

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」

### 「拠点」拡大によるスケールメリットの増強

主軸であるオートボックス店舗の出店加速に加え、新ストアブランドの展開や成長戦略において重点領域としている「タイヤ販売」「車買取・販売※」「車検・整備」をターゲットとしたM&Aを積極的に推進。拠点拡大による顧客獲得を図るとともに、スケールメリットの増強を図っています。

※新車ディーラーを含む

施策

- ① オートボックスの拠点拡大 +13店舗
- ② 新ストアブランドの拠点拡大 +3店舗
- ③ M&Aによる拠点拡大 +101店舗

117の  
新規拠点を拡大

### 1 | オートボックスの拠点拡大

2024年度は、前期比約4倍となるオートボックス13店舗を新規出店いたしました。出店スキームを見直し、検討期間を短縮することで、出店を再加速させています。2025年度は10店舗の新規出店を計画しています。



オートボックス・由利本荘店

### 2 | 新ストアブランドの拠点拡大

車買取・販売専門店「オートボックスカーズ」、タイヤ販売・車検に特化した「AUTO IN車検・タイヤセンター」、洗車・コーティングに特化した「Smart+1」など、当社では新たなストアブランドの展開を積極的に進めています。カー用品や車検・整備、車買取・販売を総合的に取り扱う「オートボックス」業態の出店に加え、エリア特性やターゲット層に応じた専門業態の展開を通じて、より多様な顧客ニーズへの対応と新規顧客の獲得を目指しています。



AUTO IN車検・タイヤセンター 熊本玉名店

### 3 | M&Aによる拠点拡大

M&Aを通じて、中古車販売店、ホンダ正規ディーラー、タイヤ専門店などを取得し、計101店舗のネットワークを拡大しました。今後も、M&Aを活用した拠点の拡充を積極的に推進してまいります。

#### 重点領域①「タイヤ販売」

##### 株式会社ビーライン



ビーライン行橋 R10号店

2025年1月

タイヤ専門店「ビーライン」を九州エリア中心に73店舗（FC含む）展開する株式会社ビーラインを子会社化。お値打ち価格でのタイヤ販売や迅速かつ丁寧な交換サービスを提供しています。タイヤ販売シェア拡大による競争力強化を図っています。

#### 重点領域②「車買取・販売」

##### オトロンカーズ株式会社



オトロン 高崎店

2024年8月

自社ローン型中古車販売店を展開するオトロンカーズ株式会社を子会社化。オトロンカーズは、独自の審査による自社ローン専門の中古車販売店「オトロン」を運営し、首都圏を中心とする12都県で16店舗を展開しています。

##### 株式会社東葛ホールディングス



ホンダカーズ 松戸東店

2024年10月

当社連結子会社においてHonda正規ディーラーを運営する株式会社東葛ホールディングスを子会社化。千葉県内に12店舗を展開。これにより、当社グループが運営する正規ディーラーは、Audi、BYDおよびHondaの3ブランドとなりました。

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」

### 組織と機能の統廃合によるコスト削減／価格競争力の強化

当社グループでは、収益の源泉である商品のサプライチェーンに関連する組織や機能の統廃合を進めることで、コスト削減および価格競争力の強化を図っています。

また、FCパッケージの変更を実行し、ロイヤリティ料率の改定をはじめ、店舗における全国統一ツールの整備やスタッフ教育制度の強化を通じて、顧客満足度の向上を目指しています。

施策

- ① サプライチェーンマネジメント推進
- ② FCパッケージの変更
- ③ 本社機能・業務の改革

### 1 | サプライチェーンマネジメント推進

サプライチェーンマネジメントの観点から、商品の調達・開発機能、物流機能、営業機能の3つの側面について、グループ最適の視点による構造改革を推進しています。

第1フェーズとして、商品の調達・開発機能の集約を実施しました。2025年4月1日付で子会社の商品調達・開発に関わる事業を吸収し、オートバックスセブンの当該機能と統合しました。これにより、高品質かつ低コストなプライベートブランド商品の開発を通じて、競争力の強化を図っています。今後は、物流と営業機能の統合も、順次進めてまいります。



