

# 2026年3月期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン

2026年5月12日

## 2026年3月期 連結業績結果 および 2027年3月期 連結業績計画

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| 全体概況                  | P. 4  |
| セグメント別業績              | P. 5  |
| オートバックス事業             | P. 6  |
| コンシューマ事業              | P. 9  |
| ホールセール事業              | P. 10 |
| 拡張事業                  | P. 11 |
| EBITDA/投資キャッシュ・フローの状況 | P. 12 |
| 資本効率の改善               | P. 13 |
| 業績計画                  | P. 14 |

## 2026年3月期 通期の取り組みおよび今後の方針について

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 長期ビジョンと2024中期経営計画の概要 | P. 21 |
| 中計2期目 2025年度の振り返り    | P. 22 |
| 中計最終年度 2026年度の目標     | P. 30 |
| 長期ビジョンの実現に向けて        | P. 31 |

---

|      |       |
|------|-------|
| 参考資料 | P. 33 |
|------|-------|

2026年3月期 連結業績結果  
および2027年3月期 連結業績計画

管理管掌  
平賀 則孝

売上高は過去最高を更新し、中計目標2,800億円を前倒しで達成。  
コンシューマ事業が黒字転換するなど、全セグメントで営業利益が増益。  
親会社株主に帰属する当期純利益も前年を上回り、すべての利益項目で計画を達成。

|                     | 2026年3月期 |       |       |         | 2025年3月期 |
|---------------------|----------|-------|-------|---------|----------|
|                     | 計画       | 実績    | 計画比   | 前期比     | 実績       |
| (単位:億円)             |          |       |       |         |          |
| 連結売上高               | 2,760    | 2,800 | +1.5% | +12.2%  | 2,495    |
| 売上総利益               | 977      | 1,001 | +2.4% | +13.3%  | 883      |
| 売上総利益率              | 35.4%    | 35.8% |       |         | 35.4%    |
| 販管費                 | 842      | 863   | +2.4% | +13.2%  | 762      |
| 営業利益                | 135      | 137   | +2.2% | +13.8%  | 121      |
| 営業利益率               | 4.9%     | 4.9%  |       |         | 4.9%     |
| 経常利益                | 135      | 146   | +8.3% | +16.9%  | 125      |
| 特別利益                | —        | 12    | —     | +23.3%  | 10       |
| 特別損失                | —        | 15    | —     | +156.8% | 5        |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 82       | 83    | +1.9% | +2.7%   | 81       |

※表示単位未満は切り捨て ※対売上比・前期比は円単位で計算

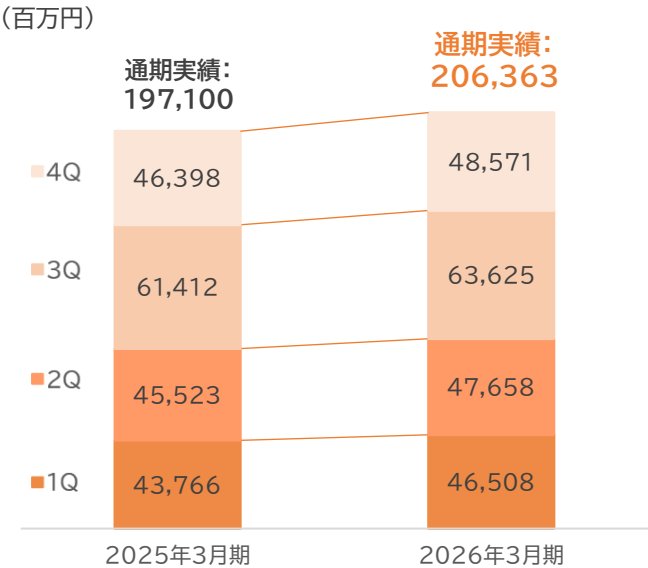
|                        |       | 2025年3月期 | 2026年3月期 | 前期比     | 総括  |
|------------------------|-------|----------|----------|---------|---|
|                        |       | (単位:百万円) |          |         |   |
| オートバックス事業              | 総売上高  | 197,100  | 206,363  | +4.7%   | 増収増益<br>タイヤのラインアップ拡充や車両メンテナンス需要により国内小売が好調。<br>新規出店や増改築等により経費が増加するも、増収により経費を吸収し、増益。        |
|                        | 売上総利益 | 71,444   | 76,092   | +6.5%   |   |
|                        | 販管費   | 49,393   | 53,690   | +8.7%   |   |
|                        | 営業利益  | 22,050   | 22,402   | +1.6%   |   |
| コンシューマ事業               | 総売上高  | 29,308   | 52,838   | +80.3%  | 増収黒字転換<br>前期に子会社化したホンダディーラー、ビーライン、オトロンが通期で業績に寄与。<br>AudiおよびBYDの正規ディーラーやオンラインストア等の既存事業も伸長。 |
|                        | 売上総利益 | 8,500    | 15,782   | +85.7%  |   |
|                        | 販管費   | 9,348    | 15,262   | +63.3%  |   |
|                        | 営業利益  | ▲847     | 519      | —       |   |
| ホールセール事業               | 総売上高  | 35,548   | 33,511   | ▲5.7%   | 減収増益<br>日本から海外への輸出が減少し減収。<br>一方で、中国におけるタイヤ卸売の拡大や組織改編による販管費抑制により、増益。                       |
|                        | 売上総利益 | 7,063    | 6,117    | ▲13.4%  |   |
|                        | 販管費   | 6,545    | 5,176    | ▲20.9%  |   |
|                        | 営業利益  | 517      | 941      | +81.7%  |   |
| 拡張事業                   | 総売上高  | 9,108    | 10,716   | +17.7%  | 増収増益<br>新規出店や増改築等により不動産収入が増加。   |
|                        | 売上総利益 | 1,365    | 2,143    | +57.0%  |   |
|                        | 販管費   | 889      | 1,378    | +55.0%  |   |
|                        | 営業利益  | 476      | 764      | +60.6%  |   |
| コーポレート <sup>(※1)</sup> |       | 営業利益     | ▲10,070  | ▲10,832 | —   |

※表示単位未満は切り捨て ※前期比は円単位で計算  
(※1)「コーポレート」は各報告セグメントに配分していない全社費用であり、主に一般管理費です

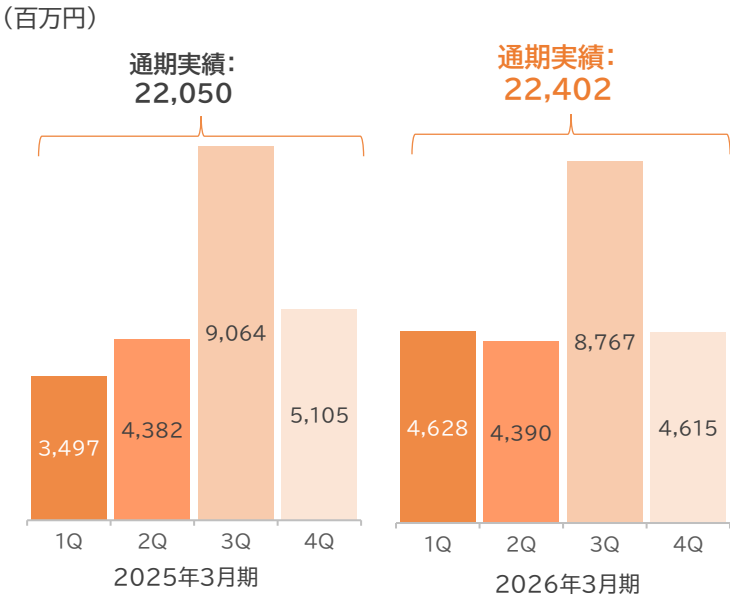
| (百万円)    | 2025年3月期 | 2026年3月期 | 前期比    |
|----------|----------|----------|--------|
| 総売上高     | 197,100  | 206,363  | +4.7%  |
| 小売       | 94,586   | 99,870   | +5.6%  |
| 国内       | 84,854   | 90,198   | +6.3%  |
| 海外       | 9,731    | 9,672    | ▲0.6%  |
| 卸売※      | 97,543   | 98,914   | +1.4%  |
| セグメント間取引 | 4,970    | 7,577    | +52.4% |
| 営業利益     | 22,050   | 22,402   | +1.6%  |

