

2025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
2025年1月31日

注:当社は第3四半期において決算説明会を行っておりません。
この資料は、決算をよりご理解いただくために、参考までに作成している資料です。

2025年3月期 第3四半期累計期間業績

全体概況	P. 3
セグメント別業績	P. 4
オートバックス事業	P. 5
コンシューマ事業	P. 8
ホールセール事業	P. 9
拡張事業	P. 10

TOPICS

中期経営計画 TOPICS	P. 11
ESG・SDGsに関する取り組み	P. 15

その他資料	P. 17
-------	-------

降雪による冬季用品需要の増加や既存車のメンテナンス需要を背景に、オートバックス事業が好調。M&Aに伴う費用を一時的に計上するも、増収営業増益

(単位:億円)	2025年3月期 3Q累計			2024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	1,882		+4.8%	1,796	+0.8%
売上総利益	658	35.0%	+9.9%	599	+0.3%
販管費	559	29.7%	+9.7%	509	+2.0%
営業利益	99	5.3%	+10.6%	89	▲8.4%
営業外収支	8	0.4%	+158.2%	3	—
経常利益	107	5.7%	+15.7%	93	▲5.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	76	4.1%	▲16.1%	91	+29.4%

※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3Q累計 報告セグメント情報

(単位:百万円)		2025年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計(※1)	前期比	総括
オートバックス事業	総売上高	150,702	142,693	+5.6%	降雪の影響で国内小売が好調。上期にFC加盟法人2社を子会社化したことにより販管費が増加するも、粗利率が向上し増収増益。
	売上総利益	53,815	48,770	+10.3%	
	販管費	36,871	33,756	+9.2%	
	営業利益	16,944	15,014	+12.9%	
コンシューマ事業	総売上高	20,018	18,774	+6.6%	Hondaの正規ディーラーを運営する会社や自社ローン型中古車販売事業を行う会社を子会社化。M&A関連費用が発生するも、売上総利益が増加し増収・営業赤字縮小。
	売上総利益	5,446	4,509	+20.8%	
	販管費	6,274	5,451	+15.1%	
	営業利益	▲827	▲942	-	
ホールセール事業	総売上高	27,235	28,046	▲2.9%	降雪および車両のメンテナンス需要を背景に、エンジンオイルの卸売子会社やホイールの卸売子会社が堅調。一方で、海外卸売において国内からの輸出取引が減少し減収減益。
	売上総利益	5,448	5,692	▲4.3%	
	販管費	4,969	5,050	▲1.6%	
	営業利益	478	642	▲25.5%	
拡張事業	総売上高	6,882	6,155	+11.8%	金利引き上げおよび出店の増加に伴い不動産収入が増加。
	売上総利益	1,187	1,003	+18.3%	
	販管費	779	779	▲0.1%	
	営業利益	408	223	+82.2%	
コーポレート(※2)	営業利益	▲7,058	▲5,946	-	

※表示単位未満は切り捨て

※前期比は円単位で計算

(※1) 2024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) 「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

降雪の影響で国内小売が好調

上期にFC加盟法人2社を子会社化したことにより、販管費が増加するも粗利率が向上し増収増益

- 国内オートバックス
 - <小売> 降雪や年末年始の外出需要の増加を背景に、スタッドレスタイヤやタイヤチェーンなどの冬季用品が好調
 - <卸売> 上期にFC加盟法人2社を子会社化したことにより、卸売が減少
- 海外小売
 - <フランス> 昨年2月に2店舗を閉店した影響で売上が減少
 - <シンガポール> 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

