



オートバックスセブン株主通信 Winter 2003 Vol. 2

Show Get-key

(しょうがき～衝撃～)

第56期 中間事業報告書

2002年4月1日から2002年9月30日まで



CONTENTS

- 01 ごあいさつ
- 03 進化するオートバックスグループ
- 06 オートバックスグループの主な動き
- 07 FINANCIAL HIGHLIGHTS
財務報告
- 13 店舗紹介
「オートバックス走り屋天国セコハン市場 藤沢橋店」
- 15 PARKING AREA
くつろぎの情報スペース
・ARTA (Autobacs Racing Team Aguri) Projectのご紹介
・オイル特集
・ARTA総監督 鈴木亜久里氏 インタビュー
- 19 MARKET DATA
マーケットデータ
- 20 DIRECTORY
会社概要
DIRECTORS
役員リスト
- 21 STOCK INFORMATION
株式の状況
SHAREHOLDER MEMO
株主メモ
- 22 SHAREHOLDER DISCOUNT COUPON
株主優待
PRESENT
プレゼント

ごあいさつ

はじめに

皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

「Show Get-Key Vol. 2」をお届けするにあたり、弊社のより具体的な事業の展開や最新の経営情報を、株主の皆様やオートバックスグループのファンの皆様にご覧いただきたく、創刊号からさらに内容を充実させるように努めました。

弊社は、「カー用品販売業」から「トータルカーライフサポート業」への転換を掲げ、事業改革に取り組んでいます。本冊子では、今期の戦略概要と、特に重点的に注力しております車検・整備事業、中古車販売事業の紹介をさせていただきます。

また、全国で10店舗を突破しました「オートバックス走り屋天国セコハン市場」の事業展開の紹介や、ARTA (Autobacs Racing Team Aguri) 総監督の鈴木亜久里氏のインタビューなども掲載しており、興味深く読んでいただけるものと思えます。

皆様にはこの小冊子を通じて我々の熱い思いが伝わりますようお願いいたします。

当上半期(2003年3月期中間期)のご報告

当上半期のオートバックス店舗の売上高は業界平均を上回って推移し(P2、図1ご参照) 加えて前年同期に比べて売上高、売上総利益ともに伸ばすことができました。しかしながら、主に戦略上の施策による販売管理費(以下販管費)等の増加によりまして営業利益、中間純利益が前年同期を下回りました。



代表取締役 CEO
住野 公一

<CEO 略歴>

1948年大阪に生まれる。70年立命館大学経済学部卒業後、弊社の前身である大豊産業株式会社入社、主に貿易・教育・店舗運営・販促を経験、94年から現職。休日の時間がある時には学生時代から続けているチェロを自ら奏でる。

販管費等の増加の主な要因は、以下の2つです。

弊社の「トータルカーライフサポート業への転換」における今期の重点課題の一つである車検・整備事業および中古車販売事業への取り組みを認知していただくため、戦略的な販促活動を実施したこと。

特定の競合店舗に対する優位性を確保するため、戦略的な店舗の統廃合や改装、スクラップアンドビルド、リロケーション、業態変更などを実施。並行して集中的な販促活動を展開したこと。

これら販管費等の増加要因は、いずれも「トータルカーライフサポート業」を推し進めるために必要不可欠な施策に基づくものと考えています。この新たな取り組みは、より大きなマーケットを取り込み契機となり、また既存のカー用品販売に対して大きな相乗効果を発揮するものと確信しています。

(図1) オートバックス店舗とAPARA会員店舗の売上伸長率比較(前年同月比)



注(1) オートバックス店には、「オートバックス」と「スーパーオートバックス」が含まれます。
 (2) APARA=Auto-Parts & Accessories Retail Association (自動車用品小売業を営む事業者の団体。加盟企業15社、約1,200店舗)
 (3) APARA会員店の既存店伸長率は、オートバックスの実績を含む数値となっており、オートバックス店を除くAPARA会員店の売上の実体は、グラフより更に低めであると推測できます。

今後の取り組み

弊社グループは、上期に引き続きまして、車検・整備および中古車販売事業への取り組みに注力してまいります。また、スーパーオートバックス店舗の質・量両面での充実にも努めてまいります。

私たちには、事業として進むべき方向性を示した価値観として、2つのテーマがあります。

車好きのユートピアを創ること。

世界中のドライバーを車好きに変えること。

これは、車が単なる移動手段としての道具ではなく、「人生を豊かに変える存在」であるということをご理解いただくことが、私たちの使命であると考えているからです。

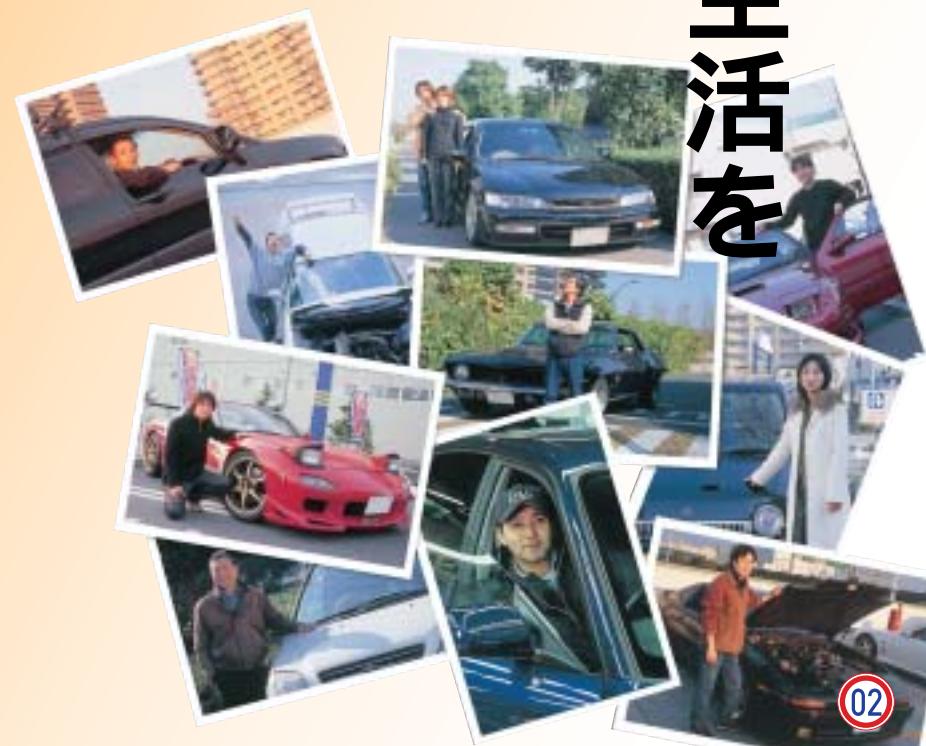
さらに進化し続けるオートバックスグループにどうぞご期待いただきたく、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2003年1月

代表取締役 CEO
住野 公一

新しいクルマ生活を提案する

お客様に素晴らしいカーライフを味わっていただけるように



進化する オートボックスグループ

弊社は、「カー用品販売業からトータルカーライフサポート業へ」を目標に業態改革を推進しています。お客様に新しいカーライフを創造・発見していただけるよう「ワクワク・ドキドキ」をコンセプトに、お客様に楽しんでいただける店舗づくり、魅力的で創造的な商品開発やサービスの提供などに積極的に取り組んでいます。

