

株式会社 オートバックスセブン

2019年3月期 第2四半期
決算説明会



2018年10月31日

2019年3月期 第2四半期累計期間の業績 および下期業績予想

取締役 専務執行役員 コーポレート担当

平田 功

2019年3月期上期 連結損益計算書



(億円)

	2019年3月期 上期				2018年3月期 上期 実績
	期初予想	実績	前年比	予想比 増減額	
連結売上高	1,020	975	▲1.0%	▲44	984
売上総利益	327	307	▲3.8%	▲19	320
売上総利益率	32.1%	31.6%	▲0.9pt	▲0.5pt	32.5%
販管費	297	292	▲1.7%	▲4	297
営業利益	30	15	▲32.3%	▲14	22
営業利益率	2.9%	1.5%	▲0.8Pt	▲1.4Pt	2.3%
営業外収支	5	3	+52.8%	▲1	2
経常利益	35	18	▲24.5%	▲16	24
特別利益	-	0	-	-	1
特別損失	-	9	-	-	1
親会社株主帰属利益	22	5	▲54.8%	▲16	13

表示単位未満切り捨て
対売上比・前年比・計画比は、円単位で計算

2019年3月期上期のポイント



営業利益 前年比 ▲7.1億円

国内チェーン売上 前年比 +0.3% / 単体卸売 ▲2.1%

連結売上高 前年比 ▲1.0% / 粗利率 ▲0.9pt

特別損失 9.6億円計上

特別利益と特別損失



特別利益

(百万円)

	金額	
受取保険金	97	台風21号などに関わる被害に対する保険金 (第2四半期末時点で確定しているもののみ計上)

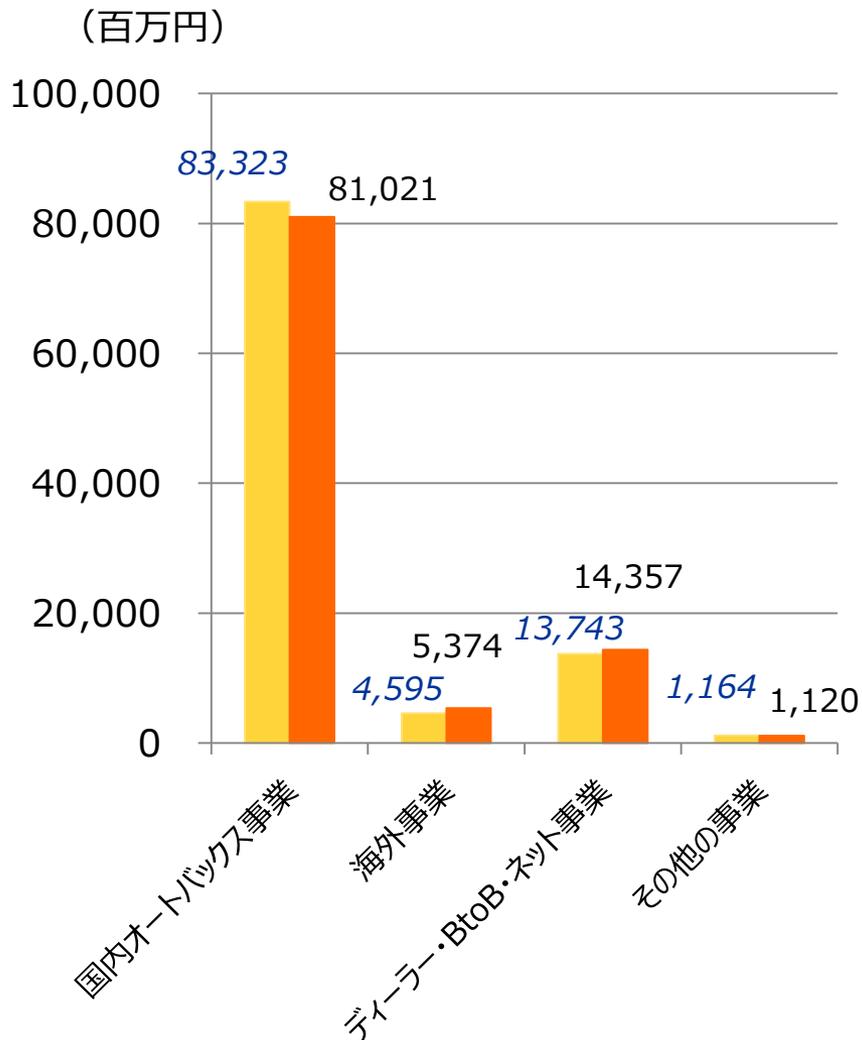
特別損失

(百万円)

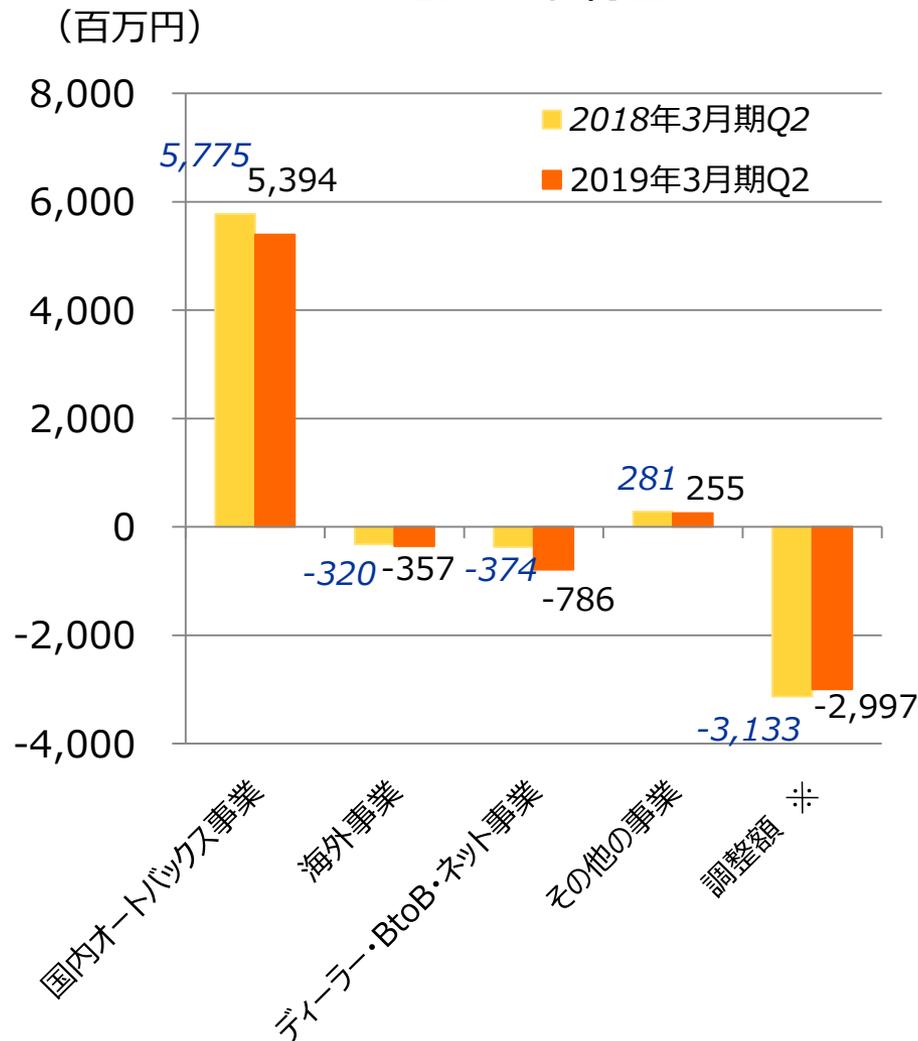
	金額	
災害による損失	689	台風21号などに伴う店舗および設備の修復のため (第3四半期以降に計上見込みのものも含む) (第2四半期以降、受取保険金として計上)
特別退職金	270	子会社(コアーズインターナショナル(株)とパルスター(株))の再編に伴うもの
合計	960	

報告セグメント別売上および利益

売上高



セグメント利益



表示単位未満切り捨て
セグメント間の取引を消去前の数値

※ 各報告セグメントに配分していない全社経費であり、主に一般管理費 6

報告セグメント情報



(単位：百万円)