※卸売売上高はロイヤリティを含む

■ 総売上高



■ 営業利益

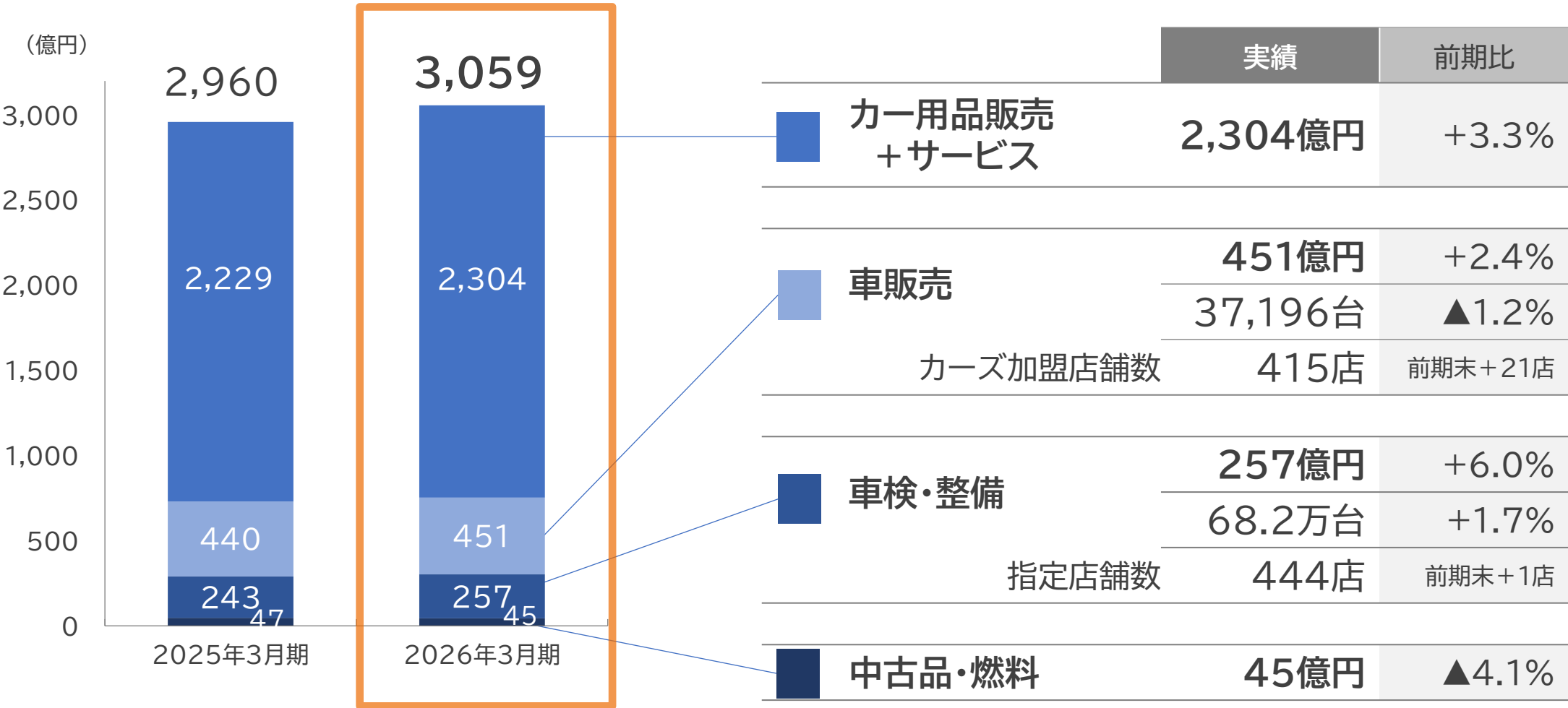


増収増益

タイヤのラインアップ拡充や車両メンテナンス需要により国内小売が好調。  
新規出店や増改築等により経費が増加するも、増収により経費を吸収し、増益。

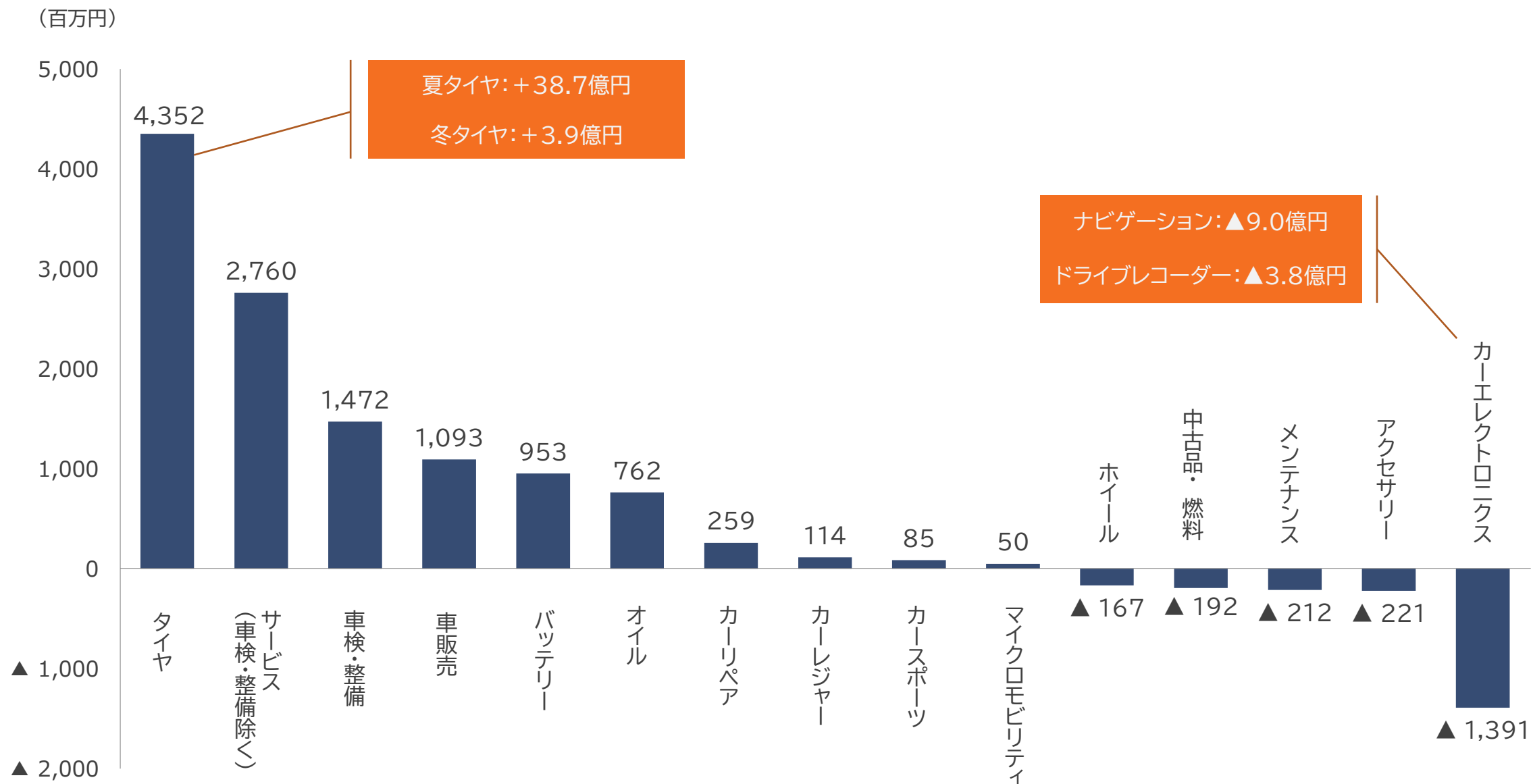
- 国内オートバックス  
  <小売>
  - ・ 専売タイヤや高付加価値タイヤのラインアップ拡充により、タイヤ販売が好調
  - ・ 車両メンテナンス需要により、オイル・バッテリーおよび関連サービス工賃が伸長
- <卸売>
  - ・ FC店舗の子会社化に伴い一部取引が内部取引化するも、卸売全体では増収
- 海外小売  
  <フランス>  
政治不安や景気低迷の影響で減収
- <シンガポール>  
メンテナンス需要を取り込みピットサービスが好調

国内店舗売上高(FC含む) **3,059億円** 前期比 **+3.3%**



※対象:国内オートバックスチェーン全業態。ただし、車販売には、コンシューマ事業の売上を一部含む  
※表示単位未満は切り捨て ※前期比は円単位で計算

# 2026年3月期 国内オートバックスチェーン 全業態売上高 増減額（前期差 全店ベース）



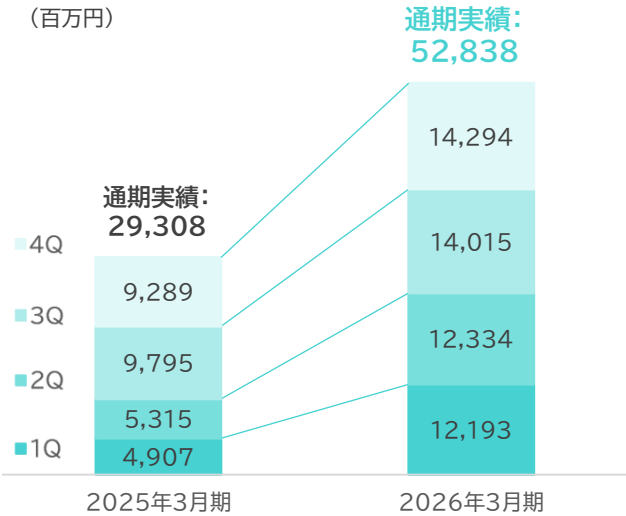
※対象:国内オートバックスチェーン全業態  
※表示単位未満は切り捨て



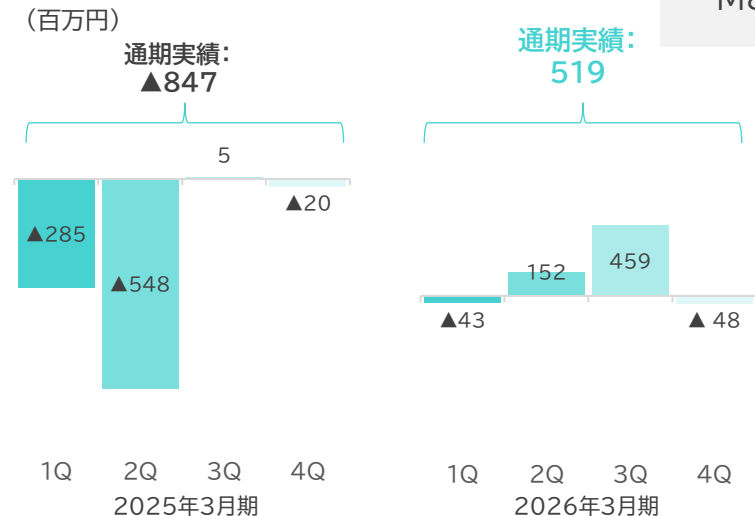
| (百万円)      | 2025年3月期 | 2026年3月期 | 前期比     |
|------------|----------|----------|---------|
| 総売上高       | 29,308   | 52,838   | +80.3%  |
| ディーラー※     | 10,419   | 16,693   | +60.2%  |
| ビーライン      | —        | 8,493    | —       |
| オートバックスカーズ | 7,521    | 8,247    | +9.6%   |
| オトロン       | 2,376    | 7,147    | +300.7% |
| オンラインストア   | 5,700    | 7,550    | +32.4%  |
| その他        | 3,020    | 4,492    | +48.7%  |
| セグメント間取引   | 269      | 213      | ▲20.7%  |
| 営業利益       | ▲847     | 519      | —       |

※ディーラー：Audi、Honda、BYD を展開。

■ 総売上高



■ 営業利益



増収黒字転換

前期に子会社化したホンダディーラー、ビーライン、オトロンが通期で業績に寄与。  
AudiおよびBYDの正規ディーラーやオンラインストア等の既存事業も伸長。

- ディーラー  
ホンダディーラーの子会社化に加え、新規出店や新型車両投入により増収
- ビーライン  
2025年1月に子会社化。タイヤ販売が伸長
- オートバックスカーズ  
他社との連携により、グループ内の中古車在庫を拡充
- オトロン  
2024年8月に子会社化。自社ローン分割支払いの新プランを開始
- オンラインストア  
自社ECサイトの伸長と外部モールへの新規出店が寄与
- その他  
M&Aにより整備事業を展開する店舗数が大幅に増加

ディーラー



自社ローン型中古車販売店



オトロン 高崎店

ホームセンター併設の整備工場



AUTO IN 水口店

タイヤ専門店



ビーライン高鰐R10号店

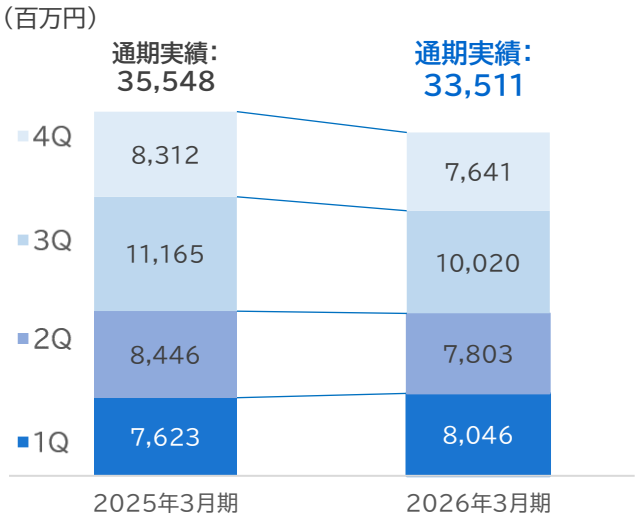
| (百万円)    | 2025年3月期 | 2026年3月期 | 前年比    |
|----------|----------|----------|--------|
| 総売上高     | 35,548   | 33,511   | ▲5.7%  |
| 国内卸売     | 21,394   | 21,136   | ▲1.2%  |
| 海外卸売     | 3,100    | 2,797    | ▲9.8%  |
| セグメント間取引 | 11,053   | 9,577    | ▲13.3% |
| 営業利益     | 517      | 941      | +81.7% |

減収増益

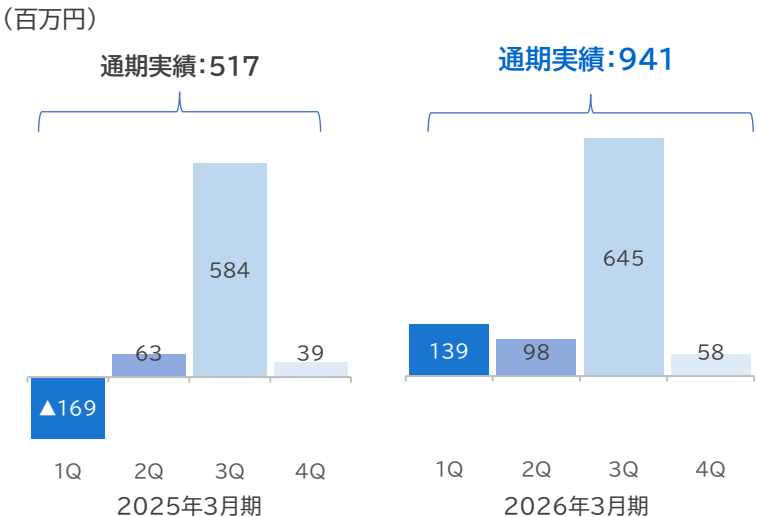
日本から海外への輸出が減少し減収。  
一方で、中国におけるタイヤ卸売の拡大や組織改編による販管費抑制により、増益。

- 国内卸売
  - ・セブン-イレブン向けの卸売が拡大
  - ・アルミホイールの卸売子会社は、冬タイヤ向けホイールの販売が低調
- 海外卸売
  - ＜日本＞卸売先の減少により輸出取引が縮小
  - ＜オーストラリア＞景気低迷の影響で減収となるも、PB商品の販売が好調
  - ＜中国＞日本向けのタイヤの輸出が拡大