トータルカーライフサポート業への転換を目指して

オートボックスグループの進化は、「ストアサポートセンター」(P4、図2ご参照)が中心となって、新業態や新事業の開発、チェーンマネジメントの変革など各店舗の事業の展開を推進することによって具体化されています。

中期戦略として、オートボックス店舗を「エンターテインメント性」を兼ね備えたスーパーオートボックス店舗へ転換することによる魅力ある売り場づくり、指定工場店舗の拡大による車検などの整備メニューの充実、中古車販売のシステム構築などを推し進めています。

当期のトータルカーライフサポート業の重点施策として位置付けられる、車検・整備事業と中古車販売事業の展開をご紹介します。



(図2)ストアサポートセンター:カー用品供給からトータルカーライフ事業支援へ



車検・整備事業

弊社は、競合他社との差別化戦略の一環として、これまでも車検・整備の店舗展開やサービスメニューの充実を行ってきましたが、02年8月からオートボックス、スーパーオートボックスの全店舗で車検サービスの取り扱いを開始、指定工場取得店舗の増加を図っています。

車検・整備のマーケットにおける弊社の優位性は、強力なオートボックスブランド、全国的にピットサービスを展開していることによる利便性、オートボックスグループの強力な集客力と来店頻度の高さなどです。同事業の強化は、車検・整備受付時に得られるお客様・車輜情報を活かしたマーケティングなど大きな広がりが期待できます。

02年12月末現在で、店舗に併設された施設で車検・整備を完結できる指定工場取得店舗が95店舗、車検に付随する整備のみを行える普通認証工場取得店舗が135店舗となっています。お客様に安全と経済性を優先させた車検・整備を提供するとともに、指定工場取得店舗をさらに拡大させ、店舗での車検・整備のインフラを充実してまいります。

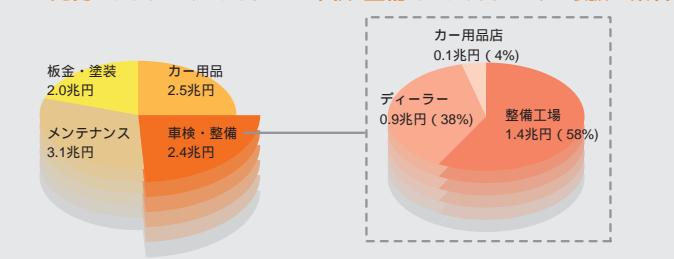


INVESTORS' VIEWPOINT

自動車アフターマーケットに占める車検・整備マーケットの規模について教えてください。

この市場の規模は、右図のように10兆円のスケールがあるとされています。車検・整備マーケットを取り扱い業者別に見ると、カー用品店のシェアは約4%に過ぎず、弊社グループの取り込める余地は大きいと考えています。

10兆円のアフターマーケット 車検・整備マーケットにおける取扱い業者



中古車販売事業

中古車販売のマーケットは、年間8兆円規模。弊社はこれまで中古車販売に取り組んできましたが、「オートバックス・カーズ」という業態を新たに開発。端末と展示場の両方でお好みの中古車を選べるシステムを構築し、積極的に取り組んでいます(図3ご参照)

「オートバックス・カーズ」の優位性は、カー用品で培った全国ブランドの信頼性、全国規模の店舗展開、強力な集客力と高い来店頻度、「7つの保証」とサービス、オークネットとの提携による10,000台を超える中古車データなどが挙げられます。

端末は02年12月末現在で全国121店舗に導入済みで、今後、全店舗に導入していく予定です。展示場は、02年10月に500台以上の展示車スペースを持つ「オートバックス・カーズエキスポ神戸ポートアイランド店」をオープン、「オートバックス・カーズかしわ沼南店」と合わせて2拠点の展開を完了させました。いずれ全国に8拠点の展開を行う予定です。

中古車の販売に伴うカー用品の取り付けやカスタマイズのニーズにお応えできるオートバックスの強みを活かしてトータルカーライフサポートの充実を目指してまいります。

(図3) 中古車購入までの流れ

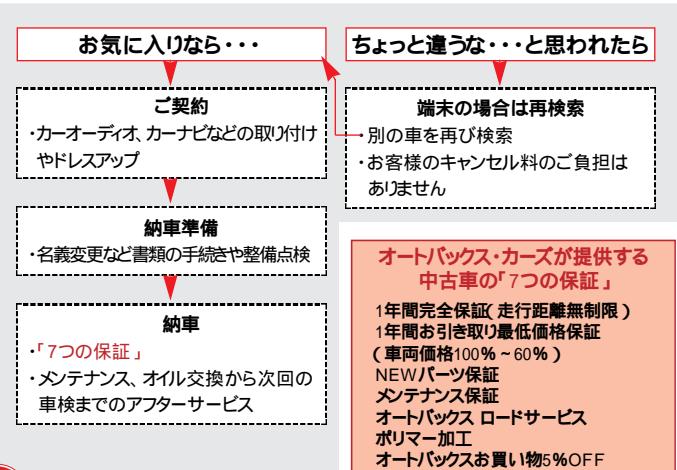
オートバックス・カーズ展示場

・近くの展示場にご来店。実際に見て・乗って・触って車をチョイス

オートバックス・カーズ端末

・1万台を超える豊富な中古車情報からお好みの車を検索
・無料にてご希望の店舗まで運びます

(端末設置店12月末で121店舗)



車検・整備事業、中古車販売事業などのシナジー効果

カー用品販売事業を中核の事業として、車検・整備事業や中古車販売事業は、トータルカーライフサポートの各ビジネス(P4、図2ご参照)と相互に深く結びついています。車検時には「車輛の買い替えニーズ」、「乗り続けるための車検ニーズ」、「車検に伴うメンテナンスのための部品交換・整備ニーズ」など、様々な需要が生まれます。また、中古車購入時にも車輛だけでなく、例えばアルミホイールやカーナビなどのカー用品も同時にお買上げいただく機会が生まれ、その後の車輛メンテナンスだけでなく、次回の車検に向けた素早いアプローチも可能となります。

さらに、カー用品の下取りにも積極的に取り組んでいます。下取りによって新たなカー用品の需要が生まれると同時に、下取り品は中古カー用品の専門店である「オートバックス走り屋天国セコハン市場」で再度商品として店頭で並べることができます。

このようにトータルカーライフサポート業は、各事業相互に大きな相乗効果を発揮していくと同時に、カー用品の販売に対する機能的な側面も持っています。オートバックスグループは、それぞれのビジネスを着実に推進するとともに、総体としてより大きなマーケットを取り込む努力を続けてまいります。進化しつづける弊社グループにご期待ください。

オートバックスグループの主な動き

(2002年7月1日～2002年12月31日)

オートバックスグループの情報発信基地

「autobaX CARLIFE STYLE SELECT SHOP AOYAMA」オープン
ストアマネージャーの中野さんに聞く

ロケーションはトレンドで賑わいのある東京・青山。新しいカーライフを提案するオートバックスグループのアンテナショップとしてオープンしました。車にとどまらず新しいカーライフスタイルを楽しんでいただける情報満載のスペースです。ここで得られたお客様のご意見などは、オートバックス、スーパーオートバックスなどグループ内店舗にフィードバックし、ワクワクドキドキの空間づくりに活かしていきます。この雰囲気は全国に伝わっていく。楽しみです。

