

株式会社オートバックスセブン

第70期 定時株主総会

事業報告

(平成28年4月1日から平成29年3月31日まで)



平成29年6月27日

事業の経過および成果

**取締役 専務執行役員
コーポレート統括担当**

平田 功

平成29年3月期における事業環境

日本経済

**緩やかな景気回復基調にあるものの、
先行き不透明な状況が継続**

国内の自動車関連消費

- **新車販売の回復**
- **冬季商品の需要拡大**

国内店舗における営業状況

国内オートバックスチェーン全業態の売上高

前期比

- 既存店売上高： 1.1%減少
- 全店売上高： 0.2%減少

カー用品販売

第70期 オートバックスチェーン店舗(既存店) 商品別売上

	上期	下期
タイヤ	▲7.3%	1.5%
オイル	▲3.0%	0.3%
バッテリー	▲1.5%	5.5%
カーエレクトロニクス	▲6.0%	▲4.0%
車内アクセサリー	▲3.6%	▲1.3%

カー用品販売

ドライブレコーダー、カーナビゲーションの新モデル



ドライブレコーダー



カーナビゲーション



「AQ. (オートバックス クオリティ.)」 ペダルの見張り番



視界を妨げない
スモークサンバイザー



防水シートカバー

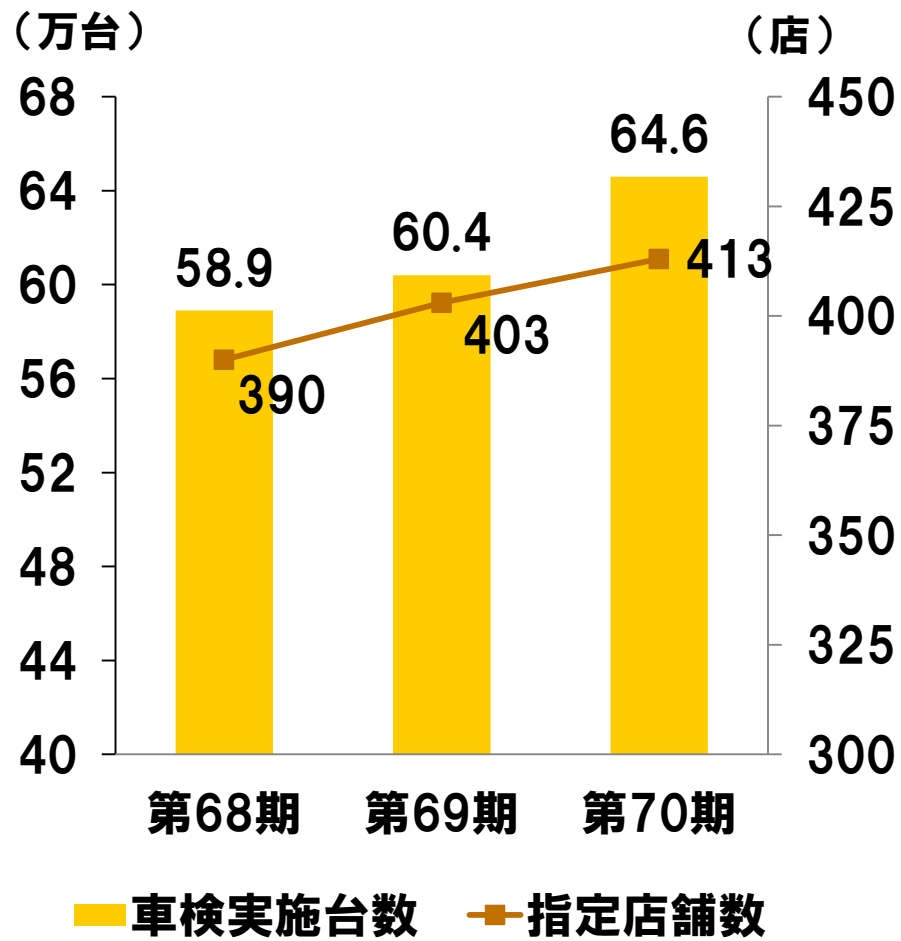


ひじ掛けクッション



車検・整備

車検実施台数と指定店舗数



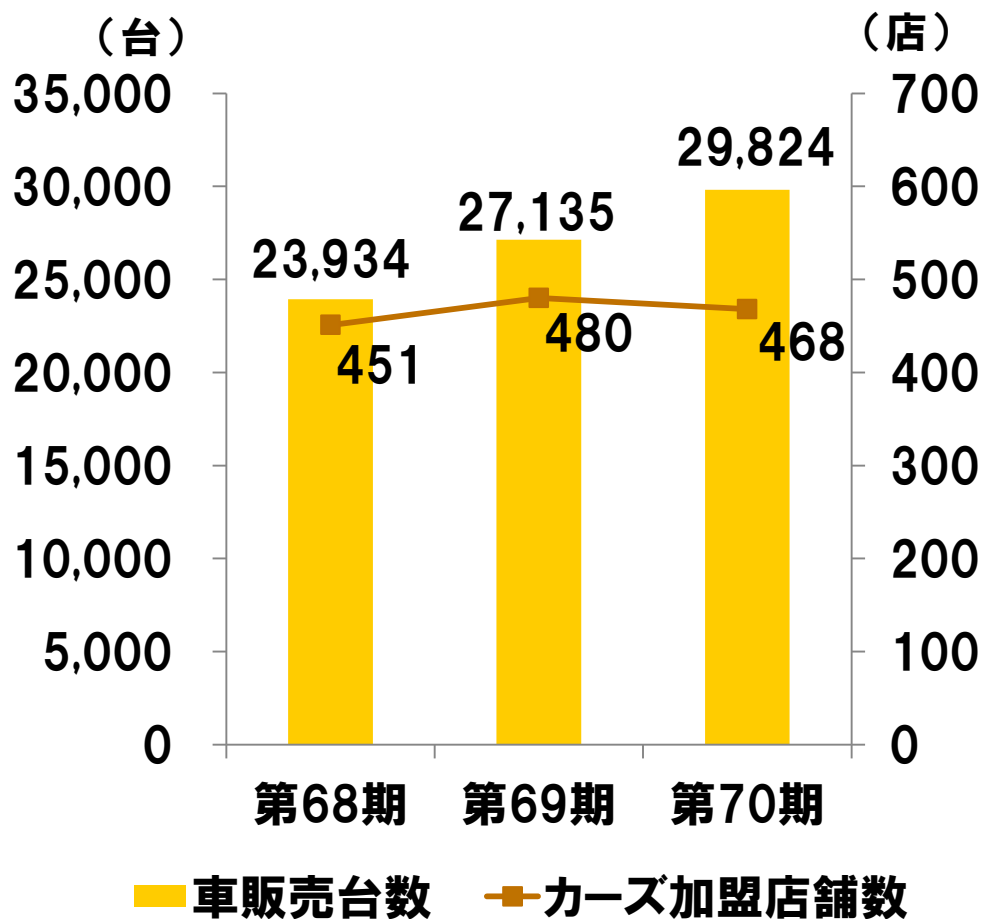
点検作業の様子



車検の受付

車買取・販売

車販売台数とカーズ加盟店舗数の推移



査定Dr. を使用した買取査定の様子



オートバックス車買取専門店

国内の出退店

	平成28年 3月末時点	平成29年 3月末時点	増減
オートバックス	498	495	▲3
スーパーオートバックス	75	74	▲1
オートバックスセコハン市場	9	9	0
オートバックスエクスプレス	12	11	▲1
オートバックスカーズ	5	12	+7
合 計	599	601	+2
カーズ(フランチャイズ)加盟店舗	480	468	▲12

海外事業

フランス エアブレイ店



タイ ジャラン店



タイ パタナカン店



マレーシア パリン店



シンガポール
ブキパト店(改装オープン)



