

株式会社 オートバックスセブン

2009年3月期 決算説明会

クルマのことならオートバックス



代表取締役 社長執行役員

湧田 節夫

2009年5月18日

I 2009年3月期 連結業績

事業環境変化により収益悪化
中計施策により特別損失計上も、次期の改善に目処をたてる

II 2010年3月期 連結業績予想

今期中計施策により、利益改善の上乗せを狙う

III 今後の経営の方向性

「クルマのことならオートバックス」の実現に向けて

I 2009年3月期 連結業績と国内チェーン売上

2009年3月期 連結損益計算書



(億円)

	2009年3月期				2008年3月 期実績 (売上比)
	期初予想 (売上比)	実績 (売上比)	前年比増減 (比率)	期初予想比 増減	
連結売上高	2,820	2,591	▲ 72 ▲2.7%	▲ 228	2,664
売上総利益	880 31.2%	811 31.3%	▲ 16 ▲2.0%	▲ 68	828 31.1%
販管費	810 28.7%	761 29.4%	+1 + 0.2%	▲ 48	759 28.5%
営業利益	70 2.5%	50 2.0%	▲ 18 ▲26.6%	▲ 19	69 2.6%
経常利益	90 3.2%	65 2.5%	+4 + 8.2%	▲ 24	60 2.3%
当期純利益	61 0.0%	▲ 33 -%	▲ 48 -	▲ 94	14 0.6%
ROE	—	▲2.1%	—	—	0.9%

億円未満は切捨て表示
対売上比・前年比・計画比は百万円単位で計算

減収減益：

当期利益大幅赤字、来期以降の業績改善の道筋をつける

1. 事業環境の激変による売上への影響

原油価格高騰、自動車保有台数の減少、景気低迷、太平洋側地域の少雪

⇒ 国内カー用品 卸売・小売の未達

2. 中期経営計画の施策実施

- ・ タイヤキャンペーン、PND販売強化、車検電話コール実施など売上強化策
- ・ あらゆる経費の徹底的な管理強化

⇒ 環境変化の影響を軽減

- ・ 事業ポートフォリオ・非コア事業資産の整理、機能子会社の整理・統合を完了

⇒ 特別損失の発生

2009年3月期 前年比増減要因



(億円)

	2009年3月期			2008年 3月期 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	2,591	▲2.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・国内カー用品売上の不調(冬季商品、カーオーディオ、カースポーツ) ・為替変動による海外売上の減少 ・中計施策としての営業譲渡・閉店による売上の減少 (台湾子会社、ライコランド、(株)カーズ札幌、カスタムカー販売など) 	2,664
売上総利益	811 31.3%	▲2.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上減少に伴う減少 ・売上構成比の変化による粗利率上昇 高粗利率商品(事業)の売上増加⇒サービス、海外事業 低粗利率商品の売上減少⇒カーエレクトロニクス 	828 31.1%
販管費	761 29.4%	+0.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗システム関連費用の増加 ・FC法人から4店舗の譲受け、国内外店舗オープンに伴う経費増 ・タイヤキャンペーン、運送費の増加 ・管理可能費の削減 	759 28.5%
営業外損益	14	+23億円	営業外収益: 情報機器賃貸料 4.2億円増加 営業外費用: 投資有価証券評価損 29.9億円減少、 為替差損 5.8億円増加 情報機器賃貸費用 8.1億円増加	▲8
特別損益	▲104	▲94億円	特別利益: リース会計基準変更による影響 46億円、その他1.8億円 特別損失: 次スライド参照	▲10

連結特別損失の詳細



中計区分	項目	金額 (億円)
海外事業	事業再構築費用等(アメリカ子会社)	53.9
	のれん等 減損損失(フランス子会社)	31.7
	子会社株式売却損(台湾子会社)	1.4
国内事業	子会社等整理損(カーズ札幌・ダイヤボックス)	1.1
	自動車教習所における土地の減損損失	2.6
	店舗統廃合、固定資産減損、店舗の譲渡損失など	18.2
機能／コスト	特別退職金(希望退職制度の実施)	4.3
財務	投資有価証券売却損・評価損 (Halfords株式、証券化商品)	39.9
合計		153.1

カテゴリー別実績



(億円)

		2009年3月期				2008年3月期 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		2,962.0	▲2.9%		3,049.0
単体	売上高	2,120.0	1,990.0	▲2.6%	▲6.1%	2,042.8
	経常利益	96.0	85.6	+2.9%	▲10.8%	83.2
国内店舗子会社	売上高	828.0	762.2	▲2.9%	▲7.9%	784.9
	経常利益	6.5	▲6.1	-	-	6.2
海外子会社	売上高	343.0	270.4	▲4.7%	▲21.2%	283.8
	経常利益	▲17.0	▲29.6	-	-	▲27.8
機能子会社	売上高	191.0	165.2	▲0.2%	▲13.5%	165.4
	経常利益	6.0	9.0	+25.7%	+50.8%	7.2
事業子会社	売上高	187.0	167.9	▲4.5%	▲10.2%	175.9
	経常利益	2.5	0.4	▲81.0%	▲81.2%	2.4

