



売場改革の推進

壁面ゾーニング・レイアウトの見直し

売場改革の一環として、カーナビゲーションなど店舗壁面に展示されている商品の情報、商品陳列、ディスプレイを整理し、「分かりやすさ」「選びやすさ」を改善。店舗に順次導入しています。

オートバックス 通信 vol.33

- 1 TOPメッセージ
- 3 2011年3月期 第2四半期(累計期間)決算
- 5 売場改革!
—壁面ゾーニング・レイアウトの見直し
- 7 カー用品調査団—進化し続けるスタッドレスタイヤ!
- 9 会社情報
- 10 株式情報

第64期 第2四半期(累計期間)事業報告書 2010年4月1日から
2010年9月30日まで

クルマのことから  オートバックス

 AUTOBACS SEVEN

初冬の候、株主の皆さまにはますますご健勝のほど、お喜び申し上げます。

日頃より、株主としてご支援を賜り、また、お客さまとしてオートバックスグループ店舗をご利用いただき、誠にありがとうございます。ここに2011年3月期第2四半期(累計期間)のご報告をさせていただきます。

業績概況

当第2四半期連結累計期間における売上高は、前年同期比0.4%増加の1,150億円となりました。昨年度需要が急増したETC車載器の売上減少に加え、国内景気の低迷を背景に節約志向が強い状況が続きましたが、政府の新車購入促進策や夏場の記録的猛暑がカー用品需要の下支えとなりました。

こうした中、引き続き仕入条件の見直しによる売上総利益率の改善に努めるとともに、タイヤ・ホイール、車内用品、サービスなどにおいて売上強化施策を実施しました。一方、ポイントアップカード会員に対する積極的な販促などにより、車検実施台数は順調に拡大しました。また、フランチャイズチェーン加盟法人店舗の車販売台数も伸長しました。さらに、新車販売台数の増加に合わせカーナビゲーション販売にも注力しましたが、ETC車載器の売上減少に伴う売上総利益額の減少をカバーするには至りませんでした。その結果、営業利益は前年同期比11.8%減少の41億円、四半期純利益は36.3%減少の17億円となりました。

中期経営計画の進捗状況

「オートバックス2010 中期経営計画」に関しましては、「顧客数の拡大」と「店舗収益力の改善」をテーマに、各施策の具体化およびスケジュールの設定を行った上で、順次実施しております。当第2四半期は、主にオートバックス業態店舗に対する売場改装30店舗(リロケーションおよび業態転換した7店舗を除く)に加え、フランチャイズチェーン加盟法人も含めた接客研修約2,300名などを実施しました。



2011年3月期の連結業績見通し

依然として経営環境は厳しいものとなっておりますが、当上期の結果を踏まえ、通期の連結売上高は2,295億円(前期比1.5%減)と期初予想を上方修正する一方、営業利益は期初予想と同額の106億円(同4.2%増)となる見通しです。しかし、上期における為替差損や特別損失の増加から、経常利益は116億円(同1.3%減)、当期純利益は56億円(同4.5%減)と期初予想を下回る見通しとなりました。

株主の皆さまへの還元

このような上期の結果および通期見通しではございますが、当社では「連結自己資本配当率(DOE)3%」を目安とし、安定的かつ継続的な配当による株主の皆さまへの利益還元を経営の最重要課題と考えており、期初計画通り、中間配当につきましては、1株当たり65円(前年同期比5円増)とさせていただきます。そして、期末配当予想も同額の65円とし、年間配当130円を予定しております。

今後とも当社グループへの変わらぬご厚情とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2010年11月

代表取締役 社長執行役員

涌田節夫

2011年3月期第2四半期(累計期間)決算の概要

事業環境

- : 政府のエコカー減税・補助金制度による新車販売台数の増加に加え、夏の猛暑がカー用品需要の下支えとなりました。
×: 雇用・所得不安から、引き続き消費者の節約志向が強い状況となりました。

国内オートバックスチェーン店舗売上*
既存店▲2.7% 全店▲2.9%

* オートバックス、スーパーオートバックス、オートハローズにおける売上

連結売上高

115,034百万円 前年同期比 +0.4%

- 要因①: 昨年度需要が急増したETC車載器売上は、大幅な減少となりました。
要因②: ナショナルブランドの販売を強化したタイヤ、新車販売台数の増加に伴うカーナビゲーションやホイール、車内用品の売上が堅調に推移しました。
要因③: 猛暑によりバッテリーなどの売上が増加しました。
要因④: 車検実施台数は、前年同期比11.3%増加の230,969台となりました。
要因⑤: フランチャイズチェーン加盟法人店舗における車販売台数(中古車オークション向け販売を除く)は、前年同期比18.9%増加の7,994台となりました。