店内は2フロアで構成されています。1階の入口正面にはオリジナルスポーツカー「ガライヤ」を展示、名古屋や大阪など遠方からわざわざお見えになるお客様もおられます。また、1階奥のガラスケースは、およそ800アイテムのミニカー(43分の1スケール)をメインとしたF1レーシングマシンやピンテジカーなどが並ぶファン垂涎のスポットです。2階はヨーロッパ車を中心とした小物やARTAのオリジナルグッズ、ドライビングシューズや時計、鞆などカーライフを演出するこだわりのグッズ展示販売スペースです。

ぜひ一度ご来店ください。楽しいカーライフを実感いただけるautobaXワールドをご案内します。

住所: 東京都港区北青山三丁目5番5号
電話: 03-5772-7771
営業時間: 11時～20時
定休日: 火曜日(祝日と重なった場合は翌水曜日)



ストアエントランス



1F正面エリア



ストア・マネージャー 中野宏一

ETC購入による「高速道路料金5,000円キャッシュバックキャンペーン」実施中

弊社が実施しました『ETCに関する意識調査』では、お客様から「ETCを取り付けても、高速道路料金に割引がない」というご不満の声が多く聞かれました。お客様のご不満を少しでも解消し、より多くの皆様にETCの利便性・快適性を体験していただけるよう、02年11月1日(金)～03年3月31日(月)の期間、全国のオートバックス、スーパーオートバックス及びオートバックスエクスプレス各店舗にて「高速道路料金5,000円キャッシュバックキャンペーン」を実施中です。



お問い合わせは、オートバックスセブン カスタマーサービスプロジェクト

☎ 0120-454-771まで

JULY

オートバックスグループの情報発信基地
「autobaX CARLIFE STYLE SELECT SHOP AOYAMA」オープン

AUGUST

「全国で使える2年間の2万円相当
メンテナンスクーポンプレゼント企画」実施

OCTOBER

第4回障害者ゴルフ大会
東京フィナンシャルロビーオープンに協賛

オートバックス・カーズ
エキスポ神戸ポートアイランド店 兵庫県神戸市 オープン

DENONのカーオーディオ
スーパーオートバックス専売モデル新発売

NOVEMBER

ETC購入による
「高速道路料金5000円キャッシュバックキャンペーン」実施

韓国駐在事務所開設

オートバックス走り屋天国セコハン市場
福岡桜丘店 福岡県福岡市 オープン

DECEMBER

スーパーオートバックス
43道意店 兵庫県尼崎市 オープン
オートバックス・カーズかしわ沼南店が
スズキ株式会社と小型乗用車の販売代理店契約を締結



連結貸借対照表 (単位:百万円)

	前中間期 (平成13年9月30日現在)	当中間期 (平成14年9月30日現在)	前期 (平成14年3月31日現在)
(資産の部)			
流動資産	86,243	79,754	82,042
現金及び預金	12,157	31,879	33,198
受取手形及び売掛金	11,422	10,862	12,859
有価証券	29,971	3,100	3,760
たな卸資産	17,204	18,528	15,918
繰延税金資産	2,929	2,599	2,832
未収入金	10,477	10,972	12,824
その他	4,079	3,701	2,825
貸倒引当金	1,998	1,890	2,177
固定資産	105,415	109,231	108,773
有形固定資産	51,657	55,647	53,948
建物及び構築物	22,233	22,418	22,646
土地	19,198	25,011	23,762
その他	10,225	8,216	7,538
無形固定資産	3,962	3,150	3,430
投資その他の資産	49,796	50,433	51,395
投資有価証券	15,617	17,485	16,779
長期貸付金及び長期差入保証金	31,258	30,128	31,692
繰延税金資産	2,469	2,841	2,886
その他	2,229	2,027	2,192
貸倒引当金	1,777	2,049	2,156
資産合計	191,659	188,986	190,815

資産の状況

流動資産は、現金及び預金が前期末と比べて13億19百万円減少、受取手形及び売掛金は前期末比19億97百万円減少し、前期末と比べて22億88百万円減少しました。以上の結果、総資産は18億28百万円減少し、1,889億86百万円(前期末比1.0%減)となりました。

現金及び預金

前期末に比べて、店舗のスーパーオートバックス化に向けた設備投資等により減少しています。

たな卸資産

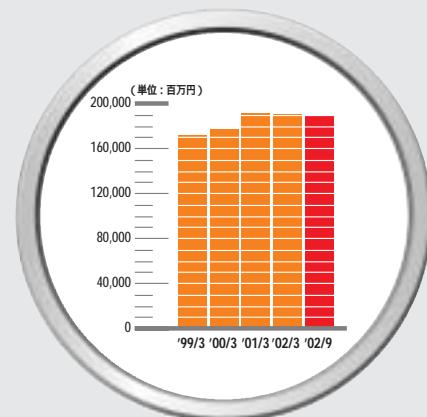
前期末に比べて、連結対象店舗の増加及び冬物商品の仕入により増加しています。

土地

前期末に比べて、店舗用土地の取得により増加しています。

長期貸付金及び長期差入保証金

前期末に比べて、長期貸付金の回収により減少しています。



総資産の推移

連結貸借対照表 (単位:百万円)

	前中間期 (平成13年9月30日現在)	当中間期 (平成14年9月30日現在)	前期 (平成14年3月31日現在)
(負債の部)			
流動負債	33,896	29,975	33,468
支払手形及び買掛金	12,543	12,587	14,170
短期借入金	7,617	5,047	4,917
未払法人税等	3,317	2,519	2,394
その他	10,418	9,820	11,985
固定負債	12,663	11,035	10,697
長期借入金	4,195	2,559	2,316
退職給付引当金	1,415	1,379	1,385
役員退職給与引当金	247	214	261
その他	6,805	6,881	6,735
負債合計	46,560	41,010	44,166
(少数株主持分)			
少数株主持分	1,561	1,192	1,257
(資本の部)			
資本金	31,958	31,958	31,958
資本剰余金(資本準備金)	31,719	31,719	31,719
利益剰余金(連結剰余金)	80,329	83,328	81,901
その他有価証券評価差額金	476	83	169
為替換算調整勘定	5	102	16
自己株式	0	36	1
資本合計	143,537	146,783	145,391
負債、少数株主持分及び資本合計	191,659	188,986	190,815

流動負債

主に支払手形及び買掛金の減少により、前期末と比べて31億55百万円減少し、410億10百万円(7.1%減)となりました。

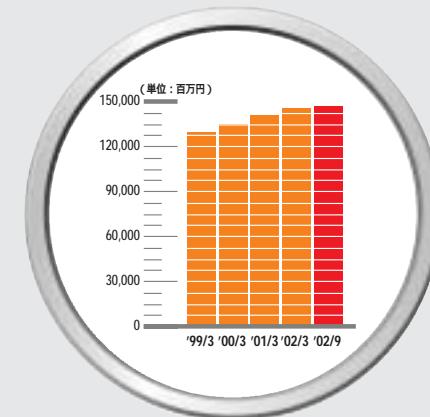
短期借入金・長期借入金

前期末に比べて、新規子会社の外部借入により増加しています。

株主資本

株主資本につきましては、今中間期は利益剰余金の増加により、前期末と比べて14億77百万円増加し、1,467億83百万円(株主資本比率1.5ポイント増)となりました。