売上高: 億円未満を切捨て表示
 経常利益: 千万円未満を切り捨て表示
 前年比・計画比は百万円単位で計算

カテゴリー別実績のポイント

単体

売上高 1,990億円 (対前年: ▲52.8億)	卸売部門 ▲54.7億円(▲2.9%)	カーエレクトロニクス、カースポーツの減少
	小売部門 +1.5億円(+1.3%)	増加: 新店オープン 減少: カーエレ、カースポーツ
売上総利益 398億円 (対前年: ▲14.9億)	卸売部門 ▲14.9億円(▲4.1%)	カー用品売上減少に伴う粗利減
	小売部門 ▲2.2億円(▲5.8%)	カー用品売上減少に伴う粗利減
販管費 309億円 (対前年: +0.4億) (期初予想 340億円)	人件費: 新店オープン、新卒採用	
	販売費: タイヤ・ホイールのキャンペーン広告、運送費の増加	
	設備費: 新店の地代家賃の増加、ITシステムの減価償却費の増加	
	その他: 情報処理費、旅費交通費、支払手数料(コンサルティング費用など)の減少	

国内店舗子会社

売上高 762億円 (対前年: ▲22.6億)	カー用品販売の不振、粗利率は前年並み
経常利益 ▲6.1億円 (対前年: ▲12.3億)	売上減少に伴う粗利減、車検・整備、車販売事業などのコスト増加

