

2024年3月期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン

2024年5月13日

2024年3月期 連結業績結果 および 2025年3月期 連結業績計画

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 通期の取り組み および 今後の取り組み

7. 持続的かつ中長期的な成長に向けて	P. 21
8. 重点的な取り組みの振り返り	P. 22
9. 中長期的な成長戦略について	P. 31
10. ESG・SDGsに関する取り組み	P. 33
<hr/>	
11. TOPICS	P. 36
12. その他資料	P. 40

2024年3月期 連結業績結果
および2025年3月期 連結業績計画

管理統括
平賀 則孝

上期は既存車のメンテナンス需要を背景に堅調に推移するも、下期は暖冬の影響で冬季用品の販売が低迷
フランチャイズ(FC)チェンパッケージ変更に伴い店舗在庫の価格低減措置を実施し、減収減益

	(単位:億円)	2024年3月期			2024年3月期 計画	
	2023年3月期	実績	前期比	3/29発表 計画比	10/30発表※1	3/29発表※1
連結売上高	2,362	<u>2,298</u>	▲ 2.7%	+0.9%	2,342	2,279
売上総利益	794	<u>754</u>	▲ 5.1%	+1.1%	802	745
売上総利益率	33.6%	32.8%			34.2%	32.7%
販管費	677	<u>674</u>	▲ 0.5%	▲ 0.8%	683	679
営業利益	117	<u>80</u>	▲ 31.7%	+21.4%	119	66
営業利益率	5.0%	3.5%			5.1%	2.9%
経常利益	115	<u>80</u>	▲ 30.1%	+20.8%	116	67
親会社株主に帰属する 当期純利益	72	<u>63</u>	▲ 12.2%	▲ 0.7%	90	64

※表示単位未満は切り捨て ※対売上比・前期比等は円単位で計算

(※1)通期業績計画を修正

【国内】

- ✓ 暖冬の影響で冬タイヤ・タイヤチェーンなどの冬季用品の売上が大幅前年割れ
- ✓ 既存車のメンテナンス需要を背景に、車検・整備、オイル、バッテリーが好調
- ✓ 中古車買取を強化し、車買取・販売が好調
- ✓ FCチェーンパッケージ変更※に伴う店舗在庫の価格低減措置により利益が減少
- ✓ ディーラー事業の孫会社2社を株式譲渡

【海外】

- ✓ 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・粗利が大幅伸長し、黒字化を達成
- ✓ 事業ポートフォリオの見直しを実施

※3/29発表 [オートバックスフランチャイズチェーンパッケージ等の変更に関するお知らせ](#)

	(単位:百万円)	2024年3月期	2023年3月期(※1)	前期比	総括
国内 オートバックス 事業 (※2)	総売上高	172,113	174,577	▲1.4%	メンテナンス需要を背景に、オイル・バッテリーが好調。また、車買取・販売も好調。一方で、暖冬の影響により冬季用品が不調。FCチェンパッケージ変更に伴う店舗在庫の価格低減措置により、利益が減少。
	売上総利益	56,120	59,707	▲6.0%	
	販管費	39,398	38,467	+2.4%	
	営業利益	16,721	21,239	▲21.3%	
海外事業	総売上高	15,375	13,531	+13.6%	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を強化。また、フランスの不採算店舗2店舗を閉店。結果、黒字化。
	売上総利益	6,586	5,673	+16.1%	
	販管費	6,484	5,881	+10.3%	
	営業利益	101	▲207	-	
ディーラー・ BtoB・ オンライン アライアンス事業	総売上高	44,260	49,196	▲10.0%	ディーラー事業は、孫会社2社を譲渡し売上が減少。BtoB事業は、車両メンテナンス需要を背景に、エンジンオイルなどの卸売子会社が堅調。オンラインアライアンス事業は、取扱商品を拡充し売上が増加。
	売上総利益	9,338	10,612	▲12.0%	
	販管費	9,387	10,331	▲9.1%	
	営業利益	▲49	281	-	
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 カードレーディング事業 プロパティデベロップメント事業	総売上高	18,073	18,577	▲2.7%	ブランド事業の一部撤退により赤字縮小。ファイナンス事業ではリース取引が好調。
	売上総利益	3,378	3,467	▲2.6%	
	販管費	4,037	4,534	▲10.9%	
	営業利益	▲659	▲1,066	-	
調整額	営業利益	▲8,105	▲8,524	-	

