



2019年5月8日

各 位

会 社 名 株式会社バッファロー
 代表者名 代表取締役社長 坂本 裕二
 (コード：3352、JASDAQ)
 問合せ先 取締役管理本部長 日下部 直喜
 (TEL. 048 - 227 - 8860)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、この度、2020年3月期から2024年3月期までの5ヶ年を対象とする中期経営計画を策定致しましたので、下記のとおり、お知らせ申し上げます。

記

1. 中期経営計画の背景と概要

近時我が国経済においては良好な雇用・所得環境の下支えにより個人消費は緩やかに持ち直しておりますが、個人所得の伸びは企業業績の拡大に比して力強さを欠き、消費者の低価格志向や日常的支出における節約志向は引き続き根強いものとなっております。

当社は、車を愛するカーユーザーの皆様のニーズにいかにお応えできるかを最大のテーマに掲げ、お客様一人ひとりのライフスタイルに沿ったカーライフ創りをお手伝いする、“トータルカーライフサポート”を事業のコンセプトとし、オートボックス店舗による事業展開を行ってまいりましたが、お客様の嗜好の多様化が進む中、同業他社との競合はもとより、カーディーラー等によるカー用品・サービスの強化、また低価格で品揃え豊富なネット販売の増加などにより、カー用品小売業界の経営環境は年々厳しさを増す状況にあります。

このような状況の中で当社は、チェン本部のエリア戦略と連携しながら、更なる成長戦略と企業経営の次なるステージへの転換を行うことを背景に2020年3月期を初年度とする「2019 中期経営計画」を策定致しました。

2. 中期経営計画の基本方針

「クルマのことならオートボックス」の実践を通じ、オートボックス FC チェン屈指の接客・接客力とピットサービスの技術力を土台とする地域ナンバーワンの店づくりを目指すとともに、今後より厳しさを増す経営環境に立ち向かうための強力な経営基盤を再構築することにより、業績向上と更なる企業成長を図る。

3. 経営目標と目標達成のための重点施策

(1) 経営目標 (2024年3月期)

(百万円)

	2019年3月期 実績	2024年3月期 目標	増 減 率
売 上 高	8,780	13,000	48.1%増
経 常 利 益	476	1,000	109.9%増
総 店 舗 数	15 店舗	20 店舗	—

(2) 事業戦略

〈商品戦略〉

- ①車検・サービスの業容拡大
 - ・”選べる安心”と”まかせて安心”のオートバックス車検による「車検整備」事業の拡大
 - ・車の「美観」に関わるピットサービスメニューの展開による収益拡大
- ②タイヤ売上シェア拡大
 - ・低価格帯商品の販売強化による販売数量の底上げ
- ③自動車（新車・中古車）販売事業による収益拡大
 - ・オートバックス・カーズ（自動車販売）事業の全店稼働
 - ・オートバックスのカーリース「まる乗り」の拡販展開

〈マーケティング戦略〉

- ①オートバックス・チェングループ内、接遇優秀法人としての強みを更に進化させ、リアル店舗の利便性、快適性を追求
- ②新規メンテナンス会員数の拡大と顧客情報の有効活用
- ③LINE 会員数の拡大と LINE アプリの活用による販促施策の推進

(3) 出店戦略

埼玉エリアを中心に、2024年3月期までに5店舗の出店を計画、現在の15店舗から20店舗体制による事業展開を目指し、店舗数の拡大を図る。

(4) 人材戦略

- ①「フレンドリー」で「プロフェッショナル」な人材の育成
 - ・オートバックスカスタマーボイス・プログラム等、接客・接遇に関する教育への継続的な取り組み
 - ・車検・整備のために不可欠な技術力を備えた専門スタッフの育成
- ②接遇を社風化するための従業員のモチベーション向上
 - ・働きがいのある、いきいきとした明るい職場への整備
- ③国内及び海外からの人材確保
 - ・新規出店および車検・サービス部門の業容拡大への、優秀且つ安定的な人材の確保

4. 株主還元方針

当社は、株主の皆さまに対する利益還元を重要な政策と位置付け、これまでも安定配当を主眼に置いた配当政策を実施してまいりました。今後は、中期経営計画に基づく成長戦略と積極的な営業活動の展開により、安定配当を継続することを基本方針としつつ、将来を見据えた設備投資や財務状態、中長期の利益水準等を総合的に勘案し、成長に応じた配当を実施してまいります。

なお、内部留保金につきましては、経営基盤の強化並びに成長事業・新規事業等への積極投資に活用し、企業価値の向上に努めていく所存であります。

(注意事項)

本中期経営計画の詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

本資料および添付資料には、当社の将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらは、当社が現時点にて把握、入手可能な情報からの判断および想定に基づく見通しを前提としており、実際の業績等は異なる場合があることを予めご了承下さい。

以 上

2019 中期経営計画

(2020年3月期 ~ 2024年3月期)