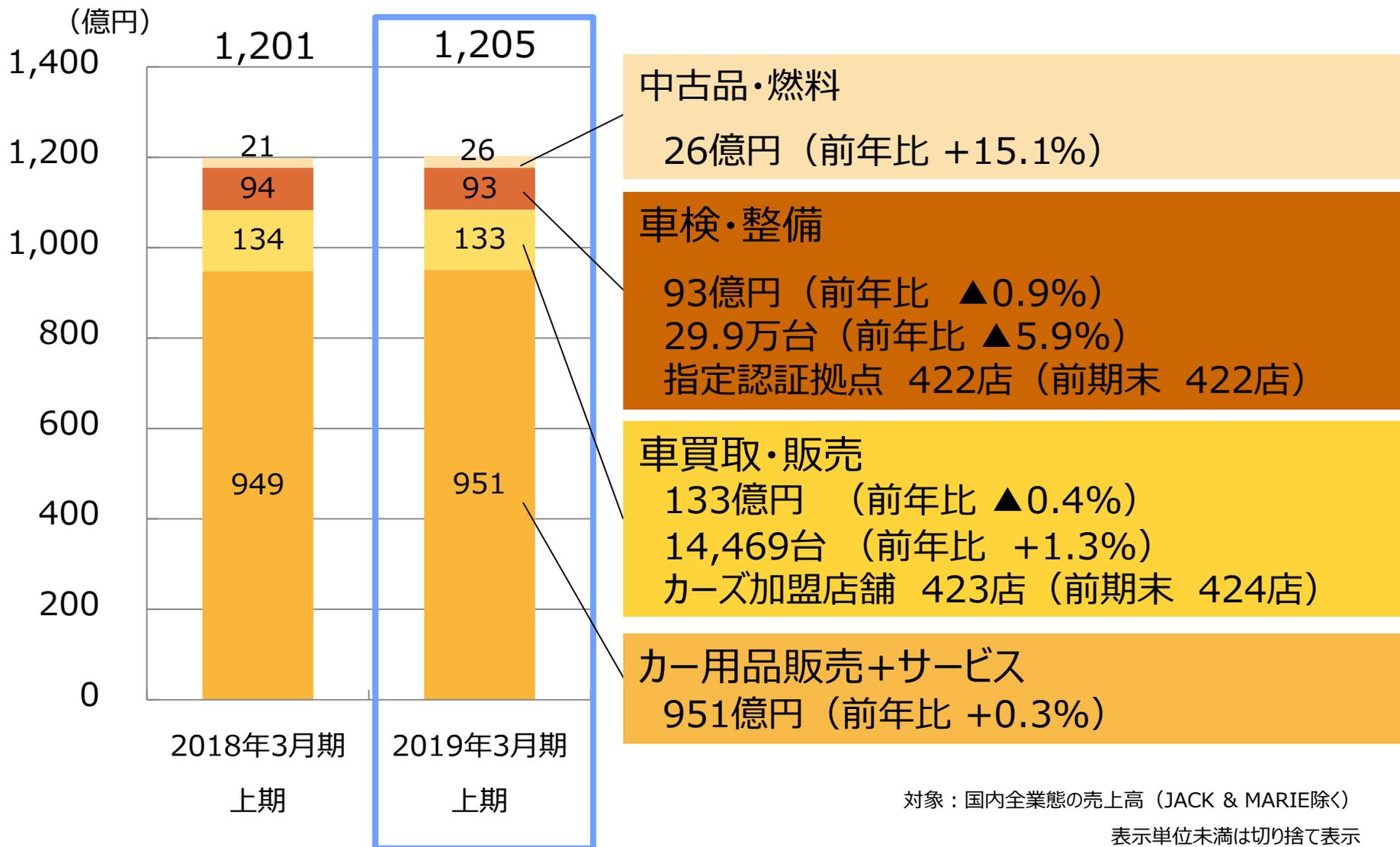
		2019年3月期 上期	2018年3月期 上期	前年比	総括
国内オートバックス 事業	売上高	81,021	83,323	▲2.8%	小売は、昨年のタイヤ駆け込み需要の反動をカバーして好調。在庫効率が上がり、粗利率が改善。卸売の減少が大きく影響し、減益。
	売上総利益	25,063	26,626	▲5.9%	
	販管費	19,668	20,851	▲5.7%	
	営業利益	5,394	5,775	▲6.6%	
海外事業	売上高	5,374	4,595	17.0%	フランスやタイの店舗増加や卸売の増加に伴い売上が増加するも、経費も増加したため前年並みの損失。
	売上総利益	2,700	2,329	15.9%	
	販管費	3,057	2,650	15.4%	
	営業利益	▲357	▲320	-	
ディーラー・BtoB ・ネット事業	売上高	14,357	13,743	+4.5%	輸入車ディーラーの店舗増加に伴い売上が増加したものの、BtoB事業で物流コストの上昇などにより減益。
	売上総利益	2,657	2,652	+0.2%	
	販管費	3,443	3,026	+13.8%	
	営業利益	▲786	▲374	-	
その他の事業	売上高	1,120	1,164	▲3.8%	前年と比較して大きな変化なし
	売上総利益	376	406	▲7.3%	
	販管費	121	124	▲2.7%	
	営業利益	255	281	▲9.3%	
調整額	営業利益	▲2,997	▲3,133		

