

anything about cars:

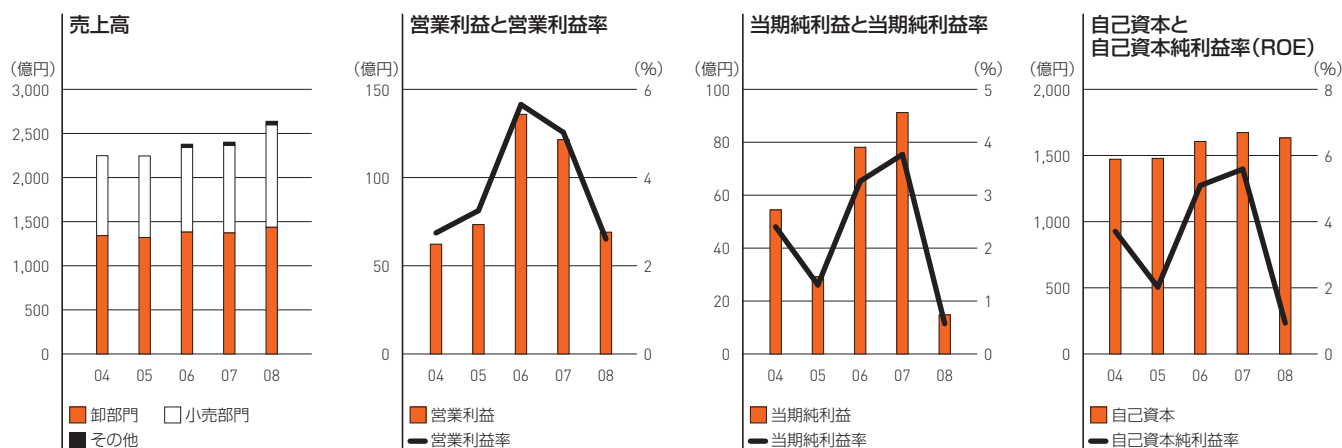


連結財務ハイライト

株式会社オートバックスセブンおよび連結子会社
3月31日に終了した各年度

会計年度	単位：百万円			単位：千米ドル
	2006	2007	2008	2008
売上高：				
卸売	¥ 139,544	¥ 138,586	¥ 145,072	\$ 1,450,720
小売	96,865	100,151	117,182	1,171,820
その他	3,798	3,793	4,174	41,740
合計	240,207	242,532	266,430	2,664,300
営業利益	13,638	12,220	6,937	69,370
税金等調整前当期純利益	13,866	16,549	4,972	49,720
当期純利益	7,861	9,165	1,467	14,670
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 24,137	¥ 17,216	¥ (646)	\$ (6,460)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(26,997)	(7,102)	(7,993)	(79,930)
フリーキャッシュ・フロー	(2,861)	10,113	(8,639)	(86,390)
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,177	(4,698)	(729)	(7,290)
1株当たりデータ (円および米ドル)：				
当期純利益	¥ 210.36	¥ 239.01	¥ 38.37	\$ 0.38
配当金	52.00	58.00	100.00	1.00
配当性向 (%)	24.7	24.3	260.6	
ROE (%)	5.1%	5.6%	0.9%	
ROA (%)	3.6%	3.9%	0.6%	
設備投資額	11,400	10,356	9,753	97,530
減価償却費及びのれん償却額	5,068	6,471	7,463	74,630
会計年度末				
現金及び現金同等物	¥ 53,622	¥ 59,227	¥ 49,638	\$ 496,380
流動資産	112,020	119,265	117,407	1,174,070
流動負債	44,046	48,882	43,571	435,710
総資産	227,707	240,628	234,126	2,341,260
自己資本	161,536	167,995	164,336	1,643,360
総店舗数	533	544	648	
うち海外	19	21	117	
従業員数	4,406	4,621	6,492	

注：記載されている米ドル金額は、2008年3月31日現在の換算為替相場である1米ドル=100円で計算しています。



見通しに関する注意事項

当レポートに記載してある戦略や今後の事業展開など歴史的事実に基づいていない部分は、現在入手可能な情報から得られた経営者の判断に基づいたものであり、実際はさまざまなリスク要因の変化により異なる結果となることがあります。なお当社の直面する主要なリスクは、別冊子の財務情報8、9ページに記述しています。

名称の定義

当レポートに記載されている「オートバックスセブン」または「当社は」単体を、「オートバックス連結グループ」または「当グループ」は連結を示しています。

anything about cars:

「クルマのことならオートボックス」

私たちは「お客様に車の楽しさをもっと伝えたい、お客様のカーライフをもっと豊かにしたい」という想いから、1974年に日本初のカー用品ワンストップショッピングをスタートしました。それから30余年たった今も当時と変わらぬ想いで「クルマのことならオートボックス」というブランドのもと、お客様のカーライフをサポートし続けています。

anything about cars:
「クルマのことならオートボックス」

1

everywhere:
圧倒的な店舗ネットワーク

2

everything:
豊富な品揃え

4

quality:
質の高いサービス

6

comprehensive:
真の「トータルカーライフサービス」を追求

8

satisfaction:
お客様満足度No.1を目指して

10

corporate:
オートボックスの戦略

11

社長執行役員メッセージ

12

マーケット情報

18

オートボックスグループの事業概況(連結)

20

オートボックスグループ店舗

22

management:
オートボックスのマネジネット体制

25

コーポレート・ガバナンス

26

コンプライアンス

28

社会貢献活動

29

役員一覧

30

主要な連結子会社および
持分法適用関連会社一覧

32

組織図

34

会社概要

35

株式情報

36



everywhere:

圧倒的な店舗ネットワーク

私たちは国内に531店舗*を展開し、日本のカー用品専門店トップ9社の中で56.5%の売上シェアを獲得しています。年間来店客数は延3,800万人。規模や業態の異なる店舗を組み合わせることで、より多くのお客様のニーズに応えられる店舗作りを推進しています。

*2008年3月末時点の「オートボックス」「スーパーオートボックス」「オートハローズ」「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」「ライコランド」の店舗数



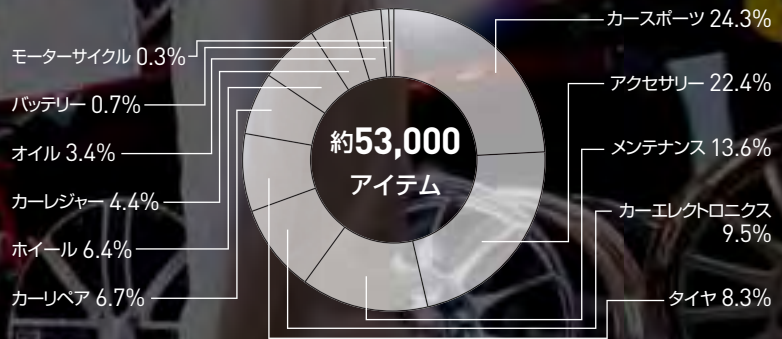
everything:

豊富な品揃え

私たちの店舗は、お客様のあらゆるニーズに対応できるよう、スケールメリットを活かした購買力と効率化を追求した物流システムによって、豊富な商品ラインナップを実現しています。メーカー品のみならず、高品質でリーズナブルなプライベートブランド商品も充実しており、お客様が真に求めている商品を提供できる店舗作りを行っています。



カー用品の取扱いアイテム数(中古品を除く) (2008年3月末時点)



約53,000
アイテム



quality:

質の高いサービス

私たちの店舗では、併設ピットですぐに商品の取り付けやメンテナンスができるサービスを提供しています。現在ではこの強みを「車検・整備」の事業化につなげています。お客様にとってどこよりも便利で安心してクルマを預けていただけるよう専門技術を有した整備士・検査員資格者の増員を図っています。



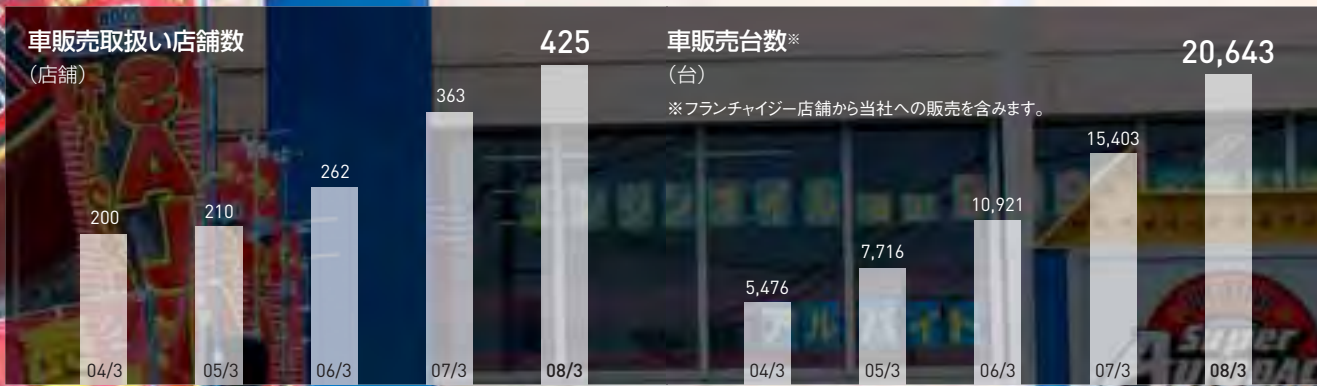
※2007年12月時点の人数です。

※ピット台数は「オートボックス」「スーパーオートボックス」「オートハローズ」が対象です。

comprehensive:

真の「トータルカーライフサービス」を追求

私たちは、カー用品販売だけでなく車検・整備、車販売・買取などカーライフの入口から出口に至るまでの幅広いサービスを提供していける真の「トータルカーライフサービス」業となることを目指しています。そしてこれからも「最高の商品」と「最高のサービス」を「最高の設備」と「最高の技術」でお客様に提供していきます。





satisfaction:

お客様満足度No.1を目指して

私たちは「お客様第一主義」をモットーにお客様が常に安心してお買い物を楽しんでいただけるような店舗を目指しています。そのために、豊富な品揃えとピットサービスの充実を行うことに加え、売り場・ピットを含め店舗の全スタッフが、専門知識を持って丁寧に接客、サービスができるよう人材教育の充実化に積極的に取り組んでいきます。

corporate:

オートバックスの戦略

当グループはこれまで「トータルカーライフサービス業」への転換を目指すとともに、事業領域および規模の拡大を重視した経営戦略を推進してきました。しかし、事業環境の大きな変化に対応するため収益性を重視し、コア事業に経営資源を集中させる戦略に舵を切り、新たな中期経営計画を策定しました。