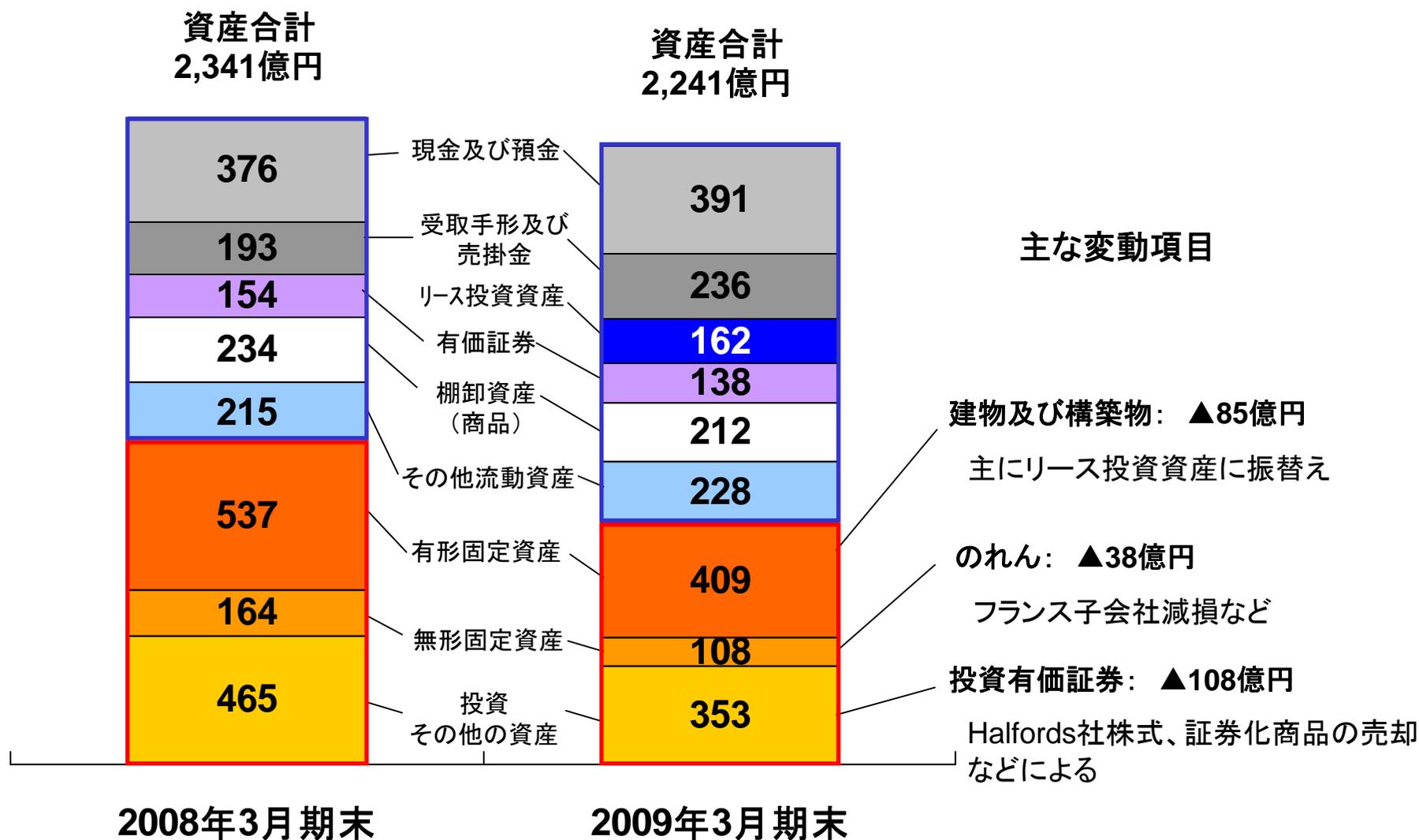
海外子会社の状況



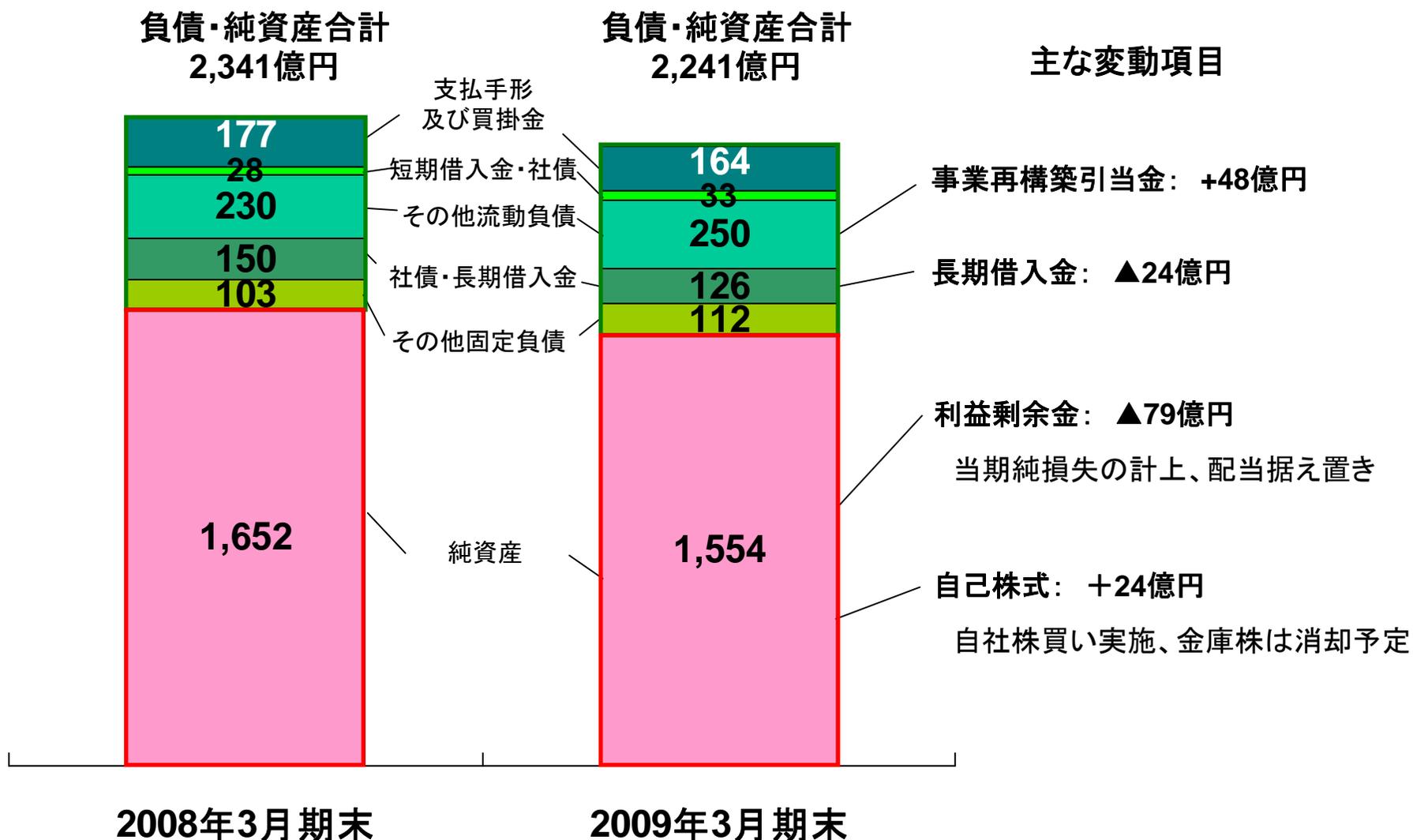
所在地別セグメント情報

	北米(アメリカ)	欧州(フランス)	アジア
店舗数	83	12	17
既存店 売上前年比	西海岸: ▲26.7% STRAUSS: +7.2%	+2.8%	台湾: ▲0.1% シンガポール: ▲3.1% タイ: +4.6% 中国: +11.3%
売上高 (億円)	157	78	33
営業費用 (億円)	180	83	35
営業利益 (億円)	▲23	▲5	▲2
状況	STRAUSS: 売上は増加したが、販管費率が上昇し、損失が拡大 西海岸: 景気悪化の影響を大きく受け、既存店売上が減少	店舗収益力向上により売上が改善、プライシングの変更により粗利率改善、経費増加	タイ・シンガポール: 2店舗 出店、法人として営業黒字 中国: 経済成長の伸び鈍化に伴い売上が減速