 株式会社 **バツファロー**
(証券コード：3352)

現状認識

株式会社 **バツファロー** 

2019年3月期決算

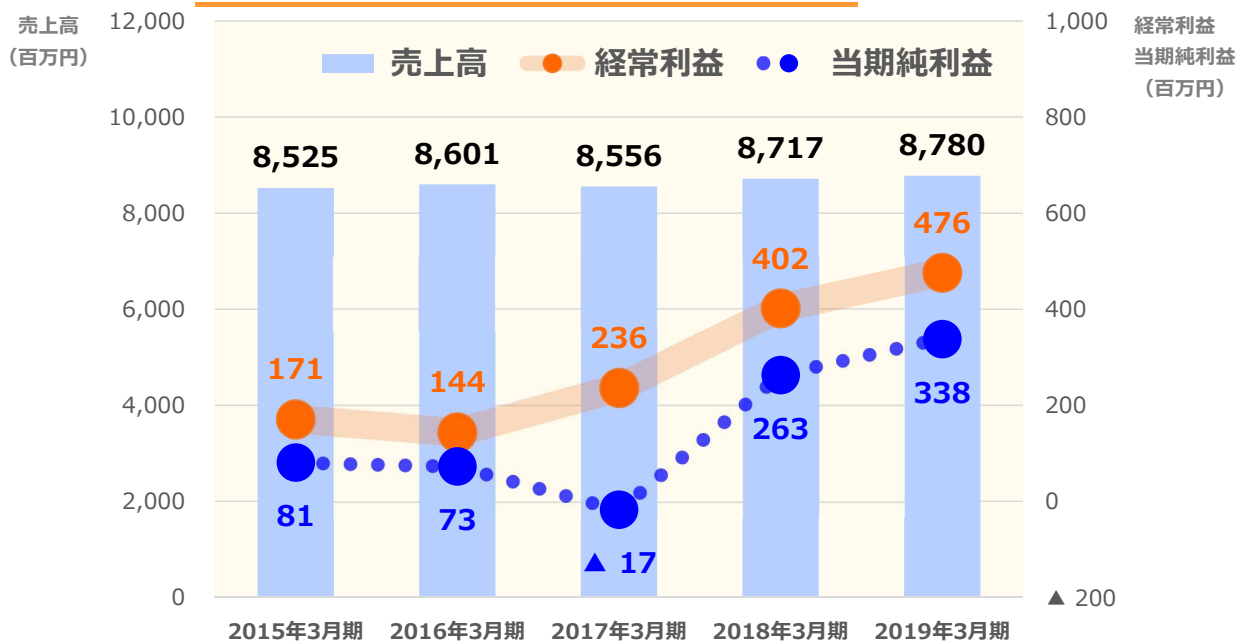
売上高 前年比 **0.7%増**、経常利益 (同) **18.4%増**
経常利益は3期連続増益

(百万円)

	2019年3月期	2018/3月期	前年同期比	前年差額
売上高	8,780	8,717	+ 0.7%	+62
経常利益	476	402	+ 18.4%	+73
当期純利益	338	263	+ 28.3%	+74



過去5年間の業績の推移



事業環境

外部環境

- ・労働力不足による人件費上昇
- ・原材料の高騰、物価の上昇
- ・根強い消費者の低価格志向、節約志向
- ・高齢化社会
- ・お客様の嗜好、価値観の多様化
- ・自動車のEVやHV、自動運転化
- ・シェアリングエコノミー 等

競合

- ・同業他社との競合
- ・カーディーラーによるカー用品・サービスの強化
- ・低価格で品揃え豊富なネット販売の増加



 **多様なライフスタイル、お客様のニーズに的確に応え、リアル店舗の利便性・快適性を追求する**

中期経営計画の基本方針

「クルマのことならオートバックス」の実践を通じ、
オートバックスFCチェーン屈指の接客・接客力と
ピット・サービスの技術力を土台とする地域ナンバーワンの
店づくりを目指すとともに、
より厳しさを増す経営環境に立ち向かうための
強力な経営基盤を再構築することにより、
業績向上と更なる企業成長を図る。

