

# 2022年3月期 第2四半期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン

2021年11月1日

# 目次

## 2022年3月期 第2四半期累計期間業績 および 下期・通期業績予想

- |                             |       |
|-----------------------------|-------|
| 1. 全体概況                     | P.3～  |
| 2. 国内オートバックス事業              | P.8～  |
| 3. 海外事業                     | P.10～ |
| 4. ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業 | P.12～ |
| 5. 下期・通期業績予想                | P.13～ |

## 2022年3月期上期活動成果

### 5カ年ローリングプランおよびESG・SDGsに関する取り組みについて

- |                |       |
|----------------|-------|
| 6. 5カ年ローリングプラン | P.19～ |
| 7. ESG・SDGs    | P.33～ |
- 
- |          |       |
|----------|-------|
| 8. その他資料 | P.37～ |
|----------|-------|

# 2022年3月期 第2四半期累計期間業績 および下期・通期業績予想

執行役員 経理・財務・広報・IR 担当  
池田 知明

# 2022年3月期上期 連結損益計算書

## 夏季の感染急拡大が売上に影響も、上期営業利益計画を達成

国内オートバックス事業は、夏季の新型コロナ感染急拡大による外出や帰省の自粛の影響を受けたものの、足元の9月は売上・客数ともに回復基調。ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業は、既存事業における様々な取り組みに加え4月に連結グループ会社化した2社が貢献。販管費の削減などもあり、連結営業利益は29億円（計画差+2億円）

(単位：億円)	2022年3月期 上期				2021年 3月期 上期実績
	期初計画	実績	前期比	計画差異額	
連結売上高	1,049	1,035 (1,061)	+3.8% (+6.5%)	▲13	997
売上総利益	352	348 (350)	+5.1% (+5.6%)	▲3	331
売上総利益率	33.6%	33.7%			33.3%
販管費	325	319 (321)	+8.0% (+8.7%)	▲6	296
営業利益	26	29 (28)	▲18.7% (▲20.0%)	+2	35
営業利益率	2.6%	2.8%			3.6%
経常利益	29	30 (30)	▲20.9% (▲22.1%)	+1	38
親会社株主帰属利益	19	18 (18)	▲20.1% (▲22.1%)	▲0	23

※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

※上段は当期の実績値と前期の実績値を単純比較した場合の数値を記載

※下段（ ）は「収益認識に関する会計基準」等適用しなかった場合の数値を記載

## 2022年3月期上期のポイント

### 【国内】

- ✓ 4～5月は前期の反動で売上増加。夏季の感染急拡大による外出や帰省の自粛による影響を大きく受けたが、足元では回復基調
- ✓ タイヤは、外出自粛の影響を受けロングドライブを控える傾向により、厳しい市場環境下も、売上は前年同水準を維持
- ✓ 世界的な半導体不足により、カーナビ、ETCなどの一部商品調達に影響あり

### 【海外】

- ✓ 東南アジアを中心にコロナ感染拡大の影響を受けるも、フランスの回復とオーストラリアの卸売好調により増収

### 【総括】

- ✓ 感染急拡大の影響で売上・粗利は計画に届かなかったものの、販管費削減により、上期の連結営業利益は計画を達成

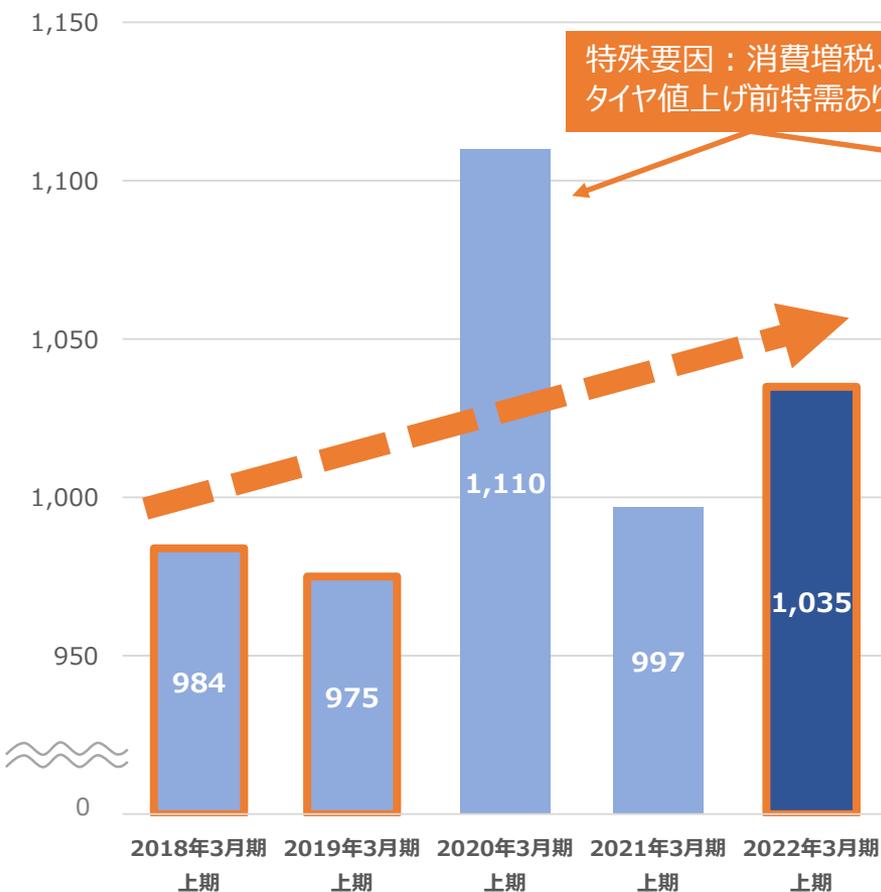
# 2022年3月期上期 連結売上・営業利益 5カ年推移

前期比では増収減益も、特殊要因のない例年比較<sup>※</sup>では増収増益

※2018年3月期上期、2019年3月期上期比較

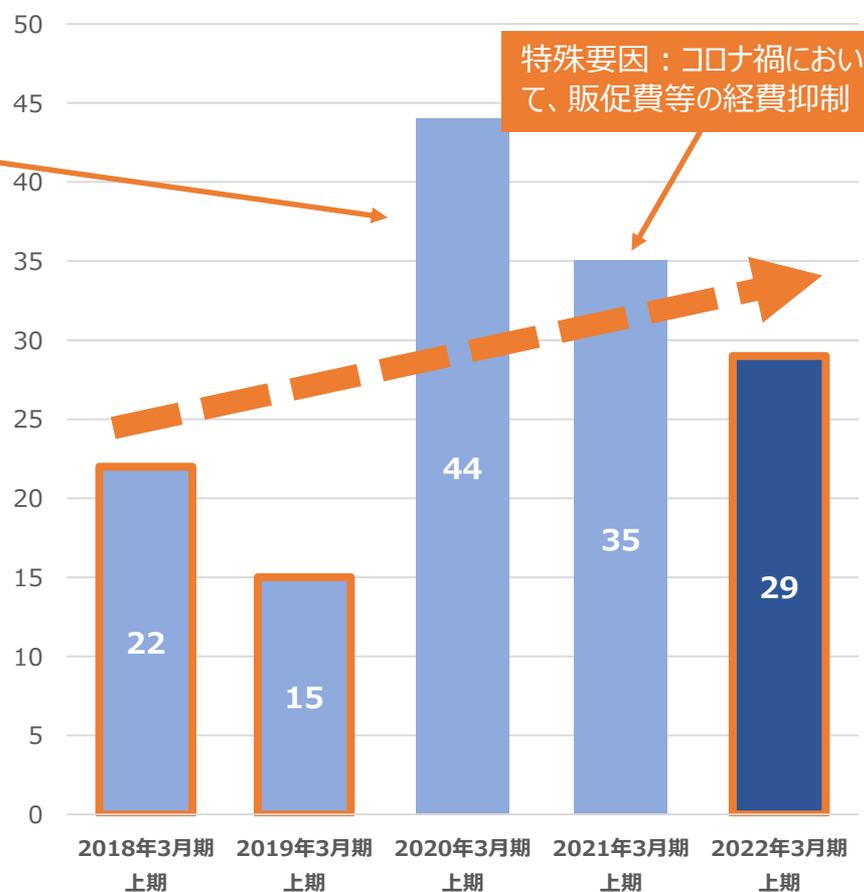
(単位：億円)

売上高の推移



(単位：億円)

