

株主の皆様へ

第42期決算

(2013年4月1日～2014年3月31日)

HEART



こころを動かすスポーツ。

私たちゼビオグループはスポーツの魅力と可能性を最大限に引き出し、伝え、表現し、発信し、それらをビジネスとしての価値に変えていきます。

そしてスポーツ業界のビジネスモデルを変革し、

スポーツのビジネスとしての価値を最大化していきます。

その結果、スポーツの持続的発展に寄与し、地域社会への貢献、

そして、身近にスポーツがある健康的で充実した豊かな人生の実現をお手伝いします。

ゼビオグループの宣言

- 私たちはスポーツの感動価値を最大化します。
- 私たちはスポーツ業界のビジネスモデルを変革・創造していきます。
- 私たちはスポーツによって世の中を明るく元気にしていきます。

スポーツの感動価値

ビジネスモデルの変革・創造

スポーツによって世の中を明るく元気にする

ごあいさつ

2013年度の日本経済は、経済・金融政策への期待から円安株高が進み、輸出関連企業を中心に収益の改善がみられる一方で、輸入品目の価格上昇といった懸念も存在し、不透明な状況が続いております。

シンクタンクの調査によると、2013年のスポーツ用品国内市場規模は、2012年に続いて2年連続のプラス成長と、今後の業界全体の盛り上がり期待されます。

このような状況下当社グループは、「スポーツ流通におけるアジアのリーディングカンパニー」を目指し、国内市場の変化へ対応しながらシェア拡大を図るとともに、近隣のアジア地区への進出とグローバル競争に向けての準備を進めております。

変化する国内市場に対しての取組みとしては、高齢化市場に向けてのパーソナルスポーツの強化が挙げられます。具体的には、ゴルフ、トレッキング、ランニング、ウォーキングといったカテゴリーでの健康増進をサブテーマとして、需要喚起に努めてまいります。

アジア地区への進出につきましては、2014年4月に、シンガポールに本社を置き、近隣の7ヶ国にゴルフ小売りネットワークを保有するTransview社から、ゴルフ用品販売事業を譲り受けることで、優秀なメンバーとブランドを保有することができました。今後は、現地のビジネス環境の優位性を活用して、海外事業の統括拠点と位置付け、中国に次ぐ生産拠点としての東南アジアでの事業展開を進めていきたいと考えています。

スポーツ業界のリーディングカンパニーである我々に求められている役割は、スポーツ用品の販売に留まらず、スポーツを通じて少しでも多くの方々に感動体験していただけるよう、グループアセットを進化させ、社会に貢献していくことだと考えております。

スポーツを通じ、その素晴らしさを体感頂く環境を提供することが我々の役目であり、その責務を果たすことが、当社のみならず、業界全体の発展につながると確信しております。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

業績について

決算のポイント

当連結会計年度は、マーケットシェア拡大のための新規出店と中長期的な成長に向けた取組みを展開し、当連結会計年度末の総店舗数は、596店舗となりました。

単体では当社グループの中核会社であるゼビオ(株)が、当期の強化カテゴリーとして拡販に努めた部門の売上が好調に推移いたしました。また、ゼビオ(株)、(株)ヴィクトリアとともに品揃え強化などの需要喚起で顧客ニーズを的確に取り込むことができ、当連結会計年度末に向け、売上が順調に推移いたしました。

販売費及び一般管理費につきましては、店舗数の増加やM&Aを積極的に行ったことなどにより、前年に比べて増加いたしました。

以上の結果、当連結会計年度における連結業績は、売上高2,047億79百万円(前期比6.3%増)、営業利益122億95百万円(前期比2.1%増)、経常利益129億85百万円(前期比4.1%増)、当期純利益66億18百万円(前期比4.5%増)となりました。

次期見通し

「Re-engineering」をグループ方針として掲げ、「この会社は現場(=売場)で成り立っている」ことを再認識し、「グループ組織力・ガバナンス強化」「コアビジネスの成長促進」「中長期的な成長に向けた取組み」に取り組んでまいります。

事業展開エリアや子会社増加に伴うチャンスとリスクを検証しつつ、各グループ会社のカルチャーを尊重しながら、グループ組織としての効率化、活性化を図ってまいります。またM&A等により増加傾向にあるグループ会社が、適切な事業運営を行う為、ガバナンス体制を強化してまいります。

