

# 株式会社オートバックスセブン 第74期 定時株主総会



2021年6月23日

# 監査等委員会による 第74期の監査報告

# 事業報告

(2020年4月1日から2021年3月31日まで)

財産および損益の状況

財政状態、経営成績の概況

# 連結損益計算書 (2020年4月1日～2021年3月31日まで)

	74期		73期
	実績	前期比	実績
(単位:百万円)			
連結売上高	220,449	▲0.4%	221,400
売上総利益	73,288	+3.6%	70,746
売上総利益率	33.2%		32.0%
販管費	62,711	▲0.7%	63,160
営業利益	10,577	+39.4%	7,585
営業利益率	4.8%		3.4%
経常利益	11,219	+39.2%	8,059
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,050	+87.3%	3,764

# 連結損益計算書 (2020年4月1日～2021年3月31日まで)

	(単位:百万円)	実績
特別利益		計
		—

	(単位:百万円)	実績
減損損失		418
特別損失		計
		418

# 連結損益計算書 (2020年4月1日～2021年3月31日まで)

	74期		73期
	実績	前期比	実績
(単位:百万円)			
連結売上高	220,449	▲0.4%	221,400
売上総利益	73,288	+3.6%	70,746
売上総利益率	33.2%		32.0%
販管費	62,711	▲0.7%	63,160
営業利益	10,577	+39.4%	7,585
営業利益率	4.8%		3.4%
経常利益	11,219	+39.2%	8,059
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,050	+87.3%	3,764

# 連結損益計算書 (2020年4月1日～2021年3月31日まで)

	実績
1株当たり当期純利益	88円28銭
売上高当期純利益率	4.8%
自己資本当期純利益率(ROE)	5.8



# 報告セグメント別業績

		74期	前期比	73期
(単位:百万円)				
国内オートバックス 事業	総売上高	177,937	▲0.7%	179,188
	営業利益	18,756	+28.3%	14,614
海外事業	総売上高	10,077	▲14.3%	11,756
	営業利益	▲172	—	▲360
ディーラー・ BtoB・ネット事業	総売上高	41,408	+7.2%	38,639
	営業利益	▲287	—	▲245
その他の事業	総売上高	3,471	+24.0%	2,799
	営業利益	▲518	—	▲331
調整額	営業利益	▲7,201		▲6,091

# 国内オートバックス事業

---

## 国内オートバックスチェーン全業態の売上高

前期比 既存店 0.2%増加（全店 0.0%）

- 緊急事態宣言に伴う外出自粛
- クルマの利用状況や価値観の変化により、商品別売上動向が変わる
  - 好調：洗車用品/キズ補修関連/車内小物/バッテリー
  - 不調：夏タイヤ/カーナビゲーション/新車販売
- 寒波により冬季用品の需要が拡大

# 国内オートバックス事業

夏タイヤ販売は低調も、  
冬タイヤは伸長



新車販売不調が影響し、  
カーナビ、ドラレコは減少



車の利用頻度向上などを背景に洗車用品などが伸長



# 国内オートバックス事業

## AQ. (オートバックスクオリティ.)



## GORDON MILLER(ゴードンミラー)



# 国内オートバックス事業

## 店舗リノベーション

累計実績(\*)286店舗

(\*2018年度からの3カ年累計)

