



通信

Vol.

53



ココがオートバックス!

豊富な品ぞろえで
お客様のタイヤ選びを
サポートします。

オートバックスでは、高機能な低燃費タイヤやスタッドレスタイヤをはじめ、日本製の安心でお得なプライベートブランド商品など、幅広い商品をラインアップしています。専門知識を備えたカーライフアドバイザーが、お客様の車種や用途にあわせて、最適なタイヤをご提案します。お気軽にご相談ください。

カーライフアドバイザー
のり ぶさ こう へい
法村 航平 オートバックス高槻北

車検・整備、車買取・販売の売上 拡大に加え、粗利改善の取り組みや 販管費の抑制により、当第2四半期の 連結業績は増収増益となりました。

代表取締役 社長執行役員
湧田 節夫



国内オートバックスチェーン店舗の営業動向

2016年3月期第2四半期の国内オートバックスチェーン全体の売上高は、前年同期比で既存店1.2%の増加、全店2.0%の増加となりました。

「カー用品販売」は、国内自動車販売台数の低迷に伴ってナビゲーションや車内アクセサリなどの需要が減少したものの、昨年の消費税増税後の売上減少の反動に加え、タイヤやドライブレコーダーの売上が増加しました。

「車検・整備」は、前年同期の状況とは反対に事業環境として車検対象の車両が増加したことに加え、店舗でのお声掛け、電話・インターネットでの予約の推進などにより車検実施台数は前年同期比10.7%増加の約29万6千台となりました。

「車買取・販売」は、取り組み店舗数の拡大や各店舗での取り組みが充実してきたことに加え、全国規模でテレビCMを実施したことで買取査定台数と成約台数が大幅に増加し、中古車販売業者向け販売が伸長しました。また、個人向けの新車・中古車販売ともに前年実績を上回り、総販売台数は前年同期比20.4%増加の約12,800台となりました。なお、9月末のカーズ加盟店舗は前期末の451店舗から472店舗に拡大しました。

2016年3月期 第2四半期(累計)の連結業績

セグメント別では、チェーン全体への卸売を担う当社(単体)の売上高は、自動車の卸売などの売上が増加したものの、店舗の在庫適正化の影響もあり、前年同期比1.4%減少しました。しかし、タイヤ・ホイールの粗利改善や、広告宣伝を見直したことなどにより、営業利益は同17.5%増加しました。

国内店舗子会社の売上高は、車検・整備、車買取・販売の強化などにより前年同期比5.4%増加しました。また、粗利拡大

2016年3月期 第2四半期(累計)の連結業績

売上高	986億95百万円	前年同期比	0.7%▲
営業利益	24億96百万円	前年同期比	391.5%▲
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	16億23百万円	前年同期比	285.0%▲
1株当たり 配当金(中間)	30円	前年同期は	30円→

業績の詳細は当社ホームページの
「決算短信・補足資料」ページでご覧いただけます。
<http://www.autobacs.co.jp/ja/ir/bspl.php>



に向けた売価管理と在庫管理の強化を推進し、経費の効率化に努めたことにより、営業損失も前年同期から改善しました。

これらの結果、当社グループの第2四半期累計の連結業績は、売上高は前年同期比0.7%増加、売上総利益は同5.0%増加となりました。また、販管費は前年同期比1.5%減少し、営業利益は同391.5%増加、経常利益は同131.5%、親会社株主に帰属する四半期純利益は同285.0%増加となりました。

