

Financial Section 2014

財務情報

目次

32	財務サマリー（6ヵ年）
33	事業及び財務の状況

財務サマリー（6ヵ年）

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	2014	2013	2012	2011	2010	2009
売上高：						
タイヤ・ホイール	¥58,243	¥56,351	¥55,348	¥51,416	¥47,954	¥52,587
カーエレクトロニクス	40,700	44,490	58,135	59,849	63,994	63,708
オイル・バッテリー	26,142	25,568	24,406	24,566	24,246	26,334
車外用品	24,669	24,054	23,000	23,868	22,350	28,458
車内用品	22,752	23,481	21,735	21,540	21,071	23,674
カースポーツ用品	13,775	14,040	13,516	14,451	15,377	17,383
サービス	20,061	19,249	18,462	17,506	16,856	18,472
その他	25,355	22,931	22,736	23,155	21,089	28,528
合計	231,697	230,168	237,343	236,351	232,937	259,144
営業利益	13,945	12,745	13,721	11,989	10,171	5,090
税金等調整前当期純利益（損失）	16,086	13,915	15,217	11,501	10,575	(3,938)
当期純利益（損失）	9,786	7,590	8,403	6,180	5,866	(3,398)
利益配当金の総額（自社株向けも含む）	¥5,763	¥4,762	¥4,706	¥4,555	¥4,023	¥4,547
連結配当性向	59.4	64.0	57.3	75.9	77.2%	-
自社株買の実施額	4,593	7,196	5,464	5,233	5,374	2,458
総還元性向	105.8%	158.2%	121.6%	159.5%	168.0%	-
売上高当期純利益（損失）率	4.2%	3.3%	3.5%	2.6%	2.5%	(1.3%)
自己資本当期純利益（損失）率（ROE）	6.8%	5.3%	5.7%	4.1%	3.8%	(2.1%)
総資産当期純利益（損失）率（ROA）	4.8%	3.6%	3.9%	3.0%	2.7%	(1.5%)
1株当たりデータ（円）：						
当期純利益（損失）＊	¥107.71	¥81.22	¥84.28	¥59.32	¥53.99	¥(30.10)
配当金＊	64.00	52.00	48.33	45.00	41.66	33.33
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,072	10,741	¥20,845	¥15,375	¥18,949	¥7,028
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,519	(4,523)	(10,156)	(5,002)	(4,694)	4,543
財務活動によるキャッシュ・フロー	(11,166)	(14,862)	(11,574)	(11,790)	(12,187)	(9,259)
設備投資額	4,820	6,249	7,691	3,187	3,061	4,870
減価償却費及びのれん償却額	4,551	5,194	4,644	4,798	5,207	6,347
年度末						
現金及び現金同等物	45,384	42,833	51,402	¥52,317	¥53,786	¥51,749
流動資産	126,709	127,203	141,612	133,031	133,883	136,968
流動負債	44,034	45,021	55,650	40,649	41,521	44,842
流動比率	287.8%	282.5%	254.5%	327.3%	322.4%	305.4%
総資産	201,481	205,527	217,949	207,795	210,652	224,168
自己資本	143,979	142,862	145,626	147,505	151,397	154,763
自己資本比率	71.5%	69.5%	66.8%	71.0%	71.9%	69.0%
総店舗数（店）	598	579	557	538	537	634
うち海外	27	27	27	25	26	116
従業員数（人）	4,466	4,678	4,469	4,459	4,483	5,933

＊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33社および関連会社8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」、自動車の買取・販売のブランドは「オートバックスQ@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」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。