変更前



変更後



レジ前の回遊性を改善



接客を要する商品の配置変更



レジ横業務スペースの改善

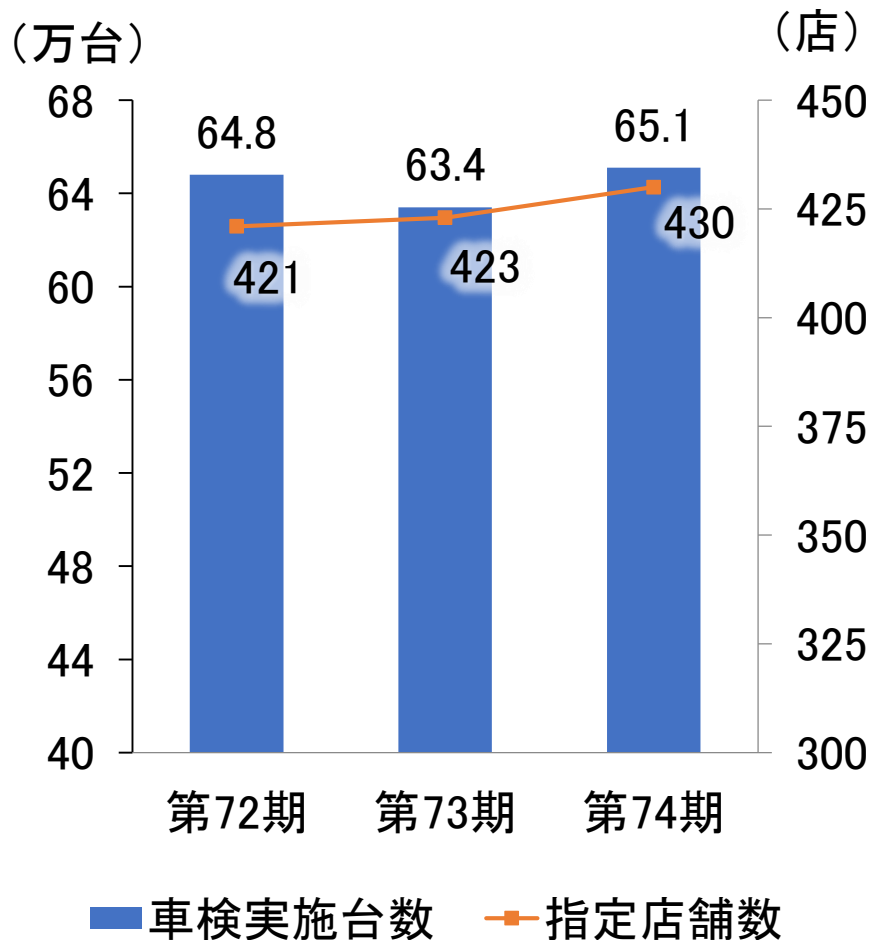


GORDON MILLERの展開

# 国内オートバックス事業

## 車検・整備

### 車検実施台数と指定店舗数

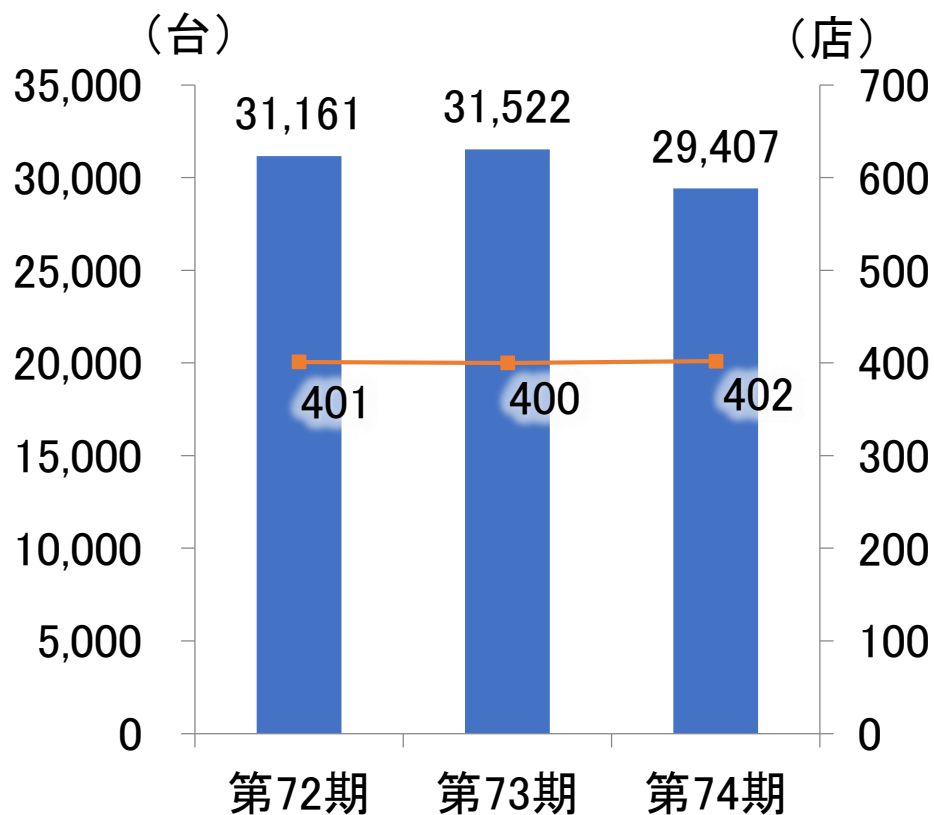


# 国内オートバックス事業

## 車買取・販売



車買取・販売 台数とカーズ加盟店舗数



■ 車販売台数    ■ カーズ加盟店舗数

※販売台数は車買取専門店を含む



# 海外事業（小売・サービス事業）

## フランス

- ・新型コロナウイルス感染拡大による影響を大きく受ける



フランス エアブレイ店

## タイ

- ・2020年10月 子会社のSIAM AUTOBACS社の株式の一部をPTG Energy社へ譲渡、現地パートナーによる店舗運営へと移行



タイ リブドゥアン ラミントラ店

## シンガポール

- ・小売および板金・塗装および整備を行う  
SK AUTOMOBILE社は堅調に推移



シンガポール  
SK AUTOMOBILE PTE. LTD.



# 海外事業(卸売事業)

## オーストラリア

audioXtra

- ・カーエレクトロニクスや無線機などを中心に前年を上回る売上



## 中国

- ・2020年10月 認定店として中国1号店を上海にオープン。  
新たな卸売ビジネスをスタート



## フィリピン

## バングラデシュ

## 台湾

- ・新たな卸売先として、フィリピン、バングラデシュ、台湾などを開拓

# ディーラー・BtoB・ネット事業

## ディーラー事業

- ・ (株)モトーレン栃木の経営体制を6月に刷新し収益改善
- ・ 新型コロナの影響により売上は大幅に減少も、6月以降は商談件数が増加し、売上も回復



## BtoB事業

- ・ 2020年5月 三重県で車検・整備、板金事業などを行う高森自動車整備工業株式会社を完全子会社化
- ・ 子会社運営のネット販売好調



## ネット事業

- ・ 2020年8月 自社ECサイトをリニューアル  