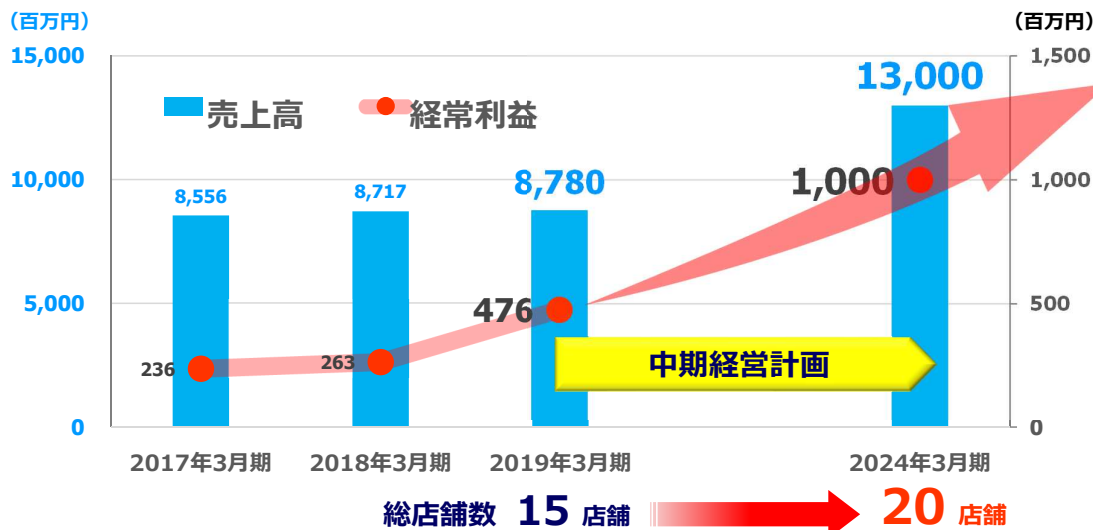


中期経営数値目標

**2024年
3月期**

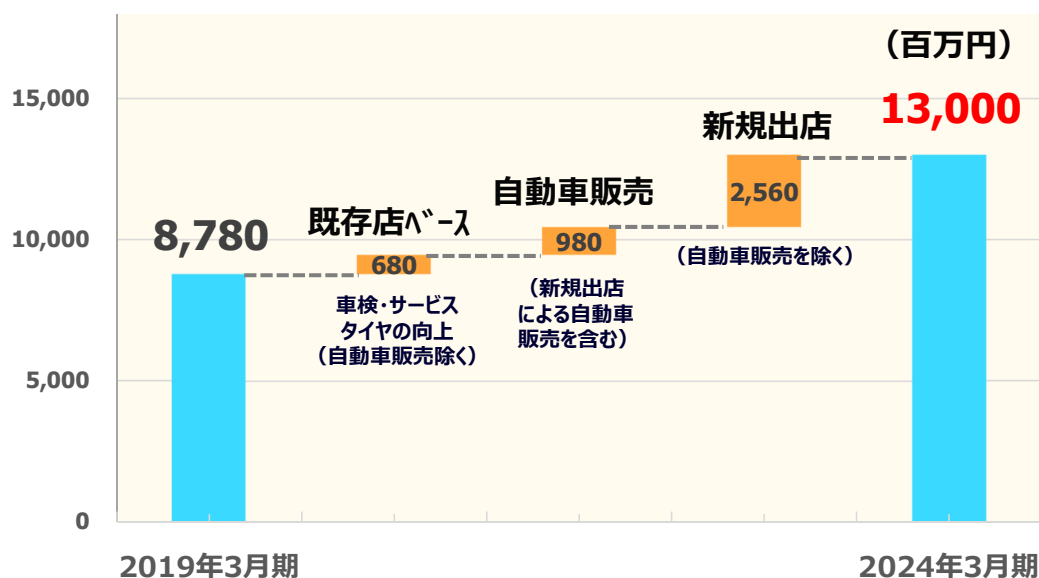
売上高 13,000百万円

経常利益 1,000百万円



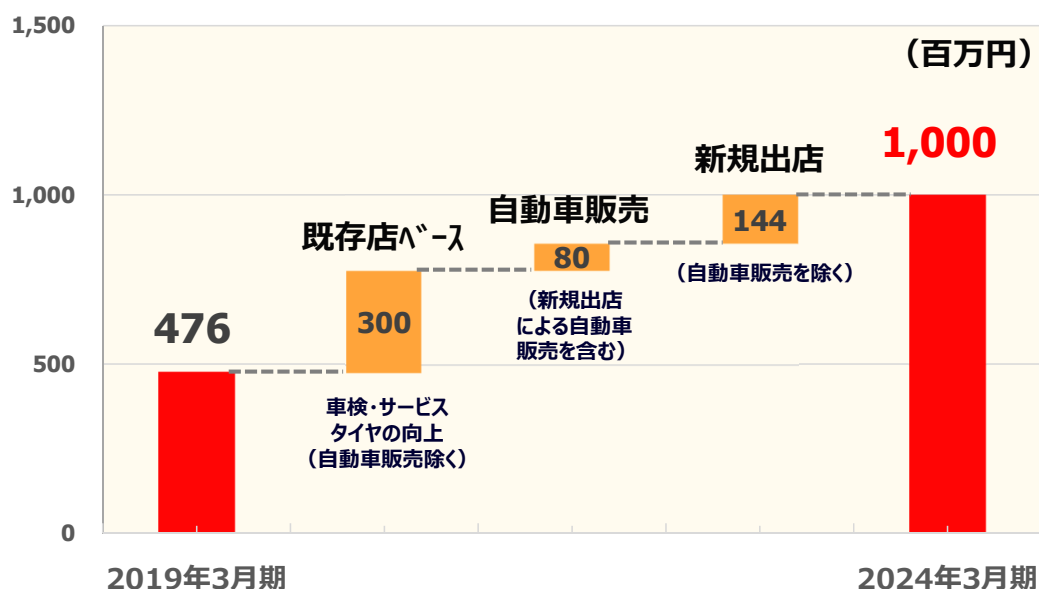
中期経営数値目標

売上高の増加の内容別ブレイクダウン



