



**AUTOBACS  
SEVEN**

**AUTOBACS SEVEN CO., LTD.**

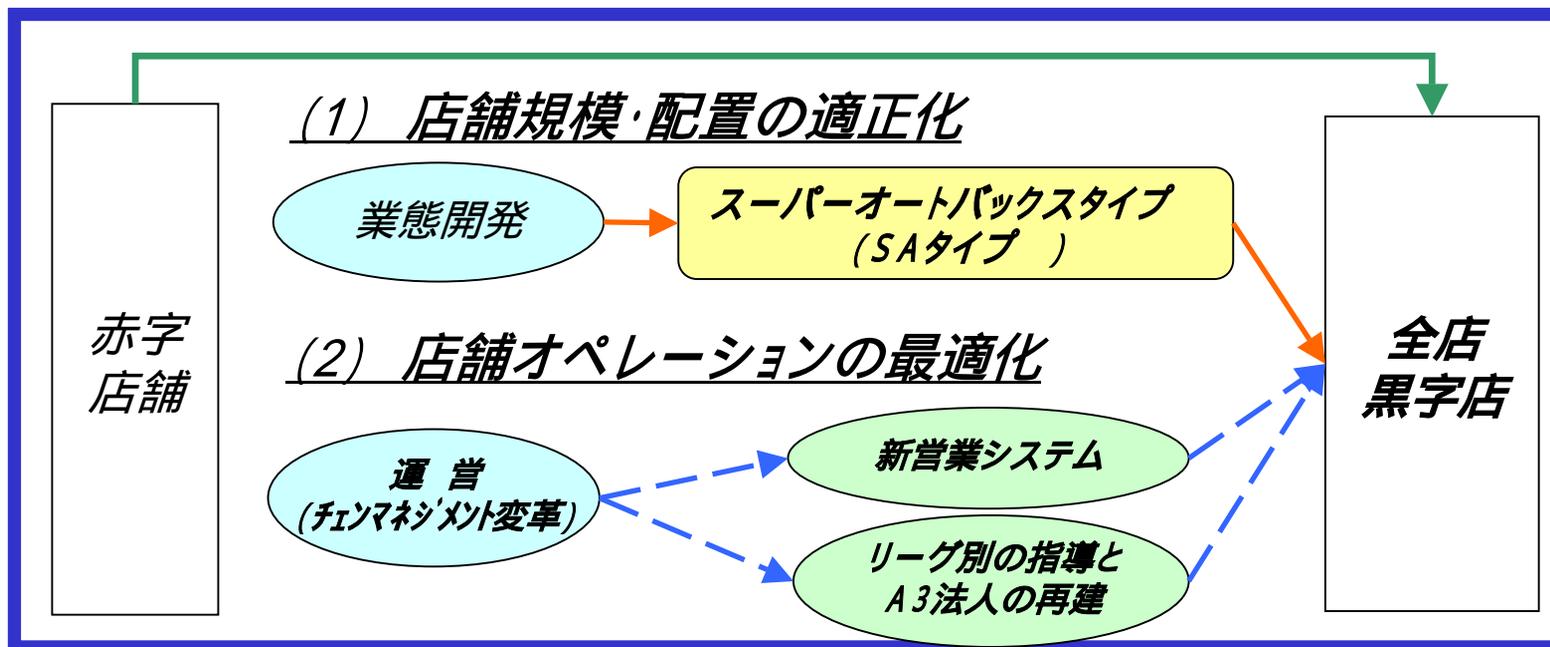
2002年5月23日

# 中期戦略に基づく 今期の取組み

株式会社オートバックスセブン  
代表取締役社長 住野 公一

## 中期戦略の全体像

### ・チェーン基盤整備



### ・本部体制整備

【チェーン価値】 店舗数からエリア内収益へ

【本部機能】 カー用品供給からトータルカーライフ事業支援へ

# 中期戦略に基づく今期の取組み

## - 目次 -

### ・ チェン基盤整備

1. SAタイプ の業績状況
2. 新営業システムの展開
3. A3所属法人の再建状況

### ・ 本部体制整備

1. 店舗数からエリア内収益額へ
2. カー用品供給からトータルカーライフ事業支援へ

### ・ 今期の重点施策

中期戦略に基づく今期の取組み

## **・チェーン基盤整備**

### **1. SAタイプ の業績状況**

**(1) 出店の状況**

**(2) 収益性の状況**

**(3) 成長性の状況**

**(4) 本部の収益性**

## (参考) 3業態の基本フォーマット

		SAタイプ	SAタイプ	オートバックス
商圈	人口(注)	10km / 140万人	5km / 33万人	3 ~ 5km / 12万人
想定シェア		10%	20%	30%
位置付け		SAブランド定着のための フラッグシップ店舗	次世代の主力フォーマット	商圈のドミナント化を実現する 地域密着型店舗
規模	敷地面積	3,000坪以上	1,500坪以上	700坪以上
	売場面積	500坪以上	300坪以上	150坪以上
	ピット台数	32台以上	10台以上	6台以上
	駐車場台数	300台以上	80台以上	50台以上
損益	売上指標値	2,300百万円	1,050百万円	600百万円

