

# 2013年3月期 第2四半期 決算説明会

クルマのことなら  オートバックス



株式会社 オートバックスセブン

社長執行役員 湧田 節夫

2012年11月1日

## 1. 上期業績の結果

売場改装・接客改革などの効果は認められるものの、震災需要の反動、カーナビゲーションの単価下落などの影響が大きく、当社の対応も遅れた。第2四半期からコスト削減に努めたものの未達

## 2. 下期業績の考え方

カーナビゲーションの状況は変わらず、さらに新車需要が減る厳しい環境と想定。タイヤ、ホイール、アクセサリ類に販売注力、コスト削減に努める

## 3. 中計の進捗状況

目標は変更せず、各施策を確実に実行していく

# 1. 上期業績について

# 2013年3月期上期 連結損益計算書

減収減益：エコカー補助金制度に伴う新車販売台数の増加、売場改装効果によりカー用品の需要と来店客数は伸びたものの、①昨年の地上波デジタル放送への移行に伴うカーナビゲーションやチューナーの需要増からの反動、②カーナビゲーションの厳しい単価下落などによりコスト削減に努めたものの、売上減少を補うことができず売上・利益ともに未達

(億円)

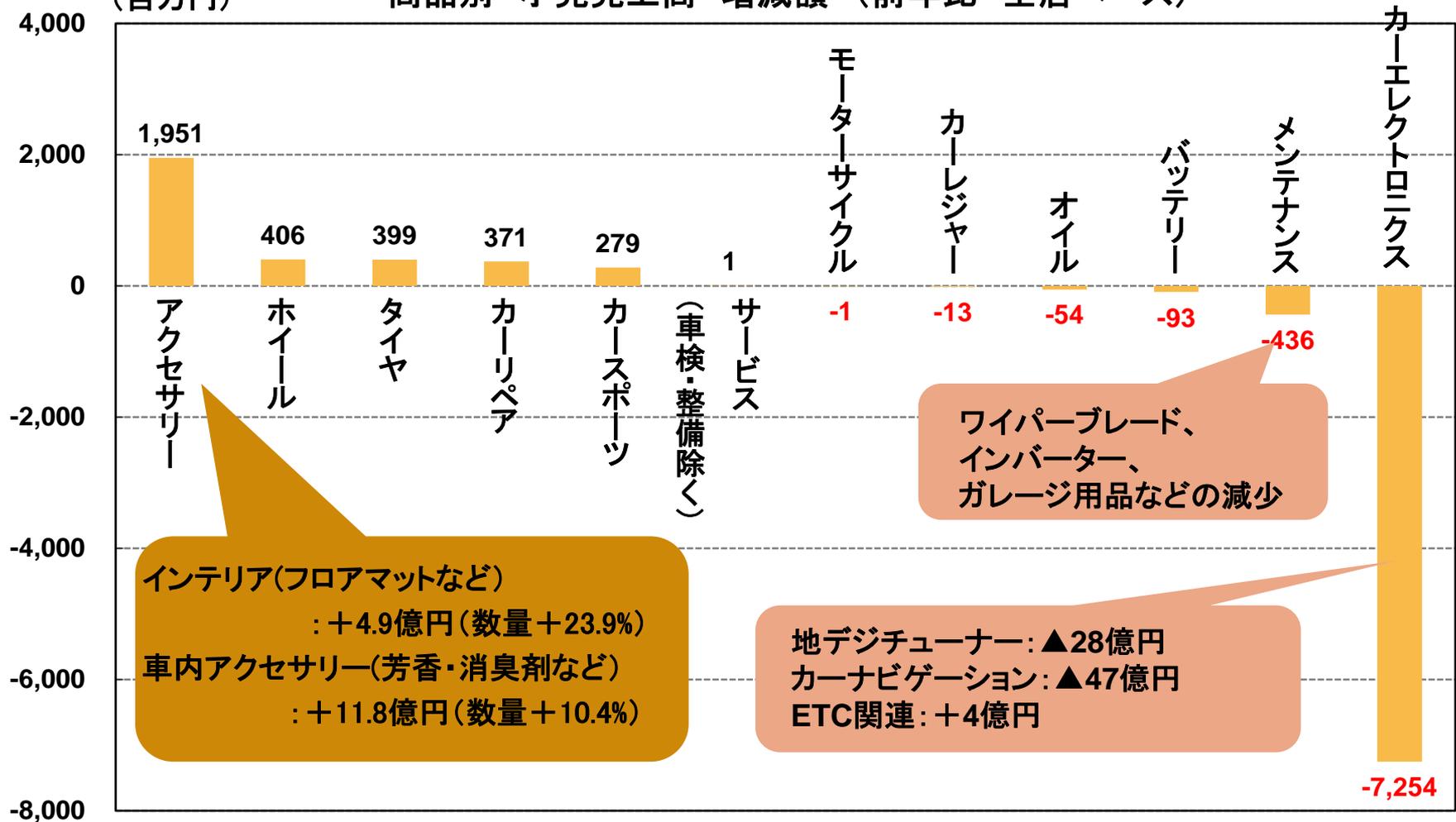
	2013年3月期 上期				2012年3月期 上期 実績
	期初予想	実績	前年比	期初予想比 増減額	
連結売上高	1,163	1,108	▲3.4%	▲55	1,147
売上総利益	371	353	▲4.3%	▲18	369
売上総利益率	31.9%	31.9%	▲0.3pt	0pt	32.2%
販管費	309	311	+1.2%	+2	307
営業利益	62	42	▲31.7%	▲20	62
営業利益率	5.3%	3.8%	▲1.6pt	▲1.5pt	5.4%
営業外収支	9	7	▲32.9%	▲2	11
経常利益	71	49	▲31.8%	▲22	73
特別損益	-	▲1	-	▲1	▲1
当期純利益	42	23	▲46.7%	▲19	42

四捨五入表示  
対売上比・前年比・計画比は百万円単位で計算

# 2013年3月期上期 商品別 カー用品売上増減額

既存店売上前年比 ▲4.7%、客数前年比 +2.4%

(百万円) 商品別 小売売上高\*増減額 (前年比 全店ベース)

