



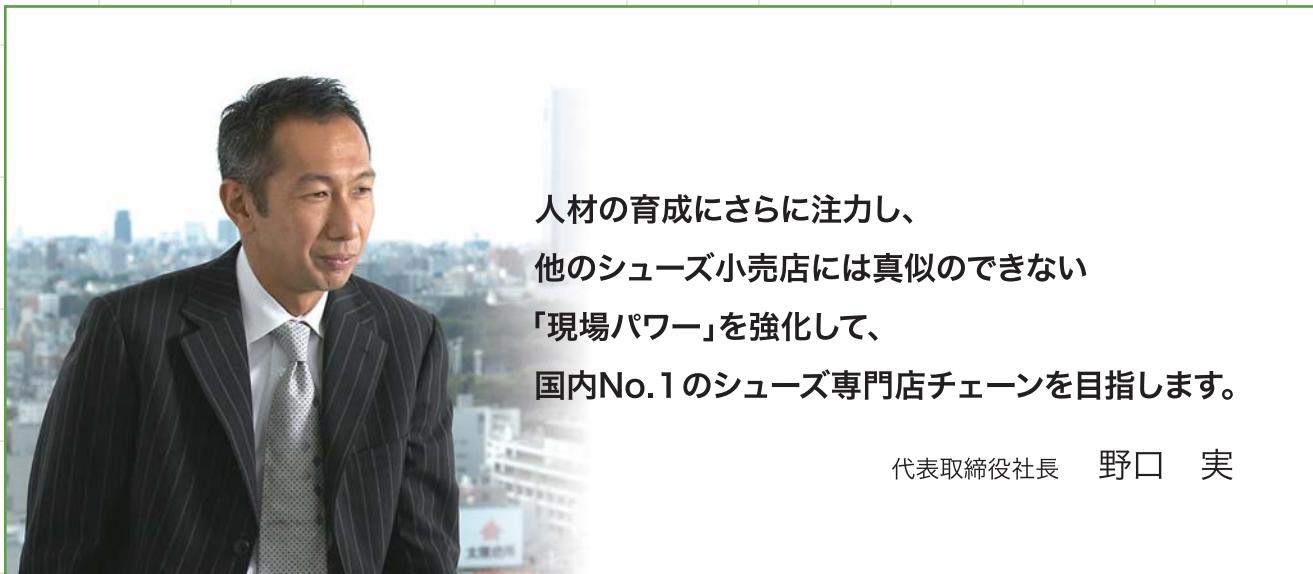
IR-REPORT

第24期中間 事業のご報告

2008年3月1日～2008年8月31日



TOP INTERVIEW ●●●



人材の育成にさらに注力し、
他のシューズ小売店には真似のできない
「現場パワー」を強化して、
国内No.1のシューズ専門店チェーンを目指します。

代表取締役社長 野口 実

Q1 第24期中間期の業績についてお聞かせ下さい。

A 上期の日本経済は、企業収益は堅調に推移したものの、世界的な景気の減速感により個人消費には力強さが見られませんでした。シューズ業界では、ヒット商品の不在や原材料等のコストアップに加えて、ゲリラ的な豪雨や猛暑など気候変動の影響が大きく、それに対応する商品政策や価格政策の優劣により企業収益の格差が益々大きくなってきていると見ています。このような経営環境のもと、ABCマートグループは、積極的なスクラップアンドビルドによる出店・改装・閉店という店舗戦略と、健康志向の高まりを見込んだ「走る」「歩く」「登る」と言った、カテゴリーに特化した販売戦略を進め、市場を作り出す仕掛けをしてまいりました。その結果、中間期の売上高は、前年同期比 13.0% 増の 490 億 51 百万円、経常利益は、前年同期比 13.3% 増の 110 億 82 百万円、中間純利益は前

年同期比 14.7% 増の 62 億 26 百万円となりました。

上期の好業績の要因としては、マーケティングと連動させて販売戦略を仕掛けた、レディース、ランニングシューズ、トレッキングシューズと季節商品のサンダルが好調に推移できたことです。特にレディースのハイソールスニーカーは、HAWKINS SPORT が開発・販売してから約 3 年で確実に市場に定着したと思います。ランニングシューズでは、ブランドを問わず機能性を重視して打ち出した高単価の商品が好調となりました。