インドネシア
ビンタロー・ジャヤ・
エクスチェンジモール店



海外における出退店

	69期末	70期		70期末
		上期	下期	
フランス	11			11
タイ	6	+2		8
シンガポール	3	▲1		2
台湾	6			6
マレーシア	5		▲1	4
インドネシア	2		+3	5
フィリピン	0		+2	2
海外計	33	+1	+4	38

新規事業

**株式会社アウトプラッツ(池袋のBMWディーラー)
サービス収入の拡大、従業員育成や目標管理の
強化により、業績改善**

**株式会社モーターレン栃木(栃木のBMWディーラー)
株式譲受により5店舗の営業を開始**

**株式会社アウトプラッツ
(Ikebukuro BMW)**



**株式会社モーターレン栃木
(宇都宮本店)**



連結損益計算書(平成28年4月1日～平成29年3月31日まで)

(単位:百万円)

	第70期		第69期
	実績	前年比	
連結売上高	204,033	▲2.0%	208,142
売上総利益	66,162	▲1.2%	66,968
販管費	60,332	+0.1%	60,266
営業利益	5,829	▲13.0%	6,701
経常利益	7,120	▲8.5%	7,780
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,015	▲31.0%	4,371

連結損益計算書(平成28年4月1日～平成29年3月31日まで)

特別損失

(単位:百万円)

	実績
固定資産減損損失	2,161
子会社株式売却損	274
固定資産除却損	209

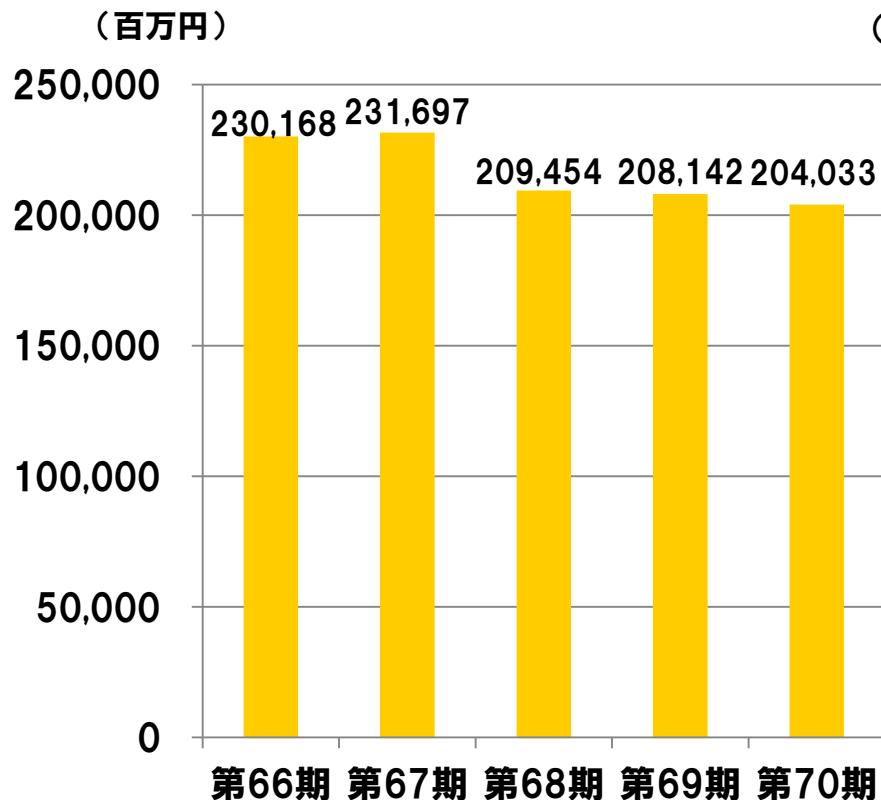
連結損益計算書(平成28年4月1日～平成29年3月31日まで)

(単位:百万円)

