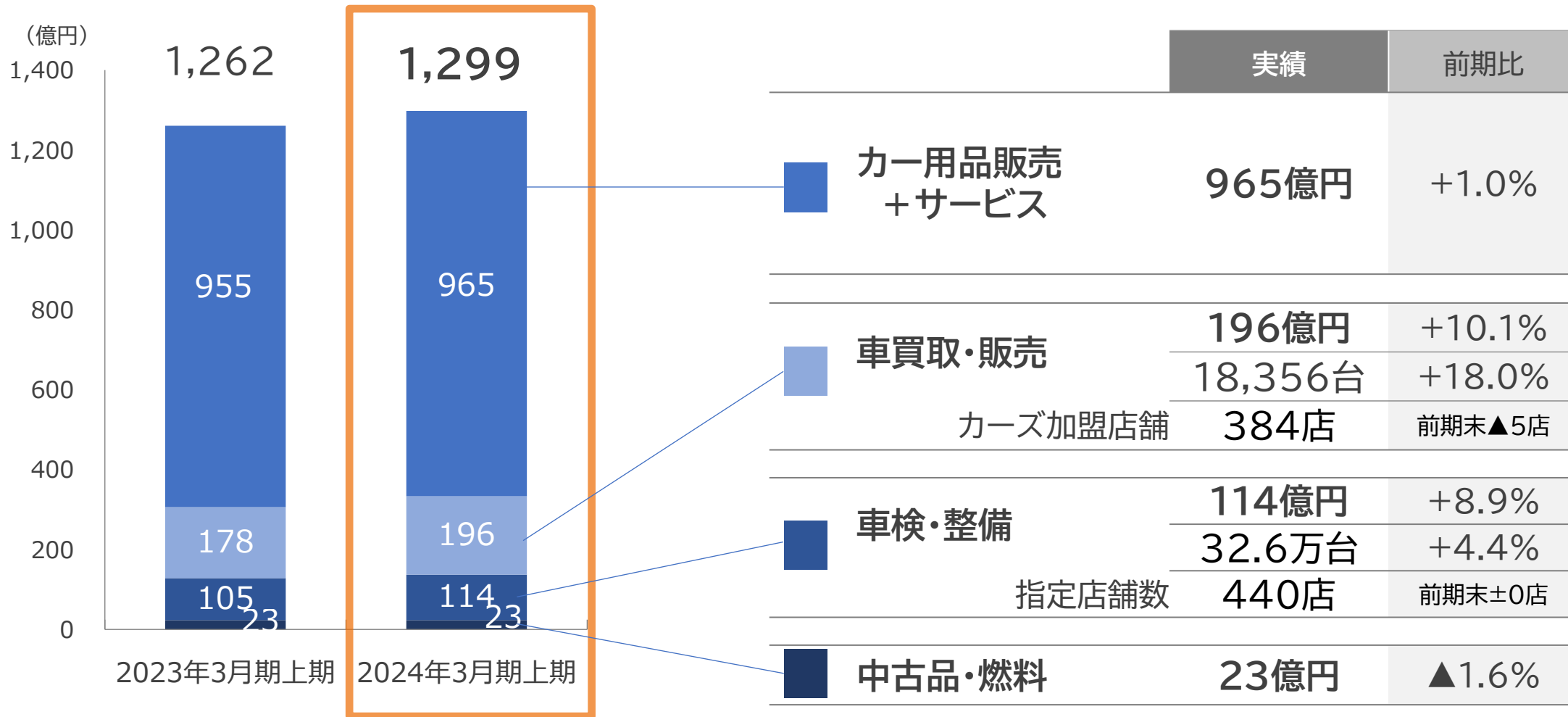
		2024年3月期 上期	2023年3月期 上期※1)	前期比	総括
(単位:百万円)					
国内 オートバックス 事業	総売上高	81,541	78,141	+4.4%	5月にタイヤを値上げも既存車のメンテナンス需要を背景に、品ぞろえや販売促進を強化したことが奏功。カーエレは依然として苦戦で、営業利益は若干の前年割れ。
	売上総利益	27,437	26,664	+2.9%	
	販管費	19,562	18,742	+4.4%	
	営業利益	7,875	7,922	▲0.6%	
海外事業	総売上高	7,771	6,818	+14.0%	ウクライナ情勢や世界的なインフレの影響を受けたものの、卸売事業において、既存取引先への営業強化などにより、売上・売上総利益が大幅に増加。
	売上総利益	3,344	2,822	+18.5%	
	販管費	3,297	2,933	+12.4%	
	営業利益	46	▲110	-	
ディーラー・ BtoB・ オンライン アライアンス事業	総売上高	23,544	22,347	+5.4%	ディーラー事業は、新車生産台数の回復を背景に、新車・中古車販売台数が増加。BtoB事業は、車両のメンテナンス需要を背景に、カー用品、エンジンオイル等の卸売の子会社が好調。
	売上総利益	5,008	4,912	+2.0%	
	販管費	5,114	4,883	+4.7%	
	営業利益	▲106	28	-	
その他の事業 ブランド事業 拡張事業(SX)、ファイナンス事業 カートレーディング事業 プロパティデベロップメント事業	総売上高	8,571	9,087	▲5.7%	前年の新車減産による中古車価格高騰の反動で、カートレーディング事業※2)の売上が前年割れ。
	売上総利益	1,652	1,851	▲10.7%	
	販管費	2,001	2,169	▲7.8%	
	営業利益	▲348	▲317	-	
調整額	営業利益	▲4,014	▲4,017	-	

※表示単位未満は切り捨て ※前期比は円単位で計算

(※1) 2023年3月期上期は、変更後の報告セグメントの区分に組み替え済

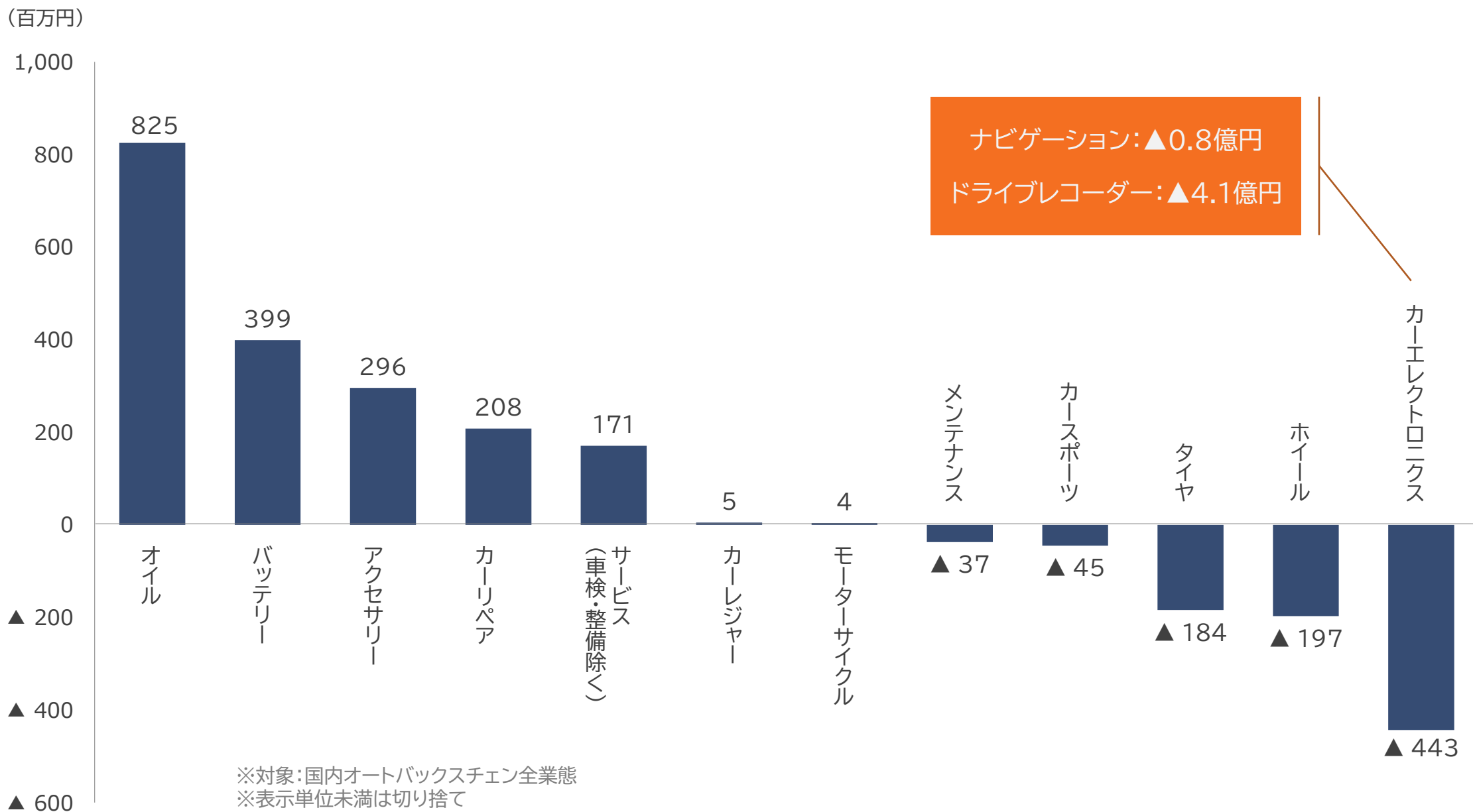
(※2) 国内オートバックス事業の車買取・販売の一部は、今期、報告セグメント変更により、その他の事業に移管

