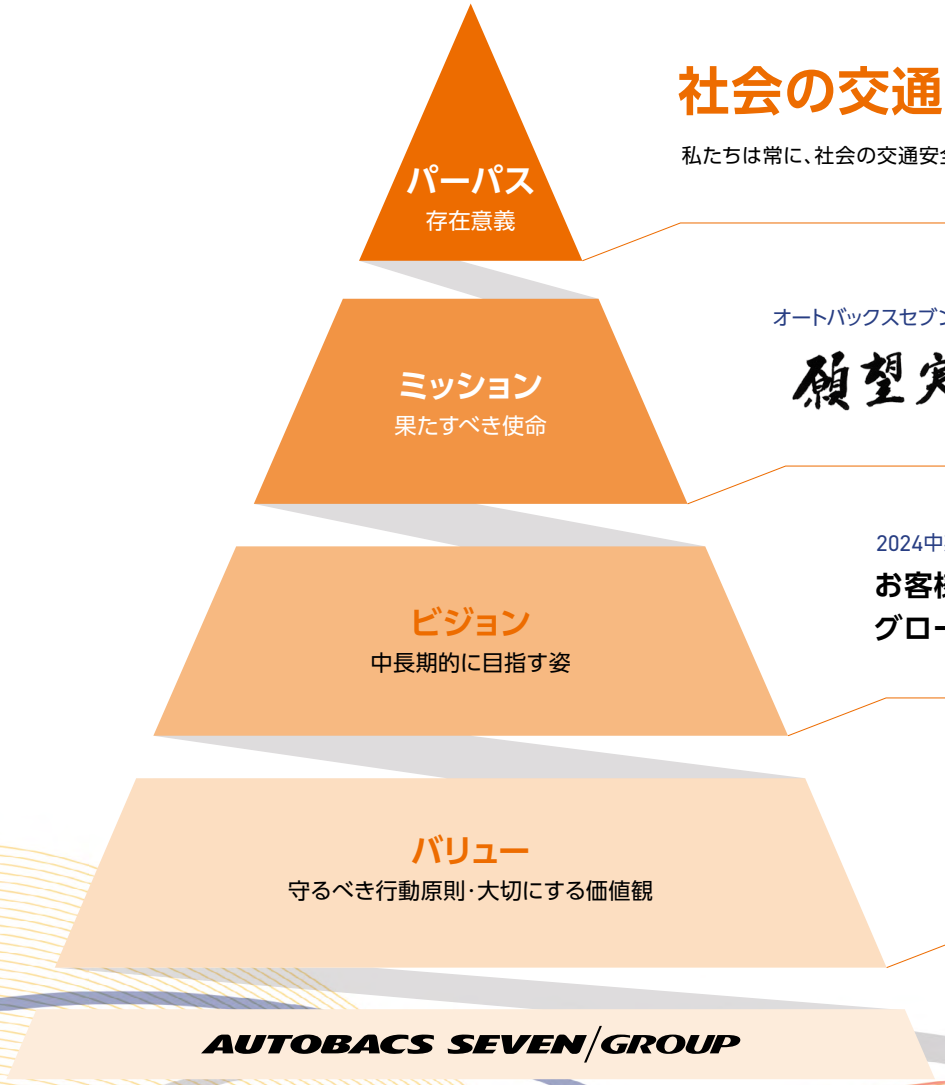
オートバックスセブングループ理念体系



社会の交通の安全とお客様の豊かな人生の実現

私たちは常に、社会の交通安全と人々の個性豊かなカーライフを願う想いを胸に、変化に挑み、さらなる進化を誓います。

オートバックスセブングループ理念

願望実現

「願望実現」は、オートバックスセブングループのDNAとして、創業当時から受け継がれてきた言葉です。「願望実現」には、“心に描いたものを、いきいきとさせ、熱望を燃やし、深く信じ、熱意をもって行動すれば、何事も実現し、現実となる”という想いが込められています。

