

衝撃～しょうげき～

# Show Get-key

第60期 事業報告書 2006.4.1から2007.3.31

オートバックスセブン  
株主通信

vol. **19**



オートバックスグループの大義

# 「車好きのユートピアを創る」 「世界中のドライバーを車好きに変える」

二つの大義を実現するため、私たちオートバックスグループは、  
お客様の満足のためにカーライフスタイルの創造に挑戦し続けます。

オートバックスグループのビジョン

# 「車のことなら何でもお任せ」

全てのドライバーのご要望にお応えできるよう、  
私たちはトータルカーライフサービスの充実をさらに加速させていきます。

## Contents 目次

Financial Highlight 決算ハイライト	1	Topics トピックス	12
CEO Message ごあいさつ	2	Financial Section 財務報告	14
Special Feature トータルカーライフサービスのさらなる加速に向けて	4	Corporate Data 会社情報	20
AUTOBACS Close Up オートバックスのトータルカーライフサービス	8	Questionnaire アンケートのお願い	21
Special Report オートバックスのコーポレートガバナンス体制	10	Investor Information 株式情報	22

### 見直しに関する注意事項

この株主通信に記載してある戦略や今後の事業展開など歴史的事実に基づいていない部分は、現在入手可能な情報から得られた経営者の判断に基づいたものであり、実際はさまざまなリスク要因の変化により異なる結果となることがあります。

### 個人情報保護方針

株式会社オートバックスセブンは、個人情報保護の重要性に鑑み、個人情報を適切に保護するため、「個人情報の保護に関する法律」を遵守し、個人情報を適切かつ安全に取り扱います。

# Financial Highlight

## 決算ハイライト

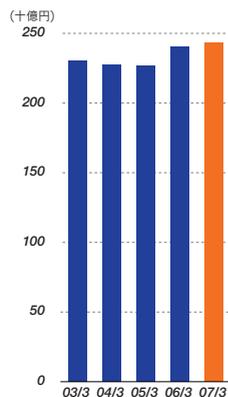
### 2007年3月期の決算ハイライト

売上高 +1.0% ↗ <b>2,425億32</b> 百万円	経常利益 -3.5% ↘ <b>163億23</b> 百万円	1株当たりの配当金 +6円 ↗ <b>58</b> 円	総店舗数 +6店舗 ↗ <b>538</b> 店舗 (海外21店舗含む)
---------------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------	--

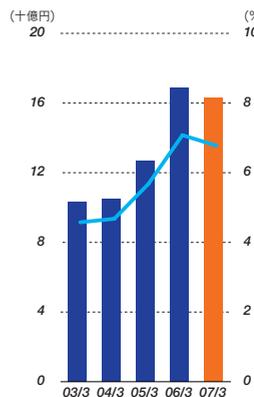
単位:百万円

	第58期 (自2004年4月1日 至2005年3月31日)	第59期 (自2005年4月1日 至2006年3月31日)	第60期 (自2006年4月1日 至2007年3月31日)	増減率(%)
売上高.....	226,779	240,207	<b>242,532</b>	+1.0
卸売部門.....	133,384	139,543	<b>138,586</b>	-0.7
小売部門.....	93,395	96,865	<b>100,151</b>	+3.4
その他.....	-	3,798	<b>3,793</b>	-0.1
経常利益.....	12,694	16,922	<b>16,323</b>	-3.5
当期純利益.....	2,928	7,860	<b>9,165</b>	+16.6
1株当たり情報(円):				
当期純利益.....	79.85	210.36	<b>239.01</b>	+13.6
配当金.....	45.00	52.00	<b>58.00</b>	+11.5
純資産.....	4,196.25	4,178.23	<b>4,394.15</b>	+5.2
総資産.....	203,224	227,707	<b>240,627</b>	+5.7
純資産.....	148,982	161,535	<b>168,650</b>	+4.4

#### 売上高

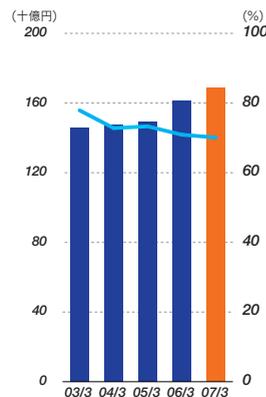


#### 経常利益



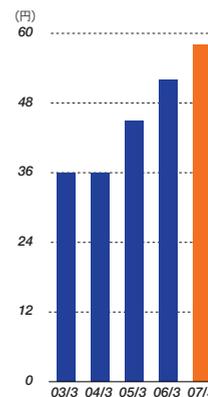
— 売上高経常利益率(右目盛)

#### 純資産



— 純資産比率(右目盛)

#### 配当金



## 「トータルカーライフサービス」の 充実をさらに加速



株主の皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

オートバックスセブンの第60期業績報告を兼ねる株主通信「Show Get-Key」Vol.19をお届けします。

当社グループはこの2年間、「トータルカーライフサービス」の充実を図ることにより、新たなビジネスの柱を構築してきました。企業にとって成長性の追求は最も重要な使命の1つです。加えて、法令遵守の徹底と高い企業倫理の醸成はもとより、環境保護や地域社会の発展などに貢献し、常に社会から信頼される存在であることが求められています。私はこの2つの要素をバランスよく噛み合わせていくことが、当社グループの大義である「車好きのユートピアを創る」「世界中のドライ

バーを車好きに変える」につながっていくと考えています。

今号では、当社グループ成長のための戦略である「トータルカーライフサービス」についてわかりやすく解説するとともに、あらゆるステークホルダーの皆さまから一層の支持と信頼を獲得することを目指したコーポレートガバナンスの取り組みをご報告します。

### ■ 第60期(2007年3月期)の業績報告

当期のカー用品業界は、普通乗用車の新車販売台数の減少やガソリン価格の高騰などにより全般に需要が低調であったことに加え、記録的な暖冬など天候不順の影響により、例年に比べて厳しい市場環境が続きました。

このような状況下において、当社グループは中期経営計画の3つの事業戦略に基づき、国内ではコア事業である「カー用品販売」の強みを活かしつつ、「車検・整備」「車販売」を新たな事業の柱に育成すべく、グループ一丸となって事業展開に取り組みました。

その結果、当期の連結業績は、売上高2,425億32百万円（前期比1.0%増）、経常利益163億23百万円（同3.5%減）、当期純利益91億65百万円（同16.6%増）となりました。将来を見据えた戦略的な費用計上による経常利益の減少により、売上高／経常利益ベースでは増収減益となったものの、売上高／純利益ベースでは増収増益を達成することができました。

当期の連結業績に関しては、カー用品の売上減少を、車検・整備や車販売の積極展開、既存店舗の収益改善策、国内外店舗網の拡大による収益貢献効果などによりカバーできており、中期経営計画に基づく各種施策の成果は着実に現れていると評価しています。

## ■ 株主還元策

当社は、株主の皆さまに対する安定的かつ継続的な利益還元を経営の最重要課題のひとつと認識しています。当期の期末配当金については、売上高／純利益ベースで増収増益となった連結業績結果を踏まえ、1株当たり30円（前年同期比4円増配）とさせていただきます。これにより、1株当たり中間配当金28円とあわせて1株当たり年間配当金は、前期比6円増配の58円となりました。

また、当社は当期において、総額19億32百万円、40万1,165株の自己株式の取得を実施しましたが、今後も資産収益性向上の観点から、市場動向に応じた弾力的な自己株式の取得を検討していきます。

