

# 2010年3月期 中間決算説明会



株式会社 オートバックスセブン

社長執行役員 湧田 節夫

2009年11月9日

1. 上期業績：店舗小売売上が好調なのに、当社業績と連動していないのは何故か？ 今後は？
2. 下期業績：ETC特需が減りそうだが、大丈夫か？
3. 来期以降：事業環境が不透明だが、経営の舵取りの方向性は？

# 1. 2010年3月期上期の業績結果

# 2010年3月期上期 連結損益計算書

(億円)

	2010年3月期上期				2009年3月期 上期実績 (売上比)
	期初予想 (売上比)	実績		期初予想比 増減	
		(売上比)	前年比増減 (比率)		
連結売上高	1,126	1,145	▲ 148 ▲ 11.4%	+19	1,293
売上総利益	359 31.9%	363 31.7%	▲ 32 ▲ 8.2%	+4	396 30.6%
販管費	319 28.3%	317 27.6%	▲ 75 ▲ 19.2%	▲ 2	392 30.3%
営業利益	40 3.6%	47 4.1%	+43 + 1029.7%	+7	4 0.3%
経常利益	46 4.1%	56 4.9%	+41 + 290.3%	+10	14 1.1%
当期純利益	26 2.3%	27 2.4%	+10 + 59.1%	+1	17 1.3%

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

# 上期の総括

---

**減収増益：中期経営計画の改革効果が現れ始めた**  
**店舗売上は好調だったが、卸売は店舗ほど伸張せず**

## 1. 事業環境：追い風と向かい風

追い風：高速道路一部値下げに伴うETC車載器、ドライブグッズの売上好調

向かい風：個人消費の低迷による嗜好品・カースポーツ用品売上の減少

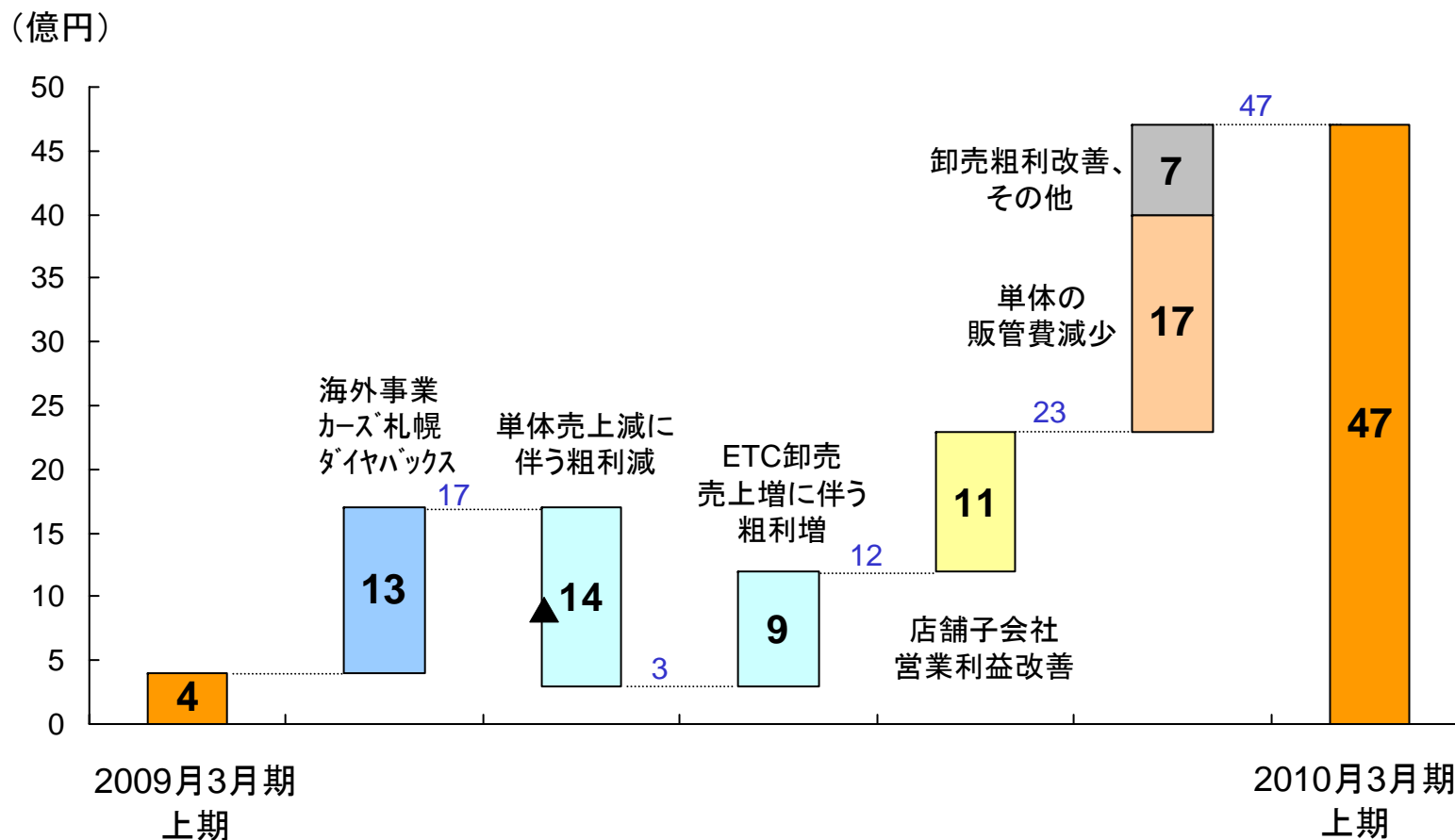
## 2. 中期経営計画に伴う事業整理の効果が現れる

## 3. 単体、店舗子会社の営業利益は期初予想を上回る

- ・事業環境に即した売場展開を実施し、店舗売上は好調（7ヶ月連続前年比プラス）。
- ・タイヤ・ホイールの卸売が未達。4～6月はFC法人の在庫調整、9月は前年のタイヤ納入価格値上げ据え置きによる駆け込み需要の反動による
- ・単体、店舗子会社ともに販管費は大幅に削減

