

2009年3月期 第2四半期決算説明会



株式会社 オートバックスセブン

社長執行役員 湧田 節夫

2008年11月10日

1. 2009年3月期上期の業績結果

環境の変化が我々の想定を超えていた

2. 2009年3月期下期の業績計画(修正)

厳しい環境を好機と捉え、上期の反省も踏まえ施策を実施

3. 中期経営計画の進捗状況について

期初発表した計画の着実な実施

2011年3月期の目標に向けて追加施策も検討する

1. 2009年3月期上期の業績結果

2009年3月期上期 連結損益計算書



(億円)

	2008年3月期 上期実績 (売上比)	2009年3月期上期			
		期初計画 (売上比)	実績		
			実績	前年比増減 (比率)	期初計画比 増減(比率)
連結売上高	1,295	1,367	1,292	▲3 ▲0.2%	▲75 ▲5.5%
売上総利益	396 30.6%	422 30.9%	395 30.6%	▲1 ▲0.3%	▲27 ▲6.4%
販管費	366 28.3%	402 29.4%	391 30.3%	+25 +6.8%	▲11 ▲2.7%
営業利益	30 2.3%	20 1.5%	4 0.3%	▲26 ▲86.3%	▲16 ▲80.0%
経常利益	48 3.7%	25 1.8%	14 1.1%	▲34 ▲70.4%	▲11 ▲44.0%
当期純利益	20 1.6%	30 2.2%	16 1.3%	▲4 ▲16.9%	▲14 ▲46.7%

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

1. 事業環境の激変

原油価格高騰、自動車保有台数の減少、景気低迷など想定以上の動き

2. 国内カー用品 売れ筋の変化

カーオーディオ、カースポーツ商品の市場縮小傾向
顧客の低価格志向の高まり
ポータブルナビゲーション市場の拡大

3. 単体の未達

カーエレクトロニクス、カースポーツを中心に卸売売上未達
販管費約10億円の削減

4. 店舗子会社の未達

販管費を削減するも、来店客数の減少に伴う収益の減少をカバーできず

5. 海外子会社の未達

カテゴリー別実績



(億円)

		2008年3月期 上期実績	2009年3月期上期			
			期初計画	実績		
				実績	前年比増減	期初計画比 増減
国内チェーン売上高	売上高	1,452	1,490	1,408	▲44	▲82
単体	売上高	990	1,025	984	▲6	▲40
	経常利益	60.6	37.0	36.1	▲24.5	▲0.8
国内店舗子会社	売上高	378	399	365	▲13	▲33
	経常利益	▲2.3	▲2.0	▲9.1	▲6.8	▲7.1
海外子会社	売上高	140	169	156	+16	▲12
	経常利益	▲8.6	▲6.0	▲9.2	▲0.5	▲3.2
機能子会社	売上高	79	91	84	+5	▲6
	経常利益	3.0	2.0	4.3	+1.2	+2.3
トータルカーライフ事業 子会社	売上高	88	94	93	+4	▲0.9
	経常利益	0.7	1.0	▲0.5	▲1.2	▲1.5

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

2009年3月期上期 増減要因



(億円)

	2008年 3月期 上期実績 (売上比)	2009年3月期上期			
		期初計画 (売上比)	実績 (売上比)	前年比増減 主な要因	期初計画比増減 主な要因
連結売上高	1,295	1,367	1,292	AUTOBACS STRAUSS 1か月分 FC法人から4店舗の譲受け 国内カー用品売上の不調	国内・海外のカー用品売上の不調
売上総利益	396 30.6%	422 30.9%	395 30.6%	海外売上増加による上昇 中古車販売の粗利率低下 中古カー用品、会計基準の変更に 伴う評価損の計上 二輪用品の粗利率上昇	売上の減少に伴う減少
販管費	366 28.3%	402 29.4%	391 30.3%	店舗システム関連費用の増加 FC法人から4店舗の譲受けに伴う経費 増	単体、国内店舗子会社における 管理可能費の削減
営業外損益	17	5	10	営業外収益: 通貨オプション・スワップ+3億円、為替差益▲1.8億円 営業外費用: 投資有価証券評価損+11.4億円、為替差損+2.8億円 店舗システム賃貸費用の増加 +4.3億円	
特別損益	▲1	27	37	特別利益: リース会計基準適用に伴う影響 +46.5億円、 貸倒引当金戻入益+4.6億円 特別損失: 投資有価証券売却損+1.2億円、固定資産減損損失+11.9億円	