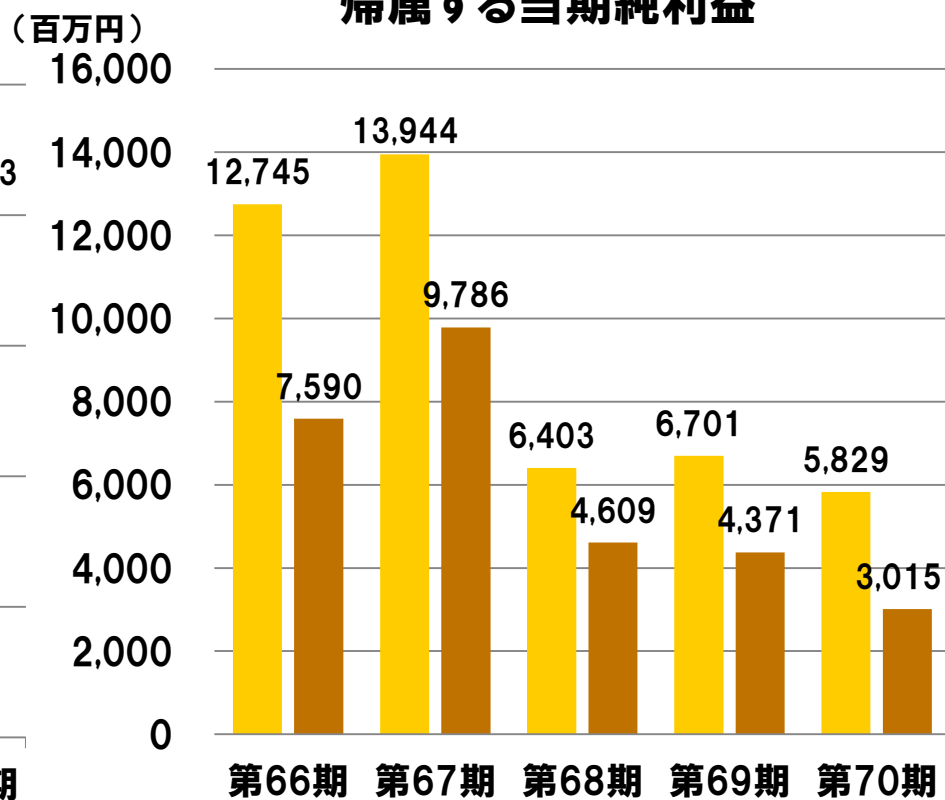
	第70期		第69期
	実績	前年比	
連結売上高	204,033	▲2.0%	208,142
売上総利益	66,162	▲1.2%	66,968
販管費	60,332	+0.1%	60,266
営業利益	5,829	▲13.0%	6,701
経常利益	7,120	▲8.5%	7,780
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,015	▲31.0%	4,371

連結業績

売上高



営業利益および親会社株主に 帰属する当期純利益



■ 営業利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益

連結貸借対照表(平成29年3月31日現在)

(単位:百万円)

資産の部	負債の部
176,708 (▲3,746)	49,315 (+608)
	純資産の部 127,392 (▲4,355)

(注) カッコ内数字は前会計年度からの増減額

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

	株主資本合計
平成28年4月1日期首残高	129,447
剰余金の配当	▲5,042
親会社株主に帰属する当期純利益	3,015
自己株式の取得	▲2,715
自己株式の処分	12
連結会計年度中の変動額合計	▲4,729
平成29年3月31日期末残高	124,717

内 容	該当ページ
連結注記表	53～56頁
個別貸借対照表 個別損益計算書 個別株主資本等変動計算書 個別注記表	57～61頁
財産および損益の状況の推移	21頁

内 容	該当ページ
設備投資の状況	29頁
資金調達の状況	
当社グループの主要な事業内容	
当社の主要な事業所	
重要な子会社の状況	30頁
重要な関連会社の状況	
従業員の状況	
主要な借入先および借入額	
その他当社グループの現況に関する重要な事項	

内 容	該当ページ
株式の状況	31～32頁
会社役員の状況 （取締役及び監査役の報酬等） （社外役員に関する事項）	33～38頁 （35～36頁） （37～38頁）
会計監査人の状況	38頁
会社の体制および方針	39～49頁