# 上期営業利益 前期比較

## 連結営業利益の改善額



# 上期の施策振り返り

## 今期の重点課題： 原点回帰・国内FC事業の強化

### 計 画

#### カー用品販売・車検

- ・売場改革に着手
- ・仕入れ価格低減、販売価格や値引きの見直しによる粗利率向上
- ・店舗コスト削減継続
- ・車検 お客様との関係強化

#### 車販売

- ・成功店モデル作りに集中

### 結 果

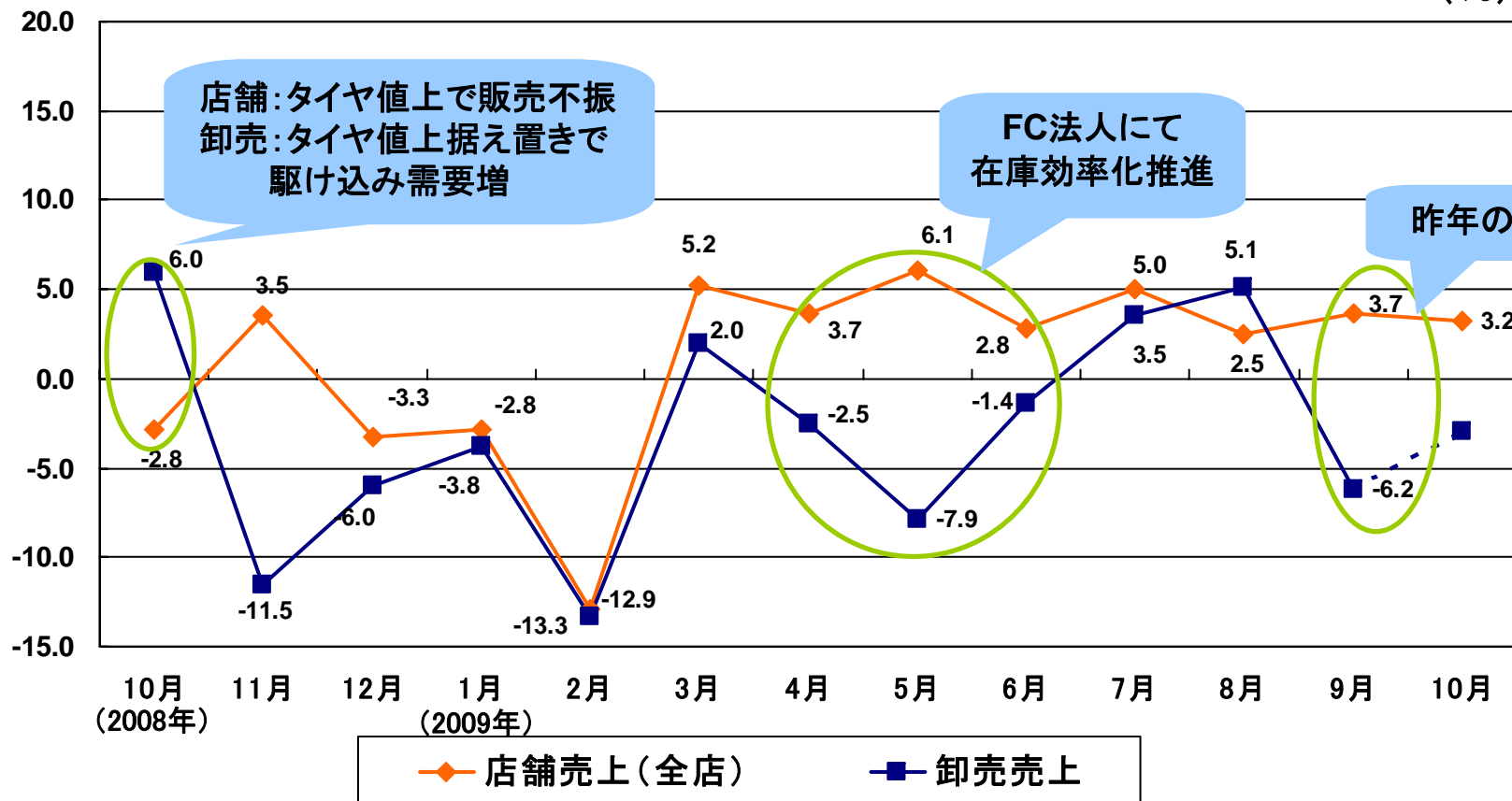
- ・売場改革：中央ゴンドラにて実験終了
- ・サプライヤーとの交渉により卸売粗利 約2億円、店舗粗利 約1.5億円改善
- ・ETC車載器の売上増加  
(店舗売上 前年比+159.9%)
- ・タイヤ・ホイールの卸売が未達
- ・車検実施台数 20万6千台 (+15.8%)  
⇒ 店舗収益は改善

- ・トレーニング合計75店舗に実施
- ・1店舗あたり売上 23台⇒36台

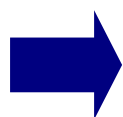
# 店舗売上と卸売のギャップ（本日のポイント1）

最近1年間の全店売上・当社卸売売上 前年比の推移

(%)



