

2024年3月期 第3四半期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン
2024年1月31日

2024年3月期 第3四半期累計期間 業績

1. 全体概況	P. 2
2. 国内オートバックス事業	P. 4
3. 海外事業	P. 6
4. ディーラー・BtoB・オンラインアライアンス事業	P. 8

TOPICS

5. 5カ年ローリングプラン 参考資料	P. 10
6. ESG・SDGsに関する取り組み	P. 17
7. その他資料	P. 20

既存車のメンテナンス需要を背景に販売促進を強化。新店舗システム導入等により経費増。
暖冬の影響で冬季用品需要が減少し、売上微増、営業減益。

ディーラー事業の連結子会社2社の株式譲渡により四半期純利益では**増益**

(単位:億円)	2024年3月期 3Q累計			2023年3月期 3Q累計	
	実績	売上比	前期比	実績	前期比
連結売上高	<u>1,796</u>		+0.8%	1,781	+3.6%
売上総利益	599	33.4%	+0.3%	598	+4.3%
販管費	509	28.4%	+2.0%	500	+3.0%
営業利益	89	5.0%	▲ 8.4%	98	+11.4%
営業外収支	3	0.2%	—	0	▲ 91.0%
経常利益	93	5.2%	▲ 5.7%	98	+4.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<u>91</u>	5.1%	+29.4%	70	+14.3%

※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

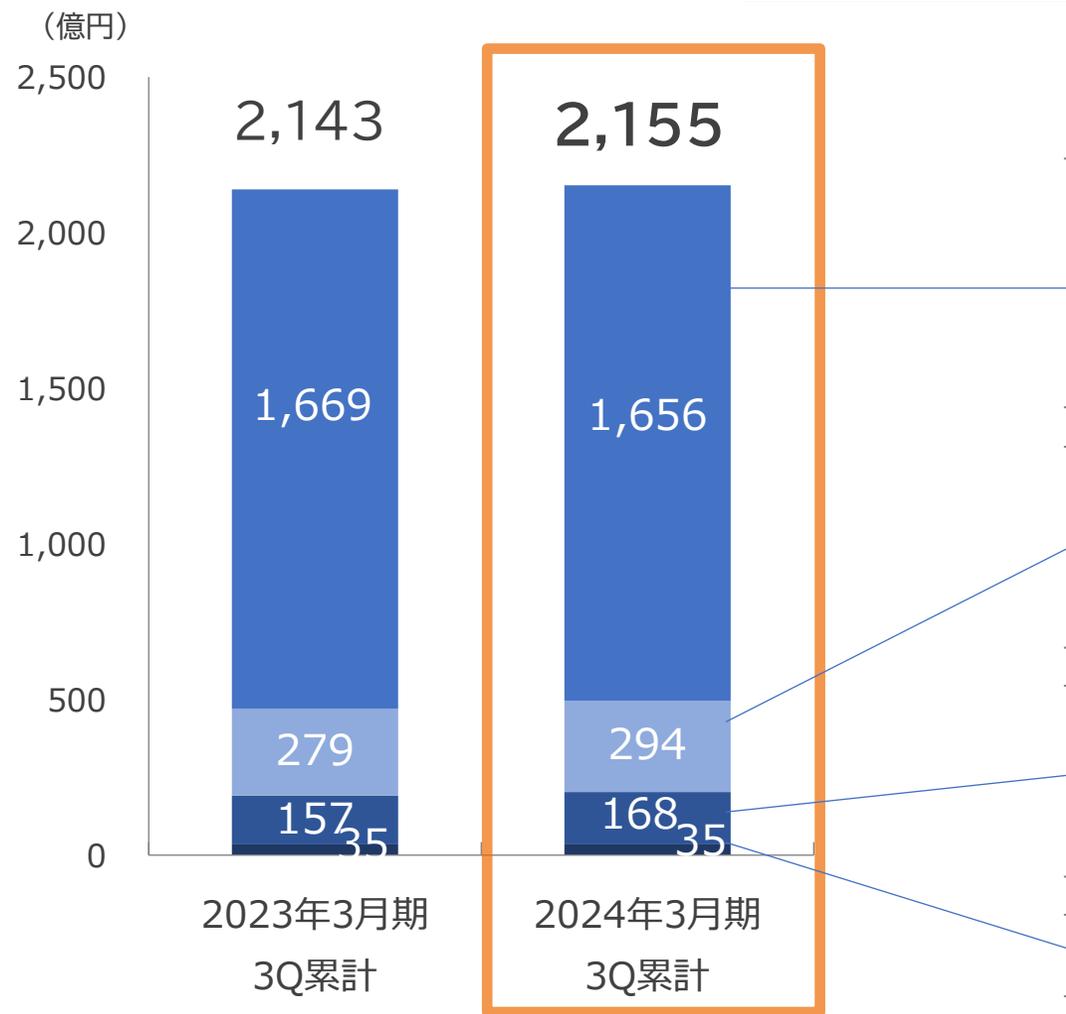
		2024年3月期 3Q累計	2023年3月期 3Q累計※1	前期比	総括
(単位:百万円)					
国内 オートバックス 事業	総売上高	134,875	131,837	+2.3%	既存車のメンテナンス需要を背景に、オイル・バッテリーが好調。また、中古車買取り台数の増加を受け車販売が好調。一方で、暖冬の影響によりタイヤ・ホイール、タイヤチェーンが不調。新店舗システム経費増により営業利益は前年割れ。
	売上総利益	44,982	44,574	+0.9%	
	販管費	29,809	28,732	+3.8%	
	営業利益	15,172	15,842	▲4.2%	
海外事業	総売上高	11,726	10,246	+14.4%	ウクライナ情勢や世界的なインフレの影響を受けたものの、卸売事業において、既存取引先への営業強化などにより、売上・売上総利益が大幅に増加。
	売上総利益	4,962	4,307	+15.2%	
	販管費	4,923	4,441	+10.9%	
	営業利益	39	▲133	—	
ディーラー・ BtoB・ オンライン アライアンス事業	総売上高	35,701	37,774	▲5.5%	ディーラー事業は、連結子会社2社を譲渡した影響で、売上が減少。BtoB事業は、車両のメンテナンス需要を背景に、カー用品、エンジンオイルなどの卸売の子会社が好調。また、オンラインアライアンス事業は自社サイトなどネット販売が好調。
	売上総利益	7,516	8,206	▲8.4%	
	販管費	7,280	7,498	▲2.9%	
	営業利益	236	707	▲66.6%	
その他の事業 ブランド事業 拡張事業(SX)、ファイナンス事業 カートレーディング事業 プロパティ開発事業	総売上高	13,303	13,824	▲3.8%	ファイナンス事業ではオートリースが好調。カートレーディング事業管下の車買取・販売の直営店売上が前年割れ。
	売上総利益	2,515	2,732	▲7.9%	
	販管費	3,024	3,397	▲11.0%	
	営業利益	▲508	▲665	—	
調整額	営業利益	▲5,946	▲5,938	—	