■ 総売上高



■ 営業利益



プライベートブランド「AQ.」



オーストラリアの無線通信機器シリーズ「MGX」



海外向けプライベートブランド

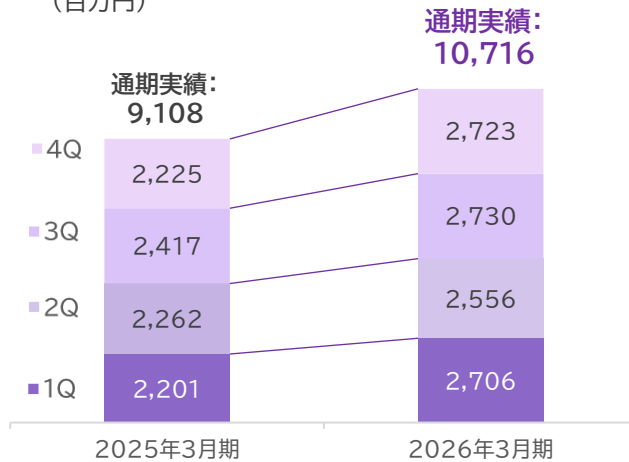


中国のリンロンタイヤ製専売タイヤ



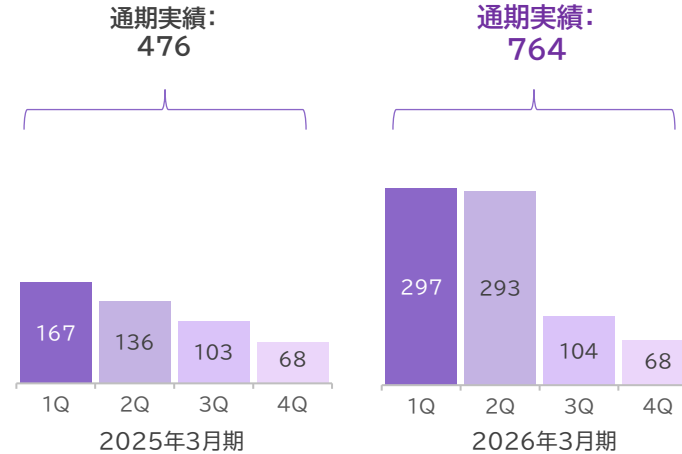
## ■ 総売上高

(百万円)



## ■ 営業利益

(百万円)



## 増収増益

新規出店や増改築により不動産収入が増加。

- 不動産
  - ・新規出店や増改築により不動産収入が増加
  - ・ガレージハウスの賃貸事業が堅調
- SX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)
  - ・マイクロモビリティの取り扱い商品を拡充

## ■ トピックス

### マイクロモビリティの取り扱い拡大

- ・車検不要の小型EV「Lean3」の取り扱い決定
- ・2026年8月より日本国内での販売・整備・メンテナンスを開始予定



### レーシングスポーツブランド ARTAの公式オンラインショップをオープン

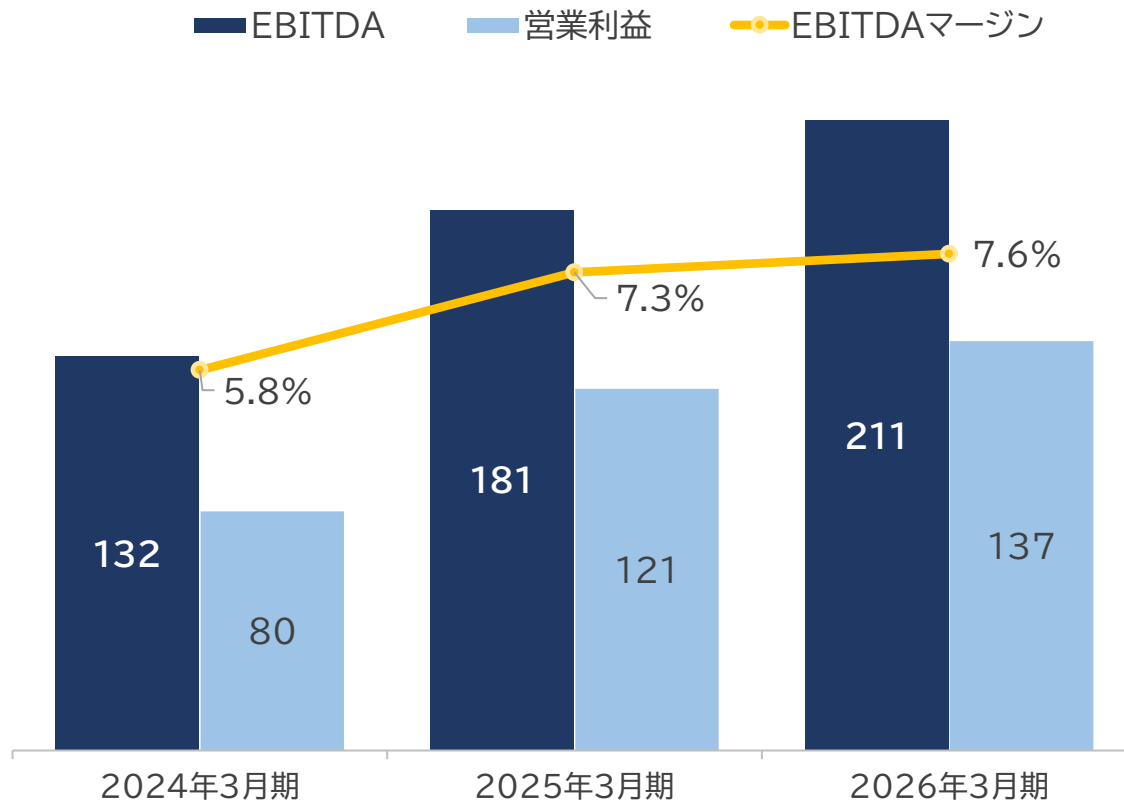
- ・レース会場を中心に展開してきた ARTAグッズが、オンラインショップで購入可能に



- M&A・新規出店・設備投資を積極的に推進
- 成長投資の拡大に伴い償却負担は増加しているものの、EBITDAは営業利益を上回るペースで成長

## EBITDA・営業利益の推移

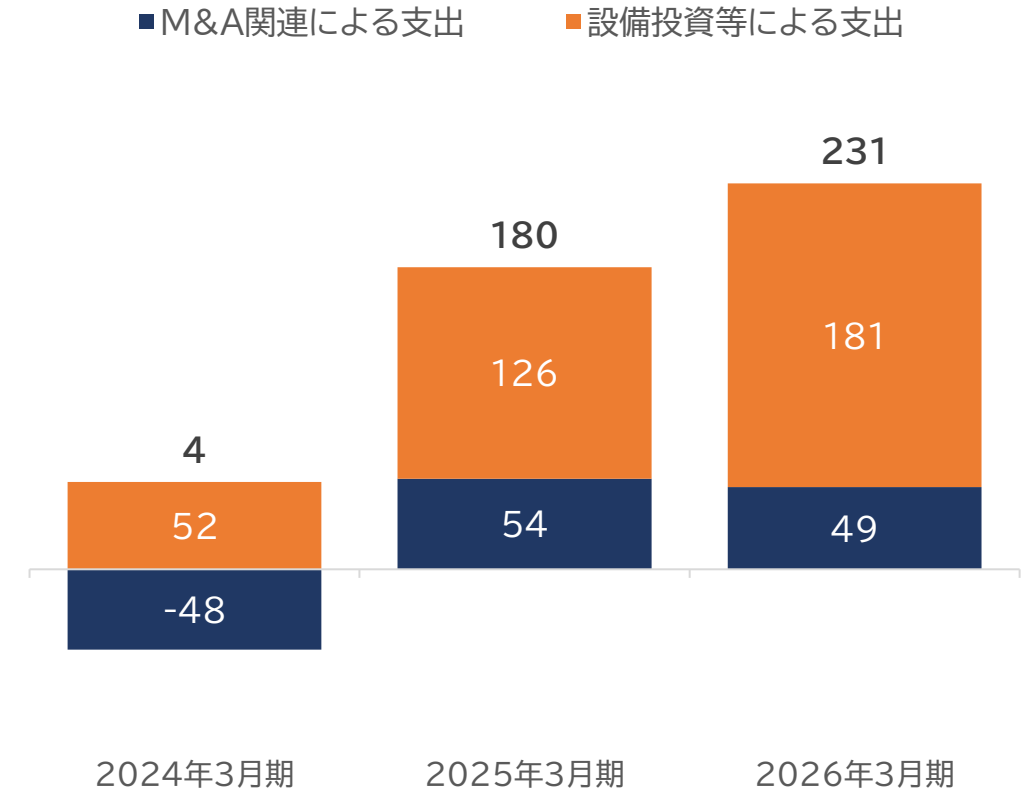
(単位:億円)



※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

## 投資CF

(単位:億円)

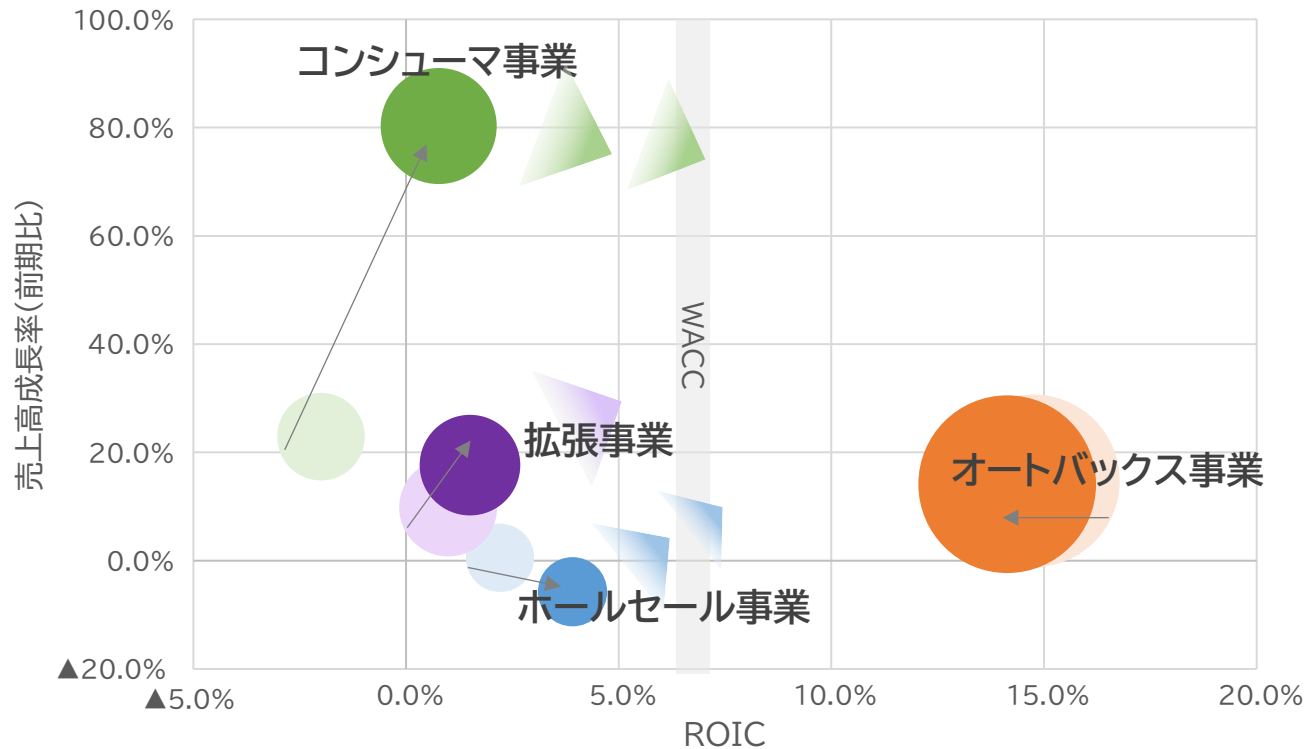


※投資CFは支出額を正の値で表示

※2024年3月期のM&A関連は事業譲渡収入を含む

- オートバックス事業の安定的かつ高いROICが牽引し、全社ROICは計画通り5.7%を達成
- コンシューマ事業、ホールセール事業、拡張事業において、WACCを上回るROICを目指す

## 事業別ROIC推移(2025年3月期→2026年3月期)



## 全社ROIC

2026年3月期 実績

**5.7%** 前期比 + 0.1pt

2027年3月期 計画

**6.0%** 前期比 + 0.3pt

**7.0%以上を目指す**

収益率改善と事業ポートフォリオの  
管理強化により、全社ROICの向上を図る

## プラス要因

- ✓ 車齢の高齢化に伴う車検・整備およびメンテナンス需要の増加
- ✓ 新規出店による拠点の拡大(+9店舗)

