

Special Interviews

トータルカーライフの ワンストップショップへ

しょうげき～衝撃～

Show Get-key

オートバックスセブン

株主通信

Vol. **15**

第59期 事業報告書 2005年4月1日から2006年3月31日まで

「車好きのユートピアをつくる」 「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、
カーライフスタイルの創造者として行動します。

オートバックスグループ創業の原点、それは「お客さまに車の楽しさをもっと伝えたい、お客さまのカーライフをもっと豊かにしたい」という熱い思いです。オートバックスブランド誕生から30年以上が経過し、グループ500店舗を超える業界のリーディングカンパニーへと成長した現在でも、この気持ちは決して変わりません。

車はただの乗り物ではなく、私たちの人生を豊かに変え、生活を楽しみしてくれるパートナーであるということを伝

えたい。車が秘めている楽しさをできるだけ多くの方と分かち合い、世界中の人に車を好きになってもらいたい。そして車のある生活をもっともっと楽しんでワクワクしてほしいのです。

私たちはこれからも、人と車が調和した社会とより充実したカーライフを提案し続けることで、お客さまと車の楽しさや走る喜びを共有するとともに、お客さまの満足とオートバックスグループの成長のために挑戦を続けます。

目次

1... CEO Message

ごあいさつ

4... Special Interviews

—トータルカーライフのワンストップショップへ—

■チーフオフィサーインタビュー

・松尾隆CSO・武田健一Co-COO・森本弘徳Co-COO



10... Motor Sports

モータースポーツ活動報告

12... Topics

トピックス

- ・「車検」のテレビCMをオンエア開始
- ・仏カー用品チェーン店から6店舗と物流センターを取得
- ・中古車、新車リースを拡充し「車販売」を強化

14... Financial Section

財務報告

20... Investor Information

株式情報

21... Corporate Data

会社情報

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では、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。

CEO Message ごあいさつ

お客さまにワクワクする カーライフを提案したい



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59期事業報告書を兼ねる株主通信「Show Get-key」Vol.15をお届けいたします。

当期は2005年4月からスタートした「競争力の再生による再成長の実現」をスローガンに掲げる中期経営計画の初年度となりました。「車好きのユートピアをつくる」「世界中のドライバーを車好きに変える」というオートバックスグループの大義のもと、グループ全社員の再成長にかける熱い思いをエネルギーに、中期経営計画の課題を一つひとつ遂行した結果、グループ全体の連結業績で増収増益を達成することができました。これもひとえに、オートバックスグループの再成長を信じ、私たちの事業活動を温かく見守っていただいた皆さまの、日ごろのご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

なお、当社グループを再成長に導く中期経営計画の進捗状況等については、今号の特集「Special Interviews—トータルカーライフのワンストップショッ

プへ」(P4～P9)にて、それぞれの戦略を統括するチーフオフィサーがご報告いたします。

■第59期(2006年3月期)のご報告

当期の日本経済は、原油価格の高騰や定率減税の廃止、金利上昇など景気に対する懸念材料が一部に散見されましたが、企業部門における生産・輸出の持ち直しや設備投資の増加に加え、家計部門においても雇用状況や賃金水準の改善が個人消費を押し上げるなど、着実に回復の兆しが見られました。カー用品市場においても、景気回復を背景に高価格・高付加価値のカーナビゲーションがヒットしたほか、ETC車載器の販売も引き続き好調に推移しました。また、2005年12月には全国的に強い寒波に見舞われ、非降雪地域への降雪による特需により、スタッドレスタイヤ、タイヤチェーン、バッテリーなど冬物商品の需要が急増いたしましたが、一方で翌月の反動減の影響により、市場全体への影響は限定的なものにとどまり、総じて回復は緩やかなものとなりました。

このような情勢に対処するため、当社グループとし

CEO Message

ては、引き続き中期経営計画の重点強化課題に位置づける「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つの事業戦略に基づき、国内では「カー用品販売」「車検・整備」「車販売」を3本柱とする事業展開を強力に推し進めてまいりました。

これらの結果、当期の連結業績は、売上高2,402億7百万円(前年比5.9%増)、営業利益136億37百万円(同85.1%増)、経常利益169億22百万円(同33.3%増)、当期純利益78億60百万円(同168.4%増)の増収増益決算となりました。

■利益配分と株主還元

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつとして認識しております。したがって

利益配分については、中長期的な視点での株主還元と今後の事業展開に備えた内部留保の充実を基本方針としています。株主の皆さまへの配当金につきましては、継続的な安定配当を前提に、利益成長に応じた増配基調の維持を目指します。

この基本方針に基づく当期の配当金は、期末配当金を1株当たり26円とした結果、中間・期末配当金を合算した1株当たりの年間配当金は52円となりました。

一方、内部留保資金の使途については、より一層の業容拡大と企業体質の強化、さらに経営効率の改善に努めるため、国内外の販売拠点の拡充と統廃合、各種インフラの整備、新規事業分野の展開および自己株式の取得などに充当する予定です。

財務ハイライト

単位:百万円

	第57期 (自2003年4月 1日 至2004年3月31日)	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)	増減率(%)
売上高.....	227,077	226,779	240,207	+5.9
卸売部門.....	135,551	133,384	139,543	+4.6
小売部門.....	91,526	93,395	96,865	+3.7
その他.....	—	—	3,798	—
経常利益.....	10,480	12,694	16,922	+33.3
当期純利益.....	5,443	2,928	7,860	+168.4
一株当たり情報(円):				
当期純利益.....	149.80	79.85	210.36	+163.4
配当金.....	36.00	45.00	52.00	+15.6
株主資本.....	4,153.92	4,196.25	4,178.23	-0.4
総資産.....	202,760	203,224	227,707	+12.0
株主資本.....	147,532	148,982	161,535	+8.4

■新たな発展ステージへの挑戦

中期経営計画の2年目を迎えた第60期(2007年3月期)につきましては、「新たな発展ステージへの挑戦」を経営方針に掲げ、コア事業である「カー用品販売」の強みを活かしつつ、トータルカーライフサービス業として「車検・整備」「車販売」を強力に推進していきます。同時に、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向上を図ってまいります。

具体的には、「エリアドミナント戦略」では、エリア特性・競合環境・戦略的位置づけに合った複数業態の組み合わせで店舗の再配置を行い、店舗間の連携を強化し、エリア内の売上シェアと収益効率を向上させます。「トータルカーライフ事業戦略」では、お客さまのカーライフを生涯にわたってサポートする事業を展開・確立し、顧客ニーズに合った付加価値の高い商品の提供により、お客さまへの