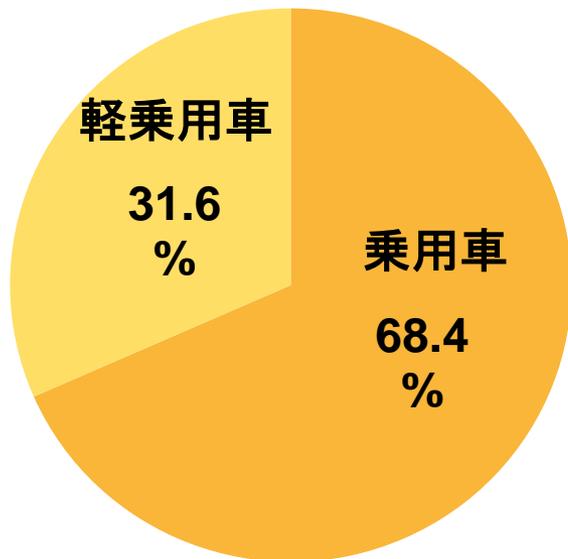


\*対象: 国内全業態(オートバックス、スーパーオートバックス、オートハローズ、カーズ、セコハン市場、エクスプレス)の売上高

# 乗用車 vs. 軽乗用車販売比率 (2010年4-9月、2012年4-9月)

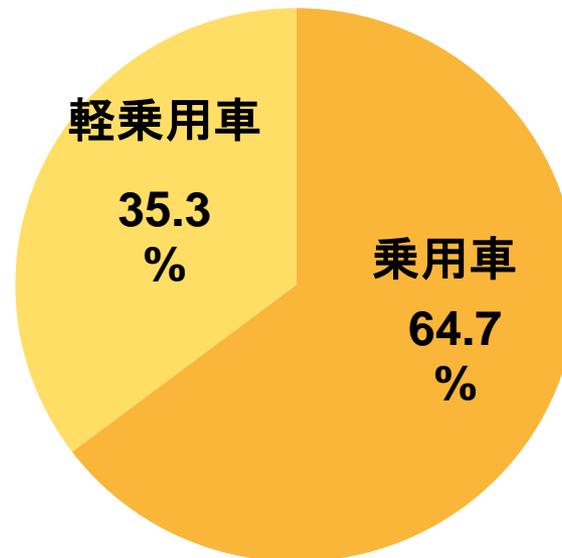
2010年4~9月

総販売台数: 2,232千台



2012年4~9月

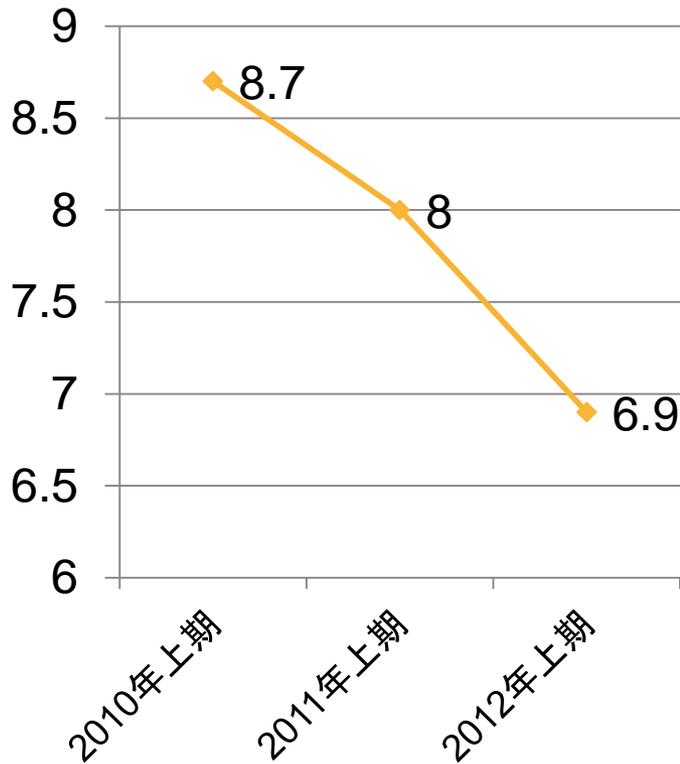
総販売台数: 2,215千台



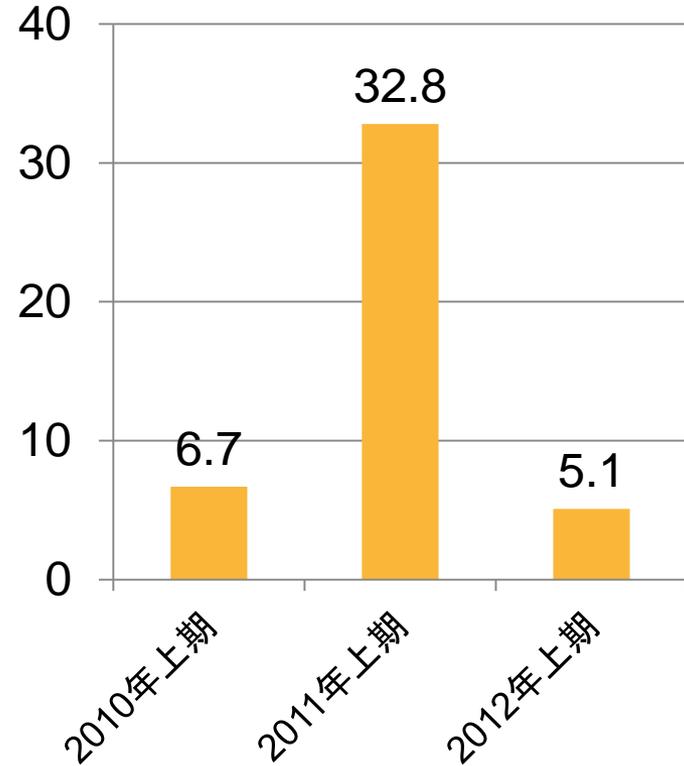
出所: 日本自動車販売協会連合会