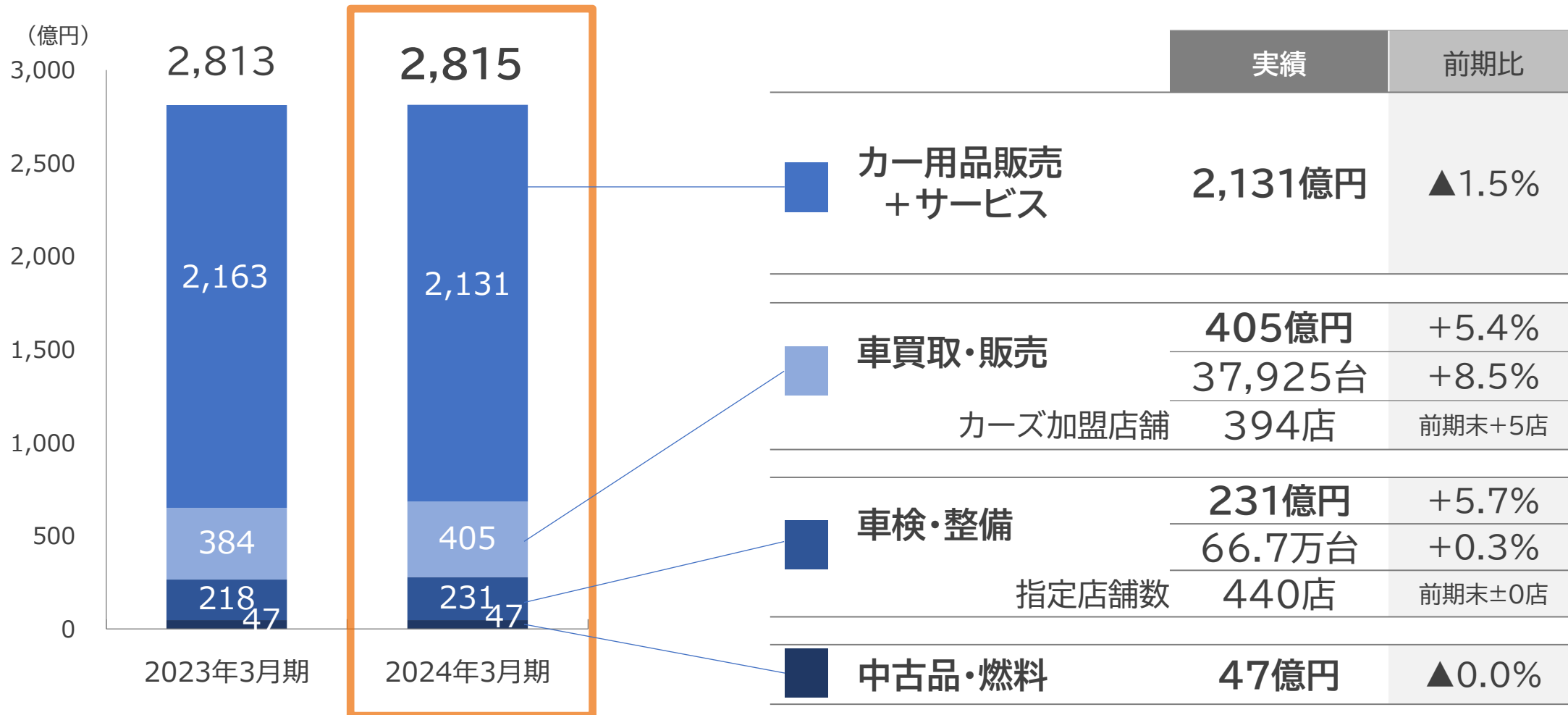
※セグメントの総売上高はセグメント間取引を含む

※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

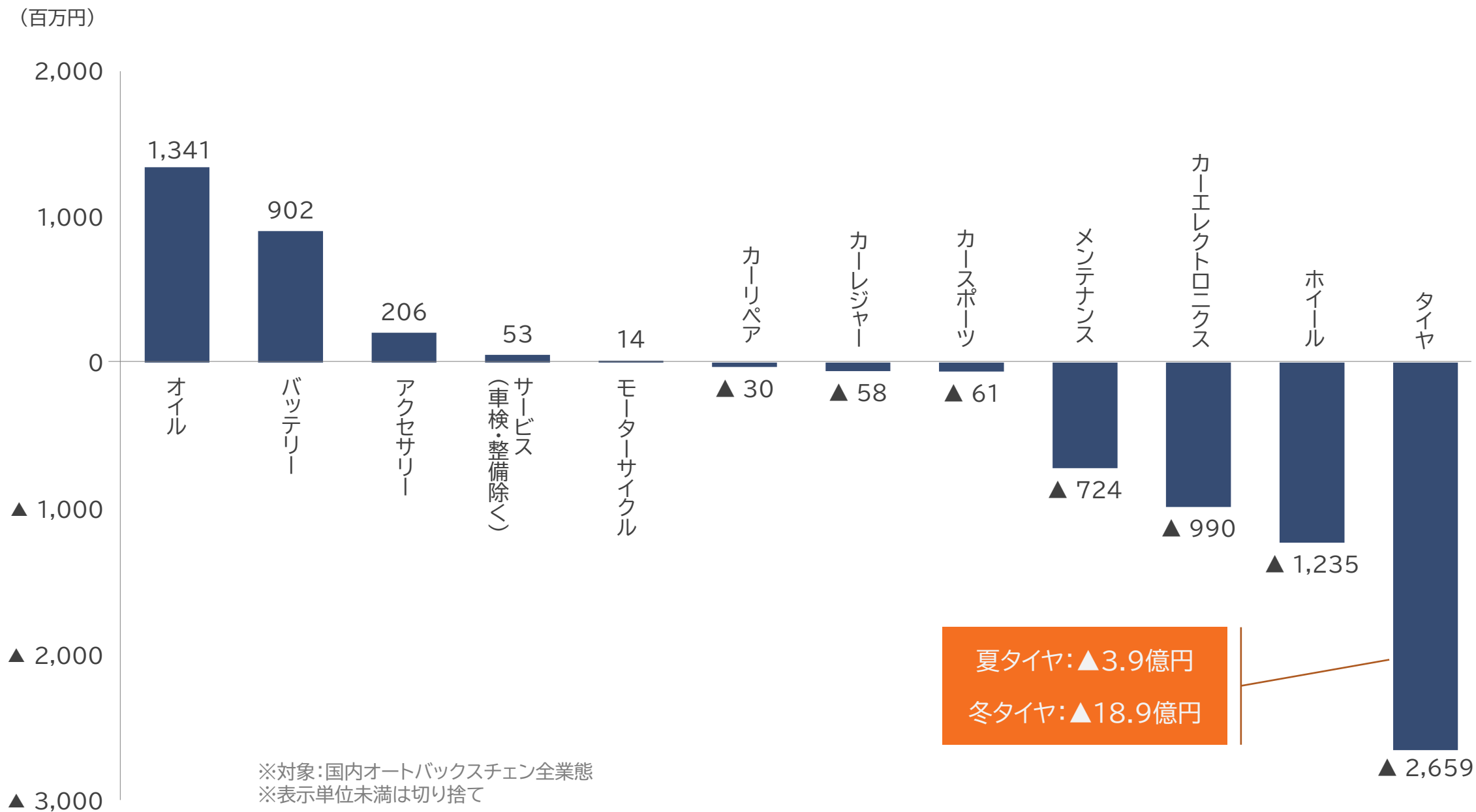
(※2) 国内オートバックス事業の車買取・販売の一部は、2024年3月期の報告セグメント変更により、その他の事業に移管