営業利益の推移

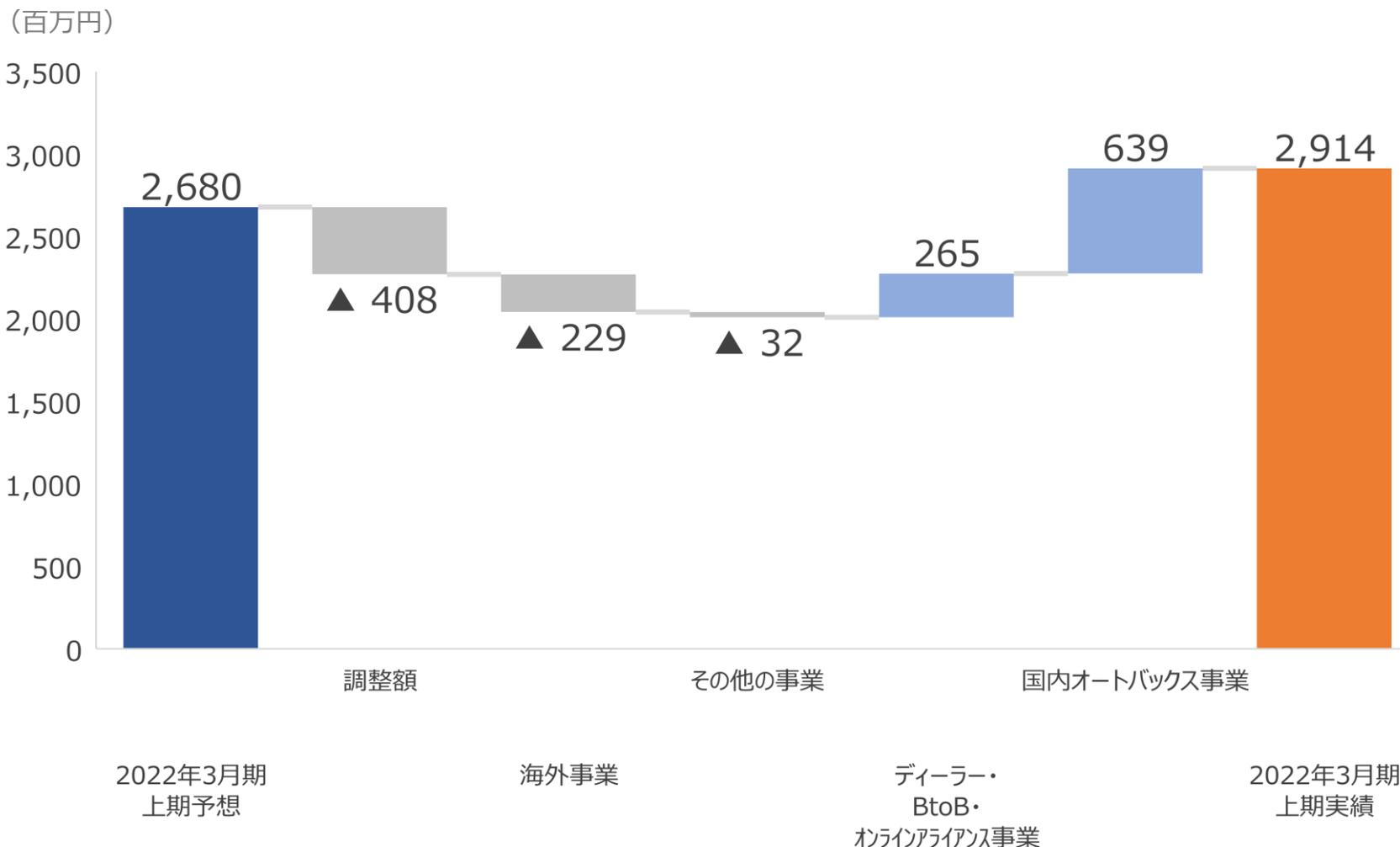


※表示単位未満は切り捨て

※前連結会計年度以前については、新たな表示方法による組替えを行っておりません

# 2022年3月期上期 連結営業利益（計画差異）

国内オートバックス事業、ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業が寄与し、上期営業利益計画を達成



# 2022年3月期上期 報告セグメント情報

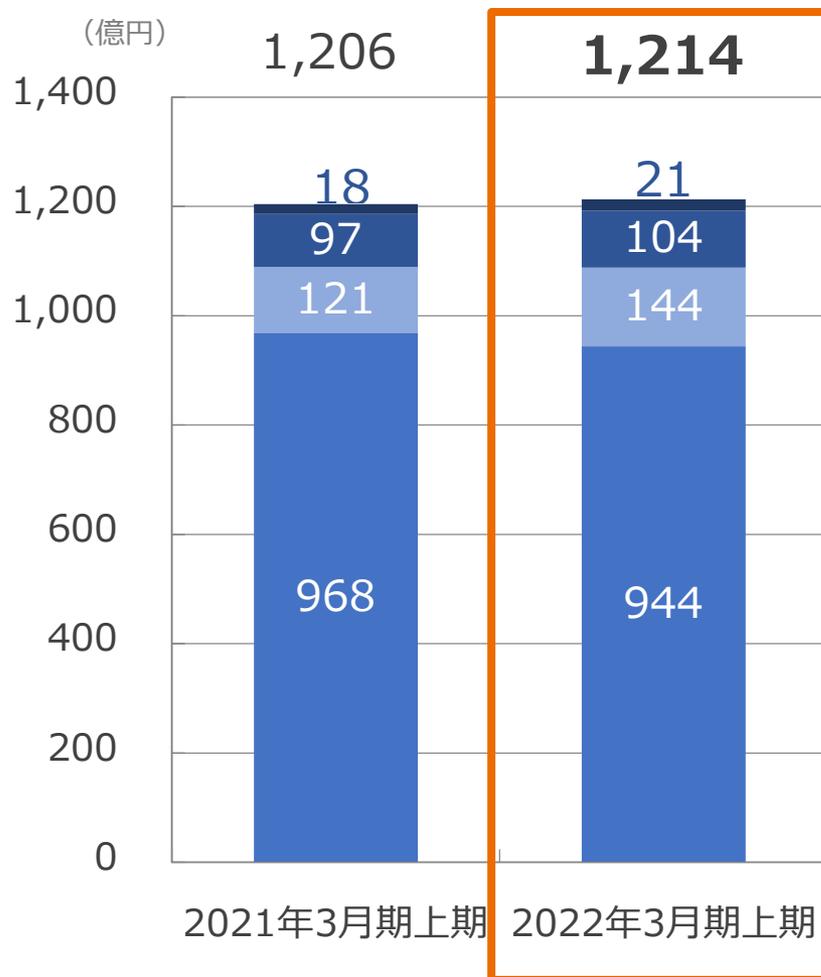
(単位：百万円)		2022年3月期 上期	2021年3月期 上期	参考前期比	総括
国内 オートバックス 事業	総売上高	79,071	80,009	▲1.2%	夏季の感染急拡大による外出 や帰省の自粛の影響を大きく受 けたが、足元では回復基調。 カーエレは世界的な半導体不 足で商品調達の影響あり。
	売上総利益	26,653	26,483	+0.6%	
	販管費	19,413	19,205	+1.1%	
	営業利益	7,239	7,277	▲0.5%	
海外事業	総売上高	5,376	5,221	+3.0%	東南アジアはコロナ感染拡大の の影響を受けるも、フランスの回 復とオーストラリアの卸売好調に より増収。販管費は、前期の反 動で人件費・設備費が増加。
	売上総利益	2,447	2,435	+0.5%	
	販管費	2,617	2,400	+9.0%	
	営業利益	▲169	34	—	
ディーラー・ BtoB・ オンライン アライアンス事業	総売上高	23,095	18,440	+25.2%	ディーラー・BtoBは、既存事業 の好調に加え、2021年4月に グループ会社化した2社などが 売上・粗利に寄与し、営業損 失は縮小。
	売上総利益	4,922	3,641	+35.2%	
	販管費	5,177	3,964	+30.6%	
	営業利益	▲255	▲322	—	
その他の事業	総売上高	2,485	1,683	+47.6%	ライフスタイル事業の拡大などに 伴い、売上および販管費が増 加。
	売上総利益	848	625	+35.6%	
	販管費	1,240	713	+73.8%	
	営業利益	▲392	▲88	—	
調整額	営業利益	▲3,508	▲3,318	—	

※表示単位未満は切り捨て  
※前期比は円単位で計算

※前連結会計年度については、新たな表示方法による組替えを行っておりません。参考前期比は、当期の実績値と前期の実績値を単純比較した場合の数値を記載しています。

# 2022年3月期上期 国内店舗売上高

## 国内店舗売上高 1,214億円 前期比 +0.6%



	実績	前期比
中古品・燃料	21億円	+12.4%
車検・整備	104億円	+6.5%
	32.4万台	+7.1%
	指定認証拠点 431店	前期末+1店
車買取・販売	144億円	+18.4%
	14,356台	+7.7%
	カーズ加盟店舗 392店	前期末▲10店
カー用品販売	944億円	▲2.5%

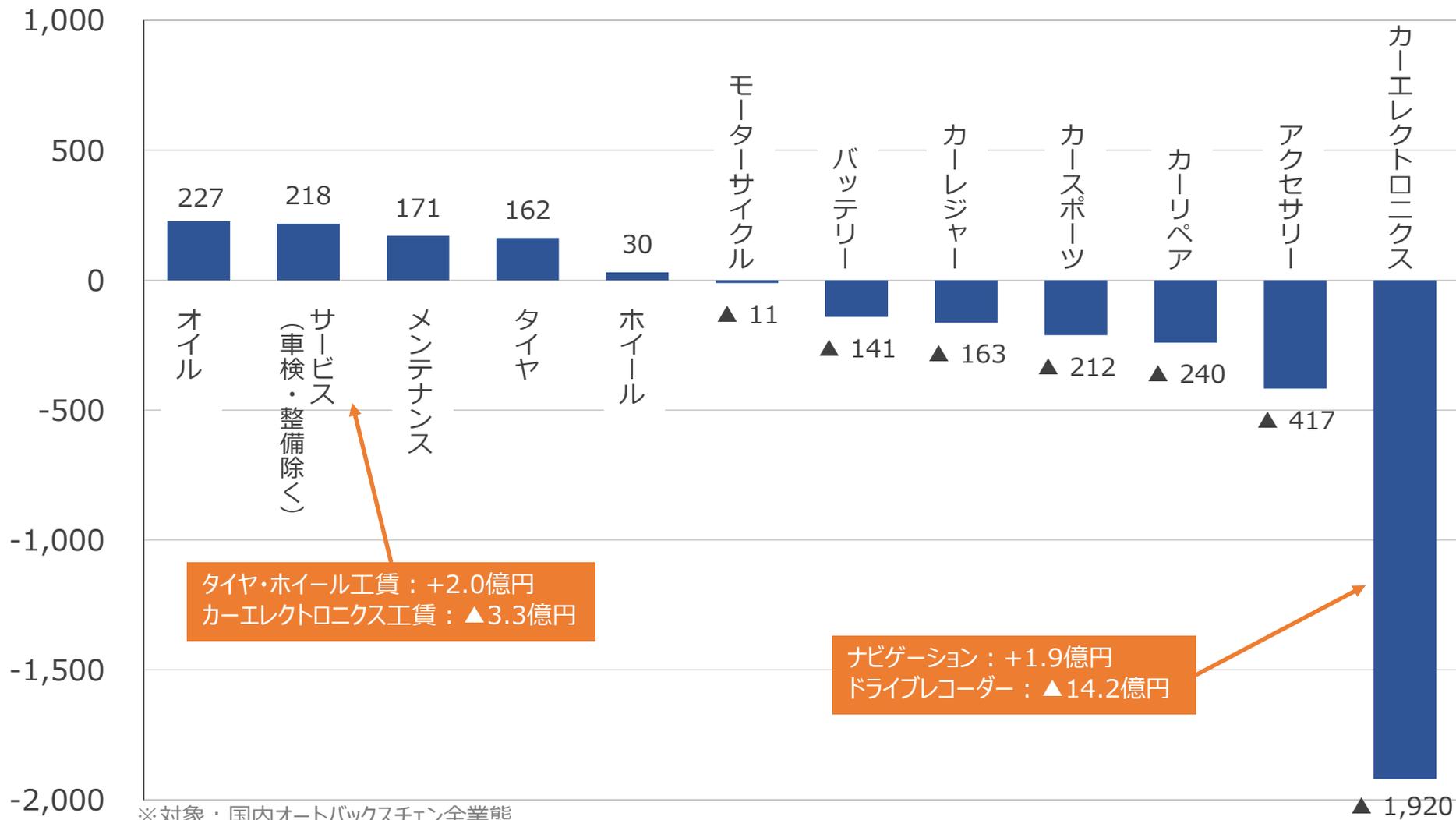
※対象：国内オートバックスチェーン全業態、※表示単位未満切り捨て

※前期比は円単位で計算

# 2022年3月期上期 商品別 カー用品売上増減額

## 商品別 小売売上高増減額（前期比 全店ベース）

(百万円)

