



しょうげき～衝撃～ *Show Get-key*

第57期 事業報告書 2003年4月1日から2004年3月31日まで

オートバックスセブン
株主通信

Vol.7



ごあいさつ

オートバックスグループの中期戦略
(エリアドミナント戦略、トータルカーライフ
事業戦略など)

業態紹介

スーパーオートバックス Type II

ARTA活動

オートバックスグループとモータースポーツ

株主さまアンケート結果のご報告

ARTA 全日本GT選手権チケットプレゼント

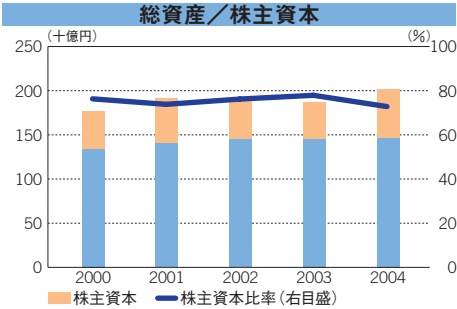
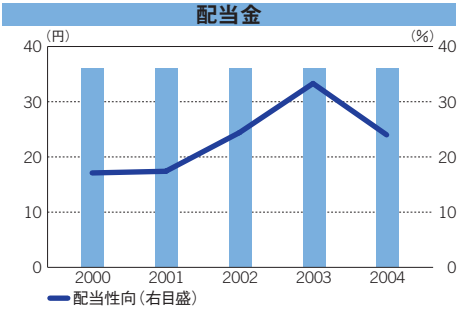
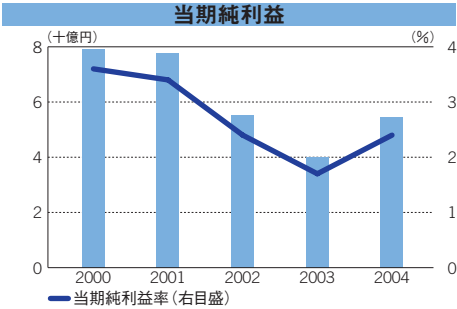
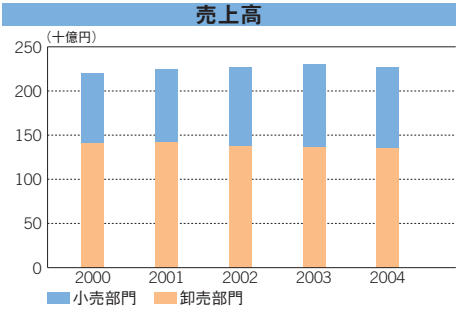
財務ハイライト

単位：百万円

	第55期 (自平成13年4月1日 至平成14年3月31日)	第56期 (自平成14年4月1日 至平成15年3月31日)	第57期 (自平成15年4月1日 至平成16年3月31日)
売上高	227,737	230,478	227,077
卸売部門	138,366	137,267	135,551
小売部門	89,370	93,211	91,526
経常利益	12,271	10,273	10,480
当期純利益	5,520	4,003	5,443
一株当たり情報(円):			
当期純利益	147.28	106.76	149.80
配当金	36.00	36.00	36.00
株主資本	3,879.09	3,979.02	4,153.92
総資産	190,815	187,138	202,760
株主資本	145,391	145,817	147,532

目次

- 1 ● 財務ハイライト
- 2 ● ごあいさつ
- 6 ● トピックス
- 7 ● ショーケース
スーパーオートバックス Type II
- 9 ● ARTA 活動報告
- 11 ● 株主さまアンケート結果のご報告
- 13 ● 財務報告
- 20 ● 株式情報
- 21 ● 会社情報
- 22 ● オートバックスグループ
ホームページのご紹介



オートバックスグループの使命

「世界中のドライバーを車好きに変える」 「車好きのユートピアをつくる」

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。

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慶び申し上げます。

オートバックスセブン株主通信「Show Get-key」のVol. 7をお届けいたします。第57期事業報告書も兼ねる本誌では、弊社の現状をお伝えするとともに、より優れたオートバックスグループとなるための取り組みについてもご紹介いたします。

当期(2004年3月期) のご報告

当期の日本経済は、前半において不安定な国際情勢や長引くデフレ経済による厳しい雇用環境など先行き不透

明感から個人消費は低調に推移しましたが、後半に入り世界経済が回復に向かったことも影響し、いくらか明るい兆しが見えてまいりました。カー用品市場におきましても、カーナビゲーションやETC車載器などが堅調だったものの、冷夏の影響でバッテリーが伸び悩むなど、厳しい状況が続きました。

弊社ではこれに対応するため、「カー用品販売業からトータルカーライフサポート業へ」をスローガンに、引き続きスーパーオートバックスの出店を推進するとともに、車検・整備事業や中古車販売事業に注力するなど売上増に努めました。しかしながら景気の低迷や市場縮小などの下方圧力を相殺するには至らず、当期の売上高は微減を余儀なくされました。そのような状況下、弊社では各種の経営施策を実施し、経常利益と当期純利益において増益となりました。

オートバックスグループの中期戦略

弊社の主戦場であるカー用品市場は、年々規模が縮小する傾向にあります。これは、景気全般が低迷して個人消費が抑えられていることに加え、自動車メーカーにおける電装品に標準装備化が進んでいることから自動車購入後に手を加える機会が減っていることなど複数の要因が折り重なって起きているためであり、これに歯止めをかけることは非常に難しいと考えています。短期的には、カーナビゲーションやETC車載器などのカーエレクトロニクス商品が好調に推移していますが、これも標準装備化と普及に伴って鈍化すると予想されています。



オートバックスグループでは、ますます厳しくなる市場の状況に対応するために、新たな市場にきりこみ、また既存市場においてはそのシェアを上げるために、様々な中期的な取り組みを行っています。主力のカー用品では、魅力ある売り場づくりと豊富な品揃えによる拡販に努め市場シェアの向上を図る一方、車検・整備などのピットサービスを積極的に拡大し、収益性の改善に邁進しています。また新たな事業については、国内で自動車や中古用品の販売に乗り出しているほか、欧米やアジアで海外出店を行うなど更なる成長に向けて精力的に取り組んでいます。

《 中期 経営 戦略 》

エリアドミナント戦略

- ・ 店舗タイプの多様化
- ・ 店舗の最適配置

トータルカーライフ事業推進

- ・ サービスの拡充
- ・ 商品とサービスのクロスセリング

エリアドミナント戦略

店舗タイプの多様化と、一定基準に沿って設定されたエリア内に複数業態を展開することで商品やサービスを補完し合うエリアドミナント戦略を推進しています。これによって既存の店舗網の効率をアップし、より収益性の高いチェンへと変貌させようとしています。