社長執行役員メッセージ

経営資源を「カー用品販売」「車検・整備」
「車販売・買取」などのコア事業に集中させるとともに、
機能集約などコストの効率化を推進することで収益性向上を図ります。



代表取締役 社長執行役員 湧田節夫

新しい経営体制により「選択と集中」を図り、資本効率を向上させる

当社は、国内カー用品販売業におけるリーディングカンパニーとして揺るぎない地位を築いています。しかし、当社を取り巻く環境は、新車・中古車の登録台数の伸び悩み、若年層の車離れ、カー用品の標準装備の充実化など厳しい状況が強まっています。また、カーディーラー、家電量販店、インターネットによる販売など新たな競合との競争も激化しています。こうした大きな環境の変化を見据え、当社は過去数年間、「トータルカーライフサービス業」への転換を主要テーマとして、様々な事業展開の可能性を模索してきました。国内においては、「カー用品販売」「車検・整備」「車販売・買取」を3本柱とする事業基盤の構築を推進すると共に、海外においては事業領域を拡大してきました。

しかし、ここ数年の急速な領域拡大によりコストが増大し、経営資源が分散して投下されたことは否めません。そこで、将来にわたり企業価値を増大させていくために、収益性に重点を置いた経営資源の「選択と集中」を図り、資本効率を向上させることを基本方針として、経営改善計画「オートボックスBIG^{*1}プラン」を策定しました。当社は、2008年6月26日より新しい経営体制となり、私、湧田が代表取締役 社長執行役員に就任すると共に、「オートボックスBIGプラン」を新たな中期経営計画として位置付けました。私はこの新中期経営計画の実行により、オートボックスグループの繁栄のための足固めを行ってまいり所存です。

2008年3月期の業績

2008年3月期の業績につきましては、国内チェーンにおけるカー用品売上は主力商品であるタイヤ、オイルおよびバッテリー

の販売単価が上昇した一方、カーナビゲーションなどのカーエレクトロニクス商品の販売単価が下落したことにより前期水準にとどまりました。しかし、車販売、車検・整備の売上が伸びたことにより国内チェーン売上高^{*2}は前年比1.9%増の3,042億円となりました。2008年3月期の連結売上高は、2007年5月に米国カー用品専門店「STRAUSS Discount AUTO」の事業を譲り受けたことや、オイル卸売会社のパルスター株式会社を連結子会社化したことなどにより売上が増加し、前期比9.9%増の2,664億円となりました。

一方、新しいPOSシステム、人材採用・教育、自動車買取システムなど将来への基盤整備のための戦略的投資に加え、店舗譲り受けに伴いAUTOBACS STRAUSS INC.の販管費が加算されたことなどにより、営業利益は前期比43.2%減の69億円となりました。当期利益は、米国のサブプライムローン問題に端を発した金融市場の混乱の影響を受け、当社が保有していた証券化商品の評価額が下落し、一部売却による投資有価証券売却損と投資有価証券評価損を計上したことなどの影響で、前期比84%減の15億円となりました。

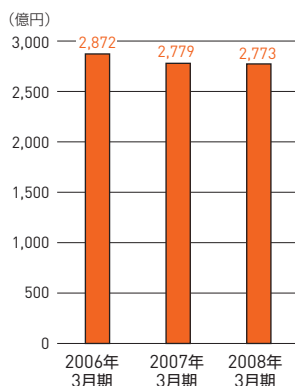
このように本業以外の投資で利益を大幅に減少させてしまったことにつきまして重大な問題と認識するとともに、今後はリスクの所在が不明確な証券化商品は購入しないことを決定しました。

株主還元に関しては、中期経営計画では2011年3月期の自己資本配当率(DOE)3%を目指し、2008年3月期の期末配当を40円増配し、1株当たり年間配当金を100円(年間42円の増配、DOE2.3%)とさせていただきます。

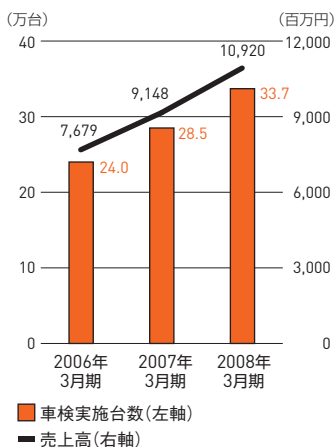
^{*1} BIG=Business Improvement and Governance

^{*2} 対象業態は「オートボックス」「スーパーオートボックス」「オートハローズ」「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・カーズ(独立店を除く)」

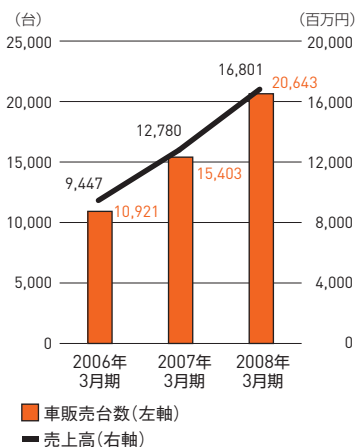
カー用品販売売上高の推移



車検実施台数と売上高の推移



車販売台数*と売上高の推移



^{*} 車販売台数にはフランチャイジー法人の店舗から当社への販売を含む。

前回の中期経営計画の総括と今後の方針

中期経営計画をゼロベースで見直す背景

当社は2009年3月期を最終年度とする前中期経営計画をゼロベースで見直しました。その背景をご説明します。

2005年5月に策定した中期経営計画では、国内市場での事業領域の拡大と競争力の強化を目指すとともに海外展開を加速するため、「エリアドミナント戦略^{*1}」「トータルカーライフ事業戦略^{*2}」「海外事業戦略^{*3}」の3つを重点戦略として推進してきました。

「エリアドミナント戦略」においては、オートボックス、スーパーオートボックスなど異なるフォーマットによる店舗最適配置と店舗間連携の強化により、エリアシェアの拡大を図ってきました。しかしながら、地価高騰に伴う都市部における物件不足などにより出店が遅れました。今後は商圈人口の多い都心部を中心に継続して店舗の最適配置を行っていき、既存店の活性化投資など資産効率の向上を最優先とする戦略に転換します。

「トータルカーライフ事業戦略」においては、カー用品販売のみならず、「クルマのことならオートボックス」と認知される

よう広範囲な事業領域の開拓を推進しました。その結果、「車検・整備」の実施台数と「車販売・買取」の台数が伸長しました。しかし、当初の計画に比べ収益改善のスピードが遅れており、新中期経営計画では、この3事業に経営資源を集中して、収益力の強化に舵を切る時期であると判断しました。

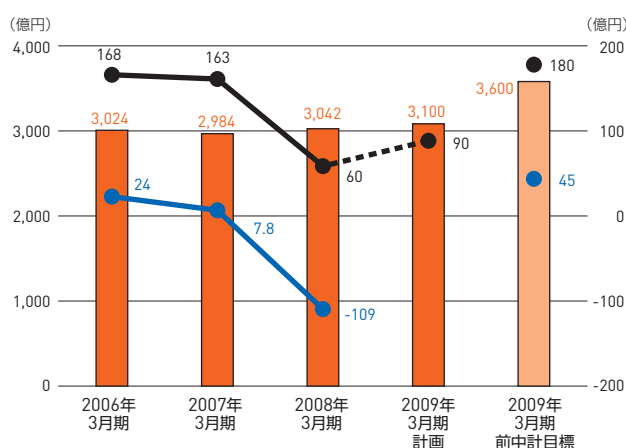
「海外事業戦略」は、米国のカー用品小売チェーン「STRAUSS Discount AUTO」の89店舗の事業を譲り受けただけで、フランスや中国などでも積極的な新規出店を図り、規模の拡大を進めました。しかし、世界的なガソリン価格の高騰などの逆風にさらされるなか、2008年3月期は米国、フランス、中国ともに営業利益段階で赤字となっています。そこで、海外事業においても、拡大より黒字化することを最優先とした取組みに転換すべきであると判断しました。

※1 エリアドミナント戦略:人口や競合環境などエリア特性に合わせた「店舗最適配置」と「店舗間連携の強化」の2つの施策により、エリア内の収益効率と売上シェアを向上させる戦略。

※2 トータルカーライフ事業戦略:「最強のカー用品を備えたトータルカーライフサービス業」へと転換し、お客様のカーライフを生涯にわたって囲い込む戦略。

※3 海外事業戦略:将来のオートボックスグループの成長を牽引する事業として、規模拡大により収益性向上を図る戦略。

前回の中期経営計画目標数値と実績



■ 国内チェーン売上高(左軸)
 ● 連結経常利益(右軸)
 ● Mauqe*(右軸)

※Mauqe(Measurement of Autobacs Universal Quality Earnings)=経常利益-(事業資産×ハードルレート8.8%)

新たな中期経営計画

「中期経営計画」の概要

このように前回の中期経営計画の達成が困難となったことを受けて、「事業戦略」「財務戦略」「ガバナンス体制」の3つのポイントで企業価値の最大化を目指す新たな中期経営計画のベースとなる「オートボックスBIGプラン」を策定しました。その骨子は、「事業戦略」として、当社の強みである国内オートボックスFC事業に経営資源を集中させるとともに、膨んだコストを削減することにより収益力の強化を進めていきます。また「財務戦略」として資産効率、資本効率の向上も目指します。さらに「ガバナンス体制」では、経営体制の再構築とリスクマネジメント強化により、全てのステークホルダーの皆様から信頼される企業に向けた体制作りを行います。我々はこの計画の最終年度にあたる2011年3月期において連結ROE7%以上、連結営業利益160億円という目標を設定しました。

I. 事業戦略は国内コア事業に経営資源を集中

1つ目のポイントである「事業戦略」については、国内事業に重点を置き、「トータルカーライフサービス業」への転換の方向性は引き継ぎますが、「カー用品販売」「車検・整備」「車販売・買取」をコア事業として位置付け経営資源を集中し、店舗収益力の向上、エリア戦略の再構築という二つの側面から競争力強化を図ります。

1. 国内:店舗収益力の向上とエリア戦略の再構築

昨今の事業環境として新車・中古車の登録台数が伸び悩んでいる一方、同じ車両に長く乗るといった傾向も強まっています。そこで店舗収益力の向上策として、「カー用品販売」におい

ては、タイヤ、オイル、バッテリーなどの消耗品やメンテナンス関連商品の販売に力を入れることにより、お客様のカーライフを長期的にわたってサポートする体制への転換を進めます。また、従来より進めているカテゴリマネジメントやサプライチェーンマネジメントを継続するとともにプライベートブランド商品の開発をさらに推進することにより、売上総利益率の向上に努めます。

「車検・整備」においては、既存店舗の指定認証工場資格取得を進め、店舗の技術力を上げると共に会員顧客を中心に車検のリピート率を向上させることにより、年率約15~20%の売上成長を維持し、2011年3月期には車検実施台数50万台を目指します。