出店・改装につきましては、未出店県や空白エリアの多い西日本エリアを中心に継続的に出店いたします。また店舗オペレーションの効率化に取り組むことで、質的成長を目指してまいります。

また、前連結会計年度に全面リニューアルを行いました商品基幹システムの機能活用を促進し、各国・各エリアの個店ごと・単品ごとに適正な在庫を把握し、消費者ニーズを的確に捉えた商品構成の構築に活用してまいります。

中長期的な成長に向けた取組みとしては、M&Aを有力な事業戦略と位置付け、引き続き国内外を問わず優良な案件の発掘と推進を積極的に行ってまいります。

以上により、2015年3月期の通期連結業績予想につきましては、売上高2,287億27百万円(前期比11.7%増)、営業利益140億02百万円(前期比13.9%増)、経常利益143億12百万円(前期比10.2%増)、当期純利益73億71百万円(前期比11.4%増)を見込んでおります。

部門別売上高の推移

〔主な部門の状況〕

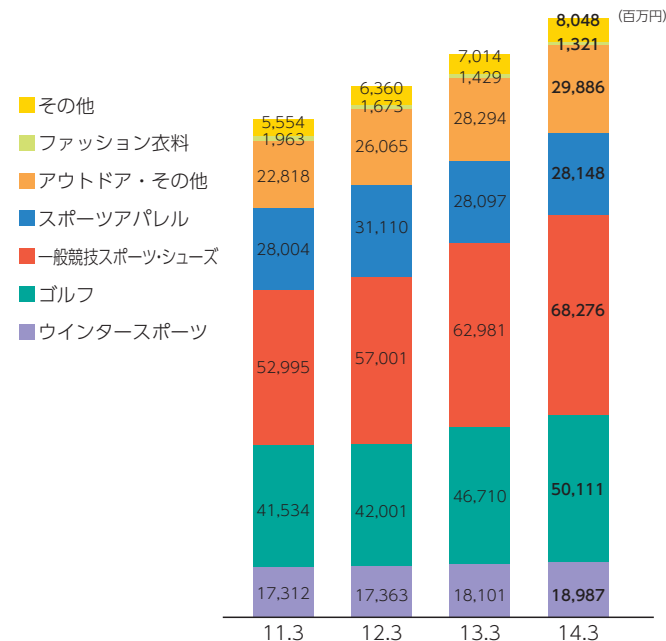
<一般競技スポーツ(アスレチックスポーツ)・シューズ部門>
一般競技スポーツでは、年間を通じた「部活キャンペーン」に連動して、品揃えを強化したバスケットボール、ラケットスポーツの売上が堅調に推移いたしました。
シューズ部門では、年間を通じてランニングシューズとタウンユースシューズの販売が好調に推移いたしました。また、今年度より顧客層の拡大を図るためチャレンジしているカジュアルシューズも、売上が好調に推移いたしました。

<ゴルフ部門>

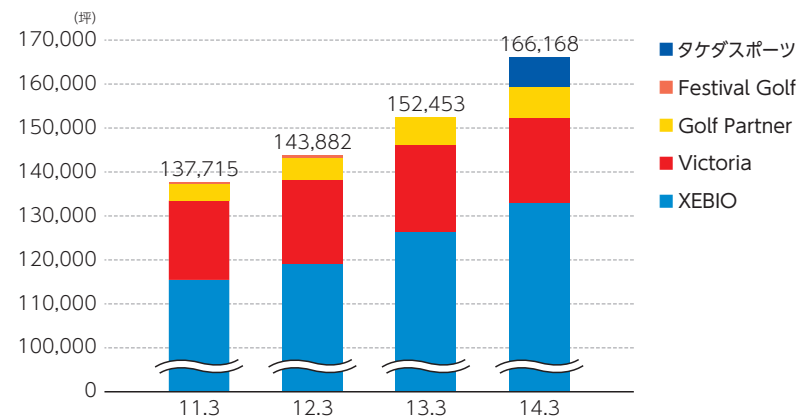
都市部を中心に個人消費が回復し、ゴルフ人口やプレー回数の増加が期待された中、大型商品のモデルチェンジがあり、ゴルフグッズを中心に売上は堅調に推移いたしました。そうした中、当社グループでは、お客様一人一人に合った商品を提案するフィッティングの強化を実施してまいりました。特に、首都圏のヴィクトリアゴルフでは、フィッティング機材を導入し、専門知識を持ったフィッターを増加させ、高まる需要に対し満足度の高い買い物をしていただけるよう、対策を講じてまいりました。