【店舗タイプの多様化】 オレンジの看板でおなじみのオートバックスに加え、規模が大きく充実した品揃えとサービスを提供するスーパーオートバックス(Type I / Type II)、中古 パーツを販売するオートバックス走り屋天国セコハン市場、ガソリンスタンドに使用頻度の高いカー用品を取り扱う売場を併設したオートバックスエクスプレスなど、業態の多様化を図っています。これによって幅広い顧客ニーズに応え、より多くのお客さまに頻繁に利用していただける店舗網になると考えています。新しい業態の展開数はまだ少ないものの、現在はスーパーオートバックス業態を中心に出店を加速させています。

【店舗の最適配置】 複数の業態の組合せによる効果を最大限に発揮させるため、日本全国を商圈人口や地域特性によって分割しました。現在はそれぞれのエリアの特徴を分析し、そのエリアの特性と競合環境に見合ったエリア・パターンにより展開する業態や店舗数を計画しています。状況に応じて、店舗の統廃合や業態転換を図るだけでなく、新規出店なども含めエリアごとの最適な店舗配置を行っています。

基本的な戦略としては、スーパーオートバックスもしくはオートバックスを核とし、他の業態を周囲に配置します。これによってお客さまは、オイルやバッテリーなどの消耗品ニーズにはオートバックスやオートバックスエクスプレスを、モータースポーツ用品や品揃えを重視する高嗜好品にはスーパーオートバックスを、

またリーズナブルな中古カー用品をご希望であればオートボックス走り屋天国セコハン市場を、というように用途によって来店する店舗を選ぶことができます。

以上のように店舗網を整備し、オートボックスグループ店舗に行けば全てが揃う、どんなサービスも提供してくれる、というお客さまの信頼を勝ち得ることで、将来に渡って末永くご愛顧いただけるオートボックスグループへと進化しています。

トータルカーライフ事業推進

従来のカー用品販売業の枠にとらわれず、事業の領域を広げるために展開している「トータルカーライフ事業」には、車検・整備事業や車販売事業などが含まれます。これらを推進することで、お客さまに「車のことならオートボックスグループ」と認識していただき、より多くご利用いただけるものと確信しています。

【サービスメニューの拡充】 車検・整備事業や車販売事業をはじめとするサービスメニューの幅を広げると同時に、質の高いサービスの提供に努めています。

従来オートボックスグループにおけるサービスは、店舗で販売したカーオーディオやパーツなどの取り付け、オイルやタイヤの交換などが中心でした。これに対して現在は、日常の整備から車検までをトータルで提供できる体制を構築しています。特に車検においては、受付～検査～整備作業を自店舗で行う

ことのできる「指定認証工場資格」の取得店舗を増やしているほか、用途地域の規制のため同資格を取得できない店舗についても、近隣のグループ店舗でカバーできるような協力体制を整えつつあります。また整備においても、板金の見積り・施行システムの店舗への導入を開始しています。

中古車販売においては、オートボックスグループ店舗内に、中古車の情報を検索できる専用端末を設置して、好みの車を検索していただける体制をとっています。また中古車買取・販売の大手である株式会社ガリバーインターナショナルや株式会社オークネットとの提携により、同社の在庫情報にもアクセスできるようになりました。

また商品よりも粗利益率の高いサービスの店頭売上に占める割合が増えることで、店舗単位での収益構造の改善にも効果を上げています。

【商品とサービスのクロスセリング】 サービスが拡充されるにしたがって、商品販売との相乗効果が現れてきました。例えば車検をご利用のお客さまが部品の交換をされる場合、この交換部品が商品売上となります。またオートボックスグループ店舗で中古車をお買い上げのお客さまが、購入と同時に好みに合わせてドレスアップやカスタマイズされることに必要なパーツが商品売上となります。

この商品とサービスの相乗効果をより高めるためには、現場の販売員とピットスタッフが商品とサービスについて深い知識を持ち、お客さまのニーズを理

解し最適な部品やサービスをご提案できるようにする必要があります。オートバックスグループでは、従業員への教育に注力すると同時に、高い意識で各自が販売・整備技術の向上に努めるよう指導しています。

コーポレートガバナンスと株主還元

2004年5月、意思決定の迅速化と戦略推進の徹底を図り、コーポレートガバナンスを再強化するため、経営機構の改革を行いました。特に注力しているエリアドミナント戦略とトータルカーライフ事業戦略にはそれぞれにCo-COOを配置して、これまでCOOが担っていた権限の一部を委譲しました。同時に上記2つに海外事業戦略を加えた3戦略について関連するオフィサーによる「戦略推進会議」を設置し、各戦略推進をスピードアップしています。この他、導入から2年が経過したオフィサー制度を一部変更し、各オフィサーの権限と責任をより明確にしました。また経営の透明性を一層高めるため、2004年6月より、社外取締役、並びに新たな社外監査役を招聘します。

株主の皆さまへの利益還元については、収益力の向上を重視して中長期的な視点で財務体質の改善を図りながら、還元と事業展開に備えるための内部留保の充実を行うことを基本方針としています。配当金につきましては、安定的、かつ漸増的な配当を基本に、業績および経営環境などを総合的に勘案して決定しています。また今後も自己株式の取得を実施し、株主価値の向上に努めていく考えです。

※ オートバックスグループの、環境に関する取り組みは、環境関連ホームページ「エコロジーシンフォニー」(<http://www.ecology.or.jp/>)の「エコ商品紹介コーナー」(<http://www.ecology.or.jp/goods/0403.html>)ならびに<http://www.ecology.or.jp/goods/0404.html>)に掲載されています。

社会貢献活動および環境保全活動

弊社は、一企業市民としての責任を果たすため、各種社会貢献活動と環境保全活動に力を入れています。社会貢献活動においては、1999年の第1回から協賛している「障害者ゴルフ大会東京フィナンスロピーオープン」などのスポーツ活動のほか、クラシックコンサートへの協賛など音楽活動も支援しています。

環境保全活動においては、「廃棄物適正処理ガイドライン」を定めて各店舗に配布し、リサイクルを中心とした廃棄物の適正な処理と削減に努めています。また中古品の取り扱いによるリユース、保証期間の長期化による商品のロングライフ化を図るなど、多くの取り組み*を行っています。

株主の皆さまには、今後も発展し進化していくオートバックス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。