売上総利益率

31.1% (前年同期 31.7%)

要因: 販売単価の低下や売上構成の変化により、売上総利益は前年同期比573百万円減少しました。

販売費及び一般管理費率

27.5% (前年同期 27.6%)

要因: タイヤを中心としたカー用品の販促活動を強化しましたが、コスト削減努力により吸収しました。

営業利益

4,136百万円 前年同期比 ▲11.8%

経常利益

4,393百万円 前年同期比 ▲20.9%

要因: 海外に対する貸付金に関わる為替差損が増加しました。

四半期純利益

1,714百万円 (前年同期 2,692百万円)

要因: 特別損失として資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額1,166百万円や、子会社「株式会社プレーニング」の合併に伴う特別退職金460百万円などを計上しました。

2011年3月期 第2四半期(累計期間)決算

連結損益計算書の総括

当第2四半期累計期間の売上高は市場ニーズに則した売場施策を展開したことにより、前年度より増加しましたが、ETC車載器の売上減少等を受けて売上総利益率が低下したことに加え、資産除去債務会計基準の適用に伴う影響等により、四半期純利益は期初想定を下回りました。

連結損益計算書及び財務指標

単位:百万円

	63期第2四半期 (自2009年4月1日 至2009年9月30日)	64期第2四半期 (自2010年4月1日 至2010年9月30日)	増減
売上高	114,546	115,034	487
卸売部門	64,829	65,350	520
小売部門	47,863	47,917	53
その他	1,853	1,766	△86
売上原価	78,202	79,263	1,060
売上総利益	36,344	35,770	△573
売上総利益率(%)	31.7	31.1	△0.6
販売費及び一般管理費	31,652	31,634	△17
営業利益	4,692	4,136	△555
営業外収益	2,516	2,266	△249
営業外費用	1,651	2,009	358
経常利益	5,556	4,393	△1,163
特別利益	3,897	974	△2,923
特別損失	4,482	2,174	△2,307
税金等調整前四半期純利益	4,972	3,193	△1,779
法人税等合計	2,220	1,455	△764
少数株主利益	60	23	△37
四半期純利益	2,692	1,714	△977
自己資本当期純利益率(ROE)	1.8%	1.2%	
総資産当期純利益率(ROA)	1.3%	0.9%	
自己資本比率	72.3%	72.8%	
1株当たり四半期純利益	73円60銭	48円72銭	
1株当たり配当金	60.00円	65.00円	

連結貸借対照表の総括

資産効率の向上を目指す中、当第2四半期末の総資産は、現金及び預金、未収入金が減少したこと等により、前期末比111億円の減少となりました。負債項目では、新たに資産除去債務を計上した一方で、支払手形及び買掛金、未払法人税等が減少したこと等により、前期末比49億円の減少となりました。

	第63期末 (2010年3月31日現在)	64期第2四半期 (2010年9月30日現在)	増減		第63期末 (2010年3月31日現在)	64期第2四半期 (2010年9月30日現在)	増減
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産	133,882	124,377	△9,505	流動負債	41,521	35,048	△6,472
固定資産	76,769	75,167	△1,601	固定負債	17,278	18,813	1,535
有形固定資産	37,877	36,807	△1,069	負債合計	58,799	53,861	△4,937
無形固定資産	7,237	6,213	△1,024	(純資産の部)			
投資その他の資産	31,653	32,146	492	株主資本	151,273	145,387	△5,885
				評価・換算差額等	122	△195	△318
				少数株主持分	456	491	35
				純資産合計	151,852	145,683	△6,169
資産合計	210,652	199,545	△11,107	負債・純資産合計	210,652	199,545	△11,107

連結キャッシュ・フローの総括

当第2四半期末の現金及び現金同等物の期末残高は、前年同期に比べて2億7千万円増加しました。

	63期第2四半期 (自2009年4月1日 至2009年9月30日)	64期第2四半期 (自2010年4月1日 至2010年9月30日)	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,495	6,566	△1,929
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,007	△3,648	359
財務活動によるキャッシュ・フロー	△9,142	△9,274	△132
現金及び現金同等物の四半期末残高	47,065	47,345	279

売場改革!