中期経営数値目標

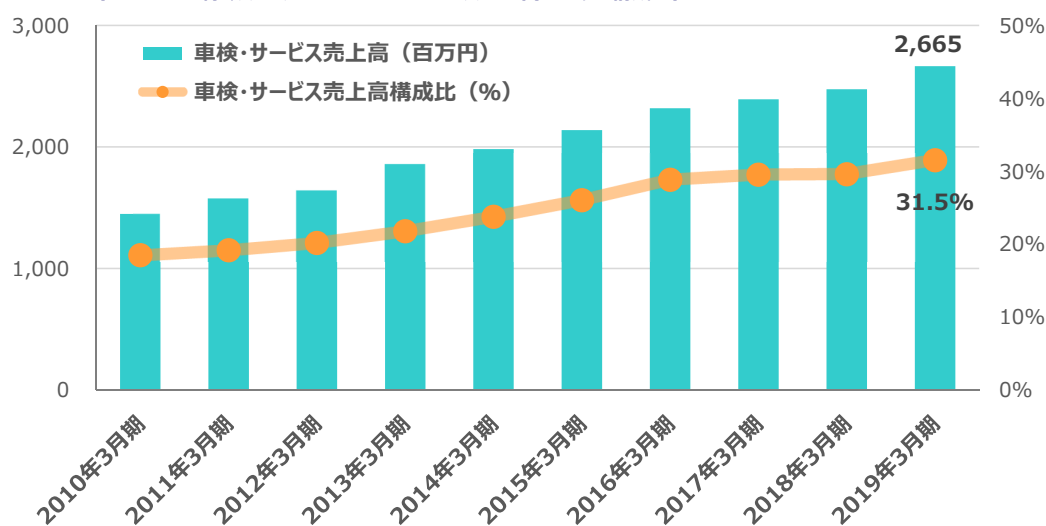
経常利益の増加の内容別ブレイクダウン



(1) 車検・サービスの業容拡大

車検・サービス部門の売上高と売上構成比の推移

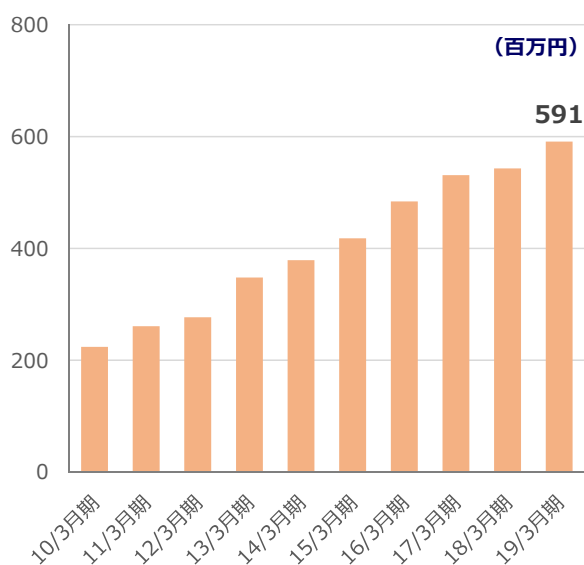
(車販売等を除く、カー用品及び車検・サービス売上高に対する構成比)