総売上高・営業利益推移



※総売上高は、セグメント間の内部売上高を含む

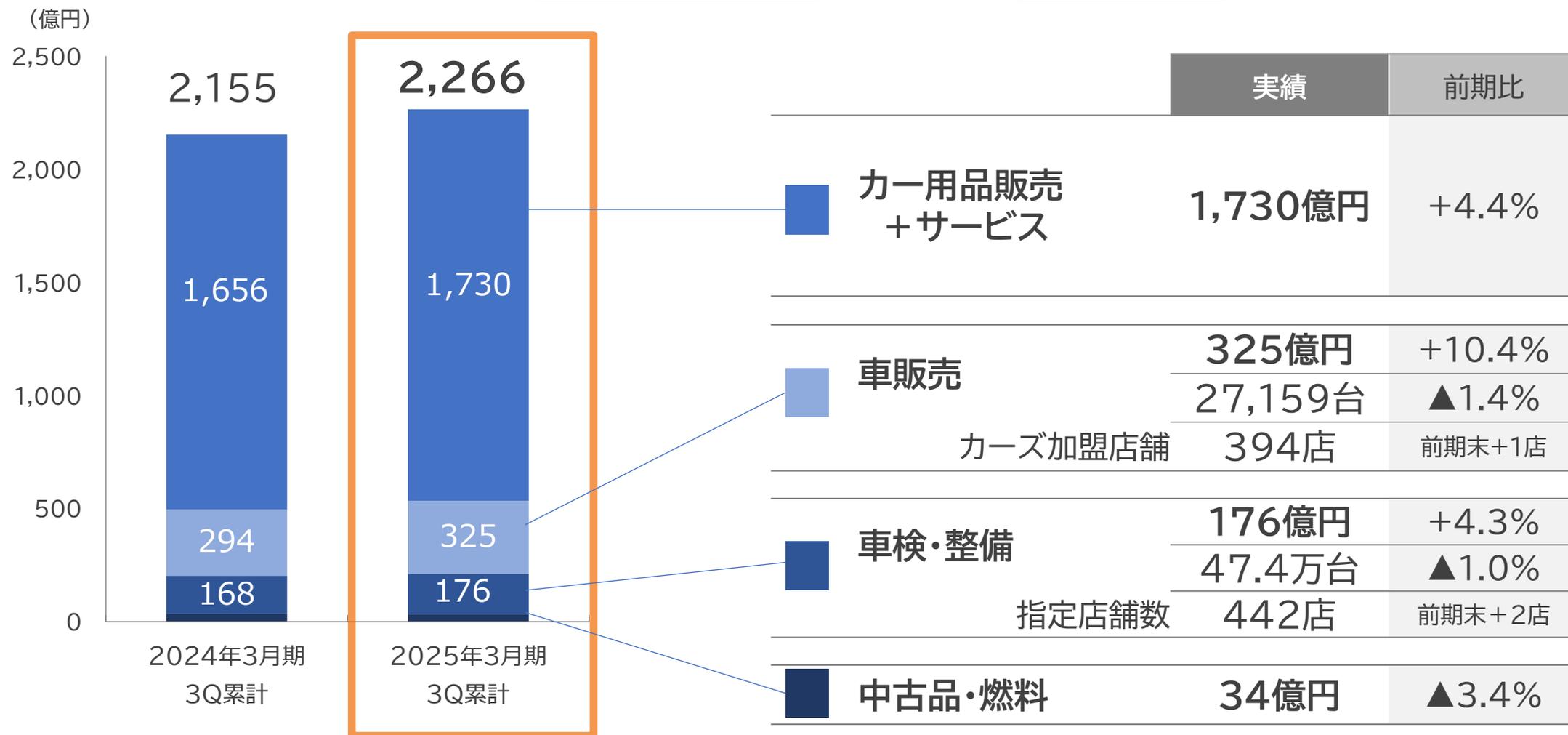
売上内訳

(百万円)	2025年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	前期比
売上高 ※1	146,797	138,745	+5.8%
小売	71,491	60,481	+18.2%
国内	63,966	52,704	+21.4%
海外	7,524	7,776	▲3.2%
卸売 ※2	75,306	78,263	▲3.8%

※1 セグメント間の内部売上高を除く

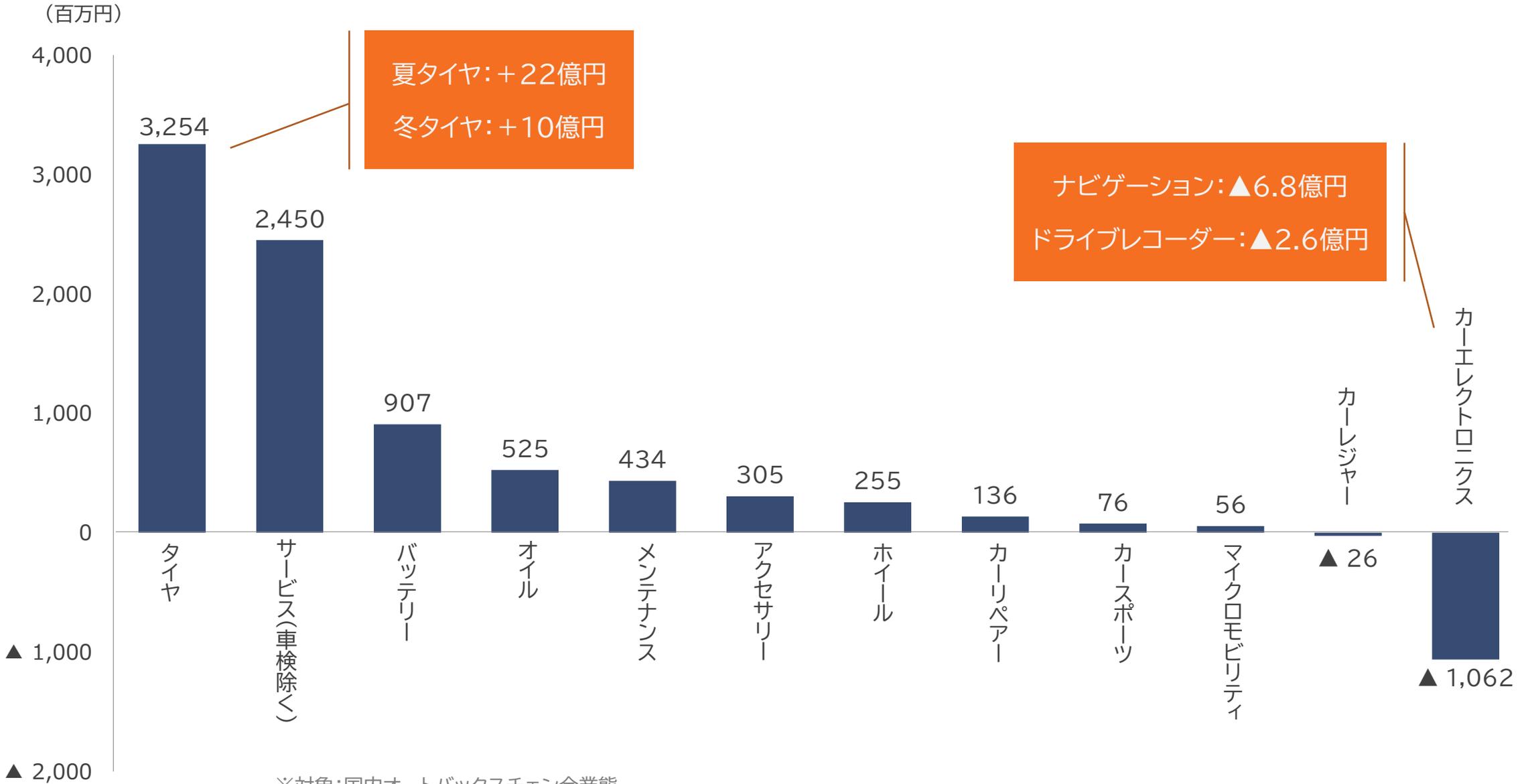
※2 卸売売上高はロイヤリティを含む

国内店舗売上高 **2,266億円** 前期比 **+5.1%**



※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、コンシューマ事業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