2024中期経営計画「Accelerating Towards Excellence」

お客様にとっての「モビリティライフのインフラ」をグローバルで目指す

行動規範・行動指針

サステナビリティ関連方針

オートバックスセブン経営理念

人とモビリティの未来を、もっと楽しく、もっと自由に。

オートバックスセブンは、
個性を尊重し、多様な移動の喜びを支え、
人とモビリティが調和する社会を創造します。

目次

About us

01 オートバックスセブングループ理念体系

事業概要

03 オートバックスセブングループの事業概要
04 安心と信頼のオートバックスブランド
05 店舗・販売ネットワーク
06 価値創造の歴史

ビジネスモデル

07 オートバックスセブングループのビジネスモデル
08 オートバックスセブングループの強み（6つの資本）
09 財務非財務ハイライト

CEOメッセージ

10 CEOメッセージ

長期ビジョンの実現に向けて、フランチャイズ加盟店をはじめとするパートナーと一体となり、変革を推し進めてまいります。

オートバックスセブングループの価値創造

14 価値創造モデル
15 事業環境分析
16 成長戦略
17 長期ビジョンの概要
18 2024中期経営計画の概要
19 管理管掌メッセージ
22 特集 フランチャイズ加盟法人インタビュー

特集 モビリティライフのインフラを実現する戦略

23 戦略① モビリティライフを支え続ける「タッチポイントの創出」
24 戦略② モビリティライフに合わせた「商品・ソリューションの開発と供給」
25 戦略③ モビリティライフの変化に対応した「新たな事業ドメインの設定」
26 キャピタルアロケーション 中期経営計画推進力向上の背景
27 社外取締役による座談会

長期ビジョンの実現に向けて、戦略的投資と組織・人材の進化により、変革を着実に推進することを期待しています。

サステナビリティ

32 サステナビリティの考え方
33 重要課題（マテリアリティ）

サステナビリティ推進の取り組み

36 気候変動への対応／人的資本強化に向けて
37 交通事故ゼロへの取り組み推進／環境配慮型ビジネスの推進
38 整備士の地位向上と育成／脱炭素社会の実現に向けた安全・安心なEV普及の促進
39 環境配慮型ビジネスの推進／サーキュラーエコシステムの実現／環境配慮型店舗の設置によるCO_2の削減

コーポレート・ガバナンス

40 取締役
41 サクセッションプラン／スキルマトリックス
42 コーポレート・ガバナンス
46 コンプライアンス／リスクマネジメント
47 主要リスク

データセクション

事業別概況

48 オートバックス事業
50 コンシューマ事業
52 ホールセール事業
54 拡張事業

55 11か年財務サマリー
56 ESG情報
57 主要連結子会社一覧
58 会社情報／株式情報

編集方針

本報告書は、オートバックスセブングループのビジネスの全体像、企業価値向上に向けた取り組みや非財務情報を総合的に掲載し、すべてのステークホルダーの皆様に、当社グループについてより一層理解を深めていただくことを目的に作成しています。
2025年版統合報告書では、「中期経営計画の確実な達成とその先の成長」をテーマに、中期経営計画の進捗状況と達成の蓋然性、さらにその先にある長期ビジョンの実現に向けた変革と再成長のストーリーを、読者の皆様にご理解いただけるよう努めました。
また、サステナビリティのページでは、ESGの取り組みの意義や成果、課題について、非財務KPIの責任者が説明することで、各取り組みが中長期的な企業価値の向上にどのように結びつくかを、納得感をもってお読みいただけるよう構成しました。

対象期間

2024年4月～2025年3月
（組織体制や施策などについては、一部2025年度の情報を含みます。）

対象組織

株式会社オートバックスセブンおよび連結子会社

参考にしたガイドライン

国際統合報告評議会（IIRC）の「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参考にしています。

将来の見通しに関する記述について

本報告書に記載した業績予想などの将来に関する記述は、現時点で入手している情報などに基づき判断した見通しまたは現時点での見込みに関する記述が掲載されています。
これら将来見通しに関する記述にはリスクや不確実性が内在しており、将来の業績を保証するものではありません。実際には、さまざまな要因によってこれらの記述とは大きく異なる結果が生じる可能性があります。

名称の定義

本報告書に記載されている「オートバックスセブン」は原則として単体を、「オートバックスセブングループ」または「当社グループ」は連結を示しています。「オートバックスチェン」は、連結の国内オートバックス事業およびフランチャイズ加盟法人を示しています。「オートバックスグループ」は、連結およびフランチャイズ加盟法人を示しています。
また、本文中では、「フランチャイズ加盟法人」「フランチャイズ加盟店」「フランチャイズチェンパッケージ」について、それぞれ「FC加盟法人」「FC加盟店」「FCパッケージ」と略して表記する場合があります。