(注) 商圈人口 = 損益分岐点必要商圈人口  
 経常利益率は3%を想定



## (1) SAタイプ の出店の状況 (国内)

出店店舗名	1999年3月期		2000年3月期		2001年3月期		2002年3月期	
		子 高槻 (98.11 - S&B)	F 静岡中原 (99.7 - S&B)	子 小倉西港 (00.4)	F 宇都宮 (00.4)	F 岩出 (00.9 - RL)	F TODA (01.4 - SA化)	直 SAPPORO (01.7)
	子 246江田 (98.11 - S&B)	子 MITAKA (99.10 - SA化)	F 宮崎南 (99.11 - RL)	子 NISHIKOYA (00.10 - SA化)	F KUKI (00.10)	F 大分21 (00.11 - RL)	F 横浜みなとみらい (00.12)	F 会津若松 (01.10 - RL)
	F 郡山南 (99.3 - RL)	F 熊本東ハイパス (99.12 - S&B)	子 東福岡 (00.3 - SA化)					F KODAIRA (01.10 - S&B)
	F 湖南 (99.3 - S&B)							F NAGAOKA (01.10 - RL)
								F 伊勢 (01.11 - S&B)
								F 金沢 (02.3 - RL)
期中出店数	4店舗		5店舗		7店舗		8店舗	
期末店舗数 (対国内店舗数比)	4店舗 0.8%		9店舗 1.8%		16店舗 3.2%		24店舗 5.7%	
売上高 (対総売上比)	1,346百万円 0.4%		7,219百万円 2.6%		15,551百万円 5.5%		24,147百万円 8.6%	
客数 (対総客数比)	148千人 0.3%		919千人 2.2%		1,912千人 4.6%		2,951千人 7.2%	

(注) 1. 店舗名左側の表記 F:FC法人による運営(16店舗) 子:子会社による運営(7店舗) 直:直営(1店舗)  
 2. 2002年4月出店:SA 十日市場(02.04-S&B)

## (2) SAタイプ の収益性の状況

2000年3月期から2002年3月期までの経常利益の推移

:黒字 :赤字

		2000年3月期		2001年3月期		2002年3月期	
		上期	下期	上期	下期	上期	下期
1999年3月期中 出店店舗名	高槻						
	246江田						
	郡山南						
	湖南						
2000年3月期中 出店店舗名	静岡中原	出店					
	MITAKA		出店				
	宮崎南		出店				
	熊本東ハイパス		出店				
	東福岡		出店				
2001年3月期中 出店店舗名	小倉西港			出店			
	宇都宮			出店			
	岩出			出店			
	NISHIKOYA				出店		
	KUKI				出店		
	大分21				出店		
	みなとみらい				出店		
2002年3月期中 出店店舗名	TODA					出店	
	SAPPORO					出店	
	横浜ハイサイト					出店	
	会津若松						出店
	KODAIRA						出店
	NAGAOKA						出店
	伊勢						出店
	金沢						出店

## (3) SAタイプ の成長性の状況

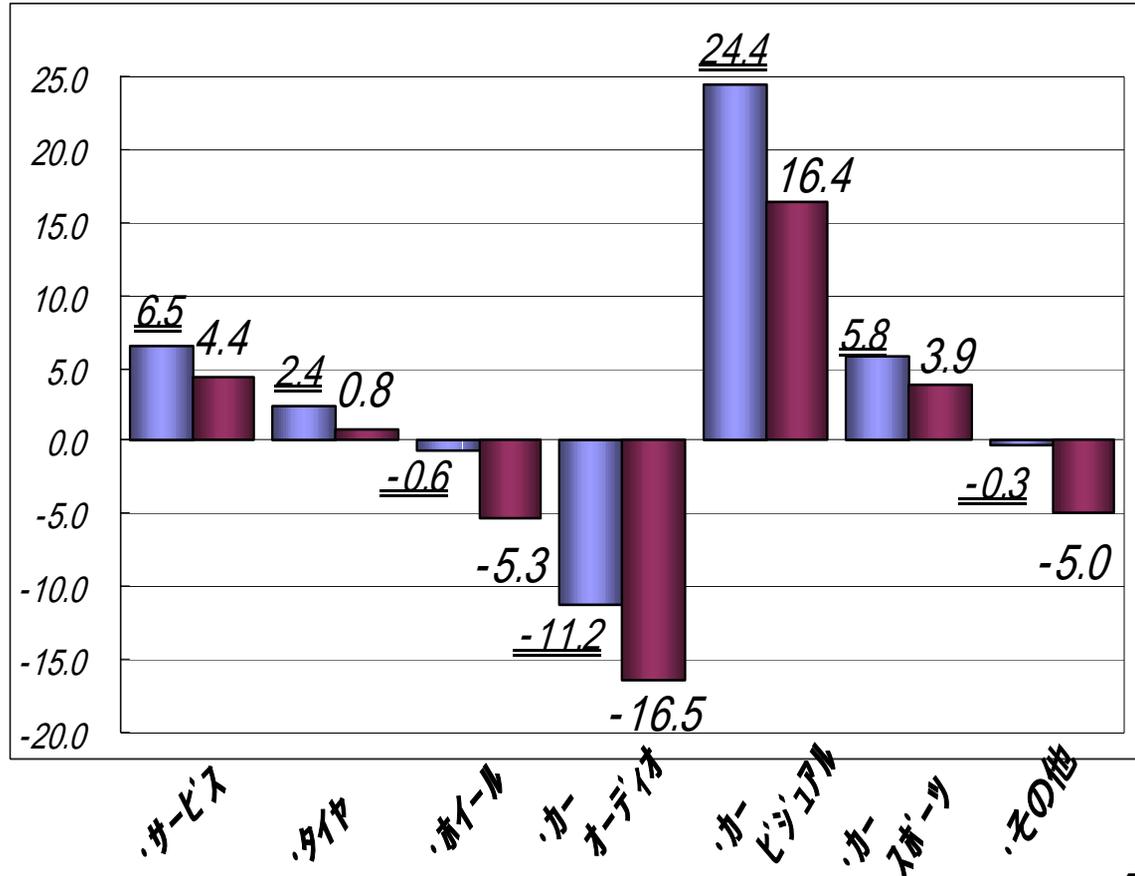
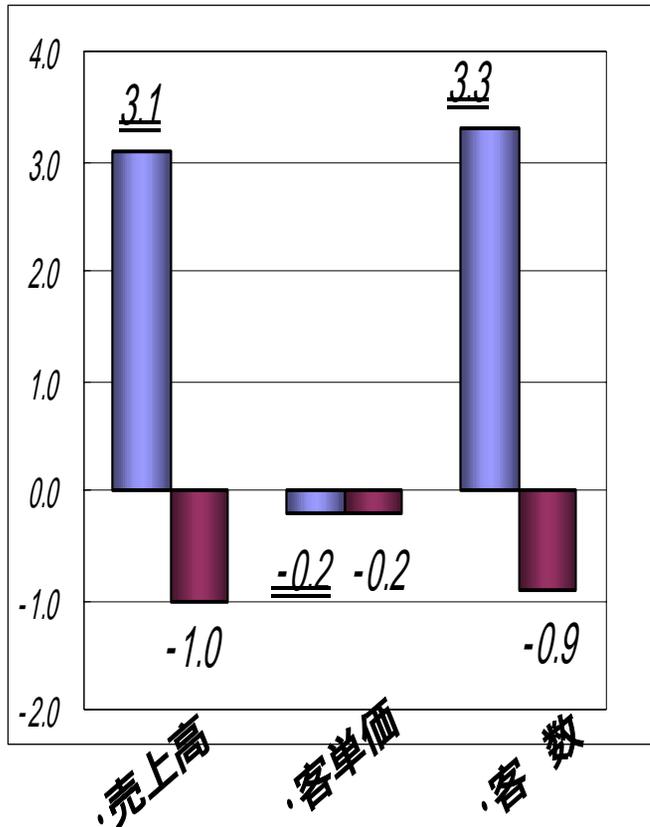
### 2002年3月期 通期の既存店 対前年比