2025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）



※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

M&A関連費用が発生するも、売上総利益が増加し増収・営業赤字縮小

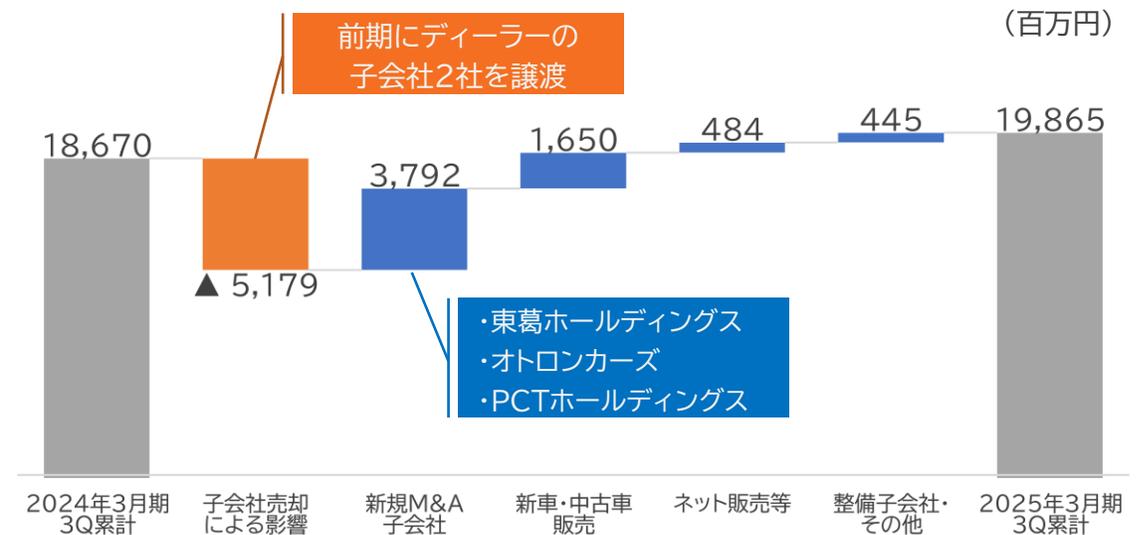
- 新車・中古車販売
新車生産台数減少の影響を受けるも、中古車は単価上昇や買取台数の増加によりオークションへの販売が好調に推移
10月1日付で、Hondaの正規ディーラー12店舗を運営する会社を子会社化
- ネット販売
前期に公式通販サイトのリニューアルやEC取扱商品の拡大を実施したことにより売上が堅調
- 整備子会社・フリート
AUTO INを運営する子会社が好調。また、メンテナンス需要を背景に、整備子会社が堅調

