



オートバックス 通信 *vol.31*

第63期 事業報告書 2009年4月1日から2010年3月31日まで

- 1 TOPメッセージ
- 3 2010年3月期決算
- 5 特集 オートバックス 2010 中期経営計画
- 7 ニューストピックス
- 8 オートバックスグループ新店紹介
- 9 売場改革!—選びやすい、買いやすい商品陳列棚への改革
- 11 カー用品調査団—夏のドライブに向けた便利グッズのご紹介
- 13 会社情報
- 14 株式情報

クルマのことなら  オートバックス

 **AUTOBACS SEVEN**

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。日頃より、株主としてご支援を賜り、またお客様さまとして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。

業績報告

2010年3月期の連結売上高は前期比10.1%減少の2,329億円となりましたが、営業利益は前期比99.8%増の101億円、当期純利益は92億円改善の58億円となりました。

2010年3月期は、国内において、高速道路料金の一部値下げにより、ETC車載器やロングドライブ用品などの需要が高まりましたが、節約志向は根強く、厳しい事業環境となりました。こうした中、フランチャイズチェーン(FC)加盟法人の在庫調整などにより、卸売売上は前期比5.9%減の1,323億円となりました。また、海外事業の見直しを主因として、小売売上も15.5%減の968億円となりました。

しかし、不採算事業からの撤退、車検・整備事業の拡大、仕入原価の低減、その他コントロール可能なコスト削減により、利益項目を大幅に改善させることができました。

株主の皆さまへの還元

このような業績結果を踏まえ、連結自己資本配当率(DOE)3%の維持を目安とする配当方針に従い、1株当たり期末配当を前期末比15円増となる65円とし、年間配当で125円(中間配当60円)とさせていただきます。次期につきましては、中間・期末ともに1株当たり65円の年間配当130円(5円増)を予定しています。

新中期経営計画へのシフト

既述のとおり、2008年5月に発表した中期経営計画「オートバックスBIGプラン」(以下「BIGプラン」)は事業構造改革によって大幅に収益を改善させることができました。また、ガバナンス体制の強化など「BIGプラン」は一定の成果を上げています。



しかしながら、市場環境は大きく変化し、しかも今後一段と厳しい状況が想定されます。そこで、「BIGプラン」の最終年度を1年残しておりますが、経営目標の修正と合わせ、2010年4月からの4年間、国内FC事業に軸足を置き、市場シェアと店舗収益率の向上を重点テーマとする「オートバックス 2010 中期経営計画」(特集P5～6をご参照)を新たに策定させていただき、取り組みを開始しました。

2011年3月期の見通し

国内のデフレ基調が続く中、ETC特需効果も薄れている状況ですが、新中期経営計画に沿って、FC事業の強化、仕入改革、コスト効率化を進め、2011年3月期も増益を計画しています。通期連結業績予想は、連結売上高2,259億円(3.0%減)、営業利益106億円(4.2%増)、経常利益124億円(5.5%増)、当期純利益は61億円(4.0%増)としています。

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。

2010年6月

代表取締役 社長執行役員

湧田節夫

2010年3月期決算の概要

事業環境

- ：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の需要が高まりました。
- ×：雇用・所得不安から消費者の節約志向は根強く、販売単価も下落しました。

国内オートバックスチェーン店舗売上
既存店 ▲0.4% 全店 +0.1%

連結売上高

232,936百万円 前期比 ▲10.1%

- 要因①：昨年度実施した事業の整理により、海外事業、二輪用品、燃料などの売上が減少しました。
- 要因②：第2四半期までETC車載器、ポータブルナビゲーションの売上が拡大しました。
- 要因③：国内店舗において、値上げしたオイル、補修用品、車検の売上が増加しました。
- 要因④：PB商品を中心とした低価格商品の構成比上昇により、販売単価が下落しました。さらに、降雪の時期が遅れ、スタッドレスタイヤの売上が減少したほか、ホイールやカースポーツ用品の売上も減少しました。

売上総利益率

31.8%（前期31.3%）

要因：売上減少に伴い売上総利益の額は減少したものの、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、不採算事業からの撤退などにより、売上総利益率は改善しました。

