オートバックスセブン
統合レポート2018

Professional & Friendly

クルマのことなら オートバックス
AUTOBACS SEVEN

Mission

オートバックスチェン経営理念

私たちは、常に、お客様に最適なカーライフを提案し、
豊かで健全な車社会を創造することを、使命とします。

Vision

2050 未来共創

社会・クルマ・人の暮らしと向き合い、明るく元気な未来をつくります。
私たちの元気の源泉は、お客様の声。
一日一日を積み重ね、個人も企業も成長し、輝きつづけます。

未来のクルマ社会を創る

プロフィール

オートバックスセブンは、国内最大規模の店舗ネットワークを有する自動車関連総合専門店チェン「オートバックス」を展開し、車およびカー用品の購入から日常のメンテナンス、車検・整備、買い換えに至るまで、お客様のカーライフに関わるすべてのニーズにワンストップで応えるサービスを提供しています。そして長年にわたり「クルマのことならオートバックス」と支持され、国内のカー用品市場においてトップシェアの地位を確立しています。

Contents

Who We Are

01 Mission／Vision
03 Professional & Friendly
05 オートバックスの価値創造プロセス
07 挑戦と成長の軌跡
09 オートバックスセブンの1年

Strategy

11 財務・非財務ハイライト
13 トップメッセージ
14 トップインタビュー
19 コーポレート担当執行役員(CFO)インタビュー
21 At a Glance
23 国内オートバックス事業　商品・サービス・業態開発
27 国内オートバックス事業　店舗運営
29 海外事業
33 車・ディーラー・BtoB事業

ESG

35 ESGの考え方
36 オートバックスセブンの社会的対応力
37 環境の保全
39 人材の育成、働き方の変革
43 地域・社会
45 コーポレート・ガバナンス
49 役員紹介

DATA

51 オートバックスチェンの業態および店舗数
52 会社概要／株式情報

見通しに関する注意事項

当レポートに記載してい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。なお当社グループの直面する主要なリスクは、財務セクションに記載の「事業等のリスク」をご覧ください。

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」、「オートバックスセブングループ」または「当社グループ」は連結を示しています。

お客様にとっての存在

オートバックスチェンは、お客様から「クルマのプロフェッショナル」として安心・信頼され、何でも気軽に相談できる「フレンドリー」な存在であり続けることで、お客様に何度も足を運んでいただける店舗づくりを目指しています。

Professional & Friendly

安心・信頼

楽しさ・豊かさ・親しみやすさ

オートバックスの価値創造プロセス

当社の主要な事業である国内オートバックス事業のビジネスモデルは、当社をフランチャイズ本部とし、連結子会社15社を含むFC加盟法人77社が国内603店舗のチェンを形成する「FCモデル」です。当社がお客様への価値提供の仕組みをつくり、FC加盟法人がお客様との接点において安心で豊かなカーライフを提供しています。それゆえ当社の強みは、国内オートバックス事業を支える全国のFCチェン加盟法人やサプライヤーの皆様、そして店舗で働くスタッフ一人ひとりの力であり、これらが業界No.1を誇るブランド力の源となっています。

7つの強み

1 カー用品専門チェンNo.1の **ブランド力**

2 地域に密着した **FC加盟法人の経営力**

3 FC加盟法人への **支援・指導力、商品調達力**

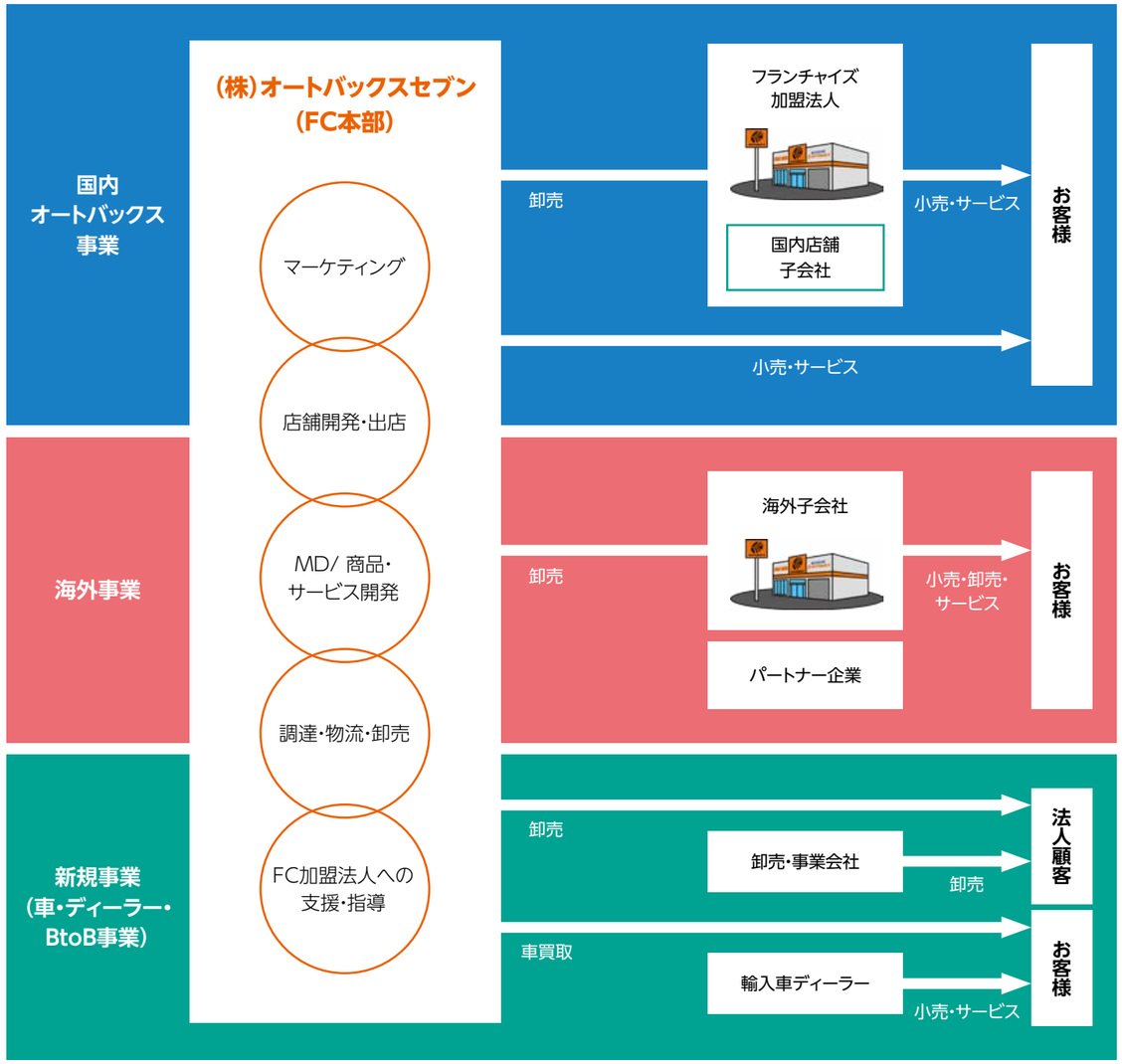
4 全国600を超える **店舗ネットワーク・物流インフラ**

5 カーライフに精通した **プロフェッショナルで フレンドリーな人材**

6 稼働会員数763万人を超える **顧客基盤**

7 安定キャッシュフローを 創出する強固な **財務基盤**

ビジネスモデル (2018年3月期)



お客様に提供する価値

持続可能な社会への貢献

当社はSDGsの項目から重点テーマを定め、社会の問題に取り組み、持続可能な社会に貢献していきます。

具体的な取り組みはP35以降で説明しています

挑戦と成長の軌跡

オートバックスは、日本初のカー用品総合専門店として1974年に誕生しました。そして1977年に販売を開始したプライベートブランド(PB)のタイヤ、オイルをはじめ、独自の品ぞろえとサービスでお客様の多様な嗜好やニーズに応え、国内においてカー用品市場シェアNo.1の地位を築きました。クルマ社会が発展し、そのあり方が時代とともに変化していく中、これからもオートバックスグループは業態、商品・サービスの変革に挑戦し、豊かなクルマ社会に貢献することで持続的に成長していきます。

グループの歩み — **今まで**

1947年2月　末広商会を創業
創業者の住野利男が中心となって大阪市福島区にて自動車部品の卸売の個人商店「末広商会」を創業

1974年11月　カー用品総合専門店 第1号店「オートバックス東大阪店」オープン
自動車用品をそろえ、その場で取り付けできるという画期的なワンストップショップが開店

1975年4月　フランチャイズチェン第1号店「オートバックス函館店」オープン
オートバックス業態をビジネスチャンスと捉える人々が次々とフランチャイズ加盟する

1979年8月　100号店「オートバックス八木店」オープン
日本の急速なモータリゼーションの進行に伴い、着実に店舗数を伸ばす

1980年3月　社名を「株式会社オートバックスセブン」に変更
6つの商品名の頭文字を含む「AUTOBACS」に対して、常に7つ目の商品を探すという思いを込めて社名に「セブン」を付ける

2002年6月　カーズシステムを導入し、車買取・販売ビジネスを開始
カー用品や車検に加え、クルマに関わることは全て提供できる業態を目指す

2014年7月　プライベートブランドを刷新し、「AQ.」ブランドで展開開始
いくつかのブランド名で展開していたPB商品を「迷ったらコレ」という商品コンセプトでまとめて、ロゴも刷新

2015年4月　BMW/MINI正規ディーラー業を開始

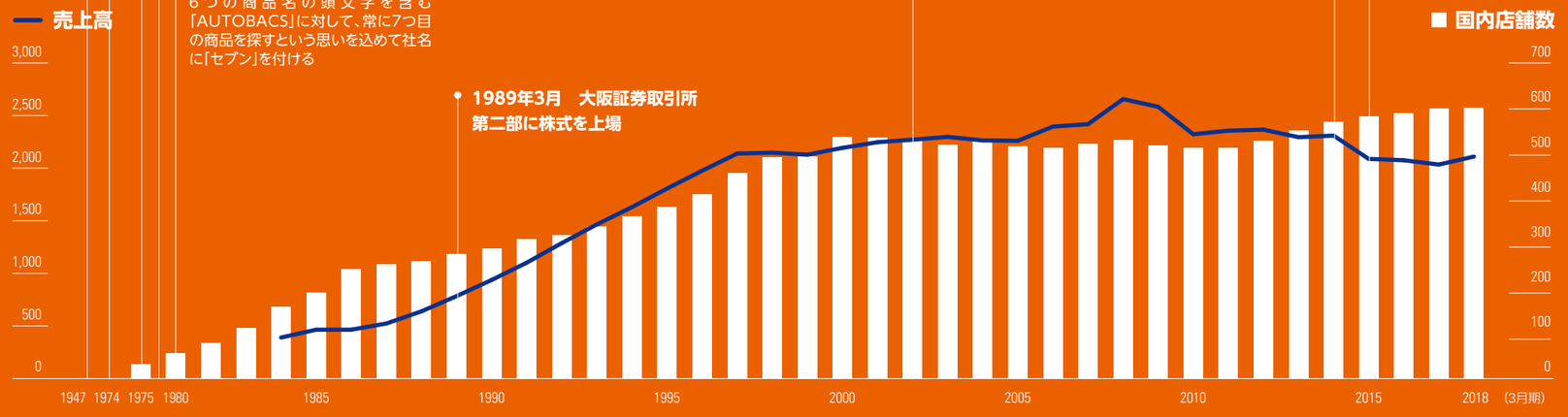
ストアブランド多角化の歴史

- **2016年3月** オートバックス車買取専門店 オープン
- **2017年2月** Smart+1 オープン
- **2017年4月** JACK & MARIEオープン
- **2017年6月** オートバックスガレージ オープン
- **2017年8月** オートバックスMini オープン

グローバル展開の歴史

- **2012年3月** マレーシア(FC店)第1号店 オープン
- **2015年7月** インドネシア第1号店 オープン

1989年3月　大阪証券取引所第二部に株式を上場



業界に関連するトレンド

- 1974年～ マイカー時代の到来
- 1989年～ 日本のクルマ文化が進化
- 1997年～ 小売業の大型化の進展
- 2008年～ 日本経済の成熟化、環境意識の高まり

数字で示すオートバックス

- 総店舗数 **644店舗**(国内603店舗、海外41店舗)
- 国内店舗売上高 **2,621億円**
- 国内カー用品専門店市場シェア **No.1**
- 稼働会員数 **763万人**
- 店舗商品アイテム数 **1-3万SKU**
- プライベートブランド比率 **11.3%**
- 車検実施台数 **63.3万台**
- 車販売台数 **2.9万台**
- 自動車整備士 **3,800人**
- カーライフアドバイザー **8,560人**

創業から100年後も豊かなクルマ社会を創造する企業グループを目指して

2050 未来共創

オートバックスセブンビジョン 2050未来共創

当社は2018年1月に、株式会社オートバックスセブンのビジョン「2050未来共創」を掲げました。
当社は創業から70余年、常にクルマ社会の発展とお客様のカーライフを豊かにするために活動してまいりました。技術の進展や人々の価値観の変化にグループ社員全員が力を合わせて対応し、2050年を目指して引き続き、豊かで健全なクルマ社会の創造に貢献していきたいという願いが込められています。

オートバックスセブンの1年

2017

4月
世界に通用する日本人ドライバーを育成する
「ARTA Project」20周年

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/04/04/Y5pxA3.pdf

4月
日本初! クルマを通じたライフスタイルショップ
「JACK & MARIE(ジャック アンド マリー)」誕生

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/04/12/Bb9y2t.pdf

6月
日本能率協会総合研究所(JMAR)の調査で、
オートバックスが「タイヤ販売店No.1」に

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/06/22/oTLfG3.pdf

7月
健康増進と地域活性化への支援による
社会貢献に向けて、「オートバックス ランナーズ
24時間リレーマラソン」に特別協賛

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/07/07/Rx0ACS.pdf

7月
九州北部豪雨災害の被害に対する支援活動を実施

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/07/21/oK6xlP.pdf

8月
ショッピングモール内に、車検取り次ぎと
簡易洗車、カー用品販売に特化した
新業態「オートバックスMini」オープン

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/08/01/zgIK6z.pdf

8月
全国3,400名からプロフェッショナル&フレンドリーな
整備士のロールモデル「AUTOBACS GUYS」を選出

AUTOBACS GUYS

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/08/17/xQ3vlD.pdf

8月
ガソリンスタンドでタイ国内2位の「PTG Energy
Public Company Limited」と資本・業務提携

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/08/23/ICBfNU.pdf

9月
民生用ドローンをリードするグローバルカンパニー
「DJI JAPAN」と正規販売代理店契約を締結

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/09/14/vyuegN.pdf

9月
スマホで摩耗状態をチェックできる
「かんたん タイヤ画像診断」を特設サイトに開設

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/09/26/4L8rv9.pdf

9月
P&G、テラサイクル、オートバックスグループの3社
協働でクルマ用消臭芳香剤パッケージの
リサイクルを開始

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/09/29/Vv83KZ.pdf

10月
石川県に10店舗目
オートバックス羽咋店 新規オープン

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/10/03/jxLFWV.pdf

11月
逆走監視機能搭載ドライブ
レコーダー「HDR-75GA」
を、オートバックスグループ
が先行販売

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/11/24/oChLT9.pdf

3月
オートバックスグループ店舗での販売も視野に、
クラウドファンディングサイト開設に向けて
プロジェクト募集開始

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2018/03/01/n5yp9y.pdf

9月
中国国内での卸売事業の強化と良質な車載用芳香剤
の調達を目指し、中国企業「愛車小屋」へ出資

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/09/06/fBa6Un.pdf

9月
コンパクトに持ち運べる“漕げるバイク”
「glafitバイク GFR-01」の予約販売開始

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/09/28/9RGTwe.pdf

10月
北九州市でIoT技術を活用した
高齢者見守りサービスの実証実験を開始

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/10/12/TgZvA4.pdf

11月
輸入車もオートバックス!
「Nerima BMW／MINI練馬」の営業開始

リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2017/11/22/diSWr2.pdf

1月
100年企業を目指し、オートバックスセブンとしての
ビジョン「2050未来共創」を策定

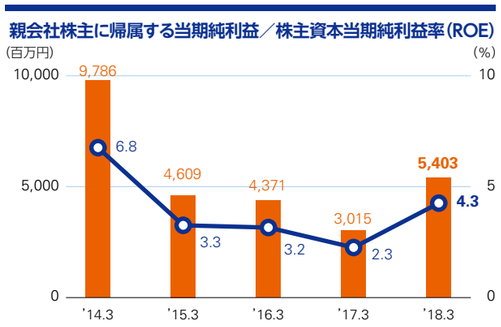
リリース https://www.autobacs.co.jp/images/data/news/2018/01/31/CjBJcN.pdf

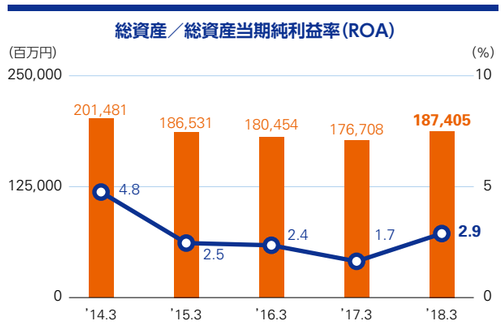
財務・非財務ハイライト

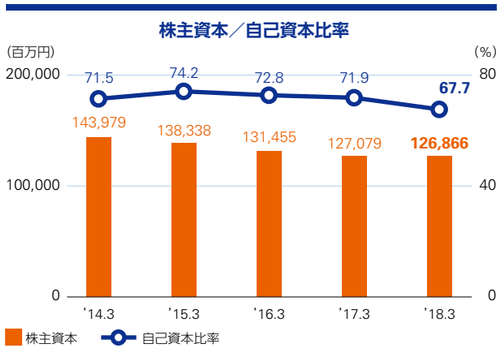
過去10年の業績(グラフ・データ)は当社ホームページをご覧ください
https://www.autobacs.co.jp/ja/ir/renketsuzaimu.html

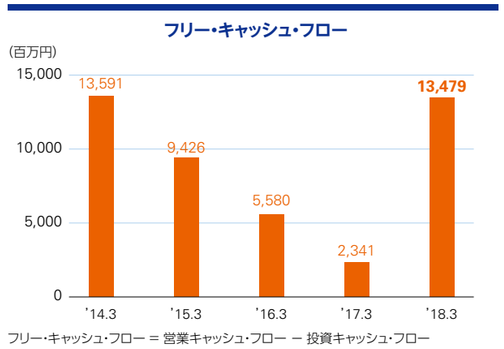
株式会社オートバックスセブン及び連結子会社 各表示年の3月31日に終了した会計年度	単位:百万円				単位:千米ドル※1
	2015	2016	2017	**2018**	**2018**
会計年度:					
売上高	¥ 209,454	¥ 208,142	¥ 204,033	**211,630**	**2,015,523**
卸売	124,279	117,848	115,637	**121,081**	**1,153,152**
小売	82,039	87,310	85,566	**87,357**	**831,971**
その他	3,136	2,983	2,830	**3,190**	**30,380**
営業利益	6,403	6,701	5,829	**7,284**	**69,371**
税金等調整前当期純利益	9,053	7,558	4,474	**8,255**	**78,619**
親会社株主に帰属する当期純利益	4,609	4,371	3,015	**5,403**	**51,457**
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,829	10,564	9,488	**16,394**	**156,133**
投資活動によるキャッシュ・フロー	(2,403)	(4,984)	(7,147)	**(2,915)**	**(27,761)**
財務活動によるキャッシュ・フロー	(12,617)	(11,154)	(7,457)	**(5,840)**	**(55,619)**
フリー・キャッシュ・フロー	9,426	5,580	2,341	**13,479**	**128,371**
設備投資額	6,127	5,895	4,842	**3,587**	**34,161**
減価償却費及びのれん償却額	4,805	4,012	4,384	**4,131**	**39,342**
会計年度末:					
総資産	¥ 186,531	¥ 180,454	¥ 176,708	**187,405**	**1,784,809**
株主資本	138,338	131,455	127,079	**126,866**	**1,208,247**
有利子負債	6,860	6,296	8,282	**6,896**	**65,676**
1株当たりデータ(円/米ドル※1):					
当期純利益	¥ 52.83	¥ 51.60	¥ 36.00	**65.49**	**0.623**
配当金	60.00	60.00	60.00	**60.00**	**0.571**
配当性向(%)	113.6	116.3	166.7	**91.6**	—
株主資本配当率(DOE) (%)	3.7	3.8	3.9	**3.9**	—
総還元性向(%)	222.2	235.4	255.7	**91.6**	—
経営指標:					
売上高営業利益率(%)	3.1	3.2	2.9	**3.4**	
株主資本当期純利益率(ROE) (%)	3.3	3.2	2.3	**4.3**	
総資産当期純利益率(ROA) (%)	2.5	2.4	1.7	**2.9**	
自己資本比率(%)	74.2	72.8	71.9	**67.7**	
非財務データ:					
国内店舗数	584	599	601	**603**	
うちFC加盟店	423	433	444	**468**	
海外店舗数	27	33	38	**41**	
うちFC加盟店	10	12	17	**15**	
稼働会員数※2(千名)	8,587	8,541	8,301	**7,637**	
従業員数	4,263	4,347	4,200	**4,009**	
自動車整備士数※3	3,780	3,781	3,788	**3,745**	
取締役数(うち社外取締役)	8(3)	8(3)	8(3)	**8(3)**	
監査役数(うち社外監査役)	4(3)	4(3)	4(3)	**4(3)**	
電力使用量※4 (千kwh)	7,097	6,810	7,076	**7,042**	
CO_2排出量※4 (t-CO_2)	4,503	4,060	4,489	**4,106**	