(■ SAタイプ ■ オートバックス)

・売上高・客単価・客数

(単位:%) ・商品別売上高

(単位:%)

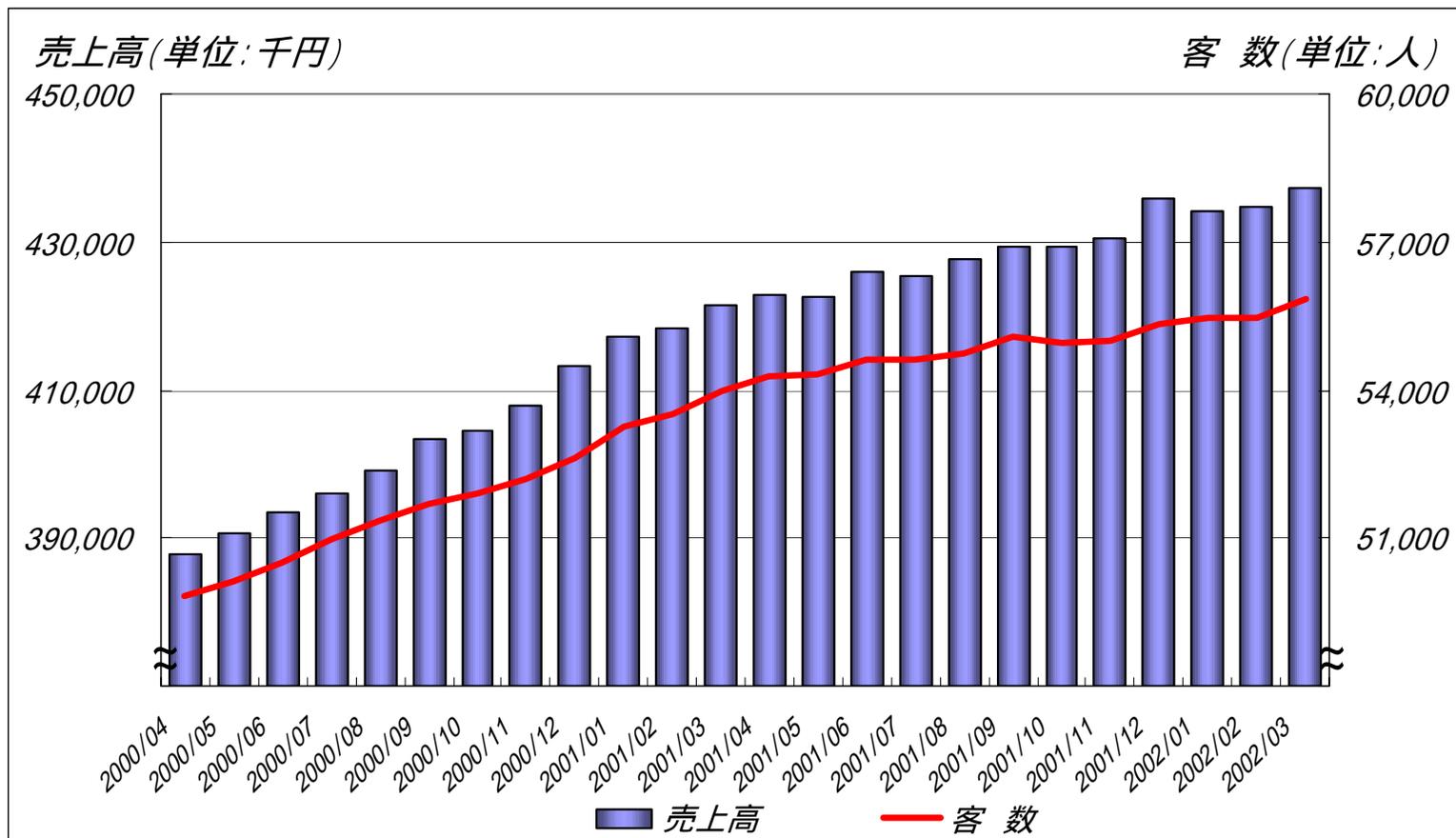


オートバックスの既存店対象店舗数は、452店舗

SAタイプ の実績は、高槻、246江田、郡山南、湖南、静岡中原、MITAKA、宮崎南、熊本東バイパス、東福岡の9店舗で算出

## (3) SAタイプ の成長性の状況

2000年4月から2002年3月までの高槻、246江田、郡山南、湖南の4店舗の  
売上高及び客数推移



(注) 対象店舗はいずれも開店より3年以上経過店舗  
12ヶ月移動平均法にて算出。

## (4) 本部の収益性の状況

### SAタイプ の本部収益性の実態(2002年3月期 通期)

	店舗数	本部売上 (百万円)	(注)2 本部収益(率)	(注)3 本部資産 (百万円)	(注)4 投資収益率
子会社FC	6	5,624	1,230 (21.9%)	2,695	46%
FC転嫁方式(注)5	4	2,538	534 (21.0%)	885	60%
FC持込方式(注)6	6	4,431	828 (18.7%)	5	15,091%
<b>SA 合計</b>	<b>16 (注)1</b>	<b>12,593</b>	<b>2,592 (20.6%)</b>	<b>3,586</b>	<b>7.2%</b>

(注)1. 開店後1年以上経過した店舗の合計

2. 本部収益 = 本部粗利 + ロイヤリティ + 受取家賃 - 支払家賃

3. 本部資産 = 固定資産 + 保証金 + 建築協力金

4. 投資収益率 = 本部収益 ÷ 本部資産

5. FC転嫁方式: 本部が自社物件として土地・建物を取得するか、借主として借り受けし、FC法人に貸し付ける方式

6. FC持込方式: FC法人が全て自力で土地・建物を調達する方式

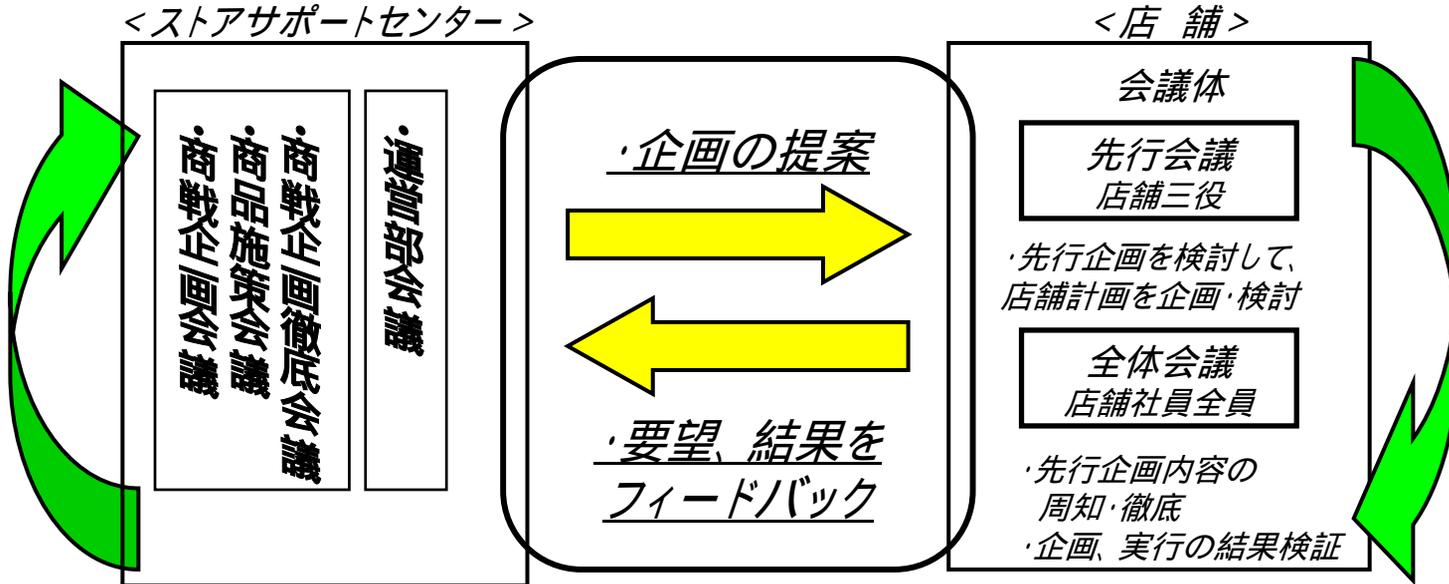
・今後の店舗展開はFC法人の財務体力を考慮すると、引き続きFC転嫁方式が主流となる見通し