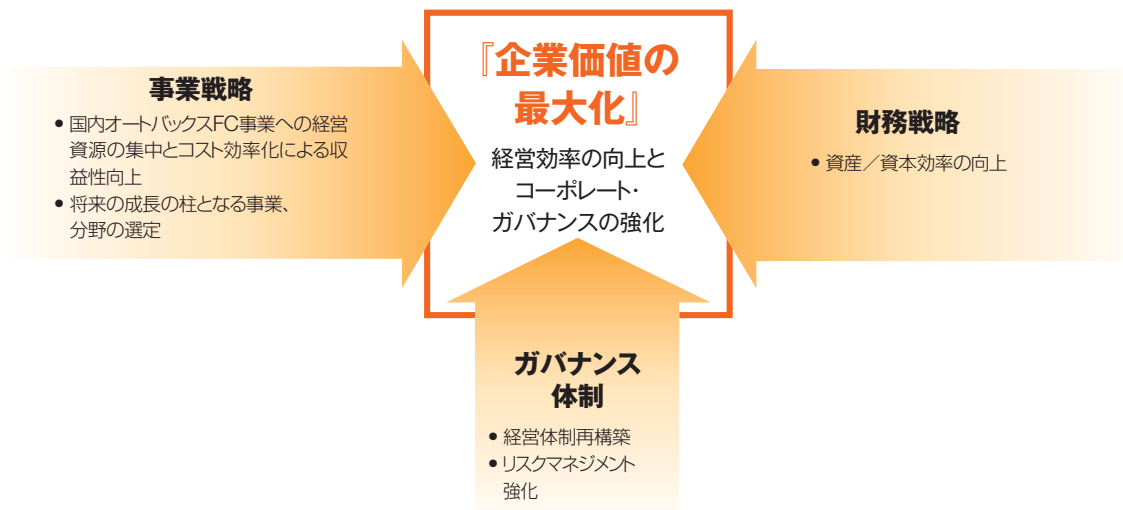
「車販売・買取」においては、車両査定や買取金額の設定などを自動化した「スゴ買い^{※4}」システムを全グループ店舗で導入し、買取台数の増加を図り、2011年3月期には車販売台数5万台を目指します。そして、オートボックスの売る中古車には、整備はもちろんのこと、エンジン診断も施すなど、信頼面で他社との差別化を図ってまいります。

加えて、オートボックスグループの有するポイントカード会員約1,300万人を対象に、CRM^{※5}を活用することにより顧客のニーズに対応して満足度を高め、売上を向上させていきます。特に、新たに導入したPOSシステムを効果的に活用することで地域特性や年齢、性別、車種別などカテゴリーごとに分類し、効率的なマーケティング活動を推進していきます。

※4 「スゴ買い」:車両買取システム:車両査定:買取金額の設定などの専門知識および経験が不要になるシステム。

※5 CRM (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント):情報システムを応用して顧客の利便性・満足度を向上させ、顧客と長期的な関係を築く手法。

中期経営計画方針



そして、もうひとつの施策であるエリア戦略の再構築に関しては、更なるマーケットシェアの拡大を目指し、大都市圏などの重点強化エリアにおける新規出店、スクラップアンドビルド、リロケーションを進める一方、既存店舗の改装による店舗活性化も行うことにより、トータルカーライフサービス店舗網として、国内において揺るぎない地位を確立していきます。

2. 海外事業:黒字化を最優先

海外事業は、海外事業運営法人の赤字と本部のサポートコストなどにより2008年3月期では約40億円の赤字を計上しています。各国の事業を将来の企業価値向上に寄与するかどうかという観点で精査し、あらゆる手段を選択肢に入れて黒字化を図っていきます。また、前回の中期経営計画の中で検討していた大型のM&Aによる海外店舗拡大戦略については白紙に戻しました。

3. 機能およびコスト効率化

コストの効率化においては、総務、人事、経理、販促、ITシステム開発などの業務をアウトソーシングしている連結子会社と本部との機能の重複がないかどうかを精査し、業務の効率化および経費削減に向けた取組みを徹底していきます。一方で、オートバックスグループの付加価値の源泉である社員一人ひとりのスキルアップを図るための投資は積極的に行う方針です。

II. 財務戦略

2つ目のポイントである「財務戦略」では、事業継続に必要な手元流動性(現預金+有価証券)を最適化するとともに、低採算の非コア事業資産の売却、企業価値向上に貢献しない投資有価証券などの処分により資産を圧縮していきます。これらの結果得られた資金を配当金と機動的な自社株買いといった株主還元強化などに活用します。

これにより財務安定性を確保しつつ経営資本の効率化を押し進め、2011年3月期にROE7%、連結自己資本配当率3%(2008/3期各0.9%、2.3%)を自然体で達成できるスリムな財務体質を目指します。

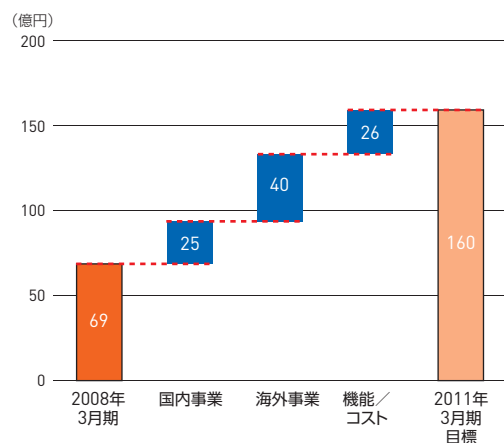
III. ガバナンス体制の強化

3つ目のポイントである「ガバナンス体制」では、経営体制の再構築およびリスクマネジメントの強化に取り組みます。コーポレートガバナンスの強化のために、2008年6月には社外取締役2名、社外監査役1名を新たに招聘し、新しい経営体制を構築しました。さらに代表取締役と社外取締役による「ガバナンス委員会」を設置し、定期的にガバナンス体制についてチェックをしてまいります。また、戦略遂行による効果の測定・検証・報告を徹底し、意思決定プロセスの改善を図ります。

2009年3月期の見通し

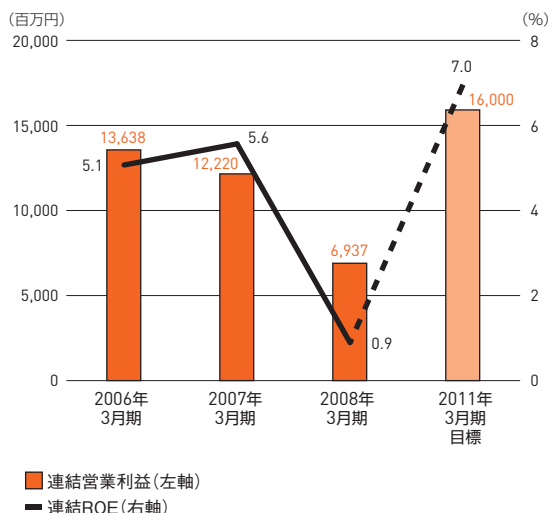
最後に2009年3月期の業績見通しについてご説明します。2009年3月期は連結売上高2,820億円(前期比5.8%増)、営

BIGプランによる連結営業利益改善計画



注: 事業毎の改善額は目標概算額

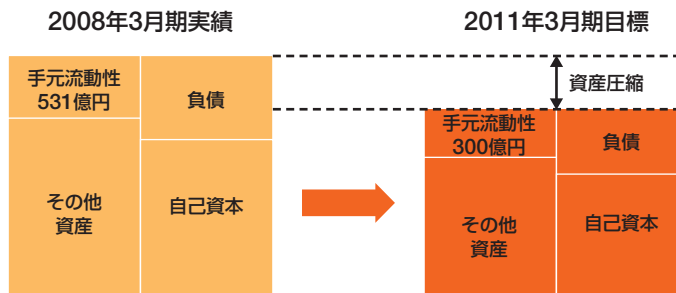
連結ROEと連結営業利益の推移



中期経営計画骨子と施策の方向性

		中期経営計画骨子	施策の方向性
事業戦略	国内事業	オートバックスFC事業の強化 ～経営資源の集中配分～	<ul style="list-style-type: none"> ●店舗収益力の向上(トータルカーライフ店舗へ) <ul style="list-style-type: none"> ータイヤ・オイル・バッテリー、車検整備など高粗利商品・サービスの販売構成比を高め収益力を強化 ーCRM強化による売上およびコスト効率の向上 ー「スゴ買い」システム積極展開による車販売・買取拡大 ●エリア戦略の再構築 <ul style="list-style-type: none"> ー店舗最適配置計画の継続推進 ー販売拠点の拡大 ー既存店のリニューアル、改装による活性化 ーエリア別経営体制の見直し
	海外事業	抜本的見直しによるメリハリのついた展開	<ul style="list-style-type: none"> ●国別に方向性を見直し、2011年3月期に赤字解消 <ul style="list-style-type: none"> ー成長の柱となり将来の収益に貢献する国を選定
	本部機能／コスト	本部機能／コストの効率化	<ul style="list-style-type: none"> ●分散・重複した機能の集約とコスト管理の一元化によるコスト削減 ●人材育成による機能高度化
財務戦略		資産/資本効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> ●投資有価証券・非コア事業資産の圧縮 ●増配と自社株買いによる株主還元強化
ガバナンス体制		経営体制再構築とリスクマネジメント強化	<ul style="list-style-type: none"> ●社外取締役・社外監査役の増員 ●意思決定プロセスの改善など

B/Sのイメージ



業利益70億円(同0.9%増)、経常利益90億円(同48.5%増)、当期純利益61億円(同315.8%増)を見込んでいます。

売上高は、「カー用品販売」においては厳しい環境でも需要の底堅いタイヤ・オイル・バッテリーなどの販売を強化し、市場シェア向上を目指します。「車検・整備」では指定認証資格を持つ店舗の増加に努めると共に自動車の診断機を導入した車検により差別化を図ります。「車販売・買取」では、オートバックスカーズフランチャイズ契約を400店舗に拡大させ、グループ内における査定および買取を推進し、収益を拡大してまいります。

営業利益は、人件費、タイヤや中古車の販売促進費用、新POSシステムの展開費用などの増加を予想していますが、海外子会社の利益改善などにより、コスト増加を吸収できるものと見ています。また、前期に計上した投資有価証券評価損については期末のCDO、SIVの残高が27億円であり、追加損失は限定的と見込んでおります。

そして、当期純利益はリース取引に関わる会計基準の変更

により、2009年3月期より保有する建物のフランチャイズに対する賃貸借取引がリース取引となる影響で特別利益の計上を想定しており、大幅増を見込んでいます。

2009年3月期以降、オートバックスグループは中期経営計画の実施により2011年3月期の目標ROE7%以上達成するために、国内店舗収益力の強化、資産/資本効率の向上、ガバナンス体制の強化に努めてまいります。

株主ならびに投資家の皆様におかれましては、今後とも当社に対するご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2008年7月