単体

売上高 984億円 (対前年:▲6.0億)	卸売部門 ▲8.2億円(▲0.9%)	増:タイヤ、中古車 減:カーエレ、カースポーツ
	小売部門 +1.9億円(+3.5%)	増:二輪用品、燃料、タイヤ 減:カーエレ、カスタムカー
売上総利益 192億円 (対前年:▲2.4億)	卸売部門 ▲4.1億円(▲2.4%)	増:タイヤ、中古カー用品 減:カーエレ、カースポーツ
	小売部門 +0.3億円(+1.8%)	増:タイヤ、二輪用品 減:中古カー用品、
販管費 159億円 (対前年:+11.6億)	人件費:新店増加に伴う給与増加など	
	販売費:タイヤ・ホイール販促 +2.5億円、運送関連費用の増加 +0.6億円、 モータースポーツ関連▲1.2億円	
	設備費:新店家賃+0.9億円、ソフトウェア減価償却費 +4.7億円	
	その他: 旅費交通費▲1.0億円、情報システム+1.3億円、貸倒引当金繰入+1.5億円	

国内店舗子会社

売上高 365億円 (対前年:▲13億) 経常利益 ▲9億円 (対前年:▲6.8億)

販管費を期初計画から約2億円切り詰めるも、カーエレなどの売上減少の影響を補えず

中間期の所在地別セグメント情報※

(億円)

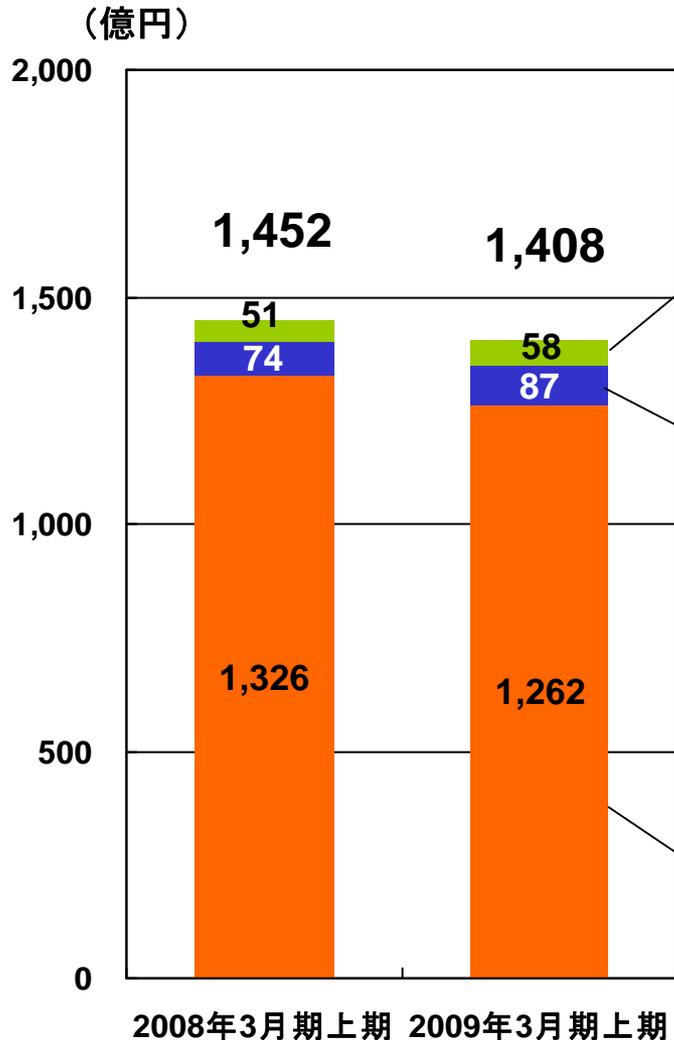
	アメリカ	フランス	アジア
店舗数(9月末現在)	89	11	22
既存店売上の 前年比(FC店含む)	西海岸:▲19.5% STRAUSS:+8.5%	+7.1%	台湾:+0.7% シンガポール:+7.6% タイ:+6.2% 中国:+29.6%
売上高 (億円)	86	48	21
営業費用 (億円)	98	49	22
営業利益 (億円)	▲11.4	▲0.8	▲1.3
状況	個人消費低迷の影響を大きく受ける。西海岸店舗は商業施設の集客力の落ち込みにより計画未達	店舗の改善進み売上増加粗利改善、販管費の削減により利益改善	売上好調、タイ・シンガポールは出店コストを計上するも経常黒字達成。中国は売上は伸びるものの本部コストをカバーできず

