



## 売場改革の推進 売場環境改善

フロア入口からの視認性を高め、お客さまが売場を回遊しやすいよう通路を拡張するとともに、店舗内の照明を増やして明るい売場へと改善。商品案内のサインやPOPも分かりやすさを追求しました。

# オートバックス 通信 vol.34

- 1 TOPメッセージ
- 3 特集 オートバックスグループの環境への取り組み
- 5 売場改革!—売場環境改善
- 7 カー用品調査団—車内環境を快適にするアイテム
- 8 ニューストピックス
- 9 会社情報
- 10 株式情報

第64期 第3四半期 事業報告書

2010年10月1日から  
2010年12月31日まで

クルマのことから  オートバックス

 **AUTOBACS SEVEN**

皆さまにおかれましては、ますますご健勝のこととお喜び申し上げます。日頃より、ご支援を賜り、またオートバックスグループ店舗をご利用いただき、誠にありがとうございます。ここに2011年3月期第3四半期(累計期間)の業績につきまして、ご報告させていただきます。

## 2011年3月期第3四半期の概況

国内景気に対する先行き不透明感から、引き続き節約志向の強い状況となっておりますが、当第3四半期連結累計期間における売上高は、前年同期比0.6%増加の1,876億円となりました。また、営業利益は前年同期比3.5%増加の107億円、四半期純利益は同3.4%増加の58億円となりました。

当第3四半期においては、タイヤ・ホイールに注力し、品揃えの充実や店舗の販売体制も強化するとともに、新聞広告を利用した販促キャンペーンを実施しました。そうした中、エコカー補助金制度を背景に増加した新車購入に伴うスタッドレスタイヤの需要や日本海側を中心とした大雪などの外的要因も加わり、売上増のけん引役となりました。また、12月の降雪によりタイヤチェーンやワイパーブレードなどの売上も増加しました。

一方、カーエレクトロニクス商品の売上は、前年同期を大きく下回りました。地上波デジタル放送用チューナーの需要は拡大しましたが、前年度の反動でETC車載器の売上が大幅に減少したことに加え、10月以降はカーナビゲーションの売上減少なども影響しました。

車検実施台数は、前年同期比10.4%増加となりました。店舗における販促活動やポイントアップカード会員に対する電話勧誘などの実施が成果を上げました。

車販売台数は、前年同期比12.8%増加となりました。9月まで新車購入需要が伸びていたことに加え、自社ホームページはもちろん、他社の専門サイトにおける車両情報の掲載、当社グループ店舗における自動車査定強化などが奏功しました。



## 中期経営計画の進捗状況

「オートバックス2010 中期経営計画」の進捗につきましては、オートバックス業態63店舗(リロケーションおよび業態転換した5店舗を除く)の売場改装、一部商品の仕入先集約やカテゴリーマネジメントの推進、フランチャイズチェーン加盟法人も含めた約5,400名の従業員に対する接遇研修やセールススキルアップ研修、来期以降の段階的な出店に備えた新店モデルの本格的な検討などを実施しました。

## 2011年3月期の連結業績見通し

国内市場は依然としてデフレ状況にありますが、通期業績見通しにつきましては、当第2四半期決算時に修正しました連結売上高2,295億円(前期比1.5%減)、営業利益106億円(同4.2%増)、経常利益116億円(同1.3%減)、当期純利益56億円(同4.5%減)からの変更はございません。

皆さまにおかれましては、今後とも当社グループへの変わらぬご厚情とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2011年2月

代表取締役 社長執行役員

湧田節夫

## 第3四半期決算(累計期間)の概要

### 事業環境

- : 政府のエコカー減税・補助金制度による新車販売台数の増加に加え、夏の猛暑、冬の降雪増がカー用品需要の押し上げ要因となりました。
- ×: 国内景気に対する不透明感から消費者の節約志向が続いているほか、前年度拡大したETC車載器売上が反動減となりました。

**国内オートバックスチェーン店舗売上\***  
既存店 ▲0.9% 全店 ▲1.1%

\* 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売上

### 連結売上高

**187,694百万円 前年同期比 +0.6%**

- 要因①: タイヤ・ホイール売上が、販促キャンペーンに加え、新車販売台数の増加と大雪により好調に推移しました。
- 要因②: 昨年度需要が旺盛であったETC車載器販売・取付サービスは、大幅に減少しました。
- 要因③: 車検実施台数は、前年同期比10.4%増加の約34万4,000台(全業態における数値)となりました。
- 要因④: フランチャイズチェーン加盟法人店舗における車販売台数(中古車オークション向け販売を除く)は、前年同期比12.8%増加の約1万1,000台となりました。

