



株式会社 オートバックスデジタルイニシアチブ

S-42



SAP NOW AI Tour Tokyo & JSUG Conference Japan

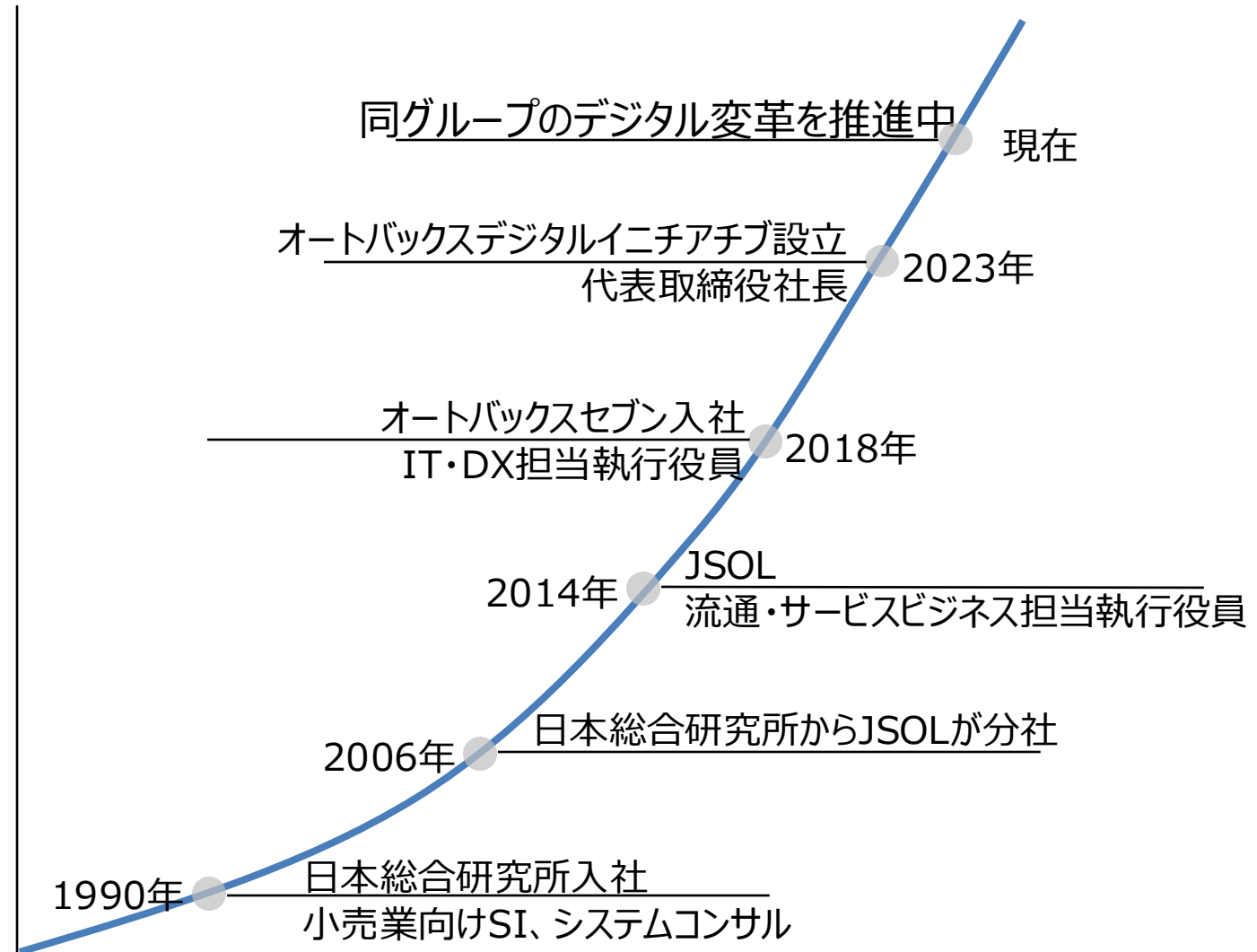
2025. 8.6

(株) オートバックスセブン IT管掌

(株) オートバックスデジタルイニシアチブ 代表取締役社長
則末修男



オートバックスセブンが目指す タッチポイントの創出とCXの向上



【会社概要】

- ◆創業：1947年2月（昭和22年2月）
- ◆本社所在地：東京都江東区豊洲五丁目6番52号（NBF豊洲キャナルフロント）
- ◆売上高：2,495億円（連結／2025年3月期）
- ◆営業利益：121億円（連結／2025年3月期）

- ◆1974年11月、日本初のカー用品のワンストップショップ「**オートバックス**」を開発し
第1号店を大阪府大東市に出店
- ◆2024年に50周年を迎える

オートバックスセブングループのご紹介



国内外グループ店舗数

1,304 店舗
※2025年3月31日現在

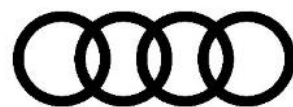
内、海外店舗数：**148店舗**（2025年3月13日現在）
フランス、タイ、台湾、マレーシア、フィリピン、シンガポール等