中期戦略に基づく今期の取組み

・ **チェーン基盤整備**

## 2. **新営業システムの展開**

## (参考)新営業システムの概要



### 新営業システムの概要

本部が提案する施策を実際に実施した店舗からフィードバックを受け、次回の企画につなげる一連の流れ

### 導入とは

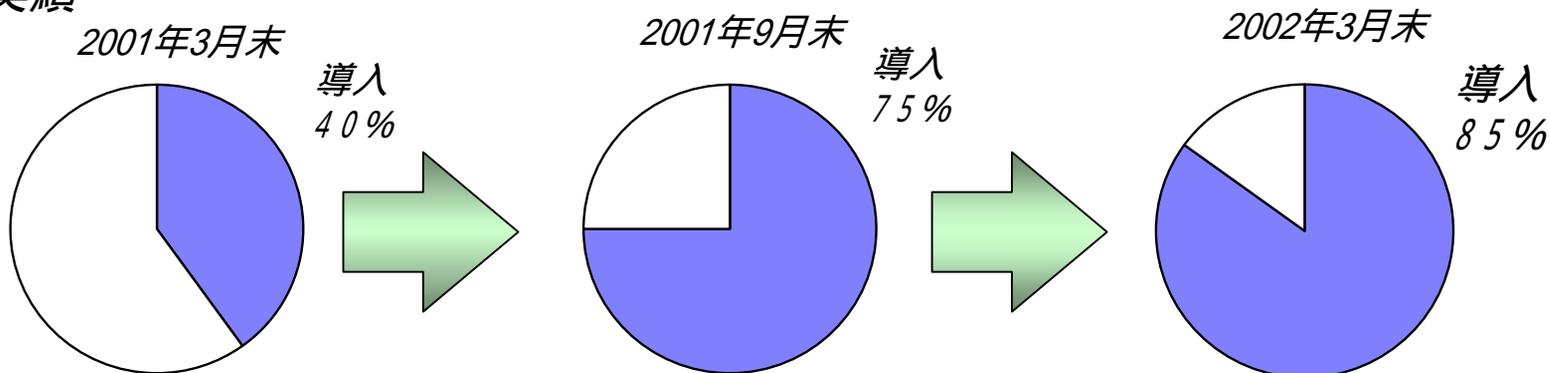
店舗幹部が新営業システムの主旨・目的を理解した上で、会議体などのコミュニケーション手段を導入した上で、チェーン本部の企画を伝達し、検討すること

### 定着とは

本部企画を元に、コミュニケーションの場(会議体)を設定し、ボトムアップ的(現場社員の声)に検討し、決定した事を実行に移し、実行した結果を振り返るこの から のサイクルを毎月継続できている状態

## ・新営業システムの実績と成果

### 導入実績



(注)数値は全店舗数に占める構成比

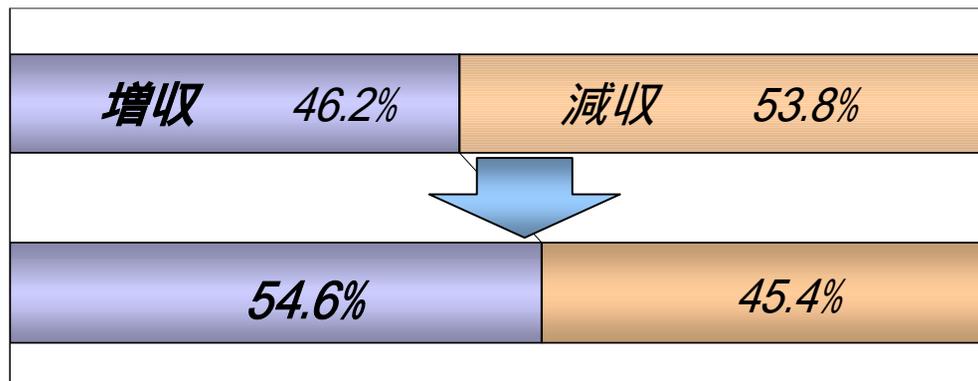
### 導入成果 (2001年3月末時点で導入済みの店舗の増収・減収構成比)

増収を実現した店舗の割合は、前回実績を上回っており、店舗への定着が進んでいる

2002年3月期第2四半期(7~9月)における対前年同期比 (199店舗)  
平成13年11月の中間決算説明会での説明分

2002年3月期第2・3・4四半期(7~3月)における対前年同期比 (194店舗)