PBガソリン添加剤



PB車用エアコンフィルター

### 2 | FCパッケージの変更

2024年4月より、FCパッケージの見直しを実施し、ロイヤリティ料率の改定に加えて、全国統一施策を新たにパッケージに組み込みました。

施策の一例として、お客様がスマートフォンを通じてピット作業状況を確認できる「安心ピットカメラ」の全店舗導入や、店舗スタッフ向けの基本研修およびピットサービスなどの専門研修の充実化を進めています。



安心ピットカメラ

### 3 | 本社機能・業務の改革

オートバックスチェーン本部では、バックオフィス機能の見直しおよび部署の統廃合を進めるとともに、顧客接点となる店舗などへの人員再配置に取り組んでいます。

全社および各部門における継続的な業務の見直しとオペレーション改善の取り組みにより、2023年4月と比較して、2025年4月には本部人員の約4割において配置の最適化が進み、本部業務の省人力化が実現しつつあります。

また、人事異動を伴わずに店舗支援を行う仕組みとして、本社所属部署の業務を継続しながら、一定日数を店舗やコールセンターなどでの顧客対応業務を兼務する勤務制度を整備・運用しています。さらに、本社イントラネットの刷新や社内申請システムの見直しによる業務プロセスの簡素化を通じて、本社の生産性向上にも取り組んでいます。



コールセンター勤務イメージ



店舗勤務イメージ

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」

### 先行的取り組みにより将来の収益源へ

既存事業の拡大に加え、将来の収益源となる事業の確立を目指し、EV販売やEV関連ソリューションの開発、新たな電動モビリティの取り扱いなどに先行的に取り組んでいます。

また、社会課題の解決に資するサービスの事業化にも挑戦しており、新規事業の創出に向けた取り組みを継続しています。

施策

- ① 1. EV販売およびEV関連ソリューションの開発
- ② 2. 電動モビリティの取り扱い拡大
- ③ 3. VEEMO Welfareのサービス開始

### 1 | EV販売およびEV関連ソリューションの開発

当社グループは脱炭素社会の実現に向けた安全・安心なEV普及の促進を目指し、EVディーラーの運営や、充電インフラの整備を推進しています。

充電インフラの整備においては、2030年までに、EV急速充電器をオートバックスグループ100店舗へ設置することを目標設定し、2024年度末までには16店舗へ導入しています。

また、EV販売においては、子会社の株式会社ボックスeモビリティを通じて、電気自動車メーカーであるBYDの正規ディーラー3店舗（BYD AUTO練馬・BYD AUTO宇都宮・BYD AUTO東京ベイ東雲）を展開しています。



BYD AUTO 練馬



EV急速充電器

### 2 | 電動モビリティの取り扱い拡大

オートバックスグループでは、新たな移動手段として活用ニーズが高まっている電動キックボードなどの電動モビリティの取り扱いを2024年2月より開始しています。現在は電動モビリティの商品ラインアップ数や取扱店舗数の拡大に注力しており、取扱店舗数は、2024年度末時点で38店舗まで増加しています。

また、2025年5月より株式会社TENTが運営するレンタル&サブスクモール「カウリル」に出店し、電動モビリティのサブスクリプション・レンタルサービスも開始しています。



### 3 | VEEMO Welfareのサービス開始

「VEEMO Welfare」は、お身体の不自由な方などが利用できる障害者等用駐車スペースをスマートフォンから事前予約できるソリューションです。社会課題にもなっている障害者等用駐車スペースの不適切利用防止と利用者の利便性向上を目的としています。2025年5月には、成田国際空港（千葉県成田市）に導入いただいております。今後は全国の大規模商業施設や病院、公共施設等へ導入を拡大することにより、誰もが安心して移動できる社会の実現を目指しています。