国内店舗売上高 **1,299億円** 前期比 **+2.9%**

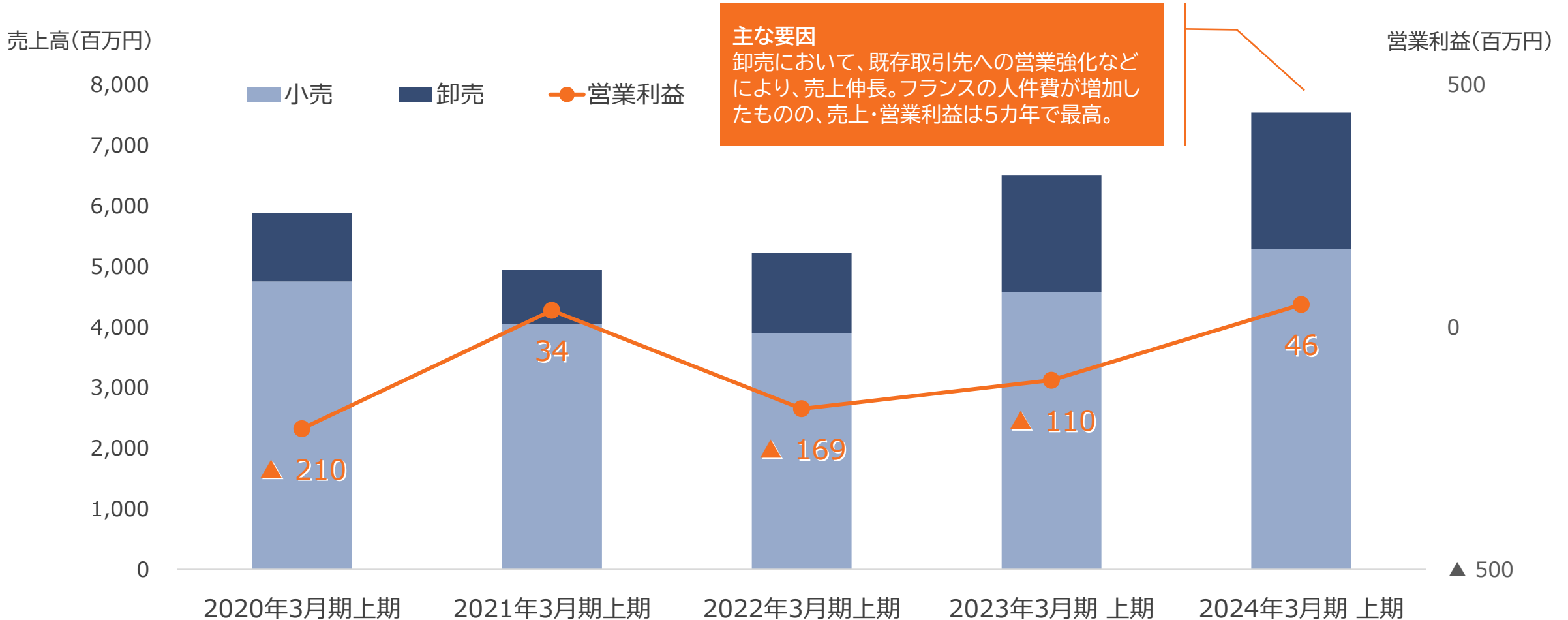


※対象:国内オートバックスチェーン全業態。ただし、車買取・販売には、その他の事業の売上を一部含む
 ※表示単位未満は切り捨て ※前期比は円単位で計算

2024年3月期上期 商品別 カー用品売上高増減額（前期差 全店ベース）



ウクライナ情勢と世界的なインフレの影響を受けたものの増収増益

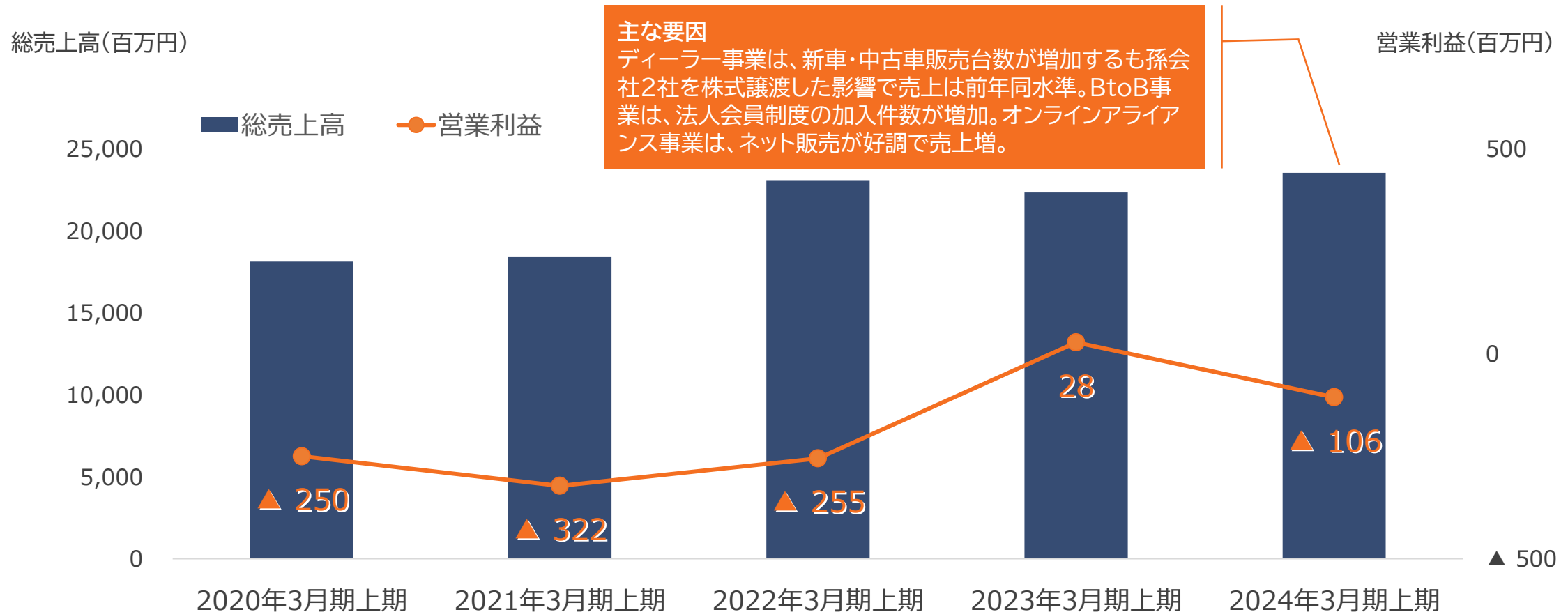


※表示単位未満は切り捨て

(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	24/3 上期	23/3 上期	24/3 上期	23/3 上期	24/3 上期	23/3 上期	24/3 上期	23/3 上期	24/3 上期	23/3 上期
売上高	4,318	3,731	1,370	1,495	882	857	501	685	55	63
販管費	2,280	1,931	345	336	381	394	128	116	31	26
営業利益	▲175	▲11	37	84	0	▲30	▲20	▲104	▲7	▲3
状況	冷夏や降雨により夏季用品の需要が減少したものの、価格の適正化や営業活動の最適化などの対策を講じたことにより、売上が増加。一方で、法定最低賃金の引き上げにより人件費が増加。		インフレや中央銀行の金利上昇を背景に、消費者の購買意欲が低下したことなどにより、売上が減少。		COE(車両購入権)の価格上昇に伴い、既存車両のメンテナンス需要拡大を取り込みピットサービスが好調に推移。一方、自動車整備を中心に行う法人顧客向けサービスは低調に推移。		中国国内への卸売および、日本を含む各国への輸出が低調。(※前期に一部滞留在庫を処分しております)		インフレや中央銀行の金利上昇を背景に、消費者の購買意欲が低下したことなどにより、売上が減少。	

※表示単位未満は切り捨て

BtoB事業は、車両メンテナンス需要を背景に管下の子会社が寄与し増収増益 オンラインアライアンス事業は、売上増加も販管費増加で増収減益



※ 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。

ディーラー事業

- ✓ 新車生産台数と中古車登録台数の回復を背景に、新車、中古車の販売台数がともに増加
- ✓ 2023年9月1日にBMW/MINI正規ディーラー事業を行う株式会社アウトプラッツおよび株式会社モーターレン栃木の全株式を譲渡



BtoB事業

- ✓ オートバックス法人会員制度の加入企業数が順調に増加
- ✓ ドライブレコーダーやカーナビゲーションなどの出張取付サービスも好調
- ✓ 日産自動車株式会社との協業で、「キックス コロンビアエディション」「日産サクラ」「日産セレナ」の3車種で車種専用アイテムの企画開発・販売

