



ココがオートバックス!

お客様の安心・安全を サポートする商品 をご提案しています。

オートバックスでは、アクセルとブレーキの踏み間違いによる誤発進を防ぐ装置「ペダルの見張り番」をメーカーと共同開発するなど、ドライバーの皆様の安心・安全を支える商品の品ぞろえを増やし、ご提案しています。ぜひ店頭でお確かめください。

カーライフアドバイザー

よしおら ちえ
吉村 萌 スーパーオートバックス京都ワウワンダーシティ



アクセルやブレーキの
踏み間違いによる
急発進
を防ぐ

適合車種は
100車種
以上!

取付用ハーネス
各車種用ございます
詳しくはスタッフまで

急激なアクセル
踏み込みを検知
急発進を抑制
事故を防ぐ2つの新
機能

「2017中期経営計画」を策定。新たな成長に向けた挑戦をスタートします。

2017年3月期の連結業績は、誠に遺憾ながら通期で減収減益となりましたが、冬季商品の需要拡大を見込んだ販売促進策の強化により下期に回復が見られ、事業の潮目が変化してきたと感じています。このような状況のもと、当社グループは2018年3月期より3ヵ年計画「2017中期経営計画」を開始します。お客様のクルマ生活をもっと楽しく豊かにする「プロフェッショナル」で「フレンドリー」な存在を目指して、グループ一丸となって変革に挑戦していきます。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の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

国内オートボックス事業の営業動向

2017年3月期の国内オートボックスチェーン全体の売上高は、前期比で既存店1.1%の減少、全店0.2%の減少となりました。

「カー用品販売」では、注目度の高いドライブレコーダーなどの品ぞろえを強化し、プライベートブランド「AQ.」の商品をインテリア中心に追加しました。また、アクセルとブレーキの踏み間違いによる事故を防止する装置「ペダルの見張り番」の販売が好調に推移しました。さらに、冬季商品の需要増加を見込んだ販売促進策の強化により、スタッドレスタイヤやタイヤチェーンなどの販売が好調に推移しました。アクセサリ、カーナビゲーションの売上は厳しい状況であったものの、タイヤ、オイル、バッテリーなどの売上は下期に回復しました。「車検・整備」は、車検を受けていただいたお客様向けに提供するサービス「安心3つ星補償」を開始し、認知度を高めるためにテレビコマーシャルを全国規模で実施しました。加えて9月以降、車検対象の車両台数増加も寄与し、車検実施台数は前期比6.8%増加の約64万6,000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、各店舗の買取強化や買取専門業態の出店などもあり買取台数が増加した結果、総販売台数は前期比9.9%増加の約2万9,800台となりました。

2017年3月期の連結業績

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、前期比3.3%減少となりました。オートボックスチェーン全体の売上減少に加え、FC加盟法人店舗の在庫効率化を進めたこともあり、店舗への卸売が減少しました。売上総利益率は粗利率向上の取り組みにより前期並みとなり、販管費は広告宣伝費など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、営業利益は前期比27.0%減少となりました。

国内店舗子会社の売上高は、前期比3.1%減少したものの、在庫の効率化、粗利率の改善、経費の効率化に取り組んだ結果、下期の売上回復により、営業利益は前期から大幅に改善し黒字となりました。