オートバックスセブングループの事業概要

2025年3月期

連結売上高
2,495億円

連結営業利益
121億円

親会社株主に帰属する当期純利益
81億円

ROIC
5.6%

ホールセール事業

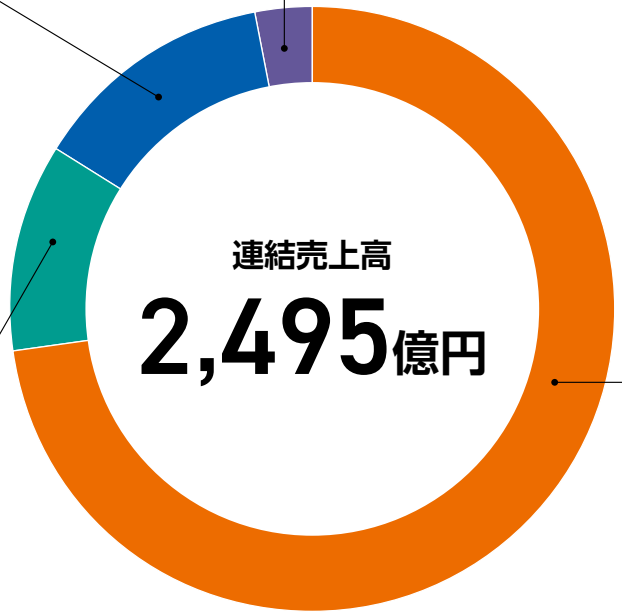
総売上高
355億円

国内においてホームセンターなどに対してカー用品等の卸売を行っているほか、海外向けにはカー用品等の輸出販売を展開しています。また、プライベートブランド商品の卸売も行っています。

コンシューマ事業

総売上高
293億円

新車販売、中古車の買取・販売、カー用品等のオンライン販売、車検・整備などのサービスを展開しています。



拡張事業

総売上高
91億円

クレジット関連事業や保険代理店業務、不動産関連のデベロップメント事業や、マイクロモビリティの取り扱いを展開しています。

オートバックス事業

総売上高
1,971億円

国内外のオートバックス店舗において、カー用品の販売、車検・整備、中古車の買取・販売などを展開しています。また、FC加盟店に対しては、カー用品等の卸売も行っています。

※ 総売上高は、セグメント間の内部売上高を含む

安心と信頼のオートバックスブランド

当社は、お客様が安全に、そして安心してクルマをご利用いただけるよう良質な商品サービスを提供し、お客様の期待を超える価値の提供を目指してまいりました。これらが奏功し、外部機関の調査において、ブランド力を高く評価いただいています。

ここ数年は、社会全体で「モノ消費」から「コト消費」へと価値観の転換が進んでいます。お客様がクルマとの関わりから得られるすべての体験を、より便利に、豊かに彩るため、お客様のカーライフをトータルでサポートする企業へと進化するべく事業領域の拡大を進めながら、さらなるブランド力強化を進めていきます。

「タイヤに関する調査」において

タイヤ販売店
No.1[※1]
（9年連続）

「車買取会社」「中古車販売店」において

オートバックスカーズ
総合1位[※2]
（4年連続）

※1 株式会社日本能率協会総合研究所が実施する「タイヤに関する調査（2025年）」における結果
※2 株式会社oricon MEが実施する「2024年 オリコン顧客満足度®調査 車買取会社ランキング」および「2025年 オリコン顧客満足度®調査 中古車販売店ランキング」における結果