## ■ 中期経営計画の進捗状況

2006年3月期からスタートした中期経営計画は、当期末で折り返し地点となる2カ年目が終了しました。この間、3つの事業戦略はそれぞれ順調に進捗しており、当期においてもさまざまな成果が得られています。

「エリアドミナント戦略」では、エリア特性に応じて複数の業態や店舗を組み合わせた店舗の最適配置による成功事例がいくつかのエリアで見られています。また、中部・愛知エリアではフランチャイズ法人の壁を超えたエリア施策・店舗間連携が大きな効果をあげています。

「トータルカーライフ事業戦略」では、生涯顧客作りをテーマに車検・整備と車販売を強化するなかで、“車検・整備、車販売もオートボックス”という認知が向上し、カー用品販売とのシナジー効果による売上も増加してきました。

「海外事業戦略」では、拡大するエリアを欧米と中国、その他のエリアを維持するエリアと位置づけ、それぞれの特性に応じた戦略を展開してきました。その結果、各地域の改善への施策が明らかになり、その対応が進むにつれて、店舗収益も改善に向かっていきます。

中期経営計画は今期を含めて残すところ2カ年となりましたが、当社グループは引き続き「エリアドミナント戦略」「トータルカーライフ事業戦略」「海外事業戦略」を着実に遂行し、最終年度となる2009年3月期の経営目標に掲げた、国内チェーン売上高3,600億円、連結経常利益180億円、連結Mauqe<sup>※</sup>45億円の達成を目指します。株主の皆さまにおかれましては、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。

2007年6月

住野 公一

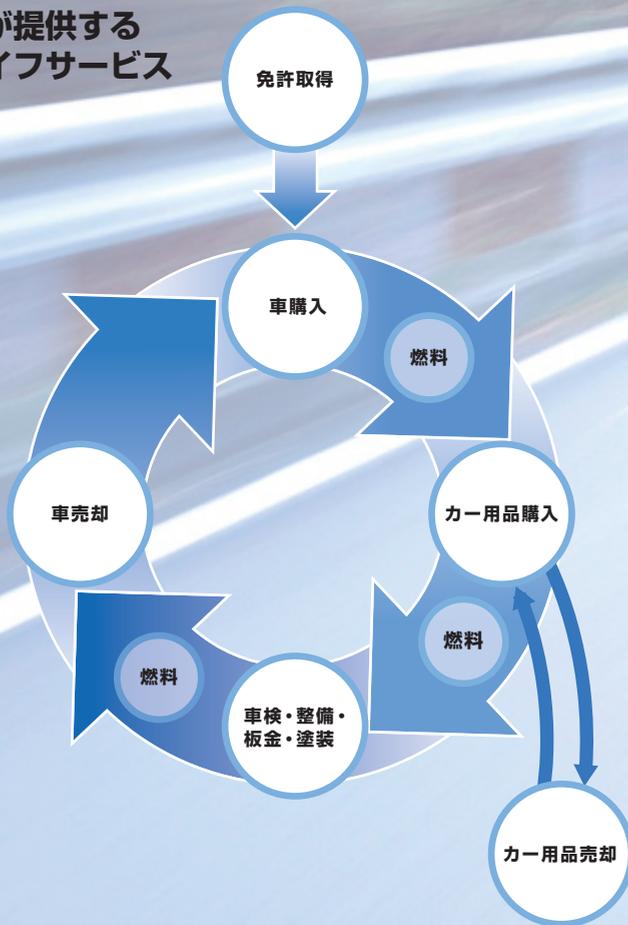
代表取締役 CEO

※Mauqe (Measurement of AUTOBACS Universal Quality Earnings) とは、当社独自の収益性指標です。Mauqe＝経常利益－事業資産×ハードルレート (8.8%)



# トータルカーライフサービスのさらなる加速に向けて

オートボックスが提供する  
トータルカーライフサービス



オートバックスグループでは、カーライフスタイルの創造者として、「カー用品販売」から「トータルカーライフサービス」への転換、充実を加速していきます。そのため従来のコア事業である「カー用品販売」の強みを活かし、「車販売」および「車検・整備」に加え新たな顧客層を獲得するビジネスの開発も積極的に進めています。オートバックスグループはお客様のカーライフをありとあらゆる面からサポートすることで、車のことなら何でもお任せしていただける存在に進化していきます。

### オートバックスの目指すトータルカーライフサービスとは

オートバックスグループは「トータルカーライフ戦略の加速」を経営方針に掲げ、トータルカーライフサービス業として、「車検・整備」「車販売」を強力に推進し、新たなビジネスモデルの模索を進めることでさらなる企業価値の最大化に努めています。

トータルカーライフサービスとは、免許取得にはじまり、車の購入、燃料購入、カー用品の販売・取り付け、車検・整備、板金・塗装、さらには車の買い替え、カスタマイズという、お客様のカーライフのあらゆるステージをサポートすることです。現在、お客様の利便性の向上や、より楽しいカーライフの創造のため、「カー用品販売」に、「車販売」「車検・整備」を組み合わせることで、これまでに接点のないお客様の取り込み、生涯顧客作りに取り組んでいます。

「車販売」は、お客様のカーライフの扉を開く、トータルカーライフサービスの入口として重要な役割を果たすものです。そのため、車販売を取り扱う「オートバックス・C@RS」コーナーの導入店舗数を国内517店舗中70%にあたる362店（2007年3月末現在）にまで拡大しました。さらには販売パッケージの整備や従業員の販売スキルの向上に積極的に取り組んでいます。加えて、より多くのお客様に「オートバックスで車も買える」ことを認識していただくため、テレビCMなどの広告を活用し、認知度向上を図っています。これらの取り組みの結果、

当期の車販売台数は1万5,403台（前期比4,482台増加）と順調に増加しています。

「車検・整備」は、国に代わって車検を行うことができる指定認証工場資格の取得店舗数は237店となり、検査員資格取得者数とともに増加しています。また、車検・整備、板金・塗装を専門とする施設である「テクノキューブ」の展開を促進することで、作業効率の向上と車の定期点検などへの積極的なアプローチを図り、車検および車販売の新たな需要の獲得につなげています。

これらインフラ整備とテレビCMや店舗における販売促進活動により、当期の車検台数は28万5千台（前期比4万5千台増加）となりました。

このようにコア事業であり、強みでもある「カー用品販売」を軸に、カーライフの入口としての「車販売」と車を維持し続けるための「車検・整備」が相乗効果を発揮することこそ、トータルカーライフサービスの狙いと言えます。

このようにオートバックスグループは、お客様のカーライフの入口から出口にいたる、すべてのサービスをワンストップで提供することを将来的な目標とし、さらなる成長を遂げていきます。

# トータルカーライフサービスを支える サービスラインナップ

お客様のカーライフをトータルにサポートするサービスラインナップを紹介します。

## 自動車教習所の運営

運転免許証の取得はカーライフの第一歩です。当社は、東京都内に2カ所の自動車教習所を運営しており、第一歩目からお客様のカーライフをサポートします。

## 車の販売・買取

車販売コーナー「オートボックス・C@RS」を全国362店舗に設置し、国内外メーカーの新車および中古車を販売しています。もちろん車購入時には、お客様の好みに合わせて店舗で取り扱うカー用品を同時に購入し、取り付けることも可能です。さらに、個人向けリースやオリジナル・カスタムカーブランド「monoCRAFT」シリーズも展開するほか、スムーズに車を乗り換えられるよう、中古車の買取も行っています。