(注)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、今中間期から資本の部の表示方法を変更しています。



株主資本の推移

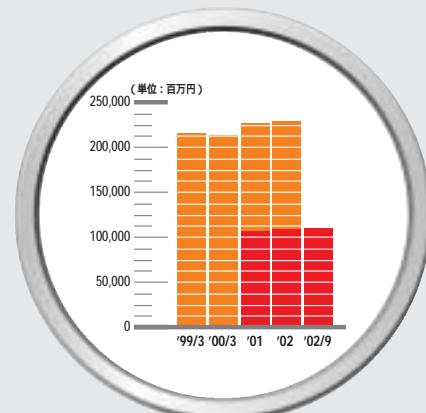
(注)1.有形固定資産の減価償却累計額 30,799百万円
2.1株当たり中間純利益 56円93銭
3.金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結損益計算書 (単位:百万円)

	前中間期 (自平成13年4月1日 至平成13年9月30日)	当中間期 (自平成14年4月1日 至平成14年9月30日)	前期 (自平成13年4月1日 至平成14年3月31日)
売上高	107,545	109,052	227,737
売上原価	77,167	77,408	163,056
販売費及び一般管理費	25,895	28,286	55,111
営業利益	4,482	3,356	9,569
営業外収益	2,567	2,655	5,081
営業外費用	1,062	1,352	2,379
経常利益	5,986	4,659	12,271
特別利益	112	255	900
特別損失	81	112	3,021
税金等調整前中間 当期 純利益	6,017	4,802	10,149
法人税、住民税及び事業税	3,339	2,629	6,058
法人税等調整額	593	67	1,181
少数株主損失	34	28	247
中間 当期 純利益	3,306	2,133	5,520

売上高

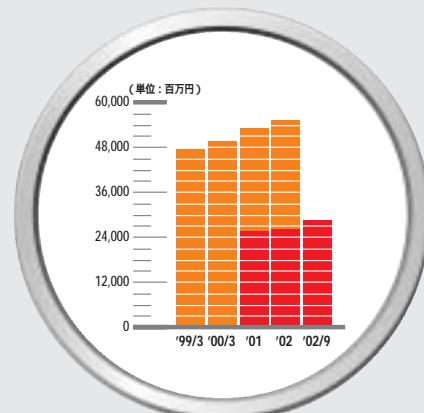
タイヤ・ホイール及びオイル・バッテリーが落ち込みましたが、カーエレクトロニクス及び車内用品、また、中古カー用品の販売が好調に推移し、1,090億円と前中間期に比べて1.4%の増収となりました。



売上高の推移
通期 中間期

販売費及び一般管理費

積極的な販売活動による販売コストの増加や、カーライフサポート事業の立ち上げに伴う費用の発生が先行することにより、282億円と前中間期に比べて9.2%の増加となりました。



管理費及び一般管理費の推移
通期 中間期

連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

	前中間期 (自平成13年4月1日 至平成13年9月30日)	当中間期 (自平成14年4月1日 至平成14年9月30日)	前期 (自平成13年4月1日 至平成14年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,827	2,858	11,795
税金等調整前中間 当期 純利益	6,017	4,802	10,149
減価償却費	2,584	2,545	5,409
売上債権の増減額(増加:)	3,492	3,546	71
たな卸資産の増減額	2,440	2,046	1,087
その他	2,408	3,806	5,114
小計	7,245	5,041	19,514
利息及び配当金の受取額	417	365	858
利息の支払額他	93	52	196
法人税等の支払額	4,742	2,496	8,380
投資活動によるキャッシュ・フロー	4,696	1,154	8,856
有形及び無形固定資産の取得による支出	3,000	3,244	8,769
有価証券・投資有価証券の取得・売却	6,067	12	2,058
その他	4,371	2,078	1,971
財務活動によるキャッシュ・フロー	214	2,744	5,296
短期借入金の増減額(減少:)	804	365	2,286
長期借入による収入	613	573	1,153
長期借入金の返済による支出	523	2,357	2,951
配当金の支払額	674	674	1,349
その他	4	79	137
現金及び現金同等物に係る換算差額	8	42	73
現金及び現金同等物の減少額	1,645	1,082	2,284
現金及び現金同等物の期首残高	35,575	32,835	35,575
合併による現金及び現金同等物の増加額	8	-	8
連結子会社除外に伴う現金及び現金同等物減少額	-	197	464
現金及び現金同等物の期末残高	33,938	31,555	32,835

営業活動によるキャッシュ・フロー

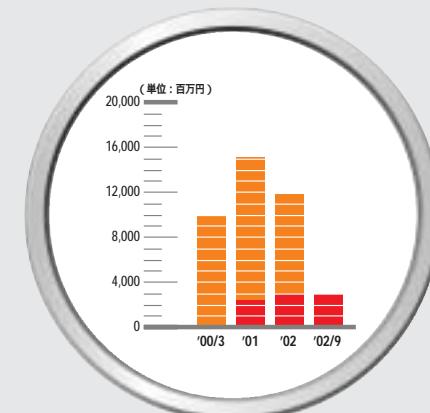
営業活動から得られた資金は28億58百万円と前中間期に比べて1.1%増となりました。これは主に、法人税等の支払額24億96百万円及びたな卸資産の増加額20億46百万円による減少に対して税金等調整前中間純利益48億2百万円の計上及び売上債権の減少額35億46百万円があったことによります。

投資活動によるキャッシュ・フロー

有価証券の償還・売却による収入15億99百万円及び投資有価証券の償還・売却による収入32億26百万円がありましたが、投資有価証券の取得による支出47億14百万円及び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28億42百万円があったことによります。

財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入金の返済による支出23億57百万円があったことによります。



営業活動によるキャッシュ・フローの推移
通期 中間期

貸借対照表(単体) (単位:百万円)

	前中間期 (平成13年9月30日現在)	当中間期 (平成14年9月30日現在)	前期 (平成14年3月31日現在)
(資産の部)			
流動資産	76,023	75,251	76,870
現金及び預金	8,276	27,926	29,256
受取手形及び売掛金	14,381	13,817	15,681
有価証券	29,794	3,100	3,760
たな卸資産	8,360	9,266	7,496
繰延税金資産	2,014	1,536	1,810
未収入金	9,694	10,476	11,782
その他	5,667	11,296	9,425
貸倒引当金	2,165	2,179	2,343
固定資産	102,141	107,703	106,745
有形固定資産	40,892	44,694	43,198
建物及び構築物	16,404	15,809	15,922
土地	16,559	22,108	21,070
その他	7,929	6,776	6,205
無形固定資産	3,261	2,774	3,015
投資その他の資産	57,987	60,234	60,530
投資有価証券	14,735	16,277	15,550
長期貸付金及び長期差入保証金	34,349	34,531	35,454
繰延税金資産	2,791	4,050	3,260
その他	9,273	8,607	9,765
投資損失引当金	1,363	806	1,391
貸倒引当金	1,799	2,426	2,208
資産合計	178,164	182,954	183,616