ストアブランド一覧

オートバックス事業

オートバックス
カー用品・カーメンテナンスの
ワンストップショップ

スーパーオートバックス

A PIT AUTOBACS
BOOK&CAFEスタイルを導入した
コンセプトストア

オートバックスガレージ
ライフスタイルに特化した
店舗

オートバックスカーズ
車買取・販売店

**オートバックス
エクスプレス**
セルフ
ガソリンスタンド

**オートバックス
セコハン市場**
中古カー用品買取・
販売店

**レカロ専門店
ASM**
RECAROシート
専門店

Smart+1
「クルマのキレイを守る」
専門店

コンシューマ事業

**AUTO IN
車検・タイヤセンター**
ホームセンター等に
併設した整備工場

オトロン
自社ローン専門の
中古車販売店

ホールセール事業

GORDON MILLER
ガレージから拡張する
ライフスタイルを提案する
ブランド

ビーライン
タイヤ専業店

WEB | ストアブランド

店舗・販売ネットワーク

当社は、国内外で1,300店舗を展開しており、日本を含む世界9つの国と地域において、小売業および卸売業を展開しています。

国内外グループ店舗数
1,300店舗
※2025年3月31日現在

海外店舗数
148店舗

国内店舗数
1,152店舗

フランス 小売店舗
- オートバックス　8店舗

中国 卸売拠点
- 澳徳巴克斯（中国）汽車用品商業有限公司

台湾 小売店舗
- オートバックス　6店舗

タイ 小売店舗
- オートバックス　122店舗

フィリピン 小売店舗
- オートバックス　6店舗

シンガポール 小売店舗
- オートバックス　2店舗

マレーシア 小売店舗
- オートバックス　4店舗

マレーシア 卸売拠点
- AUTOBACS CAR SERVICE MALAYSIA SDN. BHD.

オーストラリア 卸売拠点
- AUTOBACS AUSTRALIA PTY LTD

日本 小売店舗

• オートバックス	509店舗
• スーパーオートバックス	71店舗
• A PIT AUTOBACS	2店舗
• オートバックスガレージ	1店舗
• オートバックスカーズ	394店舗
• オートバックスエクスプレス	11店舗
• オートバックスセコハン市場	17店舗
• レカロ専門店 ASM	1店舗
• Smart+1	14店舗
• AUTO IN車検・タイヤセンター	8店舗
• ビーライン	79店舗
• オトロン	17店舗
• GORDON MILLER	1店舗
• 正規ディーラー	20店舗
• 整備事業拠点	4店舗
• ほけんショップ LifeSalon	3店舗

※国内店舗数は、併設店およびインショップを含む

日本 卸売拠点
- 株式会社オートバックスセブン
- 株式会社CAP
- 株式会社ホットスタッフコーポレーション
- 株式会社ゴードンミラー

多様なニーズに応え、新しい価値を提供し続ける

オートバックスは日本のモータリゼーションの発展とともに、独自の品ぞろえとサービスでお客様の多様な嗜好やニーズに応え、国内カー用品市場シェアNo.1の地位を築いてきました。

クルマを取り巻く事業環境が大きく変化し続ける中、海外進出や新たなサービスの展開、新業態の開発などを行いながら、事業拡大を図っています。これからも常に新しい価値提供に挑戦し続けます。

出かける楽しさを提案し続ける会社へ

オートバックスセブンの進化の方向性

Beyond AUTOBACS Vision 2032

カー用品のワンストップ業態を開発

マイカー購入への関心が高まる中、オートバックスは1974年に誕生しました。商品ごとに流通経路が異なっていた当時、カー用品一式の購入と取付ができるワンストップ業態が高い支持を得ました。

多様化する嗜好に商品力を強化

「クルマの個性」が求められるようになる中、オートバックスでは、ライフスタイル別の陳列・提案などを通じて、お客様の多様化する嗜好に的確に対応。1977年にはPB商品の販売を開始しました。