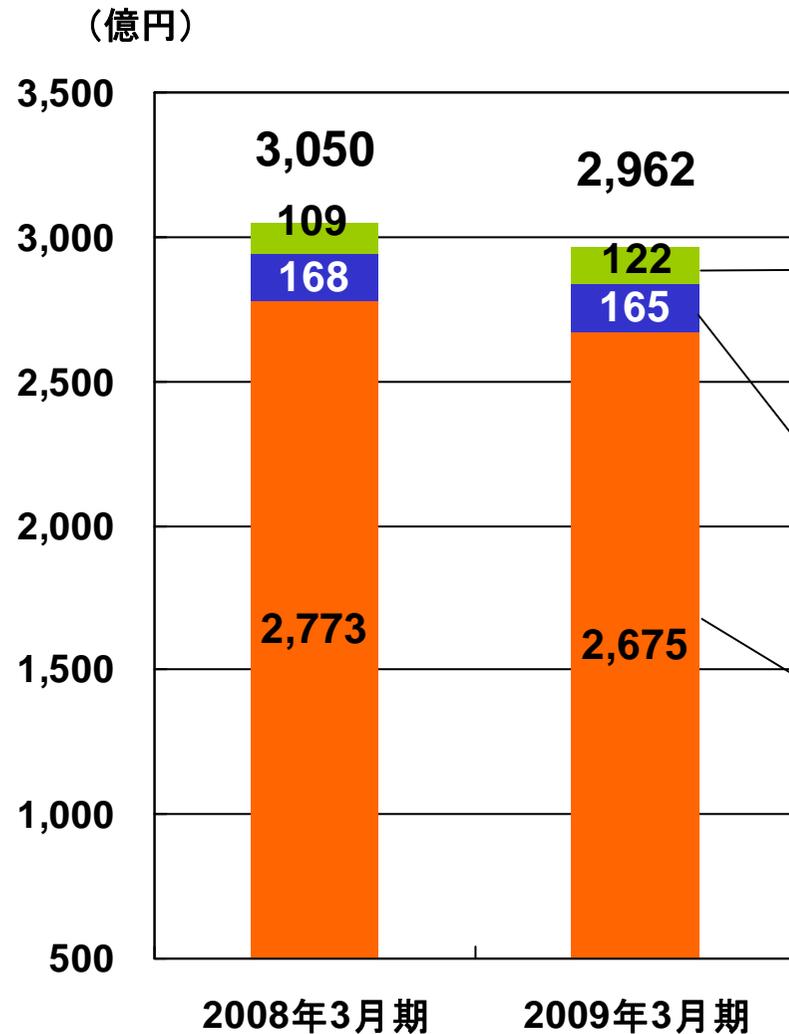
連結貸借対照表 資産の部



連結貸借対照表 負債・純資産の部



2009年3月期 国内チェーン売上高



国内チェーン売上高

2,962億円 前年比▲2.9%

車検・整備※

122億円(前年比+12.4%)

38万7千台(前年比+15.4%)

指定認証店 282店(前年度末から+17店)

車販売・買取

165億円(前年比▲1.6%)

2万1,200台(前年比+2.9%)

カー用品販売

2,675億円(前年比▲3.6%)

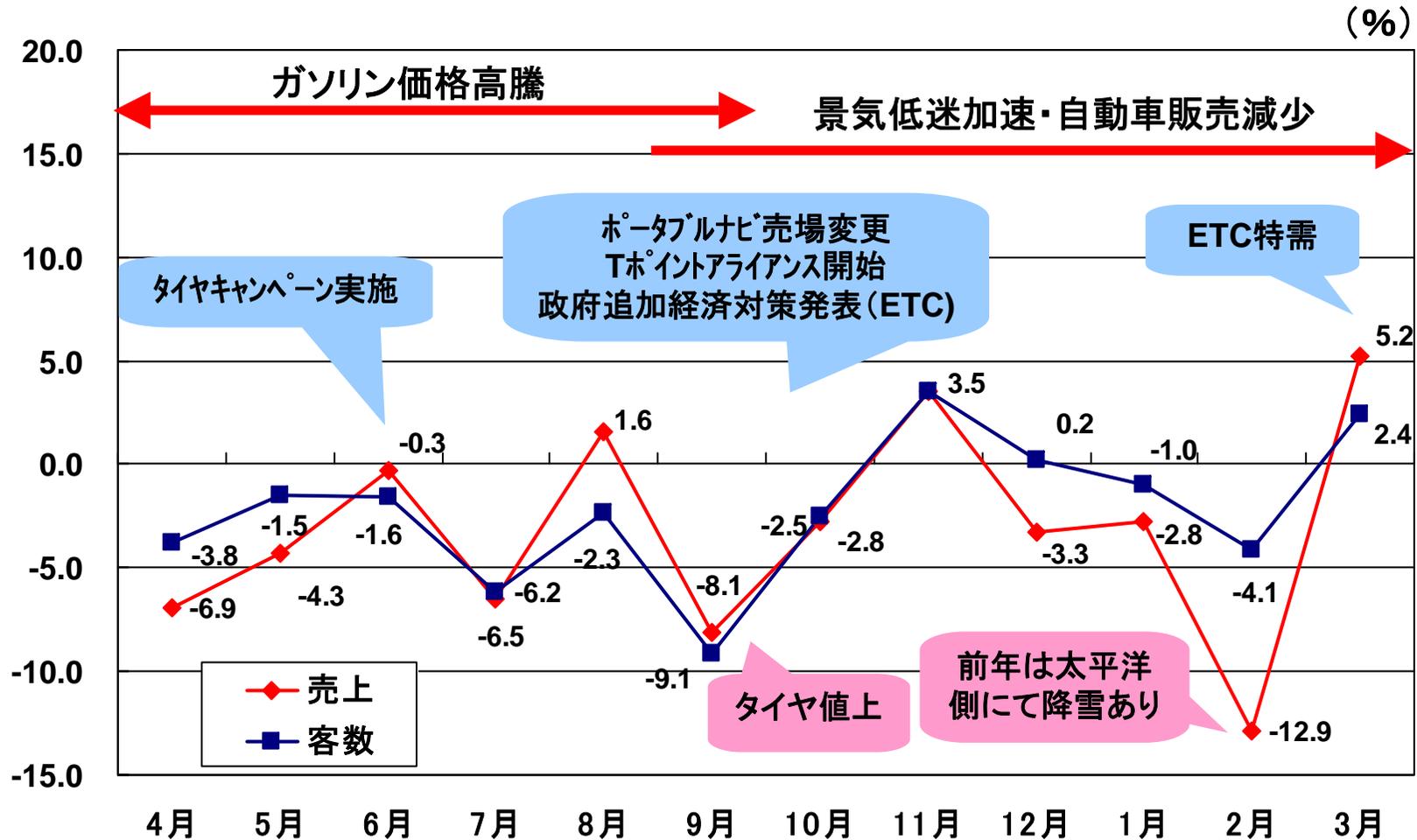
国内チェーン売上高: 既存業態(オートバックス、スーパーオートバックス、オートハローズ)+セコハン市場+カーズ