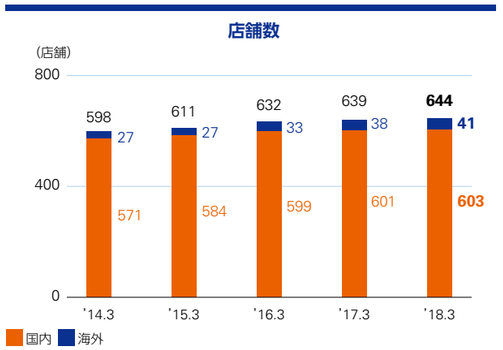
※ 1. 記載されている米ドル金額は、2018年3月31日現在の換算為替相場である1米ドル=105円で計算しています。
2. 2015年3月期から、稼働会員数の定義を「過去1年間にお買い物をしていただいたお客様の数」としています。
3. チェン全体の自動車関連国家資格(自動車整備士1級・2級・3級)の延べ保有者数を表示しています。
4. オートバックスセブン本社、地方事業所、直営店舗、ロジスティクスセンターの合計を表示(連結子会社を含みません)。











トップメッセージ

代表取締役 社長執行役員

小林 喜夫巳

100年企業を目指し、社会・クルマ・人の暮らしと向き合い、ステークホルダーの皆様と共に、未来に向かってマーケットを創造していきます。

社長に就任してから2年、新しい視点、大胆な発想で当社グループの改革を進める「2017年中期経営計画(2018年3月期～2020年3月期)」は、一定の成果を上げています。

当社はクルマ社会の発展とお客様の豊かなカーライフに貢献するため、日本初のカー用品のワンストップショップとしてオートバックスを開発し、1974年に1号店を出店して以来、一貫して本部、直営店およびFC加盟店から成る事業基盤を発展させてきました。しかし、これから先、想像を超える技術革新や人びとの価値観の変化により、クルマはもちろんのこと、社会や私たちの暮らしも多種多様に変わっていきます。

そのような中で、このたび“100年企業”となる2050年に向け、どのような時代を迎えようと社会・クルマ・人の暮らしと向き合い、ステークホルダーの皆様と共に、未来に向かってマーケットを創造し続けたいとの思いを「2050未来共創」というビジョンに託しました。「2017中期経営計画」では、このビジョンのもと、100年企業となるための土台作りに全社一丸となって邁進していきます。株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

トップインタビュー

Q1

2018年3月期の業績について総括してください。

FC加盟店の活性化、国内店舗子会社の収益改善で成果

2018年3月期は、日本国内の新車販売台数が2年連続で回復する中、重点的に販売している商品であるタイヤ販売の増加が大きく寄与しました。夏タイヤの値上げに伴う駆け込み需要が発生し、冬場は全国的な降雪によりスタッドレスタイヤやタイヤチェーンの需要が拡大しました。また、危険運転対策として関心の高まったドライブレコーダー販売が前期の2倍近くに達しました。また、FC加盟店の活性化策が奏功し、国内店舗子会社の収益も大幅に改善しました。

その結果、当社グループの売上高は、前期比3.7%増加の2,116億円、営業利益は同25.0%増加の72億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同79.2%増加の54億円となりました。

当社グループは“100年企業”を目指し、新たなカーライフの提案を積極的に行っていきたいと考えています。しかし、それを実行していくには、何よりもFC加盟店に元気になっていただくことが重要です。それともう1つ、ここ数年来、取り組んでいる国内店舗子会社の収益改善が不可欠です。2017年度はこの2つの課題で大きな成果を上げることができ、「2017中期経営計画」の初年度としても、目標達成に向け順調なスタートであったと考えています。

2018年3月期の連結業績 (単位:億円)

	2018年3月期	前期比
売上高	2,116	+3.7%
営業利益	72	+25.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	54	+79.2%
ROE(%)	4.3%	+2.0pt.

国内オートバックスチェン店舗売上高(全業態)※ (単位:億円)

	2018年3月期	前期比
カー用品販売	2,141	+2.1%
車検・整備	187	+2.4%
車買取・販売	242	△10.9%
その他	49	+7.4%
全店合計	2,621	+0.8%

※FC加盟法人店舗の売上を含む

Q2

これからのクルマ社会と国内オートバックス事業の方向性についてお聞かせください。

どんなクルマ社会にも対応でき、市場を創造する体制構築が重要です

かつてクルマを持ち、乗っていることは、それだけでステータスでした。2000年頃までは保有台数も右肩上がりに増え、カー用品は、お店に並べればどんどん売れる時代でした。しかし今、日本では高齢化が進み、若者のクルマ離れも指摘されています。実際、この10年で当社グループの会員様の比率は20～30歳代が減り、40歳代以上のファミリー層と高齢層が増えています。また、ガソリン車から電気自動車へのシフト、インターネットとつながってのスマート化、自動運転の開発、技術は凄まじいスピードで進化し、お客様の価値観もますます多様化しています。その一方でシェアリングサービスも普及しはじめています。

確かにクルマ社会は、大きな転換点にあると思います。とはいえ、クルマの平均寿命等から考えて少なくとも今後20～30年は新旧入り混じった価値観の中で、これまで以上にクルマに関する欲求・相談ごとが出てくると思います。まさに私たちの出番です。

トップインタビュー

そもそも一概にお客様といっても、地域や属性によって求めるサービスも期待することも異なります。例えば、地方に行くとクルマは生活必需品で、若者のクルマ離れという言葉はあたらないと言って良いでしょう。どのように変化するかを画一的に予想することはかえって危険です。それよりどのような変化に対しても、「クルマのことならオートバックス」と信頼・支持され、常に何でも相談できる「プロフェッショナル&フレンドリーな存在」であることが大切であると思っています。

Q3
市場を創造していくとは、具体的にはどのような取り組みですか。

3つの提供価値で市場を創出していきます

社長就任以来、私は「プロフェッショナル&フレンドリーな存在」であるとともに、“ワクワク感を取り戻す”と言ってきました。受け身ではなく時代の変化に合わせ、自ら市場を創造していくことがより重要です。その切り口として、オートバックスの提供価値を3つのカテゴリーに整理しました。まずは、「クルマを快適に使いたい」という“安心・安全”に代表される基本的で重要な価値です。これに当たるのは、タイヤや各種メンテナンス商品、車検・安全点検などですが、ドライブレコーダーも含まれます。

次に、「クルマを使って楽しみたい」という“体験価値”です。こちらは、クルマを使ってアウトドアを楽しむシーンを想定したライフスタイル関連商品、ドローン、電動バイクのほか、キャンピングカーも提供します。

最後に、「クルマをもっと楽しみたい」という“自己表現”です。こちらは、クルマに乗って楽しむ、クルマをカスタマイズして楽しむ、そのようにして自己の満足感を高めるモータースポーツ商品、ガレージ商品、レーシングスポーツブランド商品(ARTA)などです。これら3つのカテゴリーを深めていくことで、未来に向かって市場を創出していきたいと考えています。

Q4
業態開発の取り組み状況について教えてください。

日本初の新業態を開発し実験を開始

すでに、クルマに詳しくないお客様もゆったりできるガレージカフェをイメージした「オートバックスガレージ府中」や、ショッピングモールのお客様に車検や洗車の案内を行う「オートバックスMini」の出店などで新たな業態の実験を開始しました。

また、日本初のクルマを通じたライフスタイル提案ブランド「JACK & MARIE」も立ち上げ、国内最大級のファッション系通販サイト「ZOZOTOWN」にて販売を開始したのに続き、オートバックス店舗とは独立した業態として横浜に1号店をオープンしました。車内が楽しくなるアクセサリー、アウトドアでの時間をおしゃれに楽しむ食器・アパレルなど2,000SKUもの商品を取りそろえ、すぐにでもクルマに荷物を積み込んで飛び出したくなるような「コト」消費に着目したライフスタイルを提案しています。

これからは新業態の要素を各地域の既存店舗にどのように組み込み、収益に結びつけていくかが問われるものと認識しています。現在の事業環境からすると、何もしなければカー用品市場そのものがどんどん縮小していきかねません。市場を創造していく上では商品開発に加えて、その売り方や業態の変革は不可欠であると考えています。

Q5
商品開発についてはどのように進めていくのですか。

PB商品とタイヤのラインアップを充実させます

3つのカテゴリー軸で、そこに合わせた商品開発を加速していきます。具体的には、なるべく一般的なドライバーであるお客様に、迷ったらコレとおすすめできるPB商品「AQ.(オートバックス クオリティ.)」として、定期交換の必要なタイヤ、オイル、バッテリー、ワイパーといった商品のほか、よく使われる洗車用品や小物類を開発し、順次投入していきます。足元では、タイヤの低価格商品の開発に注力しています。併せて、オールシーズンタイヤのニーズも確実に高まっていますので、品ぞろえと販売を強化して市場を育てていく方針です。

また、独自のライフスタイル提案ブランド「JACK & MARIE」から派生したPB商品として、クルマで出掛けるときに役立つグッズや、インテリア、フレグランスを提供する「JKM」、ガレージライフにもこだわりのある方向けの「GORDON MILLER」のアイテムも増やし、お客様に楽しさを提供できるような商品もどんどん開発していきたいと思っています。

Q6
競争力の点ではどのような変革が必要であると考えていますか。

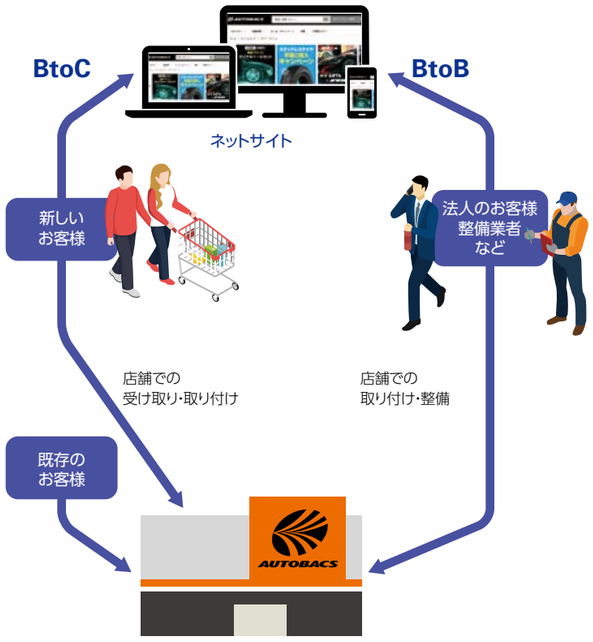
ネットとリアルの融合で競争力を高めます

近年はネット販売関連企業など異業種との競争も激しくなっていますが、クルマとの関わり合いでは、カー用品の取り付け、車検やメンテナンスなどアフターサービスの点でもリアル店舗は絶対に欠かせない存在です。とはいえ、これからの時代、ネットビジネスを無視するわけにはいきません。リアルとネットをどのように融合させ、より強みを発揮するかは、競争力を維持していく上で大きなポイントです。

そこで改めてネットビジネスの強化を重要課題の一つとしました。特にタイヤ・ホイールセットや海外で調達する商品を個人、法人の両方に提供できるようなプラットフォームを構築し、お客様層を拡大したいと考えています。さらに、ネットを通じて商品を販売し、当社グループの店舗で取り付ける仕組みも強化していきます。店舗での取り付け予約をしっかり確保することで、ネットとリアルが融合し、店舗における人員配置やオペレーションの効率化にもつながると考えています。

このような仕組みをFC加盟店に広めていくには、店舗でのピットサービスの能力をもっと上げる必要がありますが、この中期経営計画の期間でネットとリアルの融合したプラットフォーム基盤を作り上げたいと考えています。

さまざまなお客様と店舗がつながるインターネットのプラットフォーム



トップインタビュー

Q7
人材確保についてはどのような施策を講じていますか。

整備士の確保を重点課題として設立した養成機関が稼働

当社グループは約1万人の従業員のうち、3,800人が整備士の資格を有していますが、少子高齢化の加速により人手不足が深刻化する中、ピットサービスの能力をさらにアップしていく上では、整備士の確保が大きな課題となります。

そのような状況を見越して2017年3月に、チェン内に派遣する整備士を養成・教育する機関として(株)チェングロウスを設立し、短期で整備士の資格を取得できる仕組みを構築し始めました。また、海外からも技能実習生を整備士として育成し、オートバックス店舗で積極的に受け入れています。特に現地の学校とタイアップしているフィリピンの実習生は2018年3月末現在、120名を超えています。また、自動車整備士にスポットを当て、「プロフェッショナル&フレンドリー」を体現する存在として、全店から選出した整備士を「AUTOBACS GUYS」としてテレビCMに起用するなど、オートバックス店舗で自動車整備士として働くことの誇りを感じてもらう取り組みも行っています。

Q8
お客様との確実な接点になる車検販売はどのように推進していますか。

763万人の会員の方へのアプローチを強化しています

当社グループには年に1回以上、来店いただいている会員数が763万人います。その数からしますと、車検の実施台数はまだまだ伸びしろが大きいと言えます。そこで、タイヤのパンク、窓ガラスやバンパーキズの修理・交換補償、車検後のお得なメンテナンスなど、安心・安全に関する独自サービスで差別化を図るとともに、車検を受けていただいたお客様から次の車検の予約をいただく活動や来店いただいたお客様への店舗での声掛けなど地道な取り組みを続けています。

2018年3月期は市場の車検対象台数が減少しましたが、2019年3月期は逆に増加するサイクルに入りますので、とりわけ車検販売には注力していく方針で、ピットでの15分受入点検とそれに合わせたオペレーションの研修・教育も強化しています。

Q9
将来の成長事業と位置付ける海外事業の進展について教えてください。

卸売事業を強化し2年後の黒字化を目指します

海外事業は、ASEAN地域を中心に事業を拡大しています。2018年3月期は、従来のオートバックスの店舗だけでなく、パートナーと組んだ事業が動きだしました。タイでは、現地の大手ガソリンチェーンであるPTGグループと資本・業務提携し、その敷地にメンテナンスを中心とした小型店舗を出店しました。さらに2019年3月期には20店舗の出店を計画しています。シンガポールでは、既存のガソリンスタンドへの出店に加え、カーシェアリング会社の車両をメンテナンスするサービスを始めたほか、ホームセンターやスーパーへの卸売も開始しました。さらに中国においても、整備工場や洗車場に商品を販売するプラットフォームを構築している「愛車小屋」に出資し、販売先の開拓とともにPB商品の開発を開始しました。

これまでは日本の小売業態を海外に持っていく形での事業展開をしてきましたが、日本市場でNo.1であるオートバックスブランドで売っている商品が高く評価されるようになっています。そこで対象国を広げて、卸売事業強化のためのPB商品開発に注力し、2年後を目処に海外事業の黒字化を目指します。

Q10
車買取事業、輸入車ディーラー事業、BtoB事業についてはどのような状況ですか。

輸入車ディーラー事業が順調に拡大し、車買取事業、BtoB事業は収益構造改革を進めます

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は、インポーターからの評価も高く、首都圏を中心に面を押さえる形でエリアを拡大しているところです。資金力だけでなく、店舗でお客様と接してきた経験・ノウハウが生かされ、高評価につながっているのだと思っています。今後は、ディーラー間での在庫や人材の交流など効率性を高める取り組みのほか、オートバックス事業とのシナジーという点では、例えば、接客やピットサービスの質向上のために活用していきたいと考えています。

中古車の買取専門店は、査定を含めオペレーションに精通した人材の配置が難しく、買取に関わるコストも想定を上回っており、計画未達の状況となっています。ただ、オートバックスとしては、車検を受けるか、買い替えるか、手放すかというとき、クルマを買い取ってほしい、新しいクルマを紹介してほしい、というお客様のニーズにはお応えしたいです。しかし、そこにコストを掛けすぎて利益が出ないという状況は改善しなければなりません。そこで、セグメントとしては2019年3月期から国内オートバックス事業に移管し、不採算店の退店を含め収益改善に努めるとともに、FC加盟法人が運営するオートバックス店舗の敷地内において投資やコストを抑えながら運営するモデルにしていきます。

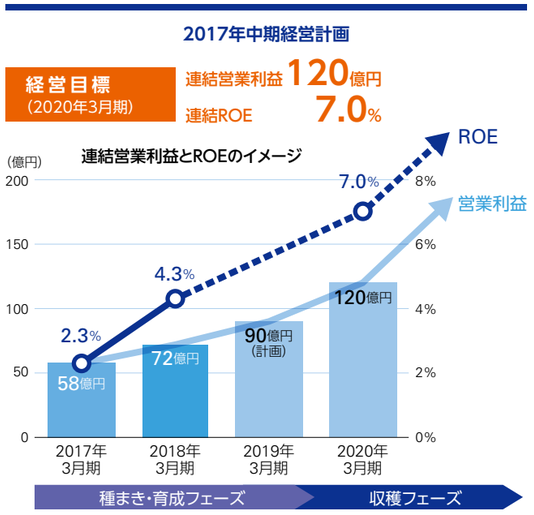
BtoB事業は、ホームセンターなどのお客様が増えてきましたが、こちらも物流経費や仕入コストが収益を圧迫しています。そこで、売れ筋商品や高採算商品への入れ替えを進めるとともに、利益が出ない取引についてはお客様と条件の見直しを進めていきます。

Q11
最後に2019年3月期の業績見通しと今後の抱負についてお聞かせください。

FC加盟店の活性化を一過性に終わらせず、増収増益を目指します

最初に申し上げたとおり、FC加盟店が元気になることに集中した成果が表れてきています。2019年3月期はFC加盟店の活性化として、もっとお客様に向けた変革を行っていきたいと考えています。具体的には、タイヤ、車検の販売強化に加えて、店舗のリノベーションに注力します。店舗リノベーションは単なる改装ではなく、お客様に向けた3つの提供価値に基づく商品の展開に加え、お客様に気持ち良くお買物をしていただくための接客・オペレーションを強化します。一方、本部では、商品開発、エリアにおける店舗最適化・統廃合、さらに、国内店舗子会社の収益改善を継続していきます。また、ネットとリアルを融合させたプラットフォームの構築を重点施策として推進していきます。海外では卸売の拡大に注力してまいります。

以上のような取り組みのもと、2019年3月期の売上高は前期比1.6%増加の2,150億円、営業利益は同23.6%増加の90億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同25.8%増加の68億円を予想しています。



コーポレート担当執行役員(CFO)インタビュー

中期経営計画の各施策の実施により資本コストを上回る収益性への改善を目指します。

取締役 専務執行役員 コーポレート担当
平田　功

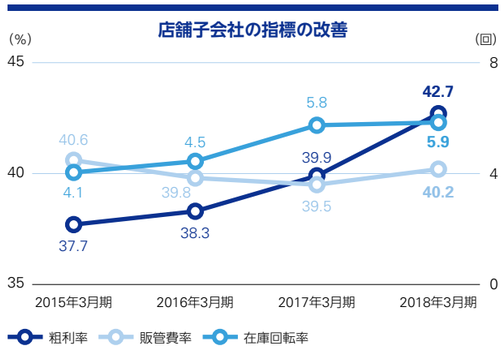
Q1 資産・資本効率の改善状況について教えてください。

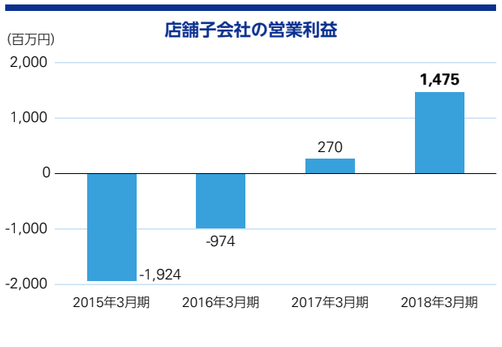
各事業の資本効率をモニタリング。ROEの改善につなげる

「2017中期経営計画」では、企業価値向上に向け、資本効率の改善を重要な経営課題として2020年3月期に「連結ROE7%」を実現し、それを通過点として二桁水準への引き上げを目指しています。これに対し、2018年3月期のROEは前期の2.3%から4.3%に改善しました。

当社グループではWACC(加重平均資本コスト)を5.6%(計画策定時)と設定し、これを意識した事業計画を立てることを基本としています。海外事業、新規事業を含め各事業部門の業績管理については「ROA」を重要指標とし、一定期間における「事業の収益性」と「資産活用の効率性」を軸に、各部門の目標ROAおよび営業利益に紐づくKPIを定め、経営資源の収益性改善を図っています。

そうした取り組みの成果として、2018年3月期は、店舗子会社において売価コントロール、不動在庫削減による在庫回転率の向上などにより粗利率が大幅に改善し、結果として営業利益を改善しました。





一方で2018年3月期は、品ぞろえや販売促進の強化などFC加盟法人の活性化を目的に、FC加盟法人向けの卸売粗利率を1年限定で下げる施策を実施しました。このような取り組みもあって、FC加盟法人の利益が大幅に改善するとともに、卸売上も回復しました。小売が元気になれば卸売も元気になるという好循環ができたと考えています。2019年3月期は、卸売粗利率は元の水準に戻しますが、車の必需品でありリピート率の高いタイヤの販促、需要が増加サイクルに入る車検、店舗改革としてのリノベーションにその資金を集中投下し、各店舗の収益拡大をサポートしていく方針です。

Q2 管理系部門のコスト削減状況について教えてください。

ITコストの維持費削減が進捗

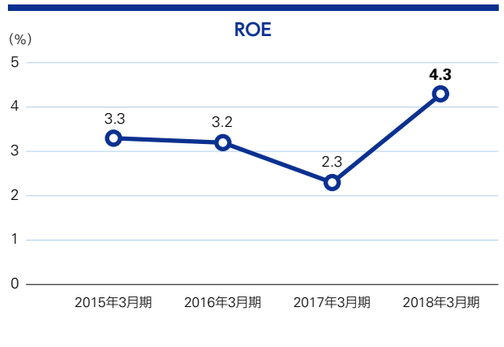
管理系部門では、業務の効率化やITコストの削減、購買改革などにより、2020年3月期には2017年3月期に比べ10億円の経費削減を計画しています。とりわけ、2018年3月期は、クラウドシステムへの移行や保守内容の見直しにより、特にITコストの維持費削減を進めました。その一方で、ネット販売のプラットフォーム開発や、お客様を知りお客様サービスを高める攻めのIT戦略は、事業投資として推進していきますが、その際もROIを意識してメリハリのある投資を行っていきます。