※表示単位未満は切り捨て ※前期比は円単位で計算

(※1) 2023年3月期3Q累計は、変更後の報告セグメントの区分に組み替え済

(※2) 国内オートバックス事業の車買取・販売の一部は、今期、報告セグメント変更により、その他の事業に移管

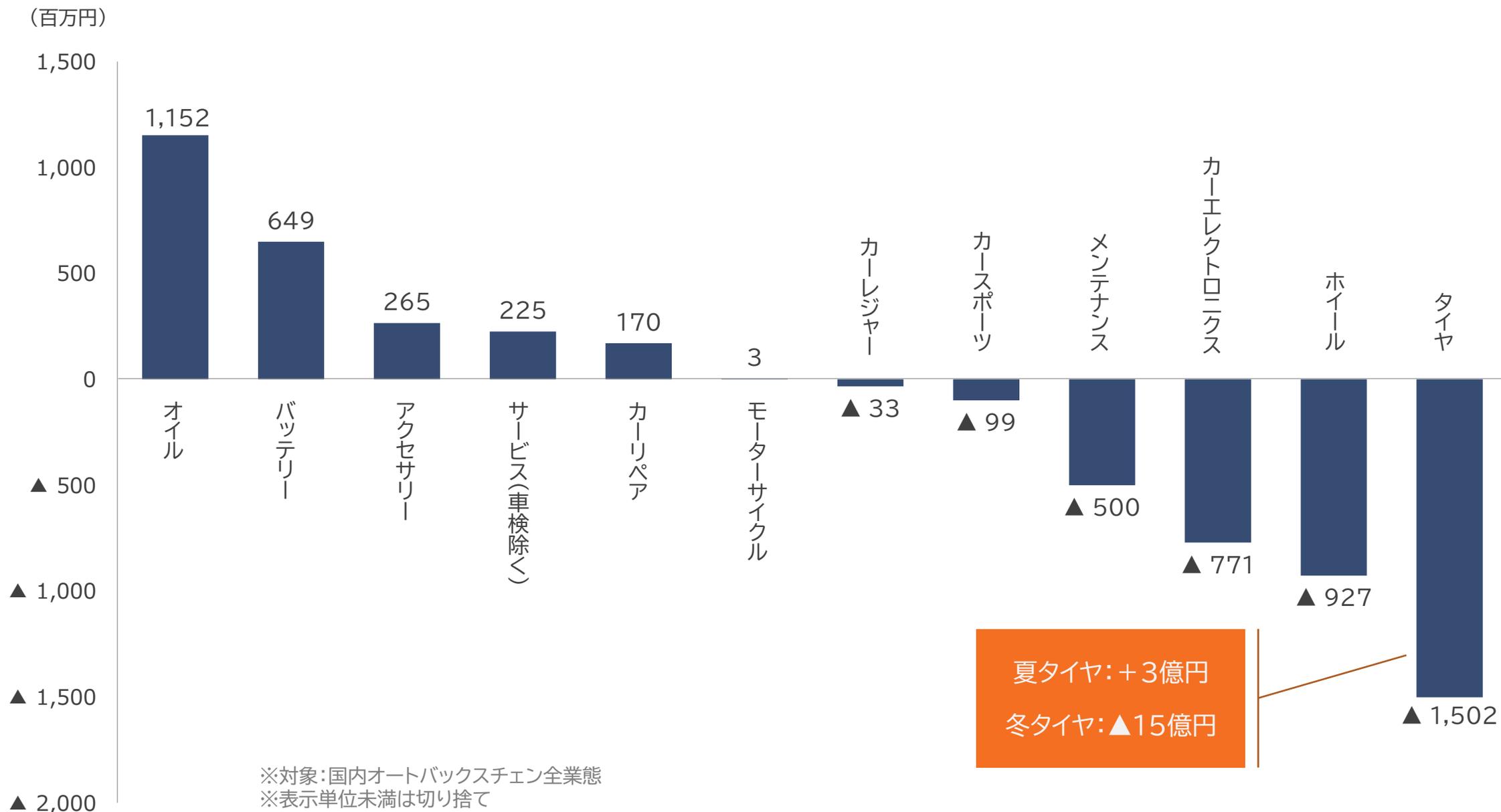
国内店舗売上高 **2,155億円** 前期比 **+0.5%**



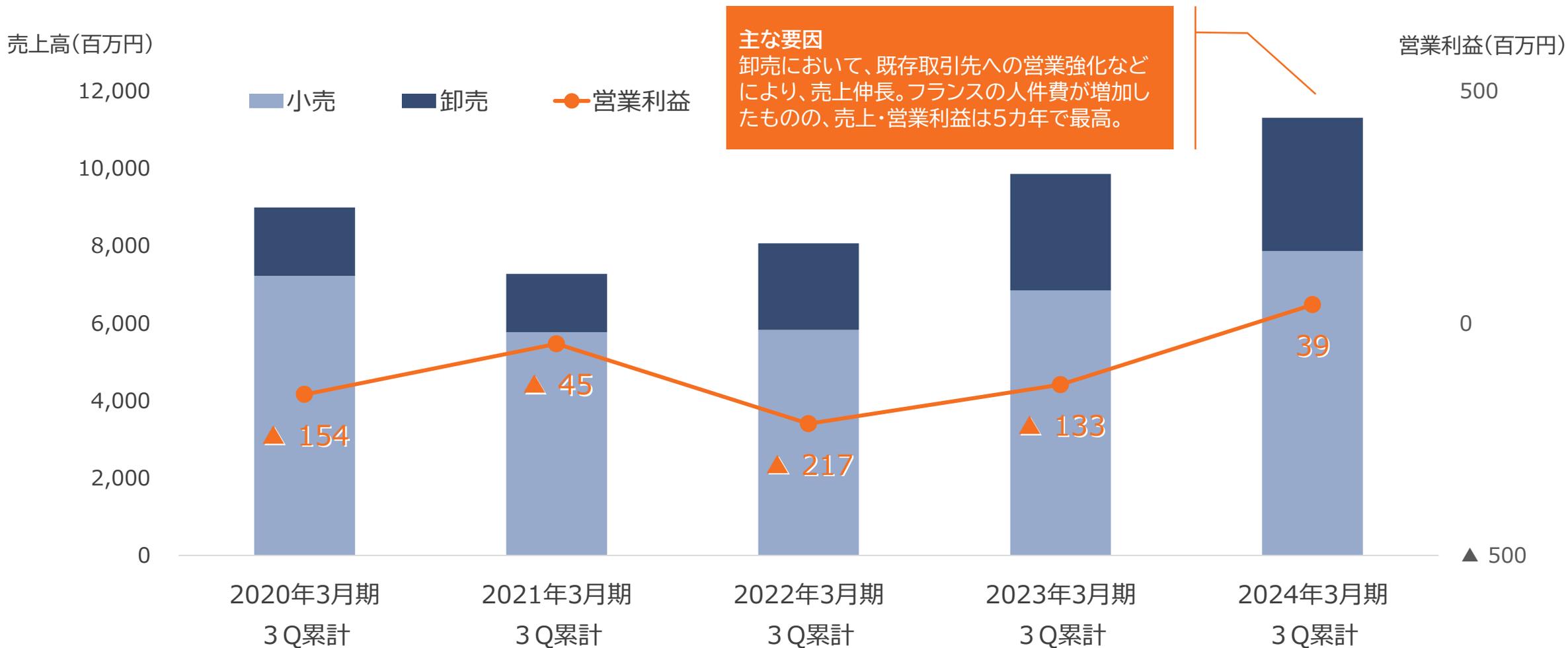
	実績	前期比
カー用品販売 + サービス	1,656億円	▲0.9%
車販売	294億円	+5.4%
	27,535台	+13.4%
	カーズ加盟店舗 394店	前期末+5店
車検・整備	168億円	+6.8%