 **APIT AUTOBACS**



AUTOBACS ASM YOKOHAMA



オートバックスセブングループのご紹介



オートバックスセブングループの事業概要



国内オートバックス事業

国内の顧客向け、カー用品の卸売・小売販売、車の買取・販売、車検・整備、板金・塗装業務を展開しています。



ディーラー・BtoB・オンライン アライアンス事業

ネット販売、カーディーラーの運営、ホームセンターや整備事業者などの法人に向けたカー用品の卸売を展開しています。



海外事業

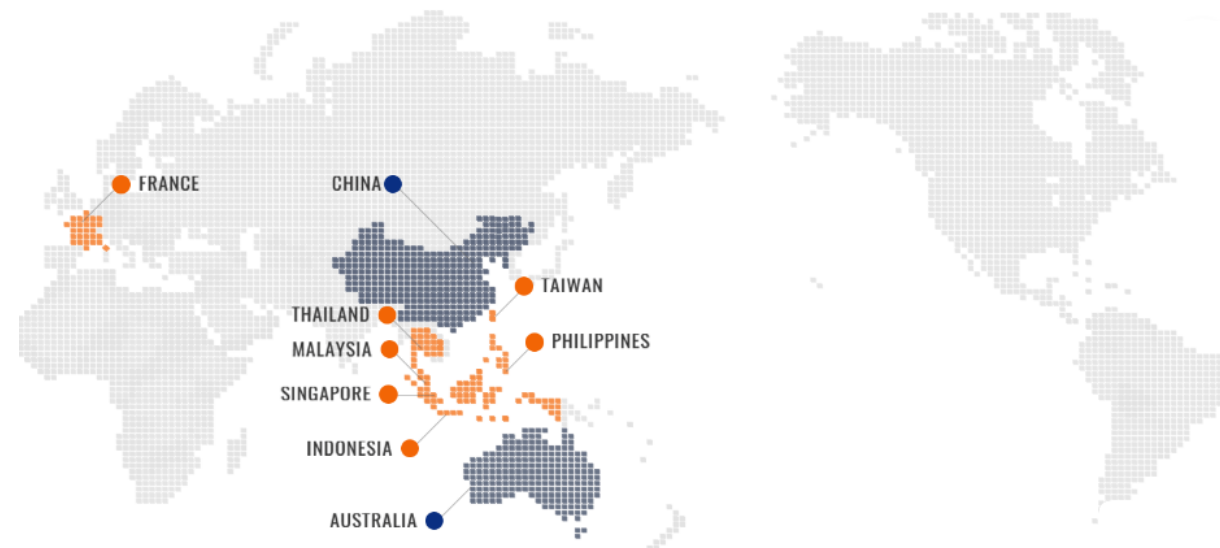
国外の顧客向け、カー用品の卸売・小売販売、車の整備、板金・塗装業務を展開しています。