<アウトドア・その他部門>

キャンプ用品は、テント・椅子・テーブル等のレジャー関連商品のセット販売に加え、利用シーンをイメージしたサンプル展示を実施した結果、販売が好調に推移いたしました。トレッキング関連商品につきましては、店頭で初心者向けのプロモーションを行った結果、売上を伸ばす結果となりました。またデイパックや防寒シューズ等はタウンユースの需要を取り込み、売上を伸ばしました。



売場面積の推移



※Golf PartnerとFestival Golfの合併に伴い、13年3月期は両社の合計値を記載しております。

次期の見通し

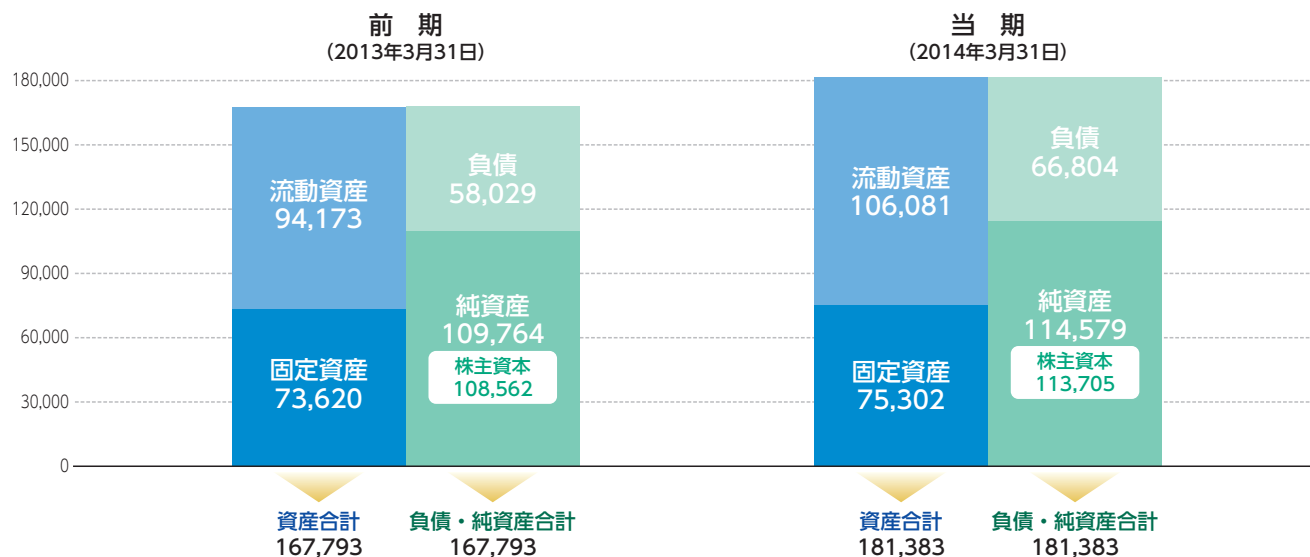
売上高 **228,727** 百万円

経常利益 **14,312** 百万円

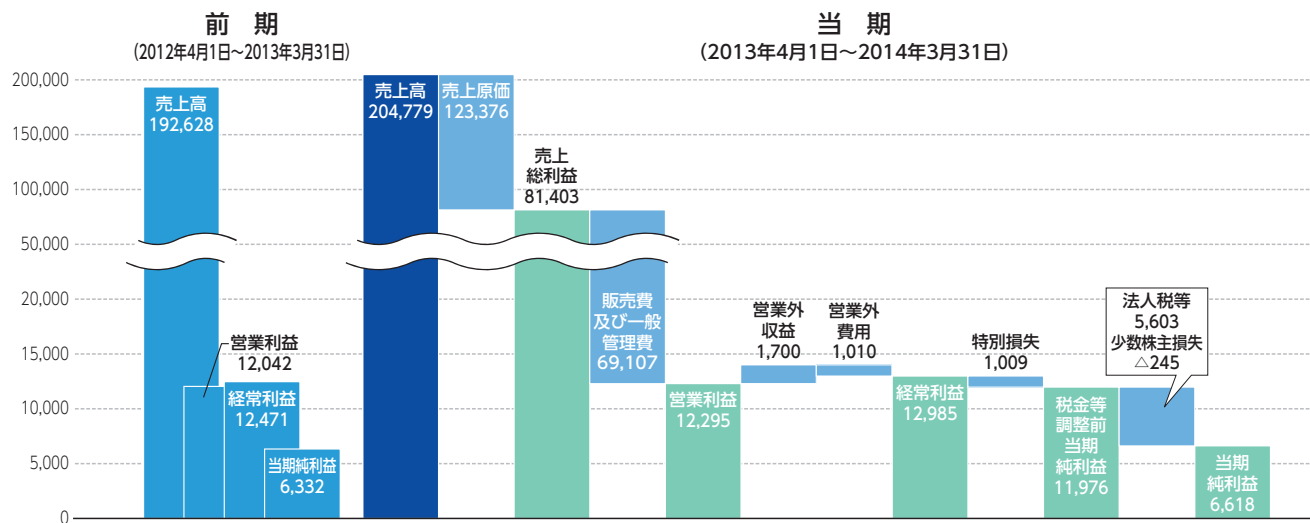
当期純利益 **7,371** 百万円

財務情報

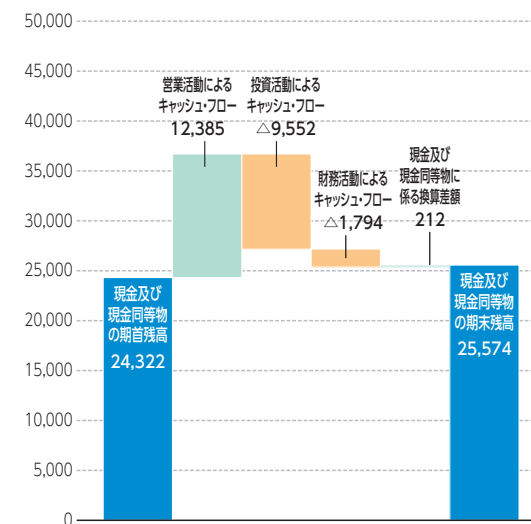
連結貸借対照表の概要 (単位：百万円)



連結損益計算書の概要 (単位：百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位：百万円)



当連結会計年度末における現金及び現金同等物の期末残高は、255億74百万円となり、前連結会計年度末に比べて12億51百万円増加いたしました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業キャッシュ・フローは123億85百万円となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益を119億76百万円計上したこと、仕入債務の増加による資金の増加額が53億63百万円、たな卸資産の増加による資金の減少額が64億54百万円、売上債権の増加による資金の減少額が27億80百万円、法人税等の支払額が40億48百万円であります。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資キャッシュ・フローは、▲95億52百万円となりました。主な要因は、店舗の出店に伴う有形固定資産の取得による支出が56億90百万円、子会社株式の取得による支出が8億87百万円であります。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務キャッシュ・フローは、▲17億94百万円となりました。主な要因は、配当金の支払額が15億75百万円、ファイナンス・リース債務の返済による支出が10億50百万円であります。

当期の新規出店

未出店エリアを中心とした新規出店と、既存店のスクラップ&ビルドを積極的に行っておりました。その結果、スーパースポーツゼビオ10店、ゼビオスポーツエクスプレス3店、及びゴルフパートナー18店など計50店を開店する一方で、27店を閉店いたしました。ゼビオスポーツエクスプレスは、トライアル店舗としてオープンした、ターミナル駅隣接の中型店舗です。

なお、閉店した店舗のうちスーパースポーツゼビオ2店、ゼビオスポーツ4店は「ネクサス」へ、タケダスポーツ1店は「スーパースポーツゼビオ」へ、それぞれ業態変更して2014年4月にリニューアルオープンいたしました。

