

第57期 株主通信

平成22年10月1日～平成23年9月30日



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 2011



企業理念

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

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

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

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事品質で売上・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実現を図っていく考えであります。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社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

連結決算ハイライト

2

- 財務ハイライト
- 売上高
- 経常利益
- 当期純利益／1株当たり当期純利益
- 総資産
- 純資産／自己資本比率
- 自己資本当期純利益率

トップメッセージ

3

部門別概況

7

- 大型物件事業
- 戸建住宅事業

トピックス

9

- 外装用不燃アルミルーバー「GRATA(グラータ)」のご紹介
- 仮設住宅建設 福島県南相馬市～がんばろう東北～

連結財務諸表

11

- 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

会社概要

13

株式の状況

14

- 株式情報
- IRサイトの紹介

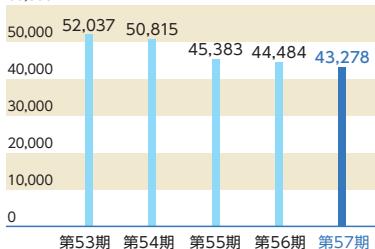
連結決算ハイライト

財務ハイライト

		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	第 57 期 平成23年9月
売上高	(百万円)	52,037	50,815	45,383	44,484	43,278
経常利益	(百万円)	1,152	480	△62	516	506
当期純利益	(百万円)	619	182	△165	162	276
1株当たり当期純利益	(円)	58.28	17.15	△15.62	15.30	26.04
総資産	(百万円)	25,451	24,475	22,198	22,340	22,153
純資産	(百万円)	12,860	12,834	12,819	12,901	13,080
自己資本比率	(%)	50.5	52.4	57.7	57.7	59.0
自己資本当期純利益率	(%)	4.9	1.4	△1.3	1.3	2.1

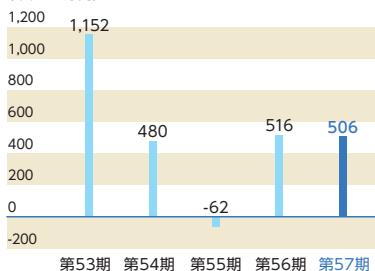
● 売上高

(単位:百万円)



● 経常利益

(単位:百万円)



● 当期純利益 / 1株当たり当期純利益

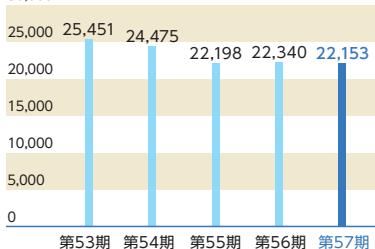
(単位:百万円)

(単位:円)



● 総資産

(単位:百万円)



● 純資産 / 自己資本比率

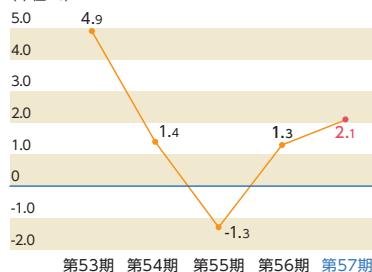
(単位:百万円)

(単位:%)



● 自己資本当期純利益率

(単位:%)





代表取締役社長 阿部 一成

株主のみなさまには、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

また、この度の東日本大震災によって被災されたみなさまに、心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興をお祈り申し上げます。

● 2011年9月期概況

大型物件事業については、リーマンショックによる影響から依然として厳しい環境にあり、マンションや商業施設向けのタイル工事物件の減少と激しい受注競争による施工単価の下落等から前年実績を大きく割り込む状況ではありましたが、戸建住宅事業に関しては、継続する低金利、住宅購入促進策の実施などを追い風に、年度前半は比較的活況を呈し前期比プラスで推移していました。また、リフォーム工事の受注も順調に増加しておりました。

しかし、平成23年3月11日の東日本大震災を境に状況は激変し、サプライチェーンの寸断により住宅設備機器を中心に各種建設資材の入荷がほぼ全面的にストップしてしまいました。

当然のことながら住宅建設も遅延・延期が相次ぎ、工事請負の稼働率は前年を大きく下回ることとなりました。

こうした状況はゴールデン・ウィーク明けまでの約2ヶ月間続いたため、当期の稼働期間は実質10ヶ月間となり、期初時点では若干の増収を見込んでおりましたが、結果的には減収ということになってしまいました。