「品数豊富でも、選びやすい」
ゾーニング

業界随一の品揃えを店舗収益につなげる

当社グループは現在、国内既存店の強化に軸足を置き、新中期経営計画(2010年4月から4年間)を推進しています。特にオートバックスグループ店舗の強みである業界随一の品揃えを、「顧客数の拡大」と「店舗収益力の改善」にしっかりとむすびつけるための売場改革が急務となっています。こうした中、今号では「壁面ゾーニング・レイアウトの見直し」をテーマにご紹介します。

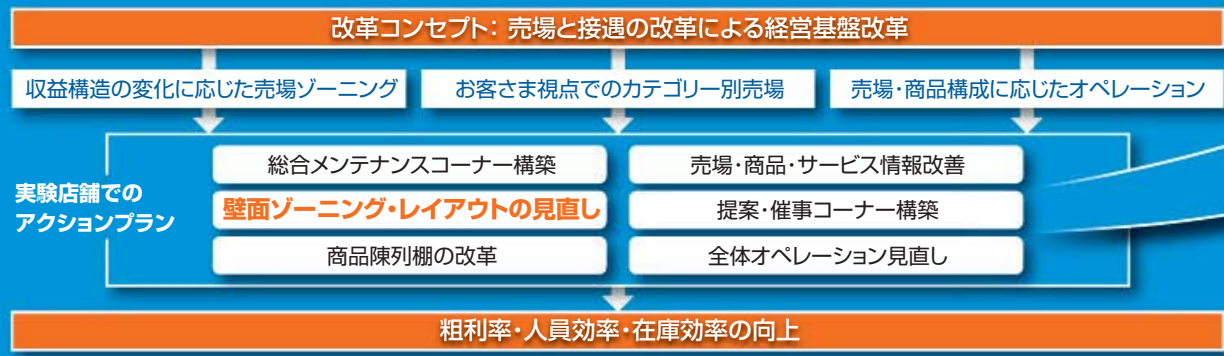
「壁面ゾーニング・レイアウト」は 店舗改革の基本

「ゾーニング」とは、商品カテゴリーごとの配置領域(ゾーン)を区画することをいいます。品揃えが豊富な

店舗には、より多くの選択肢があるということですが、お客さまの商品選択時間は非常に短く、商品配置によってお客さまの印象や意識の向かい方が大きく変わります。一方では、品揃えが多いことで必要な情報が埋没し、しかもメリハリを欠く売場になってしまう危険もあります。

それゆえ、お客さまの動線(歩き回る軌跡)をコントロールする壁面での「ゾーニング・レイアウト」の工夫は、「豊富な品揃え」と「選びやすさ」「分かりやすさ」を両立させるうえでも非常に重要であり、店舗収益を大きく左右することになります。

売場改革の考え方



実験店舗では、売場効率が大幅に改善

当グループ店舗の「壁面ゾーニング・レイアウト」のあり方を調査する店舗実験として、ある店舗では売場内に分散配置していたカーエレクトロニクスの雑壇と通電展示を集中展開するとともに、縦方向をメーカー別、横方向を価格帯別に陳列して、選びやすさの向上を優先させました。また、時季に応じたおすすめ商品を展示する独立スペース

を中央に設置してメリハリのある陳列とする一方で、通路を広げて回遊性を向上させました。

その結果、売場坪数は若干縮小したものの、売場坪当たり売上の増加、売場坪当たり在庫率ともに大きな改善が見られました。今後も実験と検証を重ね、店舗の改装を行う際には積極的に導入していきます。

Before



雑壇・通電展示・ディスプレイが分散。
通路も狭く、比較購買しにくい。



レイアウト・陳列にメリハリがなく、
コーナー奥への回遊性も欠く。

After



カテゴリー区分が明確で全体が見わたせる壁面ゾーニング。また、価格帯別、メーカー別に整理された雑壇陳列により、比較購買の利便性を向上。



中央に独立した展示スペースを設置しつつ、十分な通路の確保により、回遊性を向上。また、マグネット効果（顧客吸引力）のある新商品をコーナーに据え、店内奥までお客さまを誘引。

カー用品
調査団

進化し続ける スタッドレスタイヤ!

猛暑のあとは寒冬が待ち構えているかもしれません!?