Q2 下期の販売戦略についてもお聞かせ下さい。

A 引き続き、健康志向の需要を喚起させた販売戦略を取っていきます。特に、オリンピックや東京マラソンの影響でランニングシューズの需要は高まっており、エントリー層を中心のターゲットとして、機能のある商品を充実させていきます。春に行ったランニ

ングフェアはレディースの在庫が足らなくなるなどの反省点もあり、この部分も充実させていきたいと考えています。また、自社商品においては、レディースのエlegantブーツだけでなく、男女ともにカジュアル系のブーツがトレンドと見て、ワークブーツを始めムートンブーツやシーブスキンプーツなど種類を豊富に揃え仕掛けていきたいと思っています。

Q3 出店について上方修正されていますが、この狙いはどの様なものでしょうか。

A 期初の出店予定は 65 店舗でしたが、既に上期に計画を上回る 36 店舗の出店が出来ました。商業施設の新規開業は減少してきましたが、この 5-6 年に開業した施設のリニューアルに伴う要請が増えています。また、都心部でも賃料などがピークアウトし、条件の合うものが始めています。さらに売上の好調な店舗は、増床にも取り組んでいきます。また、専門業態の育成なども積極的に行い、レディースの「NUOVO」、メンズの「コルソナポレオーネ」、大型の「メガステージ」、アパレルも展開する「スポーツプラザ」なども検討しています。

また、都市部のターミナル駅以外の商店街にも出店し、地元密着の店舗を作りたいと考えています。近隣的大型路面店ともニーズや商品構成は違うので、住み分けが出来、効率は下がらないと考えています。

Q4 昨年から取り組んでいる人材育成について、進捗と成果をお聞かせ下さい。

A 2007 年度から強化している人材育成については、大きな成果が始めています。例えば「コミュニケーション&チャレンジノート」という、若手の先輩社員と新入社員とが一組になって行う交換日記を今期から始めましたが、先輩社員、新入社員それぞれが大きく成長していると感じています。特に、先輩社員は後輩を指導することで自分自身を見直す機会になっており、新しい「気づき」もあるようです。新入社員にとっても専属で指導してくれる先輩が居ることで、仕事のスキルを速く身につけることが出来ます。そして、相互にモチベーションを上げることが出来ています。来期に向けて

は更に「現場」に近い内容に改編する予定です。

また、新たに取り組み始めた研修として、「新任店長研修」と「キャリアビジョン研修」があります。一つ目の「新任店長研修」は、出店加速で増加する新任店長を対象にしています。これまで店長の育成と言う部分ではマニュアルは作っておらず、「経験」「伝承」に頼るところが大きかったのですが、基本的な店舗運営・管理ノウハウを「共通認識」「共通言語」として浸透させる目的で始めた研修です。新任店長のスキルの底上げを図る事で、出店加速によって出来てしまう経験豊かな店長と新任店長のスキルの差を無くし、全体のレベルアップにつながるようサポートしています。

もう一つの「キャリアビジョン研修」は、中央の情報が伝わりにくい地方店の女性社員が 3ヶ月間首都圏店舗で勤務する研修です。ABC-MART が全国に広がり、女性客が過半数となった今、レディースシューズの売上構成比を上げることは、ABC-MART にとって売上高を伸ばす為の必須条件です。NUOVO や HAWKINS SPORT など女性向けの商品開発、販売に注力していく中で、女性社員の活躍できる環境を作ることは重要な課題と考えています。地方店の女性社員にとって、新業態である NUOVO 店舗や本社での研修は、大きくモチベーションを向上させる機会となります。また、会社全体としても人材発掘のチャンスでもあります。

このような人材育成への取組みをすることで、店舗数や業態が増えても ABC-MART のカルチャーと現場力が薄まらないようにしていきたいと考えています。

Q5 株主、投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

A ABC-MART は、出店の加速と同時に、リーダーの育成、自社商品の開発にも力を入れていきます。ABC-MART のカルチャーを新しい社員にも継承しながら販売力を落とさずに、更なる飛躍を目指します。常に売場が元気に働きやすい環境を作るべく、本部の管理部門も現場第一主義の精神で、店舗と本部、物流が丸となり現場力を発揮してまいります。