ただ、ゴールデン・ウィーク以降は徐々に資材供給も回復に向かい、現時点での仕事量はほぼ震災以前の水準まで戻っております。

当社の売上高における顧客構成を見ると、約35%が大手ハウスメーカーやパワービルダーであり、同業他社に比べ高い比率となっています。これらのお客様の震災後の回復スピードが大変速いものとなっていることも、同業他社に比べて順調な回復を実現できていく要因と考えています。

このように大変厳しく、不透明な環境ではありましたが、当社では様々な取り組みを進めて業績の向上に努めました。

まず第一が、当社の生命線とも言える新規顧客開拓です。

その重要性を徹底して社内に浸透させることに力を入れており、

中小工務店を中心に、昨年とほぼ同水準の約420件の新規顧客を開拓することができました。

次に、太陽光発電システムの販売・取付工事ですが、前期比倍以上の177セットを受注することができました。震災をきっかけとした自然エネルギーに対する意識の高まりから、引き合いも大変増加していますが、一方で価格競争も激しくなっています。

太陽光発電システムの取付工事は、屋根に穴を開けてソーラーパネルを固定するため、長期耐久性の観点からは簡単な工事ではありません。当社は工事品質の高さを重要視していますので、比較的高額となっておりますが、価格の安さを売り物にしている他社のケースでは高い確率でクレームが発生している様です。当社では、粗悪な工事に繋がる価格競争には巻き込まれないという営業方針を堅持しており、最終顧客である施主様に書類、図面でしっかりとご説明申し上げ、工事内容・価格面でご理解頂いたお客様にのみ施工を行うこととしております。

三つ目が大型タイル工事における新工法の開発です。

近年のタイル工事の職人不足は深刻な状況であり、在来工法では適正な利益を生み出すことは極めて難しくなっています。そこで、当社では大型タイル工事において、セラミックの大型パネルを使用した新工法の開発に着手しました。短期間で且つ比較的取付が簡単なことから、既に東京都内の大型工事でご採用いただいております。

四つ目が、六本木ショールームの開設です。

当社では「アベルコブランドの確立」を中期的な目標としており、そのための中心商材としてオリジナル高級浴槽ブランド「アルティス」、オリジナルタイルブランド「マリスト」を取扱っています。

従来は新宿にショールームを設置していましたが、展示アイテムの充実を図り、より充実した提案を行うことを目的として、本年6月6日に六本木ショールームを新宿から移設いたしました。六本木という好立地もあってか、予想以上のご来店者数となっており大変好調な滑り出しとなっています。当期のマリストの売上高は約10億円弱、アルティスの売上高は約3億円でしたが、来期のマリストの売上高は約11億円、アルティスの売上高は約4億円を計画しています。

そのほかに、売上高が微増と想定せざるを得ない環境下、収益性の向上にも注力いたしました。

一つは、事務業務の効率化です。当社においては他社に比べ工事の売上比率が高いため、事務業務の比率も必然的に高くなります。そこで、業務センターを設置するとともに、従来のシステムの見直しを行い効率性の向上に取り組みました。

もう一つが現場の工事管理者の業務効率の問題です。

これについては、工事管理者にモバイルPCを持たせ、直行直帰が可能な勤務体制の整備を進めています。正確な検証はこれからですが、一日に回ることのできる工事現場を増やすことができるのではないかと思います。これによって業務の効率性向上とともに、ケアレスミスを減らすことによる収益性の向上に繋げることが期待できます。

また、人事給与制度の見直しによる人材の活性化策や時間の効率化の取り組みも手掛けました。

これらの結果、当期の業績は売上高432億78百万円（前期比2.7%減）、営業利益4億9百万円（前期比2.1%減）、経常利益5億6百万円（前期比2.0%減）、当期純利益2億76百万円（前期比70.2%増）となりました。

● 2012年9月期見通し

戸建住宅事業に関しては、前期後半以降の流れが継続しており堅調な推移を予想しています。

一方大型物件事業に関しては、上半期には依然として不採算物件の受注残があるものの、足元の受注物件の採算は回復傾向にあるため、通年では若干ではありますが利益を確保できると予想しています。

