

快適に過ごすための、システムとサービスを提供します。

BUSINESS REPORT

第56期 株主通信

平成21年10月1日～平成22年9月30日

企業理念

Corporate Philosophy

企業のところがすべての社員のところと 同じであるために

経営姿勢

Management Policy

仕事を通じて常に新しい提案を行い、
理解と共感の輪をひろげます。
信頼される経営によって、
会社の堅実な発展を目指します。

存在意義

Significance of Existence

快適な空間づくりを通して、
美しい社会の創造に
寄与します。

行動規範

Code of Conduct

私たちは、
お客様の立場になって、
ともに協力し、敏速に対応し、
進んで挑戦します。

株主の皆様へ

当社は、いわゆる「派手な事業展開」によって業容を拡大していくのではなく、大型物件事業・戸建住宅事業における工物品質で売上・利益の安定的な成長を遂げていくことを目指しております。

「企業のところがすべての社員のところと同じであるために」という企業理念の基、当社の技術や創造性を美しい社会の創造に活かしていく所存です。

株主の皆様には、ご支援に対して報いることができるよう、継続的な配当の実施を重視しつつ、業績拡大に応じた還元の充実を図っていく考えでおります。

株主の皆様におかれましては、今後とも当事業へのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

目次 Contents

02 連結決算ハイライト

- 財務ハイライト
- 売上高
- 経常利益
- 当期純利益 / 1株あたり当期純利益

- 総資産
- 純資産 / 自己資本比率
- 自己資本当期純利益率

03 トップメッセージ

07 部門別概況

- 大型物件事業
- 戸建住宅事業

09 トピックス

- 「気化冷却外装 “バイオスキン”」システム

11 連結財務諸表

- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 連結キャッシュ・フロー計算書
- 連結株主資本等変動計算書

13 会社概要

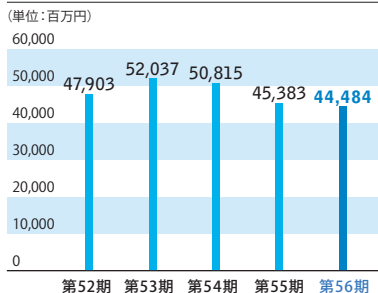
14 株式の状況

- 株式情報
- IRサイトの紹介

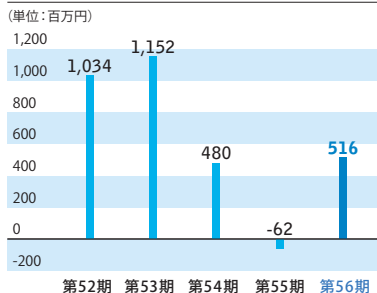
■ 財務ハイライト

		第52期 平成18年9月	第53期 平成19年9月	第54期 平成20年9月	第55期 平成21年9月	第56期 平成22年9月
売上高	(百万円)	47,903	52,037	50,815	45,383	44,484
経常利益	(百万円)	1,034	1,152	480	△62	516
当期純利益	(百万円)	458	619	182	△165	162
1株あたり当期純利益	(円)	51.78	58.28	17.15	△15.62	15.30
総資産	(百万円)	23,378	25,451	24,475	22,198	22,340
純資産	(百万円)	12,422	12,860	12,834	12,819	12,901
自己資本比率	(%)	53.1	50.5	52.4	57.7	57.7
自己資本当期純利益率	(%)	3.7	4.9	1.4	△1.3	1.3

