

# オートバックスの クルマ買取・販売事業について



おかげさまで**40**周年

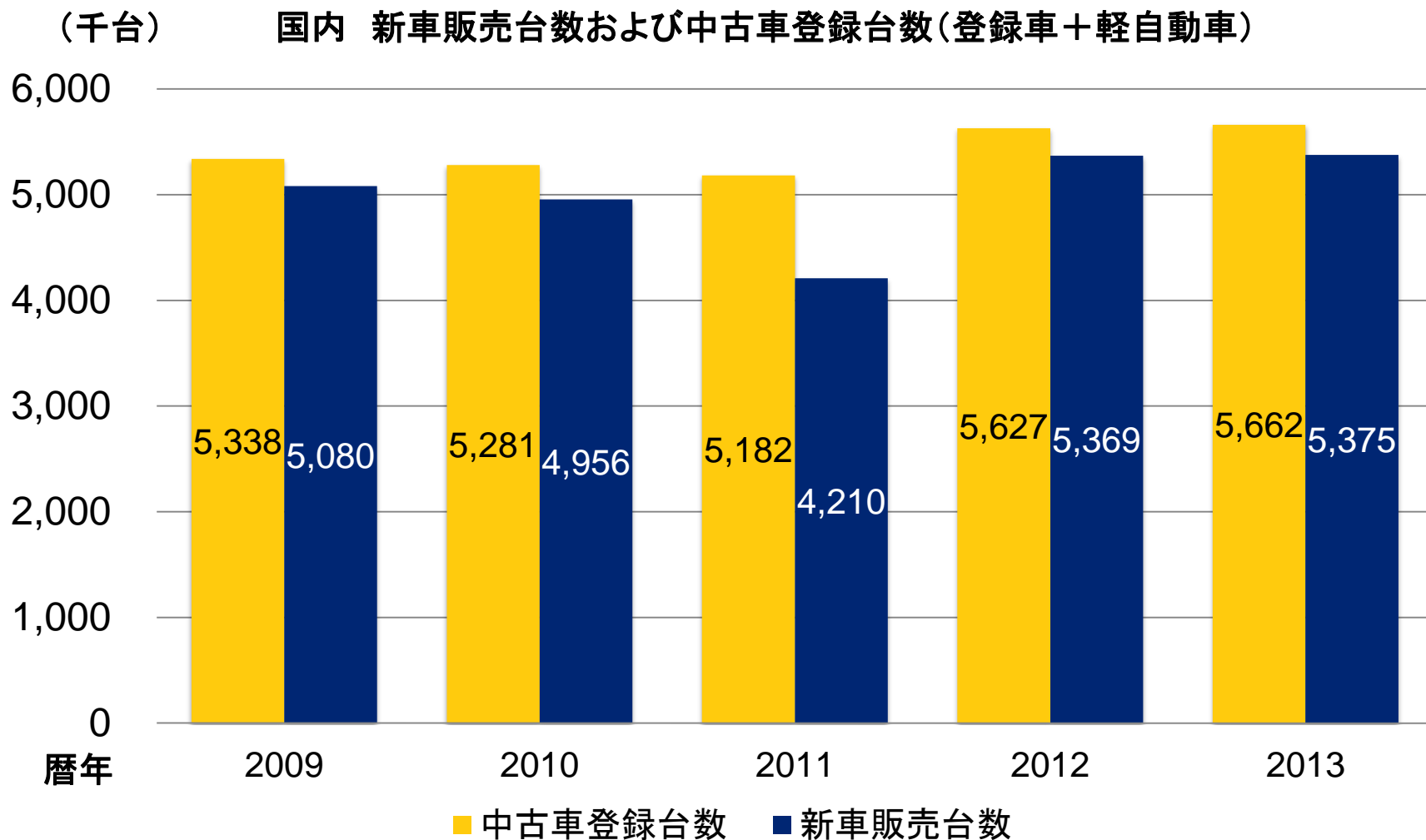


株式会社 オートバックスセブン

執行役員 車事業担当 倉林 真也

2014年10月31日

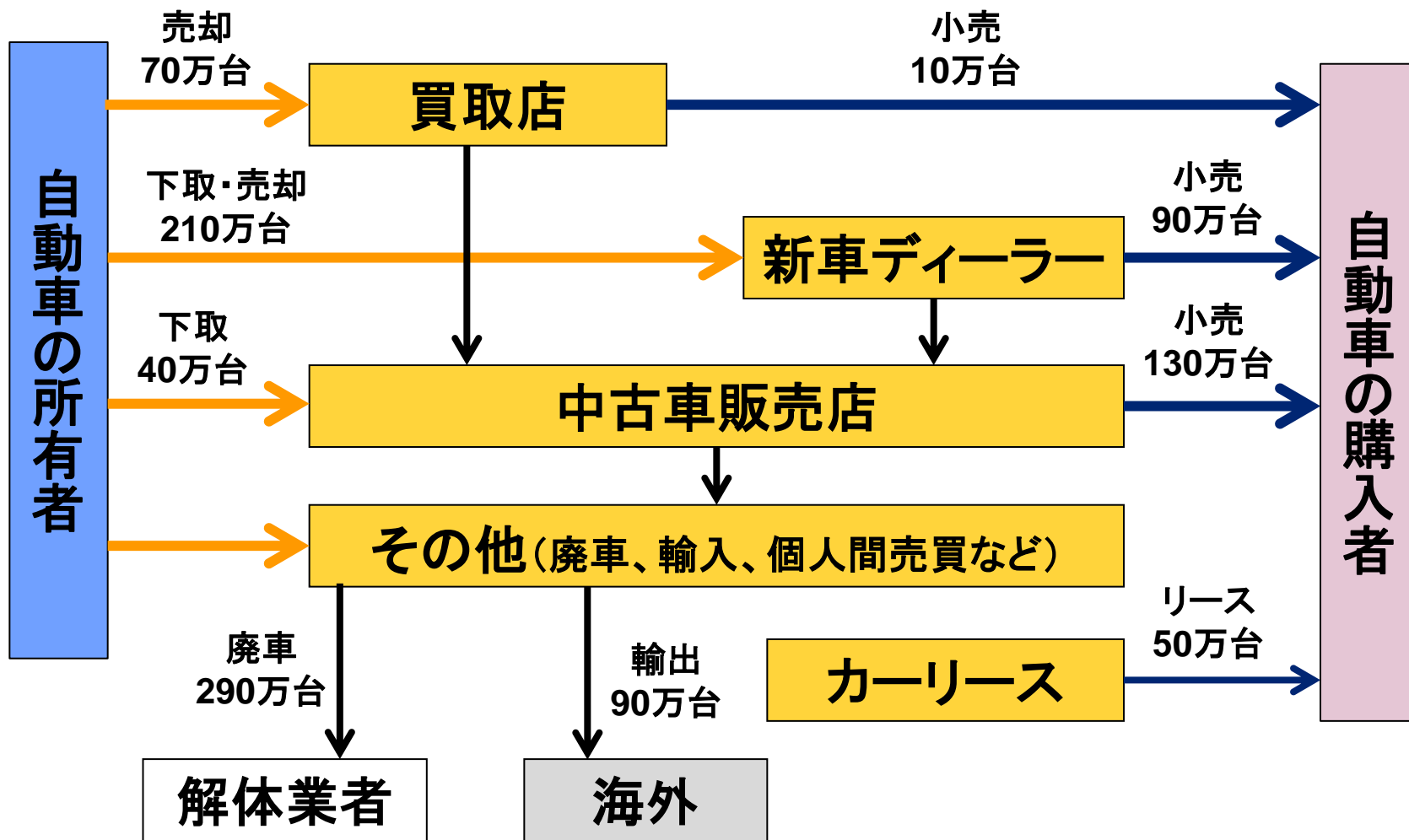
# 日本の中古車登録台数



※中古車登録台数は業者間売買を含む

出所：日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車販売連合会

# 中古車に関わる流通



出所: 自動車アフターマーケット総覧2013年度(矢野経済研究所)を基に会社作成

注) オートオークションや、中古車の取り扱い業者への流通は省略しています。

## 買取業

	店舗数	買取台数(台)
ガリバー	417	200,000
ラビット	164	150,000
アップル	214	72,000
T-UP	1,300以上	65,000
当社	359	7,757

