

クルマのことなら  オートバックス

 **AUTOBACS SEVEN**

オートバックス通信

第67期 第2四半期

2013年4月1日から2013年9月30日まで

Vol. **45**



明るい笑顔で積極的にお声をかけることでお客様との接点をひろげ、それぞれのお客様に感謝の心を持って接することが私のモットーです。

カーライフアドバイザー
石岡 彩乃(イシオカ アヤノ)
SA東京ベイ東雲

株主・投資家の皆様へ

2014年3月期 第2四半期の概況

当第2四半期累計期間の国内オートバックスチェーンの販売状況は以下のとおりです。「カー用品販売」においては、タイヤの品揃えや販売体制などの見直しに取り組んだ結果、低燃費タイヤの売上は好調に推移したものの、スタッドレスタイヤの履き替え時期が3月に前倒しになったこと、想定よりもタイヤ交換の需要が高まらなかったことなどにより、タイヤ全体の売上は減少しました。さらに、昨年度のエコカー補助金制度による新車販売台数の反動減により、ホイールや車内アクセサリ、洗車用品などの売上が低迷しました。特にカーナビゲーションは、カーディーラーとの競争激化による数量および単価の下落により売上が減少しました。

「車検・整備」では、車検販売台数の少ない店舗に重点的な指導を継続して行った結果、車検実施台数は前年同期比2.7%増となりました。「車販売・買取」につきましては、軽自動車や小型車の販売強化に加えて、買取査定を強化することで買取台数が伸長した結果、総販売台数は前年同期比16.9%増となりました。

このような販売状況の結果、当第2四半期累計期間の連結売上高は、前年同期比6.4%減少の1,037億40百万円となった一方、営業利益は粗利率の向上と経費の削減に当社グループ丸となって取り組んだことにより、前年同期比5.9%増加の44億64百万円となりました。また、国内外の店舗の土地および建物に関わる固定資産減損損失を計上したものの、四半期利益は前年同期比32.8%増加の29億88百万円となりました。

中期経営計画の進捗状況

当社グループは、最終年度となる「オートバックス2010中期経営計画」のもと、「クルマのことならオートバックス」

の実現を目指し、引き続き“店舗収益の改善”と“市場シェアの向上”に取り組みました。

店舗収益の改善につきましては、タイヤの品揃え強化、メンテナンス時期をお客様にお知らせするチェックシートの配布によるリピート率向上、接客・接客研修の継続的な実施により接客意識のさらなる定着に取り組みました。また、スーパーオートバックス店舗の売場改装を当第2四半期末までに16店舗実施し、店舗ごとの特色を生かした売場作りに注力しました。昨年度からの累計で35店舗の改装が完了しています。

一方、市場シェアの向上では、当第2四半期末までにタイヤ専門館2店を含む14店舗を新たに开店し、中期経営計画の初年度である2010年4月以降、累計で71店舗の开店を完了しています。

また、自社通販サイトの「AUTOBACS.COM」「楽天市場」「Amazon.co.jp」に开店している当社オフィシャルネットショップの強化に努める一方、全店舗で実施している「オイル交換web予約サービス」は、前期を大幅に上回る実績となり、お客様の利便性、ピットにおける業務効率の向上に寄与しています。

株主・投資家の皆様には、今後とも当社グループへの変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2013年11月

代表取締役 社長執行役員

湧田節夫



数字から見る当第2四半期決算の概要

連結売上高 1,037億円(6.4%減)

●オートバックスチェーン既存店の売上(8.0%減)

- 要因①：エコカー補助金制度の反動による新車関連商品の売上減
 ②：カーナビゲーションの数量および単価の下落
 ③：タイヤ売上の減少

●車検・整備(2.7%増となる27万7千台)

要因：車検台数の少ない店舗への重点的な指導を実施

●車販売・買取(16.9%増となる9,882台)

- 要因①：軽自動車や小型車を中心とした販売
 ②：店舗在庫の増強
 ③：買取査定強化

連結営業利益 44億64百万円(5.9%増)

●売上総利益(1.9%減)

概要：売上総利益は減少したものの、粗利ミックスの変化やタイヤ粗利率の向上などにより、売上総利益率が改善

●販売費及び一般管理費(3.0%減)

- 要因①：広告宣伝および販売促進の見直し
 ②：情報システム関連費用や支払手数料の減少

【第3四半期以降の事業環境】

- ・各自動車メーカーより人気車種の新型車が投入され、加えて2014年4月から予定される消費税の増税前に新車販売の回復が見込まれることから、カー用品需要も拡大するものと予想