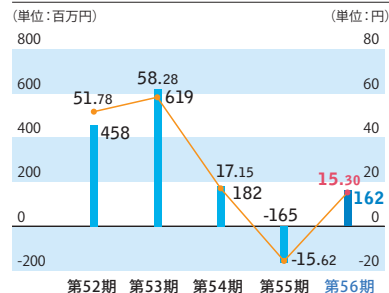
■ 売上高



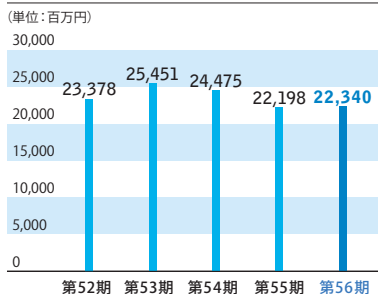
■ 経常利益



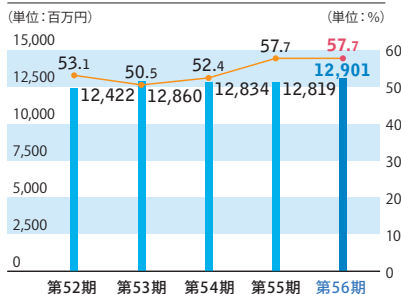
■ 当期純利益 / 1株あたり当期純利益



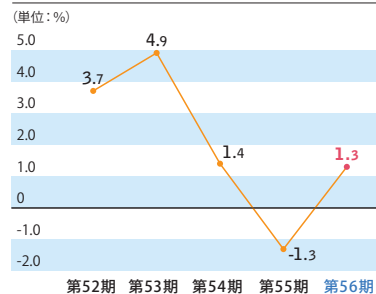
■ 総資産



■ 純資産 / 自己資本比率



■ 自己資本当期純利益率





ビジネスモデルの変革を、
積極的に進めてまいります。

代表取締役社長 阿部 一成

当期の概況について

新設住宅着工戸数は100万戸割れが常態化し、集合住宅の供給も急減するなど、当社を取り巻く事業環境は引き続き「最悪」とも表現できる状況です。

主力のタイル販売はこうした逆風をまともに受け、売上高は5年前のピーク時の7割弱までに低下しております。

このように売上高の増加が容易には見込み難い環境の中、当社は利益率の向上を目指して、ビジネスモデルの変革に向けさまざまな取り組みを積極的に進めてまいりました。

まず一つは、工務店戦略です。

これまで当社では、こうした厳しい環境下では顧客の新規開拓こそが生命線であるとの認識から、常日頃社内でのその重要性を強調してまいりましたが、当期は特に小規模工務店の新規開拓によりいっそう注力した結果、ほぼ倍増の約500件の新規ルートを開拓することができました。

当社の営業力、機動力が存分に発揮され、当期の業績回復につながったものと考えております。

第二は新規商材としてのソーラーパネルの取扱いです。

高い工事施工力を保有する当社は、単にソーラーパネルを販売するのではなく、施工まで一貫して受注することができるという大きな特徴を活かし、初年度の当期、戸建住宅向けに100セットを受注することができました。

当社は最大手であるシャープ株式会社のソーラーパネルを取扱っておりますが、シャープの販売代理店の中でも初年度でこれだけの実績を上げたケースはほとんどないそうで、高く評価していただいております。

また前期から取扱いに力を入れているプレカット商材も、前期

150棟に対し当期270棟と着実に実績を積み上げております。

柱や梁など基礎となる建築用材を事前に工場で精密加工したプレカット商材は、それ自体はそれほど利益率の高いものではありませんが、基礎工事で使用されるものであることから、その住宅でその後不可欠な、外壁や水周りといったさまざまな工事に関する情報を収集することができますから、当社がもっとも得意とするそうした工事の受注にもつなげられるという点も大きなメリットです。

当期はこうした取り組みに向けやや高いハードルを設定しながらも、全社上げて注力しそれをクリアできたことが非常に大きかったと感じております。

管理面では、前期の反省を活かし、見積り書作成段階から厳密に事前管理を実施するシステムを導入いたしました。これが大変効果大であり、不良債権の発生をほぼゼロとすることができました。

今後も債権管理は大変重要な課題であり、取引信用保険なども利用して取り組んでまいります。

また、工事ミス、クレーム削減にも力を入れました。

仕入先への商材発注、現場への工事内容の指示を文章ではなく「施工図」を作成して指示することとした結果、ミスを大幅に削減することができました。

以上のような取り組みの結果、2010年9月期の業績は、売上高444億84百万円(前期比△2.0%)、営業利益4億17百万円(前期は△1億65百万円)、経常利益5億16百万円(前期は△62百万円)、当期純利益1億62百万円(前期は△1億65百万円)と、売上はほぼ横這いながらも、前期の赤字転落から、黒字転換を達成することができました。