※・・・決算短信に記載の数値

2009年3月期上期 国内チェーン売上高※1



国内チェーン売上高 1,408億円 前年比▲3.1%



車検(金額前年比+13.2%)

台数:179,711台(前年比+15.3%)

指定店舗数:267店(08/3)⇒276店(08/9)

付加用品売上単価:1万5千円/台
(前年度 1万5千円/台※2)

車販売(金額前年比+17.1%)

台数:11,135台(前年比+23.6%)

カーズフランチャイズ加盟店数:

317店(08/3)⇒333店(08/9)

付加用品売上単価:8万9千円/台
(前年度 8万8千円/台)

カー用品(前年比▲4.9%)

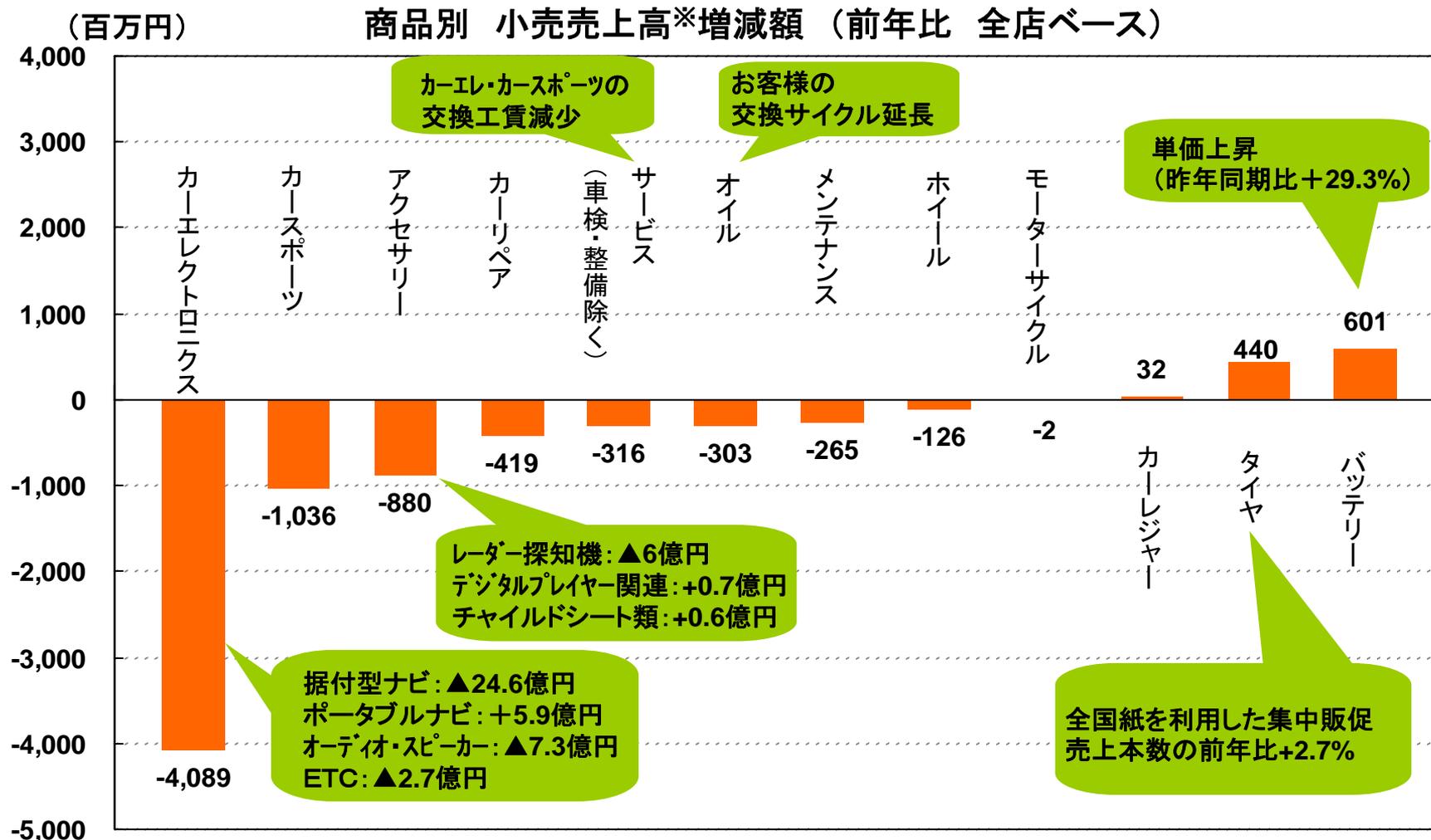
※1: 国内チェーン売上高:既存業態(AB, SA, AH)+セコハン市場+カーズ(全店)