この結果、厳しい環境ながらも増収・増益は達成可能と考えております。

具体的な取り組みとしては、引き続き新規開拓に注力してまいります。

これはどんな環境下であっても当社の最も重要な目標であり、全営業社員一丸となってより積極的に進めてまいります。

また、「省エネ」の潮流に対応し、これまでは営業統括本部において行っていた自然エネルギー関連商材の取扱いを、「環境エネルギー推進部」を新設して注力してまいります。

太陽光発電を始め、家庭用燃料電池エネファーム、ハイブリッド給湯機、天然ガスを燃料にして小型エンジンで発電する、一般家庭向けのコージェネレーション・システム「エコウィル」などを取扱ってまいります。

これらの取扱いにおいては施工能力が極めて重要なポイントとなりますので、当社の強みを存分に発揮できるものと考えています。

ただし、前述のように価格で競争することは全く考えておらず、適正な利潤を確保できる案件のみを受注してまいります。

同時にあらゆる場面での業務効率の改善による利益率の向上を図り、売上高472億円(前期比9.1%増)、営業利益5億90百万円(前期比44.1%増)、経常利益6億80百万円(前期比34.3%増)、当期純利益3億20百万円(前期比15.7%増)を達成したいと考えております。

● 中期的な取り組み

人口減少社会に入ったわが国において、住宅関連市場は今後縮小していくことは明白です。

新設住宅着工戸数は、100万戸割れが常態化し足元では80万戸台まで低下していますが、20年後には50万戸台まで減少するとも予想されています。

こうした厳しい環境下では、従来のような在庫投資、拡販、シェア拡大という経営戦略は成り立つはずもなく、生き残るためには「いかにして若干の売上増を達成するか?利益率を向上させるか?」が最重要課題となります。

当社では、そのための最大のポイントが「人材の育成・確保」であると考えています。

例えば、当社では今後成長が期待できるリフォームやリニューアル・リノベーションといった市場の開拓を進めてまいります。この分野においては施工能力と図面化能力が最も重要な要素です。多くのマンション・リノベーション業者はデザインやプランニングは得意ですが、そのプランを実現するための実際の工事も行える業者はほとんど皆無の状況です。また前述したように、太陽光発電、エネファームなど「省エネ」に向けた商材も、お客様から信頼を得るという意味で最終的には高い施工能力が勝負になると考えます。

このような「本物のものづくり」を追求することが、圧倒的な競争優位の獲得と生き残りに繋がっていくものと考えています。

そのためには高い施工能力を持つ人材の育成が急務であり、本年12月には他社には例を見ない大規模な研修センターを開設します。

当社の長年にわたる施工実績やノウハウを継承・発展させ「責任を持った本物のものづくり」ができる人材を育成してまいります。

また当社では毎年新卒社員を10名程度採用しておりますが、どのような経済環境下であろうともこの程度の新卒採用は継続して行い、人材の育成につなげていく考えです。

他には、ベトナム子会社をより有効に活用してまいります。

数年前よりベトナムの子会社で図面の作成を行ってまいりましたが、資材調達も開始しました。現地に法人があるということでベトナム企業からの信頼を得ることが可能であり、当社からの要望にも真剣に対応してくれています。もちろんクオリティーはまだまだではありませんが、ベトナムは教育水準が高く、また真面目な国民性であるため、将来的には当社の重要なパートナーとなっていくものと期待しています。

● 株主の皆様へ

安定配当を目指す当社では、当期配当に関しては前年同水準(1株当たり10円)とさせていただきます。

また今後の利益水準により増配を実施し、早期に3年前の水準(1株当たり16円)に戻していきたいと考えています。

今後も厳しい環境が続くと予想されますが、「アベルコブランド」を確立し、他社には真似の出来ない高い施工能力を強力な武器として継続的な利益成長を実現していく所存ですので、株主の皆様におかれましては是非中長期の視点で応援していただきますよう、謹んでお願い申し上げます。



大型物件事業

第56期	第57期
■ タイル工事 5,114	■ タイル工事 2,689
■ 住宅設備工事 5,091	■ 住宅設備工事 3,533

■ タイル工事 ■ 住宅設備工事 (単位:百万円)

