



2014年5月8日

各位

東京都江東区豊洲五丁目6番52号  
株式会社オートバックスセブン  
代表取締役 社長執行役員 湧田 節夫  
[コード番号 9832 東証第一部]  
問い合わせ先 IR・広報部 椎野 泰成  
TEL 03-6219-8787

## 新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2014年5月8日開催の取締役会において、2014年4月からの4年間を対象とする「2014 中期経営計画」を下記のとおり決議いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 基本的な考え方

当社は、経営ビジョンである「クルマのことならオートバックス」を目指し、本中期経営計画において、オートバックス事業の収益拡大と新たな事業の開発と育成を推進してまいります。

事業戦略としましては、オートバックス事業に最優先で取り組み、事業環境の変化に柔軟に対応できる事業へと変革するとともに、「利便性」と「安心」の視点でお客様に喜んでいただける価値を創造し、競争優位性を再構築します。

長期的にはオートバックス事業、新規事業、海外事業を収益の柱とした成長戦略を構築することにより、企業価値のさらなる向上を実現してまいります。

#### 2. 経営目標

連結営業利益	180 億円
連結 ROE	8.0%
連結 DOE	3.0%以上を維持

#### 3. 基本方針

##### (1) オートバックス事業

顧客価値の再構築による競争優位性の確立

##### (2) 新規事業

車関連分野を中心とした、新たな事業の開発

##### (3) 海外事業

成長が見込める ASEAN 地域を中心とした事業展開

##### (4) 財務戦略

積極的な事業投資による営業キャッシュフローの増大と連結 DOE 3%の維持

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以上

# 2014中期経営計画

2014年5月8日  
株式会社オートバックスセブン

# 「2010中期経営計画」の振り返り

## 経営目標に対する結果

経営目標に対し、最終年度の連結営業利益は▲21億円、  
連結ROEは▲0.2ptと未達。連結DOEは+1.1ptと計画通り

← 2010中計期間 →

	2010年 3月期	2011年 3月期	2014年 3月期	中計目標比	2010年 3月期比
連結営業利益 (160億円)	101億円	119億円	139億円	▲21億円	+38億円
連結ROE (7.0%)	3.8%	4.1%	6.8%	▲0.2pt	+3.0pt
連結DOE (3.0% 以上)	3.0%	3.2%	4.1%	+1.1pt	+1.1pt