国内店舗売上高 **2,815億円** 前期比 **+0.0%**

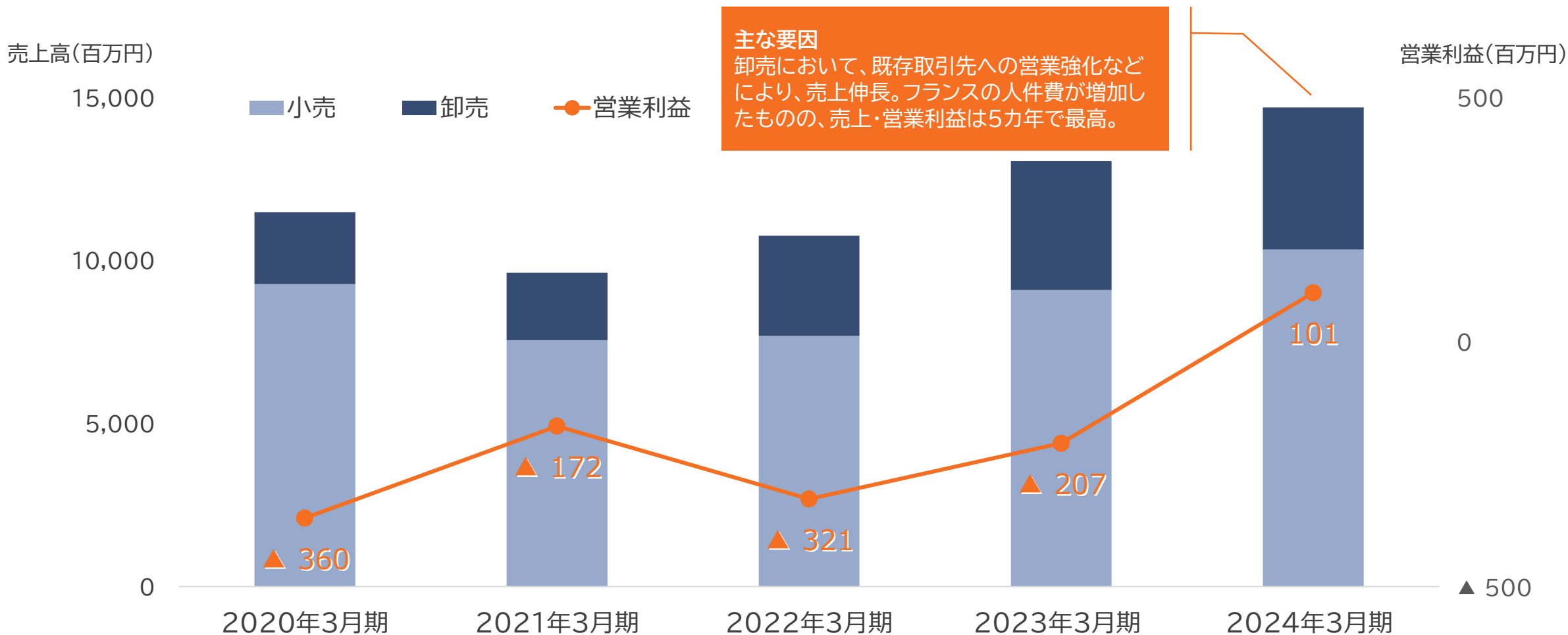


※対象：国内オートバックスチェーン全業態。ただし、車買取・販売には、その他の事業の売上を一部含む
 ※表示単位未満は切り捨て ※前期比は円単位で計算

2024年3月期 商品別 カー用品売上高増減額（前期差 全店ベース）



既存取引先への営業強化などにより売上が伸長し、黒字化



※表示単位未満は切り捨て

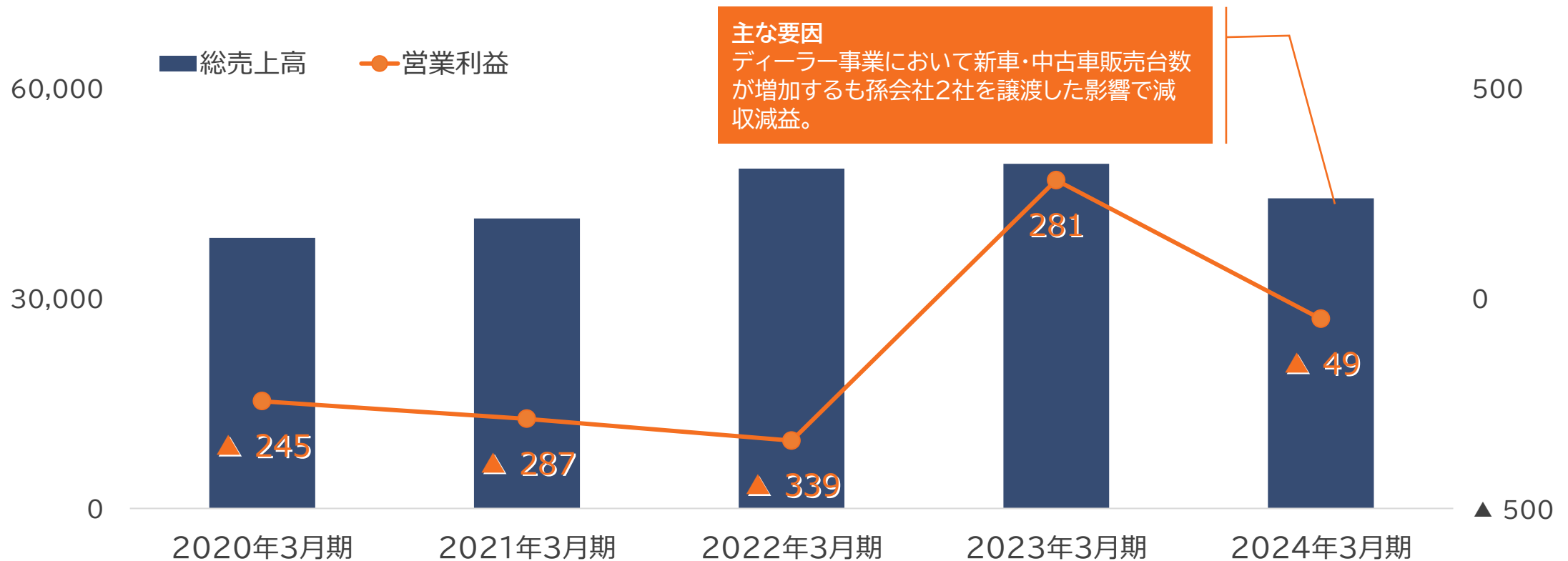
(単位:百万円)	フランス		オーストラリア		シンガポール		中国		マレーシア	
店舗数	8		—		2		—		5	
累計期間	24/3 通期	23/3 通期	24/3 通期	23/3 通期	24/3 通期	23/3 通期	24/3 通期	23/3 通期	24/3 通期	23/3 通期
売上高	8,376	7,271	2,625	2,812	1,855	1,714	1,223	1,382	113	116
販管費	4,566	3,836	691	678	761	717	275	251	61	57
営業利益	▲395	▲123	67	163	37	▲30	2	▲143	▲12	▲11
状況	<p>冷夏や降雨により夏季用品の需要が減少。価格の適正化や営業活動の最適化などの対策により、売上が増加。 一方、法定最低賃金の引き上げにより人件費が増加。 2月に、不採算の2店舗を閉店。</p>		<p>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。</p>		<p>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。</p>		<p>日本国内への輸出が増加し、営業損益が黒字転換。 (※前期に一部滞留在庫を処分)</p>		<p>卸売上の拡大に向けAD(オーソライズドディーラー)店舗数を拡大するも、既存顧客のリピートオーダーが課題。</p>	

※表示単位未満は切り捨て

- ・ディーラー事業は、Audi正規ディーラーを運営する子会社が好調も、孫会社2社を譲渡した影響で減収減益
- ・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、自社ECサイトのアイテム数を増やすなどの取り組み強化により増収増益

総売上高(百万円)

営業利益(百万円)



※セグメントの総売上高はセグメント間取引を含む ※ 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いません

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トーレン栃木の全株式を譲渡



Audi 柏の葉

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、バス置き去り防止装置などの出張取付サービスが堅調
- ✓ 日産自動車株式会社との協業で、車種専用アイテムの企画開発・販売



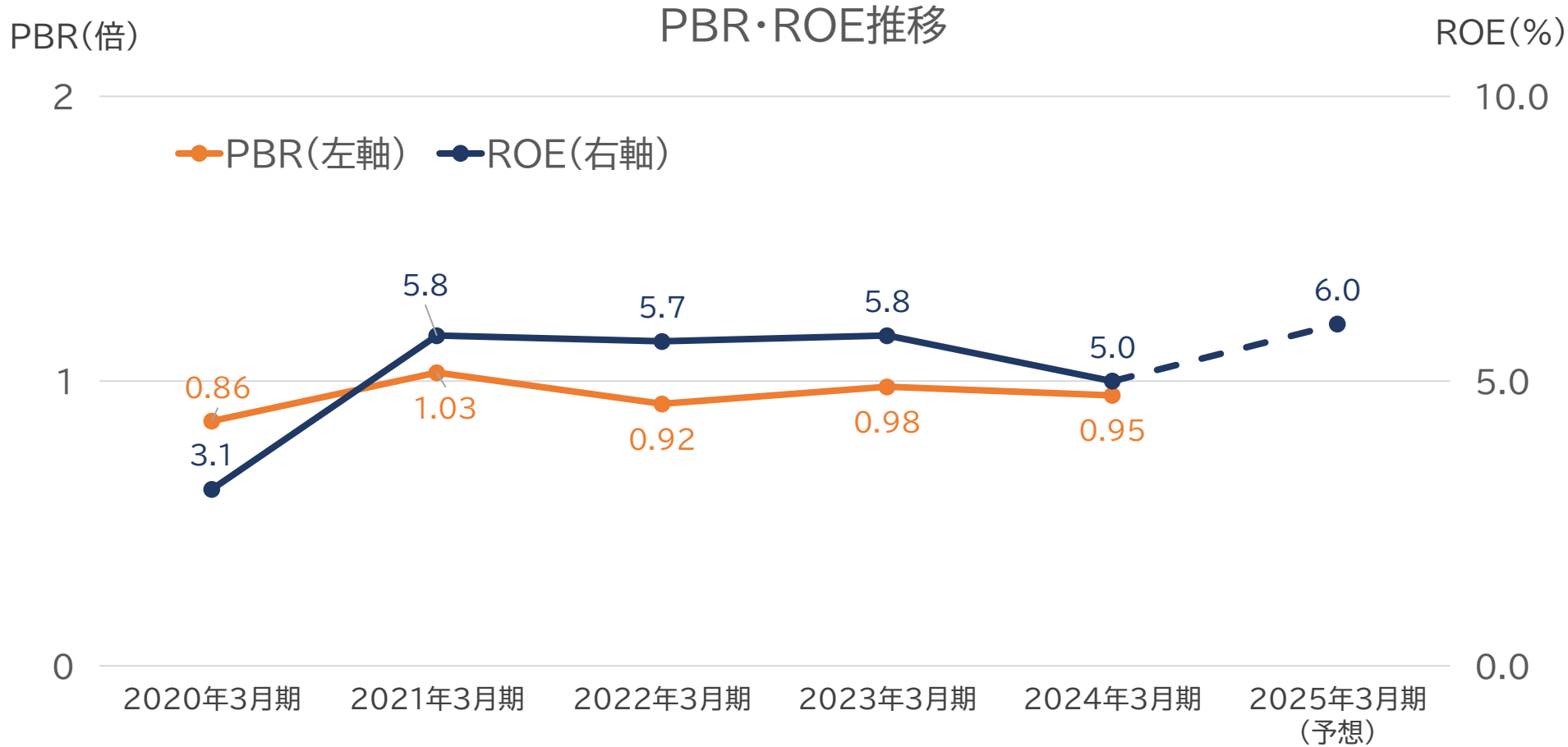
日産セレナ専用インテリアアイテム

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
- ✓ 携帯アルコールチェッカー「ALCクラウド」の機能を搭載した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