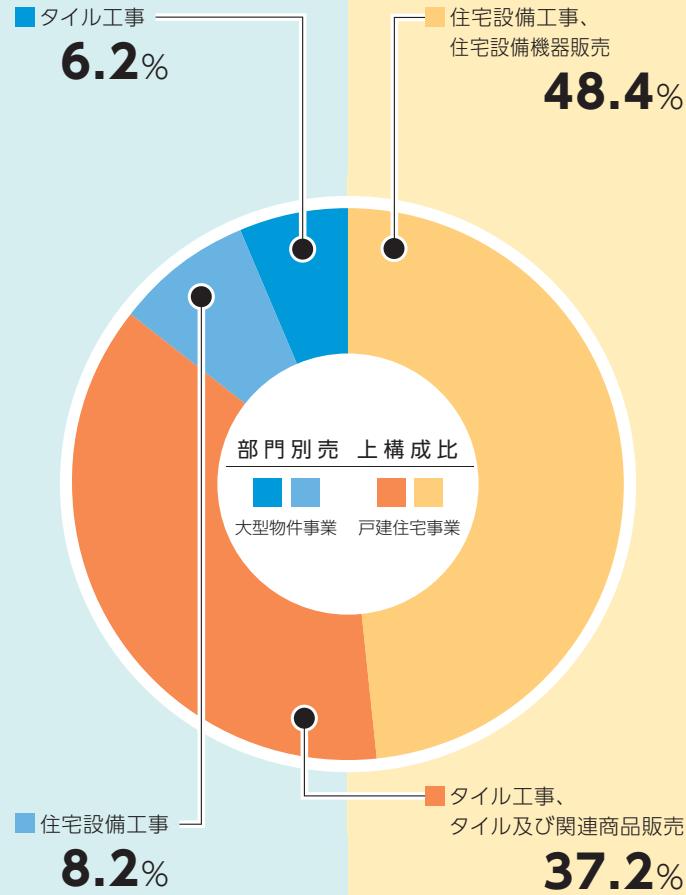
大型物件事業については、リーマンショック以降、集合物件の在庫調整による着工戸数は前年実績を大幅に割り込み、減少傾向が進むなか競争激化による請負単価の下落など厳しい環境で推移いたしました。また、住宅設備工事部門においては、戸建住宅事業同様、震災によるサプライチェーンの混乱により、商材の供給不足が要因となり、4月・5月の工期は大幅にずれ込みました。

このような厳しい環境のなか、タイル工事部門においては施工費や現場管理コストの削減、社員の配置転換等による人件費の抑制を図りました。また、「大型陶板を専用金具で取り付ける工法」などの新工法や「シートとアルミ材との組み合わせによる外装用不燃ルーバー工事」などの高付加価値商材の受注に注力しました。

住宅設備工事部門においては取扱商材の多様化を進めるとともに、施工図面・製品図面をベトナムの子会社で作成することにより原価管理の徹底と施工能力の向上に注力しました。

しかしながら、分譲マンションや商業施設の受注の減少や商材の供給不足による工期のずれ込み等を補うことができず、低調な結果となりました。

以上の結果、タイル工事部門の売上高は26億89百万円、住宅設備工事部門の売上高は35億33百万円、大型物件事業全体では、62億23百万円となりました。



部門区分の変更について

従来「大型物件事業」の部門に区分形態の変更に伴い、第57期よりります。なお、57期の大阪支店にお売上高は11億85百万円、住宅設備工事部門の売上高は5億48百万円、大阪支店全体では17億33百万円

しておりました「大阪支店」は事業「戸建住宅事業」に区分変更しております。なお、57期の大阪支店における部門内訳はタイル工事部門の売上高は11億85百万円、住宅設備工事部門の売上高は5億48百万円、大阪支店全体では17億33百万円

戸建住宅事業

第56期	第57期
■ タイル工事、タイル及び関連商品販売 14,179	■ タイル工事、タイル及び関連商品販売 16,093
■ 住宅設備工事、住宅設備機器販売 20,099	■ 住宅設備工事、住宅設備機器販売 20,961

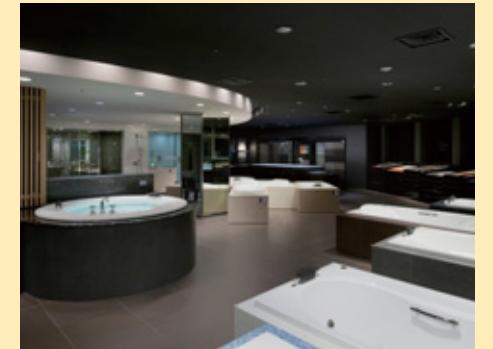
■ タイル工事、タイル及び関連商品販売 ■ 住宅設備工事、住宅設備機器販売 (単位:百万円)