お客様の利便性向上のため、車種に合った商品適合の検索機能を整備



# 連結貸借対照表 (2021年3月31日現在)

(単位:百万円)

資産の部	負債の部
187,914 (+15,115)	64,081 (+11,248)
	純資産の部 123,833 (+3,867)

(注)カッコ内数字は前会計年度からの増減額

内 容	該当ページ
財産および損益の状況の推移	20ページ
設備投資の状況	34ページ
資金調達状況	
当社グループの主要な事業内容	
当社の主要な事業所	
重要な子会社の状況	35ページ
重要な関連会社の状況	
従業員の状況	
主要な借入先および借入額	
その他当社グループの現況に関する重要な事項	

内 容	該当ページ
株式の状況	36～37ページ
会社役員状況	38～42ページ
会計監査人の状況	42～43ページ
当社のコーポレート・ガバナンス	43～47ページ
会社の体制および方針	48ページ
連結株主資本等変動計算書	51ページ
連結キャッシュ・フロー計算書	52ページ
個別貸借対照表 個別損益計算書 個別株主資本等変動計算書	53～55ページ

# インターネットにて開示の項目

内 容	
事業報告	
	内部統制システムに関する基本方針およびその整備・運用状況の概要
	会社支配に関する方針
連結計算書類	
	連結注記表
計算書類	
	個別注記表

経営方針、経営環境  
および  
対処すべき課題

# 前期における事業環境

---

- 新型コロナウイルス感染拡大  
緊急事態宣言に伴う外出自粛  
経済活動の停滞、個人消費の低迷
- クルマの利用状況や価値観の変化により、商品別  
売上動向が変わる  
好調：洗車用品/キズ補修関連/車内小物/バッテリー  
不調：夏タイヤ/カーナビゲーション/新車販売
- 寒波により冬季用品の需要が拡大

# 今後における事業環境

---

- 新型コロナウイルスにともなう、不透明な経済状況
- 脱炭素化、環境規制、電気自動車への関心の高まり
- 自動運転、先進安全技術の進化
- シェアリングサービス・サブスクリプションの浸透  
個人間売買などの取引形態の拡大
- 少子高齢化による顧客構成の変化やニーズの多様化