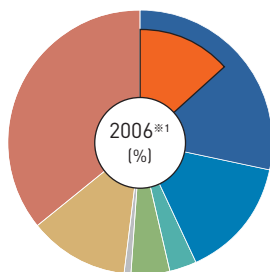
代表取締役 社長執行役員

湧田節夫

マーケット情報

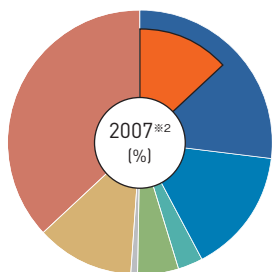
主要販売チャネル別小売販売金額とシェア一覧

主要販売チャネル別販売金額シェア (3月31日に終了した各年度)



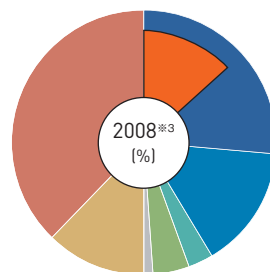
- 28.4 カーショップ
- 14.9 タイヤショップ
- 3.1 中古&アウトレット店
- 4.9 ホームセンター
- 0.9 ディスカウントストア&スーパーセンター
- 12.1 サービスステーション
- 35.7 カーディーラー

● 13.3 オートボックス*4



- 27.1 カーショップ
- 15.2 タイヤショップ
- 3.1 中古&アウトレット店
- 4.9 ホームセンター
- 1.0 ディスカウントストア&スーパーセンター
- 12.0 サービスステーション
- 36.7 カーディーラー

● 13.2 オートボックス*4



- 26.6 カーショップ
- 14.8 タイヤショップ
- 3.1 中古&アウトレット店
- 4.6 ホームセンター
- 1.0 ディスカウントストア&スーパーセンター
- 12.3 サービスステーション
- 37.6 カーディーラー

● 13.3 オートボックス*4

推計時期	カー用品取扱い推定店舗数			推定小売金額 (百万円)						推定シェア (%)		
	2006*1	2007*2	2008*3	2006*1	[2006/2005]	2007*2	[2007/2006]	2008*3	[2008/2007]	2006*1	2007*2	2008*3
カーショップ*5 :												
ナショナルチェーン	1,041	1,053	1,056	445,500	102.6%	433,300	97.3%	431,300	99.5%	20.63	20.15	20.18
ローカルチェーン	179	179	180	77,400	105.7	71,700	92.6	70,910	98.9	3.58	3.33	3.32
独立系ショップ	444	406	355	91,737	89.4	77,973	85.0	65,630	84.2	4.25	3.63	3.07
小計	1,664	1,638	1,591	614,637	100.8	582,973	94.9	567,840	97.4	28.46	27.11	26.57
タイヤショップ:												
メーカー系チェーン	2,092	2,217	2,251	230,360	109.0	242,660	105.3	242,070	99.8	10.67	11.29	11.33
独立系ショップ	583	554	521	90,715	103.5	84,184	92.8	74,125	88.1	4.20	3.92	3.47
小計	2,675	2,771	2,772	321,075	107.4	326,844	101.8	316,195	96.7	14.87	15.21	14.80
中古&アウトレット店*6	755	760	775	66,000	91.0	66,300	100.5	67,325	101.5	3.06	3.08	3.15
ホームセンター	3,549	3,540	3,643	106,313	107.0	105,545	99.3	97,539	92.4	4.92	4.91	4.56
ディスカウントストア&スーパーセンター	743	780	814	19,407	117.4	20,913	107.8	21,641	103.5	0.90	0.97	1.01
サービスステーション	37,397	35,843	34,127	261,181	88.6	258,070	98.8	263,799	102.2	12.09	12.00	12.34
カーディーラー	16,605	16,305	16,213	770,820	104.3	789,621	102.4	802,620	101.6	35.70	36.72	37.56
合計	63,388	61,637	59,935	2,159,433	101.3	2,150,266	99.6	2,136,959	99.4	100.00	100.00	100.00

出典: 株式会社オートマート・ネットワーク「A・M NETWORK」2005/8号、2006/9号、2007/8号、2008/8号

*1 2005年4月~2006年3月末日の推定数値

*2 2006年4月~2007年3月末日の推定数値

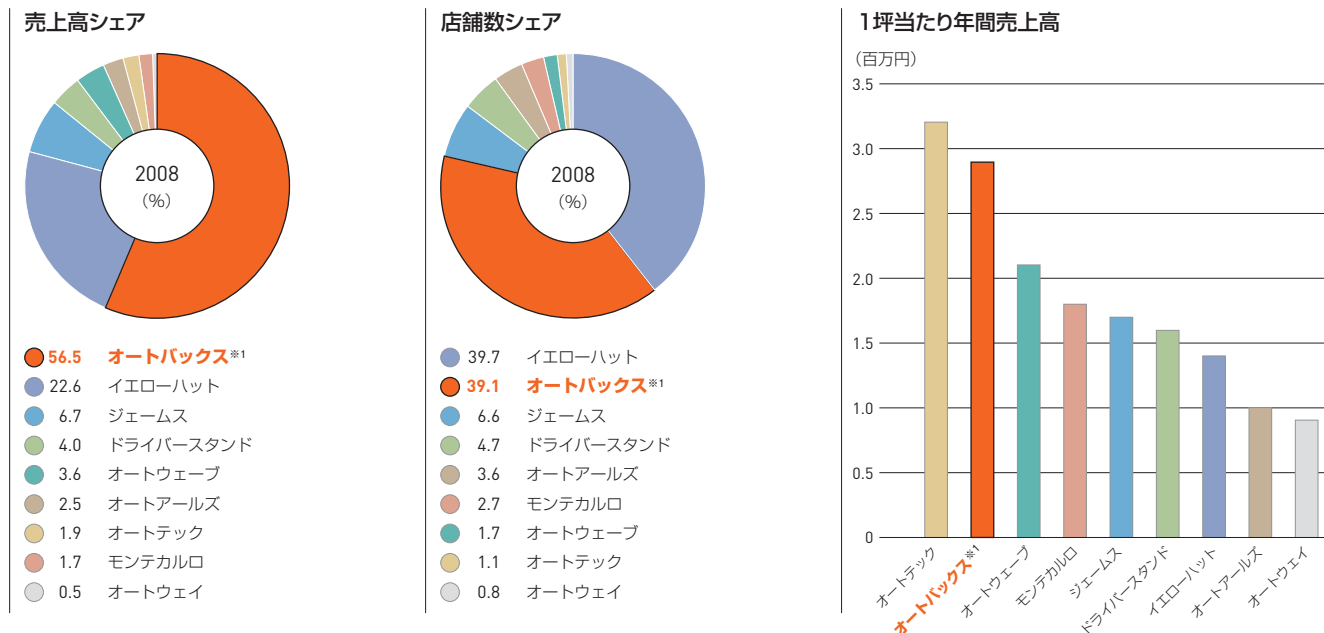
*3 2007年4月~2008年3月末日の推定数値

*4 「オートボックス」、「スーパーオートボックス」および「オートハローズ」における売上高

*5 カーショップはナショナルチェーン(オートボックス、イエローハット、ジェームズ)、ローカルチェーン(カーショップを10店舗以上展開しているチェーンが対象)、独立系ショップの3つに分けられています。

*6 「オートボックス走り屋天国セコハン市場」の売上高が含まれています。

同業他社比較



推計時期	小売ベース売上高(億円)		総店舗数(店)		総売場面積(坪)		従業員数(人)		1店舗当たり年間売上高(百万円)		1店舗当たり売場面積(坪)		1店舗当たり従業員数(人)		1坪当たり年間売上高(百万円)		従業員1人当たり年間売上高(百万円)	
	2007*2	2008*3	2007*2	2008*3	2007*2	2008*3	2007*2	2008*3	2007*2	2008*3	2007*2	2008*3	2007*2	2008*3	2007*2	2008*3	2007*2	2008*3
オートボックス*1	2,829	2,838	483	484	93,754	96,212	9,165	9,403	585	586	194	199	19	19	3.0	2.9	30.9	30.2
イエローハット	1,156	1,137	494	491	80,802	79,986	5,548	5,489	234	235	164	166	11	11	1.4	1.4	20.8	20.7
ジェームス	348	338	76	81	19,499	20,914	1,322	1,408	457	417	257	258	17	17	1.8	1.7	26.3	24.0
ドライバースタンド*4	194	198	59	58	12,628	12,214	893	853	328	341	214	211	15	15	1.5	1.6	21.7	23.2
オートウェブ*5	184	179	22	21	8,601	8,541	890	700	837	852	391	407	40	33	2.1	2.1	20.7	25.8
オートアールズ	123	126	44	45	12,107	12,436	606	641	279	280	275	276	14	14	1.0	1.0	20.3	19.7
オートテック*6	102	95	14	13	3,152	3,002	350	340	725	733	225	231	25	26	3.2	3.2	29.0	28.0
モンテカルロ	85	87	34	33	5,030	4,930	323	308	250	265	148	149	10	9	1.7	1.8	26.4	28.4
オートウェイ	30	24	12	10	3,091	2,556	125	102	250	236	258	256	10	10	1.0	0.9	24.0	23.1
合計	5,051	5,022	1,238	1,236	238,664	240,791	19,222	19,244	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

出典：株式会社オートマート・ネットワーク「A・M NETWORK」2006/8号、2007/7号、2008/7号

*1 「オートボックス」、「スーパーオートボックス」および「オートハローズ」における売上高

*2 小売ベース売上高は2006年4月～2007年3月末日の推定数値

店舗数、売場面積、従業員数などは2007年3月末日の数値

*3 小売ベース売上高は2007年4月～2008年3月末日の推定数値

店舗数、売場面積、従業員数などは2008年3月末日の数値

*4 ドライバースタンドは「COCOPIT(1店舗)」、「カルグ(1店舗)」を含む。

*5 オートウェブは「オイルボーイ(FC1店舗除く)」を含む。

*6 オートテックは「ビット100(2店舗)」を含む。

オートバックスグループの事業概況(連結)

オートバックスグループはカー用品の販売・取り付け・交換サービスを提供する小売店舗で構成するフランチャイズチェーンを運営しています。連結グループの売上高は、主にフランチャイジーに対する卸売部門と、当社および連結子会社が直接運営を行う店舗における小売部門の売上高から構成されます。当期の品目別の状況(連結ベース)は以下のとおりです。



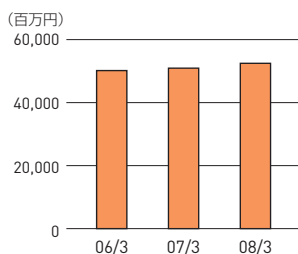
● タイヤ・ホイール	19.7%
● カーエレクトロニクス	25.1%
● オイル・バッテリー	9.5%
● 車外用品	11.5%
● 車内用品	9.4%
● カースポーツ用品	7.4%
● サービス	6.8%
● その他	10.6%

タイヤ・ホイール

国内外メーカーと当社プライベートブランドのタイヤおよびホイールを取り扱っています。当期は国内外店舗の増加や国内における降雪に伴うスタッドレスタイヤの需要増により売上が増加しました。