その他の事業

子会社がファイナンス事業を行うほか、ライフスタイルブランドの展開、不動産関連の開発・開発事業ならびに車の買取・販売等を行っています。

海外事業



卸売ビジネス

- AUTOBACS Brand Product：オリジナル商品の開発・販売
- コンサルタントホールセール：棚提案型販売

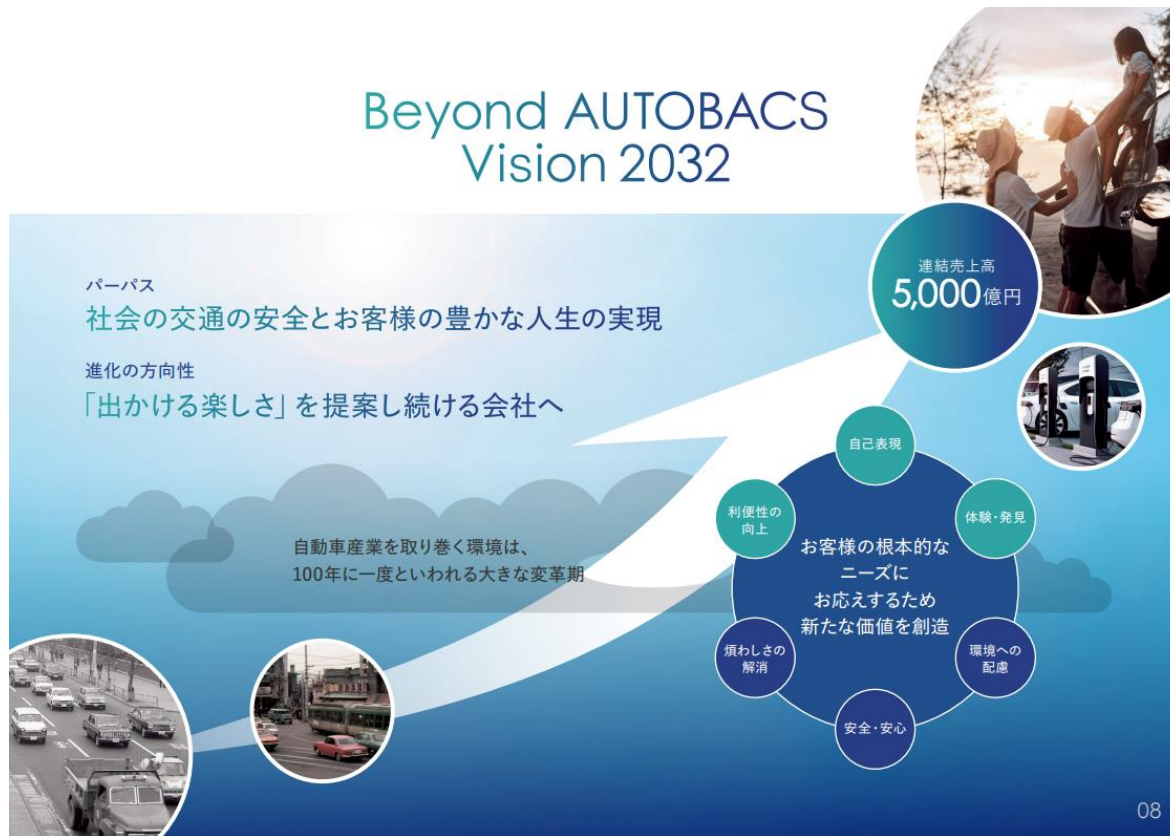
小売ビジネス

- 海外のオートバックス店舗
- 現地パートナーとの提携

社会の交通の安全と お客様の豊かな人生の実現

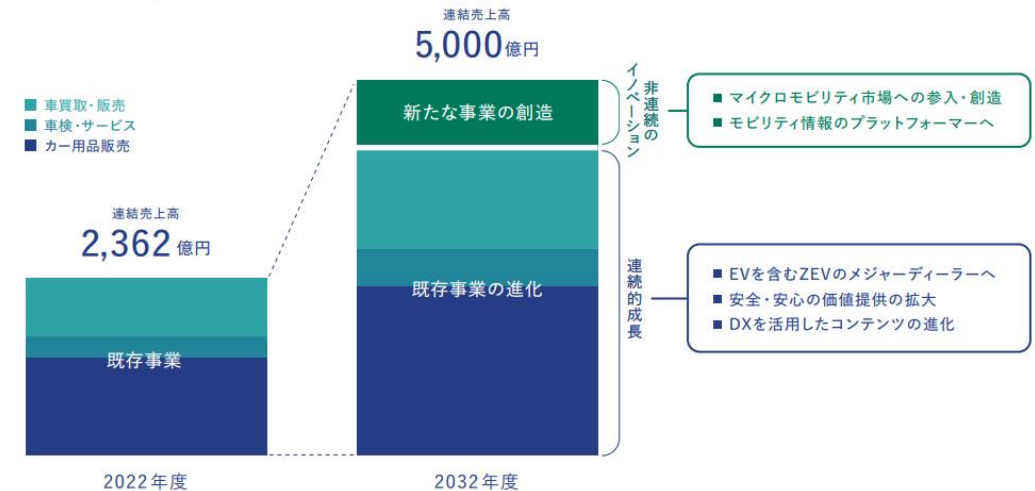
【長期ビジョン「Beyond AUTOBACS Vision 2032」】

環境変化に適用し、事業領域の拡大と新たな事業の創造に挑戦し続ける
そして2032年度に、連結売上高5,000億円を目指す



08

事業成長のイメージ



環境変化に適用し、事業領域の拡大と新たな事業の創造に挑戦し続けます。
そして2032年度に、連結売上高5,000億円を目指します。

21

◆ 中期経営計画：お客様にとっての「モビリティライブのインフラ」をグローバルで目指す

◆ 戦略骨子

①モビリティライフを支え続ける「**タッチポイントの創出**」

②モビリティライフに合わせた「**商品・ソリューションの開発と供給**」

③モビリティライフの変化に対応した「**新たな事業ドメインの設定**」

オートバックスセブン長期ビジョンと中期経営計画



◆戦略骨子：①モビリティライフを支え続ける「タッチポイントの創出」

- ✓ 出店を含む新規拠点・チャネルの拡大（100拠点）
- ✓ オンライン上における新たなマーケットプレイスの構築
- ✓ 社会課題を解決する新たなサービスの展開

新規拠点・チャネルの拡大

- ・ オートバックス
- ・ オートバックスカーズ
- ・ 海外拠点 など
- ・ AUTO IN
- ・ ディーラー
- ・ アライアンス整備拠点



マーケットプレイスの構築

- ・ モビリティ領域でのオンラインマーケットプレイスの構築



新たなサービス

- ・ 出張販売サービス など



(株) バックスウィングシステム設立

- ・オートバックスセブンと翼システムの共同出資
- ・オートバックスセブンの情報システム部門を移管

2002年6月

2006年4月

2009年10月

2023年4月

(株) オートバックスデジタルイニシアチブへ社名変更 (略称ABDI)

- ・富士通との提携を解消しオートバックスセブン100%子会社になる

(株) ABシステムソリューションへ社名変更 (略称ABSS)