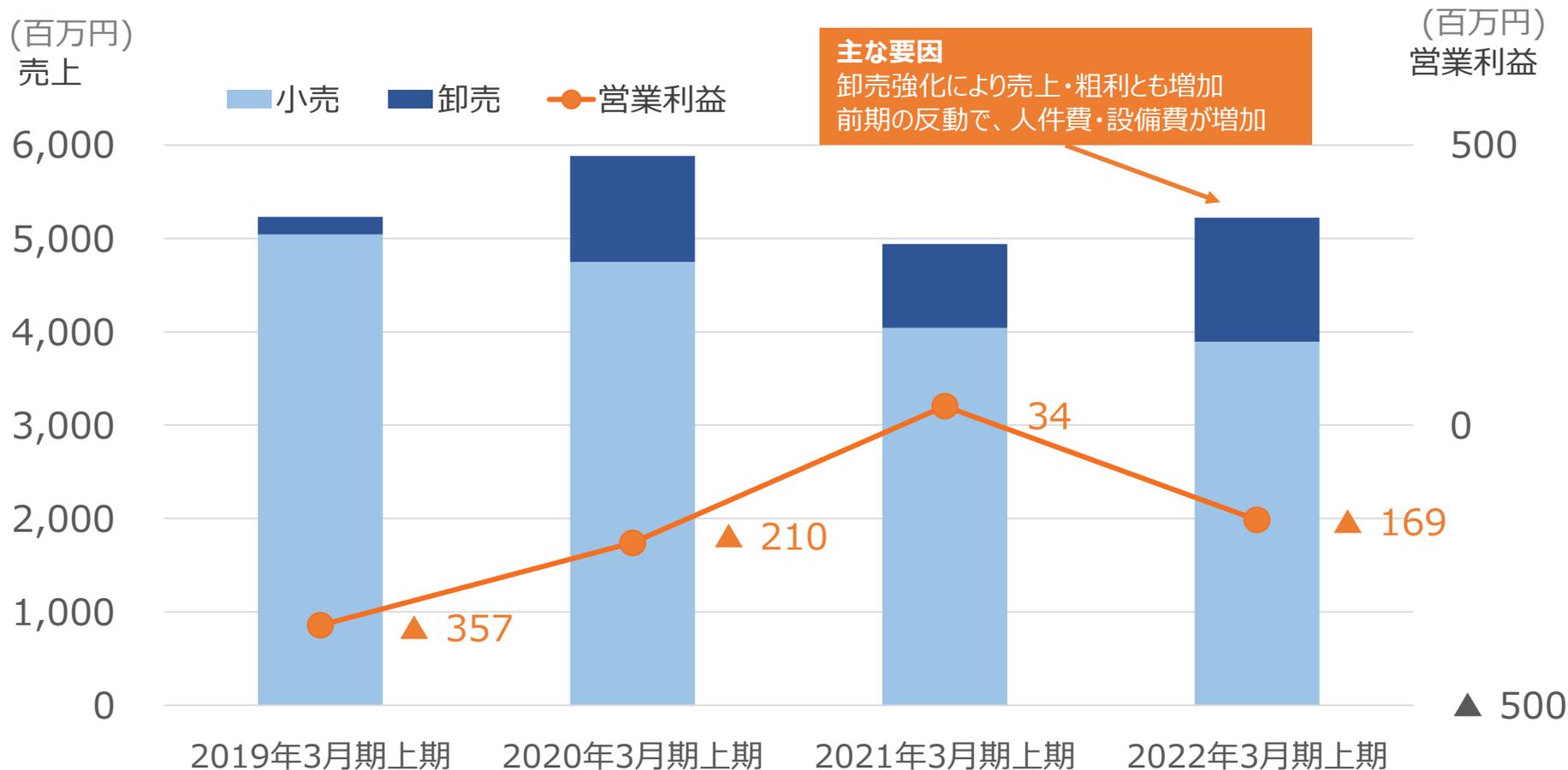


※対象：国内オートバックスチェーン全業態

※表示単位未満は切り捨て

# 2022年3月期上期 海外事業 売上・営業利益推移

好調なオーストラリアを中心に、卸売強化により売上増。  
前期の反動で販管費増



# 2022年3月期上期 海外連結子会社の状況

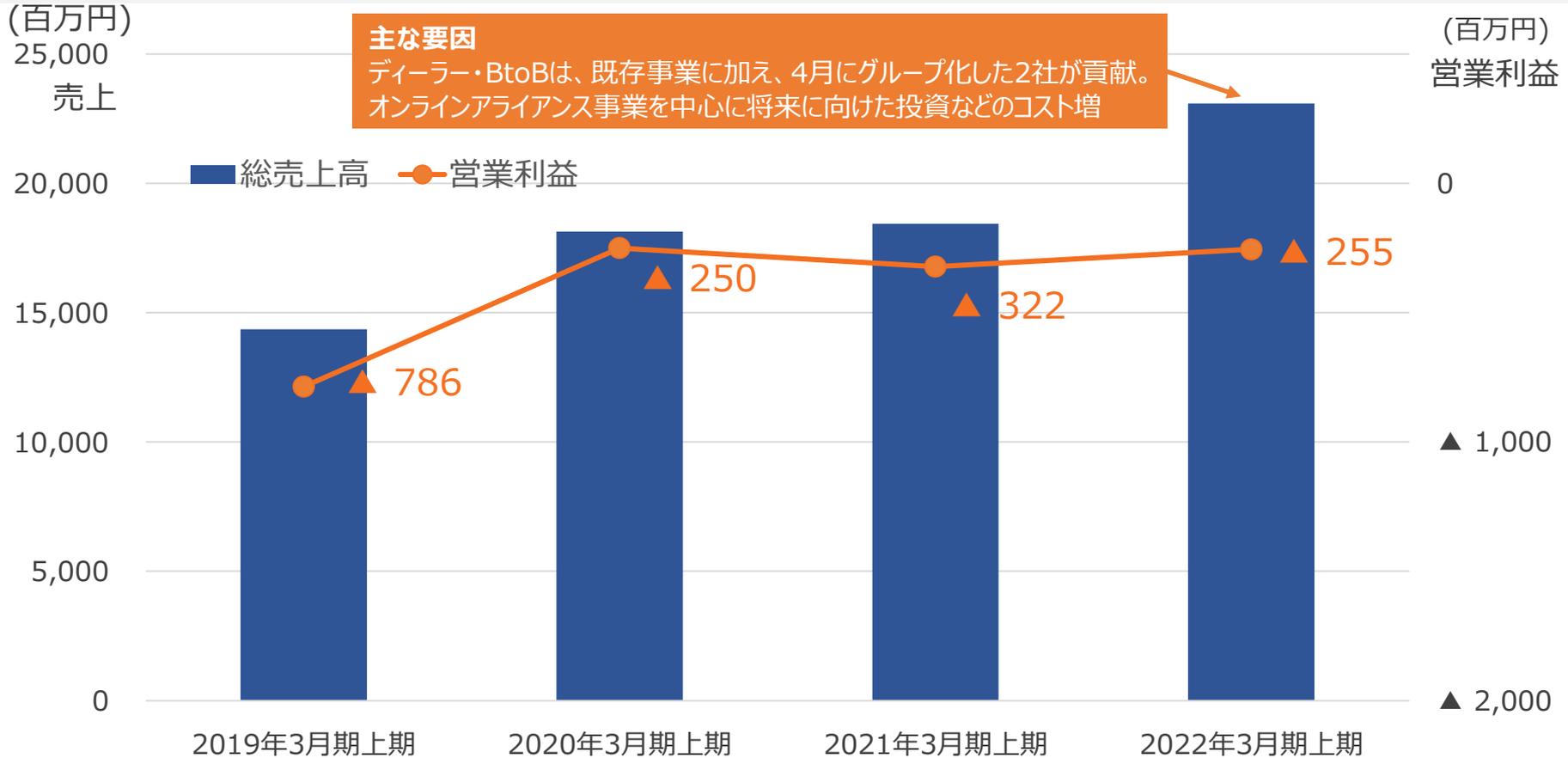
(単位： 百万円)	フランス		シンガポール		中国		マレーシア		オーストラリア		タイ	
店舗数	10		2		0		4		0		22	
期間	22/3 上期	21/3 上期	22/3 上期	21/3 上期	22/3 上期	21/3 上期	22/3 上期	21/3 上期	22/3 上期	21/3 上期	22/3 上期	21/3 上期
売上高	3,257	2,993	633	774	484	379	17	16	1,030	750	0	324
販管費	1,703	1,578	297	248	113	82	15	17	257	213	0	129
営業利益	▲9	▲0	▲11	145	▲14	17	▲8	▲10	69	10	0	▲26
状況	<p>外出規制の解除にともない小売の売上が回復。販管費は、前期に家賃等の一部減額があったことによる反動で増加。</p>		<p>特に9月の感染拡大が著しく、ロックダウンの影響により売上が減少。板金整備の子会社 SK AUTOMOBILE PTE. LTD.においては、交通量の減少にともない修理件数が減少。</p>		<p>オーソライズドディーラーとしての認定店を増加させ、新規卸売先を開拓したことなどにより、卸売が増加。販管費は前年コロナ禍での活動抑制による反動で増加。</p>		<p>政府による断続的な活動制限令により一部業務停止指示あり。感染も拡大しており厳しい営業状況が続く。経費を削減し営業損失は縮小。</p>		<p>一部地域ではロックダウンによる影響を受けるも、カーエレクトロニクス商品や無線機に加え、新規取引先などへの営業活動により卸売が増加。</p>		<p>2020年10月にSAB社の一部株式の譲渡と取得を行い、連結子会社から持分法適用関連会社に異動、現地主導のオペレーションへ。</p>	

※表示単位未満切り捨て

2022年3月期上期

# ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業 売上・営業利益推移

## ディーラー・BtoBは堅調に推移。営業損失縮小



※1 2021年3月期より、「国内オートバックス事業」に所属していたICTプラットフォームを推進・管理する部門を「ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業」に、ライフスタイル事業等を推進・管理する部門および一部の連結子会社を「その他の事業」に、それぞれ移管しています。

※ 2020年3月期は、組み換え済の数字です。

# 2022年3月期下期の事業環境の想定

## プラス要因

- ✓ ワクチン接種率の向上と、各種政策の効果により期待される景気の持ち直し
- ✓ クルマの利用頻度向上を背景とした好調分野の継続需要
- ✓ 継続した中古車需要の高まりと車齢高齢化に伴うメンテナンス需要増
- ✓ 西日本を中心とした寒冬予報による冬季用品需要増