※表示単位未満切り捨て 前年比は円単位で算出

国内オートバックス事業 全店舗売上高



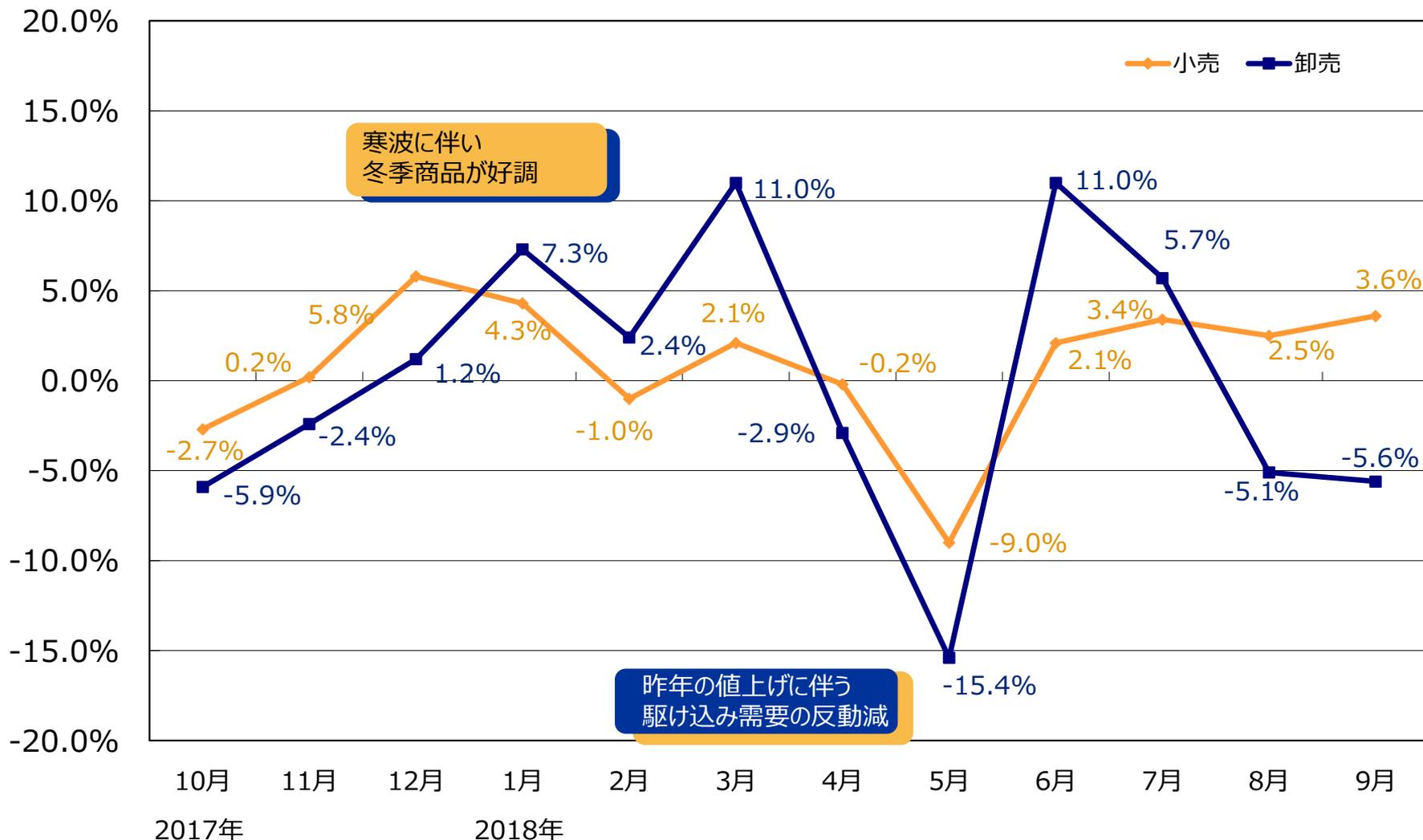
国内店舗売上高 1,205億円 前年比 +0.3%



オートバックスチェーン小売売上と単体卸売売上の月次トレンド

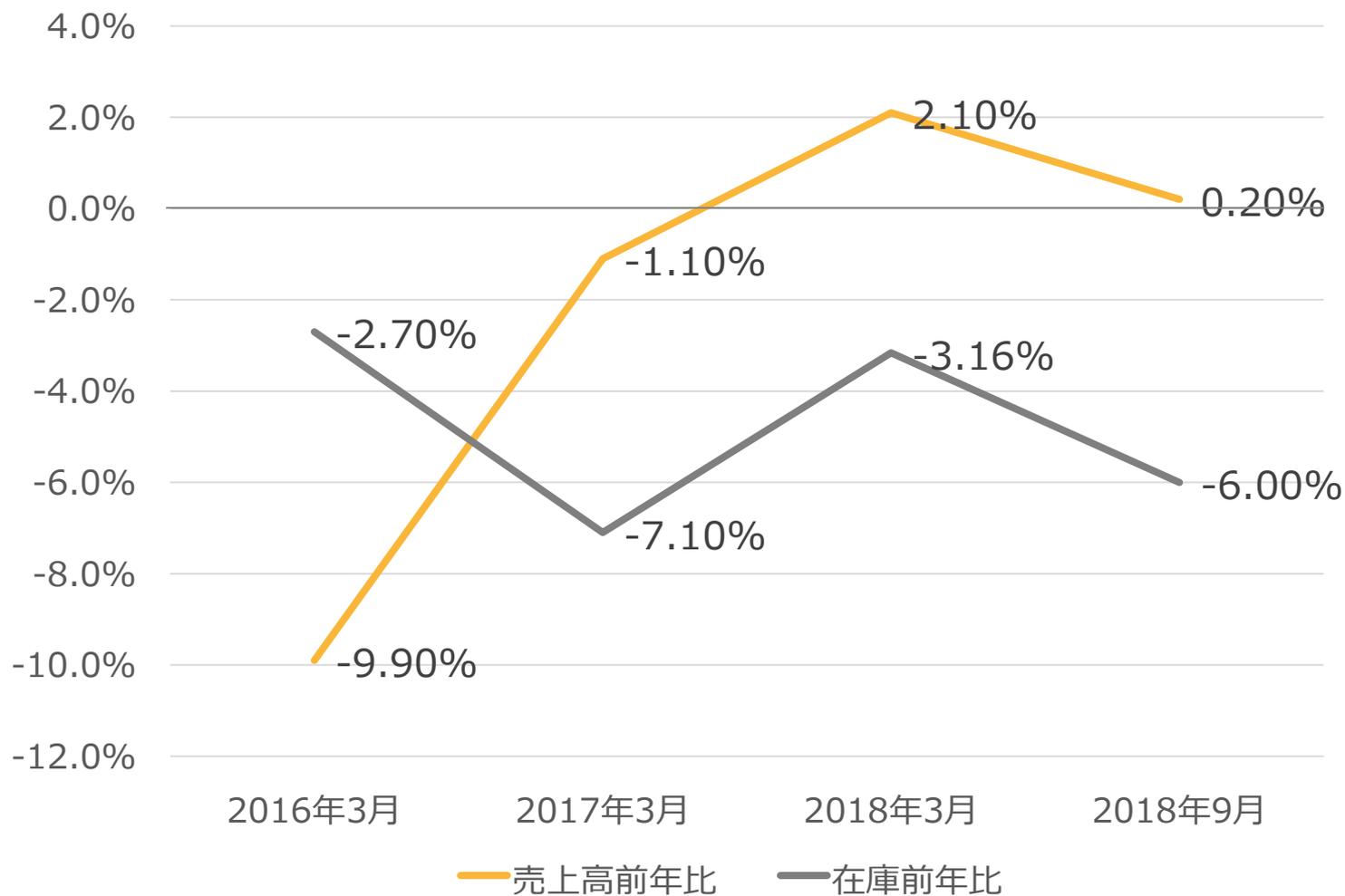


小売売上・卸売売上 前年比の推移



対象：国内オートバックスチェーン全業態
※卸売は単体の国内オートバックス店舗向け卸売実績

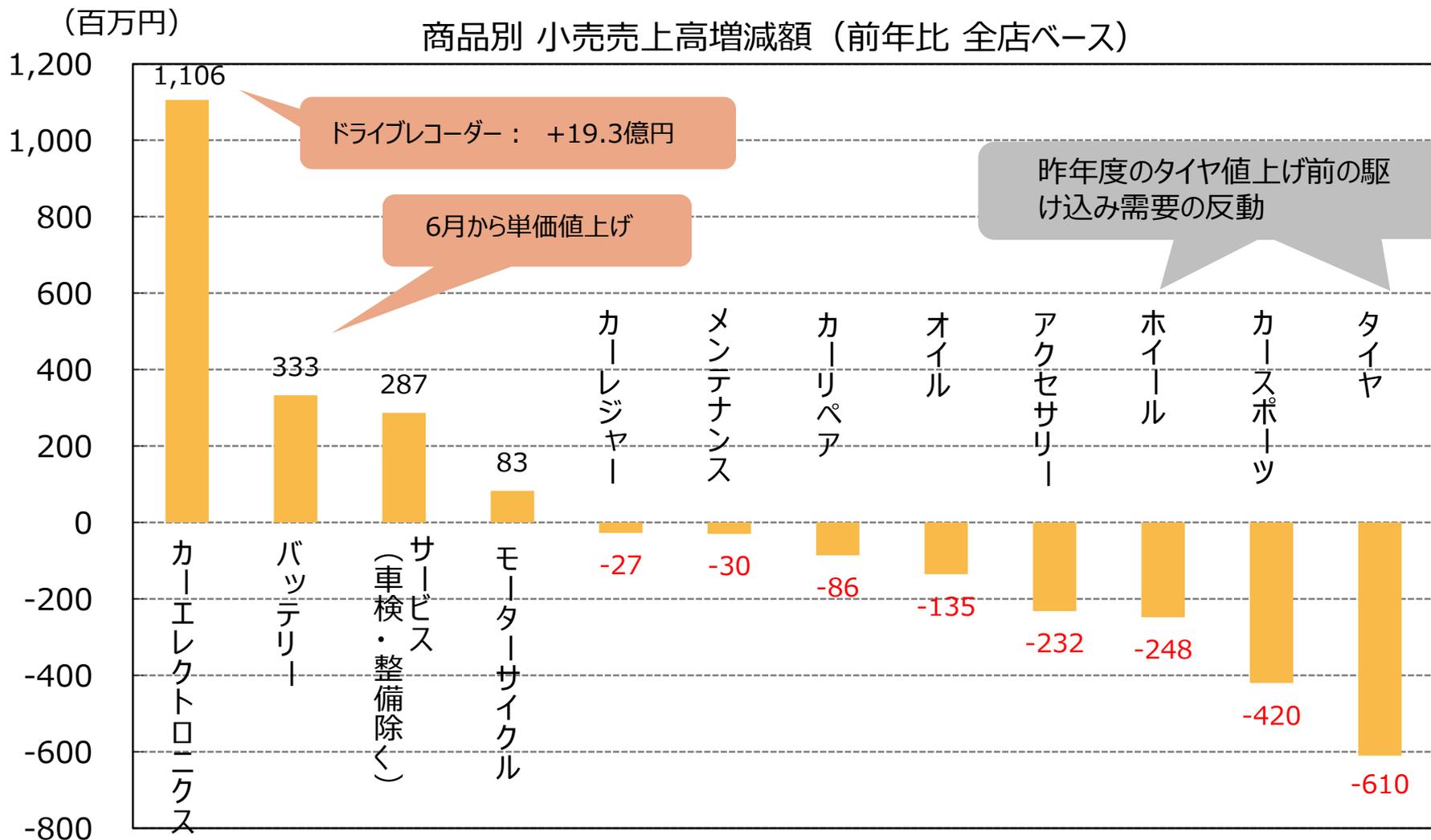
国内店舗の売上高と在庫 前年比の推移



対象：国内オートバックスチエン全業態

2019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 +0.2% 客数前年比 ▲2.7%



対象：国内オートバックスチエン全業態

2019年3月期上期 単体・国内店舗子会社



(百万円)

	単体		国内店舗子会社	
	実績	前年比	実績	前年比
売上高	70,496	▲1,723	24,345	▲2,470
売上総利益 (%)	14,762 (20.9%)	▲437 (▲0.1%)	10,409 (42.8%)	▲1,105 (▲0.1%)
販管費	13,215	▲181	10,244	▲1,190
営業利益	1,547	▲256	165	+85
解説	国内FC加盟法人向け卸売が減少。前期低下させていた店舗への仕入原価率は通常に戻したものの、売上減少に伴い粗利額が低下。販管費は、物流システムの減価償却費の減少。中古車の販促を縮小する一方、タイヤ・車検に集中。		<ul style="list-style-type: none"> ・減収増益 ・みちのくオートバックス、オートバックス秋田をFC法人へ譲渡したことに伴い売上と販管費が減少 ・売価変更管理、不動在庫削減など粗利率向上のための取り組みを継続。実質的に粗利率改善。 	