※2: 5月19日発表の決算説明会資料では昨年度は1万7800円と開示しましたが、システムの変更に伴う計算方法の違いにより異なる数値となっています。

国内カー用品 商品別 売上増減額



既存店売上前年比 ▲5.0%、客数前年比 ▲4.5%



※ 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

2. 2009年3月期下期の業績計画(修正)

2009年3月期对外発表数値



(億円)

	2008年 3月期実績 (売上比)	2009年3月期(計画)				
		通期 期初計画 (売上比)	上期 実績 (売上比)	下期 計画(修正) (売上比)	通期 計画(修正) (売上比)	通期 計画比増減 (比率)
連結売上高	2,664	2,820	1,292	1,384	2,677	▲143 ▲5.1%
売上総利益	828 31.1%	880 31.2%	395 30.6%	441 31.9%	837 31.3%	▲43 ▲4.9%
販管費	759 28.5%	810 28.7%	391 30.3%	408 29.5%	800 29.9%	▲10 ▲1.2%
営業利益	69 2.6%	70 2.5%	4 0.3%	32 2.4%	37 1.4%	▲33 ▲47.1%
経常利益	60 2.3%	90 3.2%	14 1.1%	34 2.5%	49 1.8%	▲41 ▲45.6%
当期利益	14 0.6%	61 2.2%	16 1.3%	▲11 —	5 0.2%	▲56 ▲91.8%
全店売上の前年比 (国内AB、SA、AH)	+0.3%	+0.8%	▲4.1%	▲3.0%	▲3.5%	

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

カテゴリー別計画



(億円)

		2008年 3月期 実績	2009年3月期(計画)				
			通期 期初計画	上期 実績	下期 計画(修正)	通期 計画(修正)	通期 計画比増減
単体	売上高	2,042	2,120	984	1,050	2,035	▲85
	経常利益	83.2	96.0	36.1	42.8	79.0	▲17
国内店舗子会社	売上高	784	828	365	409	775	▲53
	経常利益	6.2	6.5	▲9.1	5.1	▲4.0	▲10.5
海外子会社	売上高	283	343	156	157	314	▲29
	経常利益	▲27.8	▲17.0	▲9.2	▲11.7	▲21.0	▲4
機能子会社	売上高	165	191	84	82	167	▲24
	経常利益	7.2	6.0	4.3	0.6	5.0	▲1
トータルカーライフ 事業子会社	売上高	175	187	93	89	183	▲4
	経常利益	2.4	2.5	▲0.5	0.5	0	▲2.5