利益率の高い商材の取扱いと徹底したコスト管理によって、管理会計上の粗利益率を約1ポイント改善させることができましたが、まだまだ余地は大きいと考えております。

次期の取り組み

事業環境に関しては引き続き厳しく、好転の兆しは見えないと考えております。

この不況の中でタイルメーカー、卸業者の倒産、廃業が相次いでおりますが、当社は残存者メリットを享受すると同時に、メーカーとして高付加価値の自社オリジナル商材「Maristo」の販売を進めてまいります。ただタイル工事は、やはり厳しい状況ですので、「外壁工事」という視点での取り組みとしてサイディング：外装材の取扱いを軌道に乗せたいと考えております。

また、前期に引き続き工務店開拓も重点戦略の一つであり、今期は700件の開拓を目標にしています。工務店を顧客ルートとして持っている卸業者は極めて少ないため、当社の大きな強みになっていくと考えております。

ソーラーパネルに関しては、200セットの販売を目標にしております。これはシャープ株式会社の販売代理店としては全国的にもトップクラスの数字ですが、これを達成するためには、受注確率を現在の10%から20%に引き上げる必要があります。

受注確率が低いのは、工務店が施主様に上手く説明ができていないことが大きな原因の一つです。シャープ製のソーラーパネルは、据付まで行くと他メーカーよりも高額であることは事実ですが、同社のソーラーパネルは屋根への取り付け方法が極めてしっかりしているため、長期間の耐久性も十分です。ところが安さをアピールする国外メーカーにおいては、取り付け方法が安易であるため、かなり高い確率でクレームとなってしまいます。

当社といたしましては、受注確率向上のためには、工務店を介するのではなく直接施主様にシャープ製ソーラーパネルの優位性を説明するような体制を取る必要があります。

そのためには、個人顧客である施主様への対応の仕方が極めて重要であるため、営業社員に対する教育に力を入れてまいります。

シャープ株式会社からはこれまでの実績をご評価いただき、今期からは事業所向け案件も手掛ける予定です。当然のことですが受注額も大きくなりますから、大いに期待しております。

実際に実績が出てきたことから、ソーラーパネルは一時のようなブームではなく着実に軌道に乗り始めたと感じておりますので、今後はしっかりとした営業社員教育と同時に、コストダウンにつなげるための自前の技術工の育成にも取り組んでまいります。

中期的な方向性と当社の課題、対応

当社の大きな強みであり特徴でもあるのが「高い施工能力」です。

厳しい環境下ではありますが、こうした時代に勝ち残り、着実な利益成長を続けていくために、単なる商材の卸業者ではなく、多様な分野で一つ一つの工事を高いレベルでこなすことができる会社を目指してまいります。

また自社ブランド商材の拡大とともに、高品質の工事を提供できる施工会社として「アベルコ」ブランドの確立に取り組んでまいります。

当社が今後も着実に成長を続けていくために不可欠なのが、「人作り」であると強く認識しております。そのための投資は避けて通れないものであり、その成否が当社の成長を大きく左右すると言っても過言ではありません。

まず研修体制の見直しを行います。

「人作り」の成否が 成長を大きく左右すると言っても 過言ではありません。



研修設備を統合した研修センターの新設準備を進めておりますが、その際、ハードだけでなく研修内容であるソフトに関しても十分検討を重ねるよう強く指示しております。

というのも、前述のように今後は直接施主様と対応する機会が増大してまいります。残念ながら当社にはこれまでそういう機会が少なかったため、マナー、話し方など細部にわたったノウハウが不足しており、早急に積み上げが不可欠です。

営業、技術、管理と全ての分野にわたる社員教育を最重要課題と認識して注力してまいります。

株主の皆様へ

当期は厳しい環境下ではありましたが、さまざまな取り組みによって黒字化を達成することができました。ただ、いまだ復活途上であり、ビジネスモデルを中心とした構造改革の完成までは後2年はかかるものと考えております。

早急に5年前の収益レベルに戻すことが経営者としての責務

と考えておりますが、「人材育成」が最重要課題である当社においては、社員への待遇と株主様への利益還元に関し、会社の成長を重視し、バランスの取れた施策をとっていきたいと考えております。