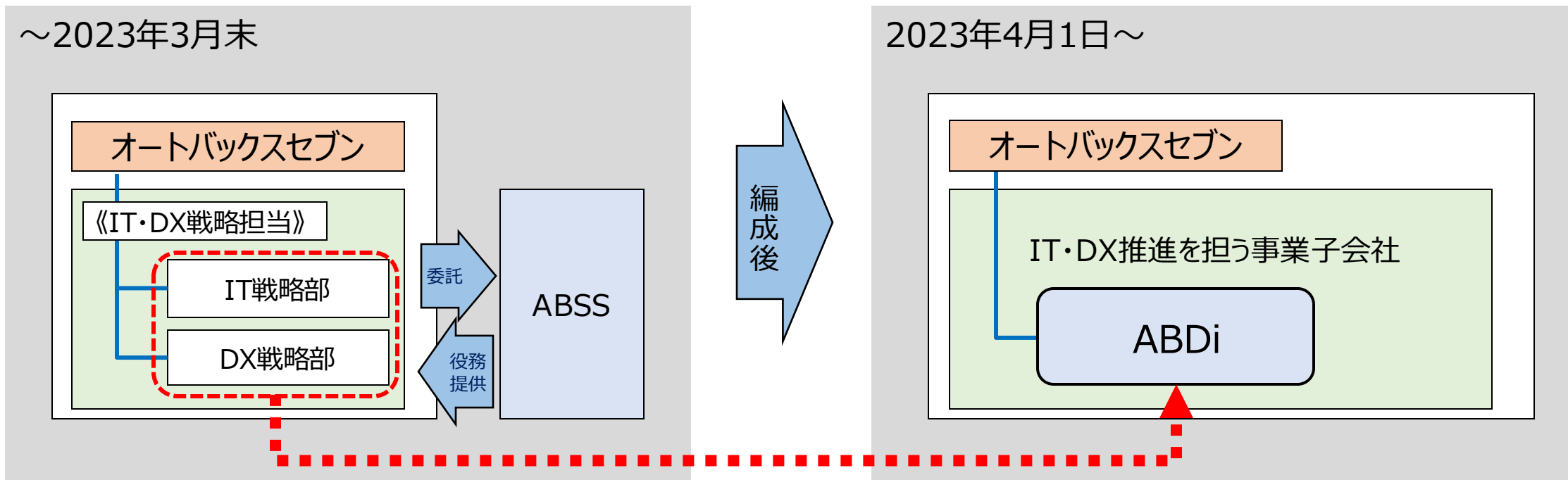
- ・富士通が資本参加 (富士通85.1% ABS14.9%)

(株) オートバックスシステムソリューションへ社名変更

- ・翼システムとの提携を解消しオートバックスセブン100%子会社になる

【オートバックスデジタルイニシアチブの特徴】

- ◆ オートバックスセブンのIT戦略部・DX戦略部とABSSが一体として運営できる組織に再編



【オートバックスデジタルイニシアチブの特徴】

社 名： 株式会社オートバックスデジタルイニシアチブ

AUTOBACS Digital Initiative Co.,Ltd.

本 社： 東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲キャナルフロント 6F

設 立： 2002年6月

資本金： 95,000,000円

✓ 代表取締役会長： 堀井 勇吾 ※(株)オートバックスセブン 代表取締役社長

代表取締役社長： 則末 修男 ※(株)オートバックスセブン IT管掌

常勤取締役： 奥富 光司

常勤取締役： 北條 和重

非常勤監査役： 佐藤 英明

社員数： 121名

取引銀行： 三菱UFJ銀行

◆ 背景

リアル店舗の構造化データ（POSデータなど）だけでは、顧客体験価値の向上には限界がある
①インターネットも活かしたカスタマージャーニーを構築し、そこから得られる②情報を活用すべき