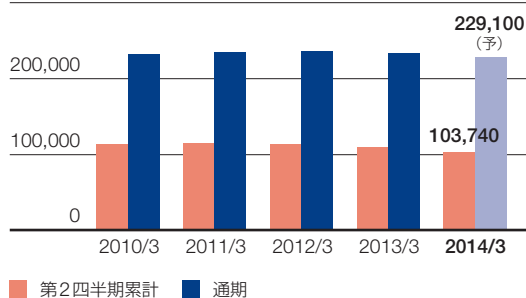
【2014年3月期の施策】

- ・タイヤ、車検・整備、車販売などへ経営資源を集中し、売上高を確保
- ・粗利率の向上や経費抑制の継続
- ・店舗子会社の改革を継続推進

連結売上高

(百万円)

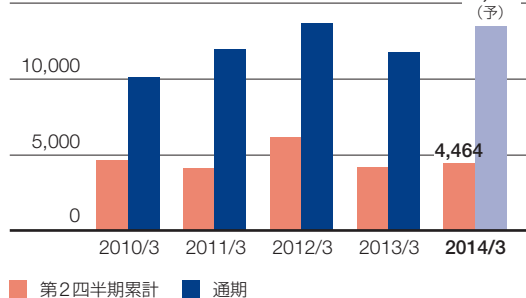
300,000



連結営業利益

(百万円)

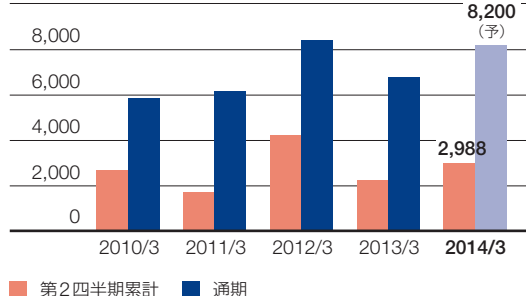
15,000

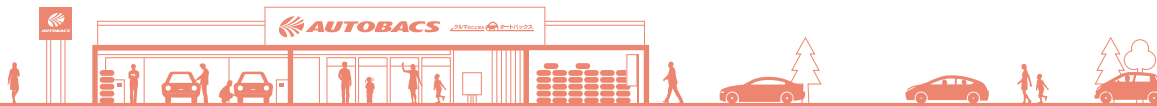


連結四半期純利益

(百万円)

