

Financial Section 2013

財務情報

目次

- 1 | 財務サマリー（6カ年）
- 2 | 事業及び財務の状況

財務サマリー（6カ年）

株式会社オートバックスセブンおよび連結子会社

単位：百万円（1株当たりデータを除く）

各表示年の3月31日に終了した会計年度	2013	2012	2011	2010	2009	2008
売上高：						
タイヤ・ホイール	¥56,351	¥55,348	¥51,416	¥47,954	¥52,587	¥52,485
カーエレクトロニクス	44,490	58,135	59,849	63,994	63,708	66,900
オイル・バッテリー	25,568	24,406	24,566	24,246	26,334	25,456
車外用品	24,054	23,000	23,868	22,350	28,458	30,538
車内用品	23,481	21,735	21,540	21,071	23,674	25,070
カースポーツ用品	14,040	13,516	14,451	15,377	17,383	19,733
サービス	19,249	18,462	17,506	16,856	18,472	18,065
その他	22,931	22,736	23,155	21,089	28,528	28,182
合計	230,168	237,343	236,351	232,937	259,144	266,430
営業利益	12,745	13,721	11,989	10,171	5,090	6,937
税金等調整前当期純利益（損失）	13,915	15,217	11,501	10,575	(3,938)	4,972
当期純利益（損失）	7,590	8,403	6,180	5,866	(3,398)	1,467
配当金の支払額	¥4,762	¥4,706	¥4,555	¥4,023	¥4,547	¥2,294
連結配当性向	64.0	57.3	75.9	77.2%	-	260.6%
売上高当期純利益（損失）率	3.3%	3.5%	2.6%	2.5%	(1.3%)	0.6%
自己資本当期純利益（損失）率（ROE）	5.3%	5.7%	4.1%	3.8%	(2.1%)	0.9%
総資産当期純利益（損失）率（ROA）	3.7%	3.9%	3.0%	2.7%	(1.5%)	0.6%
1株当たりデータ（円）：						
当期純利益（損失）*	¥81.22	¥84.28	¥59.32	¥53.99	¥(30.10)	¥12.79
配当金	156.00	145.00	135.00	125.00	100.00	100.00
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥10,741	¥20,845	¥15,375	¥18,949	¥7,028	¥(646)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(4,523)	(10,156)	(5,002)	(4,694)	4,543	(7,993)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(14,862)	(11,574)	(11,790)	(12,187)	(9,259)	(729)
設備投資額	6,249	7,691	3,187	3,061	4,870	9,753
減価償却費及びのれん償却額	5,194	4,644	4,798	5,207	6,347	7,463
年度末						
現金及び現金同等物	42,833	51,402	¥52,317	¥53,786	¥51,749	¥49,637
流動資産	127,203	141,612	133,031	133,883	136,968	117,407
流動負債	45,021	55,650	40,649	41,521	44,842	43,571
流動比率	282.5%	254.5%	327.3%	322.4%	305.4%	269.5%
総資産	205,527	217,949	207,795	210,652	224,168	234,126
自己資本	142,862	145,626	147,505	151,397	154,763	164,336
自己資本比率	69.5%	66.8%	71.0%	71.9%	69.0%	70.2%
総店舗数（店）	579	557	538	537	634	640
うち海外	27	27	25	26	116	117
従業員数（人）	4,678	4,469	4,459	4,483	5,933	6,492

*当社は、2013年4月1日付で普通株式1株につき普通株式3株の割合で株式分割を行っています。1株当たり当期純利益については、当該株式分割後の発行済株式数（自己株式を除く）により算定しています。

事業および財務の状況

事業レビュー

オートバックス連結グループ

オートバックス連結グループは株式会社オートバックスセブン(当社)と子会社35社および関連会社7社で構成され、カー用品などの国内外への卸売・小売販売を中心に、自動車の車検・整備や自動車の販売・買取およびローン・クレジット業務を行っています。さらに店舗を運営するフランチャイズ加盟法人(フランチャイジー)に対する金銭の貸付、店舗設備のリース、コンサルティング業、事務処理代行業、情報サービス業および損害保険代理店業を行っています。

カー用品販売における主要な店舗ブランド名は、「オートバックス」「スーパーオートバックス」「オートハローズ」「オートバックスセコハン市場」および「オートバックスエクスプレス」、自動車の販売・買取のブランドは「オートバックスC@RS(カーズ)」です。なお、2012年10月に「オートハローズ」は「オートバックス」にブランドを統一しました。

部門別売上

連結グループの収益は、「卸売部門」「小売部門」および「その他」の3つに分類されます。

・卸売部門

フランチャイジーに対する商品を卸売した収益と、これらフランチャイジーからのロイヤリティ収入が主要なものです。

・小売部門

当社が運営する直営店舗と連結対象である店舗運営子会社によって運営される店舗における商品およびサービスの売上高が主要なものです。

・その他

フランチャイジーに対する不動産および店舗設備などリース物件の賃貸料が含まれます。

	単位：店	
	2013	2012
〈連結対象店舗(小売部門)〉		
直営店舗	10	12
連結子会社運営店舗(うち・海外店舗)	164 (18)	155 (18)
小計	174	167
〈連結対象外店舗〉		
フランチャイジー運営店舗(うち・海外店舗)	405 (9)	390 (9)
総店舗数(うち・海外店舗)	579 (27)	557 (27)

フランチャイズシステム

・契約の内容

当社はフランチャイズ本部として、フランチャイジーに対して本部が使用している商号、経営ノウハウ、店舗運営に必要な諸インフラなどを提供し、当社と同一企業イメージで事業を行う権利を与えています。フランチャイジーはこれに対してロイヤリティなどの対価を支払い、本部の指導のもとに継続して営業を行い、相互の繁栄を図ることを目的としています。

・ロイヤリティ

フランチャイジーは、店舗小売売上高に対して、一定の料率に相当する金額を支払います。主な業態である「オートバックス」「スーパーオートバックス」「オートハローズ」における料率では1.0%です。

・店舗の土地および建物

当グループの店舗の土地および建物の多くは当社が保有するものではなく、フランチャイジーもしくは地主が、その保有する土地に建物を建築し、賃貸借契約によりフランチャイジーもしくは当社が賃借しています。土地の地主が店舗の建物を建築する場合、その建物がオートバックス仕様であり、他の用途に転用しにくいことなどの理由で、当社は地主に対して差入保証金を提供しています(詳細は8ページの差入保証金を参照)。

国内の各業態における売上高

		単位：百万円、店	
		2013	2012
オートバックス	売上高	192,426	194,136
	期末店舗数	455	430
スーパーオートバックス	売上高	76,936	81,649
	期末店舗数	76	76
オートハローズ	売上高	30	350
	期末店舗数	0	1
オートバックスC@RS	売上高	17,276	16,523
	期末加盟店舗数	244	175
オートバックスセコハン市場	売上高	2,016	2,430
	期末店舗数	14	18
オートバックスエクスプレス	売上高	3,113	2,453
	期末店舗数	7	5
合計	売上高	291,797	297,542
	期末店舗数(オートバックスC@RSは除く)	552	530

経営環境の分析

国内カー用品市場は、1997年3月期をピークにして以後市場規模が縮小する傾向にあり、1997年3月期に3兆565億円あった推定小売販売金額[※]は、2012年3月期では1兆8,384億円まで縮小しています。これは主に、自動車メーカーが新車販売時に各種カー用品などの標準装備を充実させたことに加え、カーエレクトロニクス商品などの単価が下落しているためと考えられます。さらに近年は、若年層の自動車に対する意識の変化なども影響して、ドレスアップ用のホイールやカースポーツ用品の市場も縮小傾向にあります。

※(株)オートマート・ネットワーク『AM+NETWORK』2001/8号、2012/8号より 2013年3月期のデータについては、同誌の廃刊に伴い未確認。

当期の概況と成果

業績の概況

当期の事業環境は、自動車関連消費においては、政府によるエコカー補助金制度により軽自動車やハイブリッド車などを中心に新車販売台数が増加し、これに伴いカー用品全般において需要が拡大しました。また、補助金制度終了後も全国的な寒波に加え、関東地方においても降雪があったことなどにより、スタッドレスタイヤやタイヤチェーンなどの需要が堅調に推移しました。しかしながら、2012年3月期の地上波デジタル放送への移行に伴うカーナビゲーションや車載用チューナーの需要増の反動があり、さらにカーディーラーも含めた競争環境激化などによるカーナビゲーションの急激な単価下落が発生しました。

このような事業環境のもと、当グループでは「店舗収益と市場シェアの向上」を事業戦略の柱とする「オートボックス 2010 中期経営計画」に沿った施策に注力してきました。

・国内オートボックスチェーンの営業概況

当期における日本国内のオートボックスチェーン（フランチャイジーの店舗を含む）の全業態[※]の売上高は、前期比で既存店4.5%の減少、全店2.0%の減少となりました。しかしながら、中期経営計画の施策として取り組んできた売場改装や接客改革などの効果もあり、既存店の客数は0.5%の増加となりました。

「カー用品販売」は、会員向けの販促施策を強化する一方、エコカー補助金制度に合わせた車種別の販促施策を実施した結果、タイヤ、ホイール、車内アクセサリ、洗車用品などの売上が好調に推移しました。また、各店舗においてスタッドレスタイヤやホイールの品揃えを充実させ、セット販売など、お客様の買いやすさを追求した結果、これらの売上は増加しました。さらに、利用者数が伸びているスマートフォン関連商品の販売も売場を拡大したことなどにより、これらの売上も堅調に推移しました。しかしながら、カーエレクトロニクスにおいて、前期の地上波デジタル放送への移行に伴うカーナビゲーションや車載用チューナーの需要増からの反動や、カーナビゲーションの売れ筋価格帯の変化、さらにカーディーラーなどとの価格競争による単価下落に伴う売上減少の影響が非常に大きく、カー用品全体の売上としては前期と比較して減少しました。以上の結果、「カー用品販売（車検・整備を除くサービスを含む）」は前期比3.0%減少の2,545億円となりました。

「車検・整備」は、好調な新車販売により、車検の需要自体は弱かったものの、2012年4月より車検コンタクトセンターを本格稼働させ、電話やWebでお問い合わせいただいたお客様に対するご案内を開始するなど、拡販に積極的に取り組んだことにより、車検実施台数は前期比7.1%増加の約57万3千台となりました。また、以前から取り組んでいる小規模のキズや凹みを修復する板金・塗装に加え、高度な板金技術を持つ板金集中センターを3拠点開設したことなどにより、板金・塗装の売上が増加しました。

「車販売・買取」は、エコカー補助金制度に伴い新車販売が好調に推移した一方、中古車は昨年の震災後の需要増の反動もあり、中古車の流通業者向けの販売台数が減少し、総販売台数は前年同期比2.9%増加の約18,400台となりました。なお、2013年3月期のカーズ加盟店舗は2012年3月期の175店舗から244店舗に増加しました。

国内における出退店は、新規出店が30店舗、スクラップ&ビルド・リロケーションおよび業態転換による閉店および開店が5店舗、退店が9店舗でした。また、「オートボックスセコハン市場」の4店舗を、他業態におけるインショップ形態に変更しました。これらインショップ形態の拠点は店舗数に含めておらず、当期において、その数は5拠点でした。この結果、国内の店舗数は、前期末の530店舗から22店舗増加の552店舗となりました。

※オートボックス、スーパーオートボックス、オートハローズ業態

国内出退店実績

	単位：店								2013年3月末
	2013年3月期				2013年3月期				
	2012年3月末	上期		退店	2012年3月末	下期		退店	
	新店	スクラップ & ビルド リロケーション			新店	スクラップ & ビルド リロケーション			
オートボックス	430	+11	0	-1	+16	+1	-2		455
スーパーオートボックス	76								76
オートハローズ	1		-1						0
オートボックスセコハン市場	18		-3			-1			14
オートボックスエクスプレス	5	+2		-1	+1				7
国内計	530	+13	-4	-2	+17	0	-2		552

中期経営計画の進捗状況

当グループでは、2010年5月に発表した「オートボックス 2010 中期経営計画」に沿った、事業戦略、財務戦略およびCSR・ガバナンスの各施策を実施しました。

国内事業の強化として、重要な施策と位置づける「既存店改革」では、多くの店舗で売場改装の効果により業績が改善しました。「人材改革」では、接客教育の継続だけでなく、店長のマネジメント力の向上を目的とした研修をスタートし、これまで実施してきた店舗改革の効果をさらに高めるための人材強化を図りました。また、「新規出店」については、2010年4月から3年間の累計出店数は57店舗と、当初の計画より遅れていますが、当期は出店開発を強化し計画どおり30店舗の出店を実施しました。

(事業戦略)

事業戦略として、前期に引き続き、国内フランチャイズ事業の強化に軸足を置いた、既存オートボックス業態の店舗収益向上を目指した取り組みを推進しています。

「既存店改革」においては、前期まではオートボックス業態店舗の売場改装に注力してきましたが、当期はその効果を最大限に発揮するため、商品訴求力と売場でのプレゼンテーション力の向上のため、売れ筋商品の情報収集や発信、売場展開パターンの標準化などの取り組みをさらに強化しました。多くの店舗では、当初の狙いどおり業績が改善し、店舗運営の効率も向上しましたが、その改善状況にはバラつきがみられました。改善幅が小さい店舗については要因を細かく把握し、その要因に応じた対策を店舗ごとに設定し、実行しました。また、対策実施後の結果についても検証を行い、改善を加えながら対策を継続してきました。業績が好調な店舗では、人員体制づくりや部門の壁を越えた相互連携ルールの確立、接客機会を損失しないための仕組みづくりを強化しており、このような仕組みや考え方を標準化し、他の店舗へ横展開することにより、今後も、お客様の利便性向上とともに、業績改善に向けた対策に継続して取り組んでいきます。また、これまでの既存オートボックス業態で行った売場改装のノウハウを活用し、当期より「スーパーオートボックスの収益改善」として、スーパーオートボックス店舗での売場改装に着手しました。スーパーオートボックスの強みを生かした売り場展開や、競合店舗との差別化を図るため、店舗ごとの顧客属性やエリア特性に合わせた改装を行いました。当期は19店舗で売場改装を実施し、改装後の店舗においては業績が改善しています。

「人材改革」においては、中期経営計画スタート時より注力している接客教育を継続的に実施しており、新店の従業員を中心に約1,000名に対して研修を実施しました。また、各地方事業所に接客教育担当を配置し、継続的に研修を進めています。さらに、店舗オペレーション改革の一環として、店長のマネジメント力向上を目的に、全店舗の店長に対する「戦略力強化研修」を開催しました。研修の対象を副店長まで広げ、店舗幹部のマネジメント力強化を図っています。

「新規出店」においては、お客様の利便性向上と、今まで以上に多くのお客様にご来店いただくことを目的に、当期は新たに30店舗を出店しました。カー用品店がない空白商圈や店舗間の隙間商圈のような、これまであまり出店してこなかった地域への出店を推進しています。さらに、出店後の業績についても、店舗ごとの業績分析や検証から、課題の抽出を行い、次の出店に向けた対策を実施しました。また、店内什器やピット機材などについては、個別に見直しを行い、さらなるローコスト化を推進しました。

新たなサービス業態として、板金集中センターを3拠点（千葉県浦安市、埼玉県戸田市、福岡県福岡市）開設しました。将来の成長に向けた取り組みの一つであり、オートボックスのブランド力を最大限に発揮し、板金・塗装事業のモデル構築を目的に実験と検証を進めています。

当期よりスタートした「CRM戦略の推進」については、お客様の車に対する意識の変化と、今後の市場環境の動向を見据え、あらためてお客様と当グループとの関係を見直し、お客様とのつながりを強化するための取り組みを推進しています。この考えに基づき、お客様のライフスタイル、趣味、思考などのデータをもとに、お客様それぞれの要望に適したサービスや商品の提案、情報の提供を行うための新たな顧客システムの構築を進めました。

「Eコマースの強化」については、インターネットを通じた販売が車関連の商品やサービスにおいても、今後さらに拡大するという想定のもと、当グループにとっても将来の成長を支える柱の一つとして位置づけ、自社通販サイトの充実と機能強化に加え、楽天市場へ出店し、新たな販路拡大を行った結果、楽天市場での売上についても、当初の計画を上回りました。今後もインターネットを通じた販売に関して、実験と検証を進めていきます。

そのほか、お客様にとってお求めになりやすい価格で商品を提供することを目指した仕入の見直しや、お客様へ提供する商品・サービスの充実を図ることを目的とした車や車検の販売強化にも取り組みました。

海外事業においては、中国において1店舗を出店、3店舗を退店し、マレーシアおよび台湾において各1店舗を出店するなど、ASEAN地域をはじめ、フランス、中国において、さらなる店舗の収益向上に努めました。特に、中国においては、2店舗の直営店において店舗モデル構築に向けた実験と検証を進めてきました。今後も長期的な視点で検証を進めるとともに、従来の事業領域だけではなく視野を広げ、将来のさらなる収益拡大に取り組んでいきます。

(財務戦略)

財務戦略では、将来の営業キャッシュ・フローの増大を図るため、主として国内における30店舗の新規出店など積極的な設備投資を行いました。来期以降も積極的な事業投資を行っていきます。

また、資本効率の向上を目指し、株主還元強化の方針のもと、合計180万株、約72億円の自己株式の取得を実施しました。配当についても連結株主資本配当率(DOE)3%以上とする経営目標を念頭に置き、株主還元の強化を図るため、期末配当については前期から6円増加の1株当たり81円とし、年間配当については前期に比べ11円増加の1株当たり156円としました。なお、当社は2013年4月1日を効力発生日とした1株につき3株を割り当てる株式分割を実施しました。

(CSR・ガバナンス)

当グループではCSR活動を重要な経営課題と位置づけており、環境に配慮した事業運営を目指し、前期の豊洲本社事業所でのISO14001認証取得に続き、地方事業所6カ所でも認証を取得しました。また、豊洲本社事業所を含め環境を意識した活動に継続的に取り組み、特に電気使用量やコピー用紙、廃棄物の削減については、目標を大幅に上回る削減を達成しました。今後も全社を挙げて環境に配慮した取り組みを継続していきます。さらに、地域社会への貢献活動として本部・店舗において「オートバックスデー」を設定し、周辺地域の清掃活動を継続してきました。

リスクマネジメントの強化として、当グループにおけるリスクの管理、低減を目的に設置している「リスクマネジメント委員会」の運営方法を見直しました。リスク対応の実効性や効率を高めるため、より現場に近い立場の執行役員の間でリスク内容およびその対応を共有できるよう、執行役員会議内で状況報告および討議を実施しました。前期に施行された「暴力団排除条例」を受けて、引き続き反社会的勢力対策に取り組みました。子会社向けの「反社会的勢力対応マニュアル」の策定や、契約書への「暴排条項規定」の導入を既存取引先まで広げるなど、リスクマネジメントのさらなる強化を図りました。

財務レビュー

1. 連結損益状況

売上高

当期における当グループの連結売上高は前期並みの2,301億68百万円となりました。

	単位：百万円（構成比）				
	2013		2012		増額（減額）
卸売部門	131,859	(57.3%)	135,571	(57.1%)	(3,713)
小売部門	94,770	(41.2%)	98,313	(41.4%)	(3,543)
その他	3,539	(1.5%)	3,459	(1.5%)	79
合計	230,168	(100.0%)	237,343	(100.0%)	(7,175)

・卸売部門

主にフランチャイジーに対する売上高で構成される卸売部門の売上高は、車内用品・車外用品・オイル・バッテリーが堅調に推移したものの、カーナビゲーションの単価の下落により売上が大幅に減少し、前期比2.7%減少の1,318億59百万円となりました。

・小売部門

当社および連結子会社が運営を行う店舗における小売部門の売上高は、タイヤ・ホイールが堅調に推移したものの、カーナビゲーションが単価の下落やETC車載器の需要減により売上が減少し、前期比3.6%減少の947億70百万円となりました。

・その他

国内のフランチャイジーから得られる不動産賃貸料が増加し、前期比2.3%増加の35億39百万円となりました。

売上総利益

売上総利益は、カーエレクトロニクスの粗利額の減少により全体の粗利額も減少し、前期比1.7%減少の757億30百万円となりました。しかしながら売上総利益率は、経費の見直しやタイヤ・ホイール集中販売などにより、前期の32.5%から32.9%に改善しました。

販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、減価償却費や支払手数料が増加しましたが、販売促進の見直しによる販売費削減により、前期比0.5%減少の629億85百万円となりました。

	単位：百万円		
	2013	2012	増額（減額）
人件費	29,190	29,650	(460)
うち・従業員給料手当	23,415	23,835	(421)
販売費	10,762	11,415	(654)
設備費	12,888	12,592	296
うち・地代家賃	6,106	6,104	1
うち・減価償却費	4,359	3,937	422
管理費等	10,145	9,659	486
うち・貸倒引当金繰入額	83	43	40
合計	62,985	63,316	(332)

内訳としては、人件費は前期比1.6%減少の291億90百万円で、販管費に占める割合は46.3%となりました。これは従業員給料手当の減少によるものです。

販売費は前期比5.7%減少の107億62百万円で、販管費に占める割合は17.1%となりました。これは販売促進の方法の見直しに伴う削減などによるものです。

設備費は、前期比2.4%増加の128億88百万円で、販管費に占める割合は20.5%となりました。これは情報システム投資に伴う減価償却の増加などによるものです。

管理費等は、前期比5.0%増加の101億45百万円で、販管費に占める割合は16.1%となりました。これは支払手数料や子会社化した会社ののれん償却額の増加などによるものです。

以上の結果、営業利益は前期比7.1%減少の127億45百万円となりました。

セグメント別従業員の状況

単位：人

	2013		2012		増額（減額）
当社	1,177	(94)	1,060	(90)	117
国内店舗子会社	2,614	(920)	2,558	(1,069)	56
海外子会社	670	(-)	651	(-)	19
事業子会社	149	(13)	128	(9)	21
機能子会社	68	(21)	72	(18)	(4)
合計	4,678	(1,048)	4,469	(1,186)	209

(注) 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数は()内に年間の平均人員を外数で記載しています。

その他の収益及び費用

当期のその他の収益（純額）は、前期の14億96百万円の収入から11億70百万円の収入となりました。主な要因は、投資有価証券売却損4億68百万円、固定資産減損損失89百万円を計上したものの、為替差益5億34百万円の収入があったことによるものです。

法人税等

当期の法人税等は、63億47百万円となりました。子会社の繰延税金資産の回収可能性の差異表化に伴い、法人税等の負担率は、前期の44.8%から45.6%になりました。

当期純利益

当期純利益は、前期比9.7%減少の75億90百万円となりました。1株当たり当期純利益は、81円22銭となりました。また、売上高当期純利益率は前期の3.5%から3.3%、総資産当期純利益率（ROA）は前期の3.9%から3.7%、自己資本当期純利益率（ROE）は前期の5.7%から5.3%へと、それぞれ悪化しました。

2. セグメント別の状況

セグメントの区分について

当グループのセグメントは、次のとおりです。

当社：フランチャイジーに対してカー用品など（主要な商品はタイヤ・ホイールおよびカーエレクトロニクスなど）の卸売を行うほか、主に一般消費者に対してカー用品などの販売および取付サービス（主要な店舗ブランド名としては、オートボックス、スーパーオートボックス、オートハローズおよびオートボックスセコハン市場）を行っています。また、主にフランチャイジー向けに店舗不動産などのリース業を行っています。

国内店舗子会社：主に一般消費者に対してカー用品などの販売および取付サービスを行っています。

海外子会社：フランチャイジーに対してカー用品などの卸売を行うほか、主に一般消費者に対してカー用品などの販売および取付サービスを行っています。

事業子会社：主にカー用品およびエンジンオイルの卸売、自動車販売および車検を行っています。

機能子会社：主にフランチャイジー向けに金銭の貸付、店舗設備などのリース業を行うほか、ローン・クレジット事業、損害保険代理店業および事務処理代行業を行っています。

セグメントと部門別売上上の関係

当グループの報告セグメントは、構成単位のうち、分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定および業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものです。

当グループは、主に「カー用品販売」「車検・整備」および「車販売・買取」事業によるオートボックスフランチャイズチェーンを国内外で展開しており、これらの事業における卸売部門および小売部門を基礎とした企業群のセグメントから構成されています。

したがって、「当社」「国内店舗子会社」「海外子会社」「事業子会社」および「機能子会社」の5つを報告セグメントとしています。

各セグメントの主な事業内容は、次のとおりです。

	当社	国内店舗子会社	海外子会社	事業子会社	機能子会社
カー用品販売	卸売・小売	小売	卸売・小売	卸売	—
車検・整備	卸売・小売	小売	小売	小売	—
車販売・買取	卸売・小売	小売	—	小売	—
その他	リース業	—	—	—	リース業・その他

(注) 機能子会社のその他は、ローン・クレジット事業、損害保険代理店業および事務処理代行業です。

セグメントごとの2013年3月期の損益状況

当社（単体）

売上高は、前期比4.2%減少の1,872億99百万円となりました。フランチャイジーに対する卸部門では、車内用品、タイヤ・ホイール、車外用品の売上が増加したものの、カーエレクトロニクスの売上が大幅に落ち込んだため前期比4.5%減少しました。また小売部門では、車販売などの売上が増加したものの、カーエレクトロニクスの不調の影響が大きく前期比1.6%減少しました。売上総利益は、カーエレクトロニクスなどの売上減少に伴い、前期比2.0%減少の409億27百万円となりました。しかしながら、粗利改革の効果や粗利ミックスの改善により売上総利益率は上昇しました。販売費及び一般管理費は、情報システムの減価償却費や支払手数料などが増加したものの、広告宣伝費や販売促進費など管理可能な費用を精査し、削減したことなどにより、前期比3.4%減少の271億92百万円となりました。これらの結果、営業利益は前期比1.1%増加の137億35百万円となりました。

国内店舗子会社

売上高は、前期比4.5%減少の780億57百万円、営業損失は7億89百万円（前期は4億35百万円の営業利益）となりました。車内アクセサリ、タイヤ、ホイールなどの販売が好調であったものの、カーエレクトロニクスおよびその取付工賃の売上が減少しました。売上総利益はタイヤ、ホイール、アクセサリの構成比率が上昇したことにより、売上総利益額は減少したものの、売上総利益率は前期並みを維持しました。販売費及び一般管理費は、第1四半期において震災後の反動で前年同期に比べて増加したものの、第2四半期以降、コスト削減に取り組み、通期では前期並みに抑制しました。

海外子会社

売上高は、前期比3.5%減少の87億81百万円、営業損失は72百万円（前期は86百万円の営業利益）となりました。フランスにおいては、欧州経済が低迷するなか個人消費が落ち込んだことに加え、日曜営業ができない店舗が増加したことや、冬季商品の売上不振の影響などにより売上高が減少しました。このような状況に対応してサービス売上の比率を上げ、コストの抑制に努めたものの営業損失が発生しました。中国では、上海において現地子会社の直営3号店を出店した一方、直営1号店およびフランチャイズチェーン加盟法人の2店舗を退店したことにより売上高が減少しました。また、売上に応じたコストのコントロールに努めたものの、出退店などにより営業損失が発生しました。シンガポールにおいては、前期に1店舗出店したことや、タイヤやオイルなどのメンテナンス商品の販売に取り組んだことなどにより売上高および営業利益が前期比で増加しました。タイにおいては、タイヤを中心とした積極的な販促活動を行ったことにより売上高は増加したものの、店舗家賃などのコスト増加により営業損失が発生しました。

海外における出退店実績は、以下のとおりです。

海外出退店実績

	単位：店			
	2013年3月期			2013年3月末
	2012年3月末	上期	下期	
フランス	11			11
中国	4	-1	-1	2
台湾	5		+1	6
タイ	4			4
シンガポール	3			3
マレーシア	0	+1		1
海外計	27			27

事業子会社

売上高は、オイルなどの卸売を行っているパルスター株式会社の取扱い商品の増加と販路が拡大したことや、板金集中センターを運営する株式会社ヤナカが連結対象子会社となったことにより、前期比13.9%増加の143億55百万円となりました。前期より物流経費や人件費が増加したものの、売上増に伴う粗利額の増加により、営業利益は前期比45.5%増加の1億63百万円となりました。

機能子会社

売上高は、前期比0.2%減少の33億76百万円、営業利益は前期比3.2%減少の4億17百万円とほぼ前年並みとなりました。

セグメントごとの売上高、利益または損失

	単位：百万円					合計
	2013年3月期					
	当社	国内店舗 子会社	海外 子会社	事業 子会社	機能 子会社	
売上高						
外部顧客への売上高	136,062	77,272	8,533	7,298	1,003	230,168
セグメント間の内部売上高または振替高	51,237	785	248	7,057	2,373	61,700
計	187,299	78,057	8,781	14,355	3,376	291,868
セグメント利益または損失	13,735	(789)	(72)	163	417	13,454

営業利益における連結調整の内容

各セグメントの営業利益の合算額から連結営業利益への調整額は、△7億8百万円でした。前期からの連結調整額の減少は、フランチャイズチェーン加盟法人の子会社化に伴うのれんの償却額が増加した一方で、連結グループ間の固定資産の調整額が増加しました。

セグメント合計額と連結財務諸表計上額との差額および当該差額の主な内容（差異調整に関する事項）

	単位：百万円	
	2013	2012
売上高		
セグメント計	291,868	302,400
セグメント間取引消去	(61,700)	(65,057)
連結財務諸表の売上高	230,168	237,343

	単位：百万円	
	2013	2012
営業利益		
セグメント計	13,454	14,654
セグメント間取引消去	(383)	(477)
棚卸資産の調整額	(298)	(325)
ポイント引当金洗替額	(36)	(83)
のれんの償却額	(263)	(77)
固定資産の調整額	179	8
その他	92	21
連結財務諸表の営業利益	12,745	13,721

財政状態

1. 貸借対照表の各項目の状況

流動資産

流動資産は、前期末に比べ144億9百万円減少し1,272億3百万円となりました。有価証券の減少、リース投資資産の減少が主な要因です。

有形固定資産、投資及びその他の資産

有形固定資産は、前期末に比べ19億30百万円増加し414億53百万円となりました。新規出店による建物及び構築物および土地の増加が主な要因です。

投資及びその他の資産は、前期末に比べ58百万円増加し368億71百万円となりました。ソフトウェアの減少があったものの、(株)ブロードリーフの株式取得に伴う投資有価証券の増加が主な要因です。

流動負債

流動負債は、前期末に比べ106億29百万円減少し450億21百万円となりました。短期借入金、未払金、未払法人税等の減少などが主な要因です。

固定負債

固定負債は、前期末に比べ10億99百万円増加し172億5百万円となりました。社債は減少したものの、長期借入金、リース債務等が増加しました。

純資産

少数株主持分を含めた純資産は、前期末比28億92百万円減少し1,433億1百万円となりました。これは当期純利益75億90百万円に対して、配当金の支払額47億62百万円と自己株式の取得71億96百万円を計上したことによります。

2. 当社の貸借対照表における特徴的な勘定項目

リース投資資産

当社は一部のフランチャイジーに対して、店舗の建物や機材を賃貸しており、借手に所有権が移転しないファイナンスリース取引については、リース投資資産として計上しています。当期末のリース投資資産は前期末から10億52百万円減少の123億61百万円となりました。

差入保証金

当グループの店舗は、当グループ仕様で建設され、15年から20年の間の解約不可能の条件でリースされています。当社は貸主にリース店舗の建設費用の一部または全部を差入保証金として提供しています。当期末の差入保証金は前期末から6億3百万円減少の186億18百万円となりました。

キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フロー

主に、法人税等の支払額83億20百万円、仕入債務の減少27億98百万円があった一方で、税金等調整前当期純利益139億15百万円、減価償却費の計上49億21百万円および売上債権の増加22億64百万円などがあり、107億41百万円の資金の獲得となりました。

投資活動によるキャッシュ・フロー

主に、投資有価証券の売却及び償還による収入29億27百万円、有形及び無形固定資産の取得による支出62億49百万円、投資有価証券の取得による支出21億56百万円などがあり、45億23百万円の資金の支出となりました。営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合算したフリーキャッシュ・フローは、62億18百万円となりました。

・設備投資の状況

当期は、主に出店に関わる店舗用地および建物の取得および店舗の増改築、社内の情報システム投資など総額62億49百万円の設備投資を実施しました。なお、設備投資（無形固定資産を含む）の内訳は次のとおりです。

設備投資の主な内訳

	単位：百万円
新規出店	2,943
スクラップ&ビルド・リロケーション	346
店舗用地のための土地の購入	158
POSシステム開発など情報化投資	1,585
その他	1,214
合計	6,249

セグメント別設備投資額

	単位：百万円		
	2013	2012	増額（減額）
当社	4,959	6,255	(1,296)
国内店舗子会社	258	439	(181)
海外子会社	153	127	26
事業子会社	52	16	36
機能子会社	825	852	(27)
合計	6,249	7,691	(1,442)

(注) 表示金額には消費税等は含まれていません。

財務活動によるキャッシュ・フロー

主に、自己株式の取得による支出71億96百万円、長期借入金の返済による支出50億69百万円および配当金の支払額47億62百万円などがあり、148億62百万円の資金の支出となりました。

以上の結果に、現金及び現金同等物に係る換算差額を加えた結果、当期末の現金及び現金同等物の期末残高は、営業活動による資金の獲得107億41百万円、投資活動による資金の支出45億23百万円、財務活動による資金の支出148億62百万円などにより前期末に比べ85億69百万円減少し、428億33百万円となりました。

利益分配に関する基本方針および当期・来期の配当

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと位置付けています。当社の利益配分の考え方は、事業継続に必要な手元流動性を確保しつつ、連結株主資本配当率（DOE）3%以上を目標に、業績の状況および財務の安定性を勘案しながら、安定的かつ継続的な配当を行っていくことを基本方針としています。

当期の期末配当については、前期と比べ6円増配の1株当たり81円とし、中間配当75円と合わせて年間で1株当たり156円の配当を実施しました。この結果、連結株主資本配当率（DOE）は3.4%となりました。

2014年3月期については、中間・期末ともに1株当たり27円の年間54円と、増配を実施する予定です。また、500万株の自己株式の消却を実施するとともに2013年5月13日から2014年2月20日の期間において、300万株、50億円を上限に自社株式の取得をする予定です。なお、当社は2013年4月1日を効力発生日とした1株につき3株を割り当てる株式分割を実施しました。

事業等のリスク

当アニュアルレポートに記載したオートバックス連結グループの事業の状況、経理の状況などに関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、次のようなものがあります。

(1) 競合など

フランチャイジー間や同業他社のみならず、自動車メーカーおよびディーラーの本格参入、タイヤ専門店や中古用品店およびアウトレット用品店など、カー用品市場の競合他社の状況によっては、当グループの業績に影響をおよぼす可能性があります。

(2) 異常気象による影響について

オートバックスグループの販売する商品には、天候により販売個数を大きく左右される季節商品が一部含まれています。そのため、冷夏や暖冬などの異常気象が発生した場合、季節商品の需要低下や販売時期のずれによる売上高の増減が、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 今後の海外展開

オートバックスグループは、中国、欧州およびその他のアジアの国々などにおいて事業を行っています。これらの地域において、自動車および自動車関連用品に対する異なる文化姿勢、現地の既存小売業者との競合、経済状況、情報インフラの整備状況、知的財産保護の欠如、不安定な国際情勢および伝染病の流行など、様々な問題およびリスクに対応できない場合、当グループの事業および業績に影響を与える可能性があります。

(4) 出店に関する規制

オートバックスグループは、店舗の出店において「大規模小売店舗立地法」（以下「大店立地法」という。）により下記の規制を受けています。「大店立地法」は、売場面積1,000㎡超の新規出店や既存店舗の増床などについて、騒音、交通渋滞、ごみ処理問題など、出店地近隣住民に対し生活環境を守る立場から都道府県または政令指定都市が一定の審査をし、規制を行う目的で施行されたものです。オートバックスグループは、1,000㎡超の大型店舗を新規出店する際には、出店計画段階から地域環境を十分考慮し、出店地近隣住民や自治体との調整を図りながら、出店していく方針ですが、上記の規制などにより計画通り出店ができない場合には、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 法令遵守

オートバックスグループは、法令遵守に係る問題につき内部統制の整備を図っており、より充実した内部管理体制の確立のためコンプライアンス部を設置し、取締役・執行役員および従業員が高い倫理観に基づいて企業活動を行うよう行動規範と行動指針を制定しています。しかし、万が一役職員の故意または過失により法令に違反する行為が発生した場合、当グループの業績に影響を与えるような損害賠償を求められる事案が発生する可能性があります。また、オートバックスグループは大量の顧客情報を保有しており、その取り扱いについては、十分注意を払っていますが、不正行為などにより顧客情報が外部に漏洩した場合、社会的信用が失墜し、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 販売商品、または仕入商品・原材料の価格変動

オートバックスグループが販売している商品は、様々な要因によってその仕入商品、原材料の価格変動や市場環境変化の影響を受け、販売価格が見込みと反して高騰、もしくは暴落することがあります。これにより販売価格が仕入価格を下回る、もしくは価格高騰で需要が後退することで、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(7) 自然災害

オートバックスグループが店舗を展開する、また事業関連施設を所有する地域において、地震、台風その他の自然災害が発生し、当該施設が損傷、または役職員の死亡・負傷による欠員があった場合、売上高の減少、または現状復帰や人員の補充などにかかる費用によって、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(8) フランチャイジー

当社は、カー用品販売、車検・整備、車販売・買取を中心に扱う店舗のフランチャイズ本部であり、フランチャイズ契約を締結して店舗運営を行っているフランチャイジーによる契約条項違反や法令違反が、当該法人との資本関係の有無にかかわらず、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(9) 店舗営業

オートバックスグループは、カー用品販売、車検・整備、車販売・買取を取り扱う小売店舗を営業していますが、店舗の営業に伴う廃棄物の処理、有害物質の取り扱い、ピット作業における事故発生、また店舗敷地内でのその他の事故発生などのリスクがあります。これらは直接的、もしくは顧客のグループ店舗に対する心証悪化に伴う客数減少などによって、間接的に当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(10) 為替レートの変動

当グループは、海外子会社に対して実施する外貨建て貸付金などが存在することから、為替変動により、財務諸表作成のための換算において、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(11) 訴訟リスク

オートバックスグループが国内外において事業活動を継続するにあたり、多種多様な訴訟のリスクが存在し、内部統制の整備により内部管理態勢を確立しても、これらを完全に排除することは不可能であり、当グループを当事者とした訴訟の提起を受ける可能性があります。訴訟を提起された場合、その結果によっては当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

【ご参考：重要な係争事件の解決】

AUTOBACS STRAUSS INC. ならびに1945 Route 23 Associates, Inc. およびR&S Parts and Service, Inc.（以下合わせて「原告ら」とう。）より米国デラウェア連邦倒産裁判所および米国ニュージャージー連邦地方裁判所に提起された当社に対する損害賠償請求訴訟に関して、当社と原告らとの間で締結した和解契約（以下「本和解契約」という。）が上記裁判所により承認され、その効力が発生しました。

(1) 訴訟の提起から和解に至るまでの経緯

原告らは、2009年12月11日（米国東部時間）付で米国デラウェア連邦倒産裁判所に、同月17日付で米国ニュージャージー連邦地方裁判所に、それぞれ当社に対する損害賠償請求訴訟（以下合わせて「本訴訟」とう。）を提起しました。なお、当該訴訟は、訴訟全体が米国ニュージャージー連邦地方裁判所から米国ニュージャージー連邦倒産裁判所に付託された後、2010年6月9日（米国現地時間）付で米国ニュージャージー連邦倒産裁判所から米国デラウェア連邦倒産裁判所への移送が決定しました。

当社は、これまで本訴訟への対応を進めてきましたが、今後も訴訟を継続した場合の費用などの諸要素を総合的に勘案した結果、2013年3月29日（米国東部時間）に原告らと和解することに合意し、本和解契約書を締結しました。

(2) 和解の内容

和解の主たる内容は以下のとおりです。

①当社は、原告らに対し、8.5百万米ドルを支払います。

②AUTOBACS STRAUSS INC. の米国デラウェア連邦倒産裁判所に係属中の倒産手続における当社の届出債権は、全額が認められないものとして扱われます。

(3) 和解の効力発生

本和解契約に関して、2013年4月23日（米国東部時間）に米国デラウェア連邦倒産裁判所および米国ニュージャージー連邦倒産裁判所からそれぞれ承認命令が発付され、同年5月8日（米国東部時間）に和解契約が発効しています。本和解契約に基づき、当社は原告らに対し、8.5百万米ドルを2013年5月10日（米国東部時間）に支払っています。

なお、本和解契約に基づく現金支払などについては、2014年3月期以降の連結財務諸表に与える影響は軽微です。