販売費及び一般管理費率

27.4%（前期29.4%）

要因：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整理に伴う費用減少に加え、ITシステム関連費や広告宣伝費の削減等により122億円(16.1%)減少しました。

営業利益

10,171百万円 前期比 +99.8%

経常利益

11,757百万円 前期比 +79.3%

要因：受取配当金や受取利息が減少したものの、為替差損や投資有価証券評価損が減少しました。

当期純利益

5,865百万円（前期 ▲3,397百万円）

要因：米国子会社の譲渡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を計上した一方で、同子会社の譲渡に伴う貸倒引当金繰入額、国内子会社の固定資産減損損失、フランスにおける事業再構築費用などを計上した結果、当期純利益は92億円改善しました。

2010年3月期決算

連結損益計算書の総括

事業の整理や国内における個人消費の低迷を背景に売上高は前期比減少となりましたが、中期経営計画に基づく事業構造改革の効果が表れ、利益項目は大幅に改善しました。

連結損益計算書及び財務指標			単位:百万円
	第62期 (自2008年4月 1 日 至2009年3月31日)	第63期 (自2009年4月 1 日 至2010年3月31日)	増減
売上高	259,144	232,936	△26,207
卸売部門	140,741	132,389	△8,351
小売部門	114,600	96,813	△17,786
その他	3,802	3,733	△69
売上原価	177,950	158,940	△19,009
販売費及び一般管理費	76,103	63,825	△12,278
営業利益	5,090	10,171	5,080
営業外収益	7,344	4,717	△2,627
営業外費用	5,878	3,130	△2,747
経常利益	6,556	11,757	5,200
特別利益	4,823	3,961	△861
特別損失	15,318	5,144	△10,173
税金等調整前当期純利益・損失(△)	△3,937	10,574	14,512
法人税等合計	△537	4,617	5,154
少数株主利益・損失(△)	△3	91	94
当期純利益・損失(△)	△3,397	5,865	9,263
自己資本当期純利益率(ROE)	△2.1%	3.8%	
総資産当期純利益率(ROA)	△1.5%	2.8%	
自己資本比率	69.0%	71.9%	
1株当たり当期純利益	△90円29銭	161円97銭	
1株当たり年間配当金	100.00円	125.00円	
配当性向	—	77.2%	

連結貸借対照表の総括

中期経営計画のテーマである資産効率の向上を目指し、総資産を135億円圧縮しました。これは主として、米国事業の撤退、国内における自動車教習所や退店した店舗の土地売却などによるものです。また、負債項目では長期借入金が42億円減少しました。

連結貸借対照表				単位:百万円			
第62期 (2009年3月31日現在)		第63期 (2010年3月31日現在)	増減	第62期 (2009年3月31日現在)		第63期 (2010年3月31日現在)	増減
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産	136,968	133,882	△3,085	流動負債	44,842	41,521	△3,321
固定資産	87,199	76,769	△10,430	固定負債	23,847	17,278	△6,568
有形固定資産	40,992	37,877	△3,115	負債合計	68,689	58,799	△9,890
無形固定資産	10,830	7,237	△3,592	(純資産の部)			
投資その他の資産	35,376	31,653	△3,722	株主資本	154,807	151,273	△3,533
				評価・換算差額等	△44	122	167
				少数株主持分	715	456	△259
				純資産合計	155,478	151,852	△3,625
資産合計	224,168	210,652	△13,515	負債・純資産合計	224,168	210,652	△13,515

連結キャッシュ・フローの総括

現金及び現金同等物の期末残高は、前期比20億円増加しました。中期経営計画の成果として営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に増加した一方、新規出店のための土地取得や店舗増改築に伴う支出30億円、長期借入金の返済による支出29億円、自己株式の取得による支出53億円、配当金の支払額40億円などを実施したことによるものです。

連結キャッシュ・フロー計算書				単位:百万円	
第62期 (自2008年4月 1 日 至2009年3月31日)		第63期 (自2009年4月 1 日 至2010年3月31日)	増減		
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,027	18,949	11,921		
投資活動によるキャッシュ・フロー	4,542	△4,694	△9,236		
財務活動によるキャッシュ・フロー	△9,258	△12,187	△2,928		
現金及び現金同等物の期末残高	51,748	53,785	2,036		