そんな中、降雪地帯にお住まいの方々やスキーなど冬のレジャーを楽しみにしている方にとっては必需品のスタッドレスタイヤをご紹介します。



NorthTrac KN2

オートバックス:
ノーストレックN2

高性能を手軽に試せる
プライベートブランド

オートバックスオリジナル商品。炭酸カルシウム分子を配合した天然素材のカルザックがアイスバーン、雪上路面、シャーベット路面、あらゆる冬の路面で高いグリップ性能を発揮。



3 iceGUARD
TRIPLE PLUS

ヨコハマ:アイスガード
トリプルプラス (iG30)

氷に効く、永く効く、
燃費に効く

多層構造「トリプル吸水ゴム」の採用。加えて、ゴムの柔らかさを保つ新素材が氷の微細な隙間を埋めてタイヤを路面に密着させ、ゴムの接地面を拡大させるから氷に効く、しかも永く効く。ころがり抵抗も低減され燃費にも効く。



BLIZZAK
REVO GZ

ブリヂストン:
ブリザックREVO GZ

ドライ性能にも優れた
オールラウンダー

北海道や北東北など降雪地帯ユーザーに人気のブリザックシリーズ最高峰。除水効果を高める新素材を採用し、氷雪性能は一段とアップ。さらに、ドライ路面での静粛性や直進安定性にもこだわった先進技術を満載。



DSX-2

ダンロップ:
DSX-2

ざらざらが氷の道を
ギョッとつかむ

ダンロップといえば、スーパーコンピュータを駆使して開発されるデジタイヤ。ナノレベルの引っかきと接地面積の拡大で、氷上におけるグリップとハンドリング性能を両立。氷をガッチリつかみ、しっかり踏ん張る。

進化のポイント

冰雪路のみならず、ドライ路での走行性能も大幅パワーアップ

スタッドレスタイヤは、雪路での安定したハンドリング性能やアイスバーンでの氷を引っかくグリップ性能はもちろん、雪の無いドライ路での静粛性や高速安定性などでも急速な進化を遂げています。

例えば、アイスバーンでは、滑りの原因である氷とタイヤの間に入り込む水を取り除く吸水効果の高い新素材の開発や、排水効果を高める溝デザイン工夫などが進んでいます。また、スタッドレスタイヤは、夏タイヤよりも柔らかいゴムを使い、溝も深いため高速走行時にふらつきやすくなりがちですが、近年では特殊素材の配合などにより、ドライ路での高速走行の安定性も図られています。

なお、3シーズンくらい使用したスタッドレスタイヤは、寿命が来ていないかタイヤの溝をチェックしてみましょう。溝の深さが半分以下の場合、本来の機能を果たさなくなる可能性がある所以要注意です。



Winter
TRANPATH MK4

**トヨータイヤ：
ウィンタートランパスMK4**
冬のミニバンの走りを
完全サポート

重くて、重心の高いミニバンや1BOXには専用スタッドレスタイヤがお勧め。3つの異なるコンパウンドを採用した「トリプルトレッド構造」とタイヤの内側と外側の「非対称パターン」で冬のミニバンの走りを360°サポート。



X-ICE XI2

**ミシュラン：
X-ICE XI2**
高速道路でも
安定感のある走りに

スタッドレスタイヤでありながら、高速道路でも高い安定性を実現。また、タイヤの接地面積を大幅に拡大するとともに、路面から受ける圧力をトレッド全体に均一に分散することで、タイヤのロングライフにも貢献。



ESPIA EPZ

**ファルケン：
エスピアEPZ**
卵の殻が水を吸い取り、
氷をかく

吸水と引っかきのダブル効果を發揮する卵の殻から生まれた環境に優しい新素材を採用。加えて、独自設計「ダブルフェイスパターン」により、排雪性を高め、アイスバーンやシャーベット路など冬の様々な路面で威力を發揮。

スタッドレスタイヤが パンクしたら？

通常のスペアタイヤは超危険

一般的に装備されているスペアタイヤは夏タイヤ。だからといって、スタッドレスタイヤがパンクしたとき、1輪だけスペアタイヤにすると、グリップ性能の4輪バランスが崩れて大変危険です。パンクしたときの応急措置として、オススメなのがパンク修理剤。タイヤの脱着なしに、エアバルブから液体ゴムを注入するだけでOK。



ホルツ タイヤウエルド(大)
オートボックス標準価格:2,080円(税込)

会社情報

2010年9月30日現在

商号

株式会社オートバックスセブン
(AUTOBACS SEVEN CO., LTD.)