株主、投資家の皆様には、引き続きご理解とご支援を頂きますようお願い申し上げます。



新宿本店
稲川 豊 店長

NO.1と気構えず目標達成に取り組み、 常に売場で仲間と苦楽を分かち合う

全国393店舗の中で売上ナンバーワンの新宿本店の店長として、意識しないことはありませんが、意識し過ぎて視野や考え方を枠にはめ込まないように、あえて抑えて冷静に見るようにしています。勿論、売上予算は必達です。僕は、負けず嫌いですから。お客様や、一緒に働く仲間、商品、店、売上、全てのことに常にアンテナを伸ばして向上心を持ち続け、自分も成長しなければいけないと感じています。

前に居た町田店に比べ、客層は様々で、お客様の人数も圧倒的に多くなりましたが、逆に、より丁寧な接客が必要と感じています。僕自身が、嘘の笑顔は作らないように、とにかく楽しむようにしています。店長と言う鎧は脱いで、スタッフと同じ目線で接して壁を作らないように心がけ、その上で売上NO.1の店として、ABC-MARTの中で見本となるようにスタッフのクオリティも上げていきたい。だから、自分が育てたスタッフが店長になったら本当に嬉しいです。

今は新宿本店を、お客様やスタッフがストレスを感じない売場にしたいと思っています。先輩や前任の店長から引き継いだ「楽しめる職場」を大事にしたい。ABC-MARTは、どんどんチャンスを与えてくれる会社。だから、自分自身にはレールを敷かないでいるんな可能性にチャレンジしていきたいと思っています。



自由が丘店
梅本 賢 店長

成長を止めることなく、 好奇心を持って貪欲にチャレンジし続けたい

町田→京都→立川→自由ヶ丘と形態の違う店舗、特に戦略店舗を経験してきました。今の自由ヶ丘店は、数少ないアパレルの取扱いもあり地域密着の店舗です。じっくり商品を選ぶお客様も多いので、単に商品を提案するだけでなくお客様と一緒に考え、時には共感し親身な接客で、お客様にとって居心地の良いお店になるように、そしてリピーターになってもらえるような店にしたい。今の課題は、アパレルと靴のトータルコーディネートや、ランニングやトレッキングなど商品知識を深めた説得力のある提案が出来るよう、スタッフの専門知識を深めること。実際、私もランニングを始めようと思っています。お客様に説得力のある接客ができますから。そして常に眠っている情報を探そう努力しています。

また、スタッフが何事にもチャレンジできるようにしています。私自身も見本と自覚し気を抜かず、同時にスタッフの経験も吸収し貪欲に成長する気持ちです。以前一緒に働いた仲間とも相談を受けたり励ましあったりしながら、お互いに成長していると思います。私自身も、今の店長と言う仕事にプライドを持って取り組んでいますし、将来はエリアリーダー、スーパーバイザーを目指し、日々変わるマーケットの変化に対応し成長しなければと言う責任を感じています。

輩から後輩に受け継がれていくABC-MARTのカルチャー。負けず嫌いが沢山居るABC-MART。

線で活躍する店長4人を紹介し、その求心力や元気の源は何なのか?を探り、熱い思いと生の声から、ABC-MARTの現場力を読み解きます。



幕張店(現 水戸エクセル店)
小菅 順子 店長

笑顔を忘れず、 女性も入りやすい雰囲気のお店にしたい

店長として気をつけているのは、自分もスタッフも仕事を楽しむこと。売上を目指すにも、面白くゲーム方式にして意欲的に取り組める様に工夫しています。例えば、表を作ったりして。全員負けず嫌いが多くいます。そして、厳しさを楽しみに変えて、チームで達成感を味わいます。チームは、毎日一緒に居る言わば第二の家族ですから。また、コミュニケーションを密に取り、問題も一緒に解決していきます。同時に、千葉地区の他の店舗や本部とも協力して目標を達成する、そして仲間とチャレンジしてやり抜く。これが本当に面白いです。