オートバックス 2010 中期経営計画

当社グループは2010年4月からの4年間を対象とする「オートバックス 2010 中期経営計画」を策定しました。本特集ではそのポイントについて、ご報告いたします。

なお、詳細につきましては当社ホームページにて、2010年3月期決算説明会の動画配信を行っていますので、そちらをご参照ください。<http://www.autobacs.co.jp/ja/ir/analystmeeting.php>

1. 事業戦略

軸足を「国内FC事業」に置き、「売場改革」「商品・仕入改革」「人材とオペレーションの改革」によって「店舗収益率」を高めるとともに、新規出店の加速により「市場シェア」のアップを図ります。

店舗収益率向上策

- 「売場改革」では、選びやすく、買いやすく、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、お客さまのニーズに合った商品・サービスをお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PB・専売商品の開発、そして、これまで以上にお車の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の改革」では、接客効率向上とお客さまに気持ち良くお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。

市場シェア向上策

- 店舗改革の成果を反映させ、今までの枠組みにとられない新しい店舗フォーマットを開発し、出店を加速します(4年間で120の新規出店予定)。
- 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さま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。
- 当社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。

「オートバックス 2010 中期経営計画」の基本方針

当社のコア事業である、国内オートバックス事業に集中し、抜本的な強化を図ることで、「店舗収益率」と「市場シェア」の向上の実現を目指します。また、財務戦略として、事業戦略の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、株主還元の強化と資産の効率化により、株主価値の継続的な向上を目指します。

「オートバックス 2010 中期経営計画」の経営目標

	2010年3月期(実績) → 2014年3月期(目標)
連結営業利益	101億円 → 160億円
自己資本当期純利益率(ROE)	3.8% → 7.0%(長期目標は10%)
連結自己資本配当率(DOE)	3.0%

2. 財務戦略

成長への投資と、株主還元強化により、株主価値のさらなる向上を目指します。

- 4年間で、営業キャッシュ・フローを580億円創出する計画のもと、新店出店や売場改革に伴う店舗改装などに約330億円の投資を行う予定です。
- 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、総資産を約80億円圧縮し、資産及び資本効率の向上を目指します。
- 連結自己資本配当率(DOE) 3.0%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。

3. CSR活動の強化

当社グループは、CSRを重要な経営課題と位置付け、「環境」「社会貢献」「コンプライアンス」「リスクマネジメント」の4つの活動を強化します。特に、「環境」への取り組みとしては、環境対応型店舗フォーマットの実験を踏まえ、環境負荷の少ない店舗運営を実行に移していきます。

ニュースピックアップ

倍速充電スタンドを設置

スーパーオートバックスTOKYO BAY東雲(東京都江東区)及びスーパーオートバックス布施高井田(大阪府東大阪市)に倍速充電スタンドを設置、2010年2月22日より実験的なサービスを開始しました。2月末には、スーパーオートバックスかしわ沼南(千葉県柏市)にも設置しています。

この充電スタンドはプラグインハイブリッドカー及び電気自動車に対応し、1台の充電スタンドで同時に2台の車両を充電することができます。また、充電は無料とし、エコカードドライバーの利便性を高めるとともに、CO₂排出量削減に寄与したいと考えています。この実験結果を踏まえ、充電スタンドの設置店舗の拡大を検討していきます。



フランチャイズチェーン加盟法人の子会社化

当社は2010年2月24日、収益力向上を目的としたエリア再構築の一環として、オートバックスFC加盟法人「(株)大洋」の全株式を取得し、子会社化しました。

これにより、徳島・淡路エリアの競争力を高め、シェア及び収益の向上を図ります。また、子会社化によりカー用品の販売・取付のみならず、車検整備や車両販売・買取にもより積極的に取り組むことで「クルマのことならオートバックス」とお客さまから評価いただける店舗を目指します。

個人投資家向け説明会を実施

2010年3月24日、野村インベスター・リレーションズ(株)主催の合同個人投資家セミナーに参加し、社長が個人投資家の皆さまに対して直接、当社の現状と将来、さらに当社への投資の魅力について説明しました。

