



2015年7月30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

## 中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、2015年5月8日に発表しました「中期経営計画の見直しに関するお知らせ」につきまして、詳細が決定しましたので、下記のとおりお知らせします。

### 記

#### 1. 経営数値目標

|        | 修正前    | 修正後    |        |
|--------|--------|--------|--------|
| 連結営業利益 | 180億円  | 150億円  |        |
| 連結ROE  | 8.0%   | 8.0%   | (変更なし) |
| 連結DOE  | 3.0%以上 | 3.0%以上 | (変更なし) |

#### 2. 計画期間

2018年3月末までと当初の計画から変更はありません。

#### 3. 事業戦略等の概要

##### 1) オートバックス事業

事業方針につきましては、当初の計画のとおり「顧客価値の再構築による競争優位性の確立」を基本方針としております。

事業戦略につきましては、お客様からクルマのメンテナンスをいつでも、快適に、安心してお任せいただけるオートバックスを目指し、圧倒的な利便性の提供と、お客様とつながり続ける関係の構築を実現してまいります。

新規出店だけではなくWEBやコールセンターなど新たなお客様との接点の開発と連携によるコミュニケーションの強化、新商品や新サービスの展開、それらを支える情報インフラの整備に取り組んでまいります。

なお、主要商品の目標は以下のとおりです。

| 商品別数値目標    | 修正前   | 修正後   |        |
|------------|-------|-------|--------|
| カー用品 (タイヤ) | 800万本 | 730万本 |        |
| 車検・整備      | 100万台 | 80万台  |        |
| 車買取・販売     | 500億円 | 500億円 | (変更なし) |

## 2) 海外事業

事業戦略方針につきましては、当初の計画のとおり、成長が見込めるASEAN地域を中心とした事業展開を推進してまいります。

## 3) 新規事業

事業戦略方針につきましては、当初の計画のとおり、車関連分野を中心に将来の収益の柱となりうる事業を模索し、M&Aや提携を活用した事業展開を推進してまいります。

## 4) 財務戦略

配当政策につきましては、当初の計画のとおり、連結DOE 3%以上を維持してまいります。

また、引き続き連結ROEを最重要指標のひとつと位置づけ、利益の最大化と資産の効率化による投資収益性の向上を図り、財務の健全性を確保しつつ連結ROE 8%の実現を目指してまいります。