- 2013年4月
スーパースポーツゼビオ なんばパークス店
(ヴィクトリアゴルフ、エルプレス併設)
- 2013年5月
スーパースポーツゼビオ 上越店
(ヴィクトリアゴルフ併設)
- 2013年6月
スーパースポーツゼビオ 宮崎花ヶ島店
(ヴィクトリアゴルフ、ゴルフパートナー併設)
スーパースポーツゼビオ 名古屋富田店
(ヴィクトリアゴルフ併設)
スーパースポーツゼビオ アリオ上尾店
(ヴィクトリアゴルフ併設)
- 2013年7月
ゼビオスポーツエクスプレス 新潟駅店
スーパースポーツゼビオ 上海グローバルハーバー店
- 2013年10月
スーパースポーツゼビオ 高知インター店
(ヴィクトリアゴルフ、ジアシス、エクスタイルヴィジョン併設)
- 2013年11月
スーパースポーツゼビオ ゆめモール下関店
(ヴィクトリアゴルフ、ジアシス、ゴルフパートナー併設)
ゼビオスポーツエクスプレス ララスクエア宇都宮店
スーパースポーツゼビオ チョンリャンリ店
- 2013年12月
スーパースポーツゼビオ 宜野湾店
(ヴィクトリアゴルフ、ジアシス、エクスタイルヴィジョン、ゴルフパートナー併設)
- 2014年3月
ゼビオスポーツエクスプレス えずはモール店
ヴィクトリア 流山おおたかの森S・C店
(ヴィクトリアゴルフ、エルプレス併設)



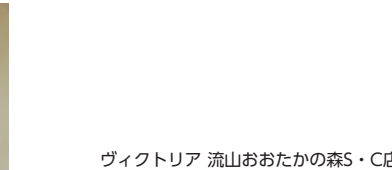
スーパースポーツゼビオ チョンリャンリ店



ゼビオスポーツエクスプレス えずはモール店



スーパースポーツゼビオ 高知インター店



ヴィクトリア 流山おおたかの森S・C店



ゴルフパートナー 宜野湾店



スーパースポーツゼビオ 宜野湾店



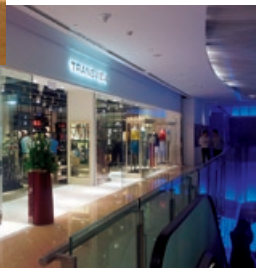
新たな取り組み

2013年12月、北東北で総合スポーツ専門店を展開していた㈱タケダスポーツから23店舗の営業を譲り受けました。

ゼビオグループ内において、将来的な地方小商圏型のビジネスを担っていきたくて考えております。



更に2014年4月には、シンガポールに本社があるTransview Holdings Limitedから、東南アジア圏で展開するゴルフ用品販売事業を譲り受け、グループ化いたしました。現在はシンガポール12店舗、マレーシア8店舗の直営小売店、マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン、ベトナム、ミャンマーなどの計7ヶ国に25店舗のフランチャイズ店、合計45店舗を展開しております。今後はグローバル化に基づいて、東南アジアを含む地域統括会社をシンガポールに設置し、出店・開発を含む機能を移管していく予定です。



プライベートブランド



【素材と機能性の訴求】

従来よりも撥水加工と生地との接着部分を多くし、加工剤にも弾性成分を加えた事で、洗濯や擦れなどによる加工面の剥離防止を強化しました。撥水性にも優れ、油脂分の付着による撥水機能低下も防いでいます。



「地域MD」×「52週MD」

グループ中核会社であるゼビオ㈱におきましては、全国の各出店地域でのニーズに対応する「地域MD」を元来の強みとしております。加えて、1年の周期を52週に細分化し、気候や暦における購買モチベーションの変化に対応する「52週MD」の実践を強化しております。当期はこれら2つのMDを継続実践し、顧客目線に立った店頭表現を行うことで、増収増益に寄与いたしました。

さらに、当社がこれまで蓄積してきたスポーツビッグデータを52週MDに活用してまいります。

また当期から「Value Point」をキーワードとし、商品そのものの価値で終わらない、顧客のニーズに応え「感動価値」を伝えるべく、数々の施策を行ってまいりました。今後におきましても、店頭における売場演出・サービス・きめ細かな商品構成等を強化し、顧客満足の向上に向け取組んでまいります。