総売上高・営業利益推移



※総売上高は、セグメント間の内部売上高を含む

売上高増減要因

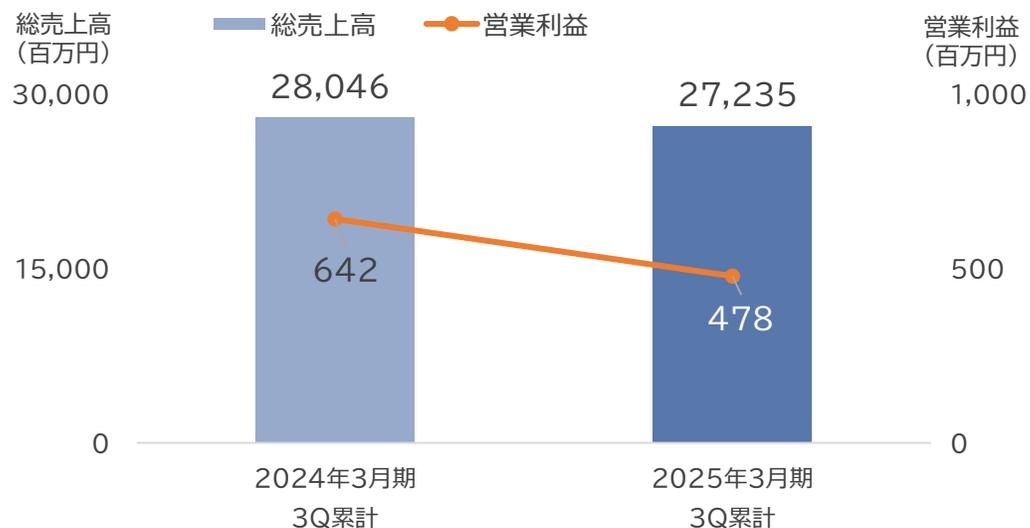


※セグメント間の内部売上高を除く

海外卸売において国内からの輸出取引が減少し減収減益

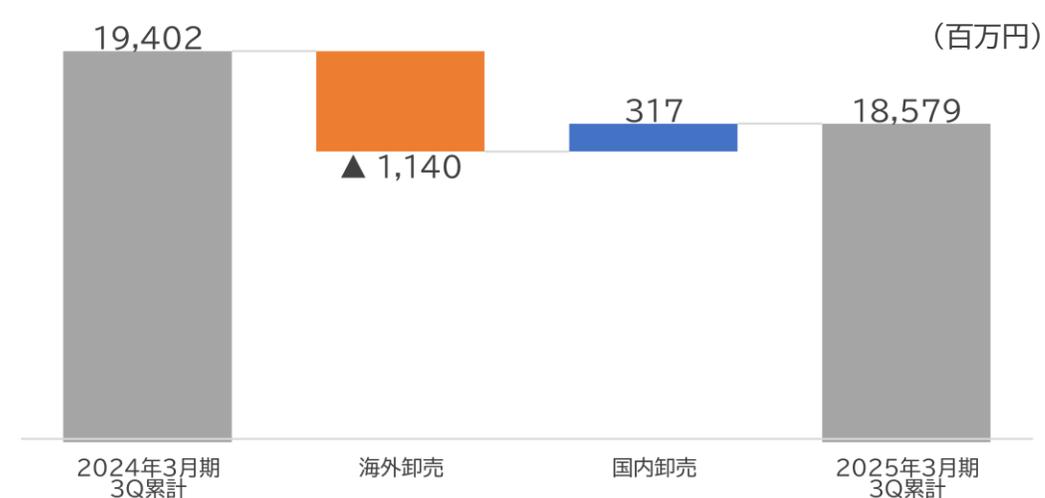
- 国内卸売
日産自動車の車種専用アイテムの販売が伸長。セブン-イレブン店舗にて、プライベートブランド「AQ.」の販売を開始。また、降雪や車両のメンテナンス需要を背景に、エンジンオイル等の卸売子会社およびホイール等の卸売子会社が堅調
- 海外卸売
 - <日本> 輸出取引が減少
 - <マレーシア> オーソライズドディーラー認定店が増加し、売上増加
 - <オーストラリア> インフレや金利上昇を背景に売上減少
 - <中国> 日本への輸出が拡大し、売上増加

総売上高・営業利益推移



※総売上高は、セグメント間の内部売上高を含む

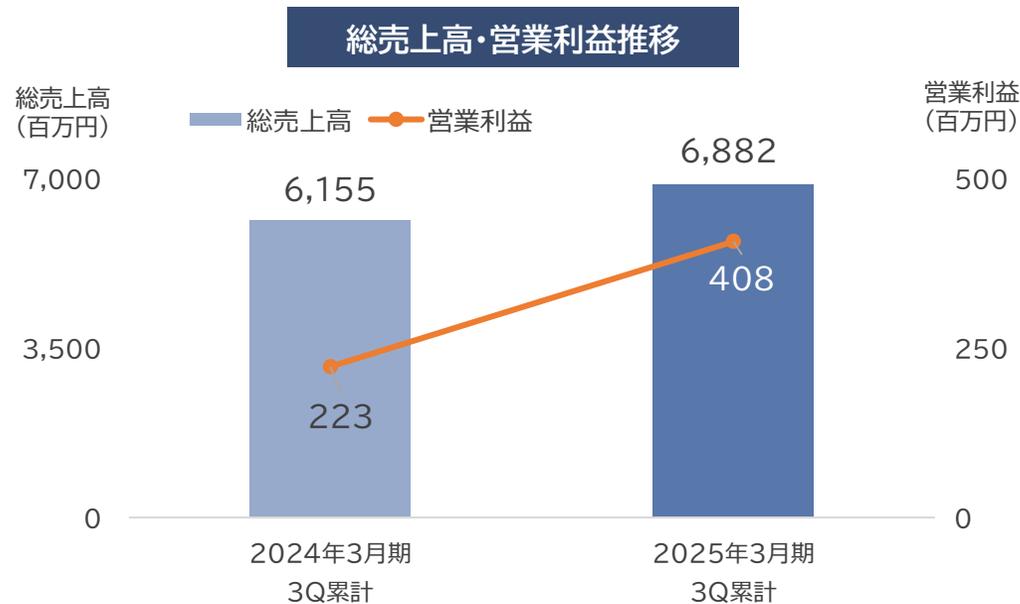
売上高増減要因



※セグメント間の内部売上高を除く

ファイナンス関連や不動産収入が好調

- ファイナンス
ローン金利引き上げにより増収
- 不動産
出店等により不動産収入が増加



※総売上高は、セグメント間の内部売上高を含む

トピックス

賃貸ガレージハウス3物件目となる「BACSPOT(バックスポット)相模原」を新築

- ・ クルマやバイクなどを愛する方に向けて、2019年に賃貸ガレージハウス事業をスタート
- ・ 賃貸ガレージハウスは、東京都足立区、埼玉県朝霞市に続き3物件目

【外観】



左：A棟、右：B棟



A棟 正面

【内装イメージ】



ガレージ内イメージ



居室イメージ

①モビリティライフを支え続ける「タッチポイントの創出」

車買取・販売専門店初の大型店 「オートバックスカーズかしわ大井」オープン

- 2024年10月、車買取・販売のオートバックスカーズ初の大型店をオープン
- 車検や整備等も可能なピットを併設。洗車・コーティングなどのメンテナンスサービスも可能



オートバックスカーズかしわ大井

中期経営計画 戦略骨子

- ①モビリティライフを支え続ける「タッチポイントの創出」
- ②モビリティライフに合わせた「商品・ソリューションの開発と供給」
- ③モビリティライフの変化に対応した「新たな事業ドメインの設定」