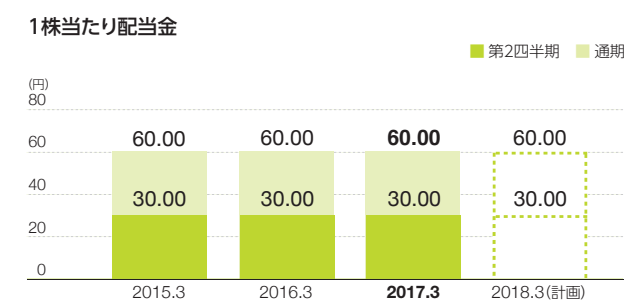
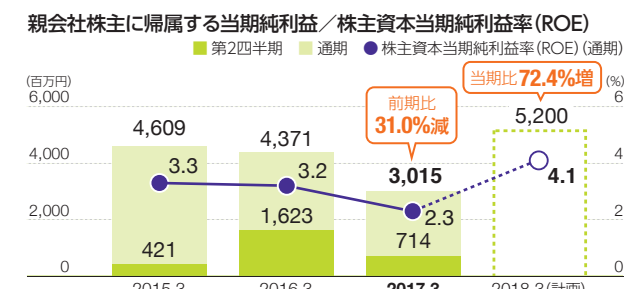
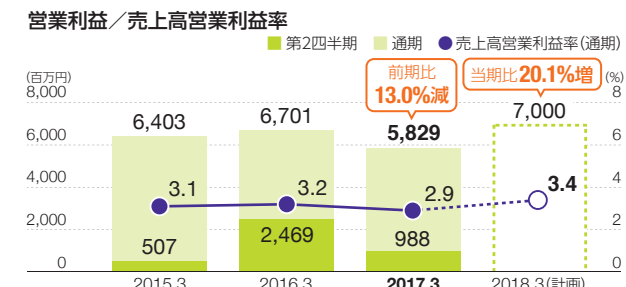
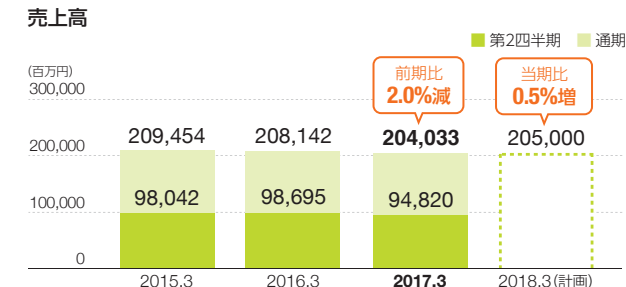
これらの結果、当社グループの連結業績は、売上高は前期比2.0%の減少、売上総利益は同1.2%の減少となり、販管費は前期並みとなった結果、営業利益は同13.0%の減少となりました。また福利厚生施設や店舗の土地・建物の固定資産除却損などを特別損失として計上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は同31.0%の減少となりました。

「2017中期経営計画」について

新たな中期経営計画においては、「国内オートボックス事業の競争力再生」を最優先課題と位置づけています。

当社グループの経営環境は、自動車の電動化・電子化、シェアリングエコノミーなど新たな市場の拡大、同業他社やディーラー、ネット販売関連企業など異業種との競争激化、女性や高齢者ドライバーをはじめとする顧客構成やニーズの多様化など、今後も大きくまた急速に変化するものと予想されます。そうしたなか、国内オートボックス事業では、地域のお客様に頼りにされ、親しまれる「プロフェッショナル」で「フレンドリー」な存在になることを目指し、「お客様を知る」「商品・売り方を変える」「お客様との接点を変える」ことを推進します。店舗をご利用いただく際の利便性や快適さを高める一方で、創業以来こだわってきたクルマ生活における楽しさをお客様に提供するため、「新業態開発」「新たな商品・サービス開発」「車検や車買取」、これらの施策を推進する「組織や人材の活性化、育成」などに取り組み、新しいマーケットと新しいオートボックスを創造します。また、将来の成長事業として、海外事業と新規事業の育成に取り組んでまいります。

2017年3月期の連結業績および2018年3月期の計画





国内オートバックス事業の競争力再生を中核に 新たな成長に向けた施策を展開していきます。

2018年3月期よりスタートした3ヵ年計画「2017中期経営計画」では、中長期の環境変化に対応した「国内オートバックス事業の競争力再生」と「将来の成長ドライバーの育成」に重点的に取り組むとともにコスト構造改革も並行して推進することで、現状の収益を早期に改善し、新たな成長を実現していきます。

1 国内オートバックス事業の競争力再生

「新たな商品」「新たな業態」で ライフスタイルを提案

国内オートバックス事業は、若年層やファミリー層を含む幅広いお客様のニーズにお応えするために、「新たな商品の開発」「新業態の開発」を積極化し、クルマに関わるライフスタイルを提案する小売業へと転換を図ります。また、収益基盤の強化に向け「車検、車買取による安定的な収益構造の構築」「店舗運営の省力化」「コストの効率化」などに注力します。お客様にとって「プロフェッショナル」で「フレンドリー」な存在となり、お客様とつながり続けることで、継続的なチェンの発展を実現していきます。

経営目標 (2020年3月期)

連結営業利益 **120** 億円 連結ROE **7.0** %

株主還元

収益を高めることで、安定的で継続的な高水準の利益還元を実現する

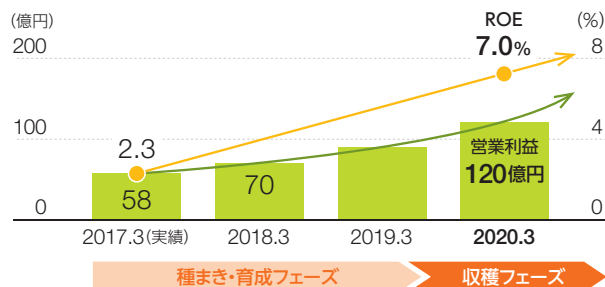
- ・連結配当性向 原則50～100% (業績に応じ配当額を決定)
- ・自己株式取得はキャッシュフローと手元流動性の状況を踏まえ必要に応じて実施を検討