海外子会社の状況



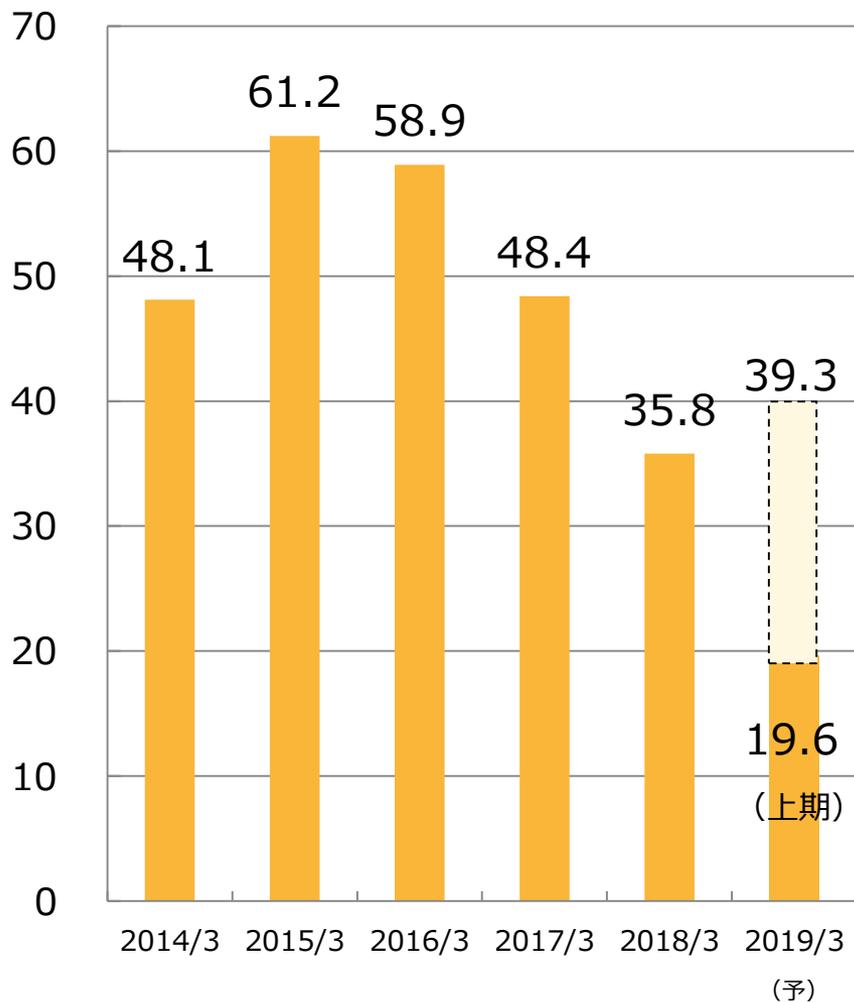
	フランス		タイ		シンガポール		中国		マレーシア	
第2四半期末 店舗数	11		13		3		0		4	
期間	19/3 上期	18/3 上期	19/3 上期	18/3 上期	19/3 上期	18/3 上期	19/3 上期	18/3 上期	19/3 上期	18/3 上期
売上高 (百万円)	4,172	3,507	223	174	623	698	251	187	23	13
販管費 (百万円)	2,197	1,839	143	112	285	305	100	80	34	30
営業利益 (百万円)	3	4	▲72	▲60	7	48	▲11	▲12	▲23	▲24
状況	2店舗を現地法人傘下としたことにより売上が増加。サービス売上の比率を伸ばすも、経費の増加もあり、利益は前年並み。		PTGグループとの提携による出店に伴い売上が増加しているが、経費も先行的に発生。		カーシェアリング会社向けサービスやハイパーマーケット向け卸売が増加したが、店舗スタッフの一次的な減少により収益が減少。		事業拡大に向けた経費が増加したものの、中国国内向けカー用品卸売が伸長し、営業損失が縮小。		ハイパーマーケット向け卸売が増加。8月に不採算店を閉店。	

設備投資と減価償却費



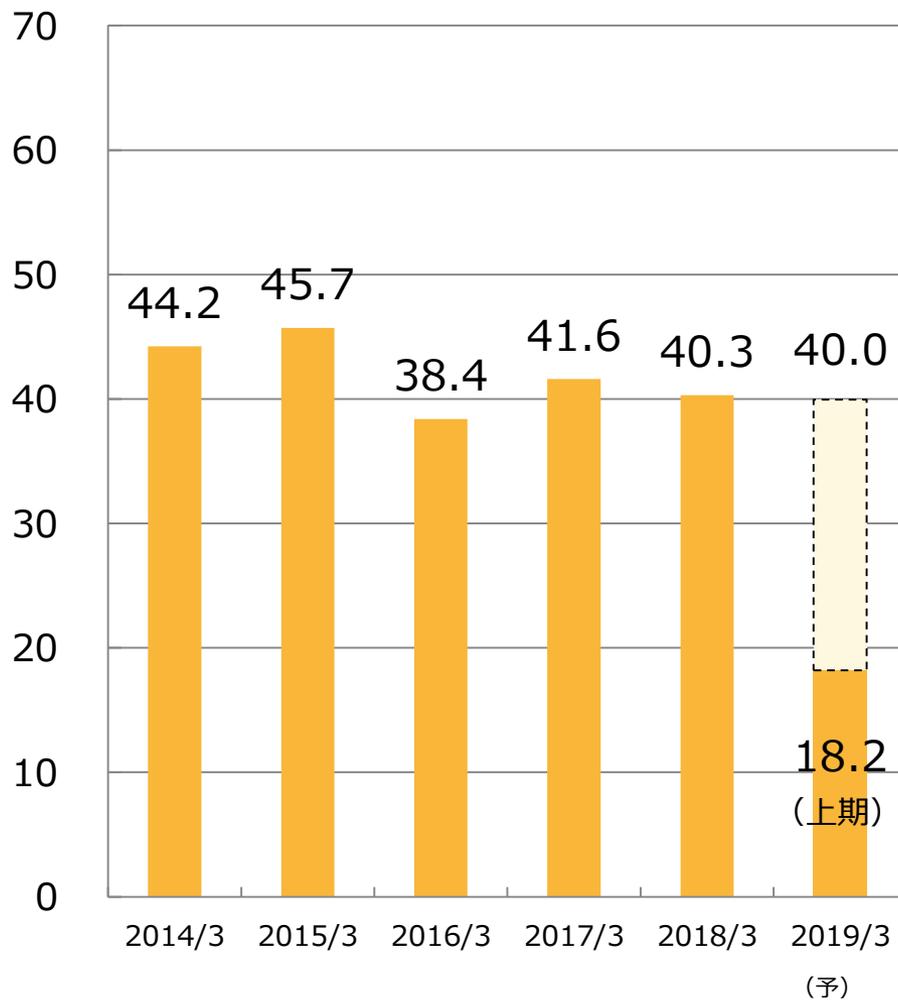
設備投資

(億円)



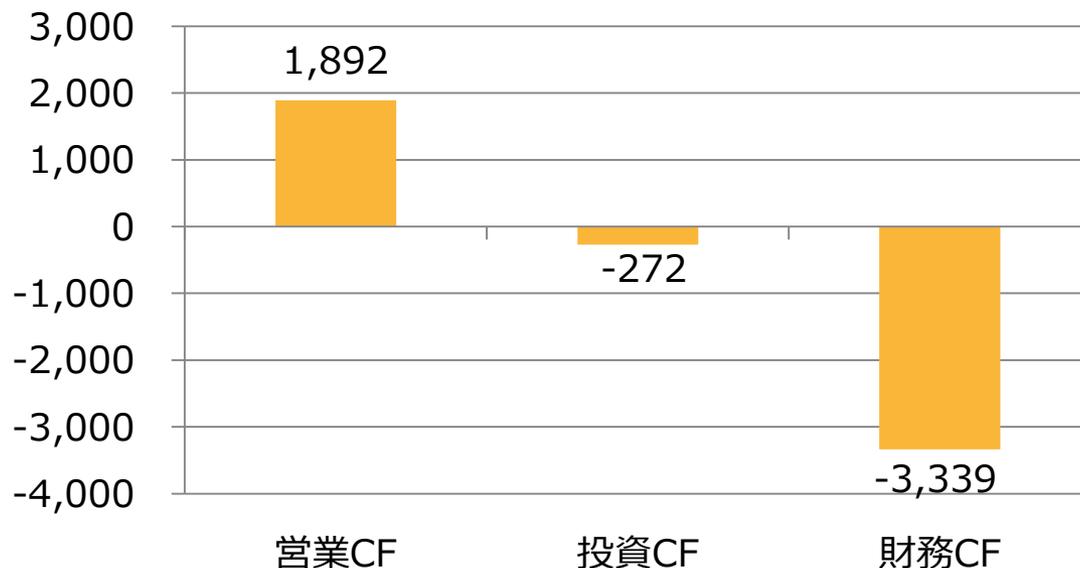
減価償却費

(億円)



(百万円)

連結キャッシュフロー（上期）

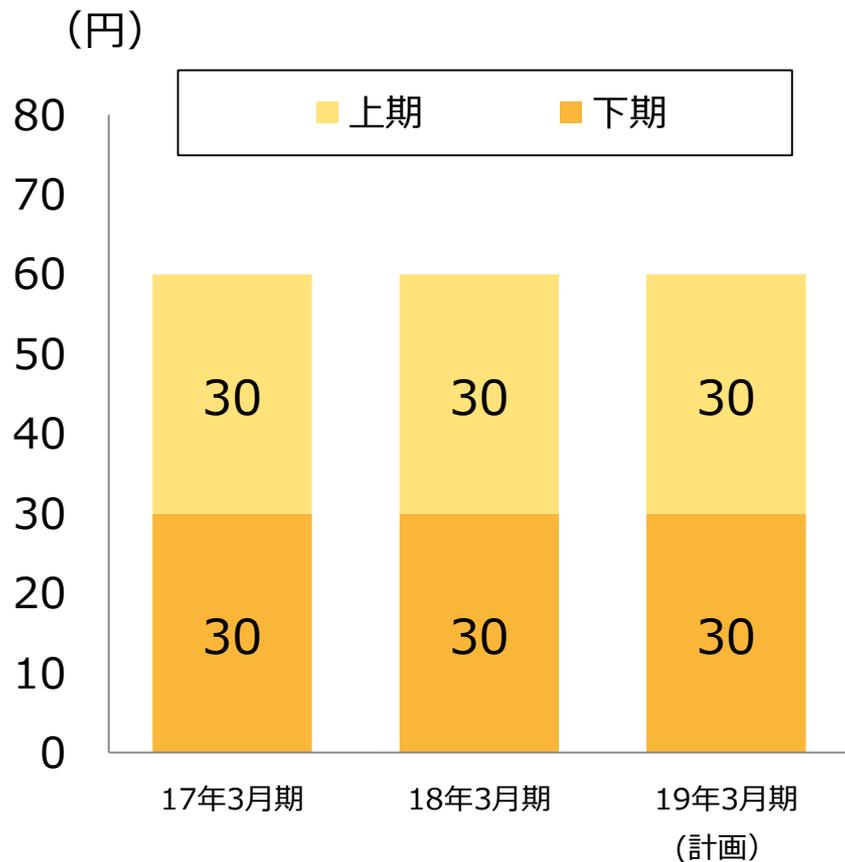


2018年9月末
現預金残高：373億円
(前年9月末：369億円)