今の目標は、女性客と女性スタッフを増やすこと。特にABC-MARTには、まだまだ女性スタッフが少ないと思います。千葉地区では、約20名の女性だけの「L会」を作っていて、定期的に飲み会を開いたり、連絡を取りやすくして悩んでもすぐ相談できるようにしています。これを広めていけたら良いと思います。

店長は、店の運営、部下の育成、売上など、全ての管理で大変です。でも、自分色に染められるというのは楽しいしやり甲斐があります。壁にぶつかったり失敗した時も、サポートしてくれる先輩やスーパーバイザー、そして仲間が居ます。会社の求めるものに、その都度考えながら取り組む。常に変化していく中で答えは無いのかもしれませんが。私も、会社と一緒に成長していきたいと思っています。



熊谷店
佐々木 淳 店長

売上という結果が勝負、 商売人を目指す

熊谷店は、ショッピングモールの中にある店舗なので、モールの集客によって、自店の売上も影響を受けてしまいます。そんな環境の中ですが、売上達成という目標に向かって、集客やスタッフのモチベーション、商品や在庫など、全ての環境や条件に気づいて対応していくのが店長の仕事だと思えます。特に、モールの集客が落ちた時には、より丁寧な接客で高単価高機能の商品を売るよう心がけて、3ヶ月連続で利益を伸ばすことが出来ました。また、熊谷店のVANS構成比を上げる目標を立てて、他店にも協力を仰ぎ在庫を集めて注力販売したら、熊谷店では初めてVANSをブランド構成比一番で終わらせることが出来ました。取り組んだことが、思った以上の結果を産んだ良い経験です。

スタッフの育成という部分でも、商品のリアクションを理解してもらう時は、<今売れるモノを、タイミングを逃さず、在庫を揃えて、売り切る>という仕掛けを、具体的にカテゴリーごとの構成比や伸び率を見ながら理解してもらうよう工夫しています。

店長になってから、今の熊谷店は4店舗目です。業態や立地、スタッフの人数や店舗の大きさ、商品等、条件によってバランスをとりながら、常に売上を取ることを大事にして、商売人であり続けたいです。そしてこの先も、チャンスがあれば更に大きなフィールドで勝負していきたいです。

▶▶ 女性の活躍できる環境を～キャリアビジョン研修

ABC-MARTの大きな課題が、女性の活用です。現在、ABC-MARTは毎年約65店舗の出店を行い、全国に393店舗の展開をするまでになりました。ファミリー店舗をはじめ、女性向けの商品だけを取り扱う専門店「NUOVO」なども運営しています。全体としても女性客が半数以上を占めるようになりました。また商品開発においても、「HAWKINS SPORT」「NUOVO」ブランドの強化を図り、レディース商品のカテゴリー構成比も年々上昇しています。この動きを支える為には、年々増加する女性社員の育成と、女性



スタッフの活躍できる環境を整える事が急務となります。

そこで、新たな取組みとして「キャリアビジョン研修」をスタートしています。地方店の女性社員は情報が伝わりにくい環境にあるため、3ヶ月間を首都圏の大型店舗、「NUOVO」店舗、本部等でローテーションでの研修を行うことで、女性でも活躍できる環境が在ることを知り、モチベーションを向上させる事を目的としています。同時に、ビジョン研修後には、次のステージにステップアップする機会も作っており、研修の成果を活かすことが出来る様になりました。

まだスタートしたばかりの取組みですが、既に新しい職場で活躍している女性スタッフも居り、後に続く女性スタッフへの刺激となっています。女性が活躍している活気のある職場は、同時に男性スタッフへの刺激ともなり、相乗効果を生んでいます。



▶▶ 新規出店の加速と新業態店舗の増加

当期の期初の出店予定は65店舗でしたが、計画を上方修正し80店舗強の出店を見込んでいます。期初に比べて小売各社の出店が抑制されることでABC-MARTへの出店条件が良くなるなどの環境