個人投資家の皆さまに、当社の事業概要と今後の経営の方向性を、より理解していただくために様々な情報を分かりやすくまとめています。この内容は現在当社ホームページにて、音声とプレゼンテーション資料を公開しています。

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

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>

『車検Wチャンスプレゼント』キャンペーン実施

2010年4月1日(木)～2010年9月30日(木)の6ヵ月間、『車検Wチャンスプレゼントキャンペーン』を全国のオートバックス、スーパーオートバックス、オートハローズ店舗等にて実施しています。

期間中に対象店舗にて車検を実施していただいたオートバックスポイントアップカード会員のお客さまの中から、毎月抽選で50名さまに、“デンソー 車載用プラズマクラスターイオン発生機”をプレゼント。また、抽選にはずれたお客さまの中から毎月100名さまに相武紗季の写真とサインを印刷した1,000円分のオリジナルQUOカードをプレゼントするものです。オートバックス会員でないお客さまも、事前に会員登録(無料)することでご参加いただけます。



オートバックスグループ新店紹介

澳德巴克斯 上海滬太路店



「澳德巴克斯 上海滬太路店」
新規オープン 2010年3月12日(金)
上海市普陀区滬太路1026-1028号

オートバックス 桶川店



「オートバックス桶川店」
改装オープン 2010年4月1日(木)
〒363-0008 埼玉県桶川市坂田1709-1
TEL: 048-778-5720

店舗情報はこちら



<http://www.autobacs.com>

トップページより店舗検索ボタンをクリックし店舗を検索してください

売場改革!

選びやすい、買いやすい
商品陳列棚への改革

「顧客数の拡大」と「店舗収益力の改善」 を目指し、売場改革を推進

当社グループは、規模拡大から効率性重視に経営方針を転換しており、新中期経営計画(2010年4月から4年間)においても、収益の源泉である国内事業の強化に軸足を置いています。その一環として、「顧客数の拡大」と「店舗収益力の改善」の観点から、オートバックスグループ店舗の売場改革を推進しています。

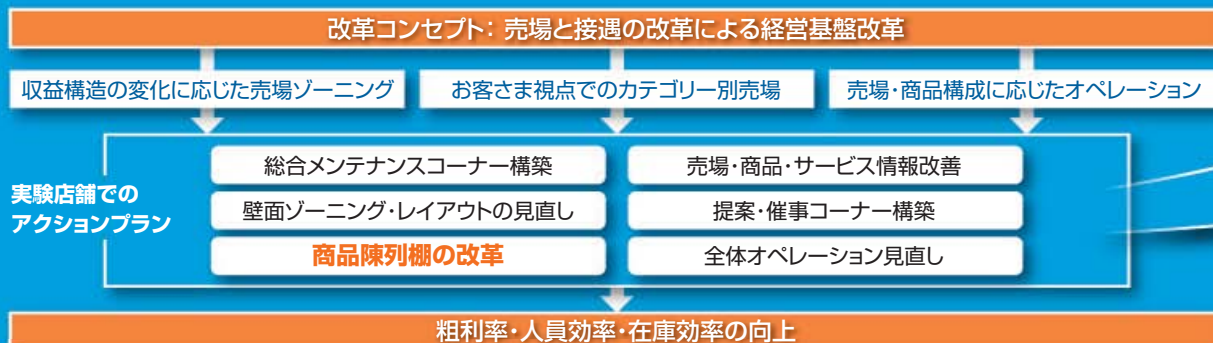
実験店舗で有効策を検証

そこで現在、POSデータ等の分析により、重要な

課題の抽出と売場改革に向けた仮説設定を行い、実験店舗での有効性の確認を急いでいます。この検証結果によって、有効と判断した施策を国内各店舗に広げ、標準化していくことが売場改革の第一歩と考え、積極的に取り組んでいます。

具体的には昨年9月から、①収益構造の変化に応じた売場ゾーニング(商品群ごとの配置領域の区画)、②お客さま視点でのカテゴリー別売場、③売場・商品構成に応じたオペレーション、の3つのテーマを設定し、それらをアクションプラン(下図参照)に落とし込んで売場活性化実験を行っています。