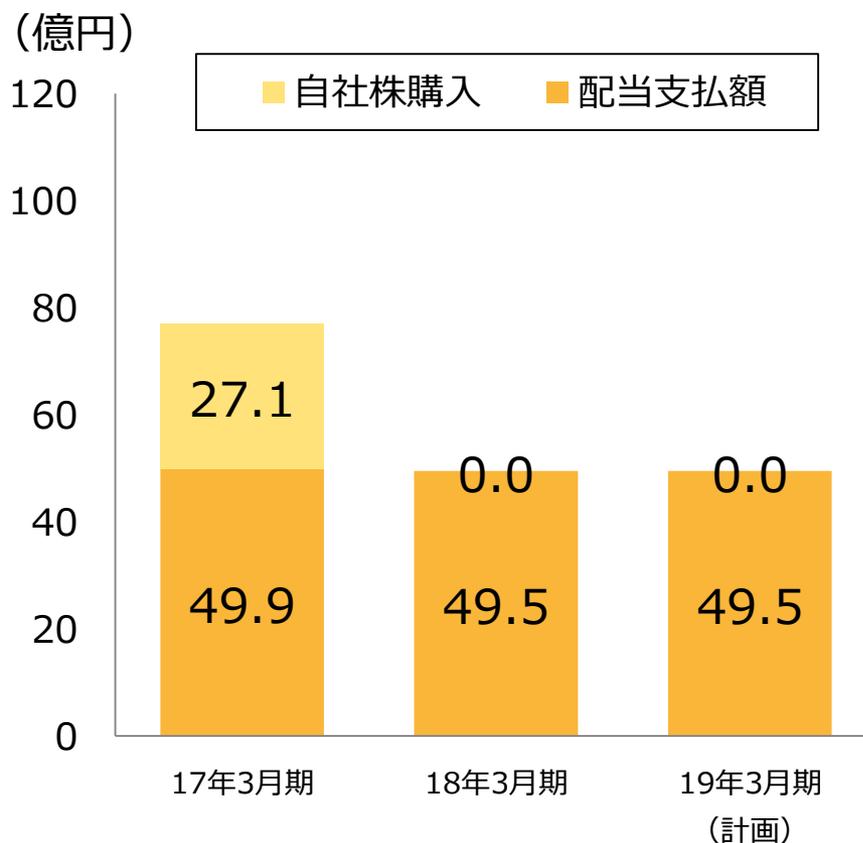
投資の内訳（有形固定資産の増加額以外も含む）

- ・新業態開発
- ・既存店のリノベーション
- ・輸入車ディーラーの買収と既存店増改築
- ・情報投資関連

一株当たり配当金の推移



配当と自社株買い金額



2019年3月期 対外発表数値



上期は社内計画に対して進捗遅れだが、通期の業績予想は据え置き

(億円)

	上期	下期		通期（修正せず）	
	実績	予想 (差引)	前年比	予想	前年比
連結売上高	975	1,174	+3.2%	2,150	+1.3%
売上総利益	307	380	+5.7%	688	+1.2%
売上総利益率	31.6%	32.4%		32.0%	+0.0pt
販管費	292	305	+0.4%	598	▲0.6%
営業利益	15	74	+34.7%	90	+15.5%
営業利益率	1.5%	6.4%	+1.5pt	4.2%	+0.5pt
経常利益	18	81	+41.1%	100	+21.6%
親会社株主帰属純利益	5	62	+51.8%	68	+25.8%
ROE	-	-	-	5.3%	+1.1pt

表示単位未満切り捨て

対売上比・前年比・計画比は、円単位で計算

下期の事業環境の想定

事業環境

- ・新車販売好調に伴うスタッドレスタイヤおよびカー用品需要の増加
- ・引き続き好調なドライブレコーダーの販売
- ・車検対象台数が回復し、車検売上とタイヤなどの売上増加を想定

国内店舗売上高 前年比

上期実績		下期計画（変更なし）		通期計画（上期実績反映）	
既存店	全店	既存店	全店	既存店	全店
+0.2%	+0.3%	+0.3%	+0.7%	+0.4%	+0.6%

対象：国内全業態の売上高

上期施策の振り返り
および
下期以降の取り組み

代表取締役 社長執行役員

小林 喜夫巳

	振り返り
国内オートバックス事業	<ul style="list-style-type: none">・ドライブレコーダー・バッテリーなど需要増加に対応し、店舗売上は前年実績を上回った・新たな商品の開発が進んだ一方、店舗への卸売は構造的な課題を残す
海外事業	<ul style="list-style-type: none">・卸売拡大したが計画には不足。今後は卸売に軸足を置き、収益拡大に向け取り組みを加速
ディーラー事業	<ul style="list-style-type: none">・新たな拠点を拡大したが、計画に対しては未達。下期の利益拡大を目指す
BtoB事業	<ul style="list-style-type: none">・収益改善に向け、卸売子会社を再編。想定以上のコストが発生したため、下期に取り戻すべく計画を上乗せ
ネット事業	<ul style="list-style-type: none">・新たなプラットフォーム構築に向けた準備を、今後さらにスピードをあげて取り組む

今後の収益拡大には
オートバックスチェーン以外への販売先の拡大が必要

国内オートバックス事業 お客様に提供する価値（商品）



「自己表現」

カースポーツ商品、ライフスタイル商品（ガレージ用品）
ARTA関連商品 など

クルマを
もっと
楽しみたい

「安心・安全」

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

クルマを
快適に
使いたい

クルマを
使って
楽しみたい

「体験価値」

ライフスタイル商品
（アウトドア・車内用品）
ドローン
キャンピングカー
グラフィットバイク など

「安心・安全」 タイヤ販売の強化

【取り組み施策】

- ・低価格帯商品、オールシーズンタイヤ品揃え強化
- ・組み込み済みスタッドレスタイヤ供給開始（10万本）
- ・タイヤ交換WEB予約導入（約350店舗）



工場での組み込み

タイヤ交換 (円税別)		2016/11										20%		
車種	タイヤ	10/01	10/02	10/03	10/04	10/05	10/06	10/07	10/08	10/09	10/10	10/11	10/12	20%
10/01	10/01	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/02	10/02	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/03	10/03	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/04	10/04	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/05	10/05	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/06	10/06	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/07	10/07	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/08	10/08	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/09	10/09	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/10	10/10	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/11	10/11	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/12	10/12	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/13	10/13	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/14	10/14	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/15	10/15	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/16	10/16	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/17	10/17	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/18	10/18	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/19	10/19	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00
10/20	10/20	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	10.00

タイヤ交換WEB予約

「安心・安全」 車検の拡販

【取り組み施策】

- ・15分受入点検および店舗オペレーションの改善
導入済み：約260店舗
(下期導入予定：約130店舗)
- ・次回車検予約獲得の推進
- ・安心3つ星補償による差別化



国内オートバックス事業

「体験価値」 ライフスタイル商品（アウトドア・車内用品）の展開

【取り組み施策】

- ・JKMの売場展開（約230店舗）
 店舗＋ネット売上：上期 伸長率168.6%
 （2018年3月期下期対比）
 店舗リノベーション実施に伴い売場導入を推進
- ・ドローン販売店舗の拡大（約120店舗）
- ・キャンピングカー販売



国内オートバックス事業

「自己表現」 ライフスタイル商品（ガレージ用品）の展開

【取り組み施策】

- ・GORDON MILLERの売場展開（約140店舗）
 店舗＋ネット売上：上期 伸長率268.7%
 （2018年3月期下期対比）
 JKMと同じく、店舗リノベーション実施に伴い売場導入



国内オートバックス事業

■ 店舗リノベーション

上期 実施店舗数：52店舗

変更前



変更後



レジからの視認性を改善



接客を要する商品の配置変更



ウェaitingコーナーの美装



JKM、GORDON MILLERの展開

実施店舗における改善効果

- ①カー用品売上が向上
- ②接客効率が向上し、一人あたり売上・粗利が伸長

国内オートバックス事業

■ 業態開発

新たなコンセプトのフラッグシップ店舗

A PIT AUTOBACS SHINONOME

(2018年11月オープン予定)

- ・スーパーオートバックス東京ベイ東雲をリニューアル
- ・「PIT」を軸として、クルマに乗る全ての方にクルマに関する新たな価値を提供する新しいオートバックス

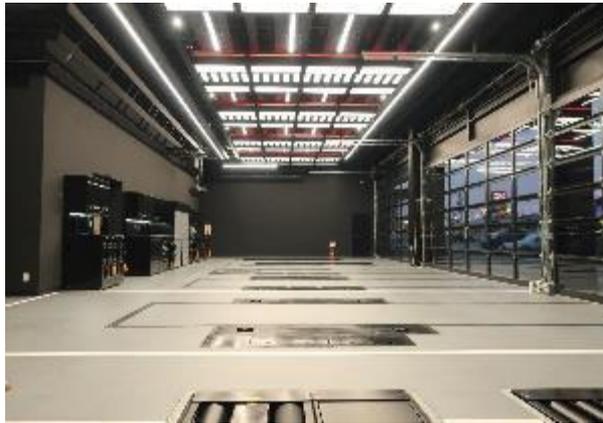


国内オートバックス事業

■ 業態開発

スーパーオートバックス盛岡南

(2018年10月19日リニューアルオープン)