	47.8万台	+1.9%
	指定店舗数 440店	前期末±0店
中古品・燃料	35億円	▲1.1%

※対象:国内オートバックスチェーン全業態。ただし、車買取・販売には、その他の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

2024年3月期3Q累計 商品別 カー用品売上高増減額（前期差 全店ベース）



ウクライナ情勢と世界的なインフレの影響を受けたものの卸売が伸張し、増収増益



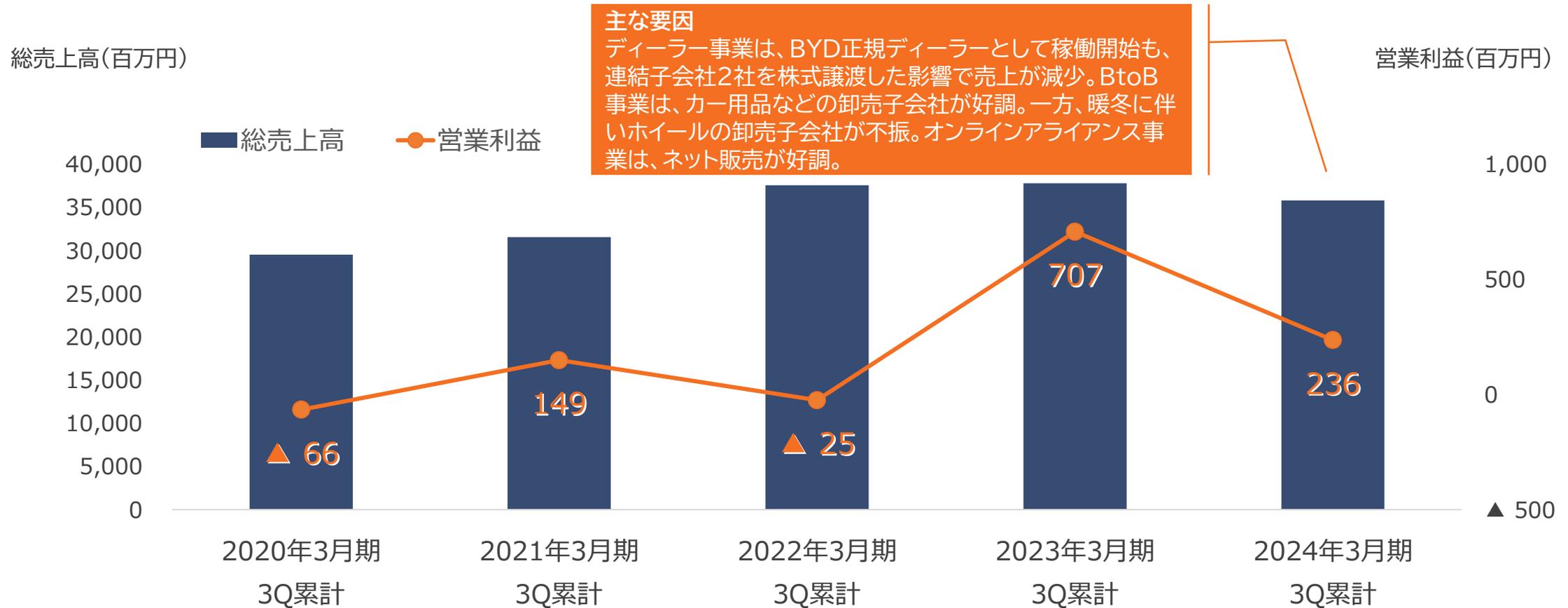
主な要因
卸売において、既存取引先への営業強化などにより、売上伸長。フランスの人件費が増加したものの、売上・営業利益は5カ年で最高。