配当に関しましては、そうしたバランスを勘案しながら、できるだけ早期に2年前の水準(1株当たり16円)に戻していきたいと思います。

ビジネスモデルの変革、「アベルコ」ブランド確立を通じて、継続的な利益成長を果たし、株主の皆様のご期待にお応えしてまいりたいと考えておりますので、ぜひ当社を中長期の視点で見守ってくださいますよう、謹んでお願い申し上げます。

大型物件事業

Large-scale article business

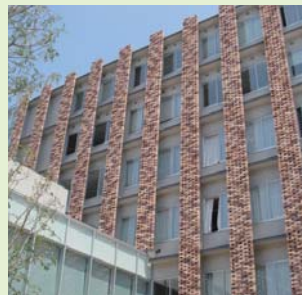


マンションや大型商業施設などの新設着工が依然として低水準で推移し厳しい受注環境が続きました。

このような需要減少のなか、工程・原価の厳密な管理は勿論のこと、利益率の向上を図るとともに工事の品質と効率性を重視いたしました。

タイル工事では、他社と共同開発を進めてきた新工法「気化冷却外装システム」の大型受注に結びつけたほか、外装大規模修繕の一括受注にも注力し、既存分野の落ち込みをカバーすべく新しい市場の開拓に重点を置いた営業展開をいたしました。また、当期から工事進行基準を適用した増加要因もあり、完成工事高は前期比0.2%の微増となりましたが、完成工事利益率は前期比3.3ポイント減少いたしました。

住宅設備工事では、引き続き取扱商材の多様化を進めるとともに、リニューアル工事営業にも注力し受注量の確保に努めましたが、工事計画が先延ばしになるなど苦戦を強いられました。徹底した原価管理・工程管理による利益率の向上を重視しましたが、市場の縮小による競争激化により利益率の面でも計画を下回る結果となりました。当期から工事進行基準を適用した増加要因もあり、完成工事高は前期比0.3%の微減に留まり、完成工事利益率は前期比1.3ポイント減少いたしました。



タイル工事

11.5%

住宅設備工事

11.4%

部門別売

■ 戸建

■ 大型

Detached house business

戸建住宅事業

住宅設備工事、
住宅設備機器販売
45.2%

上構成比

住宅事業
物件事業

タイル工事、タイル
及び関連商品販売
31.9%

第55期	第56期
15,714	14,179
19,458	20,099

■ タイル工事、タイル及び関連商品販売 ■ 住宅設備工事、住宅設備機器販売 (単位：百万円)

新設住宅着工戸数の減少により、引き続き厳しい市場環境が続いております。

このような需要減少のなか、取扱い商材の拡充と地場の工務店に的を絞った新規顧客の獲得による取引基盤の拡充に注力いたしました。また、利益率の向上のため、「工事統括部」の機能充実により、コスト削減のための原価管理への取り組みを強化いたしました。

タイル及び関連商品販売では、既存の仕入商品に比べ利益の獲得が期待できる当社オリジナル商品「Maristo」の積極販売に注力いたしました。売上高は前期比19.9%の大幅な減少となりました。タイル工事においては、当社が得意とする床・壁のタイル工事に加え、戸建住宅外壁への採用率が最も高いサイディング・外装材の施工体制づくりに注力し、並行して営業強化を図ることで前期比5.2%の増加となりました。

住宅設備機器販売では、市場の縮小に伴い競争が激化するなか、一部当社に優位な商品群を除いて、商品のみ販売から工事付販売への移行を推進した結果、売上高は前期比3.1%の減少となりました。住宅設備工事においては、当社の強みである豊富な水まわり工事ラインナップに加え、太陽光発電システムの工事付販売に注力し、太陽光パネル製造メーカーとのタイアップと自社施工体制の強化により、受注量を増やすことができたことなどにより前期比4.8%の増加となりました。

また、木質住宅の構造体であるプレカットの販売については、工務店との親密化により、販売量が大幅に増加いたしました。



■ 会社関係のトピックス

世界初の「気化冷却外装“バイオスキン”」システムをソニー株

現在、JR大崎駅新西口で建築中のソニー株式会社の新オフィスビルでは、株式会社日建設計、TOTO株式会社、アベルコ市場開発部が共同開発した「気化冷却外装“バイオスキン”」システム（特許出願中）が採用され、脚光を浴びています。これは、都心のヒートアイランド現象に対して建物自体が抑制効果を発揮する世界初の試みで、先端技術による環境配慮型のビルを目指す外装システムです。