## マイナス要因

- ✓ インフレの進行による物価高を背景とした消費マインドの低下
- ✓ 新車の高度化および純正装備の充実化

## 国内店舗売上高 前期比計画

| 計画  | 上期    | 下期    | 通期    |
|-----|-------|-------|-------|
| 既存店 | +2.5% | +3.6% | +2.6% |
| 全店  | +4.0% | +5.1% | +4.1% |

※対象:国内オートバックスチェーン全業態の売上高

※中東情勢などの地政学リスクの長期化については、本計画には織り込んでおりません。

|                     |  | 2026年3月期 | 2027年3月期【計画】 |        |       |        |       |       |
|---------------------|--|----------|--------------|--------|-------|--------|-------|-------|
| (単位:億円)             |  | 通期実績     | 上期           | 前期比    | 下期    | 前期比    | 通期    | 前期比   |
| 連結売上高               |  | 2,800    | 1,417        | +10.0% | 1,583 | +4.7%  | 3,000 | +7.1% |
| 売上総利益               |  | 1,001    | 511          | +10.5% | 577   | +7.1%  | 1,088 | +8.7% |
| 売上総利益率              |  | 35.8%    | 36.1%        |        | 36.4% |        | 36.3% |       |
| 販管費                 |  | 863      | 457          | +11.0% | 481   | +6.5%  | 938   | +8.6% |
| 営業利益                |  | 137      | 54           | +6.2%  | 96    | +10.2% | 150   | +8.7% |
| 営業利益率               |  | 4.9%     | 3.8%         |        | 6.1%  |        | 5.0%  |       |
| 経常利益                |  | 146      | 56           | +2.2%  | 94    | +2.8%  | 150   | +2.6% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 |  | 83       | 36           | +2.9%  | 54    | +11.3% | 90    | +7.7% |
| ROE                 |  | 6.2%     |              |        |       |        | 7.0%  |       |
| ROIC                |  | 5.7%     |              |        |       |        | 6.0%  |       |

※表示単位未満は切り捨て  
※対売上比・前期比は、円単位で計算  
※中東情勢などの地政学リスクの長期化については、本業績計画には織り込んでおりません。

全体概況  
セグメント別業績  
業績計画  
通期の取り組み  
今後の方針  
参考資料

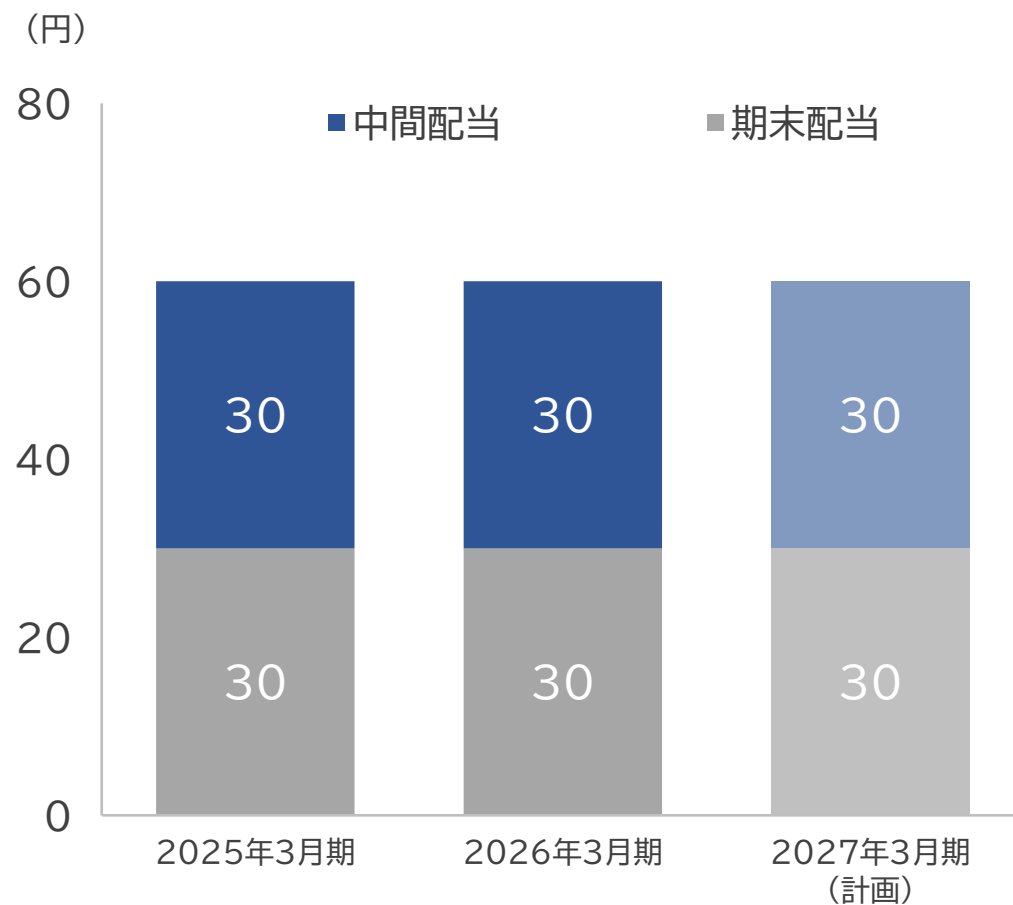


|           |      | 2026年3月期 | 2027年3月期【計画】 |         |         |         |
|-----------|------|----------|--------------|---------|---------|---------|
| (単位:百万円)  |      | 通期実績     | 上期           | 下期      | 通期      | 前期比     |
| オートバックス事業 | 総売上高 | 206,363  | 95,400       | 115,670 | 211,070 | +2.3%   |
|           | 営業利益 | 22,402   | 9,340        | 13,750  | 23,090  | +3.1%   |
| コンシューマ事業  | 総売上高 | 52,838   | 33,360       | 29,320  | 62,680  | +18.6%  |
|           | 営業利益 | 519      | 200          | 1,050   | 1,250   | +140.8% |
| ホールセール事業  | 総売上高 | 33,511   | 17,230       | 19,990  | 37,220  | +11.1%  |
|           | 営業利益 | 941      | 610          | 750     | 1,360   | +44.5%  |
| 拡張事業      | 総売上高 | 10,716   | 5,460        | 5,110   | 10,570  | ▲1.4%   |
|           | 営業利益 | 764      | 490          | 350     | 840     | +9.8%   |
| コーポレート    | 営業利益 | ▲10,832  | ▲5,240       | ▲6,300  | ▲11,540 | —       |