# カーナビゲーションの単価、地デジチューナー売上の変化

カーナビゲーションの  
平均単価（万円）



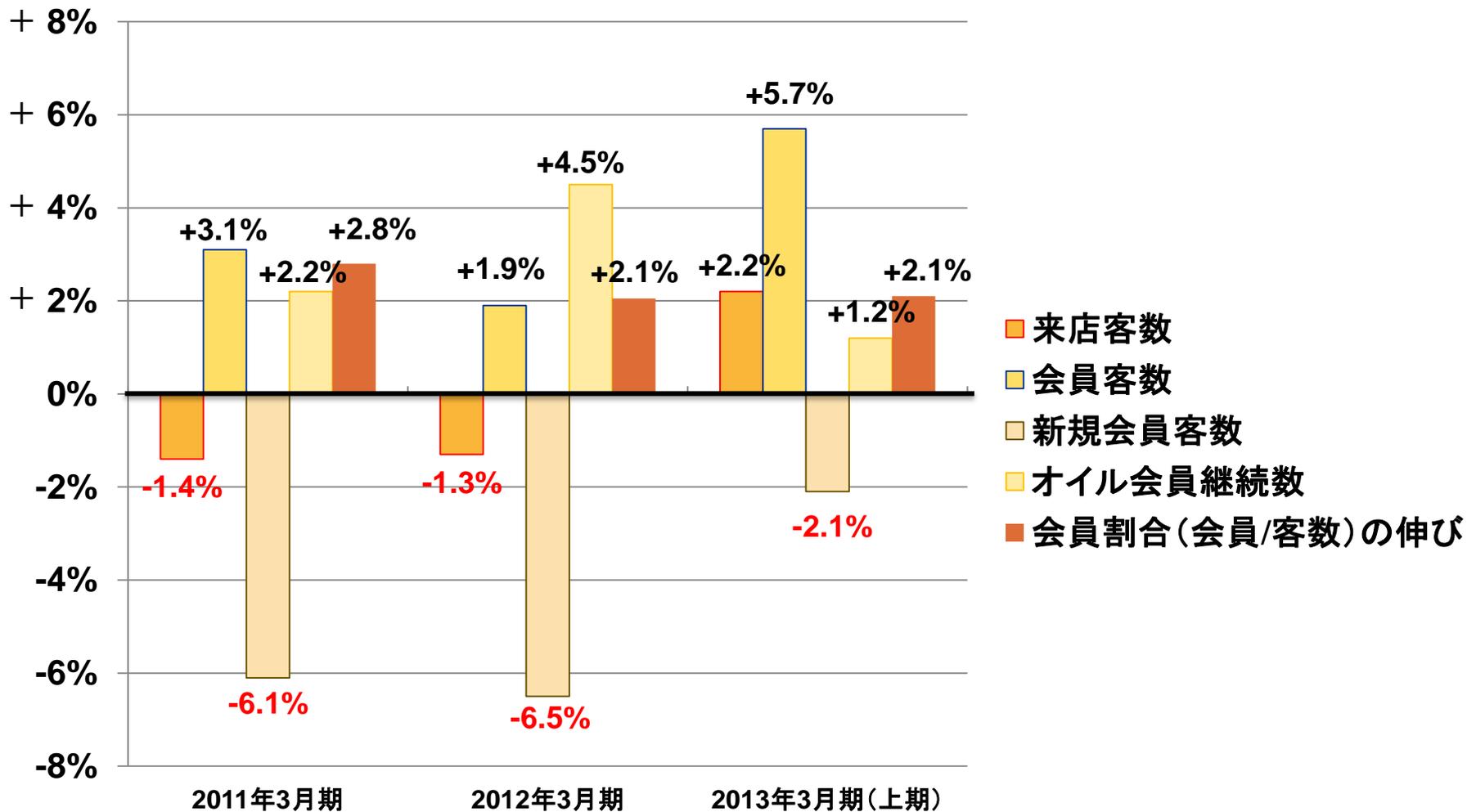
地デジチューナー売上（億円）



※FC店を含むオートバックスグループ全業態の数値

# 来店客数、新規会員客数の伸びの推移

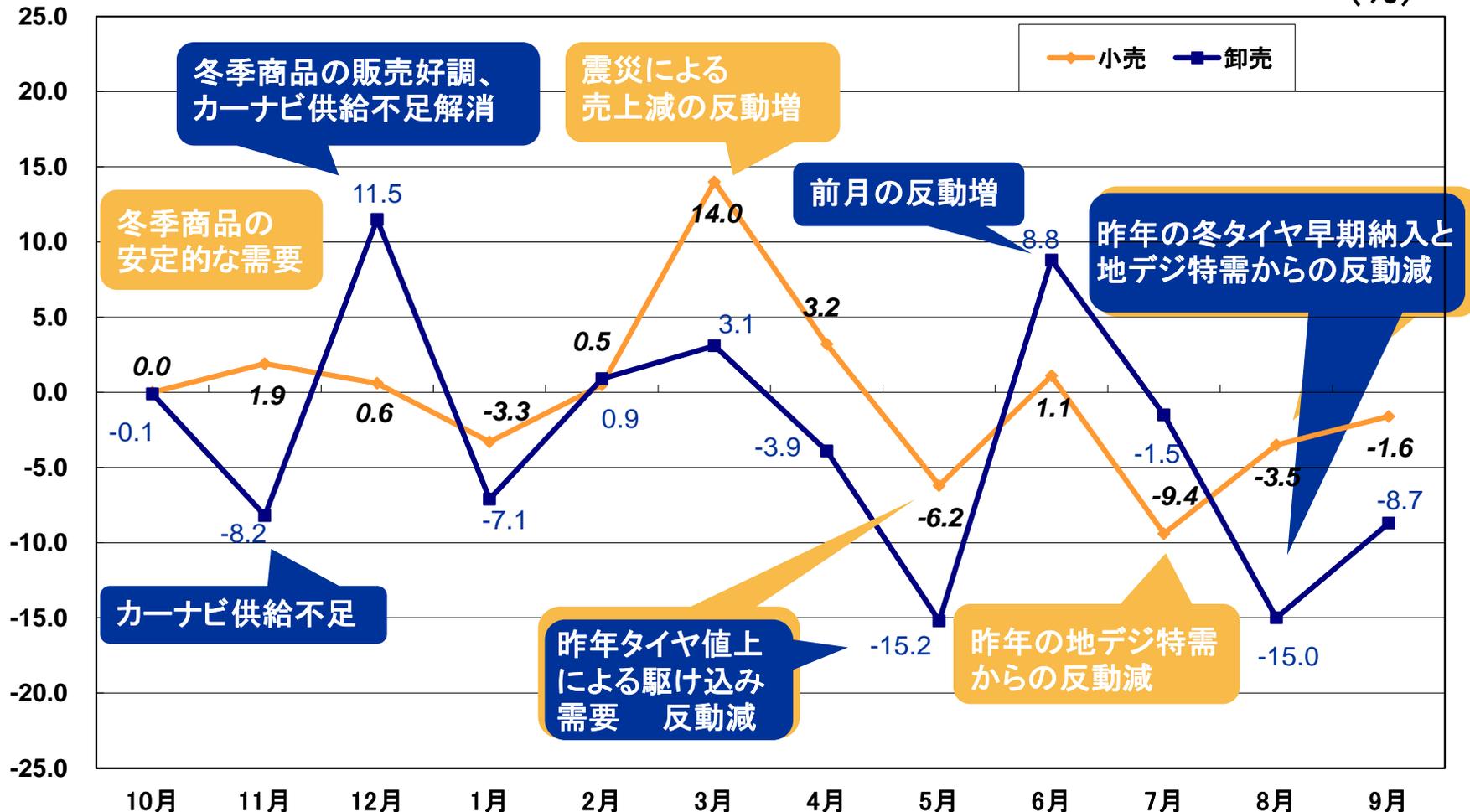
来店客数、新規会員客数の伸びなど(既存店前年比)



# 小売売上と卸売売上の月次トレンド

小売売上・卸売売上 前年比の推移

(%)



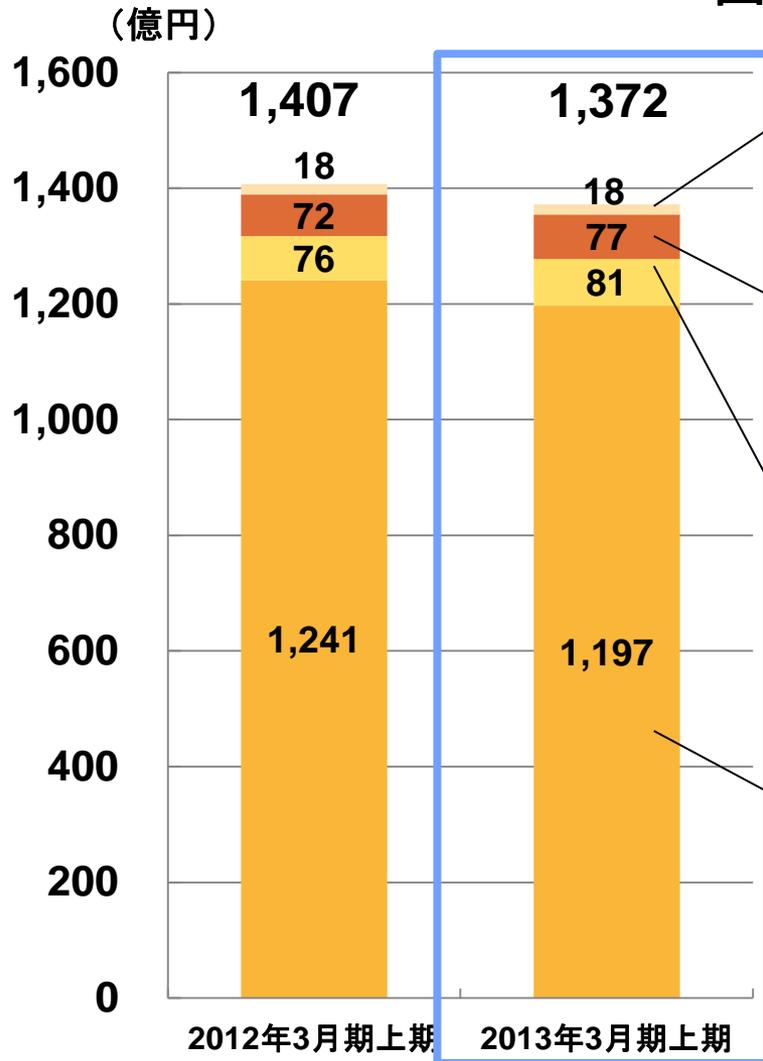
対象: ※FC店舗を含む 国内全業態

(オートボックス、スーパーオートボックス、オートハローズ、カーズ、セコハン市場、エクスプレス)