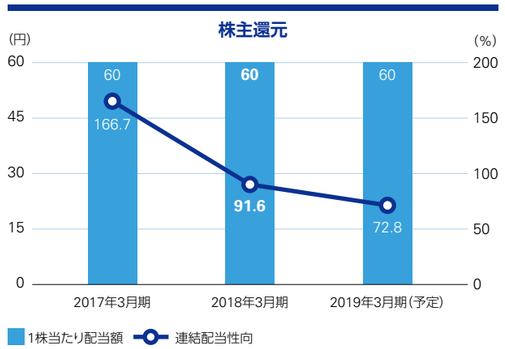
Q3 キャッシュ・フローと株主還元の考え方について教えてください。

業績連動型の利益還元に変更し、高水準の配当を継続

株主の皆様に対する利益還元につきましては、従来の「連結DOE3%以上」という配当方針から業績連動型に変更し、安定配当をベースに、「連結配当性向50～100%の間で業績に応じて配当額を決定する」ものとしました。2018年3月期は、この方針に沿って1株当たり年間60円の配当(連結配当性向91.6%)を継続しました。続く2019年3月期も同額を実施する計画です。

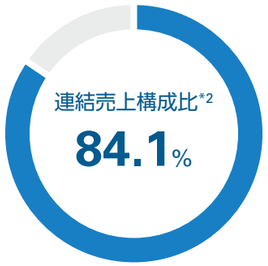
事業投資については、「2017中期経営計画」の3年間で店舗改革、海外事業、新規事業の育成に約210億円を計画しています。そして手元現金については、運転資金と計画した事業投資に対応できる250億円を適正水準とし、それを超えて余剰となった資金に関しては、2020年3月期末にかけて株主還元を柔軟に実施することにより圧縮していく方針です。こうした考えのもと、機動的な財務戦略を実施しうる健全な財務基盤と考える、ある一定程度の自己資本を確保しつつ、利益拡大によって早期に資本コストを上回る収益性への改善を目指します。



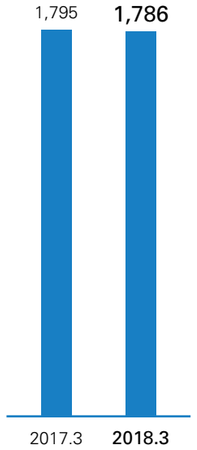


At a Glance

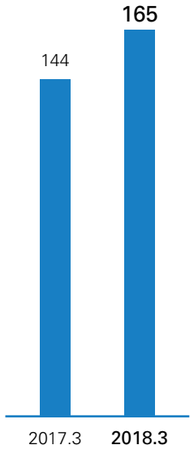
国内オートバックス事業



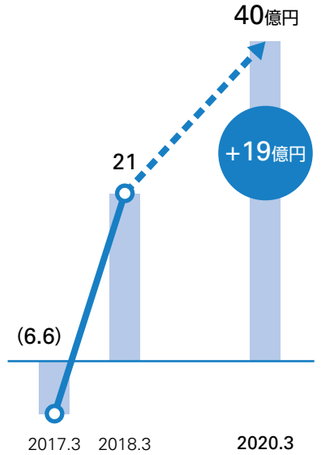
売上高(億円)



営業利益※1(億円)



2017.3-2020.3 営業利益改善実績※3及び目標値

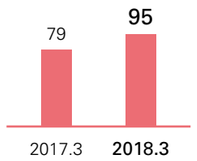


今後の主要な取り組み

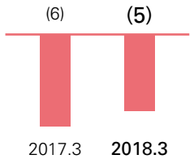
- タイヤ販売の強化
- PB商品開発と販売強化
- 車検販売の拡大
- 車買取・販売ビジネスの利益改善
- 店舗オペレーションの改善
- 店舗のリノベーション
- 店舗子会社の収益改善
- 新業態における利益拡大

海外事業

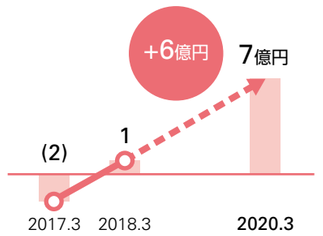
売上高(億円)



営業利益※1(億円)



2017.3-2020.3 営業利益改善実績※3及び目標値

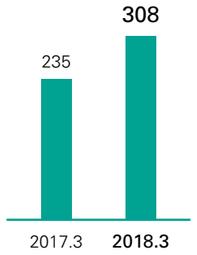


今後の主要な取り組み

- 卸売ビジネスの拡大
- 新規出店の増加
- 新サービスの提供

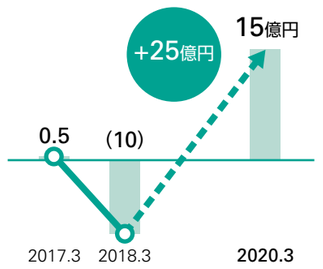
車・ディーラー・BtoB事業

売上高(億円)



営業利益※1(億円)

2017.3-2020.3 営業利益改善実績※3及び目標値



今後の主要な取り組み

輸入車・ディーラー事業
- 既存店舗の改装・収益強化
- 拠点の拡大

BtoB事業
- 売れ筋商品、高粗利率商品への入れ替え
- 新規取引先の開拓

ネット事業
- プラットフォーム構築に先行投資
- 既存ネット販売サイトの改善

2020年3月期目標

連結営業利益 **120億円**

連結ROE **7%**

※1 調整額は含まれていません。
※2 セグメント間取引を含まない売上高で計算しています。
※3 この改善実績には、コーポレート経費(調整額)として2.5億円が含まれています。

国内オートバックス事業

商品・サービス・業態開発

3つの価値の実現に向けて

「安心・安全」「体験価値」「自己実現」という3つの価値を実現し、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」となることを目指しています。

強み

- カー用品に関するブランド、高い知名度
- 経験豊富な加盟法人が運営する600の拠点
- 3,800人の整備士を含むカー用品に精通した10,000人を超える人材
- 763万人の顧客基盤、データベース

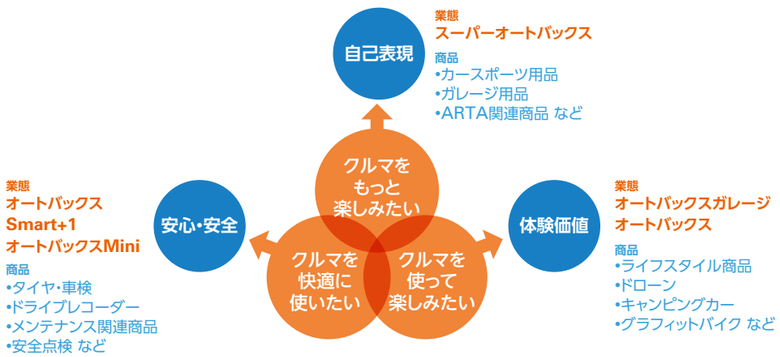
機会とリスク

- 少子高齢化、労働人口の減少
- カー用品小売市場の競争激化
- メーカー、ディーラーの顧客囲い込み
- ネット販売市場の成長
- 技術進化に伴うカー用品市場の変化
- 危険運転への対応と安全志向の高まり
- 安定した車検・車買取需要
- 仕入価格、物流コストの上昇

2018年3月期の総括

2018年3月期の国内オートバックス事業における売上高は、オートバックスチェンの店舗を運営する連結子会社の株式をFC加盟法人に譲渡したことなどにより、前期比0.5%減少の1,786億円となりましたが、FC加盟法人店舗を含む国内のオートバックスチェン全業態の売上高は既存店1.3%の増加、全店1.3%の増加となりました。また、国内店舗子会社の収益改善により、セグメント利益は前期比14.3%増加の165億円となりました。

こうした中、成熟化しているカー用品市場で競合との差別化を図るとともに、若年層やファミリー層などの客層を開拓するため、中期経営計画に沿って3つの価値提供に注力しました。具体的には、「クルマを快適に使いたい」というニーズに対する“安心・安全”という価値の提供、「クルマを使って楽しみたい」というニーズに対して、クルマを使って楽しむアウトドアなどのシーンにおける“体験価値”の提供、「クルマをもっと楽しみたい」というニーズに対して、クルマを通じた“自己表現”という価値の提供を目指し、新商品開発と新業態開発を推進しています。



戦略　カー用品

商品

安心・安全

タイヤのラインアップを強化

「安心・安全」というクルマを快適に使うための基本的ニーズに対し、定期的に交換が必要となるタイヤやエンジンオイル・バッテリー・ワイパーといったメンテナンス商品のほか、使用頻度の高い洗車用品など消耗品を中心に、PB商品「AQ.（オートバックスクオリティ.）」の拡充を図っています。特にタイヤについては、高機能の専売商品に加えて、低燃費・低価格のPB商品のラインアップを強化しています。一方でシニアドライバーの増加など社会情勢を踏まえ、急発進防止装置「ペダルの見張り番」や、逆走監視機能付きドライブレコーダーなど安全運転商品も業界に先駆けて充実させています。

タイヤ　ペダルの見張り番　ドライブレコーダー

体験価値

クルマを通じたライフスタイル提案型商品を開発

クルマは、旅行やアウトドアライフを楽しんだりと「コト」消費の手段ともなっています。こうしたクルマを使って楽しみたいというニーズに対し、「JACK & MARIE」およびそのオートバックスチェン向けブランド「JKM」を立ち上げ、キャンプやサーフィン向けのレジャー商品や、ドライブ中に役立つグッズ、インテリア、フレグランスなどライフスタイル提案型商品の開発・拡大に注力しています。また、クルマで出掛けた先での楽しみ方を提案する商品群として、ペダル付きの電動バイクやドローンなどの販売も開始しています。

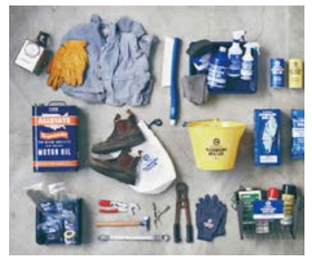
JKM

ドローン

自己表現

ガレージ商品やモータースポーツ用品を充実

愛車に乗って楽しむ、ガレージで楽しむなど、クルマを通じた自己表現に着目した専門性の高い商品群を充実させています。「JACK & MARIE」の派生ブランドとして、ガレージで楽しむ洗車用品やDIYグッズ、収納、ピットツールなどを中心にオリジナルアイテムを開発・提案する「GORDON MILLER」を立ち上げました。また、モータースポーツ愛好者に向け、チューニングパーツやドレスアップパーツも豊富に取りそろえています。さらに、ARTA（AUTOBACS RACING TEAM AGURI）を新たにレーシングスポーツブランドと位置付け、レーシンググッズのほかスポーツウェアなどの新商品の開発を進めています。



GORDON MILLER

ARTA

戦略 カー用品

業態

安心・安全

「Smart+1」「オートバックスMini」を出店

「安心・安全」という基本的ニーズに対して、商品やサービスを絞り込みローコストで運営できる新業態の開発・出店を進めています。2017年2月に初出店した「Smart+1」は、手洗い洗車を中心にカーメンテナンスをサポートする会員制の店舗で、待ち時間を併設のカフェで快適に過ごすことができます。また、2018年3月期は、ショッピングモールのお客様に対して車検や洗車の案内を行う「オートバックスMini」を5店舗出店しました。こうした気軽さや利便性を重視し、お客様との接点を増やすローコスト店を、地域のニーズに応じて展開していく計画です。

CAR-REFRESH STORE Smart+1

AUTOBACS Mini

体験価値

日本初のクルマを通じたライフスタイルショップを出店

「オートバックス府中」を実験店舗として、クルマにあまり詳しくないお客様へのフレンドリーなご相談・ご案内と併せて、新しいカーライフを提案するカフェをイメージした業態に転換し「オートバックスガレージ府中」として出店しました。

一方で、クルマを使って楽しみたいという体験価値の創造に挑戦し、日本初のクルマを通じたライフスタイルショップとして、「パッキング」「クルマに積み込む」「移動中も妥協しない」「心地よい車中泊」「サイトでカフェスタイル」の5つのシーンを提案する「JACK & MARIE」ブランドを立ち上げました。そして、国内最大級のファッション系通販サイト「ZOZOTOWN」にてオリジナル商品の販売を開始するとともに、2018年3月に第1号店となる「JACK & MARIE 横浜ベイクォーター」を出店しました。

これらの成果を検証し、新業態店を順次増やしていくほか、既存店のリノベーションに展開していく計画です。

AUTOBACS GARAGE

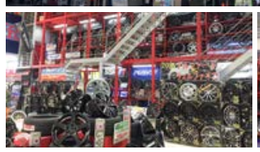
JACK & MARIE

JACK & MARIE 横浜ベイクォーター

自己表現

スーパーオートバックスで専門性の高いニーズに対応

自己実現という専門性の高いニーズには、「クルマのことなら全てを任せられる」店舗を目指すスーパーオートバックスを中心に対応しています。スーパーオートバックスでは、圧倒的な品ぞろえと商品ディスプレイで、お客様に売れ筋商品や新商品など豊富な情報を提供しています。また、総合カウンターには、常時プロフェッショナルなスタッフを配置し、さまざまなご要望・ご相談にフレンドリーに対応しています。



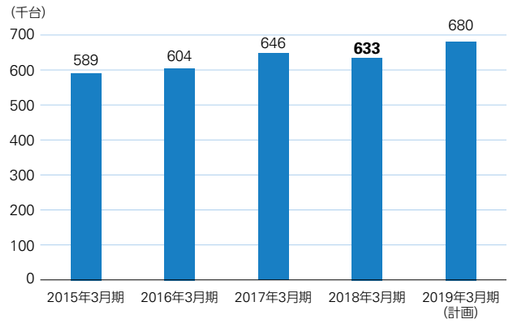
戦略 車検

需要サイクル入りに対応し、重点強化事業として注力

安心・安全を提供する車検・整備サービスでは、実際の店舗のピットで働く整備士を取り上げ、技術力や自動車整備に対する情熱を伝える取り組みとして「AUTOBACS GUYS」をスタートし、テレビCMや店頭における車検の広告宣伝活動を展開しました。しかしながら、2018年3月期は、国内車検対象の自動車台数が大幅に減少する時期であったことが影響し、車検実施台数は前期比1.9%減少の63.3万台となりました。

2019年3月期は一転して車検対象の増加サイクルに入るため、会員様へのご案内を強化しています。さらにWEB・電話予約の促進に加えて、ピットでの「15分受入点検」および店舗オペレーションを効率よくできるよう整備士の研修・教育を進めています。また、車検を受けた会員様を対象に、タイヤ・窓ガラス・バンパーの3ヵ所の損傷に一定額の補償を1年間無償で提供する「安心3つ星補償」によりお客様にさらに安心を提供します。加えて、車検をしていただいたお客様の次回予約やご来店いただいたお客様へのご案内など、各店舗での営業活動を積極化しています。

車検実施台数の推移(全店舗ベース)



AUTOBACS GUYS

https://www.autobacs.com/guys/top.html

安心3つ星補償

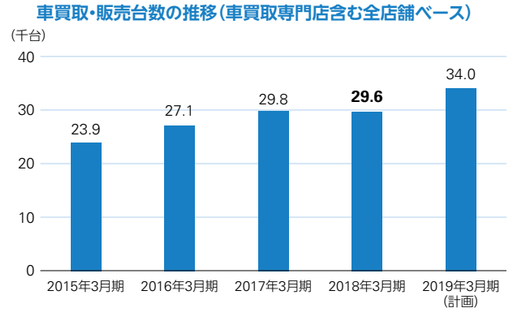
戦略 車買取・販売(カーズ)

投資コストを抑えた運営モデルに構造転換

既存オートバックス店舗を中心に、独自に特許を取得した査定システム(査定Dr.)で安心・簡単でクリアな車買取サービスを提供しています。また、車の買取だけでなく販売・リースも行う車買取・販売専門店「オートバックスカーズ」を展開しています。

2018年3月期は、テレビCMを通じて車買取の差別化ポイントを訴求しましたが、買取査定に関わる人員の異動に伴い、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、オートバックスカーズ加盟店における販売台数は前期比11.6%減少の2.4万台となりました。収益面では、査定件数が計画を下回ったことに加えて、出店に関わるコストが先行し、損失が増加しました。

車買取・販売台数の推移(車買取専門店含む全店舗ベース)



テレビCM画像

https://www.autobacs.com/static_html/cars/cm/top.html

国内オートバックス事業
店舗運営

店舗オペレーション改革を推進

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、繰り返し足を運んでいただける関係を構築するため、お客様の声をもとに店舗オペレーションの改革を推進しています。

2018年3月期の総括

店舗運営については、東西2つの営業本部のもと、全国12エリアの営業部に100名以上のカウンセラー(スーパーバイザー)を配し、週1～2回の店舗訪問を通じて、本部方針に基づく店舗改革の立案と実施をサポートしています。カウンセラーはお客様の声を集めた「カスタマーボイスプログラム」や会員データ分析も踏まえ、エリア単位・個店単位で売れ筋商品の品ぞろえや売場づくりを指導し、店舗ごとのシェア拡大と収益力の強化を図っています。

こうした中、2018年3月期は、原材料価格の高騰を背景としたタイヤメーカーの出荷価格の値上げを事前にお知らせするとともに、お求めやすい価格の商品の品ぞろえと接客の強化に努めたことが奏功し、タイヤ販売が好調に推移しました。また、危険運転や逆走事故が報じられ、ドライブレコーダーの売上が増加しました。一方で重点課題として店舗の収益改善に取り組むとともに、エリアでの店舗再編・統廃合を進めました。

店舗に対する支援・指導

国内オートバックス事業における店舗運営は、フランチャイズ加盟法人77社(子会社15社含む)が576店、当社直営27店が行っております。当社がフランチャイズ本部として立案した年間のマーケティング計画をベースに、天候や社会情勢の変化、地域のお客様のニーズなどを勘案して、店舗で柔軟に対応をしています。当社は東日本と西日本の営業本部に合計12の営業部を設け、それぞれのエリアにおいて、カウンセラーを通じて店舗への改善指導、支援を行っています。

中期経営計画におけるオートバックスチェンの既存店舗については、タイヤ、車検、クルマに関連して楽しめるライフスタイル商品の販売強化を目標に掲げ、それぞれの需要期に応じた品ぞろえ、売場づくり、販促活動、さらに店舗における日々のオペレーションをサポートしています。

店舗リノベーション

2019年3月期と2020年3月期においては、店舗オペレーションの改善と連動し、新商品と新業態の開発の過程で得られたノウハウなども取り入れた店舗のリノベーションを行っていきます。店舗というハードウェア面においても、プロフェッショナルでフレンドリーな存在と認知していただくために、ピット空間やトイレの美装、ウェイティングコーナーのリニューアルを行うとともにライフスタイル提案型の売場の拡張などを行っています。

ウェイティングコーナーのリノベーション前後の変化(例)

リノベーション前　　リノベーション後

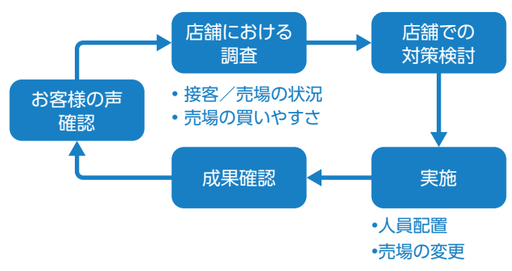
カスタマーボイスプログラムとオペレーションマネジメント

お客様の声をサービス改善や商品開発に生かす

当社グループでは「プロフェッショナルでフレンドリーな存在」として行動できるオートバックスグループの風土を醸成するため、店舗をご利用いただいたお客様の声を、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、各店舗の接客、品ぞろえ、設備などの改善や商品開発に生かしています。

例えば、お客様の視点でのスタッフの不在時間の長さが課題とされる店舗では、人員配置や時間管理のオペレーションを見直し、その後の買上状況の変化等の追跡調査で、改善成果を検証しています。また、正確な待ち時間のご案内、丁寧なお出迎え・お見送りなど、全店に共通して顧客満足度との相関の高い項目を分析し、それを評価基準として優れた店舗・スタッフを表彰する制度「オートバックスアワード」も導入しています。

カスタマーボイスプログラムとオペレーションマネジメント



店舗子会社の経営改善

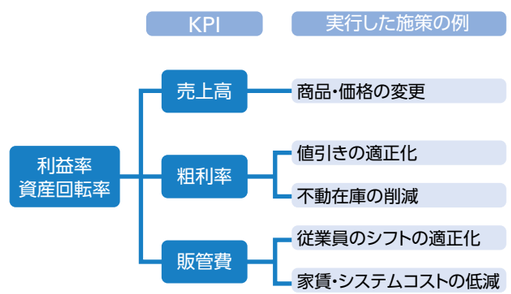
ROAの向上のための施策を徹底

当社グループの子会社・店舗においては、「ROA」を重要指標とし、そこにひもづくKPIを設定して業績管理を行っています。店舗収益についてもROAの観点から、利益率と資産回転率に着目し、売上高、粗利率、販売管理費を主要KPIとして改善を徹底しています。

売上高については、市場ニーズに応じた商品・価格の変更を適切に行い、粗利率については、店頭における過度な値引きを行わず、不動在庫を減らし、廃棄損を削減しています。特に重要課題である在庫の適正化では、単品レベルでの在庫管理に努め、在庫回転率の高い商品の在庫を増やし、在庫回転率の低い商品の在庫量を減らす精度を高めています。また、販売管理費については、「カスタマーボイスプログラム」等で得られたデータも参考にし、勤務シフトやオペレーションを適正化することで店舗の生産性を高めています。さらに、賃料の圧縮やシステムコストなど間接費の削減を図っています。

こうした取り組みは、店舗子会社からFC加盟店舗に展開しており、2018年3月期は各店舗において大幅な収益改善が見られました。

ROAの向上のための施策(一例)



海外事業

ASEAN地域を中心に事業基盤を強化

成長を続けるASEAN地域を中心に、現地の有力企業との資本・業務提携や合弁会社による運営を通じて「小売・サービスビジネス」「新規ビジネス(卸売)」を軸に、事業基盤を強化しています。