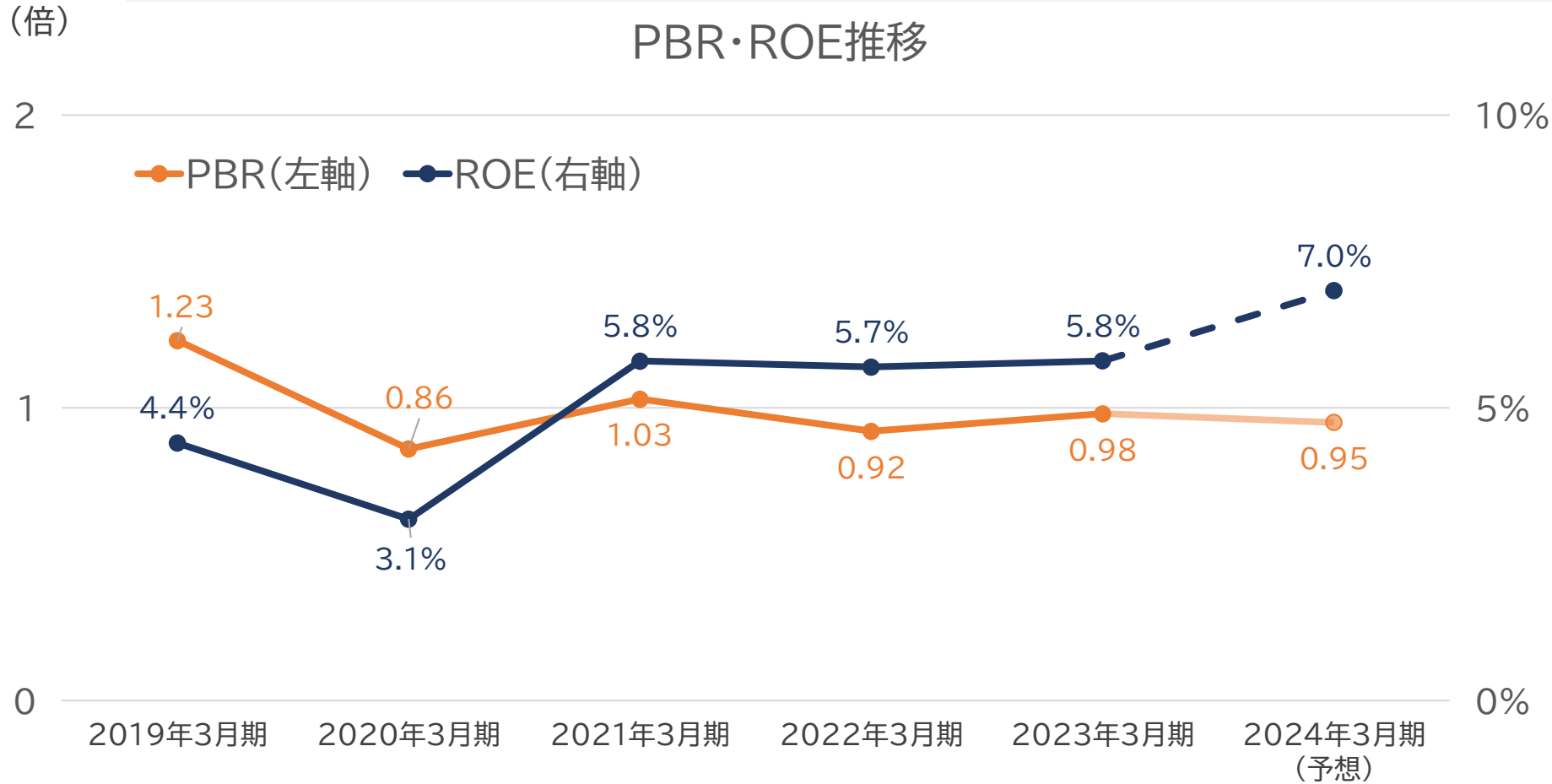


オンラインアライアンス事業

- ✓ 2023年4月、カーライフ総合情報サイト「MOBILA(モビラ)」オープン
- ✓ スマートフォンアプリやPCで、運転日報や運行管理、携帯アルコールチェッカー「ALCクラウド」による酒気帯び確認記録などを一括管理できるクラウド型社用車管理システム「FLEETGUIDE」の提供を開始



PBRは1倍前後。資本効率改善と企業価値向上により引き上げる



対応施策

- ✓ 各事業ごとに、資本コストや資本収益性を意識した経営
- ✓ 事業ポートフォリオの見直しと絞り込みによる経営資源の最適化

※PBR:各期末株価÷1株当たり純資産 2024年3月期(予想)は、9月末株価:1,582円、第2四半期の1株当たり純資産1,660.18円で試算

プラス要因

- ✓ 社会経済活動の正常化を背景に内需主導の緩やかな回復傾向
- ✓ 新車生産の回復基調にともなうカーエレクトロニクス・アクセサリーの需要増加
- ✓ 車齢の長寿化にともなうメンテナンス需要の増加

マイナス要因

- ✓ 原材料やエネルギーコストの高騰、円安にともなう物価高による消費の変化
- ✓ お客様の購買行動の変化による販売チャネル間の競争激化

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	+2.5%	▲0.4%	+0.9%
全店	+2.5%	▲0.4%	+0.9%
実績・計画	上期実績	下期計画 (据え置き)	通期計画 (据え置き)
既存店	+2.5%	▲0.4%	+0.9%
全店	+2.9%	▲0.4%	+0.9%

※対象:国内オートバックスセブン全業態の売上高

フランスの店舗を一部閉鎖することに伴い特別損失等を下期に計上予定。通期業績計画を修正

10月30日発表:海外事業の一部店舗閉鎖に伴う特別損失等の計上見込みおよび通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

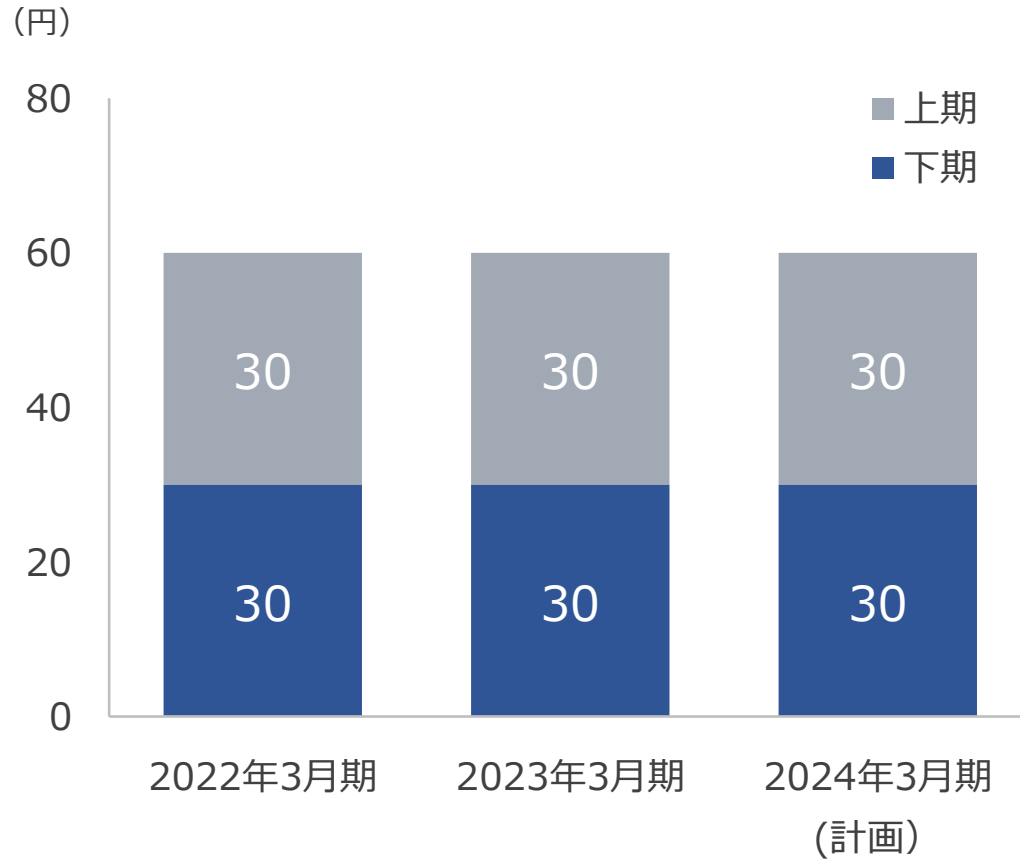
	上期		下期(通期計画—上期実績)		2024年3月期 通期	
	実績	前期比	予想 (修正)	前期比	予想 (修正)	前期比
(単位:億円)						
連結売上高	1,118	+4.5%	1,223	▲ 5.3%	2,342	▲ 0.9%
売上総利益	374	+3.3%	427	▲ 1.1%	802	+0.9%
売上総利益率	33.5%		35.0%		34.2%	
販管費	339	+3.8%	343	▲ 2.0%	683	+0.8%
営業利益	34	▲ 1.5%	84	+2.8%	119	+1.5%
営業利益率	3.1%		6.9%		5.1%	—
経常利益	33	▲ 8.5%	82	+4.4%	116	+0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	51	+63.2%	38	▲5.6%	90	+24.3%

