

事業及び財務の状況

事業レビュー

オートボックス連結グループ

オートボックス連結グループは株式会社オートボックスセブン(当社)及び子会社42社及び関連会社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・買取及びローン・クレジット業務を行っています。さらに店舗運営会社(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、広告代理店業、情報サービス業、損害保険代理店業及び自動車教習所の経営を行っています。

カー用品販売における主要な店舗ブランド名は、「オートボックス」「スーパーオートボックス」「オートハローズ」「オートボックス走り屋天国セコハン市場」及び「オートボックスエクスプレス」、自動車の販売・買取のブランドは「オートボックスC@RS(カーズ)」です(業態別店舗数と業態の概要については、別冊子の28~29ページを参照)。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

フランチャイズチェーンに加盟している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。

	単位:店			
	2009	2010	2009	2010
〈連結対象店舗(小売部門)〉				
直営店舗	17	14		
連結子会社運営店舗(うち・海外店舗)	221 (97)	144 (14)		
連結関連会社運営店舗(うち・海外店舗)	37 (4)	34 (2)		
小計	275	192		

〈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)	360 (15)	345 (10)		
総店舗数(うち・海外店舗)	635 (116)	537 (26)		

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、加盟店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。加盟店はこれに対してロイヤリティなどの対価を支払い、本部の指導の下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「オートボックス」「スーパーオートボックス」「オートハローズ」における料率では1.0%となっています。

● 店舗の土地及び建物

オートボ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、その建物がオートボックス仕様で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7ページの差入保証金及び21ページの注記8を参照)。

主要3業態における売上高

		単位:億円、店	
		2009	2010
オートボックス	売上高	1,860	1,884
	店舗数	397	395
スーパーオートボックス	売上高	872	853
	店舗数	77	77
オートハローズ	売上高	25	24
	店舗数	8	8
合計	売上高	2,757	2,761
	店舗数	482	480

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、2010年3月期では1兆8,274億円まで落ち込んでいます。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、商品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は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、2010/8号より

当期の概況と成果

業績の概況

当期の事業環境は、政府による景気対策の効果などから家電業界など一部業界に消費の回復傾向が見られたものの、雇用や所得不安から個人消費は引き続き低迷するなか、デフレが進行するなど、厳しい経営環境となりました。国内カー用品販売業界においても、高速道路料金の一部値下げなどにより、ETC車載器やロングドライブ用品[※]などが需要の高まりを見せたものの、消費者の節約志向が継続し、販売単価が下落するなど、引き続き厳しい事業環境となりました。

このような環境の下、当グループでは、経営効率の向上とコーポレート・ガバナンスの強化を目的とした中期経営計画を推進し、事業構造改革に継続的に取り組んできました。また、めまぐるしく変化する消費環境に品揃えや価格を対応させる一方、「原点回帰」をスローガンに、特に国内フランチャイズ事業基盤強化のための足場固めに注力しました。

※長距離ドライブ時に便利な用品:クッション、デジタルオーディオ用FMトランスミッター、携帯トイレ、ポータブルナビゲーションなど

●国内チェーン売上の概要

国内フランチャイズチェーン加盟店舗を含むオートボックスチェーン店舗における「カー用品販売」は、需要が拡大したETC車載器の販売、ロングドライブ用品の売場拡大、新聞やTVコマーシャルなどを利用したタイヤやポータブルナビゲーションの販売キャンペーンなどに取り組みました。また、タイヤやホイールを中心にプライベートブランドや専売商品を投入し、消費者の低価格ニーズに応えるための品揃えを強化しました。

これらの結果、第2四半期まではETC車載器、ポータブルナビゲーション、タイヤ、オイルなどの売上が好調に推移しました。第3四半期以降は、日本海側では降雪が多く、スタッドレスタイヤの需要が拡大したものの、全国的には降雪の時期が遅れたことや単価下落などの影響により、タイヤ売上は前期比で1.2%減少しました。また、ETC車載器の売上は普及率の高まりと高速道路料金についての制度変更を見越した買い控えなどにより2009年10月以降は減少傾向となりました。「車検・整備」は、車齢の長期化を売上拡大の好機と捉え、店舗における販売促進やポイントアップカード会員に対する電話による勧誘を実施しました。また、整備メニューと商品をセットにしたメンテナンスパックの販売を2009年11月から開始しました。これらの施策実施により、車検実施台数は前期比15.3%増加の44万6,722台となりました。これらの