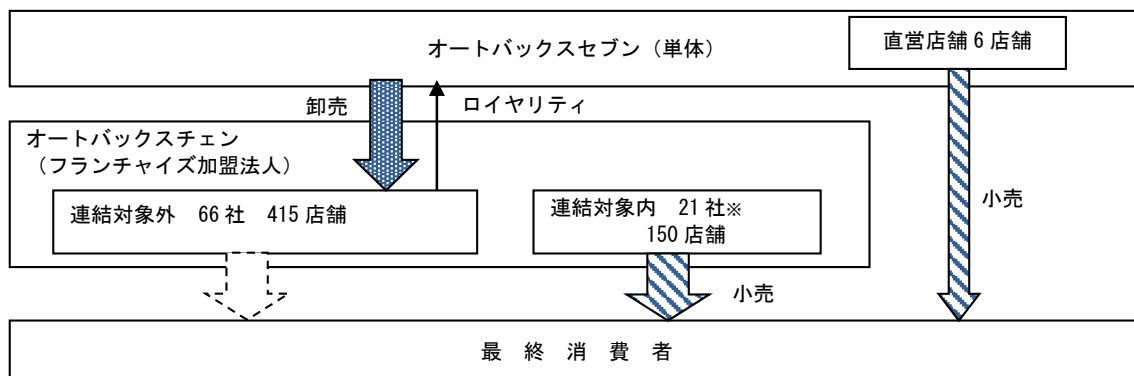
・小売部門

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。

国内オートバックスチェーンにおける主な販売フロー（2014年3月末現在）



※非営業法人1社を除く

店舗数の内訳

	単位：店	
	2014	2013
〈連結対象店舗（小売部門）〉		
直営店舗	6	10
連結子会社運営店舗（うち・海外店舗）	167 (17)	164 (18)
小計	173	174
〈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）	425 (10)	405 (9)
総店舗数（うち・海外店舗）	598 (27)	579 (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」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39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	
		2014	2013
オートバックス	売上高	192,377	192,456
	期末店舗数	478	455
スーパーオートバックス	売上高	74,208	76,936
	期末店舗数	75	76
オートバックスC@RS※	売上高	23,043	17,276
	期末加盟店舗数	359	244
オートバックスセコハン市場	売上高	1,736	2,016
	期末店舗数	10	14
オートバックスエクスプレス	売上高	4,017	3,113
	期末店舗数	8	7
合計	売上高	295,381	291,797
	期末店舗数（オートバックスC@RSは除く）	571	552

※オートバックスC@RSの売上は、オートバックスチェーンの店舗から販売された自動車（新車・中古車）の売上です。内訳としては、一般のお客様への小売、フランチャイズ本部（当社）への売却、中古車取扱い業者などへの販売（業販）です。

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※1は、2014年3月期では1兆8,000億円程度まで縮小しています。これは主に下記のような要因があると考えております。

- ① 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
- ② カーナビゲーションなどのカーエレクトロニクス商品の単価が下落していること
- ③ 国内の自動車の小型化性能向上に伴うカー用品単価の下落、交換サイクルの長期化
- ④ スポーツカーの減少、若年層の趣味の多様化に伴うカースポーツ用品の市場縮小

このような市場の縮小傾向は、程度の差はあるものの、継続するものと推測しています。一方、2013年の車検・整備市場は2兆982億円（前年比1.5%減少）※2、中古車販売市場（普通自動車および軽自動車）は566万台（前年比0.3%増）※3と比較的安定的であり、市場規模もカー用品市場以上の規模であります。

※1（株）オートマート・ネットワーク『AM+NETWORK』2001/8号より 2014年3月期は当社推計。

※2 日本自動車整備振興会連合会

※3 日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会

当期の概況と成果

業績の概況

当期の事業環境は、わが国の経済においては、金融緩和や景気対策を背景に円安株高傾向が顕著になり、明るい兆しが見え始めているものの、個人所得の伸び悩みもあり、消費動向は依然として不透明な状況でした。自動車関連消費においては、上期は前年度のエコカー補助金制度に伴う新車販売の反動減により需要が全体的に落ち込みました。下期はこの影響が一巡したことに加え、2014年4月からの消費税増税を見越した駆け込み需要により新車・中古車およびカー用品全般の需要が高まりました。

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「オートバックス 2010 中期経営計画」に沿った施策に注力してきました。

国内オートバ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バックスチェーン（フランチャイジー店舗を含む）の全業態の売上高※は、前年同期比で既存店0.6%の減少、全店1.2%の増加となりました。