対象: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



今後は店舗売上と卸売のギャップは少なくなる



## 2. 2010年3月期下期以降について

# 2010年3月期対外発表数値

(億円)

	2009年 3月期実績 (売上比)	2010年3月期				
		通期 期初予想 (売上比)	上期 実績 (売上比)	下期 予想※ (売上比)	通期 予想(修正) (売上比)	通期 予想比増減
連結売上高	2,591	2,293	1,145	1,168	2,313	+20
売上総利益	812 31.3%	735 32.1%	363 31.7%	377 32.3%	740 32.0%	+5
販管費	761 29.4%	645 28.1%	317 27.6%	326 28.0%	643 27.8%	▲2
営業利益	51 2.0%	90 3.9%	47 4.1%	50 4.3%	97 4.2%	+7
経常利益	66 2.5%	100 4.4%	56 4.9%	53 4.6%	109 4.7%	+9
当期利益	▲34 —	57 2.5%	27 2.4%	30 2.6%	57 2.5%	0 -
全店売上の前年比 (国内AB、SA、AH)	▲2.9%	▲1.4%	+ 3.9%	▲ 2.0%	+0.8%	

※下期予想は、通期の予想数値を端数調整した影響で  
期初発表したものから若干変更されています。

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

# クルマのことならオートバックスの実現に向けて

## 下期以降のカー用品市場

底堅いメンテナンス関連需要が継続するも、  
景気低迷、環境志向の強まりにより総じて厳しい

将来のオートバックスグループの成長のために

「クルマに関わる全ての人々が、**クルマのことならオートバックス**  
と真っ先に思い浮かべていただく店になる」

方向性を共有

### 商品・サービスの充実

カー用品

車検

車販売

整備・板金・保険等

全店一斉取組み

### 支持・信頼の獲得

店舗作り売り場改革

社員教育

コンプライアンス

## 2010年3月期下期以降の取り組み(本日のポイント2)

---

### カー用品販売

- 客数・買上げ点数の向上施策

安さ感を訴求する「応援特価300品目」、車齢長期化対応グッズ売場

ハイブリッド車用カー用品売場の設置

- 単価向上施策

PB・専売商品も利用したランクアップ提案(ミニバン用専売タイヤなど)