プラス要因

- ✓ 車齢の長寿化にともなう車検・整備、メンテナンスの需要が増加
- ✓ 新車生産の回復基調にともなうアクセサリーの需要が増加
- ✓ 中古車買取・販売の需要が増加

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

国内オートバックスチェーン 店舗売上高計画（前期比）

	上期計画	下期計画	通期計画
既存店	+2.5%	+4.3%	+3.5%
全店	+3.1%	+4.9%	+4.0%

※対象:国内オートバックスチェーン全業態の売上高

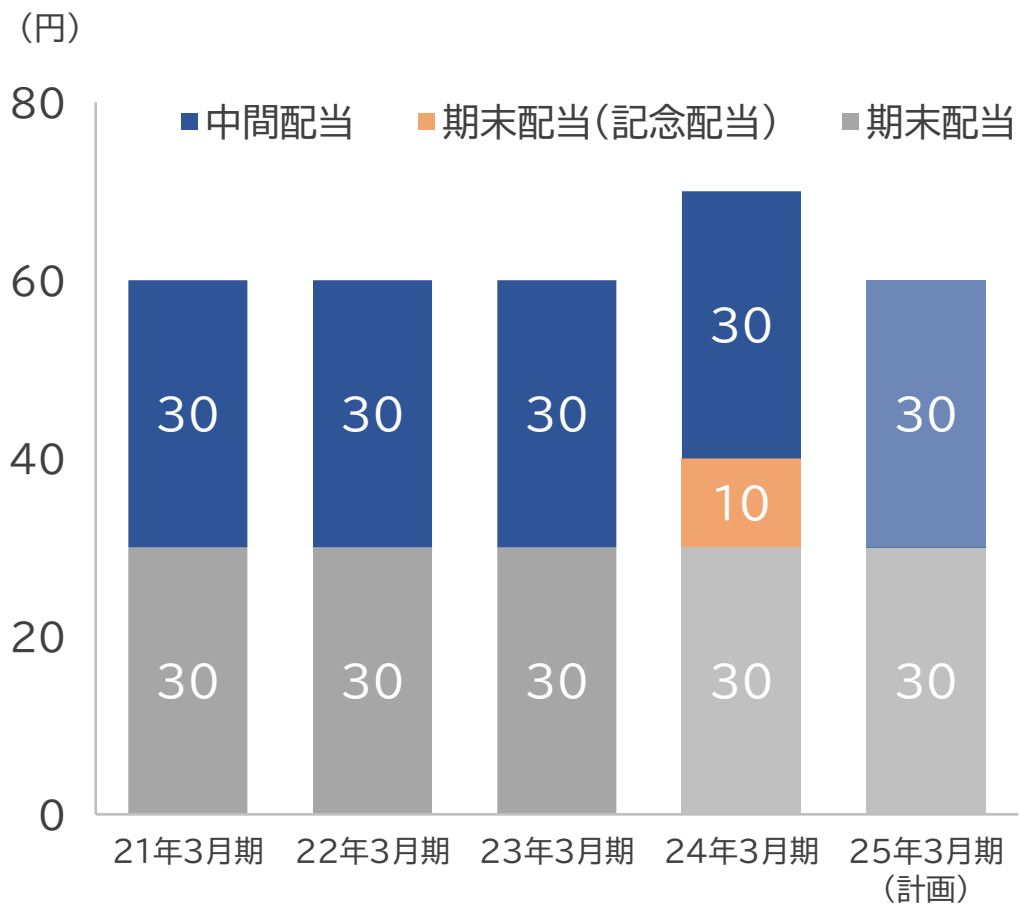
	2024年3月期	2025年3月期【計画】					
	通期実績	上期	前期比	下期	前期比	通期	前期比
(単位:億円)							
連結売上高	2,298	1,096	▲2.0%	1,306	+10.8%	2,403	+4.5%
売上総利益	754	382	+2.1%	451	+18.9%	834	+10.6%
売上総利益率	32.8%	34.9%		34.6%		34.7%	
販管費	674	347	+2.3%	366	+9.6%	714	+5.9%
営業利益	80	34	+0.2%	85	+87.4%	120	+49.8%
営業利益率	3.5%	3.2%		6.5%		5.0%	
経常利益	80	37	+10.6%	87	+86.2%	125	+54.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	63	25	▲0.5%	51	+322.6%	77	+21.2%
ROE	5.0%					6.0%	

※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

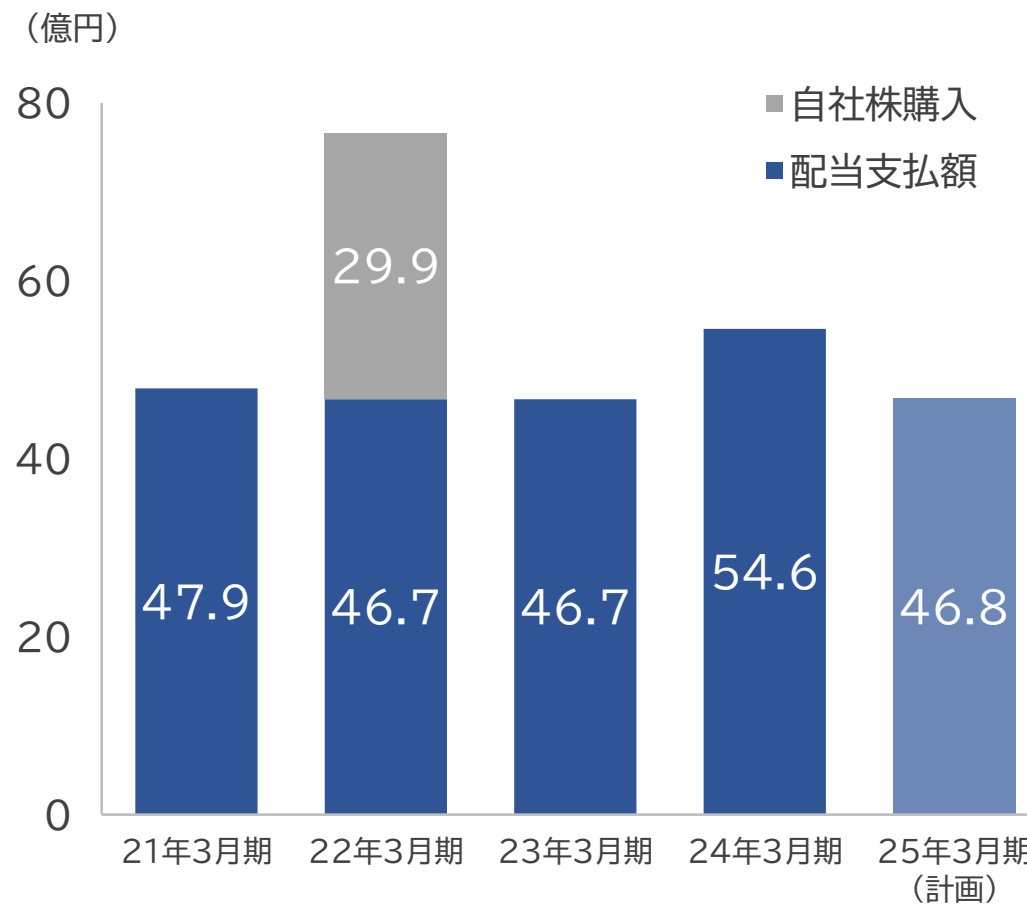
		2024年3月期 通期実績	2025年3月期【計画】			
			上期	下期	通期	前期比
(単位:百万円)						
国内オートバックス事業	総売上高	172,113	84,164	98,641	182,805	+6.2%
	営業利益	16,721	7,480	12,520	20,000	+19.6%
海外事業	総売上高	15,375	9,131	9,743	18,875	+22.8%
	営業利益	101	110	290	400	+292.8%
ディーラー・BtoB・ オンラインアライアンス事業	総売上高	44,260	19,317	21,839	41,157	▲7.0%
	営業利益	▲49	10	630	640	—
その他の事業	総売上高	18,073	6,566	10,865	17,430	▲3.6%
	営業利益	▲659	▲100	▲40	▲140	—
調整額	営業利益	▲8,105	▲4,040	▲4,860	▲8,900	—