強み

- 日本におけるトップブランド
- 日本における仕入先との親密な関係
- 海外での長年にわたる小売ビジネスのノウハウ
- 各国パートナーとの緊密なネットワーク

機会とリスク

- 新興国の経済成長と人口増加
- 競合メジャープレイヤーが少ない
- サービスの種類や提供方法の柔軟性が高い
- ネット販売市場の高成長
- 価格競争が激しい
- 現地のお客様ニーズの把握

2018年3月期の総括

海外事業の売上高は前期比20.0%増加の95億円、セグメント損失は5億円(前期は6億円)となりました。「2017中期経営計画」では、海外事業を当社グループの新たな成長の柱と位置付け、各地域のカー用品やサービスに関わる現地法人と提携関係を強化し、出店や商品・ピットサービスの提供など現地ニーズに適応したビジネスを推進しました。

特にASEAN地域では、オートバックスが日本におけるカー用品・サービスのトップブランドであるという認識が広がっています。そこで、オートバックスブランドの商品開発・製造を積極化し、今まで進出していた国だけでなく、幅広い地域でそれらを卸売販売することにより、収益を拡大させています。

小売・サービスビジネス

海外のAUTOBACS店舗

当社グループは、2018年3月末現在、7地域41店舗にて カー用品販売とメンテナンスサービスを提供する店舗を運営しています。海外では各地域におけるクルマ文化の発達状況によって、店舗の大小、商品ラインアップなど異なる形態で事業を展開しています。

フランス(エアブレイ店)

シンガポール(ウビ店)

シンガポール
(カーシェアリング車両のメンテナンス)

現地パートナーとの提携

海外各国のカー用品やメンテナンスサービスに対する事情は異なります。現地のお客様のニーズに合った商品やサービスを提供しつつ、収益を確保するために各地域においてパートナー企業と提携をしています。タイにおいては、ガソリンスタンド拠点数第2位のPTGグループと共に出店を行っています。マレーシアではタイヤの卸売などを手掛けるKit Loongグループとマレーシアのオートバックス向けの商品供給や、Kit Loongの店舗向けの商品供給を行っています。また、フィリピンでは、現地でカー用品と整備店を展開するMotechグループに商品供給を行っています。

PTGグループガソリンスタンドと
併設する店舗(サムットプラカーン4店)

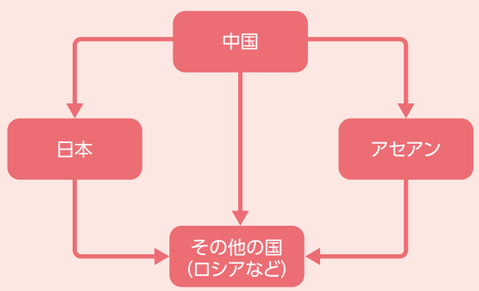
Kit Loongの店舗

Motechの店舗

新規ビジネス(卸売)

海外における新規ビジネスとして、小売店舗の他に現地企業に対するサービスの提供やさまざまな地域で開発・製造された商品を卸売する事業を拡大しつつあります。

例えば、日本で調達した商品のロシア向けのオイルや、中国で生産したブレーキパッドのインドネシア商品など卸売ビジネスにも注力しています。また中国では、カー用品の販売・サービスのプラットフォーム運営と車載用芳香剤の製造・販売を行う企業と事業提携し、同社のチャネルを通じた商品の販売のほかに、自社ブランド商品の製造販売について検討を開始しています。



ロシア市場向けオイル

海外事業

各国の状況——世界8地域、41店舗を展開

フランス 1

店舗数	11店舗(子会社11)
初出店	2001年
運営会社	AUTOBACS FRANCE S.A.S.
出資比率	当社100%
営業損失	19百万円(2018年3月期)

現状と今後の方針

パリを中心に整備された環状線の外側に、11の大型店舗によるエリアドミナントを形成しています。フランスではタイヤのインターネット販売が台頭しており、それに対してタイヤやピットサービスを強化することや、女性やファミリー層をターゲットとする戦略を推進しています。

台湾 2

店舗数	6店舗(FC6)
初出店	1991年
運営会社	(FC加盟法人による)
出資比率	—

現状と今後の方針

日本のオートバックスと同様の店舗形態で、フランチャイズ加盟法人がオートバックスを運営しています。今後も日本から商品供給・店舗運営についてサポートしつつ、オートバックスブランドの浸透に努めていきます。

タイ 3

店舗数	9店舗(子会社9)
初出店	2000年
運営会社	SIAM AUTOBACS Co., Ltd.
出資比率	当社49.87%
営業損失	104百万円(2018年3月期)

現状と今後の方針

首都バンコクを中心に、旗艦店と小規模小商圏型店舗を展開しています。2018年3月期は新たに3店舗を出店、2店舗を閉店しました。新規出店した小型店と既存大型店の連携が進み売上・粗利ともに増加しています。事業提携をしたPTGグループのモールへの出店も併せ、今後もシェア拡大と利益向上を目指していきます。

シンガポール 4

店舗数	3店舗(子会社3)
初出店	1995年
運営会社	AUTOBACS VENTURE SINGAPORE PTE. LTD.
出資比率	当社93.75%
営業利益	108百万円(2018年3月期)

現状と今後の方針

自動車の保有に多額の費用がかかるシンガポールでは、アッパーミドル層向けに、日本と近い業態でオートバックス店舗を展開しています。2018年3月期は、現地ガソリンスタンドへのインショップ出店に加え、現地のホームセンターやスーパーマーケット、ガソリンスタンドへの卸売を展開しました。また、現地カーシェアリング会社で使われている車両のメンテナンスを請け負うサービスも始めました。

マレーシア 5

店舗数	5店舗(子会社3)
初出店	2012年※
運営会社	AUTOBACS MALAYSIA SDN. BHD.
出資比率	当社100%
営業損失	48百万円(2018年3月期)

現状と今後の方針

子会社直営の店舗と国内のFC加盟法人が運営する店舗で展開しています。2018年3月期は、開発が進むジョホール州を中心に、2店舗をオープンしました。新店の売上の好調に加え、既存の不採算店を閉店し、収益の拡大に努めています。

※FC加盟法人による出店

インドネシア 6

店舗数	4店舗(FC4)
初出店	2015年
運営会社	PT. AUTOBACS INDOMOBIL INDONESIA
出資比率	当社49%

現状と今後の方針

インドネシアは小売業に対する外資規制があり、インドモービルグループ※との合弁会社により進出し、大手消費財小売業のサリムグループとのサブライセンス方式で4店舗を展開しています。

※2013年8月に当社が提携した現地有数の自動車関連企業グループ

中国 7

現状と今後の方針

日本や他の進出国向けにカー用品の開発を行っています。2017年9月、カー用品の販売・サービスのプラットフォームの運営と車載用芳香剤の製造・販売を行う企業に出資し、同社のチャネルを利用した中国国内での当社取り扱い商品の販売を行うとともに、プライベートブランド商品の開発・製造を進めています。

フィリピン 8

現状と今後の方針

2016年1月、自動車整備事業を展開する現地企業Motechグループと資本・業務提携を行いました。フィリピンでは法規制により当社グループによる出店ができないため、現地店舗へのブランド貸与、一部商品の卸売、多店舗化支援のほか、Motechグループへの卸売を中心に事業を展開していきます。

車・ディーラー・BtoB事業

将来の収益の柱を育成

当社グループの強みを生かし、将来的に国内オートバックス事業とのシナジーが期待できる分野として、「輸入車ディーラー事業」「BtoB事業」を新たな成長ドライバーとして育成しています。

強み

- オートバックスブランドの認知度、信頼性、資金力
- 小売業としてのサービス、接客・接遇に関するノウハウ
- 既存オートバックス店舗との連携
- 商品調達力と豊富な商品ラインアップ

機会とリスク

- 自動車ディーラー業界の再編
- 競合激化による厳しい価格競争
- 仕入価格、物流コストの上昇
- カー用品のネット市場の拡大

2018年3月期の総括

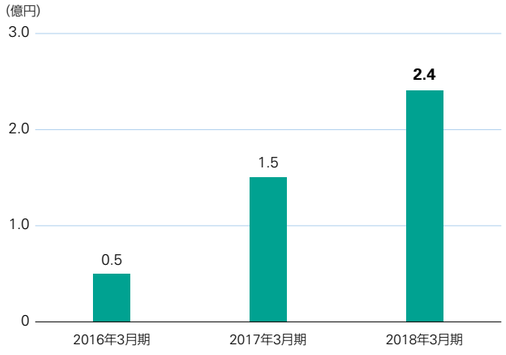
車・ディーラー・BtoB事業における売上高は前期比30.9%増加の308億円、セグメント損失は16億円(前期は5億円のセグメント損失)となりました。輸入車ディーラー事業は、既存ディーラーに加え、事業譲渡により増加した拠点も含め順調に業容を拡大していますが、BtoB事業は損失が拡大し、今後に課題を残しました。引き続き新たな成長事業として拡大を図るとともに、BtoB事業においては収益改善に向けた取り組みにも注力していきます。

輸入車ディーラー事業

BMW/MINIディーラーの運営を拡大

近年、輸入車各メーカーからコンパクトカーの投入が相次ぎ、輸入車の販売が増加傾向にあります。こうした中、当社グループは2015年4月より輸入車ディーラー事業に参入し、2018年3月期も東京の3拠点で営業権を獲得して業容を拡大しています。現在は東京6拠点、栃木県5拠点の計11拠点において、BMW/MINIの正規ディーラーを運営しています。そして、輸入車ディーラーのブランドやホスピタリティーに、オートバックスの営業・管理ノウハウを融和させ、順調に収益を拡大させています。今後は拠点間の連携を強めるとともに、さらなる拠点数の増加により収益拡大を図っていきます。

輸入車ディーラー子会社2社合計 営業利益の推移

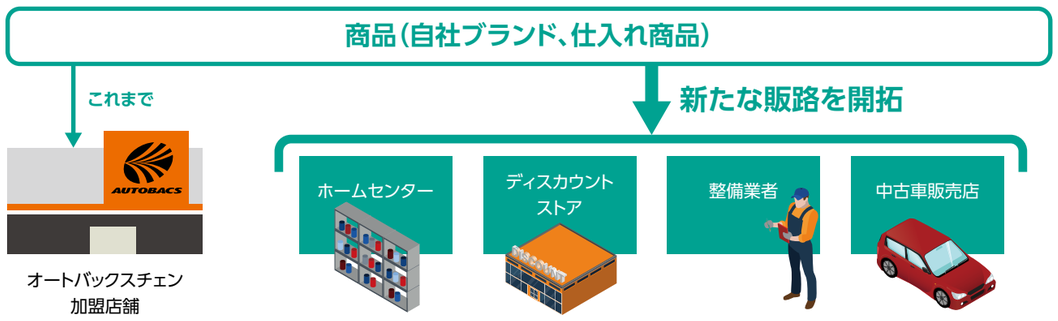


BtoB事業

オートバックス店舗以外への卸売先を開拓

2018年3月期は、連結子会社コアーズインターナショナルによりモータースポーツ関連商品をはじめとした各種カー用品を、連結子会社パルスターによりオイルや補修ペイントなどを、オートバックスグループ店舗のほかにホームセンターやディスカウントストアなどへの卸売を行いました。

2018年3月期は、ホームセンター向け卸売が拡大したものの、オイル仕入原価の上昇、物流経費などの増加により利益が減少しました。そこで、売れ筋商品や高粗利商品への入れ替えを進め、同時に物流や取引条件の見直しにより収益改善を図るとともに、Eコマースによる整備業者向けの部品販売の拡大にも注力し、事業拡大を目指しています。



ネット事業

BtoCおよびBtoBの両事業の拡大につながるプラットフォームを構築

2019年3月期より国内オートバックス事業から移管し、既存ネットチャネルを強化し、主力商品であるタイヤを中心に販売の強化を図るとともに、既存のインターネットサイトを整理し将来的にBtoCおよびBtoBの両事業の拡大につながるプラットフォームとして、新たな収益の柱とするべく、開発を進めています。

オートバックスドットコム
https://www.autobacs.com/shop/c/c

車買取事業の移管

2019年3月期より、車買取事業は国内オートバックス事業に移管し、不採算店舗を一部閉店するなど収益の改善に努めるとともに、FC加盟法人店舗の敷地内において、投資やコストを抑えながら運営するモデルへの構造転換を進めています。

ESGの考え方

これまでのSRI(社会的責任投資)、ESG(環境・社会・ガバナンス)の流れは、2015年のパリ協定、SDGs(持続可能な開発目標)の採択により、グローバル社会からの要請や枠組みが大きく変化しています。また、スチュワードシップコードへの署名機関の増加により、企業のESGへの積極的な取り組みが求められています。
当社は、広く社会の課題に目を向け、事業と社会性の両立により、世界が抱えるさまざまな問題に取り組み、持続可能な社会に向け行動していきます。

社会課題との関係

SDGsの考え方

国連に加盟する全ての国は、2030年までに貧困やエネルギー、気候変動等、SDGsの目標達成に向け努力することが求められています。当社では、SDGsとマテリアリティの関係性を整理し、事業との関係性の高いSDGs目標からさらにターゲットを絞り込み、重点テーマとしてSDGsの達成に寄与していくことを目指しています。

SDGs (Sustainable Development Goals)
2015年を期限としたMDGs(ミレニアム開発目標)を継承・発展させたもので、2015年9月に「持続可能な開発のための2030アジェンダ」として国連サミットで採択された先進国、開発途上国に対する具体的行動指針。17の目標と169のターゲットから構成されています。

オートバックスセブンの社会的対応力

当社は、事業活動のプロセスにおいて、全てのステークホルダーと信頼関係を深めながら、豊かで健全な車社会を創造するため、社会に貢献するさまざまな活動を行っています。

CSRへの取り組み > https://www.autobacs.co.jp/ja/csr/torikumi.html

Target (5.5) 政治、経済、公共分野でのあらゆるレベルの意思決定において、完全かつ効果的な女性の参画及び平等なリーダーシップの機会を確保する。

Target (7.2) 2030年までに、世界のエネルギーミックスにおける再生可能エネルギーの割合を大幅に拡大させる。

Target (8.5) 2030年までに、若者や障害者を含むすべての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、ならびに同一労働同一賃金を達成する。

Target (13.1) すべての国々において、気候関連災害や自然災害に対する強靱性(レジリエンス)及び適応の能力を強化する。

Target (17.17) さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する。

Target (11.3) 2030年までに、包摂的かつ持続可能な都市化を促進し、すべての国々の参加型、包摂的かつ持続可能な人間居住計画・管理の能力を強化する。

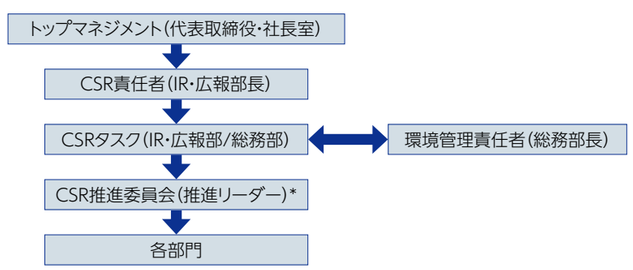
Target (12.5) 2030年までに、廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利用により、廃棄物の発生を大幅に削減する。

Target (3.6) 2020年までに、世界の道路交通事故による死傷者を半減させる。

Target (4.7) 2030年までに、持続可能な開発のための教育及び持続可能なライフスタイル、人権、男女の平等、平和及び非暴力的文化の推進、グローバル・シチズンシップ、文化多様性と文化の持続可能な開発への貢献の理解の教育を通して、全ての学習者が、持続可能な開発を促進するために必要な知識及び技能を習得できるようにする。

当社のCSR活動はオートバックス公式Facebookにて発信しています
https://www.facebook.com/autobacs.seven/

CSRマネジメント体制



*CSR推進リーダーは各部門から1名選出され、2018年3月期は6回開催しました

CSR推進委員会の様子

環境の保全

目指す姿

当社は、事業活動が環境に与える影響を考慮し、廃棄物の適正な処理、物流や店舗における環境負荷の低減を実施し、持続可能な共進社会を目指します。

重点テーマ

事業プロセスにおけるCO_2排出量削減と、使用済み商品の再資源化

SDGs目標のターゲット

Target (7.2) 2030年までに、世界のエネルギーミックスにおける再生可能エネルギーの割合を大幅に拡大させる。

Target (12.5) 2030年までに、廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利用により、廃棄物の発生を大幅に削減する。

Target (13.1) すべての国々において、気候関連災害や自然災害に対する強靭性(レジリエンス)及び適応の能力を強化する。

Target (17.17) さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する。

当社では2011年9月に『オートバックスセブン環境方針』を制定し、フランチャイズチェン本部として環境負荷の少ない事業運営を推進しています。

オートバックスセブン環境方針

オートバックスセブンはカー用品、車検・整備、車販売の事業活動を推進する上で、環境の保全に配慮した活動を目指します。

1. オートバックスセブンにおける事業活動の環境に与える影響を把握し、目的、目標、計画を定め、環境保全活動の継続的な改善を図ります。
2. 環境に係わる法規制及びその他の要求事項を順守します。
3. オートバックスセブンにおける事業活動が与える環境影響の中で、特に以下の項目について優先的に取り組みます。
   (1) 省エネルギーの推進と温室効果ガス排出量の削減
   (2) 廃棄物の排出量の削減と3Rの推進
   (3) 環境に配慮した商品、サービスメニューの開発および店舗での販売促進
4. 環境汚染の予防に努めます。
5. オートバックスセブン全ての人に、環境や社会問題に自発的に取り組むように教育と啓発を行い、人と車と環境が調和した持続可能な社会を目指します。

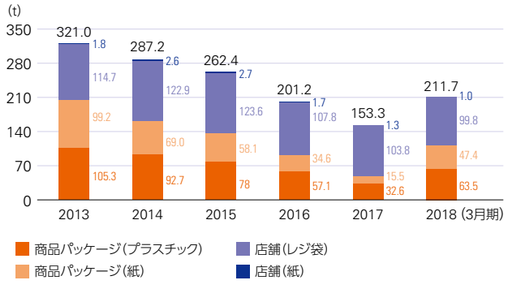
2018年3月期の活動実績

1. 商品の取り組み(パッケージの簡略化)

省資源への取り組み〜容器包装の削減〜

2018年3月期におけるオートバックスグループのレジ袋などの容器包装類使用量は、前期比27.5%増の211.7トンとなりました。レジ袋の削減にあたっては、お客様への声掛けなどを通じて、お客様のご理解・ご協力を得ながら進めています。また、当社プライベートブランド商品のパッケージについても、順次、軽量化や材質の見直しなどを図っています。

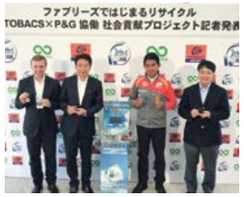
オートバックスチェンおよび本部容器包装利用量の推移



2. クルマ用芳香剤パッケージの再資源化

捨てるのではなく、集めることで資源につなげる

国内で販売されているクルマ用芳香剤を店頭で回収し、パッケージの一部をリサイクルにより、交通安全用の反射板へ再生する取り組みを2017年10月から進めています。



これは消臭・芳香剤「ファブリーズ」のメーカーであるプロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン(P&G)と、企業のリサイクル活動をサポートするテラサイクルジャパンおよび当社が連携しそれぞれの強みを生かしたプロジェクトです。再生した反射板は、地域の小学校や交通安全を推進する団体へ寄贈します。

3. 廃タイヤのリサイクル

つくる責任、つかう責任

日本国内では、毎年約1億本、100万トンの廃タイヤが発生しています。オートバックスの店舗でお客様から回収している廃タイヤは、廃棄物処理業者にて細かく砕いてチップ状に裁断され、主にセメント工場、製紙工場における燃料としてリサイクルされています。(日本国内の廃タイヤリサイクル率は91%)

4. 富士山麓清掃活動

さまざまなステークホルダーとの環境保全活動

世界文化遺産に登録された富士山。一方で、富士山麓にはごみが不法投棄され、その中にはタイヤなども多く含まれています。当社は毎年秋に、NPO富士山クラブとともに清掃活動を実施しており、2018年3月期は17回目の開催で41名が参加しました。

2017年9月10日の活動レポート

午前の活動は、青木ヶ原樹海で行いました。道路脇の斜面にはたくさんの古いごみが不法投棄され、樹海独特の地形、溶岩の割れ目の中にもびっしりごみが捨てられている場所もありました。ごみを集めては袋に詰め、斜面を登り、トラックに運び込むという作業を繰り返し、460kgというごみを回収することができました。

午後の活動は、もりの学校の美化活動。「オートバックスグループの得意分野を生かして、富士山クラブのために役立つ何かをしたい」という思いで、富士山クラブが所有する車両の洗車、もりの学校の草刈り、窓拭きなどの作業を行いました。

5. CO_2排出量の削減

電気自動車充電ステーション

当社は、電気自動車充電スタンドをオートバックスグループ102店舗に設置しています(2018年3月末現在)。EVやPHVのお客様の利便性を高めるとともに、環境の保全に配慮した環境負荷低減活動をグループ一丸となって推進し、人と車と環境が調和した持続可能な社会を目指します。

物流分野における取り組み

商品輸送の過程で、急ぎの配送でないケースなどにおいて、トラック輸送ではなく、CO_2排出量が少ない鉄道コンテナ輸送も利用しています。また、店舗への商品の配送に再利用可能な折りたたみコンテナは、箱の大きさも数種類用意し、廃棄される段ボールの削減に努めています。

メガソーラーによるCO_2排出の抑制

当社の西日本ロジスティクスセンター(兵庫県三木市)内の遊休部分および同センター内建物の一部屋根を利用した太陽光発電を2013年より導入し、この事業を通じて、CO_2排出の抑制につなげています。2018年3月期の発電量は約140万kwhでした。