## カー用品の販売

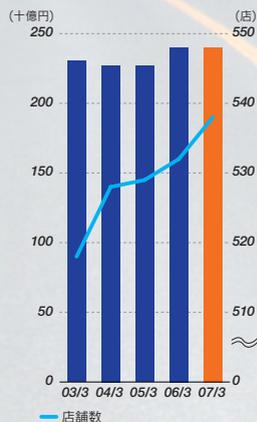
オートボックスグループのコア事業である「カー用品販売」は、商品の販売だけではなく、取り付けが必要な商品は店舗併設のピットで取り付けも行っています。

さらに「オートボックス走り屋天国セコハン市場」では、グループ内各店舗で下取りした中古カー用品などを提供しています。リーズナブルな中古カー用品を求められるお客さまをターゲットに、新たな顧客層の開拓につながっています(2007年3月31日現在、国内に27店舗)。

## 車検・整備・板金・塗装

お客さまが車を安全・快適に保有し続けるため、車検や定期的なメンテナンスは欠かすことができません。オートボックス

売上高と店舗数の推移



では専門知識と高い技術力を有したピットサービスを提供しています。創業以来培ってきた、あらゆるメーカーの車に対する技術力とノウハウを活用した車検・整備は、お客さまの支持を得て拡大の一途を辿っています。

車検・整備の拡大には作業ピットの増強が必須です。2005年3月期より展開を開始した「テクノキューブ」は、車検・整備、板金塗装などのサービスを提供する専門工場です。既存店舗と双方で各種サービスを提供することで作業効率の向上を図っています(2007年3月31日現在、国内に21拠点)。

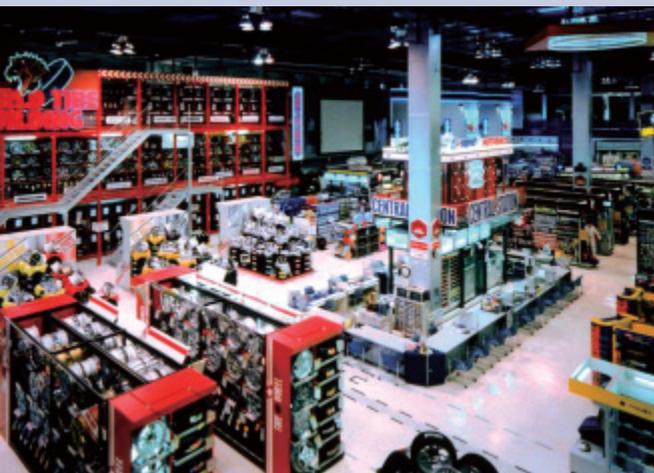
### 燃料販売

小商圏向けの店舗「オートボックス・エクスプレス」を通じて、セルフ式燃料の販売にも取り組んでいます。オートボックスグループの強みを活かし、燃料販売に加え、カー用品の販売やメンテナンスを付加したサービスを提供しています。より利便性の高い店舗作りを行うことで、顧客接点の拡大を目指しています(2007年3月31日現在、国内に7店舗)。

### 今後の取り組み

トータルカーライフ事業戦略をさらに加速するため、「カー用品販売」、「車販売」、「車検・整備」を中心に事業の強化に努めます。

「カー用品販売」では、売場構成の見直しやピット作業時などの顧客接点の強化により、売上高の増加を計画しています。「車販売」では、取扱店舗の拡大や車販売・査定をできる人材の教育に力を入れることによりさらなる販売台数の増加を目指します。さらに「車検・整備」では、12カ月点検の強化などによりリピート率を向上させ、車検実施台数を増やしてまいります。オートボックスグループではこれらの取り組みを通し、トータルカーライフサービスのさらなる充実を目指していきます。



カーライフの強い味方!

# オートバックスの トータルカーライフサービス

オートバックスグループでは、カー用品販売だけではなく、  
運転免許の取得から車のメンテナンス、車検や車の販売・買取など、  
お客さまのカーライフをいちからサポートする万全の体制を整えています。  
実際にトータルカーライフサービスを体験するため、  
スーパーオートバックスに行ってきました。

## 免許取得

# START!!

オートバックスグループでは、トータルカーライフ戦略のもと、カーライフの第一歩となる運転免許取得のための教習所も運営しています。お客さまを豊かなカーライフに誘う第一歩です。



## 車購入

国内外の新車・中古車・車種・メーカー問わず  
お好みの車を選ぶことができます。



## 店舗



訪れたのはスーパーオートバックス市川。明るく元気な雰囲気  
で皆さまのご来店をお待ちしています。

スーパーオートバックス市川  
所在地：千葉県市川市鬼高3-32-12  
営業時間：月～金 11:00～21:00  
土・日・祝 10:00～21:00

カーナビなどを取り付けて、  
車を自分好みにアレンジ。  
その場で、取り付けてくれるので便利!



さあ、新しい車を探しに  
オートバックスに行こう!