( )は目標値

# 「2010中期経営計画」の振り返り

## 事業戦略に対する結果

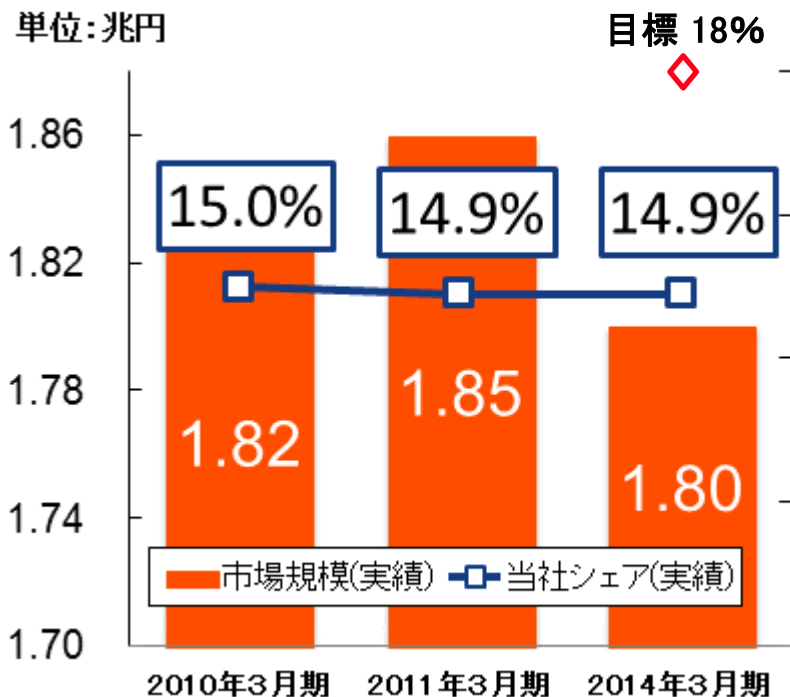
※AB = オートボックスの略称

事業戦略目標に対し、最終年度のオートアフター市場シェアは▲3.1pt、AB業態既存店営業利益率は▲0.7ptと未達で終了

### オートアフター市場規模と当社シェア

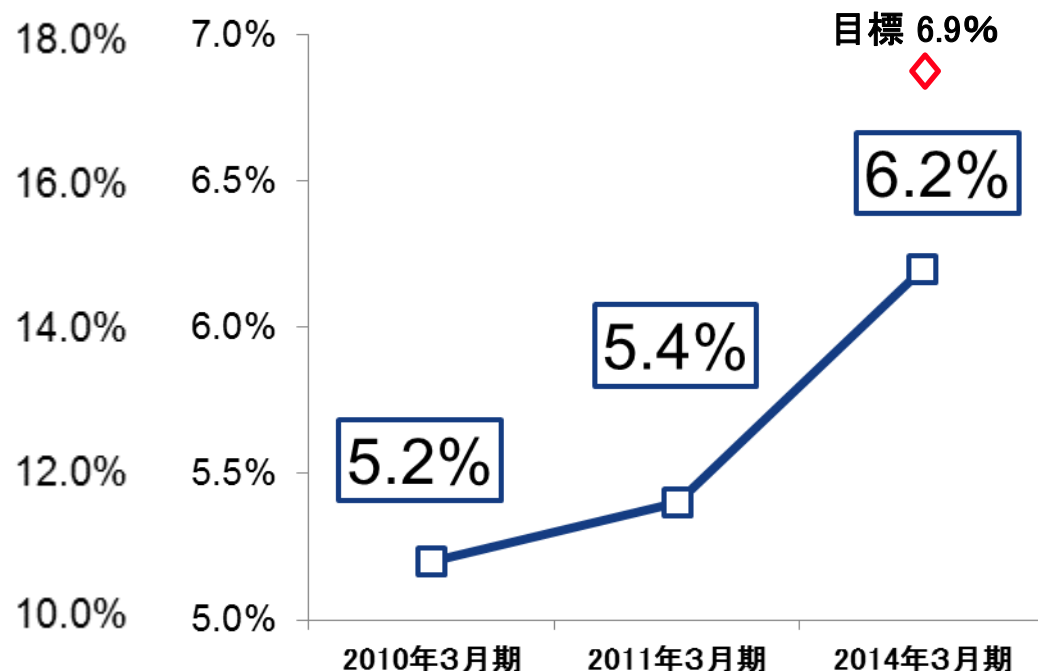
目  
標

18%



### AB業態既存店営業利益率

6.9%



# 計画の位置付け

2009年以降、着実に利益を回復してきたが、さらなる企業価値向上に向け、事業構造の変革を図ることで新たな成長戦略を構築し、中長期的な成長ステージのスタートとなる中期経営計画とする