なお、詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以上

# 株式会社オートバックスセブン

## 「2014 中期経営計画」の見直し



2015年7月30日

## 基本方針

### 「オートバックス事業の収益拡大と新たな事業の育成」

1. オートバックス事業を変化に対応した事業へと  
変革させる
2. 新たな収益の柱を育成する
3. 変化に即応できる組織(風土)に変革する

## 経営数値目標

**連結営業利益: 150億円 (今回の修正点)**  
**連結ROE: 8.0%**  
**連結DOE: 3.0%以上**

## 期間

**2018年3月末まで**

## 位置付け

## 方針

### 国内オートバックス事業

当社の収益の柱として最優先で取り組み、さらなる高収益事業として投資効率を高める

#### 〔方針〕

「顧客価値の再構築による競争優位性の確立」  
～お客様とつながり続ける関係の構築と  
接点強化による利便性と安心の提供～

### 新規事業

次期の新たな成長の柱として育成するため、今中計において、必要なリソースを投下する

#### 〔方針〕

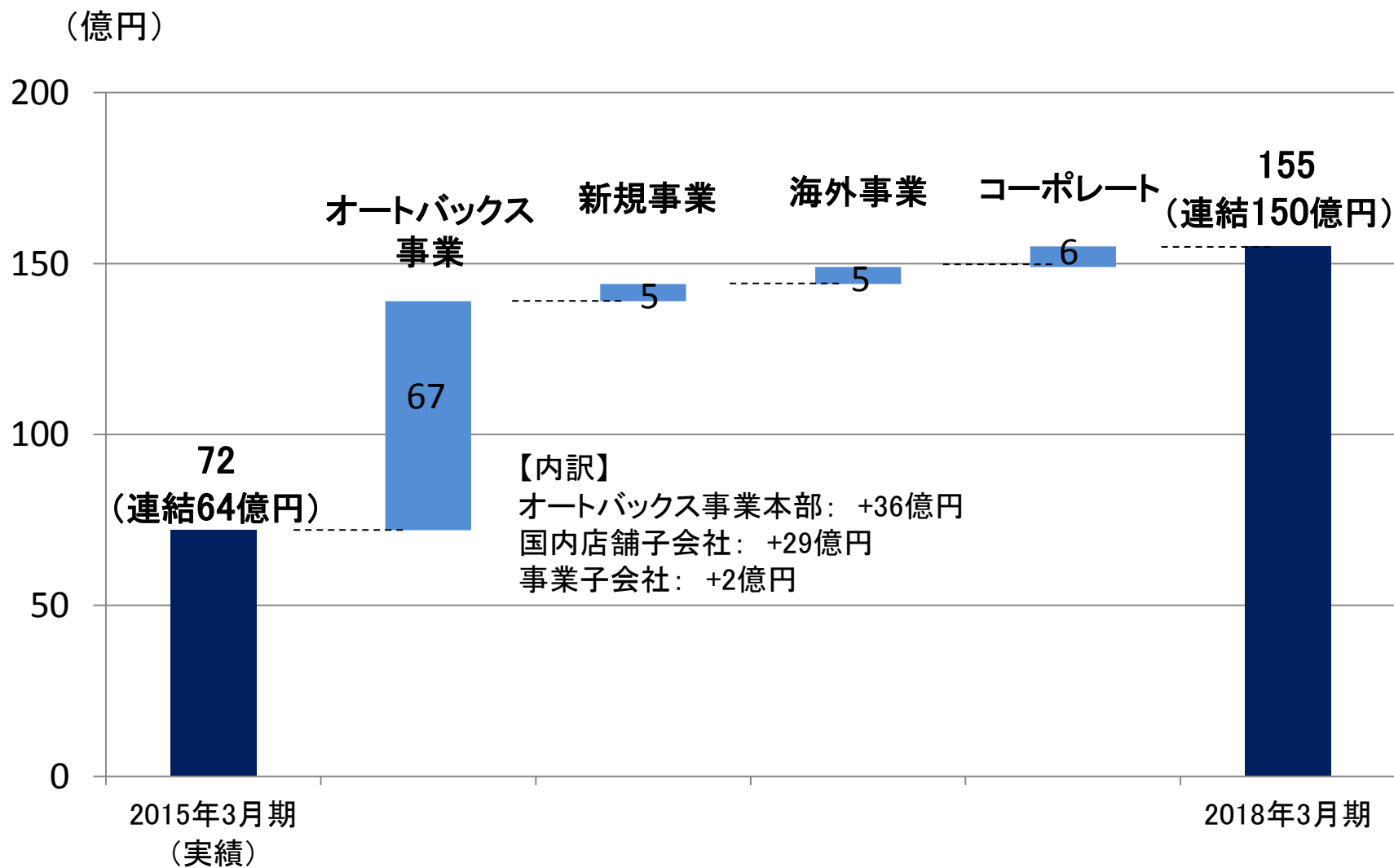
オートバックス事業との相乗効果の有無にかかわらず、車関連分野を中心に、将来の新たな収益の柱となる事業を育成する