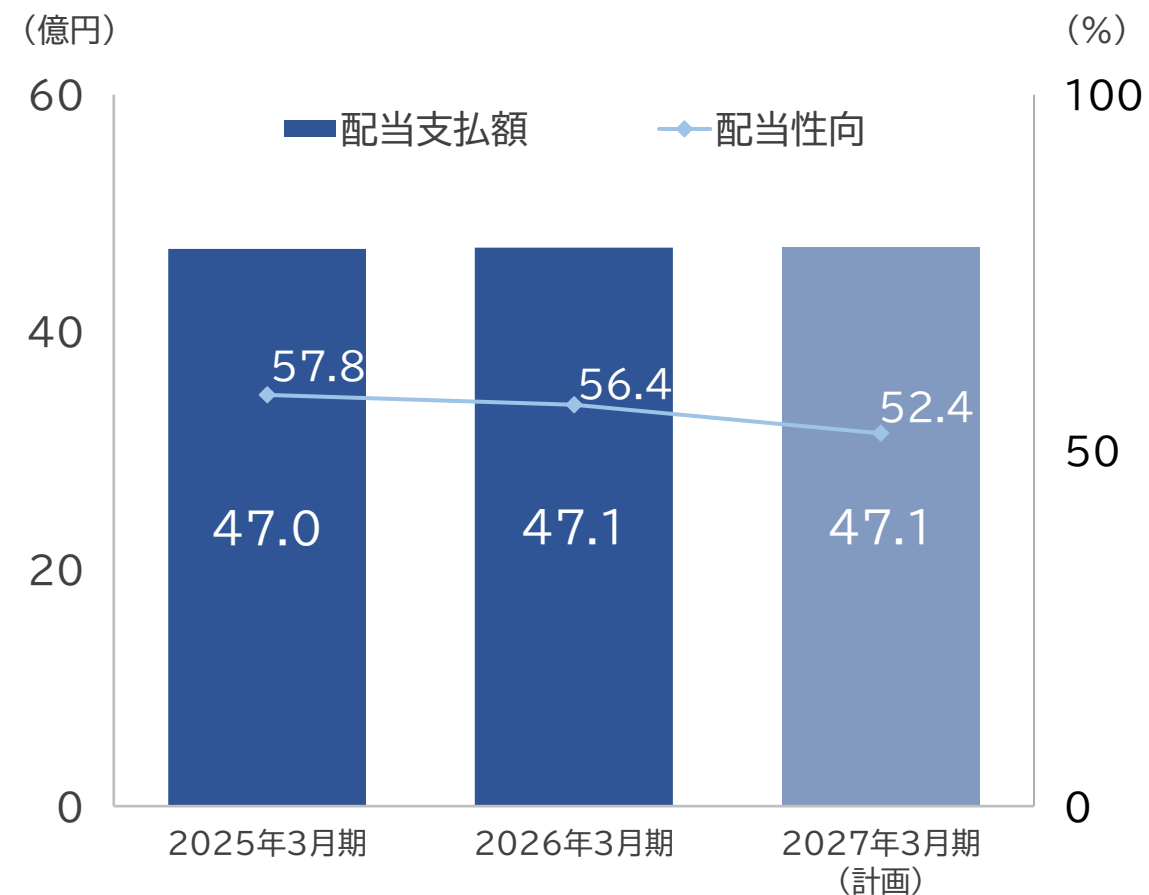
※表示単位未満は切り捨て  
※前期比は円単位で計算



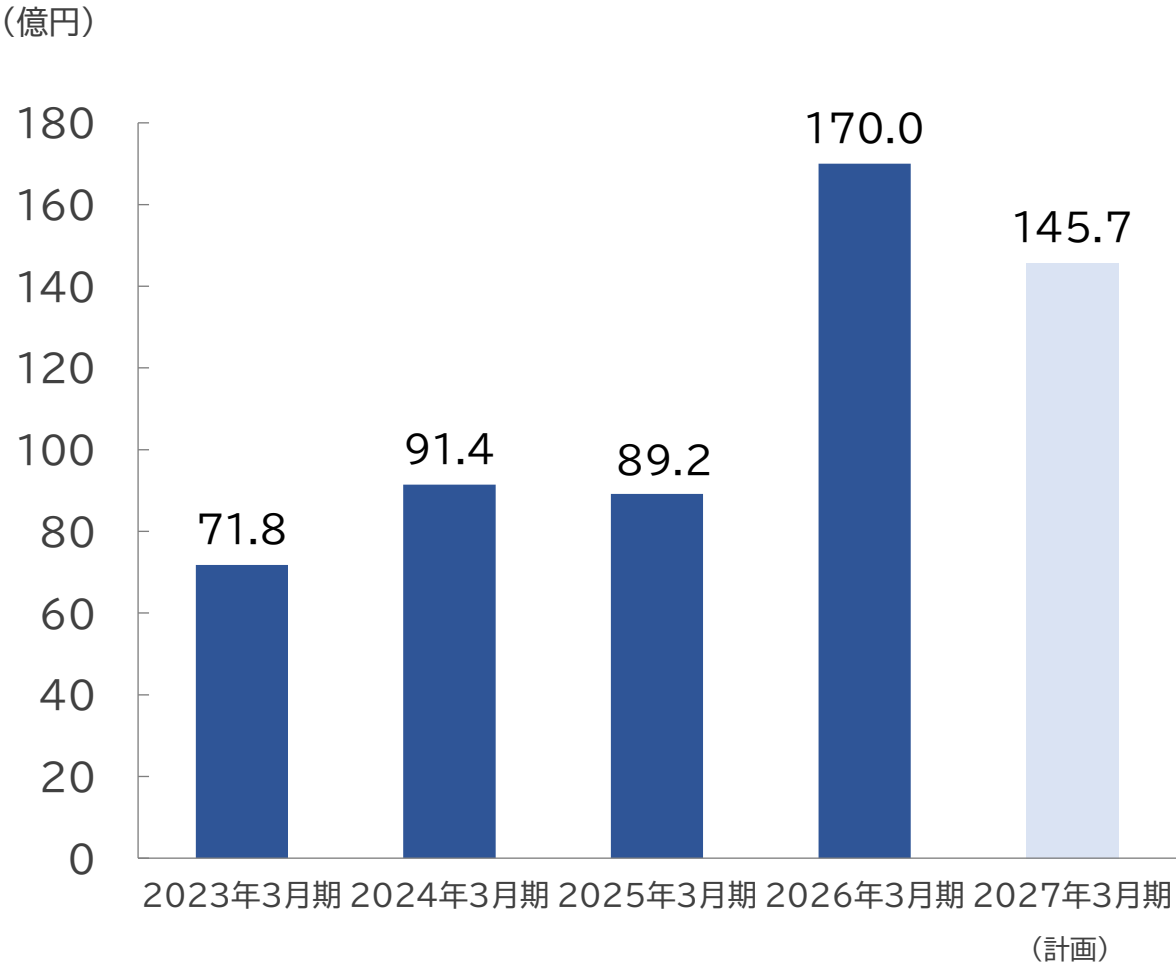
## 一株当たり配当金の推移



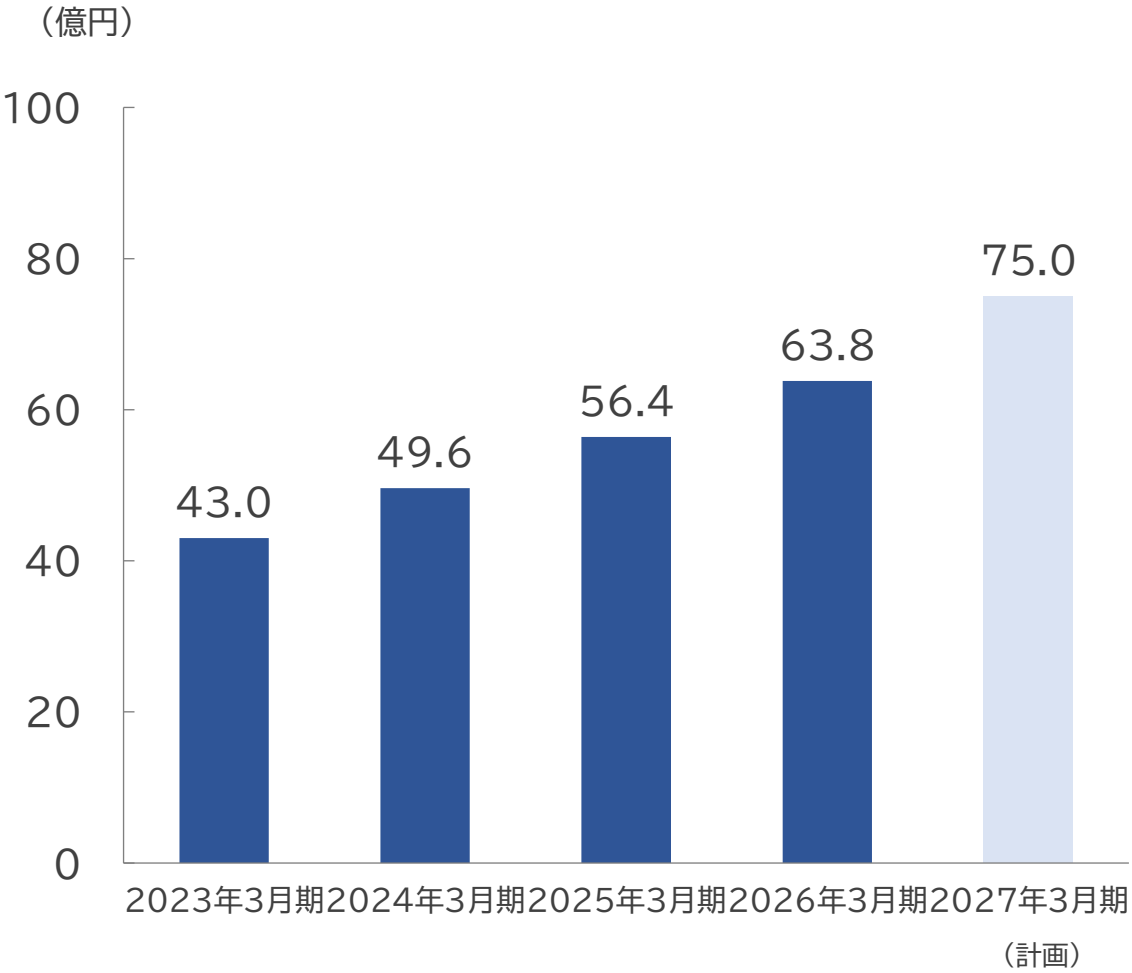
## 配当支払額と配当性向



設備投資



減価償却費



※表示単位未満切り捨て

# 2026年3月期 通期の取り組み および今後の方針について

代表取締役社長  
堀井 勇吾

1. 長期ビジョンと2024中期経営計画の概要
2. 中計2期目 2025年度の振り返り
3. 中計最終年度 2026年度の目標
4. 長期ビジョンの実現に向けて

# 1. 長期ビジョンと2024中期経営計画の概要

## ■ 長期ビジョン「Beyond AUTOBACS Vision 2032」

2032年度 KGIおよび国内KPI目標

連結売上高  
**5,000億円**

|         |                |
|---------|----------------|
| グループ店舗数 | <b>1,300店舗</b> |
| 車検台数    | <b>100万台</b>   |
| 車販売台数   | <b>15万台</b>    |

## ■ 2024中期経営計画 Accelerating Towards Excellence

2026年度 経営目標

連結売上高  
**2,800億円**

連結営業利益  
**150億円**

ROIC  
**7.0%**

### ■ 2025年度の経営成績

連結売上高

**2,800億円**

2024年度:2,495億円  
2023年度:2,298億円

連結営業利益

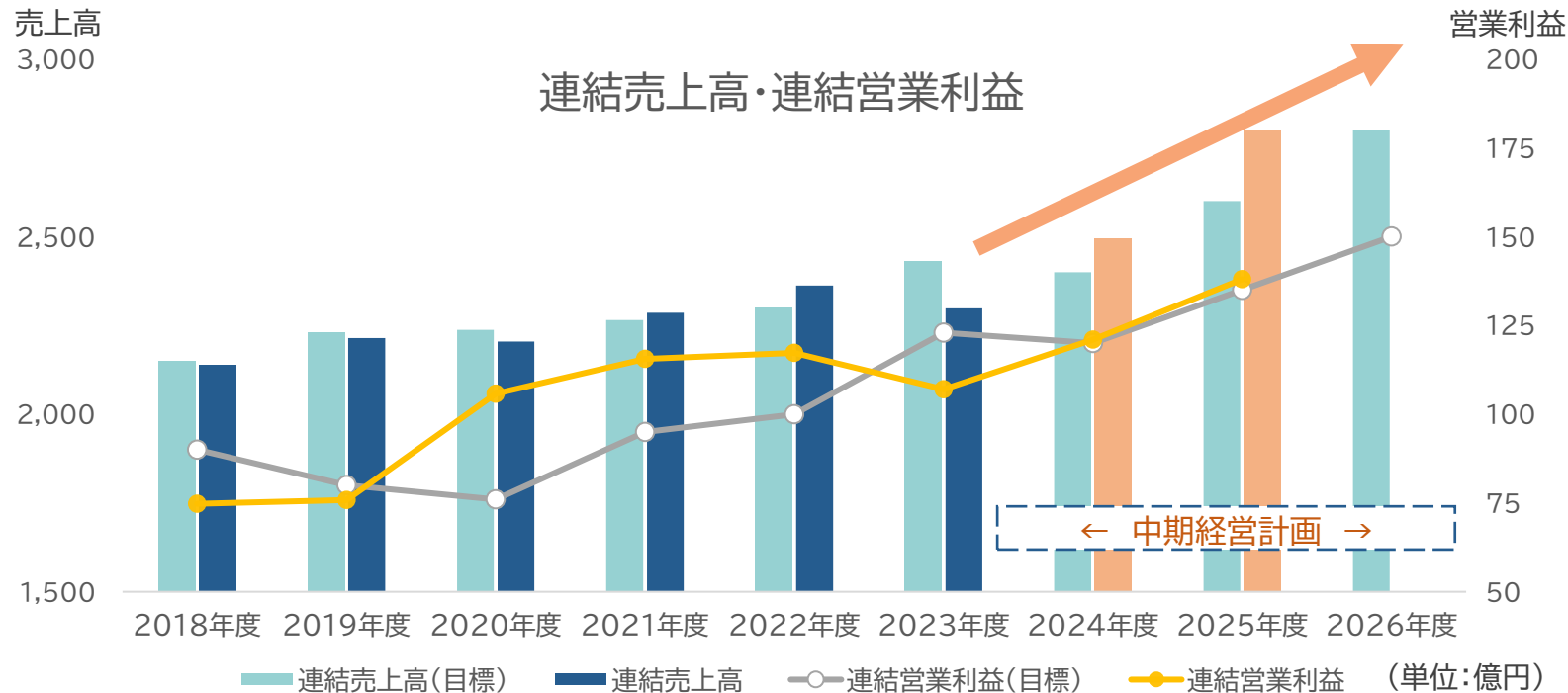
**137億円**

2024年度:121億円  
2023年度:80億円

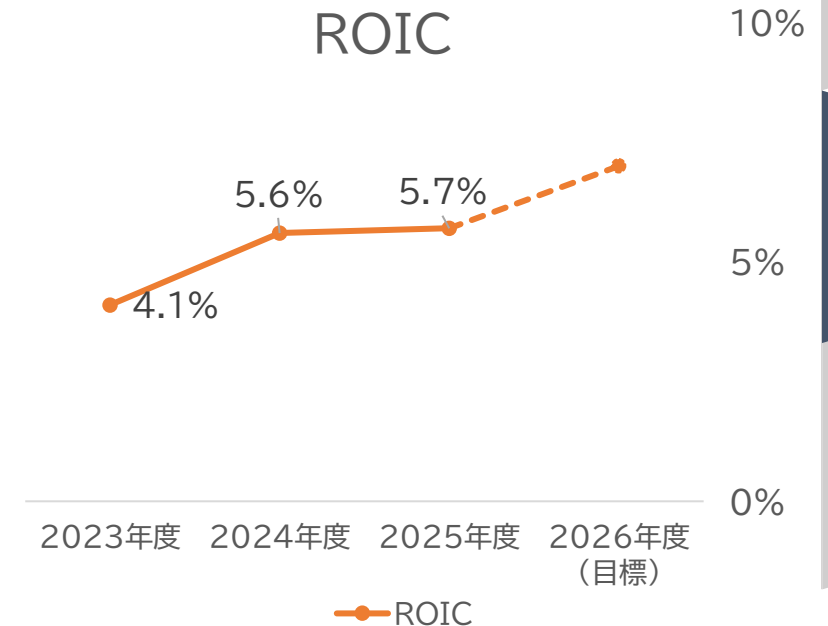
ROIC

**5.7%**

2024年度:5.6%  
2023年度:4.1%



※2023年度 営業利益:チェンパッケージ変更による一時的な減額(▲約30億円)を除く



### ■ 長期ビジョン国内KPI目標の進捗

|         | 2024年度実績 | 2025年度実績        | (前年比)     | 2032年度目標        |
|---------|----------|-----------------|-----------|-----------------|
| グループ店舗数 | 1,152 店舗 | <u>1,271</u> 店舗 | (+119 店舗) | <u>1,300</u> 店舗 |
| 車検台数    | 69 万台    | <u>72</u> 万台    | (+3 万台)   | <u>100</u> 万台   |
| 車販売台数   | 4.3 万台   | <u>4.9</u> 万台   | (+0.6 万台) | <u>15</u> 万台    |

※本KPIの目標および実績の対象は、オートバックスセブングループ（単体+子会社）とオートバックスフランチャイズチェーン加盟法人です。

■ 外部環境

|          | 市場環境                            | 事業への影響               |
|----------|---------------------------------|----------------------|
| 自動車業界の動向 | 新車価格の高騰<br>平均車齢の上昇              | 中古車需要およびメンテナンス需要の高まり |
|          | 先進技術の進展<br>EV車両の普及              | 整備高度化とEVの取り扱い        |
| 顧客動向     | インフレの進行<br>AIの普及<br>次世代モビリティの普及 | 価値観の多様化と志向の二極化       |