社会貢献活動

●「スーパースポーツゼビオpresents V・明日夢プロジェクト」 V・プレミアリーグと連携し全国10会場にてバレーボール教室を開催

本プロジェクトは、子どもたちにバレーボールの楽しさを伝え、未来のバレーボールプレイヤーたちを応援することを目的に、一般社団法人日本バレーボールリーグ機構とタイアップし開催いたしました。会場は、バレーボール2013/14V・プレミアリーグ男子大会・女子大会会場もしくはその近隣にて開催、また全国にいるVリーガーとそのOB/OGが講師として参加し、選手と子どもたちが触れ合える良い機会となりました。

当日は、会場近隣のスーパースポーツゼビオよりスポーツナビゲーターも参加し、親御さんやコーチの皆様にもシューズの正しいフィッティングの講習やジュニア向けサプリメントの紹介などを実施し、子どもたちのサポートをいたしました。

開催会場	10会場	講師(Vリーガー男女)	計30名
参加者数合計	計1,426名	参加店舗	12店舗

URL : http://www.xebio.co.jp/ssxvmirai_project/



※本プロジェクトは2013年11月ゼビオグループがVリーグ機構と締結した、バレーボール2013/14V・プレミアリーグ男子大会・女子大会のオフィシャルスポンサー契約に基づき開催したものです。
(JVL承認 V/XB-2013-251)

●「夢先生」としてアスリート社員が学校を訪問 全10校、約400名の小学生へアスリート経験を活かした授業を実施

本活動は、公益財団法人日本サッカー協会が行う「JFAこころのプロジェクト」の一環で、子どもたちの心の教育に貢献していくプロジェクトです。ゼビオグループからもアスリート社員が「夢先生」として学校を訪問し、実際に教壇に立ち、夢を持つことの素晴らしさや、努力の大切さ等について自らの選手経験をもとに授業をいたしました。

参加アスリート社員選手数 7名
※アイスホッケー、アメリカンフットボール、バレーボール、セパタクロー

<アスリート社員選手について>

トップレベルの選手として練習・試合を行いながら、普段は店舗をはじめ様々な部署で勤務をしています。特に、アスリートの経験を活かし、地域の皆様、お客様と会話やスポーツ活動を通じて、スポーツ振興活動・地域貢献活動を行っております。

【ゼビオグループコーポレートサイトCSR活動報告】

URL : <http://www.xebio.co.jp/company/social/02/csr/>



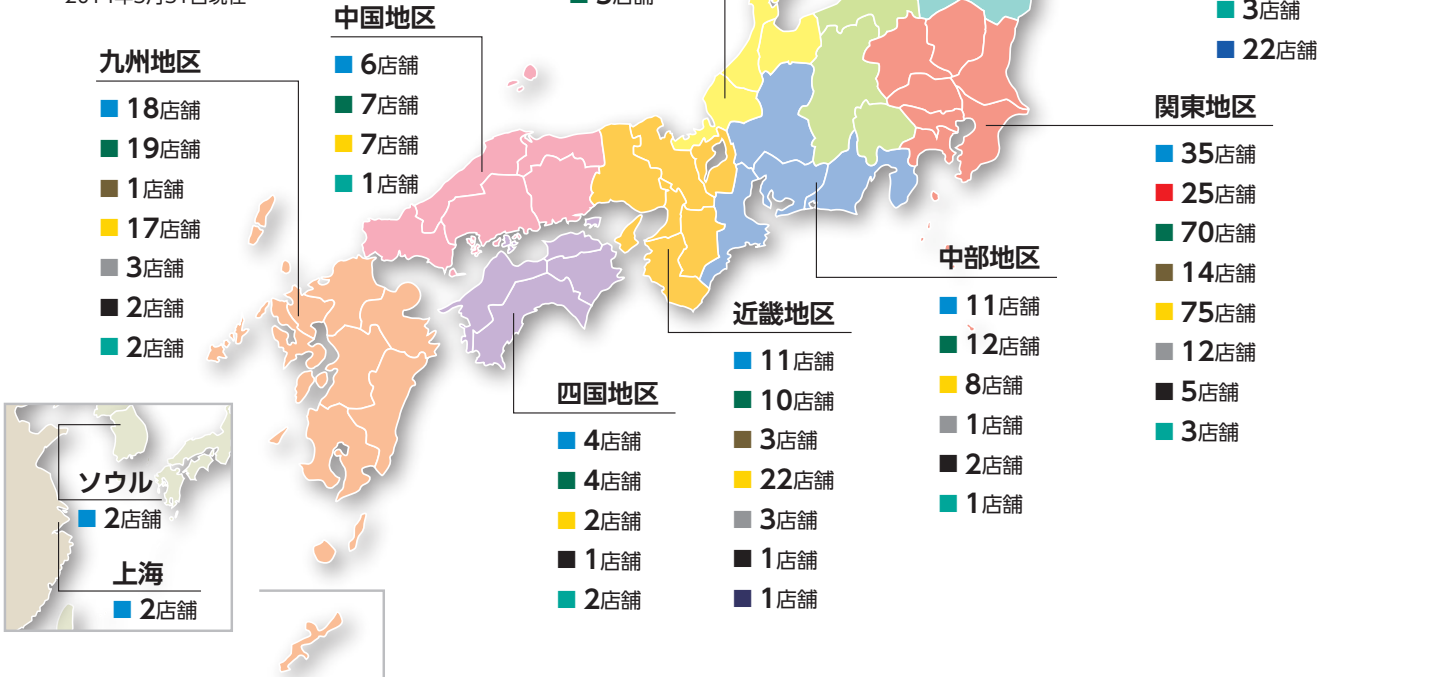
仙台ベルフィーユ(バレーボール)所属
スーパースポーツゼビオ仙台泉中央店勤務
渡邊愛以選手