2004年6月

住野 公一

住野公一

代表取締役 CEO

トピックス

2003年

4月

株式会社ガリバーインターナショナルと中古車販売で提携

スーパーオートバックス千葉長沼店の施設内に「モービルエンターテイメントステーション」を新設

5月

オートバックス カーズショーで「トヨタ ブリッツ コンプレッサー カスタムカー」の新車販売を開始

7月

トヨタMR-S専用オリジナルエアロパーツ「monoCRAFT GT300 ワイドボディーキット」を発売

8月

初の「ローソン」併設型店舗「オートバックス エクスプレス筑紫野店」オープン

カーコンビニ倶楽部株式会社と板金塗装システムにおいて業務提携

米国カリフォルニア州に「AUTOBACS BEACH&22 STORE」オープン

9月

京都府内で最大規模の「スーパーオートバックス 京都ワンダーシティ」オープン



10月

「第5回障害者ゴルフ大会 東京フィランスロビーオープン」に協賛

11月

専売チタンマフラー「GANADOR RACING TITAN R (ガナドールレーシングチタンアール)」を発売

12月

サークルKと共同で「冬のダブルチャンスキャンペーン」を実施



「TOTAL CAR LIFE MasterCard®」の発行を開始

2004年

3月

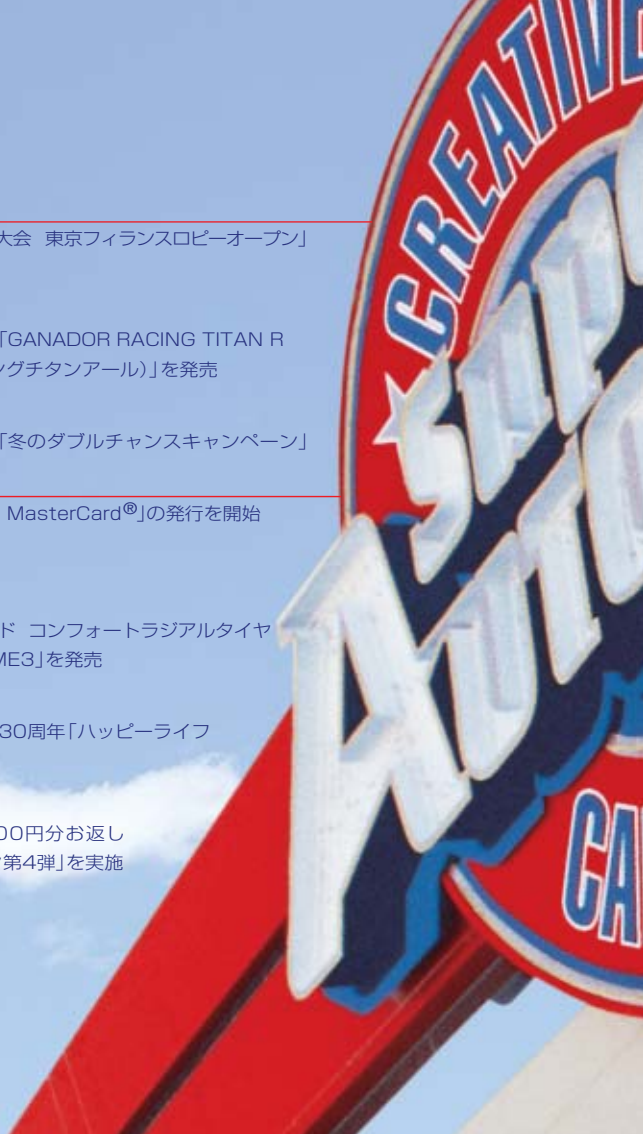
プライベートブランド コンフォートラジアルタイヤ「Maxrun Excele ME3」を発売

4月～5月

オートバックス誕生30周年「ハッピーライフプレゼント」を実施

4月～9月

「高速道路料金5,000円分お返ししますキャンペーン第4弾」を実施



やっぱりオートバックス

オートバックス誕生30周年

1974年のオートバックス第1号店オープンから30周年を迎える今年、オートバックスグループではこれまでのご愛顧に感謝を込めて様々なイベントを行っています。2004年4月1日から5月9日には、人気の乗用車やデジタル家電などが当たるプレゼントキャンペーン「ハッピーライフプレゼント」を実施し、総計45万件を超える応募をいただきました。また同じ期間中には、これも30周年を記念して、グループ各店で「春祭り」と題したセールを開催しました。テレビコマーシャルやチラシなどの広告も功を奏し、多くのお客さまにご来店を頂戴しています。

第1号店開店から30年の間に、グループ店舗は店舗形態を多様化させながら全国に展開し、2004年3月末時点での国内総店舗数は544にまでなりました。「車のことならオートバックスグループ」と、お客さまに期待され、またお客さまの期待に応えることのできるグループでありたい。これからも、「トータルカーライフサポート」を目指して進化を続けるオートバックスグループにご期待ください。



スーパーオートバックス Type II

「最高の商品」と「最高のサービス」を
「最高の設備」と「最高の技術」で提供する



従来のオートバックス業態を上回る充実した品揃えとサービスで、お客さまにより豊かなカーライフシーンを満喫していただくことを目指す「スーパーオートバックス」。この業態は、Type IとType IIの2つに分類することが出来ます。

今回ご紹介するType IIは、次世代の主力フォーマットです。フラッグシップ店舗のType I よりもやや規模を抑えた店舗で、2004年5月末時点での国内店舗数は、49店舗となっています。

スーパーオートバックスType II

標準フォーマット

商圏	半径10km
商圏人口	15万人～100万人
位置付け	主力フォーマット
売場面積	300坪以上
ピット	12～25台

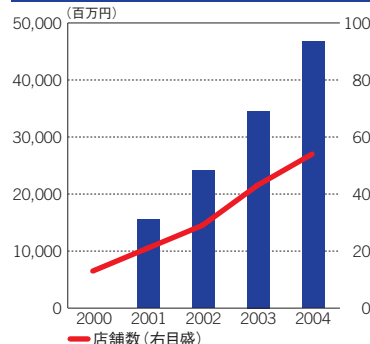


今後の出店計画※

2005年3月期 新規7店舗出店

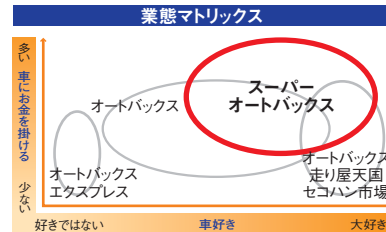
※2004年5月末日時点でオープン日が確定しているもののみ

スーパーオートバックス Type II 売上高及び店舗数推移



オートバックスグループは、オートバックス／スーパーオートバックス (Type I / Type II) / オートバックス走り屋天国セコハン市場 / オートバックスエクスプレスなど、複数の業態を展開しています。お客さまのカーライフシーンをより豊かにするためにそれぞれの業態の連携を活かして、多種多様に広がる様々なニーズに応える体制づくりを進めています。

今号から5回にわたり、皆さまに新しいカーライフスタイルの創造者として進化を続けるオートバックスグループへの理解を深めていただけるよう、主要業態の特徴や位置づけ・役割などをご紹介します。私たちの更なる飛躍にご期待ください。



一日いても飽きない楽しい売場づくり

こだわりを持ったお客さまにも存分にお買い物をお楽しみいただけるよう、嗜好性の高い商品を多数取り揃えています。特にカースポーツ用品やカーエレクトロニクス関連商品は、定番からマニア向けまで、車好きも納得の品揃えです。また輸入雑貨の「オレンジカウンティフィールド」、ドライブミュージックを中心としたCDコーナー「タワーサテライト」など、みどころ豊富。宝探し気分でお買い物をしながら、一日いてもお楽しみいただけるエンターテインメント性の高い売場です。お子さま用のプレイスペースや、軽飲食コーナーの「ルッカーズ」も備えるなど、便利で快適に過ごせる空間づくりにも努めています。