### 売上総利益率

**31.0% (前年同期 31.1%)**

要因: ETC車載器販売・取付サービスの減少等がありましたが、タイヤ・ホイール、車内用品などの売上が寄与し、売上総利益率は前年同期水準を維持しました。

### 販売費及び一般管理費率

**25.3% (前年同期 25.6%)**

要因: タイヤを中心としたカー用品の販売活動を強化しましたが、全社的なコストコントロール、海外子会社のリストラクチャリングに伴うコスト削減等により、販売費及び一般管理費は前年同期比0.5%減少しました。

### 営業利益

**10,724百万円 前年同期比 +3.5%**

### 経常利益

**11,244百万円 前年同期比 ▲2.6%**

要因: 海外に対する貸付金に関わる為替差損497百万円を計上しました。

### 四半期純利益

**5,862百万円 前年同期比 +3.4%**

要因: 特別利益として固定資産売却益437百万円、貸倒引当金戻入額504百万円などを計上し、特別損失として資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額1,166百万円や子会社「株式会社プレーニング」の合併に伴う特別退職金460百万円などを計上しました。

## 特集

# オートバックスグループの 環境への 取り組み

## 5年間で温室効果ガスの8%削減を目指す

2014年3月期までの中期経営計画では、店舗収益率向上策や市場シェア向上策といった「事業戦略の推進」に加え、株主・投資家の皆さま、そしてお客さまはもちろん、サプライヤー、地域社会、従業員、行政機関などあらゆるステークホルダーから支持される企業を目指し、環境、社会貢献、コンプライアンス、リスクマネジメントを中心とした「CSR活動の強化」にも積極的に取り組んでいます。

特に環境問題への対応につきましては、当社は今後5年間で2009年度原単位<sup>(注1)</sup>比8%の温室効果ガス削減目標<sup>(注2)</sup>を設定し、社内の店舗運営、設備、総務、物流等関連部署から構成される推進委員会を本年度に立ち上げました。そこで今号の特集では、こうした当社グループの環境への取り組みについてご紹介します。

(注1) 原単位とは温室効果ガス削減の進捗状況をみる指標です。

当社では温室効果ガス総排出量/施設面積×営業時間で表しています。

(注2) オートバックスセブンの2009年度の温室効果ガスの排出量は約7千t-CO<sub>2</sub>です。

## 1 廃棄物の適正処理とリサイクル 廃バッテリー・廃オイル・廃タイヤ処理

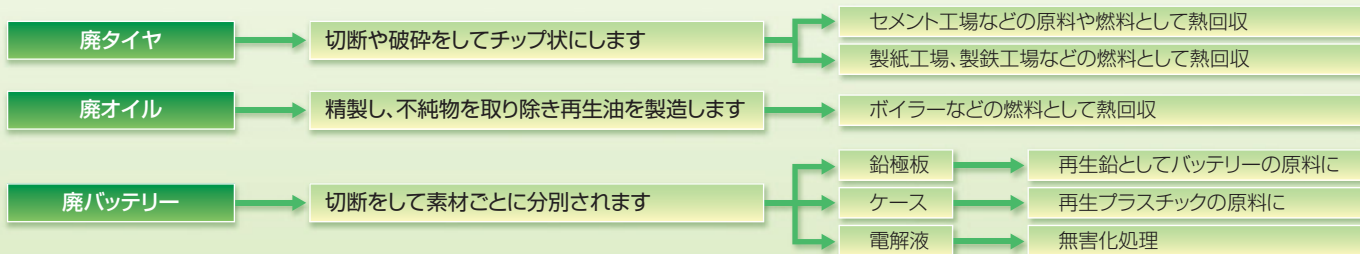
当社グループは、店舗で発生する廃棄物を適正に処理するため、廃棄物処理業者への委託を通じ、不法処理や不法投棄を防止するとともに、廃棄物のリサイクルに努めています。例えば、廃タイヤ、廃オイル、廃バッテリーにつきましては、各種燃料や原料としての再利用を推進しており、それらのリサイクル率は8割以上に達しています。