※車検はエクスプレス店舗でも実施しており、別途約2,000台の売上(2009年3月期) 12

2009年3月期 店舗売上 前年比のトレンド

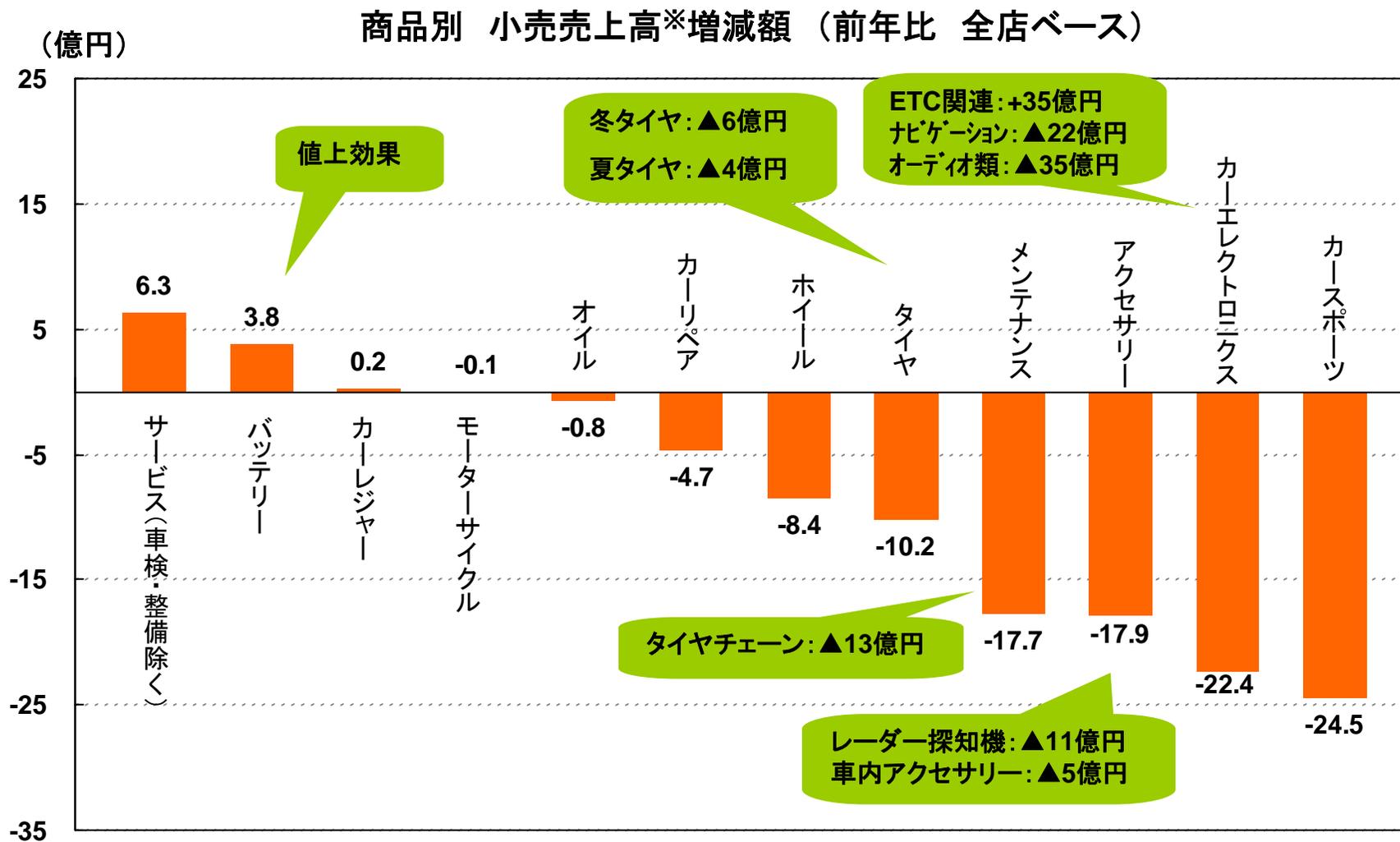


2009年3月期 全店売上・客数 前年比の推移



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

国内カー用品 商品別 売上増減額



* 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

出退店の実績



国内出退店実績

	08/3 末	2009年3月期								09/3 末
		上期				下期				
		新店	AB→SA	S/B R/L	退店	新店	AB→SA	S/B R/L	退店	
オートバックス(AB)	399	+2	▲2	+2/▲2	▲2	+2		+5/▲5	▲2	397
スーパーオートバックス(SA)	74		+2			+1				77
オートハローズ(AH)	10								▲2	8
セコハン市場(SH)	31	+1			▲1				▲1	30
オートバックス・エクスプレス	9	+1							▲4	6
ライコランド	8								▲7*	1
国内計	531	+4	0	0	▲3	+3	0	0	▲16	519

海外出退店実績

	2008/3末	2009年3月期		2009/3末
		上期	下期	
アメリカ	89	+1/▲1	▲6	83
フランス	9	+2	+1	12
中国	12	+1	▲1	12
台湾	4			4
タイ	2	+1		3
シンガポール	1	+1		2
海外計	117	+5	▲6	116

S/B=スクラップ&ビルド、R/L=リロケーション

*ライコランド7店舗はFC本部を事業譲渡

Ⅱ 2010年3月期 連結業績予想

2010年3月期業績予想



(億円)

	2009年3月期 実績 (売上比)	2010年3月期(予想)			
		上期 (売上比)	下期 (売上比)	通期 (売上比)	前年比増減 (比率)
連結売上高	2,591	1,126	1,167	2,293	▲298 ▲11.5%
売上総利益	811 31.3%	359 31.9%	376 32.2%	735 32.1%	▲76 ▲9.5%
販管費	761 29.4%	319 28.3%	326 27.9%	645 28.1%	▲116 ▲15.2%
営業利益	50 2.0%	40 3.6%	50 4.3%	90 3.9%	+39 +76.8%
経常利益	65 2.5%	46 4.1%	54 4.6%	100 4.4%	+34 +52.5%
当期利益	▲33 —%	26 2.3%	31 2.7%	57 2.5%	+90 —
ROE	▲2.1%			3.7%	—

億円未満は切捨て表示
対売上比・前年比は百万円単位で計算

減収増益： 厳しい事業環境下でも利益上乘せを狙う