6. 防災非常食の寄付によるフードロスへの対応

当社は、大規模災害を想定し、災害対策として従業員用の飲食物を確保するとともに、賞味期限を迎える前に、フードバンク活動を行っている「NPOセカンドハーベスト・ジャパン」へ飲食物を寄贈しています。また、「救缶鳥プロジェクト」にも参加しています。これは、専用のパンの缶詰を非常食として備蓄しており、賞味期限到来前に回収され、義援物資として世界の飢餓地域に届けられます。これらの取り組みは、食糧廃棄の問題ならびに環境問題や、廃棄コストの削減にもつながる活動と捉え、今後も継続していきます。

人材の育成、働き方の変革

目指す姿

当社は、事業を通じて地域社会の課題を解決する企業として、専門的な知識や技術を備えた人材の育成に注力しています。また、社会への価値提供の源泉は人材と認識し、従業員一人ひとりが健康的に安心して働ける職場環境の充実を目指し続けます。

重点テーマ

多様な人材が働きやすい職場風土の醸成

SDGs目標のターゲット

Target (5.5) 政治、経済、公共分野でのあらゆるレベルの意思決定において、完全かつ効果的な女性の参画及び平等なリーダーシップの機会を確保する。

Target (8.5) 2030年までに、若者や障害者を含むすべての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、ならびに同一労働同一賃金を達成する。

年間集合研修実施回数
91回 (2018年3月期)

カーライフアドバイザー資格取得者数
8,560名 (2018年3月末現在)

国家整備資格保有者数
3,745名 (2018年3月末現在)

自動車検査員数
1,583名 (2018年3月末現在)

2018年3月期の活動実績

1. オートバックスチェンの人材力を高める教育研修

当社は、オートバックスチェンにおけるお客様に対する提供価値の向上のために主に店舗スタッフを対象にした30以上の階層別教育・研修体系を構築・運用しています。集合研修は、リーダーシップ研修、セールス・スキルアップ研修、ホイール・足回り研修など多岐にわたり、総実施回数91回(2018年3月期実績)に及び、eラーニングや店舗でのOJTなどと組み合わせ、高い効果を追求しています。また、カーライフアドバイザーやカーライフコンサルタントなどグループ内資格を評価に結びつけ、スタッフの知識と技能、意欲を高めることで、店舗におけるサービス品質の向上を図っています。さらに、自動車整備士や自動車検査員などの公的資格の取得に向けた研修などにも注力し、着実に資格取得者数を伸ばしています。

2. キャリア支援

当社は「自らのキャリアは自らが創る」という思想のもと、当社従業員のキャリア形成に対してさまざまな支援制度を整備しています。

キャリアローテーションとスキルアップ

当社の人事制度は、社員全員が知識や経験を重ねるために、数年ごとにジョブローテーションとスキルレベルの向上を組み合わせたものをベースにしています。また、一定の条件を満たした社員であれば、自分が行いたい業務を志望することができる社内公募・フリーエージェント制度も整備し人事異動を実施しました。さらに社員一人ひとりの志向性・適性も考慮し、スペシャリストとしての専門職コースも設け、従業員一人ひとりの特性や希望に合ったキャリア形成を支援しています。

能力開発プログラム

当社は外部団体による通信教育や公開セミナーの受講、公的な資格取得など約160コースが利用可能な「カフェテリアプラン」を設け、社員の自発的なキャリア開発を支援しています。そして、能力開発支援として一人年間10万円までの補助を行っており、これまでのべ978名の社員が利用しています。また、会社が指定する公的資格の取得者には報奨金を支給するなど、能力開発へのインセンティブを付与しています。

インターンシップ

当社の夏季インターンシップでは、これから企業を選び始める学生が、多様な職種に触れ、納得して選択ができるよう、3日間行程を10回開催し、その中で職場体験、施設見学、各種ワークショップなどを行っています。企業にとっては次世代を担う若者の意見を得る機会として、学生にとっては今後のキャリアプランを考える機会としています。

3. 働き方の改革

当社は、一人ひとりが、安全で、健康的に働ける職場づくりを推進するとともに、潤いと豊かさを感じ、安心して働ける環境の整備に取り組んでいます。

在宅勤務、サテライト勤務の利用実績
のべ747日分 (2018年3月期)

時短勤務者制度使用者数
31名 (2018年3月期)

延べ参加人数(子ども)
95名
(2015年3月期～2018年3月期)

さまざまな働くスタイルをサポート

少子高齢化、ワークライフバランス、グローバリゼーションへの対応といった社会的要請が高まる中、従業員がイキイキと働ける環境を整えるべく、時短勤務、半日有給取得制度、在宅勤務(取得回数、取得理由に制限なし)、サテライトオフィスにおける勤務、時差出勤、ICTを活用したコミュニケーションツールの充実など多様な働き方を選べるよう各種取り組みを行っています。

こども参観

当社は2015年8月から「こども参観」を毎年1回開催しています。従業員の子どもたちに、日頃見られない職場で働くお父さんお母さんの姿を見る機会を設け、親や仕事への理解を深めてもらうとともに、従業員には仕事と家庭について考えるきっかけづくりを目的にしています。

キャンピングカーを子どもたちに説明する様子

2018年3月期は小学生を中心とした37名の子どもたちが、交通安全クイズ、レジ体験、社内見学などを楽しみました。

4. ダイバーシティへの対応

女性が働きやすい会社

当社は「女性が働きやすい会社は皆が働きやすい会社」と信じ、結婚、出産、育児など多様なライフイベントを経ても女性が働きやすい環境の整備に努めています。

女性管理職比率(課長以上)
2.3% (2018年3月末現在)

女性幹部育成の取り組み

当社では女性の採用と育成に積極的に取り組んでいます。女性向けのメンター制度の一部導入やキャリア形成の一環として女性幹部と一般従業員の対話型ワークショップも開催しています。また、女性が活躍できる職場風土づくりの一環として、多様性の受容に関するプログラムをマネジメント研修の中で実施しています。さらに、仕事と家庭の両立やキャリア形成に関する個別カウンセリングを導入しています。

海外子会社の社長として活躍する女性

当社連結対象子会社のオートバックスフランスS. A. S. の社長、アニエス・ダルナックは、ファイナンス、労務、商務の知識が豊富な女性です。社内コミュニケーションを重視しながら、フランスのオートバックス店舗における女性やファミリー層のお客様の増加に貢献しています。

ダルナック社長(写真左端)

産休・育休後の復帰率
100%

産休・育休取得後に会社で仕事を続けることができる職場

当社では「家庭も大事だけどキャリアも大事」という子育て世代の女性社員が多く働いていますが、産休・育休後の復帰率は100%です。時短勤務の適用を小学校6年までの子どもを持つ親と長めに設定していること、女性のキャリア支援プロジェクト“女性タスク”の実施など、各種取り組みが行われている成果です。

外国人の雇用(当社のみ)
13名 (2018年3月末現在)

障がい者の雇用(当社のみ)
15名 (2018年3月末現在)
※法定雇用率2.2%

60歳以上の方の再雇用
39名 (2018年3月末現在)

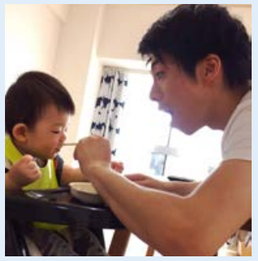
多様な人材が活躍できる職場づくり

現在グローバル展開しているオートバックスグループの事業では、国内外問わず外国人従業員が活躍する場が広がっています。

障がい者雇用においては、柔軟な働き方を選択できる制度を整え、障がい者の方にとっても働きやすい環境づくりに取り組んでいます。

年次有給休暇取得率
39.1% (2018年3月期)

男性育休取得者のコメント



当初、男性が長期で育児休業を取ることに抵抗感があったのは確かです。実際には、育児休暇を取り家事育児などを経験し、地域との交流も増え、育児を「知る」ではなく育児を「分かる」ようになりました。この時期に子どもや家族と向き合う時間は、何物にも代え難いものです。

また、育児休業中は、自分が成長できる機会です。休業中は会社の業績に対して直接的に成果を出せるわけではありませんが、育児で得た経験や視野の広がりにより、より効率的な仕事の進め方を意識できるようになりました。今後は、同様に育児休業を考えている従業員の方のサポートをする立場としても会社に貢献していきたいです。

坂山　浩樹
(2018年現在　オートバックスPasar三芳(上り)店勤務)

5. 健康に対する取り組み

当社は、「我々は、健康こそあらゆる企業活動において必要不可欠な経営基盤であると認識し、健康意識の高い心身を持った人材づくりを行う『健康経営』を推進することで、広く社会に貢献する企業になります」という健康宣言に基づき、健康増進に関わる取り組みに注力しています。

健康マネジメント研修・セミナー開催数
26回 (2018年3月期現在)

健康マネジメント研修

健康マネジメント研修の様子

定期健康診断で生活習慣病に関わる健康状態が確認された従業員に対し、産業医の指示に従い、体質改善のための食事療法や運動に関わる研修を義務づけています。また、健康状態の度合いに応じて、個別に改善策や一定期間のフォローアップを行っています。

健康診断受診率
99.8% (2018年3月期現在)

メンタルヘルスケア、健康相談

メンタル面のケアを目的として、外部の専門家に委託し、毎年全従業員に対し、メンタルヘルスチェックを実施しています。また、従業員が外部委託機関に相談できる制度を備えて、社内の産業医による健康相談やメンタル面のカウンセリングを定期的に行っています。

DBJ健康格付 2017

DBJ健康経営格付

当社の健康に関する取り組みが評価され、日本政策投資銀行が融資条件の設定に用いる「DBJ健康経営(ヘルスマネジメント)格付」において、最高のAランクを取得しました。

地域・社会

目指す姿

当社は、クルマを単なる移動手段ではなく、人々の豊かな暮らしを支え、心を満たすパートナーであると考え、クルマと共に歩む生活が、安心・安全で、楽しい場面をつくりだしていきます。

重点テーマ

次世代育成支援、安心・安全な社会基盤への貢献

SDGs目標のターゲット

Target (3.6) 2020年までに、世界の道路交通事故による死傷者を半減させる。

Target (4.7) 2030年までに、持続可能な開発のための教育及び持続可能なライフスタイル、人権、男女の平等、平和及び非暴力的文化の推進、グローバル・シチズンシップ、文化多様性と文化の持続可能な開発への貢献の理解の教育を通して、全ての学習者が、持続可能な開発を促進するために必要な知識及び技能を習得できるようにする。

Target (11.3) 2030年までに、包摂的かつ持続可能な都市化を促進し、すべての国々の参加型、包摂的かつ持続可能な人間居住計画・管理の能力を強化する。

Target (17.17) さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する。

2018年3月期の活動実績

1. ARTA学校訪問

子どもたちにモータースポーツの魅力や夢への挑戦を伝える夢教室

当社とARTA(AUTOBACS RACING TEAM AGURI)の協働により、2018年3月期はチームのドライバーとエンジニアが三重県鈴鹿市、栃木県芳賀郡の小学校と、宮城県仙台市の専門学校を訪問し「夢を持つことの楽しさ・厳しさ・大切さ」について講演しました。この交流を通じて、子どもや学生たちがモータースポーツやレーシングカーに興味を持つだけでなく、将来の夢の実現に一歩踏み出すきっかけになればと願いを込めて活動しています。

2. 中高生の職場訪問受け入れ

地域に根付く企業として、近隣の中高生の職場訪問受け入れを一部の店舗及び兵庫県三木市と千葉県市川市にある東西の物流拠点で行っています。店舗におけるチームワークを体感し、また物流の裏側を実際に従業員と一緒に体験するなどキャリア教育の一環として、行っています。

3. 次世代を担う子どもの育成支援

こどもばっくす

店舗のイベントとして行っている「こどもばっくす」は、オートバックスのつなぎを着てタイヤ交換をする「ピット作業体験」をはじめ、レーシングスーツを着て記念撮影、クルマにお絵かきなど多くの体験ができます。働く大人と接することで職業観を育むことにつなげ、また、クルマという素敵なパートナーと共に歩む暮らしの魅力を感じてもらうことを目的としています。

キッザニア

当社は、楽しみながら社会の仕組みを学ぶことができる子どもが主役の街「キッザニア東京」・「キッザニア甲子園」に、オフィシャルスポンサーとして『カーライフサポートセンター』のパビリオンを出展しています。

パビリオンでの体験を通じて、子どもたちにクルマに触れる楽しさを知ってもらうとともに、その仕組みや安全への理解、今後の安全なクルマ社会につなげていくことを目的としています。

4. 学生のものづくりを応援

学生フォーミュラ大会学生支援

当社は、学生が自ら構想・設計・製作した車両による「ものづくりの総合力」を競う全日本学生フォーミュラ大会に、大会のスポンサー企業として2015年3月期から参画するほか、出場チームへのサポートも行っています。2018年3月期は5チームを支援し、レーシングスーツやシューズなどの提供をはじめ、当社がスポンサードしているSUPER GTレースに招待しプロの現場を体感していただくなど、学生と共にクルマ文化の持続的な発展に取り組んでいます。

5. 商品を通じた支援活動

商品を通じてバングラデシュの子どもたちを支援

当社のプライベートブランド商品「AQ.使い捨て綿クロス1kg」の売上の一部を、NGOプラン・インターナショナル・ジャパンを通じて、バングラデシュの子どもたちの生活環境を改善するプロジェクトに寄付しています。

この商品は、本来は捨てられる予定であったTシャツの端材生地をつなぎあわせてクロスにした、環境に配慮したものです。「商品の製造国であるバングラデシュの子どもを応援しよう」という思いから、2017年7月より活動をスタートしました。

6. 自然災害時における支援

「平成29年7月九州北部豪雨災害」の際、全国のオートバックスグループ店舗に募金箱を設置し、集まった金額を日本赤十字社へ寄付しました。また、被災者や支援団体の利用を目的としたカーシェアリング車両の運搬支援として、一般社団法人日本カーシェアリング協会と協働し、宮城県石巻市に配置されている車両11台を、被災地である福岡県の4地域(東峰村1件、朝倉市3件)へ運搬する支援を行いました。また、当該車両が現地で活動する中で必要とされる、車両の点検・整備及びタイヤの交換作業等を実施しました。

7. 災害時帰宅支援ステーション

災害時の「帰宅困難者」に対し、店舗を災害時帰宅支援ステーションとして利用していただき、水道水の提供やトイレの使用、地図などによる道路情報、およびラジオなどで知り得た通行可能な道路に関する情報の提供などを行う協定を自治体と締結しています(2018年6月末現在345店舗)。

https://www.autobacs.co.jp/ja/csr/saigai_taiou.html

8. 地域交流と健康増進

スポーツを通じた地域交流と健康社会への貢献

当社は、健康増進と地域活性化への支援による社会貢献を目的に、毎年富士北麓公園(山梨県富士吉田市)と舞洲スポーツアイランド(大阪市此花区)の両会場で7月に開催される「オートバックスPresents ランナーズ24時間 リレーマラソン」(主催:一般財団法人アールビーズスポーツ財団)に、メインスポンサーとして協賛しています。これは、健康意識の高い健全な心身を持った人材づくりを行うことで、広く社会に貢献する企業を目指していくためです。大会では、従業員をはじめ、フランチャイズ法人の従業員もランナーやボランティアスタッフとして参加しています。

コーポレート・ガバナンス

ステークホルダーから支持と信頼を獲得し続けるために 継続的なコーポレート・ガバナンスの強化に努めています。

コーポレート・ガバナンス > https://www.autobacs.co.jp/ja/csr/co_gove_menu.html

基本的な考え方

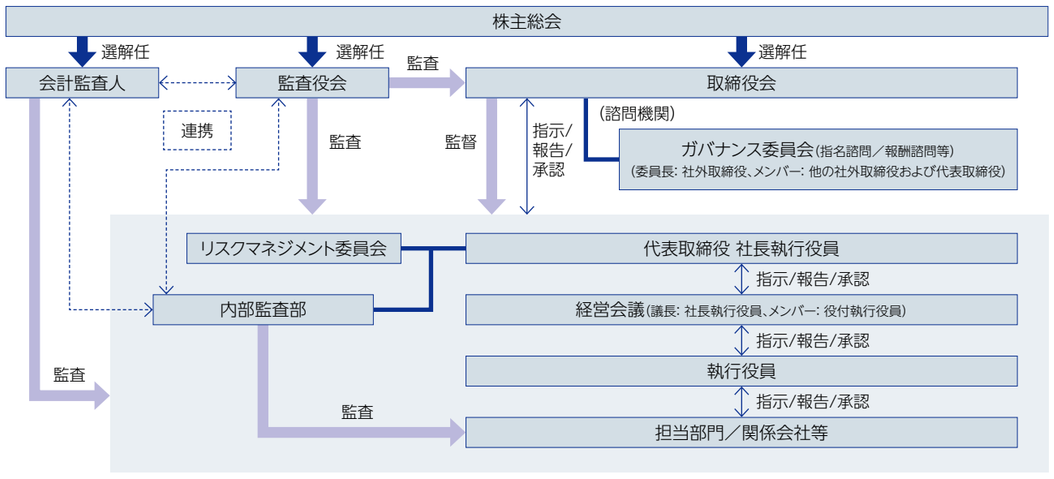
会社は、株主から預託された資本をもとに公正な企業活動を通じて中長期的に企業価値の増大を求めるものであり、顧客、株主、従業員、取引先、地域社会、監督官庁等のあらゆるステークホルダーに対する責任を考慮し、公器として企業活動を通じて社会に貢献することを期待されています。会社経営者はこのような社会の仕組みの中で優れた企業活動を行うことを求められており、会社を永続的に発展させ、説明責任を果たすことにより経営の透明性を高め、社会的責任を果たさなくてはなりません。

当社は、上記の考えに基づき、あらゆるステークホルダーから支持と信頼を獲得し続けるため、企業の社会的責任を果たしつつ、お客様に喜ばれる商品・サービスの提供に永続的に取り組むことにより、「オートバックス」ブランドの維持・向上に努めることが最も重要であるとの認識のもと、継続的なコーポレート・ガバナンスの強化、改善に努めています。

当社のコーポレート・ガバナンスの特徴

組織形態 **監査役会設置会社** | 取締役会諮問機関として**ガバナンス委員会**を設置

ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス体制

当社は、取締役会による業務執行の監督と、監査役による監査の二重の経営のチェック機能を有する監査役会設置会社の形態を採用しています。

経営、業務執行体制

1) 取締役会

代表取締役が議長を務め、取締役総数8名(執行役員兼務5名、社外取締役(独立役員)3名)で構成し、原則として月1回開催しています。取締役会は、法令または定款で定められた事項および会社の事業活動に関する重要事項について意思決定し、また必要に応じて報告を受けています。監督機能の強化を図るため、社外取締役数は、在任取締役総数の3割を超えるように努めるとともに、一般株主の利益保護のため独立性を重視して選定し、中長期的な企業価値の増大を図るための最善の意思決定を行うよう努めています。

2) 経営会議

社長執行役員が議長を務め、役付執行役員により構成し、原則として月1回開催しています。取締役会決議事項に内在するリスクおよびその対策等を事前に審議し、その過程および結果を取締役会に報告するほか、全社方針・計画の立案を行っています。経営会議には、オブザーバーとして社外取締役および監査役が出席し、議案の審議等につき必要な発言を適宜行っています。

3) その他の各種会議体

全社に係る方針や経営課題の討議および業績や中期経営計画の進捗確認、ならびに個別事業に係る戦略の進捗確認、分析、対策立案等を行うため、事業別および執行役員を横断して開催する会議体を設置し、原則として月1回から2回、開催しています。

諮問機関等

1) ガバナンス委員会

ガバナンス委員会は、社外取締役を委員長とし、社外取締役全員と代表取締役により構成する任意の諮問機関であります。原則として月1回開催し、取締役会に対して、役員および役付執行役員の候補者選定、取締役および執行役員の報酬体系、ガバナンスに関わるその他の事項に関する答申と提言を行っています。

2) リスクマネジメント委員会

代表取締役社長執行役員を委員長とし取締役兼務執行役員および内部統制機能を担当する執行役員により構成しています。原則として年1回開催し、リスクマネジメント年度方針を策定し、リスクマネジメントの円滑、適正な推進に努めています。

監査体制

1) 内部監査

スタッフ9名の体制で、内部統制システムの評価を行うとともに、当社および子会社の業務が、法令、規程およびマニュアル等に基づき適正に運用されていることを、継続的に監査しています。評価および監査結果は、代表取締役、監査役および執行役員等に適宜報告し、該当部門に不備の是正、改善を指示しています。

2) 監査役監査

監査役会は監査役4名(うち社外監査役(独立役員)3名)で構成され、監査の方針、監査の計画等を定め、各監査役から監査の実施状況および結果について報告を受けるほか、取締役会および会計監査人からその職務の遂行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めます。また各監査役は、取締役会、経営会議およびその他の重要会議に出席し、取締役および執行役員の職務執行の監査を行っています。

3) 会計監査

当社は、有限責任監査法人トーマツとの間で監査契約を締結し、会計監査を受けています。

取締役の選任

基本方針

当社の取締役は、オートバックスフランチャイズチェンにおける加盟店・取引先や従業員等との相互信頼関係の重要性を理解し、中長期の企業価値、株主共同利益を向上させる意思と能力を有する者としています。

選任プロセス

取締役候補者は、ガバナンス委員会に諮問し、その答申を受けた上で、取締役会で選定しています。

コーポレート・ガバナンス

社外取締役・社外監査役

選任の状況

当社の社外役員は女性1名を含む多様な経歴を持つ人物員によって構成しています。役員は、いずれも、(株)東京証券取引所が定める独立性の基準および当社の定める独立性要件を満たしています。多様な分野における経験・知識を有した各々の社外役員が、独立した客観的な立場から取締役会などの議論に積極的に貢献しています。

筆頭独立社外取締役の設置

当社は、株主・投資家との建設的な会話の促進や、社外取締役と監査役の相互の情報共有・コミュニケーション強化を目的とし、筆頭独立社外取締役を設置しています。

独立社外役員連絡会の開催

当社は、独立社外役員のみで構成し、筆頭独立社外取締役が議長を務める「独立社外役員連絡会」を開催しています。

同連絡会は社外取締役と社外監査役の相互の情報共有とコミュニケーションを強化する目的で年数回開催し、当社のガバナンスをはじめとする経営課題について認識共有や情報交換を行っています。