今後の展望

現在、「2014中期経営計画」の目標達成に向けて、さまざまな施策を実行しています。

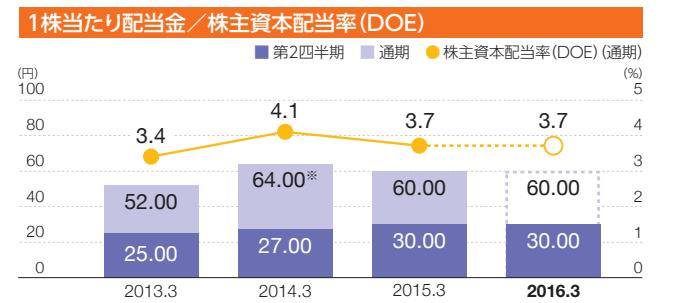
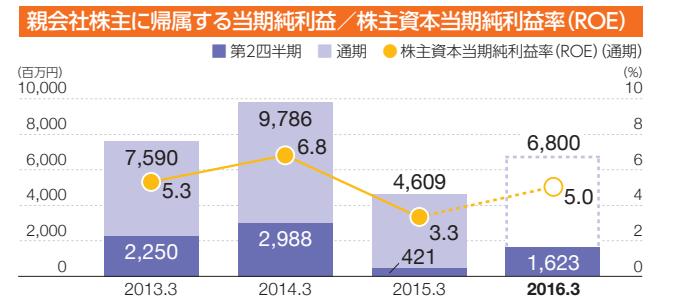
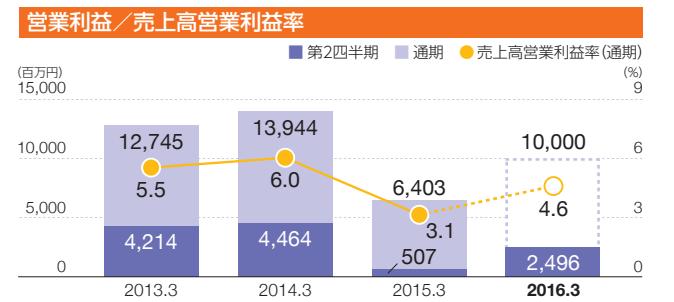
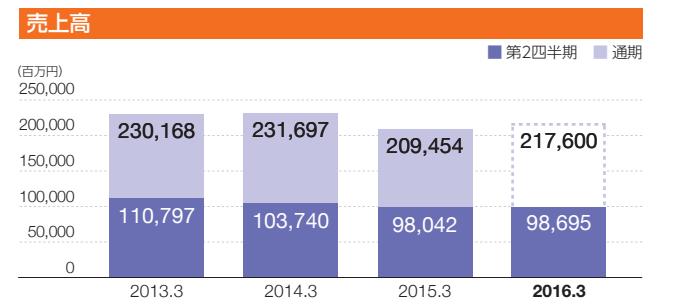
国内オートバックス事業では、「メンテナンス会員の拡大」と「車検予約の獲得」を最重点施策と位置づけ、本部とフランチャイズ加盟店舗で目標と実行策を共有するとともに、最大需要期である年末商戦に向けての準備を進めています。

「メンテナンス会員の拡大」については、ポイント会員に向けてメンテナンス会員への入会を促すとともに、メンテナンスカード販売に向けた売場を展開しています。

また、「車検予約の獲得」については、お客様向けキャンペーンを展開する一方、加盟店舗を対象とした予約獲得コンテストを実施するなど、チェーン全体での取り組みを強化しています。

さらに、お客様の利便性を高める施策として、タイヤ預かりサービスの実施店舗を拡大するほか、電話でのオイル交換当日予約の全店対応を開始するなどの取り組みを推進しています。

こうした取り組みを通じて、収益の改善をさらに進めるとともに、中長期の成長に向けた基盤整備をよりいっそう強化してまいります。



*記念配当10.00円を含む。



お客様のカーライフを継続的に支援し、成長につなげるために

オートバックスは、お客様のカーライフ全般をワンストップで支援する成長モデルの構築に向け、お客様の継続的な店舗利用を促進する「つながりを強化する施策」を展開しています。



車検・メンテナンスを軸とした成長戦略で 中長期の収益拡大を目指して

現在、日本の乗用車保有台数は約6,000万台、平均使用年数は12年以上といわれ、今後もメンテナンスや車検・整備の安定した需要が見込まれています。特にユーザーの多くが車検にあわせて車の整備や乗り換えを検討するため、車検をきっかけにお客様とつながりをもつことがカー用品の販売や車の買取・販売にとっても重要です。

こうした視点から、オートバックスは約1,500万人が加入するポイント会員を中心にマーケティング施策を強化し、オイル交換から車検へ、車検からタイヤ交換、車の買取・販売へとつなげる成長モデルの構築を目指しています。

国内自動車保有台数

6,051万台 (2015年3月末)
(軽自動車を含む)