	前中間期 (平成13年9月30日現在)	当中間期 (平成14年9月30日現在)	前期 (平成14年3月31日現在)
(負債の部)			
流動負債	25,249	25,961	28,828
買掛金	11,527	11,500	12,830
短期借入金	212	599	577
未払法人税等	3,064	2,217	2,029
その他	10,445	11,644	13,390
固定負債	8,312	8,474	8,109
退職給付引当金	873	874	872
役員退職給与引当金	225	192	239
その他	7,213	7,407	6,997
負債合計	33,562	34,436	36,938
(資本の部)			
資本金	31,958	31,958	31,958
資本剰余金(資本準備金)	31,719	31,719	31,719
利益剰余金(利益準備金+その他の剰余金)	81,374	84,897	83,139
利益準備金	1,296	1,296	1,296
任意積立金	74,222	78,331	74,222
中間(当期)末処分利益	5,855	5,268	7,620
その他有価証券評価差額金	449	51	137
自己株式	0	4	1
資本合計	144,602	148,518	146,678
負債及び資本合計	178,164	182,954	183,616

(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、今中間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

当中間期 22,182百万円

3. 一株当たり中間純利益 65円75銭

4. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

損益計算書(単体) (単位:百万円)

	前中間期 (自平成13年4月1日 至平成13年9月30日)	当中間期 (自平成14年4月1日 至平成14年9月30日)	前期 (自平成13年4月1日 至平成14年3月31日)
売上高	95,120	96,352	201,937
売上原価	75,778	76,571	160,221
販売費及び一般管理費	15,084	16,188	32,695
営業利益	4,257	3,592	9,020
営業外収益	2,505	2,529	4,941
営業外費用	522	718	1,357
経常利益	6,240	5,403	12,604
特別利益	63	255	898
特別損失	907	1,345	3,821
税引前中間(当期)純利益	5,396	4,313	9,682
法人税、住民税及び事業税	3,088	2,326	5,525
法人税等調整額	826	477	1,417
中間(当期)純利益	3,134	2,464	5,574
前期繰越利益	2,720	2,804	2,720
中間配当額	-	-	674
中間(当期)末処分利益	5,855	5,268	7,620



店舗紹介

「オートボックス走り屋天国セコハン市場 藤沢橋店」

セコハン市場いよいよ10店舗突破

中古カー用品市場は、リサイクルブームも後押しし、急速にその市場を拡大しています。当社の「オートボックス走り屋天国セコハン市場」も、02年11月8日にオープンした福岡桜丘店で12店舗目となりました。第1号店、藤沢橋店の総店長でもある金山さんに中古カー用品市場の概要や、藤沢橋店での店づくりの特徴などについて語ってもらいました。



走り屋天国セコハン市場
藤沢橋店(神奈川県藤沢市)



藤沢橋店総店長
金山 新一郎

1 いま熱い中古カー用品市場とは

これまでいわゆる解体屋さんが使えぬ部品を中古パーツとして販売してきた中古カー用品のマーケットは、最近新しい業態として急速にその規模を拡大しています。

新品の場合、お客様は大抵これを買おうと目的をもって来店されることが多いのですが、中古カー用品の場合は安くよいものが手に入るとのこと以上に、思わぬ掘り出し物を見つける宝探しのようなプロセスの楽しさを味わっていただけるところが魅力です。

市場規模については、中古カー用品市場の認知度が向上してくれば、お客様の層が厚くなって、さらに拡大していくと思います。

2 魅力ある店づくりのポイントは

実際にリピーターとして来店してもらうためには、多様なニーズに耐えられるだけの商品調達力が必要です。どちらかといえば中古カー用品は売り手市場とはいえ、実際にお客様が店頭で中古品を買い取ってもらう場合の価格はそう高くはありません。当社のように新品の買い替え需要に伴って出てくる中古品を確保する整備されたシステムを背後に持つ店舗が、相対的に有利といえるのではないのでしょうか。

3 お客様はどんな方が多いですか

どちらかといえば若く、車好きでマニアックなお客様が多いようです。車好きだけどもあまりお金は掛けられないという方に、できるだけ安く、嗜好性の高いお気に入りの商品を提供していくというコンセプトでお店をつくっています。

また、雑誌広告を見て休日に遠くから来店されるお客様も多く、開店時間直後には駐車場待ちの車の列ができることも珍しくありません。

4 藤沢橋店の案内をお願いします

売り場は1階にカーオーディオとカーナビ、2階にタイヤやホイール、スポーツコーナーなどを配置しており、豊富な中古品が所狭しと並んでいます。例えばカーオーディオコーナーでは新品市場で売れ筋のハードディスクナビも数多く取りそろえておりますが、日本でこれだけのカーオーディオやカーナビの在庫を持っている中古カー用品店はおそらくないと思います。

タイヤ・ホイール等の商品構成は、かなりスポーツ系に特化しています。アイテム数の数え方にもよりますが、タイヤはアルミホイールとのセットが中心で100アイテム、アルミホイールは800アイテムぐらいは常に用意しています。

5 商品の仕入れはどうされていますか

全国のオートボックス店舗およびスーパーオートボックス店舗で下取りしたものと、メーカーからのアウトレット商品があり、当店ではそれぞれ4対6の割合です。

セコハン市場の強みは、全国約500のグループ店舗から下取りを中心にして中古品を集められることです。現在は東日本と西日本地区に分けて、それぞれの物流センターが集荷し、全国の店舗に再配送しています。物流コストは新品を配送した帰りの便を利用し、最小限に抑えています。いずれ地域ごとに集荷・配送を行い、物流コストの低減を図っていきます。

インタビューを終えての印象は、中古カー用品のマーケットが伸び盛りであることや、顧客層の心を掴んで放さない金山総店長の店づくりのノウハウが、今後ますますこの店舗を活気づけていくように感じられました。とっもユニークな店舗です。皆様もぜひ一度お立ち寄りの上、お気軽に店長・スタッフに声をかけてください。

住所：神奈川県藤沢市本町1-1-4
電話：0466-28-5816
営業時間：11時～21時、不定休

「オートボックス走り屋天国セコハン市場」の展開

U-PARTS事業部 森本部長に聞く

「オートボックス走り屋天国セコハン市場」の業績が急拡大しています。その理由はいろいろ考えられますが、一つは、オートボックス店舗、スーパーオートボックス店舗などでカー用品を買っていただく際に、もともと下取りのニーズがあったこと。このニーズとセコハン市場の業態の相性が良かったこと。これは他の中古カー用品店にはない強みと考えています。2つ目に、現在オートボックス店舗の統廃合を進めていますが、閉店する店舗を活用することによって、初期投資を抑えることができ、雇用の継続や加盟法人様の活性化を図ることができるということがあります。

3つ目の大きな要因は、セコハン市場がオートボックス店舗やスーパーオートボックス店舗と競合するのではなく、補完関係にあること。当初セコハン市場を出店するとき、近隣のグループ店舗は売上げの減少を心配していました。ところが蓋を開けてみると、逆に売上げが伸びてくる。これは、セコハン市場が下取り品などの受け皿としての機能を発揮していること、セコハン市場のお客様は他のグループ店舗のお客様とは異なるということを示しています。セコハン市場のお客様は、価格とクオリティの相対的な価値観を持っておられ、お望みの品を予算に合わせて探しておられます。お客様が見つけれられたときの笑顔は最高ですね。

店舗数は、今期中に15店、来期30店、3年間で50店にはもっていきたいと思います。これは当初の予定より1年前倒しのペースです。いずれ1県1店、1法人1店とし、オートボックス店舗、スーパーオートボックス店舗などと機能的に相乗効果を発揮できる配置としていきたいと考えています。九州では、セコハン市場と中古車買取・販売のオートボックス・カーズの併設店をオープンしましたが、これもうまく相乗効果を発揮してくれるものと期待しています。



オペレーティング オフィサー
U-PARTS事業部長
森本 真臣

若者の未来に夢を託す!