信頼のピットサービス

メンテナンスや車検はもちろんのこと、お好みのカー用品取り付けやカスタマイズ・ドレスアップなど、愛車の楽しみを増す幅広いサービスを提供。広いピットでは、最新の機器と熟練したスタッフの迅速・確実な作業で、クオリティの高さを体感していただけます。車検については、多くの店舗で指定認証工場資格を取得しており、自店舗で受付から検査まで一貫して行う事が可能です。

担当オフィサーより

角倉 正親

オフィサー
業態開発事業担当 兼 SA企画開発
プロジェクトマネージャー



スーパーオートバックスは、従来のオートバックスの枠を超えて、広い意味でのカーライフ商品を扱うべく開発した業態です。その目的は、

1. 車に関するあらゆることをカバーする「トータルカーライフサポート業」に進化する上での一つのステップ
2. 縮小が続くカー用品市場におけるシェア奪取の二つです。

現在推進している店舗網の整備では、複数業態の組み合わせによってお客さまの「こんなニーズも、あんなシーンにも」という幅広いご希望にオートバックスグループがトータルに対応でき

るよう、お客様が用途にあわせて店舗を選べる体制を作り上げようとしています。エリア内の業態間での連携によりグループとしての総合力を発揮して参ります。

スーパーオートバックスは一番多くのビジネス領域をカバーし、複合的な店舗展開の中核となります。特に今回ご紹介させて頂いたType IIは、Type Iに比べると投資・規模を抑えたタイプの店舗で、今後も積極的な出店を行っていきます。是非お近くの店舗で楽しい時間をご体験ください。

ARTA 活動

オートバックスグループは、元F1ドライバーの鈴木亜久里氏が中心となり、世界に通用する日本人ドライバー育成を目指して行っている活動を支援しています。国内を始め、一部海外のレースにも参戦しているレーシングチームの名称はAutobacs Racing Team Aguri (ARTA)。1998年の発足から6年目となる今シーズン、その成果も現れてきています。

現在では、サーキットを駆け抜けるオートバックスブランド、ARTAのオレンジの車体は日本のモータースポーツ界に定着し、素晴らしい走り目覚しい成績は人気を博しています。今回は、オートバックスグループがARTA活動に関わるまでのいきさつをご説明するとともに、今シーズンの取り組みなどについてもご紹介します。

オートバックスグループとモータースポーツ

1969年 カーマン・アパッチ

オートバックスの前身である「富士ドライブショップ」が、スタイリッシュなレーシングカー「カーマン・アパッチ」で日本グランプリに参戦しました。これがオートバックスグループのレース活動の原点です。



1982年～ スポンサー活動

この時期オートバックスグループは国内の主要レース、さらにはル・マン24時間レースやバリ～ダカール・ラリーなどの世界的に有名なレースなどにスポンサーとして参加しました。当時既に世間に浸透していたオートバックスのロゴとオレンジ色にカラーリングされた車両が、各地のサーキットを駆け抜けたのです。

「モータースポーツの底辺拡大と顧客開拓」を目指して行われた活動でしたが、1985年にひとつの転機を迎えました。国内レースへのサポート方法、特に顧客層からかけ離れたカテゴリーに対するサポートの有効性が問われ、活動範囲を大幅に縮小しました。



1989、1991年 F1レースに参加

両シーズンにおいて、オートバックスはF1チームと契約し、オレンジ色のロゴマークがF1車両に描かれました。F1ブーム真っ只中にあった日本はもちろんのこと、世界のモータースポーツファンが注目する晴れ舞台に立ったのです。

しかしこの活動も、チームとして参加するのではなく、スポンサーとして費用の負担のみの関わり方であり、この活動には意味がないと悟り、今後とるべきレース活動の方針をもう一度探ることになりました。



1997年 ART 発足

この年、Autobacs Racing Team (ART) を発足させました。対象を日本各地で開催されている一般乗用車の改造クラスなどのマイナーなレース競技に絞りこみ、モータースポーツの底辺での活動を開始したのです。このオートバックスグループの顧客にとって最も身近なクラスをサポートすることこそが日本のモータースポーツの底辺を拡大・強化し、顧客開拓にもつながるものと考えての活動でした。



1998年 ARTA 活動開始

かつてオートバックスがサポートしていた日本のトップドライバー鈴木亜久里氏と協力し、ARTを発展させてAutobacs Racing Team Aguri (ARTA) を発足させました。世界に通用する次世代の日本人ドライバーを育て、日本のモータースポーツ振興に役立てたい。同じ思いをもった鈴木氏とオートバックスグループが力を合わせて将来有望なドライバーをサポートし、育成していく取り組みが始まったのです。また同時にARTが行ってきたマイナーなレース競技のドライバーへのサポートも引き続き行い、モータースポーツ全般の振興を目指しています。



オートバックスグループはレーシングチームを運営することが、スポンサーとしてのみのレース活動参加とは違って、グループのモータースポーツに対する姿勢や技術力をアピールし、車好き、レース好きのお客さまと夢を共有することになるものと考えています。



「世界に通用する日本人ドライバーの育成」

ARTAの活動は日本のモータースポーツ界に浸透し、実力のあるレーシングチームとして絶大な人気を得ています。オレンジとブラックのチームロゴが、国内外で開催される様々なレースで好成績を納めているのです。一部海外のメジャーレースへの進出も果たしており、「世界に通用する日本人ドライバーの育成」においてもその結果が出始めています。

ARTAの活動

現在ARTAは、国内のメジャーカテゴリーである全日本GT選手権などに加え、欧米のレースにも有望なドライバーを送り出しています。擁するドライバーは皆、国内トップクラスの実力者揃い。2004年度からはこれまで総監督だった鈴木亜久里氏が全体のプロデューサーを務め、ますますの活躍が期待されています。



ドライバー育成活動

2004年度よりARTAは、カートレースの「ARTAチャレンジシリーズ」を開催しています。カートレースはモータースポーツ界の入門編ともいえるクラスで、多くの有名ドライバーがこのカートレースを登竜門として育っています。「ARTAチャレンジシリーズ」は、モータースポーツの最底辺に位置する層を広げ、トップドライバーを志す若者たちにより多くのチャンスと活躍の場を提供しています。



杉河 修
ストアサポート企画室
モータースポーツ推進グループ 部長

～ARTA効果～

ARTA活動は、オートバックスグループのブランドイメージの向上に大きく貢献しています。サーキットでの露出はもちろんのこと、ドライバーやレーシングカーを店舗に派遣してのイベント活動なども行っています。加えてスタッフに対するモチベーション喚起や、レース活動で培ったピット技術がスタッフ教育にも役立っています。また2004年度からはいくつかのレースへの参加を見合わせ、資源を店舗での