### 海外事業

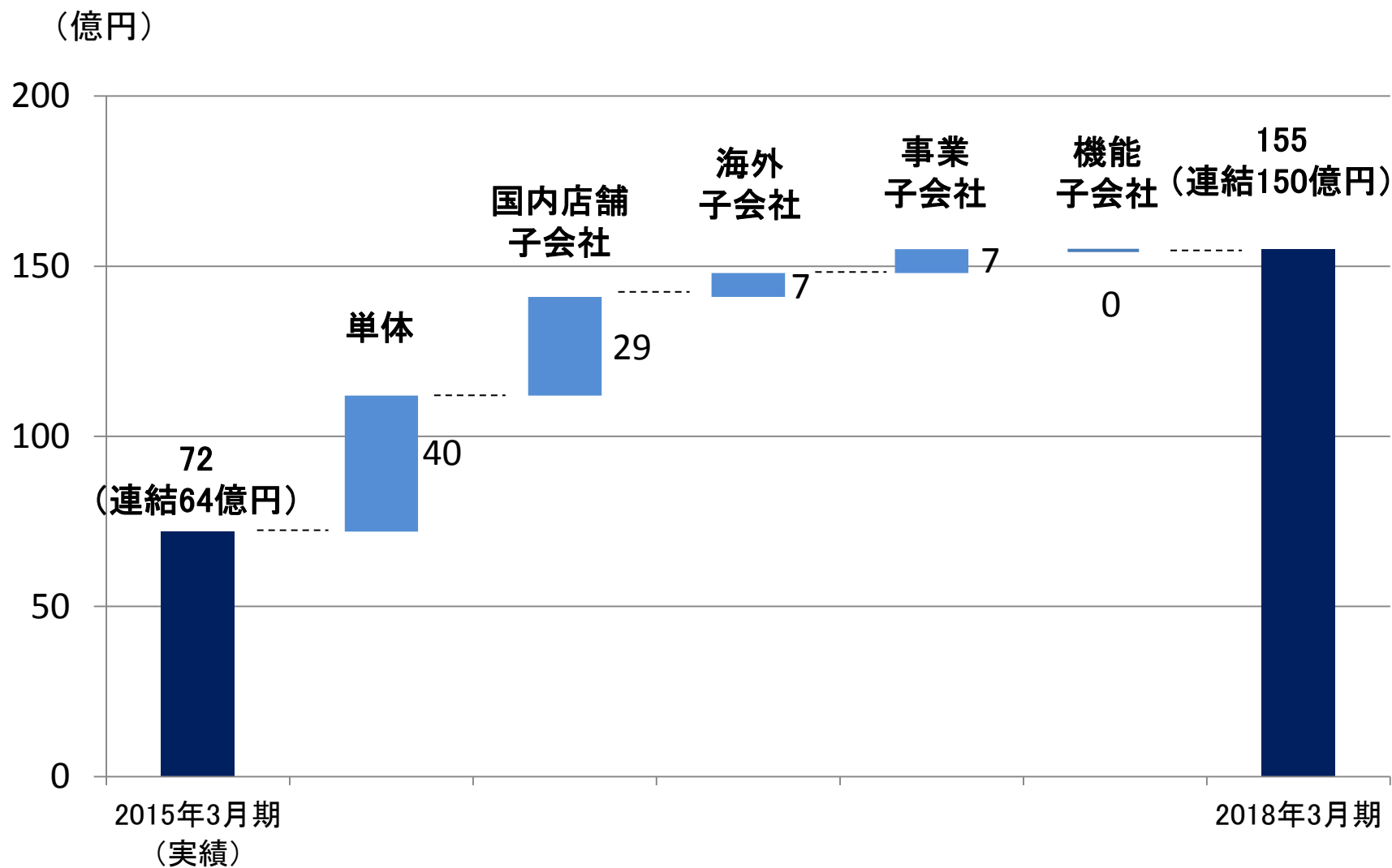
#### 〔方針〕

将来の重要な成長事業として、ASEANを中心に事業拡大を図る

# 事業別営業利益の改善額(単純合算ベース)



# セグメント別営業利益の改善額(単純合算ベース)



## 事業方針

### 「顧客価値の再構築による競争優位性の確立」

～お客様とつながり続ける関係の構築と  
接点強化による利便性と安心の提供～

## 数値目標

### オートバックスチェーンにおける主な数値目標

- ・カー用品： 2,400億円  
内、タイヤ 約730万本、約650億円
- ・車検・整備： 80万台、208億円
- ・車買取・販売： 5.2万台、500億円
- ・新規出店： 48店舗  
(2016年3月期～2018年3月期で34店舗)

