

オートバックス通信

第64期 株主通信

2010年4月1日から2011年3月31日まで

Vol. **35**

常に最新技術の情報を集め、適切なアドバイスを行い、お客さまの安心・安全を念頭に、ビットサービスを提供しています。クルマのことなら何でもお任せください。

三級整備士 清國 健

スーパーオートバックス東京ベイ東雲



株主の皆さまへ

この度の東日本大震災におきまして、被災された皆さまへ謹んでお見舞い申し上げます。また、被災地の一日も早い復旧を心よりお祈り申し上げます。

当期の概況

当期の国内自動車関連消費市場は、ETC車載器の需要減、東日本大震災による消費自粛などのマイナス要因があったものの、全体としては政府のエコカー減税・補助金制度による新車販売台数の増加や、冬の全国的な降雪など、需要を押し上げる要因に恵まれました。

このような環境の中、当社グループはタイヤを中心としたカー用品の販売に当期は集中し、新車や降雪に対するタイヤホイール・タイヤチェーンの需要を確実に取り込みました。また、新車の販売、カーナビゲーションおよびロングドライブグッズの販売に注力するとともに、海外事業の業績改善に努めました。

その結果、当期の連結業績は売上高が前期比1.5%増の236,350百万円、営業利益が前期比17.9%増の11,988百万円、当期純利益が前期比5.4%増の6,179百万円となり、増収増益を達成することができました。

中期経営計画の進捗状況と次期の見通し

当社グループは、「クルマのことならオートバックス」の実現を目指し、昨年5月に「オートバックス2010 中期経営計画」を策定しました。初年度となる当期は、全従業員が一丸となって「店舗収益率と市場シェアの向上」に取り組みました。特に、「売場改革」・「接客改革」の進捗は計画を上回り、お客さまからも評価をいただいております。これは、中期経営計画の方向性が正しいことを示しており、確



かな手ごたえを感じています。

2012年3月期は、東日本大震災に伴う消費マインドの低下、高速道路料金の上限割引制度の中止など、懸念材料が多く不透明な状況となっています。当社グループは、「売場改革」・「接客改革」、新規出店による市場シェアの向上に一層のスピードをもって取り組み、中期経営計画の達成を目指します。

なお、当期の配当につきましては、基本とする「連結自己資本配当率(DOE)3%」を維持しつつ、業績を勘案して従来どおり株主還元強化の方針にのっとり、1株当たり年間で10円増配となる135円を実施させていただきました。次期につきましても、1株当たり年間で5円増配の140円を予定しています。

今後とも当社グループへの変わらぬご厚情とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2011年6月

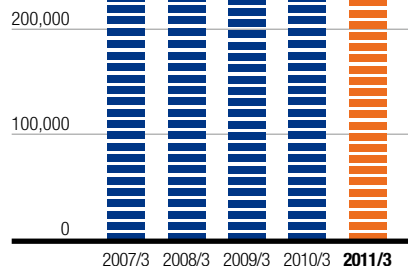
代表取締役 社長執行役員

涌田 節夫

連結売上高

(百万円)

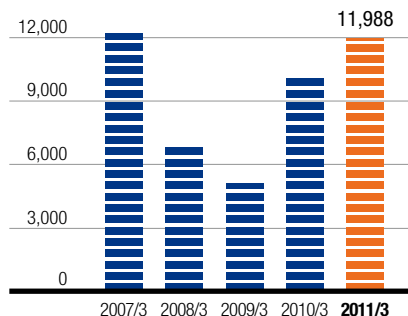
300,000



連結営業利益

(百万円)

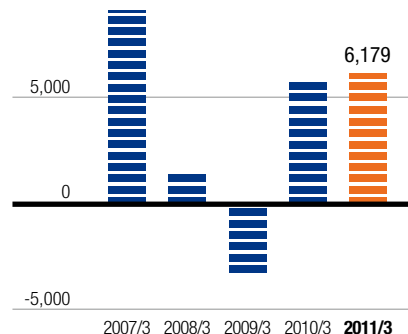
15,000



連結当期純利益

(百万円)