イベント開催や、よりお客さまに近いARTAチャレンジなどの草の根レース支援、サーキットでの店舗スタッフによるピット体験などに投入し、モータースポーツファンの更なる拡大を図っています。

より身近で存在感のあるARTA。今後とも店舗との接点を増やしながら、お客さまにモータースポーツの楽しさをお伝えしていきます。

株主さまアンケート結果のご報告

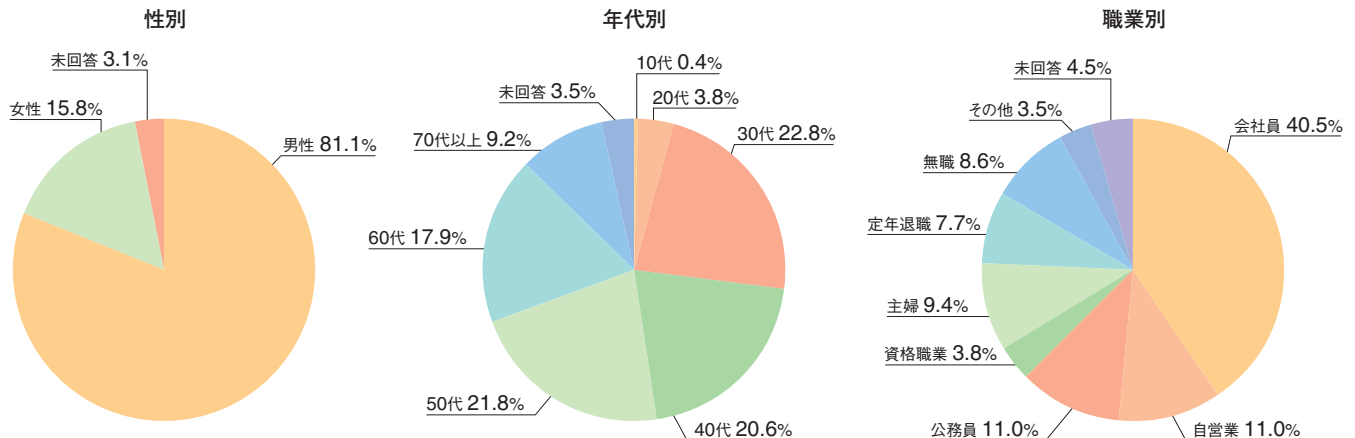
Show Get-Key Vol. 5 で実施いたしました、株主の皆さまに対するアンケートの結果を一部ご報告いたします。ご協力いただきました株主の皆さまには、貴重なご意見を頂戴し、ありがとうございました。

実施時期 2003 年 12 月～2004 年 1 月

回答者数 904 名（対象は弊社既存株主 13,046 名／回答率 6.9％）

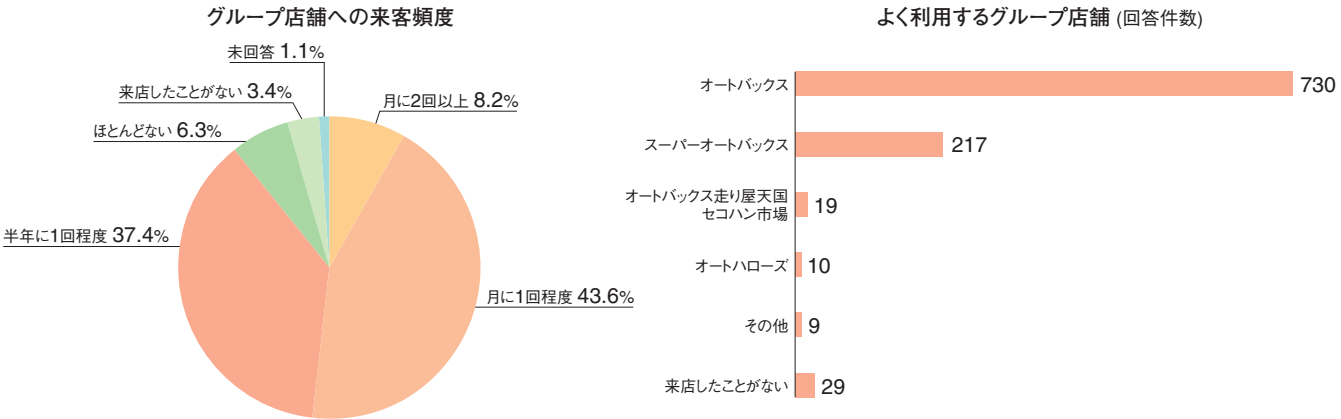
基本的な属性

弊社株主さまの多くを占めた層は、30代から50代の男性、職業は会社員の方が多かったと結果がでました。



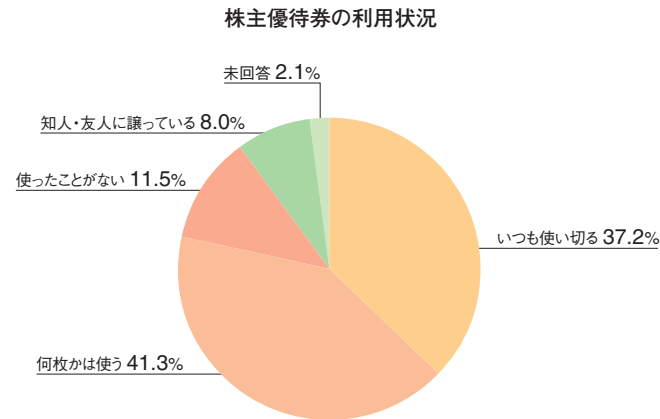
店舗の利用

月に1回以上来店していただいている株主さまが半数を超えています。半年に一度ご来店の株主さまをあわせると、実に全体の9割近くがグループ店舗のお客さまとの結果ができました。よくご利用いただいている業態は、現在展開しているグループ店舗の数とほぼ比例しています。



株主優待について

株主優待の一環としてお届けしている、オートバックスグループ店舗で利用できる優待券は、多くの株主さまにご利用いただいています。



この他、株主通信について、経営方針、サービス内容、株主優待、配当などに関するご意見・ご要望を伺った記述式の問いに対しても、大変に多くの貴重なご意見を頂戴しました。今回全てをご紹介することはできませんでしたが、これらのご意見を今後のIR活動に適宜反映し、より充実させてまいります。また今後も、株主通信でのアンケート活動を引き続き行ってまいりますので、株主の皆さまにはご協力の程、どうぞよろしくお願い申し上げます。

財務報告

決算の概要

当期の業績

2004年3月に終了した当期の日本経済は、後半になってアジア向けの輸出に牽引され企業収益が改善し、また雇用環境は厳しいものの消費者心理に明るさが見られ、景気回復の兆しが現れてきました。

カー用品業界においては、カーナビゲーション、盗難防止装置、ETC車載器をはじめとする機能用品とドレスアップ用品が順調でしたが、冷夏の影響でバッテリーの販売が伸び悩みました。また自動車メーカーによるカーエレクトロニクス製品の標準装備化が急速に進んでいるほか、乗用車保有年数の伸びなど、業界を取り巻く環境は厳しい状況が続きました。