売場改革の考え方



売れ筋商品の多フェイス化で、選びやすい、 買いやすい商品陳列棚へ改革

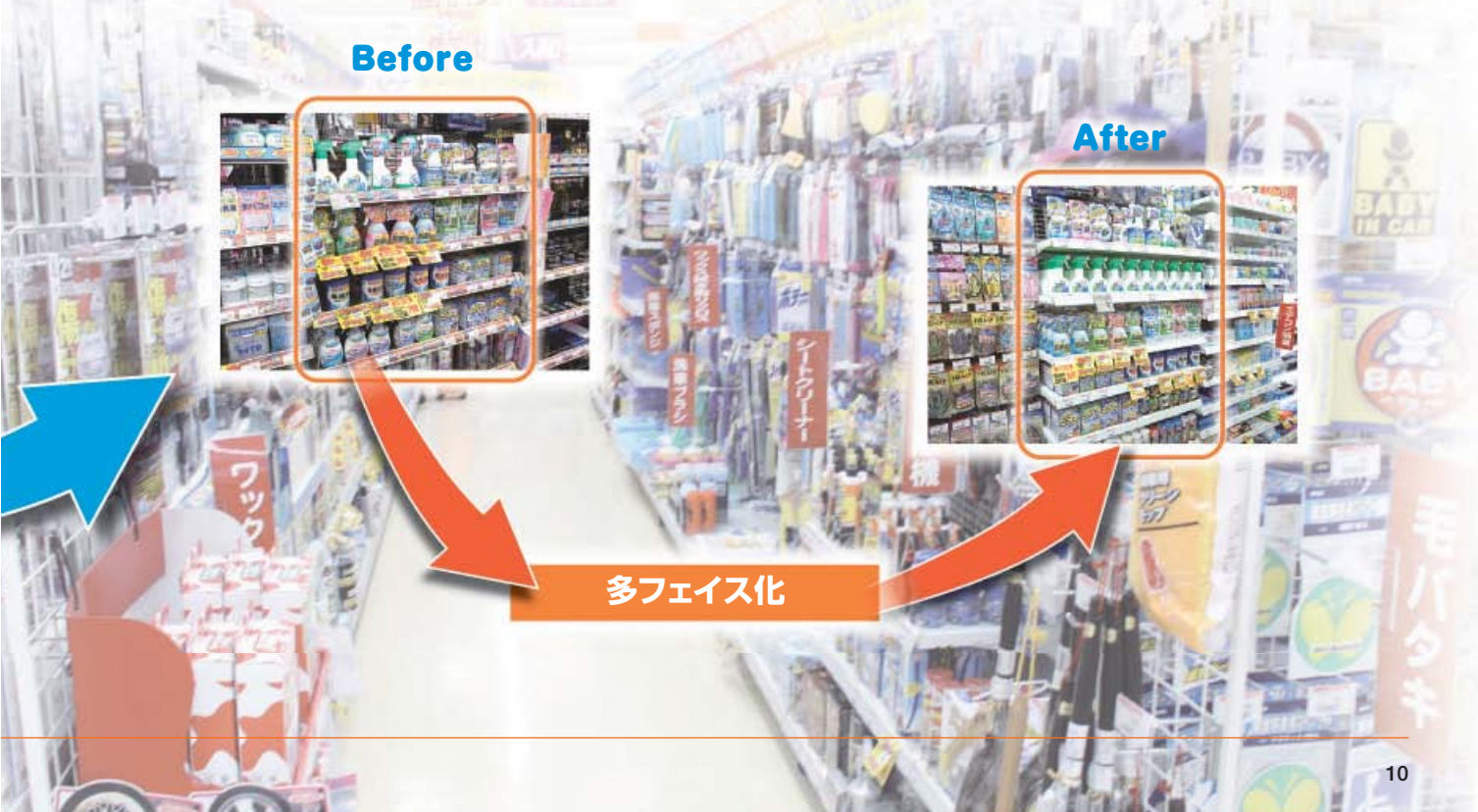
店舗収益力が低下した原因のひとつとして、当グループ店舗の強みである「競合店を上回る商品力(品揃え)」を優先するあまり、「選びやすく、分かりやすい」というお客さま視点が欠けているのではないかという課題が浮上しました。そこで商品陳列を見直し、選びやすく、買いやすい商品陳列を実験店舗で試んでいます。