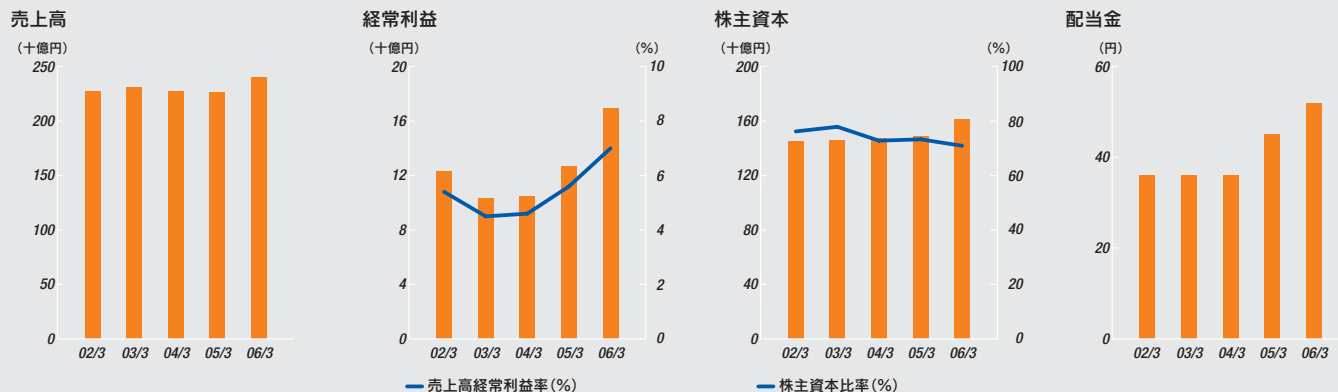
アプローチを強化します。「海外事業戦略」では、将来的に事業規模の拡大と収益の獲得が期待できる市場に経営資源を優先配分する方針のもと、これらの再評価の結果を踏まえ、国や地域ごとに最適な事業展開方法を明確にし、海外事業を推進していきます。

株主の皆さまには、引き続き「カー用品販売業からトータルカーライフサポート業、カーライフスタイル提案業へ」の改革に挑戦するオートバックスグループへのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2006年6月

住野 公一

代表取締役CEO



Special Interviews

-----トータルカーライフのワンストップショップへ-----

Part: 1「トータルカーライフサポート業」 創造への挑戦

「トータルカーライフサポート業」の創造を目標とする

中期経営計画が2006年3月末で初年度を終えました。

この1年間における計画の進捗状況と今後の戦略について、

経営戦略推進統括のチーフオフィサーとして

CSO (Chief Strategic Officer) に就任した松尾隆に話を聞きました。



取締役 兼 CSO 経営戦略推進統括
松尾 隆

1961年生まれ、45歳。兵庫県出身。
好きな言葉は「気迫」。

中期経営計画の初年度を終え、この
1年間をどのように総括していますか。

松尾：当社が目標に掲げる「トータルカーライフサポート業」という新しい業態を創造する作業は、未知の領域への挑戦であり、簡単に実現できるものではありません。しかしこの1年間、全社員一丸となってトータルカーライフ事業戦略、エリアドミナント戦略、海外事業戦略の強化を重点課題とした中期経営計画に取り組んだ結果、進むべき方向性は間違っていないという十分な手応えを得ることができました。「トータルカーライフサポート業」の創造に向けたさまざまな課題が改めて確認できたことも、大きな成果だと考えています。

改めて確認できた課題とは何ですか。

松尾：これは従来から申し上げてきたことですが、業界最大規模を誇る「カー用品販売」を核として、車周辺に存在するあらゆる付加価値サービスをオートバックスグループに取り込む体制を確立することです。

カー用品市場は高度化する新車の性能と標準装備の充実化の影響により縮小傾向にあります。最近では下げ止まり感があるものの、我々がさらに成長するために市場の変化に合わせて提供する商品やサービスの中身を変える必要があります。

当社の当面の課題は「車検・整備」「車販売」の強化に注力し、早期に「カー用品販売」に続く第2、第3の柱に育成することです。将来的にはこれらに続くサービスに進出し、お客さまのカーライフを生涯サポートする事業を拡充していきたいと考えています。そして一日でも早く「車に関することは一から十までオートバックスに任せれば安心」と言っていただけるよう、今後も経営のさらなるスピードアップを図ってまいります。

「海外事業戦略」の進捗状況はどうか。オートバックスグループのグローバル戦略の基本的な考え方と合わせて聞かせてください。

松尾：オートバックスには「車好きのユートピアをつくること」「世界中のドライバーを車好きに変えること」という大義があります。当社は1991年に第1号店を台湾にオープンして以来、シンガポール、タイ、フランス、アメリカ、中国など世界6地域に出店しています。現在は重点エリアと非重点エリアを明確にし、今後1～2年以内に海外でのモデルケースとなるいくつかの成功例を確立する必要があると考えています。

車に対する価値観や商慣行が異な

店の動向やマーケットの将来性、法制度面を含めたインフラをもとに重点エリアを定める一方、非重点エリアでは場合によっては撤退やビジネス形態の変更などを選択し、経営資源を集約して行く必要もあると考えています。

もう一つ海外事業の成功のために何よりも重要なことは、現地パー



当面の課題は「車検・整備」「車販売」の強化に注力し、早期に「カー用品販売」に続く第2、第3の柱に育成することです。

る海外においては、日本モデルの強みを活かしつつ資本とマネジメントの現地化を進め、現地のお客さまに合ったビジネスモデルを構築することが不可欠です。そのためには、既存

トナーの方々に手応えを感じてもらうことです。「オートバックス」というビジネスに将来性を見出してもらえなければ、そのエリアでの成功は難しいでしょう。現地パートナーの方々

との間で相互理解を深めることは、海外事業を進めるうえでの基本事項だと思っています。

最後に、個人株主の皆さまにメッセージをお願いします。

松尾：私たちは株主通信やホームページを通じて経営方針や業績などをご報告してきましたが、できることならば、当社の経営に対する株主の皆さまのご意見をいただきたいと思っています。

どんな些細なことでも、事業や商品に対するアイデアなどでも構いません。株主の皆さまが当社に普段から感じているありのままの声をお電話、お手紙、eメールなどでお聞かせください。

当社は一般消費者を最終ユーザーとする小売業であり、一人よがりでは経営の方向性を見誤ることもなりかねません。株主の皆さまとのコミュニケーションを今まで以上に大切にし、そこから得られる貴重なご意見を経営に反映させることにより、株主価値の増大に努めてまいります。