※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

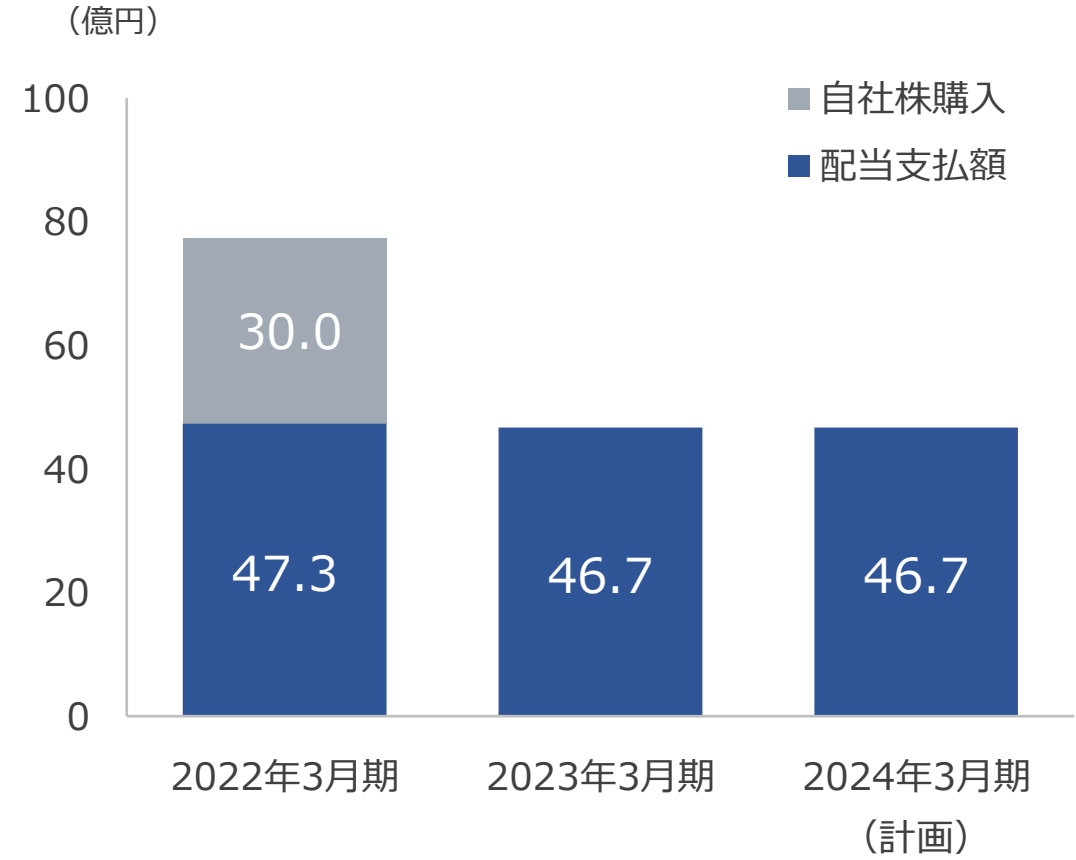
		上期		下期(通期計画—上期実績)		2024年3月期 通期	
		実績	前期比	予想	前期比	予想	前期比
(単位:百万円)							
国内オートバックス事業	総売上高	81,541	+4.4%	94,728	▲1.8%	176,270	+1.0%
	営業利益	7,875	▲0.6%	12,614	▲5.3%	20,490	▲3.5%
海外事業	総売上高	7,771	+14.0%	7,568	+12.7%	15,340	+13.4%
	営業利益	46	—	53	—	100	—
ディーラー・BtoB・ オンラインアライアンス事業	総売上高	23,544	+5.4%	20,465	▲23.8%	44,010	▲10.5%
	営業利益	▲106	—	16	—	▲90	—
その他の事業	総売上高	8,571	▲5.7%	9,658	+1.8%	18,230	▲1.9%
	営業利益	▲348	—	▲531	—	▲880	—
調整額	営業利益	▲4,014	—	▲3,705	—	▲7,720	—