主な商品・サービス

- プライベートブランドタイヤ
- 国産タイヤ
- 外国産タイヤ
- ハイパフォーマンスタイヤ
- スタッドレスタイヤ
- プライベートブランドホイール
- カスタムホイール
- 各種車両向けホイール
など

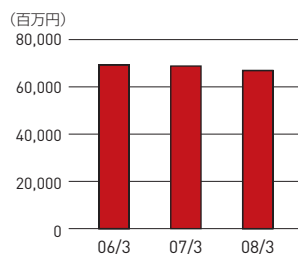


カーエレクトロニクス

国内外メーカーのカーナビゲーション、オーディオビジュアル商品などを取り扱っています。当期は地上波デジタル関連用品やETC車載器の需要一巡とナビゲーションの低価格化により売上が減少しました。

主な商品・サービス

- カーナビゲーション
- カーオーディオ機器
- カービジュアル機器
- 地上波デジタル関連商品
- ETC車載器
など

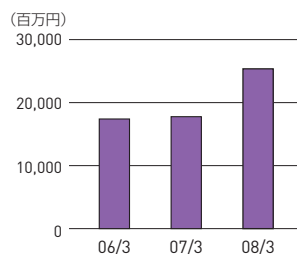


オイル・バッテリー

プライベートブランドのオイル「Vantage」シリーズ、バッテリー「DYNAGRID」シリーズや国内外メーカーのオイル・バッテリーを取り扱っています。当期はオイル・バッテリーの販売単価の上昇などにより売上が増加しました。

主な商品・サービス

- プライベートブランドエンジンオイル
- 純正エンジンオイル
- ハイパフォーマンスエンジンオイル
- ミッションデフオイル
- ATFオイル
- プライベートブランドバッテリー
- ハイパフォーマンスバッテリー
- 輸入車用バッテリー
- 二輪車用バッテリー
など

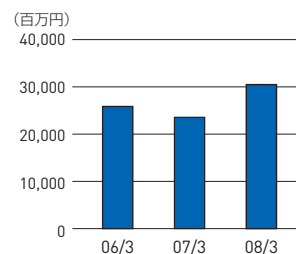


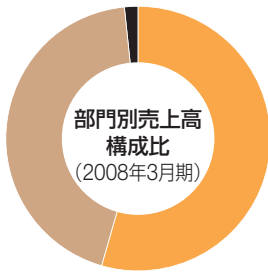
車外用品

ワイパー、タイヤチェーン、洗車用品、ワックス、コート剤、補修用品、工具など車外で使用する商品を取り扱っています。当期は冬季の降雪に伴うタイヤチェーンの需要増により売上が増加しました。

主な商品・サービス

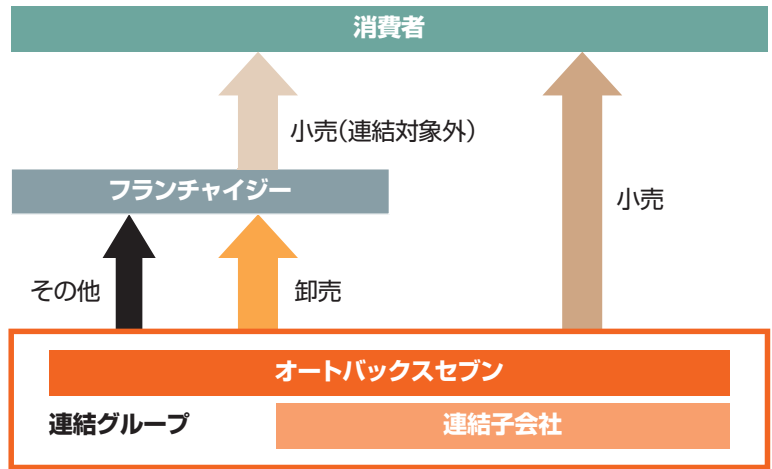
- 洗車用品
- ワックス、コート剤
- 補修用品
など





- 卸 売 54.4%
- 小 売 44.0%
- その他 1.6%

連結売上高
2,664億30百万円

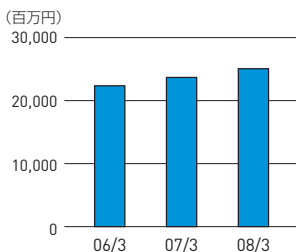


車内用品

芳香・消臭剤、ダストボックスなどの車内小物、レーダー探知機やチャイルドシートを取り扱っています。当期はレーダー探知機において新機種の普及が一巡したことなど、一部の商品の売上は減少したものの、国内外子会社の店舗増に伴い売上が増加しました。

主な商品・サービス

- レーダー探知機
- 芳香・消臭剤
- 車内小物用品
- シートカバー
- チャイルドシート
など

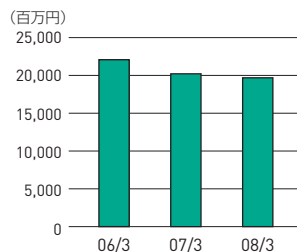


カースポーツ用品

ドレスアップ用のエアロパーツ、マフラー、ヘッドライトバルブ、盗難防止機など、嗜好性の高い商品を扱っています。当期はエンジンスターターや盗難防止機の売上が減少しました。

主な商品・サービス

- エアロパーツ
- チューンアップパーツ(スポーツマフラー、ショックアブソーバーなど)
- HIDライト
- 盗難防止機
- その他エレクトリックパーツ
など

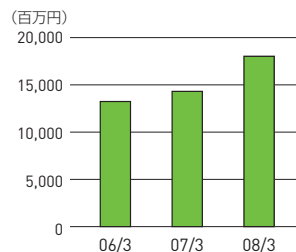


サービス

タイヤ・オイル・バッテリーなどの交換、カーエレクトロニクス用品の取り付け、車検・整備、板金加工、ウィンドウフィルム貼付作業代金などがこのカテゴリーに含まれます。当期は車検の指定認証店舗の増加と会員顧客への積極的な販促により車検実施台数が伸び、サービス売上の増加に寄与しました。

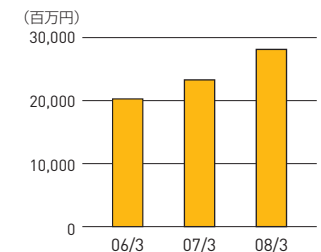
主な商品・サービス

- タイヤ・オイル交換
- カーエレクトロニクス交換、取付
- 車検・整備作業
- 軽板金・塗装作業
- ポリマーシーク加工
- ウィンドウフィルム貼付
など



その他

直営店舗や子会社店舗で販売している中古カー用品、自動車、二輪用品、燃料、フランチャイジーからのロイヤリティ収入、フランチャイジーに賃貸している店舗家賃収入が含まれます。当期は自動車および二輪用品販売が増加しました。



オートバックスグループ店舗



スーパーオートバックス Type I、Type II

従来のオートバックスを大幅に上回る規模の敷地・売場・駐車場・ピットを備え、幅広い品揃えと嗜好性の高い商品でカーライフの楽しさを提供する店舗。Type I(写真:左)は売場面積500坪以上のグループにおけるフラッグシップ店舗。Type II(写真:右)は売場面積300~500坪で、地域における中心的な店舗。



オートバックス

日本初のカー用品のワンストップショッピングを実現したカーライフストア。売場面積150~300坪。カー用品販売とその取り付け、車販売、車検、整備などを実施。



オートハロース

北海道で展開するカーライフストア。寒冷地のお客様のカーライフを多方面からサポート。



オートバックス走り屋天国 セコハン市場

オートバックスグループ店舗で下取りした中古カー用品やアウトレット商品の販売および買取の専門店。



オートバックス・エクスプレス

小商圏向けに展開する補完型フォーマット。ガソリンスタンド併設型店舗と消耗品中心の品揃えでカー用品販売を行う小型店舗の2種類で展開。





オートボックス・カーズ

中古車の買取・販売、新車の販売を行う業態。一部の店舗を除き、オートボックス・スーパーオートボックスなどの店舗内にカーズコーナーとして設置。

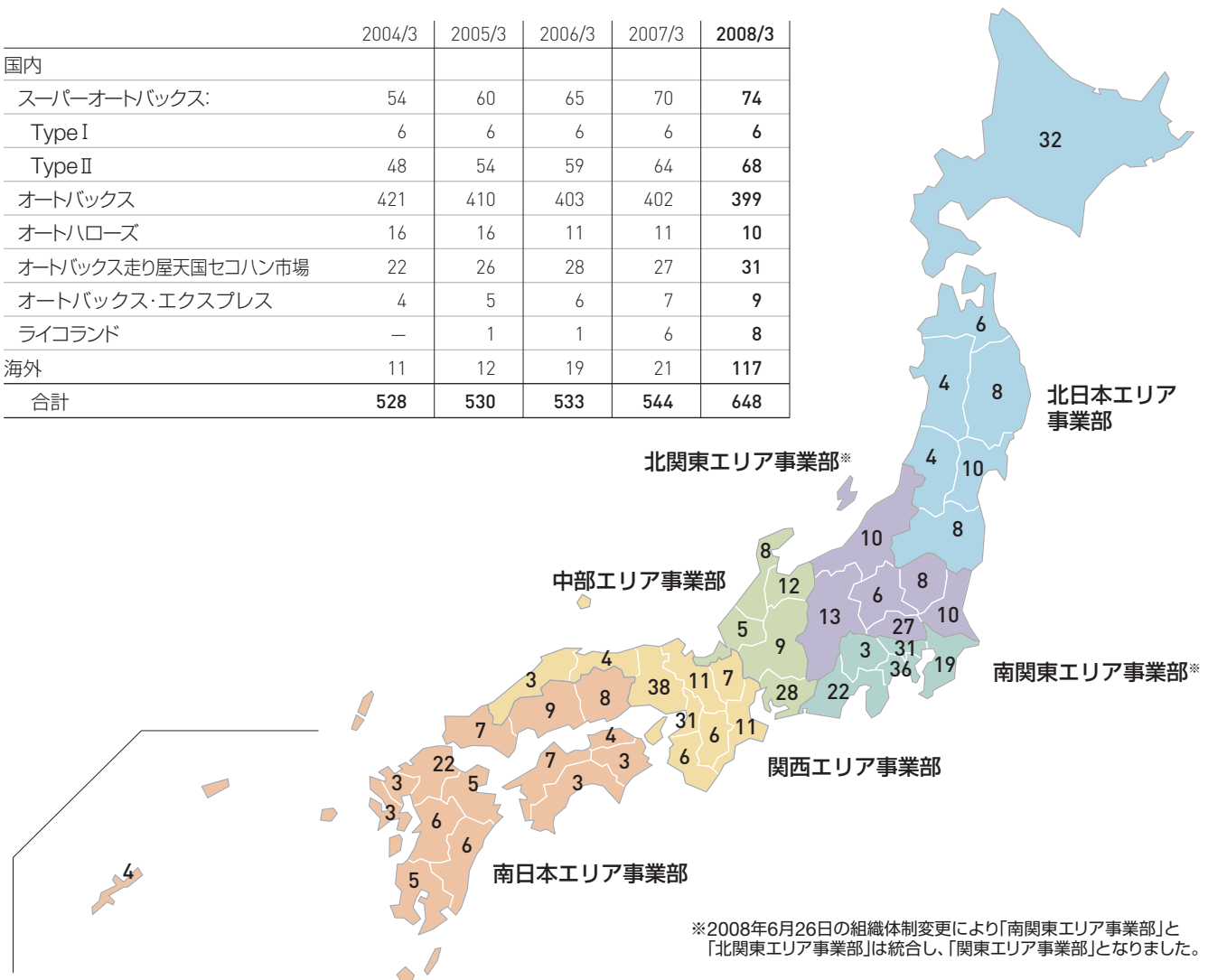


ライコランド

オートバイ用品とパーツの販売、取り付け、車検を行うオートバイ用品総合専門店。

国内店舗ネットワーク (2008年3月31日現在)