Part:2 オートバックスグループの 集客力を活かした成長戦略

トータルカーライフ事業戦略では「車検・整備」「車販売」を強化し、
「カー用品販売」とのシナジー効果の最大化を目指しています。

今年4月に同戦略の責任者としてCo-COO*に就任した武田健一に、
この1年間の状況と今後の戦略について話を聞きました。

※ Co＝「共同の」という意味、COO＝Chief Operating Officer

トータルカーライフ事業戦略における
前期の進捗状況を教えてください。

武田：前期に設定した計画に対する
進捗という意味では、合格点をつけ
られると思います。「カー用品販売」は
天候の追い風もあり売上が好調に推
移しました。重点課題に位置づけた

「車検・整備」「車販売」については、先
行投資的な部分も多いですが、お客
さまへの認知も進み、目標台数を達
成しました。

特にグループ内において、「車検・
整備」「車販売」の強化が再成長に導く
重要戦略であるという認識が浸透し、
取扱店舗数の増加も含め取り組み
方の変化が随所に表れ始
めたことは大きな成果と
言えます。

取締役 兼 Co-COO
トータルカーライフ事業
戦略推進統括
武田 健一

1957年生まれ、48歳。大阪府出
身。座右の銘は「我事において後
悔せず」。趣味はジャズ鑑賞。

前期における「車検・整備」「車販売」の
実績は…。

武田：前期における車検の年間取扱
台数は前年比4万4,000台増加の24
万台です。「立会い見積り」や「早・技
車検」を提供する車検の認知度は
年々高まっており、ここ数年の取扱
台数は年平均20%前後の高い伸び
を示し、グループ内における収益も
上がってきました。指定工場資格取
得店舗も220店舗（2006年3月末現
在）に増えました。

「車販売」の年間売買台数は前年
比3,205台増加の1万921台とな
り、一つのマイルストーンである1万
台を突破しました。中古車在庫検
索端末「カーズナビ」の導入店は、全
国約500店舗中262店舗（同）まで
拡大しています。利益面では前期、販
売台数で高い実績を上げる店舗に
おいて、車販売部門で黒字を計上で
できるようになりました。

また車1台をご購入いただいたお
客さまは平均で6万円前後、車検を
ご利用いただいたお客さまは交換部
品を含めて平均2万円弱のカー用品
をそれぞれ購入していただいていま

す。「カー用品」で獲得したお客さまに「車検・整備」「車販売」をご利用いただき、さらに「カー用品」をお買い上げいただくというシナジー効果も得られています。

「車検・整備」「車販売」の強みは何ですか。

武田：我々の強みは何といっても集客力です。我々の店舗には1日平均で300～400人のお客さまが来店されます。都市部では1日平均600人程度、土日・祝日となれば2,000人規模です。オートバックスグループは「車検・整備」「車販売」をお客さまにお勧めできる機会が圧倒的に多く、

客さまを個別識別できる会員制度です。このうちの約半数は車検日を登録されていますが、これほどの規模の車検データを保有するチェーン店は当社以外には存在しないと思います。車検データを活用し、お客さまにアプローチできることは他社にはない当社独自の強みです。

今後のトータルカーライフ事業戦略の課題を聞かせてください。

武田：「車検・整備」では、引き続きグループ全店での導入を目指し、指定工場資格の取得店舗の拡大を推進します。取扱台数の拡大とともに、

今まで以上の増加数を見込んでおり、中古車販売台数の国内シェアとしても上位に入りたいと考えています。

「カー用品販売」はどうですか。

武田：「カー用品販売」については、ここ数年来取り組んでいる売場改革の成果が表れ始めています。商品企画の考え方を卸売りから小売りに切り替え、各店舗を売場に注力させる一方、全店舗共通の販売戦略を立てる手法が定着した成果が得られるようになりました。さらに一昨年から仕入先、店舗などと協力して商品の選択と集中を図り、棚当たりの販売効率を高

めるカテゴリーマネジメントの展開に注力しています。今後の課題はカーナビゲーション、ETCに続くヒット商品の創造です。オーディオ・ビジュアル分野におけるデジタル商品の需要が高まると予想していますが、次に来るヒット商品の波を業界

最速で先取りし、お客さまに提供することにより、「カー用品ならオートバックス」というブランド力をさらに強化していきたいと考えています。

**我々の強みは何といっても集客力です。
これは「車検・整備」「車販売」の強化を
推進するうえで大きな武器になっています。**



これは両サービスの強化を推進するうえで大きな武器になっています。

さらに集客力のポテンシャルを最大化しているのは、約800万人のお

当分野における収益構造が改善しており、そのノウハウを全店舗に広げる取り組みを一段と強化してまいります。「車販売」では、今期の売買台数は

Part:3_お客さまの利便性を追求する エリアドミナント戦略

エリアドミナント戦略では、最適な業態ミックスによる店舗の再配置により、
エリア内の売上シェアと収益効率の向上を目指しています。

今年4月に同戦略の責任者としてCo-COOに就任した森本弘徳に、
この1年間の状況と今後の戦略について話を聞きました。



取締役 兼 Co-COO
エリアドミナント戦略推進統括
森本 弘徳

1957年生まれ、48歳。奈良県出身。
座右の銘は「有言実行」。趣味はゴルフ。

エリアドミナント戦略の
前期における進捗状況を
教えてください。

森本：エリアドミナント戦略については、戦略を推進する前段階の環境整備として、まず業績不振店舗や経営難に陥ったフランチャイズ法人の再編を行う必要がありました。中期経営計画を策定する数年前からこの作業に取り組んでおり、前期までようやく目処をつけることができました。

再編の対象となった店舗やフランチャイズ法人に苦渋の選択を迫る非

常にデリケートな作業でしたが、オートバックスグループの再成長を願う皆様のご理解により、今期から本来のエリアドミナント戦略を本格的にスタートできることになりました。

本来のエリアドミナント戦略とは…。

森本：エリアドミナント戦略は、地域特性や競合環境を踏まえた最適な業態ミックスによる店舗の再配置を実施し、エリア内の売上シェアと収益効率を向上させることを目標としています。全国を152のエリアに分割し、「スーパーオートバックス」を核に顧客層の異なる各業態を配置することにより、最適な店舗配置と収益モデルの確立を図ります。

エリアドミナント戦略に沿った店舗配置が進むと、オイルやバッテリーなどの消耗品を求めるお客さまはお近くの「オートバックス」や「オートハローズ」、趣味・嗜好を追求されるお客さまは「スーパーオートバックス」、リーズナブルな中古品や旧車用商品を希望するお客さまは中古カー用品専門店「オートバックス走り屋天国セコハン市場」といったように、エリア内で

用途や目的によって店舗を選ぶことが可能になります。ご来店いただいた店舗にご希望の商品やサービスがない場合は、近隣のグループ店舗を紹介する連携も可能となり、お客さまの利便性は一段と向上します。