# 2013年3月期上期 国内店舗売上高(全業態)



国内店舗売上高※ 1,372億円 前年比▲2.6%



中古品・燃料

18億円(前年比▲2.2%)

車検・整備

77億円(前年比+7.3%)

26.9万台(前年比+8.0%)

指定認証拠点 339店(前期末 332店)

車販売・買取

81億円(前年比+5.5%)

8,451台(前年比▲0.4%)

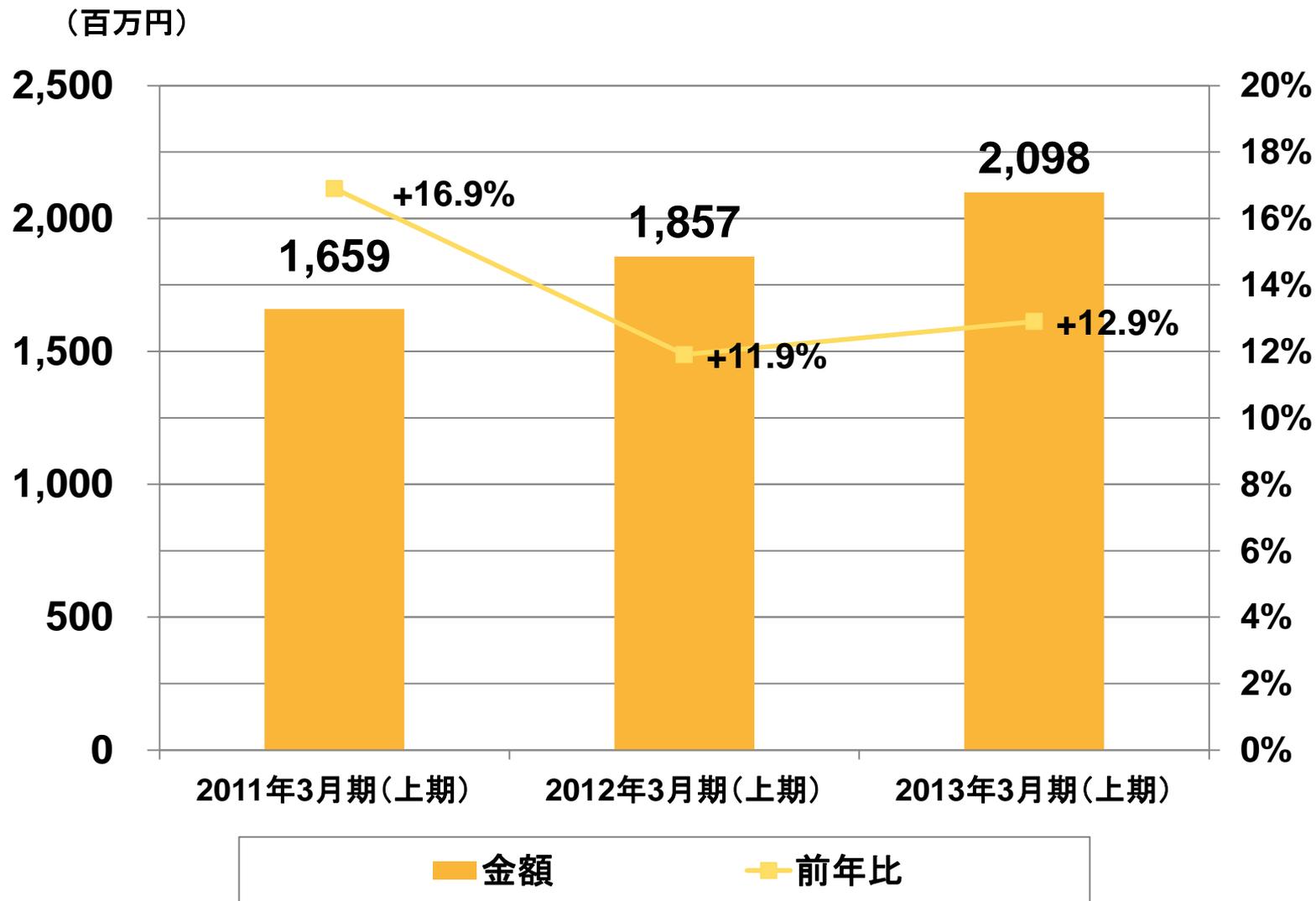
カー用品販売+サービス

1,197億円(前年比▲3.6%)

対象:※国内全業態の売上高

四捨五入表示

# 板金・塗装売上の推移(全店ベース)



対象: ※国内全業態の売上高  
四捨五入表示

# 2013年3月期上期 連結営業利益の分析

国内小売売上前年比		全店▲2.6%/既存店▲4.7%	
		営業利益	前年比
セグメント	単体	55.3億円	▲9.6億円 【要因】 売上高 ▲49.2億円(▲5.2%) 粗利額 ▲7.6億円(粗利率:21.2%←前年20.9%) カーエレクトロニクスなど粗利額の減少 販管費 +2.0億円 第1四半期の新車購入者向け販促の強化 米国訴訟手続き再開に伴う事務手数料の増加
	国内店舗子会社	▲13.2億円	▲11.1億円 (売上高▲22.1億円、▲5.7%) タイヤ仕入数量の減少、カーエレクトロニクス単価下落や取付件数の減少に伴う粗利率の減少による
	海外子会社	0.3億円	▲0.9億円
	事業・機能子会社	3.1億円	▲0.3億円
単純合算		45.4億円	▲21.8億円
連結調整		▲3.3億円	調整額の前年差額2.2億円(減少) ・フランチャイズ加盟法人の子会社化に伴うのれん償却額が増加、 ・当社から国内店舗子会社に販売した棚卸資産の調整額が減少
連結		42.1億円	▲19.5億円

# セグメント情報



		(億円)				
		2013年3月期 上期	2012年3月期 上期	前年同期比	期初 計画	計画比
単体	売上高	900.8	950.0	▲5.2%	977.0	▲7.8%
	営業利益	55.3	64.8	▲14.8%	65.0	▲15.0%
国内店舗子会社	売上高	367.6	389.7	▲5.7%	397.0	▲7.4%
	営業利益	▲13.2	▲2.2	—	▲3.0	—
海外子会社	売上高	42.8	48.6	▲11.9%	47.8	▲10.4%
	営業利益	0.3	1.1	▲77.0%	0.8	▲67.5%
機能子会社	売上高	17.1	16.6	+3.3%	17.0	+0.8%
	営業利益	2.5	2.2	+12.3%	2.0	+23.0%
事業子会社	売上高	72.7	63.9	+13.9%	69.0	+5.4%
	営業利益	0.6	1.2	▲48.0%	1.0	▲36.0%
単純合算	売上高	1,401.1	1,468.8	▲4.6%	1,507.8	▲7.1%
	営業利益	45.4	67.2	▲32.4%	65.8	▲31.0%

※四捨五入、比率は百万円単位で計算

# 連結調整の減少について

## 連結調整の状況

	(百万円)	
	2013年3月期 上期	2012年3月期 上期
セグメント単純合算 営業利益	4,539	6,719
セグメント間取引消去 (機能子会社の利益など)	▲218	▲202
棚卸資産の調整額 (子会社在庫の未実現利益など)	▲155	▲259
のれんの償却額	▲116	▲41
固定資産の調整額	117	▲9
ポイント引当金洗替額	10	15
その他	37	▲55
連結調整(消去)計	▲325	▲553
連結営業利益	4,214	6,166