ARTA (Autobacs Racing Team Aguri) Projectのご紹介



ARTA Projectは、弊社が1997年秋に発足させたモータースポーツプロジェクトです。元F1ドライバーの鈴木亜久里氏を中心に、世界に通用するレーシングドライバーの育成を理念として、積極的に国内外の主要なカーレースに参戦しています。

国内外で開催されるモータースポーツは、満足と感動を皆様に伝えるとともに、オートバックスグループの強力なブランドイメージをレーシングカーのエンジン音やチェッカーフラッグとともに脳裏に投影し、「ワクワク・ドキドキカーライフ」を演出する大きな役割を担っています。

主なレースカテゴリ



カート選手権



フランスF3選手権



ドイツF3選手権



フォーミュラ・ニッポン



全日本GT選手権

ARTAにいたる道 カーレースとともに

オートバックス モータースポーツ活動の原点

オートバックスとモータースポーツの関わりは、1969年にさかのぼります。まだオートバックスセブンが富士ドライブショップと呼ばれていた時代に、チューンアップしたホンダのエンジン、流麗なFRPボディーで「カーマン・アパッチ」と名乗るマシンを日本グランプリに颯爽と登場させ、トヨタ7や日産R382、ボルシェ917と覇を競ったのが始まりです。

オートバックスのオレンジ色のイメージカラーとロゴがカーレースに登場したのは、82年の富士スピードウェイでの世界スポーツカー耐久選手権です。鈴木亜久里氏を含む6名2チームが、オートバックスカラーのレーシングウエアに身を包んでサーキットに現れました。このとき海外勢に伍して、トヨタの国産マシンが5位でフィニッシュしています。

展開

1983年のル・マン24時間レースや、84年のパリ〜ダカルラリーのスポンサーなど数多くのレース活動は、国内企業としては最も精力的に展開してきた貴重な足跡です。

レース活動の休止の時期をはさんで、89年には鈴鹿サーキットでのF1グランプリ、91年には年間契約でF1レースを世界のサーキットで転戦しました。

新たな発展に向けて

レースの頂点とはいえF1の特殊な性格から方向を転換し、97年から鈴木亜久里氏とのARTAに向けての新たな展開を開始しています。顧客にとって身近なクラスのレースをスポンサーし、人が育ち、モータースポーツに接する機会が増えて、クルマ生活の楽しみ方を引っ張っていってくれるような環境を醸成していく。オートバックスだからこそできるモータースポーツとの幸せな融合を、これからもビジネスの展開に活かしていきたいと考えています。

大いなる夢の実現

ARTA Projectは、世界に通用する日本人ドライバーの育成を目指してきましたが、いよいよフェルナンデス・レーシングとパートナーシップ契約を結び、「スーパーアグリ・フェルナンデス・レーシング」として来シーズン、インディ500を擁するインディ・レーシング・リーグ IRL に挑戦することになりました。米国最高レベルのIRL参戦は、目標を明確にするというARTAのドライバー育成の方針に沿った鈴木氏のアクションとして位置づけられます。

カーネームは「Panasonic ARTA」、おなじみオレンジのカラーリングのマシンが、マイアミ 03年3月2日 を皮切りに、IRLとしては日本初開催となる第3戦栃木県ツインリンクもてぎスーパースピードウェイ(同4月13日)、第4戦のインディアナポリス 同5月25日 など全16戦を疾走します。ドライバーは、昨年のトヨタ・アトランティック選手権で1回の優勝を含むシリーズ10位獲得のロジャー・安川。夢は大きく膨らみインディ500のシルバートロフィーとリーグチャンピオンです。

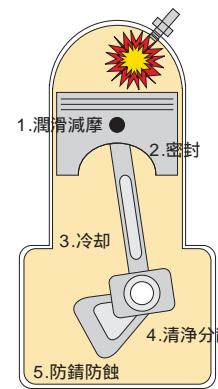
第3戦「BRIDGESTONE Indy Japan 300 mile」には皆様に応援していただくための「ARTA応援席」をご用意しました。是非感動のレースを身近に感じてください。ARTA応援席チケットは、全国のオートバックスならびにスーパーオートバックス店舗だけの限定販売となります。

お問い合わせ先: オートバックスセブン スタアサポート企画室
電話: 03-3454-1053

カー用品情報 - ここが知りたい オイル特集

エンジンオイルの基礎知識

エンジンを長く快適に保つ最も簡単な方法の一つは、良いオイルを定期的に交換することです。



エンジン内部

エンジンオイルの5つの作用・働き

1. 金属摩擦を減らし、エンジンをスムーズに動かします。(潤滑作用)
2. シリンダー内のピストンとピストンリングの隙間を密封してガスの吹き抜けを防ぎ、パワーを維持します。(密封作用)
3. エンジンの熱を奪って冷却し、オーバーヒートを防ぎます。(冷却作用)
4. シリンダー内のススや堆積物(デブリ)を洗い落とし、エンジンを清浄に保ちます。(清浄分散作用)
5. エンジン内で発生する水分や酸から金属の錆や腐蝕を防ぎます。(防錆、防蝕作用)

エンジンオイルの選び方

ブランドで選ぶのも一つの方法ですが、品質・粘度・ベースオイルなどもオイル選びのポイント。次の記号やマークを手がかりに選びます。オイルの選び方に関する詳細は、店員におたずね下さい。



品質規格表示

ベースオイルの種類

粘度表示

品質規格表示

ガソリンエンジン用はSLが最新規格。ディーゼルエンジン用はCFまでが市販されています。ちなみに日本製ディーゼルエンジン用としてDH-1規格も設定され、適合オイルも販売されています。

SL	CF
SJ	CF-4
SH	CE
SG	CD
SF	
ガソリン車用	ディーゼル車用

ベースオイルの種類

オイルの品質は、ベースオイルの種類と添加剤の種類や量によって左右されます。ベースオイルには大きく分けて次のようなものが使用されます。

化学合成油

潤滑上最適のオイル分子を化学的に合成したものの。ベースオイルそのものが優れた性能を持ち、最も高性能のオイルの基油として使用されます。

部分合成油

鉱物油の性能を向上させるために化学合成油を混合したもので、パートシンプティックとも呼びます。鉱物油

原油から不純物を物理的に取り除いて精製したオイルで最も多く使われるものです。

粘度表示

5W、10Wなど低粘度のものは、寒冷地向けで、始動性がよく、燃費がよい。40W、50Wなど高粘度のものは、酷暑向けで、高速性能が良く、耐摩耗性も良い。製品としては、10W-30のようにオールシーズンタイプのものも多く使用されます。