「カー用品販売」は、売上が前年度と比較して減少しました。カーナビゲーションの単価下落が継続しており、これを補うべく期初からタイヤを中心にチェーン全体で売上の増加に努めてきました。しかしながら上期においては、タイヤ交換の需要が伸び悩んだこともあり、売上が低迷しました。これを受けて下期は、特に低燃費タイヤやスタッドレスタイヤにおいて、販売促進施策と販売体制をさらに強化しました。この結果、全国的な降雪や消費税増税前の駆け込み需要などの後押しもあり、タイヤおよびホイールの売上が前年度を上回り、当社およびチェーン全体の収益が向上しました。一方、カーナビゲーションに関しては、前年度並みの台数を販売したものの、単価下落の影響が大きく売上は減少しました。また、アクセサリ、カースポーツなどの商品群は、上期の新車販売減の影響が大きく、売上が減少しました。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1.3%減少の2,510億円となりました。

「車検・整備」は、車検実施台数の少ない店舗への指導を重点的に実施したことに加え、従来の電話予約、さらに車検コンタクトセンターにおける予約受付を行った結果、上期の実施台数は好調に推移しました。しかし、下期は自動車販売台数が大幅に落ち込んだリーマンショックから5年後にあたり、2回目の車検の対象となる自動車台数が少ないことや、新車・中古車への買い替えが進んだことなどにより、車検実施台数が伸び悩みました。この結果、通期の車検実施台数は前年同期比1.3%増加の約58万台にとどまりました。

「車買取・販売」は、店舗における自動車の買取査定システムの刷新や教育などが進んだことにより買取台数が伸長し、オートオークションなど中古車取扱い業者向け販売台数が前年比32.5%増加しました。さらに、店舗における販売体制の強化や展示車両の台数を増加させたこと

などにより、小売の販売台数が前年比20.0%増加しました。この結果、総販売台数は前年同期比25.5%増加の約23,100台となりました。なお、3月末のカーズ加盟店舗は前年度末の244店舗から359店舗に増加しました。

国内における出退店は、新規出店が25店舗、業態変更を含むスクラップアンドビルドによる閉店および開店が5店舗、退店が6店舗であり、その結果、前期末の552店舗から19店舗増加の571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、オートボックスカーズ、オートボックスセコハン市場、オートボックスエクスプレス

国内出退店実績

	単位：店 2014年3月期						
	2013年3月末	上期			下期		
		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	455	+14	+2/-1	-1	+9	+3/-3	
スーパーオートボックス	76			-1			
オートボックスセコハン市場	14			-2			-2
オートボックスエクスプレス	7		-1		+2		
国内計	552	+14	+2/-2	-4	+11	+3/-3	-2
							571

中期経営計画の進捗状況

当グループでは、2104年3月期に最終年度を迎えました「オートボックス 2010 中期経営計画」に沿って、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。

国内事業強化のために重要な施策として位置づけた「既存店改革」では、この4年間でオートボックス店舗374店の売場改装を実施し、多くの店舗で売場改装の効果により業績が改善しています。

また、「新規出店」については、2010年4月から4年間の累計出店数は82店舗と、当初計画していた120店舗の出店は未達となりました。

(事業戦略)

事業戦略として、前期に引き続きオートボックス事業の強化に軸足を置き、オートボックス店舗の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、2013年3月期に完了した売場改装の効果を最大限に発揮し、売場での提案力を向上するため、売れ筋商品の発信や売場の標準化などを推進しました。また、スタッフの配置の見直しおよびスタッフ間の連携強化や、一部店舗におけるタブレット端末の導入により、さらなる店舗運営の効率化に取り組みました。その結果、多くの店舗において当初の計画どおり、業績の改善や店舗の運営効率が向上しました。改善幅が小さい店舗については、個店ごとに要因を詳細に分析し、その要因に応じた対策を実行するとともに、業績が好調な店舗における成功事例を横展開することで、店舗の業績改善とお客様の利便性向上の両立を図ってきました。