出典: 矢野経済研究所『自動車アフターマーケット総覧 2013年版』より

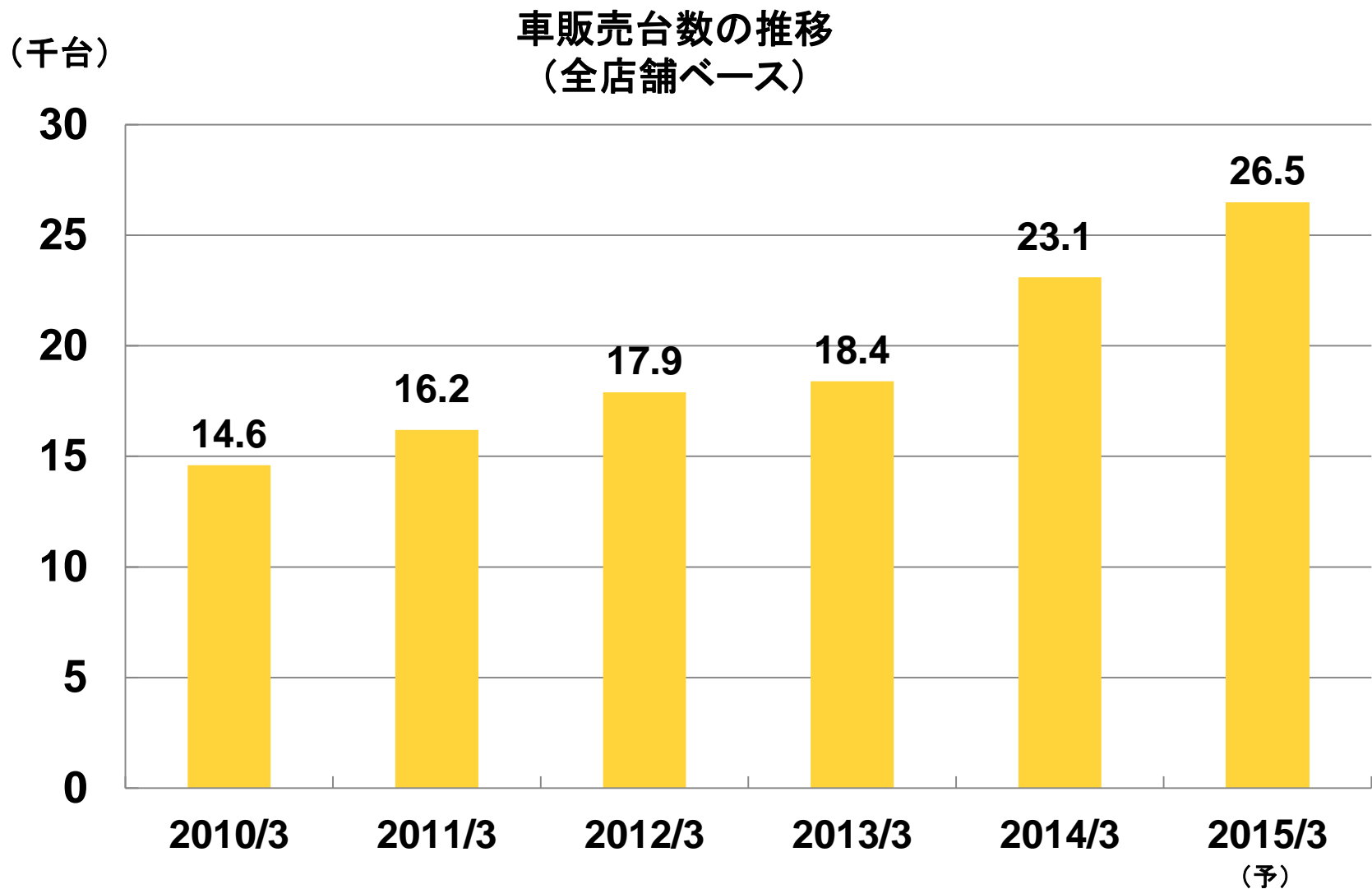
※2011年1月～12月実績

※当社実績は2014年3月期実績

## 小売業

主な参入企業:

ビッグモーター、ガリバー、ケーユー、ハナテン、ネクステージなど





店頭での車両展示



買取査定



インターネットサイト

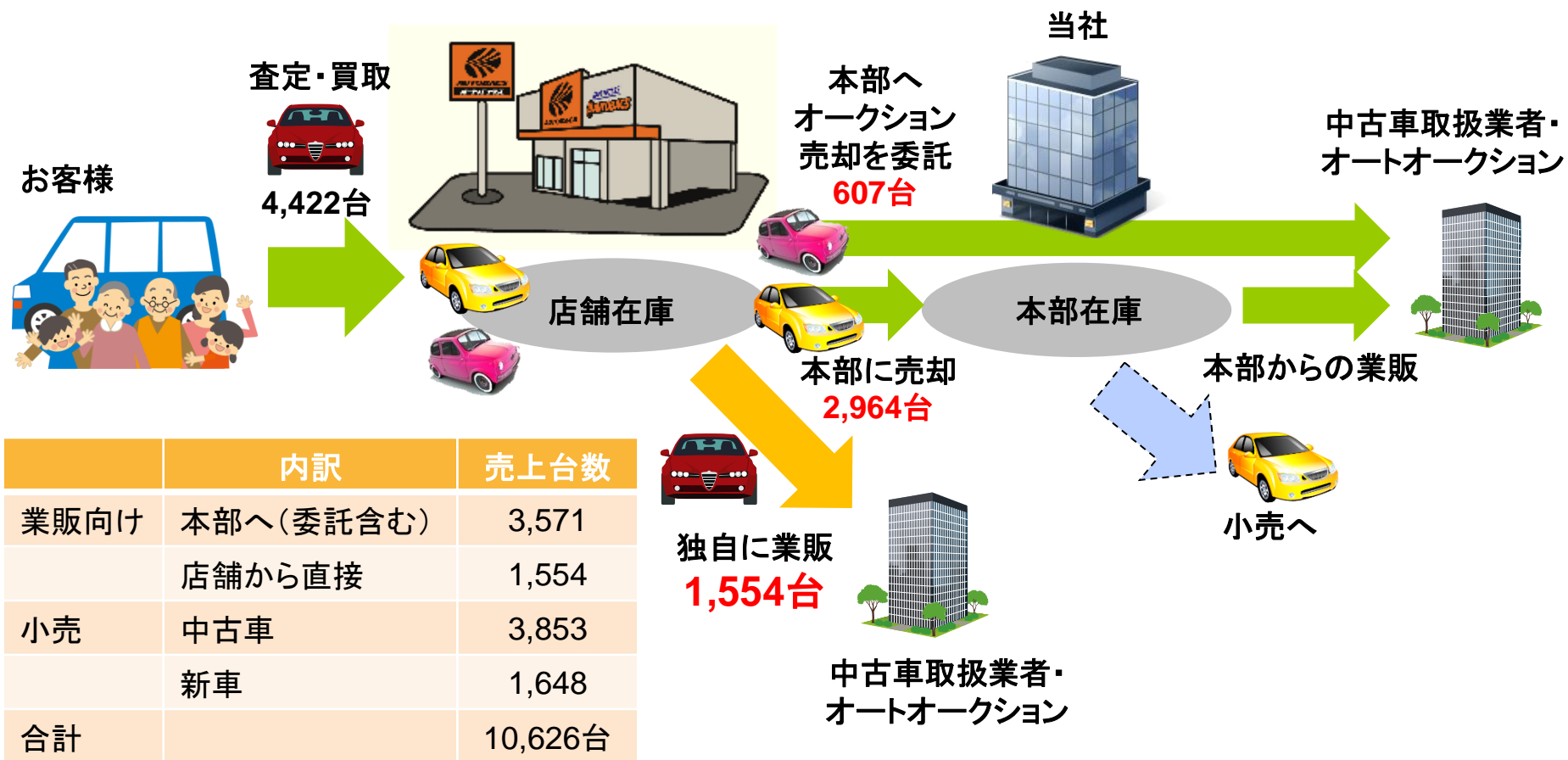


デポ

# 車買取・販売のフロー その1

## 買取・業販の商流

(台数は第2四半期累計)