オーディオ一体型メモリーナビ、エコタイヤなど高付加価値商品の拡販

- 次期店舗モデル構築プロジェクトによる売場改善

### 車検・整備

車検実施台数の少ない店舗の徹底的な底上げ

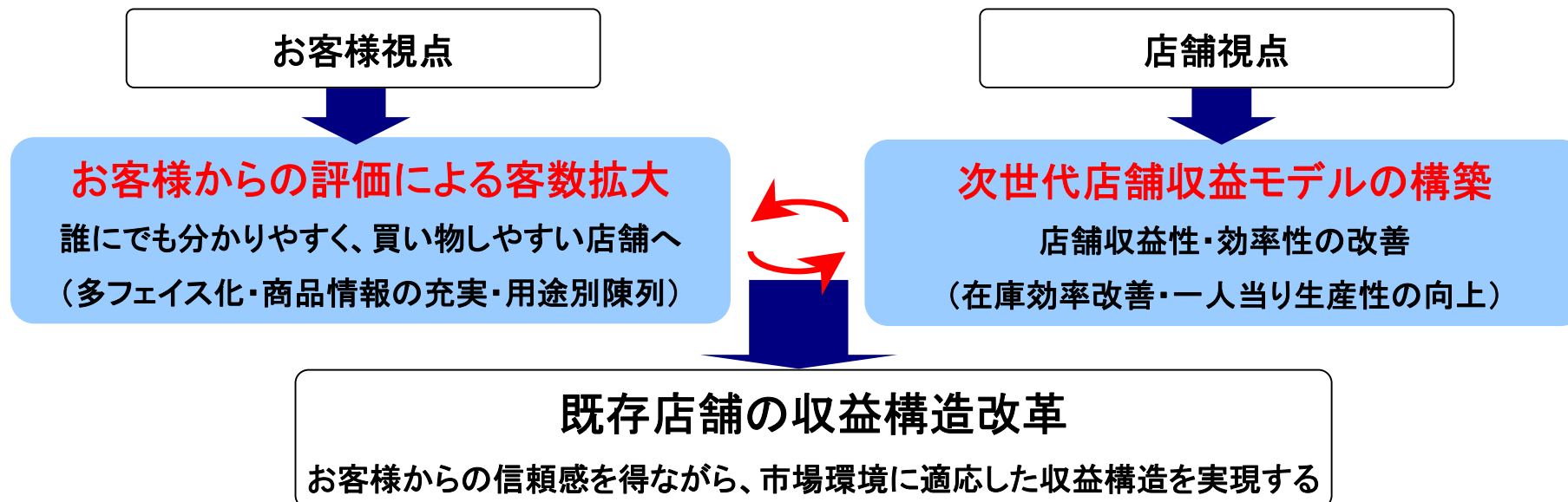
メンテナンスパックの導入によるお客様との関係強化

### 車販売

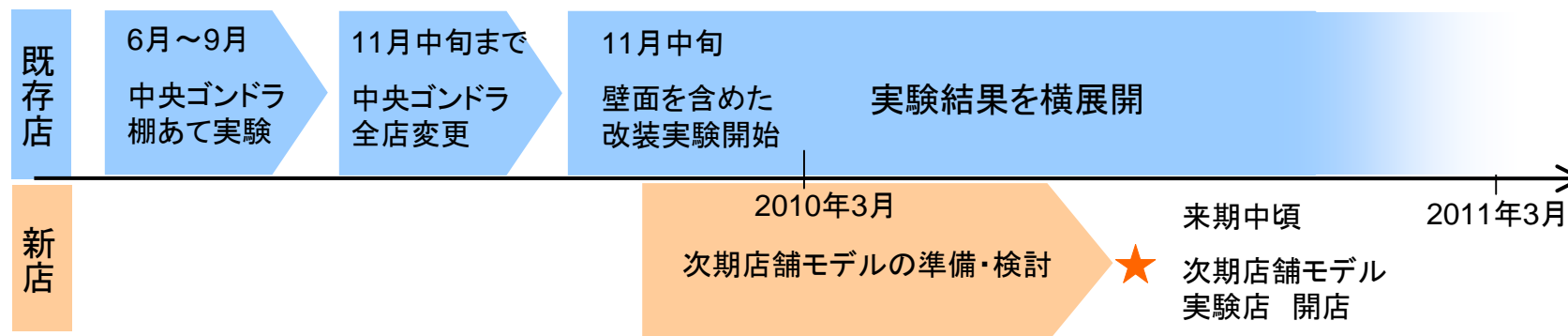
引き続き店舗におけるトレーニングの実施による成功モデルの確立へ

# 次期店舗モデル構築プロジェクト

目的: お客様視点での「選びやすい」売場作りと売場効率の向上  
 コンセプト



## 導入スケジュール



# 経営改善のロードマップ(本日のポイント3)

	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期
事業環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>消費環境の更なる悪化</li> <li>顧客の低価格志向</li> <li>若者の車離れの進行</li> <li>手持ちの車を長く乗る</li> </ul>	(左に加え) <ul style="list-style-type: none"> <li>上期ETC需要、長距離ドライブグッズが好調</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>嗜好的なカー用品市場縮小</li> <li>底堅いメンテナンス系商品</li> <li>環境意識の更なる高まり</li> </ul>
目指すべき姿	<b>クルマのことならオートバックス</b>		
基本的な戦略	<b>効率性重視</b> 経営資源の集中 収益性の低い事業からの撤退	<b>効率性+利益成長</b> 組織・事業ポートフォリオ整理 国内FC事業基盤の強化	<b>効率性+持続的利益成長</b> <b>新しい中期経営計画をスタート</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>国内FC事業の更なる強化</li> <li>市場シェア拡大</li> </ul>
具体的施策	事業ポートフォリオの整理 子会社の整理・統合 増配、自社株買い 店舗コスト改善	次期店舗プロジェクト始動 仕入れ条件の改善 車検を軸としたお客様との関係強化 カーズ事業基盤の構築 増配、自社株買い	本部コスト効率化 店舗収益力の継続的強化 車検、板金、車ビジネス強化
目標指標			現中計 の目標 ROE 7%以上 DOE 3%目処 営業利益 160億円
年間配当	100円/一株	120円/一株 (予定)	—————

1. 店舗小売売上が好調なのに、当社業績と連動していないのは何故か？ 今後は？  
⇒下期以降は小売・卸売のギャップは少なくなる
2. 下期はETC特需が減りそうだが、大丈夫か？  
⇒下期の事業環境は、期初予想とほぼ同じ  
ETC売上減少も見込み、業績予想は据え置き
3. 来期以降、事業環境が不透明だが、  
経営の舵取りの方向性は？  
⇒進行中の施策は徹底継続しつつ、厳しい事業環境においても持続的成長できる基盤を整える

オートバックスセブンは、  
店舗改革を軸とした店舗収益力強化、  
継続的なコスト効率の追求により  
すべてのステークホルダーの支持・信頼の獲得  
に努めてまいります





### 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。

# 資料編

# 2010年3月期上期 前年比増減要因

(億円)

	2010年3月期上期			2009年 3月期 上期実績 (売上比)
	実績 (売上比)	前年比	前年比増減 主な要因	
連結売上高	1,145	▲148億円 ▲11.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・単体売上 ▲42億円(事業整理▲35億円、タイヤ・ホイール▲12億円 カーエレクトロニクス+20億円、カースポーツ▲11億円)</li> <li>・店舗子会社 +21億円(うち統廃合+9億円)</li> <li>・海外子会社 ▲113億円 (米国▲87億円、台湾▲6億円、既存▲19億)</li> <li>・事業会社 ▲24億円(タイヤボックス▲20億円、カーズ札幌▲3億円) ⇒事業整理関連合計 ▲142億円</li> </ul>	1,293
売上総利益	363 31.7%	▲32億円 ▲8.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業整理 ▲38億円</li> <li>・単体粗利率改善(19.6%⇒20.4%)</li> <li>・店舗子会社の売上改善</li> </ul>	396 30.6%
販管費	317 27.6%	▲75億円 ▲19.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業整理 ▲60億円</li> <li>・単体および店舗子会社の広告宣伝費、IT関連費用等の削減</li> </ul>	392 30.3%
営業外損益	9	▲1億円	営業外収益 ▲15億円: 受取配当金の減少、通貨オプション減少 ストラウスの雑収入減少 営業外費用 ▲14億円: 投資有価証券評価損、為替差損の減少	10
特別損益	▲6	▲43億円	特別利益 ▲13億円: 昨年度リース会計基準適用に伴う影響の減少 事業再構築引当金戻入金の計上等 特別損失 +30億円: 貸倒引当金繰入額の計上(ストラウスなど) 固定資産減損損失(自動車学校)など	38

(四捨五入表示)

# カテゴリー別実績

(億円)