PARKING AREA

ARTA総監督 鈴木 亜久里氏 インタビュー

AGURI SUZUKI INTERVIEW ASTON MARTIN V12 VANQUISH

気に入ったスポーツカーは丁寧に扱って、いつも風呂上りのようなフレッシュで最高のコンディションにしておきたいですね

アストンマーチンに乗って颯爽と現れた鈴木亜久里氏。浅黒く日焼けした精悍な風貌は、愛車の特徴あるフロントグリルや軽快な排気音と相まって、華やかなカーレースでの戦歴をクリアに想い起こさせます。今日は車について語り尽くしてもらうことにしました。

早速ですが、亜久里さんのカーライフについて、これまでの車との出会いや愛車のことなど、思い入れなども含めて聞かせてください。

子供の頃は、とても車にあこがれました。初めて自分の車を持ったのは、26歳のときで、中古のポルシェでした。とても感動したことを憶えています。ポルシェは4台乗り継ぎました。そのあとベンツ、フェラーリなどで、このフェラーリは今でも持っています。

いま乗っているアストンマーチンは、昨年の東京モーターショーで見て、一目ぼれして買ったものです。いってみれば衝動買い。このタイプは昔の007で使われたモデルの面影が残っていて、モダンにアレンジされているところが気に入っています。007の最新作のボンドカーとして再び登場するようですね。

このアストンマーチン、拝見するととてもよく手入れされているようにお見受けします。そこで平日頃の愛車のメンテナンスについて聞かせてください。

足代わりに使う車は、洗車機で洗っても何ともないけれども、気に入ったスポーツカーは丁寧に扱って、いつも風呂上りのようなフレッシュで最高のコンディションにしておきたいですね。別に車の値段によって差をつけるわけではなく、なんとなくかわいさという感じがするためでしょうか。

メンテナンスといえば、オートバックスでお世話になっているんです。この車などポリマー加工をしてもらっていますし、補修などもお願いしています。自宅から近いこともあってオートバックスの店にはよく行きます。人が集まってにぎやかなことやアミューズメント感覚があるのがいい。同じものを買うにしてもやはり来て楽しいところで買いたいですね。

ARTAは、スタートして5年になりますね。ARTAの今後の展開などについて聞かせてください。

現在ARTAの総監督をしていますが、いつも心がけているのは、ドライバーにとってよい環境を整えてあげることなんです。才能を持った若いドライバーは日本にもたくさんいますが、いかに良いコンディションで仕事をするかで結果が違ってきます。レースに勝つためにはマシンやスタッフなどのいろいろな条件を最高のコンディションにすることが求められます。一つでも低いところがあると、結果はそのレベルに合わせて出てきてしまいます。ARTAのチームには素質のある人が何人かいます。今後活躍する場面が必ず出てくると考えています。見守ってやってください。

ガライヤは、まもなく納車が始まることもあって、関心が高まってきています。亜久里さんは、ガライヤの開発に関わってられるとのことですが、そのご苦労などをお聞かせください。

ガライヤの開発に参加して、足回りの設計やさらにその先の車の開発などについて方向付けを行っています。振り返ってみて、車を造るというのは、多くの人材が集まって積み上げていくという大変困難な作業です。特にガ

ライヤのような車は普通に走ることもある一方で、スポーツカーとしての機能も持たせなければならないという難しさがあります。ガライヤはオートバックスがスポンサーだからこそ造れる車。反響が大きいだけにずいぶんプレッシャーを感じています。実際に乗っていただければ、きっと満足してもらえるような車になっていると思います。

最後に、海外に生まれた経験をお持ちの亜久里さんですが、車に関する文化の違いなど日ごろ感じておられるところを聞かせてください。

欧米、特にヨーロッパと日本の車に対する考え方の違いというのはとても大きいと思います。ポルシェやフェラーリなどの名車が大手のカーメーカーに買収されながらも、連綿としてその姿をとどめ、ブランドを誇っています。

日本の場合はスポーツカーはメーカー各社が作っていますが、エンジンなどのパーツを他の車と共用していますので、どうしても同じ味がしてしまうところがあって、車そのもののブランドが生きつづけるというためには難しい環境かもしれません。

一方、通常使う車については、日本では、車は走ればよいという欧米と違って、車を大切に扱います。したがって、オートバックスはとても良いポジションにいるのではないのでしょうか。ガライヤをたくさん街で見かけるようになってほしいし、これからも楽しい店を創ってほしいですね。

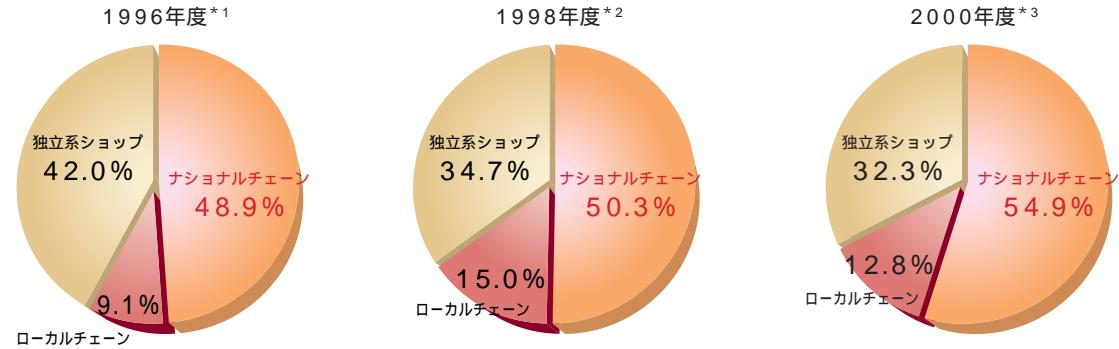


鈴木 亜久里 (すずき あぐり)
1960年東京生まれ。83年、85年に全日本F3シリーズ2位。88年F3000でチャンピオン。同年の日本GPでF1デビュー。89年からF1フル出場。90年日本GPで日本人初の3位表彰台に上る。95年にF1を降りてからは、若手育成に力を注ぎ、現在ARTAの総監督として活躍中。

MARKET DATA

マーケットデータ

カーショップの販売金額の比率一覧(%)



データの出典: ㈱自動車産業通信社「AMネットワーク」1999/8号、2001/9号より

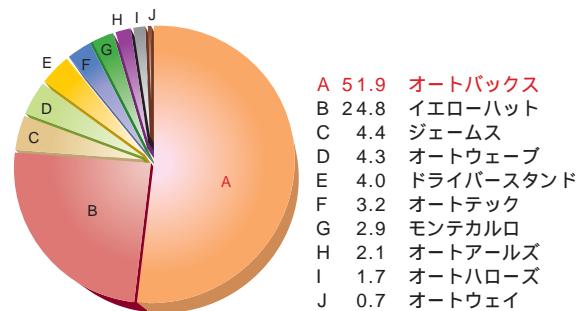
*1:1996年度推定数値

*2:1998年度推定数値

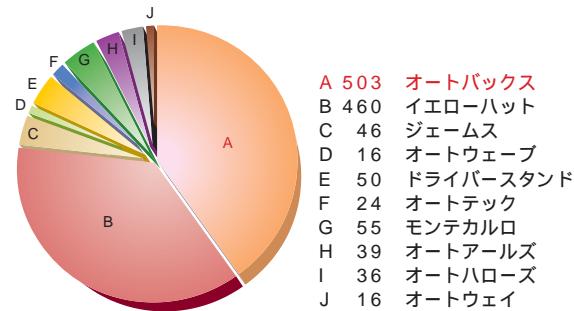
*3:2000年度推定数値

カーショップはナショナルチェーン(オートバックス、イエローハット、2000年度からはジェームスが追加)、ローカルチェーン(カーショップを10店舗以上展開しているチェーンが対象)、独立系ショップの3つに区分