1. 厳しい事業環境の継続を想定

カー用品：嗜好品を中心に売上減少、車検売上増加

2. 前年度実施した事業再構築により大幅増益

3. 中期経営計画のさらなる推進

カー用品事業における粗利向上策および更なるコスト削減の実施

車販売・買取事業の成功モデルの構築

フランス事業、中国事業の収益改善

カテゴリー別予想



(億円)

		2009年3月期 実績	2010年3月期(予想)			
			上期	下期	通期	前年比
単体	売上高	1,990.0	942.0	958.0	1,900.0	▲4.5%
	経常利益	85.6	51.0	54.0	105.0	+22.6%
国内店舗子会社	売上高	762.2	379.0	418.0	797.0	+4.6%
	経常利益	▲6.1	▲7.0	9.0	2.0	—
海外子会社	売上高	270.4	48.8	44.8	93.6	▲65.4%
	経常利益	▲29.6	▲1.9	▲2.8	▲4.7	—
機能子会社	売上高	165.2	67.0	77.0	144.0	▲12.8%
	経常利益	9.0	2.9	4.1	7.0	▲22.7%
事業子会社	売上高	167.9	64.0	62.0	126.0	▲25.0%
	経常利益	0.4	0.9	0.6	1.5	+219.1%

売上高: 億円未満を切捨て表示
 経常利益: 千万円未満を切り捨て表示
 前年比は百万円単位で計算

2010年3月期 連結業績予想のポイント(1)



カー用品・車検売上 前年比(全店)※の前提

	上期	下期	通期
カー用品(車検・整備除く)	▲1.2%	▲2.5%	▲2.0%
車検・整備	+10%	+10%	+10%
合計	▲1.0%	▲2.0%	▲1.4%

※対象業態：
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

車検の目標台数：43万台

車販売の目標台数：1万6千台

単体のポイント

卸売売上：カー用品はカーエレ、スポーツを中心に減少、二輪用品の減少

小売売上：車検売上増加、ライコランド縮小に伴う減少

粗利率：カー用品の仕入改善、売上構成比の変化

販管費：前期実施の事業再構築効果、更なるコスト削減



国内店舗子会社

売上高: 既存店は国内チェーン売上並、店舗譲受に伴うものと車検・整備の売上増

粗利率: 売上構成比の変化、子会社統合効果により改善

販管費: 統廃合、店舗コストの更なる削減による効率化推進

海外子会社

フランス: 売上減少もコスト削減等により利益改善

中国: 経営体制の見直しによる管理費を中心としたコスト削減により利益改善、
成功モデルの構築に注力

機能子会社・事業子会社

会社数の減少による売上・粗利減少、連結としては効率化を推進

国内FC事業

1. カー用品事業

お客様視点での売場改革に着手(売場、品揃えの見直し)

車検を軸にしたお客様との関係強化(電話勧誘の継続実施)

