サステナビリティ推進の取り組み

非財務目標とKPI

当社は、以下の4つのマテリアリティに基づく非財務目標を設定し、主要KPIにより進捗管理を行っています。非財務KPIの進捗状況は、取締役会において年4回報告し、継続的なモニタリングを実施しています。また、KPIの見直しや変更が必要な場合には、適切な会議体で審議・決定し、その結果を施策の改善に反映しています。

2025年度からは、これらKPIの達成状況等を、代表取締役社長をはじめとする社内取締役の評価指標に組み込み、経営陣のコミットメントを高めることで、実効性のある推進体制の構築を図っています。

こうした取り組みにより、目標達成に向けた責任の明確化と進捗管理の高度化を図っています。

マテリアリティ
1 社会課題を解決する事業の創出
2 環境・社会に配慮した取り組みの充実
3 成長し続ける組織・人財
4 持続可能かつ強固な経営基盤

非財務目標	範囲	KPI	2025年度の主な取り組み	2025年度実績	2030年度目標	企業価値との関連
交通事故ゼロへの取り組み推進	チェン	事故抑止商品の販売	・安全関連商品（急発進防止装置、ドライブレコーダーなど）の認知向上	56万個（累計）	289万個（累計）	社会価値 ・事故リスクの低減 ・安全意識の向上 経済価値 ・安全商材の販売拡大 ・点検需要増による来店機会創出
	チェン	タイヤチェック件数	・無料安全点検の実施 ・空気圧点検の啓蒙活動	788万件	860万件	
	連結	地域交通安全イベントの開催	・警察・JAFと連携した交通安全イベントの実施 ・全国交通安全運動に連動した啓蒙活動	44回	50回	
整備士の地位向上と育成	連結	検査員の確保と育成	・検査員教習試問対策研修会の開催	744人（累計）	1,000人（累計）	社会価値 ・整備人材不足の解消 ・適切な整備による事故・故障の防止 経済価値 ・技術力向上によるサービス品質強化 ・整備基盤強化による収益力向上
	連結	2級整備士の確保と育成	・整備士資格取得奨励金の支給 ・整備士短期講習の開催	1,154人（累計）	1,350人（累計）	
	連結	EV対応教育の完了	・電気自動車等の整備業務研修会の開催	700人（累計）	1,096人（累計）	
クルマに関わる社会貢献の推進	連結	クルマを活用した災害支援	・日本カーシェアリング協会へ車両8台の定期寄贈 ・令和6年9月九州豪雨災害に対する車両5台の寄贈	72台（累計）	111台（累計）	社会価値 ・被災地域の復旧支援 経済価値 ・地域信頼の向上による顧客基盤強化
環境配慮型店舗の設置によるCO_2の削減	チェン	環境配慮型店舗の推進	・LED・高効率空調への投資 ・新規出店店舗へ太陽光発電設備を設置	412店舗（累計）	440店舗（累計）	社会価値 ・店舗運営の低炭素化 経済価値 ・エネルギーコスト削減
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	単体	環境にやさしい商品開発	・PB商品のパッケージレス化および紙パッケージ化の推進 ・エンジンオイルの量り売り化の推進	447商品（累計）	550商品（累計）	社会価値 ・製造・物流・廃棄に伴うCO_2排出を削減 経済価値 ・粗利率の向上
	連結	オイル缶削減（量り売りオイル販売比率向上）	・量り売りオイルのラインアップ拡充	▲10万缶（累計）	▲26万缶（累計）	