新業態の開発 車検事業に本格参入

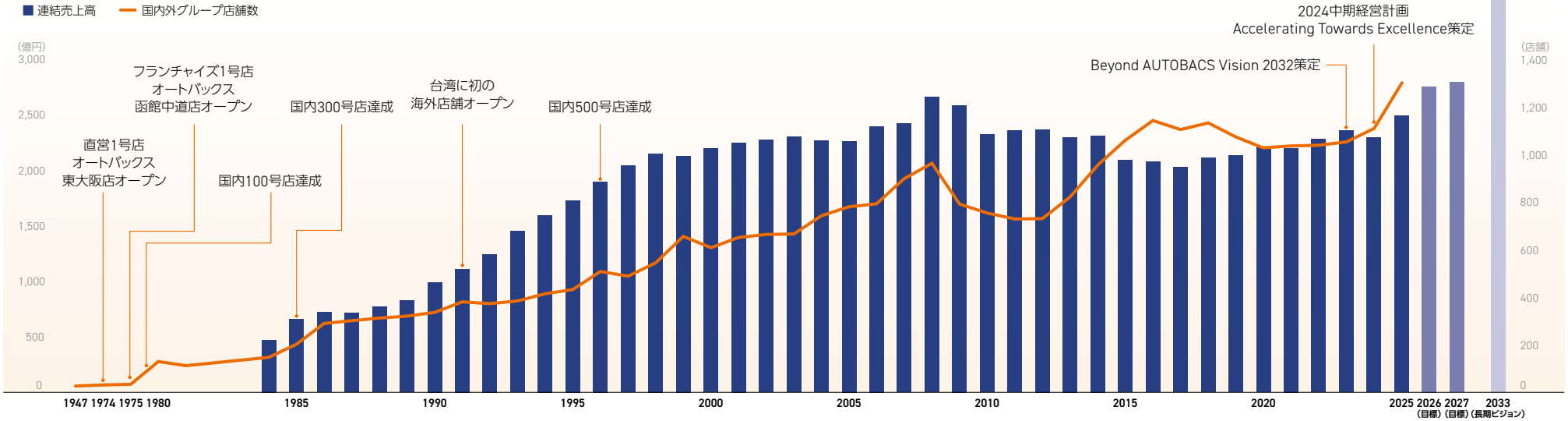
1990年代、スーパーオートバックスを開発。広大な売場と取付・整備用ピット、CD販売や軽飲食を併設した店舗で、多彩なイベントを開催。車検事業にも本格参入しました。

「カー用品」「車検・整備」「車買取・販売」を3つの柱に

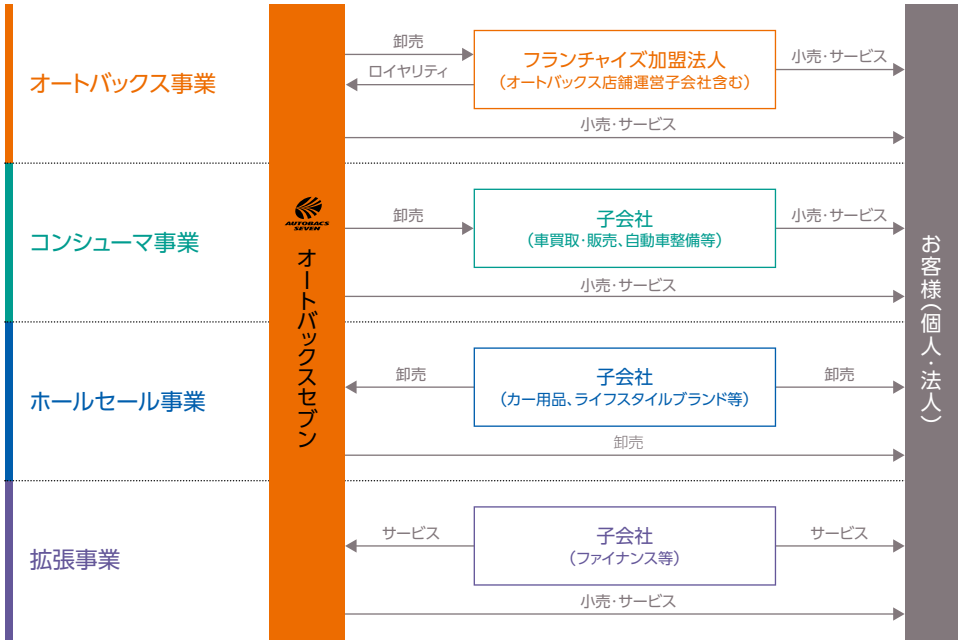
誰もが長く、安全に安心して運転できるよう、「カー用品」「車検・整備」「車買取・販売」の3つの柱で、お客様のカーライフ全般を支援する企業へと成長しました。

事業領域を拡大し総合モビリティアフター業へ

モビリティのあり方や消費者の嗜好が一層多様化する中、マイクロモビリティの販売、レンタカーなど事業領域の拡大を推進。サービスの質と利便性を高め、持続的な成長を目指します。