2 将来の成長ドライバーの育成

「新規事業」「海外事業」を 将来の成長の柱へ

新規事業では、前期より都市部を中心に強化を進める「車買取専門店(オートバックスカーズ)」の展開、2015年4月にBMWディーラーのM&Aにより参入した「輸入車ディーラー事業」の収益拡大に加え、当社取り扱い商品をチェーン外の法人に卸売する「BtoB事業」を新たに拡大していく方針です。

海外事業では、現地企業とのパートナーシップを含めた「小売・サービス事業」と「卸売事業」の2つの柱で事業を展開し、収益の拡大を図っていきます。



クルマに関わるライフスタイルの提案を通じて、来店客数の増加を追求

お客様を知る

1 お客様のニーズ・行動を知り、 魅力ある提案を行うマーケティング

「カスタマーボイスプログラム」

お客様の声を集め、商品開発・サービス品質向上につなげる

会員データの分析

カルチャア・コンビニエンス・クラブ(株)子会社と合併会社「ABTマーケティング」を設立

会員制度の見直し

オートバックスポイントのTポイントへの統合、お得意様層の拡大に向けた制度の変更

プロモーションの見直し

マス広告とSNSを使った効率的なプロモーションの実施

お客様との接点を変える

3 地域により異なるお客様の ニーズに応える業態の開発

ライフスタイルを提案する世界観・雰囲気具备した新たな業態を既存店舗の改装を通じて展開します。また、地域のお客様のニーズを捉え、特定の商品・サービスに特化したローコスト店舗を出し、お客様との接点の拡大を図ります。

ライフスタイル提案型



ライフスタイル特化型実験店
アウトドアやガレージ、インテリアなどクルマに関わるライフスタイルを提案。実験的な店舗で検証のうえ、その一部は既存店の売場、内装・外装で導入

特定の商品・サービスを提供する店舗(ローコスト店舗)



Smart+1
手洗い洗車を切り口にメンテナンスをサポートする都市型の完全会員制・予約制店舗



予約専門オートバックス
シーン別の商品提案で選びやすさを追求し、予約制で待ち時間を解消。利便性を追求した店舗



車検デポ
車検の相談・予約の窓口。ショッピングセンターやモールに出店し、近隣のオートバックスにお客様をご案内



ガソリンスタンド併設型
セルフガソリンスタンドを中心に、カー用品、車検・整備、ドライブスルー洗車を組み合わせた店舗

商品・売り方を変える

2 ライフスタイルを提案する 魅力的な商品・サービスの開発 利用シーン別の提案型売場の展開

新しい商品カテゴリーの創出

- ・安心・安全に関わる商品
- ・ライフスタイルを提案する商品
- ・新しいカーエレクトロニクス、IoT関連
- ・既存カテゴリーのグレードアップ



ペダルの見張り番



360度ドライブレコーダー



アクションカメラ



Bluetoothスピーカー



逆さ傘



キャンピングカー

クルマに関わる日本初のライフスタイルブランド 「JACK&MARIE(ジャック アンド マリー)」

JACK&MARIE
GO FOR A RIDE

「[Cafe × Nature × Car Life]をオシャレに楽しむ大人に贈る」をコンセプトにした新たなブランドを立ち上げました。2017年6月1日よりファッションショッピングサイト「ZOZOTOWN」で商品販売を開始。今後、セレクトショップやライフスタイルショップなどを展開する商業施設への店舗出店を進めていく予定です。



通信販売
<http://zozo.jp/shop/jackandmarie/>

Instagram
@jackandmarie_official

Q 梅雨時のイヤなニオイ、何とかならない?

