



ココがオートバックス!

お客様の声を よりよい店舗づくりに 生かしています。

オートバックスでは、お客様の声を、レシートのバーコードからアンケートで集める「カスタマー・ボイス・プログラム」を実施しています。接客や商品・サービス、施設などに寄せられるさまざまなご意見・ご要望を踏まえ、店舗で改善に取り組んでいます。時には感謝のお言葉をいただけることもあり、とても励みになっています。ご来店の際は、ぜひご協力ください。

カーライフアドバイザー

梶川 英里子 スーパーオートバックス43道意店



カー用品関連需要が改善するなか 商品・人材・店舗の強化を進め 増収増益となりました。

代表取締役 社長執行役員

小林 喜夫巳



当社グループは、当期(2018年3月期)より「2017中期経営計画」を開始しています。クルマに関わるライフスタイルを提案する新たなブランドの発表に加え、「ライフスタイル提案型店舗」などの新業態店舗を出店しました(詳細はp3-4をご参照ください)。また、海外事業では、アセアンを中心に現地企業との資本・業務提携などを進め、店舗の出店だけでなく、当社の強みを生かした事業を拡大する戦略を強化しています。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のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

は、新車販売台数や中古車登録台数が回復傾向にあり、カー用品関連需要も改善傾向にありました。このような状況のもと、当社グループは「2017中期経営計画」に基づき「国内オートバックス事業の再生」と「将来に向けた成長ドライバーの育成」を軸に、収益拡大と資産効率向上の施策に注力しました。その結果、連結売上高は前年同期比3.5%増加、売上総利益は同3.4%増加、販管費は同0.6%増加となり、営業利益は前年同期比88.2%の増加となりました。また、特別利益として投資有価証券売却益を、特別損失として車・ディーラー・BtoB事業におけるカー用品の卸売ビジネスに関わる固定資産減損損失を計上した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比84.6%の増加となりました。

2018年3月期 第2四半期(累計)の連結業績

当第2四半期(累計)における国内自動車関連業界の動向



セグメント別の営業概況

国内オートバックス事業

売上高	821億45百万円	前年同期比 1.6%減 ↓
セグメント利益	61億11百万円	前年同期比 7.2%増 ↑

当第2四半期の国内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1.2%の増加、全店0.8%の増加となりました。「カー用品販売」では、国内タイヤメーカーの値上げに対応して価格と品揃えを見直し、接客体制の強化でタイヤなどが好調に推移しました。また、店舗の仕入原価率を低下させ、フランチャイズ加盟法人の収益力を改善しました。「車検・整備」は、事業環境として車検対象車両増加に加え、整備士の技術力や情熱を訴求するCMや店頭での宣伝などにより、車検実施台数は前年同期比7.4%増加の約31万7,800台となりました。「車買取・販売」は、CMで車買取の差別化ポイントを訴求したものの、オートオークションなど中古車販売業者向け販売が減少し、販売台数は前年同期比3.8%減少の約12,300台となりました。これらの結果に加え、店舗子会社のフランチャイズ加盟法人への譲渡などにより、国内オートバックス事業は減収となりましたが、タイヤ売上増加などに伴う粗利率改善により増益となりました。



海外事業

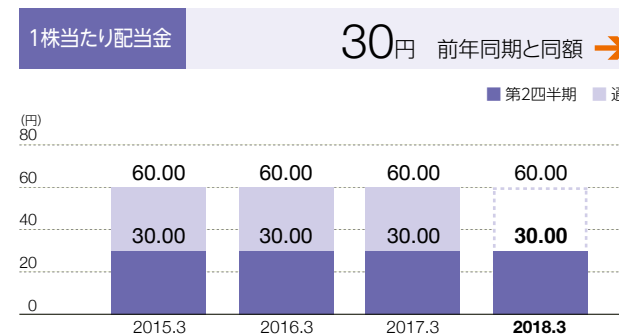
売上高	45億95百万円	前年同期比 15.2%増 ↑
セグメント利益	-3億20百万円	前年同期は2億93百万円の損失 ↓

フランスでは、安全点検を切り口としたタイヤやピットサービス売上増加により利益が改善し、黒字となりました。シンガポールでは、新規出店や将来の収益拡大に向けたカーシェアリング車両に対するサービスやホームセンター向け卸売などにより売上が増加したものの、人員増強などに伴い経費が増加し営業利益が減少しました。タイでは、出店に伴う売上増加と小型店のモデル化が進行し、損失は縮小しました。

車・ディーラー・BtoB事業

売上高	145億93百万円	前年同期比 34.6%増 ↑
セグメント利益	-7億48百万円	前年同期は3億9百万円の損失 ↓

車買取事業は、車買取専門店による買取台数が増加したものの、経費が先行し損失が増加。輸入車ディーラー事業は、店舗数が増え売上・利益が増加。BtoB事業は、売上は増加したものの仕入原価上昇や経費増に伴い利益が減少しました。



新中期経営計画で掲げた“新業態”の実験を開始!