## マイナス要因

- ✓ 新型コロナによる依然として不透明な経済状況と個人消費
- ✓ 季節変動を起因とする不透明な冬季用品需要
- ✓ 世界的な半導体不足による新車およびカーエレクトロニクス商品の生産への影響
- ✓ 車検対象車両台数の減少に伴う車検需要の減少

## 国内店舗売上高 前期比

当初計画	上期計画	下期計画	通期計画
既存店	+3.2%	▲0.9%	+0.9%
全店	+3.2%	▲0.9%	+0.9%
修正計画	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	+0.5%	▲0.9%	▲0.2%
全店	+0.6%	▲0.9%	▲0.2%

※対象：国内全業態の売上高

# 2022年3月期 連結損益 下期・通期計画

## 通期の業績予想は期初計画通り

	上期		下期		通期（期初計画据置）	
	実績	前期比	予想 (修正)	前期比	予想	前期比
(単位：億円)						
連結売上高	1,035	+3.8%	1,229	+1.8%	2,265	+2.7%
売上総利益	348	+5.1%	410	+2.3%	759	+3.6%
売上総利益率	33.7%		33.4%		33.5%	+0.3pt
販管費	319	+8.0%	344	+4.0%	664	+5.9%
営業利益	29	▲ 18.7%	65	▲ 5.8%	95	▲ 10.2%
営業利益率	2.8%		5.4%		4.2%	▲ 0.6pt
経常利益	30	▲ 20.9%	69	▲ 5.5%	100	▲ 10.9%
親会社株主帰属利益	18	▲ 20.1%	48	+2.7%	67	▲ 5.0%

※表示単位未満切り捨て  
※対売上比・前期比・計画比は、円単位で計算

# 2022年3月期 セグメント別 下期・通期計画

		上期		下期		通期（期初計画据置）	
		実績	前期比	予想 (修正)	前期比	予想	前期比
(単位：百万円)							
国内オートバックス事業	総売上高	79,071	▲1.2%	90,338	▲7.7%	169,410	▲4.8%
	営業利益	7,239	▲0.5%	10,160	▲11.5%	17,400	▲7.2%
海外事業	総売上高	5,376	+3.0%	6,823	+40.5%	12,200	+21.1%
	営業利益	▲169	—	129	—	▲40	—
ディーラー・BtoB・ オンラインアライアンス 事業	総売上高	23,095	+25.2%	28,854	+25.6%	51,950	+25.5%
	営業利益	▲255	—	▲74	—	▲330	—
その他の事業	総売上高	2,485	+47.6%	2,654	+48.5%	5,140	+48.1%
	営業利益	▲392	—	▲327	—	▲720	—
調整額	営業利益	▲3,508	—	▲3,301	—	▲6,810	—

※表示単位未満切り捨て  
※対売上比・前期比・計画比は、円単位で計算

# 2022年3月期 自社株買い・配当計画

## 自己株式取得

取得期間	取得株式の種類	取得株式の総数	取得価額の総額
5月11日～ 9月14日	当社普通株式	※ 1,942,500株	2,999百万円

※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.5%の200万株、3,000百万円を上限に実施

## 自己株式消却

消却実施日	消却株式の種類	消却株式の総数
5月17日	当社普通株式	2,000,000株※

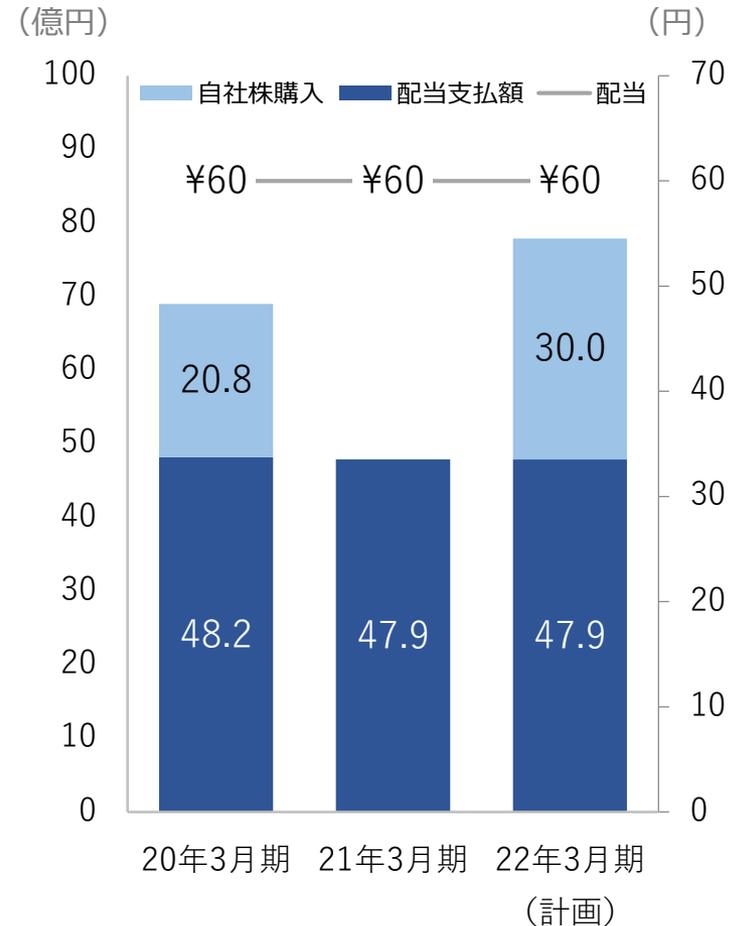
※消却前の発行済株式総数（自己株式を含む）に対する割合2.4%

### 《参考》

2021年9月14日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数 82,050,105株  
当社が保有する自己株式数 4,076,477株  
(単元未満株式買取請求分は含んでいません。)