サステナビリティ推進の取り組み

非財務目標とKPI

非財務目標	範囲	KPI	2025年度の主な取り組み	2025年度実績	2030年度目標	企業価値との関連
脱炭素社会の実現に向けた安全・安心なEV普及の促進	チェン	急速充電器設置	・急速充電インフラの設置および既存設備の更新	21店舗（累計）	100店舗（累計）	社会価値 ・EV利用環境の向上 ・EV普及によるCO_2排出削減 経済価値 ・EV関連需要の獲得による収益拡大 ・充電による来店機会増加 ・EV対応によるサービス差別化
	連結	EV車検の推進（車検台数）	・テスラ社と車検の業務委託契約を締結	2,572台	3,440台	
	連結	EV販売の推進（販売台数）	・EV新モデルの投入	413台	2,500台	
多様な人材が活躍できる企業風土づくり	連結	女性比率の向上	・全社意識改革としてジェンダーバイアス調査を実施	17.9%	30.0%	社会価値 ・多様な人材の活躍機会を創出 経済価値 ・人材定着率の向上 ・組織活性化による生産性向上
	連結	女性役職者(課長以上)比率の向上	・社外取締役による育成面談	7.9%	18.0%	
	連結	男性育休取得の推進	・男性育休制度について社内周知	45.5%	100.0%	
チャレンジを評価する仕組みづくり	単体	従業員エンゲージメントの向上（社員いきいき度）	・年4回のサーベイを実施 ・健康と子育ての従業員支援サービス「THE CARE」を導入	2.7	3.0	社会価値 ・職場環境改善による従業員満足度向上 ・健康増進による従業員の生活向上 経済価値 ・欠勤率・離職率低下 ・労働生産性の向上
健康で活力あふれる職場づくり	連結	喫煙者比率低減の推進	・敷地内完全禁煙を実施 ・新規管理職任用における喫煙者ゼロ	35.8%	20.0%	
ESG・SDGsに関する方針の見直し・策定およびそれらの遵守	単体	サステナビリティ方針および関連方針の整備	・贈収賄・腐敗防止の姿勢を行動規範・行動指針に明記	※1	更新	社会価値 ・コンプライアンス意識向上による不正防止 ・適切なガバナンス確保 経済価値 ・リスク回避・早期発見による損失回避
さらなるモニタリングの強化	単体	ガバナンス体制と進捗状況のモニタリング強化	・KPI・非財務情報の開示拡充および会議体での進捗レビュー	※2	改良	
価値創造に向けたデータ基盤整備と活用	連結	データ活用プロジェクトの推進	・在庫・物流データを活用した需要予測・最適化プロジェクトの推進 ・グループ内データの連携推進	商品在庫最適化を実施	データの連携・活用	社会価値 ・データ活用によるサービス品質向上 経済価値 ・需要予測・在庫最適化による収益改善
	単体	データとAIを活用する人材の育成	・データ活用教育に加えAI活用研修を開始	79人（累計）	350人（累計）	

※1：贈収賄・腐敗防止の姿勢を追記し行動規範・行動指針を改訂、社内意見交換の場で討議およびイントラに関連トピックス掲載により社内浸透を推進
※2：KPI進捗・中計目標の取締役会報告・設定、CO_2排出量算定システム導入、Scope3対応推進、CDP回答を実施

気候変動への対応

オートバックスセブングループは、自動車を取り巻く環境変化を重要な経営課題と認識しています。気候変動の進行による自然災害の増加や脱炭素社会への移行は、お客様のカーライフや当社の事業活動にも影響を及ぼします。当社は、リスクの低減と新たな事業機会の創出を通じて持続可能な社会の実現に取り組んでいます。

WEB | 気候変動への対応

ガバナンス

代表取締役社長をプロジェクトリーダーとする「ESG・SDGs推進プロジェクト」がサステナビリティ全般の取り組みを推進しています。その議論・決定内容は、取締役会に報告され承認および必要な指示・監督を行っています。KPIの進捗状況は、経営会議または取締役会において年4回報告するとともに、KPIに変更が生じる場合は、適切な会議体で審議・決定を行っています。

戦略

シナリオ分析

当社は、気候変動がもたらすリスクと機会を、事業戦略策定上の重要な観点の一つと認識し、「1.5℃/2℃（未満）シナリオ」と「4℃シナリオ」の2つを想定した分析を行っています。気候変動の影響は中長期的に顕在化する可能性を有することから、外部動向の変化も踏まえ、定期的にリスク・機会の分析・評価の見直しや対応策の具体化を進め、中長期の経営戦略に反映させていきます。