「ライフスタイル提案型店舗」という試み

オートバックスは今、「2017中期経営計画」で掲げた店舗新戦略を次々と具現化しています。その一つが「ライフスタイル提案型店舗」という新業態。実験店舗としてオープンした「オートバックスガレージ」では、「Go Out(お出かけ)」「インテリア&フレグランス」「スマート&セーフティ」「ガジェット&サウンド」などをテーマにしたシーン提案によって、“クルマのある生活”の楽しさを多くのお客様に提供しています。

オートバックス ガレージ

(東京都府中市)

カーライフを楽しみたい人はもちろん、
クルマに詳しくない人もターゲット。
ガレージカフェをイメージした新店舗

2017年
6月23日
オープン



外壁に木材を使用し、従来の店舗と異なる雰囲気を出した。



カフェのようなゆったりとした空間で、車検やメンテナンスのご相談に対応。



アウトドアに、ドライブに。
あると楽しく、便利な商品を提案。



車内のインテリアを彩る
デザイン性の高い商品を提案。



ピットでは専門のスタッフが、
お客様のご相談やご要望に対応。



ガレージライフを楽しむための商品も、
さまざまな切り口で展開。

お客様の声

- 車を使う上で何が必要なかを気付かせてくれるお店だと感じました。
- カフェみたいで、落ち着けるフロアもあり、飲み物までいただけるなど、おもてなしの心がうれしかったです。
- 整備士の方と直接話もでき、これまで以上にオートバックスを身近に感じることができました。

現在、ZOZOTOWNで展開しているクルマに関わるライフスタイルブランド「JACK&MARIE」のリアル店舗の出店も計画中です。

JACK & MARIE
GO FOR A RIDE



お客様ニーズにジャストフィットさせた店舗の展開

もう一つの店舗新戦略は、お客様との接点の拡大を目的とする店舗の展開です。一口にお客様と言っても、求めるサービスも違えば、お店に期待することもさまざま。地域によってもニーズは異なります。“本当に必要とされる商品やサービス”に特化することで、お客様にとって、もっと身近な存在になることを目指しています。また、商品やサービスの絞り込みはローコストでの店舗運営も可能になり、競争力向上にも貢献しています。

Smart+1

(大阪府茨木市)

2017年
2月9日
オープン

完全予約制の手洗い洗車を中心としたカーリフレッシュストア



手洗い洗車を中心に車内外の清掃やオイル、バッテリー交換などカーリフレッシュをサポートする完全予約・会員制の店舗です。洗車やメンテナンス、カー用品のセレクトはプロにまかせ、作業の待ち時間を併設のカフェで過ごす気軽さ、快適さを提案しています。

お客様の声

- リピーターで何度も利用しています。とてもいいお店なので、友人にも紹介したいと思います。
- カフェの利用は無料で、パンもおいしい! うれしいサービスですね。

予約専門オートバックス

(秋田県由利本荘市 山口県岩国市)

2016年
12月23日
オープン

ピット作業は予約制で待ち時間なし。お客様の声から誕生



ピット作業を予約制にし、待ち時間を解消。商品陳列もシーン別にし、探しやすく改善しました。お客様の声をカタチにした店舗です。

オートバックスMini

(東京都日野市 香川県高松市)

2017年
8月3日
オープン

ショッピングモールで車検取り次ぎ・洗車・カー用品を扱うコンパクト店



従来のオートバックス店舗とは異なり、カー用品の取付作業は行わず、車検の取り次ぎを中心に、簡易洗車やドライブを安全・快適・便利に過ごせるカー用品を厳選して品ぞろえした店舗です。ショッピングモール内にあるため、買い物の合間に気軽に立ち寄っていただけるのが大きな特長です。

お客様の声

- 買い物ついでに車検の相談や予約もできて、とても助かります。
- ショッピングしている間に洗車してもらえ、時間を有効に使えますね。

ガソリンスタンド併設型

(群馬県館林市)

2016年
11月3日
オープン

セルフのガソリンスタンドをメインに、小型のオートバックスを併設したSS



「いつものSSがより便利に」をコンセプトに、給油、カー用品の購入のほか、車検・整備、ドライブスルー洗車もご利用いただける新しいスタイルの店舗です。

Q オイル交換が手間。よい方法は?