※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

一株当たり配当金の推移

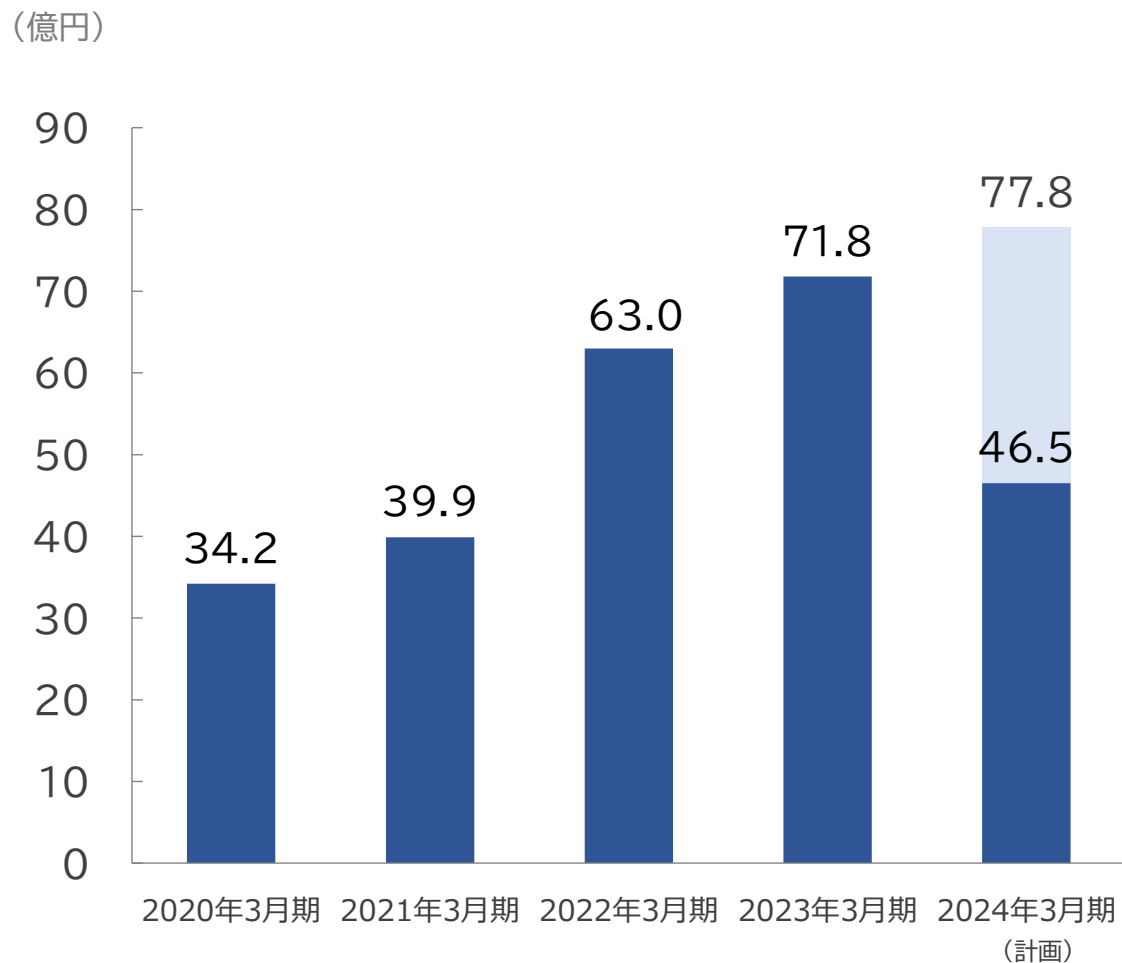


配当と自社株買い金額

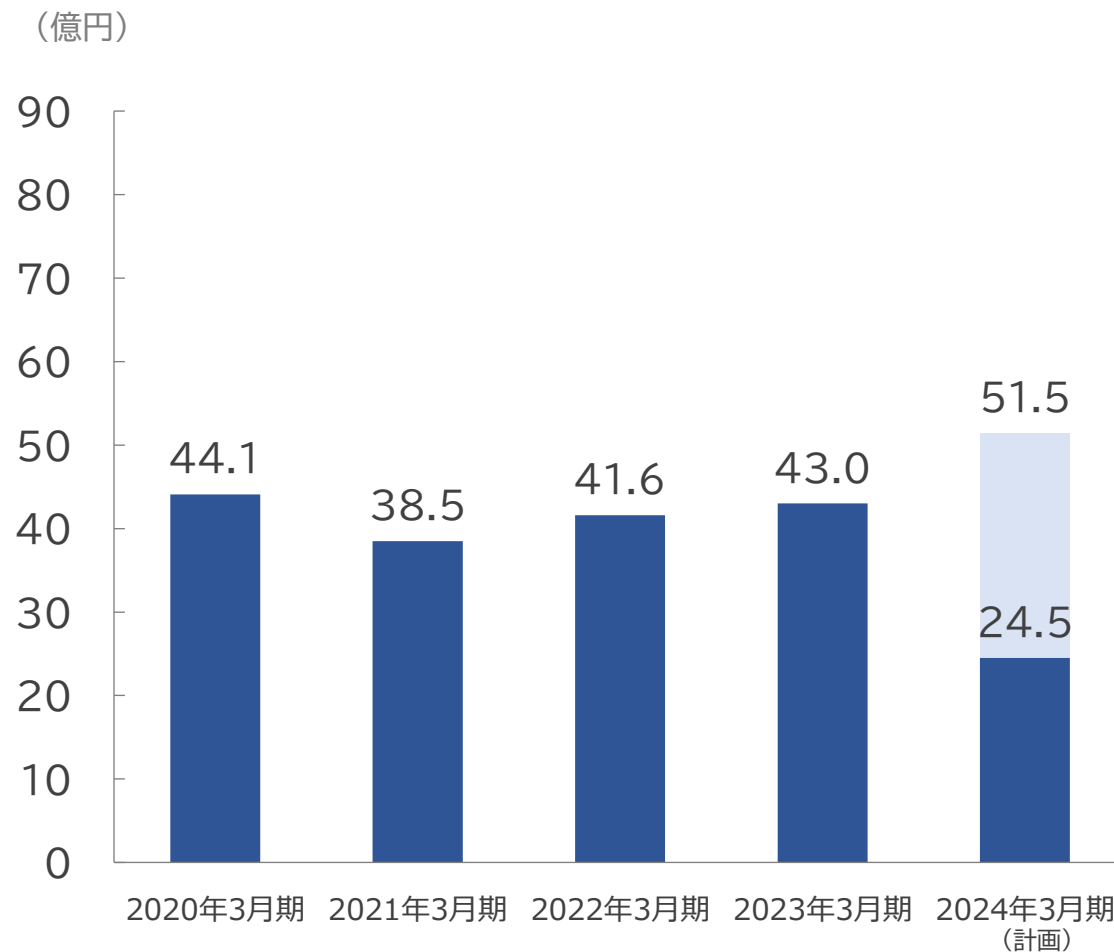


※表示単位未満は切り捨て

設備投資



減価償却費



※表示単位未満切り捨て

2024年3月期 上期の取り組み

代表取締役 社長
堀井 勇吾

2023年度チェーン方針 「質を高めて客数を増やす」



2023/06/30 ニュースリリース 「カー用品に関する調査」においてカー用品販売店No.1を2年連続で獲得！

2023/10/03 ニュースリリース 2023年 オリコン顧客満足度調査「車買取会社」においてオートバックスカーズが3年連続で総合1位に選出!!

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

- ①事業別ROICの展開
- ②事業ポートフォリオの見直し
- ③戦略事業への取り組みを強化

2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

- ①ネットとリアルの融合による「小売業としての進化」
- ②ユニークデータの利活用によるDX「小売業からの進化」
- ③クルマの安全・安心への対応

3. 人づくりのための取り組みの継続

- ①戦略を着実に実行するための人員体制構築

1. 実効性向上とスピードアップ

①事業別ROICの展開

■事業ポートフォリオの最適化

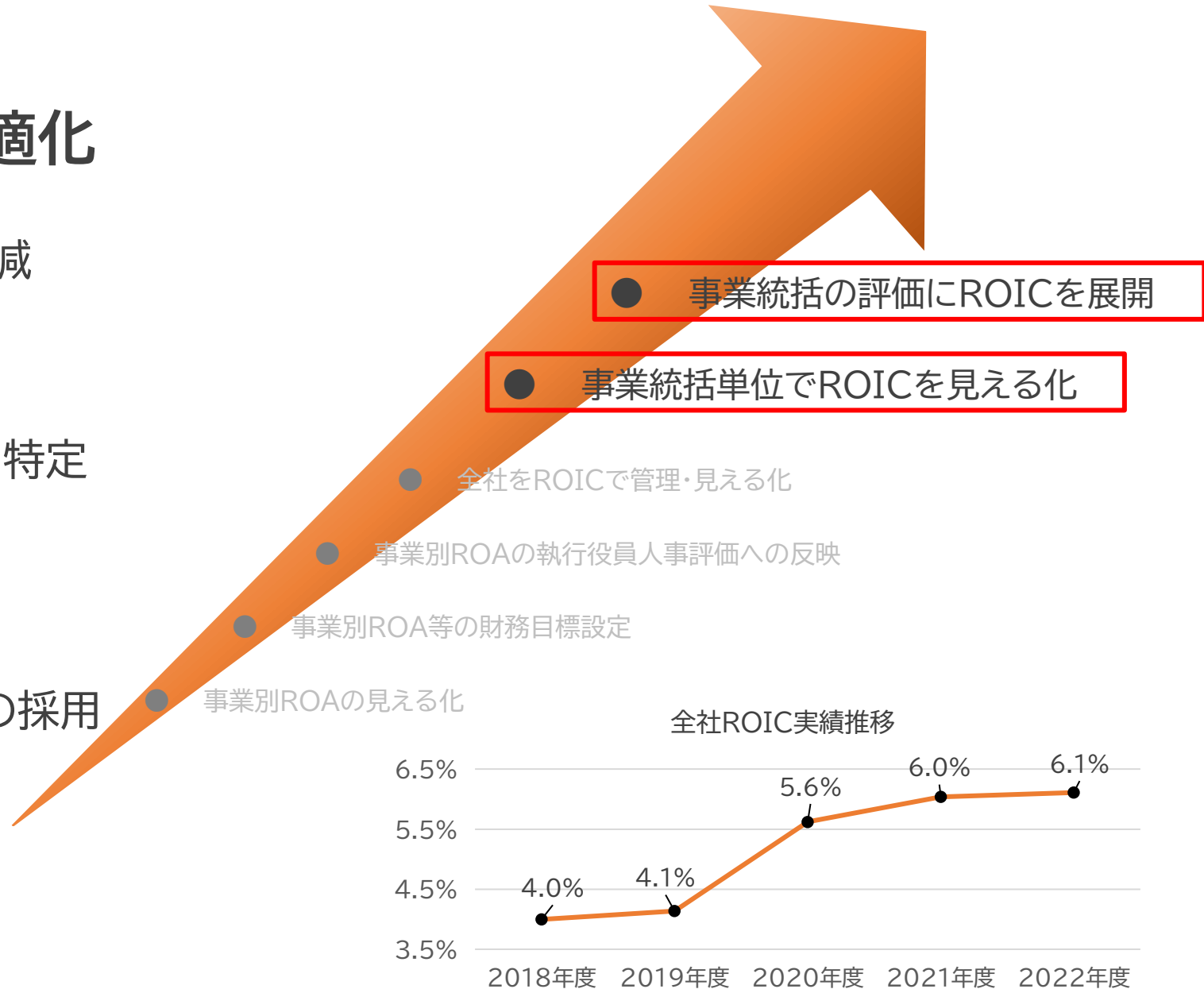
- ・資本の最適な配分を追求
- ・リターン最大化と無駄な資本の削減

■収益性の向上

- ・収益性の低いプロジェクト/事業の特定
- ・収益の増加と利益の向上

■リスクの最小化

- ・リスクの評価と適切なリスク対策の採用
- ・安定性と持続可能な成長の支援



1. 実効性向上とスピードアップ

②事業ポートフォリオの見直し

■上期の主な取り組み

- ・車買取・販売事業をカーレーディング事業として独立事業化し強化
- ・国内オートバックス事業にASM※推進部を新設し、中古カー用品販売を強化
- ・ディーラー事業 BMW・MINIディーラー運営の孫会社2社の株式譲渡(エリア再編に協力)
- ・海外事業のAUTOBACS FRANCE S.A.S.の不採算店舗を閉鎖し、収益性を向上

※ASM: AUTOBACS SECOND-HAND MARKET

1. 実効性向上とスピードアップ

③戦略事業への取り組み強化

■EVを含むZEVの普及への対応

- ・「Hyundai Mobility Lounge東京ベイ東雲」オープン
A PIT AUTOBACS KYOTO SHIJOに続き2店目

- ・BYD新規出店(店舗開業準備室を設置)

BYD AUTO 東京ベイ東雲、BYD宇都宮、BYD練馬 出店



■新たな販売チャネルの構築

- ・日産自動車(株)への純正オプションホイールおよび
車内インテリア商品の供給開始

- ・大手コンビニへの商品供給(エリアを絞ったテスト展開)を実施中



2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

① ネットとリアル融合による「小売業としての進化」

■ お客様のシームレスな購買体験の実現

・店舗受取の強化

ECで商品と取付作業とのセット販売により、店舗受取を強化しお客様へ商品・サービスをスピーディに提供

・ラストワンマイル対策(試験的に導入中)