車のリフレッシュをすませたら、気分一新。  
新しいカー用品を探しに行こう。



## 車売却

お客様の大切な車は最後まで  
親身に査定。



## カー用品の購入

必要な用品は何でも揃う! 広い売場に幅広い品揃え。



車の調子がイマイチ。  
そんなときでも心配無用!  
オートバックスでメンテナンスや  
車検ができるので安心。



## 車検・整備

立ち会い車検はお客さまが自分の目で状況を確認でき、抜群の安心感。

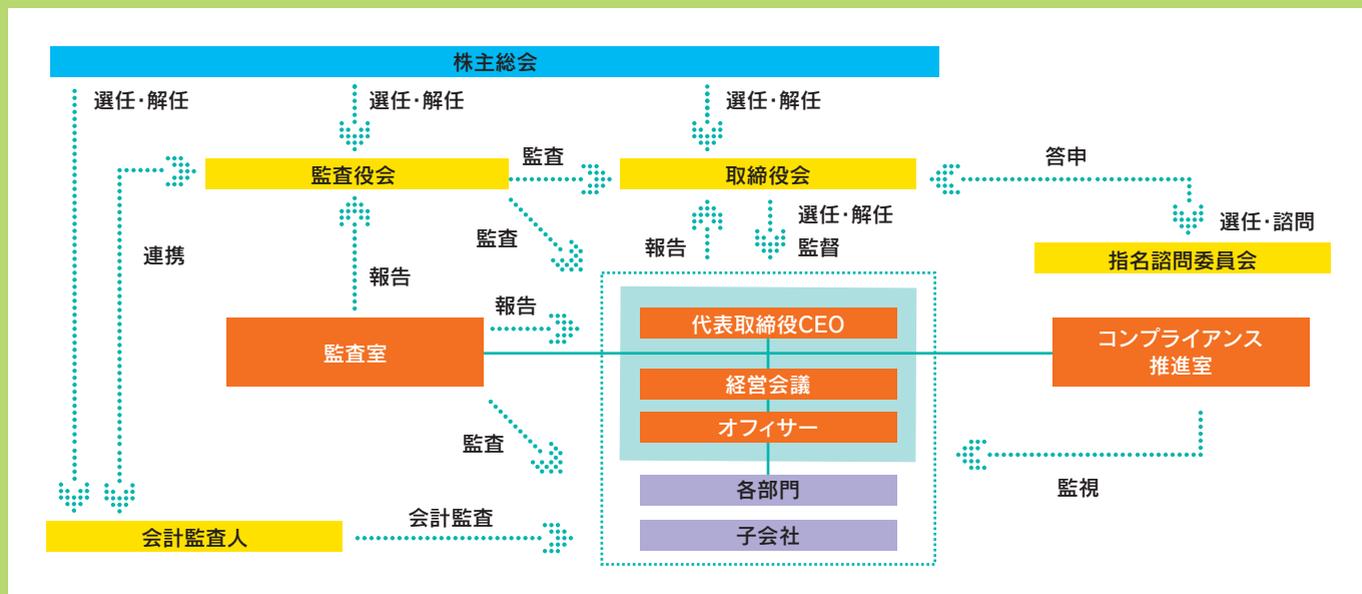


# オートボックスの コーポレートガバナンス体制

オートボックスセブンは、あらゆるステークホルダーの皆さまからさらなる支持と信頼を獲得するため「オートボックス」ブランドの維持・向上に継続的に取り組むことが経営の最重要課題のひとつと認識しております。このため、経営の透明性ならびに健全性を高めるコーポレートガバナンスの一層の強化に取り組み、企業の社会的責任を果たすことに努めています。

コーポレートガバナンス体制の特徴は以下のとおりです。

- ✓ 株主総会を最高の意思決定機関とする監査役設置会社の形態を採用
- ✓ 社外取締役、社外監査役を各2名選任し、経営に対する監視機能を強化
- ✓ 経営の意思決定と業務執行を分離するオフィサー制を導入
- ✓ 責任の明確化を目的として取締役、オフィサーの任期を1年に短縮
- ✓ 社内の重要事項を審議する「経営会議」を月1回開催
- ✓ 業務の適正化、財務諸表の信頼性を高める厳格な内部統制システムの構築
- ✓ 社内の違法行為等を通報する「オレンジホットライン」の設置





株式会社 オートボックスセブン  
社外取締役  
宮内 英樹

近年、経営の迅速化と透明性の向上を図るコーポレートガバナンス強化の一環として、社外取締役の役割が改めて注目を集めています。本コーナーでは、当社の社外取締役の一人である宮内が社外取締役の活動について報告します。

#### 略歴

1961年にソニー株式会社入社、約9年間のヨーロッパ駐在を含めて主に海外戦略の業務に従事。1996年にソニー系列の電気・電子部品商社である株式会社ユーエスシーに移籍、海外事業の強化と株式上場を担当し、1999年代表取締役社長、取締役相談役などの要職を歴任。2003年に東証一部上場を果たす。2005年6月から現職。

## Q. 社外取締役としてどのような使命を負っているのですか？

社外取締役の定義を簡単にご説明させていただくと、代表取締役を含めた取締役の業務執行を監督するため、会社から独立した中立的な立場にある取締役です。

私は社外取締役の最も重要な使命は、バランスのとれた取締役会運営への貢献と外部経験やノウハウを経営に反映させていくことだと考えています。従って、当社の社外取締役に就任して以来、執行機関の業務執行を監督するという職務を全うするなかでは、前職で培ってきた経営体験や海外業務経験を活かした率直な意見具申や提言を積極的に行っています。

当社グループは中期経営計画において、グローバル店舗網の拡大を目標とした「海外事業戦略」に取り組んでおり、これは極めて重要な位置づけにあります。とりわけ「選択と集中」の方針の下、過去2年間進めてきた海外店舗の再編成は目処が立ち、各エリアで徐々に成功モデルも現れるようになるなど、「攻めの経営」に打って出る基盤を整備することができました。しかし、当社グループは国内では圧倒的なシェアを誇っていますが、本格的な海外展開はいよいよ再出発の段階にあります。こうした状況において、私が前職のグローバル競争で身に付けたノウハウをひとつでも多く提供していくことは、海外事業戦略の強化とグループ企業価値の最大化につながることにすると自負しています。

## Q. 現在力を入れている業務はどのようなものですか？

その意味では、私の今年の重点課題として海外事業の監督強化を掲げ、現在、海外拠点の現地視察を行っています。これまで担当オフィサーからの報告で海外の状況を把握してきましたが、「海外事業戦略」が重要な局面を迎えていることに鑑み、自分の目で業務の執行状況や施策の進捗状況を確認する必要性が高まっていると判断しているためです。すでに今年2月に米国、4月にタイ、シンガポール、5月に中国、そして6月にはヨーロッパを視察してまいりました。各拠点幹部との面談や店舗視察で感じた問題点などは担当オフィサーに直接フィードバックしていますが、海外視察で得た何よりの収穫は、各国の車社会に浸透しつつある海外店舗を目の当たりにし、当社グループが進める海外事業の成功に確信を持つことができたことです。

## Q. 最後に株主の皆さまに一言お願いします

株主の皆さまにおかれましては、中期経営計画の3つの事業戦略のもとで、グローバルな「トータルカーライフサービス業」を目指して進化を続ける当社グループのますますの発展にご期待ください。

# 1

海外出店を加速し、フランス、  
米 国、中国での展開を強化



オートボックス サンプリス店

当グループは、中期経営計画の海外事業戦略に基づき、海外店舗網の整備・拡充を加速させています。同戦略では、フランス、米国、中国を重点強化地域に位置づけています。フランスでは、2005年12月にカー用品専門店「エルドオート」6店舗を買収したことに続き、2007年1月にフランス国内におけるフランチャイズ第1号店「サンプリス店」をオープンしました。これにより、フランス国内

の店舗数は8店舗となりました。

また、2006年7月には中国大陸5店舗目となる「鄭州万通広場店」をオープンしました。中国では経済発展とともに自動車需要が高まっているため、今後も新規出店を拡大していきます。

一方、米国では、子会社のオートボックス米国が新会社を設立し、会社更生手続きを適用していた「R&S パーツ&サービス」および「1945ルー

# 2

自動車専用バッテリーのPB商品、  
フルモデルチェンジで大容量化

自動車専用バッテリーのプライベートブランド商品「ダイナグリッド」シリーズのフルモデルチェンジを行い、2007年3月より国内のオートボックス、スーパーオートボックス、オートハローズ各店舗での販売を開始しました。

近年、パワースライドドアをはじめ、カーナビゲーションなど複数の電装品が装着された車輦が増加しています。バッテリーの高性能化が求められていることを受け、今回のフルモデルチェンジでは、全般的な大容量化を実現しました。さらに上位モデルについては寿命探知機能をオプションで追加できる新機能を取り入れています。また、パッケージデザインの変更を行うと

ともに、従来の4シリーズ58アイテムの品揃えから、重複したサイズを削減し、3シリーズ42アイテムの品揃えにしました。

これにあわせ、約2,300台のバッテリーチェッカーをグループ全店舗に導入しました。バッテリー点検マニュアルやツールを充実させるなど、一層のサービスの充実を図ります。



# 3

二輪用品専門店「ライオン」下の  
営業権を取得

ト23アソシエイツ」が運営するカー用品店「ストラウス ディスカウントオート」89店舗と物流センターの譲り受けに関する基本合意に至りました。

当グループの海外における展開は6地域、21店舗（2007年3月末現在）となりました。海外店舗においても日本国内と同様に「トータルカーライフサービス」をキーワードとした展開を行います。カー用品の品揃えを