VEEMO Welfare

# キャピタルアロケーション

## 中期経営計画初年度より積極的な設備投資・M&Aを実施

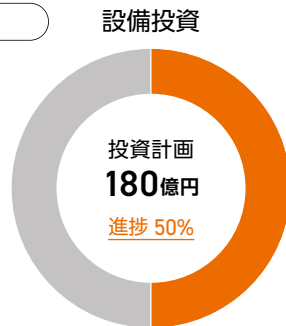
中期経営計画期間中のキャピタルアロケーションは、累計350億円規模の投資を計画しています。成長機会への投資を優先しつつ、1株当たり年間60円の安定配当を維持する方針を掲げています。

中期経営計画の初年度より、設備投資やM&Aに積極的に取り組み、当該3年間の投資計画に対して、すでに50%超の進捗となりました。2024年度はM&Aによりグループとなった子会社の業績寄与も顕在化し、連結ベースでの利益拡大に資する結果となっています。

引き続き、既存事業における新規出店やIT等の設備投資を進めつつ、グループシナジーを創出するM&Aの推進により事業拡大を図っていく計画です。

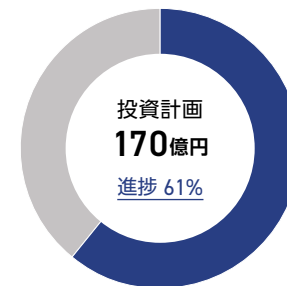
### 2024年度実績

#### 投資



主な内訳	● 新規出店	25億円
	● S/B R/L増改築	3億円
	● 土地	24億円
	● 情報化投資	12億円
	● その他	23億円

#### M&A投資



主な内訳	● オトロンカーズ(株)
	● (株)東葛ホールディングス
	● ビーライングループ等
※M&A投資額の合計は、単体投資額から、買収時に対象会社が保有する現預金を差し引いた連結ベースでの投資キャッシュフローから算出	

## 中期経営計画推進力向上の背景

### 部門・子会社を横断したタスクチームを組成 中堅・若手メンバーにより計画策定から実行まで一貫して推進



経営企画部長  
鈴木 宏典

当社は、これまでの中期経営計画において、計画発表後の実行段階において十分な推進力を発揮できず、事業推進部門や子会社における施策の具体化や実務への落とし込みが不十分であるという課題を抱えていました。また、各部門が個別最適に陥るケースも多く、グループ全体としての一体

感や推進力を十分に発揮できない状況が見受けられました。

こうした課題に対応すべく、当中期経営計画では、計画立案から実行までのプロセスを抜本的に見直し、従来とは異なるアプローチに挑戦しました。

「2024中期経営計画」の策定は2022年10月よりスタートし、次世代の経営幹部候補となる部門長クラスを中心に、総勢30名による策定検討チームを組成しました。メンバーは「そもそも中期経営計画は必要か?」という根本的な問いから議論を始め、外部環境、自社、競合の分析を通じて、当社が進むべき方向性をはじめ、戦略、戦術についてフラットな視点で議論を重ねました。

計画遂行にあたっては、全従業員が計画を「自分事」として捉え、意識・行動の変容につなげることが重要であるとの共通認識のもと、拠点ごとにキックオフミーティングを実施し、受け身ではなく能動的に、連結グループが一丸となって目指す経営計画であることをPRしました。

実行段階では、戦略・施策ごとに9つのチーム、約50名からなる「中計実行タスク」を編成し、事業・部門間の連携促進や定期的な進捗モニタリングを実施し、実行力の向上を図りました。各チームの活動を通じて、従業員への理解・浸透が進み、各課題の着実な実行につながったことで、初年度の目標達成に寄与したと振り返っています。

今後も、経営企画部として中期経営計画の推進をリードし、戦略および重点施策の確実な遂行を通じて、2026年度の経営目標の達成を目指してまいります。