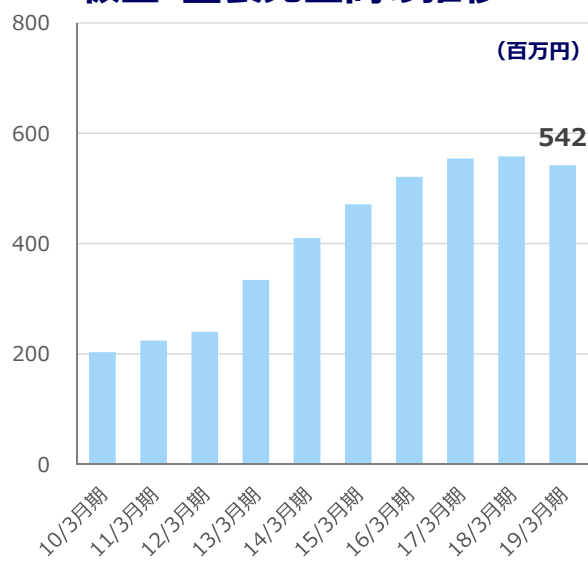
8

👉 車検・整備、板金・塗装の顧客拡大

車検・整備売上高の推移



板金・塗装売上高の推移

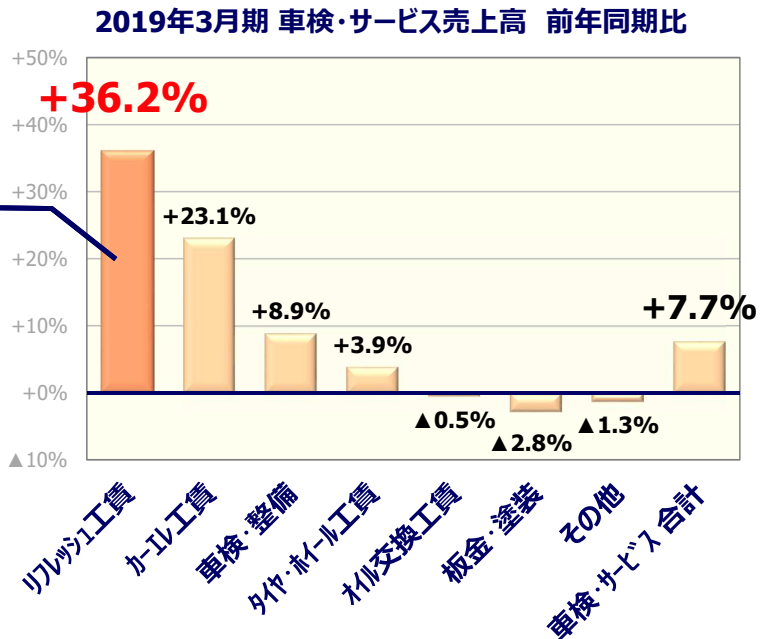


9

👉 「美観」に関わるピットサービスメニューの展開

- ・ボディコーティング
- ・ルームクリーニング
- ・ヘッドライトコーティング
- ・ガラス撥水
- ・洗車 など

**「美観」に関わる
ピットサービスメニュー**



10

車の「キレイ」に関わる全てのニーズに対応

洗車の延長上にある安価なボディコーティングなど、リピート性の高いメニューを主軸に、車の「美観」に関わるピットメニューの展開により、新たな需要獲得を目指す





COATING FOR SMART CAR LIFE

車の美装を提供する「KeePer LABO」を全国展開するKeePer技研株式会社により、独自開発された施工技術とケミカル・機器を導入。

今後当社オートバックス店にて、ボディコーティングのプロショップとして知名度の高い「KeePer PRO SHOP」資格の取得に取り組むとともに、プロショップ機能により業容を更に広げ、顧客の拡大を図る。

PURE KeePer ピュアキーパー 施工時間 約1時間から 耐久年数 約3ヶ月

繰り返し施工で強くなる被膜。お待ちの間に完成する、ベストセラーのポリマーコーティング。

車種	SS/S	M/L	LL/XL
軽自動車	¥5,200	¥5,600	¥6,000
普通車	¥6,000	¥6,600	¥7,000

CRYSTAL KeePer クリスタルキーパー 施工時間 約2時間から 耐久年数 約1年

1番人気、イチオシ。透き通るガラス被膜で1年に1回、新車に戻る新しいカーライフのカチ。

車種	SS/S	M/L	LL/XL
軽自動車	¥15,000	¥16,900	¥18,900
普通車	¥20,700	¥22,500	

NEW クイックケイ素 ウインドウコート 施工時間 10分 持続期間 約1~2ヶ月

お話しに最適なフロントガラスの窓ガラス撥水。下地処理 アルコール脱脂

車種	価格
SS-軽サイズ フロントガラスのみ	¥1,500
LL-XLサイズ フロントガラスのみ	¥2,000

NEW ヘッドライトクイックポリッシュ 施工時間 20分 持続期間 約3ヶ月

お手軽価格とお待ちの間に施工できる簡易クリーニングポリッシュです。

国産車限定 ヘッドライト 左右1組 **¥3,000** 税別

窓ガラス撥水コーティング 抜群の撥水力で雨の日の視界を確保。

ケイ素ウインドウコート 施工時間 約3-6ヶ月

車種	SS/S	M/L	LL/XL
軽自動車	¥5,000	¥7,000	¥10,000
普通車	¥6,000	¥8,400	¥12,000

ECHELON クラリード 施工時間 約1年

車種	SS/S	M/L	LL/XL
軽自動車	¥10,000	¥20,000	¥30,000
普通車	¥12,000	¥24,000	¥36,000

ヘッドライトクリーン&コーティング 施工時間 約1年

透明にもどって明るさがよみがえる。ヘッドライトの黄ばみ・くすみなどは、紫外線が原因でおこります。レンズ表面の黄ばみをしっかりと除去して専用コーティングで守ります。