充実させることはもちろん、地域特性に応じた多様なサービスを提供することで、カーライフに関する情報発信基地として定着させていきます。



澳徳バックス(オートバックス) 鄭州万通広場店



ライコランド千葉湾岸店

当社は、2006年4月に株式会社ライダーズ・サポート・カンパニーから二輪用品専門店「ライコランド」のフランチャイズチェーン本部機能の譲渡を受けました。これにともない取得した営業権は、①ライコランド事業の商標、②運営主体たる機能および

権利、③取扱商品に関する情報、です。当グループはこれを機に、二輪事業への参入で従来の車とあわせた「六輪生活」の提案を行い、トータルカーライフサポート業としてのブランド力を強化しています。

なお、営業権の譲渡にあわせて当グループとフランチャイズ契約を締結したライダーズ・サポート・カンパニーは2007年3月、千葉市蘇我臨海副都心ハーバーシティ内に「ライコランド千葉湾岸店」をオープンしました。ライコランドは2007年3月末現在、6店舗で運営を行っております。

## ニュースリリース

### 1月

- 「オートバックス北見三輪」を移転新築オープン（北海道）
- 「オートバックス走り屋天国セコハン市場泉加茂」を新規オープン（宮城県）
- 「OSAKA AUTO MESSE 2007」に出展

### 2月

- エリア運営体制の最適化と競争力の強化のため、加盟人間において2店舗の店舗交換を決定
- 「FUKUOKA AUTO SALON 2007」に出展
- 「2007 BRIDGESTONE INDY JAPAN 300mile」オフィシャルパートナーに決定
- オートバックス、スーパーオートバックス店舗にて「BRIDGESTONE INDY JAPAN 300mile」 「ARTA応援席」販売開始
- 「オートバックスエクスプレス土浦木田余店」を新規オープン（茨城県）
- ロンドン証券取引所上場廃止申請
- 「オートバックス・大和店テクノキューブ」を開設（神奈川）

### 3月

- 「オートバックス沼津ハイバス」を移転新築オープン（静岡県）
- 「オートバックス・姫路西」を移転新築オープン（兵庫県）
- 「ライコランド千葉湾岸店」をオープン（千葉県）
- 「オートバックス中津川店」を移転新築オープン（岐阜県）
- 「オートバックス鹿沼店」を新規オープン（栃木県）
- ロンドン証券取引所上場廃止

ニュースリリースの詳細は、  
当社の企業紹介ウェブサイトでご覧いただけます。

<http://www.autobacs.co.jp/>

## 決算の概要

### 当期の業績

2007年3月に終了した当期の日本経済は、好調な企業業績を背景に民間設備投資が緩やかに増加し、景気の拡大は戦後最長を記録しました。また、雇用情勢に改善が見られた一方で、賃金動向に大きな上昇の動きは見られず、米国経済の先行きや原油価格の動向など不安材料もあり、個人消費の伸びについてはいまだ力強さにかける状況が続きました。

カー用品業界においては、普通乗用車の新車販売台数の減少やガソリン価格の高騰などにより全般に需要が低調であったことに加え、上期には天候不順な週末が多かったことから集客が減少し、下期においても記録的な暖冬の影響により、例年に比べて厳しい市場環境が続きました。

このような状況のもと、当社グループでは、2009年3月期を最終年度とする「中期経営計画」の達成に向けて、「エアロミナント戦略」、「トータルカーライフ事業戦略」、「海外事業戦略」の3つの事業戦略のもと、国内では従来からの主力ビジネスである「カー用品販売」に加えて、「車検・整備」、「車販売」を新たなビジネスの柱とすべく事業展開を推し進め、「カー用品販売業からトータルカーライフサービス業へ」の転換を進めてまいりました。

その結果、前期にフランスにて実施した店舗買収にともなう6店舗の増加や、国内における「エアロミナント戦略」に基づく新規出店、既存店舗の業態転換・リロケーション効果に加え、「車検・整備」、「車販売」の積極展開により、当期の売上高は前期比1.0%増の2,425億32百万円となりました。さらに、仕入先様との協働によるサプライチェーンマネジメントや、カテゴリーマネジメントの範囲を従来よりも広げ、生産・流通にかかわる原価低減を進めたことなどにより、当期の売上総利益は1.1%増の747億43百万円となりました。一方、営業利益は、車販売、車検・整備などの売上拡大のための戦略的な販売費や、フランスの買収店舗の経費増などにより、10.4%減の122億19百万円となりました。また、受取配当金や為替差益などの営業外収益の増加はあったものの、経常利益も3.5%減の163億23百万円となりました。なお、当期純利益は、不採算事業の整理・統廃合に係る特別損失が減少したことなどにより

16.6%増の91億65百万円となり、当期純利益ベースでは増収増益決算となりました。

### 1株当たりの業績

1株当たりの当期純利益は239.01円で、1株当たりの年間配当金は、前期比6円増の58円とさせていただきます。また1株当たりの純資産は前期比215.92円増の4,394.15円となりました。

### キャッシュ・フローの状況

当期の営業活動から得られたキャッシュ・フローは、前期の堅調な業績にともなう法人税等の支払額76億76百万円、売上債権の増加28億88百万円、たな卸資産の増加19億42百万円がありました。一方で、税金等調整前当期純利益165億49百万円の計上や仕入債務の増加86億51百万円、減価償却費の計上58億74百万円などがあり、172億15百万円となりました。

投資活動に要したキャッシュ・フローは、有価証券・投資有価証券の取得・償還・売却にともなう収支により37億22百万円の収入があった一方で、新規出店や店舗増改築等によりソフトウェアを除く有形及び無形固定資産の取得による支出75億57百万円、オートバックスチェーンの投資収益性の向上を目的とした情報化投資等によりソフトウェアの取得による支出27億98百万円等があり、71億2百万円の資金の支出となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合算したフリーキャッシュ・フローは、101億13百万円となりました。エアロミナント戦略に基づく店舗投資や情報化投資、さらには中期運用を目的としたユーロ円建社債の購入などによる支出があったものの、営業活動により獲得した資金および主に短期運用を目的としたユーロ円建社債の償還等により獲得した資金がこの支出額を上回りました。

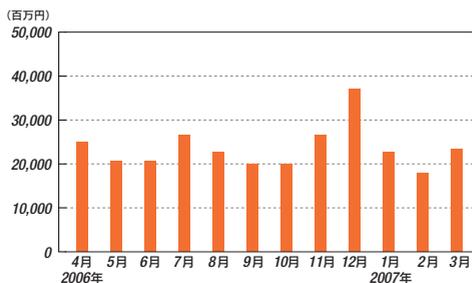
財務活動によるキャッシュ・フローは、主に短期借入金および長期借入金の返済による支出37億48百万円、配当金の支払額20億75百万円、自己株式取得による支出19億32百万円などにより、46億98百万円となりました。

以上の結果、当期末の現金及び現金同等物は、前期よりも56億4百万円増加し592億26百万円となりました。

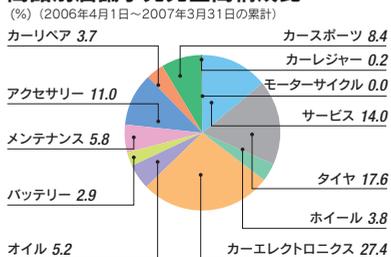
## 店舗数

	第58期 (2005年3月31日現在)	第59期 (2006年3月31日現在)	第60期 (2007年3月31日現在)	増減
スーパーオートバックス:	60	65	70	+5
 Type I	6	6	6	—
 Type II	54	59	64	+5
 オートバックス	410	403	402	-1
 オートハローズ	16	11	11	—
 オートバックス走り屋天国セコハン市場	26	28	27	-1
 オートバックス・エクスプレス	5	6	7	+1
海外	12	19	21	+2
合計	529	532	538	+6

