



通信

Vol.

57



ココがオートバックス!

メールやアプリで お得なクーポンを お届けしています。

オートバックスでは、ネットショッピングサイト「AUTOBACS.COM」にご登録のお客様や公式アプリをダウンロードされたお客様へ、定期的にイベント情報や割引クーポンを配信しています。登録店舗限定のお得なクーポンもありますので、ぜひお気軽にご利用ください。

カーライフアドバイザー

金子 有貴 スーパーオートバックス千葉長沼店



「お客様のクルマ生活をもっと楽しく、豊かにする」 新たな経営方針のもと 改革を進めてまいります。

2017年3月期第2四半期は、第1四半期に続き軽自動車の販売台数が低調に推移するなど厳しい事業環境のなか、連結業績は前年同期と比較し減収減益となりました。下期は収益改善に向け営業施策を強化し、新たな中期経営計画の経営方針を定め、具体的な戦略・計画を策定しています。株主・投資家の皆様におかれましては、引き続き当社グループへご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



代表取締役 社長執行役員

小林 喜夫巳

国内オートバックス事業の営業動向

2017年3月期第2四半期のオートバックスチェーン全体の売上高は、前年同期比で既存店4.2%の減少、全店2.6%の減少となりました。

「カー用品販売」は、軽自動車の販売不調の影響などにより、アクセサリ類、カーナビゲーションの売上が減少しました。また、昨年度のスタッドレスタイヤ販売の不振から、ノーマルタイヤへの履き替え需要も例年に比べ低迷しました。「車検・整備」は、車検を受けていただいたお客様向けの新サービス「安心3つ星補償」を開始し、認知度を高めるテレビコマーシャルを全国規模で実施した結果、事業環境として車検対象の車両が減少する厳しい時期であったものの、車検実施台数は前年同期比0.1%増加の約29万6,000台となりました。「車買取・販売」においてもテレビコマーシャルを実施し、各店舗の買取強化により買取台数が増加したことで、総販売台数は前年同期比6.1%増加の約13,600台となりました。

2017年3月期 第2四半期(累計)の連結業績

セグメント別では、チェーン全体の卸売を担う当社(単体)の売上高は、前年同期比5.7%減少となりました。店舗売上減少により、タイヤ・ホイールなどの店舗への卸売が減少しました。また、これらの粗利率低下により、売上総利益率が前年同期の21.0%から20.3%に低下し、販管費は、あらゆる経費の低減に努める一方、ロジスティクスセンター改修費用が増加した結果、営業利益は前年同期比52.3%減少しました。

国内店舗子会社の売上高は、前年同期比3.3%減少したものの、粗利率の改善、経費の効率的活用により、営業損失は前年同期より改善しました。

これらの結果、当社グループの当第2四半期累計の連結業績は、売上高は前年同期比3.9%の減少、売上総利益は同4.5%の減少となりました。販管費は前年同期比0.2%増加し、営業利益は同60.4%の減少、親会社株主に帰属する四半期純利益は同56.0%の減少となりました。

第2四半期業績および下期の見通しを踏まえ、期初通期予想を下方修正しましたが、今後、冬季商品を中心に需要回復を見込んでいることや販売施策強化などにより、店舗売上の拡大を図っていきます。なお、中間配当金につきましては、期初の計画どおり、1株当たり30円といたします。

新たな中期経営計画の方向性について

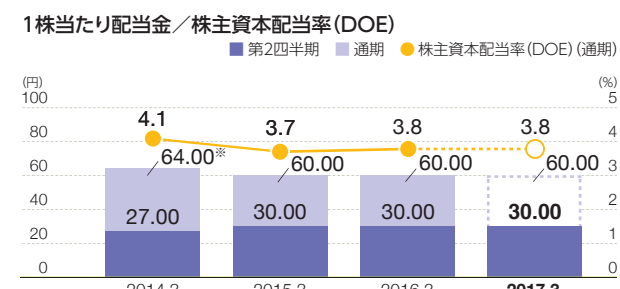
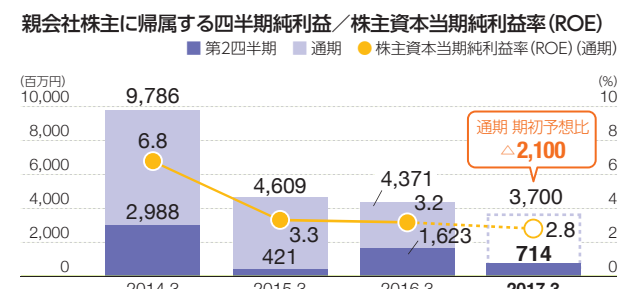
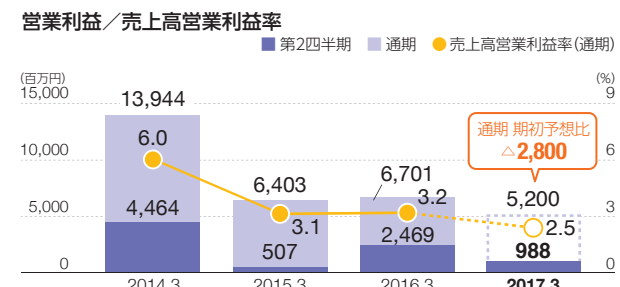
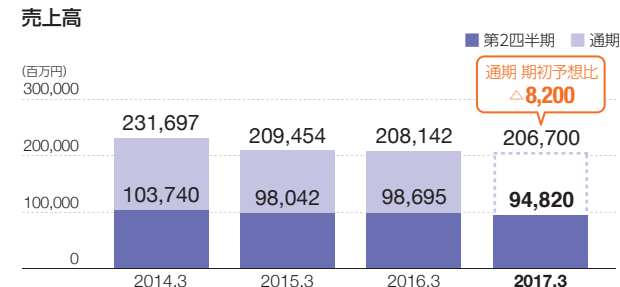
現在、策定を進めている新たな中期経営計画の方向性を示す経営方針についてご説明いたします。