## 配当と自社株買い金額

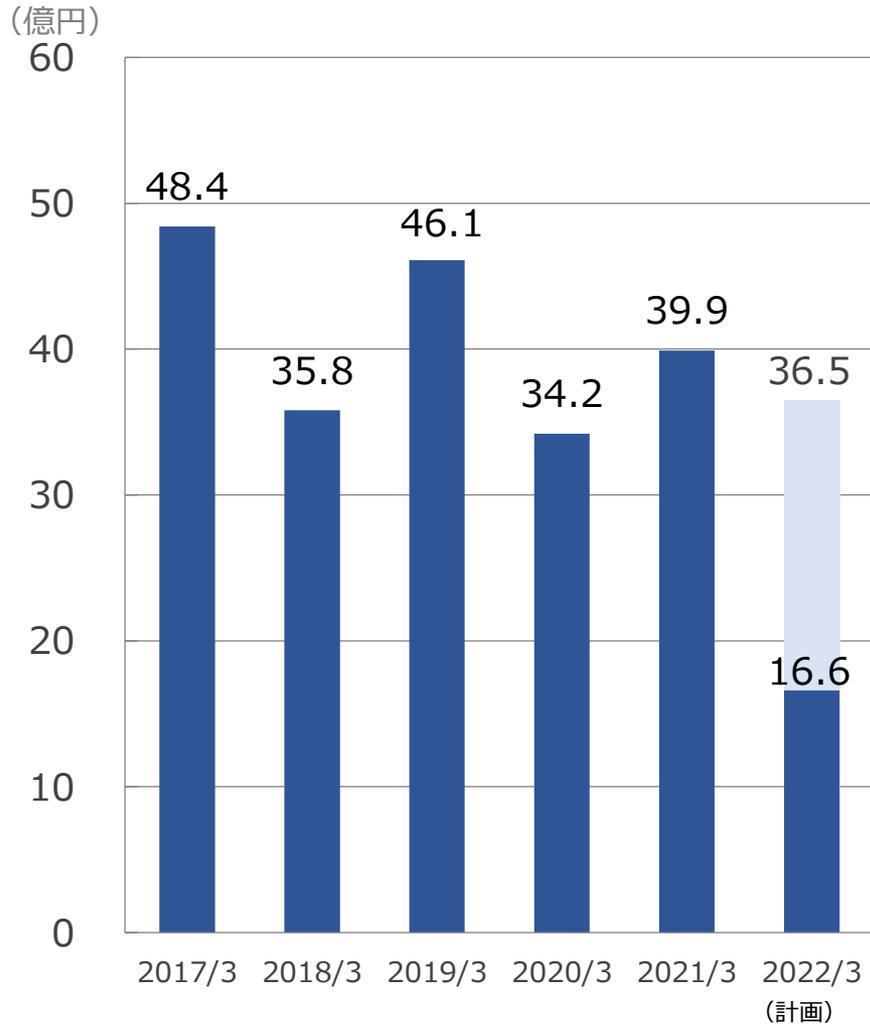


※計画：自己株式取得前の株式数で算出  
配当は、通期（中間・期末の合計）です。

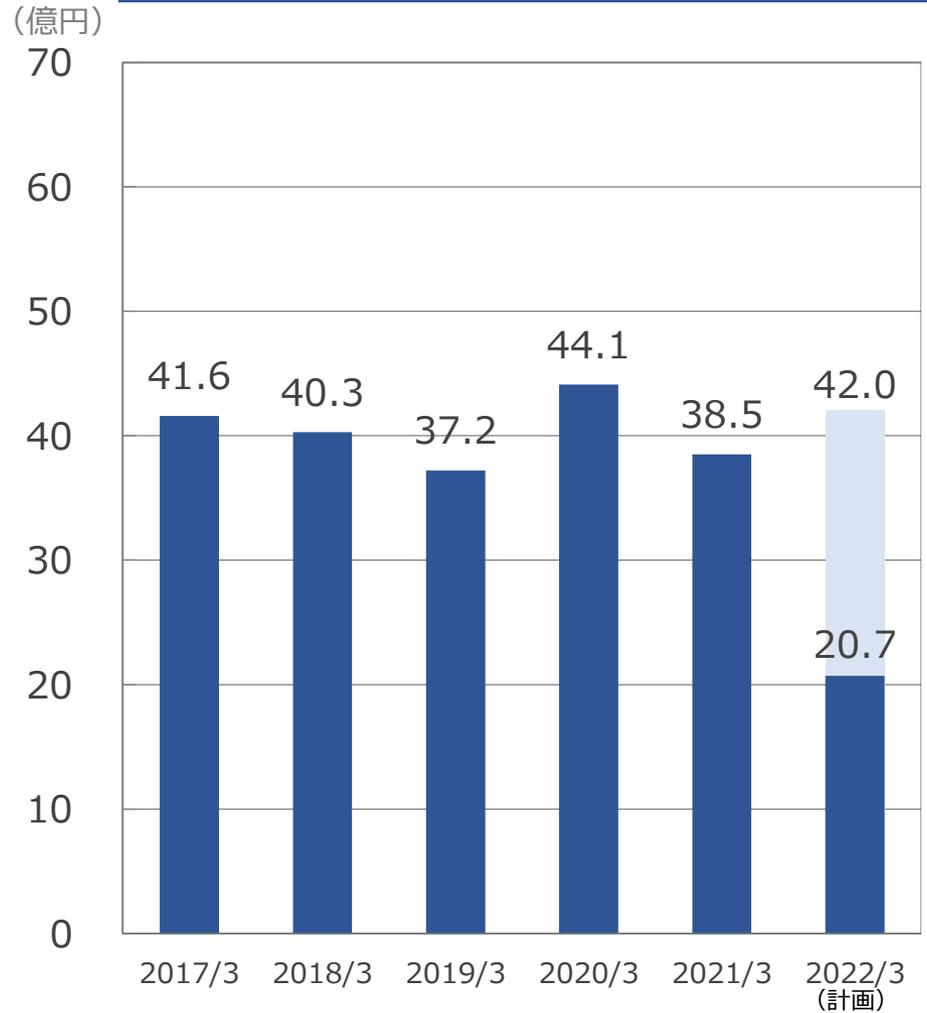
※表示単位未満切り捨て

# 2022年3月期 設備投資・減価償却費下期・通期計画

## 設備投資



## 減価償却費



※表示単位未満切り捨て

# 2022年3月期 上期活動成果

## 5カ年ローリングプランおよび ESG・SDGsに関する取り組みについて

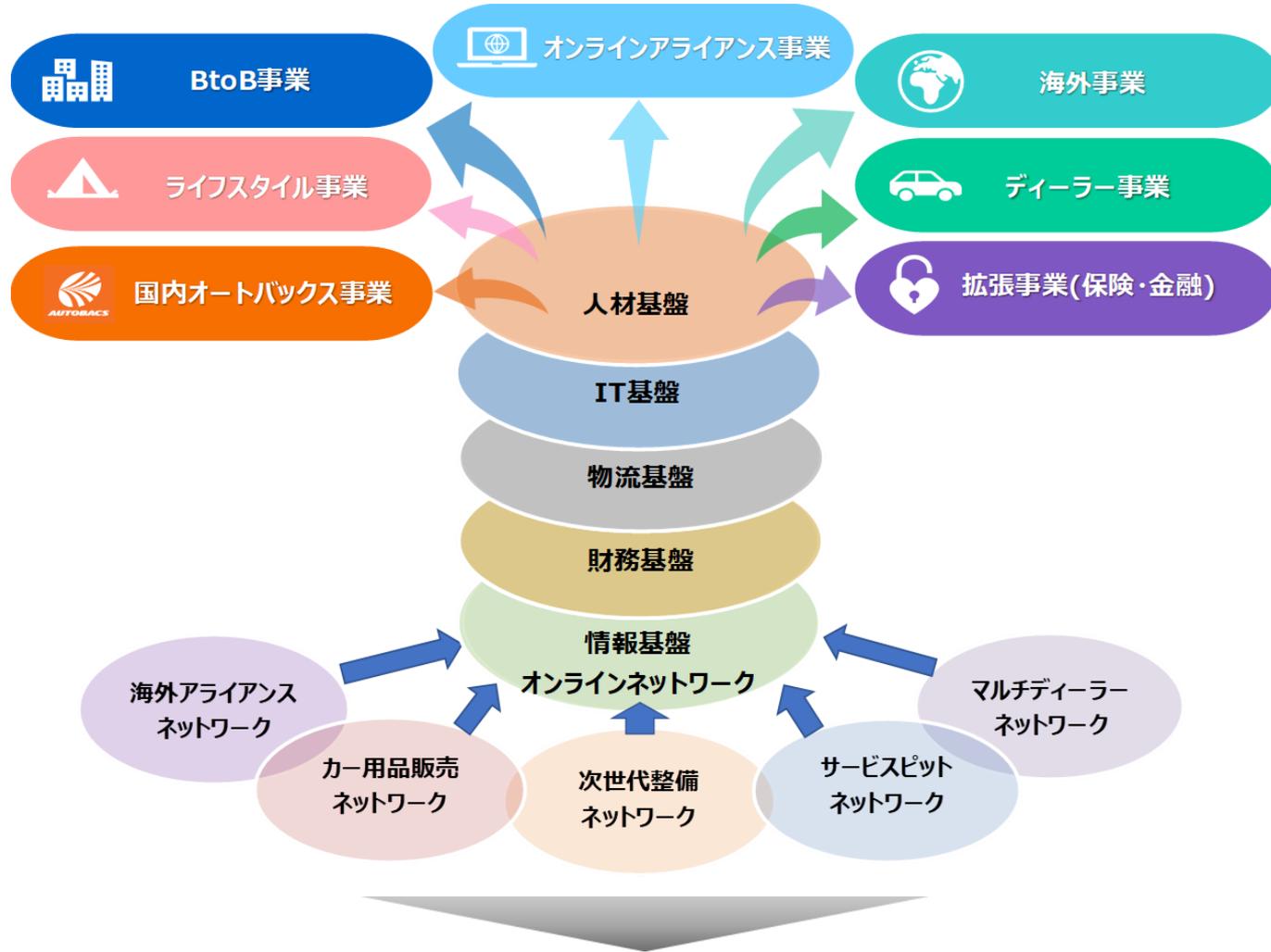
代表取締役 社長執行役員  
小林 喜夫巳

# 経営理念

オートバックスは、  
常にお客様に最適なカーライフを提案し、  
豊かで健全な車社会を創造することを  
使命とします。



# 1. ローリングプランを通じて目指す姿



お客様の利便性向上のため、事業者の垣根を越えた連携を積極的に推進

## 2. 2022年3月期の取り組み

### (1) 方針

- お客様との接点を増やす取り組みを継続
- 環境変化への能動的な対応を強化

## 2. 2022年3月期 上期活動成果

### (2) ネットワーク構築の実績

(2021年9月末現在)

#### Audi正規ディーラーの運営

#### ジョイフル車検・タイヤセンターから「AUTO IN」へ

#### 日産自動車と取引開始

マルチディーラー  
ネットワーク

次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

カー用品販売  
ネットワーク

カー用品販売  
ネットワーク

ディーラーへの商品供給  
新車カタログに商品掲載

• Audi正規ディーラー **3** 拠点運営

• AUTO IN **6** 拠点運営

日産ディーラー  
約 **2,100** 店舗で取扱い

#### タイヤ通販・交換予約サイト「TIREHOOD」の展開

#### BSサミットとの包括業務提携

#### TESLAとの連携

カー用品販売  
ネットワーク

次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

• 全国 **4,800** 以上の  
取付ネットワークを構築

• 全国50エリア中 **20** エリアで  
ネットワーク連携を実現

• A PIT東雲での車検 **140** 台の  
作業実績（2020年度実績）

#### 海外向け商品卸の拡大

#### 他事業者と共用可能な 整備拠点の開設

#### 特定整備認証の取得

海外アライアンス  
ネットワーク

カー用品販売  
ネットワーク

次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

カー用品販売  
ネットワーク

次世代整備  
ネットワーク

• アジア地域を中心に、全 **16** カ国へ  
商品を提供

• 全国 **2** 拠点新設  
(熊本・富山)

• 指定工場全431店舗のうち、  
**417** 店が認証取得済み

## 2. 2022年3月期 上期活動成果

### (3) EV市場への参入

2021年10月 HW ELECTRO社に出資（10月28日ニュースリリース）



同社との連携・協業により、EV普及の推進による環境負荷の低減を目指す

## 2. 2022年3月期の取り組み

### (3) 事業基盤

基盤	上期の取り組み	今後の取り組み
人材基盤	<p><b><u>働きがいのある職場づくりを推進</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・カンパニー制導入による経営幹部候補人材の育成</li> <li>・価値観表彰による「褒め合う、認め合う」仕組みの構築</li> <li>・従業員同士の勉強会「ナレッジサークル」の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・若年層リーダー、経営幹部候補者の育成</li> <li>・女性活躍推進</li> <li>・労働生産性の向上</li> </ul>
IT基盤	<p><b><u>環境変化に迅速に対応したITサービスの導入・実験</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンライン接客の実証実験</li> <li>・ピット遠隔支援やピットナレッジの共有などの実証実験（作業平準化、人材育成効率化、作業ミス防止へ）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンライン接客の導入</li> <li>・作業伝票の電子化</li> <li>・次期店舗システム構築準備</li> </ul>
物流基盤	<p><b><u>物流効率化への取り組み強化</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国内オートバックス事業にかかる物流の運用改善（経費削減、在庫効率の向上、出荷量平準化など）</li> <li>・EC事業向け小口配送用物流の構築検討</li> <li>・保管拠点の確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・可視化による在庫効率改善とKPI管理の仕組み構築</li> <li>・需要予測（情報）を活用したSCMの改善</li> </ul>

## 2. 2022年3月期の取り組み

### (4) 事業

事業	上期の取り組み	今後の取り組み
<p>国内 オートバックス 事業</p>	<p><b>人づくり、次世代整備への対応強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人づくり、頑張る人を褒める文化（オートバックスアワード、AUTOBACS GUYS）</li> <li>他事業者と共用可能な整備拠点の開設</li> <li>次世代整備への対応（特定整備認証の取得※）</li> </ul> <p>※2021年9月末現在で417/431店舗、2021年度中に全店取得予定</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人が働く環境の整備</li> <li>車検点検基準改正への対応（車載式故障診断装置を使用した診断項目の追加、2021年10月～）</li> </ul>

#### オートバックス アワード



#### AUTOBACS GUYS 2021



## 2. 2022年3月期の取り組み

### (4) 事業

事業	上期の取り組み	今後の取り組み
海外事業	<p><b>卸売事業の拡大</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>AudioXtra社（豪）の卸売戦略の奏功</li> <li>海外向けPB商品の販売拡大（全16か国へ）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オーソライズドディーラー制度（認定店制度）を通じた卸売の拡大</li> </ul>