このような状況に対応するため当社では、車検・整備事業と中古車販売事業を強化して顧客の裾野を広げる努力をした他、店舗網の最適化などにも取り組みました。店頭では道路三公団が実施した助成制度も手伝ってETC車載器が大幅に伸びたほか、車検・整備や中古カー用品などの事業が健闘した一方で、タイヤ・ホイールとオイル・バッテリーが売上を落としました。この結果、当期の売上高は前期比1.5%減の227,077百万円となりました。このうちフランチャイズチェーン加盟店(期末時点382店舗)に対する卸売部門の売上高は、同1.3%減の135,551百万円、また直営店(子会社含む、期末時点162店舗)の売上高である小売部門の売上高は同1.8%減の91,526百万円でした。

収益面では、販売費の削減などに努めましたが、主にスーパーオートバックス出店に伴う設備費の増加により、営業利益が前期比18.8%減少して6,210百万円となりました。一方経常利益は、店舗出店による受取家賃の増加と店舗のスクラップによる固定資産除却損が前期よりも減少したことなどにより、同2.0%増の10,480百万円となりました。また当期純利益は、フランスでの店舗整理に伴う損失として欧州事業整理損1,167百万円を計上しましたが、貸倒引当金戻入益などがこれを相殺し、同36.0%増の5,443百万円となりました。

一株当たりの業績

一株当たりの当期純利益は、149.80円で、一株当たり配当金は昨年と同じ36.00円とする予定です。また期末時点での一株当たり株主資本は4,153.92円でした。

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、主に仕入債務の変動が減少から増加に転じたことと、法人税などの支払額の減少などにより、前期比74.2%増の13,807百万円となりました。投資活動に要したキャッシュ・フローは、投資有価証券の取得による支出が減少したことなどにより、前期比91.9%減の645百万円でした。財務活動によるキャッシュ・フローは、期中に転換社債型新株予約権付社債10,000百万円の発行があったことなどにより、前期の減少から当期は4,605百万円の増加となりました。以上により期末時点の現金及び現金同等物は、前期よりも17,717百万円増加して41,155百万円となりました。

財務状況

当期末の総資産は、前期末比8.3%増加して202,760百万円となりました。資産の部においては、主に転換社債型新株予約権付社債10,000百万円の発行により現金及び預金が増加したほか、スーパーオートバックス出店による固定資産の増加がありました。負債の部も、同社債の発行により増加しています。株主資本については、自己株式の取得などがありましたが、利益剰余金の増加などによって、前期末比1.2%増の147,532百万円となりました。しかし株主資本比率は総資産が増えたために、前期末の77.9%から72.8%になりました。

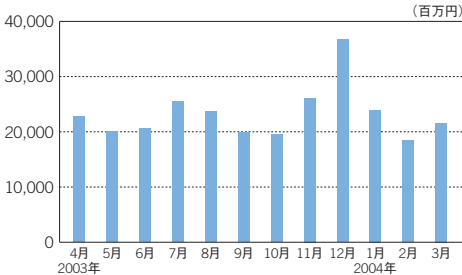
店舗網の状況

期末時点の国内の総店舗数は、全体で13店舗増加し、533店舗となりました。業態別に見ると、オートバックスからスーパーオートバックスへの転換があったほか、オートバックス走り屋天国セコハン市場が9店舗増えました。海外においては、アメリカに1店舗出店し、11店舗となりました。

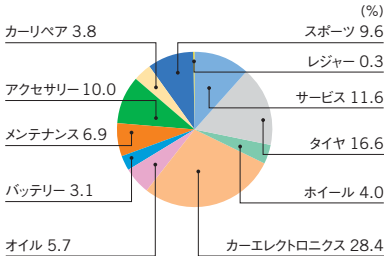
業態別店舗数

	第55期 (平成14年3月31日現在)	第56期 (平成15年3月31日現在)	第57期 (平成16年3月31日現在)	増減 (△は減少)
スーパーオートバックス:	29	43	54	11
 Type I	5	5	6	1
 Type II	24	38	48	10
 オートバックス	459	435	421	△14
 オートハローズ	35	16	16	—
 オートバックスエクスプレス	3	1	4	3
 オートバックス走り屋天国セコハン市場	4	13	22	9
 オートバックス・カーズ	4	12	16	4
オートバックスガレージ	3	—	—	—
海外(スーパーオートバックス、オートバックス)	9	10	11	1
合計	546	530	544	14

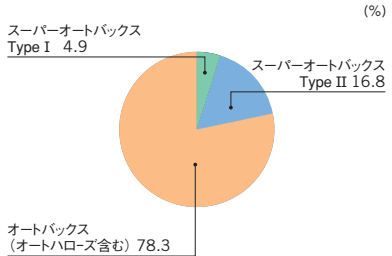
全チェーン店舗小売売上高※



商品別全チェーン店舗小売売上高構成比※



業態別全チェーン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 56 期 (平成 15 年 3 月 31 日現在)	第 57 期 (平成 16 年 3 月 31 日現在)	増減 (△は減少)
(資産の部)			
流動資産	75,828	94,358	18,530
現金及び預金	23,681	41,316	17,634
受取手形及び売掛金	12,272	12,456	184
有価証券	5,721	4,776	△ 945
たな卸資産	17,549	18,731	1,181
繰延税金資産	2,240	2,195	△ 45
短期貸付金	1,333	1,031	△ 302
未収入金	13,302	13,372	70
その他	1,826	1,628	△ 197
貸倒引当金	△ 2,100	△ 1,149	950
固定資産	111,310	108,402	△ 2,908
有形固定資産	59,463	60,294	830
建物及び構築物	26,370	26,561	190
土地	25,014	26,064	1,050
その他	8,079	7,668	△ 410
無形固定資産	2,795	3,079	283
投資その他の資産	49,051	45,028	△ 4,022
投資有価証券	16,128	12,277	△ 3,850
長期貸付金及び長期差入保証金	28,990	28,054	△ 935
繰延税金資産	3,182	4,782	1,599
その他	2,069	1,687	△ 382
貸倒引当金	△ 1,319	△ 1,773	△ 453
資産合計	187,138	202,760	15,622
(負債の部)			
流動負債	29,961	33,684	3,722
支払手形及び買掛金	13,109	14,136	1,020
短期借入金	3,111	2,130	△ 981
未払法人税等	2,342	3,525	1,182
その他	11,397	13,891	2,494
固定負債	10,834	20,835	10,000
社債	—	8	8
転換社債型新株予約権付社債	—	10,000	10,000
長期借入金	2,019	1,680	△ 338
退職給付引当金	1,299	1,394	95
役員退職給与引当金	233	159	△ 74
連結調整勘定	42	—	△ 42
その他	7,239	7,592	352
負債合計	40,796	54,519	13,722
(少数株主持分)			
少数株主持分	524	708	184
(資本の部)			
資本金	31,958	31,958	—
資本剰余金	32,241	32,241	—
利益剰余金	84,523	88,651	4,127
その他有価証券評価差額金	△ 126	192	318
為替換算調整勘定	△ 179	△ 400	△ 221
自己株式	△ 2,601	△ 5,111	△ 2,510
資本合計	145,817	147,532	1,714
負債、少数株主持分及び資本合計	187,138	202,760	15,622