※表示単位未満は切り捨て

(単位:百万円)	フランス		オーストラリア		シンガポール		中国		マレーシア	
店舗数	10		0		2		0		5	
累計期間	24/3 3Q累計	23/3 3Q累計	24/3 3Q累計	23/3 3Q累計	24/3 3Q累計	23/3 3Q累計	24/3 3Q累計	23/3 3Q累計	24/3 3Q累計	23/3 3Q累計
売上高	6,395	5,521	2,086	2,201	1,374	1,301	885	1,137	81	90
販管費	3,450	2,902	518	514	572	559	204	190	46	42
営業利益	▲300	▲55	52	125	18	▲22	▲1	▲115	▲10	▲7
状況	2023年11月に2店舗を直営化したことにより、売上・販管費が増加。既存店は冷夏や暖冬により売上が減少したものの、価格の適正化などにより売上増加。一方で、法定最低賃金の引き上げなどにより人件費が増加。		インフレや中央銀行の金利上昇を背景に、消費者の購買意欲が低下したことなどにより、売上が減少。無線機などの新商品の開発を推進中。		COE(車両購入権)の価格上昇に伴い、既存車両のメンテナンス需要拡大を取り込みピットサービスが好調に推移。一方、自動車整備を中心に行う法人顧客向けサービスは低調に推移。		中国国内への卸売および、日本を含む各国への輸出が低調。日本への輸出は回復傾向。(※前期に一部滞留在庫を処分しております)		インフレや中央銀行の金利上昇を背景に、消費者の購買意欲が低下したことなどにより、売上が減少。卸売上の拡大に向けAD(オーソライズドディーラー)店舗数を拡大中。	

※表示単位未満は切り捨て

ディーラー事業において、2023年9月に連結子会社2社を株式譲渡した影響により減収減益



※ 表示単位未満は切り捨て ※ 2021年3月期以前については、収益認識に関する会計基準に基づく組替えを行っていません。

ディーラー事業

- ✓ 新車生産台数と中古車登録台数の回復を背景に、新車、中古車の販売台数がともに増加
- ✓ 2023年9月1日にBMW/MINI正規ディーラー事業を行う株式会社アウトプラッツおよび株式会社モーターレン栃木の全株式を譲渡
- ✓ 2023年11月11日「BYD AUTO 宇都宮」を新規オープン



BtoB事業

- ✓ オートバックス法人会員制度の加入企業数が順調に増加
- ✓ 日産自動車株式会社との協業で、「日産サクラ」「日産セレナ」など車種専用アイテムの企画開発・販売



オンラインアライアンス事業

- ✓ 2023年4月、カーライフ総合情報サイト「MOBILA(モビラ)」オープン
- ✓ スマートフォンアプリやPCで、運転日報や運行管理、携帯アルコールチェッカー「ALCクラウド」による酒気帯び確認記録などを一括管理できるクラウド型社用車管理システム「FLEETGUIDE」の提供を開始



各事業の取り組み

ディーラー事業

EVを含むZEVの普及への対応

- 「Hyundai Mobility Lounge東京ベイ東雲」オープン（2023年9月）
- 「BYD AUTO 宇都宮」新規オープン（2023年11月）
- 「BYD AUTO 東京ベイ東雲」、および「BYD AUTO 練馬」出店のための店舗開業準備室を設置



BtoB事業

新たな販売チャネルの構築

- 日産自動車(株)への純正オプションホイールおよび車内インテリア商品の供給開始
- 大手コンビニへの商品供給エリアを絞ったテスト展開を実施中



各事業の取り組み

 国内オートバックス事業

 オンラインアライアンス事業

ネットとリアルの融合による 「小売業としての進化」

- ECで商品と取付作業をセット販売、店舗受取を強化
- 商品受取から取付サービスまでスピーディーかつワンストップで提供

ラストワンマイル対策の試験導入

- ECで購入した商品を店舗から直接発送
- お客様の手元に商品をより早くお届け



ネットとリアルの垣根を越えた シームレスな購買体験

- ネット予約対応店舗数
210店舗 ※（前年同期比166店舗増）
- 公式アプリからのオイル交換・作業予約件数
前年比+ 24.5% ※
- オイル売上高 前年比 +10.4% ※

※2023年12月末時点



各事業の取り組み

 国内オートバックス事業

オートバックス会員制度リニューアル (2023年9月)

- 会員制度を18年ぶりにリニューアル
- 特典内容やランクアッププログラムを見直し、さらに魅力的な会員制度へ

アプリで一元管理! どんどんランクアップ! 特典内容充実!

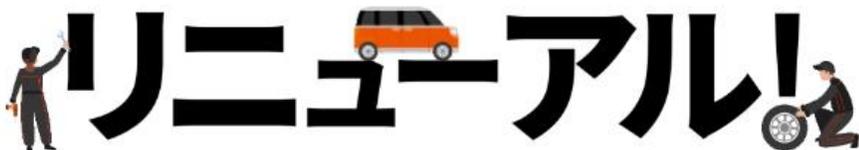
オートバックスを使えば使うほどおトクなプログラム

これからは
アプリに
変わります



オートバックス会員制度

リニューアル!



オートバックス公式アプリ機能拡充 お客様のトータルカーライフを一元管理でサポート

- 車検、オイル・タイヤ交換を簡単予約
- メンテナンス履歴を一括管理できる「車のカルテ」
- デジタル会員証でカードレス

オートバックスアプリでできること

いつでもどこでも
カンタン予約



愛車のメンテナンスを
一括管理



クーポンやキャンペーン
お得な情報が届く



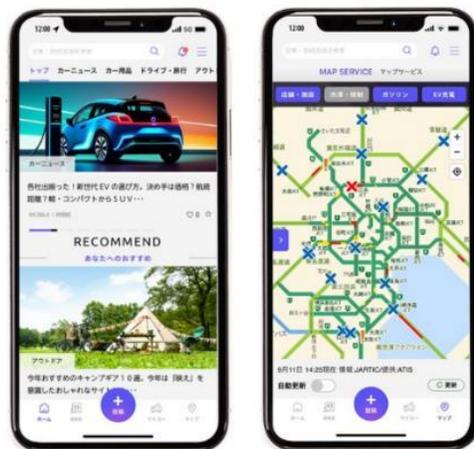
オートバックス会員の新規登録も
アプリでカンタン!