## 2. 2022年3月期の取り組み

### (4) 事業

事業		上期の取り組み	今後の取り組み
ディーラー・BtoB・オンライン アライアンス事業	ディーラー事業	<p><b>新ブランド買収と経営合理化の推進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Audi正規ディーラーを運営する(株)TAインポートの全株式を取得</li> <li>社名を(株)ボックス・アドバンスへ変更し運営開始、BMW、MINIに続く、3つ目のブランドの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益性のさらなる改善</li> <li>人材の強化</li> <li>複数ブランドの展開</li> </ul>
	BtoB事業	<p><b>新業態の拡大、新規取引先の開拓を強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(株)ジョイフル車検・タイヤセンターの全株式を取得。社名を(株)BACS Bootsへ、店舗屋号を「AUTO IN車検・タイヤセンター」へと変更し、運営開始</li> <li>日産自動車(株)と業務提携、当社で取扱うカー用品を同社へ供給開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人専用サイトの拡充による新規の法人顧客開拓</li> <li>子会社を活用した取引先の拡大</li> </ul>
	オンラインアライアンス事業	<p><b>利便性向上に向けたECサイトの機能強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ECサイトの品揃えの強化、お客様の利便性向上のための検索機能の拡張、オンライン接客の導入</li> <li>IoTやAIなどのデジタル技術を活用した、外出時の見守りサービス「みる・まもーる」を発売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ECサイトのさらなる利便性の改善</li> <li>社有車管理サービスの導入および拡大展開</li> </ul>

# 5年ローリングプラン 参考資料

## ■ Audi正規ディーラー3拠点の運営

マルチディーラー  
ネットワーク

- BMW、MINIに続く、3つ目のブランドの展開
- 各社ディーラー共通のKPI設定により経営の見える化を推進



2021年4月 (株)ボックス・アドバンスとして運営開始

## ネットワーク構築の取り組み

## ■ AUTO IN車検・タイヤセンター

次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

カー用品販売  
ネットワーク

- 店舗の屋号を「AUTO IN車検・タイヤセンター」へ新装し、運営開始
- NBタイヤをオートボックスの商流に変更
- 全店特定整備認証取得を目指す



2021年4月 (株)BACS Bootsとして運営開始

# 5年ローリングプラン 参考資料

## ■ 日産自動車(株)との協業状況

## ネットワーク構築の取り組み

### カー用品販売 ネットワーク

- 新車カタログにカー用品（車内用品・洗車用品など）を掲載
- 日産ディーラー約2,100店舗で取扱い
- 日産自動車向けの一部カー用品の供給やNISSAN/NISMOブランドグッズの共同企画・開発を検討
- お客様向けコラボレーションイベントの開催を検討
- 海外の日産ディーラー向け商品供給についても協議開始



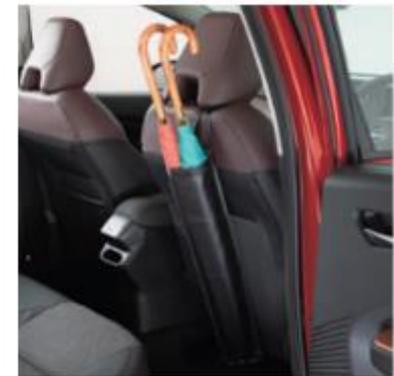
電子タバコホルダー



スマートフォンホルダー



USB電源



アンブレラケース

(NISSAN AURAのカタログより)

# 5年ローリングプラン 参考資料

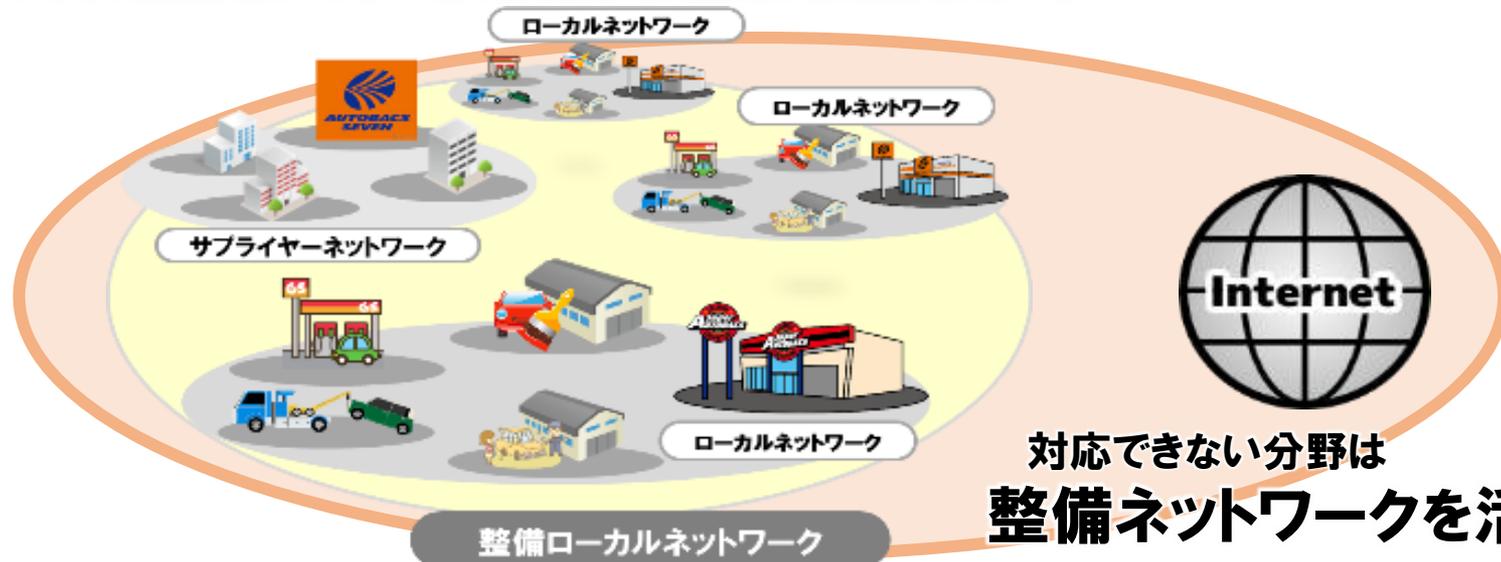
## ■ 整備ローカルネットワーク構築

## ネットワーク構築の取り組み

次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

- 整備業界を取り巻く環境の変化に素早く対応できる体制構築により、自動車ユーザーに質の高いサービスを提供する体制を構築
- オートバックスグループ店舗とBSサミット※の組合員工場が、双方の資源を用いて最適な地域連携を促進することで、整備におけるローカルネットワークを構築（全国50エリア中20エリアでネットワーク連携）
  - ※日本全国に自動車整備の拠点を持つ、ボディショップ全国ネットワークである事業協同組合
- オートバックス店舗をロードサービス事業者の拠点とする連携もスタート



# 5年ローリングプラン 参考資料

## ■「キャリブレーションエリア※」の新設

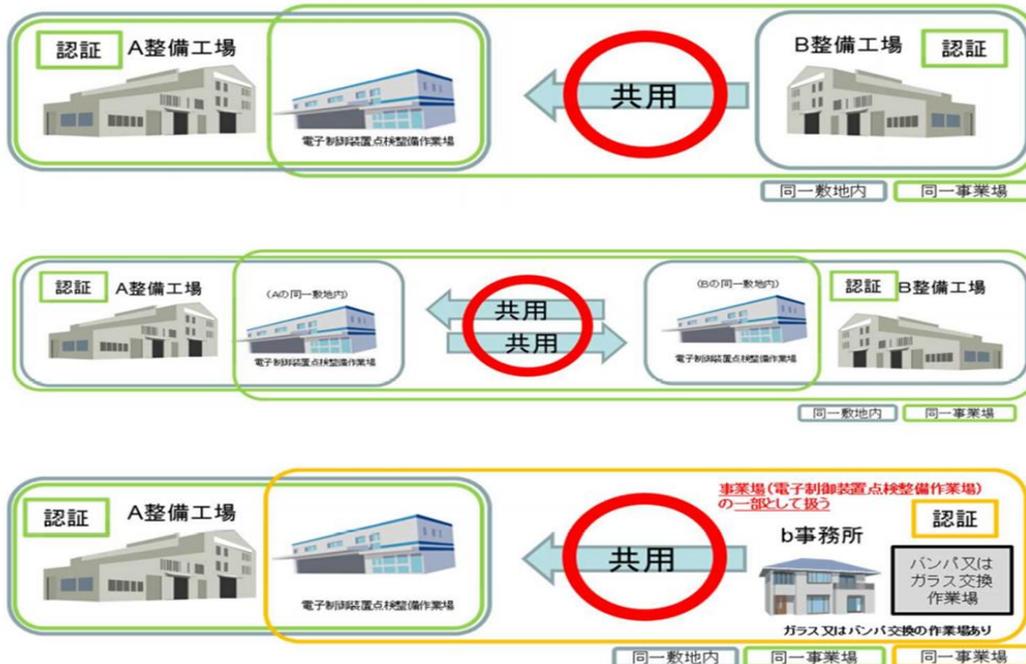
## ネットワーク構築の取り組み

次世代整備  
ネットワーク

サービスピット  
ネットワーク

※ 最近のクルマには、自動ブレーキなど安全運転をサポートする機能が多数搭載され、フロントガラスやバンパーにカメラやセンサーなどが取付けられている。このため、高度な機能が正常に機能しているか、**校正（キャリブレーション）**が求められる。

- スーパーオートバックス・熊本東バイパス店に、先進安全自動車のセンサー類のイーミングを行うための設備を設置、地域の共用工場として近隣の整備事業者も活用可能に
- オートアフターマーケット業界の垣根を超えた連携を推進することで、車の利用者にとって、利便性が高い「整備ネットワーク」を構築



# 5年ローリングプラン 参考資料

## ■ テスラサービスセンターとの連携拡大 (A PIT AUTOBACS SHINONOME)

カー用品販売  
ネットワーク

- 2019年5月、A PIT AUTOBACS SHINONOMEにテスラを誘致
- A PIT AUTOBACS SHINONOMEでの車検請負作業は年間140台（2020年度実績）



## ネットワーク構築の取り組み

## ■ オートバックスアプリが バージョンアップ

カー用品販売  
ネットワーク

- 主要メンテナンス項目（エンジンオイル・オイルフィルター・タイヤ・バッテリー・ワイパー等）の作業履歴や次回交換お知らせ機能追加
- 点検結果をアプリで即時確認可能に