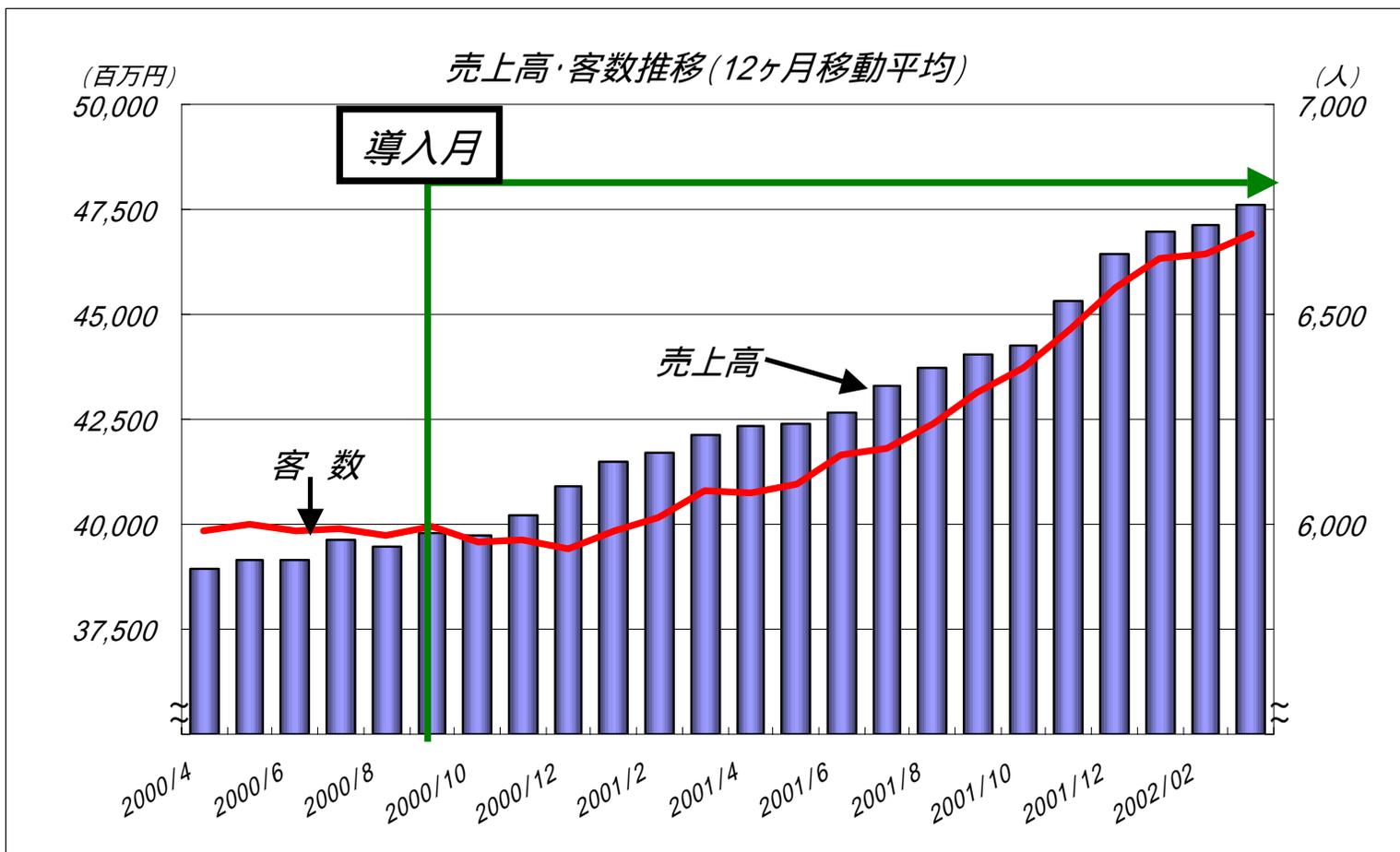
期中退店店舗(5店舗)の実績は含まない



## ・新営業システム導入店舗の事例

<モデルケース> ザ・モール安城店

開店:1996年6月 売場坪数:167坪 ピット台数:10台 店舗スタッフ:15名  
 新営業システム導入月 2000年9月





## ・新営業システムの今期の取り組み

新営業システムの「導入」から「定着」を目指して

定着店舗での顧客及び従業員満足度調査の継続的实施に向けた仕組み作り  
定着店舗の実態を検証し、「定着」のコツと店舗改善ノウハウの蓄積

売り方・売場作りの成功パターンの提供

店舗改善ノウハウをフィードバックし、定着化をすすめる、成果を出す

店舗・事業部・商品部コミュニケーションの強化

ストアサポートセンターのマーチャндаイジングの根本的な改革と、商品総合力を発揮し、オートバックスの新しい「魅力」を創造する

中期戦略に基づく今期の取組み

・ **チェーン基盤整備**

3. **A3所属法人の再建状況**

(1) **リーグ別の実績**

(2) **所属法人の再建状況**

## **(参考)法人の所属リーグ**

### **•FC法人の所属リーグの基準**

**「収益基準」「財務基準」2つの指標で測り、所属を決定**

A1 : 収益基準 財務基準ともに基準値を満たす法人

A2 : A1、A3いずれのリーグにも属さない法人

A3 : 累積欠損を抱え、自力での業績回復が難しい法人

上記基準に基づき毎期見直しを図る

### **•リーグ別施策・指導の徹底**

•営業推進施策のリーグ別実施

•A3リーグ法人の方向性の決定

(個別再建計画策定 未達成時:剪定策へ移行)



## (1) 2002年3月期のリーグ別の実績

上段:2002年3月期末の見込み  
中段:2002年3月期 上期末の実績  
下段:2001年3月期末の実績

	A 1	A 2	A 3	合 計
法人数	<b>46法人</b>	<b>73法人</b>	<b>19法人</b>	<b>138法人</b>
	46法人	75法人	20法人	141法人
	37法人	85法人	17法人	139法人
店舗数	<b>228店舗</b>	<b>207店舗</b>	<b>45店舗</b>	<b>480店舗</b>
	227店舗	204店舗	51店舗	482店舗
	171店舗	287店舗	29店舗	487店舗
売上シェア	<b>47.8%</b>	<b>36.1%</b>	<b>8.4%</b>	<b>92.3%</b>
	47.6%	37.0%	9.5%	94.1%
	36.4%	53.9%	4.0%	94.3%
平均経常利益率	<b>3.5%</b> (注)1	<b>1.2%</b> (注)2	<b>0.2%</b>	<b>2.0%</b>
	1.6%	0.6%	2.2%	1.2%
	3.0%	0.1%	4.7%	0.4%

(注)1. A1リーグには上場会社2社の実績を含まず

2. A2リーグには2社の実績を含まず

## (2) A3所属法人の再建状況

### 現在の法人数

20法人 (2001年6月 見直し時点)

1法人 (2002年1月 チェン契約解除実施)

---



---

### 19法人 現時点でのA3リーグ所属法人

(参考)

2002年3月期 1年間での

チェン契約解除実績 5法人

- ・船橋カー用品
- ・ダイキンオート
- ・オートボックス福山
- ・パル
- ・ピットイン

### 19法人の業績変化

	2001年3月期		2002年3月期 (見込み)	
	法人数	経常利益	法人数	経常利益
黒字法人	5法人	23百万円	13法人	254百万円
赤字法人	14法人	545百万円	6法人	211百万円
合計	19法人	522百万円	19法人	43百万円