結果、主要業態であるオートボックス、スーパーオートボックス、オートハローズにおける「カー用品販売」と「車検・整備」を合わせた売上高の前期比は既存店で0.4%減少しました。

「車販売・買取」では、2010年3月期から当事業の加盟店舗数を絞り込んだことや株式会社カーズ札幌を清算したことにより、当社への販売を含むフランチャイズチェーン加盟店舗の販売台数は、前期比8.9%減少の1万4,657台となりました(中古車オークション向け販売を除く)。しかしながら、エコカー減税の影響により中古車の価格競争力が低下するなど業界の経営環境が悪化するなか、各店舗において車販売の体制の強化や教育の充実化を図ったことにより、カーズフランチャイズチェーン加盟店舗(2010年3月末現在188店舗)の既存店ベースにおける販売台数は前期比21.9%増加しました。

出退店の状況については、業態転換も含め、オートボックス2店舗、スーパーオートボックス1店舗の合計3店舗の新規出店、オートボックス4店舗、スーパーオートボックス1店舗、オートボックス走り屋天国セコハン市場5店舗の合計10店舗の退店を行いました。また、オートボックス4店舗のリロケーションも実施しました。また、二輪用品専門店ライコランドの当社直営店1店舗を譲渡しました。以上の結果、国内オートボックスグループ全体の店舗数は2010年3月期末において前期比8店舗減少の511店舗となりました。

国内出退店実績

	単位:店							
	2010年3月期							
	2009年3月末	上期			下期			2010年3月末
新店		S&B* リロケーション	退店	新店	S&B* リロケーション	退店		
オートボックス	397	+2	+1			+3	-4	395
スーパーオートボックス	77				+1			77
オートハローズ	8							8
オートボックス走り屋天国セコハン市場	30						-3	25
オートボックスエクスプレス	6							6
国内計	518	+2	+1	-3	+1	+3	-8	511

*S&B:スクラップアンドビルド

●海外事業の概要

海外事業の状況としては、フランスでは景気低迷の影響を受け、フランチャイズチェーン加盟法人の撤退に伴い1店舗退店するなど厳しい環境が続くなか、国内同様に「お客様視点」に立ったサービス強化の指導や店舗運営の見直しを行い、タイヤを中心に必需品や消耗品の販売を強化したものの、既存店ベースの売上高は前期比5.3%の減少となりました。また、店舗の経営体制の整備や現地法人の人員削減も含めたコスト構造の改革に注力しました。

中国においては、当社のビジネスモデルの再構築を目的とし、一部フランチャイズチェーン加盟法人との契約の解除や現地子会社の経営体制の見直しに注力しました。これに伴い7店舗退店したことなどにより、売上高は減少しました。新たな取り組みとして、2010年3月に上海において現地子会社が1店舗出店し、新しい店舗モデルの開発に着手しました。

その他アジア地域(台湾、タイ、シンガポール)では、既存店においてタイヤ・オイル・バッテリーなどの消耗品を中心に売上拡大とコストコントロールに努めたことにより、ほぼ計画通りの業績を達成しました。

海外出退店実績

	単位:店			
	2010年3月期			
	2009年3月末	上期	下期	2010年3月末
アメリカ	83			-
フランス	12		-1	11
中国	12	-6	+1/-1	6
台湾	4			4
タイ	3			3
シンガポール	2			2
海外計	116	-6	-1	26

今後の市場の見通しと施策(新中期経営計画)

国内におけるカー用品販売事業においては、自動車保有台数の減少、節約志向の高まり、若年層の車離れなどカー用品市場の縮小傾向が継続するものと予想しています。このような事業環境に対する予測に基づき、当グループは、2011年3月期から2014年3月期までの4年間で期間とした新中期経営計画「オートボックス 2010 中期経営計画」を策定しました。