ECで購入した商品が近隣店舗にあれば、店舗から直接発送することによりお客様の手元に商品をより早くお届け

・アプリでの当日作業予約を拡充

ネット予約対応店舗数 2023年9月末時点200店舗(昨年9月から156店舗増)
上期オイル売上高 前年比 +11.3%



2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

②ユニークデータの利活用による「小売業からの進化」

■お客様の最適なモビリティライフの提案

・会員制度リニューアル

お客様のトータルカーライフをアプリ一元管理によりサポート
web予約画面刷新

・カーライフ総合情報サイト「MOBILA」機能追加

MOBILA利用者100万人突破

新ジャンル「モータースポーツ」を追加

MAPサービスで渋滞情報の発信を開始

2023年9月にアプリ版をリリース



MOBILA
MOBILITY as a LIFE



Available on the iPhone
App Store



ANDROID APP ON
Google play



2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

③クルマの安全・安心への対応

■法人向けソリューションビジネスの拡充

法人向けクラウド型社用車管理システム

『FLEETGUIDE』サービス開始

- ・運転日報や運転管理、車検満了日などを一括管理
- ・車両メンテナンス記録や消耗品などの次回交換時期のリマインド設定可能
- ・クラウド型携帯アルコールチェッカー「ALCクラウド」との連携可能



3. 人づくりのための取り組みの継続

①戦略を着実に実行するための人員体制構築

■整備士の採用・育成・定着化

- ・2級・3級整備士短期講習開催
- ・新たに1級整備士試験対策講習の開催
- ・特定技能外国人を対象に3級整備士研修を開催



人員数 (人)	2023年 3月末	2023年 9月末
整備士	3,690	3,729
検査員	1,649	1,708

■リスクリングの推進による人材開発

- ・データリテラシー向上を目的としてIT・DXリスクリングプログラム開始
- ・45～60歳向けにリスクリングやキャリア転換を支援する研修を新設

■女性活躍推進

- ・女性が活躍する環境や仕組みづくりについて、女性課長を対象とした座談会を開催

■長期ビジョン「Beyond AUTOBACS Vision 2032」

- ・オートバックスセブングループのパーパス(存在意義)

社会の交通の安全とお客様の豊かな人生の実現

- ・オートバックスセブンの進化の方向性(ありたい姿)

「出かける楽しさ」を提案し続ける会社へ



■次世代の経営を担う40代以下のメンバーと取締役で 中期経営計画骨子のディスカッションを実施

マテリアリティ	非財務目標	範囲	KPI	2022年度実績	2030年度目標
社会課題を解決する事業の創出	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	19万個/年	23万個/年
		連結	タイヤチェック・駆け込み拠点の構築(連携先の拠点含)	238拠点	734拠点
		連結	地域交通安全イベントの開催	2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	467名	1,000名
		連結	2級整備士の確保と育成	683名	1,100名
		連結	EV対応教育の完了	528名	1,096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	31台	111台	
環境・社会に配慮した取組の充実	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	64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	45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)	0.5万缶/年	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	7店舗	43店舗
		連結	EV車検の推進(車検台数)	363台	3,440台/年
		連結	EV販売の推進(販売台数)	115台	2,500台/年
成長し続ける組織・人材	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	17.9%	30.0%
		連結	女性役職者(課長以上)比率の向上	8.6%	18.0%
		連結	男性育休取得の推進	37.1%	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	34.3%	20.0%
持続可能かつ強固な経営基盤	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	方針策定・開示	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	進捗管理方法の設計完了	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	顧客データ基盤の構築完了。利用促進中	データの連携・活用
単体		データ分析人材の育成	教育受講者50名	320名	

KPI:急速充電器設置

EVの普及が早い都内・都市近郊の 店舗を中心に急速充電器設置を推進

- 2023年3月末時点で急速充電器を7店舗に設置
- 2023年度に急速充電器を6店舗で導入予定
- 超急速充電器の導入も検討



KPI:男性育休取得の推進

連結グループ内で男性育休の取得について 座談会を開催

- 育休取得した男性社員の体験、会社のフォロー体制を連結グループ内で情報共有することにより、男性育休を取得しやすい体制構築を促進

ダイバーシティ&インクルージョン関連目標と進捗

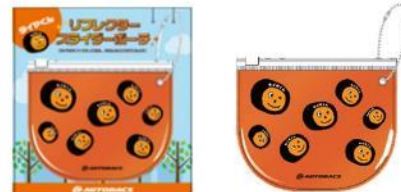
	2021年度	2022年度	2025年度目標	2030年度目標
女性従業員比率	16.7%	17.9%	22.2%	30.0%
女性管理職比率	7.8%	8.6%	15.0%	18.0%
男性育休取得者比率	—	37.1%	90.0%	100.0%

※対象範囲:オートバックスセブングループ連結

非財務目標:交通事故ゼロへの取り組み推進

「令和5年秋の全国交通安全運動」に 合わせて啓蒙活動を実施

- 全国のオートバックスグループ店舗において交通安全啓蒙活動を実施
- お子様を中心に、夜間のライトに反射するリフレクターライダーポーチを無料配布
- クイズ形式でお子様でも交通ルールを学べる動画をオートバックス公式YouTubeチャンネルにて配信



非財務目標:交通事故ゼロへの取り組み推進

「園児送迎バス置き去り防止装置」の 全国出張取り付けサービス本格開始

- カー用品・メンテナンスに精通した担当者による取り付け作業で安全・安心をサポート
- 車両1台から取り付け可能(数百台単位での取り付けも応相談)
- 国土交通省のガイドラインに適合した補助金対象商品を取り扱い



非財務目標:クルマに関わる社会貢献の推進

日本カーシェアリング協会に 車両10台を寄贈

～「クルマを活用した災害支援」として、
定期的な車両寄贈で災害に備える～

- 日本カーシェアリング協会に平時に車両を毎年寄贈することを決定し、本年は軽自動車10台を寄贈
- 本年度から2030年度まで、台風や集中豪雨などの災害が多発する前の平時に車両寄贈を進め、万が一の場合、迅速に被災地に届けられるよう支援



非財務目標:多様な人材が活躍できる企業風土づくり

障がいのある人の働く機会の創出

～社会福祉法人太陽の家との取り組み～

- 子会社(株式会社イー・ディー・イー)を通じ、障がいのある人の雇用、就労支援等を行う太陽の家に、当社グループで使用する名刺の作成・発送をはじめ、さまざまな業務を委託
- 紙製クリアファイルを共同制作し、社内で活用
- 太陽せんべい(菓子)を共同制作し、手土産などに活用



タブレット端末のキitting作業の様子



紙製クリアファイル

KPI:サステナビリティ方針および関連方針の整備

サステナビリティ基本方針、人権方針、ダイバーシティ方針、調達方針を策定

- 当社グループの長期的な企業価値向上と社会の持続的な発展を両立する取り組みを一層強化していくことを目的に、「サステナビリティ基本方針」および関連する方針の整備を行いました。

オートバックスセブングループ サステナビリティ基本方針

1. 環境・社会に配慮した取り組みの充実
2. 社会課題を解決する事業の創出
3. 事業活動に関わるすべての人の人権を尊重
4. 成長し続ける組織・人財
5. コンプライアンス遵守の徹底
6. 健全で強固なガバナンス体制の維持・強化

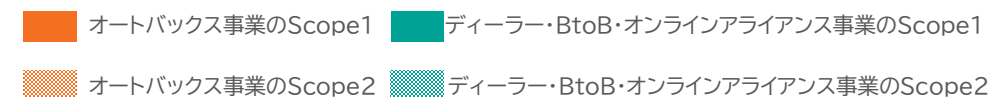
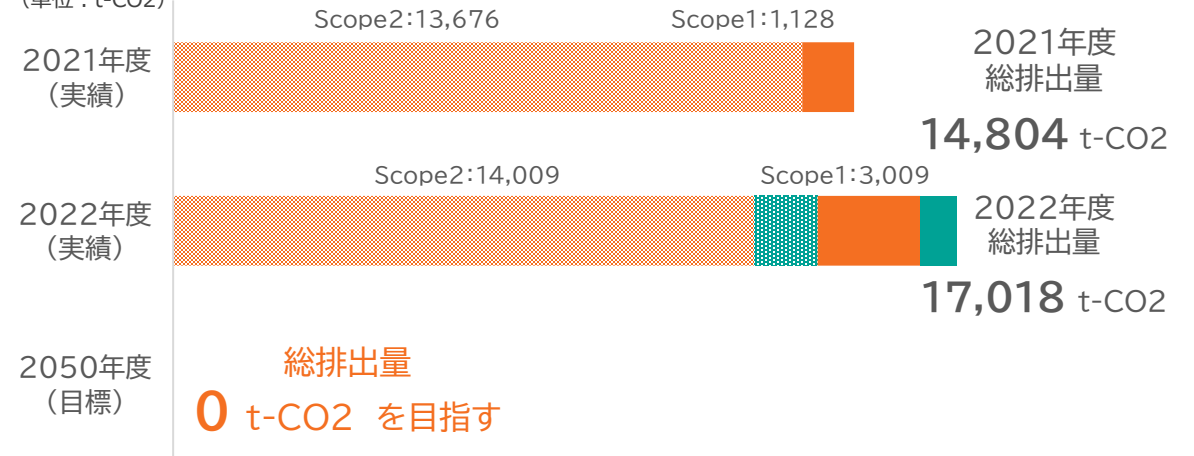
環境への取り組み

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。

スコープ別排出量

(単位: t-CO2)