Honda正規ディーラーを運営する 東葛ホールディングスを完全子会社化

- 10月1日付で、千葉県内に12店舗を展開する東葛ホールディングスを完全子会社化
- 当社グループが取り扱う正規ディーラーは、Audi、BYDおよびHondaの3ブランドに



松戸東店

②モビリティライフに合わせた「商品・ソリューションの開発と供給」

セブン-イレブン店舗にて プライベートブランド「AQ.」の販売開始

- ・クルマでの来店が多い幹線道路沿いのセブン-イレブン店舗を中心に、すぐに使えるカー用品を展開

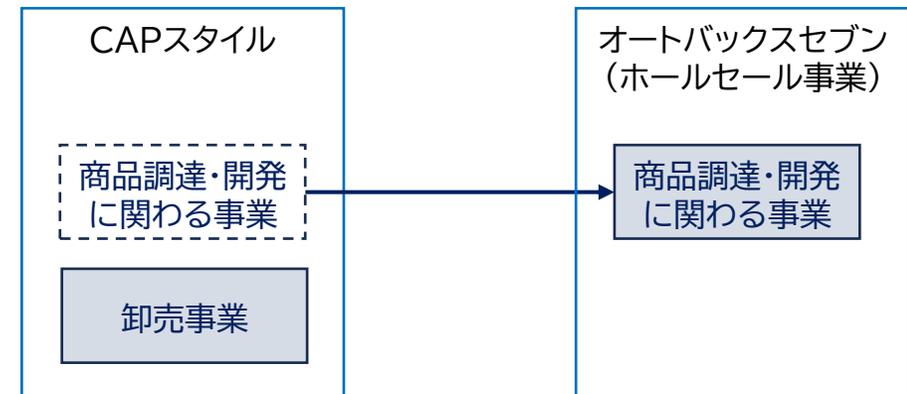


中期経営計画 戦略骨子

- ①モビリティライフを支え続ける「タッチポイントの創出」
- ②モビリティライフに合わせた「商品・ソリューションの開発と供給」
- ③モビリティライフの変化に対応した「新たな事業ドメインの設定」

商品調達・開発機能の集約のため 子会社のCAPスタイルを吸収分割

- ・2025年4月より、子会社であるCAPスタイルの商品調達・開発に関する事業を当社に統合
- ・今後も連結グループ全体でサプライチェーンの再編と最適化を目指す



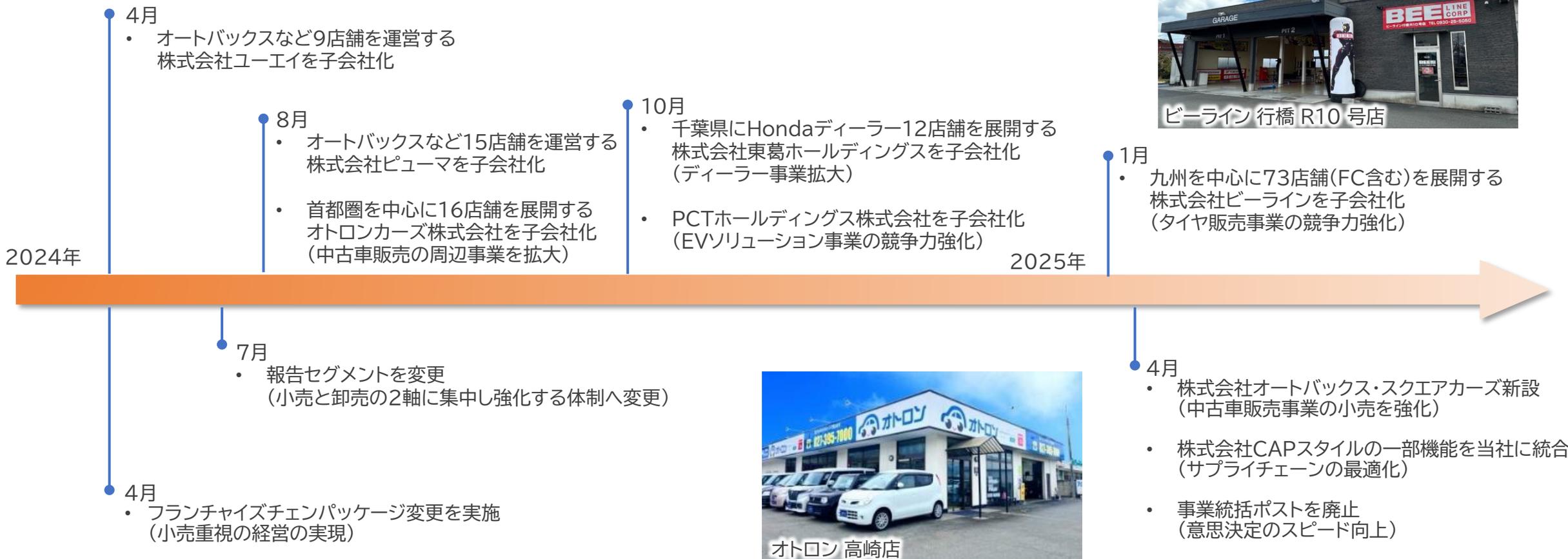
③モビリティライフの変化に対応した「新たな事業ドメインの設定」

中期経営計画 戦略骨子

- ①モビリティライフを支え続ける「タッチポイントの創出」
- ②モビリティライフに合わせた「商品・ソリューションの開発と供給」
- ③モビリティライフの変化に対応した「新たな事業ドメインの設定」