各事業の取り組み

オンラインアライアンス事業

カーライフ総合情報サイト「MOBILA」機能追加

- MOBILA利用者100万人突破
- MAPサービスで渋滞情報の発信を開始
- 2023年9月にアプリ版をリリース



BtoB事業

法人向けソリューションビジネスの拡充

- 法人向けクラウド型社用車管理システム「FLEETGUIDE」サービス開始（2023年7月）
クラウド型携帯アルコールチェッカー「ALCクラウド」との連携が可能
- 「園児送迎バス置き去り防止装置」の全国出張取り付けサービス本格開始（2023年9月）





ブランド事業

「ARTA MECHANICS & INSPIRATIONS」 オープン (2023年5月)

- ARTA初のコンセプトストア
- 非日常体験や、イベント・パーティーの開催を通じて“インスピレーション”が受け取れるユーザー体験型施設を目指す



VIGALE



店舗内観

各事業の取り組み

「TOKYO AUTO SALON 2024」へ出展 (2024年1月)

- 「BEYOND AUTOBACS」をコンセプトとした生誕50周年記念ブースを出展
- 計5台のEVカスタムカーを展示



海外アライアンス
ネットワーク



海外事業

ネットワーク構築の取り組み

マレーシアにおいて、政府認定共同組合「KOPFALAH」と日本の高品質な中古車販売とメンテナンスの包括的な自動車エコシステムを構築

- KOPFALAHに加盟する公務員が当社より輸入した中古車やカー用品などを購入する際、手軽に融資を受けられることができ、自動車購入ハードルを大幅に下げることができる
- 当社のマレーシア子会社が推進する認定店「オーソライズドディーラー」ネットワークを、KOPFALAHの融資プログラムに加盟している現地自動車整備業者へ展開

フィリピンの有名大学と自動車整備士のキャリア人材育成へ

- フィリピンの学生が自動車整備を学ぶ教育環境を整備し、運営費用を寄付
- 日本の整備士資格の取得を目指す教育コースを開発・運営
- 日本における自動車整備人材不足の解決に寄与



戦略を着実に実行するための人員体制構築

整備士の採用・育成・定着化

- 2級・3級整備士短期講習開催
- 新たに1級整備士試験対策講習の開催
- 特定技能外国人を対象に3級整備士研修を開催



人員数 (人)	2023年 3月末	2023年 12月末
整備士	3,690	3,757
検査員	1,649	1,709

人材基盤

リスキリングの推進による人材開発

- データリテラシー向上を目的としてIT・DXリスキリング開始(*ITパスポート資格取得支援)
- 45~60歳向けにリスキリングやキャリア転換を支援する研修を新設
- 店舗で活躍できる専門知識を身に着けるべく正社員を対象に、社内資格「カーライフアドバイザー1級・2級、店舗コンプライアンス」の取得を推進

持続的な成長に向けた人事制度改革

- ポジションや報酬に期待役割を明確化し、スタッフランクごとの期待役割や報酬制度の見直し
- 定年年齢の延長および定年後再雇用の仕組み構築
- 早期退職優遇制度の実施
⇒外部での成長の機会を後押し、スキルアップが図れたと会社が認めた場合は再入社 of 優遇措置

マテリアリティ	非財務目標	範囲	KPI	2022年度実績	2030年度目標
社会課題を解決する事業の創出	交通事故ゼロへの取り組み推進	連結	事故抑止商品の販売	19万個/年	23万個/年
		連結	タイヤチェック・駆け込み拠点の構築(連携先の拠点含)	238拠点	734拠点
		連結	地域交通安全イベントの開催	2回/年	4回/年
	整備士の地位向上と育成	連結	検査員の確保と育成	467名	1,000名
		連結	2級整備士の確保と育成	683名	1,100名
		連結	EV対応教育の完了	528名	1,096名
クルマに関わる社会貢献の推進	連結	クルマを活用した災害支援	31台	111台	
環境・社会に配慮した取組の充実	環境配慮型店舗の設置によるCO2の削減	連結	環境配慮型店舗の推進	64店舗	140店舗
	環境配慮型ビジネスの推進/サーキュラーエコシステムの実現	単体	環境にやさしい商品開発	45商品	300商品
		連結	オイル缶削減(量り売りオイル販売比率向上)	0.5万缶/年	22万缶/年
	脱炭素社会の実現に向けた安全・安心なEV普及の促進	連結	急速充電器設置	7店舗	43店舗
		連結	EV車検の推進(車検台数)	363台	3,440台/年
		連結	EV販売の推進(販売台数)	115台	2,500台/年
成長し続ける組織・人材	多様な人材が活躍できる企業風土づくり	連結	女性比率の向上	17.9%	30.0%
		連結	女性役職者(課長以上)比率の向上	8.6%	18.0%
		連結	男性育休取得の推進	37.1%	100.0%
	チャレンジを評価する仕組みづくり	単体	社員いきいき度の維持	2.7	3.0
健康で活力あふれる職場づくり	連結	喫煙者比率低減の推進	34.3%	20.0%	
持続可能かつ強固な経営基盤	ESG・SDGsに関する方針の見直し・策定およびそれらの遵守	単体	サステナビリティ方針および関連方針の整備	方針策定・開示	更新
	更なるモニタリングの強化	単体	ガバナンス体制と進捗状況のモニタリング強化	進捗管理方法の設計完了	改良
	価値創造に向けたデータ基盤整備と活用	連結	データ活用プロジェクトの推進	顧客データ基盤の構築完了。利用促進中	データの連携・活用
単体		データ分析人材の育成	教育受講者50名	320名	

KPI:急速充電器設置

EVの普及が早い都内・都市近郊の 店舗を中心に急速充電器設置を推進

- 2023年3月末時点で急速充電器を7店舗に設置
- 2023年度に急速充電器を6店舗で導入予定
- 超急速EV充電器の導入も含め、順次設置中



2024年1月に広島市内初の蓄電池型 超急速 EV充電器を設置
スーパーオートバックス広島観音新町

KPI:男性育休取得の推進、女性役職者比率の向上

連結グループ内で男性育休の取得について 座談会を開催

- 育休取得した男性社員の体験、会社のフォロー体制を連結グループ内で情報共有することにより、男性育休を取得しやすい体制構築を促進

女性活躍推進

- 課長対象の座談会や、女性従業員を対象とした“ハピリレ交流会※”を開催
※Happy Relay Networkingの略
内容:さまざまな視点や立場からテーマを出し意見交換