連結損益計算書

単位：百万円

	第56期 (自平成14年4月1日 至平成15年3月31日)	第57期 (自平成15年4月1日 至平成16年3月31日)	増減 (△は減少)
売上高	230,478	227,077	△ 3,401
売上原価	163,457	159,271	△ 4,185
販売費及び一般管理費	59,369	61,595	2,226
営業利益	7,652	6,210	△ 1,441
営業外収益	6,210	7,009	798
営業外費用	3,589	2,738	△ 851
経常利益	10,273	10,480	207
特別利益	480	1,283	803
特別損失	1,137	2,137	1,000
税金等調整前当期純利益	9,616	9,626	10
法人税、住民税及び事業税	5,392	5,948	556
法人税等調整額	300	△ 1,764	△ 2,065
少数株主損失	80	1	△ 79
当期純利益	4,003	5,443	1,440

注) 1. 有形固定資産の減価償却累計額 5,798 百万円
2. 1 株当たり当期純利益 149 円 80 銭
3. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	第56期 (自平成14年4月1日 至平成15年3月31日)	第57期 (自平成15年4月1日 至平成16年3月31日)	増減 (△は減少)
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,925	△13,807	5,882
税金等調整前当期純利益	9,616	9,626	10
減価償却費	5,394	5,798	404
売上債権の増減額(増加：△)	△130	△219	△88
たな卸資産の増減額(増加：△)	△842	△1,022	△180
その他	△1,319	3,660	4,979
小計	12,718	17,843	5,125
利息及び配当金の受取額	806	827	20
利息の支払額	△154	△97	57
法人税等の支払額	△5,445	△4,765	679
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,002	△645	7,357
有形及び無形固定資産の取得による支出	△10,331	△7,894	2,437
有価証券・投資有価証券の取得・売却	△1,552	5,423	6,976
その他	3,881	1,826	△2,056
財務活動によるキャッシュ・フロー	△9,098	4,605	13,703
短期借入金の増減額(減少：△)	△2,562	△1,509	1,052
長期借入れによる収入	773	686	△87
長期借入金の返済による支出	△3,467	△972	2,494
転換社債型新株予約権付社債の発行による収入	—	10,000	10,000
自己株式取得による支出	△2,575	△2,503	72
配当金の支払額	△1,349	△1,303	46
その他	82	207	125
現金及び現金同等物に係る換算差額	△25	△37	△11
現金及び現金同等物の増減額	△9,200	17,730	26,930
現金及び現金同等物の期首残高	32,835	23,437	△9,397
連結子会社除外に伴う現金及び現金同等物減少額	△197	△12	184
現金及び現金同等物の期末残高	23,437	41,155	17,717

貸借対照表(単体)

単位：百万円

	第56期 (平成 15 年3月31 日現在)	第57 期 (平成 16 年3月31 日現在)	増減 (△は減少)
(資産の部)			
流動資産	72,986	88,783	15,797
現金及び預金	19,904	36,673	16,768
受取手形及び売掛金	15,604	16,090	485
有価証券	5,721	4,776	△ 945
商品	8,092	8,005	△ 86
繰延税金資産	1,503	1,325	△ 177
短期貸付金	10,472	9,846	△ 625
未収入金	12,856	12,708	△ 147
その他	1,406	1,047	△ 359
貸倒引当金	△ 2,575	△ 1,690	884
固定資産	112,886	110,471	△ 2,414
有形固定資産	49,734	49,404	△ 329
建物及び構築物	23,674	23,677	2
土地	22,932	23,020	88
その他	3,127	2,706	△ 420
無形固定資産	3,258	2,657	△ 601
投資その他の資産	59,892	58,408	△ 1,484
投資有価証券	14,932	10,780	4,151
長期貸付金及び長期差入保証金	33,997	36,321	2,324
繰延税金資産	4,639	6,360	1,720
その他	9,601	11,844	2,243
投資損失引当金	△ 908	△ 2,329	△ 1,420
貸倒引当金	△ 2,368	△ 4,569	△ 2,200
資産合計	185,872	199,254	13,382
(負債の部)			
流動負債	28,632	30,738	2,105
買掛金	12,070	12,764	694
短期借入金	646	—	△ 646
未払法人税等	1,834	3,180	1,346
その他	14,082	14,793	710
固定負債	8,909	18,642	9,732
転換社債型新株予約権付社債	—	10,000	10,000
退職給付引当金	878	905	27
役員退職給与引当金	192	119	△ 73
その他	7,838	7,617	△ 220
負債合計	37,542	49,380	11,838
(資本の部)			
資本金	31,958	31,958	—
資本剰余金(資本準備金)	32,241	32,241	—
利益剰余金(利益準備金+その他の剰余金)	86,813	90,562	3,748
利益準備金	1,296	1,296	—
任意積立金	78,331	82,131	3,799
当期末処分利益	7,184	7,133	△ 51
その他有価証券評価差額金	△ 106	192	298
自己株式	△ 2,577	△ 5,080	△ 2,503
資本合計	148,330	149,874	1,544
負債及び資本合計	185,872	199,254	13,382

損益計算書(単体)

単位：百万円

	第56期 (自平成14年4月1日 至平成15年3月31日)	第57期 (自平成15年4月1日 至平成16年3月31日)	増減 (△は減少)
売上高	203,435	199,490	△ 3,944
売上原価	161,739	158,048	△ 3,691
販売費及び一般管理費	34,776	34,311	△ 465
営業利益	6,918	7,130	211
営業外収益	5,231	6,370	1,138
営業外費用	1,627	1,270	△ 356
経常利益	10,523	12,230	1,707
特別利益	509	1,180	671
特別損失	2,239	4,719	2,479
税引前当期純利益	8,792	8,692	△ 100
法人税、住民税及び事業税	4,731	5,383	651
法人税等調整額	△ 993	△ 1,753	△ 760
当期純利益	5,055	5,062	7
前期繰越利益	2,804	2,714	△ 89
中間配当額	674	643	△ 30
当期末処分利益	7,184	7,133	△ 51