	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3
国内					
スーパーオートボックス:	54	60	65	70	74
Type I	6	6	6	6	6
Type II	48	54	59	64	68
オートボックス	421	410	403	402	399
オートハローズ	16	16	11	11	10
オートボックス走り屋天国セコハン市場	22	26	28	27	31
オートボックス・エクスプレス	4	5	6	7	9
ライコランド	—	1	1	6	8
海外	11	12	19	21	117
合計	528	530	533	544	648



※2008年6月26日の組織体制変更により「南関東エリア事業部」と「北関東エリア事業部」は統合し、「関東エリア事業部」となりました。

海外店舗ネットワーク (2008年3月31日現在)

欧州



フランス

連結対象子会社運営店舗 7
フランチャイジー法人運営店舗 2

北米



アメリカ

連結対象子会社運営
店舗 89
(うちSTRAUSS
Discount AUTO 88店舗)

アジア



タイ

連結対象子会社運営店舗 2



シンガポール

連結対象子会社運営店舗 1



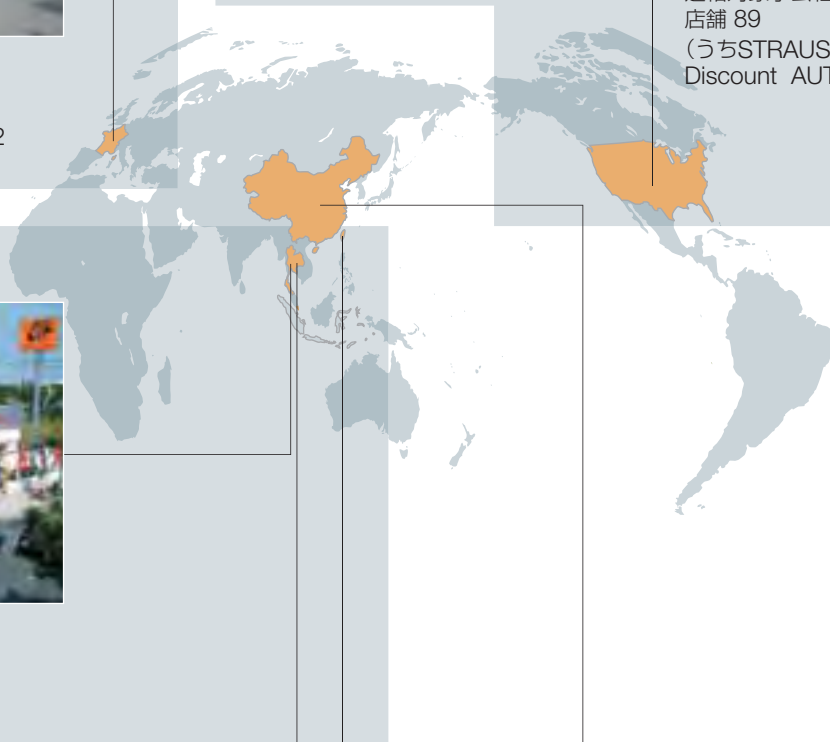
台湾

連結対象子会社運営店舗 4



中国

連結対象子会社運営店舗 2
持分法適用関連会社運営店舗 4
フランチャイジー法人運営店舗 6



management:

オートバックスのマネジメント体制

当グループはあらゆるステークホルダーから支持と信頼を獲得するため、経営体制を再構築し、コーポレート・ガバナンスの強化に努めています。また、良き企業市民として積極的に社会貢献活動にも取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス

当社は、フランチャイズシステムを通じ様々な商品・サービスを数多くの顧客に対して提供しており、あらゆるステークホルダーからさらなる支持と信頼を獲得する「オートボックス」ブランドの維持・向上に継続的に取り組むことを経営の最重要課題と認識しています。

そのため、経営上の組織体制の整備による経営責任の明確化と意思決定の迅速化に努めるとともに、経営に対する監視機能の強化およびタイムリーディスクロージャーの充実により経営の透明性を高め、企業の社会的責任を果たすことに努めています。

コーポレート・ガバナンスに関する 施策の実施状況

会社の経営上の意思決定および経営管理体制

①取締役および執行役員の体制

当社は2002年6月からオフィサー制(執行役員制)を導入して以来、取締役会による経営の意思決定と執行役員による業務執行の分離による取締役会の監督機能の強化に努めています。2008年6月26日以降は4名の独立した社外取締役と、社外取締役を中心とした「ガバナンス委員会」を新たに設置することによりさらなる監督機能強化に取り組んでいます。

当社の取締役は9名体制です。そのうち、代表取締役を含め執行役員を兼務する取締役は5名です。社外取締役4名による取締役会の監督機能の強化および社外取締役の多岐にわたるマネジメントの経験および知識を活かした当社の取締役会における議論の質の向上に努めています。

執行役員は取締役会で選任し、変化の激しい経営環境に迅速かつ柔軟に対応するとともに、事業年度毎の責任明確化のため任期については取締役と同様1年としています。

最高経営責任者として社長執行役員、事業戦略における最高責任者として副社長執行役員を配置し、その他3名の常務執行役員によって、事業戦略、経営管理機能および人事、財務および情報システムといった戦略機能を統括しています。これら5名の上席執行役員に加え、14名の執行役員を含めた総勢19名の体制で迅速かつ効率的な業務の執行を行っています。

②意思決定および業務執行体制

社内の重要な会議体として、「取締役会」のほか、社長執行役員が議長を務め、上席執行役員が出席する「経営会議」を

月1回開催するとともに、全執行役員が参加する「執行役員会議」を月1回開催しています。

「経営会議」では全社方針・計画の立案および取締役会決議事項の事前審議を行い、「執行役員会議」では中期、年度経営計画の進捗管理を重点的に実施するとともに、子会社を含めた業績の確認および対策の検討を実施しています。

執行役員は、取締役会で決定された経営体制における指揮命令系統を遵守するとともに、職務権限規程に定める権限を行使し、適正かつ効率的な業務執行を行っています。また、取締役を兼務する5名の上席執行役員は取締役会において業務の執行状況に関する報告を行っています。

③監査役体制および監査機能

近年の法令改正による監査役取締役会からの独立性強化に加え、社外監査役を1名増員することで、より一層の監査役の監査機能の強化に努めています。

当社の監査役は5名体制、内社外監査役は3名です。監査役は「取締役会」、「経営会議」および「執行役員会議」に出席し助言・提言を行うだけでなく、監査役会で決定された監査方針および監査計画に基づき、社内監査に加え国内外の子会社調査も適宜実施し、取締役会の経営の意思決定および業務執行の監督について厳正な監視に努めています。

④内部監査組織

内部監査組織として設けられた内部監査室は、内部統制システムのモニタリングと社内各部門および子会社の業務監査を機動的に行い、その監査結果を監査役、代表取締役社長執行役員および執行役員等に報告するとともに、該当部門に対する改善指導を行っています。

「コンプライアンス部」は、取締役、執行役員および従業

コンプライアンス

当社は、コンプライアンス体制の強化を進めるとともに、法令や倫理にかなった事業活動の重要性を、本部をはじめ子会社、フランチャイズ店舗を含むオートバックスグループの全店に周知徹底しています。

コンプライアンスの基本体制

当グループでは、法令や企業倫理の遵守は当然のことであり、コンプライアンスはその当然の行動を大前提として、すべてのステークホルダーの正当な期待に応える「行動規範」と「行動指針」を明確に定義し、これを基本原理としてコンプライアンスの徹底を図っています。

具体的な取組みとして、関連部門で構成する「コンプライアンス事務局会議」を毎月実施し、「行動規範」「行動指針」から外れた行為の有無について、執行役員や監査役に報告することによって、全社的に迅速な対応が取られるシステムを構築しています。

行動規範

1) 顧客に対する姿勢	わたしたちは、お客様の立場に立ち、その安心・満足・信頼を旨とし、最良の商品・技術・サービスを提供し、お客様のトータルカーライフにお応えします。
2) 取引先に対する姿勢	わたしたちは、全ての取引先様と公正な取引関係を構築し、関係法令及び契約に従って誠実な取引を行います。
3) 株主・投資家に対する姿勢	わたしたちは、上場会社であることを念頭に置き、その社会的責任を自覚し、正確な企業情報を適時・適切に開示することにより、正しい評価・理解をいただきます。
4) 社会に対する姿勢	わたしたちは、社会の一員であることを自覚し、社会のルールに従うとともに、絶えず変化する社会の期待、要請を考慮し、より良き社会の実現に向かって行動します。
5) 従業員に対する姿勢	わたしたちは、お互いの人格・個性を尊重し、健全な職場環境を追求します。
6) 会社財産に対する姿勢	わたしたちは、有形・無形を問わず、会社の財産・権利を適正に管理・保護し、不正な使用を行わないとともに、他者の財産・権利を尊重します。
7) 反社会的勢力に対する姿勢	わたしたちは、市民社会の秩序や安全に脅威を与え、企業の健全な発展を阻害する反社会的勢力に対しては、断固たる姿勢で臨み、一切の関係を遮断し、不当な要求は拒絶します。

オレンジホットライン

当グループでは、法令違反やコンプライアンスに関する通報制度として「オレンジホットライン」(グループ内通報制度)を導入しています。これにより、社内における相互監視機能が働き、役員および従業員のコンプライアンスへの意識向上が図れるだけでなく、倫理から外れた行動の早期発見が可能となります。また、2006年12月に開催された取締役会において「オレンジホットライン」の運用強化を目的とした「オレンジホットライン規程」の制定を決議するなど取組みを一層強化しています。尚、2008年3月期の通報件数は5件です。

情報管理体制

当グループでは、「文書管理規程」(2006年4月改訂)および「機密情報管理規程」(2006年4月新設)に基づき、全社的な情報管理の徹底を推し進めています。取締役会や経営会議の事務局における会議資料、議事録などの書面の保管については、施錠したキャビネットに保管する、もしくは情報システムのアクセス制限や暗号化を講じたうえで、パスワードによる認証を義務付けています。