オートバックスセブングループのビジネスモデル



オートバックスフランチャイズシステム

オートバックスフランチャイズシステムは、本部とFC加盟店の役割分担を基盤とした運営体制を採っています。本部はノウハウの提供や商品開発、IT基盤の整備に加えて、FC加盟店への商品の卸売や物流機能などの業務を担い、FC加盟店からのロイヤリティなどで営業収入を得ています。国内の店舗は直営店とFC加盟店で構成されており、FC加盟店は全体の約98%※を占めています。

2024年4月には、フランチャイズチェン改革の一環として、FC加盟店向けの卸売価格の引き下げとロイヤリティ料率の改定を実施しました。これにより、小売を重視した経営モデルへの転換を進めるとともに、DXの推進や全国統一ツールの導入を通じて、フランチャイズチェン全体における均質かつ高品質なサービス提供を実現し、オートバックスグループの持続的な成長を目指しています。

※連結子会社が運営する店舗（約27%）を含む

オートバックスフランチャイズシステムにおける店舗サポート

営業/マーケティング支援

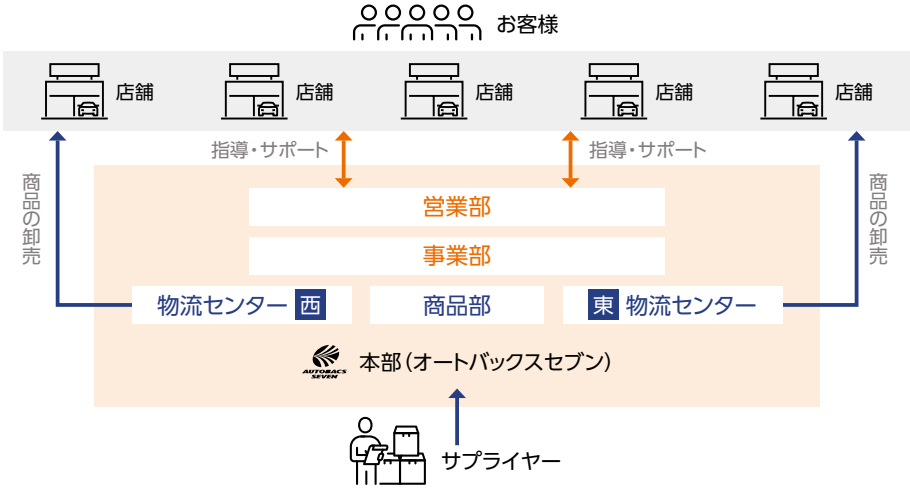
全国12エリアの営業部にカウンセラー（スーパーバイザー）を配し、店舗改革の立案と実施をサポートしています。

人材教育支援/整備士派遣

店舗におけるOJT計画・人材育成計画の支援、店舗幹部向け研修会などを開催しています。子会社の株式会社チェングロウスを通じて、整備士の育成やオートバックスチェン内への派遣を実施しています。

カスタマー・ボイス・プログラム（CVP）

店舗をご利用いただいたお客様の生の声をアンケート形式で収集し、各店舗の接客・品揃えやオペレーション、商品開発、販売促進、設備等の改善につなげるプログラムを2017年3月期より実施しています。2025年3月期は49万件以上のお客様の声を収集しました。



オートバックスセブングループの強み（6つの資本）

1 財務資本

健全な財務基盤を堅持

当社は新たな価値創造に向けた成長領域への投資を可能にする健全な財務基盤を堅持しています。また、投資収益管理の強化と事業ポートフォリオの見直しを進めることで、資本効率の向上を目指しています。

営業利益
121 億円

ROA
5.9 %

自己資本比率
57.8 %

2 社会・関係資本

広い店舗網とブランド力

当社はカー用品店および中古車買取・販売店をフランチャイズ展開し、店舗を拡大してきました。さらに、お客様へ満足いただける商品・サービスを提供することで、外部評価機関からそのブランド力を高く評価いただいています。

国内外グループ店舗数
1,300 店舗

指定工場（民間車検工場）
443 店舗

オートバックス会員数
858 万人

3 人的資本

多様な人材が活躍

成長し続ける組織・人財が企業の稼ぐ力向上につながるという考えのもと、多様な人材が活躍し、一人ひとりが成長できる環境づくりを進めています。整備士人材の確保と育成、DXのリスキリングも推進し、企業価値を高める人材の育成を推進しています。