※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

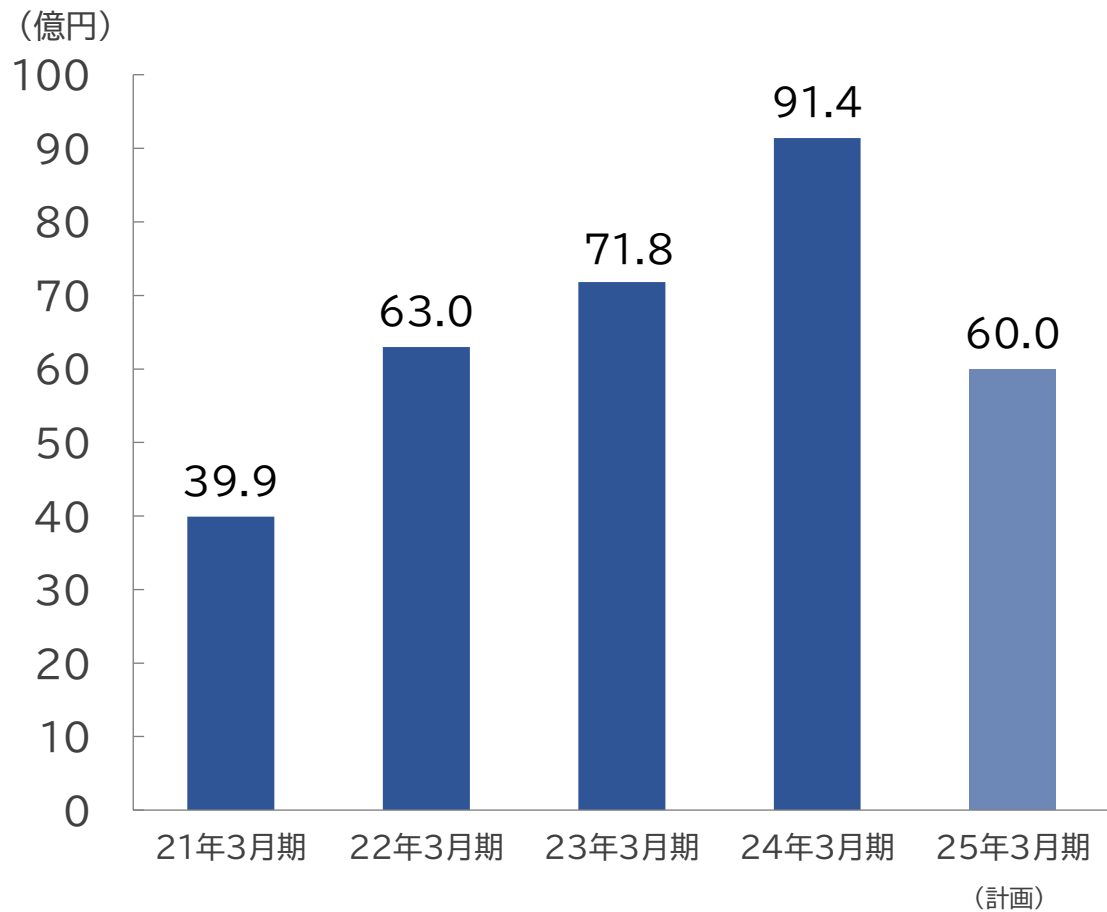


配当と自社株買い金額

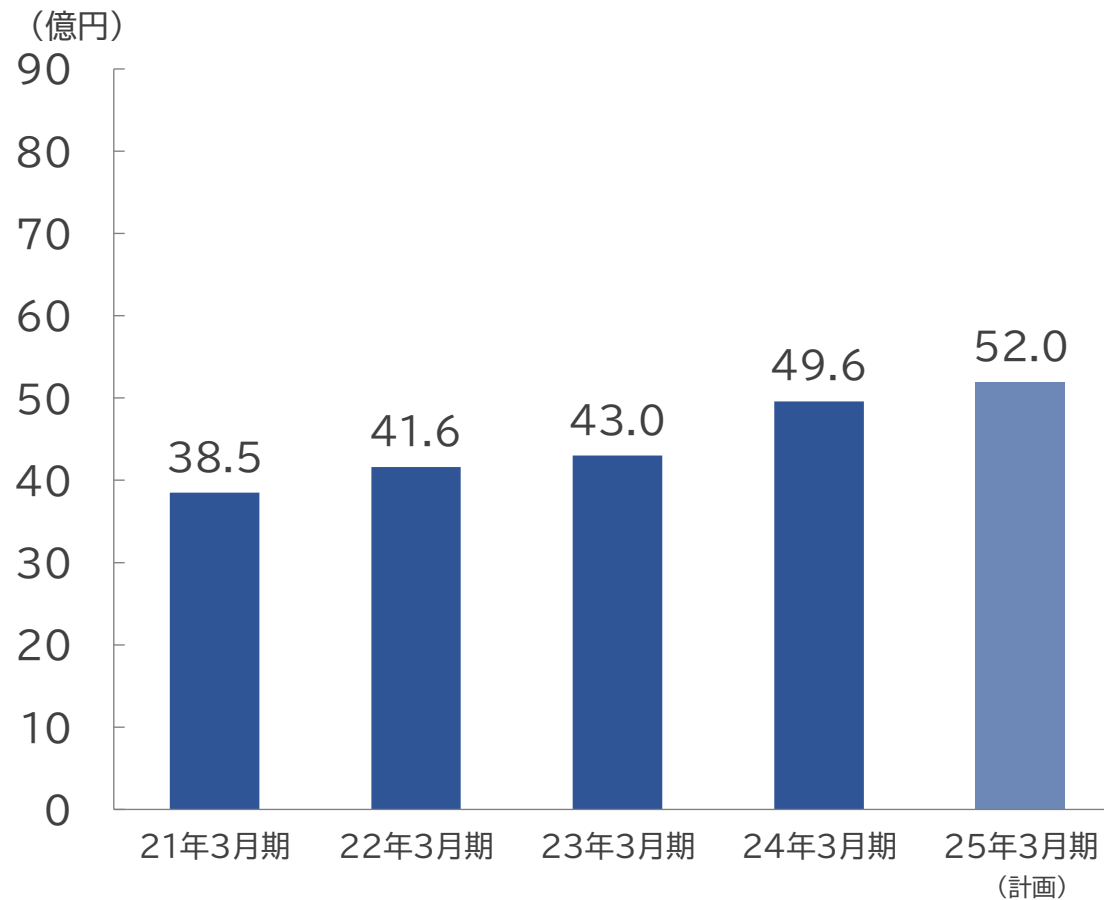


※表示単位未満は切り捨て

設備投資



減価償却費



※表示単位未満切り捨て

国内	23/3末	2024年3月期							24/3末
		上期			23/9末	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	496	+1	+1/▲1		497	+2	+2/▲2		499
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	4				4			▲1	3
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	+2	+3/▲3	▲1	590

海外	23/3末	2024年3月期			24/3末
		上期	23/9末	下期	
台湾	6		6		6
シンガポール	2		2		2
タイ	49	+12/▲1	60	+22	82
フランス	10		10	▲2	8
マレーシア	5		5		5
インドネシア	3	▲1	2	▲2	0
フィリピン	3	+3	6		6
海外計	78	+15/▲2	91	+22/▲4	109

※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)
 ※2024年4月より、インショップおよび併設店も店舗数としてカウントし、開示いたします

2024年3月期 通期の取り組み
および今後の取り組み

代表取締役 社長
堀井 勇吾

- 持続的かつ中長期的な成長に向けて
- 重点的な取り組みの振り返り
- 中長期的な成長戦略について
- 2025年3月期の計画
- ESG・SDGsに関する取り組み