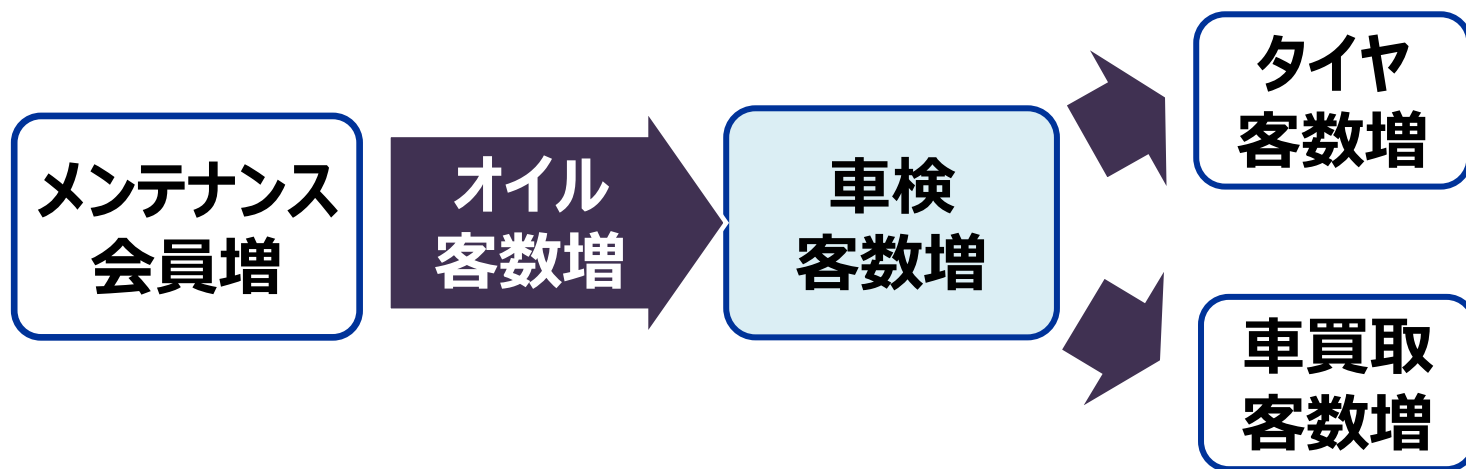


## オートバックスの競争優位性

「お客様が快適にストレスなく利用できる」

(・分かってくれ ·何でも任せられる ·待たない ·いつでも ·代わりに)