## 【収益性+統制】

経営効率の向上と  
コーポレート・ガバナンス  
の強化

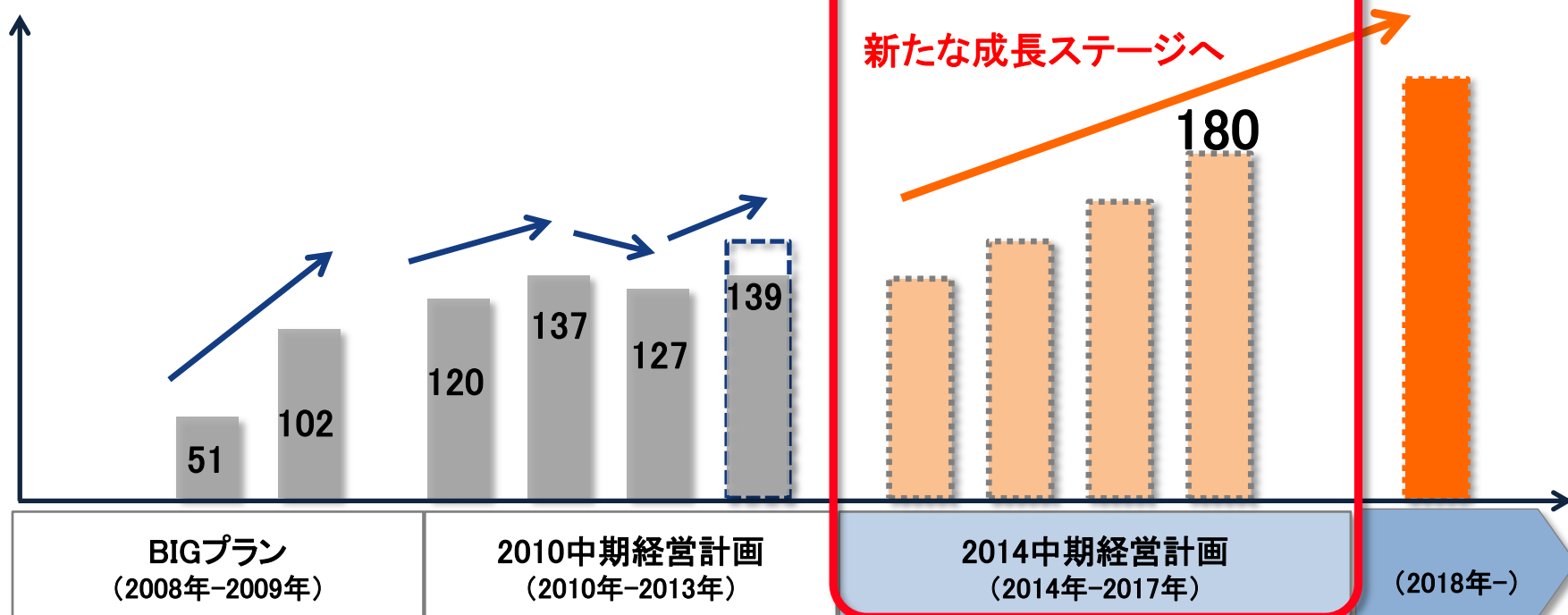
## 【収益性+収益拡大】

・国内FC事業への集中  
・資本効率の向上

## 【収益拡大+成長戦略】

オートボックス事業の収益  
拡大と新たな事業の育成

連結営業利益(億円)



# 基本方針と経営数値目標

## 基本方針

### 「オートボックス事業の収益拡大と 新たな事業の育成」

オートボックス事業に加え、新規事業の開発と  
海外事業の育成を図り、将来において3つの事業の  
柱を構築する

## 経営数値 目標

2018年3月期

連結営業利益 : 180億円

連結ROE : 8.0%

連結DOE : 3.0%以上を維持

## 計画期間

2014年4月～2018年3月(4年間)

# オートバックス事業

## 事業方針

**「顧客価値の再構築による  
競争優位性の確立」**

**～お客様への「利便性」と「安心」の提供～**

## 事業戦略

1. 「クルマのワンストップ・サービス」業態への変革  
お客様に“車”、“メンテナンス”、“楽しさ”を提供する
2. 販売チャネル、拠点の拡大
3. プライベート・ブランド商品戦略の再構築

# オートバックス事業の重点課題

分野	課題
カー用品	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 販売拠点の拡大とEコマースの活用によるタイヤ販売の拡大 (800万本・2013年度比+123万本)</li><li>・ 信頼の品質、安心の価格のプライベート・ブランド商品とサービスの開発</li></ul>
車検・整備	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 車検拠点の拡大と利便性の向上 (100万台・2013年度比+42万台)</li></ul>
車買取・販売	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「カーズ」全店加盟と広告宣伝、販売促進の強化 (500億円・2013年度比+270億円)</li></ul>
Eコマース	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 店舗網の強みの発揮と店舗にこだわらない施策の展開 (100億円・2013年度比+86億円)</li></ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「利便性」向上策とその実現を支える施策</li><li>・ 購買プロセスの簡素化</li><li>・ オムニチャネル化の推進</li><li>・ 販売拠点の拡大(100拠点増)</li><li>・ お客様との新たな関係を構築するCRMの推進</li><li>・ 店舗オペレーションの見直し</li></ul>



## 事業方針

1. 当社の強みを生かすことのできる  
車関連分野を中心として、  
新たな事業を開発する
2. M&Aや提携によるスピードを重視した  
展開を図る
3. 次期の成長事業として育成するため、  
経営資源を積極的に投下する

## 事業方針

1. ASEAN地域を中心に、M&Aや現地企業とのパートナーシップによるスピードを重視した事業展開を図る
2. 従来の小売事業だけではなく、卸売などの周辺事業も展開する
3. 次期の成長事業として育成するため、経営資源を積極的に投下する

## 1. 営業キャッシュフローの増大

4年間で累計700億円程度の営業CFを創出

## 2. 事業投資

4年間で総額500億円程度を投資

## 3. 株主還元

株主還元重視の方針は継続

DOE3.0%以上の安定的かつ高水準な配当を維持

## 4. 投資収益管理

新規事業投資案件の投資収益管理の精度向上

## 方針

オートバックス事業を通じた地域社会をはじめとしたステークホルダーとのコミュニケーションに加えコンプライアンス、統合リスクマネジメント、環境負荷低減活動等に継続して取り組む

## 主な取組み

1. オートバックスグループ内へのコンプライアンス指導、啓発活動
2. 適切なリスクコントロールと重大事案発生時の早期対応
3. 環境負荷の少ない事業運営
4. 地域貢献(交通安全活動、近隣美化)、モータースポーツ支援