多フェイス化とは、商品陳列棚に売れ筋商品のフェイス数(陳列棚の最前面にある商品数)を多くし、販売量に対応した陳列状態にすることです。極端に言えば、売れ筋商品は横に並べフェイスを多数にする一方、売れ行きが鈍い商品は奥に並べフェイスを1つにしてしまいます。

これにより、品揃えの強みを堅持しつつ、陳列にメリハリを出し「選びやすく、分かりやすい売場」を実現するとともに、売れ筋商品の欠品による機会ロスや不要在庫を減らし、「棚効率(棚当り売上・粗利・商品回転率)の向上」を目指します。

前年同期比60%超の販売数量増と 棚効率の改善を確認

昨年から2度にわたる店舗実験で、多フェイス化商品の数量が前年同期比で60%を超える伸びを示しました。また、 gondola 内での欠品数も大幅に減少しました。今後は多フェイス化戦略を標準化し、全店に展開していく計画です。今後の売場改革にご期待ください。次回は「総合メンテナンスコーナー構築」をご紹介します。



カー用品 調査団

夏のドライブに向けた 便利グッズのご紹介

海へ、山へ、まもなく夏のドライブシーズン。「道の駅」も増え、
今年は車中泊がブームになりそう。そんな夏のドライブで、
あると便利なカー用品をご紹介します。

01

準備編

まずは暑さと紫外線対策！

6月から8月、10時～14時、そして南に行くほど、
標高が高いほど、紫外線は強力。

シバタ化成

クールプラス UV99.5

オートボックス標準価格:1,580円(税込)

窓ガラスに塗るだけで、有害な紫外線と熱エネルギーを同時にカット。
効果は約30日。

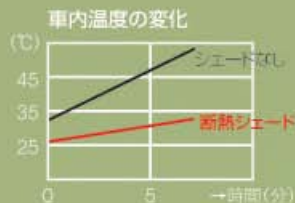


クレトム

断熱・光消臭シェード スタンダード SA63

オートボックス標準価格:980円(税込)

2層ダブル構造により熱を抑える
サンシェード。さらに光消臭効果も。



荷物が入らない！

マリンスポーツ、キャンプ、そんな時キャリアがあると超便利。

カーメイト

INNO STREAM BOX BR764-6

オートボックス標準価格:24,900円(税込)

ボリュウムを前方に寄せ、乱気流の発生を抑えるエアロデザイン。使いやす
い1,800mmサイズ。



カーメイト

INNO サイクルロック INA382

オートボックス標準価格:14,800円(税込)

極太ダウンチューブ/極太タイヤにも
対応し、フロントタイヤを外さず積載
可能。



どこでも電源!

インバーターがあれば、クルマが移動リビングに。

大橋産業

BAL1760

**12V車用 定格出力30W
USB端子付きインバーター**

オートボックス標準価格:
1,880円(税込)



BAL1756

**12V車用 定格出力120W
USB端子付きインバーター
AC電源2口+USB端子+
アクセサリソケットの
3wayインバーター**

オートボックス標準価格:
3,980円(税込)



7つの保護回路を搭載(BAL1756)
した便利なAC/DC変換インバーター。

のどが渇く!

冷たい飲み物が、いつも手元に。

RAMASU

温冷庫 HYBRID RG-V20 (ブラック)

オートボックス標準価格:12,800円(税込)

車でも家庭でも使える2電源対応。温度調節可能!
保温、保冷が一目でわかるLEDライト付き。



車中で快眠!

足も伸ばせない車中に、蚊がブンブン。

クレトム

**スペースクッション GB-80
ミニバン用**

オートボックス
標準価格:
1,554円(税込)

2列目シートでも足を
伸ばせてリラックス
できるエアタイ
プ・クッション。



クレトム

**かんたん網戸 フロント用SA-108
(2枚入)**

オートボックス
標準価格:
2,480円(税込)

虫を通さず涼しい
風が入る自動車専用
網戸。ウィンドウを
開けてドアにかぶせ
るだけ。



ソフトクリームがベトッ!