		2010年3月期 上期				2009年3月期 上期実績
		期初予想	実績	前年比	予想対比	
国内チェーン売上高	売上高		1,438.7	+2.1%		1,408.0
単体	売上高	942.0	941.8	▲4.3%	▲0.0%	984.6
	経常利益	51.0	57.2	+58.4%	+12.2%	36.1
国内店舗子会社	売上高	379.0	386.9	+5.8%	+2.1%	365.5
	経常利益	▲7.0	1.6	-	-	▲9.2
海外子会社	売上高	48.8	44.2	▲71.8%	▲9.5%	156.8
	経常利益	▲1.9	▲3.0	-	-	▲9.2
機能子会社	売上高	67.0	67.1	▲20.9%	+0.1%	84.8
	経常利益	2.9	4.8	+9.2%	+64.5%	4.4
事業子会社	売上高	64.0	68.7	▲26.2%	+7.4%	93.1
	経常利益	0.9	2.3	-	156.7%	▲0.6

売上高・経常利益：千万円未満を四捨五入表示  
前年比・計画比は百万円単位で計算

# 単体・国内店舗子会社 業績のポイント

## 単体

<b>売上高</b> <b>942億円</b> (対前年: ▲42.8億)	<b>卸売部門</b> ▲37.1億円(▲4.1%)	<b>増:</b> カーエレクトロニクス、オイル <b>減:</b> タイヤ・ホイール、カースポーツ、二輪用品、中古車
	<b>小売部門</b> ▲5.1億円(▲8.8%)	<b>増:</b> サービス、オイル <b>減:</b> 二輪用品、タイヤ・ホイール、カースポーツ
<b>売上総利益</b> <b>193億円</b> (対前年: ▲0.4億)	<b>卸売部門</b> +1.9億円 (+1.2%)	<b>増:</b> カーエレクトロニクス、オイル、中古車 <b>減:</b> タイヤ・ホイール、カースポーツ
	<b>小売部門</b> ▲1.5億円(▲8.2%)	<b>増:</b> カーエレクトロニクス、中古カー用品 <b>減:</b> タイヤ・ホイール、カースポーツ、二輪用品
<b>販管費</b> <b>139億円</b> (対前年: ▲19.9億)	<b>人件費:</b> 機能子会社整理に伴う増加、直営店舗減少、希望退職制度実施による減少	
	<b>販売費:</b> カー用品TVCM、海外事業、中古車販売の広告宣伝費などの減少	
	<b>設備費:</b> 減価償却費、退店・店舗譲渡に伴う地代家賃減少	
	<b>その他:</b> 機能子会社に対する支払手数料	

## 国内店舗子会社

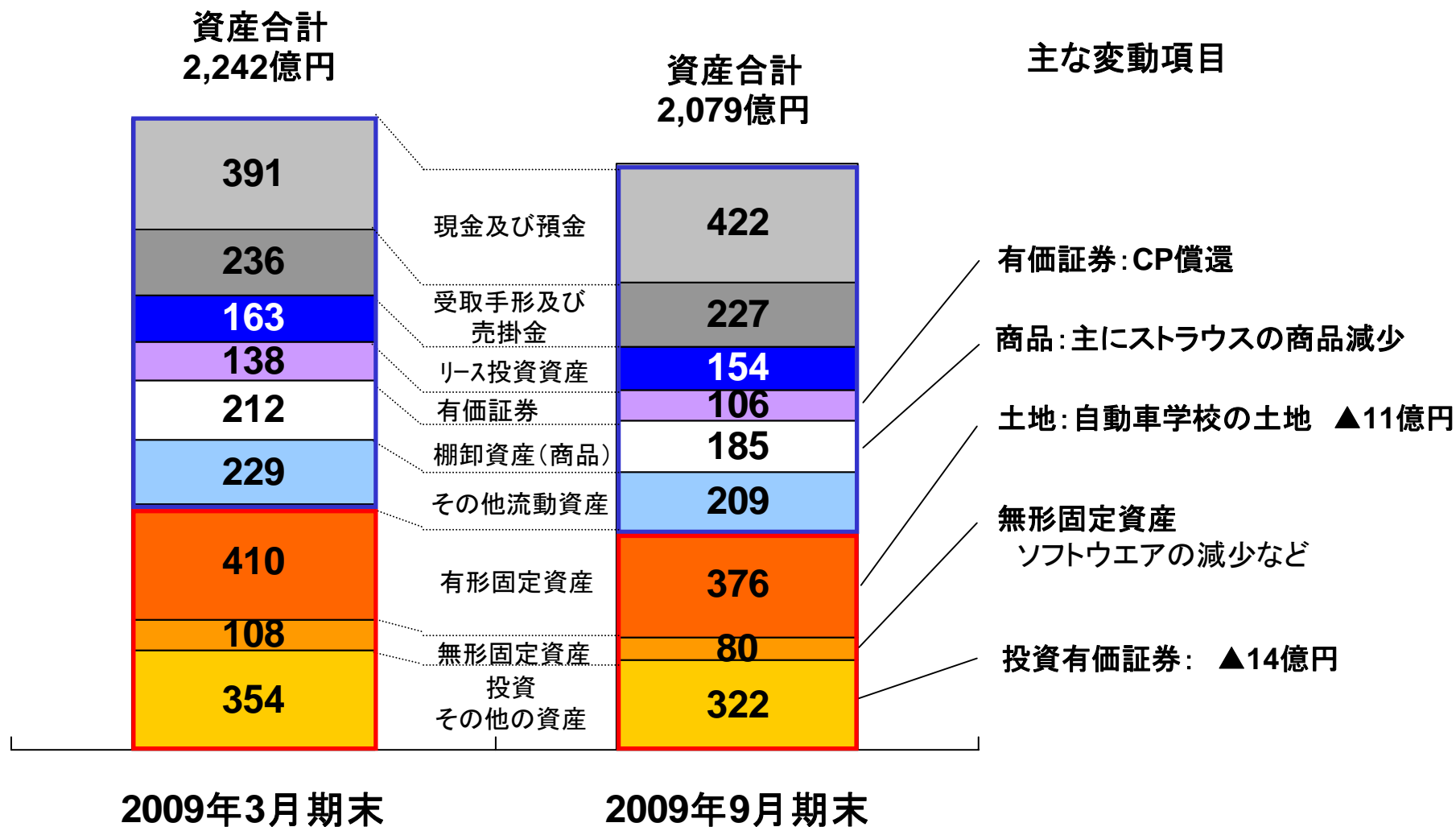
<b>売上高</b> <b>387億円</b> (対前年: +21億)	<b>ETC車載器などの売上増に加え、 販管費の抑制により利益大幅改善</b>
<b>経常利益</b> <b>1.6億円</b> (対前年: +10.8億円)	