◆ 対策

①ECサイトの再構築を始め、インターネットの導線をリニューアル

②顧客情報基盤（CDP）を構築し、デジタルマーケティングを強化

◆ 変遷

①ECサイトの再構築を始め、インターネットの導線をリニューアル

2020年～2021年

- ・ECサイト構築（1次、2次）
SAP Commerce Cloud

2022年

2023年

- ・新会員制度導入
- ・アプリ（予約含む）再構築
- ・カーライフ総合情報サイト
MOBILA構築

- ・統合認証基盤導入
SAP Customer Data Cloud
- ・店舗情報発信
SAP Commerce Cloud

2024年

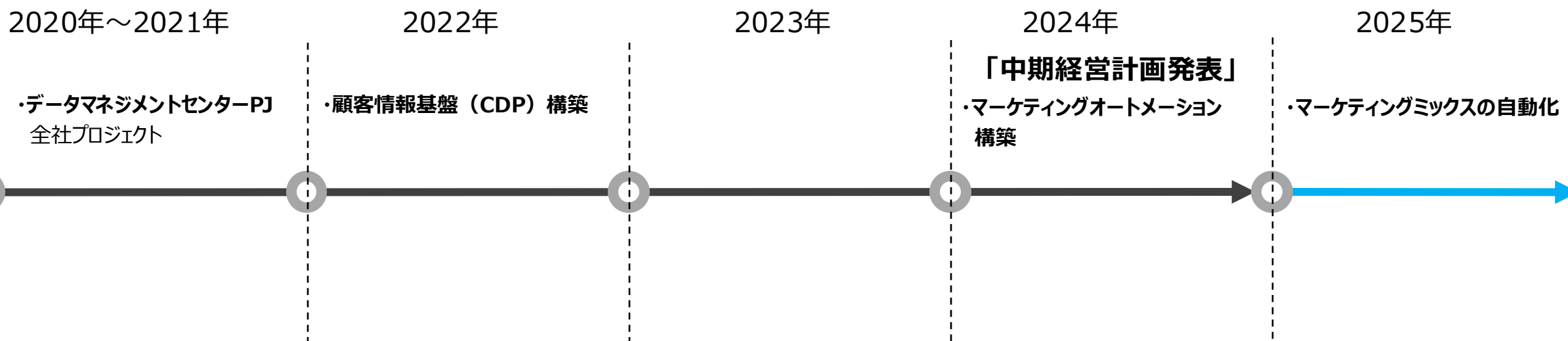
「中期経営計画発表」

2025年

- ・マーケットプレイス
SAP Commerce Marketplace
Management by Mirakl

◆ 変遷

②顧客情報基盤（CDP）を構築し、デジタルマーケティングを強化



データドリブンなCXとタッチポイントの関係

💡 ヒント：ビジネス要件とIT投資の戦略的バランスと前後関係が重要

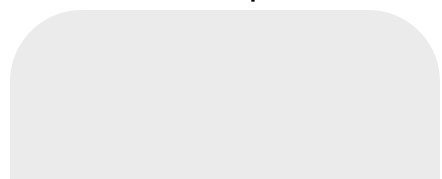
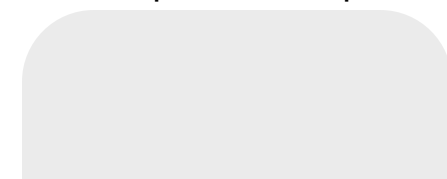
2020年～2021年