オートバックスチェン従業員数
約 15,000 人

自動車整備士
約 3,800 人

カーライフアドバイザー
約 8,500 人

女性管理職比率
7.5 %

4 製造資本

国内外の製造拠点と物流網

当社は国内にとどまらず世界各地で商品調達、卸売・小売を行っています。また、PB商品の開発・販売も行っており、国内・海外に広がる製造・調達・販売拠点および物流網は当社の重要な資本です。

展開地域
日本および 8 つの国・地域

物流ネットワーク
国内 47 都道府県

設備投資
89 億円

5 知的資本

独自のビジネスとフランチャイズ展開

日本初のカー用品のワンストップショップという独自のビジネスを生み出し、業界のリーディングカンパニーとしてノウハウやフランチャイズ展開の知見を蓄積してきました。PB商品の開発強化とDXの加速により、オートバックスならではの提供価値を拡大させています。

培ってきた知見とノウハウ

- 商品選定・売場づくり
- 出店戦略・フランチャイズ運営
- PB商品開発

6 自然資本

サステナビリティ経営の推進

事業活動を通じてエネルギーやプラスチックをはじめとしたあらゆる環境資源を消費していますが、環境資源を賢く活用し環境問題を解決することも企業の使命であるという考えのもと、サステナビリティ経営を推進し環境保全に取り組んでいます。