創業

1947年2月

資本金

339億9千8百万円

主な事業内容

当社は、各種自動車用品部品の委託製作、販売、輸出入を主要事業として、小売総合専門店を直営店とフランチャイズ店で並行して国内外にチェーン展開しております。

主要な事業所

本社	(東京都江東区)
北日本事業部	(宮城県仙台市)
関東事業部	(千葉県市川市)
中部事業部	(愛知県名古屋)
関西事業部	(大阪府吹田市)
南日本事業部	(福岡県福岡市)

オートバックスグループ国内店舗数

オートバックス	399店舗
スーパーオートバックス	76店舗
オートハローズ	6店舗
走り屋天国セコハン市場	24店舗
オートバックスエクスプレス	6店舗

役員一覧

取締役

代表取締役

湧田 節夫

取締役

経森 康弘

宮内 英樹^{※1}

森本 弘徳

田村 達也^{※1}

服部 範雄^{※1}

松村 晃行

小林 喜夫巳

監査役

住野 泰士 [監査役](#)

森野 孝太郎^{※2} [監査役](#)

井手 秀博 [監査役](#)

田邊 健介^{※2} [監査役](#)

池永 朝昭^{※2} [監査役](#)

執行役員

湧田 節夫 [社長執行役員](#) [チェン本部長](#)

経森 康弘 [副社長執行役員](#) [チェン副本部長](#) [兼 経理・財務統括](#)
[兼 経理・財務担当](#)

森本 弘徳 [専務執行役員](#) [システム・総務統括](#) [兼 海外事業統括](#)
[兼 海外事業担当](#)

松村 晃行 [上席執行役員](#) [店舗販売企画統括](#)

小林 喜夫巳 [上席執行役員](#) [営業統括](#) [兼 エリア戦略担当](#)

住野 耕三 [上席執行役員](#) [内部統制担当](#)

上西園 英司 [上席執行役員](#) [中部事業部長](#)

吉山 弘樹 [上席執行役員](#) [経営企画担当](#) [兼 IR・広報部長](#)

江本 吉弘 [執行役員](#) [北日本事業部長](#)

戸出 謙 [執行役員](#) [関東事業部長](#)

加藤 哲也 [執行役員](#) [関西事業部長](#)

伊藤 浩明 [執行役員](#) [南日本事業部長](#)

藤原 伸一 [執行役員](#) [店舗モデル構築担当](#)

角倉 正親 [執行役員](#) [店舗販売企画担当](#)

熊倉 栄一 [執行役員](#) [カー用品事業担当](#)

榎 宏介 [執行役員](#) [サービス事業担当](#) [兼 車販売事業担当](#)

小平 智志 [執行役員](#) [人事・総務担当](#)

平田 功 [執行役員](#) [情報システム担当](#)

※1 会社法第2条第15号に定める社外取締役

※2 会社法第2条第16号に定める社外監査役

株式情報

2010年9月30日現在

発行する株式の総数	109,402,300株
発行済株式の総数	37,454,204株
株主数	12,872名
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 なお臨時に必要があるときは、あらかじめ公告いたします。

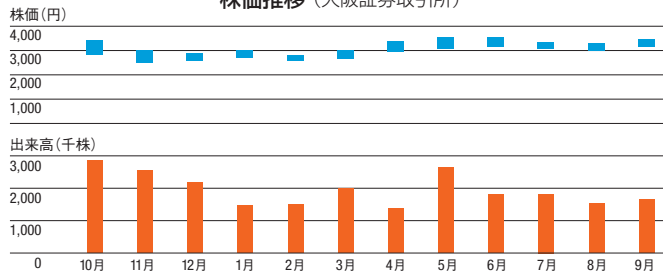
単元株式数	100株
公告掲載新聞	日本経済新聞
上場金融商品取引所	東京証券取引所、大阪証券取引所
証券コード	9832
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	
電話照会先	☎ 0120-176-417
インターネット ホームページURL	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html