車中泊の後のシートはシミだらけ。海水浴帰りは砂だらけ。外側は虫汚れ。

ソフト99コーポレーション

**布シート&マットクリーナー
トリガー400**

オートボックス標準価格:980円(税込)

布シートやマット
のシミをクリーニ
ング。仕上がりは
爽やかなミントの
香り。



オートボックス

**デラピカ まるふきウェットクロス
35枚入り**

オートボックス標準価格:598円(税込)

車のボディから足
回り、車内、窓ガラ
スまでしっかりとキ
レイにするマルチ
ウェットクロス。



クレトム

**AD-1 ダブルサイクロンクリーナー
(オートボックスグループ専売モデル)
オートボックス標準価格:3,580円(税込)**

パワーが持続するサイクロン方式の
カークリーナー。たまったゴミはダス
トカップをはずして捨てるだけ。



呉工業

**KURE プロクリーン
虫とりクリーナー**

オートボックス標準価格:714円(税込)

こびり付いてしまっ
た虫の死がいや鳥
のフンなど、ガンコ
な汚れを酵素パ
ワーで分解。窓に
もボディにもOK。



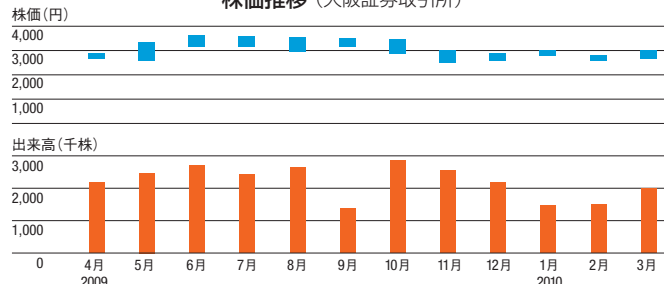
株式情報

2010年3月31日現在

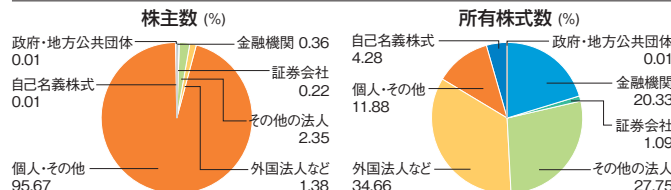
発行する株式の総数	109,402,300株
発行済株式の総数	37,454,204株
株主数	14,056名
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 なお臨時に必要があるときは、あらかじめ公告いたします。
単元株式数	100株
公告掲載新聞	日本経済新聞
上場金融商品取引所	東京証券取引所、大阪証券取引所
証券コード	9832
株主名簿管理人及び 特別口座の口座管理機関	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒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
電話照会先	☎ 0120-176-417
インターネット ホームページURL	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/ service/daiko/index.html
大株主一覧	いちごアセットトラスト 有限会社スミノホールディングス 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) 公益財団法人在宅医療助成勇美記念財団 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 バリュエー エクイティ トラスト 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 株式会社スミショ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) リ ユーエス タックス エグゼンプテッド ベンション ファンド 有限会社ケイアンドワイスミノ

注) 1. 当社は自己株式1,601千株(所有割合4.28%)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3月31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3月31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「ほふり」(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(特別口座といします。)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る、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 1,000株～
ご優待券25枚(1冊) 50枚(2冊)
- ご優待券は他の値引(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。
- ご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クノ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。
- ご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、その他整備工賃、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)。
- ご優待券の複製・改変・転売は禁止させていただきます。

“AUTOBACS SUPER GT Round 6 第39回インターナショナル ポッカGTサマースペシャル”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に伝えています。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 第6戦 インターナショナル ポッカGTサマースペシャルにペアで5組10名さまをご招待いたします。



開催概要

大会名称： AUTOBACS SUPER GT Round 6
第39回インターナショナル
ポッカGTサマースペシャル

開催会場： 鈴鹿サーキット

開催日程： 2010年8月21日(土) 予選
8月22日(日) 決勝

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ございません。)

①氏名 ②郵便番号/住所 ③電話番号 ④年齢 ⑤今後オートバ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.31 GTチケットプレゼント」係

応募締め切り

2010年7月31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豊洲キャナルフロント 〒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、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

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14ページをご確認ください。