# 海外子会社の状況

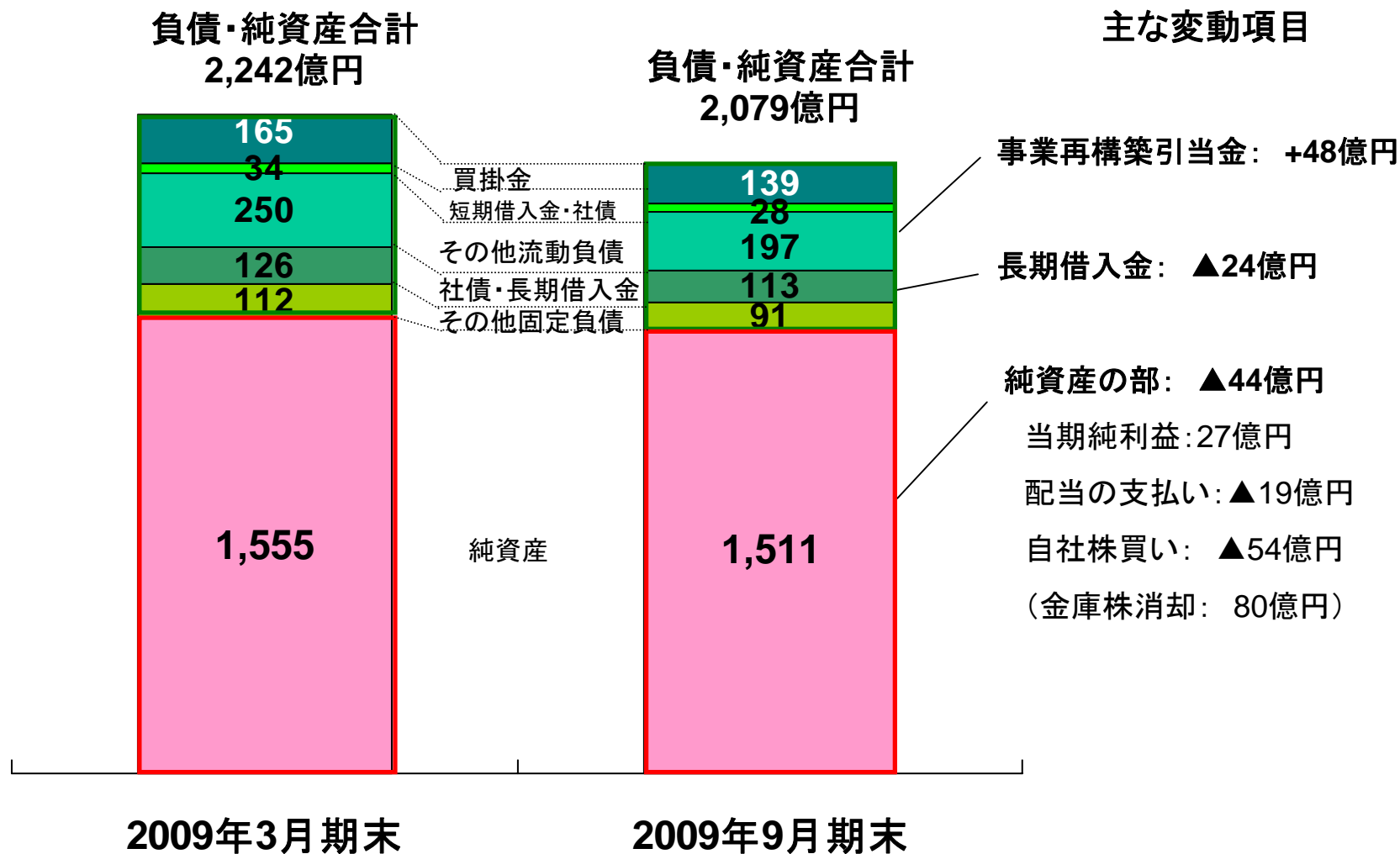
## 中間期の所在地別セグメント情報

	フランス	中国	シンガポール・タイ
店舗数(9月末現在)	12	6	5
既存店売上の 前年比(FC店含む)	▲8.7%	▲22.0%	シンガポール: +3.7% タイ: ▲2.9%
売上高 (前年比)	34億円(▲14億円)	3億円(▲6億円)	7億円(+0.5億円)
販管費 (前年比)	20億円(▲4億円)	1.6億円(▲0.5億円)	2億円(▲0.2億円)
営業利益 (前年比)	▲2億円(▲2億円)	▲0.8億円(+0.4億円)	0.4億円(+0.4億円)
状況	現地の景気悪化が進行。本社部門のリストラ等コスト構造の見直しを実施中。また、FCを含めた不振店の立て直しにも着手。	現地に適したビジネスモデル模索中のため、店舗数が減少。卸売売上は減少したが、コスト削減は進む。	前期出店の効果もあり、売上は好調。