〔 百万円未満は切り捨て表示 〕

# 海外子会社の状況

## 国別子会社の状況

	フランス		中国		シンガポール		タイ	
期末店舗数	11		3		3		4	
FC含む既存店 売上前年比 (現地通貨ベース)	+0.6%		▲0.1%		+9.3%		▲2.5%	
期間	13/3 上期	12/3 上期	13/3 上期	12/3 上期	13/3 上期	12/3 上期	13/3 上期	12/3 上期
売上高 (億円)	32	38	1.8	2.2	6.0	5.7	2.8	2.7
販管費 (億円)	15.0	17.1	1.8	1.4	1.9	1.7	0.8	0.7
営業利益 (億円)	0.5	0.6	▲0.9	▲0.2	0.7	0.7	▲0.0	0.0
状況	欧州経済の冷え込みに加え、天候不順や日曜営業が法律上できなくなった店があり厳しい状況だったものの、経費のコントロールに努め、営業黒字を確保		新規出店1、退店2 上海で直営3号店をオープン。直営1号店を退店。このため売上減少、出店コスト及び退店による損失発生		2011年12月にオープンしたロイヤン店の売上増加により前年比で売上プラス。販管費も増加したため、営業利益は前年並み		積極的な販促活動により、タイヤ、オイル、メンテナンス商品などが全店舗で好調に推移し、売上は伸びたものの、販促費の増加により若干の営業損失を計上	

※億円未満は四捨五入

## 2. 下期業績の考え方

# 2013年3月期 对外発表数値

(億円)

	2013年3月期 下期				2013年3月期 通期			
	期初予想	修正予想	差異	前年比	期初予想	修正予想	差異	前年比
連結売上高	1,262	1,232	▲30	+0.5%	2,425	2,340	▲85	▲1.4%
売上総利益	411 32.6%	401 32.5%	▲10 -0.1pt	▲0.1%	782 32.2%	754 32.2%	▲28 0pt	▲2.1%
販管費	328 26.0%	325 26.4%	▲3 +0.4pt	▲0.3%	637 26.3%	636 27.2%	▲1 +0.9pt	+0.5%
営業利益	83 6.6%	76 6.2%	▲7 -0.4pt	+0.4%	145 6.0%	118 5.0%	▲27 -1.0pt	▲14.0%
経常利益	88 7.0%	81 6.5%	▲7 -0.5pt	+0.1%	159 6.6%	130 5.6%	▲29 -1.0pt	▲15.1%
当期利益	53 4.2%	46 3.7%	▲7 -0.5pt	+8.9%	95 3.9%	68 2.9%	▲27 -1.0pt	▲19.1%
既存店前年比	+2.9%	▲4.1%	▲7.0pt		+2.6%	▲4.3%	▲6.9pt	
全店前年比	+4.7%	▲1.3%	▲6.0pt		+4.3%	▲1.8%	▲6.1pt	

億円未満は四捨五入  
対売上比・前年比は百万円単位で計算

# 下期業績の考え方

## 事業環境

- 新車販売台数は減少し、カー用品販売に対しては厳しい
- 新車向けのスタッドレスタイヤ需要拡大
- カーナビゲーションの単価回復は難しい

## 損益計算書の考え方

売上高: カーナビの数量前年並み、単価下落により金額マイナス  
タイヤ・ホイール、アクセサリなどの売上増加を見込む

売上総利益: 上期の店舗子会社における粗利率の下落を考慮し、  
計画より若干引き下げる

販管費: 子会社数および出店費用が増加する中、約3億円削減

特別損失: 投資有価証券の売却損(5億円)

# 下期の取り組み(短期的施策):カー用品

## 1. タイヤ・オイル・バッテリー

- ・ 上期に販売されたクルマ向けのタイヤ・ホイールの品揃えを強化
- ・ 低燃費タイヤ、低価格帯商品の品揃え強化
- ・ オイル交換電話予約、バッテリーお届け取付サービスの強化

## 2. カーエレクトロニクス

- ・ 人気車種専用モデル、軽自動車向け商品の販売強化
- ・ バックカメラ、ドライブレコーダーなどの品揃えで差別化

## 3. アクセサリー、インテリア、その他の商品

- ・ スマートフォンアクセサリー売場の拡大
- ・ インテリア、レーダー、空気清浄機などの品揃えで差別化
- ・ 価格訴求商品(EDLP)、価値訴求商品(いちおし商品)の展開

新規顧客向けと会員向けのメリハリのある販促施策を展開

## 車検・整備・板金

1. 電話による会員顧客からの予約獲得の推進
2. 車検コンタクトセンターによるフォロー体制の継続
3. 板金・塗装の強化
  - ・ オートバックス・クイックリペアを活用した見積の強化
  - ・ 小キズ、凹み以上の損傷に向けた対応の強化

## 車販売

- ・ 査定、買取を軸にした販売活動の強化
- ・ WEBコンテンツを強化し、小売強化による店舗収益力の向上

# 「オートバックス 2010 中期経営計画」の進捗

# 中長期の国内事業環境の見方と基本的な戦略

## 事業環境

- カーエレクトロニクス市場の縮小
- オイル・バッテリーの交換サイクルの延長
- 環境・省エネに対するドライバーの意識の向上
- 業界内の競争の激化

⇒ オートバックス 2010 中期経営計画の立案時と基本的に変わらず



**商品ラインナップ増加: 車検、板金、車販売の強化**

**個店のシェアアップ: 店舗の競争力、収益力強化**

**近隣顧客の着実な囲い込み**

**全体のシェアアップ: 小型店を中心とした出店**

# 中期経営計画の施策 まとめ



項目	進捗状況
<b>1. 店舗収益向上策</b>	
①売場改革	改装効果の高い店舗を調査し、標準化による横展開を検討
②仕入改革	大手取引先とのリベート契約を改定、粗利率向上のために取引量を調整。カーエレ、タイヤは売上数量が減少したが、粗利率としては影響を軽微に抑えることができた
③人材とオペレーション改革	店長研修が終了、接遇のフォロー研修を実施 オペレーション改革は売場改革と合わせ、売上上位店の成功事例を研究し、全体への横展開を検討
<b>2. 市場シェア向上策</b>	
①新規出店	上期AB店11店舗出店。通期30店舗出店予定は変わらず
②サービス業態、 マルチチャネル開発	板金集中センター2拠点開設、楽天市場への出店、 オイル交換Webサービスや店舗におけるタブレット端末の利用開始
<b>3. 海外事業</b>	上海の2店舗における実験の継続