10,000





新規出店・個店力の強化を加速

当社グループは、中期経営計画の達成に向けて、新規出店の加速および個店力の強化に取り組むことにより、国内シェア、売上のさらなる拡大を目指しています。

2014年3月期第2四半期(7～9月)における新規出店実績



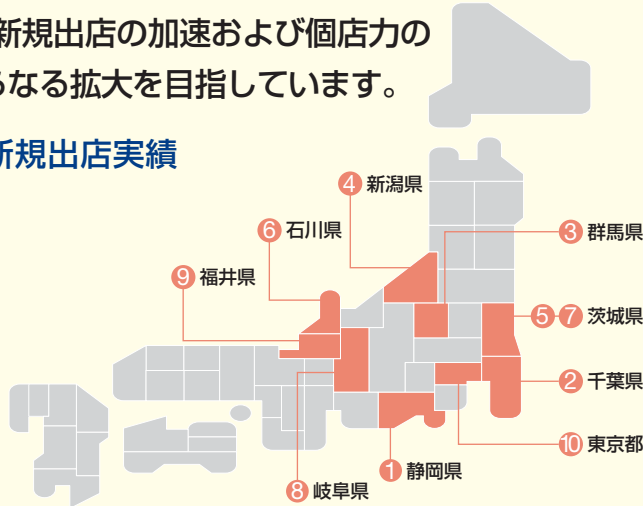
1 オートバックス袋井インター店

開店日: 2013年7月11日
売場面積: 612㎡ (185坪)
ビット台数: 7台



2 オートバックスタイヤ専門館流山店

開店日: 2013年7月17日
売場面積: 126㎡ (38坪)
ビット台数: 2台



3 オートバックス前橋天川店

開店日: 2013年7月19日
売場面積: 631㎡ (191坪)
ビット台数: 8台



4 オートバックス白根店

開店日: 2013年8月8日
売場面積: 449㎡ (135坪)
ビット台数: 4台



5 オートバックスひたちなか店

開店日: 2013年9月12日
売場面積: 621㎡ (187坪)
ビット台数: 7台



6 オートバックスかほく店

開店日: 2013年9月13日
売場面積: 520㎡ (157坪)
ビット台数: 4台



7 オートバックス・坂東店

開店日: 2013年9月14日
売場面積: 576㎡ (174坪)
ビット台数: 7台



8 オートバックス・各務原

開店日: 2013年9月20日
売場面積: 512㎡ (154坪)
ビット台数: 8台



9 オートバックス敦賀

開店日: 2013年9月20日
売場面積: 561㎡ (169坪)
ビット台数: 7台



10 オートバックスタイヤ専門館・あきる野店

開店日: 2013年9月21日
売場面積: 173㎡ (52坪)
ビット台数: 2台



■ 個店力強化の取り組みをご紹介 ～スーパーオートバックスにおける売場改装～

当社グループは「オートバックス 2010 中期経営計画」に基づき、お客様への提供価値を再構築するため、「選びやすく、買いやすい、分かりやすい売場」をコンセプトに売場改革をしています。

さらにスーパーオートバックス店舗では、上記コンセプトに加えてスーパーオートバックスの強みである専門性を強化することで「クルマのことなら全てを任せられる」頼もしい店舗を目指し、お客様の関心・楽しみをより高められる売場作りを行っています。

この取り組みにより、ピットサービスやメンテナンス商品を切り口に新たなお客様を取り込み、競合他店にはない商品の品揃え、サービスを提供することで固定客づくりにつながっています。

店長インタビュー

当店は「選びやすく買いやすい」売場作りをテーマに改装しました。タイヤの品揃えの拡大や実際に座ることができるシートのご用意など商品サンプルの展示を充実しました。特にタイヤに関しては接客の機会が増え「売場が分かりやすくなった」「声を掛けやすくなった」とのお声をいただいています。



スーパーオートバックス市川店長
木村 勉

また各種サービス受付を集約した「おクルマ総合カウンター」を設置し、店内の遠くからでも位置が分かるように遠距離サインを設置しました。幅広いお客様にご満足いただけるよう生まれ変わった店舗で今後もスタッフ一丸となって、お客様にご支持いただける店づくりを行います。

SUPER AUTOBACS



『楽しい・頼もしい』店舗づくりへの取り組み

1. 圧倒的な品揃えとディスプレイの充実



競合店を上回る品揃えと商品ディスプレイを充実。お客様に売れ筋商品や新商品など豊富な情報を提供しています。

2. おクルマ総合カウンターの設置



お客様が気兼ねなくご相談できるよう相談・案内、会計機能を持つカウンターを設置。常時スタッフを配置し、さまざまな要望に対応可能となりました。

3. 売場環境の改善



店内の回遊性を高めるべく、広い通路幅を確保。また店内の照度を見直し各コーナーのサイン表示を改善することで、明るく見通しの良い売場に生まれ変わりました。



モータースポーツ活動

2003

ARTA Project

ARTAプロジェクト

AUTOBACS RACING TEAM AGURI

当社は、一人でも多くの方に「クルマ」への“憧れ”や“夢”を持っていただくため、モータースポーツ活動を通して、クルマの魅力を伝えています。

1969年の日本グランプリレースの参戦を原点とし、その後「モータースポーツ文化を発展させたい」という共通の志を持つ鈴木亜久里氏とともにARTAプロジェクトを発足しました。本格的なプロドライバー育成やアマチュアドライバーを対象としたモータースポーツに至る底辺から頂点までのレース支援・参戦を通じ、世界最大規模のレーシングプロジェクト体系を構築しました。この活動により企業価値を高めるとともに、クルマ文化の発展を目指します。

オリジナルマシン「ガライヤ」参戦

当時の100%子会社だったオートバックス・スポーツカー研究所が開発した2シーターのスポーツカーをレース仕様にしたもので、2003年より全日本GT選手権GT300クラスに参戦。その独特のフォルムとそれに負けない走行性能で、GT選手権におけるオートバックスの代名詞として多くのファンを魅了しました。2012年度までに全77レースに参戦、優勝7回、2位13回、3位5回、シリーズ最高位2位3回という輝かしい成績を収めました。



1997

ARTA プロジェクトスタート

2002

F.O.S.