■ 内部環境

|         | 課題    | 対応      |
|---------|-------|---------|
| 経営資源の活用 | 生産性向上 | 人的資本の活用 |



### ■ 中古車需要およびメンテナンス需要の高まりへの対応

#### 中古車におけるシナジー創出

- ・ 車買取・販売拠点の拡大
- ・ オートバックスカーズによる中古車両の調達
- ・ オトロンによる低価格帯での供給



#### 自動車アフター領域の強化

- ・ サービスを起点とするビジネスモデルの強化
- ・ 社会的インフラとして必要とされる地域への出店
- ・ 仮設店舗や出張販売の展開



新規出店



出張販売



### ■ 整備高度化とEVの取り扱いへの対応

#### 整備人材の育成

- 整備士人材の研修制度の再設計
- 研修施設の拡充

新設  
オートバックス関西  
トレーニングセンター



STA

サービストレーニングアカデミー千葉長沼



Chain Growth  
株式会社チェーングロース

SBD車検・钣金デポ

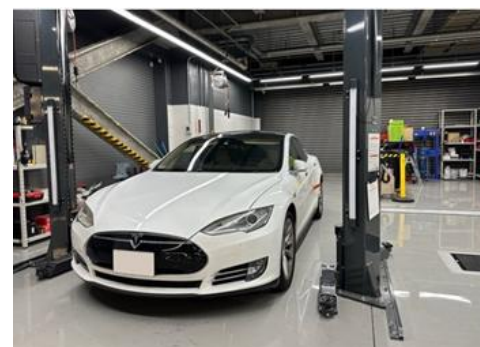


ABNL  
ABNOMOTO R&D Center for Motor Technology

#### 受入体制の強化

- 先進車両の受け入れ拡大
- EVの受け入れ拡大
- EV販売の機会創出

EV整備



EV販売



### ■ 価値観の多様化と志向の二極化への対応

#### モビリティ利用の選択肢拡充

- ・ 新興メーカーの取り扱い拡充
- ・ マイクロモビリティの取り扱い拡充
- ・ レンタカーサービスの拡充

#### モビリティの拡充



#### 価格・付加価値の選択肢提供

- ・ マルチストアブランド展開
- ・ PB商品および専売品の拡充
- ・ 専門性を追求したストアブランドの再構築

#### マルチブランド

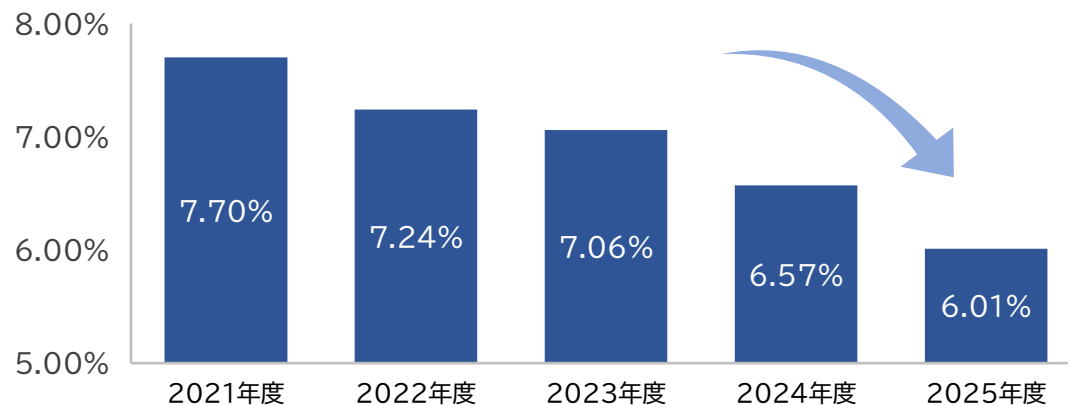


### ■ 人的資本の活用

#### 機能・配置の最適化

- ・ 調達機能の統合による重複業務の解消
- ・ 人的資本の再配置による売上の拡大

#### 売上高人件費率の推移

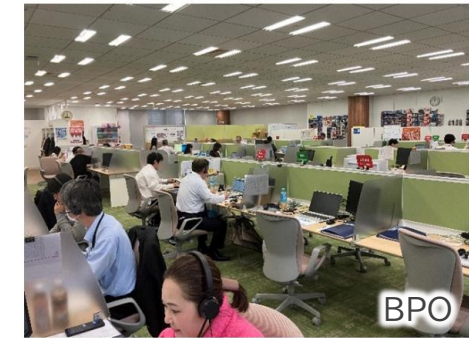


※オートバックスセブン単体

#### 業務時間効率の改善

- ・ IT・DX推進による店舗運営の後方支援
- ・ 社内業務の兼務体制による繁閑差への対応

#### 店舗運営支援

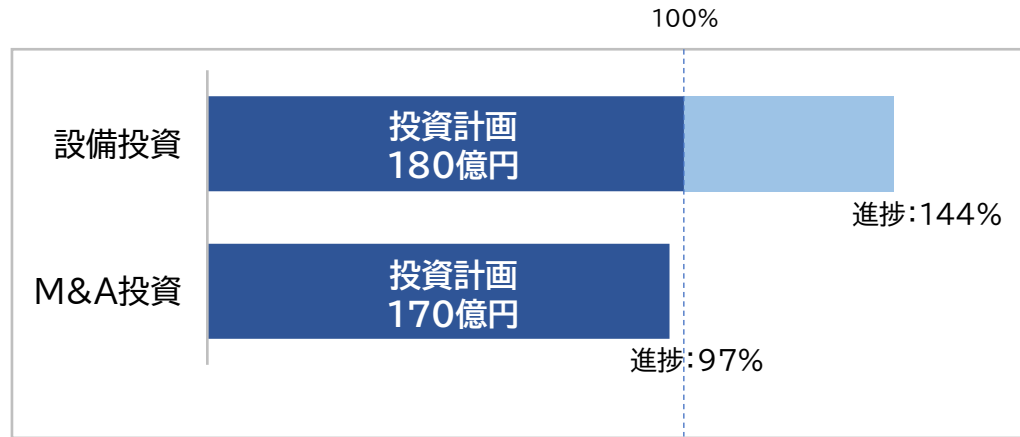




## 2.中計2期目 2025年度の振り返り

### ■ 投資の進捗

#### 投資計画の進捗



#### ■ 設備投資の内訳

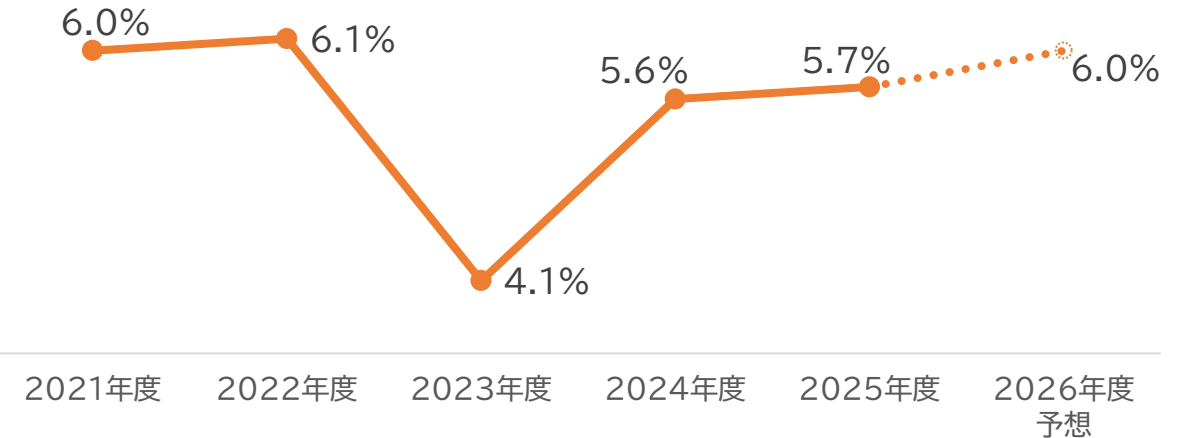
- ・新規出店
- ・S/B R/L増改築
- ・土地取得
- ・情報化投資

#### ■ M&A投資の内訳

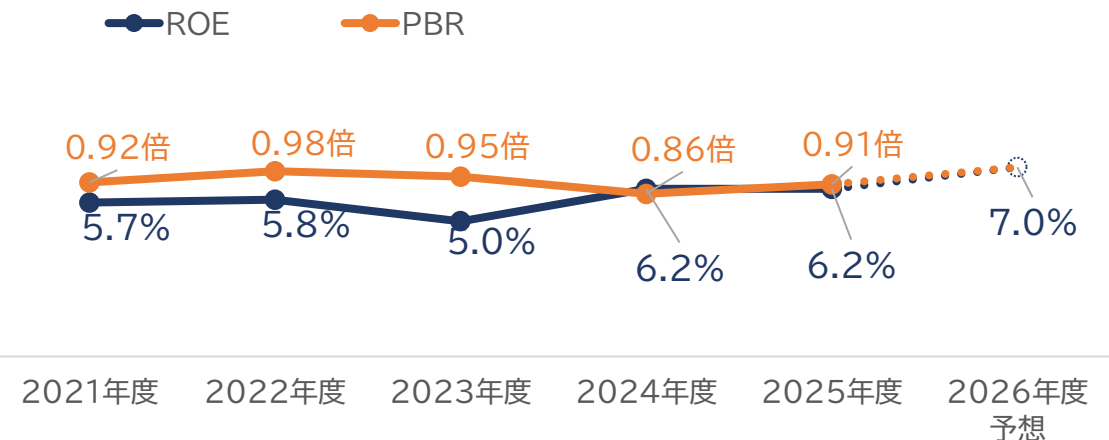
- ・ビーライン
- ・東葛ホールディングス
- ・オトロンカーズ
- ・ELECTRIC MOBILITY TECHNOLOGY PTE. LTD.
- ・PCTホールディングス
- ・FLEET PITLOCK
- ・近藤自動車