ダイバーシティ&インクルージョン関連目標と進捗

	2021年度	2022年度	2025年度目標	2030年度目標
女性従業員比率	16.7%	17.9%	➔ 22.2%	➔ 30.0%
女性管理職比率	7.8%	8.6%	➔ 15.0%	➔ 18.0%
男性育休取得者比率	—	37.1%	➔ 90.0%	➔ 100.0%

※対象範囲:オートバックスセブングループ連結

非財務目標:クルマに関わる社会貢献の推進

日本カーシェアリング協会に 車両10台を寄贈

～「クルマを活用した災害支援」として、
定期的な車両寄贈で災害に備える～

- 日本カーシェアリング協会に平時に車両を毎年寄贈することを決定し、本年は軽自動車10台を寄贈
- 本年度から2030年度まで、台風や集中豪雨などの災害が多発する前の平時に車両寄贈を進め、万が一の場合、迅速に被災地に届けられるよう支援
- 令和6年能登半島地震においても準備整い次第、支援予定



非財務目標:多様な人材が活躍できる企業風土づくり

障がいのある人の働く機会の創出

～社会福祉法人太陽の家との取り組み～

- 子会社(株式会社イー・ディー・イー)を通じ、障がいのある人の雇用、就労支援などを行う太陽の家に、当社グループで使用する名刺の作成・発送をはじめ、さまざまな業務を委託
- 紙製クリアファイルを共同制作し、社内で活用
- 太陽せんべい(菓子)を共同制作し、手土産などに活用



タブレット端末のキitting作業の様子



紙製クリアファイル

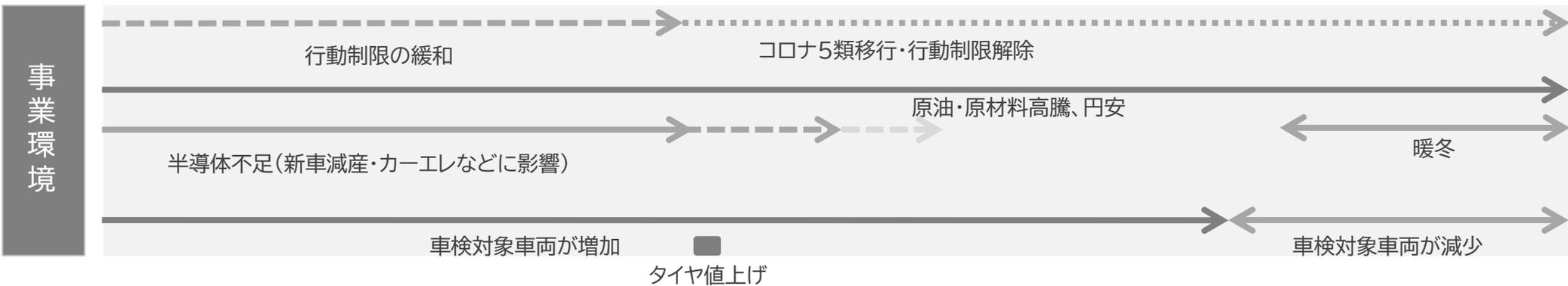
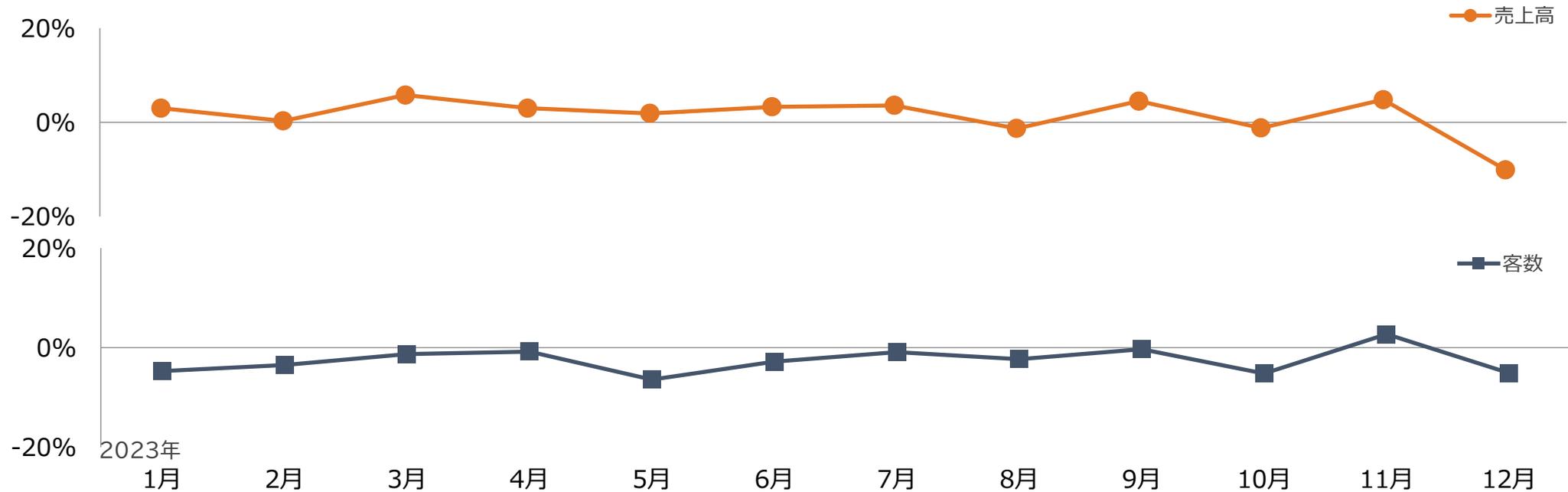
台数合計 **27,535台** 前期比 **+13.4%**

業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	1,009台
本部へ売却を委託	4,142台
店舗から直接	14,238台
業販 合計	19,389台