物理リスク・移行リスク対応表

※中期：2030年度まで／長期：2050年度まで
※影響大：影響額が20億円以上／中：影響額が5億円以上20億円未満／小：5億円未満

分類	要因	リスク・機会	事業への影響	時期/影響 中期	時期/影響 長期	対応策
物理リスク（4℃）	自然災害の激甚化	リスク	・物流センターおよび店舗の被災・休業による売上機会の消失 ・被災リスクの高い資産の再評価による既存資産の償却および早期撤収	大	大	・物流拠点およびデータセンターの分散化 ・仕入先の分散化 ・BCPの観点からの出店地選定、店舗構造の工夫 ・店舗への復旧支援の実施による、早期営業体制の構築
			・サプライチェーン寸断による原材料の調達の難航と原材料コストの増加	小	小	
		機会	・早期営業体制の構築による売上機会の創出 ・被災地への支援サービスによる新規需要の開拓	小	小	
	平均気温の上昇	リスク	・店舗の浸水等による被害、休業による売上機会の消失 ・冬季用品の需要減	大	大	・保険加入による被災時の補償 ・季節商品以外の商品ラインアップの強化
移行リスク（1.5℃/2℃未満）	カーボンプライシングの導入	リスク	・炭素税負担の増加に伴うコストの増加	小	小	・店舗へのLED照明の積極導入 ・店舗の省エネ推進
			・省エネルギー技術導入推進に向けた設備投資の増加	中	中	
		機会	・省エネルギー技術導入推進によるエネルギーコスト削減	小	小	
			・省エネルギー技術導入推進に向けた設備投資への融資機会の増加	小	小	
	CO_2排出規制の強化	リスク	・ZEB（Zero Energy Building）の標準仕様の義務化による店舗改装時の投資費用増加	小	中	・政府補助金の活用
			・調達コスト（電気料金、水道料金）の上昇	小	小	
	循環型ビジネスの推進	リスク	・廃棄物処理要求の高まりによる処分コストの増加	小	小	・量り売り商品の拡販 ・中古カー用品販売の拡大
		機会	・中古カー用品販売事業の拡大	小	小	
	プラスチック規制等の強化	リスク	・石油由来原料の規制による包材価格の上昇	小	小	・包装の簡素化推進
		機会	・環境対象商品の取り扱い拡大やプラスチック製品の切り替え ・消費者への情報発信によるブランドイメージの向上	小	小	
	ZEV需要の増加	リスク	・ZEV（ゼロエミッション車）の増加に伴うエンジン関連部品の販売減少（商品）	小	中	・EV（電気自動車）整備拠点の増加および設備の拡充 ・EV充電器の提供
			・EV普及による充電/車両整備設備への投資負担増加	中	中	
		機会	・ZEV関連のサービス・商品販売獲得等の新規ビジネス機会増加	小	中	
			・ZEVラインアップ増加による売上の増加	小	中	
			・EVステーション提供による集客力の向上	中	中	

リスク管理

当社は、代表取締役社長を委員長とするリスクマネジメント委員会において、事業活動に内在するリスクを定期的に洗い出し、影響度および発生可能性に基づき重要リスクを特定しています。気候変動に関するリスク・機会については、TCFD対応チームがシナリオ分析を通じて財務的影響を評価しています。これらの結果はリスクマネジメント委員会へ報告され、全社的なリスク管理に統合されています。

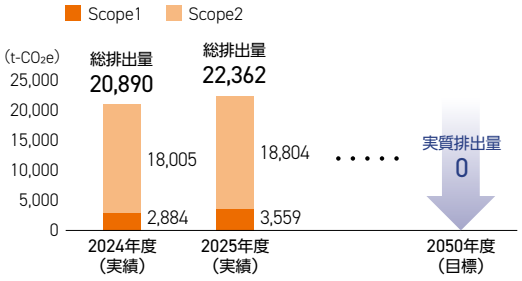
指標と目標

当社は、事業成長と環境負荷低減の両立を目指し、売上高原単位（t-CO_2e／億円）を温室効果ガス排出量削減の指標として採用しています。2025年度からはフランチャイズ店舗を含むオートバックスチェン全体で排出量の把握を開始し、オートバックスチェン全体で脱炭素マネジメントを推進しています。

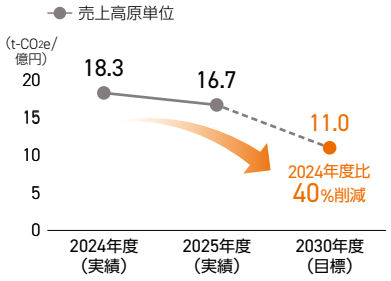
指標	2030年度目標	2050年度目標
温室効果ガス排出量削減	売上高原単位で2024年度比40%削減	実質排出量ゼロ（カーボンニュートラル）

実績

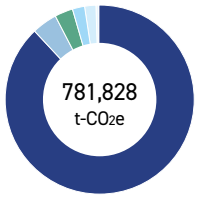
Scope1,2 総排出量



売上高原単位



Scope3 排出量



カテゴリ別排出割合TOP3

1	購入	88%
14	フランチャイズ	4%
12	商品の廃棄	3%

2025年度のScope3排出量は781,828t-CO_2eでした。購入した製品・サービス（Category1）が約88%を占めており、サプライヤーとの連携や環境配慮商品の拡充を通じて排出量削減を推進します。