平成23年3月11日に発生した東日本大震災の影響と住宅設備機器メーカーの統合再編により、大きく業績が変動した決算期となりました。

震災前となる上期においては、前年に引き続き、取扱い商材の拡充による既存顧客へのトータル受注の推進と、工務店及びリフォーム工事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。その結果、3月までは震災の影響があったものの堅調に推移いたしました。

下期は、震災によるサプライチェーンの混乱により、住宅設備機器商材の供給不足、心理不安によるリフォーム需要の低下等から4月、5月の受注予算額については大幅に割り込む結果となりました。しかしながら、重点商材として体制強化を図ってきたサイディング工事や太陽光発電システム、オリジナルタイルブランド「マリスタ」とオリジナル高級浴槽ブランド「アルティス」のショールームを本年6月に六本木に移設し、積極的な販売活動を展開するなど、一段の営業努力により6月以降は受注の回復が進みました。また、工事施工能力の向上策として首都圏工事センターを立ち上げ、工事管理体制の一本化を図ることにより、施工品質の向上、クレームの撲滅、コスト削減に取り組みました。

以上の結果、タイル工事、タイル及び関連商品販売部門の売上高は160億93百万円、住宅設備工事、住宅設備機器販売部門の売上高は209億61百万円、戸建住宅事業全体では、370億55百万円となりました。



『外装用不燃アルミルーバー「GRATA(グラータ)」のご紹介』

高度印刷技術による優れた意匠性及び外装用途にも耐えうる性能を持つシートと、アルミ材との組み合わせで、今までにない味わいのある空間を演出します。

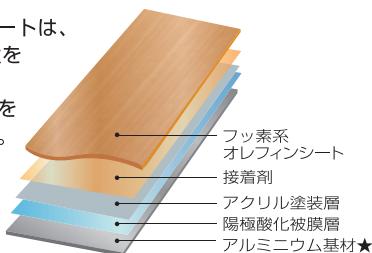
弊社より、新時代アルミ製品「グラータ」のご紹介をさせていただきます。

◆ グラータとは？

グラータは、特殊オレフィンシートを使用したアルミ製品です。寸法安定性と施工性に優れるアルミニウム基材に、耐候性・耐久性等を考慮し開発した高品質化粧シートを組み合わせることで、外装材として要求されるさまざまな条件を満たしています。

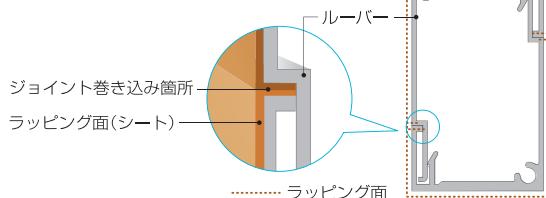
グラータ用化粧シートは、高い耐候性・耐久性を保持したフッ素系オレフィンシートを使用しております。

シートについて



★グラータは基材に JIS H4100 に規定するアルミニウムを使用しています。

ジョイント巻き込み構造により、シート縁のめくれ・剥がれを防止します。



さらに建築部材で欠かせない不燃認定を取得し、国土交通省より建築基準法に定める不燃材料の規定に適合していることが認定されています。

国土交通省認定 不燃認定番号 NM-2239

◆ グラータ ラインナップ

グラータは、高級かつ、暖かみのある木目調シートラッピング仕上げ(全8種類)と重圧感のあるアルミ仕上げ(全3種類)をご用意し、お客様のニーズに合わせ、外装だけでなくインテリアも含めた、さまざまな空間でのコーディネートが可能になります。



グラータを使用させていただくことで、意匠性をアップさせるだけでなく、陽光が差し込む暖かな空間づくりをすることができ、省エネ効果によりCO₂を削減することができます。

『仮設住宅建設 福島県南相馬市 ～がんばろう東北～』



平成23年3月11日に発生した東日本大震災で多くの方が被災され、家屋を失いました。その復興に向けて6万戸の仮設住宅建設が必要となり、わずかではありますが、その一部に当社がかかわり外壁・屋根工事を請け負わせていただくこととなりました。

その中でも特に我々が大きくかかわり、深く印象に残っているのが、某大手ハウスメーカーの工事でした。

その現場は福島県南相馬市。福島原発の避難区域30kmをわずかに超えた31.2kmという位置にあり、9棟、66世帯で工期わずか1ヶ月という厳しい条件でした。

工事を着工するにあたり、現場責任者より、「まず被災地を見てから、工事に向かう。みんなの気持ちを一つにしよう。」とのお話があり、宮城県仙台市と工事現場である南相馬市の被災地を訪問しました。被災地の被害状況は報道の映像で見ているつもりになっておりましたが、実際に見るその悲惨な光景に言葉を失いました。しかし、被災地を訪問したことで、「この町・この人たちのためにがんばろう」という気持ちが一段と強まりました。