※M&A投資内訳は、単体投資額から、買収時に対象会社が保有する現預金を差し引いた、連結ベースでの投資キャッシュフローを表示しています。

#### 全社ROIC実績



#### PBR・ROE推移



### 3. 中計最終年度 2026年度の目標

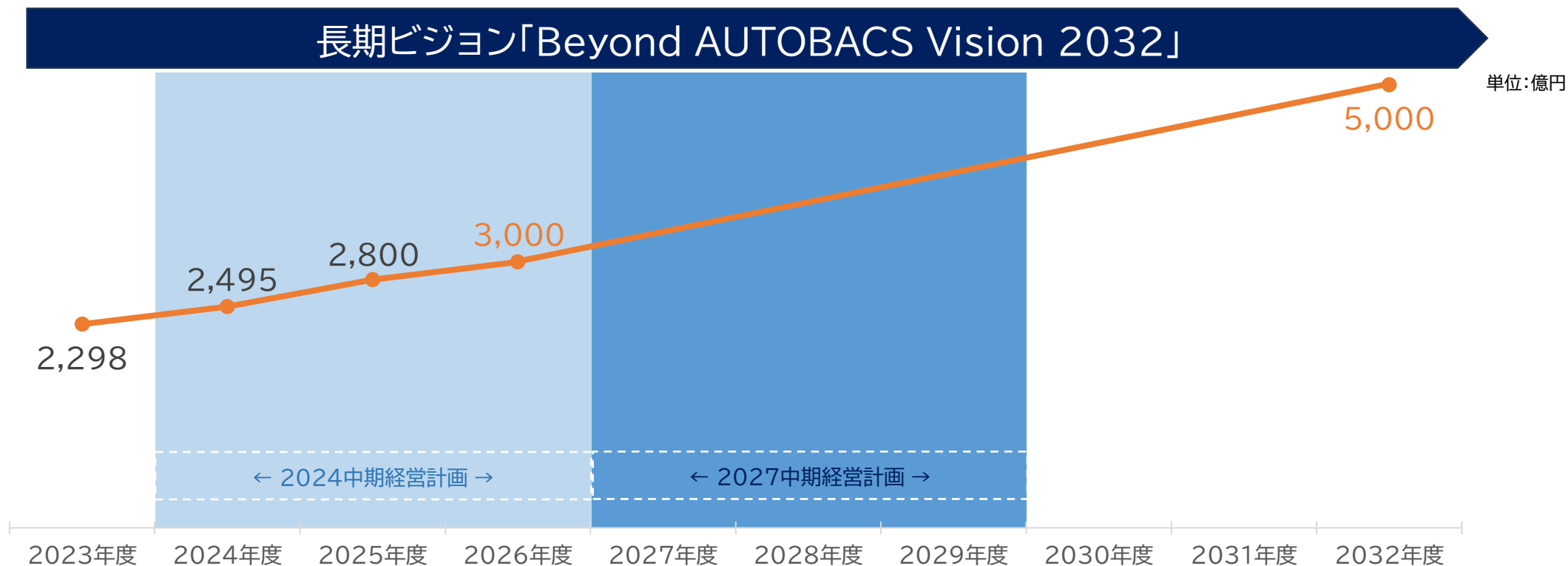
#### ■ 2026年度 経営目標

連結売上高  
**3,000億円**

連結営業利益  
**150億円**

ROIC  
**6.0%**

※中東情勢などの地政学リスクの長期化については、本業績計画には織り込んでおりません。



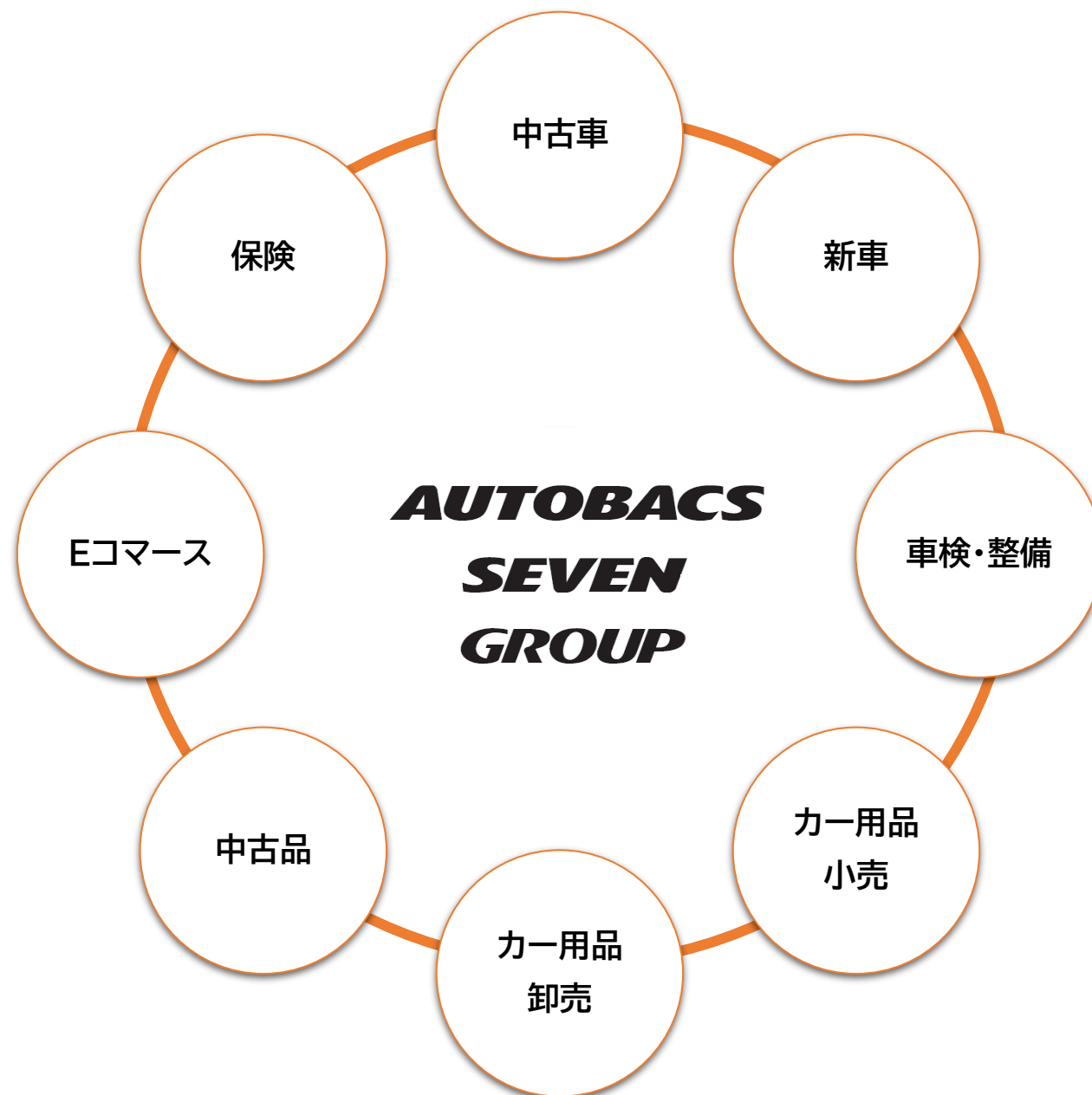
## 4. 長期ビジョンの実現に向けて

### ■ 2027中期経営計画の策定開始

事業間連携によるシナジーの創出

グローバルでの調達体制の構築

各種ストアブランドの出店加速



## 4. 長期ビジョンの実現に向けて

### ■ 長期ビジョン国内KPI目標

|         | 2032年度目標        |           |
|---------|-----------------|-----------|
| グループ店舗数 | <u>2,200</u> 店舗 | (+900 店舗) |
| 車検台数    | <u>100</u> 万台   |           |
| 車販売台数   | <u>15</u> 万台    |           |

※本KPIの目標および実績の対象は、オートバックスセブングループ(単体+子会社)とオートバックスフランチャイズチェーン加盟法人です。



## ■ 環境・社会に配慮した取り組みの充実

| 非財務目標                         | KPI                       | 2025年度 実績 | 2030年度 目標 |
|-------------------------------|---------------------------|-----------|-----------|
|                               |                           |           |           |
| 脱炭素社会の実現に向けた<br>安全・安心なEV普及の推進 | 急速充電器設置                   | 18店舗      | 100店舗※    |
|                               | EV車検の推進(車検台数)             | 2,572台/年  | 3,440台/年  |
|                               | EV販売の推進(販売台数)             | 413台/年    | 2,500台/年  |
| 環境配慮型店舗の設置によるCO2の削減           | 環境配慮型店舗の推進                | 138店舗     | 440店舗※    |
| 環境配慮型ビジネスの推進                  | 環境にやさしい商品開発               | 447商品     | 550商品※    |
| サーキュラーエコシステムの実現               | オイル缶削減<br>(量り売りオイル販売比率向上) | ▲10万缶(削減) | ▲26万缶(削減) |

## ■ 人事中期方針

| 重点投資分野           | KPI                 | 2025年度 実績 | 2030年度 目標 |
|------------------|---------------------|-----------|-----------|
|                  |                     |           |           |
| 人材育成・リスクリング      | データとAIを活用する人材の育成    | 教育受講者212名 | 350名※     |
|                  | 2級整備士の確保と育成         | 1,154名    | 1,350名※   |
| ダイバーシティ&インクルージョン | 女性役職者(課長以上)比率の向上    | 7.9%      | 18.0%     |
| リソース・タレントマネジメント  | 女性従業員比率             | 17.9%     | 30.0%     |
|                  | 男性育休取得の推進           | 45.5%     | 100.0%    |
| エンゲージメント向上       | 従業員エンゲージメント(旧いきいき度) | 2.7       | 3.0       |

※2030年度目標を上方修正

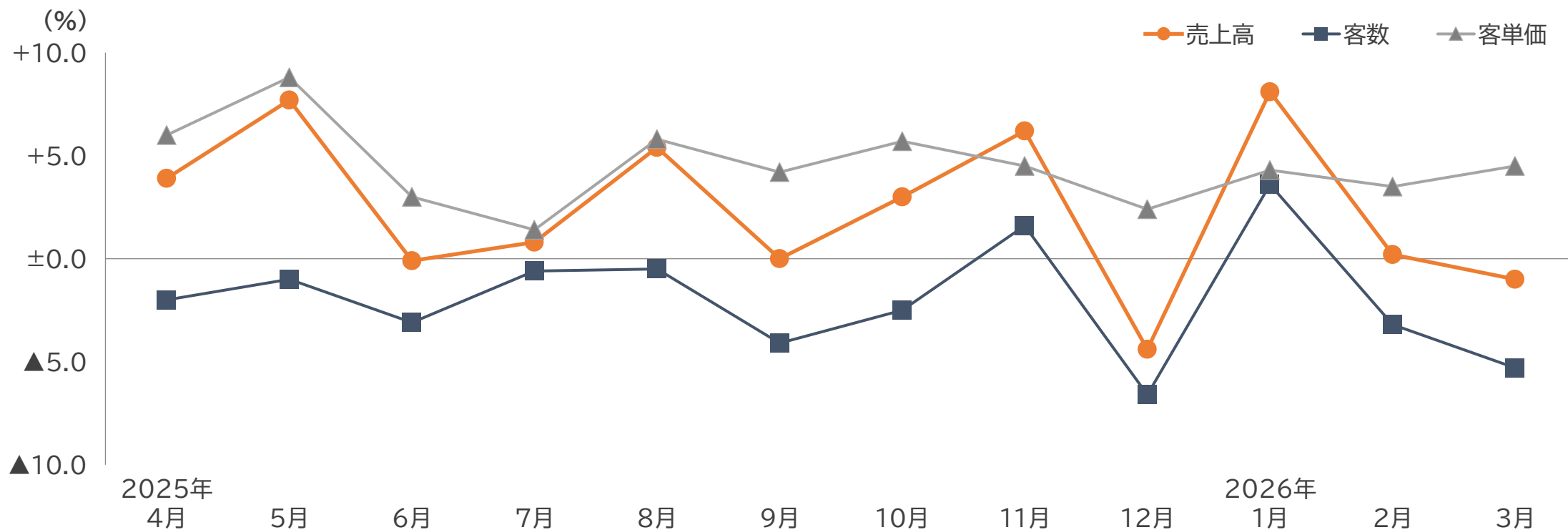
累計販売台数 **37,196**台 前期比 **▲1.2%**

| 業販       |         |
|----------|---------|
| 内訳       | 売上台数    |
| 本部へ売却    | 345台    |
| 本部へ売却を委託 | 7,190台  |
| 店舗から直接   | 19,688台 |
| 業販 合計    | 27,223台 |

| 小売    |        |
|-------|--------|
| 内訳    | 売上台数   |
| 中古車   | 7,309台 |
| 新車    | 2,664台 |
| 小売 合計 | 9,973台 |