が整い、「ABC-MART」への出店要請が増えた事が大きな要因です。同時に、業態・立地の多様化も出店加速へつながっています。

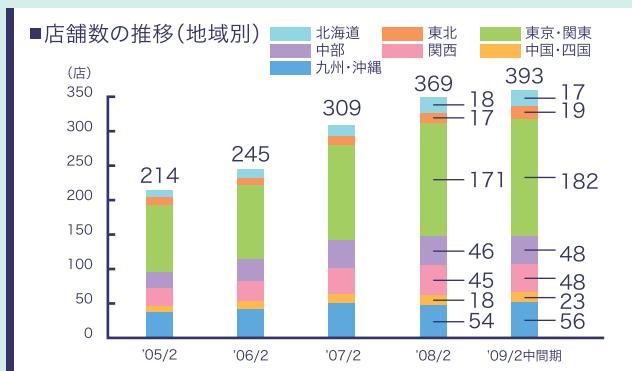
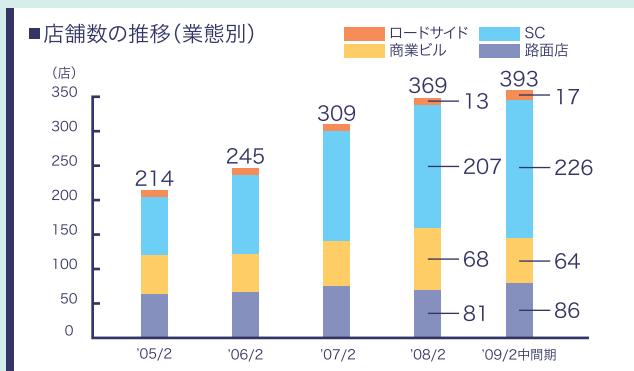
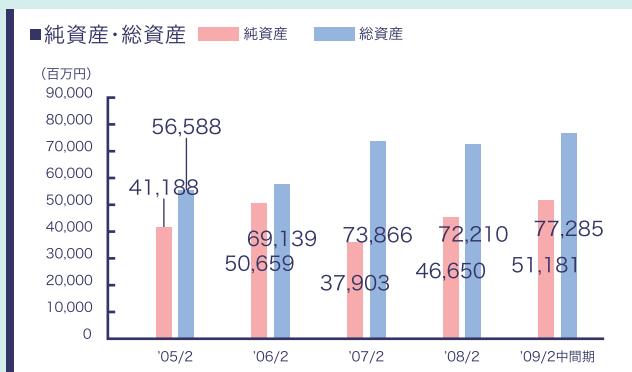
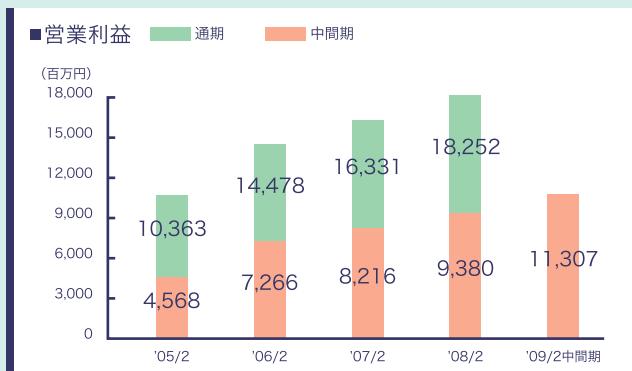
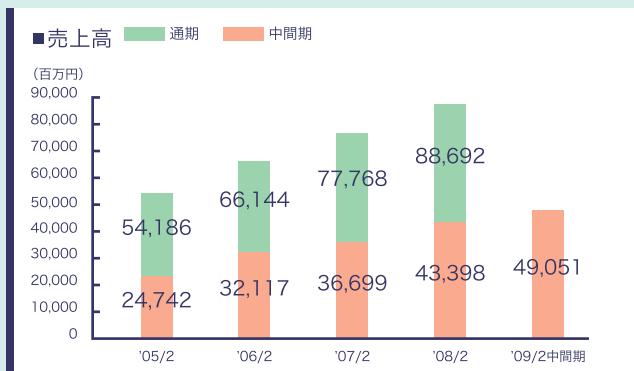
新業態店舗としては、「ABC-MART」の他にレディース専門店「NUOVO」、メンズ専門店「コルソナボ