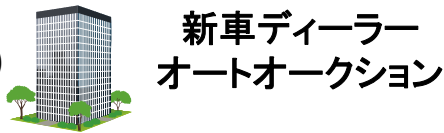


	内訳	売上台数
業販向け	本部へ(委託含む)	3,571
	店舗から直接	1,554
小売	中古車	3,853
	新車	1,648
合計		10,626台

# 車買取・販売のフロー その2

## 小売の商流

(台数は第2四半期累計)



仕入



新車ディーラー  
中古車ディーラー  
オートオークション

仕入



本部在庫



お客様



買取仕入



店舗在庫



卸売

924台



小売



**5,501台**

(新車1,648台、中古3,853台)

お客様



グループ内の  
買い取り車両



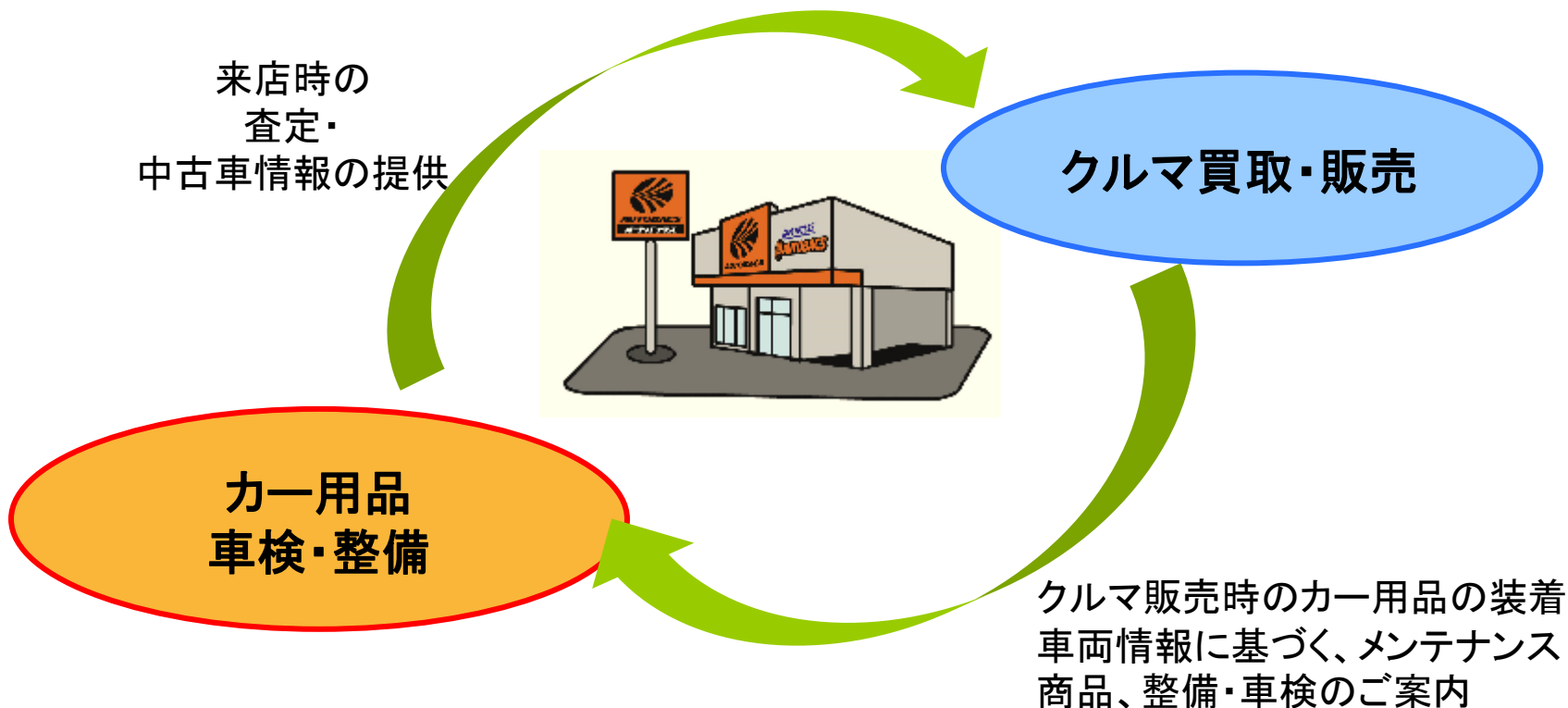


# オートバックスの強みを生かせるビジネス

オートバックスの強み(ブランド、来店頻度、店舗網)