10,000



「東日本大震災」への対応と現状について

店舗の状況について

震災当初、商品の落下や建物への損害等の被害により、一部の店舗（東北・関東地方）が営業停止となりましたが、多くの店舗が営業を再開しております。

	3/12時点	5/12現在
営業停止（店舗数）	35	2*

*復旧作業中であり、数カ月での再開を目指しています。

従業員の安否について

フランチャイズ加盟法人を含む当社グループ従業員の安否については、全員の無事を確認しています。

物流センターの稼働状況について

当初、東日本ロジスティクスセンター（千葉県）の物流セン

ター機能および配送業務が被災により停止しておりましたが、5月2日に稼働を再開しました。

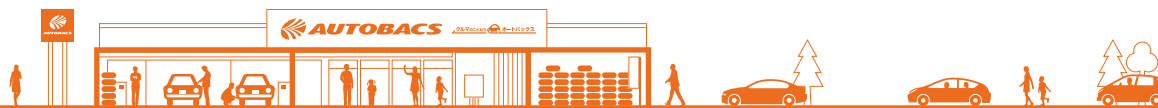
節電対応について

店舗看板の一部消灯、店内・事務所内の照明の間引き、東日本ロジスティクスセンターの稼働日の削減など、店舗・本部それぞれにおいて積極的な節電に取り組んでいます。

支援活動について

実施期間	支援内容
3/14	日本赤十字社を通じて1億円の義援金を寄付
3/14以降順次	支援物資の提供： ・自動車用携帯電話用充電器 約39,000個 ・インバーター 約5,000個
3/14以降	募金活動（4/30までに14,989,083円を寄付）*

*全国のオートバックスグループ店舗およびFC加盟法人各社
ならびにオートバックスセブン各拠点で実施



中期経営計画の進捗状況

当社グループは、「クルマのことならオートバックス」の実現を目指し、全従業員一丸となって中期経営計画の達成に向け、その歩みを着実に進めています。

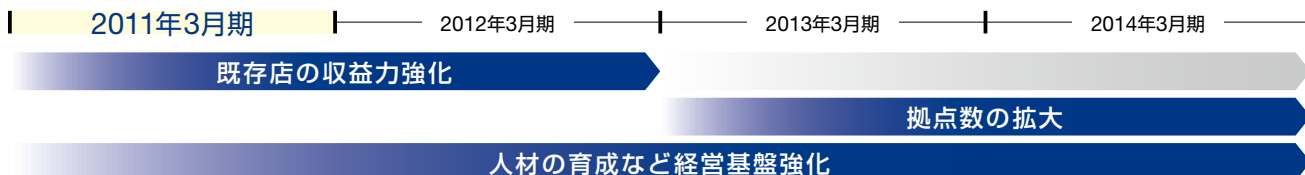
基本方針

事業戦略

軸足を「国内FC事業」に置き、**抜本的に強化**することで、市場シェアと店舗収益率の向上を実現する

財務戦略

積極的な事業投資と株主還元強化により、株主価値のさらなる向上に努める



売場改革

既存店の売場改革をスタートして1年が経ちました。当期は期初計画を上回る141店舗の改装を実施。お客さまの利便性を向上させたことによる改善効果も出てきました。次期は、約220店舗の改装を計画しています。お客さま視点での売場改革をさらに加速させ、店舗収益率の向上に努めていきます。