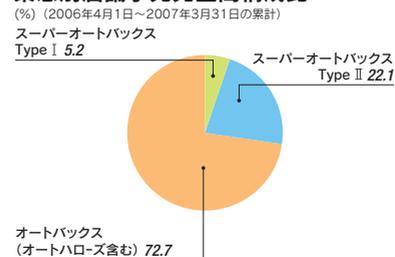
### 月別店舗小売売上高\*



### 商品別店舗小売売上高構成比\*



### 業態別店舗小売売上高構成比\*



※ オートバックス、スーパーオートバックス Type I、スーパーオートバックス Type II、オートハローズ業態を対象としており、その他業態は含んでおりません。

## 連結貸借対照表

単位：百万円

	第59期 (2006年3月31日現在)	第60期 (2007年3月31日現在)	増減
<b>(資産の部)</b>			
<b>流動資産</b>	<b>112,020</b>	<b>119,264</b>	7,244
現金及び預金	34,256	34,020	△236
受取手形及び売掛金	12,914	15,833	2,918
有価証券	28,682	30,005	1,322
たな卸資産	17,015	19,654	2,638
繰延税金資産	2,794	2,325	△469
短期貸付金	699	701	2
未収入金	14,285	14,922	636
その他	1,890	2,161	270
貸倒引当金	△520	△359	160
<b>固定資産</b>	<b>115,687</b>	<b>121,362</b>	5,675
<b>有形固定資産</b>	<b>49,794</b>	<b>51,925</b>	2,131
建物及び構築物	21,613	21,334	△279
土地	22,330	23,512	1,182
その他	5,849	7,078	1,229
<b>無形固定資産</b>	<b>10,899</b>	<b>13,041</b>	2,141
<b>投資その他の資産</b>	<b>54,993</b>	<b>56,395</b>	1,402
投資有価証券	26,513	29,369	2,856
長期貸付金	1,876	1,245	△630
繰延税金資産	4,034	2,496	△1,537
長期差入保証金	22,698	21,884	△814
その他	1,529	2,088	559
貸倒引当金	△1,659	△690	969
<b>資産合計</b>	<b>227,707</b>	<b>240,627</b>	12,920
<b>(負債の部)</b>			
<b>流動負債</b>	<b>44,046</b>	<b>48,881</b>	4,835
支払手形及び買掛金	16,094	25,497	9,402
短期借入金	4,768	2,196	△2,571
未払金	11,436	10,964	△471
未払法人税等	4,800	3,426	△1,373
その他	6,946	6,796	△149
<b>固定負債</b>	<b>21,655</b>	<b>23,095</b>	1,439
社債	—	235	235
転換社債型新株予約権付社債	270	270	—
長期借入金	11,407	13,608	2,200
繰延税金負債	421	396	△25
退職給付引当金	275	108	△167
役員退職給与引当金	404	427	23
事業再構築引当金	860	274	△586
その他	8,015	7,775	△240
<b>負債合計</b>	<b>65,701</b>	<b>71,977</b>	6,275

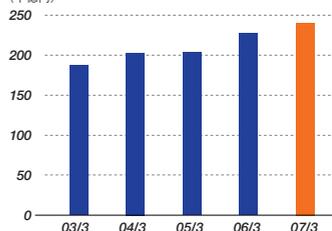
### POINT 1

#### 資産の部

当期末の総資産は、前期より12,920百万円増加しました。これは主に流動資産がたな卸資産の増加2,638百万円を含む7,244百万円。有形固定資産が主に店舗用の土地など2,131百万円。そして無形固定資産が主にシステム投資にともなうソフトウェアの増加により2,141百万円増加したことなどによりです。

#### 総資産

(十億円)



### POINT 2

#### 負債の部

当期末の負債は、前期末に比べて6,275百万円増加しました。支払手形及び買掛金が9,402百万円増加したことなどが主な要因です。

単位：百万円

	第59期 (2006年3月31日現在)	第60期 (2007年3月31日現在)	増減
<b>(純資産の部)</b>			
<b>株主資本</b>	—	166,052	—
資本金	—	33,998	—
資本剰余金	—	34,512	—
利益剰余金	—	103,075	—
自己株式	—	△5,534	—
<b>評価・換算差額等</b>	—	1,942	—
その他有価証券評価差額金	—	1,935	—
為替換算調整勘定	—	6	—
<b>少数株主持分</b>	—	655	—
<b>負債純資産合計</b>	—	240,627	—
<b>(少数株主持分)</b>			
<b>少数株主持分</b>	469	—	—
<b>(資本の部)</b>			
<b>資本金</b>	33,998	—	—
資本剰余金	34,512	—	—
利益剰余金	96,113	—	—
その他有価証券評価差額金	744	—	—
為替換算調整勘定	△221	—	—
自己株式	△3,610	—	—
<b>資本合計</b>	161,535	—	—
<b>負債、少数株主持分及び資本合計</b>	227,707	—	—

## 連結損益計算書

単位：百万円

	第59期 (自2005年4月1日 至2006年3月31日)	第60期 (自2006年4月1日 至2007年3月31日)	増減
<b>売上高</b>	240,207	242,532	2,325
売上原価	166,257	167,788	1,530
<b>売上総利益</b>	73,949	74,743	794
販売費及び一般管理費	60,312	62,524	2,211
<b>営業利益</b>	13,637	12,219	△1,417
営業外収益	5,252	6,062	810
営業外費用	1,967	1,958	△8
<b>経常利益</b>	16,922	16,323	△598
特別利益	774	965	190
特別損失	3,831	740	△3,091
<b>税金等調整前当期純利益</b>	13,865	16,549	2,683
法人税、住民税及び事業税	6,454	6,314	△139
法人税等調整額	△447	1,219	1,666
少数株主損失	1	150	148
<b>当期純利益</b>	7,860	9,165	1,304

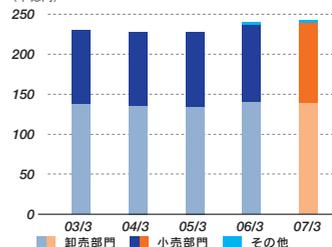
## POINT 3

### 売上高

売上高は前期に実施した海外での店舗買収や、国内での新規出店や既存店舗の業態転換などに加え、「車検・整備」「車販売」の積極展開により、前年比1.0%の増加となりました。売上高の内訳は、卸売部門が57.1%、小売部門が41.3%、その他売上が1.6%です。

### 売上高

(十億円)