A ネット・電話予約をご利用ください。
ピット作業までの待ち時間がなく
ご来店から45分程度で終わります。

エンジンオイルは、燃料の燃焼によるススや水分、空気とともに吸い込まれるチリ・ホコリ、エンジンの金属磨耗粉などの混入に加え、熱による酸化などで、次第に劣化して本来の性能を失っていきます。適切な交換で、燃費の低下を防ぎ、エンジン性能を維持することが大切です。「わかってはいるけど、なかなか時間が作れない…」という声も多く伺います。オートバックスでは、お客様の待ち時間を極力少なくするために、ネットと電話でピット作業の予約ができるようにしています。カード会員の方であれば、登録された車種などの情報に基づき、店頭で車にあった商品をスムーズにご案内することが可能です。また、予約時にあらかじめオイルの選択を済ませることもできます。年の瀬の車のメンテナンスに、ぜひご利用ください。



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
京都ワウワンダーシティ
平野 大地

オイル交換をしないとどうなる?

エンジン本来の性能が発揮できなくなるだけでなく、
寿命を短くしたり、最悪の場合は故障につながります。

エンジンに
ダメージ

燃費の悪化

オーバーヒート

2万kmオイル交換を行わず
破損したエンジン内部



定期的なオイル交換を行った
エンジン内部(13万km走行)



定期的なオイル交換が大切です!

交換の目安 ▶ 5,000km または 6カ月

おすすめ
商品

「AQ. スcoop」新発売

オートバックスが、商品選びの基準として、自信をもってお勧めするプライベートブランド「AQ. (オートバックス クオリティ)」から、新たに経済性を重視したオイル「AQ. スcoop」を発売。3L・999円(税抜)~とお求めやすい価格になっています。



オートバックスは
プライベートブランド商品
販売開始から今年で40周年



予約の仕方は?

ネット予約

パソコン・
スマートフォン

<https://yoyaku.autobacs.jp/>



携帯電話

<http://yoyaku.autobacs.jp/m/>





- 1 ご希望の地域の店舗を検索して「オイル交換」を選択。
 - 2 ご希望の日時をカレンダーから選択。
 - 3 会員カードをお持ちの方は「カード番号」と「電話番号」を入力。お持ちでない方は「ゲスト予約」でお名前・連絡先・車種などを入力。
- 4 以上で完了です。予約内容をメールでご連絡します。ご購入後、交換作業を行います。

作業時間
30分程度

オイル選びとネット予約を同時に行うと当日は、よりスムーズです。
http://www.autobacs.com/static_html/spg/oil_reserve/top.html



電話予約

オイル交換 予約サポートセンター
0120-974-643
受付時間:10:00~20:00 (年中無休)

専門のオペレーターが対応します。ご希望の地域または店舗、日時をお伝えください。お電話でのオイル選びのご相談・ご予約も可能です。
オートバックス会員の皆様は、会員カードをご用意いただくとスムーズです。

トピックス

3社協働で、クルマ用消臭芳香剤容器のリサイクルを開始。

本プロジェクトは、P&Gのエアケアブランド「ファブリーズ」とテラサイクルが協働で開発したもので、使用済みのクルマ用消臭芳香剤(他社製品も含む)を回収し、プラスチック原料に再生後、交通安全用の「反射板キーホルダー」にリサイクルするものです。オートバックスグループでは、全国563店舗に回収ボックスを設置し、お客様へ回収を働きかけます。リサイクルされた「反射板キーホルダー」は地域の小学校や団体に寄贈する予定です。



回収ボックス

株主優待制度について

当社では、より多くの株主の皆様へオートバックスチェーンの店舗の魅力を知らせていただくため、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

2017年9月30日現在の株主様に発送
(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

なお、2017年8月30日に、2018年3月31日以降の株主優待制度の変更についてお知らせいたしました。内容は別添「株主優待制度の変更に関するお知らせ」をご覧ください。詳細につきましては下記のページをご覧ください。

https://www.autobacs.co.jp/ja/ir/stockholder_faq.html

抽選で各種100名、合計200名様にプレゼント

2018年オートバックスカレンダー

「AUTOBACS GUYS」として活躍する自動車整備士をはじめ、オートバックスのさまざまな魅力をご紹介します「オートバックスオリジナルカレンダー」(タイプA)と、ARTA Projectのレーシングカーの一瞬の美しさを捉えた「ARTAカレンダー」(タイプB)をご用意しました。



2018年オートバックスカレンダー

① はがきでご応募

応募方法

下記①～⑥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今後オートバックス通信で取り上げて欲しいテーマなど
 ⑥ご希望のカレンダー(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ございません)

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
 オートバックスセブン IR・広報部
 「オートバックス通信vol.61 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。
https://www.autobacs.co.jp/ja/ir/biz_report.php



オートバックス 株主通信

検索



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：2017年12月18日(月) (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) <https://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

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


 植物油インキを使用
 して印刷しています。


 P - 00034

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。