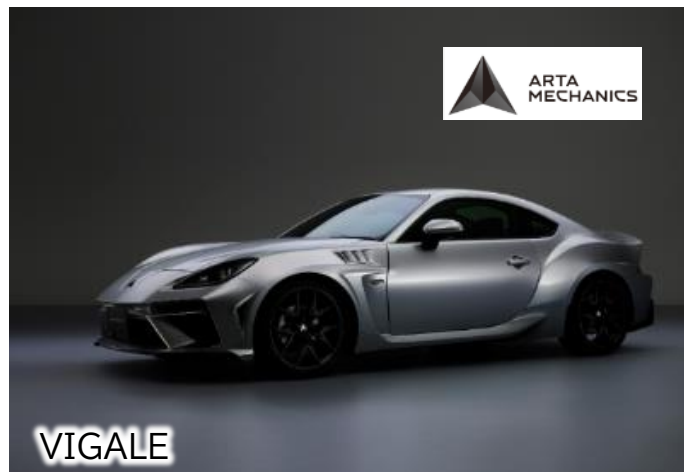


ブランド事業

各事業の取り組み

コンセプトストア『ARTA MECHANICS & INSPIRATIONS』オープン 2023年5月

- 非日常体験や、イベント・パーティーの開催、“インスピレーション”が受け取れるユーザーの体験型施設を目指す
- ネット通販のみで販売していたエアロパーツや、スポーツシートのほか、「ARTA CVSTOS」の Apparelを中心としたアイテムを販売
- イベントでは、TOM'Sが取り扱うカスタムコンプリートカーを展示・販売。パートナーシップ契約を締結したBINGOと、コレクタブルカーのリアルオークションを継続的に開催



VIGALE



ARTA MECHANICS & INSPIRATIONS



店舗内観

海外アライアンス
ネットワーク



海外事業

ネットワーク構築の取り組み

マレーシアにおいて、政府認定共同組合「KOPFALAH」と日本の高品質な中古車販売とメンテナンスの包括的な自動車エコシステムを構築

- KOPFALAHに加盟する公務員が当社より輸入した中古車やカー用品などを購入する際、手軽に融資を受けられることができ、自動車購入ハードルを大幅に下げることができる
- 当社のマレーシア子会社であるAUTOBACS CAR SERVICE MALAYSIA SDN.BHD. が推進する認定店「オーソライズドディーラー」ネットワークを、KOPFALAHの融資プログラムに加盟している現地自動車整備業者へ展開



モハメド ファリーズ モシディ会長:右
海外事業統括 北村 敏雄:左

情報基盤
オンラインネットワーク

ネットワーク構築の取り組み

デジタルエコシステムによる“CDE”の実現

※CDE : **C**ustomer **D**eep **E**ngagement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

株式取得によるDX戦略子会社化

株式会社オートバックスデジタルイニシアチブ

2023年4月3日

- IT 基盤構築に関わる領域の強化
- デジタル人材の育成、全社デジタルリテラシーの向上
- 全従業員ITパスポートの取得を目指す



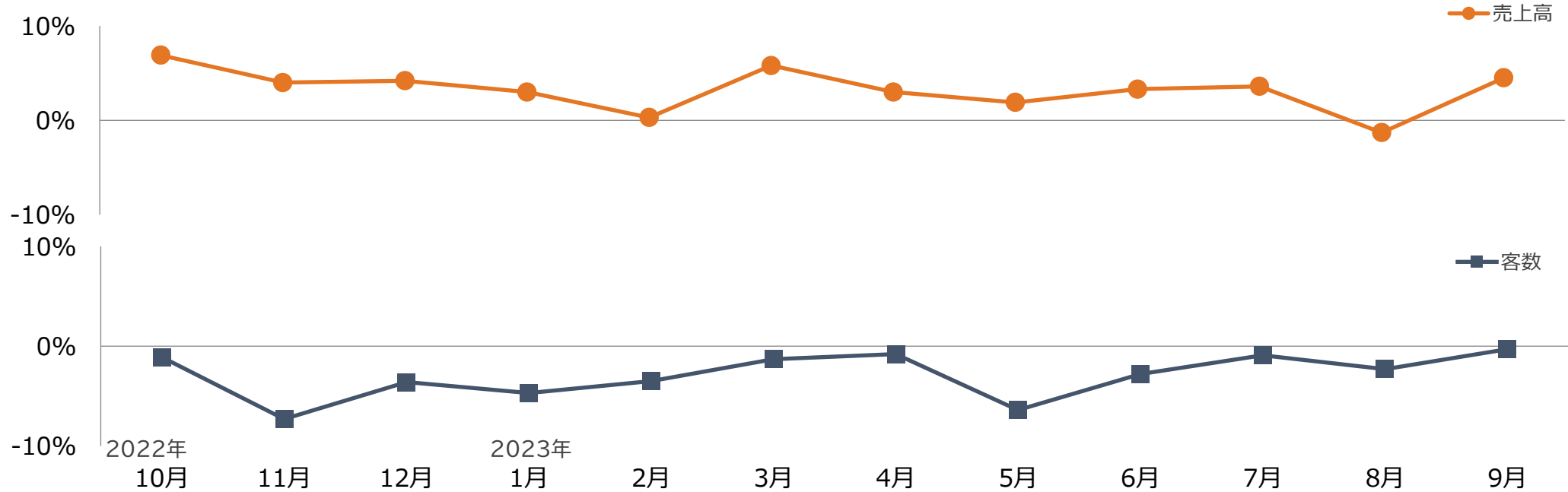
台数合計 **18,356台** 前期比 **+18.0%**

業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	704台
本部へ売却を委託	2,574台
店舗から直接	9,601台
業販 合計	12,879台

