

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス

社会の交通の安全とお客様の豊かな人生の実現

連結売上高
5,000億円グループ店舗数
1,300店舗車検台数
100万台車買取・販売台数
15万台

② 中長期の経営戦略

1. タッチポイント創出

拠点・卸売先拡充。オートバックス店舗出店加速化とM&A等で2024年度117店舗新規拠点開設

3. 新規事業領域開拓

障害者等駐車スペース予約「VEEMO Welfare」、ZEVディーラー運営、EV充電インフラ整備

2. 商品・ソリューション開発

SCM観点から商品調達・開発、物流、営業機能の構造改革。高品質・低コスト商品開発

4. グローバル展開

小売・卸売の2軸に経営資源集中。隣接・周辺領域への事業拡張をグローバルで推進

③ 対処すべき課題

① 急速な経営環境変化への対応

- EV市場の過渡的局面への対応とカーシェア・サブスク普及への戦略転換
- 異業種企業のM&A加速による顧客獲得競争激化への対抗
- クルマの所有から利用へのパラダイムシフト対応

② 抜本的変革による成長目標達成

- 売上高5,000億円達成に向けた新規事業創出が必須要件
- 既存事業の2倍規模達成には迅速な実行力が不可欠
- 中期計画で2,800億円売上・150億円営業利益・7.0%ROIC目標

③ 資本配分と株主還元の両立

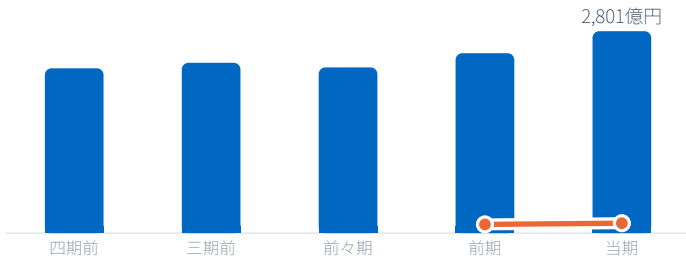
- 中期計画期間350億円規模投資計画を推進中
- 安定配当1株60円維持方針を堅持しながら成長機会投資優先

面接で使えるポイント

- 2032年度5,000億円売上目標達成に向け、出かける楽しさを提案する会社へ進化している
- 小売・卸売2軸でグローバル展開し、モビリティライフのインフラを目指す戦略
- 2024年度117店舗新規開設、EV充電100店舗設置目標で新事業領域を先行開拓

証券コード 9832

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
2,801億円営業利益率
4.9%財務健康度
48点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 60.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
724万円

卸売業内 112位/282社

平均年齢
45.8歳

卸売業内 53位/283社

平均勤続
16.3年

卸売業内 62位/282社

女性管理職
8.1%

卸売業内 99位/209社

男性育休
63.2%

卸売業内 118位/180社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: オートバックスセブン[9832]：コーポレート・ガバナンスに