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

上期の事業環境は継続するものと想定

1. 景気の低迷
2. 自動車販売台数、保有台数の減少
3. 若年層の車離れ

下期の方針＝国内FC事業の強化

1. カー用品：メディアミックスによる徹底的な販促
 - タイヤ ⇒ 下限価格帯商品の強化(PB商品など)、お買い得感の訴求
エコタイヤなどの高付加価値商品の訴求
 - カーエレクトロニクス ⇒ 売れ筋価格帯のポータブル、据付型ナビの集中投下
リアシートモニタ、バックカメラなど周辺商品の拡販
 - 現在売れ行きの良い旬な商品の品揃え強化

<補足> 現在、売れ行き好調な商品



チャイルド／ジュニアシート



FMトランスミッター



コーティング車専用シャンプー



ヘッドライトポリッシュ



エアコンフィルター



布製簡易チェーン



オイル添加剤



HID・LEDバルブ

2. 車検・整備：顧客管理、販促の軸として活用

- 最需要期(2~3月)における総合販促企画の実行
- 本部支援による車検DM発送・電話コール実施
- 車検におけるオイル、エレメント、バッテリー、ピットにおける整備メニュー強化

3. 車販売・買取：未来の収益源としての中古車販売の収益化

- カーズフランチャイズへの加盟促進、FC向け報奨金制度
- 査定台数の増加に対する教育強化
- 共有在庫の有効活用、インターネットへの露出強化
- 中古車残価保証型オートローンの導入

出退店の実績と計画



国内出退店 実績と計画

	08/3 末	2009年3月期								09/3 末
		上期(実績)				下期(計画)				
		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	+1	▲1	+5/▲5		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								▲1	9
セコハン市場(SH)	31	+1			▲1	+1				32
オートバックス・エクスプレス	9	+1								10
ライコランド	8									8
国内計	531	+4	0	0	▲3	+2	0	0	▲1	533

海外出退店計画

	2008/3	2009年3月期		2009/3末
		上期	下期	
アメリカ	89	+1/▲1	▲1 ※1	88
フランス	9	+2	+1 ※2	12
中国	12	+1	▲1	12
台湾	4	0	0	4
タイ	2	+1	0	3
シンガポール	1	+1	0	2
海外計	117	+5	▲1	121