F.O.S.(フレッシュマン・ワンメイク・スピード)

F.O.S. 部門では「モータースポーツは身近に楽しめること」を伝えるため、10年以上に及びアマチュアドライバー支援活動を行っています。2003年からは、店舗スタッフのレース参戦も増え、お客様と従業員がドライバーやサポーターとして一体となり楽しんでいます。参加店舗では、情報の発信、レース経験に基づいた接客や販売促進等を行っています。お客様のモータースポーツ参加への機会もつくるとともに、サービスへの信頼感を高め、売上向上にも貢献しています。

➡ ARTAチャレンジクラス

ARTAチャレンジクラスでは、子どもたちがレーシングカートに触れる環境をつくるため、入門クラスを設立。夏には合宿形式の教室や、育成を目的とするカートシリーズ「オートバックス全日本カート選手権」の運営を通してステップアップできる道筋をつくっています。

2001-2007

ARTA Project

ARTA ドライバーの海外での活躍

- 2001年 金石年弘選手がドイツF3シリーズチャンピオンに輝く
- 2003年 金石勝智選手がドイツ ツーリングカー選手権に参戦
- 2004年 松浦孝亮選手がアメリカ インディ・レーシング・リーグにてルーキー・オブ・ザ・イヤーを獲得
- 2007年 塚越広大選手がF3 マカオGPにて総合2位を獲得



2006

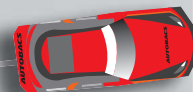
F1スーパーアグリ参戦

2013

ARTA Project

SUPER GTにてW優勝

SUPER GT第4戦SUGOにてGT500・GT300の2種のクラスにおいて創設以来初のW優勝を果たしました。



今後の取り組み

今年で16年目を迎えるARTAプロジェクトは、モータースポーツ活動などを通じて、クルマの新たな可能性を追求していきます。同時に、一人でも多くの方にクルマへの“憧れ”や“夢”を持っていただくとともに、その実現に向けたお手伝い、チカラとなる感動を与えることに日々取り組んでいきます。さらに、ハイブリッドシステムを搭載したレーシングマシンで参戦し、「人とクルマと環境が調和した持続可能な社会」の実現を目指していきます。今後もレース観戦などさまざまなイベントを催し、レースを応援して下さる皆様とともに、モータースポーツを盛り上げていきたいと考えています。



一部の地域では、オートバックスのロイヤルカスタマーであるお客様をサーキットにご招待したり、レーシングドライバーも参加するファンパーティーなどの開催や、お子様向けにキッズカート体験会などのイベントも開催しています。

知っ得!
カー用品

エコカー向けバッテリーのご紹介!



従来の車に比べ、「充電制御システム」が搭載されているエコカー(省燃費仕様車)のバッテリーへの負担が大きくなっています。冬に多発するトラブル(バッテリー上がりやエンジンの始動不良など)を回避するためにも、定期的な点検と車種に応じたバッテリーへの交換をお勧めします。

「充電制御システム」とは?

充電不足の状態では発電し、満充電になると発電をストップするシステムでエンジンの負担を軽減、燃費向上を実現します。しかし、バッテリーへの負担が大きいため、車両の燃費性能およびバッテリー寿命の維持・向上には“充電回復性能”が強化されたバッテリーが最適です。



+



上記のステッカーが貼られている車両は「充電制御システム」が搭載されている可能性があります。エコカーに対応していないバッテリーを装着するとバッテリーの寿命が極端に短くなるトラブルが発生しています。

“充電回復性能”を備えたバッテリーを豊富に揃えています!



オートバックス
ダイナグリッド
ハイパワー
7,480円~



オートバックス
ダイナグリッド
ウルトラハイパワー
8,980円~



店内には多様な車種に適したバッテリーを用意しています。詳細は店舗スタッフまでお尋ねください。



ポッシュ
ハイテックシルバーII
9,980円~



パナソニック
カオス
11,980円~

こんな方にもオススメ!

週末メインの
サンデードライバー

OR

お買物メインの
ちょい乗りドライバー

走行時間が少ないと充電される時間も少なく劣化が進み、バッテリートラブルにつながる可能性も!

IR・広報部からのお知らせ

株主優待制度に関する Q&A

新しい株主優待制度に関して、多くの株主・投資家の皆様からご質問をいただいています。そのなかでも特に多く寄せられたご質問についてご紹介します。

Q1.

本人あてに届いた株主様ご優待カードと、家族あてに届いた株主様ご優待カードのポイントを合算できますか？

A. 株主様ご優待カードは無記名(個人情報未登録)の状態でお送りしますので、その状態であれば、店頭にてカード統合することによりポイントの合算できます。



Q2.

既に持っているオートボックスポイントアップカードと、株主様ご優待カードのポイントを合算できますか？

A. 株主様ご優待カードは無記名(個人情報未登録)の状態でお送りしますので、お手持ちのポイントアップカードに統合することによりポイントを合算できます。



Q3.