### 赤字 6法人への施策

3法人: 赤字幅 減少

- ・2法人は不採算店舗リストラ効果が現れる
- ・1法人は売上高増加

1法人: チェン契約解除の方向

1法人: 既存子会社との合併案を含め  
交渉中

1法人: 2年前に店舗リストラ済み  
人材・商品鮮度管理で本部支援中

中期戦略に基づく今期の取組み

## ・本部体制整備

- 1.【チェーン価値】 店舗数からエリア内収益額へ
- 2.【本部機能】 カー用品供給から  
トータルカーライフ事業支援へ

## 1. 【チェーン価値】 店舗数からエリア内収益額へ

### 店舗の統廃合状況

	2001年3月末 時点での店舗数	2002年3月期 通期の実績		2002年3月末 時点での店舗数
		出店	退店	
SAタイプ	5	0	0	5
SAタイプ	16	8 (6)	0	24
オートボックス	472	4 (2)	17 (8)	459
<b>合計</b>	<b>493</b>	<b>12</b>	<b>17</b>	<b>488</b>

(注)店舗数の( )は、内数で、リロケーションに伴う出・退店

前期の取り組み: エリア毎の店舗配置イメージを作成し、エリアの優先順位をつけ、  
事業部毎の中期的エリア戦略を確立(SAタイプを中心に)

