



2017年5月9日

各 位

東京都江東区豊洲五丁目6番52号
株式会社オートバックスセブン
代表取締役 社長執行役員 小林 喜夫巳
[コード番号 9832 東証第一部]

問い合わせ先 IR・広報部長 椎野 泰成
TEL 03-6219-8787

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、新たな中期経営計画を下記の通り策定しましたのでお知らせいたします。

記

1. 当社グループが目指す方向性

当社グループを取り巻く事業環境は、車の変化だけではなく、女性や高齢者といったドライバーの変化、そしてお客様のニーズの多様化がさらに進行し、こうした環境変化に迅速に対応することがますます重要になると認識しております。

このような環境下において、「国内オートバックス事業の競争力再生」を当社グループの最優先課題と位置付けた新たな中期経営計画「2017中期経営計画」を策定いたしました。

コスト構造改革も並行して推進することで現状の収益を早期に改善し、新たな成長を実現してまいります。

2. 計画期間

2017年4月1日～2020年3月31日

3. 経営目標

連結ROE	7.0%
連結営業利益	120億円

4. 基本戦略

(1) 国内オートバックス事業

①基本方針

「お客様を知り」、「商品・売り方を変え」、「お客様との接点を変える」ことで、新しいマーケットと新しいオートバックスを創造し、お客様を増やす

②重点施策

- ・「新たな商品、サービスの開発」
- ・「会員制度、プロモーションの見直し」
- ・「新たな業態の開発」
- ・「既存収益基盤の再生」

(2) 海外事業

①基本方針

小売・サービス事業と卸売事業の2つの柱で事業を展開し、収益の拡大を図る

②重点施策

- ・ 現地企業とのパートナーシップの拡大
- ・ 店舗モデルの構築と展開
- ・ サービス・クオリティの向上と訴求
- ・ 商品調達力の強化と効率的な配送

(3) 国内新規事業

①基本方針

輸入車ディーラー事業、車買取事業、カー用品卸売事業を展開し収益を拡大する

②重点施策

- ・ BMWディーラー事業の収益拡大
- ・ 車買取専門店の展開
- ・ 新規販売先の開拓と競争力の高い商品の提供
- ・ 将来の成長に向けた新たな事業の開発

(4) 株主還元

①基本方針

収益を高めることで、安定的で継続的な高水準の利益還元を実現する

②利益還元策

- ・ 従来の連結株主資本配当率（DOE）から連結配当性向への変更
- ・ 連結配当性向を原則50～100%とし、業績に応じて配当額を決定
- ・ 自己株式取得はキャッシュフローと手元流動性の状況を踏まえ必要に応じて実施

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以上

2017 中期経営計画 (2018年3月期～2020年3月期)



株式会社オートバックスセブン

代表取締役 社長執行役員
小林 喜夫巳

国内事業の現状認識と事業環境



外部環境：人口減、お客様の嗜好の多様化、
自動車に関わる技術、ライフスタイル提案型小売店の台頭

競合： カーディーラー等のカー用品・サービス強化、
低価格で品揃え豊富なネット販売の増加

問題点： 商品・業態とお客様のニーズとのミスマッチ
競合との価格差、プロモーション方法の多様化

強み： 長年培ったブランド、FC加盟法人の経営力

優先課題： 店舗の魅力を上げる
(オートバックス事業の再生)

連結グループの目指す姿



1. オートバックス事業の再生

「新たな商品」「新たな業態」でライフスタイルを提案

2. 将来に向けた成長ドライバーの育成

- ・ 新規事業：車買取専門店、BtoB事業、輸入車ディーラーなど
- ・ 海外事業：各国のニーズに合った小売・サービスと卸売事業

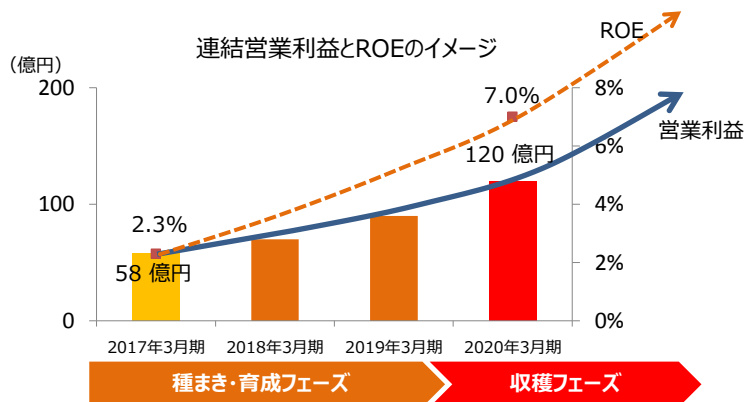
3

経営目標（2020年3月期）



連結営業利益 120億円

連結ROE 7.0%



4

魅力ある店舗づくりのために



オートバックスチェーンの目指す姿
 「プロフェッショナル」で「フレンドリー」な存在となり
 お客様とつながり続けることで、継続的なチェーンの発展を実現



5

オートバックス事業の再生に向けて（1）



お客様層のファミリー層、若年層（取り戻す）

1. お客様を知る
 - ・ カスタマーボイスプログラム（各店舗への指導）
 - ・ 会員データの分析
2. 会員制度の見直し
 - ・ Tポイントへの統合
 - ・ お得意様層の拡大のための制度変更
3. プロモーションの見直し
 - ・ マス広告とSNSなどを使った広告の適切な配分
 - ・ 「プロフェッショナルでフレンドリーなオートバックス」の訴求