出所:自動車検査登録情報協会

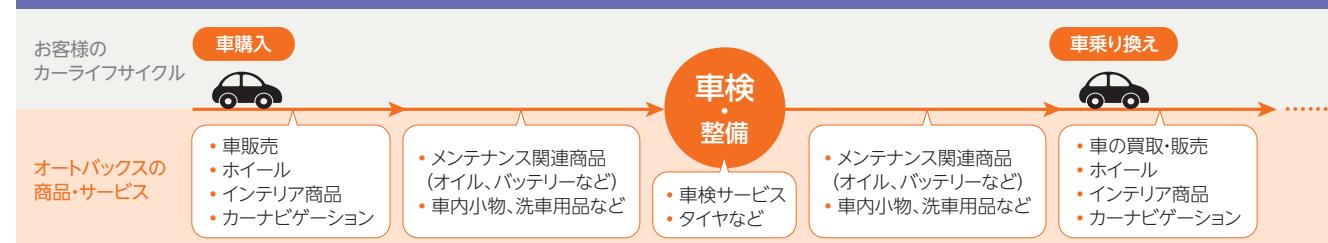
平均使用年数

12.38年 (2015年3月末)
(軽自動車を除く)

出所:自動車検査登録情報協会

オートバックスの成長戦略

車検・メンテナンスを軸に、カーライフ全般をワンストップで支援し収益を最大化

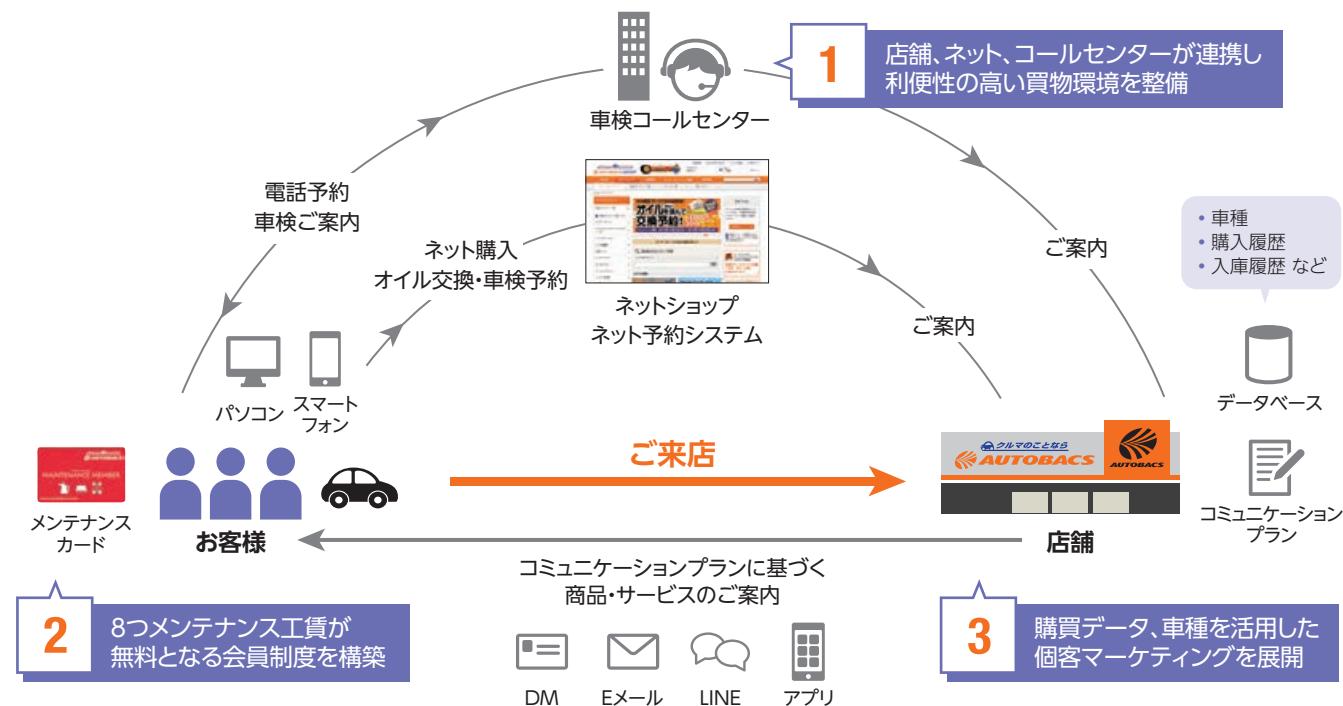


お客様の継続利用を促す オムニチャネル戦略を推進

当社グループが成長モデルの構築に向けて取り組んでいるのが「オムニチャネル戦略」——“お客様とつながり続ける”オペレーションの実現です。

たとえば、いつでも買物ができる便利さをお客様にお届けするために、ネットで購入し、店舗で取り付けるという便利なセット商品をご用意し、お客様との接点の拡大を目指しています。加えて、8つのメンテナンス工賃を無料にする「メンテナンス会員」制度を用意しているほか、それらの顧客データを活用し、車種やメンテナンス時期などに対応した商品・サービスをご案内することで、継続的にお客様のカーライフを支援していきます。