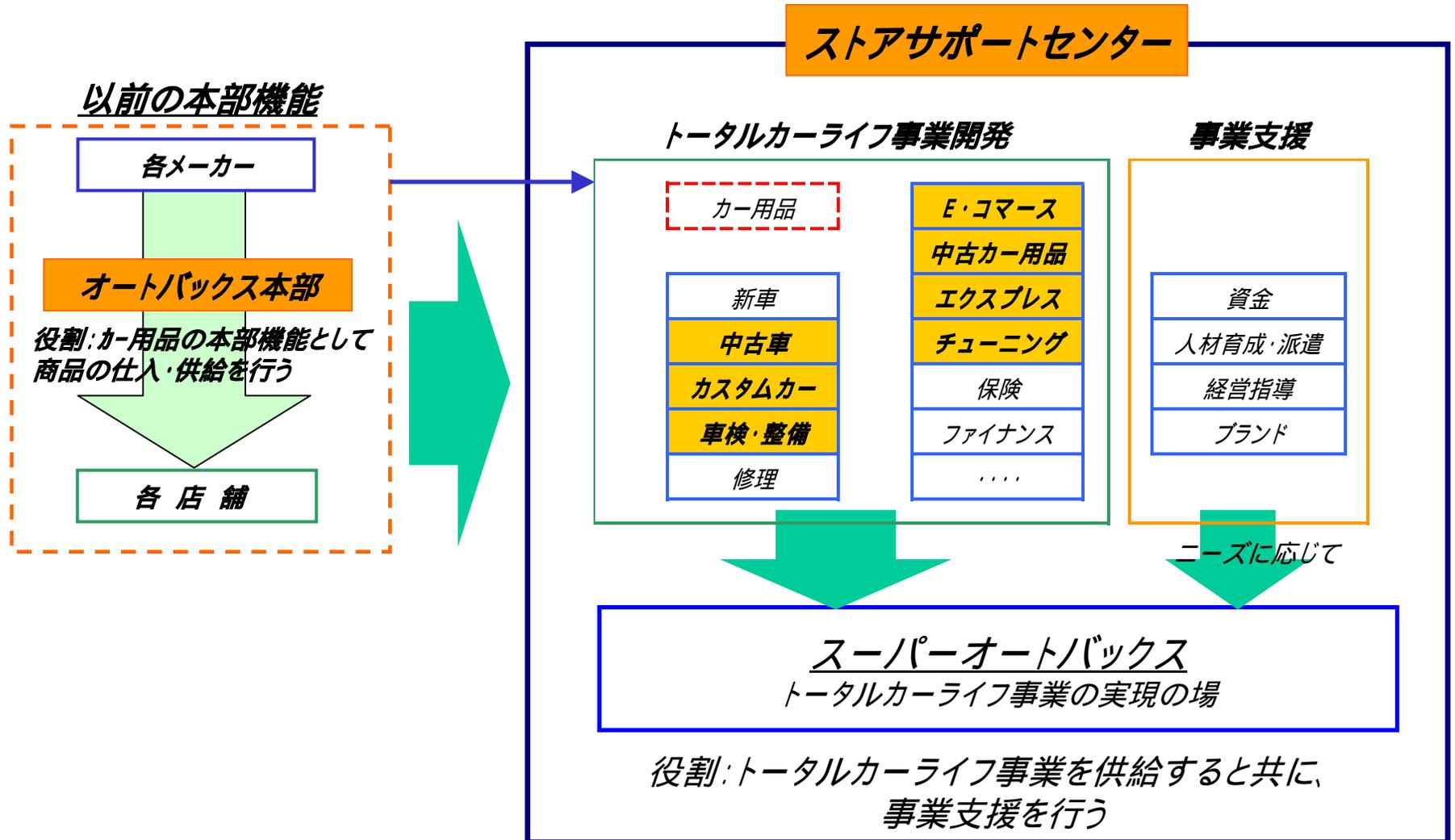
不振法人対策 高投資収益性エリアへの投資を優先

今期の取り組み: 中期的エリア戦略の実行加速  
不振法人対策

### SA出店の積極化

エリアの投資収益性を慎重に見極めながら、SA出店を積極的に推進

## 2. 【本部機能】 カー用品供給からトータルカーライフ事業支援へ





## 2. 【本部機能】 カー用品供給からトータルカーライフ事業支援へ

### 中古車

- ・カー用品販売と相乗効果の高い中古車販売事業を「オートボックスカーズ」として展開
- ・今期の重点課題

### カスタムカー

- ・オリジナルスポーツカー「我來也」を昨年12月に発表
- ・年内に実車を納入予定

### 車検・整備

- ・平成14年3月末時点で認証取得店舗数は291店舗
- ・今期の重点課題

### E・コマース

- ・昨年1月にWEBサイトを開設、序々に会員数も増加

### 中古カー用品

- ・「走り屋天国 セコハン市場」を展開、現在7店舗を出店済
- ・売上高も堅調に推移中