2022年

2023年

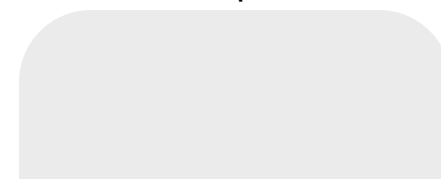
2024年

2025年



- ・新会員制度導入
- ・アプリ（予約含む）再構築
- ・カーライフ総合情報サイト
- MOBIL A構築

「中期経営計画発表」



①インターネットも活かしたカスタマージャーニーを構築し

- ・ECサイト構築（1次、2次）
SAP Commerce Cloud

- ・統合認証基盤導入
SAP Customer Data Cloud
- ・店舗情報発信
SAP Commerce Cloud

- ・マーケットプレイス
SAP Commerce Marketplace
Management by Mirakl

2020年～2021年

2022年

2023年

2024年

2025年

- ・データマネジメントセンターPJ
全社プロジェクト

- ・顧客情報基盤（CDP）構築

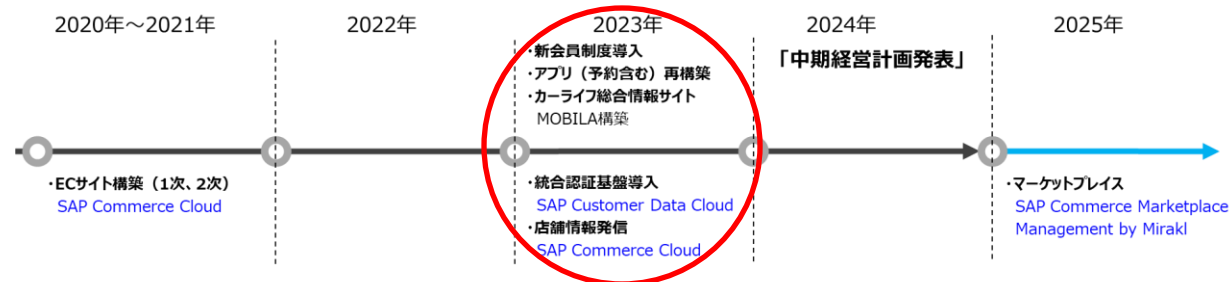
- 「中期経営計画発表」
- ・マーケティングオートメーション
構築

- ・マーケティングミックスの自動化

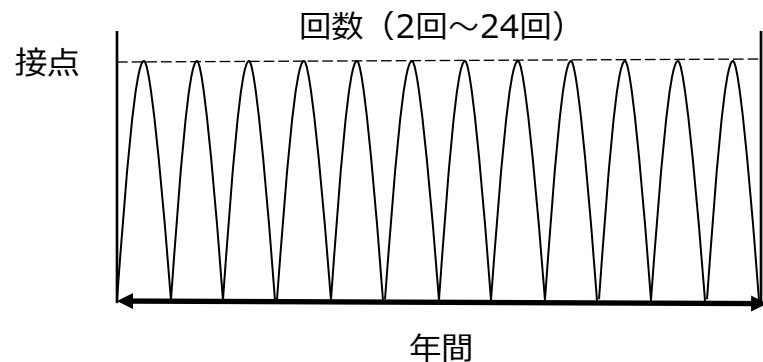
そこから得られる②情報を活用すべき

データドリブンなCXとタッチポイントの関係

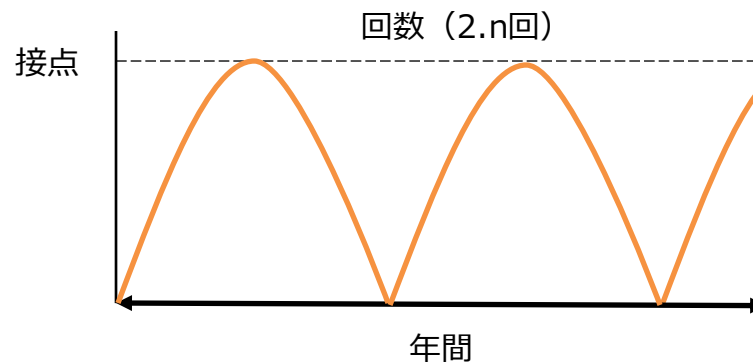
◆ インターネットも活かしたカスタマージャーニー構築の具体例



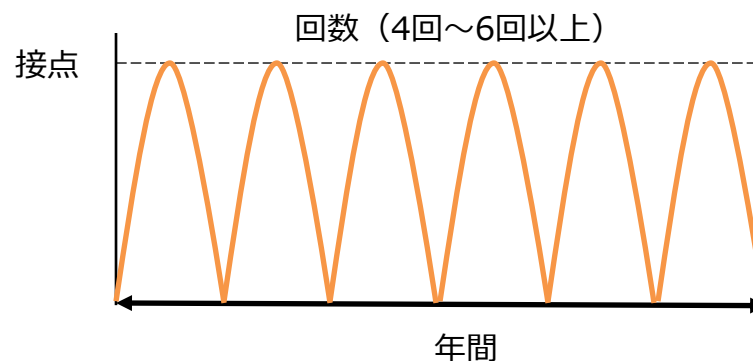
◆ 一般的なHC、家電、ドラッグストア年間購買頻度



◆ オートバックス店舗の年間購買頻度



【課題】
2.n回の購買頻度では、顧客インサイトは何も掴めない



【対策：タッチポイントの増加】
ECサイト（2020年構築）に加え
◆2023年度
①アプリ（予約）
②カーライフ総合情報サイト（MOBILA）
③店舗情報発信
を構築