当社グループの対処すべき課題

代表取締役 社長執行役員

小林 喜夫巳

当社グループを取り巻く経営環境

- 自動車の電動化・電子化
- シェアリングエコノミーなど新たな市場の拡大
- カーディーラーやネット販売関連企業など同業他社や異業種との競争激化
- 女性や高齢者ドライバーなど顧客構成やニーズの多様化

2017中期経営計画

当社の課題

「国内オートバックス事業の競争力再生」

当社グループの目指す姿

- **「プロフェッショナル」で「フレンドリー」な存在として魅力ある店舗に**
- **海外事業、新規事業が新たな収益基盤に**

国内オートバックス事業の再生に向けて

お客様を知る仕組み作り

+

商品の改革

売り方の改革(人、接客・接遇、売場)

接点の改革(設備、コミュニケーション)



オートバックスの将来に向けた挑戦

お客様を知る仕組み

1. カスタマー・ボイス・プログラムの取り組み

店舗をご利用のお客様の生の声をアンケート形式で収集し、運営、商品、販促、設備等の改善に繋げるプログラム

A screenshot of a customer survey form titled "お客様アンケート" (Customer Survey). The form is in Japanese and includes fields for name, address, and contact information. It also features a section for "ご意見・ご要望" (Comments/Requests) with a large text area. The form is branded with the Autobacs logo and includes a barcode at the bottom.

お買い上げレシートから
アンケートサイトへ

2. ABTマーケティング株式会社

カーライフを軸とした
データベースの構築や
マーケティングサービスの実施



売場：ライフスタイル提案ができる世界観作り



新しい店舗の例

お客様を
もっとワクワクさせる

ライフスタイル
提案型



ライフスタイル特化型
(実験店)

メンテナンスを中心にもっと
お客様の利便性を高める

特定の商品・サービスを提供する店舗



Smart+1
(洗車切り口、主に都市、予約制)



予約専門オートバックス
(主に地方、予約制)

既存店において
一部、売場や
内装・外装で導入へ



車検デポ
(店舗への予約の取り次ぎ)



ガソリンスタンド併設型

商品：従来のアクセサリーやレジャー関連商品



商品：ライフスタイル提案のできる商品を増やす

洗車



GO OUT(お出かけ)



インテリア & フレグランス



クルマに関わるライフスタイルブランド “ JACK&MARIE ”

JACK & MARIE
— GO FOR A RIDE —



JACK&MARIEの商品



トートバッグ



折り畳みコンテナ



フレグランス



サンシェード



Tシャツ

今後オートバックスグループ店舗で展開する商品例



ペダルの見張り番



360度ドライブレコーダー



キャンピングカー



Bluetoothスピーカー



逆さ傘



骨盤サポートシート



車内用トレイ



ペット用品



女性向けコスメ商品

売り方:お客様にとってプロフェッショナルでフレンドリーなスタッフ

プロフェッショナル 信頼、安心



フレンドリー 何でも頼みやすい



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

(株式会社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

- 労働条件の改善(労働時間、報酬)
- 報奨制度の充実



整備士育成施設の様子



第1回オートバックスアワード

将来に向けた成長事業の育成：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

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



インドネシア
ショッピングモール内店舗

将来に向けた成長事業の育成：新規事業

1. 車買取専門店(オートバックスカーズ)



オートバックス車買取専門店 小金井店



オートバックスカーズ イオンモール幕張新都心店

2. 輸入車ディーラー事業



株式会社モーターレン栃木 宇都宮本店



小山店/BMW Premium Selection 小山

3. BtoB事業

ホームセンター、中古車販売店、自動車整備業者に対する
カー用品などの卸売販売

利益配分の考え方

- **連結株主資本配当率(DOE)から
連結配当性向へ変更**
- **基本配当方針：
安定配当を基本とし、
原則 連結配当性向50%～100%を基準に**
- **自社株買い：
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**