# 店舗収益力の強化(接客改革、人材オペレーション改革)



## 売場改装後の店舗の実績(上期)

項目	数値
カー用品売上高 前年比	▲5.0%
客数 前年比	+2.8%
中央ゴンドラ売上 数量	+9.0%
総合メンテナンスコーナー売上	+1.3%



一定の効果は出ているが、上位店と下位店のバラツキが大きい

①店舗オペレーションの改革 ⇒売上などの上位店の成功事例を抽出し、売場や人員配置などの横展開を検討  
不振店には個別に対応

②店長教育:ほぼ全店の店長が研修を受講

スーパーオートバックス業態の改装を5店舗実施



改装後の業績は概ね順調

# 店舗子会社収益の改善に向けて

現状：来期から利益改善させるための施策を実施中

## 店舗子会社の体制整備

目的：エリア内の店舗最適配置、将来の出店を見据えた経営体制の強化

上期の取り組み：

- ・ 東京、千葉エリア： FC法人への店舗譲渡および子会社間の合併
- ・ 山口エリア： FC法人の子会社化

## 店舗子会社の経営者に対する教育・評価等

業績評価の新制度を一部導入

目標達成のためのマネジメント教育の実施

## 店舗収益向上のためのオペレーション面における取り組み

店舗内のオペレーション効率を高めるための人員配置の最適化

	店舗名	出店パターン	出店日
1	オートバックス盛岡西バイパス店	標準店	2012年7月5日
2	オートバックス住之江店	標準店	2012年7月5日
3	オートバックス・岩槻加倉店	標準店	2012年7月12日
4	オートバックス篠山店	小商圏	2012年7月26日
5	オートバックス・長崎空港店	小商圏	2012年9月13日
6	オートバックス丸亀土器店	標準店	2012年9月20日
7	オートバックス・名寄	小商圏	2012年9月21日
8	オートバックス白河店	標準店	2012年10月5日
9	オートバックス・熊本山鹿	小商圏	2012年10月11日
10	オートバックス秋田由利本荘店	小商圏	2012年10月12日
11	オートバックス奈良大安寺	標準店	2012年10月18日
12	オートバックス山崎	小商圏	2012年10月23日
13	オートバックス・福光店	小商圏	2012年11月1日
14	オートバックス観音寺店	小商圏	2012年11月1日

この他に12月までにさらに4店舗の新規出店を予定

中国：上海直営3号店出店、直営1号店を閉店

上海における実験を継続実施

ASEAN：既存店舗における利益改善に加え、今後の事業に関する  
スタディを継続実施

マレーシアにおいてFC法人による出店

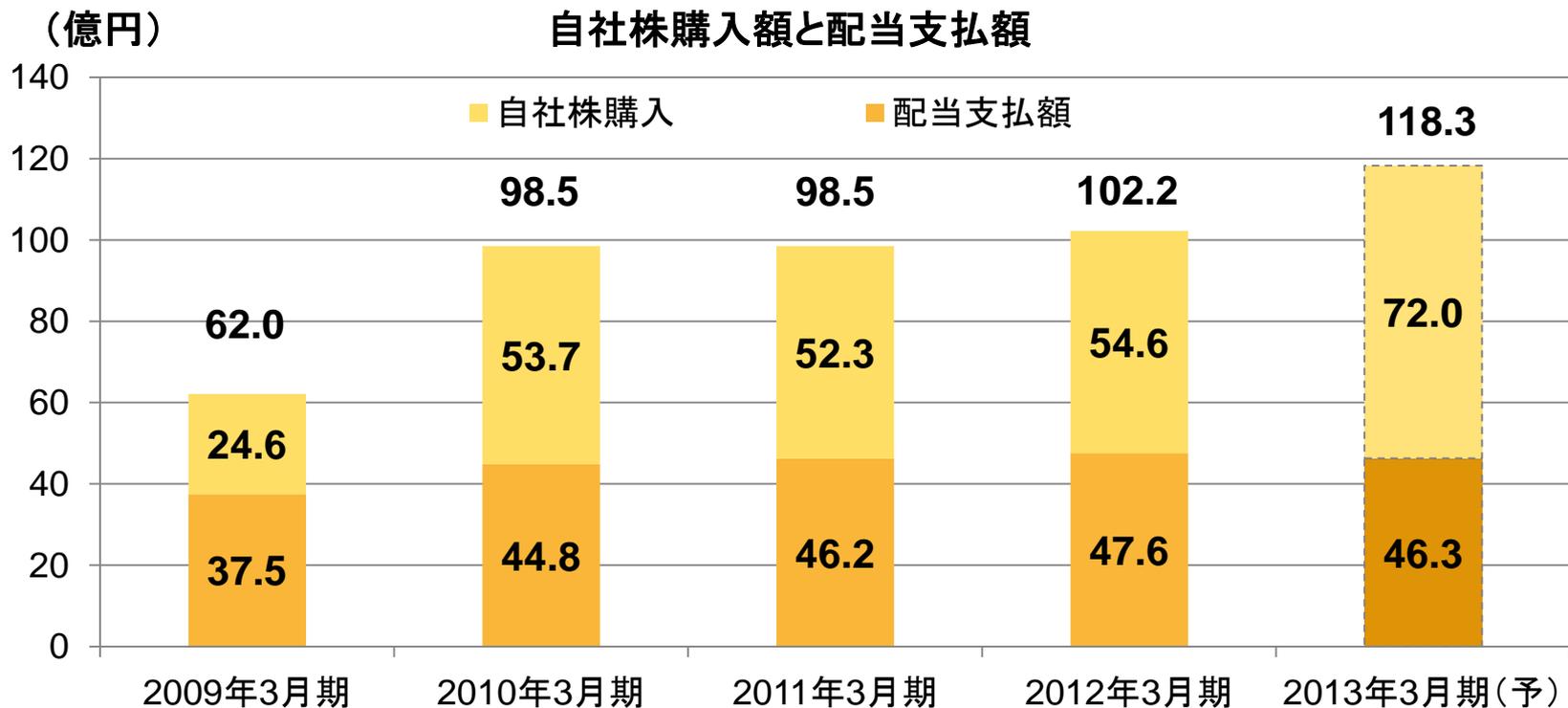
フランス：厳しい事業環境だが、引き続きメンテナンス関連商品の  
強化により店舗と法人の収益力の改善に努める



マレーシア オートバックス クラン・セントラル店



上海の巨峰路駅前(ジュイフォンルーザアンチェン)店



一株当たり配当金	100円	125円	135円	145円	150円
DOE	2.4%	3.0%	3.2%	3.3%	3.3%
総還元性向	-	168.0%	159.5%	121.7%	173.8%
配当性向	-	77.2%	75.9%	57.3%	68.0%

- ・ 足元の事業環境の変化は中計開始時から想定していたこととほぼ同様
- ・ 変化に対しては、個店においてお客様から支持される店づくりと店舗網の拡大によるシェアアップ、商品ラインナップの増加で対応
- ・ 中計の目標は変更せず。各施策は実を結びつつあり、確実に実施していくことが最重要

**引き続き中計の達成・株主価値の向上に努める**



## 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。

# 参考資料

# 四半期毎の連結損益計算書

(億円)

	2013年3月期 第1四半期		2013年3月期 第2四半期		2013年3月期 上期	
	実績	前年比(%)	実績	前年比(%)	実績	前年比(%)
売上高	580	▲2.2	528	▲4.8	1,108	▲3.4%
売上総利益	177	▲4.5	176	▲4.1	353	▲4.3%
売上比	30.6%	—	33.3%	—	31.9%	—
販管費	156	+1.8	155	+0.6	311	+1.2%
営業利益	21	▲34.7	21	▲28.4	42	▲31.7%
売上比	3.6%	—	4.0%	—	3.8%	—
経常利益	25	▲36.4	25	▲26.6	49	▲31.8%
売上比	4.3%	—	4.7%	—	4.5%	—
当期利益	13	▲39.8	9	▲54.3	23	▲46.7%
売上比	2.3%	—	1.7%	—	2.0%	—
既存店前年比	—	▲2.2%	—	▲7.0%	—	▲4.7%