廃タイヤはセメント原料への用途も含めサーマルリサイクル(熱エネルギーの回収)としてセメント工場や製紙工場、製鉄工場などで利用されています。廃オイルは再生油として生まれ変わり、こちらも燃料として様々な工場で熱利用されています。廃バッテリーも再生鉛、再生プラスチックとなり新たにバッテリーを製造するために利用されています。

※廃棄物の処理は専門の業者に委託しております。また、処理方法は地域や店舗によって異なる場合があります。



廃バッテリー



## 2 梱包資源の環境負荷軽減 レジ袋使用量の削減・折りたたみコンテナ活用

近年、最終処分場の残余容量ひっ迫問題に配慮し、当社グループの各店舗で使用されるレジ袋など容器包装使用重量(2009年度は約100t)の削減を図るとともに、容器包装廃棄物の発生抑制に取り組んでいます。具体的には、適正サイズのレジ袋の提供を心掛ける一方、各店舗でPOP掲示やお客さまへの声かけによるレジ袋削減に向けた取り組みを推進しています。

また、ロジスティクスセンターから商品を店舗に配送する際にも、繰り返し使用できる折りたたみコンテナや緩衝材を活用することによって、廃材となるダンボールなどの使用を抑制しています。



折りたたみコンテナ

## 3 環境配慮型店舗をオープン 奈良県・オートボックス大和郡山で実験

2010年9月、オートボックス大和郡山(奈良県大和郡山市)に環境配慮型の実験店舗をオープンしました。太陽光発電、省エネタイプ空調・照明設備などの設置や壁面緑化により、従来店舗の標準年間エネルギー消費量に比べ約30%の削減効果を見込んでいます。また、駐車場には、プラグインハイブリッドカーや電気自動車を充電するための倍速充電スタンドも設置しています。さらに、電力に対する表示モニターを設置し、環境対応に関する情報提供を行っています。

なお、店内照明の省エネタイプへの交換、外壁照明や看板(サインポール)のLED化、倍速充電スタンドの設置は既存店舗の一部でも取り組んでおり、今後、省エネ・CO<sub>2</sub>削減効果を検証しさらに他店への展開を検討していきます。



太陽光発電パネル



倍速充電スタンド



表示モニター

# 売場改革!

視認性向上と情報提供の充実で、  
買いやすさを徹底追求

## 「売場環境改善」をお客さま視点で推進

当社は、中期経営計画(2010年4月から4年間)の重要課題として、国内既存店売場の改革を推進しています。その一環として本号では、実験店舗で実践しているアクションプランのうち、「売場環境改善」についてご紹介します。

具体的には、まずフロア入口からの視認性を高め、しかもお客さまが売場を回遊しやすいよう通路を拡張するとともに、店舗内の照明を増やして明るい売場としました。

そのうえで、お客さまの視界に飛び込んでくる位置にサインやPOPを配置し、わかりやすさを徹底追求しました。陳列場所の問合せといった単純質問への対応時間も少なくなり、店舗スタッフの接客効率向上にも寄与します。

さらに、多フェイス陳列化(陳列棚の最前面にある商品数を多くすること)によって目立たせた売れ筋商品には、選びやすさをサポートする情報提供(POP)を充実させ、セルフ購買の促進も図りました。

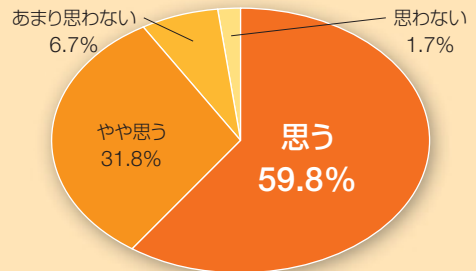
## 実験店舗では高評価

当社は現在、豊富な品数を強みとしながら、「買いやすい・選びやすい売場づくり」を目指し、「総合メンテナンスコーナー構築」「壁面ゾーニング・レイアウトの見直し」「商品陳列棚の改革」そして、今回ご紹介した「売場環境改善」など改革プランに取り組んでいます。その結果、実験店舗では、来店されたお客さまから非常に高い評価を得ています。

そこで、こうした成果を標準化・基準化し、素早く各店舗に横展開していくとともに、引き続きお客さまから支持される改革を推進していきます。

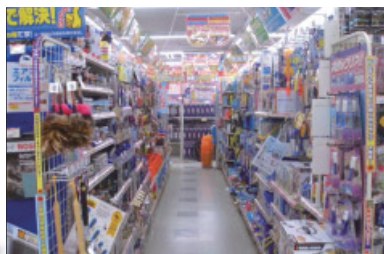
### 店舗への入りやすさ

カー用品店特有の威圧感もなく、  
「立ち寄りやすい印象」と思いますか?