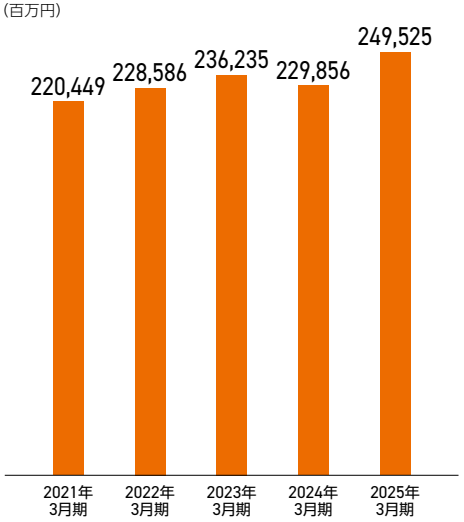
CO_2排出量
20,890 t-CO_2

電力消費量
3,010 万kWh

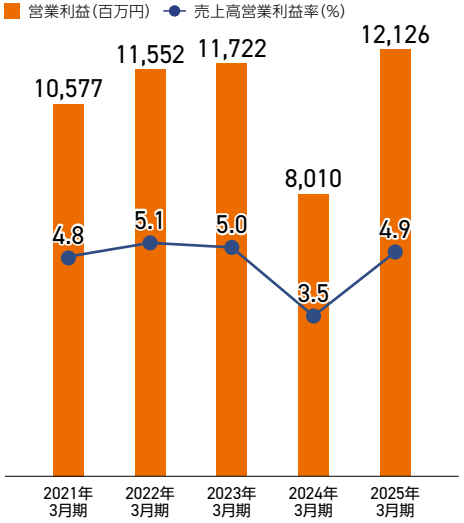
※数字は2025年3月期または2025年3月末時点

財務非財務ハイライト

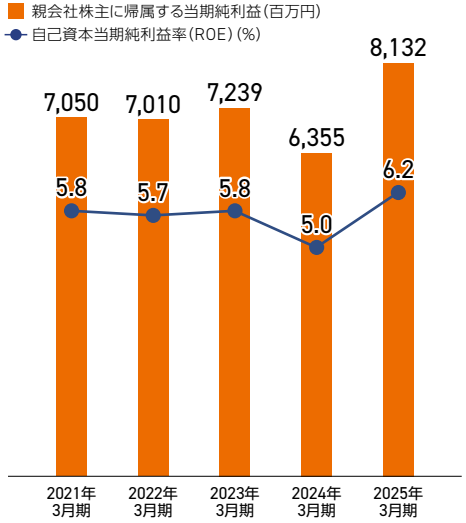
売上高



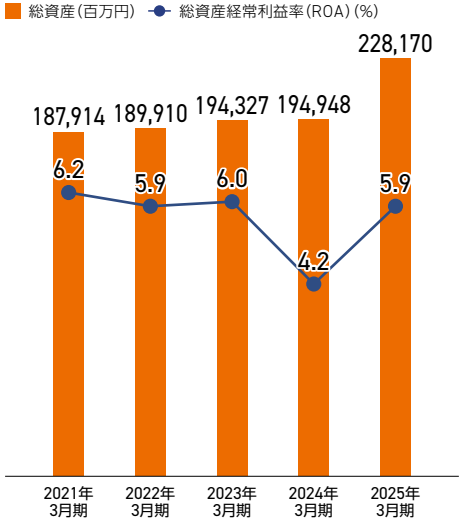
営業利益／売上高営業利益率



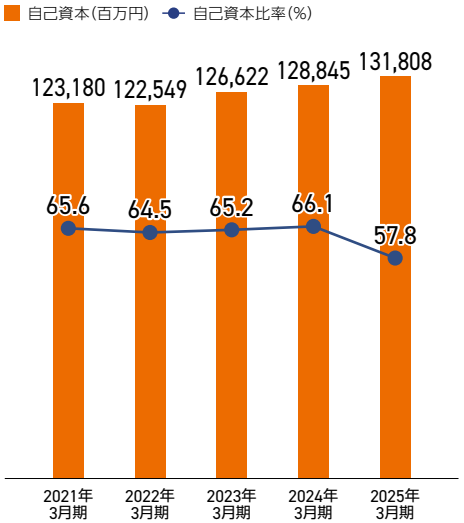
親会社株主に帰属する当期純利益／自己資本当期純利益率(ROE)



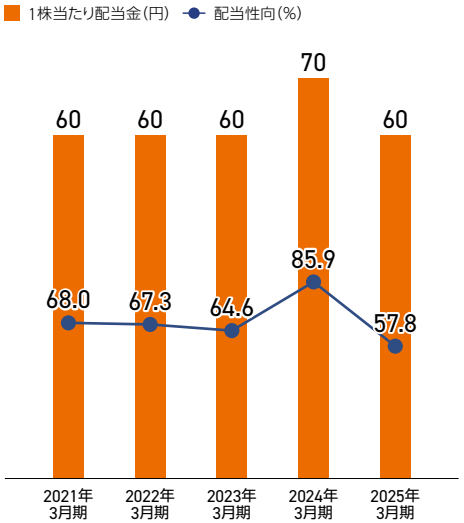
総資産／総資産経常利益率(ROA)



自己資本／自己資本比率

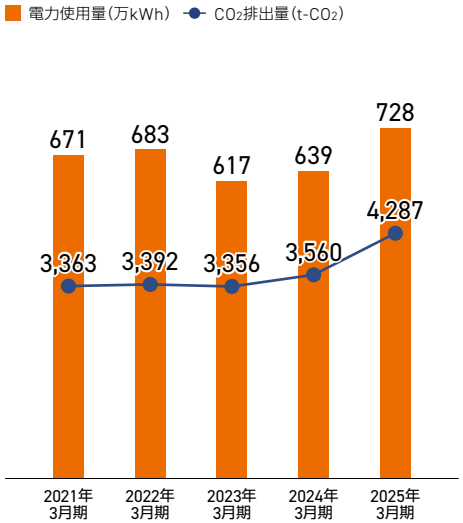


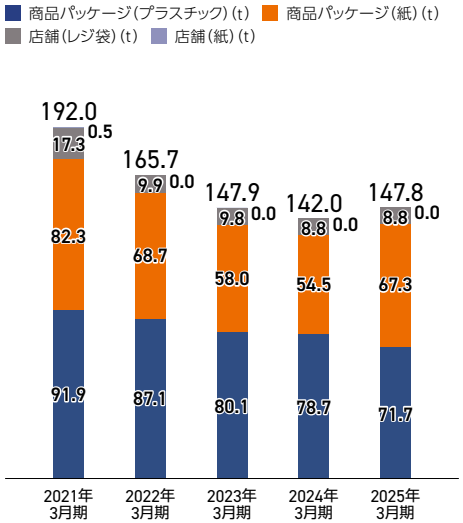
1株当たり配当金／配当性向



※2022年3月期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しています。2021年3月期までは、当該基準は適用していません。

電力使用量／CO_2排出量



※オートバックスセブン本社、地方事業所、直営店舗、ロジスティクスセンターの合計を表示。

オートバックスチェンおよび本部容器包装利用量の推移