Smart+ 1 宇都宮店 (2018年9月7日オープン)



JACK & MARIE クルマを通じたライフスタイルショップ — GO FOR A RIDE —

■リアル店舗出店を推進

2号店：ららぽーと名古屋みなとアクルス
(2018年9月28日オープン)

3号店：横浜ランドマークプラザ
(2018年11月3日オープン予定)

4号店：MARK IS 福岡ももち
(2018年11月21日オープン予定)



JACK & MARIEららぽーと名古屋みなとアクルス



JACK & MARIE横浜ランドマークプラザ



JACK & MARIE MARK IS 福岡ももち

海外事業

■ 海外向けプライベートブランド商品をパートナー経由で卸売



■ 現地ハイパーマーケットへの売場提案による商品導入 (シンガポール・インドネシア・マレーシア)



売場展開例 (シンガポール)



売場展開例 (インドネシア)



海外事業

豪州AudioXtra Pty Limited の株式取得

- ・車載および船舶用無線機器卸売、カーエレクトロニクス機器製造販売を行うAudioXtra社を子会社化。
- ・今後、同社を通じて豪州における卸売ビジネスを展開

中国市場向け越境ECサイト「JD Worldwide」への出店

- ・車内用品や消臭剤、洗車用品など日本ブランド商品を販売

ディーラー事業

■ BMWディーラー拠点的拡大

Ogikubo BMW運営開始（2018年8月）



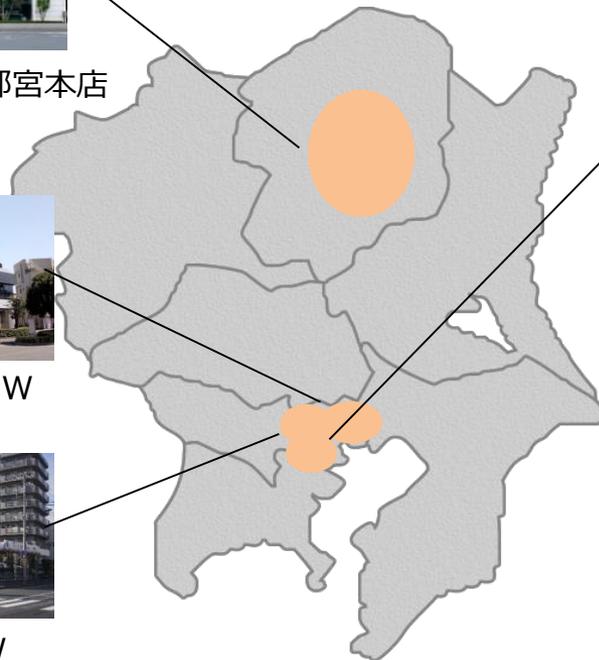
Tochigi BMW 宇都宮本店



Ikebukuro BMW



Nerima BMW



Ogikubo BMW

当社グループが運営するBMW正規ディーラーは合計10拠点到

■ 卸売事業子会社の再編

今後のビジネス拡大に向け、既存子会社2社の事業を集約

コアーズインターナショナル
株式会社
事業内容：カー用品卸売

パルスター
株式会社
事業内容：オイル、カー用品等卸売

株式会社CAPスタイル
設立：2018年7月

下期より新たな組織体制でスタート

ネット事業

1. 既存ECサイトの改善

- ・外部モールの整理 ⇒ 自社サイトとYahooショッピングに集約
- ・自社サイト改善
⇒商品検索機能強化とタイヤ・ホイールのページをリニューアル



オイル 検索画面



タイヤ・ホイール 検索画面

2. BtoC、BtoB向け次世代プラットフォーム構築準備を推進

2019年3月期 下期取り組み

足元の業績拡大に向けた取り組み

- ・タイヤ・車検拡販による売上・利益の拡大
- ・店舗リノベーション推進（下期実施予定：約100店舗）
- ・海外事業における卸売拡大への注力

来期以降へ向けた取り組み

- ・BtoB事業における利益改善
- ・ネットにおけるBtoC、BtoB向けプラットフォーム構築準備



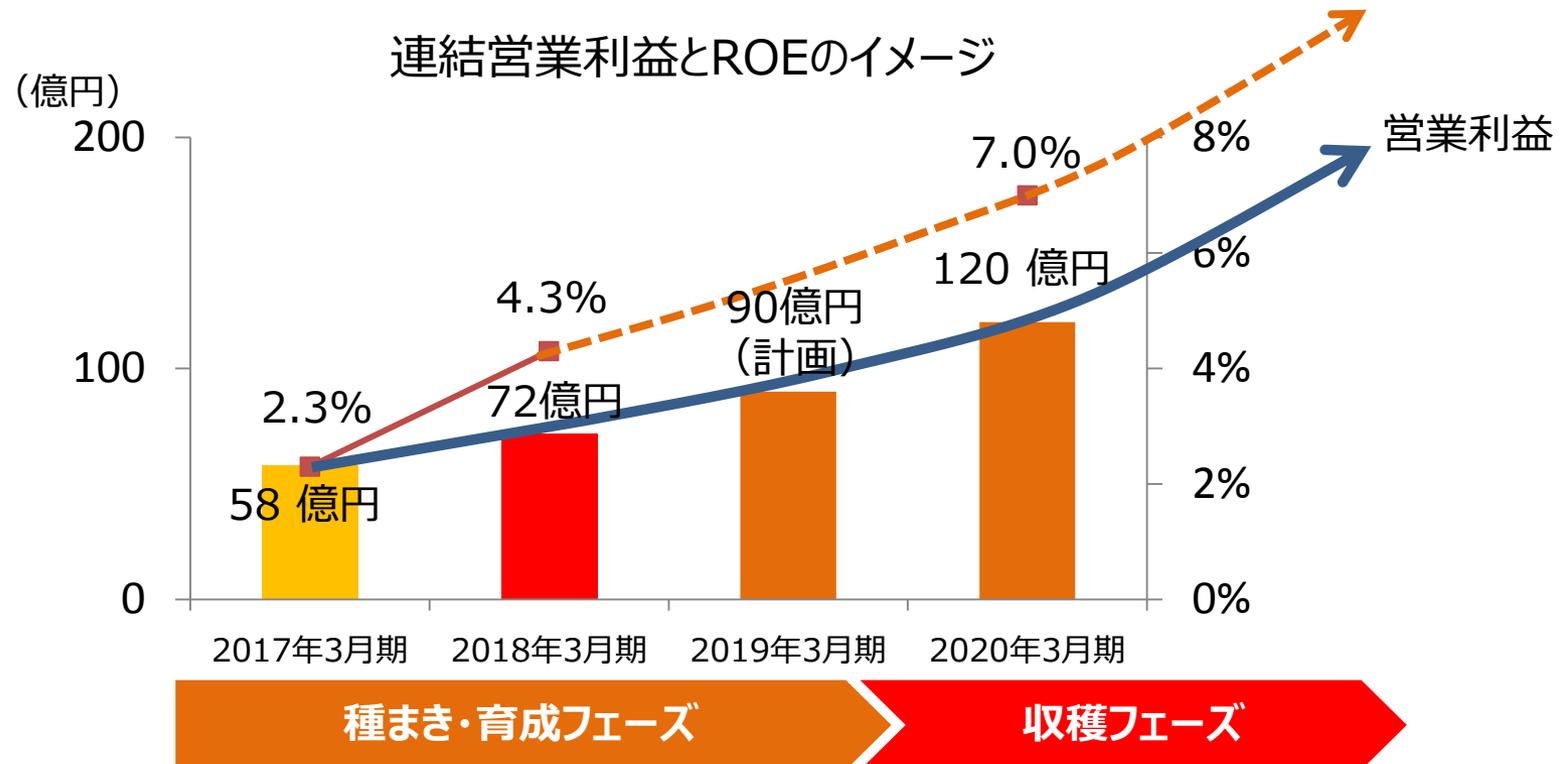
既存事業だけでなく、今後の収益拡大に向けた
オートバックスチェーン以外への販売先の拡大を進めていく

2017中期経営計画

経営目標 (2020年3月期)