カー用品市場が縮小し、厳しい市場環境が続くなか、車に関する問題を解決するという原点に立ち返り、車を利用するシーンで楽しんでいただける新たな商品・サービスを開拓し、さまざまなニーズに合った形で提供するための新業態を開発していきます。今後、お客様のクルマ生活をもっと楽しく、豊かにすることを通じて、フランチャイズビジネスの発展と新たなビジネスの開拓を実現していきます。

国内オートバックス事業は、「新しいマーケットと新しい業態の開発」「収益基盤の再生」を基本方針に、お客様にカー用品、車検、車を快適に便利に提供する「総合クルマ関連サービス」に加え、車と共にある楽しい生活を提案し、収益を拡大していきます。海外事業、新規事業は、「将来において収益貢献が見込める事業基盤の構築」を目指していきます。

経営数値目標などを含めた詳細な計画につきましては、策定次第、ご報告いたします。

2017年3月期 第2四半期(累計)の連結業績



*記念配当10.00円を含む。



パートナーとともに成長していくために

当社はオートバックスチェーンのFC本部として、パートナーであるFC加盟法人との連携をいっそう強化し、個店力の強化と人材育成の支援を通じて、店舗の魅力と収益力の向上を推進しています。



個店力強化の支援

方針・戦略を共有し、地域特性に応じた店舗運営をサポート

当社のビジネスモデルは、当社をフランチャイズ(FC)本部とし、連結国内店舗子会社19社を含む国内FC加盟法人82社が全国597店舗(2016年9月末現在)を運営する「FCモデル」です。当社は、商品・サービスの開発や店舗運営に関わるシステム・インフラの提供、営業施策の立案、商品の卸売など、多様な役割を担っていますが、なかでもFC加盟法人の店舗経営を支援し、店舗の魅力を高め、収益力を高めることは重要な役割のひとつです。FC加盟法人との連携強化に向け、当社はFC加盟法人の経営者や幹部、店長などが参加する会議を定期的で開催し、チェーン方針や年度課題、商品政策などを共有しています。

また、東西2つの営業統括部のもと、全国12エリアの営業部に

100名以上の「カウンセラー」を配し、週1~2回の店舗訪問を通じて、本部方針に基づく年間計画の立案と実施をサポートしています。カウンセラーは地域のお客様ニーズの変化や競合環境に合った売場づくり・品ぞろえの指導を行い、個店ごとのシェア拡大と収益力の強化を進めています。また、各店舗の成功事例を検証・標準化し、カウンセラーがエリアごとの特性を踏まえ展開するサイクルを継続することで、個店力をさらに高めていきます。

FC加盟法人の支援体制



「FC経営者会議」(写真)では、年2回FC加盟法人の経営者が一堂に会し、チェーンの目指す姿、年度課題を共有しています。ほかにも、「方針徹底会議」や店長を対象に全国12カ所で開催する「店長会」、各エリア代表のFC加盟法人経営者で構成する「エリア会」など、多様な会議体でチェーン方針や施策の浸透を図っています。

人材育成の支援

店舗スタッフから店舗幹部まで、能力開発を通じて実行力を向上

当社はFC加盟法人の支援の一環として、人材育成のサポートに力を入れています。主に店舗スタッフを対象とした30以上の階層別教育・研修体系を構築・運用し、グループ内資格、公的資格の取得を進め、サービス品質の向上を図っています。また、習得すべきスキル要件を定義し、個人単位で習得状況を見える化する「人材戦力マップ」を各店舗で運用し、店舗におけるOJT計画、人材育成計画の立案に活用しています。また、個店戦略の立案や継続的な業績向上へのマネジメントを学ぶ「店舗戦略力強化研修会」など、店長をはじめとする店舗幹部の実行力を強化するレベル別の研修を、全国各地で開催しています。