## POINT 4

### 販売費及び一般管理費

当期の販売費及び一般管理費のうち、主要な費目および金額は次の通りです。

従業員給料手当	22,452百万円
退職給付費用	649百万円
減価償却費	3,760百万円
貸倒引当金繰入額	105百万円

## 連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	第59期 (自 2005年4月 1日 至 2006年3月31日)	第60期 (自 2006年4月 1日 至 2007年3月31日)	増減
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>24,136</b>	<b>17,215</b>	△6,921
税金等調整前当期純利益	13,865	16,549	2,683
減価償却費	4,935	5,874	939
減損損失	1,151	222	△928
売上債権の増減額(増加:△)	△22	△2,888	△2,866
たな卸資産の増減額(増加:△)	10	△1,942	△1,953
その他	6,999	6,333	△665
小計	26,940	24,149	△2,791
利息及び配当金の受取額	288	915	627
利息の支払額	△67	△173	△105
法人税等の支払額	△3,024	△7,676	△4,651
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△26,996</b>	<b>△7,102</b>	19,894
有形及び無形固定資産の 取得による支出	△11,400	△10,355	1,044
有価証券及び投資有価証券の 取得・売却	△16,988	3,722	20,711
その他	1,392	△469	△1,861
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>5,177</b>	<b>△4,698</b>	△9,875
短期借入金の増減額(減少:△)	△299	△2,054	△1,755
長期借入による収入	13,000	3,000	△10,000
長期借入金の返済による支出	△1,848	△1,693	155
自己株式取得による支出	△3,909	△1,932	1,976
配当金の支払額	△1,774	△2,075	△300
その他	9	57	48
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>102</b>	<b>189</b>	86
<b>現金及び現金同等物の増減額(減少:△)</b>	<b>2,420</b>	<b>5,604</b>	3,184
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>51,150</b>	<b>53,622</b>	2,472
<b>連結子会社増加に伴う現金及び 現金同等物の増加額</b>	<b>51</b>	<b>—</b>	△51
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>53,622</b>	<b>59,226</b>	5,604

注) 1. 有形固定資産の減価償却累計額 43,218百万円

2. 1株当たり当期純利益 239円01銭

3. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

### POINT 5

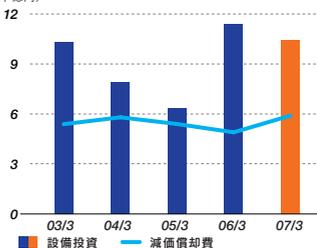
#### 設備投資/減価償却費

当期の設備投資の内訳は以下の通りです。

新規出店	386百万円
スクラップアンドビルド、 リロケーション及び 増改築	2,544百万円
土地	1,213百万円
情報化投資	3,131百万円
リース用資産	1,676百万円
その他	1,403百万円

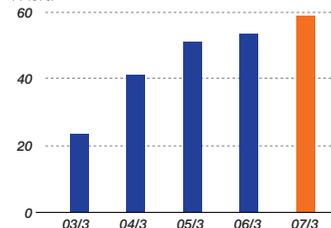
#### 設備投資/減価償却費

(十億円)



#### 現金及び現金同等物の期末残高

(十億円)



### POINT 6

#### 現金及び現金同等物の期末残高

当期の現金及び現金同等物の残高は、営業活動による資金の獲得が17,215百万円となりました。また、投資活動による資金の支出は7,102百万円、財務活動による資金の支出が借入金の返済、自己株式の取得などにより4,698百万円となりました。その結果、前年度末に比べ5,604百万円増加の59,226百万円となりました。

## 要約個別貸借対照表

単位：百万円

	第59期 (2006年3月31日現在)	第60期 (2007年3月31日現在)	増減
<b>(資産の部)</b>			
流動資産	104,176	107,384	3,207
固定資産	121,086	130,300	9,213
有形固定資産	41,461	42,371	909
無形固定資産	4,857	6,627	1,769
投資その他の資産	74,766	81,301	6,534
資産合計	225,262	237,684	12,421
<b>(負債の部)</b>			
流動負債	42,194	45,769	3,574
固定負債	21,236	22,297	1,060
負債合計	63,431	68,066	4,635
<b>(純資産の部)</b>			
資本金	—	33,998	—
資本剰余金	—	34,512	—
利益剰余金	—	104,688	—
自己株式	—	△5,510	—
評価・換算差額等	—	1,928	—
純資産合計	—	169,617	—
負債及び純資産合計	—	237,684	—
<b>(資本の部)</b>			
資本金	33,998	—	—
資本剰余金	34,512	—	—
利益剰余金	96,175	—	—
その他有価証券評価差額金	722	—	—
自己株式	△3,578	—	—
資本合計	161,831	—	—
負債及び資本合計	225,262	—	—

## 要約個別損益計算書

単位：百万円

	第59期 (自 2006年4月 1日 至 2006年3月31日)	第60期 (自 2006年4月 1日 至 2007年3月31日)	増減
売上高	203,056	203,272	216
売上原価	160,343	161,261	918
売上総利益	42,712	42,010	△702
販売費及び一般管理費	29,075	28,247	△828
営業利益	13,637	13,763	126
営業外収益	3,530	4,837	1,307
営業外費用	1,475	1,441	△33
経常利益	15,692	17,159	1,466
特別利益	873	1,397	523
特別損失	4,761	826	△3,934
税引前当期純利益	11,805	17,729	5,924
法人税、住民税及び事業税	5,200	5,628	427
法人税等調整額	△360	1,385	1,746
当期純利益	6,965	10,716	3,750
前期繰越利益	2,854	—	—
中間配当額	922	—	—
当期末処分利益	8,897	—	—

注) 1. 有形固定資産の減価償却累計額 32,201百万円

2. 1株当たり当期純利益 279円41銭

3. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

# 会社情報

2007年3月31日現在

# Corporate Data

## 商号

株式会社オートバックスセブン (AUTOBACS SEVEN CO., LTD.)

## 創業

1947年2月

## 資本金

339億9千8百万円

## 主な事業内容

当社は、各種自動車用品部品の委託製作、販売、輸出入を主要事業として、小売総合専門店を直営店とフランチャイズ店で並行して国内外にチェーン展開しております。

## 役員一覧

(2007年5月1日現在)

### 取締役・監査役

#### 代表取締役

住野 公一<sup>※1</sup> CEO

#### 取締役

湧田 節夫

経森 康弘

松尾 隆<sup>※1</sup> CSO経営戦略推進統括 兼  
Co-COO 海外事業戦略推進統括  
(カルビー(株) 代表取締役社長 兼 CEO)

中田 康雄<sup>※2</sup>

宮内 英樹<sup>※2</sup>

森本 弘徳<sup>※1</sup> Co-COO  
エリアドミナント戦略推進統括 兼 トータルカーライフ  
事業戦略推進統括 兼 店舗開発担当

武田 健一

#### 監査役

野上 明 常勤監査役

森野孝太郎<sup>※3</sup> 常勤監査役

住野 泰士 常勤監査役

田邊 健介<sup>※3</sup> 監査役(東海労働金庫 常勤監事)

## 主要な事業所

本社	(東京都江東区)	欧米事業部	(東京都江東区)
北日本エリア事業部	(仙台市泉区)	アジア事業部	(東京都江東区)
北関東エリア事業部	(千葉県市川市)	中国事業部	(東京都江東区)
南関東エリア事業部	(千葉県市川市)		
中部エリア事業部	(名古屋市長久保)		
関西エリア事業部	(大阪府吹田市)		
南日本エリア事業部	(福岡市博多区)		

## オフィサー (取締役兼務を除く)

伊藤 浩明	北日本エリア事業部長
江副 正通	北関東エリア事業部長
江本 吉弘	海外戦略推進担当 兼 中国事業部長
加藤 哲也	南日本エリア事業部長
上西園英司	人事・総務担当
榎 宏介	C@RS事業担当 兼 車検整備事業担当 兼 C@RS事業推進部長
小林喜夫巳	カー用品事業担当 兼 トータルカーライフ商品管理部長
小平 智志	経営戦略推進担当 兼 財務担当 兼 新規事業開発担当
角倉 正親	南関東エリア事業部長
住野 耕三	経理担当 兼 情報システム担当
戸出 譲	中部エリア事業部長
松村 晃行	関西エリア事業部長
深山 義郎	新規事業担当 兼 ライコランドFC本部長
森本 眞臣	U-PARTS事業担当 兼 販売促進担当 兼 販売促進部長