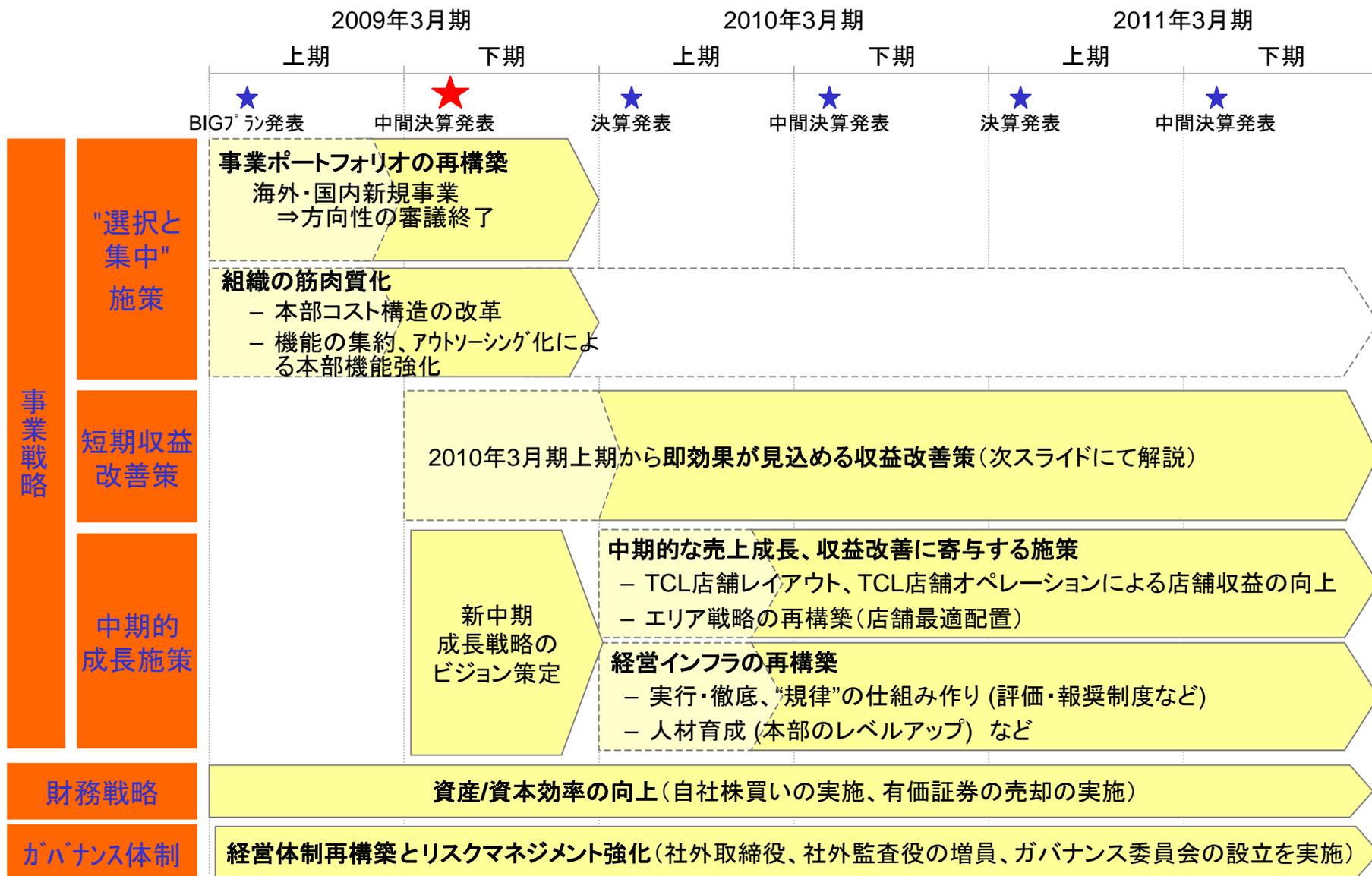
S/B=スクラップ & ビルト、R/L=リロケーション

※1 STRAUSS店 10月に退店済み

※2 FC店舗

3. 中期経営計画の進捗状況について

中期経営計画の全体像



検討・方針策定
 実行・推進

短期収益改善策

狙い

1. 車検を軸としたトータルカーライフ販促による店舗売上向上

「車検サイクル」「オイル交換サイクル」に合わせた既存顧客への来店・販売促進により店舗売上を底支えする

- DM、メール、TELによるダイレクトマーケティングとネットを活用した顧客接点の強化
- 効率的な販促によるコスト削減

サイクル化の最重要商品として、車検の絶対数の拡大を実現する
⇒今下期、パイロット店舗で実験・検証を開始

2. プライシング適正化による店舗競争力向上と仕入れコスト低減

本部主導でプライシングを適正化し、売上拡大と粗利確保を図る