オイル交換WEB予約※

約**180%**

※ 2021年度上期の前年比

アプリダウンロード累計数

約**200**万DL

アプリで  
メンテナンス時期を  
もう見逃さない



### 3. ESG・SDGsに関する取り組み

取締役会での討議を経て、マテリアリティを特定

#### 当社が実現したい社会像

人とクルマと環境が調和する  
安心・安全でやさしい社会

#### 当社が実現したい会社像

プロフェッショナルで  
フレンドリーな存在

#### 当社が積極的に解決すべき社会課題

##### 1 循環型・共生型社会の実現



##### 2 気候変動への対応



##### 3 地域社会の活性化



##### 4 多様な人財と多様な働き方の追求



##### 5 健康でやりがいがある仕事づくり



#### マテリアリティ

##### 1 社会課題を解決する事業の創出

- SDGsに貢献する新規事業開発/オープンイノベーション/EVへの対応 など・・・

##### 3 成長し続ける組織・人財

- 次世代人材・整備士の育成 / 働き方改革 / 健康経営 / D&I など・・・

##### 2 環境・社会に配慮した取組の充実

- 省エネ等のCO2削減/環境負荷を低減 / 地域社会との共生 など・・・

##### 4 持続可能かつ強固な経営基盤

- ESG経営/デジタルトランスフォーメーション/社会貢献 など・・・

### 3. ESG・SDGsに関する取り組み

#### ■ ESG・SDGsに関する取り組みの推進状況

2021年5月： マテリアリティを発表

2021年9月： 全社プロジェクトへ移行、非財務目標の検討を開始

今後： 社会課題を解決することで、新たなビジネスの創出を図る



社会課題を解決し、新たなビジネスの創出を図ることで企業価値向上へ

### 3. ESG・SDGsに関する取り組み

#### ESG・SDGs推進プロジェクト体制図

プロジェクトリーダー  
代表取締役 社長執行役員

推進統括（2名）  
経理・財務・広報・IR担当執行役員  
人事・総務・法務担当執行役員  
推進リーダー（2名）  
経営企画部長、広報・IR部長  
推進メンバー（6名）  
経営企画部、総務部、人事部、広報・IR部

マテリアリティごとにタスクフォースを設置

1

社会課題を  
解決する  
事業の創出

2

環境・社会に  
配慮した  
取組の充実

3

成長し続ける  
組織・人財

4

持続可能かつ  
強固な  
経営基盤

タスクリーダー：常務執行役員4名を含む執行役員（15名）  
タスクメンバー：課題に関連する部長・課長（44名）

# 3. ESG・SDGsに関する取り組み

## 大分県との包括連携協定によるこれまでの取り組み事例（抜粋）

### 介護福祉分野における移動支援・生活支援

- 医薬品ドローン配送実証 (2020.2)  
@竹田市宮砥地区  
医療過疎地における訪問医療の際の医薬品受け渡しを簡素化し地域医療の負担軽減を目指す。



- IoTタクシー配車実証 (2020.2)  
@大分市野津原地区  
ボタンひとつでタクシーが呼べるデバイスの実証実験を実施。高齢化が進む地域における最適な移動手段として、高齢者への外出機会の増加や地域での高齢者の見守りを支援。



### 農業支援

- 両子山でのIoT罾設置(2019.6)  
・鳥獣捕獲の見える化  
鳥獣捕獲のための罾を設置、鳥獣が罾に掛かったら管理者のスマホに通知が届く仕組みで罾の管理における負担軽減を目指す。



- スマート農業カリキュラム (2021.8)  
「マイスター・ハイスクール事業」の一環で、今後、大分県立久住高原農業高等学校にて年間を通してスマート農業を切り口とした授業支援を実施



### 女性活躍推進・青少年の育成

- 情報科学高校にラボを設置しスタッフが常駐、授業支援実施  
・2021年度は久住高原農業高校でも授業支援を開始



### スポーツ振興・部活動支援・健康増進

- 情報科学高校での部活動支援 (ドローンサッカー同好会)  
・1回2時間の練習を週3回実施中
- 国内初ドローンサッカー競技場オープン(2020)  
@別府市



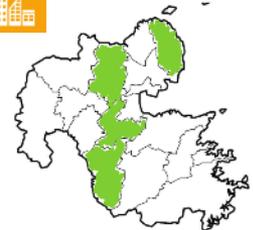
### 地域防災と防犯対策

- うつくし作戦推進課と連携(2019.11)  
・県公用車としてシェアリング実証



### その他地域社会の活性化および県民サービス向上に関すること

- 大分県内自治体との包括連携協定締結  
締結済み自治体：国東市・宇佐市・由布市／竹田市
- 大分県内における活動体制の強化  
令和3年度より大幅な人員増強。社員の常駐だけでなく地域の雇用創出にも貢献



# 参考：収益認識に関する会計基準等の適用

## 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

### 返品権付き販売

返品されると見込まれる商品の売上高および売上原価相当額を認識しない方法に変更

### 代理人取引

当社の役割が代理人に該当する取引は、売上高と売上原価を相殺した純額で収益を認識

### 顧客に支払われる対価

販売費及び一般管理費へ計上していた、顧客に支払われる対価は、売上高から減額

### 一時点又は一定期間にわたり充足される履行義務

顧客がメンテナンスの便益を受ける一時点または一定の期間にわたり収益を認識

### 収益認識に関する会計基準等の適用における影響額

(単位：百万円)	2022年3月期 上期
連結売上高	▲2,636
売上原価	▲2,466
販管費	▲216
営業利益	+46
経常利益	+46
税金等調整前 四半期純利益	+46

# 2022年3月期上期 車買取・販売

台数合計 **14,356台** 前期比 **+7.7%**

業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	282台
本部へ売却を委託	2,075台
店舗から直接	6,653台
<b>業販 合計</b>	<b>9,010台</b>

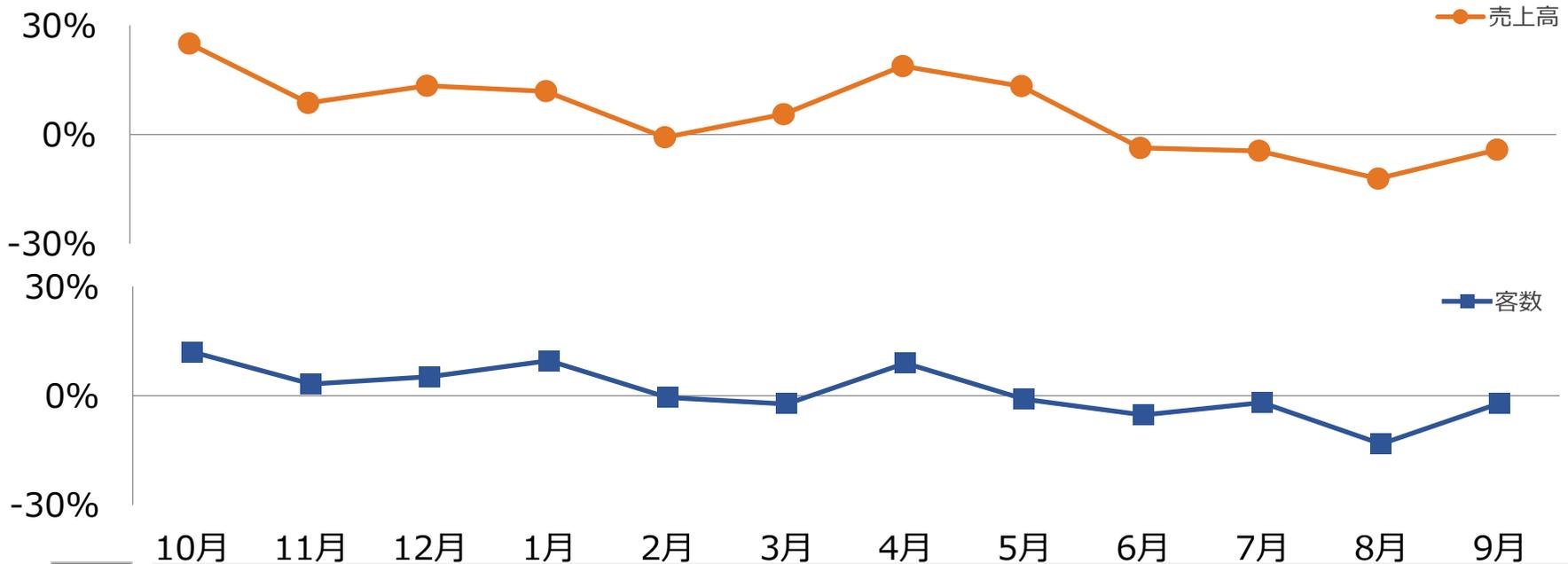
小売	
内訳	売上台数
中古車	3,571台
新車	1,775台
<b>小売 合計</b>	<b>5,346台</b>

※車買取専門店を含む全ての店舗における台数

# 国内店舗 売上・客数 既存店前年比推移

上期 既存店売上前期比 +0.5% 客数前期比 ▲2.6%

国内オートバックスチェーン売上高および客数（既存店前年比）



※対象：国内オートバックスチェーン全業態

# 出退店の実績

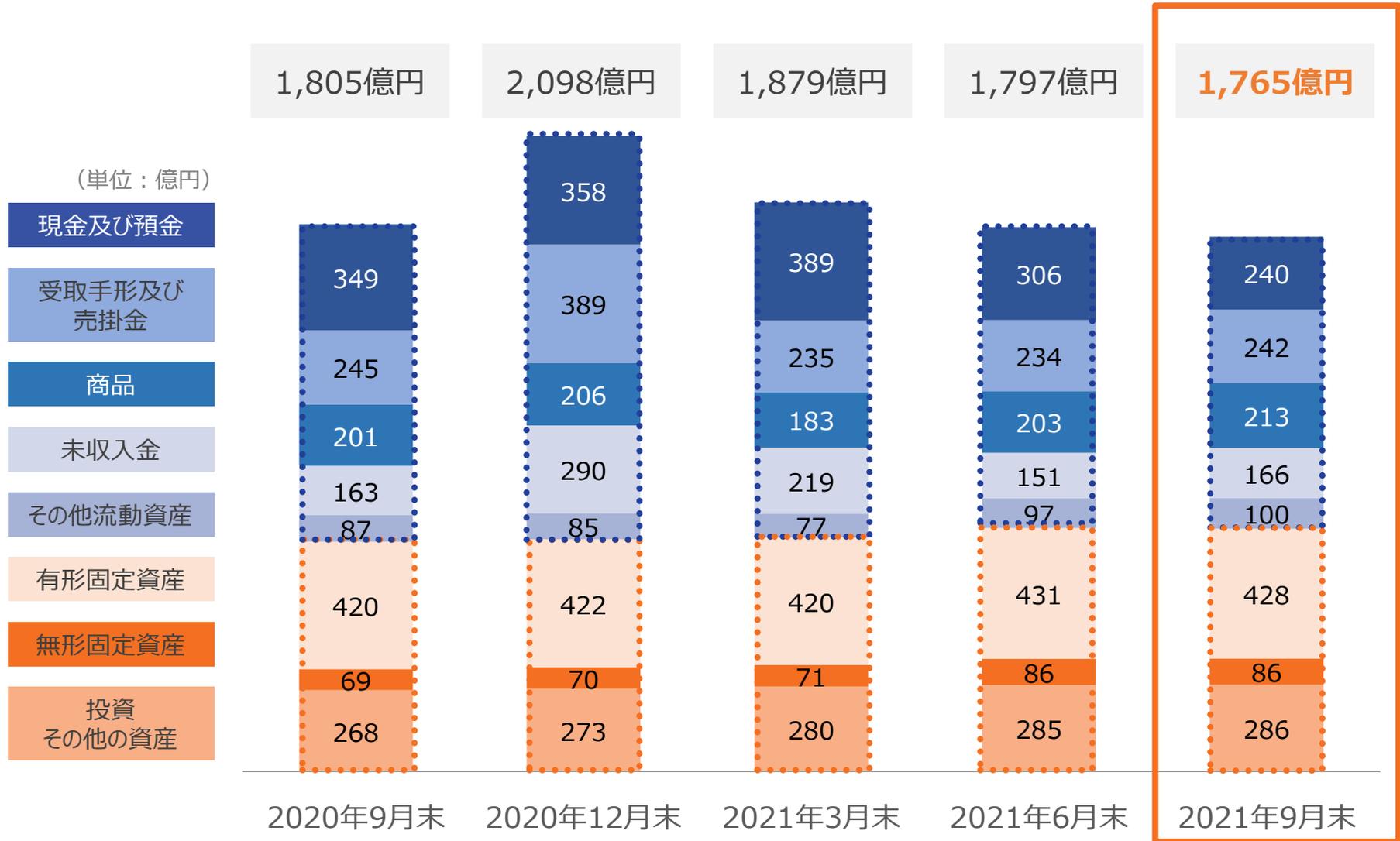
国内	21/3末	2022年3月期							22/3末
		上期（実績）			21/9末	下期（計画）			
		新店	S&B R/L	退店		新店	S&B R/L	退店	
オートバックス	490	+1	+2/▲2		491	+3	+1/▲1		494
スーパーオートバックス	74				74				74
オートバックスセコハン市場	6				6				6
オートバックスエクスプレス	11				11				11
オートバックスカーズ	3				3				3
<b>国内計</b>	<b>584</b>	<b>+1</b>	<b>+2/▲2</b>		<b>585</b>	<b>+3</b>	<b>+1/▲1</b>		<b>588</b>