以前の株主優待券(1,000円のお買物につき300円値引券)と、ポイントの併用ができますか？

A. 優待券の利用期限内であれば併用できます。ただし、ポイントの利用が優先となります。



Q4.

どこでポイント残高を確認できますか？

A. 店頭にてご確認ください。会入会後は、AUTOBACS.COMのマイページでもご確認ください。



Q5.

株主様ご優待カードのポイントの有効期限はありますか？

A. あります。ポイント付与日から起算して2年経過後の12月31日までです。(今回お送りする株主様ご優待カードの有効期限は、2015年12月31日までです。)



その他のご質問に対する回答や補足事項を「よくあるご質問」としてホームページに掲載しています。

URL: http://www.autobacs.co.jp/ja/ir/stockholder_info_faq.html

IRメール配信サービスをスタートしました！

オートボックスセブンのニュースリリースや最新IR情報をタイムリーにお知らせするメール配信サービスをスタートしました。このメール配信サービスは、基本的に月に1回程度、株主・投資家の皆様に有益な情報をお届けする予定です。皆様のご登録をお待ちしております。

当社ホームページよりご登録いただけます。

<http://www.autobacs.co.jp/ja/irmail.html>



財務報告

(2014年3月期第2四半期累計期間)

連結貸借対照表(要約)

(単位：百万円)

	前第2四半期 (2012年9月30日現在)	当第2四半期 (2013年9月30日現在)	前期 (2013年3月31日現在)
(資産の部)			
流動資産	127,257	113,688	127,202
固定資産	74,281	77,340	78,324
有形固定資産	40,428	42,159	41,453
無形固定資産	5,985	5,278	5,459
投資その他の資産	27,868	29,901	31,411
資産合計	201,539	191,029	205,526
(負債の部)			
流動負債	46,421	32,386	45,020
固定負債	16,925	16,165	17,204
負債合計	63,347	48,551	62,225
(純資産の部)			
株主資本	138,462	139,317	141,484
その他の包括利益累計額	△735	2,799	1,377
少数株主持分	464	361	439
純資産合計	138,191	142,478	143,301
負債純資産合計	201,539	191,029	205,526

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位：百万円)

	前第2四半期 (自2012年4月1日 至2012年9月30日)	当第2四半期 (自2013年4月1日 至2013年9月30日)	前期 (自2012年4月1日 至2013年3月31日)
営業活動による キャッシュ・フロー	1,637	4,357	10,741
投資活動による キャッシュ・フロー	△10,324	2,441	△4,522
財務活動による キャッシュ・フロー	△10,890	△5,563	△14,861
現金及び現金同等物 に係る換算差額	△102	54	74
現金及び現金同等物 の増減額(減少：△)	△19,680	1,290	△8,568
現金及び現金同等物 の期首残高	51,401	42,832	51,401
現金及び現金同等物 の四半期末(期末)残高	31,721	44,123	42,832

連結損益及び包括利益計算書(要約)

(単位：百万円)

	前第2四半期 (自2012年4月1日 至2012年9月30日)	当第2四半期 (自2013年4月1日 至2013年9月30日)	前期 (自2012年4月1日 至2013年3月31日)
売上高	110,797	103,740	230,168
売上原価	75,475	69,107	154,438
売上総利益	35,321	34,633	75,729
販売費及び一般管理費	31,107	30,168	62,984
営業利益	4,214	4,464	12,745
営業外収益	2,116	2,216	4,448
営業外費用	1,383	1,089	2,721
経常利益	4,947	5,591	14,472
特別利益	—	—	—
特別損失	76	194	556
税金等調整前四半期 (当期)純利益	4,871	5,397	13,915
法人税、住民税 及び事業税	1,910	635	5,912
法人税等調整額	739	1,764	435
少数株主損益	△28	8	△21
四半期(当期)純利益	2,250	2,988	7,590
少数株主損益調整前 四半期(当期)純利益	2,221	2,997	7,568
その他の包括利益	△518	1,421	1,636
その他有価証券 評価差額金	△284	1,176	1,216
為替換算調整勘定	△231	244	417
持分法適用会社 に対する持分相当額	△2	0	3
四半期(当期)包括利益	1,702	4,418	9,205

会社情報

(2013年9月30日現在)