社外役員の独立性要件 ※抜粋

当社の独立役員とは、会社法および会社法施行規則の定めによる社外取締役あるいは社外監査役であるとともに、以下の独立性の要件を満たす者をいう。なお、以下の独立性要件に抵触する事態が発生した時点で、独立性を失うものとする。

1. 当社および当社の関係会社(以下当社グループ)ならびに特定の企業等と、利害関係をもたないこと。
2. 当事業年度を含む最近5年間の、当社グループの業務執行取締役等の配偶者、2親等以内の親族、あるいは生計を一にしている者でないこと。
3. 第1項に該当する者の配偶者、2親等以内の親族、あるいは生計を一にしている者でないこと。
4. 独立役員としての職務を果たすことができないその他の事情を有していないこと。

全文
https://www.autobacs.co.jp/ja/csr/co_gove_taisei.html

役員報酬

取締役報酬

1) 基本方針

フランチャイズシステムからなるオートバックスグループの企業価値の維持、増大を図るとともに、業務執行の監督機能を有効に機能させるための優秀な人材を、オートバックスセブンの取締役として確保することを、取締役報酬決定に関する基本方針とします。

2) 報酬水準

報酬水準は、第三者機関による役員報酬に関する調査データを参考とし、また、業界における当社のポジション、目標達成の難易度および役位ごとの役割等を勘案して設定します。

3) 報酬の構成と基本的な考え方

当社の取締役に対する報酬は、基本報酬である「固定報酬」と、数値目標を中心とする複数の評価指標の計画達成率によって変動する「業績連動報酬」により構成します。

「業績連動報酬」は単年度計画に対する結果に応じて支払い、総報酬に占める業績連動報酬の割合は、執行役員としての役位が上位のものほど高くなるよう設計します。なお、中期業績に連動する報酬として、中期経営計画の目標に対する達成率に連動するインセンティブを検討しております。また、業績連動報酬は、あらかじめ役位別に設定した業績連動報酬基準額の0~180%の幅で変動し、目標達成度が100%の場合における総報酬に占める業績連動報酬の割合は、代表取締役社長執行役員で40%を超えるように設計します。ただし、業績連動報酬の性質上、業務執行から独立した立場である社外取締役は、業績連動報酬の支給対象とせず、固定報酬のみとします。

4) 報酬決定のプロセス

当社の取締役報酬制度および報酬額は、社外取締役を委員長とし社外取締役全員と代表取締役で構成されるガバナンス委員会の諮問を経ることで、客観性・透明性を確保します。

監査役報酬

当社の監査役に対する報酬は、株主総会で決議された報酬総額の範囲内で、監査役の協議により決定しています。なお、監査役報酬は、取締役の職務の執行を監査する権限を有する独立した立場であることを考慮し、固定報酬のみとしています。

2018年3月期の報酬総額

区分		報酬等の総額(百万円)	固定報酬		業績連動報酬	
			支給人員(名)	支給額(百万円)	支給人員(名)	支給額(百万円)
取締役	取締役計	360	9	236	5	124
	うち社外取締役	36	3	36	—	—
監査役	監査役計	71	4	71	—	—
	うち社外監査役	46	3	46	—	—
合計		431	13	307	5	124

議決権行使の円滑化

当社は、多くの株主様に参加していただけるよう、株主総会開催日を集中日を避けて設定しています。第71期定時株主総会は、2018年6月21日(木)に開催しました。

株主総会の招集通知は、第71期定時株主総会では17日前に発送しました。加えて、利便性の向上を目的として当社ウェブサイト、TDnetおよび議決権行使プラットフォームに、招集通知を5月30日に開示しました。

投資家との対話

当社は、株主総会や決算説明会等で株主との建設的な対話を図るとともに、当社コーポレートサイトにおいて適時・適切に情報を開示しています。機関投資家に対しては、証券会社による説明会への参加などを通じて対話に努めるほか、中間・通期の決算発表の際に説明会を開催しています。

当社のディスクロージャーポリシー
https://www.autobacs.co.jp/ja/ir/tekijikaijihoushin.html

投資家との対話の状況

アナリスト・機関投資家向け

- 定期的説明会: 中間決算および期末決算開示後
- スモールミーティングおよび個別ミーティング: 基本的に四半期ごと ※代表者自身による説明あり

決算説明会 >
https://www.autobacs.co.jp/ja/ir/analystmeeting.php

海外投資家向け

- 欧州でのミーティング: 2018年3月期 1回
- 米国でのミーティング: 2018年3月期 1回

※代表者自身による説明あり

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、法令や倫理に適った事業活動の重要性を、本社をはじめ子会社、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。

法令や企業倫理の遵守は当然のことです。その大前提のもと、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、それらを基本原理として、当社内にとどまらずフランチャイズチェン加盟法人に対しても、コンプライアンスの徹底と啓発活動を推進しています。また年に1度「行動規範」「行動指針」から外れた行為の有無について確認し、問題が認識された場合には迅速に対応する体制を構築しています。

リスクマネジメント

当社は、リスクの的確な把握・評価と適切なコントロールを行うリスクマネジメント体制に加え、重大事案が発生した場合に被害拡大防止や損害・損失の極小化を図る危機管理態勢を統合した、統合リスクマネジメント態勢を確立しています。

代表取締役社長執行役員を委員長とするリスクマネジメント委員会が、リスクマネジメント年度方針を策定し、当該方針およびリスクマネジメントに係る規程に基づき、リスクマネジメント活動を円滑、適正に推進しています。

リスクマネジメント委員会は年次でリスク課題を設定し、その実行状況をモニタリングしています。また、内部統制・法務・監査・お客様対応を担当する各部門が連携することで、リスクマネジメント委員会によるモニタリング等を補佐しました。このほか、総務担当執行役員は、「重大事案報告」に関するルールに基づき、取締役会に重大事案の発生状況や措置等について報告するとともに、監査役会その他関係部署とも情報を共有しています。

取締役会評価について

当社は、取締役会がその役割を適切に果たしていることを検証し、また、取締役会における課題を見出し、継続的に改善を行うことを目的として、取締役会の実効性に関する分析・評価を行っています。

すべての取締役、監査役が評価項目に回答し、ガバナンス委員会が回答の分析と課題整理を行い、その結果について取締役会にて共有し、十分な議論を行いました。

この結果、現状の当社取締役会およびガバナンス委員会は、概ね適切に機能していることが確認されました。特に、前事業年度の評価結果において課題として挙げられた「中長期的な経営方針・戦略の進捗状況等のモニタリングによる監督機能強化」に対しては、スケジュールに基づく中期経営計画の定期的な進捗報告と、それに対する議論を十分に行うことで、取締役会の監督機能の強化が図られつつあると評価されました。その一方、今後の課題として、中期経営計画の進捗報告およびそれに基づく議論の内容をより一層深化させること、また、長期的な競争優位性の確立に向け、長期ビジョン・方針・戦略や人材戦略に関する議論を十分に行うことについては、なお改善の余地が残されていることが確認されました。

コーポレート・ガバナンス

役員紹介

取締役

小林　喜夫巳
代表取締役 社長執行役員
オートバックスチェン本部長

在任年数 8年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
長年、オートバックスグループが一体となり、お客様から支持されるグループ企業となるため、当社グループを牽引してきており、社長執行役員として、100年企業を目指すため、ビジョンとなる「2050未来共創」を策定し、2017年度から開始した「2017中期経営計画」の達成と中長期的な企業価値向上に尽力しています。

松村　晃行
取締役 専務執行役員
BtoB事業・ディーラー事業担当

在任年数 9年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
オートバックス事業における商品・サービスの拡大やフランチャイズチェン加盟法人との関係強化を通じて事業の発展に貢献するほか、新規事業や海外事業の基盤を構築するなど、当社の事業基盤の強化に尽力してきました。

平田　功
取締役 専務執行役員
コーポレート担当

在任年数 2年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
事業戦略とIT戦略を融合させたシステム基盤を構築するとともに、財務、人事およびIT分野をはじめとする経営管理分野において、資産効率の向上とコスト構造改革に尽力してきました。

高山　与志子
取締役(社外・独立)

在任年数 3年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
ファイナンスやM&Aなどに関するアドバイスの経験に加え、IR、コーポレート・ガバナンスの分野にも精通しています。これらの豊富な経験と見識に基づき、社外取締役および独立役員として、一般株主保護の観点から積極的に発言を行うほか、コーポレート・ガバナンス・コードへの対応に対する助言を行うなど、当社のコーポレート・ガバナンスの強化にも貢献してきました。

熊倉　栄一
取締役 常務執行役員
西日本営業本部担当

在任年数 2年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
国内オートバックス事業における商品や営業の分野において多大な実績があり、フランチャイズチェン加盟法人との関係構築に努めてきました。

堀井　勇吾
取締役 常務執行役員
社長室・事業企画担当 兼
オートバックス事業企画担当

在任年数 2年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
長年にわたり当社グループのコンプライアンス体制や内部統制システムの構築などの経営管理分野に貢献するとともに、海外事業において現地企業とのパートナーシップを活用し、小売・サービス事業と卸売事業を展開する事業基盤を構築してきました。

小田村　初男
取締役(社外・独立)

在任年数 4年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
反社会的勢力排除を含む危機管理や組織運営に関する豊富な知識と交通社会に関する高い見識を有しています。これらの豊富な経験と見識に基づき、社外取締役および独立役員として、一般株主保護の観点から積極的に発言を行うほか、ガバナンス委員会の委員長として、当社のコーポレート・ガバナンスの推進にも尽力してきました。

三宅　峰三郎
取締役(社外・独立)

在任年数 —

取締役会への出席状況 —

実績または有する知見
事業会社における経営者として、グループ会社の統制機能の強化や、事業ポートフォリオを意識した積極投資により企業の成長を牽引するなど、企業経営に関する広範かつ豊富な経験と実績を有しています。

監査役

住野　耕三
監査役(常勤)

在任年数 2年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
長年にわたり当社およびグループ会社の取締役として経営に参画し、オートバックス事業における営業や商品部門をはじめ経営管理、新規事業および海外事業などの広範な分野における知識と経験を有しています。

掛貝　幸男
監査役(常勤・社外・独立)

在任年数 —

取締役会への出席状況 —

実績または有する知見
事業会社における資金調達、決算業務および国内外グループ会社の内部監査業務の長年の経験に加え、ホールディング・カンパニーの監査役として、海外のグループ監査の経験も有しています。

池永　朝昭
監査役(社外・独立)

在任年数 10年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
弁護士としての豊富な経験・知識を有しており、内部統制およびコンプライアンスなどに関する専門的な知見を有しています。

坂倉　裕司
監査役(社外・独立)

在任年数 7年

取締役会への出席状況 100%(14/14回)

実績または有する知見
総合商社において国際金融や資本市場を中心とした財務業務における長年の経験から、財務・会計・資本市場に関する幅広い見識を有しています。

オートバックスチェンの業態および店舗数

国内
(2018年3月31日現在)

オートバックス

位置づけ	標準型店舗
1店舗当たり年間売上	約3.3億円
売場面積	400m² ～
商圏	5km前後

スーパーオートバックス(Type Ⅰ)

位置づけ	大型店舗(フラッグシップ店)
1店舗当たり年間売上	約15.5億円
売場面積	1,650m² ～
商圏	20km前後

スーパーオートバックス(Type Ⅱ)

位置づけ	大型店舗
1店舗当たり年間売上	約7.6億円
売場面積	990m² ～
商圏	10km前後

オートバックスセコハン市場

オートバックスチェン店舗で下取りした中古カー用品やアウトレット商品の買取および販売の専門店。

オートバックスエクスプレス

ガソリンスタンド型の店舗。ドライバーとの接点の多いガソリンスタンドを起点に近隣のオートバックス店舗へ送客するなど、新たな顧客層を開拓。

オートバックスカーズ

中古車の買取・販売、新車の販売を行う業態および来店・出張での車の査定・買取に特化した業態。車の買取に特化した店舗は都市部を中心に出店。

Smart+1

洗車を中心にカーメンテナンスに特化し、完全予約制でサービスを提供する店舗。快適に過ごせるカフェなども設置。

オートバックスMini

ショッピングモール内に設置し、近隣店舗への車検のご案内を中心にドライブグッズを販売する店舗。

オートバックスガレージ

クルマを中心としたライフスタイル商品を提案するとともに、車に詳しくない方にも気軽にご来店いただける店舗。

JACK & MARIE

「Café×Nature×Car Life」をキーコンセプトに、アウトドアライフを楽しむ方へ、クルマを通じたライフスタイルを提案する日本初の専門店舗。

海外
(2018年3月31日現在)

フランス

連結対象子会社店舗	11

タイ

連結対象子会社店舗	9

シンガポール

連結対象子会社店舗	3

台湾

フランチャイジー法人運営店舗	6

マレーシア

連結対象子会社店舗	4
フランチャイジー法人運営店舗	2

インドネシア

フランチャイジー法人運営店舗	4

フィリピン

フランチャイジー法人運営店舗	3

店舗数推移

	2014.3	2015.3	2016.3	2017.3	2018.3
国内	571	586	599	601	603
オートバックス	478	492	498	495	497
スーパーオートバックス	75	75	75	74	74
オートバックスセコハン市場	10	10	9	9	8
オートバックスエクスプレス	8	8	12	11	11
オートバックスカーズ	—	1	5	12	13
海外	27	27	33	38	41
合計	598	613	632	639	644

会社概要／株式情報

会社概要 (2018年3月31日現在)

社名	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
設立	1948年8月
資本金	339億9,800万円
連結従業員数	4,009名

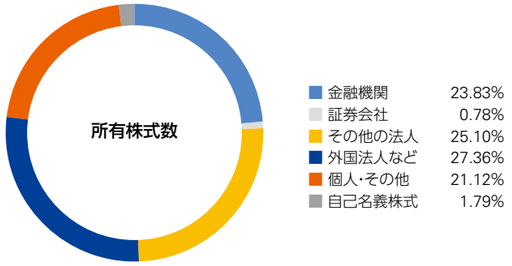
主な事業所	東日本営業本部(千葉県市川市)
	西日本営業本部(大阪市北区)
	東日本ロジスティクスセンター(千葉県市川市)
	西日本ロジスティクスセンター(兵庫県三木市)

株式情報 (2018年3月31日現在)

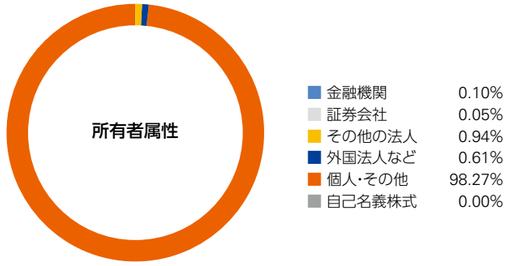
発行可能株式総数	328,206,900株
発行済株式の総数	84,050,105株 (自己株式1,506,659株含む)
株主数	43,160名
単元株式数	100株

上場証券取引所	東京証券取引所 市場1部
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
株主名簿管理人	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

所有株式数別分布状況



所有者属性別分布状況

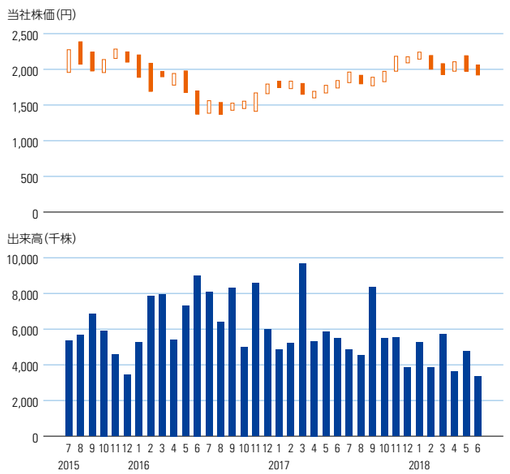


大株主の状況

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
ノーザントラスト カンパニー(エイブイエフシー) リ シルチェスター インターナショナル インベスターズ インターナショナル バリュー エクイティートラスト	5,293	6.41
株式会社スミノホールディングス	4,268	5.17
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	4,171	5.05
公益財団法人在宅医療助成 勇美記念財団	3,990	4.83
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	3,468	4.20
ノーザントラスト カンパニー(エイブイエフシー) リ ユーエス タックス エグゼンプテド ペンション ファンズ	2,996	3.63
株式会社Kホールディングス	2,800	3.39
ノーザントラスト カンパニー(エイブイエフシー) アカウント ノントリーティー	2,024	2.45
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (リテール信託口820079252)	1,800	2.18
フォアマン協栄株式会社	1,560	1.89

注: 1. 持株比率は、自己株式を控除して算出しております。
2. 持株数は千株未満を、また、持株比率は小数点第3位以下を、それぞれ切り捨てて表示しております。
3. シルチェスター・インターナショナル・インベスターズ・エルエルピーから、金融商品取引法第27条の25第1項に基づき、変更報告書が関東財務 局長に提出されておりますが、当社としては2018年3月31日現在における所有株式数の確認ができませんので、上記大株主の状況には含めておりません。

株価推移



Financial Section 2018

財務情報

財務サマリー（6ヵ年）

株式会社オートバックスセブンおよび連結子会社

単位：百万円（1株当たりデータを除く）

各表示年の3月31日に終了した会計年度	2018	2017	2016	2015	2014	2013
売上高：						
タイヤ・ホイール	**¥49,919**	¥48,047	¥49,294	¥53,713	¥58,243	¥56,351
カーエレクトロニクス	**31,510**	31,908	33,938	33,089	40,700	44,490
オイル・バッテリー	**24,700**	24,780	24,549	24,309	26,142	25,568
車外用品	**–**	–	22,145	22,441	24,668	24,054
アクセサリー・メンテナンス用品	**48,113**	48,087	15,978	19,936	22,752	23,481
車検・サービス	**21,820**	20,827	20,143	17,572	20,060	19,249
車販売	**20,117**	15,915	–	–	–	–
カースポーツ用品	**–**	–	12,323	12,893	13,775	14,040
その他	**15,449**	14,467	29,769	25,498	25,354	22,931
合計	**211,630**	204,033	208,142	209,454	231,697	230,168
営業利益	**7,284**	5,829	6,702	6,404	13,945	12,745
税金等調整前当期純利益	**8,225**	4,474	7,559	9,053	16,086	13,915
親会社株主に帰属する当期純利益	**5,403**	3,015	4,372	4,610	9,786	7,590
利益配当金の総額（自社株向けも含む）	**¥5,043**	¥5,042	¥5,117	¥5,910	¥4,949	¥4,762
連結配当性向	**91.6%**	166.7%	117.6%	113.6%	59.4%	64.0%
自社株買いの実施額	**–**	¥2,715	¥5,249	¥5,054	¥4,593	¥7,196
総還元性向	**91.6%**	255.7%	238.3%	222.2%	105.8%	158.2%
売上高当期純利益率	**3.4%**	1.5%	2.1%	2.2%	4.2%	3.3%
自己資本当期純利益率（ROE）	**4.3%**	2.3%	3.2%	3.3%	6.8%	5.3%
総資産当期純利益率（ROA）	**4.5%**	1.7%	2.4%	2.5%	4.8%	3.6%
1株当たりデータ（円）：						
親会社株主に帰属する当期純利益＊	**¥65.49**	¥36.00	¥51.60	¥52.80	¥107.71	¥81.22
配当金 ＊	**60.00**	60.00	60.00	60.00	64.00	52.00
営業活動によるキャッシュ・フロー	**¥16,394**	¥9,488	¥10,565	¥11,829	¥12,072	¥10,741
投資活動によるキャッシュ・フロー	**(2,915)**	(7,147)	(4,985)	(2,403)	1,519	(4,523)
財務活動によるキャッシュ・フロー	**(5,840)**	(7,457)	(11,154)	(12,618)	(11,166)	(14,862)
設備投資額	**3,587**	¥4,842	¥5,896	¥6,127	¥4,820	¥6,249
減価償却費及びのれん償却額	**4,131**	4,384	4,013	4,805	4,551	5,194
年度末						
現金及び現金同等物	**¥39,050**	¥31,388	¥36,759	¥42,218	¥45,384	¥42,833
総資産	**¥187,405**	¥176,708	¥180,455	¥186,532	¥201,481	¥205,527
純資産	**¥127,352**	¥127,392	¥131,747	¥138,553	¥144,363	¥143,301
純資産比率	**67.9%**	72.1%	73.0%	74.3%	71.7%	69.7%
国内店舗数（店）	**603**	601	632	611	598	579
海外店舗数（店）	**41**	38	33	27	27	27
従業員数（人）	**4,009**	4,200	4,347	4,263	4,466	4,678

＊当社は、2013年4月1日付で普通株式1株につき普通株式3株の割合で株式分割を行っています。1株当たり当期純利益については、当該株式分割後の発行済株式数（自己株式を除く）により算定しています。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2018	2017
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	**39,069**	31,520
受取手形及び売掛金	**23,600**	20,032
リース投資資産	**8,250**	9,125
商品	**16,419**	15,317
繰延税金資産	**3,042**	2,287
短期貸付金	**72**	40
未収入金	**21,972**	20,863
未収還付法人税等	**32**	503
その他	**2,369**	2,538
貸倒引当金	**△92**	△70
流動資産合計	**114,738**	102,159
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	**39,644**	41,170
減価償却累計額	**△27,544**	△27,791
建物及び構築物（純額）	**12,099**	13,379
機械装置及び運搬具	**7,388**	5,863
減価償却累計額	**△2,995**	△2,806
機械装置及び運搬具（純額）	**4,392**	3,057
工具、器具及び備品	**10,370**	11,358
減価償却累計額	**△8,805**	△9,339
工具、器具及び備品（純額）	**1,564**	2,019
土地	**22,627**	22,188
リース資産	**625**	569
減価償却累計額	**△207**	△176
リース資産（純額）	**418**	392
建設仮勘定	**124**	1,140
有形固定資産合計	**41,226**	42,176
無形固定資産		
のれん	**1,170**	853
ソフトウエア	**2,602**	3,371
その他	**2,276**	2,372
無形固定資産合計	**6,050**	6,597
投資その他の資産		
投資有価証券	**8,409**	7,273
長期貸付金	**712**	1,177
繰延税金資産	**1,035**	796
差入保証金	**14,181**	15,357
その他	**1,106**	1,240
貸倒引当金	**△54**	△70
投資その他の資産合計	**25,390**	25,774
固定資産合計	**72,667**	74,548
資産合計	**187,405**	176,708