車検・メンテナンスを軸としたお客様とつながり続ける施策連携

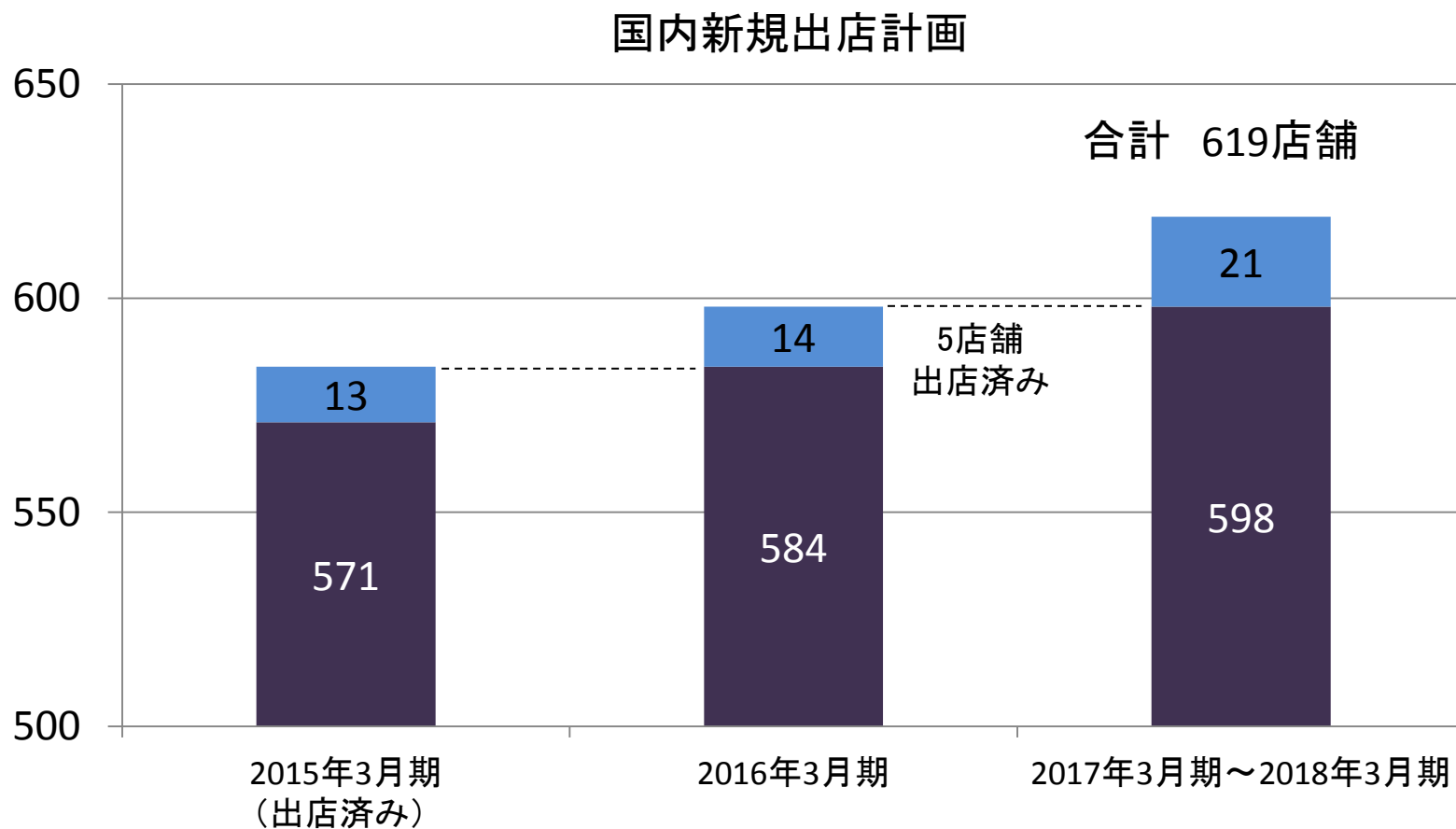


メンテナンス会員の情報に基づき、オムニチャネル等を利用してお客様に継続的な関係を構築し、豊富な商品・サービスをご提供  
⇒ お客様から信頼いただき、快適にご利用いただける店舗に

| 項目       | 実行施策                                                                     |
|----------|--------------------------------------------------------------------------|
| メンテナンス会員 | ・会員特典の見直し、会員獲得活動の強化など<br>メンテナンス会員数 200万人(2015年3月末)⇒300万人                 |
| オイル交換    | ・オイル交換の待ち時間の短縮<br>・ネット予約の推進と店舗との連携の改善                                    |
| 車検       | ・車検予約の獲得の強化<br>・商品、サービスの見直し                                              |
| タイヤ      | ・タイヤ交換予約システムの構築<br>・ネット販売の強化<br>・タイヤ預かりサービスと買い替えの提案<br>・仕入改善、在庫コントロールの改善 |
| 車買取・販売   | ・リース商品の販売強化<br>・既存店での取り組みの継続実施                                           |

## 国内の新規出店：4年間で48店舗（旧計画100店舗）

出店余地と建築コストを精査し、新規出店の計画を修正



## 収益構造の改革を目指した戦略的コスト削減の実施

### 1. 調達・物流コストの削減

- 仕入先と協働による物流コストの削減
- 仕入原価の低減

### 2. 購買コストの削減

- 店舗設備や間接材の見直しによるコスト削減

### 3. 本部の業務効率化の推進

- 販売促進の方法の見直し
- 本社の業務効率の改善

## 1. 売上拡大

事業戦略に沿ったカー用品、車検、車買取・販売の売上拡大

## 2. 粗利率

- ① 売価管理の徹底
- ② リベート条件の見直し、管理の徹底
- ③ 個別に課題のある店舗への指導、人材強化

+32億円

## 3. 経費削減

- ① オペレーション改革による生産性の向上
- ② 賃料・システムコスト等の圧縮

▲3億円※

## 4. 在庫の適正化、回転率の向上

## 5. 恒久的な不採算店の閉店

※削減する金額とは別に、売上の増加に伴うコスト増があり、合計では経費は増加する計画です。

# オートバックス事業の営業利益改善の内訳



## オートバックス事業合計の営業利益改善額(単純合算)67億円の内訳

(億円)

|        | オートバックス<br>事業本部 | 国内店舗子会社 | 事業子会社 |
|--------|-----------------|---------|-------|
| カー用品   | +31             | +19     | +2    |
| 車検・整備  | +1              | +8      |       |
| 車買取・販売 | +6              | +5      |       |
| 経費     | △2              | △3      |       |
| 合計     | +36             | +29     | +2    |

## 1. 財務戦略

### ROE 8%に向けた取組み

- ① 事業戦略のための投資(4年間で約440億円)
- ② 資産の圧縮による資産回転率の改善
- ③ 財務安定性を確保した上での資本効率の向上
- ④ 法人税率の改善による当期純利益の改善

## 2. 株主還元(従来の方針を変えず)

- ① DOE 3.0%以上を目途とした安定配当
- ② 機動的な自社株買いの実施



## 見通しに関する注意事項

当社の将来についての計画、戦略及び業績に関する予想と見通しの記述が含まれています。これらの情報は現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づき算出しており、今後の事業内容等の変化により実際の業績等が予想と大きく異なる可能性がございます。