6

オートバックス事業の再生に向けて（２）



魅力のある商品の開発

1. 新商品の開発

- ・ 安心、安全関連
- ・ ライフスタイル関連
- ・ 新しいカーエレクトロニクス、IoT関連
- ・ 既存カテゴリーのグレードアップ

2. 売り方の開発、改善

- ・ 利用シーン別の提案型売場の増設

7

オートバックス事業の再生に向けて（３）



お客様のニーズに応える売り方開発

1. ライフスタイル提案ができる業態

- ・ 既存店舗の改装（売場とピット設備）
- ・ 新ブランド「JACK&MARIE」の立ち上げ
- ・ ライフスタイル商品の開発とともに既存売場への展開

2. 特定の商品・サービスを提供する業態

- ・ 地域ごとのニーズに合った商品・サービス
- ・ ネット等による予約の充実
- ・ 低コストによる出店

8

オートバックス事業の再生に向けて（４）



人材育成、活性化

1. 整備士人材の育成と定着化の取り組み
（株）チェングロウスの設立
 - ・ 整備士養成施設における教育とチェン内への人材派遣
 - ・ FC法人に対する人材定着のためのコンサルティング
2. 働きがいのある職場の整備（店舗、本部）
 - ・ 労働時間、勤務シフト
 - ・ 教育体制
 - ・ 報酬、資格制度
 - ・ 報奨



第1回オートバックスアワード
（お客様の声で選ばれたスタッフ、店舗を表彰）

9

オートバックス事業の再生に向けて（５）



魅力を上げるための基礎の強化

1. 車検、車買取による安定的な収益構造の構築
 - ・ 15分受入点検を核とした車検台数の拡大
 - ・ 「車検デポ」チャンネルの拡大
 - ・ 既存カーズにおける買取のための人員・オペレーションの改善
2. 店舗運営の省力化
 - ・ 店舗の業務量の調査
 - ・ マニュアルの再整備
 - ・ 新オペレーションの設定や改装の実施
3. コストの効率化
 - ・ 仕入原価、物流コストの低減
 - ・ 店舗の設備や機器のコスト削減
4. 粗利率改善策、在庫効率向上策の継続

10

将来に向けた成長ドライバーの育成 海外事業



1. 小売・サービス

- | | |
|--------|---|
| フランス | メンテナンスに関わる提案の強化、
EC（自社・他社）の拡大
サービス収入拡大による粗利率の向上 |
| シンガポール | ガソリンスタンドへのインショップの拡大 |
| タイ | 旗艦店＋小型店の拡大 |
| マレーシア | 商業施設への中型店の出店 |
| インドネシア | 富裕層向け店舗（ピット無し／有り） |



シンガポール
ガソリンスタンドインショップ



インドネシア
ショッピングモール内店舗

2. 卸売事業

- ・ 主に出店地域で商品調達し、日本へも卸売
- ・ 出店地域内での、PBや専売品の卸売

11

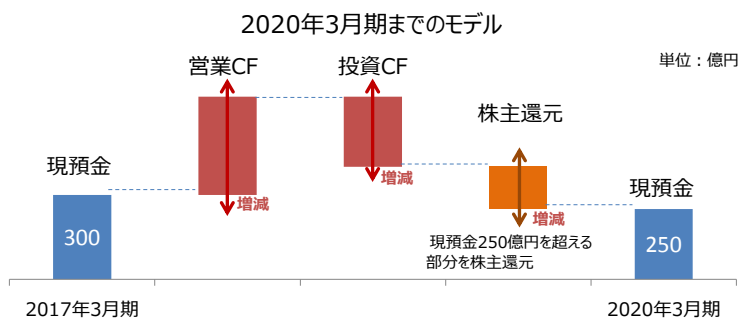
将来に向けた成長ドライバーの育成 新規事業



1. 車買取専門店（オートバックスカーズ）
 - ・ オートバックスの無い都市部での居抜き物件
 - ・ 既存FC店舗内における直営業態
 - ・ 出張買取をメインにアプローチ
2. 輸入車ディーラー事業
 - ・ 池袋に加え、栃木のBMWディーラーによる事業拡大
 - ・ グループ内の連携による効率的な経営
 - ・ 経営の質の向上と共に、ノウハウの獲得
3. BtoB事業
 - ・ ホームセンター、整備業者、中古車販売店などへの
当社取り扱い商品の卸売販売
 - ・ Eコマースによる部品販売の拡充

12

財務戦略（キャッシュフローと株主還元）



手元資金：250億円を目途に効率化

投資：約210億円を投資

株主還元

配当：安定配当＋配当性向50%～100%

自社株買いは、余剰資金で実施を検討

13

「オートバックス事業の再生」と 「将来に向けた成長ドライバーの育成」



14