また、当社では社長執行役員を委員長とした「個人情報保護委員会」を設置しており、社内における個人情報保護体制を構築しています。その中で2008年3月期も当社グループにおいて計51回にわたる勉強会を開催し、社内や子会社、加盟店を含む広範囲での徹底した情報管理を行っています。

商品の品質管理体制

当グループでは、商品の品質を「品質管理規程」(2007年3月改訂)に沿って、管理しています。当社グループのオリジナルブランド商品はもとより、ナショナルブランド商品についても、製造メーカーや仕入先と連携し、商品本体または商品使用時の適法性や、PL法に基づく消費者保護の観点などの多面的な商品の管理を行っています。

業界屈指の品揃えを誇る当社グループでは、アフターマーケット全体における商品の品質安定化を牽引するべく活動を強化しています。

社会貢献活動

当社はオートバックスグループにかかわりを持つ全ての人々に対して、「クルマを通じて豊かな生活を提案する」ことを目指し、社会貢献活動や協賛活動を行っています。

環境保全活動

車にかかわる事業を展開している当社にとって、環境保全活動は今後も継続的に取り組むべき課題であると認識しています。このような考えの下、当社は、オートバックスグループ店舗で発生する廃棄物の不法投棄、不法処理発生の可能性のリスクを排除し、適正な処理を徹底するために全店舗の廃棄物処理委託状況の把握と管理、そして改善に取り組んでいます。また、当社ロジスティクスセンターでは、店舗への商品の発送に繰り返し使用できる折り畳みコンテナを使用するなど、各種梱包資材の環境負荷低減に努めています。また、お客様から下取りした商品を「走り屋天国セコハン市場」でリサイクル品として販売し、製品のライフサイクルを最大限に活かす活動を行っています。これらに加え、毎年定期的に行っている富士山の清掃ボランティア活動や毎週実施している本社近辺の清掃活動など、良き企業市民として地域貢献活動を積極的に推進しています。

また、2008年4月より環境にやさしいECOカーライフの提案をスタートしました。グリーン購入法適用商品や省燃費オイルなどの環境に寄与する商品に対して、この度作成したオリジナルECOステッカーを貼り、お客様にECOに対する啓蒙活動を行っています。また、交換したワイパーのブレード部分とゴム部分を分別して捨てられるワイパー専用ゴミ箱を全国の店舗に設置しました。今後も環境にやさしいECOカーライフの啓蒙活動を進めていきます。



年1回の富士山清掃活動の様子

モータースポーツ協賛活動

私たちは、クルマにかかわる企業として、多くの人々にクルマを楽しむ場所と機会を提供しています。その活動の一環として、国内で最も人気のあるレース「SUPER GT」シリーズをはじめ様々なモータースポーツに協賛しています。

また、元F1ドライバーの鈴木亜久里氏とともに「ARTA Project (AUTOBACS RACING TEAM AGURI)」を設立し、世界に通用する日本人ドライバーの育成を行っています。国内のカートに始まりスーパーGT、フォーミュラ・ニッポンなど、草の根レースからトップカテゴリーまでその活動範囲は年々拡大しています。



SUPER GTシリーズに参戦するARTA Garaiya

キッズニア東京

当社は2006年10月にオープンした「こどもが主役のこども街 キッズニア東京」のパビリオンとして、オートバックス「カーライフサポートセンター」を出展しました。自動車に触れる楽しさを子供たちに知ってもらおうとともに、交通ルールに関する理解の促進と、今後の安全な車社会の構築に寄与することを目的としています。



キッズニア東京「カーライフサポートセンター」で説明を受ける子供たち

役員一覧

(2008年6月26日現在)

取締役



服部 範雄

中田 康雄

武田 健一

経森 康弘

湧田 節夫

井手 秀博

森本 弘徳

宮内 英樹

田村 達也

監査役



池永 朝昭

森野 孝太郎

野上 明

住野 泰士

田邊 健介

取締役

代表取締役	湧田 節夫
取締役	経森 康弘
取締役	井手 秀博
取締役(社外)	中田 康雄
取締役(社外)	宮内 英樹
取締役	森本 弘徳
取締役	武田 健一
取締役(社外)	田村 達也
取締役(社外)	服部 範雄

監査役

監査役	野上 明
監査役(社外)	森野孝太郎
監査役	住野 泰士
監査役(社外)	田邊 健介
監査役(社外)	池永 朝昭

執行役員

湧田 節夫 社長執行役員
経森 康弘 副社長執行役員 戦略機能統括 兼 海外事業統括
井手 秀博 常務執行役員 経営管理統括 兼 経理担当 兼 関係会社管理担当 兼 財務戦略担当
森本 弘徳 常務執行役員 エリア戦略統括
武田 健一 常務執行役員 商品戦略統括
伊藤 浩明 北日本エリア事業部長
松村 晃行 関東エリア事業部長
戸出 譲 中部エリア事業部長
小林喜夫巳 関西エリア事業部長
加藤 哲也 南日本エリア事業部長
藤原 伸一 エリア戦略企画担当
住野 耕三 商品戦略企画担当 兼 力一用品事業担当 兼 商品開発部長
角倉 正親 車検整備事業担当
榎 宏介 C@RS事業担当 兼 C@RS事業推進部長
江本 吉弘 海外事業担当
小平 智志 内部統制担当
吉山 弘樹 経営企画担当 兼 経営企画室長
上西園英司 人事戦略担当 兼 総務担当
平田 功 IT戦略担当 兼 IT戦略推進部長

主要な連結子会社および持分法適用関連会社一覧

(2008年3月31日現在)

卸売部門 フランチャイズチェーン加盟店に対してカー用品および自動車などを卸売しています。

小売部門 主に一般消費者に対してカー用品、車検を含むサービスおよび自動車などの販売を行っています。

全社(共通) 卸売・小売部門およびフランチャイズチェーン加盟店への業務支援ならびに新業態開発部門です。

連結子会社

会社名	住所	資本金または出資金 (百万円)	議決権の所有割合 (%)
小売			
(株)エー・エム・シー	札幌市西区	495	100.0
(株)エーディーアール	岩手県下閉伊郡	258	80.0
(株)カーライフ	仙台市泉区	99	100.0
(株)オートボックスベネフィット	千葉市稲毛区	150	100.0
(株)オートボックスアルファ	千葉県市川市	225	100.0
(株)オートボックス千葉	千葉県柏市	200	100.0
(株)オートボックス神奈川	横浜市都筑区	95	90.6
(株)オートボックス山梨	山梨県甲府市	120	99.0
(株)スーパーオート名古屋	名古屋市港区	225	94.2
(株)北摂オートボックス	大阪府高槻市	96	100.0
(株)オートボックスサンエース	大阪府寝屋川市	130	100.0
(株)オートボックス和泉	堺市西区	85	85.1
(株)オートボックス・スリーアロー	広島市南区	95	100.0
(株)オーピーエス	福岡市博多区	85	89.2
オートボックスU.S.A., INC.	アメリカ カリフォルニア州	3,000千米ドル	100.0
オートボックスストラウスINC.*1, 2	アメリカ デラウェア州	20,000千米ドル	100.0 (100.0)
上海百車司派安汽車服務有限公司	中国上海市	4,500千米ドル	65.0
台湾安托華汽車百貨股有限公司	台湾台北市	84,000千台湾ドル	100.0
サイアムオートボックスコーポレーションリミテッド**3	タイ バンコク市	39,900千バーツ	49.9
小売および卸売			
オートボックスフランスS.A.S.	フランス ピエールレー	21,340千ユーロ	100.0
オートボックスベンチャーシンガポール プライベートリミテッド	シンガポール シンガポール	6,400千 シンガポールドル	93.8
(株)カーズ札幌	札幌市白石区	30	100.0
(株)ダイヤ・ボックス	東京都江東区	100	60.0
卸売			
澳徳バクス(上海)貿易有限公司**3	中国上海市	1,000千米ドル	41.0
澳徳バクス(中国)汽車用品商業有限公司	中国北京市	5,000千米ドル	100.0
パルスター(株)	横浜市瀬谷区	200	51.0
オートリファイン(株)	横浜市瀬谷区	52	97.4
コアーズインターナショナル(株)	堺市堺区	145	81.4

会社名	住所	資本金または出資金 (百万円)	議決権の所有割合 (%)
全社(共通)			
(株)オートバックスSD	東京都江東区	10	100.0
(株)オートバックス・マネジメントサービス	東京都江東区	90	100.0
(株)ABコンサルティング	東京都江東区	10	100.0
(株)オートバックスシステムソリューション	東京都江東区	95	100.0
(株)プレーニング	東京都江東区	50	90.0
(株)カーライフ総合研究所	東京都江東区	20	100.0
(株)アルフィ	東京都江東区	490	100.0
(株)エイ・アイ・ピー	東京都江東区	245	65.0
(株)オートバックス保険サービス	東京都江東区	15	100.0
(株)サポート・エー	東京都渋谷区	35	92.9
(株)西武自動車学校	東京都小平市	15	100.0
(株)多摩ドライビングスクール	東京都日野市	160	100.0

上記のほか、21社の連結子会社があります。(計61社)

持分法適用関連会社

会社名	住所	資本金または出資金 (百万円)	議決権の所有割合 (%)
小売			
北映商事(株) ^{※4}	岩手県盛岡市	90	16.3
(株)ピューマ	富山県砺波市	33	30.5
(株)ブルー・オーシャン ^{※4}	埼玉県熊谷市	69	17.1
(株)バッファロー ^{※5}	埼玉県川口市	510	24.2
(株)ファナス	東京都港区	200	25.0
浙江元通汽車用品有限公司	中国杭州市	10,000千RMB	25.0
卸売			
(株)デイトナ ^{※5}	静岡県周智郡	412	21.4