さらに、オートボックス店舗の売場改装のノウハウを活用し、2012年3月期より「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の改装にも着手しました。競合店舗との差別化を図るため、スーパーオートボックスの強みを生かしつつ、個店別の顧客属性やエリア特性に合わせた改装を実施しています。2014年3月期までに50店舗で売場改装を実施し、改装後の店舗においてはオートボックス店舗と同様、業績が改善しています。

「人材改革」においては、店舗従業員への接遇研修に加え、新店の従業員および新入社員を対象にした研修にも引き続き取り組みました。さらに、店舗幹部のマネジメント力、リーダーシップ力の向上を目的とし、店長および副店長に対する研修を実施しました。

「新規出店」においては、お客様の利便性向上とより多くのお客様にご来店いただくことを目的に、2014年3月期は新たに25店舗を出店しました。従来オートボックスが積極的に出店していないエリアへの出店を推進するとともに、居抜き物件の活用により出店スピードを向上してきました。さらに、建築資材や店内什器、ピット機材などの見直しにより、出店コストのさらなる低減を実現しました。

また、2012年3月期より山口県山口市で実験を進めているタイヤ専門館を、新たに3店舗（千葉県流山市、東京都あきる野市、宮城県仙台市）出店しました。これは、新たなサービス業態としての板金集中センター3拠点（千葉県浦安市、埼玉県戸田市、福岡県福岡市）とともに、将来の成長に向けたチャレンジのひとつであり、オートボックスのブランド力を最大限に発揮し、今後の展開を進めていきます。

「CRM戦略の推進」においては、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、お客様とオートボックスグループとのつながりをより強化するための取り組みを推進しています。お客様の購買履歴をもとに、お客様の趣味や嗜好などを分析し、個々のお客様に適した商品やサービスのご提案を行うための新たな顧客システムの構築に取り組んでいます。

「Eコマースの強化」においては、オートボックスグループの将来の成長を支える柱のひとつとして位置づけ、自社通販サイトの充実、機能強化および「楽天市場」への出店に加え、新たに「amazon.co.jp」、「Yahoo!ショッピング」に出店し、さらなる販路拡大に注力しました。インターネット通販では、これまで店舗をご利用いただいていたお客様のご利用が多く、その結果、新たなお客様の獲得に繋がっています。また、インターネットでご購入いただいた商品を店舗にて取り付けを行うことで店舗にお越しいただく機会にも繋がり、店舗とインターネットとの融合が図れています。

「海外事業」においては、今後成長が見込めるASEAN地域に注力しました。マレーシアおよび台湾においてフランチャイズチェーン加盟法人のグループ会社が各1店舗を出店しました。2013年7月にインドネシアにおいて同国有数の自動車関連企業群であるインドモビルグループのPT. Central Sole Agencyとのカー用品卸売事業を主力とする合併会社を設立しました。また、2013年9月にはマレーシアにおいて、JX日鉱日石トレーディング株式会社、MALAYSIAN HARVEST Sdn. Bhd. との業務資本提携により、カー用品小売事業を中心とした事業を開始しました。今後も長期的な視点で、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、営業キャッシュ・フローの増大を図るため、国内外において合計27店舗の新規出店、4店舗のスクラップアンドビルドおよびリノベーションを実施するなど、積極的に事業投資を行いました。

また、資本効率向上と株主還元強化の方針のもと、合計300万株、約46億円の自己株式取得を実施しました。期末配当については、1株当たり27円の普通配当に加え、オートバックス誕生40周年を記念して1株当たり10円の記念配当を実施しました。その結果、年間配当については64円となりました。

(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、2013年9月より、当社西日本ロジスティクスセンターの敷地内および同センター内建物の一部屋根を利用した太陽光発電による売電事業を開始したほか、全国の事業所内での電気使用量やコピー用紙、廃棄物の削減に継続して努めています。その結果、本社および全国7ヶ所の事業所においてISO14001の認証を取得するとともに、当社ホームページにおいて環境レポートを公表しました。また、地域社会への貢献活動として、本部・店舗周辺地域の清掃活動の継続的な実施や植樹活動に参加しました。今後も全社を挙げて環境に配慮した取り組みを推進していきます。