エリアドミナント戦略に沿った店舗配置が進むと、お客さまはエリア内で用途や目的によって店舗を選ぶことが可能になります。

今後の戦略を教えてください。

森本：エリアドミナント戦略の骨格をなすのは店舗の再配置計画です。既存店のリロケーションや大型店への業態転換、さらにエリア内で異なるフランチャイズ法人によって運営されている店舗を整理する必要がある、各フランチャイズ法人のご協力をいただいています。

その一方、中期経営計画の出店計画達成のために昨年に創設した新しい融資制度などを活用し、新規の出店についても積極的に取り組んでいます。

再配置の核となる「スーパーオートバックス」については、現在、全国

で65店舗（2006年3月末現在）を展開していますが、エリアドミナント戦略を推進する過程で出店を加速し、2009年3月期末には101店舗まで拡大することを計画しています。今後は関東、中部、関西エリアを重点地域として出店を推し進めてまいります。

またオートバックスグループ以外の他業種との複合出店なども視野に入れた店舗展開も検討しています。車検・整備の専門館「テクノキューブ」は、車検設備を導入するスペースに余裕がない店舗を補完する役割として、「車検・整備」の拡大状況に応じて柔軟に配置します。

今期以降は小商圏型業態の積極展開を検討しており、その実験店舗となるセルフガソリンスタンドを備えた「オートバックスエクスプレス」を運営、検証していきます。

ソフト面のエリアドミナント戦略ともいえる顧客情報の共有について聞かせてください。

森本：エリア内でお客さまに対して最適なサービスを提供し、効率的な店舗運営を行うためには、グループ内の顧客情報の共有・連携が必要です。現在お客さまにお使いいただいているポイントカードは車1台につき1枚を発行しており、複数台数をお持ちのお客さまにはご不便をおかけしているケースもあります。今後はこのポイントカードシステムの改善も含め、顧客情報の共有化を進め、異なる店舗においてお客さまの過去データをもとに現在のお車の状態に最も適した商品やサービスを提供していきたいと考えています。オートバックスグループではこれらの施策によりエリアドミナント戦略をいっそう強化してまいります。

オートバックスグループが元F1ドライバー鈴木亜久里さんとともに

“世界で通用する日本人ドライバーの育成”を目指して展開する

「ARTAプロジェクト」の活動が今年もスタートしています。

今シーズンはSUPER GTの参戦クラスをGT500のみに絞り、

念願のシリーズチャンピオン獲得を狙うほか、フォーミュラ・ニッポンへ2シーズンぶりに復帰。

スタート当初からの目標であったモータースポーツの入門から頂点であるF1まで、

ドライバーが活躍できるピラミッドが形成できました。

■さらなる飛躍を目指すARTAプロジェクト

オートバックスグループでは「ARTAプロジェクト」を通じて、本格的なモータースポーツ活動に取り組んでいます。このプロジェクトでは、レーシングドライバーとしての潜在能力を秘めた若者を発掘し、国内外のさまざまなレースカテゴリーでの活動を展開しています。国内ではレーシングカートからSUPER GT、海外ではアメリカのIRLインディカー・シリーズにARTAプロジェクトで育ったドライバーを起用するなど、年々その活動範囲を広げています。

またレース界のステップアップカテゴリーであるF.O.S.（フレッシュマン、ワンメイク、スピード行事）部門に対しても積極的なサポートを行っています。ステップアップカテゴリーの裾野を広げることはモータースポーツ界全体の発展につながると考えているためです。このF.O.S.部門には、数多くのオートバックスグループの店舗スタッフもドライバーやピットクルーとして参加しています。

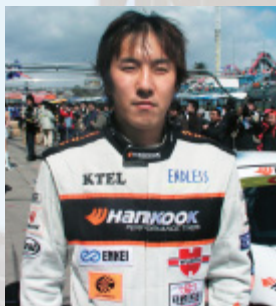
■日本のモータースポーツ活性化のために

モータースポーツのボトムアップからの育成と強化を目的に始めた「ARTAチャレンジ」については、ステップアップの道をより明確にし、レース開催およびカート講習会などをさらに充実させていきます。またオートバックスグループの大義でもある「世界中のドライバーを車好きに変える」を実現するために、オートバックスセブンを中心として自動車関連企業約100社が集まり、「amsc」（オートバックス・モータースポーツ連絡協議会）を発足させ、ARTA応援団などのモータースポーツを楽しむ活動を催すことでモータースポーツを盛り上げています。

このようにオートバックスグループでは、モータースポーツ活動の活性化を通じて、多くの方々に車の楽しさを伝えるとともにモータースポーツファンを育成し、カー用品をはじめとした自動車関連アフターマーケットの活性化を目指していきたくと考えています。

モータースポーツ活動

■店舗スタッフ 参戦ドライバー紹介



ARTA サポートドライバー

峰尾恭輔 選手



1974年生まれ、東京都出身。『スーパーオートバックス八王子』に勤務する一方、ARTAプロジェクトには1997年の発足当初から参加。SUPER GTに参戦する高木真一選手、F3に参戦する伊沢拓也選手らとともに、ARTAサポートドライバーの1人として活躍中。

「私にとってドライバーの活動も店員としての接客もどちらも同じくらい大切な仕事です。店内で見かけた時は気軽に声を掛けてください。そして、ぜひ一度サーキットにも応援にきていただきたいです。サーキットの緊張感や緊迫感、ピットクレーやドライバーがコンマ01秒に挑戦する姿は、皆さまに勇気と感動を与えることができると思っています」



ARTA F.O.S.ドライバー

丹治昭善 選手



1975年生まれ、大阪府出身。F.O.S. (フレッシュマン、ワンメイク、スピード行事) 部門に参戦するアマチュアドライバー8選手のうちの1人。『スーパーオートバックス43道意店』に勤務し、マーチカップウエストジャパンシリーズに参戦する期待のドライバー。

「2005年はレース参戦を休止していました。今シーズンに再び参戦できるチャンスを活かし、ステップアップを目指します。レースへの参加を温かく見守ってくださる皆さんの期待に応えるためにも、仕事とレースを両立させたいと考えています」



●ARTA国内主要レーススケジュール

	SUPER GT	Formula Nippon	Formula 3	Formula Challenge Japan	スーパー耐久
7月	23日 SUGO	9日 鈴鹿	8日、9日 鈴鹿	8日、9日 鈴鹿	16日、17日 十勝
8月	20日 鈴鹿	6日 AP 27日 富士	5日、6日 AP 26日、27日 富士	5日、6日 富士 26日、27日 富士	6日 富士
9月	10日 もてぎ	17日 SUGO	16日、17日 SUGO	—	3日 岡山
10月	15日 AP	22日 もてぎ	21日、22日 もてぎ	21日、22日 もてぎ	1日 SUGO
11月	5日 富士	19日 鈴鹿	—	18日、19日 鈴鹿	12日 もてぎ