“バイオスキン”とは、打ち水効果＝気化冷却によりヒートアイランド現象を抑制する「すだれ」状（陶管ルーバー）の環境配慮型外装システムで、本ビルが初めての採用事例となります。

弊社の市場開発部は、2003年に立ち上がった部署で、現在までテラコッタルーバー等の窯業系大型材料を中心として、開発・設計・施工を行ってまいりましたが、今回の“バイオスキン”については、現在までに培ってきたそのノウハウや技術を集約した集大成とも言える施工事例となります。

開発・基本設計期間に1年半の歳月を要し、その間、週1回の定例会議を株式会社日建設計・TOTO株式会社と継続して行い、数々の材料物性試験などの各種性能試験を実施。さらに、現場着工後は鹿島建設株式会社技術部、施主であるソニー株式会社のビル施工監理部隊他からの質疑・指摘に対して適時、資料および試験結果を用いながら応答を続け、2年半の期間をかけて、建築界では非常に特殊な「高保水性テラコッタルーバー・テンションロッド工法」の設計の確立に至り、現場施工を迎える



現場におけるユニット施工の途中



施工時近景



3Dシミュレーションソフトによる周辺空気温度の解析結果

式会社が新オフィスビルに採用

こととなりました。

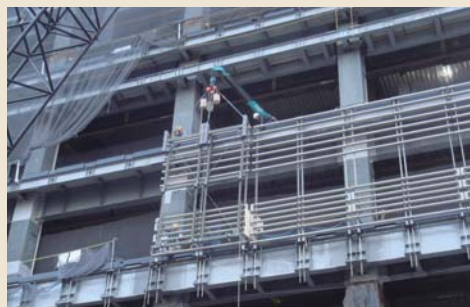
現場施工に際しても、これまでのノウハウや実績を活かし、世界でも稀にみる現場ユニット組立・組立治具共のユニット架設工法を採用し、鹿島建設株式会社の協力・指導のもと、その妥当性を架設試験その他で確認。ようやくその実現が可能となりました。

炎暑さなかの8月4日(水)に工事現場において“バイオスキン”システムの効果を体感する現場見学会&説明会が実施され、陶管ルーバーによる新外装システムの実装が公開されました。

ソニー株式会社の新オフィスビルは2011年3月竣工が予定されています。期待される環境効果がどのように実現されるのか興味深いところではありますが、タイル業界としても今後、こうした環境性能の高い新しいタイル外装システム“バイオスキン”が超高層ビルに採用されていけば、需要喚起への期待もふくらみます。

この“バイオスキン”システムに使われるテラコッタルーバーは、長さ1.8m、重さ10kg/本で交換可能なことから、メンテナンスも容易に行えます。東側前面を覆うのに約1万本を越えるルーバーが使われることを考えると、業界にとって新しい需要創造に向けた大きな一つの起爆剤として捉えてもよいのではないのでしょうか。

この世界初の環境配慮型の外装の効果(ヒートアイランド抑制効果)の確認ができるのは、来年の夏になります。その頃に、大崎駅周辺にお出かけすることがあれば、“バイオスキン”効果の確認に立ち寄っていただければと思います。



ユニット揚重時の様子



TOTO(株)工場内での実物大モックアップ(※)