※1 「議決権の所有割合」欄の()内は、間接所有割合を内数で記載しております。

※2 資本金が名目的な金額であるため、資本準備金を含んだ額で記載しております。

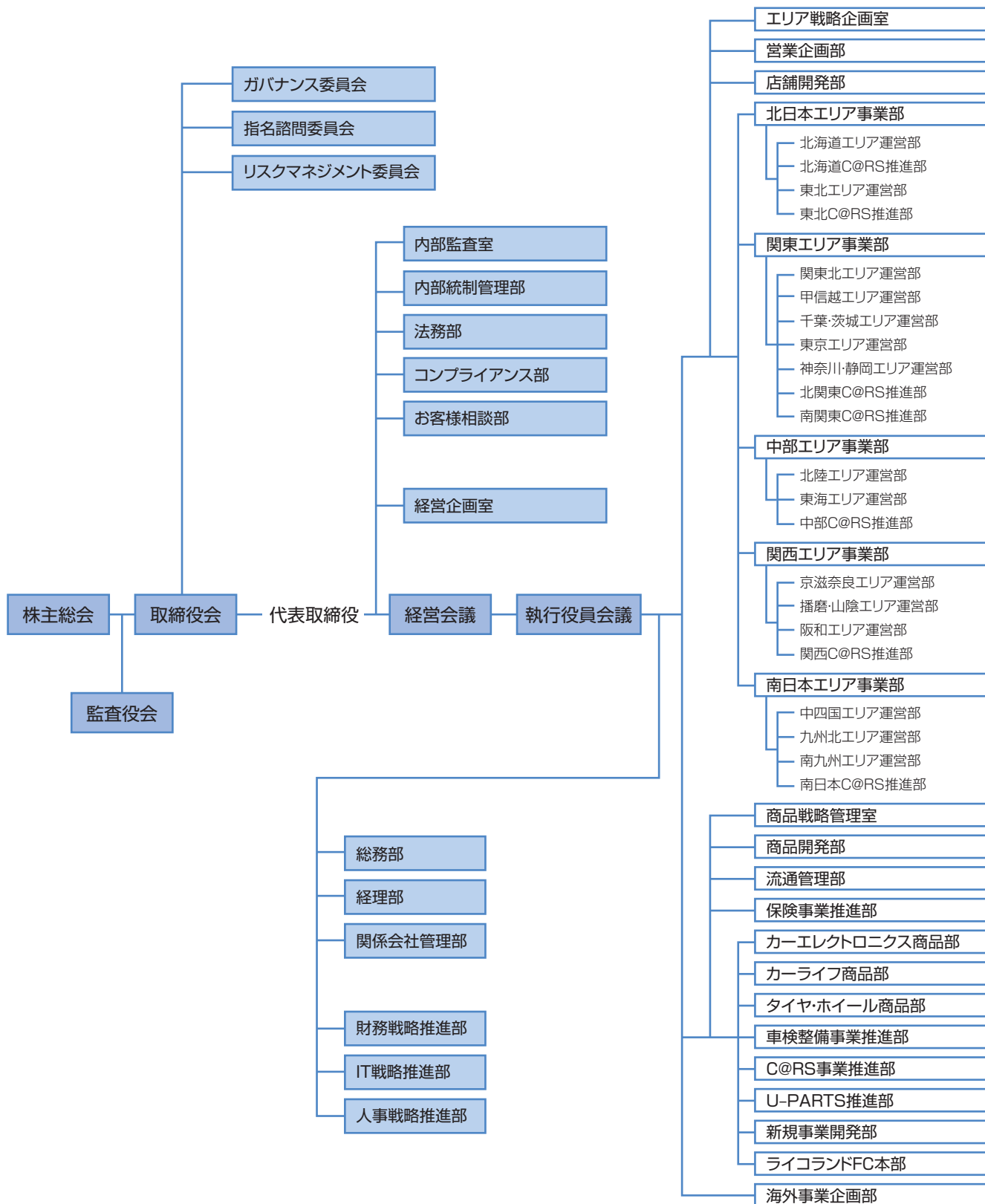
※3 議決権の所有割合は、100分の50以下ではありますが、実質的な支配力を持っているため子会社としております。

※4 議決権の所有割合は、100分の20未満ではありますが、実質的な影響力を持っているため関連会社としております。

※5 有価証券報告書を提出しております。

組織図

(2008年6月26日現在)



会社概要

(2008年3月31日現在)

株式会社オートバックスセブン

本社	東京都江東区豊洲五丁目6番52号
創業	1947年2月
資本金	339億9千9百万円
従業員数	6,492名(連結)
主な事業所 (2008年6月26日現在)	北日本エリア事業部(宮城県仙台市) 関東エリア事業部(千葉県市川市) 中部エリア事業部(愛知県名古屋市) 関西エリア事業部(大阪府吹田市) 南日本エリア事業部(福岡県福岡市)

ウェブサイトのご案内

<http://www.autobacs.co.jp/>
株式会社オートバックスセブン

オートバックスセブンの企業情報サイトです。沿革、経営戦略など基本的な情報を掲載した会社案内、ニュースリリース、IR情報などが閲覧いただけます。

<http://www.autobacs.co.jp/ja/ir/>
IR情報のページです。IR資料や株価情報、株主情報などを掲載しています。過去のIR刊行物もご覧いただけます。

<http://www.autobacs.com/>
『オートバックスドットコム』

オートバックスグループの、お客さま向けポータルサイトです。お客さまのカーライフに役立つ車の基礎知識をはじめ、お得なセールやキャンペーンなどの情報が満載です。さらに店舗検索、インターネットでのショッピングなど、便利なサービスも提供しています。

会社沿革

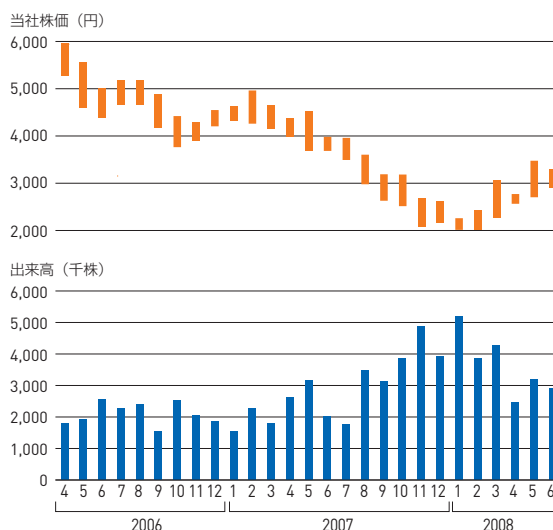
1947年 2月	創業者住野利男(故人)が中心となって大阪市福島区において自動車部品の卸売を目的として個人経営の末広商會を創業。
1948年 8月	末広商會を株式会社に改組し、大阪府大阪市に株式会社富士商會設立。自動車部品の卸売を開始。
1958年 1月	卸売部門を独立し、大豊産業株式会社(旧)を設立。
12月	ドライブショップ部門開発。
1974年 11月	カー用品総合専門店の直営第1号店として『オートバックス東大阪店』を開店。
1975年 4月	フランチャイズチェーン加盟店の第1号店として『オートバックス函館中道店』を開店。
1978年 2月	株式会社富士商會を株式会社オートバックスセブン(旧)に商号変更。
1979年 3月	当社が大豊産業株式会社(旧)と株式会社オートバックス・東大阪を吸収合併し、大豊産業株式会社(新)に商号変更。
1980年 3月	株式会社オートバックスセブン(新)に商号変更。
1981年 4月	東日本地域の直営第1号店として『オートバックス越谷店』を開店。
1984年 6月	大阪府吹田市に本店を移転。
1989年 3月	大阪証券取引所市場第二部に株式を上場。
1993年 6月	大阪府豊中市に本店を移転。
8月	東京証券取引所市場第二部に株式を上場。
9月	大阪証券取引所、東京証券取引所の市場第一部に指定。
1995年 3月	ロンドン証券取引所に株式を上場。
1997年 3月	大商圏を対象とした大型店の第1号店として、千葉市に『スーパーオートバックス千葉長沼店』を開店。
1998年 10月	株式会社オートハローズ(現:株式会社イー・エム・シー)と資本・業務提携。
1999年 8月	仏ルノー社と提携し、合併会社オートバックスセブンヨーロッパS.A.S.(現:オートバックスフランスS.A.S.)を設立。
2001年 1月	インターネットショッピング専用のWEBサイト「autobacs.com」開設。
6月	東京都港区に本店を移転。
2002年 10月	株式会社オートハローズ(現:株式会社イー・エム・シー)を株式交換により完全子会社とする。
2004年 10月	東京都江東区に本店を移転。
2006年 1月	フランスにおいてカー用品専門店Eldorauto(エルドオート)6店舗を譲り受ける。
2006年 4月	(株)ライダーズ・サポート・カンパニーとの間で、二輪用品専門店「ライコランド」のフランチャイズチェーン本部機能を譲り受ける。
2007年 3月	ロンドン証券取引所の上場廃止。
5月	オートバックスストラウスINC.による、米国カー用品店「STRAUSS Discount AUTO」89店舗を譲り受ける。
2008年 3月	連結対象店282店舗(海外109店舗、国内173店舗)、オートバックスフランチャイズチェーン加盟店366店舗(海外8店舗、国内358店舗)と合計で648店舗となる。

株式情報

(2008年3月31日現在)

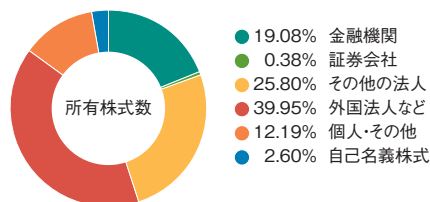
発行可能株式総数	109,402,300株
発行済株式の総数	39,255,175株
株主数	12,342名
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 なお臨時に必要なときは、あらかじめ公告いたします。
単元株式数	100株
公告掲載新聞	日本経済新聞 ただし、決算公告に代えて貸借対照表および損益計算書に係る情報は、 http://www.autobacs.co.jp/ において提供いたします。
上場証券取引所	大阪証券取引所 東京証券取引所
監査法人	監査法人トーマツ
株主名簿管理人	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
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社証券代行部
郵便物送付先	〒183-8701東京都府中市日綱町1番10 住友信託銀行株式会社証券代行部
電話照会先	0120-175-417 (住所変更等用紙のご請求) 0120-176-417 (その他のご照会)
名義書換取次所	住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
株主優待	当社では、株主の皆さまのご支援に感謝し、株主優待制度を実施しています。『オートボックス』『スーパーオートボックス』などで、お買い上げ金額1,000円(消費税を含む)につき1枚お使いいただける株主優待券(300円値引)を、3月末日と9月末日の年2回、株主名簿に記載されている株主の皆さまにお送りしています。配布枚数は、所有株式数100株から999株で25枚、1,000株以上で50枚です。

株価推移

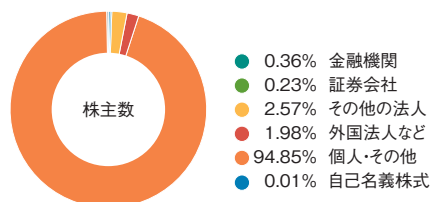


※株価、出来高ともに大阪証券取引所

所有株式数別分布状況



所有者属性別分布状況



大株主の状況

氏名又は名称	所有株式数(千株)	発行済株式総数に対する所有株式数の割合(%)
有限会社スミノホールディングス	5,157	13.14
いちご アセット トラスト	2,810	7.16
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	2,019	5.14
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,436	3.66
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505019	1,337	3.41
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,328	3.38
財団法人在宅医療助成勇美記念財団	1,000	2.55
タム ツー	896	2.28
株式会社スミショウホールディングス	800	2.04
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	740	1.89
合計	17,526	44.65



株式会社オートバックスセブン

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

<http://www.autobacs.co.jp/>



大豆インクを使用し、水なし印刷をしています。

Printed in Japan