工事現場では、被災された多くの方々も作業に従事しており、必ず工期に間に合わせるという強い気持ちで、全員が「頑張り東北」と書かれた同じヘルメット・作業着を着用し作業にあたりました。

工事期間中は、宿泊施設が60数km以上も離れており、通勤に1時間半以上もかかるなどの苦労した事もありましたが、作業に従事した者、誰一人不平不満を言わずに働き、無事仮設住宅を完成させることができました。

最後に、被災された皆様に心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興をお祈り申し上げます。また、この工事に協力していただいた協力業者をはじめ、関係者の皆様には、感謝の気持ちでいっぱいです。心よりお礼の言葉を述べさせていただきますと思います。



連結財務諸表

● 連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	第57期	第56期	科目	第57期	第56期
資産の部	22,153	22,340	負債の部	9,072	9,439
流動資産	16,686	16,786	流動負債	8,398	8,841
現金及び預金	5,012	3,823	支払手形・工事未払金等	4,402	4,513
受取手形・完成工事未収入金等	9,892	10,942	ファクタリング未払金	2,946	2,870
商品	392	367	リース債務	8	—
未成工事支出金	978	1,262	未払法人税等	69	188
材料貯蔵品	15	15	未成工事受入金	294	456
繰延税金資産	207	309	完成工事補償引当金	8	16
その他	355	328	工事損失引当金	44	104
貸倒引当金	△169	△263	その他	624	691
固定資産	5,466	5,554	固定負債	674	597
有形固定資産	4,083	4,096	リース債務	24	—
建物及び構築物(純額)	902	936	退職給付引当金	90	65
機械装置及び運搬具(純額)	2	3	役員退職慰労引当金	9	7
工具、器具及び備品(純額)	62	—	役員退職慰労未払金	45	46
土地	3,083	3,083	その他	504	477
リース資産(純額)	31	—	純資産の部	13,080	12,901
建設仮勘定	—	4	株主資本	13,060	12,889
その他(純額)	—	68	資本金	896	896
無形固定資産	188	196	資本剰余金	848	848
のれん	29	41	利益剰余金	11,347	11,177
その他	158	154	自己株式	△32	△32
投資その他の資産	1,195	1,260	その他の包括利益累計額	20	11
投資有価証券	208	191	その他有価証券評価差額金	20	11
長期貸付金	9	0			
繰延税金資産	149	174			
その他	1,238	1,402			
貸倒引当金	△411	△507			
資産合計	22,153	22,340	負債・純資産合計	22,153	22,340

● 資産の部

当連結会計年度末における資産合計は、前連結会計年度末に比べ1億86百万円減少し、221億53百万円となりました。これは主として、現金及び預金が11億89百万円増加及び受取手形・完成工事未収入金等が10億49百万円減少したことによるものであります。

● 負債の部

当連結会計年度末における負債合計は、前連結会計年度末に比べ3億66百万円減少し、90億72百万円となりました。これは主として、支払手形・工事未払金等が1億11百万円、未成工事受入金が1億62百万円、未払法人税等が1億18百万円減少したことによるものであります。

● 純資産の部

当連結会計年度末における純資産合計は、前連結会計年度末に比べ1億79百万円増加し、130億80百万円となりました。これは主として、利益剰余金が1億70百万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57期	第56期
売上高	43,278	44,484
売上原価	38,075	39,160
売上総利益	5,203	5,323
販売費及び一般管理費	4,793	4,905
営業利益	409	417
営業外収益	114	118
営業外費用	17	19
経常利益	506	516
特別利益	99	24
特別損失	39	105
税金等調整前当期純利益	566	435
法人税、住民税及び事業税	171	228
法人税等調整額	118	43
当期純利益	276	162

● 連結損益計算書

<大型物件事業>

売上高は62億23百万円、営業損失は71百万円となりました。

<戸建住宅事業>

売上高は370億55百万円、営業利益は12億45百万円となりました。

● 連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

第57期	株主資本					その他の包括利益 累計額	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	11,177	△32	12,889	11	12,901
当期変動額							
剰余金の配当			△106		△106		△106
当期純利益			276		276		276
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)					-	9	9
当期変動額合計	-	-	170	△0	170	9	179
当期末残高	896	848	11,347	△32	13,060	20	13,080