オートバックス
フランチャイズチェーン改革
～フランチャイズパッケージ等の変更を実施～



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「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

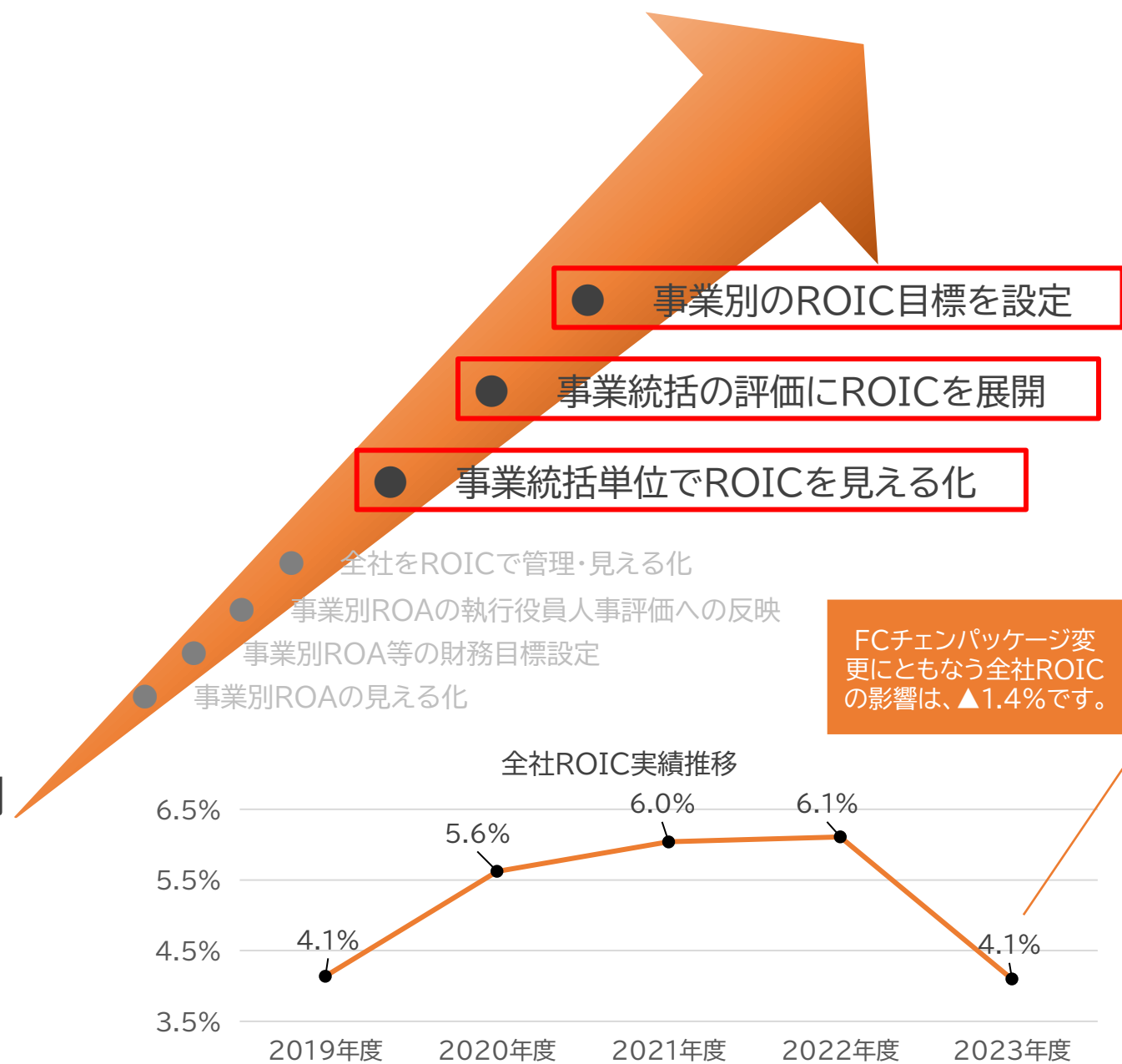
- ・資本の最適な配分を追求
- ・リターンの最大化と無駄な資本の削減

■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

■主な取り組み

・国内オートバックス事業

チェーン本部のコスト構造改革と共にオートバックス店舗へ人員を再配置
オートバックスフランチャイズチェーンパッケージ等の変更を実施

・海外事業

AUTOBACS FRANCE S.A.S.の不採算店舗を閉鎖し、収益性を向上
PT AUTOBACS INDOMOBIL INDONESIAの合併解消による収益性の改善

・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

・カートレーディング事業

車買取・販売事業を独立事業化し、2024年4月よりフランチャイズ加盟店を募集開始

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

- ・BYDディーラーを新規出店(BYD AUTO 宇都宮、練馬など)
- ・EVの企画・製造・販売を行うASF株式会社へ出資
- ・スーパーオートバックス広島観音新町に超急速EV充電器を設置

■新たな商品・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
- ・オートバックスグループ店舗でマイクロモビリティの取り扱い開始



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

- ・ECで購入した商品と取付作業費用の事前決済
お客様へ商品・サービスをスピーディに受渡し
- ・「待ち時間予約」によるタイムパフォーマンスの向上
「待ち時間予約」対応店舗数 256店舗(2024年3月末時点)
対象店舗を全店舗へ拡大
- ・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
お客様の手元に商品をより早くお届け



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180万人突破
新ジャンル「モータースポーツ」「スキー・スノボ」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

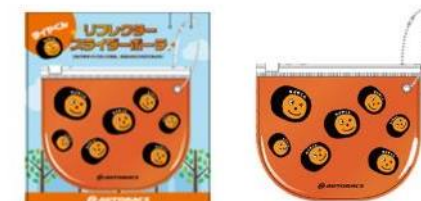


2. 持続的成長に向けた取り組みの強化

③クルマの安全・安心への対応

■交通事故ゼロへの取り組みを推進

- ・地域密着型の交通安全啓蒙イベントを開催
全国各地のオートバックスグループ店舗にて、
管轄の警察をはじめ官公庁と連携したイベント実施
- ・春と秋の全国交通安全運動に合わせ啓蒙活動を実施
店舗でのポスター掲示やリフレクターポーチの無料配布、
交通安全啓蒙動画のYouTube配信を実施



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

- ・フィリピンの有名大学と共同で整備士のキャリア人材を育成

人員数 (人)	2023年 3月末	2024年 3月末	増減
3級整備士	1,127	1,166	+39
2級整備士	2,525	2,596	+71
検査員	1,649	1,735	+86

■リスキ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リスキリングプログラムを実施
- ・本社スタッフの店舗業務スキルの習得推進

■人事施策の実施

- ・人事制度の見直し
- ・早期退職優遇制度および関連の退職により約70名の合理化
- ・コストセンターよりプロフィット部門への人員配置(約100名)



■長期ビジョン「Beyond AUTOBACS Vision 2032」を公表(2023年5月)

■2024中期経営計画「Accelerating Towards Excellence」を公表(2024年5月)



【数値計画（連結）】

売上高	2,403億円
営業利益	120億円
経常利益	125億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	77億円
ROE	6.0%
ROIC	6.0%

マテリアリティ	非財務目標	範囲	KPI	2023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）	250拠点	734拠点
		連結	地域交通安全イベントの開催	9回/年	25回/年(※)
	整備士の地位向上と育成	連結	検査員の確保と育成	510名	1,000名
		連結	2級整備士の確保と育成	726名	1,100名
		連結	EV対応教育の完了	586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	45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	73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	124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）	3万缶/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	6店舗	43店舗
		連結	EV車検の推進（車検台数）	516台/年	3,440台/年
		連結	EV販売の推進（販売台数）	324台/年	2,500台/年
成長し続ける組織・人財	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	18.4%	30.0%
		連結	女性役職者(課長以上)比率の向上	7.9%	18.0%
		連結	男性育休取得の推進	58.0%	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	既存方針定点チェック、関連方針策定・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	社内周知及び適切な開示の実施	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72名	320名	