オートバックスのオムニチャネル戦略 “お客様とつながり続ける”オペレーションの実現へ



Keyword

オムニチャネルとは

「オムニチャネル」はマーケティング用語で、現在、小売業界が最も注目している販売戦略のひとつ。「オムニ」は「すべての／あらゆる」などの意味をもち、「オムニチャネル」はすべてのチャネルを融合させて、お客様のご要望にお応えするためのさまざまなサービスを実施することを意味します。



1 店舗、ネット、コールセンターが連携し、利便性の高い買物環境を整備

ネット販売と店舗の取付サービスの連携でいつでも買物できる便利さと安心を両立

当社が運営するオンラインショップ「AUTOBACS.COM」をはじめ、外部のインターネットショッピングモールへの出店を通じて、カー用品をネットで購入するユーザーとの接点を拡大しています。また、「AUTOBACS.COM」「楽天市場」「Amazon.co.jp」では、カー用品をネットで購入いただき、その商品を店舗で取り付けるというサービスを提供しています。これにより、お客様の利便性を高めるのはもちろん、店舗への来店機会を高め、店内での売上向上などの相乗効果も追求しています。

ネット販売の売上拡大

ネット販売売上実績
(前年同期比)
+142.4%
(2016年3月期上半期)

店舗への送客効果

ネット販売における
店舗受け取り
58.9%
(2016年3月期上半期)

ネット・電話での予約受付で店舗での待ち時間、お客様の負担を解消

「AUTOBACS.COM」やアプリ、電話で車検予約・オイル交換予約などを受け付けており、これにより「店頭での待ち時間がわずらわしい」というお客様の負担を解消しています。また、オイル交換では、エンジンオイルをネットでご購入後、ご希望店舗でのオイル交換日時の予約が可能となっており、時間短縮と利便性の高いサービスを提供しています。

“複合的なネット店舗の展開でお客様との接点を拡大”



AUTOBACS.COM
(2001年1月開設)



オートバックス楽天市場店
(2012年8月出店)



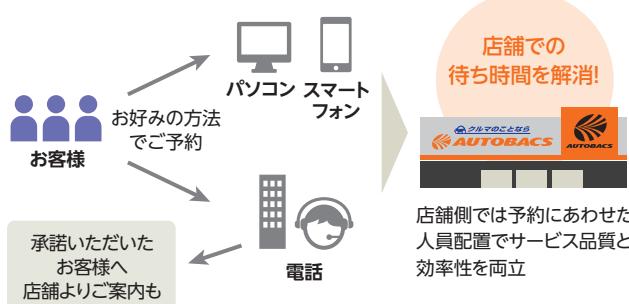
Amazonオートバックスストア
(2013年6月出店)



オートバックスYahoo!ストア
(2014年1月出店)

“ストレスのない店舗利用でお客様満足の上へ”

▶ ネット予約・車検のケース



2 8つのメンテナンス工賃が無料となる会員制度を構築

定期的に必要なメンテナンスの工賃を無料化し、お客様の安心を継続的にサポート

オートバックスでは2014年6月に「メンテナンス会員」を新たに導入し、お客様のご利用を提案しています。これは、車両1台につき入会金1,080円(税込)、翌年からは1年間の継続料540円(税込)をお支払いいただくだけで、オイルやバッテリーの交換、タイヤのパンク修理など8つのメンテナンス工賃が無料になるというものです。

工賃への負担感をなくし、定期的なメンテナンスを行いやすい環境を整えることで、お客様の安心を継続的にサポートしています。



“8つのメンテナンス工賃が1年間すべて無料に!”