（単位：百万円）

	2018	2017
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	**20,710**	12,838
短期借入金	**3,252**	5,969
リース債務	**169**	230
未払金	**12,626**	11,489
未払法人税等	**3,014**	473
ポイント引当金	**237**	477
その他	**6,413**	5,783
流動負債合計	**46,426**	37,263
固定負債		
長期借入金	**2,190**	679
リース債務	**1,285**	1,404
繰延税金負債	**530**	588
役員退職慰労引当金	**76**	98
退職給付に係る負債	**1,051**	129
資産除去債務	**2,110**	2,285
その他	**6,381**	6,865
固定負債合計	**13,626**	12,052
負債合計	**60,052**	49,315
純資産の部		
株主資本		
資本金	**33,998**	33,998
資本剰余金	**34,298**	34,299
利益剰余金	**59,639**	59,188
自己株式	**△2,773**	△2,769
株主資本合計	**125,163**	124,717
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	**1,924**	2,025
為替換算調整勘定	**470**	335
退職給付に係る調整累計額	**△692**	—
その他の包括利益累計額合計	**1,703**	2,360
非支配株主持分	**486**	314
純資産合計	**127,352**	127,392
負債純資産合計	**187,405**	176,708

連結損益及び包括利益計算書

（単位：百万円）

	2018	2017
売上高	211,630	204,033
売上原価	144,260	137,871
売上総利益	67,369	66,162
販売費及び一般管理費	60,085	60,332
営業利益	7,284	5,829
営業外収益		
受取利息	76	67
受取配当金	105	95
持分法による投資利益	148	7
受取手数料	359	394
情報機器賃貸料	716	1,019
受取保険金	130	92
その他	1,453	1,471
営業外収益合計	2,991	3,147
営業外費用		
支払利息	40	35
情報機器賃貸費用	864	935
固定資産除却損	257	143
その他	885	741
営業外費用合計	2,048	1,856
経常利益	8,226	7,120
特別利益		
投資有価証券売却益	1,477	―
特別利益合計	1,477	―
特別損失		
投資有価証券評価損	133	―
固定資産除却損	―	209
減損損失	480	2,161
関係会社整理損	835	―
子会社株式売却損	―	274
特別損失合計	1,449	2,645
税金等調整前当期純利益	8,255	4,474
法人税、住民税及び事業税	3,456	1,359
法人税等調整額	△586	117
法人税等合計	2,869	1,477
当期純利益	5,385	2,997
（内訳）		
親会社株主に帰属する当期純利益	5,403	3,015
非支配株主に帰属する当期純損失（△）	△18	△17
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△107	538
為替換算調整勘定	142	△180
退職給付に係る調整額	△692	―
持分法適用会社に対する持分相当額	△2	△9
その他の包括利益合計	△660	347
包括利益	4,725	3,345
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	4,746	3,368
非支配株主に係る包括利益	△20	△22

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	2018	2017
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	8,255	4,474
減価償却費	4,031	4,167
減損損失	480	2,161
のれん償却額	100	217
事業再構築引当金の増減額（△は減少）	―	△76
貸倒引当金の増減額（△は減少）	3	△251
役員退職慰労引当金の増減額（△は減少）	△21	10
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	△77	10
受取利息及び受取配当金	△182	△163
受取保険金	△130	△92
支払利息	40	35
持分法による投資損益（△は益）	△148	△7
固定資産除売却損益（△は益）	248	354
投資有価証券売却損益（△は益）	△1,477	△0
子会社株式売却損益（△は益）	―	274
関係会社整理損	835	―
投資有価証券評価損益（△は益）	133	―
売上債権の増減額（△は増加）	△4,796	△2,129
リース投資資産の増減額（△は増加）	653	458
たな卸資産の増減額（△は増加）	△1,847	1,433
仕入債務の増減額（△は減少）	7,795	△178
その他	2,851	1,700
小計	16,746	12,399
利息及び配当金の受取額	203	180
利息の支払額	△41	△36
保険金の受取額	130	92
法人税等の支払額	△643	△3,147
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,394	9,488
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△85	△306
定期預金の払戻による収入	201	619
有形及び無形固定資産の取得による支出	△3,587	△4,842
有形及び無形固定資産の売却による収入	23	53
投資有価証券の取得による支出	△578	△194
投資有価証券の売却及び償還による収入	2,572	―
事業譲受による支出	△445	―
事業譲渡による収入	145	―
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△291	△1,603
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	△68	△42
関係会社株式の取得による支出	△1,907	△334
貸付けによる支出	△8	△1,000
貸付金の回収による収入	601	63
差入保証金の差入による支出	△194	△358
差入保証金の回収による収入	933	638
その他	△224	160
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,915	△7,147

（単位：百万円）

	2018	2017
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額（△は減少）	**△754**	610
長期借入れによる収入	**2,100**	340
長期借入金の返済による支出	**△2,392**	△883
自己株式の取得による支出	**△1**	△2,712
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	**△25**	△1
配当金の支払額	**△4,952**	△5,041
その他	**186**	231
財務活動によるキャッシュ・フロー	**△5,840**	△7,457
現金及び現金同等物に係る換算差額	**23**	△73
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	**7,661**	△5,190
現金及び現金同等物の期首残高	**31,388**	36,579
現金及び現金同等物の期末残高	**39,050**	31,388

事業および財務の状況

1．経営方針、経営環境および対処すべき課題

① 経営方針

当社は、クルマが便利に、快適に、安全にそして楽しく利用できるシーンを提案し、一人一人のお客様に最適な商品を最適な形で提供することより、豊かで健全な車社会の創造に寄与し続けることが、当社およびフランチャイズチェン加盟法人を含むオートバックスチェンの使命であります。この考えを「オートバックスチェン経営理念」としてまとめ、お客様、フランチャイズ加盟法人、従業員、取引先、株主、社会などのステークホルダーに対して、継続的な価値の提供に努めております。

> オートバックスチェン経営理念
> オートバックスは、常にお客様に最適なカーライフを提案し、
> 豊かで健全な車社会を創造することを使命とします。

また、当社は 2018 年 1 月に、株式会社オートバックスセブンのビジョン「2050 未来共創」を掲げました。当社は創業から 70 余年、常にクルマ社会の発展とお客様のカーライフを豊かにするために活動してまいりました。これから先、技術の進展や人びとの価値観の変化により、クルマはもちろんのこと、社会や私たちの暮らしも変わっていきます。その変化にグループ社員全員が力を合わせて対応し、2050 年を目指して引き続き、豊かで健全なクルマ社会の創造に貢献していきたいという願いが込められています。

> オートバックスセブン　ビジョン
> 2050 未来共創
> 社会・クルマ・人のくらしと向き合い、明るく元気な未来をつくります。
> 私たちの元気の源泉は、お客様の声。
> 一日一日を積み重ね、個人も企業も成長し、輝きつづけます。

② 経営環境

当社グループは国内外における自動車用品の販売や取付・整備などのサービス、中古車・新車の販売を行っております。国内の自動車用品市場（カーアフター市場）は,1990 年代後半をピークに市場規模が縮小する傾向にあります。この市場の継続的な減少の要因は、以下のような事項を挙げることができます。

・新車販売時におけるカー用品の標準装備化の進行
・自動車の小型化や性能向上に伴うカー用品の交換サイクルの長期化、単価の下落
・カーナビゲーションのスマートフォンアプリなどによる代替
・消費に対する嗜好の多様化に伴うカースポーツ用品などの市場縮小
・インターネット経由でカー用品を販売する事業者の増加　など

また、この市場は今後、自動車の電子化、シェアリングサービスなど新たな市場の拡大、電気自動車の普及、自動運転の開発といったメガトレンドや、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、少子高齢化による顧客構成の変化、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。

なお、自動車用品小売業協会（APARA）発表の 2017 年４月から 2018 年３月までの協会加盟企業４社の店舗売上高合計は、4,012 億 28 百万円で、前年比 5.4%増加いたしました。

2016 年の自動車整備に関わる総売上（市場）※1 は、５兆 4,875 億円（前年比 1.7%増加）、中古車登録台数（普通自動車・小型乗用車および軽自動車）※2 は 561 万台（前年比 0.2%減少）であり、比較的安定的で、市場規模としてもカー用品市場以上の規模であります。

※1　日本自動車整備振興会連合会 発表
※2　日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会 発表

③ 対処すべき課題

当社グループを取り巻く上記の経営環境において、当社の最大の課題は「国内オートバックス事業の競争力再生」であるとの認識のもと、「2017中期経営計画」を推進してまいりました。

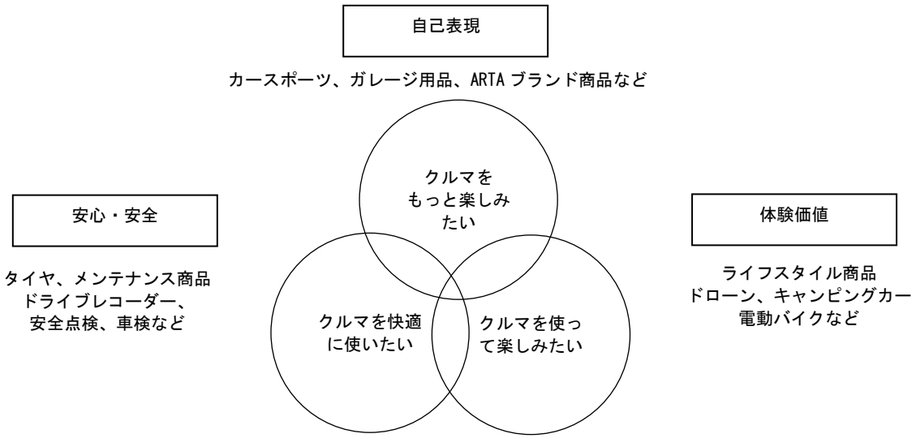
「2017中期経営計画」の目標としましては、2020年3月期に連結営業利益120億円、連結ROE7%を達成し、その後、連結ROE8%以上の実現を目指してまいります。

> 連結グループの目指す姿
> 　１．国内オートバックス事業の再生
> 「新たな商品」「新たな業態」でライフスタイルを提案
>
> 　２．将来に向けた成長ドライバーの育成
> ・ 新規事業：輸入車ディーラー、BtoB 事業、ネット事業など
> ・ 海外事業：各国のニーズに合った小売・サービスと卸売事業

国内オートバックス事業では、中長期的に事業環境の変化に対応し、お客様を増やし続けるために、「クルマを快適に使いたい」というニーズに対する安心・安全という価値の提供、「クルマを使って楽しみたい」というニーズに対して、クルマを使って楽しむアウトドアなどのシーンにおける体験価値の提供、「クルマをもっと楽しみたい」というニーズに対して、クルマを通じた自己表現や、自己の満足度を高める商品、サービスを提供してまいります。

中期経営計画におきましては、これら３つの価値を実現し、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」となるために、新業態開発、新商品開発、人材育成などの各種施策を推進することで、オートバックス事業の競争力を再構築してまいります。

オートバックスのお客様への提供する価値



また、将来の成長事業として、海外事業、輸入車ディーラー事業、BtoB 事業、そしてネット事業の育成に取り組んでまいります。

海外事業におきましては、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まいります。

輸入車ディーラー事業におきましては、販売台数の拡大、サービス比率の向上および拠点間連携による運営効率化ならびに拠点の拡大により、収益の拡大を図ってまいります。

BtoB 事業におきましては、カー用品卸売事業の収益拡大を図るとともに、新たなビジネスを開拓してまいります。

ネット事業におきましては、既存ネットチャネルを強化し、主力商品であるタイヤを中心として収益の拡大をはかるとともに、将来的にBtoBの両事業の拡大に繋がるプラットフォームとして開発を進めてまいります。

当社は株主の皆様に対する利益還元を重要課題と認識しており、安定的かつ高水準の利益還元を実施できるよう収益の拡大に努めてまいります。
「2017 中期経営計画」の期間中におきましては連結配当性向を原則、50～100%とし、業績に応じた利益還元を基本方針とします。

２．事業等のリスク

当報告書に記載したオートバックス連結グループの事業の状況、経理の状況などに関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、次のようなものがあります。

（1）競合など
同業他社、自動車メーカーおよびディーラーの本格的なカーアフター市場参入、タイヤ専門店や中古用品店およびアウトレット用品店、さらにインターネット販売業など競合他社の状況によっては、当社グループの業績に影響をおよぼす可能性があります。

（2）異常気象による影響について
オートバックスグループの販売する商品には、スタッドレスタイヤ、タイヤチェーンなど天候により販売個数を大きく左右される季節商品が一部含まれています。そのため、冷夏や暖冬などの異常気象が発生した場合、季節商品の需要低下や販売時期のずれによる売上高の増減が、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

（3）自動車に関わる技術や自動車の利用方法に関わる変化
自動車関連の技術は日々変化をしており、当社グループが販売する交換用の用品の需要や市場規模が変化する可能性があります。また、シェアリングなど一般消費者の自動車の利用方法の変化が事業に影響を与える可能性があります。

（4）今後の海外展開
当社グループは、中国、欧州およびその他のアジアの国々などにおいて事業を行っています。これらの地域において、自動車および自動車関連用品に対する異なる文化姿勢、現地の既存小売業者との競合、経済状況、情報インフラの整備状況、知的財産保護の欠如、不安定な国際情勢および伝染病の流行など、様々な問題およびリスクに対応できない場合、当社グループの事業および業績に影響を与える可能性があります。

（5）出店に関する規制
当社グループは、店舗の出店において「大規模小売店舗立地法」（以下「大店立地法」という。）により下記の規制を受けています。「大店立地法」は、売場面積 1,000 ㎡超の新規出店や既存店舗の増床などについて、騒音、交通渋滞、ごみ処理問題など、出店地近隣住民に対し生活環境を守る立場から都道府県または政令指定都市が一定の審査をし、規制を行う目的で施行されたものです。当社グループは、1,000 ㎡超の大型店舗を新規出店する際には、出店計画段階から地域環境を十分考慮し、出店地近隣住民や自治体との調整を図りながら、出店していく方針ですが、上記の規制などにより計画通り出店ができない場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

（6）法令遵守
当社グループは、法令遵守に係る問題につき内部統制の整備を図っており、より充実した内部管理体制の確立のため全社の内部統制を主管する部門定め設置し、取締役・執行役員および従業員が高い倫理観に基づいて企業活動を行うよう行動規範と行動指針を制定しています。しかし、万が一役職員の故意または過失により法令に違反する行為が発生した場合、当社グループの業績に影響を与えるような損害賠償を求められる事案が発生する可能性があります。また、当社グループは大量の顧客情報を保有しており、その取り扱いについては、十分注意を払っていますが、不正行為などにより顧客情報が外部に漏洩した場合、社会的信用が失墜し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

（7）販売商品、または仕入商品・原材料の価格変動
当社グループが販売している商品は、様々な要因によってその仕入商品、原材料の価格変動や市場環境変化の影響を受け、販売価格が見込みに反して高騰、もしくは暴落することがあります。これにより販売価格が仕入価格を下回る、もしくは価格高騰で需要が後退するなど、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

（8）自然災害
当社グループが店舗を展開する、また事業関連施設を所有する地域において、地震、台風その他の自然災害が発生し、当該施設が損傷、または役職員の死亡・負傷による欠員があった場合、売上高の減少、または現状復帰や人員の補充などにかかる費用によって、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

（9）フランチャイズ加盟法人
当社は、カー用品販売、車検・整備、車買取・販売を中心に取り扱う店舗のフランチャイズ本部であり、フランチャイズ契約を締結して店舗運営を行っているフランチャイズ加盟法人による契約条項違反や法令違反が、当該法人との資本関係の有無にかかわらず、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

（10）店舗営業
当社グループは、カー用品販売、車検・整備、車買取・販売を取り扱う小売店舗を営業していますが、店舗の営業に伴う廃棄物の処理、有害物質の取り扱い、ピット作業における事故発生、また店舗敷地内でのその他の事故発生などのリスクがあります。これらは直接的、もしくは顧客のグループ店舗に対する心証悪化に伴う客数減少などによって、間接的に当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

（11）個人情報
当社グループは、事業の過程において、お客様、店舗、フランチャイズチェン加盟法人などの個人情報を収集、保有しています。万一、個人情報の漏えい事故等が発生した場合、当社グループの事業の遂行や業績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。当社グループは情報セキュリティに最善の対策を講じるとともに、プライバシーポリシーとして当社ホームページに公開し、社内外に周知しております。

（12）為替レートの変動
当社グループは、海外子会社に対して実施する外貨建て貸付金などが存在することから、為替変動により、財務諸表作成のための換算において、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

（12）訴訟リスク
当社グループが国内外において事業活動を継続するにあたり、多種多様な訴訟のリスクが存在し、内部統制の整備により内部管理態勢を確立しても、これらを完全に排除することは不可能であり、当社グループを当事者とした訴訟の提起を受ける可能性があります。訴訟を提起された場合、その結果によっては当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

３．経営者による財務状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

損益に関する分析

①　連結損益状況
売上高、売上総利益
当社グループの当連結会計年度における売上高は、前期比 3.7%増加の 2,116 億 30 百万円、売上総利益は前期比 1.8%増加の 673 億 69 百万円となりました。

販売費及び一般管理費、営業利益
販売費及び一般管理費は前期比 0.4%減少の 600 億 85 百万円、営業利益は前期比 25.0%増加の 72 億 84 百万円となりました。
国内でオートバックスチェンの店舗を運営する連結対象子会社の株式譲渡に伴い、販売費及び一般管理費は全体として減少いたしました。当該株式譲渡の対象となった子会社の 2017 年 3 月期における販売費及び一般管理費の合計額は 23 億 10 百万円であります。それ以外の要因といたしましては、オートバックスチェンのＩＴシステムに関わる減価償却の減少、業績連動型のインセンティブ報酬などによる人件費の増加などが挙げられます。

販売費及び一般管理費の内訳

単位：百万円

	2018 年 3 月期	2017 年 3 月期	増減
人件費	28,864	28,534	329
販売費	10,906	10,677	228
設備費	10,639	11,333	△693
その他	9,675	9,786	△110

セグメント別の従業員の状況

単位：人

	2018年3月期	2017年3月期	増減（増減）
国内オートバックス事業	2,603（610）	3,030（759）	△427（△149）
海外事業	697（ 1）	599（2）	98（△1）
車・ディーラー・BtoB事業	512（41）	359（48）	153（△7）
その他	9（ 0）	9（ 0）	0（ 0）
全社（共通）	188（ 25）	203（ 25）	△15（ 0）
	4,009(677)	4,200(834)	△191(△157)

（注）従業員数は就業人員であり、出向者は除いております。臨時雇用者数は（ ）内に年間の平均人員を外数で記載しています。全社（共通）として記載されている従業員数は、管理部門に所属しているものであります。

営業外収益、営業外費用、経常利益

営業外収益は、前期比5.0%減少の29億91百万円となりました。営業外費用はロジスティクスセンターの設備に関わる固定資産除却損が増加したことなどにより、前期比10.4%増加の20億48百万円となりました。
この結果、経常利益は前期比15.5%増加の82億26百万円となりました。

特別利益、特別損失

特別利益は、投資有価証券売却益14億77百万円、特別損失は連結対象子会社の事業譲渡に伴う関係会社整理損、店舗やソフトウエアの減損損失など14億49百万円であります。

法人税等

当連結会計年度の法人税等は前期比13億92百万円増加の28億69百万円となりました。これは主に連結対象子会社の事業譲渡などに伴い法人税等調整額を計上し税負担が減少した一方、税金等調整前当期純利益の増加に伴い法人税、住民税及び事業税が増加したことによるものであります。

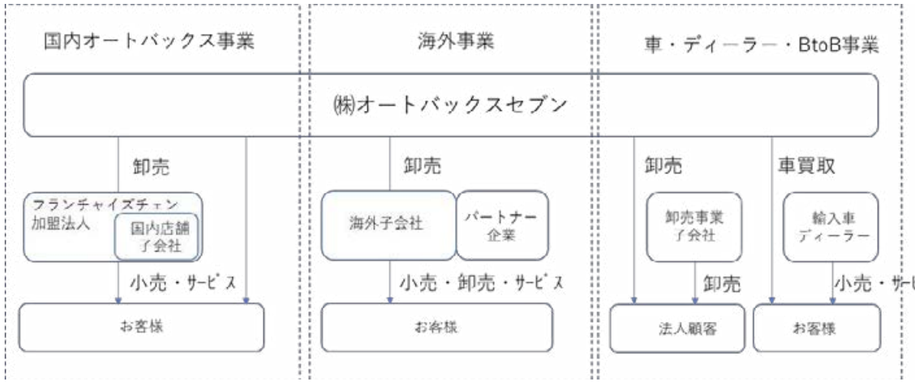
親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比79.2%増加の54億3百万円となりました。
1株当たり当期純利益は65.49円となりました。また、売上高当期純利益率は前期の1.5%から2.6%、自己資本当期純利益率（ROE）は前期の2.3%から4.3%へと、それぞれ改善いたしました。

① セグメントごとの経営成績

当社グループは、経営資源の配分および業績評価について、2018年3月期を初年度とする「2017中期経営計画」に合わせた管理区分の変更に伴い、当連結会計年度より報告セグメントを変更しております。