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	オートバックスグループ店舗のフランチャイズ本部として、カー用品の卸売及び小売、車検、整備、車両販売・買取、板金・塗装等		
国内店舗数	オートバックス	469店舗	
	スーパーオートバックス	75店舗	
	オートバックスセコハン市場	12店舗	
	オートバックスエクスプレス	6店舗	

役員一覧

【取締役・監査役】

代表取締役	湧田 節夫
取締役	経森 康弘
取締役	森本 弘徳
取締役	田村 達也 ※1
取締役	服部 範雄 ※1
取締役	松村 晃行
取締役	小林 喜夫巳
取締役	島崎 憲明 ※1
常勤監査役	井手 秀博
常勤監査役	清原 敏樹 ※2
監査役	池永 朝昭 ※2
監査役	坂倉 裕司 ※2

【執行役員】

社長執行役員	湧田 節夫
副社長執行役員	経森 康弘
専務執行役員	森本 弘徳
常務執行役員	松村 晃行
常務執行役員	小林 喜夫巳
常務執行役員	吉山 弘樹
上席執行役員	上西園 英司
上席執行役員	平田 功
執行役員	榎 宏介
執行役員	館内 喜樹
執行役員	熊倉 栄一
執行役員	江本 吉弘
執行役員	佐々木 勝
執行役員	藤原 伸一
執行役員	加藤 哲也
執行役員	間谷 勝人
執行役員	倉林 真也
執行役員	小山 直行
執行役員	堀井 勇吾
執行役員	北條 和重

※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

株式の状況

(2013年9月30日現在)

発行可能株式総数	328,206,900株
発行済株式の総数	92,950,105株
株主数	22,639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 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日
	なお臨時に必要なときは、あらかじめ公告いたします。

単元株式数

公告の方法

当社ホームページに掲載する。(電子公告)
<<http://www.autobacs.co.jp>>
ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。

上場金融商品取引所

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関

同事務取扱場所

郵便物送付先^(※)

電話照会先^(※)

インターネットホームページURL

東京証券取引所
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
0120-782-031(フリーダイヤル)
<http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>
(※)平成25年1月より郵便物送付先・電話照会先が上記のとおり変更となっております。

大株主一覧

有限会社スミノホールディングス
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
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
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー
全国共済農業協同組合連合会
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)
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 ファンズ
株式会社スミシヨウホールディングス

注)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。

2014年版オートボックスカレンダー

2014年版のオリジナルカレンダーは、ご家族全員で楽しめるカレンダー(タイプA)と、迫力あるレース写真を使用したカレンダー(タイプB)の2種類をご用意しました。



タイプA



タイプB



抽選で各種100名、合計200名様にプレゼント!

応募要項

官製はがきに下記①～⑥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。
 ①氏名②郵便番号/住所③電話番号④年齢⑤ご質問・今後オートボックス通信で取り上げてほしいテーマなど。⑥ご希望のカレンダーのタイプ(AもしくはB)をご記入下さい。
 (ご応募いただいた方の個人情報は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)

宛先

〒135-8717
 東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲キャナルフロント
 オートボックスセブンIR・広報部
 「オートボックス通信 vol.45 カレンダープレゼント」係

応募締め切り

2013年12月20日(当日消印有効)

株主優待制度について

当社では、より多くの株主の皆様へオートボックスチェーンの店舗の魅力を知っていただくため、お買い上げ時に1ポイントからご利用いただける「株主様ご優待カード」を年2回進呈いたします。詳細につきましては、株主様ご優待カードを送付する際の案内をご確認ください。

株主優待の内容

所有株数	株主様ご優待カード
100株～299株	3,000ポイント (3,000円分のお買物)
300株～999株	7,500ポイント (7,500円分のお買物)
1,000株～2,999株	10,000ポイント (10,000円分のお買物)
3,000株以上	15,000ポイント (15,000円分のお買物)



株主様ご優待カード

株主様ご優待カードの発送予定日

- 9月30日現在の株主様 …… 11月下旬～12月上旬発送
 - 3月31日現在の株主様 …… 6月下旬発送
- (単元株数以上を所有し、株主名簿に記載されている株主様を対象)

株主優待のご利用可能な商品・サービス

株主様ご優待カードは、カー用品だけではなく、車検・整備(基本料・工賃・部品代など)にもご利用いただくことができます。ただし、預り金、保険、税金、印紙代、JAF会費、車両、廃タイヤ処分料、リサイクル料にはご利用いただけません。

AUTOBACS SEVEN CO., LTD.

株式会社オートボックスセブン

〒135-8717 東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲キャナルフロント



オートボックス通信は、大豆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