エンジンオイル交換 <small>工賃 何回でも無料!</small> 交換の目安 5,000km または6か月ごと	バッテリー交換 <small>工賃 何回でも無料!</small> 交換の目安 2年~3年ごとに1回	タイヤパンク修理 <small>工賃 何回でも無料!</small> 修理の目安 タイヤに異物が刺さっていたり、空気が抜けやすい場合	ワイパー交換 <small>工賃 何回でも無料!</small> 交換の目安 ワイパー本体は1年ごと コムは半年ごと
オイルフィルター交換 <small>工賃 何回でも無料!</small> 交換の目安 オイル交換2回に1回 または1万kmごと	エアフィルター交換 <small>工賃 何回でも無料!</small> 交換の目安 2年または2万kmごと	タイヤローテーション <small>工賃 年1回まで無料!</small> 交換の目安 5,000km~1万kmごと	ワンコインメニュー <small>工賃 1回につき1回まで無料!</small> サービスの効果 ・スピードガラス撥水 ・サイドガラス撥水 ・エンジンルーム艶出し ・車内除菌消臭 1か月~2か月ごと

※メンテナンス会員には、入会金1,080円(税込)、継続料540円(税込)が必要です。

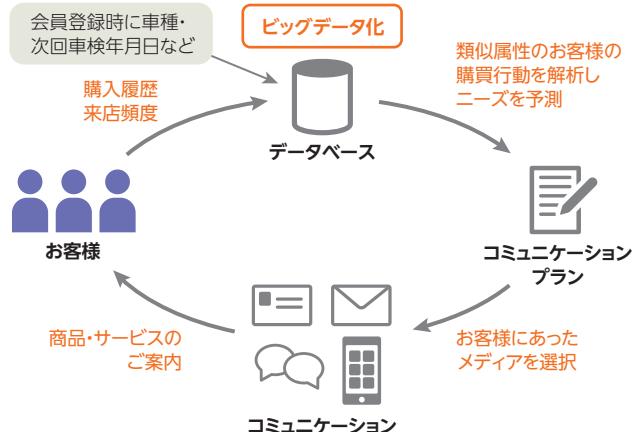
3 車種、購買データを活用した個客マーケティングを展開

車種やメンテナンス時期にあわせたお客様ごとに最適な提案を推進

オートバックスでは、2015年3月期に刷新したCRM*システムによって、お客様の購買行動や車種、来店頻度など、さまざまな情報を蓄積・分析。それをもとにメンテナンス時期や趣味・嗜好にあわせた「コミュニケーションプラン」を導き出し、商品・サービスをご案内しています。お客様一人ひとりの多様なニーズや課題に的確にお応えすることで、継続的な店舗利用を促進しています。

※CRM:顧客関係管理

“データ解析によるニーズ予測で精度の高い提案へ”



Q スタッドレスタイヤにするメリットは?

A 1度履き替えれば、冬のシーズンを通じて交換不要で、突然の雪でも安心です。

「スタッドレスタイヤ」とは、鋸を使わない冬用タイヤのことです。以前は、タイヤに鋸を打ちこんだ「スパイクタイヤ」が主流でしたが、乾燥した路面を走る際にアスファルトを削って粉塵公害を引き起こすことが問題になり、現在は使用禁止になっています。その点、スタッドレスタイヤは氷点下の路面でも柔らかさを保つ特殊なゴムを使用し、凍結路や積雪路でも滑りにくくすることで、この問題を解決しました。

また、タイヤチェーンと比べても走行時の振動や騒音が少なく、積雪の有無にあわせて脱着する手間も省けます。お客様からよく伺う質問にもお答えしていますので、ご参考にしてください。



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
高槻店

永井 栄吉

スタッドレスタイヤのメリット

- ・積雪路や凍結路でも曲がる・止まるといったグリップ性能が確保されます!
- ・冬の到来前に履き替えて、春になったら通常のタイヤに履き替えるだけ! タイヤチェーンのように寒いなかでの取付作業が不要!

? スタッドレスタイヤの選び方は?

まずは車にあったサイズをご確認ください。ドアなど運転席の近くに「タイヤサイズ」が記載されています。また、タイヤの側面からも確認できます。サイズが確認できたら、次に走る路面の状況によって選ぶポイントが異なりますので、「凍結路が多い」など店頭でご相談ください。



おすすめ商品 プライベートブランド「AQ」から日本製スタッドレスタイヤが登場

North Trek N3i(ノーストレック エヌスリーアイ)

North Trek N3iは、前モデルがもつ高い基本性能はそのままに、新コンパウンド(複合ゴム)を採用することで、地面の柔軟性とタイヤ全体の高剛性を同時に確立しました。また、氷上ブレーキ性能と操縦の安定性能を向上させ、安定感のある走りを実現しました。



? スタッドレスタイヤの買い替え時期は?