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

エリア経営体制の見直し、店舗のコスト削減継続

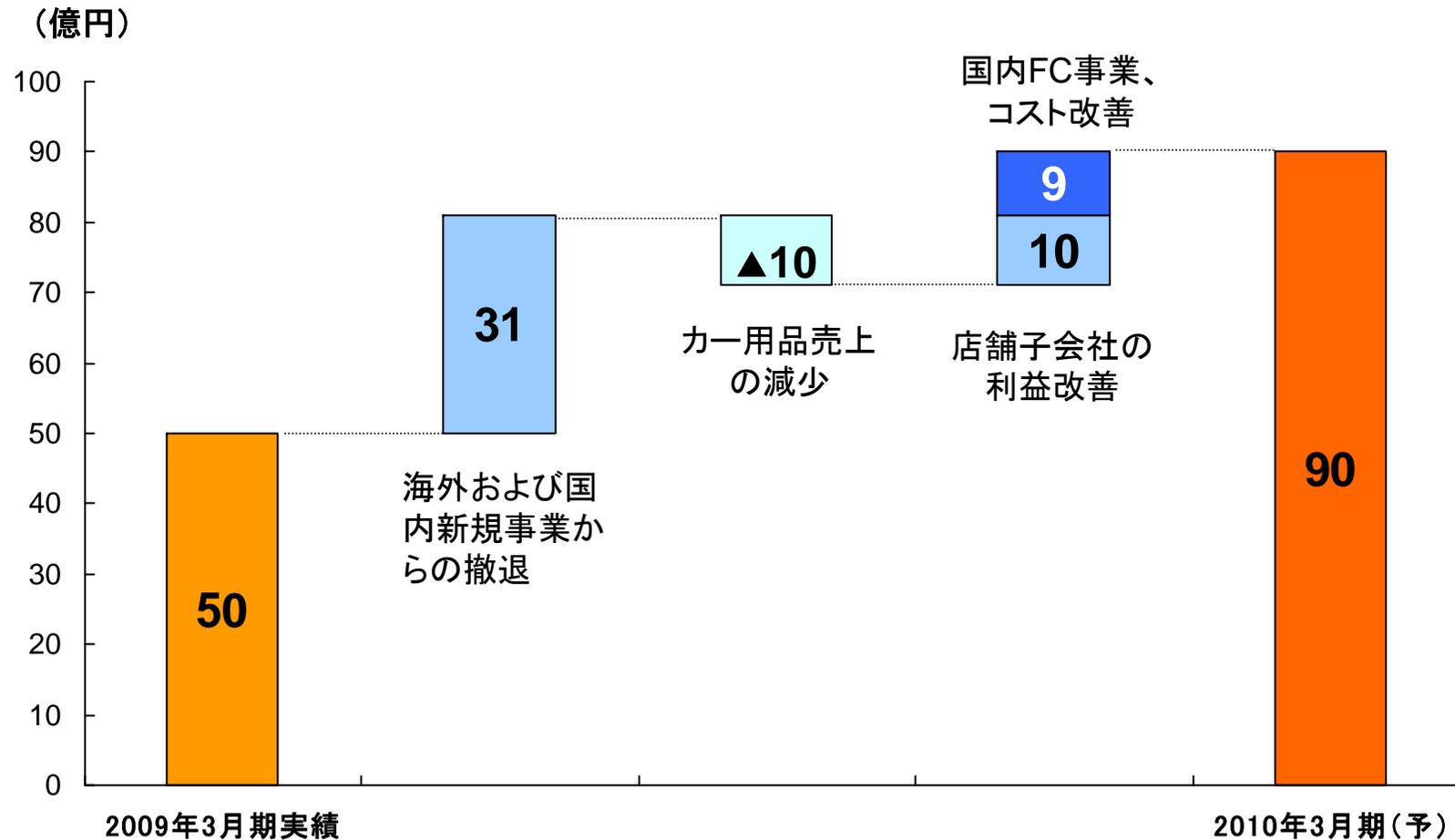
2. 車販売・買取事業

成功店のモデル作りに集中、カウンセラーの人員を増強し、現場指導を強化

中期経営施策の2010年3月期計画への効果



連結営業利益の改善額



出退店計画



国内出退店計画

	09/3 末	2010年3月期								10/3 末
		上期				下期				
		新店	AB→SA	S/B R/L	退店	新店	AB→SA	S/B R/L	退店	
オートバックス(AB)	397	+1	+1	+2/▲2			▲1	+2/▲2	▲1	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				▲1					29
オートバックス・イクスプレス	6									6
国内計	518	+1	0	0	▲1		0	0	▲1	517