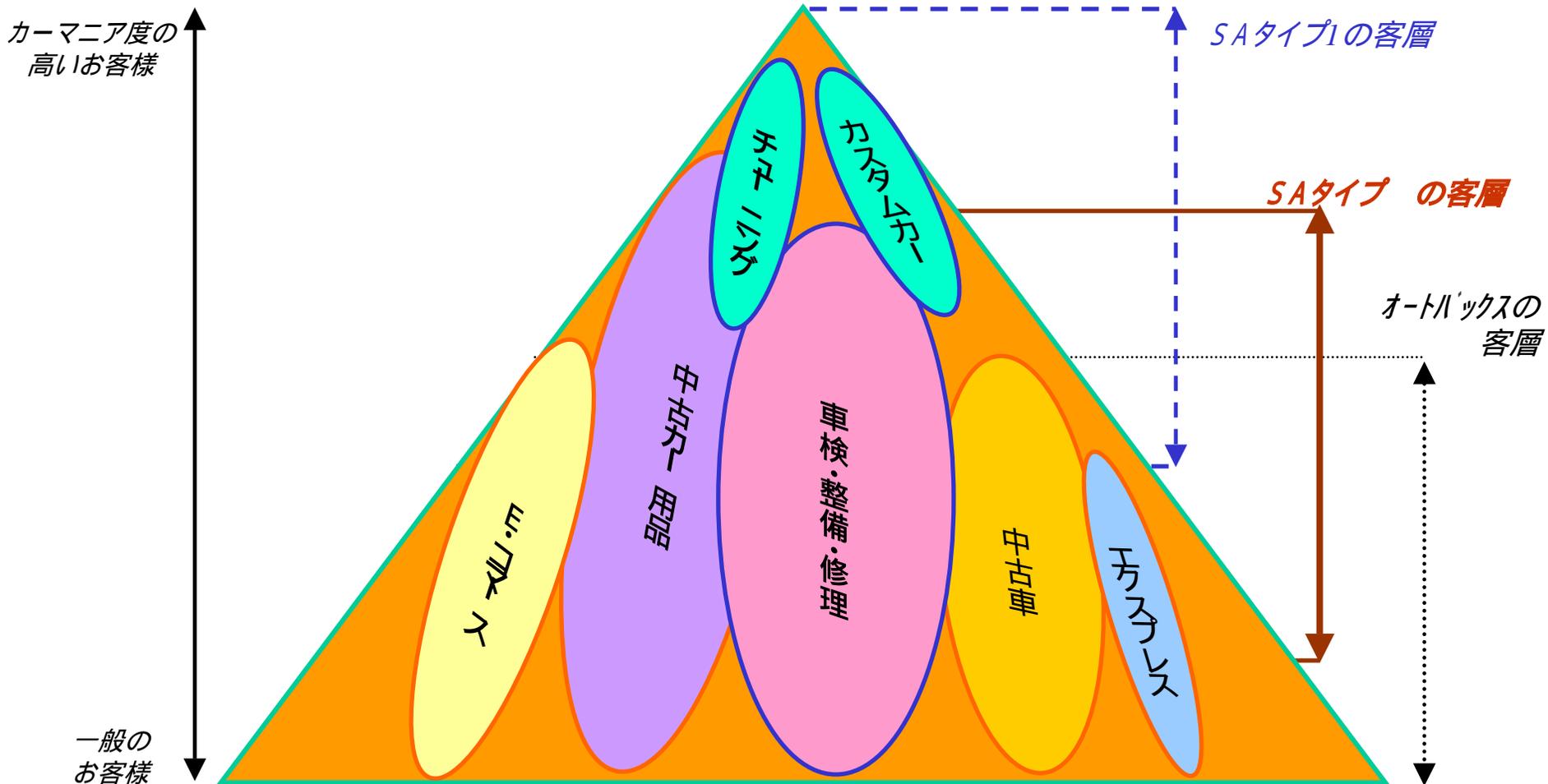
### エクスプレス

- ・セルフガソリンスタンドに小型カー用品店舗併設した事業として4月に「オートボックス・エクスプレス 129厚木店」を出店

### チューニング

- ・平成14年4月に足回り関係の会社と資本・業務提携

## マーケットに対する新規事業のターゲット



中期戦略に基づく今期の取組み

・今期の重点施策

**今期のチェーン重点課題**



## 今期のチェーン重点課題

### 営業戦略

- ・「量」と「質」を追求した販促施策
- ・競合店からの売上奪取
- ・ピット部門の体制強化(車検)
- ・新市場への挑戦(中古車販売チェーン、中古カー用品販売店) 等

### 商品戦略

- ・全店統一品揃え商品の設定
- ・品揃え、価格の見直しによる店舗の魅力の底上げ
- ・セントラルマーチャンダイジングによるコストダウン

### 管理戦略

- ・店舗3役のマネジメント能力の強化
- ・FC法人の会計基準、会計制度の統一による実態把握
- ・クレームから学ぶ小売の基本実践 等