新しい商品として売上の上乗せ  
車両・顧客データを生かしたマーケティング



# オートバックスの車買取・販売事業の強み



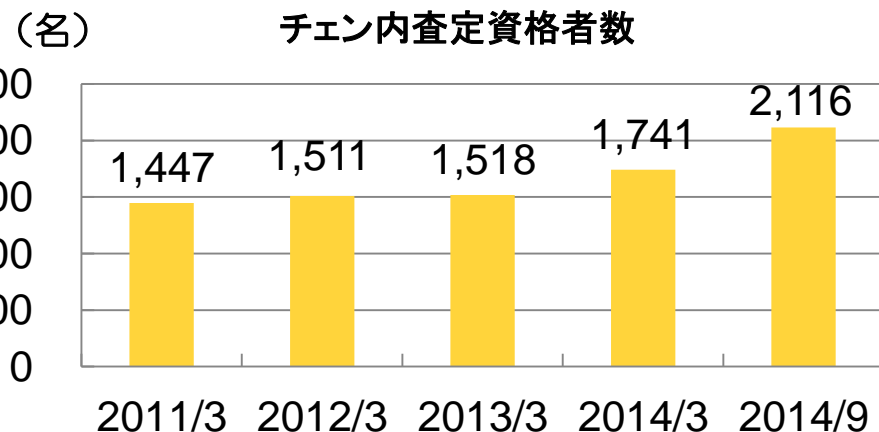
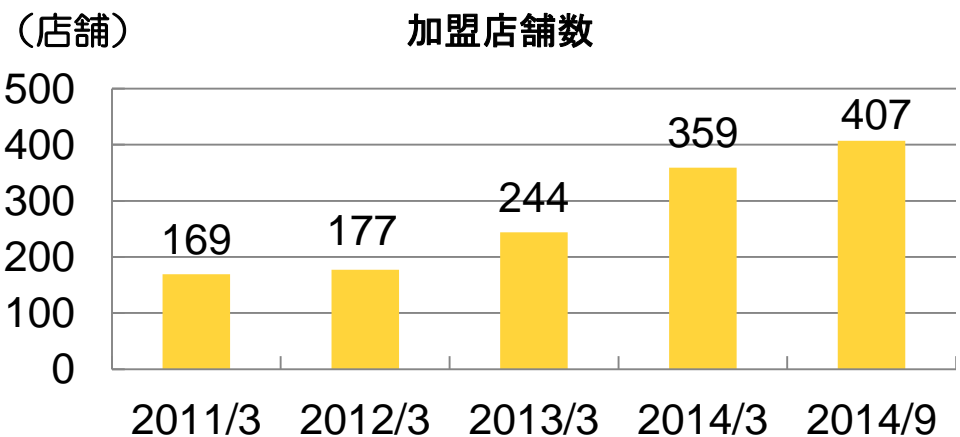
## ディーラー・買取専門店・中古車販売店とオートバックスの比較

	来店頻度	車両買取	アフターメンテナンス	新車販売	カー用品
オートバックス	◎	○ ※査定価格が 全国一律	◎	○	◎
買取専門店	△	◎ ※店舗により 査定金額が異なる	×	△	×
中古車販売店	△	○ ※買取のみ 実施の店舗もあり	△	×	×
ディーラー	△	▲ ※車両販売時の 下取りが基本	◎	◎	△

# 加盟店舗を増やすための取り組み

- ・ 新しい査定システムの導入(2013年4月より)
- ・ 加盟前、加盟後の研修体制の整備
- ・ 「Goo-net」とのシステム連動開始

➡ FC法人も収益体質強化のためにも、車事業を積極的に取り組んでいる



## 1. スズキカーズ43道意店

副代理店として認定を受けディーラーとして営業を開始

(スーパーオートバックス43道意店内)