※ 鈴鹿=鈴鹿サーキット、富士=富士スピードウェイ、岡山=岡山国際サーキット、もてぎ=ツインリンクもてぎ、SUGO=スポーツランドSUGO、AP=オートポリス

※ Formula 3およびFormula Challenge Japanは、(土)、(日)で決勝レースが実施されます。

「車検」のテレビCMを オンエア開始

— イメージキャラクターに相武紗季さん、岸部一徳さん —

オートバックスセブンは、2006年2月1日から「車検」に関するテレビCMのオンエアを開始しました。今回のCMでは、オートバックスにおける「車検」取り扱いの認知度を高め、これまでご来店いただいたことのない新たな顧客層の獲得を目指しています。

監督には映画・CM制作において高い評価を得ている市川準監督を迎え、ドラマやテレビCMで人気急上昇中の相武紗季さんと演技力に定評のある岸部一徳さんが扮する、年頃の娘と昔気質な父親という微妙な親子のやりとりから、オートバックスの「車検」が日常生活に浸透している風景を演出しています。

店舗も撮影に全面協力

撮影は千葉県野田市にある『オートバックス野田梅郷店』で2日間の日程で行われました。撮影日も店舗は営業しているため、開店前に店内の撮影を終了しなければならない厳しいスケジュール。両日とも真冬のような寒さとなりましたが、春の設定にあわせて出演者は薄着での撮影です。しかし、さすがプロ。相武さん、岸部さんともにそんなそぶりをおくびにも出しません。天気待ち、風待ちを繰り返し、イメージ通りの撮影を進めていく市川監督の演出と、それに応える相武さん、岸部さんの演技。相武さんは元気イッパイで、岸部さんとのやりとりは、初共演とは思えないほど絶妙でした。

また実際の店員の対応や商品説明の仕方を指導したり、店長や本部の店舗指導員が出演したりと店舗も撮影に全面協力。非常に厳しい寒さの屋外での撮影でしたが、出演者、監督、スタッフがー丸となって無事撮影は終了しました。



● イメージキャラクタープロフィール



相武紗季 (あいぶ さき)

1985年生まれ、兵庫県出身。代表作は「どんまい!」(NHK連続ドラマ)、「かんぱっていきまっしょい」(CX)のほか、大手企業のCFにも多数出演。



岸部一徳 (きしべ いつとく)

1947年生まれ、京都府出身。代表作は映画「火火」、「いつか読書する日」、「埋もれ木」、「亡国のイージス」など。

仏カー用品チェーン店から 6店舗と物流センターを取得

オートバックスセブンの子会社であるAUTOBACS FRANCE S.A.Sと、フランス国内でカー用品チェーン店「エルドオート」を運営するAUTOFIN S.A.Sは、エルドオート6店舗および物流センターの譲り受けについて2005年12月30日に契約を締結しました。

今回の譲り受けはオートバックスセブンの海外事業戦略に基づいて行われたもので、出店コストを節減しながらフランス国内での出店を拡大し、パリを中心としたマーケットシェア獲得を目的としています。



中古車、新車リースを拡充し「車販売」を強化

オートバックスセブンはトータルカーライフ事業戦略の「車販売」強化を目的として、2006年1月10日に株式会社オークネットと業務提携を締結し、中古車の販売・買い取りを強化しました。業務提携の主な内容は、①業者間の車競売システム「オークネットTVオークション」へ

の入会 ②買い取り事業における査定・保証等の支援サービスの導入などです。

また2006年2月1日からオリックス自動車株式会社が開発した新車の個人リース商品「いまのりくん2年コース」の取り扱いを開始しました。国産メーカー全車種（国産メーカーの海外ブランドは除く）を対象とし、5年契約で2年経過後は解約金なしで返却できます。

▼ニュースリリース

2006年1月

- 株式会社西武自動車学校の全発行済株式を株式会社マジオネットから取得
- 「TOKYO AUTO SALON 2006 with NAPAC」にカスタマイズカー26台出品
- マツダ ロードスターのオリジナルカスタムカー「monoCRAFT MH1」独占販売開始

2006年2月

- 「OSAKA AUTO MESSE 2006」にカスタマイズカー18台出品
- 「澳徳バックス（オートバックス）北京太陽宮（ペキンタイヨウキュウ）店」をオープン（中国北京市）
- 『スーパーオートバックスかわさきテクノキューブ』を開設（神奈川県）

2006年3月

- 『スーパーオートバックス厚木』移転新築オープン（神奈川県）
- 『オートバックス西脇店テクノキューブ』を開設（兵庫県）
- 『オートバックスエクスプレス富山南』を新規オープン（富山県）
- 『スーパーオートバックス八戸店』移転新築オープン（青森県）
- 「2006 SUPER GT SERIES」へ特別協賛
- 「2006年度全日本選手権フォーミュラ・ニッポン」ヘンリズサポーターとして協賛
- 『スーパーオートバックス富山南』移転新築オープン（富山県）
- 『スーパーオートバックス富山南テクノキューブ』を開設（富山県）
- 『オートバックス東雲店テクノキューブ』を開設（広島県）

ニュースリリースの詳細は、オートバックスセブンのホームページで閲覧いただけます。

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

決算の概要

当期の業績

2006年3月に終了した当期の日本経済は、原油価格の高騰や定率減税の廃止、また金利水準の上昇など景気に対する懸念材料が一部に散見されたものの、企業の生産・輸出の持ち直しや設備投資の増加に加え、雇用状況や賃金水準の改善が個人消費を押し上げるなど、着実に回復の兆しが見られました。

カー用品市場においては、景気回復を背景に高価格・高付加価値のカーナビゲーションがヒットしたほか、ETC車載器の販売も前年同期引き続き好調に推移しました。また12月には全国的に強い寒波に見舞われ、非降雪地域への降雪による特需により、スタッドレスタイヤ、タイヤチェーン、バッテリーなど冬物商品の需要が急増しましたが、一方で翌月の反動減の影響により、市場全体への影響は限定的なものにとどまり、総じて景気回復は緩やかなものとなりました。

このような情勢に対処するため、当社グループでは、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」の3つの事業戦略のもと、国内では「カー用品販売」、「車販売」、「車検・整備」を3本柱とする事業展開を強力に推し進め、「カー用品販売業からトータルカーライフサポート業、カーライフスタイル提案業へ」の変革を図ってきました。