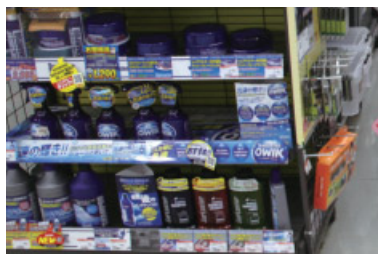
# Before

**突き出しPOPを設置**  
(小分類カテゴリー表記)



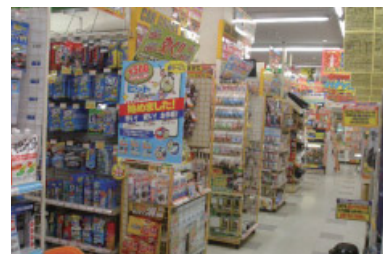
Gondラ内で探している商品が探しにくい。

**選びやすさをサポートする情報を提供**  
(売れ筋商品訴求)



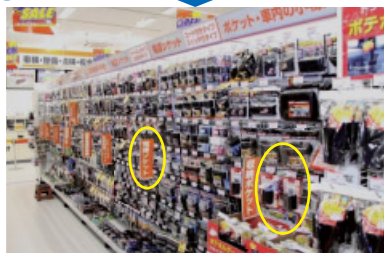
情報不足で選びにくい。

**商品陳列棚ごとにわかりやすいカテゴリーサインを設置**  
(主通路からの視認性向上と表記内容の見直し)



目的商品の陳列場所までたどり着きにくい。

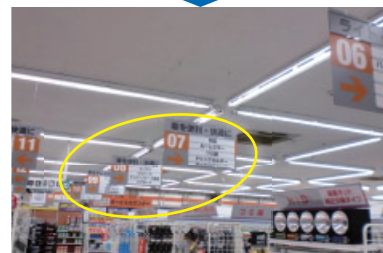
# After



Gondラ通路内で目的商品を探しやすい。 Gondラ内のセルフ購買促進にも寄与。



おすすめ商品の特徴に関する情報が充実していて、選びやすい。

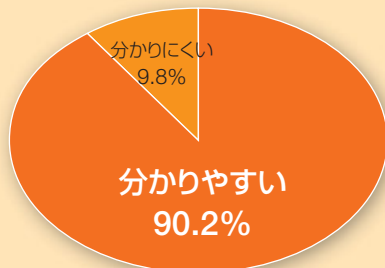


商品陳列棚の陳列場所がカテゴリーごとに探しやすい。 陳列場所問い合わせ等の単純質問への対応を軽減。

## オートボックス大和郡山(実験店舗)での来店顧客アンケート結果

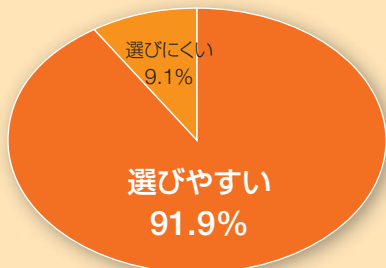
### 店内の分かりやすさ

購入された(欲しかった)商品の場所は探しやすいかったですか?



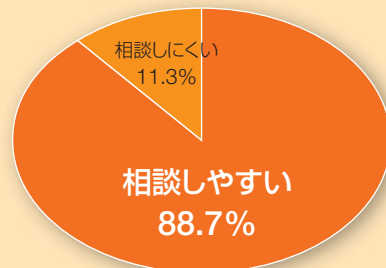
### 商品の選びやすさ

購入された(または欲しかった)商品は選びやすかったですか?



### 店員への聞きやすさ

スタッフに相談、問合せしやすい環境だと思いますか?



# カー用品 調査団

花粉をがっちりブロック!  
ウイルス・カビからもしっかりガード!