◆統合認証基盤

EC
サイト

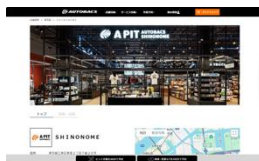


**統合認証基盤を導入する事によって
各WEBサイト毎のログインの煩わしさが軽減し、
サイト間移動に伴う離脱防止につながる**

リアル店舗



店舗
情報
発信



アプリ
予約



MOBILA



あらゆるタッチポイントからの情報を一元管理

顧客情報基盤

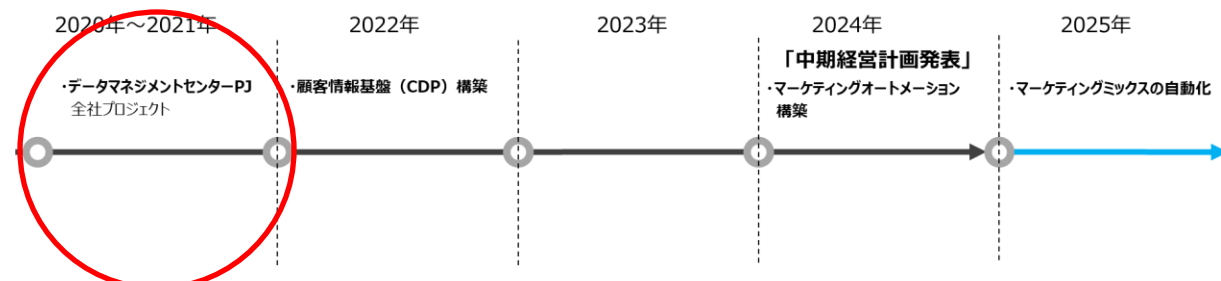
データドリブンなCXとタッチポイントの関係

◆ データドリブンなCXとは？

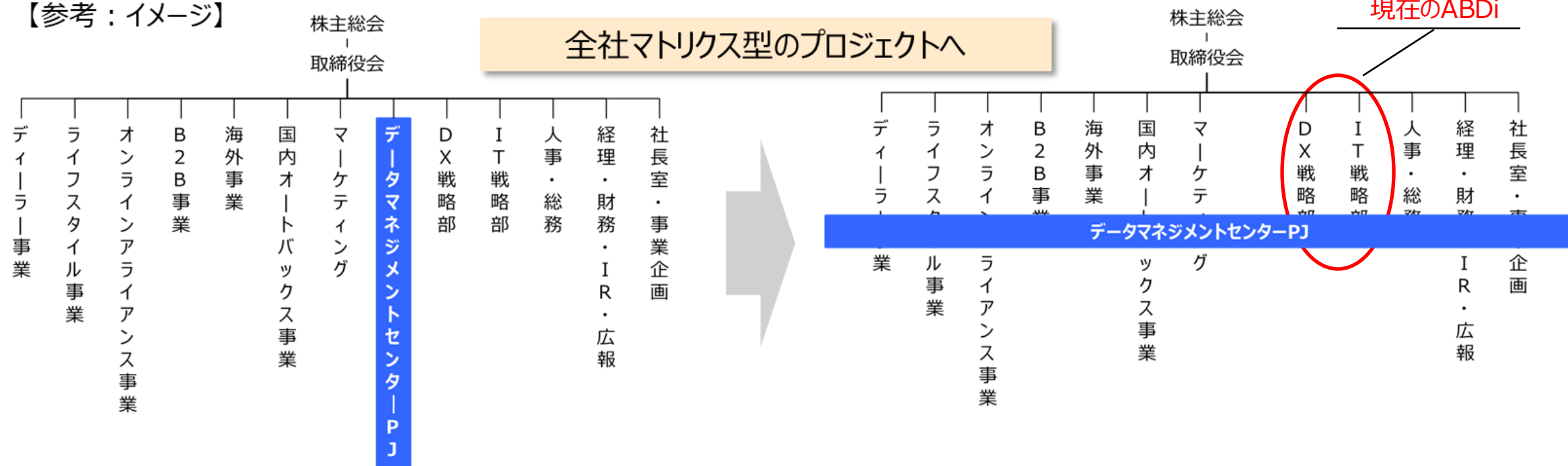


ヒント：まずは、体制から

2019年度からデータドリブンな会社へ変革する事を目的にデータマネジメントセンタープロジェクトを立ち上げてるが、全社的な理解を深め、ローリングプランへの貢献度を高める為、2021年度9月より組織横断型のプロジェクトとして推進。



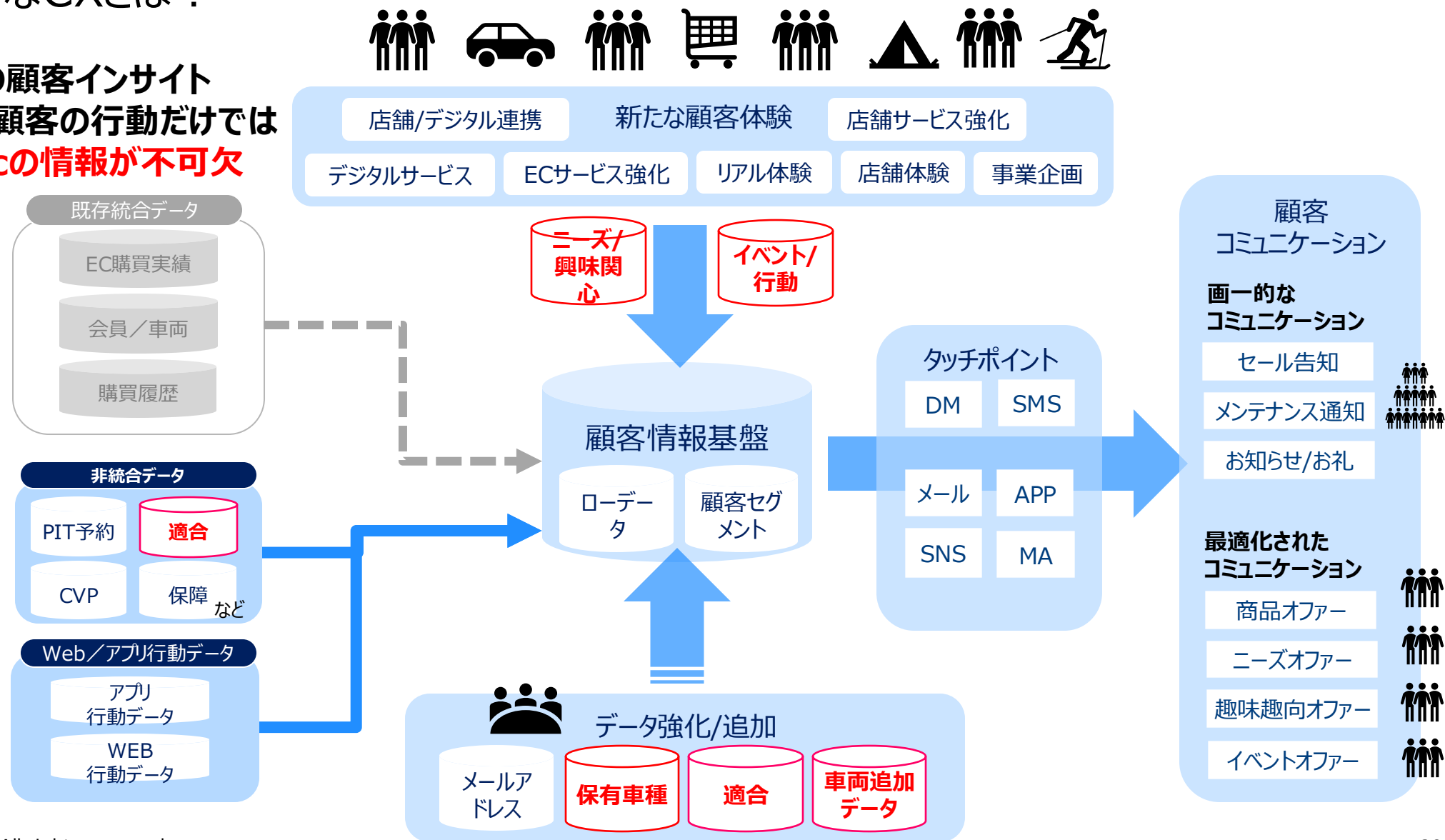
【参考：イメージ】



データドリブンなCXとタッチポイントの関係

◆ データドリブンなCXとは？

◆オートバックスセブンの顧客インサイト
顧客を深く知る為には、顧客の行動だけではなく、**所有車、乗り方etcの情報**が不可欠



◆戦略骨子：①モビリティライフを支え続ける「タッチポイントの創出」

M&Aによる新規拠点やマーケットプレイスを通し、あらゆるタッチポイントから得られる情報をマネジメントしCXの向上を目指す

新規拠点・チャネルの拡大

- ・ オートバックス
- ・ オートバックスカーズ
- ・ 海外拠点 など
- ・ AUTO IN
- ・ ディーラー
- ・ アライアンス整備拠点



マーケットプレイスの構築

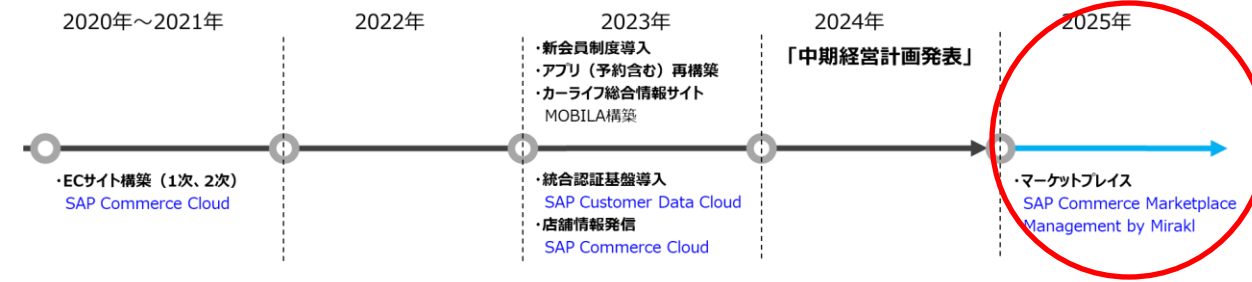
- ・ モビリティ領域でのオンラインマーケットプレイスの構築



新たなサービス

- ・ 出張販売サービス など





◆ Mirakl、オートバックスデジタルイニシアチブのマーケットプレイス構築を支援

ABDiは、オートバックスグループのデジタルトランスフォーメーションを推進し、グループ全体のDXを支える役割を担っています。IT基盤の強化や業務効率の向上を通じて、先進的なデジタルエコシステムの構築を目指しています

詳細はPRTIMESの記事をご覧ください

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000026.000097839.html>

◆ さらに...

安心ピットカメラ

特許出願準備中 2025年度中にリリース予定

作業証跡として
録画 & 動画配信サービス

About

AIカメラを活用し、ご自身の車両が整備されている映像を「Live」+「作業後3日間」見ることができ、安心して作業をお任せいただけます。



整備動画 Live 配信サービス

整備作業の透明性を高めることで、顧客との信頼関係構築に役立つ革新的なソリューション。
整備状況をリアルタイムで顧客に共有することで、サービスの質と満足度の向上に寄与します。



固定カメラだけでなく
スマートフォンでの撮影にも対応

作業証跡を音声+動画で保存し、動画配信サービスで視聴可能
出張作業・訪問特定整備の作業記録にも活用いただけます

サービス導入メリット

- 作業証跡の保管により、お客様へ安心の提供・他社との差別化
- ビット全体をカメラで撮影し、俯瞰的に作業全体の確認が可能
- 作業 / ビット占有時間の把握など、データの利活用にも



整備記録（動画、音声）など非構造化データも
対象

顧客情報基盤

◆ MOBILA : 日本各地の地域観光を応援する**史上最大のポイントラリー**を開催中



MOBILA OFFICIAL APP

モビラ公式アプリ



本日をきっかけに是非、ダウンロードしてください。



株式会社 オートバックスデジタルイニシアチブ