レオーネ」、スポーツパレルも提案する「スポーツプラザ」、大型の「メガステージ」など、立地に合わせた業態での出店が出来るようになりました。今まで「ABC-MART」では扱っていない商品やサービスも提案でき、新規顧客の獲得につながっています。

また立地の多様化としては、ロードサイドやパワーセンター、都市部の商店街など、比較的に小商圏の立地への出店を始めています。地元密着型の店舗は、近隣のターミナル駅の店舗との商品のすみ分けが出来ることで効率が下がらない為、新たな出店のチャンスとなっています。



連結財務ハイライト(推移)



中間連結財務諸表

(百万円未満は切り捨てて表示しております)

■中間連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	期別	当中間期末 2008年 8月31日現在	前中間期末 2007年 8月31日現在	増減	科目	期別	当中間期末 2008年 8月31日現在	前中間期末 2007年 8月31日現在	増減
資産の部					負債及び純資産の部				
流動資産		38,401	31,912	6,489	流動負債		25,745	25,560	185
現金及び預金		18,767	14,578	4,188	支払手形及び買掛金		8,251	6,196	2,054
受取手形及び売掛金		1,906	1,333	573	短期借入金		9,352	12,392	△3,039
たな卸資産		13,772	13,300	471	未払法人税等		4,970	4,316	654
その他		3,955	2,699	1,256	賞与引当金		406	337	69
貸倒引当金		△1	△0	△1	その他		2,763	2,317	445
固定資産		38,884	36,521	2,362	固定負債		358	288	69
有形固定資産		25,744	25,590	154	負債合計		26,103	25,848	254
建物及び構築物		7,261	6,625	636	株主資本		50,079	40,947	9,132
土地		17,487	18,014	△527	資本金		3,482	3,482	—
その他		996	950	45	資本剰余金		7,488	7,488	—
無形固定資産		765	621	144	利益剰余金		61,426	52,293	9,132
投資その他の資産		12,373	10,310	2,063	自己株式		△22,318	△22,318	△0
敷金保証金		10,817	9,189	1,628	評価・換算差額等		△182	200	△383
その他		1,596	1,121	475	少数株主持分		1,284	1,437	△152
貸倒引当金		△41	△0	△40	純資産合計		51,181	42,585	8,596
資産合計		77,285	68,434	8,851	負債・純資産合計		77,285	68,434	8,851

ポイント解説

【連結貸借対照表関係】

資産合計が前期に比べ88億51百万円増加しております。

*流動資産の「たな卸資産」は、前年同期比で3.5%の伸びに抑えることが出来ました。

*流動負債の「支払手形」が、中間期末が日曜日だったために8月末決済の支払手形が19億45百万円計上されたため、6.0億40百万円となりました。

【連結損益計算書関係】

*売上総利益が増加しています。為替が円高に振れたことによる輸入コストの減少と、各ナショナルブランドとの協力やファッション性と使用用途を打出したマーケティングにより、プロパー価格での販売が出来たことで総利益率が56.7%と前年同期より0.5ポイント上昇しました。

*販管費は、計画通りに進捗し、前年同期より1.0ポイント減の33.6%

となっています。特に、広告宣伝費は、セール告知が減ったことや、ナショナルブランドと協力するなど効率良く宣伝販促を行えました。人件費は、新卒採用が昨年より50名増の228名となりましたが、中途採用を抑えることなどで調整しました。

*海外子会社 ABC-MART KOREA, INC. の業績については、現地通貨ベースで、売上高は前期比35.9%増、営業利益は前期比87.5%増となりました。しかし、ウォン安の為に円ベースでは、売上高は、前期比4.0%増の46億35百万円、営業利益は、前期比34.0%増の8億98百万円、経常利益は、前期比30.6%減の4億66百万円となりました。