これらの結果、タイヤ・ホイール、カーエレクトロニクス、オイル・バッテリーなど主要な商品がすべて好調に推移し、当期の売上高は前期比5.9%増の2,402億7百万円となりました。このうちフランチャイズチェーン加盟店に対する卸売部門の売上高は、前期比4.6%増の1,395億43百万円、また小売部門の売上高は、前期比3.7%増の968億65百万円となりました。

さらに収益面では、営業利益が大幅に増加し85.1%増の136億37百万円に、経常利益が33.3%増の169億22百万円となりました。また当期純利益は、特別損失として固定資産の減損や事業再構築費用を計上しましたが、売上が好調で利益が増加したことにより、168.4%増の78億60百万円となり、増収増益決算となりました。

一株当たりの業績

一株当たりの当期純利益は、210.36円で、一株当たりの年間配当金は、前期比7.00円増の52.00円となりました。また1株当たりの株主資本は、期末発行済株式数が8.9%増加したことにより、前期末比18.02円減少の4,178.23円となりました。

財務状況

当期末の総資産は、前期末比12.0%増の2,277億7百万円となりました。これはコマーシャル・ペーパーの取得などによる有価証券の増加と、フランス エルドオートの店舗買収ならびに英国Halfords社の株式を一部取得したことなどによるものです。負債は、経営成績が改善したことに伴い未払法人税等が増加したことなどにより、前期末比22.2%増の657億1百万円となりました。

キャッシュ・フローの状況

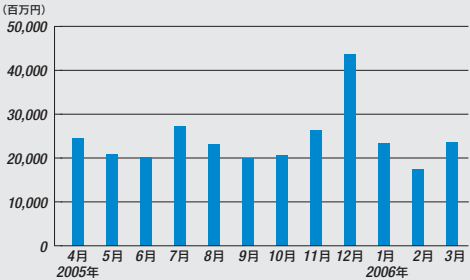
当期の営業活動から得られたキャッシュ・フローは、主に税金等調整前当期純利益138億65百万円に加え、減価償却費49億35百万円、仕入債務の増加18億93百万円、減損損失11億51百万円、事業再構築引当金8億60百万円などにより、241億36百万円となりました。投資活動に要したキャッシュ・フローは、有価証券の償還70億円、投資有価証券の償還等56億86百万円、貸付金の回収11億72百万円などがあった一方、主に有価証券の購入138億9百万円、英国Halfords社の株式取得を含む投資有価証券の購入158億65百万円、フランス エルドオートからの店舗買収に伴う固定資産を含む有形及び無形固定資産の取得114億円などにより、269億96百万円となりました。財務活動から得られたキャッシュ・フローは、配当金の支払17億74百万円、自己株式の取得39億9百万円等があった一方、長期借入金による資金の調達130億円等により、51億77百万円の増加となりました。

以上の結果、当期末の現金及び現金同等物は、前期よりも24億72百万円増加し、536億22百万円となりました。

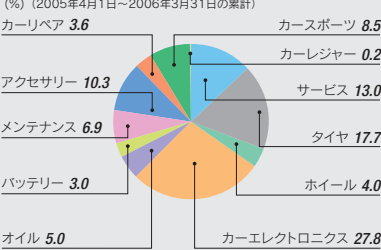
業態別店舗数

	第57期 (2004年3月31日現在)	第58期 (2005年3月31日現在)	第59期 (2006年3月31日現在)	増減
スーパーオートバックス:	54	60	65	+5
 Type I	6	6	6	—
 Type II	48	54	59	+5
 オートバックス	421	410	403	-7
 オートハロース	16	16	11	-5
 オートバックス走り屋天国セコハン市場	22	26	28	+2
 オートバックスエクスプレス	4	5	6	+1
海外(スーパーオートバックス、オートバックス)	11	12	19	+7
合計	528	529	532	+3

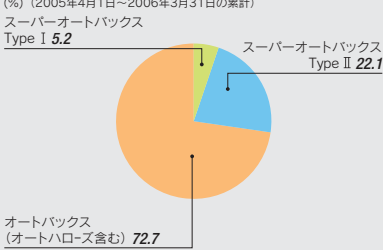
月別店舗小売売上高*



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、オートハロース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58期 (2005年3月31日現在)	第59期 (2006年3月31日現在)	増減
(資産の部)			
流動資産	104,214	112,020	7,806
現金及び預金	51,306	34,256	△17,050
受取手形及び売掛金	12,919	12,914	△5
有価証券	5,124	28,682	23,558
たな卸資産	17,247	17,015	△231
繰延税金資産	1,906	2,794	888
短期貸付金	841	699	△142
未収入金	14,133	14,285	151
その他	1,444	1,890	446
貸倒引当金	△710	△520	190
固定資産	99,010	115,687	16,676
有形固定資産	51,399	49,794	△1,605
建物及び構築物	23,917	21,613	△2,303
土地	21,070	22,330	1,260
その他	6,411	5,849	△562
無形固定資産	4,253	10,899	6,645
投資その他の資産	43,357	54,993	11,636
投資有価証券	12,883	26,513	13,629
長期貸付金及び長期差入保証金	26,307	24,575	△1,732
繰延税金資産	4,802	4,034	△767
その他	1,880	1,529	△350
貸倒引当金	△2,516	△1,659	856
資産合計	203,224	227,707	24,482
(負債の部)			
流動負債	34,609	44,046	9,436
支払手形及び買掛金	14,335	16,094	1,759
短期借入金	4,863	4,768	△95
未払法人税等	1,159	4,800	3,641
その他	14,252	18,382	4,130
固定負債	19,153	21,655	2,501
社債	8	—	△8
転換社債型新株予約権付社債	10,000	270	△9,730
長期借入金	415	11,407	10,992
退職給付引当金	385	275	△109
役員退職給与引当金	429	404	△25
事業再構築引当金	—	860	860
その他	7,914	8,437	522
負債合計	53,763	65,701	11,938
(少数株主持分)			
少数株主持分	478	469	△8
(資本の部)			
資本金	31,958	33,998	2,040
資本剰余金	32,241	34,512	2,271
利益剰余金	90,121	96,113	5,991
その他有価証券評価差額金	206	744	538
為替換算調整勘定	△426	△221	204
自己株式	△5,118	△3,610	1,507
資本合計	148,982	161,535	12,553
負債、少数株主持分及び資本合計	203,224	227,707	24,482

金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

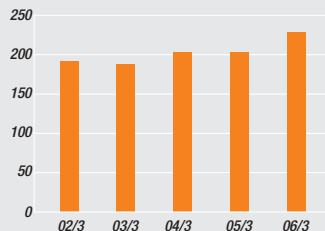
Point 1

資産の部

当期末の総資産は、前期より244億円増加しました。コマーシャルペーパーの取得などによる有価証券の増加と、フランス エルドオートの店舗買収および英国Halfords社の株式取得を含めた投資有価証券の増加が主な要因です。