車種	価格
国産車	¥8,000
輸入車	¥20,000

ホイールコーティング 施工時間 約1年

ブレーキダストや泥汚れから守ります。

車種	SS/S	M/L	LL/XL
軽自動車	¥8,000	¥10,000	¥12,000

メッキモールクリーン&コーティング (ヨーロッパ車限定) 施工時間 約3ヶ月

雨シミなどで白濁したモールをキレイに研磨。色々な汚れを洗い落とす。正体はアルカリです。アルカリ液を置きおけて除去し、そのうえ汚れをしっかりと落とします。

車種	SS/S	M/L	LL/XL
軽自動車	¥30,000	¥35,000	¥40,000

レザーシートガラスコーティング 施工時間 約3年

レザー素材特有の汚れやびびりから守る。レザー素材にコーティング施工することで、汚れやロウ剤から保護し、きれいな状態を長く保つことができます。また、定期的なクリーニングやトリートメント等による劣化を防止し、皮革の寿命を延ばすこともできます。

車種	価格
フロントシート1脚	¥15,000
3人掛けリアシート	¥40,000

樹脂パーツコーティング 施工時間 約3年

コーティングで樹脂本来の色を長続きさせます。

ドアステップやBピラー等のカラーバンダーやプロテクターなど、くすみや汚れの原因となる樹脂パーツにコーティングができます。色あせた状態がなくなり、樹脂本来の色が長持ちします。

要見積り **¥5,000~** 税別価格

手洗車 施工時間 20分

洗車のプロが、お車を隅々まで洗い上げます。こだわりの手洗い洗車をぜひ一度お試しください。また、コーティングした車内にも、手洗い洗車はオススメです。

+500円で撥水洗車にできます!

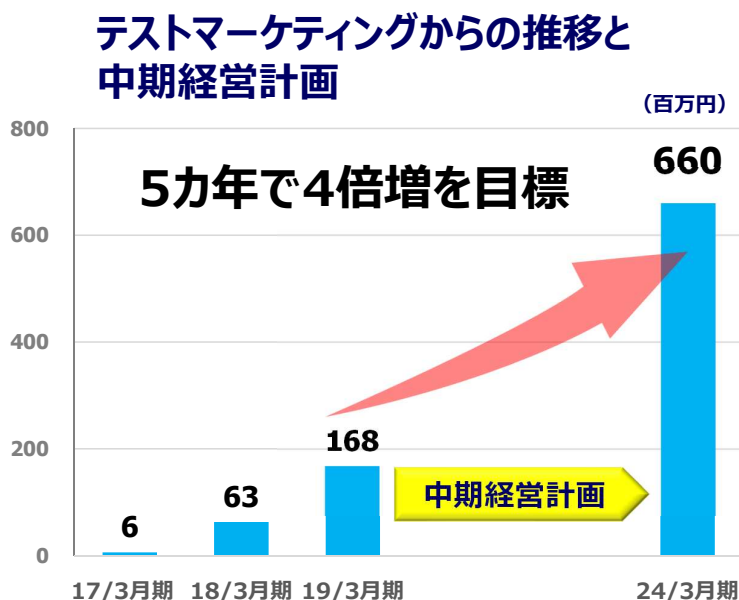
車種	価格
軽自動車	¥1,500
普通車	¥2,000
ミニバン・RV車	¥2,500

車内清掃 施工時間 15分

掃除機掛けや拭き掃除を行います。車内がすっきりしますので、洗車と一緒にご利用下さい。

車種	SS	S	M	L	LL
軽自動車	¥1,650	¥1,750	¥1,850	¥2,060	¥2,370

「美観」に関わるピットサービス 売上目標



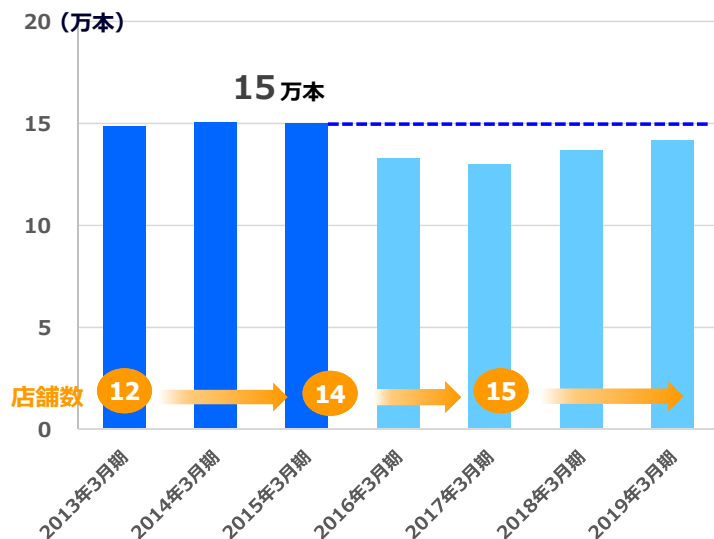
車検・サービス 売上高計画 (既存店ベース)