● 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	第57期	第56期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,390	197
投資活動によるキャッシュ・フロー	△88	△114
財務活動によるキャッシュ・フロー	△112	△85
現金及び現金同等物の増減額	1,189	△1
現金及び現金同等物の期首残高	3,823	3,824
現金及び現金同等物の期末残高	5,012	3,823

● 連結キャッシュ・フロー計算書

<営業活動によるキャッシュ・フロー>

営業活動の結果得られた資金は、13億90百万円となりました。これは主として、税金等調整前当期純利益5億66百万円の計上及び売上債権の減少額8億87百万円、たな卸資産の減少額2億57百万円、法人税等の支払額2億99百万円によるものであります。

<投資活動によるキャッシュ・フロー>

投資活動の結果使用した資金は、88百万円となりました。これは主として、貸付けによる支出67百万円及び有形固定資産の取得による支出51百万円によるものであります。

<財務活動によるキャッシュ・フロー>

財務活動の結果使用した資金は、1億12百万円となりました。これは主として、配当金の支払額1億6百万円によるものであります。

会社概要

(平成23年9月30日現在)

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
連結売上高	43,278百万円
連結社員数	562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

役員

(平成23年12月15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	高橋 正志
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

● 本社

◎ 首都圏特需営業本部

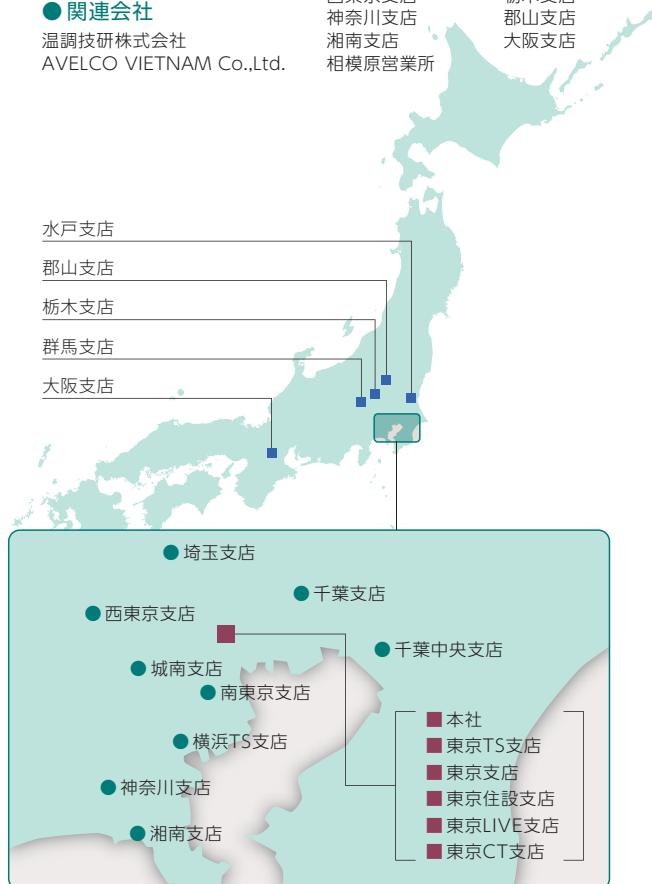
東京TS支店
東京LIVE支店
横浜TS支店

◎ 営業統括本部

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
六本木ショールーム
城南支店
西東京支店
神奈川支店
湘南支店
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
水戸支店
群馬支店
栃木支店
郡山支店
大阪支店
相模原営業所

● 関連会社

温調技研株式会社
AVELCO VIETNAM Co.,Ltd.



株式の状況

(平成23年9月30日現在)

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	1,549名
単元株式数	100株

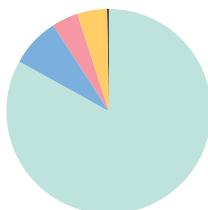
大株主の状況(上位10名)

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	560,190	5.27
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	226,600	2.13

(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

■ 証券会社	0.27%
■ 外国法人等	4.52%
■ 金融機関	4.24%
■ その他法人	7.84%
■ 個人その他	83.13%



IR情報

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>

株主メモ

○ 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。

○ 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(スタンダード)