億円以下、四捨五入表示  
対売上比・前年比・計画比は百万円単位で計算

# 単体・国内店舗子会社 上期業績のポイント

## 単体

<b>売上高</b> <b>901億円</b> (対前年:▲49.2億)	<b>卸売部門</b> ▲48.9億円(▲5.5%) 増:車内用品、カースポーツ 減:カーエレクトロニクス、中古車、什器備品
	<b>小売部門</b> ▲0.6億円(▲1.4%) 増:車内用品、カースポーツ、燃料 減:カーエレクトロニクス、中古カー用品
<b>売上総利益</b> <b>191億円</b> (対前年:▲7.6億)	<b>卸売部門</b> ▲6.3億円 (▲3.5%) 増:車内用品、車外用品、カースポーツ 減:カーエレクトロニクス、什器備品、オイル・バッテリー
	<b>小売部門</b> ▲0.9億円(▲6.4%) 増:車内用品、タイヤ・ホイール、カースポーツ 減:カーエレクトロニクス、中古カー用品、サービス
<b>販管費</b> <b>136億円</b> (対前年:+2.0億)	<b>人件費:</b> 役員変動報酬の減少、インセンティブ計上による増加
	<b>販売費:</b> 震災後の自粛から例年並みに戻し、新車ユーザー向け新聞広告、TVCMを強化
	<b>設備費:</b> 主に減価償却費の増加
	<b>その他:</b> 訴訟弁護士費用、コンサルタント料などの増加

## 国内店舗子会社

<b>売上高</b> <b>368億円</b> (対前年:▲22.1億円)	昨年震災後の影響とタイヤの値上前の駆け込み需要、地デジチューナー需要増からの反動、カーナビゲーションの単価下落などにより売上・粗利ともに大きなマイナスとなる。さらに広告宣伝費の増加により営業利益が減少
<b>営業利益</b> <b>▲13.2億円</b> (対前年:▲11億円)	



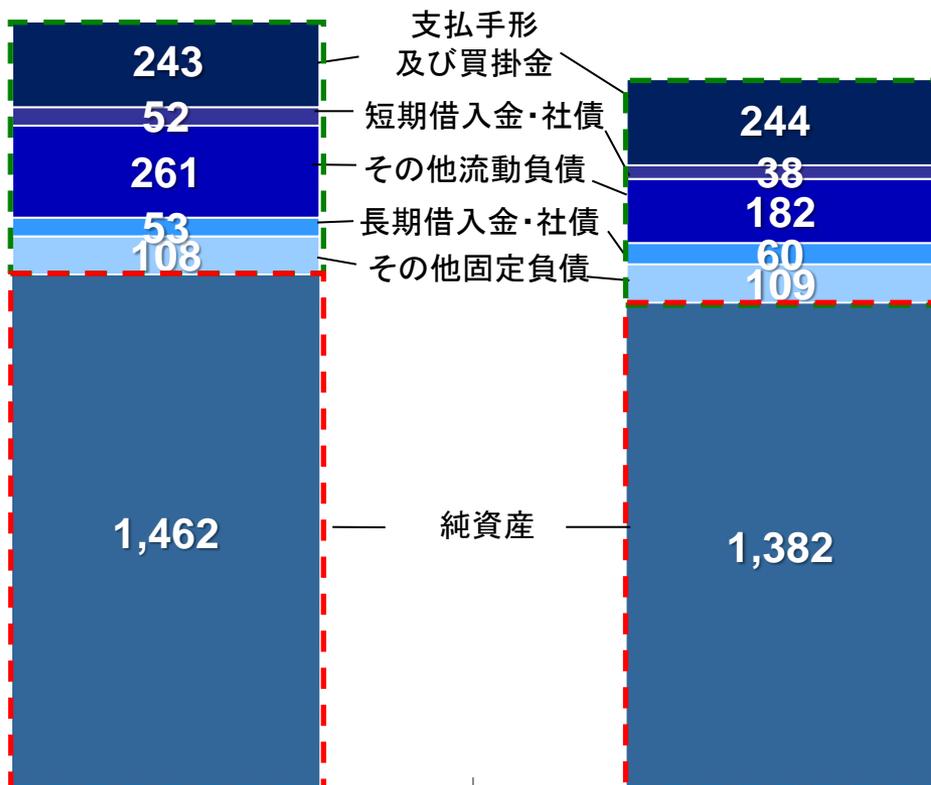
# 連結貸借対照表 負債・純資産の部

負債・純資産合計

2,179億円

負債・純資産合計

2,015億円



## 主な変動項目

未払金: ▲39億円

未払法人税: ▲30億円

利益剰余金: ▲57億円

自己株式: ▲17億円

2012年3月末

2012年9月末

四捨五入表示

# 出退店の実績と計画



## 国内出退店 実績と計画

	12/3 末	2013年3月期							13/3 末
		上期(実績)			12/9 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	430	+11	+1/▲1	▲1	440	+19	+4/▲3		460
スーパーオートバックス	76				76				76
オートハローズ	1		▲1		0				0
セコハン市場	18		▲3		15				15
オートバックス・エクスプレス	5	+2		▲1	6	+1			7
国内計	530	+13	+1/▲5	▲2	537	+20	+4/▲3		558

S/B=スクラップ°&ビルド、R/L=リロケーション

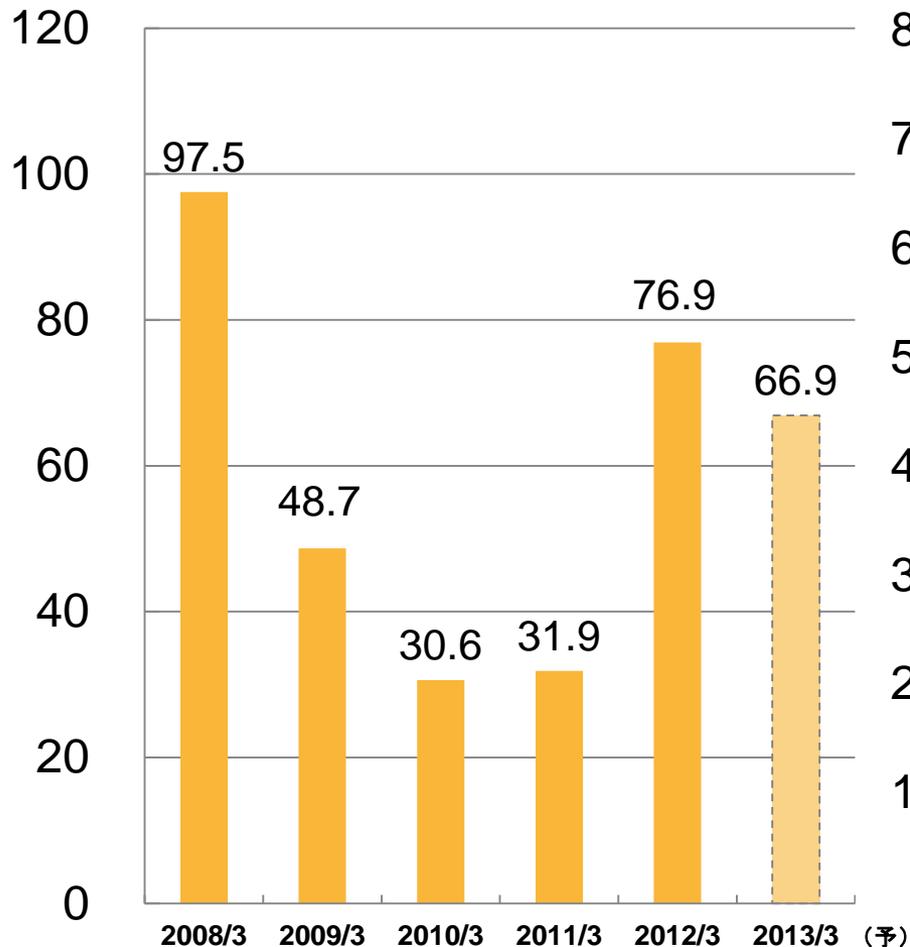
## 海外出退店計画

	2012/3末	2013年3月期			2013/3末
		上期	12/9末	下期(計画)	
フランス	11		11		11
中国	4	+1/▲2	3		3
タイ	4		4		4
シンガポール	3		3		3
台湾	5		5	+1	6
マレーシア	0	+1	1		1
海外計	27	+2/▲2	27	+1	28