(百万円)

	2019年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減率
車検・整備、板金・塗装	1,135	1,171	3% 増
リフレッシュ工賃	375	865	130% 増
物販付帯工賃他 (カー用品取付・交換工賃等)	1,155	1,183	2% 増
車検・サービス合計	2,665	3,219	21% 増

(2) タイヤ売上シェアの拡大

タイヤ販売数量の推移

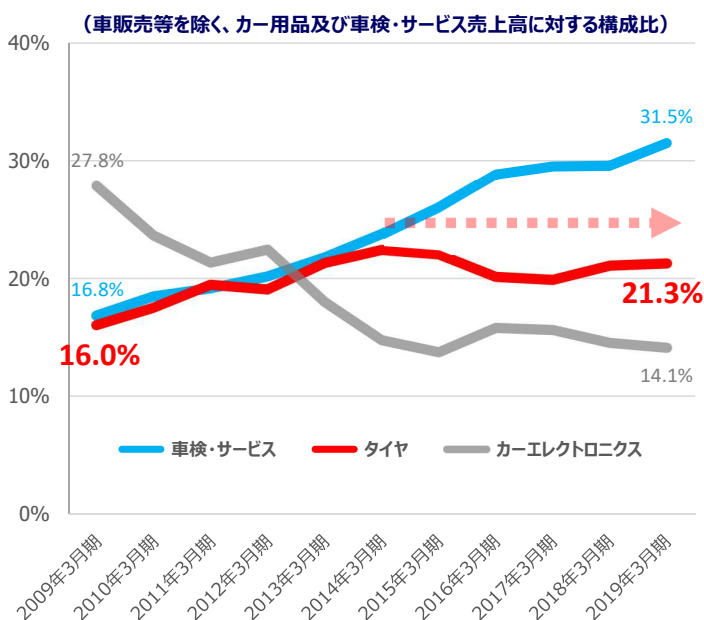


1店舗平均販売数量
1万2千本超の実績



2016年3月期、
消費増税（8%）を機に
各店の売上水準が低下

主力商品の売上高構成比の推移



2014年3月期をピークに、
タイヤの売上高構成比を
増加できていない



販売数量の拡大 を急務とし、
既存各店の売上規模の底上げ
に着手、地域シェア拡大を図る

タイヤ販売数量の拡大計画（既存店ベース）

	2019年3月期 実績		2024年3月期 計画	増加率
販売数量	14.1 万本		17.6 万本	25%増
売上金額	1,798 百万円		2,166 百万円	20%増

- 👉 1店舗当たり平均売上本数目標 **1万2千本**（2024年3月期）
- 👉 低価格帯商品の品揃えを強化、「**安さと品揃え**を強調した売場」の展開により競争力を向上

(3) 自動車（新車・中古車）販売の全店稼働

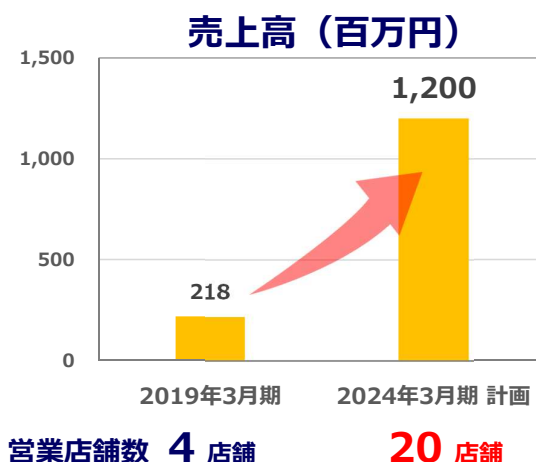
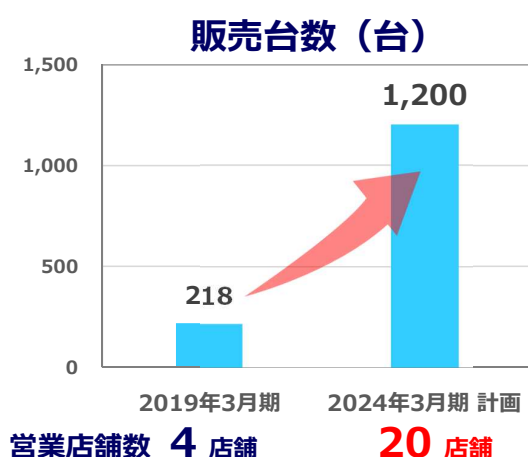
- 👉 オートバックス・カーズ（自動車販売事業）の本格的稼働に向け、体制整備のための準備期間を設けた後、**全店体制による販売活動を開始**（2021年3月期）
- 👉 オートバックス・カーリース「**まる乗り**」の拡販展開