※1 オフィサー兼務

※2 会社法第2条第15号に定める社外取締役

※3 会社法第2条第16号に定める社外監査役

# QUESTIONNAIRE

弊社では今後もより質の高いIR活動を推進するために、読者の皆さまのご意見やご要望を幅広くお聞かせいただきたいと思いますと考えております。つきましては、以下の各質問について添付のはがきにご回答をご記入の上、ご返送いただけますと幸いです。何卒ご協力のほどお願い申し上げます。なお、回答をお寄せいただいた株主さまの中から、抽選で100名様に500円分のクオカードを進呈いたします。※発表は、賞品の発送をもってかえさせていただきます。

## 1. 株主通信についてお伺いいたします。

### a. 今号で特に関心を持たれた記事はどれですか。

ア) 決算ハイライト イ) ご挨拶 ウ) 特集 エ) クローズアップ オ) レポート カ) トピックス キ) 財務セクション  
ク) 株式情報・会社情報

### b. 今後、どのような情報を当誌で読みたいですか。

ア) 経営計画 イ) 市場・業界動向 ウ) CSR・ガバナンスへの取り組み エ) 海外展開 オ) 業績・財務情報 カ) その他

## 2. 当株主通信お受取りの株主ご本人さまにお伺いいたします。

### a. 当社グループの店舗をご利用される頻度は年に何回程度でしょうか。

ア) ほとんどない イ) 1~2回 ウ) 3~4回 エ) 5回以上

### b. 自動車は保有されていますか。

ア) はい イ) いいえ

### c. 株主優待はご利用いただいていますか。

ア) はい イ) いいえ

### d. 当社ホームページのIRコーナーを利用する頻度はどのくらいですか。

ア) 毎日 イ) 週に1~2回程度 ウ) 月に1~2回程度 エ) 3カ月に1~2回 オ) ほとんど見ない

## 3. 弊社株式への投資についてお伺いいたします。

### a. 購入の理由は何ですか。

ア) 将来性 イ) 収益性 ウ) 経営方針 エ) 店舗を利用するから オ) 株価の割安感 カ) 株主優待券 キ) 配当 ク) その他

### b. 今後の投資方針はどのようにお考えですか。

ア) 長期保有 イ) 買い増し ウ) 値下り後買い増し エ) 売却 オ) 値上り後売却 カ) 分からない

## 4. 弊社へのご意見・ご要望をお聞かせください。(記述回答)

ご協力ありがとうございました。

# 株式情報

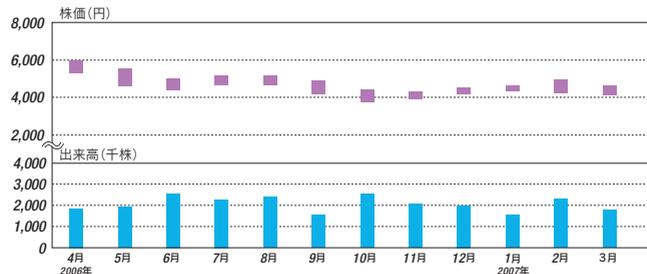
2007年3月31日現在

# Investor Information

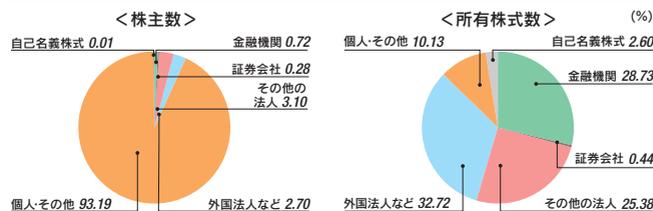
発行する株式の総数	109,402,300株
発行済株式の総数	39,255,175株
株主数	10,357名
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 なお臨時に必要があるときは、あらかじめ公告いたします。
単元株式数	100株
公告掲載新聞	日本経済新聞
上場証券取引所	東京証券取引所、大阪証券取引所
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	0120-175-417 (住所変更等用紙のご請求) 0120-176-417 (その他のご照会)
名義書換取次所	住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
大株主一覧	有限会社スミノールディングス 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4) ノーザントラストカンパニー(エイブイエフシー) サブ アカウントアメリカン クライアント ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー505019 財団法人在宅医療助成勇美記念財団 株式会社スミシヨウホールディングス 資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口) インベスターズ バンク ウェスト ペンション ファンド クライアント

注) 1. 当社は自己株式1,018千株(所有割合2.60%)を保有していますが、当該自己株式は議決権の行使が制限されているため、上記の大株主から除いています(2007年3月31日現在)。  
2. 上記以外の名義書換のなされていない株主については、有価証券報告書をご覧ください。  
3. ロンドン証券取引所は2007年3月30日の取引開始時に上場廃止を完了しております。

## 株価推移(大阪証券取引所)



## 所有者別状況(2007年3月31日現在)



### 住所変更の手続きについて

ご住所を変更された場合、株主名簿の変更手続きをお願いいたします。株主招集ご通知や配当金などをお届けできなくなります。

ご変更は、住友信託銀行㈱の電話案内先(フリーダイヤル)までご連絡ください。なお、証券保管振替制度をご利用の株主さまについては、お取引の証券会社で変更手続きを行ってください。

### 株主優待制度について

『オートボックス』、『スーパーオートボックス』などで、1,000円(消費税込み)のご利用につき1枚お使いいただける株主優待券(300円値引)を、3月末日(6月発送)と9月末日(12月発送)の年2回、株主名簿に記載されている、単元株式数以上を所有する株主の皆さまにお送りしています。ご参考

- 配布枚数(半期毎)：所有株式数 100株～999株 優待券25枚  
1,000株～ 優待券50枚
- 優待券は商品券・他の値引(買物券、クーポン券、値引券等)を併用の場合、値引き後の金額に対してご利用いただけます。
- 優待券は日本国内のオートボックス、スーパーオートボックス、オートボックス走り屋天国セコハン市場、オートボックスエクスプレス、オートハロースおよびテクノキューブの全店舗でご利用いただけます。ただし、オートボックス・コース、海外店舗ではご利用いただけません。
- 優待券は燃料、車両、保険、税金、飲食、タバコなどにはご利用いただけません。  
※車検につきましても、重量税、印紙代、自賠責保険料、リサイクル料にはご利用いただけません。車検基本料、検査手続き代行料、完成検査料、その他整備工賃、部品代にはご利用いただけません(手続き費用は、一部店舗によって名称が異なります)。

## AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

株式会社 オートボックスセブン 東京都江東区豊洲5-6-52 1STビル 〒135-8717



大豆インクを使用し、古紙配合率100%の再生紙に、水なし印刷をしています。

### IR情報に関するお問い合わせ

経営企画部 電話：03-6219-8718 e-mail：investors@autobacs.com

### お問い合わせ先

#### 住所変更等、株式事務に関するお問い合わせ

住友信託銀行株式会社 証券代行部  
0120-175-417 (住所変更等用紙のご請求) 0120-176-417 (その他のご照会)  
※詳細は当ページをご確認ください