総資産

(単位: 十億円)



Point 2

負債の部

当期末の負債は、前期末に比べて119億円増加しました。主な増減として、転換社債型新株予約権付社債の株式への転換が進んだことによる減少と、フランス エルドオートの店舗買収および英国Halfords社の株式取得のために長短期借入金が増加したことを挙げることができます。

連結損益計算書

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）	増減
売上高	226,779	240,207	13,427
売上原価	158,583	166,257	7,673
販売費及び一般管理費	60,827	60,312	△515
営業利益	7,368	13,637	6,268
営業外収益	7,900	5,252	△2,648
営業外費用	2,574	1,967	△607
経常利益	12,694	16,922	4,228
特別利益	1,262	774	△488
特別損失	7,081	3,831	△3,250
税金等調整前当期純利益	6,875	13,865	6,990
法人税、住民税及び事業税	3,910	6,454	2,544
法人税等調整額	268	△447	△716
少数株主損失	231	1	△229
当期純利益（損失：△）	2,928	7,860	4,932

金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

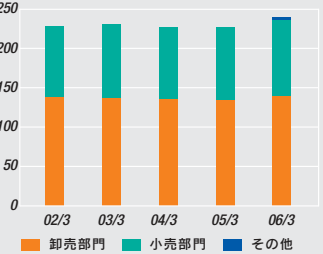
Point 3

売上高

売上高は、本部と店舗が一体となって展開した販売施策が奏功し、前年比134億円増加しました。売上高の内訳は、卸売部門が58.1%、小売部門が40.3%、不動産収入およびリース料収入が1.6%です。

売上高

（単位：十億円）



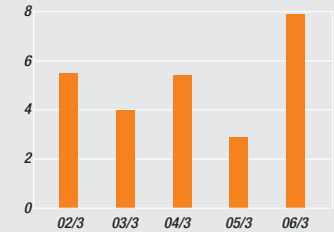
Point 5

当期純利益

当期純利益は、前期よりも168.4%増となりました。特別損失として固定資産の減損や、事業再構築費用を計上した一方、売上高の好調により利益が増加しました。1株当たり当期純利益は、210円36銭です。

当期純利益

（単位：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	22,031百万円
退職給付費用	637百万円
地代家賃	6,078百万円
減価償却費	3,659百万円
貸倒引当金繰入額	176百万円

連結会計処理の変更

当連結会計期間より店舗の賃貸による不動産収入について、営業外収益から「売上高」に計上する方法へ変更し、対応する原価を販売費及び一般管理費と営業外費用から「売上原価」に計上する方法へ変更しました。また営業外収益の「情報機器賃貸料」に対応する費用を販売費及び一般管理費から営業外費用へ変更し、金融子会社におけるリース料収入を営業外収益から「売上高」に計上する方法へ、対応する原価を営業外収益の控除項目から「売上原価」に計上する方法へそれぞれ変更しました。この結果、従来と同一の方法によった場合と比較して、売上高は3,798百万円、売上総利益は1,024百万円、営業利益は2,830百万円増加しています。なお経常利益に与える影響はありません。

当連結会計期間より、海外子会社の決算日について、従来連結決算日と海外子会社の決算日の相違が3カ月を超えないことから、当該海外子会社の決算日現在の財務諸表を使用し、重要性がある場合は連結上必要な調整を行っていましたが、正規の決算に準ずる合理的な手続による決算（仮決算）に変更しました。この結果、従来と同一の方法によった場合と比較して、売上高は1,025百万円増加し、経常利益および当期純利益は79百万円減少しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

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)	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,979	24,136	13,156
税金等調整前当期純利益	6,875	13,865	6,990
減価償却費	5,536	4,935	△601
減損損失	4,384	1,151	△3,233
事業再構築引当金の増減額(減少:△)	—	860	860
売上債権の増減額(増加:△)	△1,286	△22	1,264
たな卸資産の増減額(増加:△)	1,492	10	△1,482
その他	△458	6,139	6,597
小計	16,545	26,940	10,395
利息及び配当金の受取額	792	288	△503
利息の支払額	△80	△67	12
法人税等の支払額	△6,276	△3,024	3,252
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,276	△26,996	△25,719
有形及び無形固定資産の取得による支出	△6,349	△11,400	△5,050
有価証券・投資有価証券の取得・売却	△400	△16,988	△16,587
その他	5,473	1,392	△4,081
財務活動によるキャッシュ・フロー	236	5,177	4,940
短期借入金の増減額(減少:△)	1,922	△299	△2,222
長期借入れによる収入	120	13,000	12,879
長期借入金の返済による支出	△587	△1,848	△1,261
自己株式取得による支出	△7	△3,909	△3,902
配当金の支払額	△1,384	△1,774	△390
その他	171	9	△162
現金及び現金同等物に係る換算差額	55	102	47
現金及び現金同等物の増減額(減少:△)	9,994	2,420	△7,574
現金及び現金同等物の期首残高	41,155	51,150	9,994
連結子会社増加に伴う現金及び			
現金同等物の増加額	—	51	51
現金及び現金同等物の期末残高	51,150	53,622	2,472

金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

Point 6

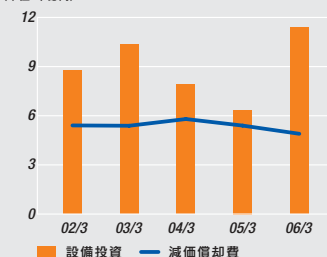
減価償却費／設備投資

当期の設備投資の内訳は以下の通りです。

新規出店	6,039百万円
スクラップアンドビルド、 リロケーション及び増改築	243百万円
土地	1,908百万円
情報化投資	1,985百万円
リース用資産	545百万円
その他	677百万円

設備投資／減価償却

(単位：十億円)

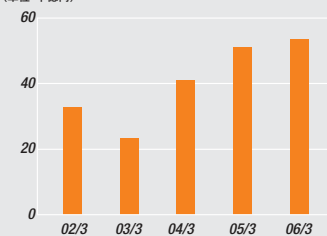


Point 7

現金及び現金同等物の期末残高

現金及び現金同等物の期末残高

(単位：十億円)