自動車販売の目標数値




**2024年
3月期**

販売台数目標 1,200 台
売上高目標 1,200 百万円



20

事業戦略 <マーケティング戦略>

-  オートボックス・チェングループ内、接遇優秀法人としての強みを更に進化させ、リアル店舗の利便性、快適性を追求
-  新規メンテナンス会員数の拡大と顧客情報の有効活用
-  LINE会員数の拡大とLINEアプリの活用による販促施策を推進

現在の出店状況

2019年3月末 店舗数

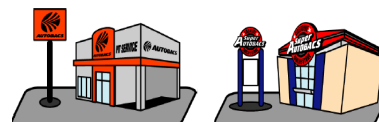
	埼玉県内	東京都内	合計
 スーパー オートバックス	2	1	3
 オートバックス	10	2	12
合計	12	3	15



22



2024年3月期までに **5店舗** の出店を計画し、
20店舗体制 による事業展開を目指す

- 出店エリア … 埼玉エリア中心
- 店舗規模 … 中型店舗
1店舗あたりの売上規模 **5.0億円**
- 設備投資予定額 … **35億円**




(1) 「フレンドリー」で「プロフェッショナル」な人材の育成

お客様にとって親しみやすい「フレンドリー」な存在であるとともに、心地よい接遇と、お客様に合った最適な提案ができる「プロフェッショナル」な人材の育成を図る

-  オートバックスカスタマーボイス・プログラム等、接客・接遇に関する教育への継続的な取り組み
-  車検・整備のために不可欠な技術力を備えた専門スタッフの育成



(2) 「接遇」を風土化するための従業員のモチベーション向上

-  働きがいのある、いきいきとした明るい職場への整備
(労働時間、勤務シフト、報酬、資格制度、教育等)

(3) 国内及び海外からの人材確保

-  新規出店および車検・サービス部門の業容拡大への優秀且つ安定的な人材の確保

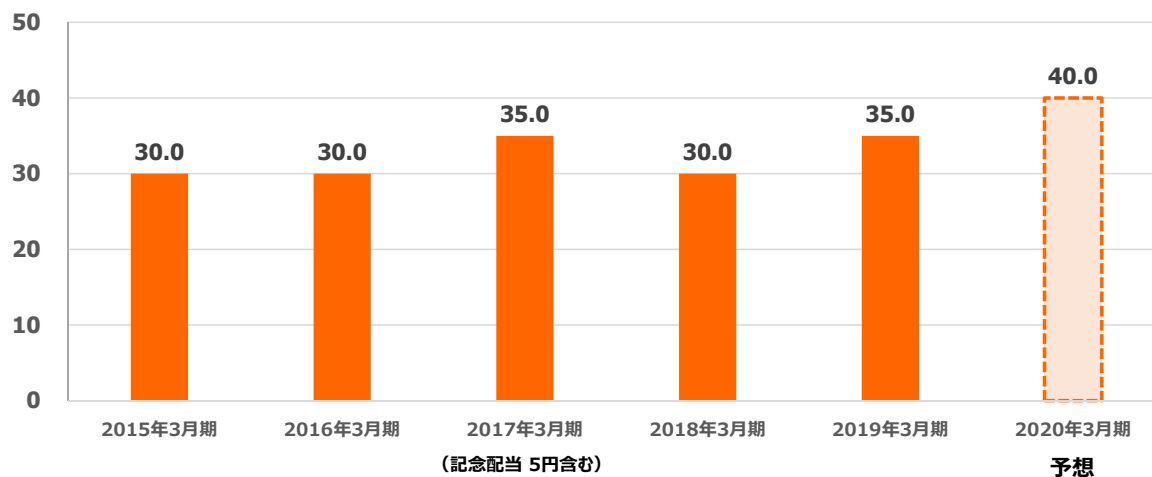
(2019年3月期 外国人技能実習生の雇用実績 14名)

当社は、株主の皆さまに対する利益還元を重要な政策と位置付け、これまでも安定配当を主眼に置いた配当政策を実施してまいりました。今後は、中期経営計画に基づく成長戦略と積極的な営業活動の展開により、安定配当を継続することを基本方針としつつ、将来を見据えた設備投資や財務状態、中長期の利益水準等を総合的に勘案し、成長に応じた配当を実施してまいります。

なお、内部留保金につきましては、経営基盤の強化並びに成長事業・新規事業等への積極投資に活用し、企業価値の向上に努めていく所存であります。

配当実績の推移と予想

(単位：円)





<https://www.buffalo.co.jp>

見通しに関する注意事項

本資料および添付資料には、当社の将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらは、当社が現時点にて把握、入手可能な情報からの判断および想定に基づく見通しを前提としており、実際の業績等は異なる場合があることを予めご了承下さい。