水平・垂直統合によるグループ会社化の進捗

- ・ M&Aによる周辺事業領域の拡大と事業ポートフォリオの再編による経営の効率化を加速



(参考)フランチャイズチェーンパッケージ変更

客数を増やし、店舗売上の増加が利益の源泉となる体制へ

- FC店舗と当社がより一体となって成長するため、2024年4月よりFCパッケージとロイヤリティ制度の変更を実施
- 客数・売上増加につながる全店統一施策等により、オートバックスチェーンのさらなる進化を目指す

FCパッケージ・ロイヤリティ制度変更のイメージ

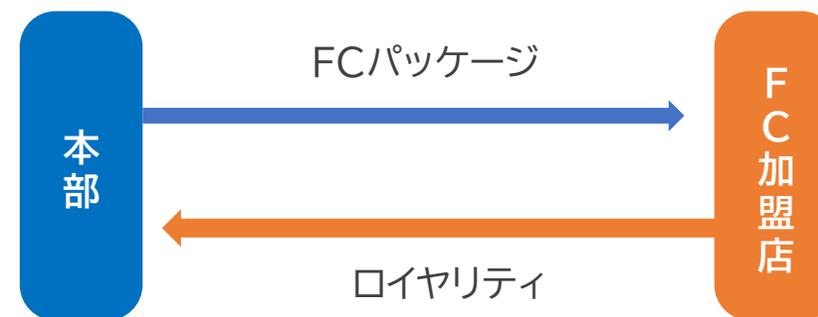
ロイヤリティ制度の変更

- ロイヤリティ引き上げと同時に店舗納入価格の引き下げを実施

FCパッケージ

- 客数、売上を増やすための仕掛けを增強
- ブランド価値を高めるための全店統一の仕組みを提供

etc.



マテリアリティ	非財務目標	範囲	KPI	2023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）	250拠点	734拠点
		連結	地域交通安全イベントの開催	9回/年	25回/年
	整備士の地位向上と育成	連結	検査員の確保と育成	510名	1,000名
		連結	2級整備士の確保と育成	726名	1,100名
		連結	EV対応教育の完了	586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	45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	73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	124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）	3万缶/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	6店舗	43店舗
		連結	EV車検の推進（車検台数）	516台/年	3,440台/年
連結	EV販売の推進（販売台数）	324台/年	2,500台/年		
成長し続ける組織・人財	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	18.4%	30.0%
		連結	女性役職者（課長以上）比率の向上	7.9%	18.0%
		連結	男性育休取得の推進	58.0%	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	既存方針定点チェック、関連方針策定・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	社内周知及び適切な開示の実施	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72名	320名	

非財務目標:クルマに関わる社会貢献の推進

令和6年9月能登半島大雨災害支援に スタッドレスタイヤ装着済み車両を寄贈

- 降雪にも安心のスタッドレスタイヤ装着車両4台を日本カーシェアリング協会に寄贈
- 2024年度の車両寄贈は合計14台に



日本カーシェアリング協会へ寄付した車両

非財務目標:交通事故ゼロへの取り組み推進

冬の交通安全啓蒙イベントを開催

- 2024年12月に石川県加賀市のサービスエリアで冬の交通安全啓蒙イベントを開催
- 降雪による事故を未然に防ぐため、タイヤチェーンの取り付け実演や、タイヤ空気圧点検を実施



布チェーンの取り付け実演



タイヤ空気圧点検



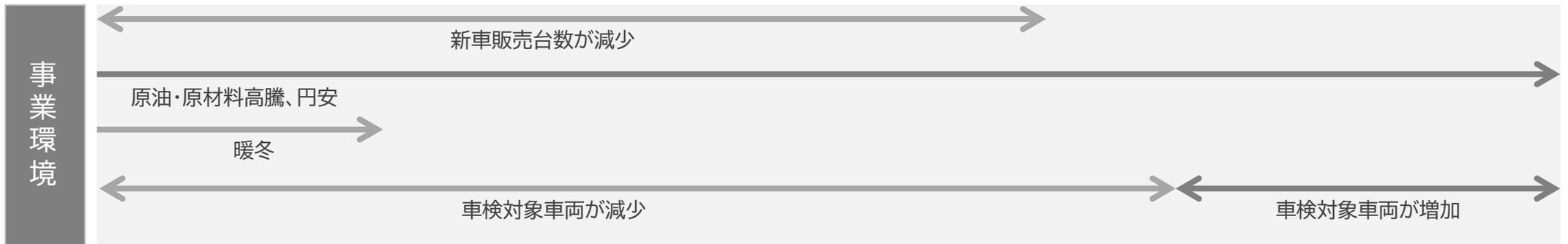
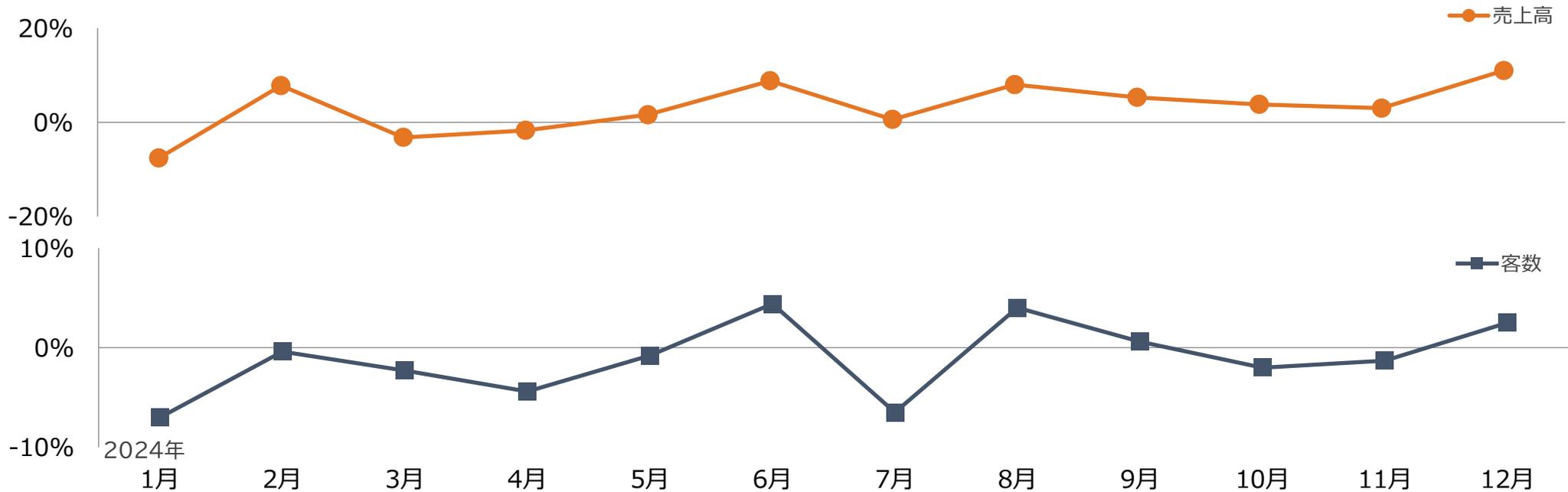
台数合計 **27,159**台 前期比 ▲**1.4%**