当グループの事業戦略としては、当社のコア事業である、国内オートボックス事業に集中し、抜本的な強化を図るとともにお客様視点に立ち、「良い商品・サービスの求めやすい価格」「利便性」「安心・信頼」といった提供価値を再構築し、「クルマのことならオートボックス」と支持・信頼される店舗網及び企業を実現することで「店舗収益率」と「市場シェア」の向上を目指します。また財務戦略としては、事業戦略実現に向けた投資を積極的に行い、営業キャッシュ・フローの創出に注力するとともに、株主還元強化と資産の効率化を実施することにより、株主価値の継続的な向上を図ります。

これらの戦略を実現するために当社が掲げる具体的な課題は、以下のとおりです。

① 国内オートボックス事業の強化

「店舗収益率向上」のために、「売場改革」「商品・仕入改革」「人材とオペレーション改革」を推進します。「売場改革」では、初めての方にとっても商品を選びやすく、買いやすい、楽しい売場の実現を目指し、店舗のレイアウト、商品の陳列方法、販売促進ツールなどを抜本的に見直します。「商品・仕入改革」では、お客様のニーズに合った商品・サービスの求めやすい価格での提供、価格だけでなく新しい需要に応えるようなプライベートブランド・専売商品の開発、そして、従来よりさらに

メンテナンスに重点を置いた販売体制を推進します。「人材とオペレーション改革」では、接客効率の向上とお客様に気持ち良く買い物をしていただくための接客強化や幅広い商品群において接客対応できるスタッフ、幅広い技術に対応できるピットスタッフの育成などを推進します。

「市場シェア向上」のために、上記改革の成果を反映させた、今までの枠組みにとらわれない新しい店舗フォーマットを開発し、出店を加速させます。さらに、将来の成長のため、車検・整備や板金などのサービス業態の開発や、既存店舗網に加え、インターネットや店頭端末など複数チャネルをお客様が複合的に利用できるマルチチャネル戦略に着手します。また、当グループの基幹人材の育成や当該計画の社内への浸透、モニタリング体制の強化など計画の実行力を高める経営管理体制を確立します。

② 財務戦略

上記の事業戦略の実現のため、新店出店や売場改革に伴う店舗改装など、4年間で約300億円の設備投資を行う予定です。

株主還元については利益配当で連結株主資本配当率(DOE)3%を目標にするとともに、機動的な自己株式の取得を実行します。また、在庫効率の向上や投資採算を意識した投資管理体制の整備を行い、資産及び資本効率の向上を目指します。

③ CSR活動の強化

当グループは、社会貢献活動を重要な経営課題と位置付け、推進します。「環境」への取り組みについては、リユース、リサイクルや環境負荷の少ない事業運営を実行に移します。そのほか、「社会貢献」「コンプライアンス」「リスクマネジメント」に対する取り組み強化に努めます。

財務レビュー

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、前期比262億円(10.1%)減少の2,329億円となりました。

単位:億円(構成比)

	2009		2010		増額(減額)
卸売部門	1,407	(54.3%)	1,324	(56.8%)	(83)
小売部門	1,146	(44.2%)	968	(41.6%)	(178)
その他	38	(1.5%)	37	(1.6%)	(1)
合計	2,591	(100.0%)	2,329	(100.0%)	(262)

●卸売部門

主にフランチャイズチェーン加盟法人に対する売上高で構成される卸売部門の売上高は、ETC車載器やカーナビゲーション、補修用品などの売上が好調だったものの、景気低迷や若年層のクルマ離れの影響によるホイールやカースポーツ用品などの売上が減少したことにより前期比5.9%減少の1,324億円となりました。

●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、中期経営計画における事業構造改革である米国事業からの撤退、台湾

子会社の株式譲渡、二輪用品事業からの撤退、株式会社カーズ札幌の清算などの諸事情により売上が減少しました。また、国内の店舗子会社においてETC車載器、オイル、車検の売上が好調だったものの、ホイールやカースポーツ用品、値下げを行ったバッテリーなどの売上が減少しました。海外子会社においては、フランスや中国における店舗網縮小、為替変動の影響などにより売上が減少しました。これらの結果、小売部門の売上高は前期比15.5%減少の968億円となりました。