サステナビリティ推進の取り組み

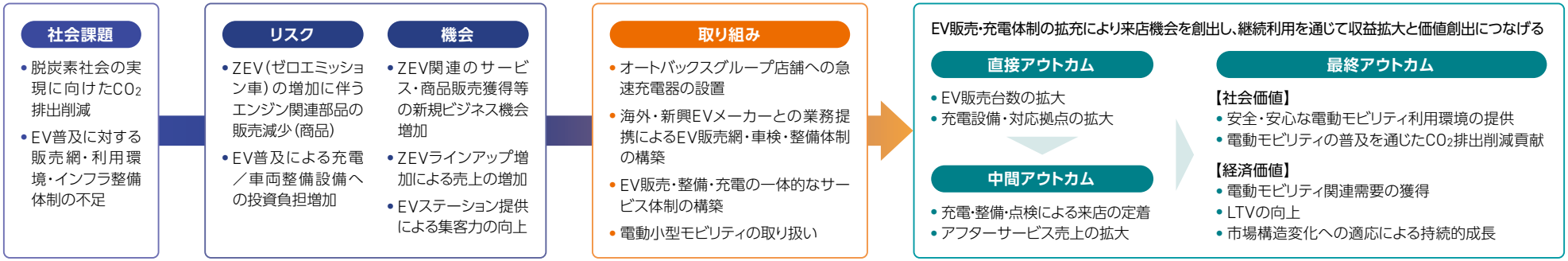
電動モビリティ時代に向けた対応

KPI	2025年度実績	2030年度目標
急速充電器設置	21店舗（累計）	100店舗（累計）
EV車検の推進（車検台数）	2,572台	3,440台
EV販売の推進（販売台数）	413台	2,500台

電動化を成長機会として取り込む

日本の自動車市場では、カーボンニュートラルの実現に向けて電動化が進展しており、EVやPHV、HVなど電動車の普及が拡大しています。こうした変化は、自動車アフターマーケットにおいても整備技術やサービス内容の変革を促しています。電動車はエンジン車と比べてオイル交換などの定期メンテナンス需要が減少する一方、高電圧システムに対応した整備技術や故障診断技術が求められるなど、新たなサービス需要の創出につながっています。当社は、この市場環境の変化を事業リスクとして捉えるだけでなく、新たな成長機会と位置づけています。電動車に対応できる整備人材の育成をはじめ、整備技術の高度化や店舗設備の充実を進めることで、多様化するお客様ニーズに対応できる体制を構築しています。また、EV充電設備の導入などインフラ面の充実にも取り組み、電動車ユーザーが安心してカーライフを送ることができる環境整備を進めています。さらに、カー用品販売や整備・メンテナンスサービスに加え、会員サービスを通じて継続的な顧客接点を創出し、顧客生涯価値（LTV）の向上を図っています。

また、国内外の複数メーカーを取り扱うマルチディーラーとして、電動モビリティの販売にも取り組んでいます。販売から整備・メンテナンス、アフターサービスまでを一貫して提供できる強みを生かし、モビリティライフ全体を支える新たな価値の創出を目指しています。モビリティの電動化という構造変化に対応し、中長期的な競争力の向上と新たな収益機会の創出を目指します。



具体的な取り組み

EV販売・メンテナンス体制の強化とトータルサポートの推進

当社は、電動モビリティの普及に向け、購入前から利用後までを一貫して支える体制を構築しています。オートバックスおよびスーパーオートバックスの一部店舗では試乗車を配備し、お客様が身近に電動モビリティを体験できる機会を提供しています。

販売面では、新興EVメーカーを含む正規ディーラー事業を展開するとともに、「EVショップ バックスeモビリティ」においてEVや輸入車の買取・販売を行っています。また、都市型小型EVの取り扱いを開始するなど、電動モビリティのラインアップ拡充を進めています。

メンテナンス面では、EVメーカーとの提携による車検・整備体制の構築に加え、株式会社オートバックス次世代自動車研究所を中心に、EV特有の点検・整備技術や安全研修を実施し、整備人材の育成と技術力向上に取り組んでいます。さらに、家庭用充電器の設置工事や蓄電池・ソーラーパネルの導入支援を行い、EVの導入から利用、メンテナンスまで、お客様のEVライフを総合的にサポートしています。