# 対処すべき課題

---

- (1) お客様のニーズを満たすための体制づくりの強化
- (2) お客様との接点を増やす取り組みの継続
- (3) 環境変化への能動的な対応の強化

**クルマの安心・安全を提供**

# お客様に提供する3つの価値

---

自己表現

好きなクルマで  
もっと自分らしく

カースポーツ用品、ガレージ用品、  
ARTA関連商品など

クルマを  
快適に使いたい

タイヤ・車検、  
ドライブレコーダー、  
メンテナンス関連商品、  
安全点検など

安心・安全

体験・発見

クルマで  
出かけて楽しみたい

ライフスタイル商品、  
ドローン、キャンピングカー、  
電動バイクなど

# 事業ごとの取り組み施策

事業	取り組み施策
国内オートバックス事業	<ul style="list-style-type: none"><li>• カンパニー制の推進継続と現場力(人材)の強化</li><li>• 出店、店舗改装、リノベーションの推進</li><li>• ECとリアル店舗の連携強化</li><li>• 出張査定の拡充(クルマ買取り)</li><li>• ネットでの作業予約(アプリによるオイル交換)</li><li>• 次世代整備への早期対応など</li></ul>
海外事業	<ul style="list-style-type: none"><li>• 卸売事業の拡大(商品開発、新規取引先の開拓)</li></ul>
ディーラー事業	<ul style="list-style-type: none"><li>• ブランド力向上に向けた人材の確保と育成</li></ul>
BtoB事業	<ul style="list-style-type: none"><li>• オリジナル商品の開発</li><li>• タイヤ・ホイール組込サービスによる新たな需要取り込み</li></ul>
オンラインアライアンス事業	<ul style="list-style-type: none"><li>• ECサイトの拡充</li></ul>
ライフスタイル事業	<ul style="list-style-type: none"><li>• ネット販売強化、GML MOTORSの販売強化</li></ul>
拡張事業(保険・金融)	<ul style="list-style-type: none"><li>• C@RSとの連携による車販売の拡大(ローン・クレジット事業)</li></ul>