●その他

国内のフランチャイズチェーン加盟店から得られる不動産賃貸料、店舗設備リース料の減少などにより、前期比1.8%減少の37億円となりました。

売上総利益

売上総利益は、主に事業の整理による売上高減少に伴い前期に比べ72億円減少の740億円となりました。しかしながら、国内において商品の絞り込みなど売上原価低減の取り組み強化、ETC車載器やその取り付け工賃の売上比率の上昇、売上総利益率の低い国内事業からの撤退などにより、売上総利益率は前期の31.3%から31.8%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、フランチャイズチェーン加盟法人からの店舗譲り受けに伴う費用の増加があったものの、海外子会社などの事業の整理に伴う減少に加え、ITシステム関連費用や広告宣伝費の削減などにより前期比123億(16.1%)減少の638億円となりました。

	単位:億円		
	2009	2010	増額(減額)
人件費	329	290	(39)
うち・従業員給料手当	265	233	(32)
販売費	123	108	(15)
設備費	176	133	(43)
うち・地代家賃	90	63	(27)
うち・減価償却費	51	42	(9)
管理費等	132	108	(24)
うち・情報処理費	22	18	(4)
うち・貸倒引当金繰入額	1	0	(1)
合計	761	638	(123)

内訳としては、人件費は前期比12.0%減少の290億円で、販管費に占める割合は45.4%となりました。これは主に海外事業の縮小に伴う減少によるものであります。期末時点での従業員数は、卸売部門551人(前期末比11人減少)、小売部門3,451名(同1,228人減少)、全社(共通)部門481人(同211人減少)です。

販売費は前期比12.8%減少の108億円で、販管費に占める割合は16.9%となりました。これは海外事業の縮小や国内店舗における販売促進費用の減少などによるものです。

設備費は、前期比24.8%減少の133億円で、販管費に占める割合は20.8%となりました。これは主に事業整理に伴うシステム関連費用の減少によるものです。

管理費等は、前期比18.0%減の108億円で、販管費に占める割合は16.9%となりました。これは主に海外事業を中心とした旅費交通費やコンサルティング関連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99.8%増加の102億円となりました。

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90億円の支出から4億円の収入となりました。主な要因は、為替差損の減少、投資有価証券評価損の減少、米国事業撤退等に伴う事業再構築費用が当期には発生しなかったこと、さらに2009年3月期に発生したリース会計基準の変更に伴う影響額の減少です。また、米国事業撤退に伴い、AUTOBACS STRAUSS INC.の全株式を第三者に譲渡したことによる事業再構築引当金戻入額と当該株式の売却益など37億円を計上した一方、AUTOBACS STRAUSS INC.の全株式譲渡に伴う貸倒引当金繰入額37億円を計上しました。さらに、株式会社多摩ドライビングスクールと株式会社西武自動車学校などの固定資産減損損失6億円及びフランスなどにおける事業再構築費用6億円を計上しました。

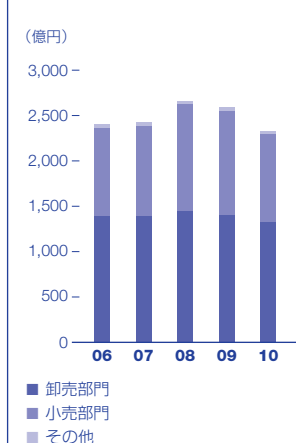
法人税等

当期の法人税等は、46億円となりました。法人税等の負担率は、調整項目に大きな変化はなかったものの、前期の税金等調整前当期純利益がマイナスであったことにより、前期のマイナス13.6%から43.7%になりました。

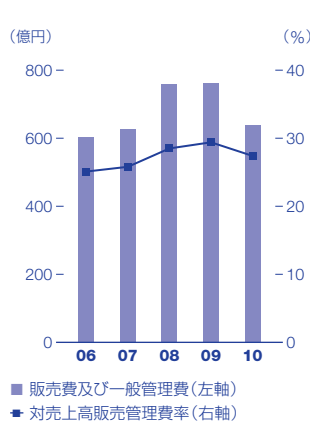
当期純利益(損失)

当期純利益(損失)は前期に比べ93億円改善し59億円となりました。1株当たり当期純利益は161円97銭となりました。また、売上高当期純利益(損失)率は前期のマイナス1.3%から2.5%、総資産当期純利益(損失)率(ROA)は前期のマイナス1.5%から2.7%に、自己資本当期純利益(損失)率(ROE)は前期のマイナス2.1%から3.8%へとそれぞれ改善しました。