また、リスクマネジメントとしましては、オートバックスグループにおけるリスク管理精度の向上を目的に、執行役員間でリスク内容およびその対応の共有を図りました。さらに、フランチャイズチェーン加盟法人のコンプライアンス体制の強化に取り組んできました。

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年同期比0.7%増加の2,316億97百万円となりました。

	単位：百万円（構成比）				
	2014		2013		増額（減額）
卸売部門	132,734	(57.3%)	131,859	(57.3%)	874
小売部門	95,541	(41.2%)	94,770	(41.2%)	771
その他	3,422	(1.5%)	3,539	(1.5%)	(117)
合計	231,697	(100.0%)	230,168	(100.0%)	1,529

・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、カーエレクトロニクス、車内用品の売上が減少したものの、自動車販売、タイヤ・ホイール、オイル・バッテリーなどの売上が増加し、前期比0.7%増加の1,327億34百万円となりました。

・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、カーナビゲーションの単価下落により売上が減少したものの、タイヤ・ホイール、自動車販売、車外用品などが好調に推移し、前期比0.8%増加の955億41百万円となりました。

・その他

国内のフランチャイジーへの店舗設備などのリース物件の賃貸料が減少し、前期比3.3%減少の34億23百万円となりました。

売上総利益

売上総利益は、主にタイヤ・ホイールの売上増による粗利額および粗利率の改善により前期比1.6%増加の769億7百万円となりました。売上総利益率は、前期の33.0%から33.2%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、販売促進の強化により広告宣伝費が増加したものの、減価償却費や支払手数料が減少したことなどもあり、前年並みの629億62百万円となりました。

	単位：百万円		
	2014	2013	増額（減額）
人件費	29,721	29,190	531
うち・従業員給料手当	23,717	23,415	302
販売費	11,200	10,762	438
設備費	12,404	12,888	(484)
うち・地代家賃	6,101	6,106	(5)
うち・減価償却費	3,727	4,359	(632)
管理費等	9,636	10,145	(509)
うち・貸倒引当金繰入額	6	83	(77)
合計	62,962	62,985	(23)

内訳としては、人件費は前期比1.8%増加の297億21百万円で、販売費に占める割合は47.2%となりました。これは為替レートの変動による海外店舗子会社の人件費の増加によるものです。

販売費は前期比4.1%増加の112億00百万円で、販管費に占める割合は17.8%となりました。これは下期以降の販売促進の強化に伴う広告宣伝費の増加によるものです。

設備費は、前期比3.8%減少の124億4百万円で、販管費に占める割合は19.7%となりました。これは情報システムの減価償却の減少などによるものです。

管理費等は、前期比5.0%減少の96億36百万円で、販管費に占める割合は15.3%となりました。これは主に弁護士費用などの支払手数料の減少によるものです。

以上の結果、営業利益は前期比9.4%増加の139億45百万円となりました。

セグメント別従業員の状況

	単位：人				
	2014		2013		増額（減額）
当社	1,066	(28)	1,177	(94)	(111)
国内店舗子会社	2,525	(888)	2,614	(920)	(89)
海外子会社	659	(1)	670	(-)	(11)
事業子会社	146	(35)	149	(13)	(3)
機能子会社	70	(21)	68	(21)	2
合計	4,466	(978)	4,678	(1,048)	(212)

（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11億70百万円の収入から21億41百万円の収入となりました。主な要因は、固定資産減損損失4億70百万円を計上したものの、投資有価証券売却益1億33百万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、62億73百万円となりました。米国訴訟の和解に伴う繰越税金資産の取崩しに伴い、法人税等の負担率は、前期の45.6%から38.9%になりました。

当期純利益

当期純利益は、前期比28.9%増加の97億86百万円となりました。1株当たり当期純利益は、107円71銭となりました。また、売上高当期純利益率は前期の3.3%から4.2%、総資産当期純利益率（ROA）は前期の3.6%から4.8%、自己資本当期純利益率（ROE）は前期の5.3%から6.8%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との関係

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「車買取・販売」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。