海外	21/3末	2022年3月期			22/3末
		上期 (実績)	21/9末	下期 (計画)	
フランス	10		10		10
タイ	17	+5	22	+10	32
シンガポール	2		2		2
台湾	6	+1/▲1	6		6
マレーシア	4		4	+1	5
インドネシア	3	+1	4	+2	6
フィリピン	3		3		3
<b>海外計</b>	<b>45</b>	<b>+6</b>	<b>51</b>	<b>+13</b>	<b>64</b>

※S/B：スクラップ&ビルド

※R/L：リロケーション（業態転換含む）

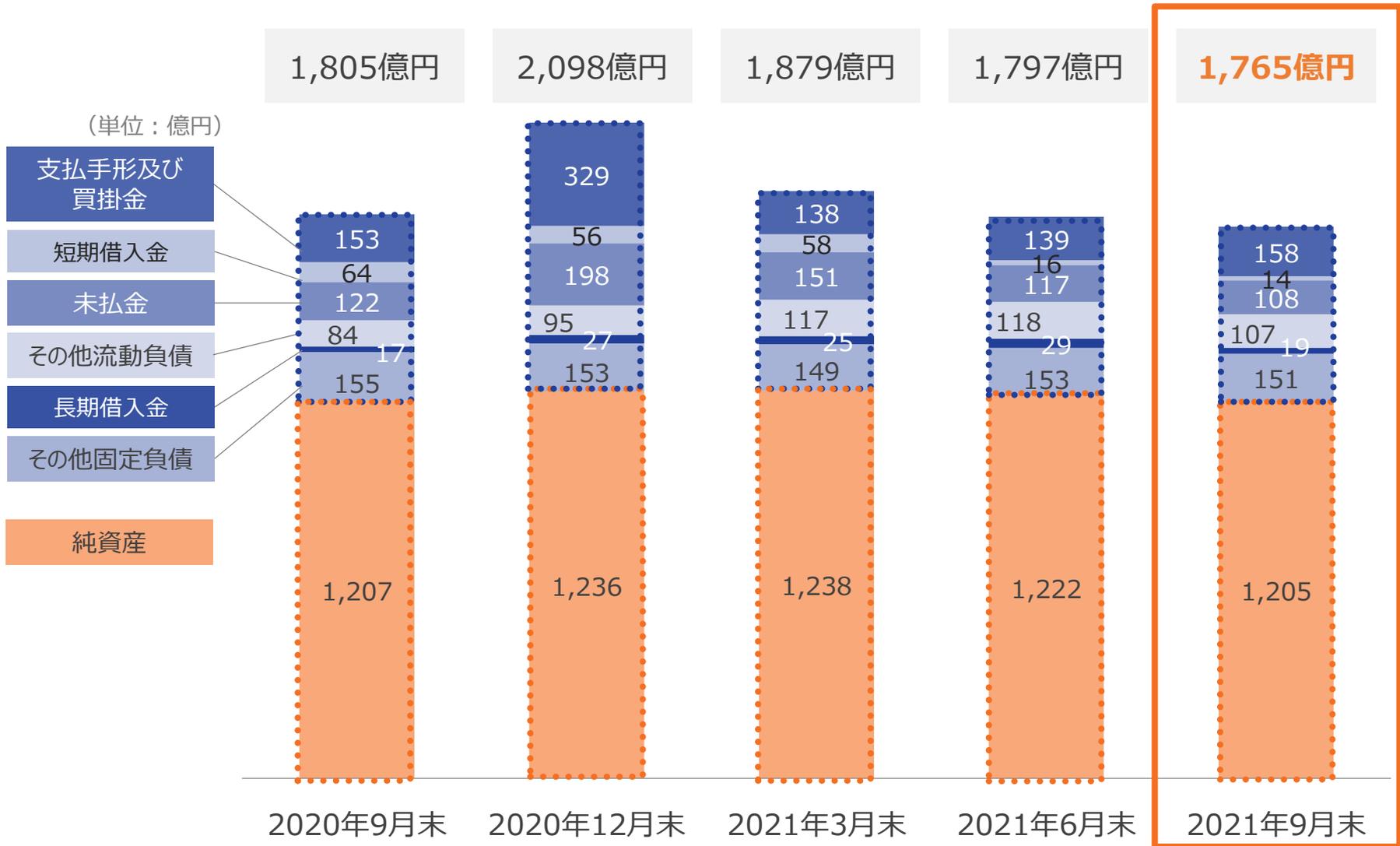
# 連結貸借対照表 資産の部



※表示単位未満切り捨て

※前連結会計年度以前については、新たな表示方法による組替えを行っておりません

# 連結貸借対照表 負債・純資産の部

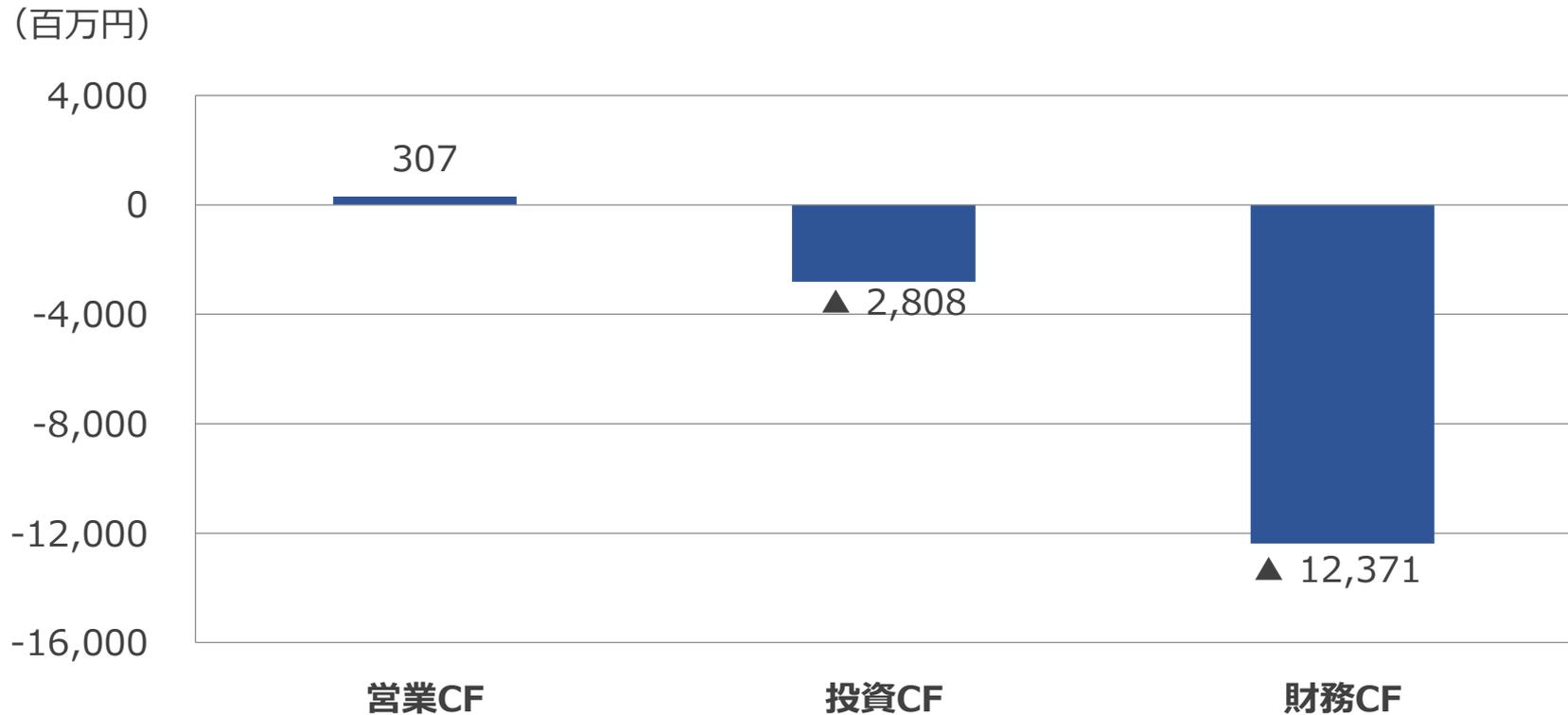


※表示単位未満切り捨て

※前連結会計年度以前については、新たな表示方法による組替えを行っておりません

# キャッシュフロー

## 連結キャッシュフロー（上期）



### 主な投資の内訳

- ・情報投資関連
- ・既存店のリノベーション

2021年9月末

現預金残高：240億円

（前年9月末：348億円）



### 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。