連結営業利益 120億円

連結ROE 7.0%



オートバックスセブン・ビジョン 未来共創2050

プロフェッショナル & フレンドリー



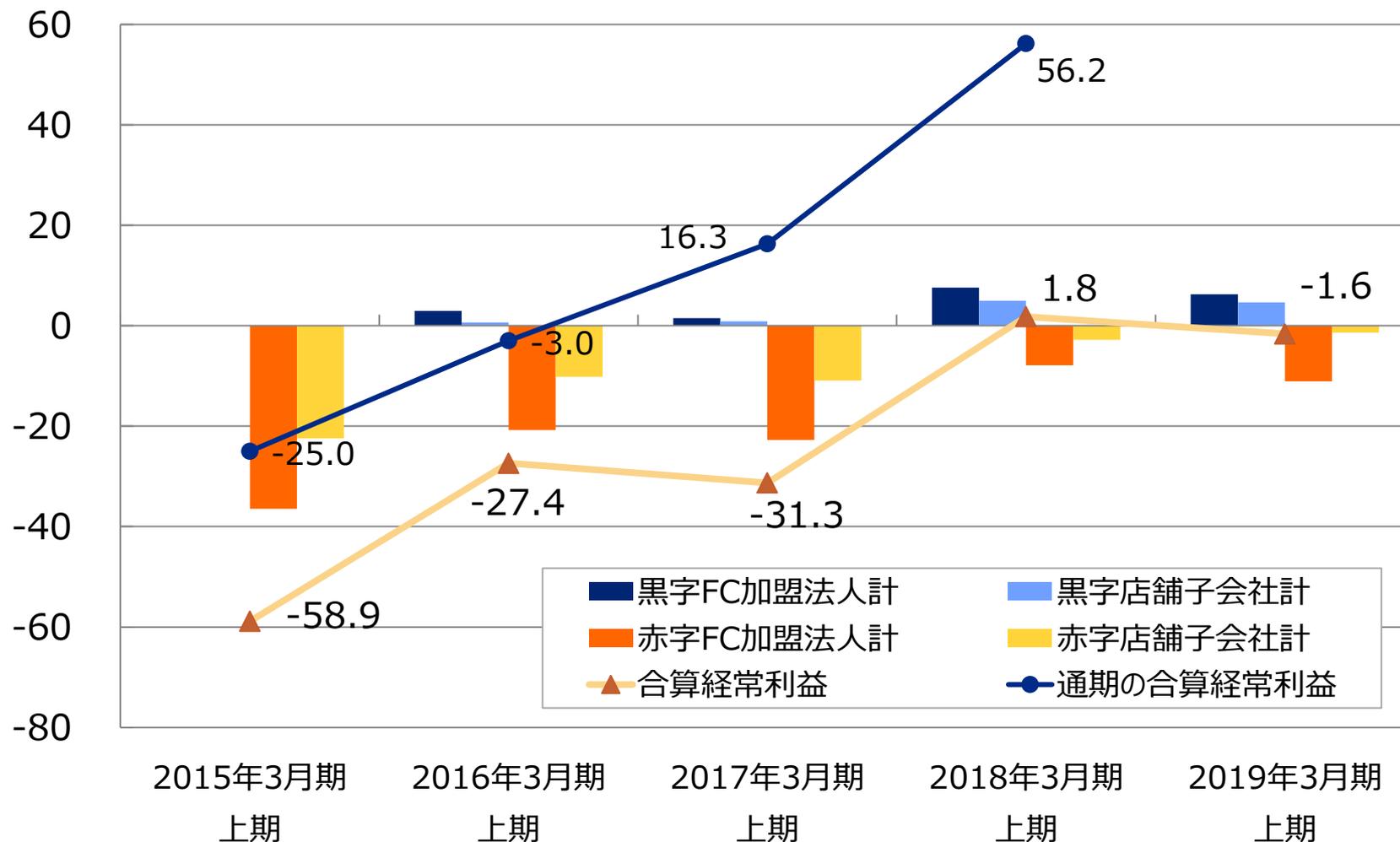
參考資料

FC法人の決算状況



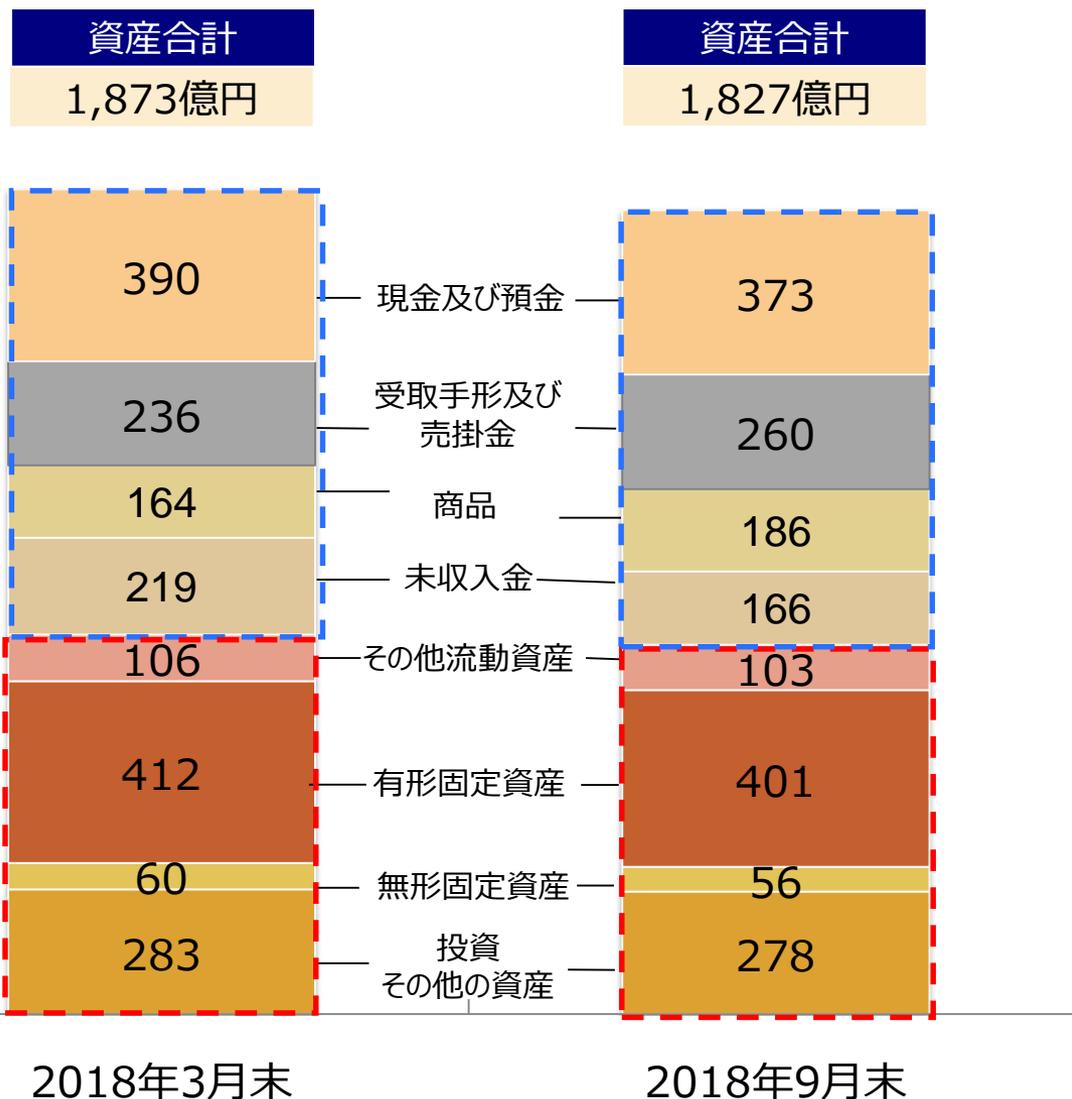
F C加盟法人の経常利益（速報値）

(億円)