## 車内環境を快適にするアイテムをご紹介します

記録的な猛暑の影響で、今年の花粉飛散量は昨年との5倍とも。空気が乾燥して、インフルエンザウイルスなどが蔓延するのもこの時期。空気清浄器などで車内空気をクリーンに保っておきたいところです。また、花粉対策のみならず、エアコン使用時のカビ臭さに悩まされないようエアコンフィルターも要チェックです。もちろん、日頃から車内清掃をこまめに行うことも大切です。

イオン  
発生機



DENSO

**車載用プラズマクラスターイオン発生機**  
(オートバックス標準価格13,000円)

プラズマ放電により作りだされた「+」と「-」のイオンが空気中に浮遊するカビ菌やウイルスの表面に付着して分解・除去。

エアコン  
フィルター



オートバックス

**AUTOBACS PRO エアコンフィルター**  
(オートバックス標準価格3,280円～)

花粉・チリ・ホコリのカットはもちろん脱臭タイプで空気をキレイに変えるフィルター。

花粉対策  
スプレー



エステー

**新車復活消臭剤**

(オートバックス標準価格609円・応援特価価格399円)

花粉を不活性化させる働きがあり、手軽に車内の花粉対策が可能。

掃除  
アイテム



リンレイ

**マイクロカセットホコリキャッチャー**  
(グレー、ピンク、ブルー)  
(オートバックス標準価格580円)

超微細のマイクロ繊維が花粉をしっかりキャッチ。

掃除  
アイテム



オートバックス

**デラピカ まるふきウェットクロス(35枚入り)**  
(オートバックス標準価格598円)

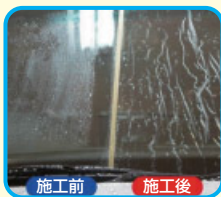
車内のホコリをさっとひとふき車外にも使えるマルチクロス。



# ニューストピックス

## 「ワンコインピットメニュー」ご利用 10万件突破、新たに4メニュー追加

「お手軽さ」「早さ」「安さ」を備えた500円のピットサービス「ワンコインピットメニュー」は、2007年8月の導入当初から多くのお客さまにご利用いただき、2009年度の販売実績は全国で10万件を超えています。そうした中、お客さまのニーズにこたえ、この人気メニューに「スピードガラス撥水」「タイヤツヤ出しコート」「車内ツヤ出しコート」「サイドバイザーリフレッシュ」の4メニューを追加し、計12メニューとしました。



スピードガラス撥水  
雨の日の良好な視界を確保  
します

## オートバックスグループメンテナンス パックに「オイルキープコース」を追加

車検を受けてから次の車検までの24ヵ月間に必要なメンテナンスをお得な価格で提供する「オートバックスグループメンテナンスパック」に、新たに「オイルキープコース」を追加しました。これは、ご購入から24ヵ月間の間に実施するオイル交換3回分の商品代金と交換工賃をセットにしたものです。

近年は燃費向上のため低粘度のオイルを指定している車両が増えています。そのようなおクルマに適合する「低粘度コース」も設けています。しかも、通常の交換よりもお得な価格でオイル交換をすることができます。また、交換対象となるオイルを原則的に限定することでオイル交換の都度、オイル選びをする手間が省け、商品選びの負担が軽減されます。

車種	軽	小型	中型	大型
コース名	660cc	1800cc未満	1800cc以上 2500cc未満	2500cc以上
低粘度 (0W-20)	2,900円	11,200円	16,400円	18,500円
レギュラー (5W-30)	2,400円	8,200円	12,400円	14,200円

このページの詳細、及びその他ニュースはこちらに掲載しております。  
<http://www.autobacs.co.jp/ja/news/index.php>

## 商号

株式会社オートバックスセブン  
(AUTOBACS SEVEN CO., LTD.)