# 連結貸借対照表 資産の部



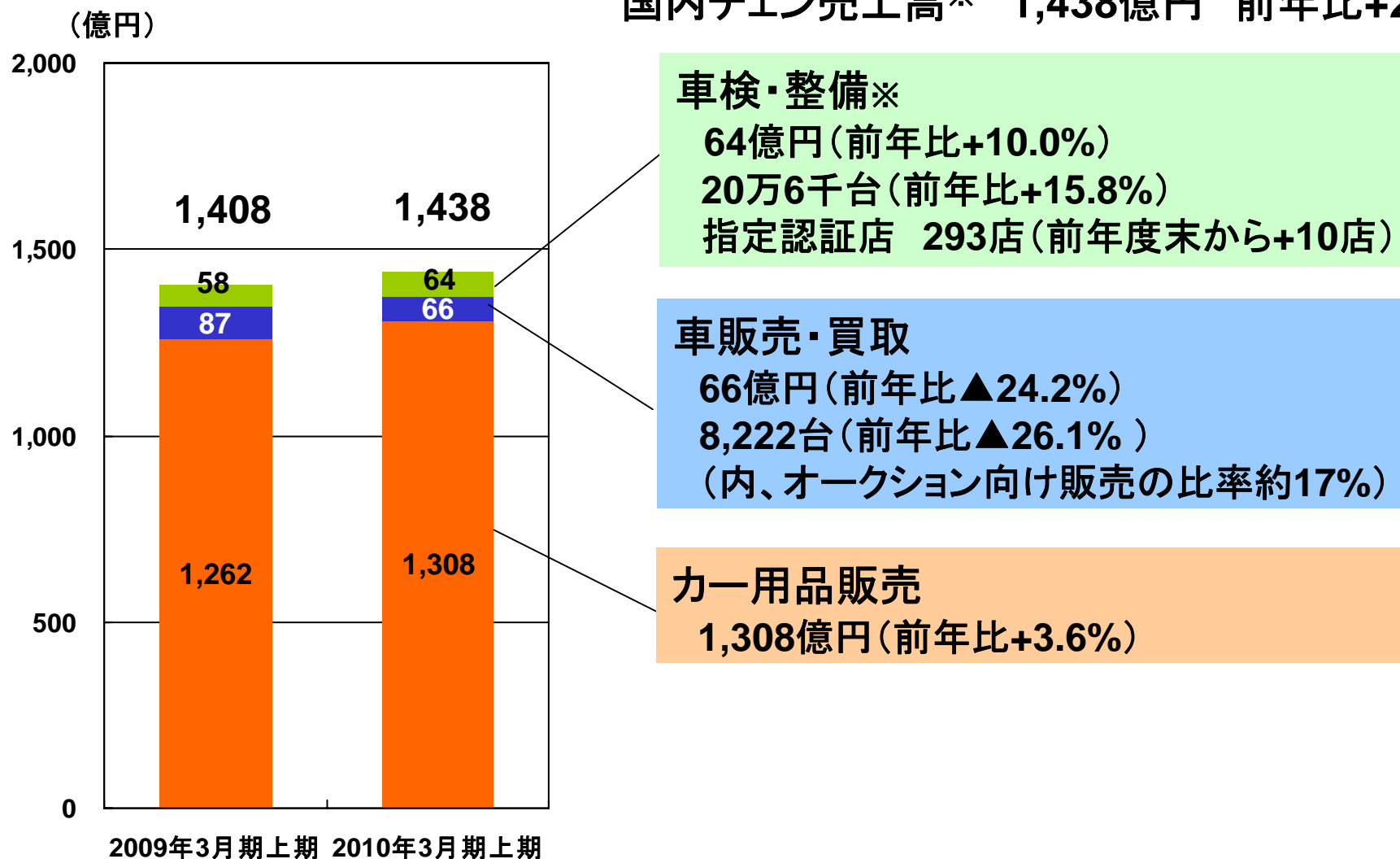
# 連結貸借対照表 負債・純資産の部





# 2010年3月期上期 国内チェーン売上高

国内チェーン売上高※ 1,438億円 前年比+2.1%



### 車検・整備※

64億円(前年比+10.0%)  
20万6千台(前年比+15.8%)  
指定認証店 293店(前年度末から+10店)

### 車販売・買取

66億円(前年比▲24.2%)  
8,222台(前年比▲26.1%)  
(内、オークション向け販売の比率約17%)