充電インフラの拡充によるEV利用環境の整備

電動モビリティの普及には、安心して利用できる充電インフラの整備が不可欠です。当社は、オートバックスグループ店舗への急速EV充電器の導入を推進しています。2025年度末時点で21店舗に設置しており、2030年度までに100店舗への拡大を目指しています。

販売から整備・充電インフラまで一体で提供することで、電動モビリティ社会における利便性向上と新たな価値創出に取り組んでいます。

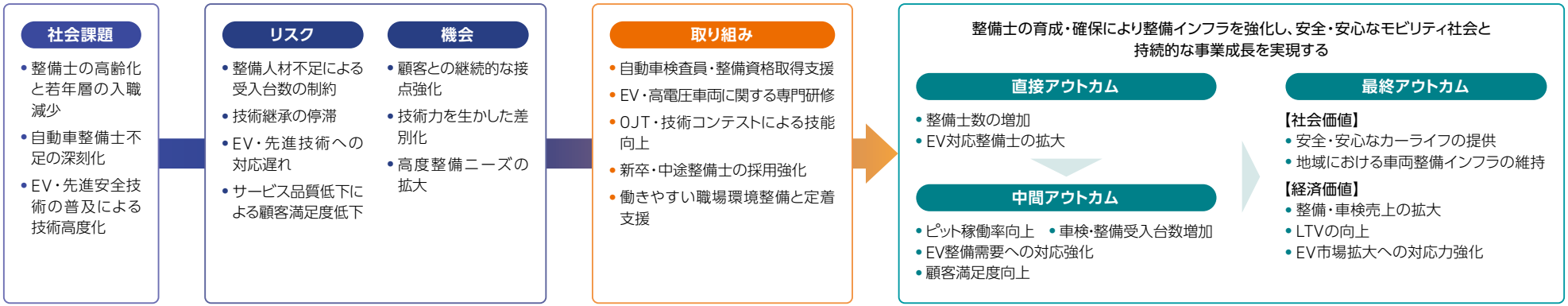
サステナビリティ推進の取り組み

整備士の確保・育成

KPI	2025年度実績	2030年度目標
検査員の確保と育成	744人（累計）	1,000人（累計）
2級整備士の確保と育成	1,154人（累計）	1,350人（累計）
EV対応教育の完了	700人（累計）	1,096人（累計）

技術人材への投資が未来の競争力を支える

自動車業界では整備士不足が深刻化している一方、車両の電動化や電子制御技術の進化により、整備現場に求められる知識・技術はますます高度化しています。整備士の確保と育成は、お客様へのサービス提供能力を維持・向上させるだけでなく、ピット稼働率向上や車検・整備売上の拡大につながる重要な経営課題です。当社は、採用活動の強化に加え、資格取得支援や技術研修、EV・先進技術に対応した教育プログラムを通じて、次世代モビリティに対応できる人材育成を進めています。また、テクニカルサポートセンターによる技術支援や知識共有の仕組みを活用し、全国の店舗における整備品質の向上に取り組んでいます。こうした取り組みは、お客様への安全・安心の提供に加え、整備・車検需要への対応力向上や顧客接点の拡大につながります。当社は、技術人材への継続的な投資を通じて、持続的な収益基盤の強化と企業価値向上を目指していきます。



具体的な取り組み

整備士の育成と資格取得支援

技術力向上とキャリア形成を支援するため、グループ会社である株式会社チェングロウスが運営する「サービストレーニングアカデミー（STA）」を活用し、整備士資格取得や技術研修を推進しています。

STAでは、通常約半年を要する整備士資格講習を約20日間に凝縮した短期集中型プログラムを展開しており、専属講師による指導や独自教材の活用により、高い合格率を実現しています。

また、EVや先進技術への対応力強化に向け、高電圧車両の取扱いや故障診断技術など次世代モビリティに対応した教育を実施するとともに、外国人人材の資格取得支援にも取り組んでいます。

こうした取り組みを通じて、整備品質の向上と将来を支える整備人材基盤の強化を図り、持続的な競争力向上につなげています。

整備品質を支える技術支援ネットワーク

当社は、テクニカルサポートセンターを通じて全国の店舗を支援しています。整備に関する技術相談への対応や、過去事例を共有する仕組みの構築、オンライン勉強会の運営により、整備士の技術力向上と問題解決をサポートしています。

車両の電子制御化や電動化が進む中でも、高品質な整備サービスを提供できる体制を構築し、お客様への安全・安心の提供とサービス品質の向上を実現しています。