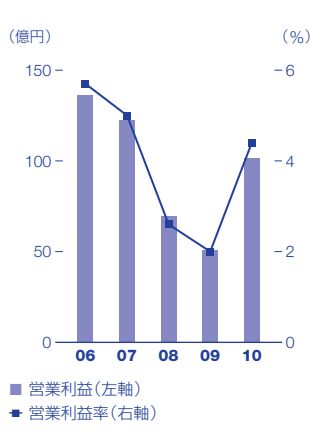
売上高



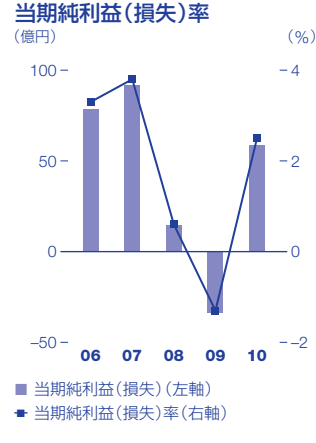
販売費及び一般管理費



営業利益と営業利益率



当期純利益(損失)と当期純利益(損失)率



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31億円減少し1,339億円となりました。米国子会社の売却に伴うたな卸資産の減少や国内FC事業向けのリース投資資産の減少に加え、当社単体においても、たな卸資産が減少しました。

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31億円減少し379億円となりました。株式会社多摩ドライビングスクールの土地の売却による減少が主な要因です。

投資及びその他の資産は、前期末に比べ73億円減少し389億円となりました。投資有価証券の有価証券への組み換え、米国事業撤退に伴う繰延税金資産の減少などが主な要因です。

流動負債

流動負債は、前期末に比べ33億円減少し415億円となりました。米国事業撤退に伴う支払債務や事業再構築引当金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66億円減少し173億円となりました。米国事業撤退に伴うその他の固定負債の減少や、当社単体の長期借入債務の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、前期比36億円減少し1,519億円となりました。当期純利益59億円を計上しましたが、配当金の支払額40億円と自己株式の取得54億円を計上したことによりです。

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ズチェーン加盟法人に対して、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17億円減少の146億円となりました。

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7億円減少の206億円となりました。

キャッシュ・フローの状況

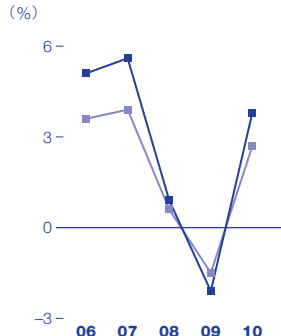
営業活動によるキャッシュ・フロー

主に、事業再構築引当金の減少35億円及び売上債権（貸倒引当金を含む）の増加19億円があった一方で、税金等調整前当期純利益106億円及び減価償却費の計上49億円、貸倒引当金の増加31億円などがあり、189億円の資金の獲得（前期は70億円の資金の獲得）となりました。

投資活動によるキャッシュ・フロー

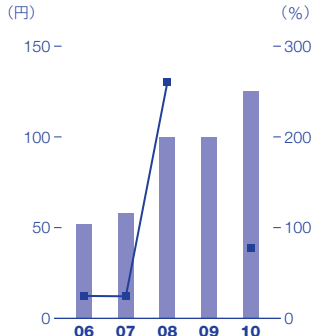
主に、投資有価証券の償還・売却等による収入12億円があった一方で、新規出店のための土地取得や店舗増改築等に伴う有形及び無形固定資産の取得による支出31億円及び定期預金の増加17億円などがあり、47億円の資金の支出（前期は45億円の資金の獲得）となりました。

自己資本当期純利益（損失）率（ROE）と総資産当期純利益（損失）率（ROA）（%）



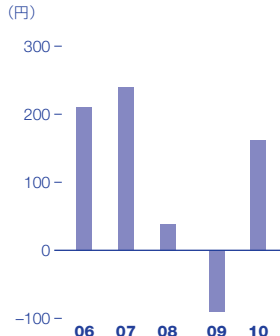
■ 自己資本当期純利益（損失）率（ROE）
● 総資産当期純利益（損失）率（ROA）