注) 上場FC加盟法人3社除く
一部決算未確定法人は予測値

連結貸借対照表 資産の部



単位：億円

表示単位未満は切り捨て表示

連結貸借対照表 負債・純資産の部

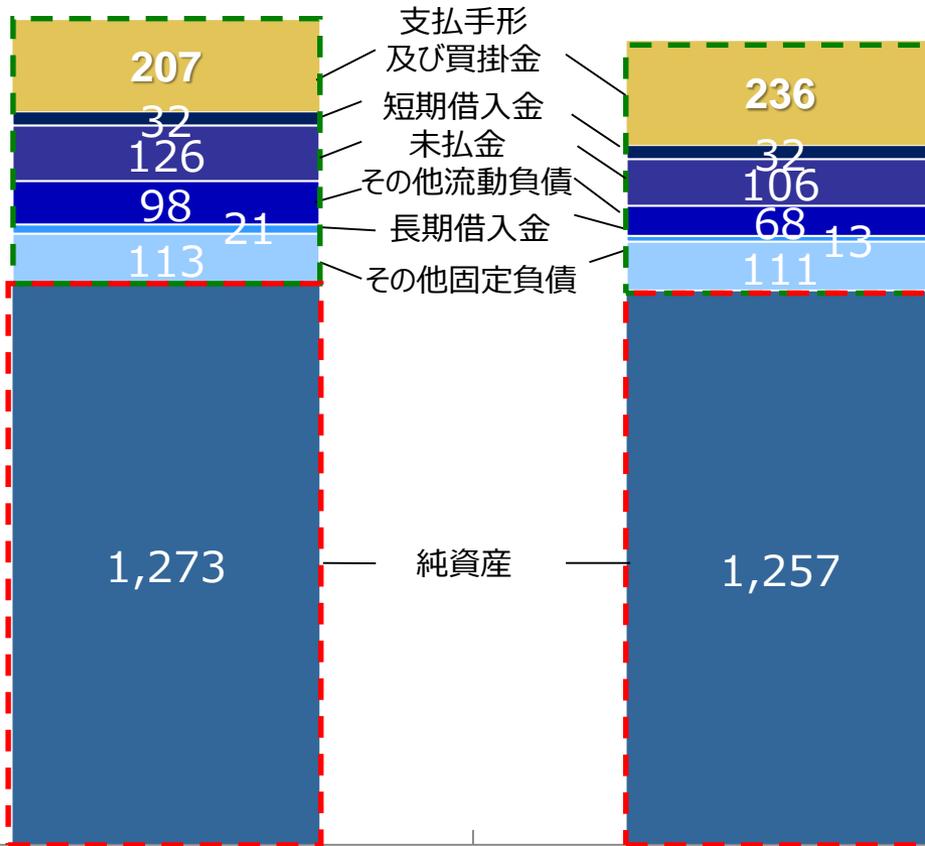


負債・純資産合計

1,873億円

負債・純資産合計

1,827億円



2018年3月末

2018年9月末

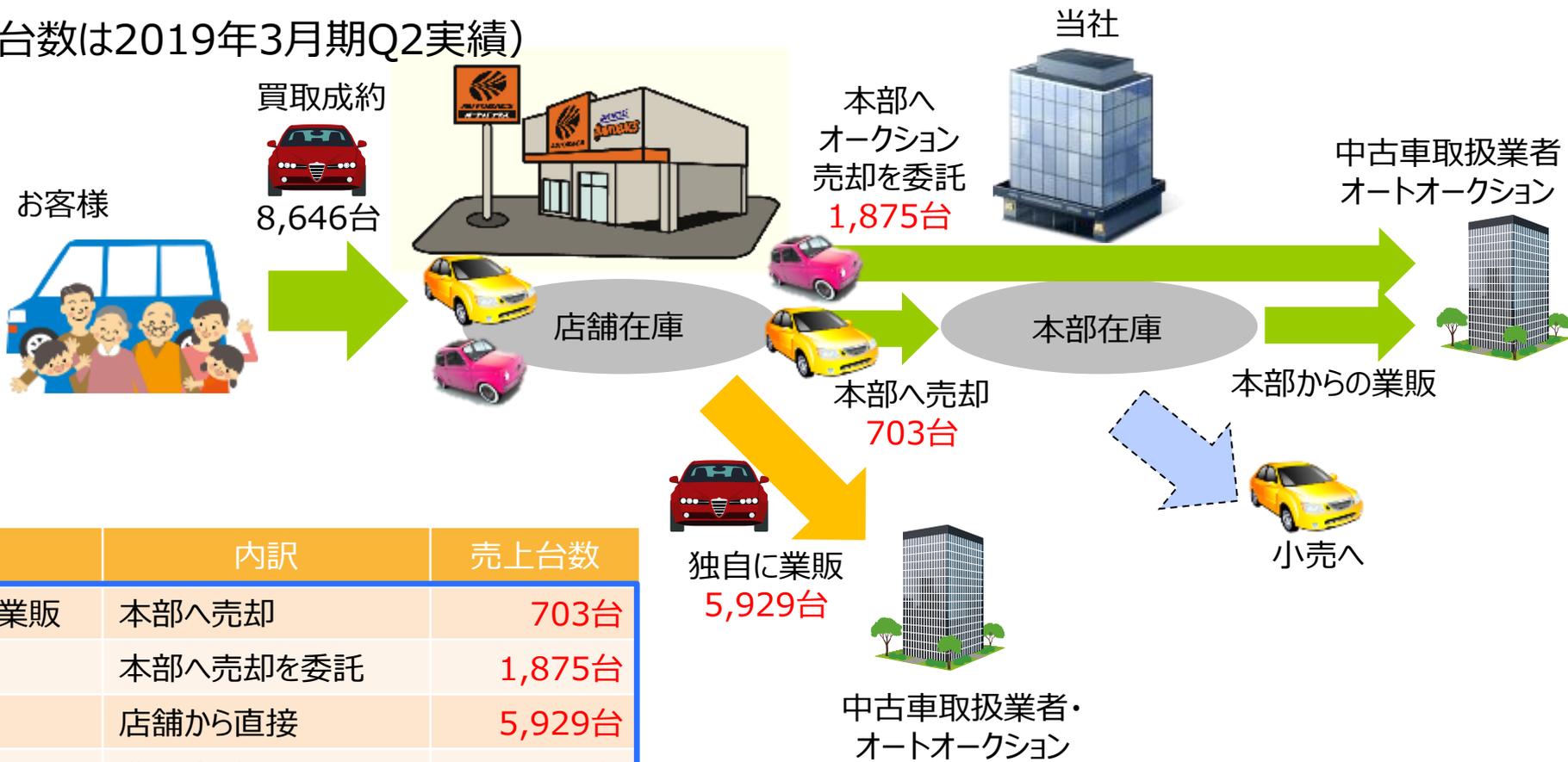
単位：億円

表示単位未満は切り捨て表示

車買取・販売のフロー その1

買取・業販の商流

(台数は2019年3月期Q2実績)



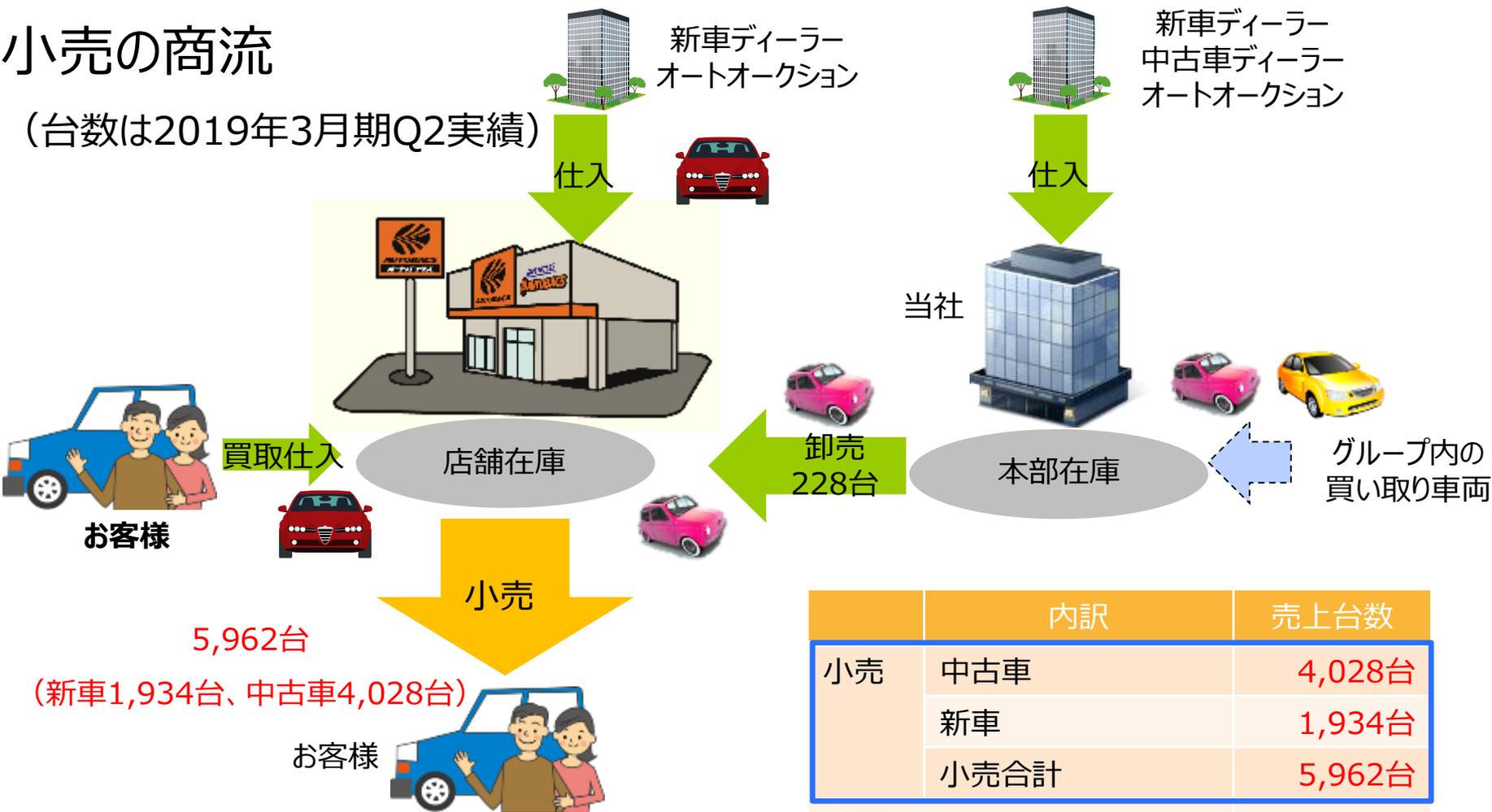
	内訳	売上台数
業販	本部へ売却	703台
	本部へ売却を委託	1,875台
	店舗から直接	5,929台
	業販合計	8,507台
小売		5,962台
合計		14,469台

※車買取専門店を含む全ての店舗における台数

車買取・販売のフロー その2

小売の商流

(台数は2019年3月期Q2実績)



5,962台

(新車1,934台、中古車4,028台)

	内訳	売上台数
小売	中古車	4,028台
	新車	1,934台
	小売合計	5,962台
業販		8,507台
合計		14,469台

※車買取専門店を含む全ての店舗における台数

出退店の実績



国内出退店実績	18/3 末	2019年3月期							19/3 末
		上期（実績）			18/9 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	497	+1		▲4	494	+1	+3/▲3		495
スーパーオートバックス	74				74		+2/▲2		74
オートバックスセコハン市場	8				8				8
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	13			▲3	10			▲1	9
国内計	603	+1	0	▲7	597	+1	+5/▲5	▲1	597

海外出退店実績	18/3 末	201893月期			19/3 末
		上期 （実績）	18/9 末	下期 （計画）	
フランス	11		11		11
タイ	9	+4	13	+13	26
シンガポール	3		3	▲1	2
台湾	6	+2	8		8
マレーシア	5	▲1	4		4
インドネシア	4	▲1	3	+1/▲1	3
フィリピン	3		3		3
海外計	41	+4	45	+12	57

S/B : スクラップ & ビルト
R/L : リケーション（業態転換含む）



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あります。