当社グループ 報告セグメントの概要



セグメントごとの売上高、利益

	報告セグメント				その他	合計	調整額	連結損益計算書計上額
	国内オートバックス事業	海外事業	車・ディーラー・BtoB事業	計				
売上高								
外部顧客への売上高	177,886	9,156	23,601	210,643	986	211,630	－	211,630
前年比(%)	△0.7%	18.7%	45.6%	3.7%	2.3%	3.7%	－	3.7%
セグメント間の内部売上高又は振替高	722	346	7,256	8,335	667	9,002	△9,002	
計	178,608	9,503	30,867	218,978	1,653	220,632	△9,002	211,630
前年比(%)	△0.5%	20.0%	30.9%	3.8%	△4.7%	3.7%	－	3.7%
セグメント利益又は損失（△）	16,546	△537	△1,612	14,396	61	14,458	△7,174	7,284
前年比(%)	14.3%	－	－	9.0%	42.2%	9.1%	－	25.0%

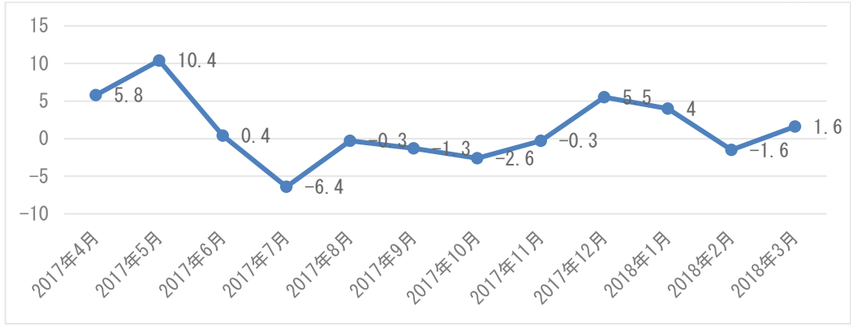
国内オートバックス事業

当セグメントの売上高は、2017年2月と4月に、オートバックスチェンの店舗を運営する連結対象子会社の株式をフランチャイズチェン加盟法人に譲渡したことなどにより、前期比0.5%減少の1,786億8百万円となりました。売上総利益は、当社からの店舗の仕入原価率を低下させたことなどにより前期比1.3%減少の566億66百万円となりました。販売費及び一般管理費はタイヤや車買取のコマーシャルおよび車検に関わる販売促進を強化したものの、連結対象子会社の株式譲渡に伴う減少により、前期比6.6%減少の401億19百万円となりました。この結果、セグメント利益は前期比14.3%増加の165億46百万円となりました。

営業の状況といたしましては、当連結会計年度における日本国内のオートバックスチェン（フランチャイズチェン加盟法人店舗を含む）の全業態の売上高は、前年同期比で既存店1.3%の増加、全店1.3%の増加となりました。

オートバックスチェン店舗の既存店売上高前年比の推移

単位：%



国内オートバックスチェンでは、「2017中期経営計画」において、「プロフェッショナルでフレンドリーな存在になる」というスローガンのもと、商品・店舗の開発および人材の育成により自動車に関わる新しいマーケットを創造することに注力してまいりました。

当連結会計年度においては、カスタマーボイスプログラムという仕組みで店舗をご利用いただいたお客様の声を集め、各店舗の接客、品揃え、設備などを見直す一方、売場における人員配置や時間管理などのオペレーションの改善を進めました。また、国内タイヤメーカーによるタイヤの値上げや降雪に伴うスタッドレスタイヤの需要の拡大、ノーマルタイヤへの履き替えの需要の高まりにより、タイヤの販売が好調に推移いたしました。さらに2017年10月以降にドライブレコーダーに対する関心度合が高まったことに伴って売上が増加いたしました。加えて、プライベートブランド商品である「ＡＱ．（オートバックスクオリティ．）」とクルマに関わるライフスタイルを提案する新ブランドである「JKM（ジェイケーエム）」「GORDON MILLER（ゴードンミラー）」において商品ラインアップを拡大しました。また、ペダル付きの電動バイクやドローンなどの販売も開始いたしました。これらの取り組みに加えて、当社からの店舗の仕入原価率を低下させ、フランチャイズチェン加盟法人の販売力を強化いたしました。これらの結果、当社子会社を含むフランチャイズチェン加盟法人の収益力は全体的に大きく改善いたしました。

車検・整備は、「プロフェッショナルでフレンドリーな存在」の象徴として、実際の店舗のピットで働く整備士を取り上げ、技術力や自動車整備に対する情熱を伝える取り組み「AUTOBACS GUYS（オートバックスガイズ）」をスタートし、テレビＣＭや店頭における車検の広告宣伝活動を展開いたしました。また、整備士人材の育成に関わるプログラムを推進いたしました。しかし、2017年10月以降は国内における車検対象の自動車台数が大幅に減少したことなどが影響し、車検実施台数は前期比1.9%減少の約63万3,000台となりました。

車買取・販売は、新しいイメージキャラクターによるテレビＣＭを通じて差別化ポイントを訴求いたしました。しかし、買取査定に関わる人員の減少などに伴い、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いたしました。この結果、オートバックスカーズ加盟店における販売台数は前期比11.6%減少の約2万4,200台となりました。

出店といたしましては、「オートバックス府中」を、主にクルマにあまり詳しくないお客様でも心地よくお買い物ができ、最適なサービスを受けていただける新しい業態に転換し「オートバックスガレージ府中」として出店いたしました。さらに、ショッピングモールのお客様に対して洗車や車検の案内を行う「オートバックスMini」を５店舗出店いたしました。

一方、日本初のクルマを通じたライフスタイルショップとして「JACK & MARIE（ジャックアンドマリー）」ブランドを立ち上げ、国内最大級のファッション系通販サイトである「ZOZOTOWN」にて当社オリジナル商品を中心に販売を開始し、2018年３月に第１号店となる「JACK & MARIE 横浜ベイクォーター」を出店いたしました。今後は「JACK & MARIE」の店舗を増加させるとともに、派生ブランドとして「JKM」「GORDON MILLER」の商品を開発し、オートバックスグループ店舗での販売を強化してまいります。

国内オートバックス事業セグメントにおける商品別売上（連結調整後）

単位：百万円

	2018年3月期	2017年3月期	増減
ﾀｲﾔ･ﾎｲｰﾙ	48,178	46,669	1,508
ｶｰｴﾚｸﾄﾛﾆｸｽ	30,902	31,229	△326
ｵｲﾙ･ﾊﾞｯﾃﾘｰ	14,914	15,349	△434
ｱｸｾｻﾘｰ･ﾒﾝﾃﾅﾝｽ用品	42,289	43,476	△1,187
車検･ｻｰﾋﾞｽ	18,663	18,665	△1
車・買取販売	8,900	10,500	△1,599
その他	14,036	13,250	786
合計	177,886	179,141	△1,254

国内出退店実績

単位：店

	2017年3月末	新店	退店	2018年3月末
オートバックス	495	6	△4	497
ｽｰﾊﾟｰｵｰﾄﾊﾞｯｸｽ	74	－		74
ｵｰﾄﾊﾞｯｸｽｾｺﾊﾝ市場	9	－	△1	8
ｵｰﾄﾊﾞｯｸｽｴｸｽﾌﾟﾚｽ	11	－	－	11
ｵｰﾄﾊﾞｯｸｽｶｰｽﾞ	12	2	△1	13
国内計	601	8	△6	603

国内店舗数の内訳

単位：店

	2018年3月末	2017年3月末
直営	27	23
連結対象子会社	108	134
連結対象外法人※	468	444
合計	603	601

※関連会社、持分法適用会社を含む

国内オートバックスチェンの各業態における売上高

単位：百万円

	2018年3月期	2017年3月期
オートバックス	168,879	165,033
ｽｰﾊﾟｰｵｰﾄﾊﾞｯｸｽ	62,829	62,216
ｵｰﾄﾊﾞｯｸｽｾｺﾊﾝ市場	1,310	1,324
ｵｰﾄﾊﾞｯｸｽｴｸｽﾌﾟﾚｽ	4,637	4,248
ｵｰﾄﾊﾞｯｸｽｶｰｽﾞ	27,730	29,241

※オートバックス C@RS の売上は、オートバックスチェンの店舗から販売された自動車（新車・中古車）の売上です。内訳としては、一般のお客様への小売、フランチャイズ本部（当社）への売却、中古車取扱い業者などへの販売（業販）です。

【解説】オートバックスフランチャイズ契約について

・契約の内容
当社はフランチャイズ本部として、フランチャイジーに対して本部が使用している商号、経営ノウハウ、店舗運営に必要な諸インフラなどを提供し、当社と同一企業イメージで事業を行う権利を与えています。フランチャイジーはこれに対してロイヤリティなどの対価を支払い、本部の指導のもとに継続して営業を行い、相互の繁栄を図ることを目的としています。

・ロイヤリティ
フランチャイジーは、店舗小売売上高に対して、一定の料率に相当する金額を支払います。主な業態である「オートバックス」「スーパーオートバックス」における料率では1.0%です。

・店舗の土地および建物
当社グループの店舗の土地および建物の多くは当社が保有するものではなく、フランチャイジーもしくは地主が、その保有する土地に建物を建築し、賃貸借契約によりフランチャイジーもしくは当社が賃借しています。土地の地主が店舗の建物を建築する場合、その建物がオートバックス仕様であり、他の用途に転用しにくいことなどの理由で、当社は地主に対して差入保証金を提供しています。

海外事業

海外事業における売上高は前期比20.0%増加の95億３百万円、セグメント損失は５億37百万円（前期は６億74百万円のセグメント損失）となりました。小売・サービスビジネスとして、フランスにおいては、景況感が回復傾向にあることに加え、安全点検を切り口としたタイヤやピットサービス売上が増加し、粗利率も改善したことにより前期比で利益が改善いたしました。シンガポールにおいては2017年４月にガソリンスタンドのインショップ型店舗の出店などにより売上が増加したことに加え、商品原価低減の取り組みにより粗利率が改善し、営業利益が増加いたしました。タイにおいては、新規出店の小型店と既存の大型店の連携が進み売上が増加するとともに粗利率が改善し、損失が縮小いたしました。また、現地の大手ガソリンスタンドチェーンであるPTGグループと資本・業務提携を行い、同グループ店舗敷地内へ２店舗出店いたしました。

新規ビジネスとして、シンガポールにおけるカーシェアリングの車両に対するサービス事業、インドネシア、シンガポール、ロシアにおける自社開発商品の卸売を開始いたしました。さらに中国においては、カー用品の販売・サービスのプラットフォームの運営と車載用芳香剤の製造・販売を行う企業に出資し、当社の取り扱い商品の販売先を開拓するとともに自社商品の開発も開始いたしました。

主要海外子会社の損益

単位：百万円

		2018年3月期	2017年3月期	増減
フランス	売上高	7,190	6,040	1,150
	営業利益	△19	△88	69
シンガポール	売上高	1,390	1,257	133
	営業利益	108	91	16
タイ	売上高	371	276	95
	営業利益	△104	△123	△19
中国	売上高	452	269	183
	営業利益	△20	△2	△18
マレーシア	売上高	36	26	10
	営業利益	△48	△54	6

海外出退店実績

単位：店

	2017年3月末	新店	退店	2018年3月末
フランス	11	－	－	11
シンガポール	2	1	－	3
タイ	8	3	△2	9
台湾	6		－	6
マレーシア	4	2	△1	5
インドネシア	5		△1	4
フィリピン	2	1	－	3
海外計	38	7	△4	41

海外店舗の内訳

単位：店

	2018年3月期	2017年3月期
連結対象子会社	26	21
連結対象外法人※	15	17

※関連会社、持分法適用会社を含む

車・ディーラー・BtoB事業

車・ディーラー・BtoB事業における売上高は前期比30.9%増加の308億67百万円、セグメント損失は16億12百万円（前期は５億89百万円のセグメント損失）となりました。

車買取専門店は直営店舗の増加に伴い、中古車の買取台数が増加したものの、査定件数の不足や先行的な経費の発生により損失が増加いたしました。一方、買取車両の販売先として海外への輸出を開始し、収益の改善に努めております。今後は、国内オートバックス事業のセグメントに移管し、不採算店の退店を含め収益の改善に努めるとともに、フランチャイズチェン加盟法人が運営するオートバックス店舗の敷地内において投資やコストを抑えながら運営するモデルを展開してまいります。

輸入車ディーラー事業は、東京都練馬区における事業譲受に伴い店舗数が増加いたしました。池袋地域の既存店舗と合わせて業容が順調に拡大しており、売上および利益が増加いたしました。

BtoB 事業は、モータースポーツ関連商品を扱うＥコマースの売上やプライベートブランド商品の売上が増加したものの、ホームセンター向

けのカー用品販売におけるオイルの仕入原価の上昇、物流経費の増加などにより利益が前期比で減少いたしました。今後は、引き続きお客様のニーズに合った商品の開発や供給体制を改善することにより収益改善を目指します。

オートバックス車買取専門店の店舗数

単位：店

	2018年3月末	2017年3月末
ｵｰﾄﾊﾞｯｸｽ車買取専門店	13	12

輸入車ディーラーの運営会社と拠点数

単位：店

会社名	2018年3月末	2017年3月末
㈱アウトプラッツ	11	3
㈱モトーレン栃木	5	5

財政状態に関する分析

① 貸借対照表の各項目の状況

流動資産

流動資産は、前連結会計年度末に比べ125億78百万円増加し1,147億38百万円となりました。当連結会計年度が銀行休業日であり、一時的に支払額より入金額が上回った影響および投資有価証券の売却により現金及び預金が増加いたしました。

有形固定資産、無形固定資産

有形固定資産は、前連結会計年度末に比べ９億49百万円減少し412億26百万円となりました。主に建物及び構築物の減価償却や減損によるものです。

無形固定資産は、前連結会計年度末に比べ５億47百万円減少し60億50百万円となりました。主にソフトウエアの償却によるものです。

投資その他の資産

投資その他の資産は、前連結会計年度末に比べ３億83百万円減少し253億90百万円となりました。事業投資に伴い関係会社株式が増加した一方、投資有価証券の売却や物流施設の差入保証金の減少などによるものです。

流動負債

流動負債は、前連結会計年度末に比べ91億63百万円増加し、464億26百万円となりました。主に当連結会計年度末の銀行休業日の影響により、買掛金が増加いたしました。

固定負債

固定負債は、前連結会計年度末に比べ15億74百万円増加し、136億26百万円となりました。主に銀行からの借入による長期借入金の増加によるものです。

純資産合計

純資産合計は、前連結会計年度末に比べ39百万円減少し、1,273億52百万円となりました。主にセカンドキャリア支援制度の導入に伴い、退職給付に係る調整累計額を６億92百万円計上したことなどによるものです。

セグメントごとの総資産

単位：百万円

	2018年3月末	2017年3月末	増減
国内オートバックス事業	122,503	126,922	△4,419
海外事業	8,634	5,874	2,759
車・ディーラー・BtoB事業	17,926	11,875	6,051
その他	1,708	1,826	△118
調整額	36,633	30,209	6,423
総合計	187,405	176,708	10,697

資産合計/負債純資産合計

資産合計、負債純資産合計は、前連結会計年度末に比べ106億97百万円増加し、1,874億５百万円となりました。

連結キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益が前期比37億80百万円増加したことに加え、法人税等の支払額が25億３百万円減少したことや当連結会計年度末の銀行休業日の影響で仕入債務が増加し、運転資本が20億26百万円減少したことなどにより前連結会計年度に比べ69億６百万円収入が増加し、163億94百万円の資金の獲得となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、関係会社株式の取得による支出が15億72百万円増加しましたが、投資有価証券の売却による収入が25億72百万円増加したことなどにより前連結会計年度に比べ42億32百万円支出が減少し、29億15百万円の資金支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式の取得による支出が27億11百万円減少したことなどにより前連結会計年度に比べ16億16百万円支出が減少し、58億40百万円の資金支出となりました。

利益配当

当連結会計年度末の利益配当につきましては、利益還元に対する方針に沿って１株当たり30円を予定しております。その結果、年間配当につきましては60円を予定しております。なお、連結配当性向は91.6%となります。

来期の配当につきましては、中間配当で１株当たり30円、期末配当で１株当たり30円、年間で60円を計画しております。

【解説】当社グループの特徴的な勘定科目について

・リース投資資産

当社は一部のフランチャイズ加盟法人に対して、店舗の建物や機材を賃貸しており、借手に所有権が移転しないファイナンスリース取引については、リース投資資産として計上しています。当期末のリース投資資産は前期末から8億74百万円減少の82億50百万円となりました。

・長期差入保証金

当社グループの店舗は、当社グループ仕様で建設され、15年から20年の間の解約不可能の条件で貸主から賃貸されています。当社は貸主に賃貸店舗の建設費用の一部または全部を長期差入保証金として提供しています。当期末の長期差入保証金は前期末から11億75百万円減少の141億81百万円となりました。

設備投資の状況

当連結会計年度の設備投資は前年比14億94百万円減少の33億46百万円となりました。主な変動要因は、前年度は東日本ロジスティクスセンターの改修に関わる設備等の取得がありましたが、今年度は当該改修が終了したことに伴い設備投資額が減少いたしました。設備投資の主な内訳といたしましては、主にオートバックス買取専門店など新規出店に係る建物および構築物の取得に伴い２億53百万円、オートバックスガレージ府中や輸入車ディーラー店舗の改修など１億53百万円、既存店舗における土地の取得など４億46百万円、情報化投資７億47百万円、その他の投資19億87百万円などによります。

設備投資の主な内訳

単位：百万円

	2018年3月期	2017年3月期
新規出店	253	669
既存店改装・改修	153	184
土地	446	－
情報化投資	747	780
その他	1,987	3,207
合計	3,587	4,842

セグメント別設備投資額

単位：百万円

	2018年3月期	2017年3月期
国内オートバックス事業	2,540	3,711
海外事業	296	420
車・ディーラー・BtoB事業	449	406
その他	0	0
全社（共通）	301	304
合計	3,587	4,842

（注）表示金額には消費税等は含んでいません。

利益配分に関する基本方針および当期・来期の配当

当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な課題と認識しており、安定的かつ高水準の利益還元を実施できるように収益の拡大に努めております。利益配分の考え方は、「2017中期経営計画」の期間中におきましては連結配当性向を原則50%～100%とし、業績に応じた適正な利益還元を基本方針としております。

当社は中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことを基本方針としております。これらの剰余金の配当の決定機関は、期末配当については株主総会、中間配当については取締役会であります。

期末配当につきましては、１株当たり30円を実施いたしました。その結果、年間配当金につきましては60円となりました。なお。連結配当性向は91.6%となりました。

内部留保につきましては、国内の店舗網の拡充と統廃合、グループ内のインフラ整備、新規事業の展開、各種資本政策に充当していくことで、収益性および財務体質の一層の強化と総合的な株主価値の向上に努めてまいります。当社は、「取締役会の決議により、毎年９月30日を基準日として中間配当を行うことができる。」旨を定款に定めております。来期の配当につきましては、中間配当で１株当たり30円、期末配当で１株当たり30円、年間で60円を計画しています。

資金調達の状況

当連結会計年度において、グループ全体として運転資金需要等に対する借り換え等による資金調達を行いました。なお当連結会計年度末の短期借入金および長期借入金の残高が12億５百万円減少した主な要因は連結子会社の減少およびグループ内融資の借り換えによるものです。

4. 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社グループの経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであります。

①重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。この連結財務諸表の

作成にあたって、資産、負債、収益および費用の計上に際し、様々な見積もりおよび判断を行っておりますが、実際の結果につきましては、見積り特有の不確実性が存在するため、これらの見積りと異なる場合があります。
　当社グループが連結財務諸表で採用する重要な会計方針は、「第５　経理の状況　１　連結財務諸表等　（１）連結財務諸表　連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」に記載しております。

②当連結会計年度の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容
　当社グループの当連結会計年度の経営成績は、「2017 中期経営計画」の１年目として順調に推移いたしました。収益に大きな影響を与えた要因として、国内オートバックス事業において、フランチャイズチェン加盟法人に対する卸売価格を減額したことなどにより、フランチャイズチェン加盟法人および店舗の仕入れや販売促進が強化され、収益が改善いたしました。また、店舗を運営する子会社の粗利率改善や経費削減などの取り組みにより、利益が改善いたしました。

当社グループの経営成績に重要な影響を与える要因
　当連結会計年度においては、特に新車の販売台数の増加、タイヤメーカーによるタイヤ価格の値上げ、冬季におけるスタッドレスタイヤやタイヤチェーンの需要拡大、2018 年 10 月以降のドライブレコーダーの需要拡大などが、当社の業績を押し上げる要因となりました。

当社グループの資本の財源及び資本の流動性
　当社グループの運転資金需要のうち主なものは、カー用品を中心とした商品の購入費用およびシステム等の運営コストの支払等である一方、主にフランチャイズチェン加盟法人に対する卸売と個人を中心とした一般のお客様への小売を行っているため、仕入債務の支払よりも売上債権の回収が進む傾向にあります。従いまして、基本的には営業キャッシュ・フローで得られる資金に加え短期借入を、季節によって変動する運転資金需要と投資に充てております。
　なお、当連結会計年度における借入金及びリース債務を含む有利子負債の残高は、68 億 98 百万円となっております。また、当連結会計年度末における現金及び現金同等物の残高は 390 億 50 百万円となっております。

経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標
　当社グループは、中長期的に資本コストを上回る ROE の向上を目指しており、「2017 中期経営計画」における目標といたしましては、2020 年３月期において連結営業利益 120 億円、連結 ROE７%の達成とし、さらにその後、長期的に連結 ROE を８%以上に向上させることを目指しております。
　当連結会計年度における連結営業利益は 72 億 84 百万円（前年比 25.0%増加）、連結 ROE は 4.3%（前年比 2.0 ポイント改善）であり、引き続き「2017 中期経営計画」の施策を遂行することにより当該指標の改善に努めてまいります。

AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

株式会社オートバックスセブン(IR・広報部)

所在地 〒135-8717
東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲キャナルフロント
TEL 03-6219-8718
FAX 03-6219-8762
E-mail investors@autobacs.com
URL https://www.autobacs.co.jp/