店舗スタッフを対象に接客研修や商品知識の向上を図る研修などを行い、お客様への提案力を強化。社内資格・公的資格の取得を支援し、処遇と意欲の向上を図っています。

「店舗戦略力強化研修会」は、全店舗の店長・副店長を対象に、個店戦略の立案への提案力を強化。社内資格・公的資格の取得を支援し、処遇と意欲の向上を図っています。

グループ内研修の実施状況

年間実施回数 337回 (2016年3月期)	受講者数 17,656名 (主な研修の累計受講者数)
-------------------------------------	---

主なグループ内研修のテーマ

店舗スタッフ向け研修	店舗幹部向け研修
<ul style="list-style-type: none"> 接客研修 商品別研修(タイヤ・カーエレクトロニクスなど) C@RS基礎研修 車検基礎研修会 	<ul style="list-style-type: none"> 店舗戦略力強化研修会 店舗マネジメントサイクル研修会 オペレーションセミナー 店長ライセンス研修会

グループ内資格・公的資格の保有状況

カーライフアドバイザー 資格取得者数 10,219名 (2016年3月末現在)	社内車買取査定 資格保有者数 2,522名 (2016年3月末現在)
自動車整備士数 3,781名 (2016年3月末現在)	自動車検査員数 1,524名 (2016年3月末現在)

Q 冬の季節に役立つ便利グッズは?

A フロントガラスの凍結対策をはじめ いざというとき便利な商品 をご紹介します。

冬のカー用品と言えば「スタッドレスタイヤ」や「タイヤチェーン」がありますが、ほかにも冬ならではのお悩みに応える便利な商品があります。たとえば、冬の朝、フロントガラスが凍って困ることはありませんか。凍結防止にはウィンドウマスクのほか、専用のウォッシャー液やワイパーにするだけで、手間なく凍結を緩和する効果が得られます。また、凍結した場合にもガラスの霜取りやスプレータイプの解氷剤があると、簡単に霜や氷を取り除けます。そのほか、クルマに積もった雪を取り除く小型スノーブラシや「車内が寒いのはどうしてもダメ」という方には、離れた所からクルマのエンジンをかけてエアコンで暖めることができるエンジンスターターもあります。備えて便利なカー用品、ぜひ店頭でお確かめください。



私がお答えします!

カーライフアドバイザー
スーパーオートバックス
千葉長沼店
青木 駿

フロントガラスがよく凍るので何とかしたい…

▶ ウィンドウマスクのほか、冬用のウォッシャー液やワイパーで凍結しにくくなります!

クレトム フロントマスク L FC-28

装着することでフロントガラスの凍結を防止。ドアにはさんで簡単に取り付けられます。大型車の窓用サイズ。



1,099円(税抜)

ソフト99 寒ガラコ スーパージャンボ 2.8L

ウォッシャー液でフロントガラスをコーティング。強力な撥水効果で、雨ハジキはもちろん、雪の固着を防ぎます。原液で-30℃、2倍希釈時で-12℃まで凍りません。



899円(税抜)

PIAA シリコートスノーブレード

ワイパーを動かすだけでガラスに撥水コーティング。雪や氷を付きにくくして、凍結を緩和します。

※サイズにより価格が異なります。
※一部お取り扱いのない店舗がございます。



1,899円~(税抜)

朝、フロントガラスが凍結してしまいました!

▶ 手軽に霜や氷、雪を取り除けます!

クレトム スマートアイスカッター FC-54

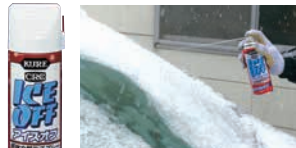
窓に付いた霜だけでなく、雪や氷も削って簡単に落とせる、手のひらサイズの霜取りです。



199円(税抜)

呉工業 CRC アイソ・オフ 420ml

スプレーするだけで、霜や氷を素早く溶かし再凍結も防止する強力解氷剤です。



299円(税抜)



外出先で突然の雪。気づけば積もってしまった…

▶ 小型のスノーブラシがあれば安心です!

クレトム スタンダード伸縮ブラシ FC-58

75~120cmまで伸びる伸縮ブラシ。柄の2カ所にソフトグリップが付いて握りやすく、窓はもちろんボディに積もった雪も手軽にかき落とせます。



799円(税抜)

冬のクルマのあの寒さ、何とかならない?

▶ エンジンスターターがあれば
いつでも車内が快適です!