スタッドレスタイヤは、溝の深さが50%以下になると「プラットホーム」と呼ばれる印が露出し、スタッドレスタイヤとして使用できません。また、低温でも硬くなりにくいゴムを使用していますが、時間の経過とともに徐々に硬化し、路面にしっかりと密着しなくなります。使用状況などにもよりますが、3シーズンくらいが買い替えの目安になります。



? スタッドレスタイヤは冬以外でも使える?

スタッドレスタイヤは、ゴムが柔らかいため、乾いた路面では運動性能が劣り、路面の熱で寿命を縮めてしまいます。春には通常のタイヤに履き替えましょう。

? 保管方法は?

外したスタッドレスタイヤは保管袋に入れて、劣化を防ぐために直射日光を避けて保管することをおすすめします。

▶ ホイールとのセットでの購入がオススメ

ホイールとセットで購入すると、交換する際にタイヤとホイールを組み合わせる作業が不要で交換作業の時間も短縮され、作業工賃もお安くなります。



オートバックスのカーライフサポート

オートバックスは「スタッドレスタイヤの購入先として選ばれた販売店」でNo.1

オートバックスは、(株)日本能率協会総合研究所が2015年に実施した「スタッドレスタイヤに関する調査」で、スタッドレスタイヤの購入先として選ばれた販売店No.1となりました。



オートバックスでは、本格的な降雪シーズンになる前から豊富な品ぞろえでスタッドレスタイヤを展開し、その必要性や重要性について説明をした掲示物を設置するなど、さまざまな施策に取り組んでいます。こうした取り組みが、お客様から選ばれた理由であると考えています。今後も、クルマのことなら何でもご相談いただける店舗を目指します。

タイヤ保管サービスで使わない時でも安心

取り外したタイヤを置く場所がない、保管したタイヤの盗難が心配...こうしたお悩みにお応えるために、オートバックスではお客様のタイヤを専用倉庫にて1シーズン大切に保管する「タイヤ保管サービス」を実施しています。タイヤ保管サービスは実施していない店舗もございますので、詳しくはお近くの店舗でご確認ください。

【ご参考】保管料金の一例:Sサイズ(軽自動車の場合)

基本料金+
5ヵ月分の保管料で **8,600円***(税込)

※基本料金3,600円+月額保管料1,000円×5ヵ月の総計。
※保管料金は店舗により異なります。
※タイヤ取付交換に関わる工賃、処分料は料金に含まれていません。

メンテナンス会員になるとパンク修理などが無料に

パンクの修理のほか年1回のタイヤローテーション、オイル交換など、8つのメンテナンス工賃が無料になります。

※メンテナンス会員には、入会金1,080円(税込)、継続料540円(税込)が必要です。





多くの人々から支持、信頼される企業グループを目指して

今回は社会貢献活動をテーマに、2016年3月期上半期に実施した活動を報告します。

電気自動車(EV)用充電スタンド設置が104店舗に

走行時にCO₂を排出しない電気自動車(EV)は、地球温暖化対策のひとつとして期待されています。

オートバックスでは、店舗駐車場にEV用充電スタンドの設置を進め、EVやプラグインハイブリッド車(PHV)で来店されたお客様の利便性向上とともに、EVの普及促進に努めています。2015年9月末現在、104店舗に設置しています。



将来の職業観を醸成するため 大学生向けのインターンシップを開催

2015年の7月から9月までの間、大学生向けのインターンシップを計8回開催。店舗開発部、マーケティング部、経営企画部など、毎回部署を変えて、それぞれの部署ならではの仕事やディスカッションを体験してもらいました。また、キャリアデザイン講座などを開催し、参加した学生からは「大学では経験できない貴重な時間だった」などの感想が寄せられました。



従業員のこどもを対象とした『こども参観』を開催

2015年8月20日、従業員のこどもたちを対象に第1回目の『こども参観』を開催し、計17名のこどもたちを迎えました。

このイベントは、普段は見られない「職場でのお父さん、お母さん」の姿を見てもらうことで、親の仕事への理解を深め、将来の職業観を育ててもらうことを目的としています。今後も、従業員が安心してこどもを育てられる環境を整備していきます。



廃タイヤなどの不法投棄が目立つ 富士山麓の清掃活動を実施

2015年9月27日、NPO法人「富士山クラブ」の協力のもと、富士山麓の清掃活動を実施し、当社グループの社員と家族、産学連携先の団体や大学生など40名が参加しました。