小売	
内訳	売上台数
中古車	5,312台
新車	2,834台
小売 合計	8,146台

※国内オートバックス事業およびその他の事業における車買取・販売

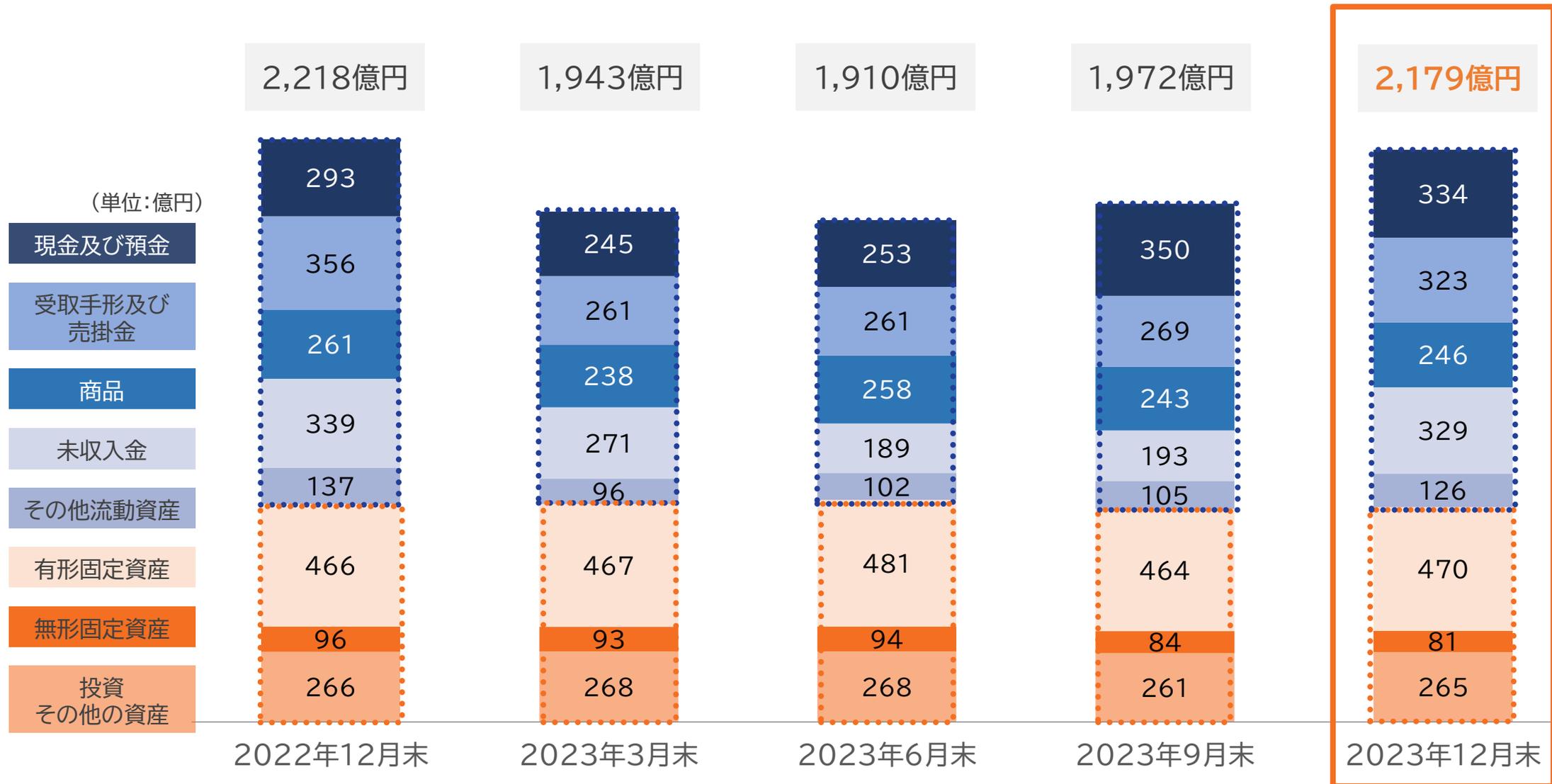
3Q累計 既存店 売上前期比 +0.3% 客数前期比 ▲2.4%



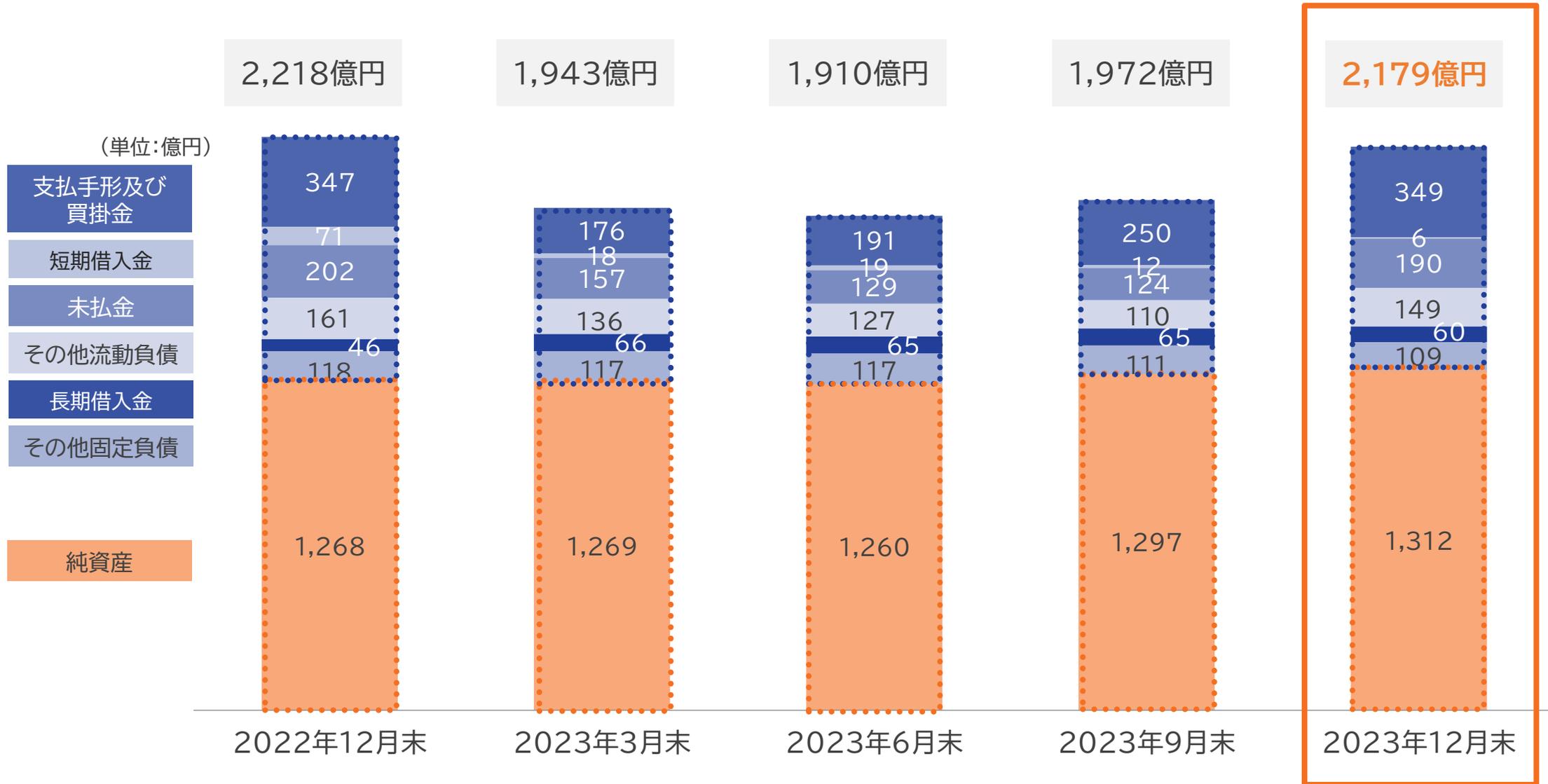
国内	23/3末	2024年3月期							24/3末
		3Q累計(実績)			23/12末	4Q(計画)			
		新店	S&B R/L	退店		新店	S&B R/L	退店	
オートバックス	496	+1	+3/▲3		497	+2			499
スーパーオートバックス	74		+1/▲1		74				74
オートバックスセコハン市場	4				4				4
オートバックスエクスプレス	11				11				11
オートバックスカーズ	3				3				3
国内計	588	+1	+4/▲4	—	589	+2	—	—	591