小売	
内訳	売上台数
中古車	3,570台
新車	1,907台
小売 合計	5,477台

※国内オートバックス事業およびその他の事業における車買取・販売

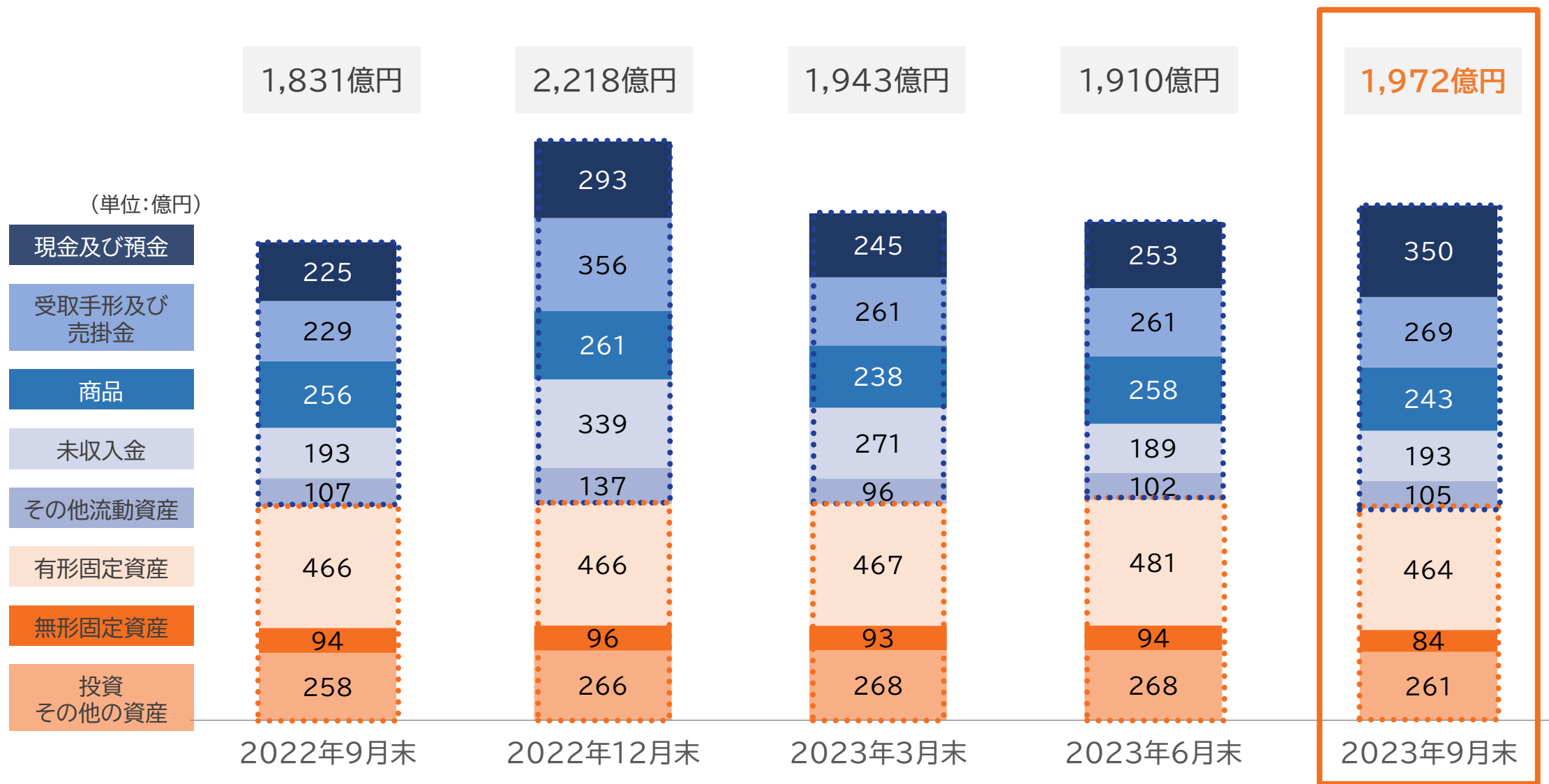
上期 既存店 売上前期比 +2.5% 客数前期比 ▲2.3%



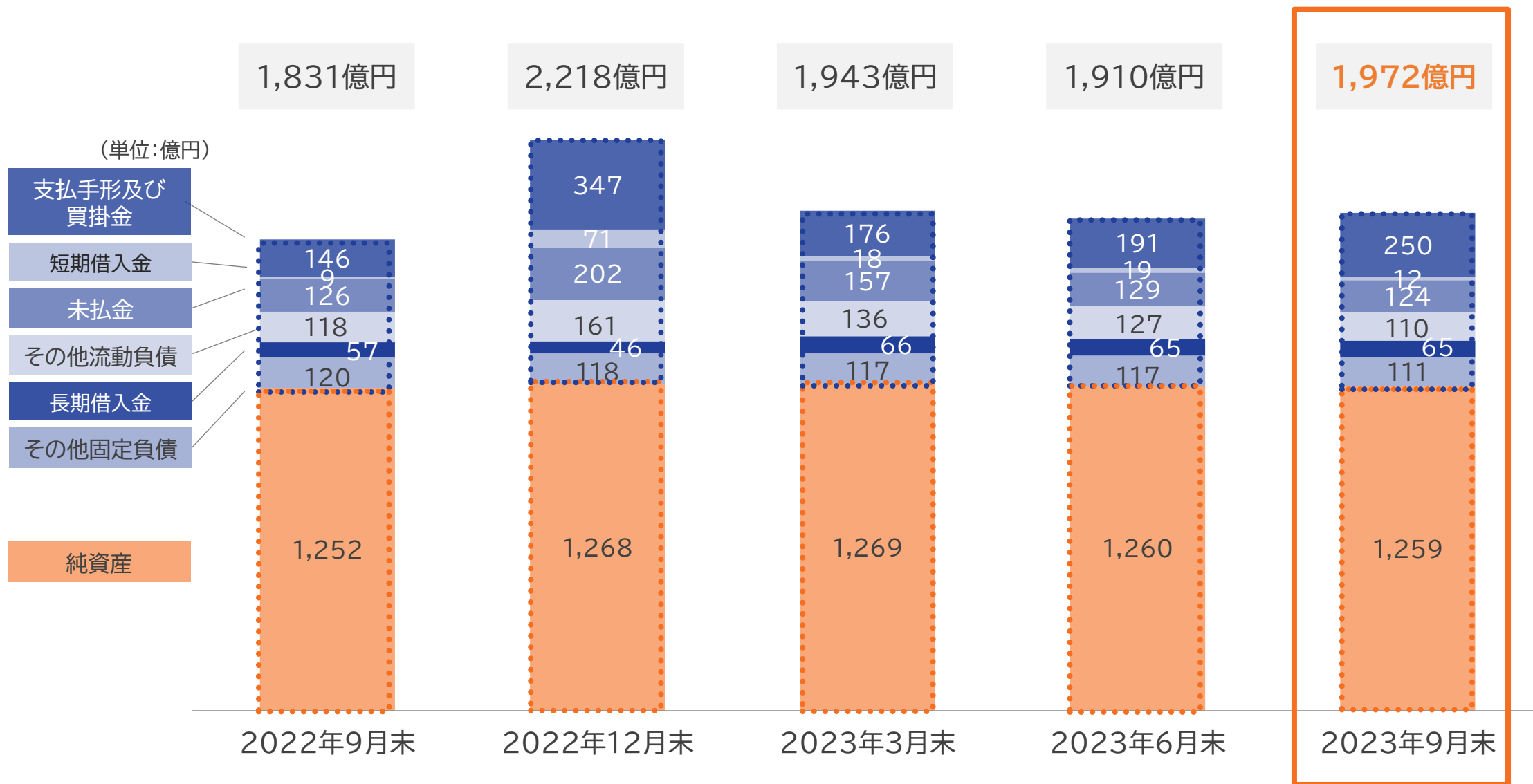
国内	23/3末	2024年3月期							24/3末
		上期(実績)			23/9末	下期(計画)			
		新店	S&B R/L	退店		新店	S&B R/L	退店	
オートバックス	496	+1	+1/▲1		497	+5	+3/▲3		502
スーパーオートバックス	74				74				74
オートバックスセコハン市場	4				4				4
オートバックスエクスプレス	11				11				11
オートバックスカーズ	3				3				3
国内計	588	+1	+1/▲1	—	589	+5	+3/▲3	—	594

海外	23/3末	2024年3月期			24/3末
		上期(実績)	23/9末	下期(計画)	
台湾	6		6		6
シンガポール	2		2		2
タイ	49	+12/▲1	60	+12	72
フランス	10		10		10
マレーシア	5		5		5
インドネシア	3	▲1	2		2
フィリピン	3	+3	6		6
海外計	78	+15/▲2	91	+12	103

※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)

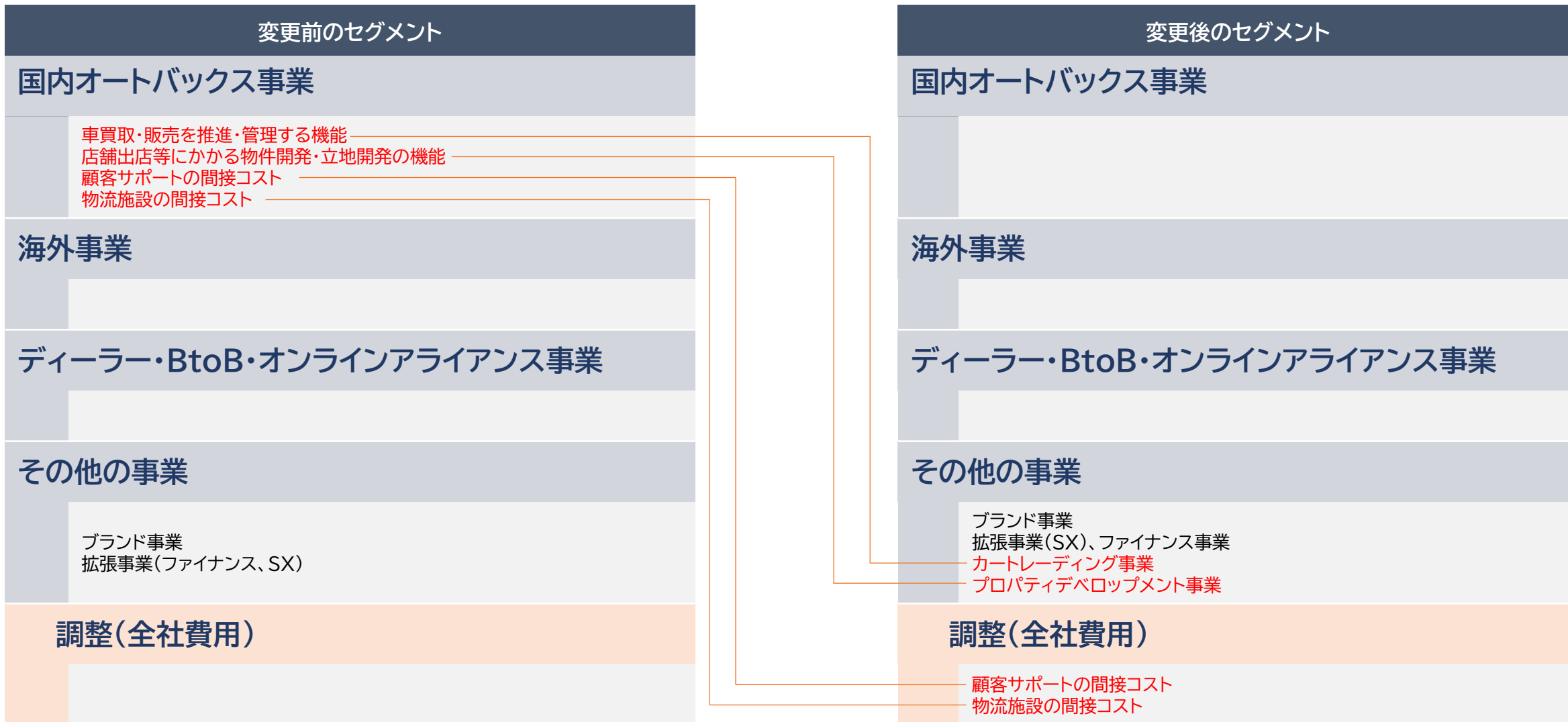


※表示単位未満は切り捨て



※表示単位未満は切り捨て

事業ポートフォリオの見直しを行い、以下のとおり、報告セグメントを変更(変更箇所:赤字)





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。