# 5カ年ローリングプラン

---

## ■ 目指す姿

お客様の利用シーンにあわせて

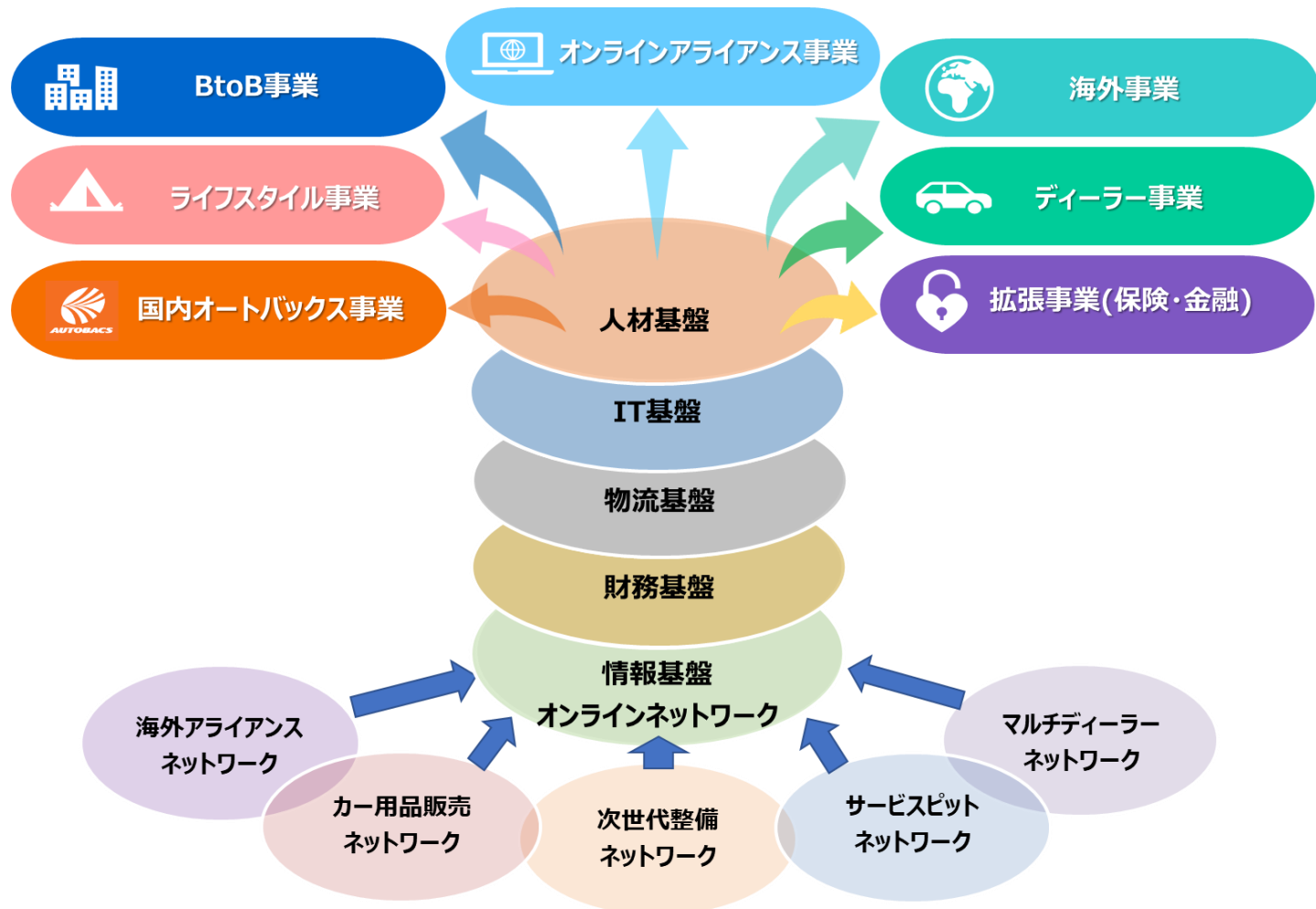
お客様の求める商品・サービスを

お客様へスピード感をもって提供する

# 5カ年ローリングプラン

## ■ 目指す姿の実現に向けて

ネットワークを通じて、事業を成長させる



# 5カ年ローリングプラン

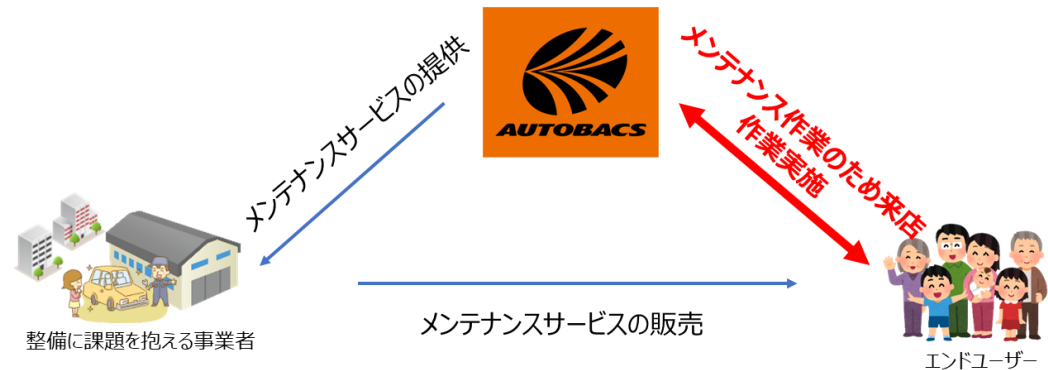
## カー用品販売 ネットワーク

カー用品を販売するあらゆる事業者と連携し、それぞれが有するリソースを相互活用することで市場競争力を高める



## サービスピット ネットワーク

カー用品の取付需要や整備に対する受け皿として、オートバックスチェーン外の事業者との連携



# 5カ年ローリングプラン

## 次世代整備 ネットワーク

次世代技術を必要とする車両整備に  
対応するため整備事業者との連携し、  
安定的なサービスを提供



## マルチディーラー ネットワーク

車両やメンテナンス情報  
ディーラー事業のノウハウを習得



# 5カ年ローリングプラン

## 海外アライアンス ネットワーク

各国・地域において競争力を有する  
企業との連携



## オンライン ネットワーク

企業の競争力強化に直結する情報を  
整備・集約する「オンラインネットワーク」  
の構築

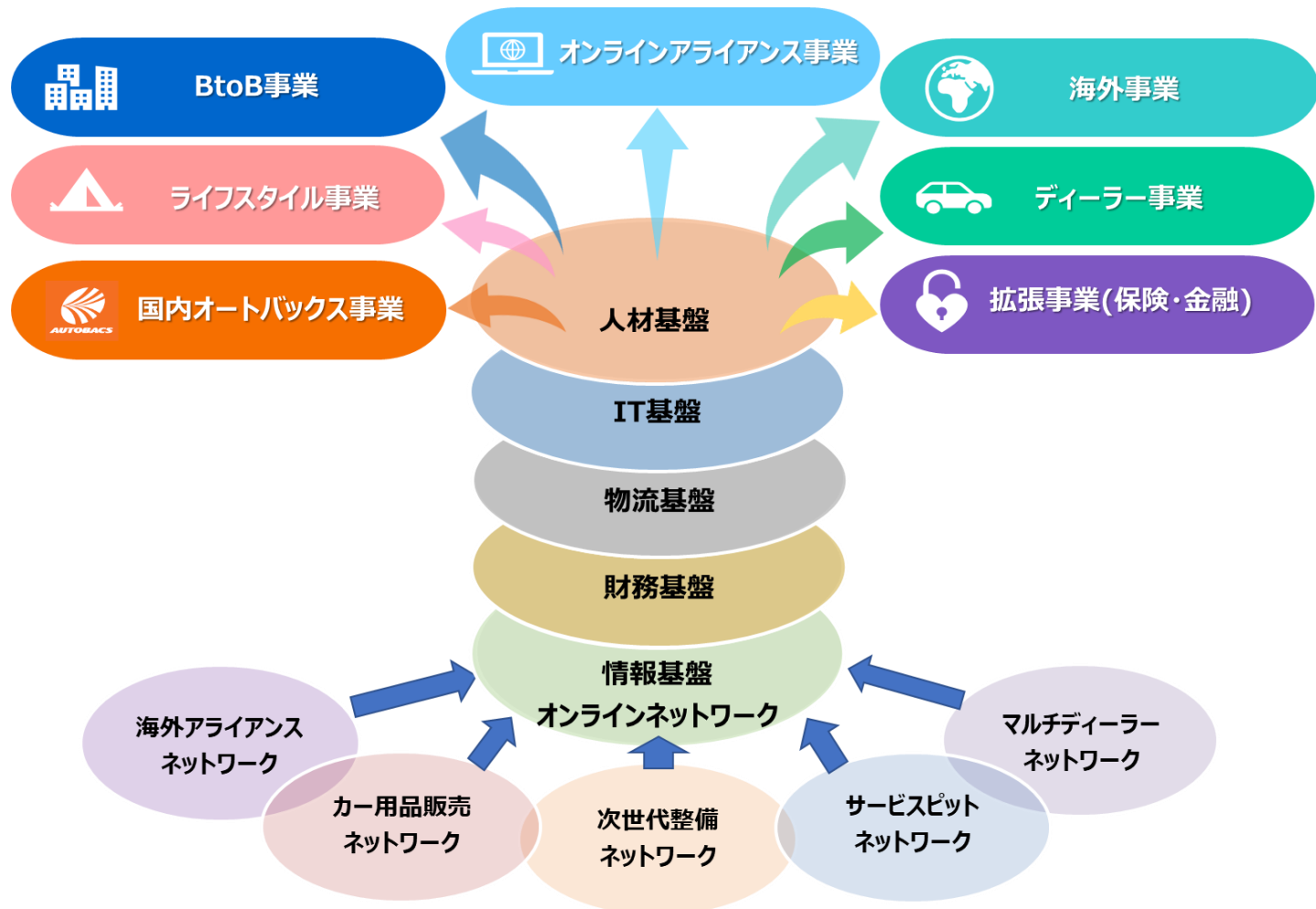