※2030年度目標を上回ったため、2030年度目標を上方修正
※速報値

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EV充電器設置を推進

- 2023年度は急速充電器を3店舗に導入
そのうち、1店舗に150kWの超急速EV充電器を設置
- 2024年度は7店舗へ導入予定
- 全国のスーパーオートバックス72店舗への
急速EV充電器設置を検討



2024年1月に広島市内初の蓄電池型 超急速 EV充電器を設置
スーパーオートバックス広島観音新町(広島県広島市)

非財務目標:クルマに関わる社会貢献の推進

「令和6年能登半島地震」の被災者支援へ 車両4台を寄贈

- 日本カーシェアリング協会への車両
寄贈を通じて、被災地における迅速
な復旧に貢献
- クルマに関わる支援以外にも、店舗
における義援金募金箱の設置や、
マッチングギフトによる寄付を実施



「令和6年能登半島地震」の被災者支援のため車両
4台を寄贈
スーパーオートバックス・高岡(富山県高岡市)

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～

- 子会社を通じ、障がいのある人の雇用、
就労支援などを行う太陽の家に、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
- 店舗における交通安全啓蒙活動で配布
したリフレクターポーチ製作も連携





オートバックスは、2024年11月に1号店出店から50周年を迎えます

各事業の取り組み

国内オートバックス事業

オートバックス会員制度リニューアル
(2023年9月)

- 会員制度を18年ぶりにリニューアル
- 特典内容やランクアッププログラムを見直し、さらに魅力的な会員制度へ

アプリで一元管理! どんどんランクアップ! 特典内容充実!

オートバックスを使えば使うほどおトクなプログラム

これからは
アプリに
変わります

オートバックス会員制度

リニューアル!

PBや50周年記念商品を通じた商品力の強化

- PB商品を中心に商品開発を強化し、オートバックスの独自性の創出と店舗の魅力向上を図る



オートバックス誕生50周年記念商品

AQ.(オートバックスオリエティ.)

ネットワーク構築の取り組み

カートレーディング事業

車買取・販売事業のオートバックスカーズ フランチャイズ加盟を募集開始

- フランチャイズ加盟をオートバックスグループ外に広げ、車買取・販売事業をさらに拡大
- 2024年4月に募集開始し、2025年4月より運営を開始



海外事業

海外アライアンスネットワーク

フィリピンの有名大学と自動車整備士の キャリア人材育成へ

- フィリピンの学生が自動車整備を学ぶ教育環境を整備し、運営費用を寄付
- 日本の整備士資格の取得を目指す教育コースを開発・運営
- 日本における自動車整備人材不足の解決に寄与



各事業の取り組み

ディーラー事業

ZEV普及への対応とEVショップの開設

(2024年3月)

- ・「BYD AUTO 練馬」オープン
- ・EV中古車の取り扱いや、EV充電器・蓄電池、ソーラーパネルの設置などのサービスを開始



BYD AUTO 練馬(内観)

BtoB事業

法人向けソリューションビジネスの拡充

- ・クラウド型携帯アルコールチェッカー「ALCクラウド」の機能を搭載した、法人向けクラウド型社用車管理システム「FLEETGUIDE」のサービスを開始
(2023年7月)
- ・「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を本格始動
(2023年9月)



各事業の取り組み



ブランド事業

GORDON MILLER MOTORS 新型キャンピングカー「GMLVAN G-01」を発売

(2024年3月)

- GMLVANシリーズ最大車両
- GORDON MILLERブランドの取り扱いアイテム数は900アイテム以上



拡張事業

オートバックスグループ店舗にて マイクロモビリティの取り扱いを開始

(2024年2月)

- 一部店舗にて電動キックボードの販売を開始
- 店舗敷地内での試乗が可能
- 整備・メンテナンスを随時実施予定



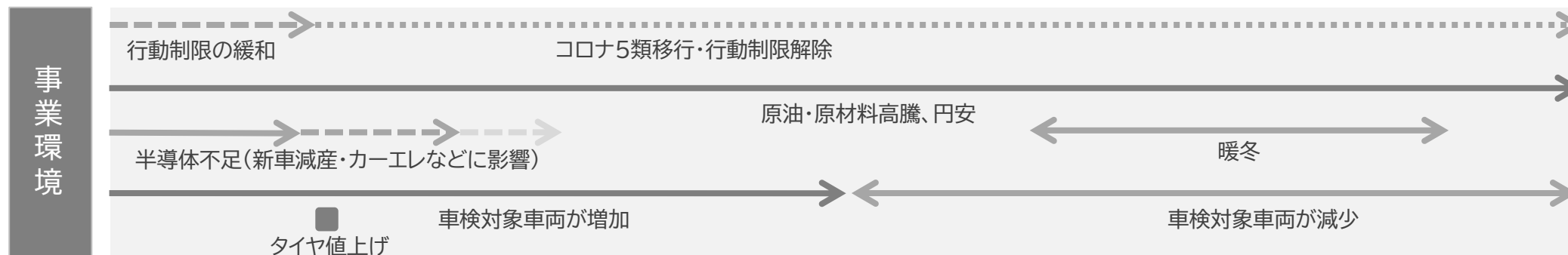
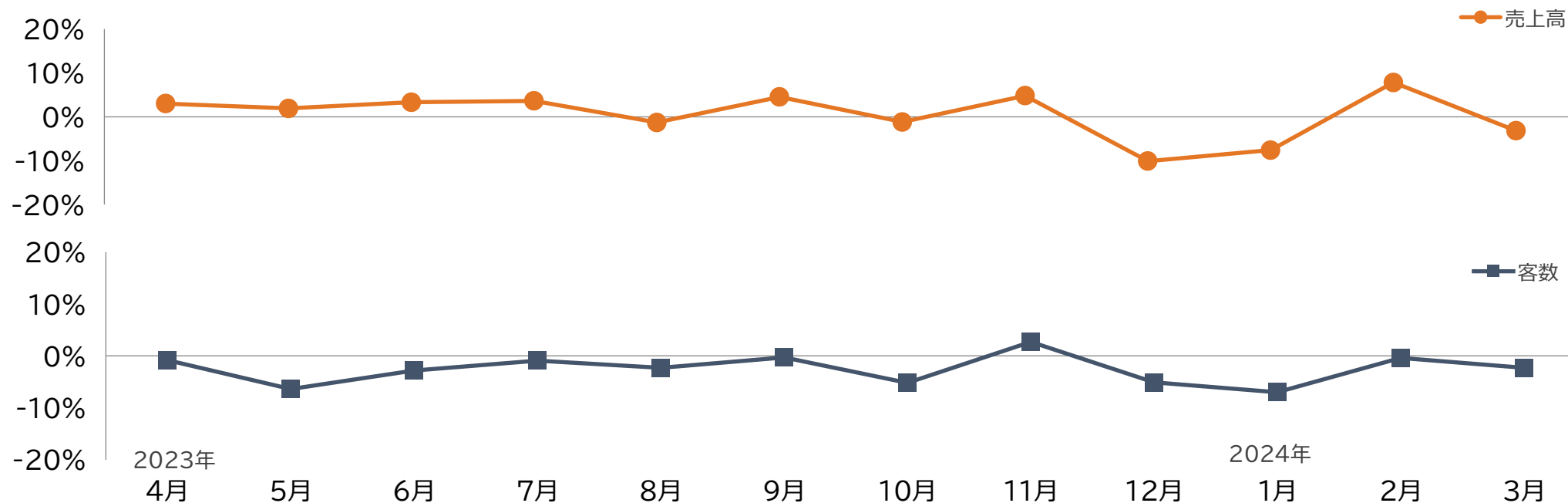
台数合計 **37,925台** 前期比 **+8.5%**