A ニオイの原因はカビや雑菌、ホコリなどさまざま。特にエアコンをきれいにすることが大切です。

ジメジメするこの季節。「車内のニオイが気になる」というご相談が多くなります。車内のニオイの原因は、タバコや食べ物カス、ホコリ、カビや雑菌などさまざまです。とりわけエアコンは、排気ガスや花粉など車外から取り込む空気をきれいにする「エアコンフィルター」にホコリや汚れが蓄積し、逆にニオイの原因となるため、定期的な交換が必要です。また、エアコン内部にある「エバポレーター（冷媒が循環し空気を冷やす主要部品）」は、汚れだけでなく、停止時と動作時の温度差で結露しカビや雑菌が発生しやすいため、内部を洗浄してきれいに保つことが大切です。ほかにも車内で気軽に使える消臭剤はもちろん、最近ではイオンの力でニオイ成分を分解する小型空気清浄機などもあります。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
43道意店

松田 崇志

エアコンのニオイ対策

1 エアコンフィルターを交換!



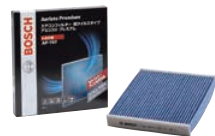
エアコンフィルターはそのまましておくとホコリやカビ、花粉などがたまり、イヤなニオイの原因に。エアコンの効きも悪くなります。

定期的な交換で、ニオイの原因を取り除くことが大切です!

交換の目安:1年または走行距離12,000km

BOSCH エアコンフィルター アエリスト プレミアム

ペット臭、タバコ臭、カビ臭などの臭気成分を効果的に吸着。「PM2.5」や「アレルギー」「ウイルス」などの対策を強化し、強力な抗菌効果でクリーンな空気を車内へ供給します。



3,699円~5,099円(税抜)
※別途交換工賃が必要です。

2 エバポレーターをクリーニング!



エアコン内部で冷媒が循環するエバポレーターは、結露によりカビや雑菌が繁殖し、ニオイの原因に。



定期的な洗浄で、空気をきれいに保つことができます。

作業時間
30分~

洗浄の目安:6ヵ月

※作業工賃はお近くの店舗までおたずねください。



車内のニオイ対策

▶ いろいろなところに。気軽に使える消臭剤!

カップホルダーに

カーメイト ドクターデオ 置きタイプ 無香 D79

医療機関でも使用される「安定化二酸化塩素」が、車内に浮遊する菌・悪臭の分子・ウイルスに積極的に付着し、酸化分解することで強力に除去します。



570円(税抜)

エアコンに

P&G ファブリーズ プレミアムクリップ

洗練された上質な香りと確かな消臭力で車内を癒しの空間へ。上質な香りと消臭力は70日間持続します。



599円(税抜)

気になるところに

AQ. 銀イオン配合の除菌・消臭スプレー

スプレータイプでシートやマットなどに直接噴霧。銀イオン配合で気になるニオイを除菌・消臭します。



499円(税抜)

▶ プラズマクラスターで車内を快適に!

DENSO 車載用プラズマクラスターイオン発生機〈カップタイプ〉PCDNT

イオン濃度の濃いターボ運転で、タバコや付着臭、付着カビ菌臭などのイヤなニオイをスピード消臭。車内をいつもさわやかな空間にします。



7,999円(税抜)

オートバックスのカーライフサポート

メンテナンスカード会員になると、車内除菌消臭を含むワンコインメニューをはじめ、10種類のビット作業の基本工賃が無料になります。

※メンテナンス会員の有効期限は1年間で、初年度の年会費1,000円(税抜)、継続料500円(税抜)が必要です。
※ワンコインメニューは年1回まで無料となります。



メンテナンスカード

トピックス

当社がスポンサーのモータースポーツ活動「ARTA Project」が20周年を迎えました。

「ARTA Project」は、世界に通用する日本人ドライバー育成のために、1998年、元F1ドライバーの鈴木重久氏とともに当社がスタートしたものです。本プロジェクトは、レーシングドライバーとしての潜在能力を秘めた若者を発掘し、国内、海外でのさまざまなレースなどの活動を展開しています。一人でも多くの方に「クルマ」への「憧れ」や「夢」を持っていただき、また感動を与えることを使命とする当社は、引き続き本プロジェクトを支援していきます。



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たたくため、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10名様にプレゼント

閉じる時に服やシートが濡れにくい逆さに開く傘

逆さに開く傘なので、車の乗り降りの際にも使いやすく、また雨に濡れる面がただ時に内側にくるので、ズボンやシートなどが濡れにくい構造です。

※色はお任せとなります。



逆さに開く二重傘 サークス

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

(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.59 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

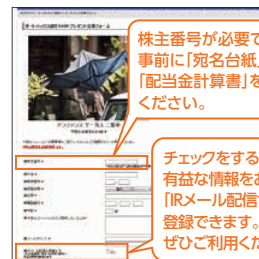


オートボックス 株主通信

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7月24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) 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


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。