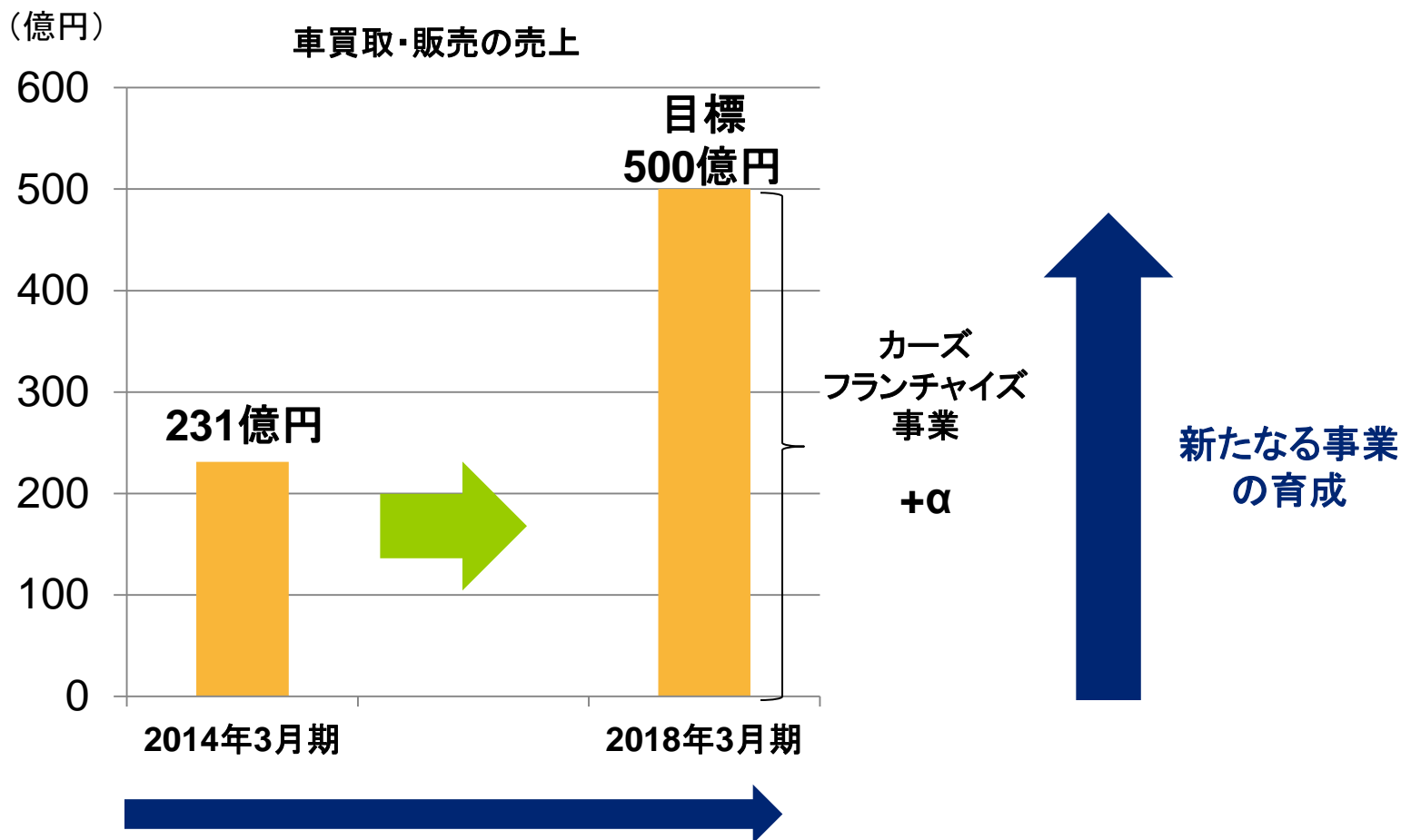
## 2. カーリース「オートバックスまる乗り」発売開始

- ・メンテナンスを全国のオートバックス店舗でも受けることができる
- ・カー用品や車検・整備などの費用もリースに含めることができる

➡ ユーザーにとってメリットのある自動車の保有の選択肢を提案

- ・店舗にとってのインセンティブ = リース代金が売上として計上

# 中期経営計画の達成に向けて



- ・ 加盟店舗の増加
- ・ 人材育成(査定資格者の増員、営業スキルの向上)
- ・ プロモーションの強化による認知度向上
- ・ 展示車両の品揃え強化 など



## 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ございます。