### カー用品販売

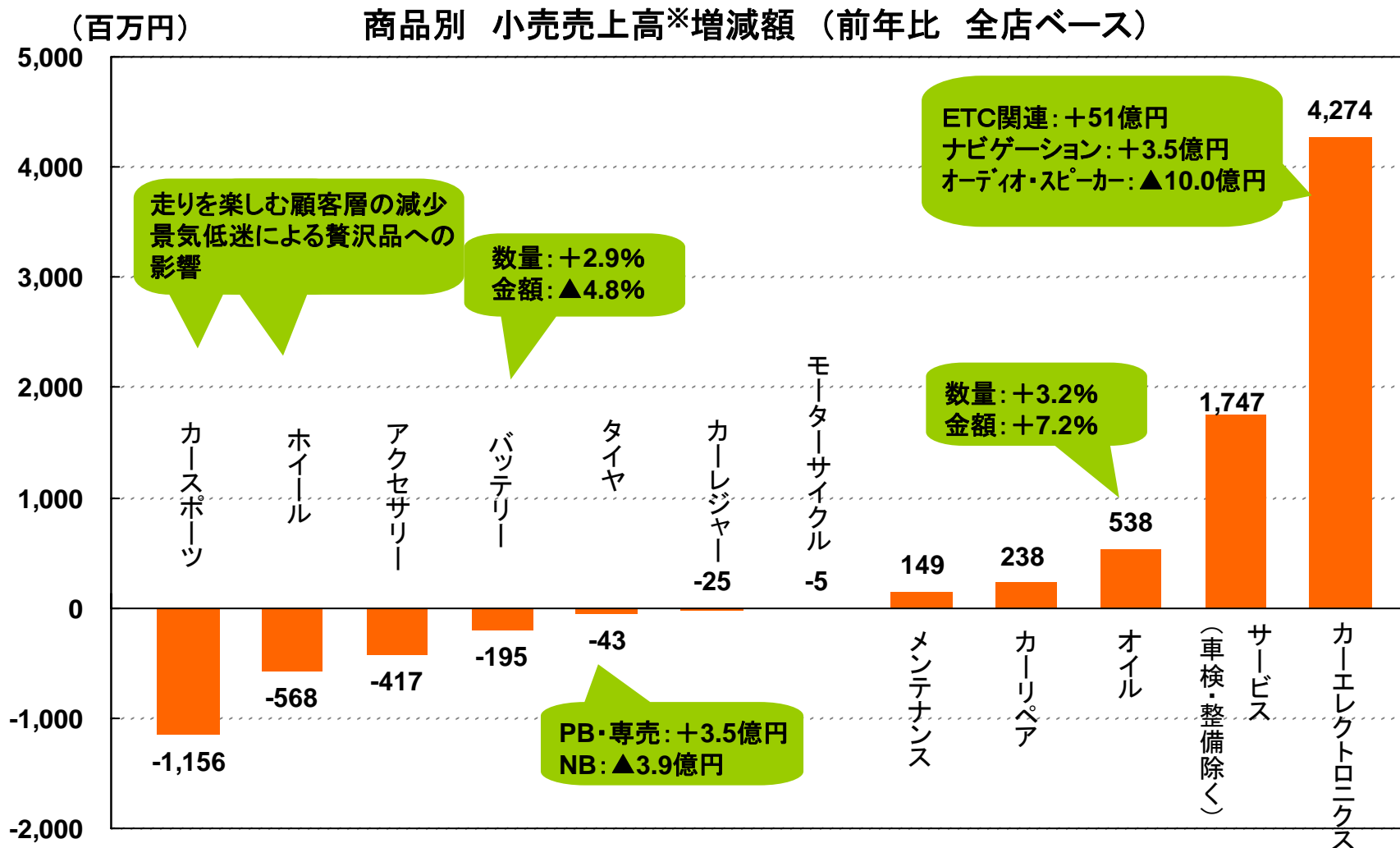
1,308億円(前年比+3.6%)

※国内チェーン売上高: 既存業態 (AB, SA, AH) + セコハン市場 + カーズ (全店)

※車検はエクスプレス店舗でも実施しており、別途約500台の売上 (2010年3月期上期) 24

# カー用品 商品別 国内チェーン売上増減額

既存店売上前年比 +3.1%、客数前年比 +5.4%



※ 既存業態(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)における売上高

# カテゴリー別予想

(億円)

		2009年 3月期 実績	2010年3月期				
			通期 期初予想	上期 実績	下期 予想	通期 予想(修正)	通期 期初予想比
単体	売上高	1,990.0	1,900.0	941.8	957.2	1,899.0	▲1.0
	経常利益	85.6	105.0	57.2	53.8	111.0	+6.0
国内 店舗子会社	売上高	762.3	797.0	386.9	417.1	804.0	+7.0
	経常利益	▲6.1	2.0	1.6	8.4	10.0	+8.0
海外子会社	売上高	270.4	93.6	44.2	44.8	89.0	▲4.6
	経常利益	▲29.6	▲4.7	▲3.0	▲3.0	▲6.0	▲1.3
機能子会社	売上高	165.2	144.0	67.1	67.9	135.0	▲9.0
	経常利益	9.1	7.0	4.8	4.2	9.0	+2.0
事業子会社	売上高	168.0	126.0	68.7	61.3	130.0	+4.0
	経常利益	0.5	1.5	2.3	0.7	3.0	+1.5

売上高・経常利益：千万円未満を四捨五入

# 出退店の実績と計画

## 国内出退店 実績と計画

	09/3 末	2010年3月期						10/3 末
		上期(実績)			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(AB)	397	+2	+1/▲1			+3/▲3	▲2	397
スーパーオートバックス(SA)	77			▲1	+1			77
オートハローズ(AH)	8							8
セコハン市場(SH)	30			▲2				28
オートバックス・エクスプレス	6							6
ライコランド	1						▲1	0
国内計	519	+2	+1/▲1	▲3	+1	+3/▲3	▲3	516

## 海外出退店計画

	2009/3	2010年3月期		2010/3末
		上期	下期	
アメリカ	83	—	—	—
フランス	12		▲1	11
中国	12	▲6	+1/▲1	6
台湾	4			4
タイ	3			3
シンガポール	2			2
海外計	116	▲6	▲1	26

S/B=スクラップ & ビルド、R/L=リロケーション