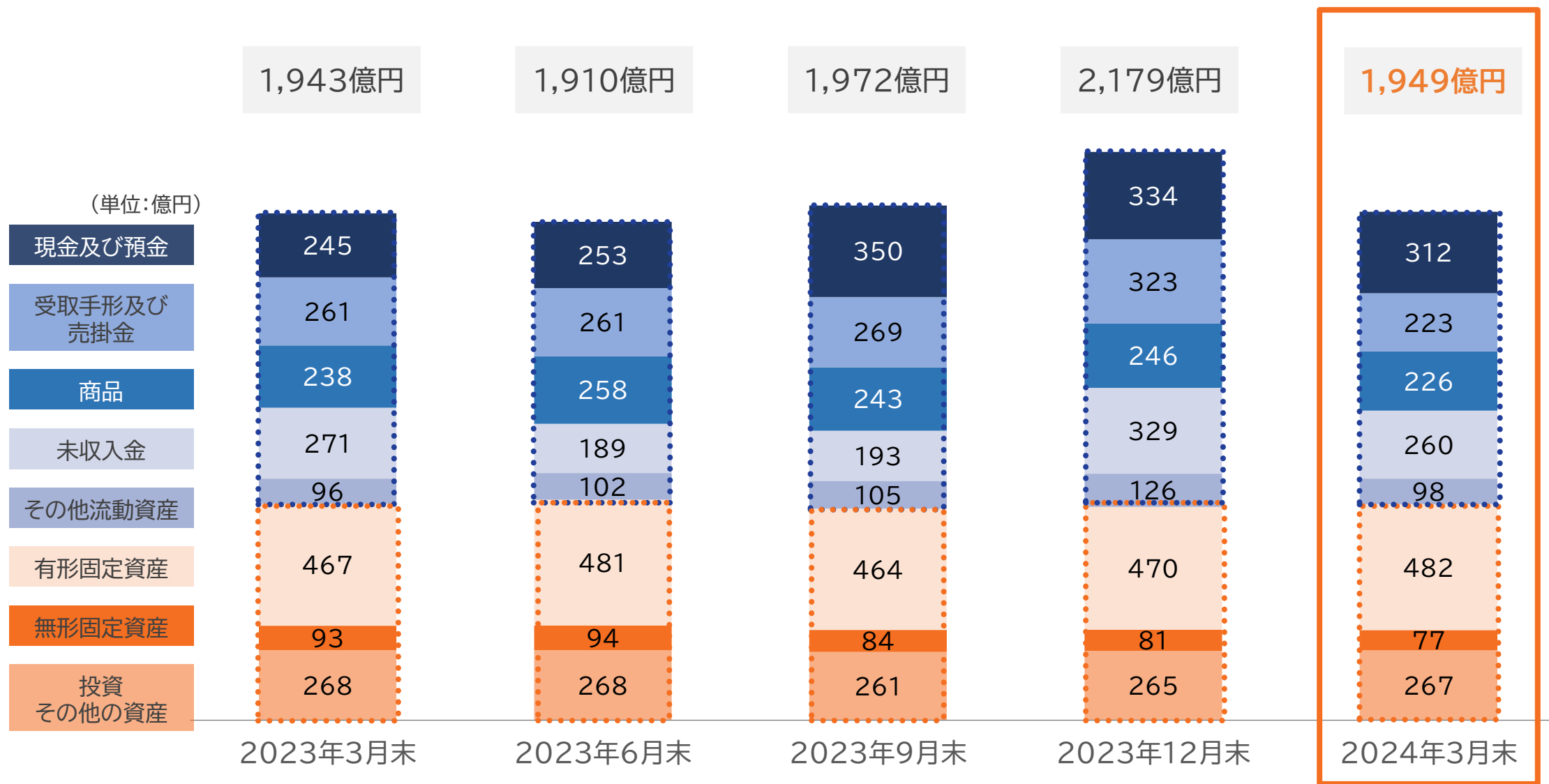
業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	1,198台
本部へ売却を委託	6,030台
店舗から直接	19,902台
業販 合計	27,130台

小売	
内訳	売上台数
中古車	7,143台
新車	3,652台
小売 合計	10,795台

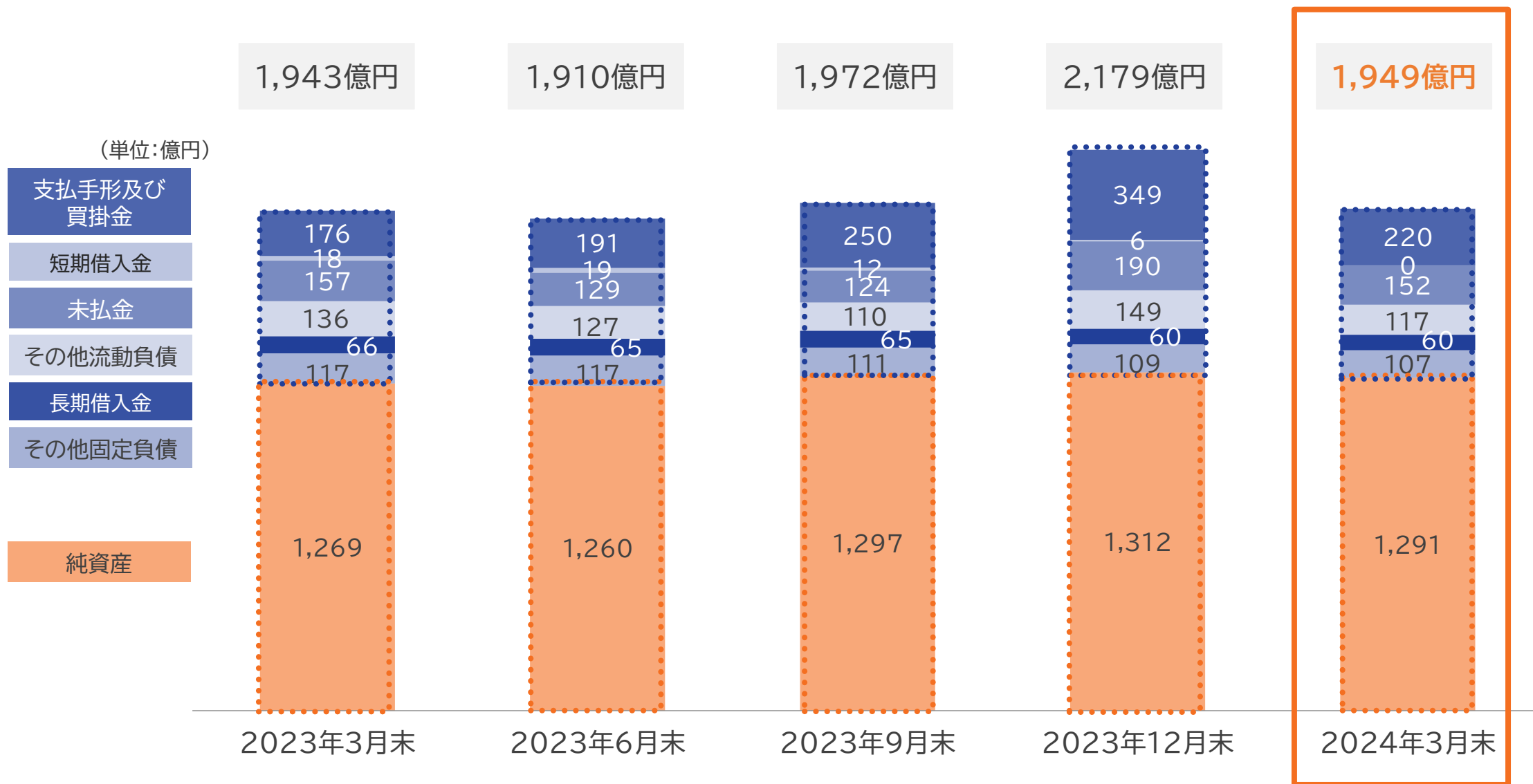
※国内オートバックス事業およびその他の事業における車買取・販売

既存店 売上前期比 ▲0.2% 客数前期比 ▲2.6%





※表示単位未満は切り捨て



※表示単位未満は切り捨て



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。