店舗改装の進捗状況

計画

100 店舗

実績

141 店舗

情報サインにメリハリ



「分かりやすさ」を追求

カウンター機能の集中



相談+精算+受付

「聞きやすさ」をアップ

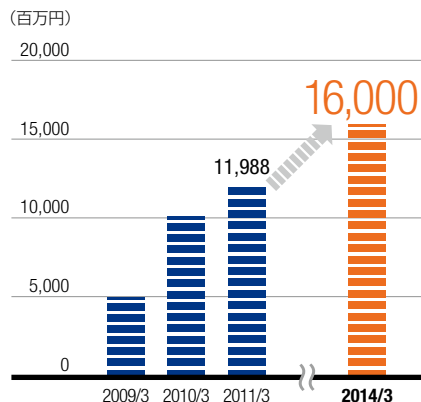
売れ筋商品の情報提供



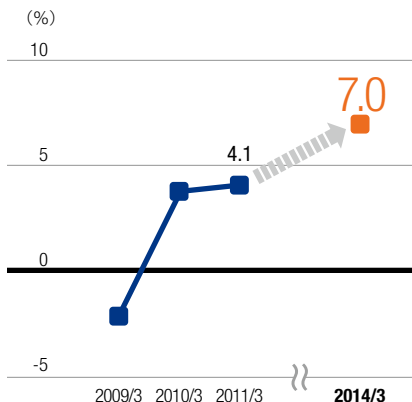
「選びやすさ」を追求

中期経営計画目標

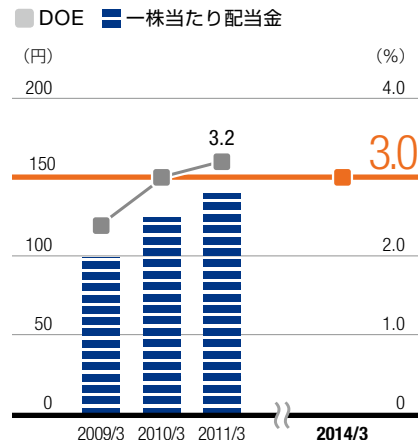
営業利益



ROE (自己資本利益率)



DOE (株主資本配当率)



売場改革の改善効果

買上比率

来店客数の購買割合
(レジ通過人数 ÷ 来店客数)

改装前

54.9%



改装後

58.2%

主通路通過率

来店顧客が主通路を通過した割合
(主通路通過客数 ÷ 来店客数)

35.3%



50.2%

接客対応率

来店顧客に対する接客した人数の割合
(接客人数 ÷ 来店客数)

30.0%



46.5%

※調査実施6店舗の平均値

店舗収益
向上策
2

接遇改革

売場において一番大切なことは、お客さまに接している店舗スタッフの対応です。お客さまに気持ち良く買い物をしていただくために、専門部隊による接遇研修の実施を継続して行っていきます。

接遇研修受講者数の進捗状況

計画

3,000名



実績

3,755名



「小商圏型店舗」の新規出店を開始

多くのお客さまが車検および各種メンテナンス商品の購入や交換において、近さを理由に店舗を選んでいました。また、現在のオートバックス業態では、出店余地が少なくなってきたこともあり、市場シェアの向上を図るためには、新しい店舗モデルが必要です。そこで、今までより商圏を狭く設定し、既存商圏の隙間に出店できる「小商圏型店舗」の新規出店を開始しました。

タイヤやオイル交換、車検の受付サービスを強化する一方で、品揃えは高額品を減らしベーシックな商品に絞り込みます。周辺のオートバックスグループ店舗との連携も想定した店舗網を構築していくとともに、売場改革で培ったノウハウを新店舗づくりに活用していきます。

当期は3店舗の出店を実施しました。次期は標準型店舗を含め31店舗の出店を目指し、「小商圏型店舗」モデルの早期確立に努めていきます。

小商圏型店舗

標準型店舗

売場面積	約120～150坪	約200～250坪
商圏	約3～5km	約10km
商圏人口	10万人以下	10万人以上
取扱商品	メンテナンス商品 が中心 (消耗品・小物品・車検受付など)	充実した品揃え (カー用品、車検受付、 メンテナンスなど)



オートバックス小浜店(福井県小浜市)
2011年3月26日オープン



オートバックス函館広野店(北海道函館市)
2011年3月31日オープン



オートバックス十日町店(新潟県十日町市)
2011年4月22日オープン

IR・広報部からのお知らせ

株主通信の体裁変更のご案内

株主の皆さまとのコミュニケーションを深めるため、昨年度の株主総会招集通知の刷新に続き、今回より第2四半期を除く株主通信の体裁を変更いたしました。観音開きにすることにより、一覧性を高めると同時に、内容面の見直しも図っています。皆さまからいただいたアンケートの結果を基に、掲載する内容のポイントを絞り込むとともに、店舗や従業員についてよりご理解いただけるような冊子を目指しています。今後も株主の皆さまからのご意見を反映してまいります。