# 5カ年ローリングプラン

## ■ 目指す姿の実現に向けて

ネットワークを通じて、事業を成長させる



# 財務戦略

---

## 資本効率の向上

成長に必要な投資の継続、および投資収益管理を強化、事業ポートフォリオを見直し、各事業単位で見える化を図り、資本効率を高める。

## 株主還元

5年間の累計総還元性向100%を目安とし、安定的かつ機動的な株主還元を図る。

# 2022年3月期の見通し

---

## 数値目標(連結)

売上高	2,265億円
営業利益	95億円
経常利益	100億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	67億円

# 株主優待制度の一部変更

現行		変更後	
保有株式数	オートバックスグループギフトカード	保有株式数	オートバックスグループギフトカード
100株 ～299株	1年以上保有:1,000円分	100株 ～299株	1年以上保有:1,000円分
300株 ～999株	1年以上3年未満保有:5,000円分 3年以上保有:8,000円分	300株 ～699株	1年以上保有:3,000円分
		700株 ～999株	1年以上3年未満保有:7,000円分 3年以上保有:8,000円分
1,000株以上	1年以上3年未満保有:10,000円分 3年以上保有:13,000円分	1,000株以上	1年以上3年未満保有:10,000円分 3年以上保有:13,000円分

# オートバックスセブン・ビジョン 2050未来共創

## プロフェッショナル&フレンドリー