ゼビオグループ 全国596店舗 (FC除く)

XEBIO		あらゆるスポーツ用品・用具を取り揃えた大型総合スポーツ専門店
		地域特性に合わせた品揃えとサービスを展開する総合スポーツ店
		幅広い方に対応できる商品ラインアップとサービスのゴルフ専門店
		世界36ヶ国に700店以上を展開するイギリス最大のSPAブランド
		カジュアルスポーツウェアショップ
		度付レンズ対応可能なスポーツサングラスを扱うスポーツメガネ専門店
		アスリートのコンディショニングをサポートするスポーツドラッグストア
Victoria		トレーニング機器の展示販売
		都市型オールスポーツショップ
		幅広い方に対応できる商品ラインアップとサービスのゴルフ専門店
Golf Partner		ファッション感覚にあふれたアウトドア専門店
		中古ゴルフ業界No.1のネットワーク、55万本の在庫からぴったりの1本を
NEXAS		中古ゴルフ業界のパイオニア、豊富な在庫と安心価格
		北東北で地域特性に合わせた品揃えとサービスを展開する総合スポーツ店

- 146
 - 25
 - 他 175
 - 19
 - 142
 - 1
 - 31
 - 21
 - 14
 - 1
 - 22
- ※ゴルフパートナーFC店除く

2014年3月31日現在



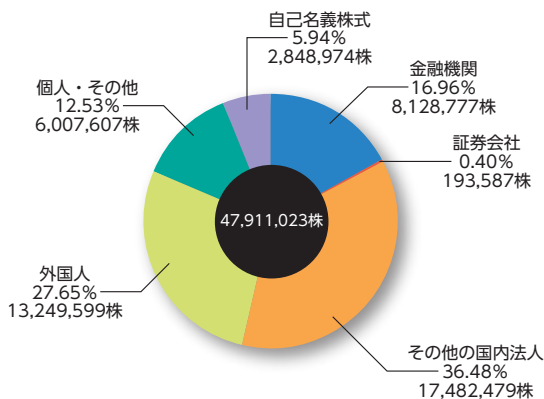
株式状況 (2014年3月31日現在)

- (1) 発行可能株式総数 135,000,000株
 (2) 発行済株式の総数 47,911,023株
 (3) 株主数 8,297名
 (4) 大株主の状況

株主名	持株数	持株比率
有限会社サンビック	8,252,605	18.3
公益財団法人諸橋近代美術館	4,500,000	10.0
有限会社ティー・ティー・シー	4,121,466	9.1
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE 15PCT TREATY ACCOUNT	1,616,500	3.6
諸橋輝子	1,392,364	3.1
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,320,600	2.9
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,227,400	2.7
諸橋友良	1,173,050	2.6
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	942,700	2.1
諸橋寛子	900,897	2.0