CAM SMT-10(トヨタ・スバル プッシュスタート車専用)

離れたところからエンジンの始動・停止ができるので、車内のエアコンをあらかじめONしておくことで快適な車内に。エンジンの作動が確認できるアンサーバック機能を搭載しています。



※取付には専用ハーネスが必要です。
※別途取付工賃がかかります。
※一部お取り扱いのない店舗がございます。

本体:22,999円(税抜)

専用ハーネス:4,699円(税抜)

※価格はオートバックス標準価格です。

オートバックスのカーライフサポート

冬に役立つ便利グッズをはじめ、スタッドレスタイヤなど豊富にラインアップしています。ぜひご利用ください。

オートバックス

検索

<http://www.autobacs.com>



トピックス

世界各地の女性社員が集まり 当社東京オフィスでワークショップを開催

2016年9月27日~29日に当社グループの海外拠点で働く女性社員が集い「女性のお客を増やそう!」をテーマにワークショップを開催しました。フランス、中国、シンガポール、マレーシア、タイ、フィリピンに日本を加えた7カ国13名の社員が参加し活発な議論が交わされ、最終日には、当社の経営陣に対し、各国の状況や女性が望む商品・サービス、店づくり、女性向けマーケティングなどの必要性について発表を行いました。



株主優待制度について

当社では、より多くの株主の皆様におトクなサービスを提供するために、お買い上げ時に1ポイントからご利用いただける「株主様ご優待カード」を年2回進呈いたします。詳細につきましては、株主様ご優待カード送付の際の案内(配当金関係書類に同封)をご確認ください。

株主優待の内容

所有株	株主様ご優待カード
100株~299株	3,000ポイント (3,000円分のお買物)
300株~999株	7,500ポイント (7,500円分のお買物)
1,000株~2,999株	10,000ポイント (10,000円分のお買物)
3,000株以上	15,000ポイント (15,000円分のお買物)

株主様ご優待カードの発送予定日

- 9月30日現在の株主様 11月下旬発送
- 3月31日現在の株主様 6月下旬発送

(単元株数以上を所有し、株主名簿に記載されている株主様を対象)



株主様ご優待カード

株主優待のご利用可能な商品・サービス

株主様ご優待カードは、カー用品だけでなく、車検・整備(基本料・工賃・部品代など)にもご利用いただくことができます。ただし、預り金、保険、税金、印紙代、JAF会費、車両、リサイクル料にはご利用いただけません。

抽選で各種100名、合計200名様にプレゼント

2017年オートボックスカレンダー

お正月、ハロウィン、クリスマスなど、四季折々のイベントがポップなイラストで描かれた「オートボックスオリジナルカレンダー」(タイプA)、ARTA Projectのレーシングカーの瞬間の美しさを捉えた「ARTAカレンダー」(タイプB)。2種類のカレンダーをご用意しました。



2017年オートボックスカレンダー

① はがきでご応募

応募方法

下記①～⑦を明記の上、下記宛先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。

①氏名 ②郵便番号/住所 ③電話番号 ④年齢 ⑤株主番号

⑥今後のオートボックスに期待していることなど

⑦ご希望のカレンダーのタイプ(AもしくはB)

(ご応募いただいた方の個人情報は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)

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

オートボックスセブン IR・広報部

「オートボックス通信vol.57 プレゼント」係

② WEBでご応募

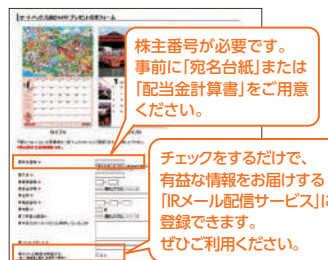
▼下記よりアクセスしてください。

http://www.autobacs.co.jp/ja/ir/biz_report.php

オートボックス 株主通信



①「株主通信」のページで「応募フォーム」のボタンをクリック



②必要事項を記入の上送信

応募締め切り：2016年12月18日(日) (はがきの場合は当日消印有効)

株主メモ

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・期末配当 毎年3月31日 中間配当 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。
公告の方法	当社ホームページに掲載する。 (電子公告) http://www.autobacs.co.jp ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社

同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	0120-782-031 (フリーダイヤル)
インターネットホームページURL	http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html

(ご注意) 1.株主様の住所変更、単元未満株の買取・買増し請求等につきましては、証券会社の口座をご利用の株主様は、お取引の証券会社へご照会ください。証券会社の口座をご利用でない株主様は、上記の株主名簿管理人までご連絡ください。
2.未払配当金の支払いにつきましては、上記の株主名簿管理人にお問い合わせください。

AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

株式会社オートボックスセブン

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

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



この印刷物は、CSRに取り組み印刷会社が製作した印刷物です。