ルーバージョイント部



バルコニーから見た様子

※ 施工検証やデザインの確認などに用いられる、外見をそっくり似せた模型のこと

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	第56期	第55期	科 目	第56期	第55期
資産の部	22,340	22,198	負債の部	9,439	9,378
流動資産	16,786	16,513	流動負債	8,841	8,814
現金及び預金	3,823	3,824	支払手形・工事未払金等	4,513	4,546
受取手形・完成工事未収入金等	10,942	9,255	ファクタリング未払金	2,870	2,653
未成工事支出金	1,262	2,556	未払法人税等	188	—
その他のたな卸資産	382	461	未成工事受入金	456	920
繰延税金資産	309	256	完成工事補償引当金	16	25
その他	328	394	工事損失引当金	104	36
貸倒引当金	△263	△235	その他	691	631
固定資産	5,554	5,685	固定負債	597	564
有形固定資産	4,096	4,177	退職給付引当金	65	68
建物及び構築物	936	1,001	役員退職慰労引当金	7	4
機械装置及び運搬具	3	7	役員退職慰労未払金	46	50
土地	3,083	3,083	その他	477	440
建設仮勘定	4	—			
その他	68	85	純資産の部	12,901	12,819
無形固定資産	196	183	株主資本	12,889	12,812
のれん	41	53	資本金	896	896
その他	154	130	資本剰余金	848	848
投資その他の資産	1,260	1,323	利益剰余金	11,177	11,099
投資有価証券	191	226	自己株式	△32	△32
長期貸付金	0	0	評価・換算差額等	11	6
繰延税金資産	174	268	その他有価証券評価差額金	11	6
その他	1,402	1,539			
貸倒引当金	△507	△711			
資産合計	22,340	22,198	負債・純資産合計	22,340	22,198

■ 資産の部

当期末における資産合計は、前期末に比べ1億41百万円増加し、223億40百万円となりました。これは主として、受取手形・完成工事未収入金等が16億87百万円増加及び未成工事支出金が12億93百万円減少したことによるものであります。

■ 負債の部

当期末における負債合計は、前期末に比べ60百万円増加し、94億39百万円となりました。これは主として、ファクタリング未払金が2億16百万円増加、未払法人税等が1億88百万円増加及び未成工事受入金が4億63百万円減少したことによるものであります。

■ 純資産の部

当期末における純資産合計は、前期末に比べ81百万円増加し、129億1百万円となりました。これは主として、利益剰余金が77百万円増加したことによるものであります。

■ 連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	第56期	第55期
売上高	44,484	45,383
売上原価	39,160	40,095
売上総利益	5,323	5,287
販売費及び一般管理費	4,905	5,453
営業利益	417	△165
営業外収益	118	121
営業外費用	19	18
経常利益	516	△62
特別利益	24	12
特別損失	105	70
税金等調整前当期純利益	435	△120
法人税、住民税及び事業税	228	139
法人税等調整額	43	△93
当期純利益	162	△165

■ 連結損益計算書

大型物件事業の売上高は、102億5百万円と前期に比べ4百万円の減収、営業利益は81百万円と前期に比べ1億65百万円(66.9%)の減益となりました。

戸建住宅事業の売上高は、342億78百万円と前期に比べ8億93百万円(2.5%)の減収、営業利益11億27百万円と前期に比べ7億51百万円(199.8%)の増益となりました。

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	第56期	第55期
営業活動によるキャッシュ・フロー	197	1,330
投資活動によるキャッシュ・フロー	△114	117
財務活動によるキャッシュ・フロー	△85	△290
現金及び現金同等物の増減額	△1	1,156
現金及び現金同等物の期首残高	3,824	2,707
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	—	△39
現金及び現金同等物の期末残高	3,823	3,824

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

当期における現金及び現金同等物は、前期に比べ1百万円減少し、当期末には38億23百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、売上債権の増加額21億50百万円及びたな卸資産の減少額13億72百万円等により、1億97百万円となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出63百万円及び貸付けによる支出35百万円等により、△1億14百万円となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払額85百万円等により、△85百万円となりました。

■ 連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

第56期	株主資本					評価・換算差額等	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	
前期末残高	896	848	11,099	△32	12,812	6	12,819
当期変動額							
剰余金の配当			△84		△84		△84
当期純利益			162		162		162
自己株式の取得				△0	△0		△0
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						4	4
当期変動額合計	—	—	77	△0	77	4	81
当期末残高	896	848	11,177	△32	12,889	11	12,901

■ 会社概要

社名	株式会社アベルコ
代表者名	阿部 一成
創業	大正13年3月
設立	昭和30年3月
本社所在地	東京都足立区鹿浜3丁目3番3号
資本金	896百万円
事業内容	タイル・住宅機器・衛生設備機器・空調機器・管材・輸入石材の卸販売及び設計施工・工事請負
売上高	44,484百万円
社員数	583名
取引銀行	株式会社三井住友銀行 株式会社東京都民銀行 株式会社みずほ銀行 株式会社三菱東京UFJ銀行 住友信託銀行株式会社