要約個別貸借対照表

単位：百万円

	第58期 (2005年3月31日現在)	第59期 (2006年3月31日現在)	増減
(資産の部)			
流動資産	98,147	104,176	6,028
固定資産	99,952	121,086	21,134
有形固定資産	41,779	41,461	△317
無形固定資産	3,427	4,857	1,430
投資その他の資産	54,745	74,766	20,021
資産合計	198,099	225,262	27,163
(負債の部)			
流動負債	29,495	42,194	12,699
固定負債	18,211	21,236	3,024
負債合計	47,706	63,431	15,724
(資本の部)			
資本金	31,958	33,998	2,040
資本剰余金	32,241	34,512	2,271
利益剰余金	91,079	96,175	5,096
その他有価証券評価差額金	201	722	521
自己株式	△5,087	△3,578	1,509
資本合計	150,392	161,831	11,438
負債及び資本合計	198,099	225,262	27,163

金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

要約個別損益計算書

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)	増減
売上高	194,195	203,056	8,860
売上原価	154,694	160,343	5,648
販売費及び一般管理費	32,018	29,075	△2,942
営業利益	7,482	13,637	6,154
営業外収益	6,634	3,530	△3,103
営業外費用	1,511	1,475	△35
経常利益	12,606	15,692	3,086
特別利益	2,205	873	△1,332
特別損失	9,071	4,761	△4,310
税引前当期純利益	5,740	11,805	6,065
法人税、住民税及び事業税	3,131	5,200	2,069
法人税等調整額	634	△360	△995
当期純利益(損失:△)	1,974	6,965	4,991
前期繰越利益	2,571	2,854	282
中間配当額	745	922	177
当期末処分利益	3,800	8,897	5,096

金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

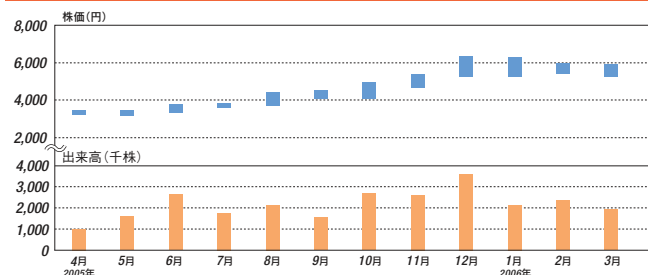
株式情報 Investor Information

(2006年3月31日現在)

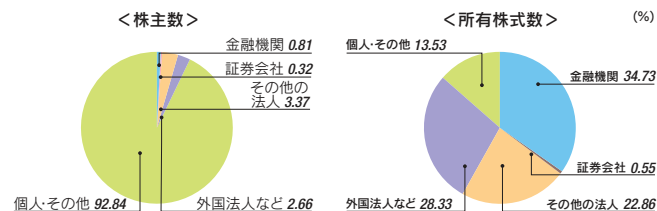
発行する株式の総数	109,402,300株
発行済株式の総数	39,255,175株
株主数	9,482名
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 なお臨時に必要があるときは、あらかじめ公告いたします。
1単元の株式の数	100株
公告掲載新聞	日本経済新聞
上場証券取引所	東京証券取引所、大阪証券取引所、 ロンドン証券取引所
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 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 本店および全国支店
大株主一覧	有限会社スミノホールディングス 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 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 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4) 住野正男 住友信託銀行株式会社(信託B口) 資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)

注)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。

株価推移(大阪証券取引所)



所有者別状況



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㈱の電話照会先(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(買い物券、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およびオートハロースの全店舗でご利用いただけます。ただし、オートボックス・カース、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、特価商品などにはご利用いただけません。
※車検につきましては、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す。(手続き費用は、一部店舗によって名称が異なります。)

会社情報 Corporate Data

(2006年6月28日現在)

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全国にチェーン展開しております。

役員一覧

取締役・監査役

代表取締役

住野 公一^{※1} CEO

取締役

湧田 節夫

経森 康弘

松尾 隆^{※1} CSO
経営戦略推進統括

中田 康雄^{※2} (カルビー㈱) 代表取締役社長兼CEO)

宮内 英樹^{※2}

森本 弘徳^{※1} Co-CEO
エリアドミナント戦略推進統括兼販売促進兼
店舗開発兼業態開発事業兼販売促進部長

武田 健一^{※1} Co-CEO
トータルカーライフ事業戦略推進統括兼
海外事業戦略推進統括兼カー用品事業

監査役

森野孝太郎^{※3} 常勤監査役

住野 泰士 常勤監査役

野上 明 常勤監査役

田邊 健介^{※3} 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	(名古屋市名東区)		
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 (取締役を除く)

伊藤 浩明	北日本エリア事業部長
江本 吉弘	南日本エリア事業部長
小林喜夫巳	北関東エリア事業部長
角倉 正親	南関東エリア事業部長
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
森本 眞臣	U-PARTS事業兼U-PARTS開発部長兼 カスタムカー開発部長
釜田 尚文	車検整備事業
榎 宏介	C@RS事業兼C@RS事業推進部長
深山 義郎	新規事業
住野 耕三	海外事業戦略推進兼アジア事業部長兼中国事業部長
小平 智志	経営戦略推進

※1 オフィサー兼務

※2 商法第188条第2項第7号ノ2に定める社外取締役

※3 「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18条第1項に定める社外監査役



車検って
どこで受けたら
安心なの?

買い替えは
あちこち
見て回るのが
面倒だし...

クルマのこと、 オートバックスにぎいてみよう

オートバックスはトータルカーライフサポート。クルマのことなら選べる、はなせる、オートバックスへ。

安心 車検

車検のこと、オートバックスにどんどんお聞きください。
オートバックスならではの安心・納得でお応えします。

オートバックスならではの安心ポイント

信頼の技術

大切なお車をグッドコンディ
ションにメンテナンス!

納得の正直価格

無料見積り実施中!
価格もとことんご説明!

選べるパーツ

交換部品が豊富だから、
希望に合わせて選べます!

さらに 整備箇所は6ヶ月または
1万kmの整備保証付

※整備箇所に限ります。

悩んでないで
きいてみようよ!



オートバックスイメージキャラクター 相沢紗季

オートバックスカーズ

中古車 新車購入

お車のご購入、買い替えでお悩みの方もご相談ください。
スピーディーでお得に新しいカーライフ、始められます。

全国の中古車情報を
瞬時に検索

カー用品
5%割引
納車までにお取付

新車購入も
全メーカー
OK

2年間安心プラス保証も選べます

欲しいクルマに半額で乗れる。
新車半額革命!!
ローン終了後、購入時に設定した買取保証額での
買取をお約束します。●全行保証・内外装劣化等の定められた
条件を満たして頂く必要があります。

愛車無料査定実施中!

※車販売のお取り扱いのない
店舗もございます。

はじめての、カーライフ、はじめよう

もっと詳しくはパソコンから・・・<http://www.autobacs.com/>

お客様相談室 ☎0120-454-771(平日9:00~12:00・13:00~17:30 土・日・祝日を除く)

AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

株式会社 オートバックスセブン 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：03-3219-8718 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p.20をご確認ください