従って、「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2014年3月期の損益状況

当社（単体）

売上高は、前年同期比1.9%減少の1,837億58百万円となりました。フランチャイズチェーン加盟法人に対する卸売部門では、カーエレクトロニクスの売上が減少したものの、タイヤ・ホイール、タイヤチェーンなどの車外用品、自動車販売、燃料などの売上が増加し、前年同期比0.1%減少とほぼ前年度並みの売上高となりました。小売部門では、主に直営店舗を国内店舗子会社に譲渡したことにより、前年同期比38.4%減少となりました。売上総利益は、タイヤ・ホイールにおいて売上の増加と粗利改革の効果などにより粗利率が改善したものの、カーエレクトロニクスや車内用品などの粗利率の低下に加え、直営店舗の譲渡に伴う粗利額の減少により、前年同期比4.7%減少の390億1百万円となりました。販売費及び一般管理費は、国内店舗子会社から人員を受け入れたことに伴う人件費の増加や下期におけるマス媒体を利用した広告宣伝や店舗での販売促進の強化に伴う販売費の増加などがあったものの、情報システムの減価償却費や支払手数料などが減少したこと並びに直営店の店舗子会社への譲渡に伴い店舗運営に関わる費用が減少したことなどにより、前年同期比5.6%減少の256億70百万円となりました。これらの結果、営業利益は前年同期比2.9%減少の133億30百万円となりました。

国内店舗子会社

売上高は、前年同期比4.3%増加の813億91百万円、営業利益は5億55百万円と、前年度の7億89百万円の営業損失から大幅に改善しました。売上高は、タイヤ・ホイールを中心に店舗における販売体制と販売促進を強化したことに加え、直営店舗の譲受けなどもあり増加しました。売上総利益は、タイヤやカーエレクトロニクス、車内用品などの商品群の粗利率改善などにより増加しました。販売費及び一般管理費は、直営店舗の譲受けや前連結会計年度のフランチャイズチェーン加盟法人の子会社化による経費増に加え、第3四半期に販売促進を強化したことなどにより、前期より増加したものの、店舗の効率的な運営と人員の適正化を進めたことにより、売上高に対する比率は前年同期比で減少しました。

海外子会社

売上高は、前年同期比18.1%増加の103億73百万円、営業利益は主に中国子会社の収益改善などにより12百万円（前年度は72百万円の営業損失）となりました。現地通貨ベースによる各国の状況は、フランスは欧州経済が低迷するなか、冬季商品の売上は順調であったものの、競合との価格競争も厳しくなっており、売上高は減少しました。しかしながら粗利率の改善と経費コントロールに努めたことなどにより、営業損失は前年度から縮小しました。中国では、2013年10月末に1店舗を退店しましたが、既存店（1店舗）においてホイールやオイルなどを中心に売上高が増加し、さらに退店に伴い経費が減少したことにより、営業損失が縮小しました。タイは2013年11月からの反政府デモの影響により一部店舗において店舗営業の停止や、営業時間の短縮を強いられたことなどにより売上高が減少し、営業損失が拡大しました。シンガポールは、競合との競争激化に伴い売上高が減少したことなどにより営業利益は前年度から若干減少したものの、営業利益率は11%台と安定した業績を維持しています。

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			
	2014年3月期		2014年3月末	
	2013年3月末	上期	下期	
フランス	11			11
中国	2		-1	1
台湾	6			6
タイ	4			4
シンガポール	3			3
マレーシア	1	1		2
海外計	27	1	-1	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売上が好調に推移したことにより前年同期比5.7%増加の151億74百万円となりました。これに伴い営業利益は前年同期比56.7%増加の2億55百万円となりました。

機能子会社

売上高は、フランチャイズチェーン加盟法人に対する店舗設備のリース売上などの減少により、前年同期比6.7%減少の31億47百万円、営業利益は前年同期比3.8%増加の4億32百万円と前年度並みとなりました。