## 創業

1947年2月

## 資本金

339億9千8百万円

## 主な事業内容

当社は、各種自動車用品部品の委託製作、販売、輸出入を主要事業として、小売総合専門店を直営店とフランチャイズ店で並行して国内外にチェン展開しております。

## 主要な事業所

本社	(東京都江東区)
北日本事業部	(宮城県仙台市)
関東事業部	(千葉県市川市)
中部事業部	(愛知県名古屋)
関西事業部	(大阪府吹田市)
南日本事業部	(福岡県福岡市)

## オートバックスグループ国内店舗数

オートバックス	400店舗
スーパーオートバックス	76店舗
オートハローズ	5店舗
走り屋天国セコハン市場	24店舗
オートバックスエクスプレス	7店舗

## 役員一覧

### 取締役

#### 代表取締役

湧田 節夫

#### 取締役

経森 康弘

宮内 英樹<sup>※1</sup>

森本 弘徳

田村 達也<sup>※1</sup>

服部 範雄<sup>※1</sup>

松村 晃行

小林 喜夫巳

### 監査役

住野 泰士 [監査役](#)

森野 孝太郎<sup>※2</sup> [監査役](#)

井手 秀博 [監査役](#)

田邊 健介<sup>※2</sup> [監査役](#)

池永 朝昭<sup>※2</sup> [監査役](#)

### 執行役員

湧田 節夫 [社長執行役員](#) [チェン本部長](#)

経森 康弘 [副社長執行役員](#) [チェン副本部長](#) [兼 経理・財務統括](#)  
[兼 経理・財務担当](#)

森本 弘徳 [専務執行役員](#) [システム・総務統括](#) [兼 海外事業統括](#)  
[兼 海外事業担当](#)

松村 晃行 [上席執行役員](#) [店舗販売企画統括](#)

小林 喜夫巳 [上席執行役員](#) [営業統括](#) [兼 エリア戦略担当](#)

住野 耕三 [上席執行役員](#) [内部統制担当](#)

上西園 英司 [上席執行役員](#) [中部事業部長](#)

吉山 弘樹 [上席執行役員](#) [経営企画担当](#) [兼 IR・広報部長](#)

江本 吉弘 [執行役員](#) [北日本事業部長](#)

戸出 謙 [執行役員](#) [関東事業部長](#)

加藤 哲也 [執行役員](#) [関西事業部長](#)

伊藤 浩明 [執行役員](#) [南日本事業部長](#)

藤原 伸一 [執行役員](#) [店舗モデル構築担当](#)

角倉 正親 [執行役員](#) [店舗販売企画担当](#)

熊倉 栄一 [執行役員](#) [カー用品事業担当](#)

榎 宏介 [執行役員](#) [サービス事業担当](#) [兼 車販売事業担当](#)

小平 智志 [執行役員](#) [人事・総務担当](#)

平田 功 [執行役員](#) [情報システム担当](#)

※1 会社法第2条第15号に定める社外取締役

※2 会社法第2条第16号に定める社外監査役

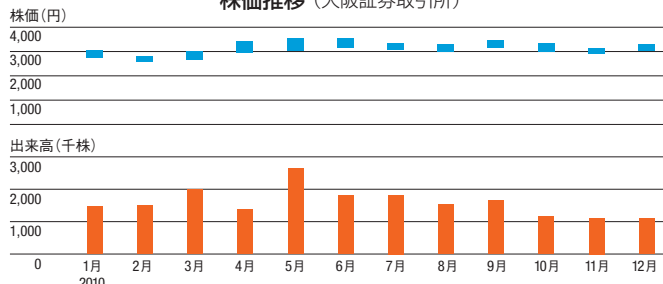
# 株式情報

2010年9月30日現在

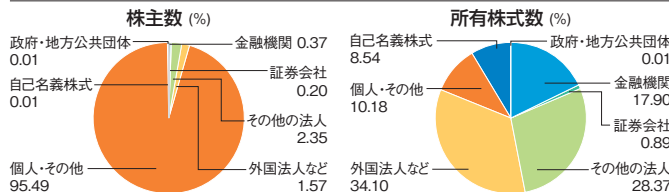
発行する株式の総数	109,402,300株
発行済株式の総数	37,454,204株
株主数	12,872名
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 なお臨時に必要があるときは、あらかじめ公告いたします。
単元株式数	100株
公告掲載新聞	日本経済新聞
上場金融商品取引所	東京証券取引所、大阪証券取引所
証券コード	9832
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	
電話照会先	☎ 0120-176-417
インターネットホームページURL	<a href="http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html">http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html</a>
大株主一覧	有限会社スミノホールディングス いちごトラスト 公益財団法人在宅医療助成勇美記念財団 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) シルチェスター インターナショナル インベスターズ インターナショナル パリユー エクイティトラスト 株式会社スミノウホールディングス ノーザン トラスト カンパニー (エイブイエフシー) サブ アカウント アメリカン クライアント ステート ストリートバンク アンド トラスト カンパニー ノーザン トラスト カンパニー エイブイエフシー リユーエス タックス エグゼンプテド ペンション ファンド