全国有力カーショップチェーンの売上高シェア(%)^{*4}



店舗数シェア(店)^{*5}



データの出典: ㈱自動車産業通信社「AMネットワーク」2001/9号より

*4:小売ベース売上高は2000年4月~2001年3月末日の推定数値、店舗数は2001年4月末日の数値

*5:オートバックスには、オートバックス店舗とスーパーオートバックス店舗を含みます。

DIRECTORY

会社概要

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	
従業員数	1,149名(連結3,635名)	
主要な事業所	本社	(東京都港区)
	北日本事業部	(仙台市泉区)
	南関東事業部	(千葉縣市川市)
	北関東事業部	(千葉縣市川市)
	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)
	東日本ロジスティクスセンター	(千葉縣市川市)
	西日本ロジスティクスセンター	(兵庫県美婁郡)
主要な事業内容	カー用品の卸、小売り、取り付けおよびオートバックスグループ店舗のフランチャイズ展開	

DIRECTORS

役員リスト

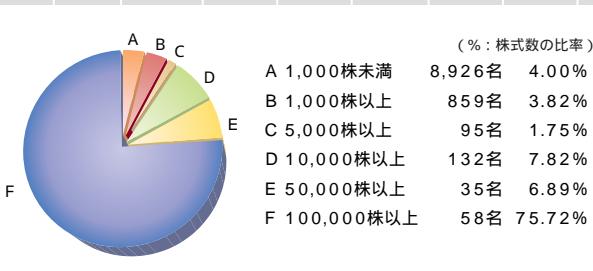
住野 公一	代表取締役 CEO
西原 富和	取締役兼エグゼクティブ・オフィサー FC法人運営政策担当
山本 弘	取締役兼エグゼクティブ・オフィサー FC法人財務政策担当
野上 明	取締役 COO ストアサポートセンター長
住野 泰士	取締役
住野 耕三	取締役兼エグゼクティブ・オフィサー 人事、総務、法務、情報システム担当
松尾 隆	取締役兼エグゼクティブ・オフィサー 経営企画、経理、財務、広報、IR担当兼経営企画管理室長
監査役	
森野孝太郎	常勤監査役
小山 勝士	常勤監査役
吉田 治邦	常勤監査役
小川 憲司	監査役
執行役員(オフィサー)	
井手 秀博	エグゼクティブ・オフィサー 法人経営指導担当
澤田 和良	エグゼクティブ・オフィサー ビット戦略担当
志野 修市	エグゼクティブ・オフィサー兼オペレーティング・オフィサー 出退店推進戦略兼SA推進担当
武田 健一	エグゼクティブ・オフィサー マーケティング戦略担当
経森 康弘	エグゼクティブ・オフィサー 商品戦略担当
横井 英昭	エグゼクティブ・オフィサー 事業開発戦略担当
湧田 節夫	エグゼクティブ・オフィサー 店舗運営指導担当
江本 吉弘	オペレーティング・オフィサー 北関東事業部担当
釜田 尚文	オペレーティング・オフィサー 南関東事業部担当
榎 宏介	オペレーティング・オフィサー 関西事業部担当
小林喜夫巳	オペレーティング・オフィサー 海外事業部担当
戸出 譲	オペレーティング・オフィサー 北日本事業部担当
松村 晃行	オペレーティング・オフィサー 南日本事業部担当
深山 義郎	オペレーティング・オフィサー C@RS事業部担当
森本 弘徳	オペレーティング・オフィサー 中部事業部担当
森本 眞臣	オペレーティング・オフィサー U-PARTS事業部担当

STOCK INFORMATION

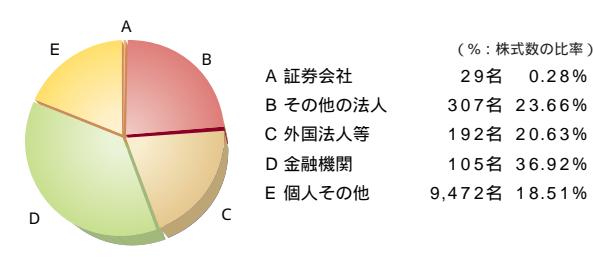
株式の状況 (2002年9月30日現在)

発行する株式の総数 109,402,300株
 発行済株式の総数 37,481,493株
 株主数 10,105名

株式の分布状況



所有者別分布状況



株価推移



SHAREHOLDER MEMO

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
 名義書換代理人 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。
 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

株主メモ

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
 1単位の株式の数 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

SHAREHOLDER DISCOUNT COUPON

株主優待

いつも当社をお引き立ていただきまして誠にありがとうございます。オートボックスセブンでは日ごろの株主の皆様のご支援に感謝し、株主優待制度を実施させていただいております。株主優待券は年2回、3月末日と9月末日に株主名簿に記載されている株主の皆様にご送らせていただいております。100株から999株を所有されている株主様には25枚、1,000株以上の株主様には50枚、「オートボックス」、「スーパーオートボックス」などで、1回のお買い物で1,000円(消費税を除く)ごとに1枚お使いいただけます(300円割引)。

株主様に関するFAQ

- Q クレジット払いでも株主優待券を利用できますか?
 A クレジット払い、ローン払いにはご利用できません。現金払いもしくはオートボックスセブンの商品券でのお支払い時にご利用できます。
- Q 株主優待券は特価品にも利用できますか?
 A できます。他のクーポン券との併用も可能です。

PRESENT

プレゼント

「オートボックス走り屋天国セコハン市場」の携帯電話ストラップとステッカーを下記の事項にお答えいただいた方の中から抽選でプレゼントさせていただきます。抽選の結果は、プレゼントの発送をもって代えさせていただきます。

官製はがきに次の事項を記入してお送りください。2003年2月28日の消印まで有効とさせていただきます。

- ・ご氏名(ふりがな)
- ・ご住所(郵便番号)
- ・電話番号
- ・ご年齢
- ・株主通信第2号の記事のうち最もご関心を持たれた記事
- ・株主通信についてお感じになったこと
- ・その他編集上のご要望など
- ・ご希望の品名



携帯電話ストラップ(20名様)



ステッカー(40名様)

送り先: 〒108-8307 東京都港区三田3-13-16 三田43MTビル
 株式会社オートボックスセブン 経営企画管理室 IR・Info Center 株主通信プレゼント係



ワクワク・ドキドキのオートバックスグループ ホームページのご紹介

お客様のトータルカーライフにお役に立てる情報満載の弊社オフィシャルホームページです。最新のニュースリリースをはじめ、オートバックスグループの店舗案内、車検についてのご案内はもちろん、「オートバックス・カーズ」のページでは中古車の検索・査定などでもできるようになっています。また、「オートバックス走り屋天国セコハン市場」のページには店舗案内や特價品の情報などが満載です。ぜひ一度下記アドレスの弊社ホームページにお立ち寄りいただき、熱い思いを感じ取っていただければ幸いです。

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

なお、IR関連情報につきましては、下記ホームページをご覧ください。

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

www.
autobacs.com
autobacs-seven.com