業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	631台
本部へ売却を委託	4,849台
店舗から直接	14,345台
業販 合計	19,825台

小売	
内訳	売上台数
中古車	5,002台
新車	2,332台
小売 合計	7,334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買取・販売

3Q累計 既存店 売上前期比 +4.6% 客数前期比 ▲0.5%



出退店の実績

国内	24/3末	2025年3月期					25/3末
		3Q累計(実績)		24/12末	4Q(計画)		
		新店	退店		新店	退店	
オートボックス	496	+13		509		509	
オートボックスガレージ	1			1		1	
スーパーオートボックス	72		-1	71		71	
A PIT AUTOBACS	2			2		2	
オートボックスセコハン市場(※1)	18(15)	+1	-1	18(15)		18(15)	
Smart+1(※2)	10(8)	+3		13(10)	+1	14(11)	
オートボックスエクスプレス	11			11		11	
オートボックスカーズ(※1)	393(391)	+2	-1	394(391)		394(391)	
国内計	1,003(414)	+19	-3	1,019(416)	+1	-	1,020(417)

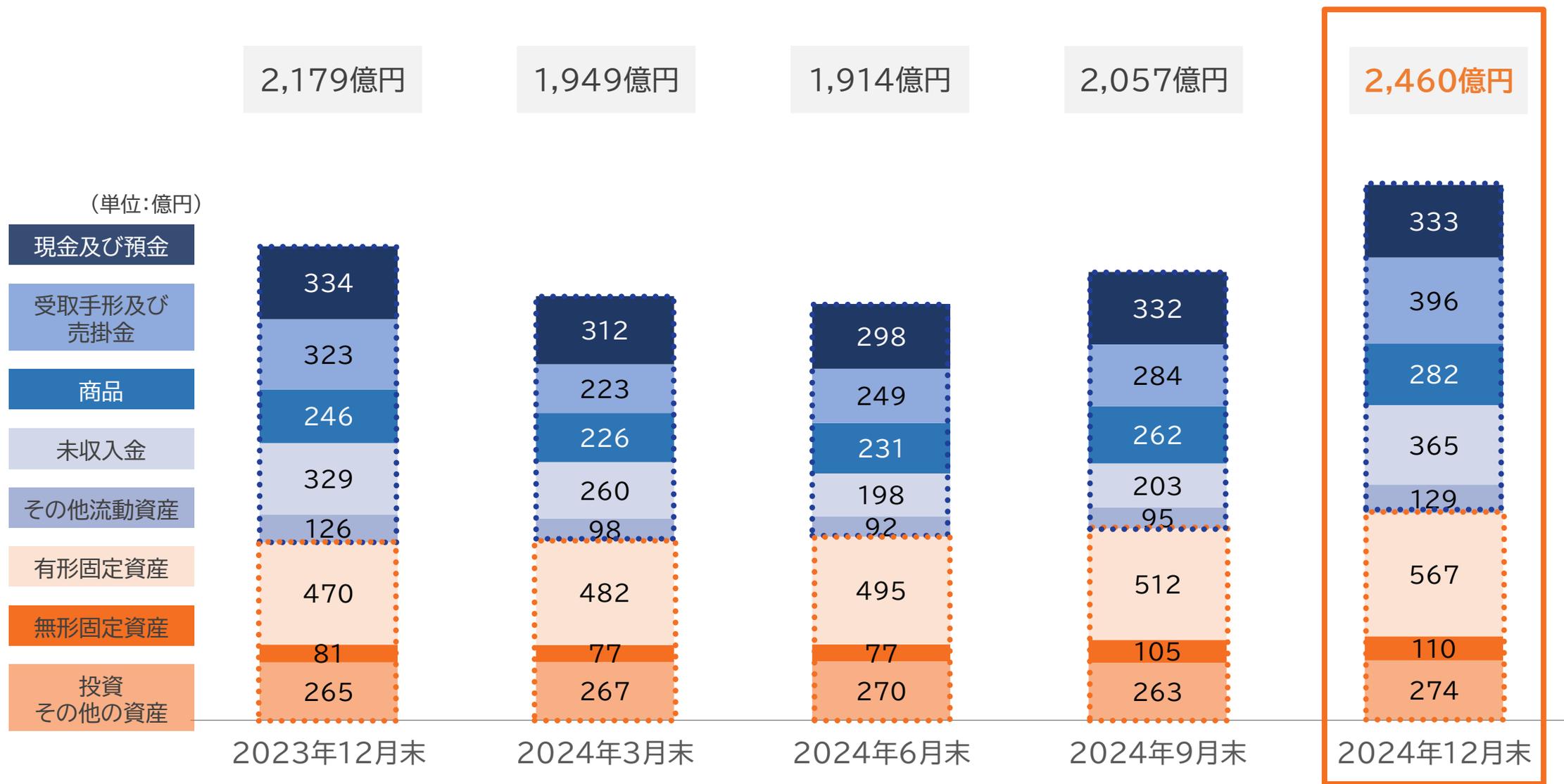
海外	24/3末	2025年3月期			25/3末
		3Q累計(実績)	24/12末	4Q(計画)	
台湾	6		6		6
シンガポール	2		2		2
タイ	82	+35	117	+10	127
フランス	8		8		8
マレーシア	5	-1	4		4
フィリピン	6		6		6
海外計	109	+34	143	+10	153