IRのさらなる充実に向けて

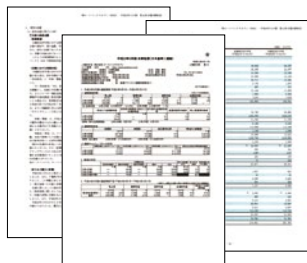
当社ではIR・広報部が主体となり、個人投資家向けIR活動の強化に取り組んでいます。具体的には、証券会社などが主催する個人投資家説明会への参加やインターネットにおけるIR情報の充実化、利便性の向上などを通じて、株主の皆さまに当社を今まで以上にご理解いただきたいと考えております。加えて、初めて当社に興味を持つ投資家の方々に、当社への理解を深めていただくためにも、今後もホームページにおいては魅力的なコンテンツの掲載を充実させてまいります。

当社ホームページでは、
以下のようなIR情報を掲載しています。

オートバックス IR

検索

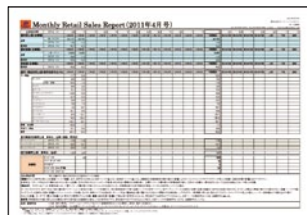
(URL: www.autobacs.co.jp/ja/ir)



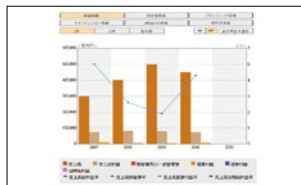
決算短信



決算説明会資料・動画



月次情報



グラフジェネレータ
(お好きな項目でグラフを作成することができます。)

紙媒体での資料をご要望の方は
下記までお問い合わせください。
IR・広報部：03-6219-8718
E-mail: investors@autobacs.com

「携帯シャワー SP01 5L」

オートバックスグループ・プライベートブランド商品である「携帯シャワー SP01 5L」は、①水道のない場所で利用可能、②軽量(本体重量1kg)かつコンパクト設計で持ち運びしやすい、③電源(電池)不要の加圧式を採用などの特長を備えています。洗車や各種レジャー時、ガーデニングでの散水など、多様な用途にご利用できます。



「携帯シャワー」を抽選で20名さまにプレゼント!

応募要項

官製はがきに下記①～⑤を明記の上、宛先住所までご送付ください。
なお、当選者の発表は、賞品の発送をもって代えさせていただきます。
(ご応募いただいた方の個人情報を本プレゼント企画の連絡以外の目的で使用することはありません。)①氏名②郵便番号/住所③電話番号④年齢⑤今後オートバックス通信で取り上げて欲しいテーマ、欲しいプレゼントなど

宛先

〒135-8717
東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲キャナルフロント
オートバックスセブンIR・広報部
「オートバックス通信 vol.35 携帯シャワープレゼント」係

応募締め切り

2011年7月31日(当日消印有効)

株主優待制度について

当社では、より多くの株主の皆さまに“オートバックスセブングループ”の魅力を知っていただくため、1,000円(消費税込み)のお買い上げ毎に1枚ご利用いただける株主優待券(300円値引)を進呈しております。

株主優待の内容

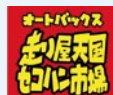
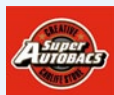
所有株数	株主優待券
100～999株	25枚
1,000株以上	50枚

株主優待券の発送日

- 3月31日現在の株主様 …… 6月下旬発送
- 9月30日現在の株主様 …… 12月上旬発送

※単元株数以上を所有し、株主名簿に記載されている株主さまを対象

株主優待のご利用可能店舗



株主優待券は、車検・整備(基本料・工賃・部品代など)にもご利用いただくことができます。ただし、メンテナンスパック、燃料、車両、廃タイヤ処分料、リサイクル料にはご利用いただけません。詳しくは、優待券の裏面をご参照ください。

お問い合わせ先

●IR情報に関するお問い合わせ先

IR・広報部
電話: 03-6219-8718 E-mail: investors@autobacs.com

●住所変更等、株式事務に関するお問い合わせ先

住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先: 0120-176-417



この株主通信は、大豆油インキで印刷しています。

AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

株式会社オートバックスセブン

〒135-8717 東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲キャナルフロント