

Financial Section 2012

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及び連結子会社

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	2007	2008	2009	2010	2011	2012
売上高：						
タイヤ・ホイール	¥50,878	¥52,485	¥52,587	¥47,954	¥51,416	¥55,348
カーエレクトロニクス	68,904	66,900	63,708	63,994	59,849	58,135
オイル・バッテリー	17,686	25,456	26,334	24,246	24,566	24,406
車外用品	23,644	30,538	28,458	22,350	23,868	23,000
車内用品	23,686	25,070	23,674	21,071	21,540	21,735
カースポーツ用品	20,109	19,733	17,383	15,377	14,451	13,516
サービス	14,344	18,065	18,472	16,856	17,506	18,462
その他	23,281	28,182	28,528	21,089	23,155	22,736
合計	242,532	266,430	259,144	232,937	236,351	237,343
営業利益	12,220	6,937	5,090	10,171	11,989	13,721
税金等調整前当期純利益（損失）	16,549	4,972	(3,938)	10,575	11,501	15,217
当期純利益（損失）	9,165	1,467	(3,398)	5,866	6,180	8,403
配当金の支払額	¥2,075	¥2,294	¥4,547	¥4,023	¥4,555	¥4,706
連結配当性向	24.3%	260.6%	-	77.2%	75.9	57.3
売上高当期純利益（損失）率	3.8%	0.6%	(1.3%)	2.5%	2.6%	3.5%
自己資本当期純利益（損失）率（ROE）	5.6%	0.9%	(2.1%)	3.8%	4.1%	5.7%
総資産当期純利益（損失）率（ROA）	3.9%	0.6%	(1.5%)	2.7%	3.0%	3.9%
1株当たりデータ（円）：						
当期純利益（損失）	¥239.01	¥38.37	¥(90.29)	¥161.97	¥177.97	¥252.85
配当金	58.00	100.00	100.00	125.00	135.00	145.00
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥17,216	¥(646)	¥7,028	¥18,949	¥15,375	¥20,845
投資活動によるキャッシュ・フロー	(7,102)	(7,993)	4,543	(4,694)	(5,002)	(10,156)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(4,698)	(729)	(9,259)	(12,187)	(11,790)	(11,574)
設備投資額	10,356	9,753	4,870	3,061	3,187	7,691
減価償却費及びのれん償却額	6,471	7,463	6,347	5,207	4,798	4,644
年度末						
現金及び現金同等物	¥59,227	¥49,637	¥51,749	¥53,786	¥52,317	51,402
流動資産	119,265	117,407	136,968	133,883	133,031	141,612
流動負債	48,882	43,571	44,842	41,521	40,649	55,650
流動比率	244.0%	269.5%	305.4%	322.4%	327.3%	254.5%
総資産	240,628	234,126	224,168	210,652	207,795	217,949
自己資本	167,995	164,336	154,763	151,397	147,505	145,626
自己資本比率	69.8%	70.2%	69.0%	71.9%	71.0%	66.8%
総店舗数（店）	538	640	634	537	538	557
うち海外	21	117	116	26	25	27
従業員数（人）	4,621	6,492	5,933	4,483	4,459	4,469

事業及び財務の状況

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36社及び関連会社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・買取及びローン・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、情報サービス業及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」及び「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。

部門別売上

連結グループの収益は、「卸売部門」「小売部門」及び「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及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及び店舗設備などリース物件の賃貸料が含まれます。

	2011		2012	
	単位：店			
〈連結対象店舗（小売部門）〉				
直営店舗	12		12	
連結子会社運営店舗（うち・海外店舗）	150	(16)	155	(18)
小計	162	(16)	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）	376	(9)	390	(9)
総店舗数（うち・海外店舗）	538	(25)	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。

・店舗の土地及び建物

オートバックスグループの店舗の土地及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）。

主要3業態における売上高

		単位：百万円、店	
		2011	2012
オートバックス	売上高	189,665	194,136
	店舗数	404	430
スーパーオートバックス	売上高	83,406	81,649
	店舗数	76	76
オートハローズ	売上高	1,507	350
	店舗数	5	1
合計	売上高	274,578	276,136
	店舗数	485	507

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つつあることに加え、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、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

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、季節や地域によって当グループの業績に影響を与えるような様々な事象が多く発生した一年となりました。期初から第2四半期までは東日本大震災のサプライチェーンの寸断などによる自動車やカーナビゲーションの生産台数の減少があったものの、2011年7月の地上波テレビのデジタル放送への移行に伴う車載用地上波デジタルチューナーの需要が増加しました。第3四半期から第4四半期においては、タイの洪水被害による一部カーナビゲーションの生産停止などがあったものの、サプライチェーンの復旧とエコカー補助金制度により自動車販売台数やカー用品需要が回復しました。さらに例年に比べて降雪量が多かったことによりスタッドレスタイヤの需要が増加しました。また東北地方においては、震災復興に伴う自動車やカー用品に対する需要の高い状態が継続しました。

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0.1%の増加、全店0.9%の増加となりました。

「カー用品販売」では、タイヤ、オイル、バッテリーといった自動車メンテナンスに関わる商品に重点を置き、店舗の品揃えや販売体制を整備するとともに、新聞広告、テレビCM、チラシなどを連動させた販促促進活動を展開しました。タイヤの売上は、気候や震災の影響によりスタッドレスタイヤからノーマルタイヤへの履き替えが4月以降にずれ込んだこと、ナショナルブランドタイヤの値上げ、さらに日本海側を中心に例年より降雪が多かったことなどにより増加しました。カーエレクトロニクスでは、震災やタイの洪水によりカーナビゲーションの品揃えに影響があったものの、地上波デジタル放送への移行に伴い、車載用地上波デジタルチューナーや据え置き型のカーナビゲーションの販売が台数ベースでは好調でした。しかしながら売れ筋商品の変化に伴う単価下落により売上金額としては前期比で減少しました。車内アクセサリやインテリアは第2四半期までは新車販売台数の不振の影響により売上が減少しましたが、その後の新車販売台数の回復に伴い、第3四半期以降の売上は前期を上回る水準に回復しました。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0.2%増加の2,625億円となりました。

「車検・整備」は、震災や販促活動の自粛などにより第1四半期において売上が伸び悩んだものの、第2四半期以降は電話による販促活動や店舗における継続的な取り組みにより回復し、車検実施台数は前期比7.3%増加の約53万5千台（全業態における数値）となりました。

「車販売・買取」は、第2四半期までは前期に比べて新車の販売台数が減少した一方、被災地における中古車需要の高まりに応じて中古車市場が活発化し、店舗における買い取りと主に東北地方の小売売上が好調となりました。第3四半期以降はエコカー補助金制度の復活などもあり新車の販売台数が回復しました。この結果、販売台数は前期比10.1%増加の約1万8千台となりました。

国内の出退店の状況については、オートボックス23店舗の新規出店を実施し、オートボックス業態1店舗、オートボックスセコハン市場3店舗、オートボックスエクスプレス2店舗を退店しました。さらに、スクラップアンドビルドもしくはリロケーションや業態転換による開店および閉店を10店舗実施した結果、国内オートボックスグループ全体の店舗数は前期末より17店舗増加の530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							
	2012年3月期							
	2011年3月末	上期			下期			2012年3月末
新店		スクラップ & ビルド リロケーション	退店	新店	スクラップ & ビルド リロケーション	退店		
オートボックス	404	+6	+2		+17	+2	-1	430
スーパーオートボックス	76							76
オートハローズ	5		-4					1
オートボックスセコハン市場	21						-3	18
オートボックスエクスプレス	7			-2				5
国内計	513	+6	-2	-2	+17	+2	-4	530

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、財務戦略及びCSR・ガバナンスの各施策を実施しました。

国内事業の抜本的な強化を目的とした重要な施策である「既存店改革（売場改革）」は当初の予定通り店舗改装を完了し、「人材とオペレーション改革」においては、店舗従業員に対する接客教育を当初の計画以上に実施しました。これらの改革を進めてきた結果、当グループがさらなる成長を遂げていくための土台が整いました。また、「新規出店」についても、組織体制を強化した結果、ほぼ計画通り出店しました。

(事業戦略)

事業戦略として、前期同様、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策に注力しています。

「既存店改革（売場改革）」においては、前期に引き続きオートボックス業態店舗の改装を推進し、217店舗の改装を実施しました。これにより、累計の改装店舗数は358店舗となり、当初計画していたオートボックス業態店舗の改装は完了しました。「既存店改革」の中の重要な施策である「売場改装」では、商品やサービスに対し、分かりやすい・選びやすい商品陳列やPOPの設置、また車のメンテナンス商品、サービスを中心とした、相談受付カウンターや総合メンテナンスカウンターの設置など、お客様視点での売場作りに取り組み、改装を実施した多くの店舗で、業績や効率性の改善が見られました。これからも、お客様の利便性向上と店舗収益性の両立に向けた改善に努めていきます。

「人材とオペレーション改革」においては、お客様に安心・信頼いただくとともに、気持ち良くご利用いただける店舗を目指し、前期に引き続き研修を実施し、接客の強化に努めました。専門チームにより集合研修を開催するとともに、現場に赴き店舗全員を対象として、より効果の高い研修を実施しました。当社は8,856名が受講を完了し、在籍従業員に関しては、ほぼ100%の受講率となりました。これからも、接客意識の定着のために継続的な取り組みを行っていきます。

「新規出店」においては、お客様の利便性を向上し、より多くのお客様にご利用いただくことを目的に、当社は23店舗の新規出店を実現しました。店内什器やピット機材などの見直しによるローコスト化を実現した小型の店舗モデル開発により、これまであまり出店してこなかった小規模商圏や店舗間の隙間商圏への出店を強化してきました。また、立地開発部門の体制強化を図り、2013年3月期以降の出店加速に向けた準備も進めてきました。

新規出店のうち1店舗は、タイヤ・ホイールを中心にオイルやバッテリーなどメンテナンス商品に特化したタイヤ特化型店舗「オートボックスタイヤ専門店小郡店」（山口県山口市）を実験店舗として出店しました。今後、この店舗の検証と改善を行い、お客様の様々なニーズと、より高い利便性を提供できる店舗作りを進めていきます。

さらに2013年3月期より正式にスタートさせる「CRM戦略」の推進に向けた準備を進めてきました。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スタートさせることとしています。当社が既存のお客様のことをより一層知ることによって、繰り返しご来店いただける関係を築く一方、新たなお客様にはまず当社を知っていただき、新たな信頼関係を築いていきます。そしてお客様とのより良い関係の構築を目指し、お客様視点で具体的な課題の検討を進めていきます。これらの施策を通じて、地域ごとのお客様ニーズに合った店舗作りを進め、オートボックス1店舗1店舗の強化を図っていきます。

そのほかの施策として、お客様へ提供する商品・サービスの充実を図る「車検」と「車販売」の強化、またお求めやすい価格での商品提供を目指した「粗利改革」や、お客様の利便性向上を目的とした「E-コマースの強化」にも取り組んできました。

海外事業においては中国にて2店舗を出店し、事業モデルの検証を進めています。今後も、中国およびアジア圏内での事業展開を見据え、市場調査や実験検証を推進していきます。

本部の実行力については、重要施策への経営資源の優先配分に努めるとともに、基幹職務人材の育成や階層別研修によるマネジメント力の向上に努め、「本部の人材改革」を進めてきました。

(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、国内においては23店舗の新規出店、6店舗のリロケーションを実施するとともに、海外においても3店舗を新規に出店しました。2013年3月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160万株、約54億円の自己株式の取得を実施するとともに、約160万株の自己株式の消却と新たに180万株を上限とする自己株式の取得を決定しました。利益配当については、連結株主資本配当率（DOE）3%以上の維持を目標に、当期の業績を勘案し、前期から10円増加の1株当たり145円としました。

(CSR活動)

当グループではCSR活動を重要な経営課題と位置付け、環境へ配慮した事業運営を目指し、東京都江東区の豊洲本社にてISO14001認証を取得しました。今後も環境に対する意識を高める活動を継続するとともに、各地方事務所や東日本・西日本ロジスティクスセンターなどでの認証取得に向けた取り組みを順次推進していきます。また電力不足が懸念された夏期には、本社・地方事務所において節電に努めたほか、全国の店舗においても壁面の電照看板の消灯や店内照明の間引きなどの節電対策を実施しました。さらに地域社会への貢献として本部・店舗において「オートボックスデー」を設定し、近隣清掃を実施しました。

また、2011年10月より全ての都道府県にて「暴力団排除条例」が施行されたことを受け、「反社会的勢力対応マニュアル」を策定し、全従業員に対し勉強会を実施するなどリスクマネジメント面の強化を図りました。

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2,373億42百万円となりました。

単位：百万円（構成比）

	2011		2012		増額（減額）
卸売部門	134,690	(57.0%)	135,571	(57.1%)	880
小売部門	98,162	(41.5%)	98,313	(41.4%)	151
その他	3,499	(1.5%)	3,459	(1.5%)	(39)
合計	236,351	(100.0%)	237,343	(100.0%)	992

・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、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たものの、値上げに伴うタイヤ販売の増加、地上波デジタルチューナーの売上増加などにより、前期比0.7%増加の1,355億71百万円となりました。

・小売部門

当社及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、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たものの、値上げに伴うタイヤ販売の増加、地上波デジタルチューナーの売上増加、車検・整備を含むサービス売上の増加により前期比0.2%増加の983億13百万円となりました。

・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の減少などにより、前期比1.1%減少の34億59百万円となりました。

売上総利益

売上総利益は、仕入原価の低減や販売価格の見直しなどに努めたことにより粗利額が改善し、前期比1.7%増の770億37百万円となりました。売上総利益率は、前期の32.0%から32.5%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、新規出店や売場改装に関わる費用が増加しましたが、震災後の販促活動の抑制やあらゆる経費の削減に努めたことなどにより、前期比0.7%減少の633億16百万円となりました。

単位：百万円

	2011	2012	増額（減額）
人件費	29,089	29,650	560
うち・従業員給料手当	23,463	23,835	371
販売費	11,484	11,415	(69)
設備費	12,602	12,592	(10)
うち・地代家賃	6,088	6,104	16
うち・減価償却費	3,906	3,937	30
管理費等	10,576	9,659	(918)
うち・貸倒引当金繰入額	115	43	(73)
合計	63,751	63,316	(436)

内訳としては、人件費は前期比1.9%増加の296億49百万円で、販管費に占める割合は46.8%となりました。これは従業員賞与の増加および（株）ブレインの合併に伴う人員増によるものです。

販売費は前期比0.6%減少の114億15百万円で、販管費に占める割合は18.0%となりました。これは主に改装支援金の増加があったものの、広告宣伝費などを削減したことによるものです。

設備費は、前期比0.1%減少の125億92百万円で、販管費に占める割合は19.9%となりました。新規出店や売場改装に伴い修繕維持費や減価償却費が増加したものの、節電などに伴い水道光熱費が減少したことによるものです。

管理費等は、前期比8.7%減の96億58百万円で、販管費に占める割合は15.3%となりました。これは米国における訴訟費用やコンサルティング関連費用の減少などによるものです。

以上の結果、営業利益は前期比14.5%増加の137億21百万円となりました。

セグメント別従業員の状況

単位：人

	2011		2012		増額（減額）
当社	1,067	(90)	1,060	(90)	(7)
国内店舗子会社	2,588	(1,034)	2,558	(1,069)	(30)
海外子会社	613	(-)	651	(-)	38
事業子会社	124	(11)	128	(9)	4
機能子会社	67	(15)	72	(18)	5
合計	4,459	(1,150)	4,469	(1,186)	10

（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4億88百万円の支出から14億96百万円の収入となりました。主な要因は、前期あった店舗整理損2億86百万円、資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額11億66百万円、災害（東日本大震災）による損失3億87百万円、子会社であった株式会社プレーニングの合併に伴う特別退職金4億61百万円がなくなったことによるものです。

法人税等

当期の法人税等は、68億12百万円となりました。法人税等調整額の税率の変更に伴う繰延税金資産の取り崩しが発生しマイナス1億円となりました。法人税等の負担率は、前期の45.9%から44.8%になりました。

当期純利益

当期純利益は、前期比36.0%増加の84億3百万円となりました。1株当たり当期純利益は、252円85銭となりました。また、売上高当期純利益率は前期の2.6%から3.5%、総資産当期純利益率（ROA）は前期の3.0%から3.9%、自己資本当期純利益率（ROE）は前期の4.1%から5.7%へと、それぞれ改善しました。

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・ホイール及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及び取付サービス（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、オートハローズ及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及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及び取付サービスを行っています。

事業子会社：主にカー用品及びエンジンオイルの卸売を行っています。

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、損害保険代理店業及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及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」及び「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及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」及び「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	—	—
車販売・買取	卸売・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、損害保険代理店業及び事務処理代行業であります。

セグメント毎の2012年3月期の損益状況

当社（単体）

売上高は、前期比0.5%増加の1,956億1百万円となりました。フランチャイジーに対する卸部門では、主にカーエレクトロニクス、車外用品、カースポーツ用品の売上が減少したものの、タイヤ・ホイールや売場改装に伴う店舗への什器などの売上が増加し、前期比0.6%増加しました。小売部門では、中古カー用品店の閉店や一部店舗の改装に伴う休業などにより、売上が前期比2.9%減少しました。売上総利益は、前期に比べタイヤの売上本数が増加したことや、カーナビゲーションの粗利率のコントロールに努めたことなどにより、前期比2.8%増加の417億46百万円となりました。販売費及び一般管理費は、業績の改善に伴う従業員への報酬や売場改装に対する費用の増加などがあったものの、震災後に販促活動を抑制したこと、前期に比べて販促の見直しを行ったこと、また米国の訴訟に関する弁護士費用といった支払手数料の減少などにより、前期比2.5%減少の281億56百万円となりました。これらの結果、営業利益は前期比15.7%増加の135億90百万円となりました。

国内店舗子会社

売上高は前期比0.6%増加の817億14百万円、営業利益は前期比14.0%増加の4億35百万円となりました。タイヤ・ホイール、地上波デジタルチューナー、自動車販売が売上をけん引し、売上総利益率が改善しました。また、国内店舗子会社による9店舗の新規出店も売上の増加に貢献しました。販売費及び一般管理費は売場改装や新規出店に伴う人件費や販売費の増加などにより前期比1.4%増加しました。

海外子会社

売上高は前期比3.3%増加の90億98百万円、営業利益は前期に比べて2億9百万円改善し86百万円の黒字となりました。フランスでは、第2四半期以降に欧州の経済不安や前期と比べて暖かな気候の影響を受けたものの、タイヤを中心とした販促活動やクリスマス商戦向けのカーエレクトロニクスの売上が店舗売上と粗利率の向上に貢献し、さらに販売費及び一般管理費のコントロールができたことから収益が改善しました。中国では、現地フランチャイズ法人が運営する1店舗が退店し、上海において5月に現地子会社による直営2号店が出店しました。引き続き直営店舗ではオペレーションやお客様の認知度向上などビジネスモデルの構築に努めています。また日本・アジア店舗向けの輸出などの増加により、売上は増加し、営業損失は前期より減少しました。シンガポールでは、12月に3号店となるロイヤン店を出店し、現地における圧倒的な競争優位性を背景に売上及び営業利益が増加しました。一方、タイでは政情不安や洪水などの影響により収益が若干悪化しました。

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			
	2011年3月末	2012年3月期		2012年3月末
		上期	下期	
フランス	11			11
中国	4			4
台湾	4	+1		5
タイ	4			4
シンガポール	2		+1	3
海外計	25	+1	+1	27

事業子会社

売上高は、オイルの卸売が減少したことなどにより、前期比3.3%減少の126億4百万円、営業利益は前期比51.9%減少の1億12百万円となりました。

機能子会社

売上高は前期比45.3%減少の33億83百万円、営業利益は前期比11.6%減少の4億31百万円となりました。主に子会社であった株式会社ブレーニングを2010年8月に当社が吸収合併したことによるもので、この影響を除くとほぼ前期並みの売上高と営業利益となりました。

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
	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	140,755	80,785	8,850	5,973	980	237,343
セグメント間の内部売上高または振替高	54,846	929	248	6,631	2,403	65,057
計	195,601	81,714	9,098	12,604	3,383	302,400
セグメント利益または損失	13,590	435	86	112	431	14,654

営業利益における連結調整の内容

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、前期に比べ1億93百万円変動し、9億33百万円でした。前期からの主な増減要因は、①前期まで当社がその他費用に計上していたオートボックスチェンのクレジット手数料収入が、クレジット業務の移管により、機能子会社の株式会社オートボックス・マネジメントサービスで売上高に計上されたこと（次ページの表「セグメント合計額と連結財務諸表計上額との差額及び当該差額の主な内容」の「セグメント間取引消去」の項目）、②当社から店舗子会社に販売した商品に関わる未実現利益が出店の増加に伴って増加したこと（同表の「棚卸資産の調整額」の項目）、③フランチャイジーに株式譲渡もしくは店舗譲渡した子会社店舗の商品評価損の増加（同表の「棚卸資産の調整額」の項目）などによるものです。

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

売上高	単位：百万円	
	2011	2012
セグメント計	303,947	302,400
セグメント間取引消去	(67,596)	(65,057)
連結財務諸表の売上高	236,351	237,343

営業利益	単位：百万円	
	2011	2012
セグメント計	12,728	14,654
セグメント間取引消去	(344)	(477)
棚卸資産の調整額	(66)	(325)
ポイント引当金洗替額	(25)	(83)
のれんの償却額	(152)	(77)
固定資産の調整額	(60)	8
その他	(92)	21
連結財務諸表の営業利益	11,989	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85億80百万円増加し1,416億12百万円となりました。主な増減要因として、有価証券の償還などによる減少、現金及び預金および未収入金の増加が主な要因です。

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25億92百万円増加し395億24百万円となりました。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10億19百万円減少し368億13百万円となりました。ソフトウェアが増加したものの、投資有価証券、繰延税金資産、差入保証金などが減少しました。

流動負債

流動負債は、前期末に比べ150億1百万円増加し556億50百万円となりました。支払手形及び買掛金、短期借入金、未払金、未払法人税等の増加などが主な要因です。

固定負債

固定負債は、前期末に比べ30億78百万円減少し161億5百万円となりました。長期借入金の返済による減少などが主な要因です。

純資産

少数株主持分を含めた純資産は、前期末比17億69百万円減少し1,461億94百万円となりました。これは当期純利益84億3百万円に対して、配当金の支払額47億6百万円と自己株式の取得54億64百万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17百万円増加の134億13百万円となりました。

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7億76百万円減少の192億21百万円となりました。

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、税金等調整前当期純利益152億17百万円、仕入債務の増加91億9百万円、減価償却費及びのれんの償却額の計上46億44百万円などのキャッシュ・インに対して、売上債権の増加62億23百万円などのキャッシュ・アウトにより、合計208億45百万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、有形及び無形固定資産の取得による支出76億91百万円、定期預金の増加36億8百万円および投資有価証券の取得による純支出20億36百万円などがあり、101億56百万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、106億89百万円となりました。

・設備投資の状況

当期は、主に新店に関わる店舗用地及び建物の取得及び店舗の増改築、物流センターの改修、社内の情報システム投資など総額76億91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	1,550
スクラップアンドビルドもしくはリロケーション	1,363
店舗用地のための土地の購入	1,250
POSシステム開発など情報化投資	2,282
その他	1,244
合計	7,691

セグメント別設備投資額

	単位：百万円		
	2011	2012	増額（減額）
当社	2,068	6,255	4,187
国内店舗子会社	338	439	101
海外子会社	106	127	21
事業子会社	8	16	8
機能子会社	665	852	187
合計	3,187	7,691	4,503

(注) 表示金額には消費税等は含んでいません。

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54億64百万円、配当金の支払額47億6百万円および長期借入金の返済による支出27億53百万円などがあり、115億74百万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208億45百万円、投資活動による資金の支出101億56百万円、財務活動による資金の支出115億74百万円などにより前期末に比べ9億15百万円減少し、514億2百万円となりました。

利益配分に関する基本方針及び当期・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、業績の状況及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5円増配の1株当たり75円とし、中間配当70円と合わせて年間で1株当たり145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3.3%となりました。また、2011年5月11日開催の取締役会決議に基づき160万株、55億円の自社株式を取得しました。

2013年3月期については、中間・期末ともに1株当たり75円の年間150円と、当期に比べて5円の増配を実施する予定です。また、2012年5月11日から2012年12月20日の期間において、180万株、81億円を上限に自社株式の取得をする予定です。

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、自動車メーカー及びディーラーの本格参入、タイヤ専門店や中古用品店及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及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、欧州及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、自動車及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、不安定な国際情勢及び伝染病の流行など、様々な問題及びリスクに対応できない場合、当グループの事業及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・執行役員及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、万が一従業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・買取を中心に取り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。

当社は、米国にあるAUTOBACS STRAUSS INC.（以下「AB Strauss」という。）ならびに1945 Route 23 Associates, Inc. 及びR&S Parts and Service, Inc. より、2009年12月11日（米国現地時間）付で米国デラウェア連邦倒産裁判所（以下「デラウェア訴訟」という。）と2009年12月17日（米国現地時間）付で米国ニュージャージー連邦地方裁判所（以下「ニュージャージー訴訟」という。）において訴訟を提起されました。

デラウェア訴訟

訴えの概要としては当社がAB Straussの米国連邦倒産法第11章に基づく倒産手続（以下「本倒産手続」という。）において届け出ているAB Straussに対して有する債権約44百万米ドルへの異議などならびに本倒産手続においてAB Straussが当社以外の全債権者に対して負う債務相当額、AB Straussの事業価値などへの損害、本倒産手続の費用などを含む補償的損害賠償請求及び懲罰的損害賠償請求を主張されています。主張されている損害賠償請求額は、訴状において特定されていませんが、補償的損害賠償の額として少なくとも100百万米ドル及び懲罰的損害賠償の額として少なくとも250百万米ドルです。

ニュージャージー訴訟

訴えの概要としては本倒産手続においてAB Straussが当社以外の全債権者に対して負う債務相当額、AB Straussの事業価値などへの損害、本倒産手続の費用などを含む補償的損害賠償請求、三倍損害賠償請求及び懲罰的損害賠償請求ならびに米国における当社の一部商標の放棄の確認及び取消しを主張されています。主張されている損害賠償請求額は、訴状において特定されていませんが、補償的損害の三倍損害賠償の額として少なくとも300百万米ドル（補償的損害賠償の額は少なくとも100百万米ドル）及び懲罰的損害賠償の額として少なくとも250百万米ドルです。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。

いずれの訴訟についても、当社としては、原告の主張及び損害賠償請求について事実無根ないしは根拠が乏しいと判断しており、今後の裁判において当社の正当性を主張して争っていく方針です。