# 設備投資と減価償却費

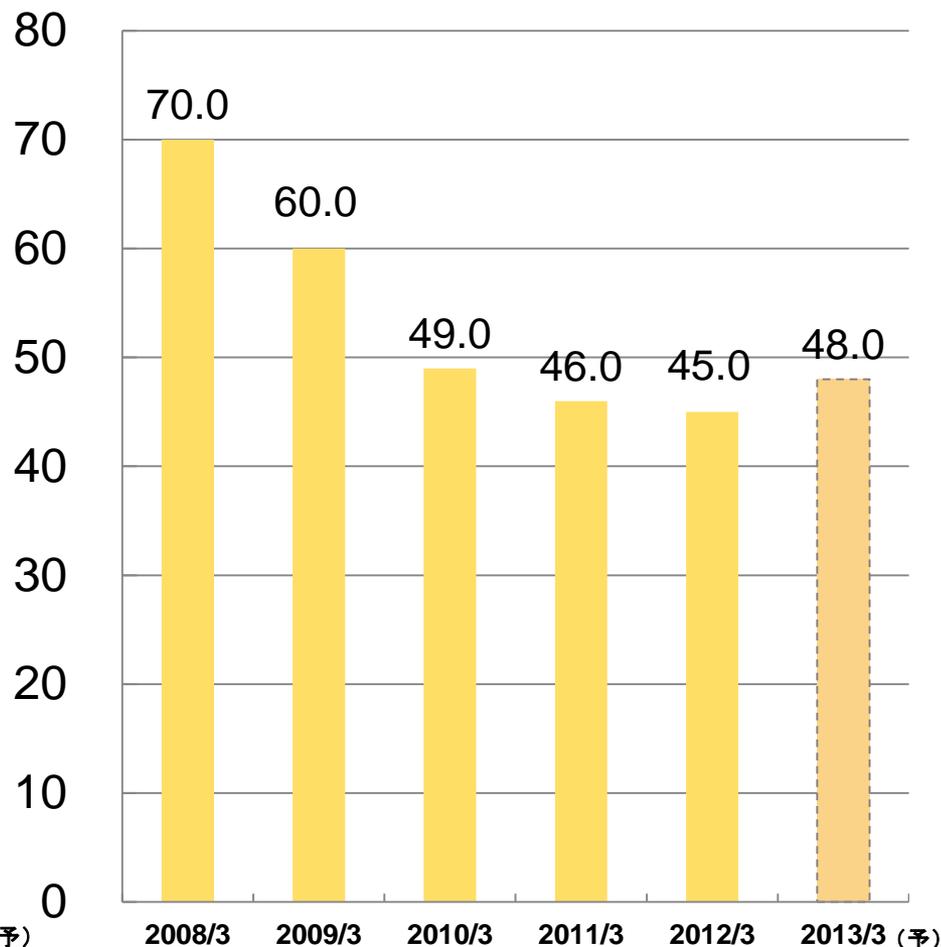
## 設備投資

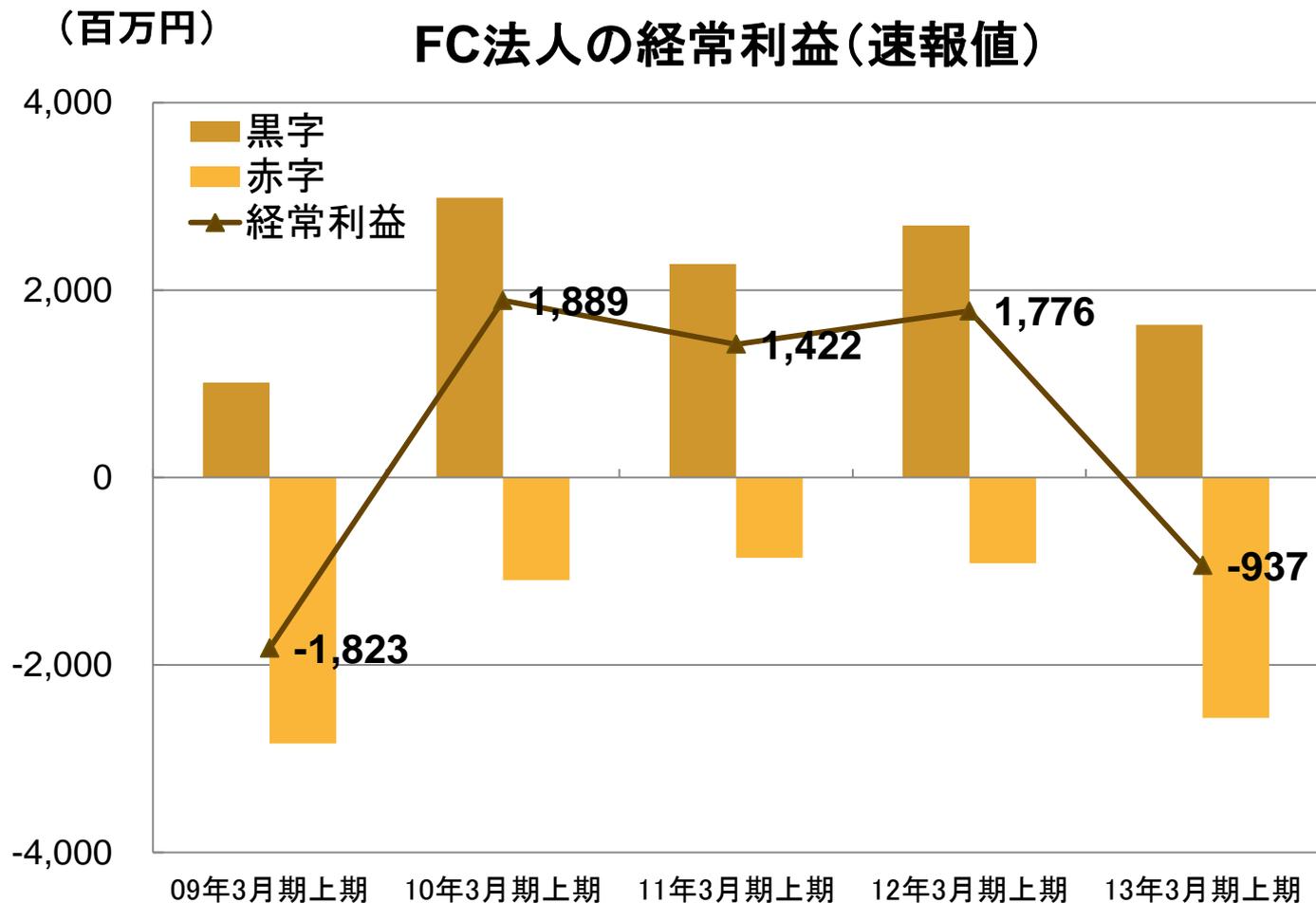
(億円)



## 減価償却費

(億円)





注) 各FC法人決算は確定前の速報値

直営店舗を除く期末稼働法人91社対象

2012年10月末の稼働法人91社 (1社は未確定のため見込み値)



## 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。