海外	23/3末	2024年3月期			24/3末
		3Q累計(実績)	23/12末	4Q(計画)	
台湾	6		6		6
シンガポール	2		2		2
タイ	49	+20/▲1	68	+11	79
フランス	10		10	▲2	8
マレーシア	5		5		5
インドネシア	3	▲3	0		0
フィリピン	3	+3	6		6
海外計	78	+23/▲4	97	+9	106

※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)

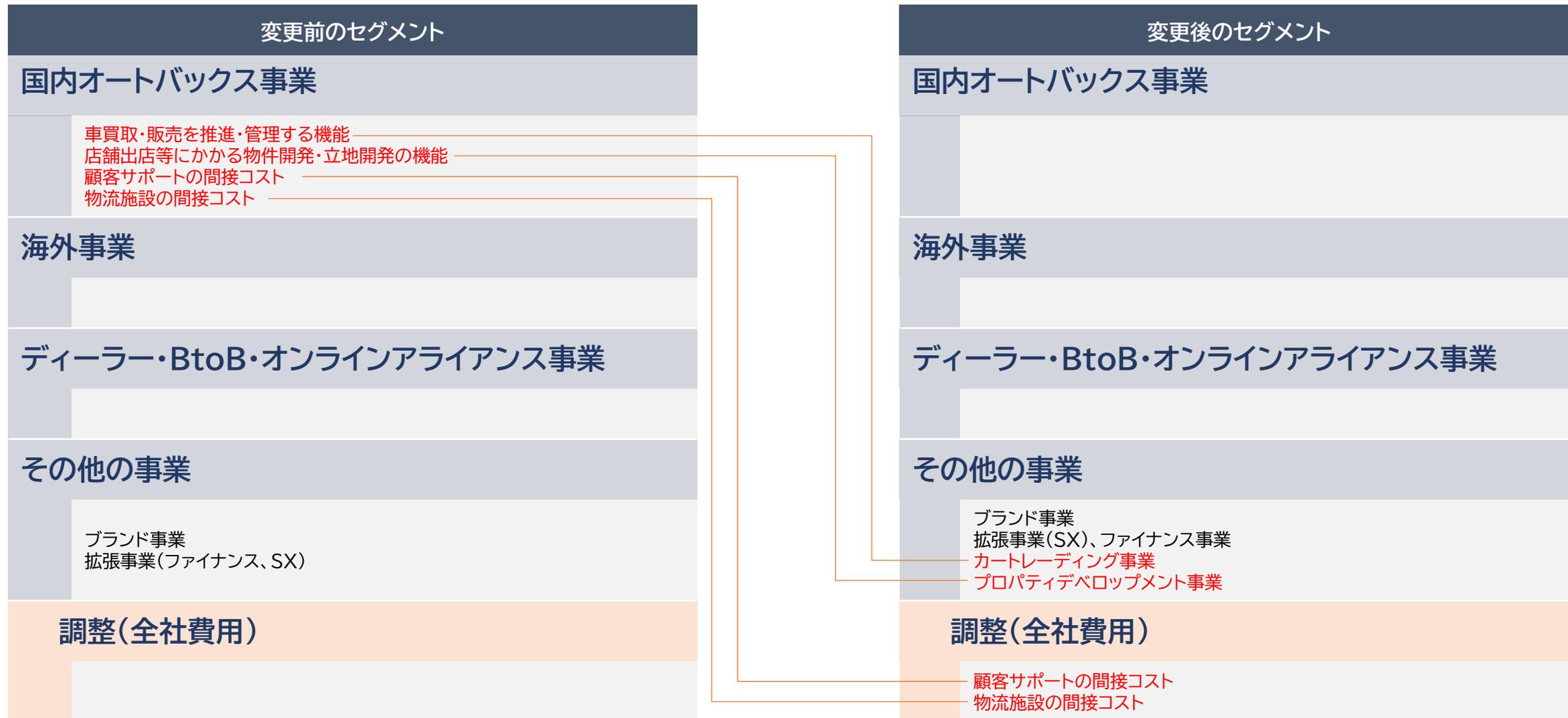


※表示単位未満は切り捨て



※表示単位未満は切り捨て

事業ポートフォリオの見直しを行い、以下のとおり、報告セグメントを変更(変更箇所:赤字)





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。