- 値下げする商品、値上げする商品のメリハリ付け
- 仕入れ先の協力によるアイテムの絞込み、商品の買い切り、集中仕入れによる仕入れコスト削減

3. 店舗収益改善

店舗コスト削減と店舗運営の効率化
店舗子会社の経営体制の見直しによる効率化

4. カーズ収益改善

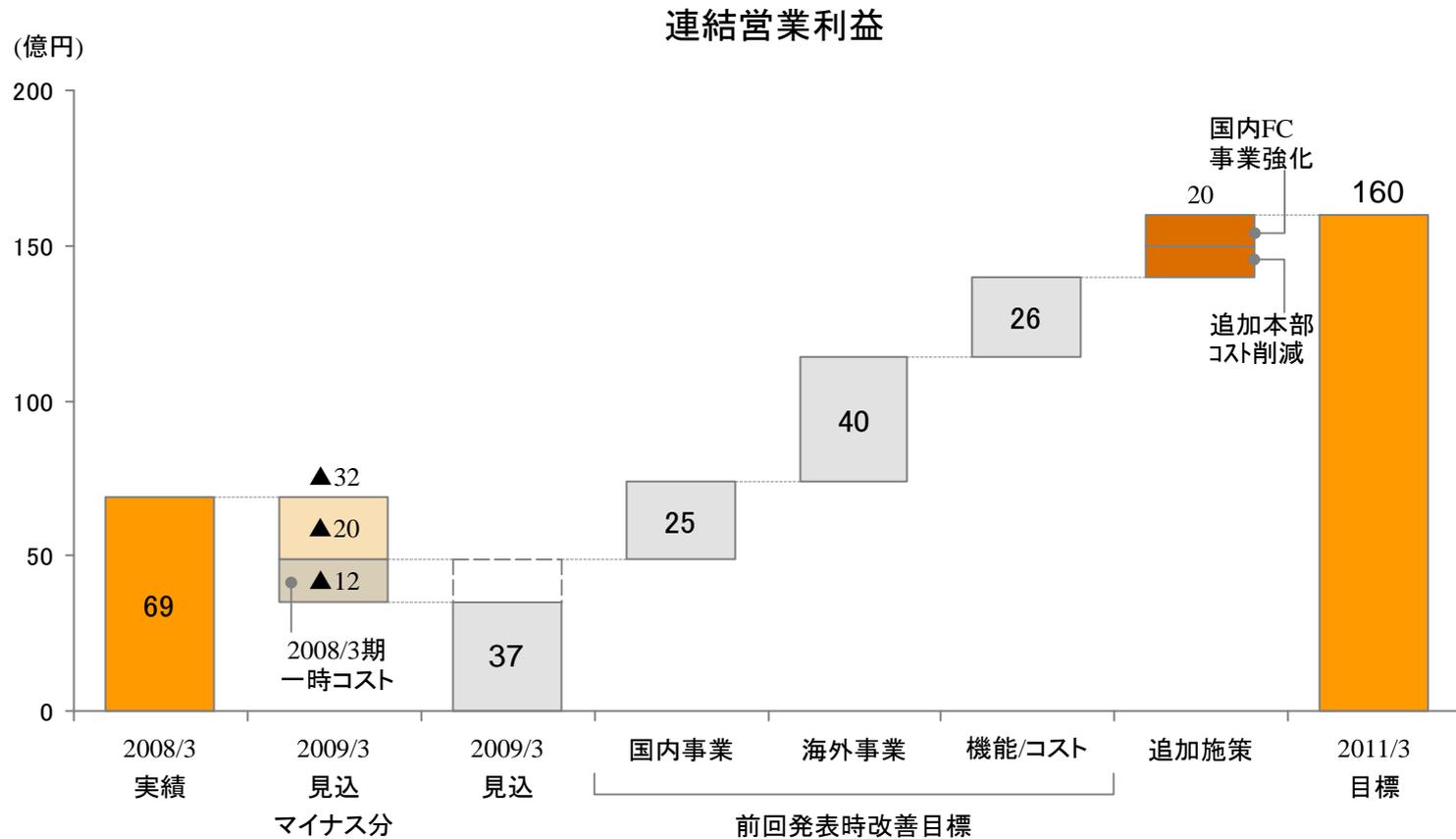
導入推進と人材教育などの現行施策を継続し販売台数を拡大する計画の見直し、損益分岐点の流通台数を越すための課題の解決

2011年3月期の目標は修正せず



目標：営業利益160億円、ROE7%以上、DOE3%前後※

今期の減少分は追加施策で補う



※ 正確な中計における配当の目標は「DOE3%を目指し、業績を勘案しながら配当水準を決定する」



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。