1株当たり配当金と配当性向（連結）（円）

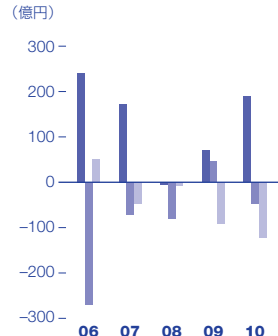


■ 1株当たり配当金（左軸）
■ 配当性向（連結）（右軸）

1株当たり当期純利益（損失）（円）



キャッシュ・フロー



■ 営業活動によるキャッシュ・フロー
■ 投資活動によるキャッシュ・フロー
■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

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、143億円となりました。

●設備投資の状況

当期は、主に出店に関わる店舗用地の取得、物流センターの改修、社内の情報システム投資など総額31億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。

	単位：億円		
	2009	2010	増額(減額)
卸売部門	2	1	(1)
小売部門	24	21	(3)
全社(共通)	24	9	(15)
合計	49	31	(18)

(注)消費税は含まず。

設備投資の主な内訳

	単位：億円
新規出店	1
スクラップアンドビルドもしくはリロケーション	4
店舗用地のための土地の購入	13
POSシステム開発など情報化投資	5
その他	8
合計	31

財務活動によるキャッシュ・フロー

主に、自己株式取得による支出54億円及び配当金の支払額40億円、長期借入金の返済による支出29億円などがあり、122億円の資金の支出(前期は93億円の資金の支出)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と連結子会社増加に伴う現金及び現金同等物の増加額を調整すると、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189億円、投資活動による資金の支出47億円、財務活動による資金の支出122億円などにより前期末に比べ20億円増加し、538億円となりました。

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%の維持を目安に、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と機動的な自己株式の取得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15円増配の1株当たり65円とし、中間配当60円と合わせて年間で1株当たり125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3.0%となりました。

2011年3月期については、中間・期末ともに1株当たり65円の年間130円と当期に比べて5円の増配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

フランチャイズチェーン加盟法人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。

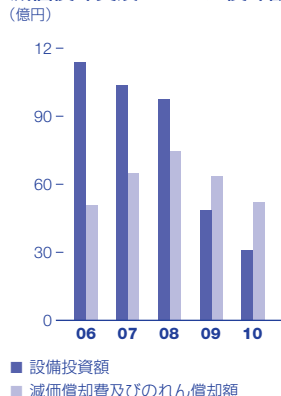
(2)異常気象による影響について

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。

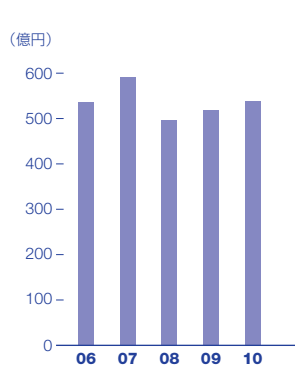
(3)今後の海外展開

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

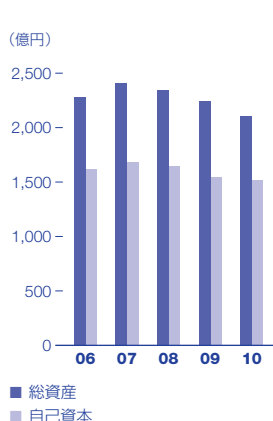
設備投資額と減価償却費及びのれん償却額 (億円)



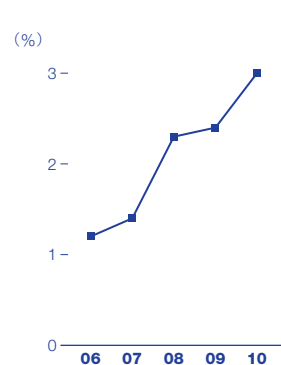
現金及び現金同等物 (億円)



総資産と自己資本 (億円)



連結株主資本配当率(DOE) (%)



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等について、騒音、交通渋滞、ごみ処理問題等、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、上記の規制等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) フランチャイズチェーン加盟法人

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ズチェーン加盟法人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等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等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の事業価値等への損害、本倒産手続の費用等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の事業価値等への損害、本倒産手続の費用等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。