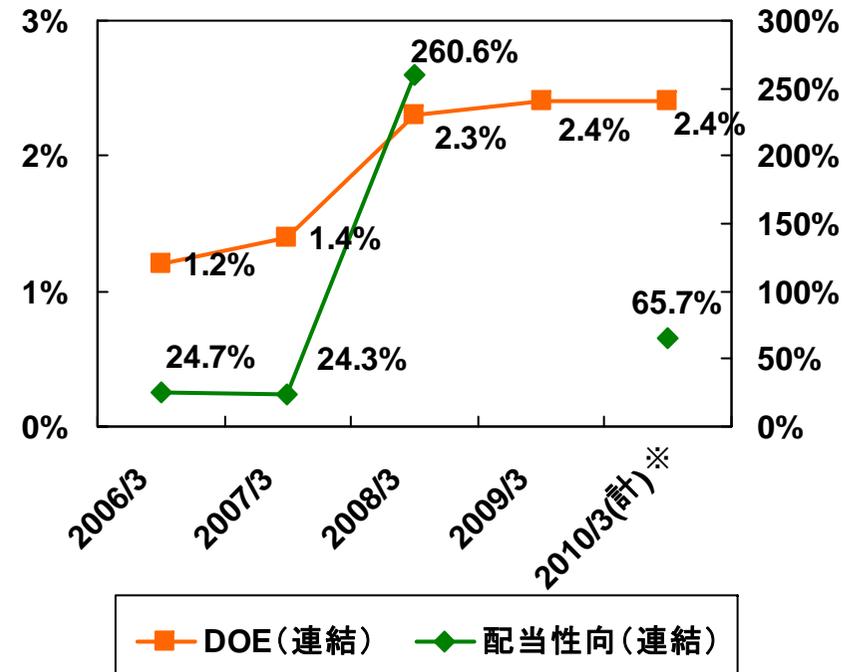
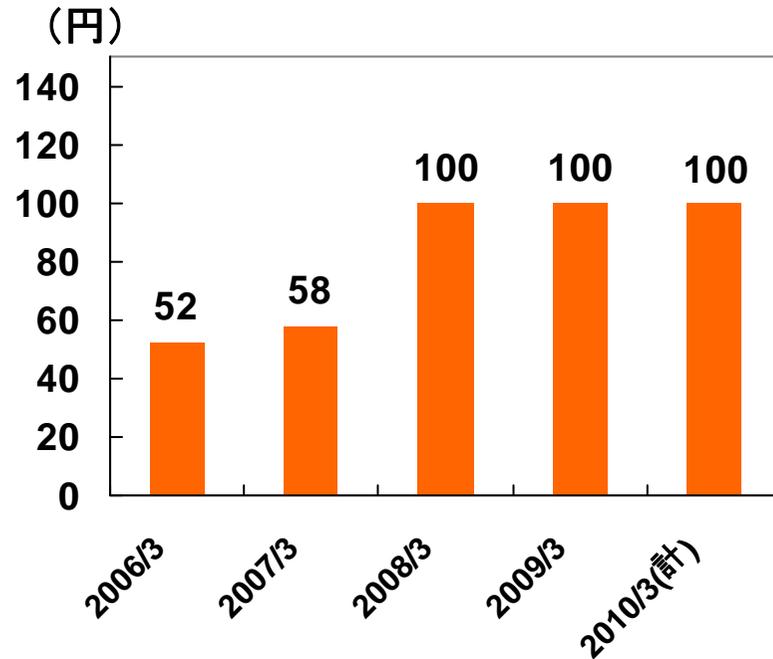
*ライコランドについてはFC本部を事業譲渡したため、店舗数より除いています。

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

	2009/3末	2010年3月期		2010/3末
		上期	下期	
フランス	12		+1	13
中国	12	+1	▲3	10
台湾	4			4
タイ	3			3
シンガポール	2			2
海外計	33	+1	▲2	32

配当金の実績および計画



※2010年3月期予定の自社株買いは考慮せず

自社株買いの実施

実施期間: 2009年5月18日～7月31日

上限株数: 160万株

上限金額: 56億円

※金庫株 約180万株、7,974百万円を5月22日に消却予定

Ⅲ 今後の経営の方向性

中期経営計画を契機に変化する当社



	～2008年3月期	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"> ・景気回復局面から景気悪化への変化の時期 ・カーナビ、スポーツ用品の売上が減少傾向に 	<ul style="list-style-type: none"> ・消費環境の更なる悪化 ・顧客が低価格、高付加価値を追求する傾向 ・若者の車離れの進行 ・手持ちの車を長く乗る 	<ul style="list-style-type: none"> ・景気低迷の継続から底打ち ・嗜好的なカー用品市場縮小 ・底堅いメンテナンス系商品 ・環境志向の強まり
目指すべき姿	トータルカーライフサービス業	クルマのことならオートバックス	
基本的な戦略	規模拡大 自動車に係わるあらゆる事業分野、地域に拡大	効率性重視 経営資源の集中 収益性の低い事業からの撤退	効率性＋利益成長 国内FC事業基盤の強化 (本業収益改善の実施期間)
具体的施策		事業ポートフォリオの整理 機能子会社の整理・統合 店舗子会社の整理・統合 増配、自社株買い 店舗収益力強化	FC店舗収益の追求 店舗子会社の収益力強化 カーズ事業基盤の構築 人材の育成と活用
目標指標	売上 3,600億円 経常利益 180億円		ROE 7%以上 DOE 3%目処 営業利益 160億円

当社の強みである国内フランチャイズ事業の再強化

- お客様満足主義の追及
- 変化するお客様層への対応
 - 売り場、店舗形態、商品ラインナップの見直し
 - 本部・店舗の人材育成
 - エリア経営体制の見直しによる収益力向上



「クルマのことならオートバックス」の実現へ

クルマのことならオートバックス



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。