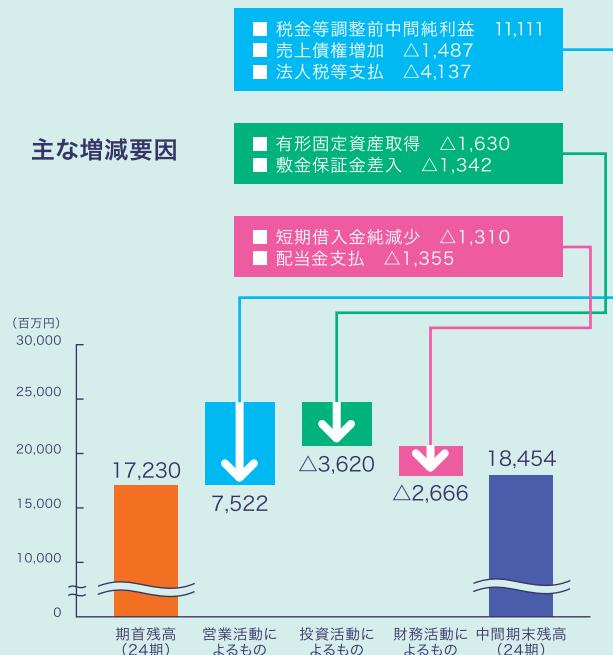
*尚、当社の個別業績については、売上高は営業収入を含め前期比14.2%増の445億1百万円、営業利益は19.5%増の102億70百万円、経常利益では前期比17.5%増の105億30百万円となりました。

■中間連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	期 別	当中間期末	前中間期末	増減
		自2008年3月1日 至2008年8月31日	自2007年3月1日 至2007年8月31日	
売上高		49,051	43,398	5,653
売上原価		21,248	19,021	2,226
売上総利益		27,803	24,376	3,426
販売費及び一般管理費		16,495	14,996	1,499
広告宣伝費		1,894	1,877	17
人件費		5,844	5,280	564
地代家賃		4,193	3,716	476
減価償却費		715	631	84
その他		3,847	3,490	356
営業利益		11,307	9,380	1,927
営業外収益		404	535	△130
営業外費用		629	133	496
経常利益		11,082	9,782	1,299
特別利益		155	147	7
特別損失		126	94	31
税金等調整前中間純利益		11,111	9,836	1,274
法人税等		4,733	4,155	577
少数株主利益		151	254	△103
中間純利益		6,226	5,426	800

■中間連結キャッシュ・フロー推移グラフ



※上記のキャッシュ・フロー区分のほかに、現金及び現金同等物に係る換算差額△10百万円がありますが、グラフの記載は省略しております。

■中間連結株主資本等変動計算書 当中間連結会計期間(自2008年3月1日 至2008年8月31日)

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等			少数株主 持分	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	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
2008年2月29日残高	3,482	7,488	56,554	△22,318	45,208	42	47	90	1,352	46,650
中間連結会計期間中の変動額										
剰余金の配当	—	—	△1,355	—	△1,355	—	—	—	—	△1,355
中間純利益	—	—	6,226	—	6,226	—	—	—	—	6,226
自己株式の取得	—	—	—	△0	△0	—	—	—	—	△0
株主資本以外の項目の 中間連結会計期間中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△16	△225	△272	△67	△340
中間連結会計期間中の変動額合計	—	—	4,871	△0	4,871	△16	△225	△272	△67	4,530
2008年8月31日残高	3,482	7,488	61,426	△22,318	50,079	25	△207	△182	1,284	51,181

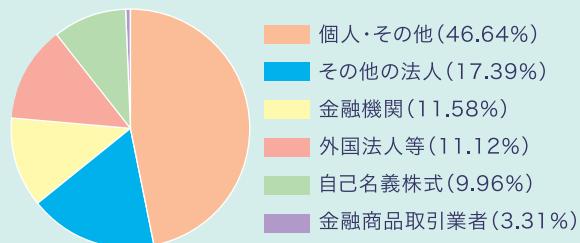
株式の状況 (2008年8月31日現在)