セグメントごとの売上高、利益

	単位：百万円					
	2014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	合計
売上高						
外部顧客への売上高	132,739	79,928	9,975	8,183	872	231,697
セグメント間の内部売上高または振替高	51,019	1,463	398	6,992	2,276	62,148
計	183,758	81,391	10,373	15,175	3,148	293,845
セグメント利益または損失	13,330	555	12	255	433	14,585

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、△6億40百万円になりました。前年度からの連結調整額の変化の主な項目としては、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償却額が減少したことなどです。

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		
売上高	2014	2013
セグメント計	293,845	291,868
セグメント間取引消去	(62,148)	(61,700)
連結財務諸表の売上高	231,697	230,168

単位：百万円		
営業利益	2014	2013
セグメント計	14,585	13,454
セグメント間取引消去	(526)	(383)
棚卸資産の調整額	(253)	(298)
ポイント引当金洗替額	(18)	(36)
のれんの償却額	(105)	(263)
固定資産の調整額	256	179
その他	6	92
連結財務諸表の営業利益	13,945	12,745

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4億92百万円減少し1,267億9百万円となりました。現金及び預金、受取手形及び売掛金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4億51百万円減少し410億2百万円となりました。新規出店により建物及び構築物が増加したものの、減価償却費の増加により、総額では前年より減少いたしました。

投資及びその他の資産は、前期末に比べ32億34百万円減少し281億77百万円となりました。米国訴訟の和解に伴う繰越税金資産の取崩しが要因です。

流動負債

流動負債は、前期末に比べ9億86百万円減少し440億33百万円となりました。買掛金、事業再構築引当金、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41億20百万円減少し130億84百万円となりました。長期借入金の減少が主な要因です。

純資産

少数株主持分を含めた純資産は、前連結会計年度末に比べ0.7%、10億62百万円増加し、1,443億63百万円となりました。これは、前期と比べて自己株式が増加したことなどによるものであります。

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3億59百万円減少の120億2百万円となりました。

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9億10百万円減少の177億9百万円となりました。

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49億39百万円および仕入債務の減少41億88百万円があった一方で、税金等調整前当期純利益160億86百万円および減価償却費の計上44億23百万円などがあり、120億72百万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（設備投資額）48億20百万円および定期預金の預入による支出12億78百万円があった一方で、定期預金の払戻による収入64億8百万円および投資有価証券の売却及び償還による収入11億45百万円などがあり、15億19百万円の資金の獲得となりました。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135億91百万円となりました。

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48億20百万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	2,064
スクラップ&ビルド・リロケーション	200
店舗用地のための土地の購入	0
POSシステム開発など情報化投資	1,229
その他	1,327
合計	4,820

セグメント別設備投資額

	単位：百万円		
	2014	2013	増額（減額）
当社	4,072	4,959	(887)
国内店舗子会社	220	258	(38)
海外子会社	108	153	(45)
事業子会社	25	52	(27)
機能子会社	395	825	(430)
合計	4,820	6,249	(1,429)

(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、配当金の支払額49億49百万円、自己株式の取得による支出45億93百万円および長期借入金の返済による支出15億88百万円などがあり、111億66百万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120億72百万円、投資活動による資金の獲得15億19百万円、財務活動による資金の支出111億66百万円などにより前期末に比べ25億51百万円増加し、453億84百万円となりました。

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重要課題の一つと位置づけ、持続的な利益成長による企業価値の向上に努めています。当社の利益配分の考え方は、事業継続に必要な手元資金を確保しつつ、連結株主資本配当率（DOE）3%以上を維持し、経営環境、財務の安定性および収益の状況を総合的に勘案した利益還元を基本方針としています。

当期の期末配当については、1株当たり27円の普通配当に加え、オートバックス誕生40周年を記念して1株当たり10円の記念配当を実施しました。その結果、年間配当は64円となりました。なお、連結株主資本配当率（DOE）は4.1%となりました。

2015年3月期についても引き続き、配当の基本方針のもと、株主還元の強化を図るため、中間・期末ともに当期比3円増加の1株当たり30円とし、年間60円の配当を実施する予定です。

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内部統制管理部を設置し、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、販売価格が見込みに反して高騰、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、車買取・販売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、車買取・販売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。