※オートバックス事業およびコンシューマ事業における車販売

既存店 売上前期比 +2.2% 客数前期比 ▲2.1%



事業環境／  
トピックス

新車販売台数が増加

タイヤ値上げ

ブラックフライデーセール

新車販売台数が減少

寒波・降雪

円安、インバウンド増

全体概況

セグメント別業績

業績計画

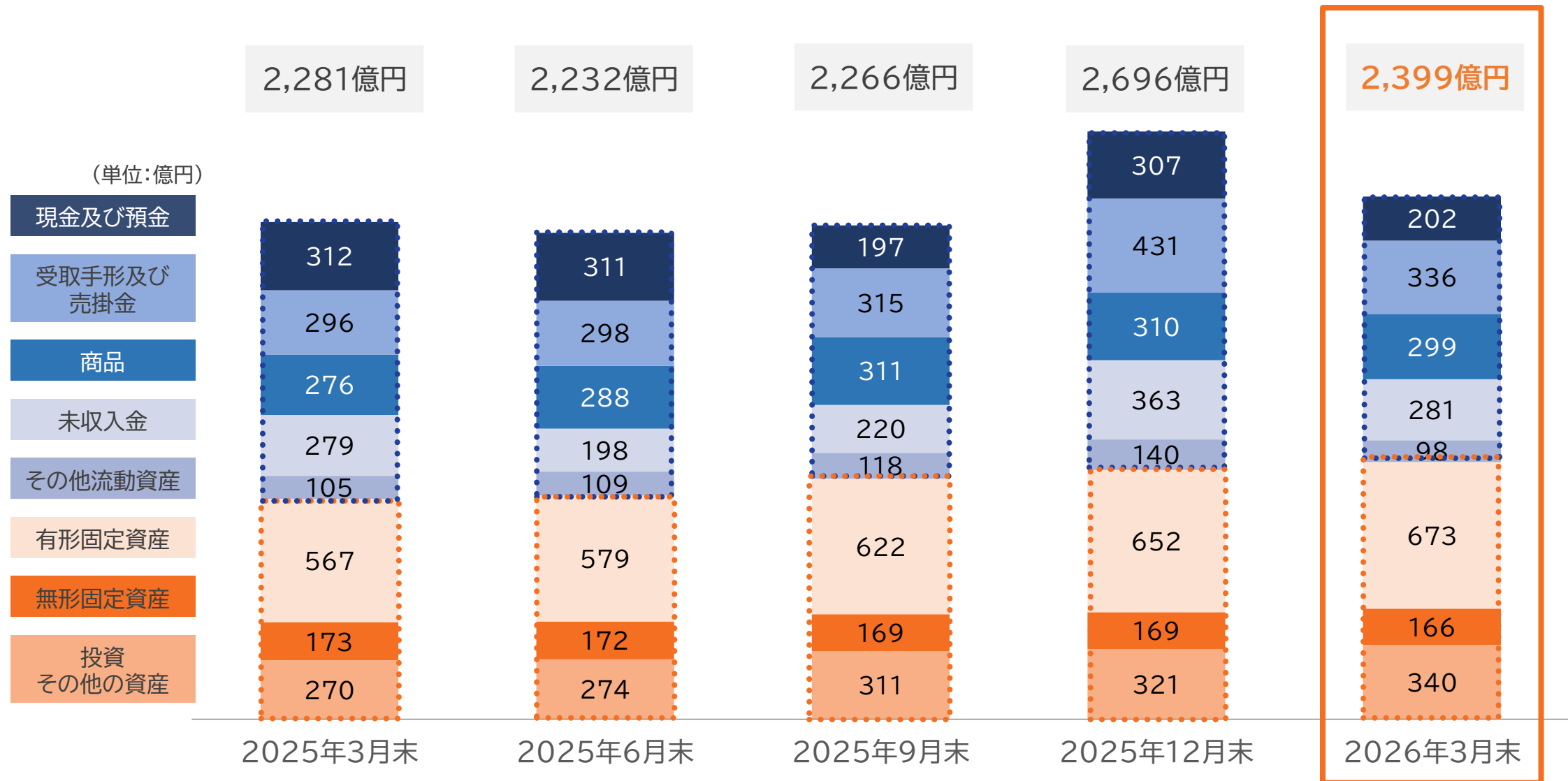
通期の取り組み  
今後の方針

参考資料

| 国内               | 25/3末 | 2026年3月期 |    |       |        | 26/3末 |       |
|------------------|-------|----------|----|-------|--------|-------|-------|
|                  |       | 上期(実績)   |    | 25/9末 | 下期(実績) |       |       |
|                  |       | 新店       | 退店 |       | 新店     |       | 退店    |
| オートバックス          | 509   | +3       |    | 512   | +7     |       | 519   |
| オートバックスガレージ      | 1     |          |    | 1     |        |       | 1     |
| スーパーオートバックス      | 71    |          |    | 71    |        |       | 71    |
| A PIT AUTOBACS   | 2     |          |    | 2     | +1     |       | 3     |
| オートバックスセコハン市場(※) | 18    | +1       | -1 | 18    | +3     |       | 21    |
| Smart+1(※)       | 14    |          |    | 14    | +4     |       | 18    |
| 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(※)    | 394   | +15      |    | 409   | +7     | -1    | 415   |
| ディーラー            | 20    | +2       |    | 22    | +1     |       | 23    |
| ビーライン            | 79    | +1       | -5 | 75    | +2     |       | 77    |
| オトロン             | 17    | +2       |    | 19    | +2     |       | 21    |
| AUTO IN          | 8     | +71      |    | 79    | +4     | -1    | 82    |
| その他拠点            | 8     | +1       |    | 9     |        |       | 9     |
| 国内計              | 1,152 | +96      | -6 | 1,242 | +31    | -2    | 1,271 |

※インショップ、併設店を含みます

| 海外     | 25/3末 | 2026年3月期   |       |            | 26/3末 |
|--------|-------|------------|-------|------------|-------|
|        |       | 上期<br>(実績) | 25/9末 | 下期<br>(実績) |       |
| 台湾     | 6     |            | 6     |            | 6     |
| シンガポール | 2     |            | 2     |            | 2     |
| タイ     | 122   | +3         | 125   | +2         | 127   |
| フランス   | 8     |            | 8     |            | 8     |
| マレーシア  | 4     |            | 4     | -4         | 0     |
| フィリピン  | 6     |            | 6     |            | 6     |
| 海外計    | 148   | +3         | 151   | -2         | 149   |



※表示単位未満は切り捨て

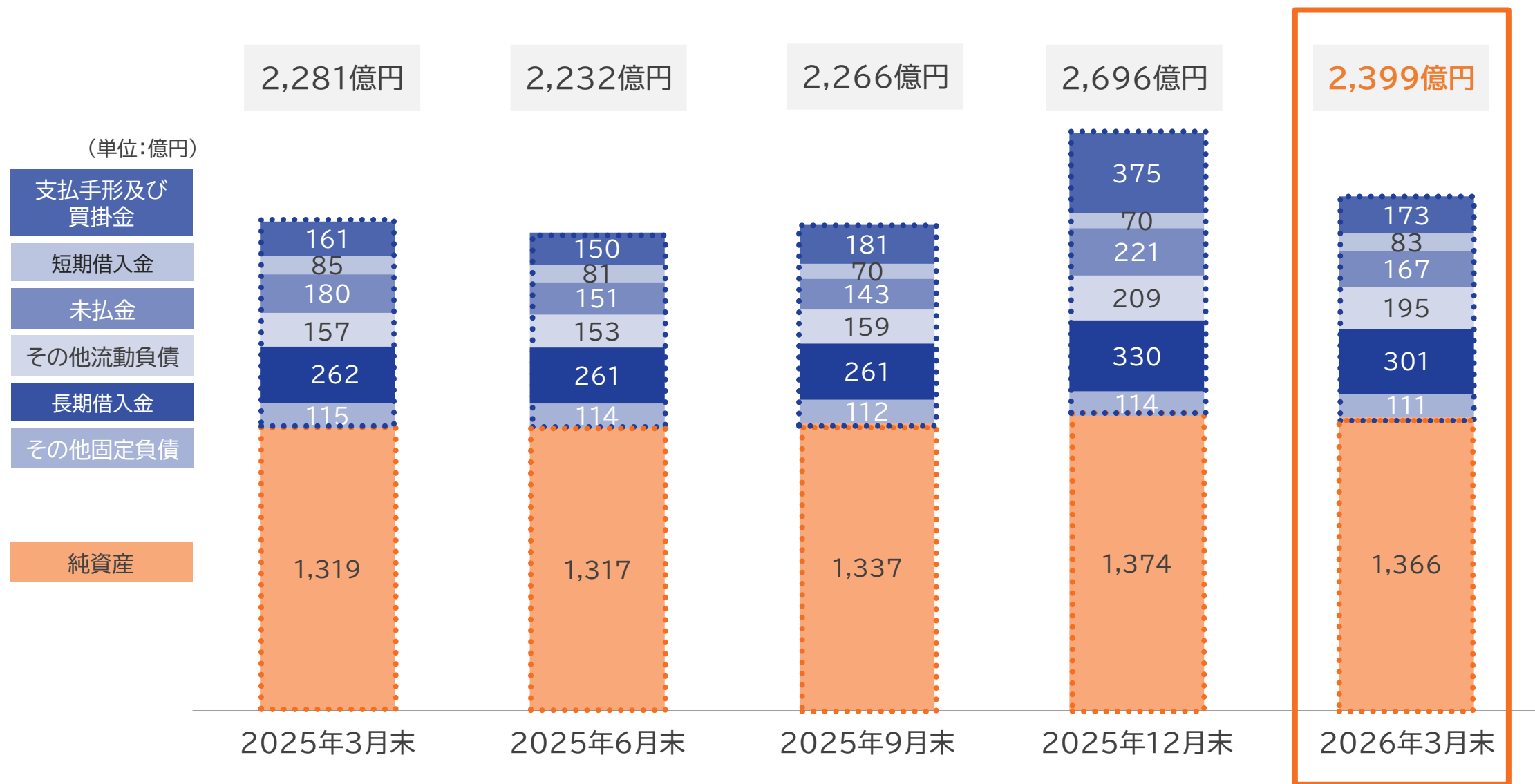
全体概況

セグメント別業績

業績計画

通期の取り組み  
今後の方針

参考資料

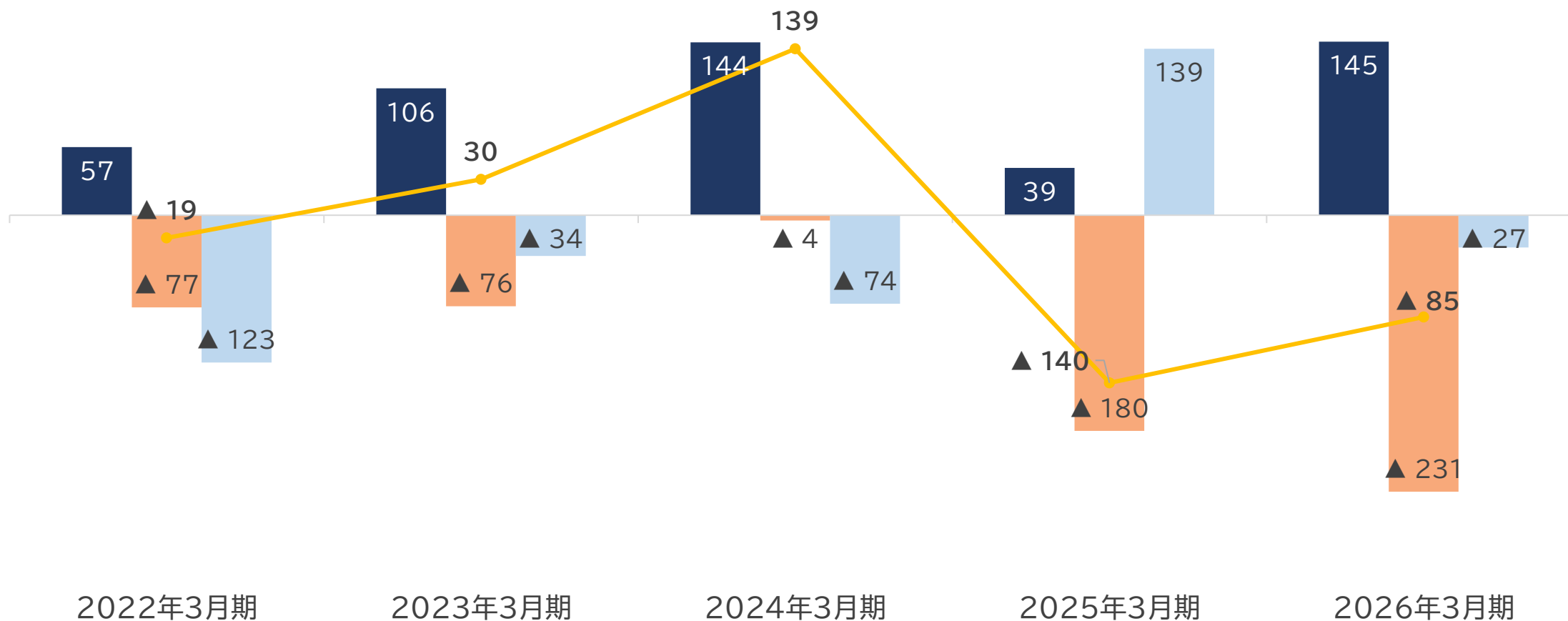


※表示単位未満は切り捨て

# キャッシュ・フローの状況

■ 営業キャッシュ・フロー
 ■ 投資キャッシュ・フロー
 ■ 財務キャッシュ・フロー
 ● フリー・キャッシュ・フロー

(単位:億円)



※表示単位未満は切り捨て

全体概況

セグメント別業績

業績計画

通期の取り組み  
今後の方針

参考資料



### 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。