※2025年3月期の期首より併設店およびインショップを含んだ店舗数に変更し記載しております

※1()は内、併設店の数

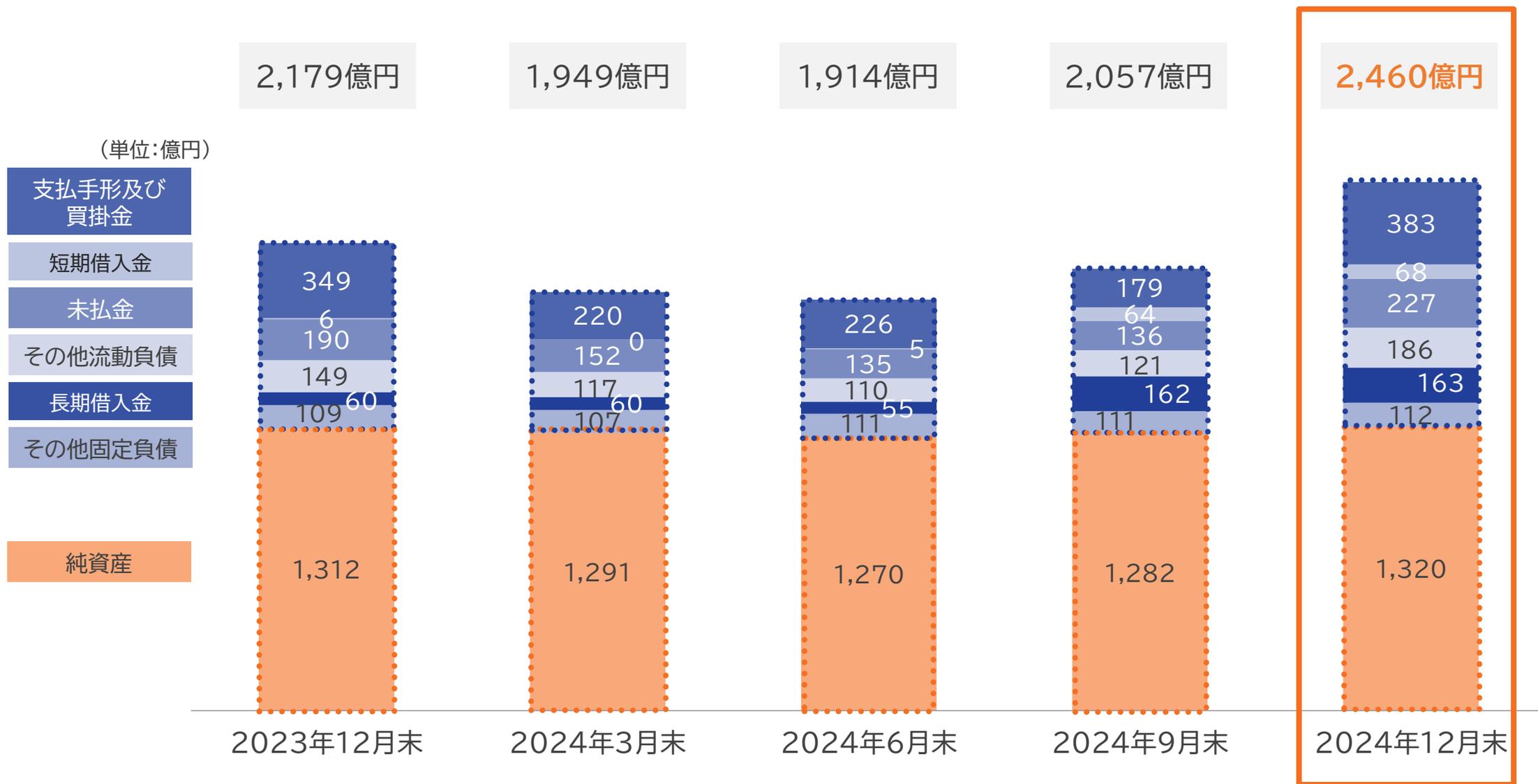
※2()は内、インショップの数

連結貸借対照表 資産の部



※表示単位未満は切り捨て

連結貸借対照表 負債・純資産の部



※表示単位未満は切り捨て



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。