(注) 1. 当社は、自己株式2,848,974株を保有しており、上記の大株主から除外しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。
 2. 信託銀行の所有株式数には、信託業務に係る株式数が含まれております。

所有者別株式分布状況



会社概要及び役員

商号 ゼビオ株式会社 (XEBIO CO.,LTD.)
 本社所在地 〒963-8024 福島県郡山市朝日三丁目7番35号
 電話 024-938-1111 (代表)
 創業 昭和37年8月
 会社設立 昭和48年7月5日
 事業内容 スポーツ用品・用具、紳士、婦人、子供服の販売
 従業員数 958名 (2014年3月31日現在)
 ※従業員数には、パートタイマー及びアルバイト4,156名 (1日実働8時間換算)は含んでおりません
 ※連結会社における従業員数は1,898名

■取締役及び監査役 (2014年3月31日現在)

役職	氏名	役職	氏名
代表取締役社長	諸橋友良	常勤監査役	加藤則宏
取締役	北沢猛	監査役*2	小谷野幹雄
取締役*1	谷代正毅	監査役*2	佐々木庸雄
取締役*1	石綿学		
取締役*1	山田潤二		

*1は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります
 *2は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります

■執行役員 (2014年3月31日現在)

担当	氏名	担当	氏名
常務執行役員	大山雄彦	執行役員	高橋保
常務執行役員	大島康夫	執行役員	木原正剛
常務執行役員	石塚晃一	執行役員	加藤正秀
常務執行役員	中村和彦	執行役員	江川正規
常務執行役員	荒木裕一郎	執行役員	本多浩行
常務執行役員	石田純哉	執行役員	内海俊一
常務執行役員	中村考昭	執行役員	猪股祐一
		執行役員	原貴弘

株主様御優待

当社では、株主の皆様へ感謝の意を表す意味で毎年9月30日及び3月31日現在の100株以上保有の株主の皆様を対象に「株主特別御優待券」を贈呈させていただいております。

この「株主特別御優待券」は、当社各店でご利用の場合、お買物額の10%もしくは20%を割引させていただきます。

「株主特別御優待券」は、ゼビオグループ各店舗でお使いいただけます。

お買物額



100株以上保有する株主様	20%割引券 1枚 10%割引券 4枚
1,000株以上保有する株主様	20%割引券 2枚 10%割引券 8枚

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月末日まで

剰余金の配当の基準日 期末配当金 毎年3月末日
 中間配当金 毎年9月末日

定時株主総会 毎年6月開催

公告方法 電子公告 (http://www1.xebio.co.jp/)

ただし、電子公告によることができないときは、日本経済新聞に掲載する方法とします。

株主名簿管理人 東京証券代行株式会社
 東京都千代田区大手町二丁目6番2号 (日本ビル4階)

郵便物送付先 (連絡先) 〒168-8522 東京都杉並区泉二丁目8番4号
 東京証券代行株式会社 事務センター
 ☎0120-49-7009

取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国各支店で行っております。

●住所変更・単元未満株式の買取・買増等のお申出先について

お取引口座のある証券会社にお申し出ください。ただし、特別口座に記録された株式に係る各種手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関である東京証券代行株式会社にお申し出ください。

●未支払配当金のお支払について

株主名簿管理人である東京証券代行株式会社にお申し出ください。

●「配当金計算書」について

配当金を銀行等口座振込 (株式数比例配分方式を除きます。) または配当金領収証にてお受取りの場合、お支払いの際ご送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。なお、株式数比例配分方式をご選択されている株主様におかれましては、お取引の証券会社等にご確認ください。

配当の状況

	1株あたりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間
2013年3月期	17円50銭	17円50銭	35円00銭
2014年3月期	17円50銭	17円50銭	35円00銭
2015年3月期 (予想)	17円50銭	17円50銭	35円00銭

(注) 2013年3月期の配当金につきましては、記念配当5円00銭 (第2四半期末2円50銭、期末2円50銭) を含んでおります。

今後もコンテンツの充実や利便性の向上を図ってまいります。ぜひご覧ください。



<http://www1.xebio.co.jp/>



見やすいユニバーサルデザイン
 フォントを採用しています。