発行可能株式総数	334,500,000株
発行済株式総数	83,627,318株
自己株式数	8,332,699株
単元株式数	100株
株主数	3,660名

■ 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
三木 正浩	24,480,000	29.3
株式会社イーエム・プランニング	14,428,400	17.3
三木 美智子	12,584,000	15.0
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,288,900	5.1
野村證券株式会社	2,697,900	3.2
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,378,400	2.8
ビービーエイチフォーバリアブルインシュランスプロダクツ エフティースリーエムアイディーキャップポート	889,500	1.1
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金特金口)	800,000	1.0
マサジャパニーズエクイティ	700,200	0.8
シービーエヌファイナショナル ファイナンシャルサービシスエルエルシー	473,300	0.6

■ 所有者別株式分布状況



■ 所有株式数別株式分布状況



■ 株価チャート・出来高推移グラフ



会社の概要・お知らせ

(2008年8月31日現在)

■会社の概要

社名	株式会社エービーシー・マート
本店所在地	東京都渋谷区神南一丁目11番5号(登記上の住所)
設立	1985年6月6日
資本金	34億8,293万円
従業員数	3,813名(うち契約社員2名、アルバイト1,973名)
事業内容	靴・衣料・雑貨などの小売 靴の商品企画および輸入販売 各種ブランドのライセンス事業
事業所	[本社] 東京都渋谷区 [店舗] 北海道17、東北19、東京64、その他関東118 中部48、関西48、中国・四国23、九州・沖縄56 計393店舗
取引銀行	みずほ銀行/三菱東京UFJ銀行 三井住友銀行/りそな銀行
主な関連会社	ABC-MART KOREA, INC.
URL	http://www.abc-mart.com/

■役員 (2008年11月14日現在)

代表取締役社長	野口 実
専務取締役	金城 正宏
常務取締役	吉田 幸枝
常務取締役	中尾 徹
取締役	勝沼 清
取締役	小島 穰
監査役(常勤)	秋元 英夫
監査役	林 豊
監査役	上原 敬三

お知らせ

株主優待

毎年2月末日現在の株主および実質株主に対し、優待券を年1回、以下の基準により贈呈いたします。



贈呈基準 / 所有株式数100株(1単元)以上300株未満保有の株主様に対し、3,000円(1,000円割引券3枚)、300株以上保有の株主様に対し、5,000円(1,000円割引券5枚)の当社優待券を贈呈いたします。

利用方法 / お買物金額(税込)5,000円毎に1枚ご使用いただけます。1回のお買物につき、最大5枚まで使用可。ただし、他の割引券等との併用はできません。

有効期限 / 翌年2月末日まで有効

取扱店舗 / 「ABC-MART」、「BILLY'S」、「GALLOP」、「NUOVO」、「HAWKINS」、「VANS」各アウトレットおよび「WORLD SPORTS PLAZA」の国内における全店舗

ABC-MARTのネット通販

アクセスは
www.abc-mart.netへ!
(24時間OPEN)



IRサイトのご案内

投資家の皆様に正確な情報を迅速にご提供し、当社の現況や将来のビジョンをご理解いただくために、IRサイトを開設しています。連結業績や決算資料のみならず、当社の成長戦略についてもご覧いただけます。

>>URL
<http://www.abc-mart.com/>
の「▶企業・IR」から



株式メモ

決算期 2月末日
定時株主総会 5月中
基準日 期末配当金2月末日
中間配当金8月31日
単元株式数 100株
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
野村證券株式会社 全国本支店

株式に関するお手続き用紙のご請求につきましては、
下記三菱UFJ信託銀行の電話およびインターネット
により24時間承っております。

フリーダイヤル： 0120(24)4479
0120(68)4479
(大阪証券代行部)

URL： <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

なお、株券保管振替制度をご利用の株主様は、お
取引口座のある証券会社にご照会ください。

公告掲載URL <http://www.abc-mart.com/>

ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公
告を行うことができない時は、日本経済新聞に掲載
いたします。

証券コード 2670
上場市場 東京証券取引所 市場第一部

株式会社エービーシー・マート

〒150-0043

東京都渋谷区道玄坂一丁目12番1号

渋谷マークシティ ウエスト19階

TEL. 03(3476)5452

FAX. 03(3476)5462

<http://www.abc-mart.com/>