注) 1. 資本の部の表示方法について
商法施行規則の改正に従いまして、当期から資本の部の表示方法を変更しています。

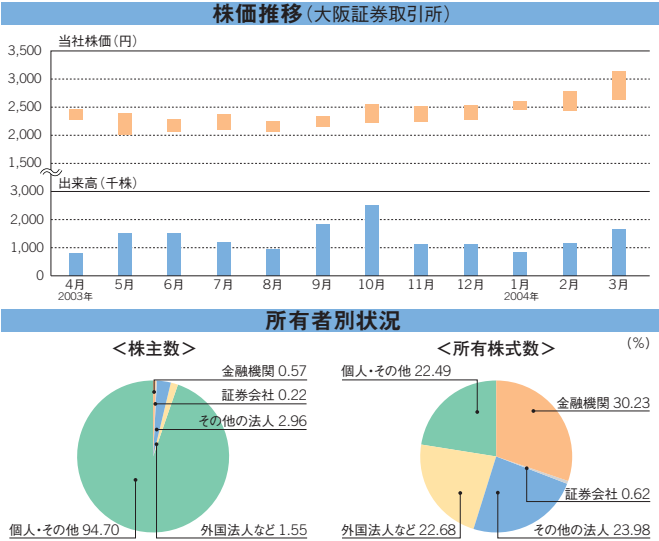
2. 有形固定資産の減価償却累計額
当期 5,196 百万円

3. 一株当たり当期純利益 139 円 15 銭

4. 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 (2004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	37,643,742株
株主数	12,078名
決算日	3月31日
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会 3月31日 利益配当金 3月31日 中間配当金 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 ただし、商法特例法第16条第3項に定める貸借対照表および損益計算書に係る情報は、 http://www.autobacs.co.jp/ において提供いたします。
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
名義書換代理人	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
名義書換事務取扱場所	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 電話照会先	東京都府中市日鋼町1番10(〒183-8701) 住友信託銀行株式会社 証券代行部
住所変更等用紙のご請求	0120-175-417
その他のご照会	0120-176-417
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) 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 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 株式会社オートバックスセブン 財団法人在宅医療助成勇美記念財団 住野 正男 住野 公一 シテイトラスト(スイス)リミテッドアズエーエージェント オブシテイトラスト(ケイマン)リミテッド 資産管理サービス信託銀行株式会社 (年金特金口)



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致します。
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

『オートバックス』、『スーパーオートバックス』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円割引)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 1,000株～
ご優待券 25枚 50枚
- 優待券は日本国内のオートバックス、スーパーオートバックス、オートバックス走り屋天国セコハン市場、オートバ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、オートバックス・カーズ、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、税金、重量税、印紙代、自賠責保険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。)
- 優待券は現金およびオートバックスの商品券によるお買い上げ時にご利用いただけます。

会社情報

(2004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	319億5千8百万円

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 50音順

取締役 兼 オフィサー

代表取締役

住野 公一 CEO

取締役 (※印は社外取締役)

井手 秀博 財務基盤整備担当

住野 耕三 新規事業担当

住野 泰士 店舗子会社担当

経森 康弘 Co-Coo
トータルカーライフ事業戦略推進統括

野上 明 COO
経営戦略推進担当 兼 経営企画管理室長

横井 英昭 人事・システム基盤整備担当

湧田 節夫 Co-Coo
エリアドミナント戦略推進統括

中田 康雄※

監査役 (※印は社外監査役)

小山 勝士 常勤監査役

森野孝太郎※ 常勤監査役

吉田 治邦※ 常勤監査役

久保田達夫※ 監査役

主要な事業所	本社	(東京都港区)
	北日本事業部	(仙台市泉区)
	北関東事業部	(千葉県市川市)
	南関東事業部	(千葉県市川市)
	中部事業部	(名古屋市名東区)
	関西事業部	(大阪府吹田市)
	南日本事業部	(福岡市博多区)
	海外事業部	(東京都港区)
	C@RS 事業部	(神戸市中央区)
	U-PARTS 事業部	(東京都港区)
	東日本ロジスティクスセンター	(千葉県市川市)
	西日本ロジスティクスセンター	(兵庫県美囊郡)

オフィサー

江本 吉弘	北関東事業部長
釜田 尚文	南関東事業部長
樋 宏介	関西事業部長
小林喜夫巳	海外事業戦略推進担当 兼 海外事業部長
小平 智志	戦略推進基盤整備担当 兼 ストアサポート企画室長
澤田 和良	車検整備事業担当
志野 修市	中国事業担当
角倉 正親	業態開発事業担当 兼 SA企画開発 プロジェクトマネージャー
武田 健一	トータルカーライフ事業戦略推進担当
戸出 譲	北日本事業部長
松村 晃行	南日本事業部長
深山 義郎	C@RS 事業部長
森本 弘徳	中部事業部長
森本 真臣	U-PARTS 事業部長

オートバックスグループ ホームページのご紹介

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



弊社の企業情報サイトです。会社案内、IR情報、ニュースリリースなどを閲覧いただけます。

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



IR専用サイトです。財務情報やIR資料、株価情報、株主情報を掲載しています。過去のIR刊行物もご覧いただけますので、是非ご利用ください。

財務ハイライト

IR資料 (月次情報、決算短信、有価証券報告書、アニュアルレポート、ファクトブック、株主通信、決算説明会資料)

株価情報

株主情報 (優待制度、株主メモ、FAQ)

<http://www.autobacs.com/>

オートバックスグループのポータルサイトです。各業態・店舗や、商品、車検・整備などについてご案内しています。

今後ARTAの活動にご期待ください

全日本GT選手権 (JGTC) のスケジュール

4月4日	TI 英田サーキット (岡山県)
5月23日	スポーツランドSUGO (宮城県)
6月19日	セパン (マレーシア)
7月18日	十勝インターナショナルスピードウェイ (北海道)
9月4日	ツインリンクもてぎ (栃木県)
10月31日	オートポリス (大分県)
11月21日	鈴鹿サーキット (三重県)



JGTCの入場券プレゼント

JGTCの今年度後半3戦のチケットを、抽選で各10組20名様の株主さまにプレゼントします。熱気あふれるサーキットを、是非ご体感ください！

① JGTC第5戦ツインリンクもてぎ (栃木県)

<http://www.twinring.jp/>

9月4日(土) 予選／9月5日(日) 決勝

② JGTC第6戦オートポリス (大分県)

<http://www.autopolis.jp/>

10月30日(土) 予選／10月31日(日) 決勝

③ JGTC第7戦鈴鹿サーキット (三重県)

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

11月20日(土) 予選／11月21日(日) 決勝

《応募要項》

官製ハガキに、下記1.から7.を明記の上、あて先住所まで送付ください。2004年7月16日の消印まで有効です。尚、当選の発表は、賞品の発送をもってかえさせていただきます。

(本キャンペーンの連絡以外の目的で、ご応募いただいた方の個人情報を使用することはございません。)

1. ご希望のプレゼント番号
2. 郵便番号
3. 住所
4. 氏名
5. 電話番号 (自宅 / 携帯電話)
6. ARTA活動へのご意見
7. 株主通信Show Get-Keyのご感想

あて先

〒108-8307

東京都港区三田3-13-16 三田43MTビル

株式会社オートバックスセブン

経営企画管理室 IR・Info Center