注) 1. 当社は自己株式3,202千株(所有割合8.54%)を保有していますが、当該自己株式は議決権の行使が制限されているため、上記の大株主から除いています(2010年9月30日現在)。  
2. 上記以外の名義書換のなされていない株主については、有価証券報告書をご覧ください。

## 株価推移 (大阪証券取引所)



## 所有者別状況 (2010年9月30日現在)



### 株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について

証券会社に口座を開設されている株主さまは、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛てにお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主さまは、左記の電話照会先にご連絡ください。

### 特別口座について

株券電子化前に「ほぶり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主さまには、株主名簿管理人である左記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、左記の電話照会先をお願いいたします。

### 株主優待制度について

『オートボックス』、『スーパーオートボックス』などで、1,000円(消費税込み)のお買い上げ毎に1枚ご利用いただける株主優待券(300円値引)を、3月末日(6月発送)と9月末日(12月発送)の年2回、株主名簿に記載されています。単元株式数以上を所有する株主の皆さまにお送りしています。  
【ご参考】

- 配布枚数(半期毎): 所有株式数 100株~999株 優待券1冊(25枚)  
1,000株~ 優待券2冊(50枚)
- 優待券は他の値引(買物券、クーポン券、値引券等)を併用の場合、値引後の金額に対してご利用いただけます。
- 優待券は日本国内のオートボックス、スーパーオートボックス、オートボックス走り屋天国セコハン市場、オートボックスエクスプレス、オートハローズ及びテックキューブの全店舗でご利用いただけます。ただし、オートボックスC@RS、海外店舗ではご利用いただけません。
- 優待券はメンテナンスパック、燃料、車両、廃タイヤ処分料、保険、税金、飲食、タバコなどにはご利用いただけません。  
※ 車検につきましては、重量税、印紙代、自賠責保険料、リサイクル料にはご利用いただけません。車検基本料、検査手続き代行料、完成検査料、その他整備工費、部品代にはご利用いただけます(手続き費用は、一部店舗によって名称が異なります)。
- 優待券の複製・改変・転売は禁止させていただきます。

# “2011 AUTOBACS SUPER GT シリーズ開幕戦 OKAYAMA GT 300km RACE”の 観戦チケットを抽選でペア5組10名さまにプレゼント!!

「SUPER GT」は「全日本GT選手権」として1994年に発足以来、年々人気が高まり、国内で最大の観客動員数を誇る人気No.1のレースとなりました。当社は大会冠スポンサーとして協賛し、モータースポーツの楽しさや感動を多くの方々伝えていきます。また、それを通じて自動車関連マーケット全体の活性化を目指しています。

この度、SUPER GT シリーズ開幕戦 岡山GT300kmレースにペアで5組10名さまをご招待いたします。

## 応募要項

官製はがきに下記①～⑤を明記の上、宛先住所までご送付ください。  
なお、当選者の発表は、賞品の発送をもって代えさせていただきます。  
(ご応募いただいた方の個人情報を本プレゼント企画の連絡以外の目的で使用することはありません。)

①氏名 ②郵便番号/住所 ③電話番号 ④年齢 ⑤今後オートボックス通信で取り上げて欲しいテーマ、欲しいプレゼントなど

## 宛先

〒135-8717

東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲チャンネルフロント  
オートボックスセブン IR・広報部

「オートボックス通信vol.34 GTチケットプレゼント」係

## 応募締め切り

2011年3月15日(当日消印有効)

## AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

株式会社オートボックスセブン

東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲チャンネルフロント 〒135-8717



この株主通信は、適切に管理された森林を使用したFSC™認証紙に、植物油インキで印刷しています。

### ●IR情報に関するお問い合わせ先

IR・広報部

電話:03-6219-8718 e-mail:investors@autobacs.com

### お問い合わせ先

### ●住所変更等、株式事務に関するお問い合わせ先

住友信託銀行株式会社 証券代行部

電話照会先 0120-176-417

※詳細は10ページをご確認ください。