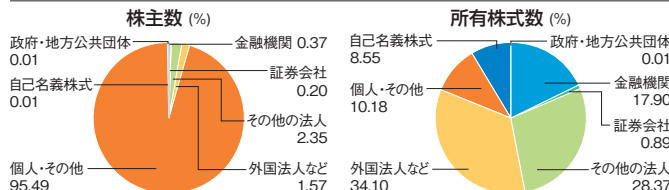
大株主一覧	有限会社スミノホールディングス いちごトラスト 公益財団法人在宅医療助成勇美記念財団 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) シルチェスター インターナショナル インベスターズ インターナショナル パリユー エクイティトラスト 株式会社スミノウホールディングス ノーザン トラスト カンパニー (エイブイエフシー) サブ アカウント アメリカン クライアント ステート ストリートバンク アンド トラスト カンパニー ノーザン トラスト カンパニー エイブイエフシー リユーエス タックス エグゼンプテド ペンション ファンド
-------	---

注) 1. 当社は自己株式3,202千株(所有割合8.55%)を保有していますが、当該自己株式は議決権の行使が制限されているため、上記の大株主から除いています(2010年9月30日現在)。
2. 上記以外の名義書換のなされていない株主については、有価証券報告書をご覧ください。

株価推移 (大阪証券取引所)



所有者別状況 (2010年9月30日現在)



株式に関する住所変更等の届出及びご照会について

証券会社に口座を開設されている株主さまは、住所変更等の届出及びご照会は、口座のある証券会社宛てにお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主さまは、左記の電話照会先にご連絡ください。

特別口座について

株券電子化前に「ほぶり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主さまには、株主名簿管理人である左記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会及び住所変更等の届出は、左記の電話照会先をお願いいたします。

株主優待制度について

『オートボックス』、『スーパーオートボックス』などで、1,000円(消費税込み)のお買い上げ毎に1枚ご利用いただける株主優待券(300円値引)を、3月末日(6月発送)と9月末日(12月発送)の年2回、株主名簿に記載されています。単元株式数以上を所有する株主の皆さまにお送りしています。
【ご参考】

- 配布枚数(半期毎): 所有株式数 100株~999株 優待券1冊(25枚)
1,000株~ 優待券2冊(50枚)
- 優待券は他の値引(買物券、クーポン券、値引券等)を併用の場合、値引後の金額に対してご利用いただけます。
- 優待券は日本国内のオートボックス、スーパーオートボックス、オートボックス走り屋天国セコハン市場、オートボックスエクスプレス、オートハローズ及びテックキューブの全店舗でご利用いただけます。ただし、オートボックスC@RS、海外店舗ではご利用いただけません。
- 優待券はメンテナンスパック、燃料、車両、廃タイヤ処分料、保険、税金、飲食、タバコなどにはご利用いただけません。
※ 車検につきましては、重量税、印紙代、自賠責保険料、リサイクル料にはご利用いただけません。車検基本料、検査手続き代行料、完成検査料、その他整備工費、部品代にはご利用いただけます(手続き費用は、一部店舗によって名称が異なります)。
- 優待券の複製・改変・転売は禁止させていただきます。

株主の皆さまへの感謝を込めて 2011年のカレンダーをプレゼントします!



賑やかで、カラフルな四季折々のシーンを舞台に、人やクルマ、動物が暮らす街の中にオートバックスの店舗がある、オートバックスオリジナルカレンダーです。

ご応募いただいた方の中から抽選で150名さまに2011年度版オートバックスオリジナルカレンダーをプレゼントいたします。

応募要項

官製はがきに下記①～⑤を明記の上、宛先住所までご送付ください。なお、当選者の発表は、賞品の発送をもって代えさせていただきます。(ご応募いただいた方の個人情報を本プレゼント企画の連絡以外の目的で使用することはありません。)

①氏名 ②郵便番号/住所 ③電話番号 ④年齢 ⑤今後オートバックス通信で取り上げて欲しいテーマ、欲しいプレゼントなど

宛先

〒135-8717
東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲キャナルフロント
オートバックスセブン IR・広報部
「オートバックス通信vol.33 カレンダープレゼント」係

応募締め切り

2010年12月17日(当日消印有効)

AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

株式会社オートバックスセブン

東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲キャナルフロント 〒135-8717



この株主通信は、適切に管理された森林を使用したFSC認証紙に、大豆油インキで印刷しています。

- IR情報に関するお問い合わせ先
IR・広報部
電話: 03-6219-8718 e-mail: investors@autobacs.com

お問い合わせ先

- 住所変更等、株式事務に関するお問い合わせ先
住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先 0120-176-417

※詳細は10ページをご確認ください。