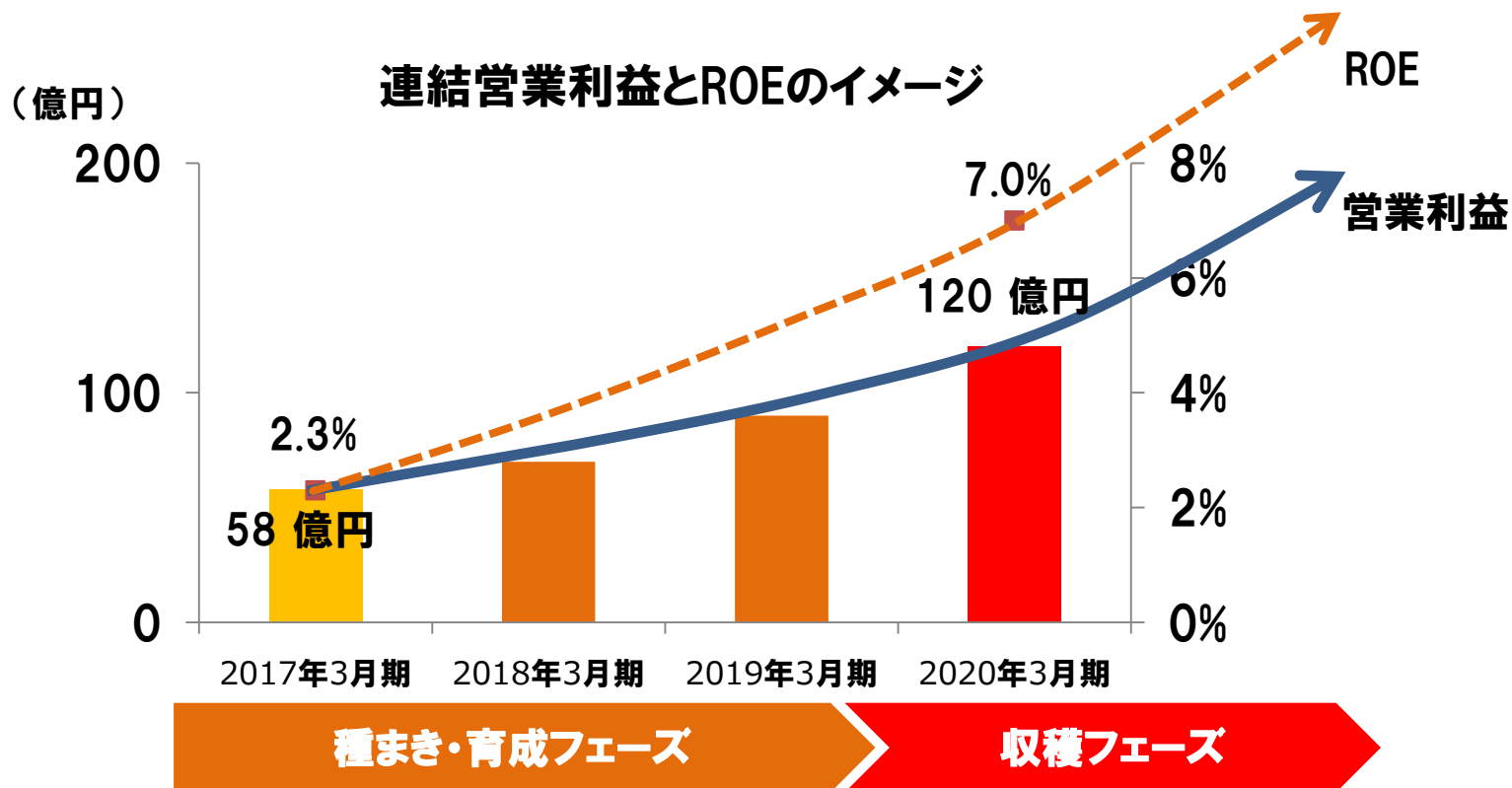
経営目標(2020年3月期)

連結営業利益

120億円

連結ROE

7.0%



「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」





クルマのことなら
オートバックス



見通しに関する注意事項

当社の将来についての計画、戦略及び業績に関する予想と見通しの記述が含まれています。これらの情報は現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づき算出しており、今後の事業内容等の変化により実際の業績等が予想と大きく異なる可能性があります。