

企業名：オートボックスセブン

レポート名：（「統合報告書 2022」）

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

オートボックスセブン（以下、オートボックス）は、2050年の未来共創アプローチとして「5か年ローリングプラン」を計画しており、絶えず変化していく車の性能や機能に合わせてお客様が車を利用するシーンに合わせた様々なサービスやネットワークを提供している。ここから、オートボックスが目指している将来像は、お客様との接点を増やし、多様化するカーライフに合わせて柔軟なサービスを提供できる会社を目指していることが読み取れる。さらに「飲酒運転」などの車業界を取り巻く社会問題や、排気ガス等の環境問題に積極的に対応していることから、持続可能な社会や地域の活性化に貢献しようとする意欲が大いにみられる。

まとめとして、当社は5か年ローリングプランを通じてお客様に選ばれ、愛される企業を目指し2050年の未来共創に向けて社会やクルマ、人の暮らしと向き合い持続可能な未来を創ることを目指していることが読み取れた。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

この会社の競争優位性の具体的な例として、車業界を取り巻く社会問題にたいしていち早く対応している点にあると思う。社会問題のひとつとして、上記に取り上げた通り「飲酒運転」がある。オートボックスは「飲酒運転」を巡る社会課題の解決に向けてアルコールチェッカーを法人向けに販売し、スマートフォンを利用したクラウド型のサービスでそれらのデータを管理している。このようにして、車を取り巻く社会課題の解決を通じて、新たなライフスタイルを提案していき、時代の変化に対応した働き方にも貢献している点で競争優位性があることが読み取れる。さらに、もう一つの競争優位性として圧倒的なシェア率にあると思う。オートボックスは国内カー用品専門店シェア率が1位であり、タイヤ販売数も全国1位である。これは、店舗や物流に関するマーケティングに積極的に投資し、全国どこでも当社を利用することができる体制を整え、さらにお客様を第一に考えた販売形態を確立したことで得られた結果であると思う。このようなシェア率1位を誇るに至る様々な戦略に競争優位性が読み取れる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

上記に挙げた競争優位性には持続性があると考えられる。一つ目に挙げた車社会を取り巻く様々な社会問題に積極的に対応しているということから、今後現れる未知の社会問題にも、自社の技術を用いて解決に貢献する意欲が見られるため持続性があると考えられる。さらに二つ目に挙げたシェア率についても、車を利用するお客様がいる限り、カー用品やカーメンテナンスに対する需要が一定数確保されるため、シェア率が高い分競合他社に対し

て優位に立てるため、シェア率に関する競合優位性には持続性があると考えられる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

オートボックスでは、国内オートボックス事業を対象とした「オートボックスチェン教育体系」を整備しており、事業別に専門的な知識を深めることができる。さらに国内店舗子会社ではカンパニー制を導入しており、戦略や人的資源の分配、投資に関する決定など、高度な判断を書くカンパニーの責任者が行うことから、必然的に経営者の視点が求められる。したがってこれが若手経営人材の育成につながっている。さらに能力開発プログラムを実施しており、社内研修に加え、外部団体による通信教育やeラーニング、公開セミナーの受講など約 160 コースが利用可能である。また、社員の自発的なキャリア開発を支援することを目的に一人当たり年間 10 万円が会社から補助される。このように自身のキャリアを開発できるプログラムやプランが数多く整備されているため、この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思う。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

最後に、本統合報告書良かった点、改善点について述べていく。良かった点としては、色使いやフォント、レイアウトが非常に見やすく、さらに各ページの上記の項目をクリックすることでそのページに飛ぶことができるという点でとても見やすかった。改善点としては、項目ごとに内容がしっかりと記載されているものの、内容に一貫性がなく似たような内容を繰り返しているだけの報告書に見えた。したがって各項目で言いたいことをさらにコンパクトにまとめると良いと感じた。