当日は、富士山クラブの環境教育スタッフの方に解説してもらいながら樹海や洞窟をトレッキング。その後、清掃活動を行い、半日で約400kgのごみを回収しました。



IR・広報部からのお知らせ

個人投資家向けIR活動について

近年、当社は個人投資家向けのIR活動を強化するため、証券会社やIR支援会社が主催する個人投資家向け説明会において会社説明会を実施しています。また、株式分割、株主優待の変更などもその一環として実施しています。その成果もあってか、2015年9月末の個人の株主数は、2年前の2013年9月時点と比べて、約11,000名増加しました。

今後も、株主の皆様に充実したIR情報を提供していくとともに、個人投資家向けの会社説明会を積極的に開催していきます。また、説明会の内容などはホームページに掲載し、情報の格差が起こらないように努めていきます。

読者プレゼントについて

毎回ご好評いただいている読者プレゼントの応募が前号よりインターネットからできるようになりました。それまでの2倍強の応募者数となり、想定以上の反響にスタッフも驚いています。今後もプレゼントの内容と数の充実に努めていきますので、どうぞよろしくお願いたします。

今回はカレンダーをプレゼント! >> 詳しくは裏表紙へ

会社情報 (2015年9月30日現在)

商号	株式会社オートバックスセブン AUTOBACS SEVEN CO., LTD.	
本社	東京都江東区豊洲五丁目6番52号	
創業	1947年2月	
資本金	339億9,800万円	
従業員数	4,417名(連結)	
主な事業内容	オートバックスグループ店舗のフランチャイズ本部として、 カー用品の卸売及び小売、車検、整備、車両販売・買取、板金・塗装等	
国内店舗数	オートバックス	497店舗
	スーパーオートバックス	75店舗
	オートバックスセコハン市場	9店舗
	オートバックスエクスプレス	10店舗

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オートバックスチェーンの店舗の魅力を知っていただくため、お買い上げ時に1ポイントからご利用いただける「株主様ご優待カード」を年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、カー用品だけではなく、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、廃タイヤ処分料、リサイクル料にはご利用いただけません。

株式の状況 (2015年9月30日現在)

発行可能株式総数	328,206,900株
発行済株式の総数	86,950,105株(自己株式2,905,013株含む)
株主数	33,305名
単元株式数	100株
上場金融商品取引所	東京証券取引所
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
大株主一覧	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 パリュ エグイティートラスト 株式会社スミノホールディングス ノーザントラストカンパニー エイブイエフシー リューエス タックス エグゼクティブ パンション ファンズ 公益財団法人在宅医療助成勇美記念財団 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 株式会社Kホールディングス ノーザントラストカンパニー(エイブイエフシー) サブ アカウント ノントリーティ 株式会社スミショウホールディングス 株式会社リブフィールド 日本トラスティサービス信託銀行株式会社(信託口)

注) 上記以外の名義書換のなされていない株主については、有価証券報告書をご覧ください。

抽選で各種100名、合計200名様にプレゼント

2016年度版オートボックスカレンダー

タイヤ、オイル、バッテリーなどのキャラクターを探して楽しめる「オートボックスオリジナルカレンダー」(タイプA)、ARTA Projectのレーシングカーの迫力あるシーンを使用した「ARTAカレンダー」(タイプB)。2種類のカレンダーをご用意しました。



2016年版オートボックスカレンダー

① はがきでご応募

応募方法

官製はがきに下記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ご質問・今後オートボックス通信で取り上げてほしいテーマなど
⑥ご希望のカレンダーのタイプ(AもしくはB)

(ご応募いただいた方の個人情報は本プレゼント企画の連絡以外の目的で使用することはございません)

宛先

〒135-8717

東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲チャンネルフロント
オートボックスセブン IR・広報部
「オートボックス通信vol.53 プレゼント」係

② WEBでご応募

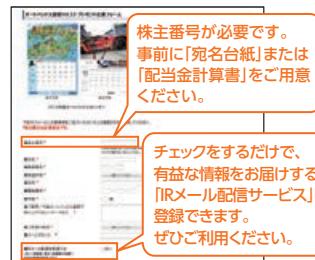
▼下記よりアクセスしてください。

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：2015年12月19日(土) (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豊洲チャンネルフロント

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



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。