13

■ 役員 (平成22年12月16日現在)

代表取締役社長	阿部 一成
専務取締役	岡本 孝一
常務取締役	船橋 朗
常務取締役	永澤 正博
常務取締役	廣瀬 紀夫
常勤監査役	佐藤 和男
監査役	川上 敏宏
監査役	田口 明

■ ネットワーク

Network

■ 本社

● TS事業部

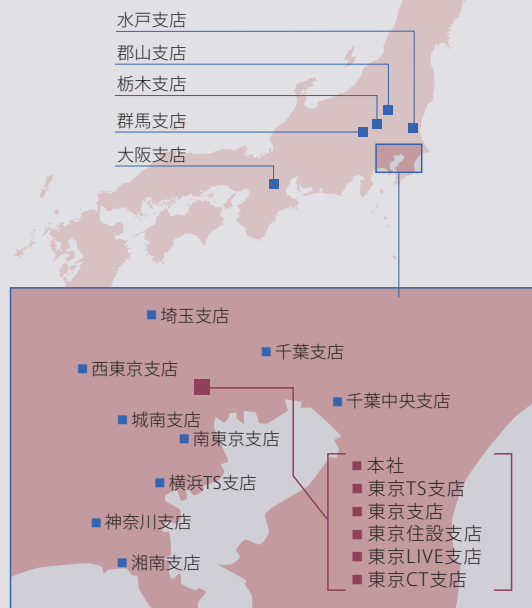
東京TS支店
東京LIVE支店
横浜TS支店
大阪支店

● WS事業部

東京支店
東京CT支店
東京住設支店
南東京支店
東京東営業所
新宿ショールーム
城南支店
西東京支店
神奈川支店
湘南支店
相模原営業所
千葉支店
千葉中央支店
船橋営業所
埼玉支店
埼玉西営業所

■ 関連会社

温調技研株式会社
本社
営業所



■ 株式の状況

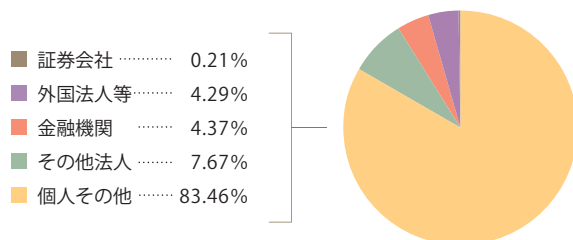
■発行可能株式総数	27,000,000株
■発行済株式の総数	10,704,960株
■株主数	1,600名
■単元株式数	100株

■ 大株主の状況 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
阿部 一成	1,453,505	13.68
阿部 哲二	1,257,780	11.84
阿部 溢子	1,047,273	9.86
アベルコ従業員持株会	536,490	5.05
阿部 太一	519,593	4.89
阿部 亮平	519,592	4.89
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	432,620	4.07
株式会社東京都民銀行	250,800	2.36
竹田 和平	228,000	2.15
橋本総業株式会社	214,900	2.02

(注)持株比率は自己株式を控除して計算しております。

■ 所得者別分布状況



IR情報は、当社ホームページでも
ご覧いただけます。



<http://www.avelco.co.jp>

■ 事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで
■ 定時株主総会	毎年12月開催
■ 基準日	<ul style="list-style-type: none">● 定時株主総会 …… 毎年9月30日● 期末配当金 …… 毎年9月30日● 中間配当金 …… 毎年3月31日● そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

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様は、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様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

■ 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

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様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設いたしました。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

上場株式配当等の支払に関する通知書について

租税特別措置法の平成20年改正(平成20年4月30日法律第23号)により、当社がお支払する配当金について、配当金額や徴収税額等を記載した「支払通知書」を株主様宛にお送りすることとなっています。(同封の「配当金計算書」が、「支払通知書」を兼ねることになります)

なお、「支払通知書」は株主様が確定申告をする際の添付資料としてご使用いただくことができます。(株式数比例配分方式を選択されている場合は、お取引の口座管理機関(証券会社)へお問合せください)

■ 公告の方法	当社のホームページに掲載します http://www.avelco.co.jp
■ 上場証券取引所	大阪証券取引所(JASDAQ市場)