

1. 経営成績・財政状態に関する分析

(1) 経営成績に関する分析

①当期の経営成績

当期におけるわが国経済は、政府による経済対策や日銀の金融緩和政策を背景として、企業収益や雇用・所得環境は緩やかな回復基調で推移したものの、個人消費の停滞が長期化して実体経済の持ち直しは鈍く、加えて米国の金融政策転換による影響を受けるとともに、中国を始めとする新興国経済の下振れ懸念が顕在化し、更には英国のEU離脱問題が生じるなど、世界経済の変化による為替相場の変動はもとより、国内外の株式市場もまた大きな変動に見舞われ、企業収益や所得環境にも影を落とすつつ、景気の先行きに対する不透明感は、日を追ってその度合いを増す厳しい状況の下で推移いたしました。

当社の関連する住宅市場におきましては、被災地における一定の着工増加、低水準にある住宅ローン金利や省エネ住宅ポイント制度など、政府による各種住宅取得支援政策を背景として、新設住宅着工戸数は緩やかな持ち直しの動きを示したものの、人工不足による住宅価格の上昇や工事の遅延に加えて、マンション傾斜問題が消費者心理に与えた影響などもあり、本格的な市場の回復には未だ至らない水準で推移いたしました。

このような状況ながらも、当社は今期を初年度とする「第9次中期経営計画（第62期～第64期）」において掲げた「自己改革に基づく新たなステージでの飛躍」とのスローガンの下、内装金物全般に目を向けた「裾野の広い商品開発と新たな営業戦略の推進」を基本方針に掲げ、住宅関連産業における企画開発型企業として、より現場主義に徹した商品開発を目指して、機能性と利便性を向上しつつ市場のニーズに応える「ものづくり」を推進するとともに、新たに発足させた「セールスプロモーションチーム」を軸として、変革期を迎えつつある金物業界に一石を投じ、従来の販売チャネルとの信頼関係を守りつつも、中小需要家への対応強化を図り、全方位のお客様に対する積極的な営業活動に最大の努力を傾注するとともに、併せて販売費及び一般管理費の圧縮など、調整かつ管理可能な諸施策を講じつつ、困難な市場環境に対応し得る営業体制とこれを支える管理体制の強化を図り、更には商品戦略、市場戦略及び情報システム戦略に一層の前進を果たすべく、鋭意、当面する各々の課題に取り組んで参りました。

商品戦略につきましては、日々高じるお客様のご要望に即応し、より現場主義に徹した柔軟で機動力のある商品開発を目指して、営業本部直轄の「営業設計グループ」を軸に据え、機能性と利便性の向上を実現しつつ、ソフトクローズのトップメーカーとして、これら商品群の拡充と市場への浸透に注力いたしました。

一方、市場戦略につきましては、営業本部直轄として立ち上げた「販売促進グループ」において、当社商品の認知度向上と販路開拓を含む積極的な営業支援活動を展開しておりますとともに、アトムCSタワーにおきましては、「秋の内覧会」及び「春の新作発表会」の定期開催はもとより、金物のみならず広くインテリアに関わる商品を常設展示して高い評価をいただき、更には「ATOM+東海大」産学協同の商品開発プロジェクトによる発表会を開催したほか、東北復興支援を始め、当社主催及び各団体・企業との共催による各種セミナー・イベントに加えて、金物知識の普及を図る各種勉強会を恒常的に催行するなど、同所開設の本旨に則り、積極的に新分野・異分野の開拓を図って参りました。なお当期におきましては、当社の販促ツールとして定評を得ている総合カタログ「アトムデータライン2016-18」を刊行し、その内容を一新いたしました。

更に情報システム戦略につきましては、当社の経営管理体制を支える「統合型業務ソフトウェア」の大幅なバージョンアップを完了し、営業・業務・現業の各部門とも、あまねく同システムを最大限に活用して、業務効率ならびに経営効率の一層の向上を図りました。

このような経営全般にわたる諸施策を期中における内外況の変化に即応して推進して参りました結果、当期の売上高は9,913百万円（前期比 6.6%増）、営業利益は320百万円（前期比 27.6%減）、経常利益は369百万円（前期比 24.4%減）、当期純利益は244百万円（前期比 20.6%減）となりました。

②次期の見通し

今後の見通しにつきましては、上述した経済環境の下、消費税率再引き上げの延期による市場の活性化が期待されるものの、日銀のマイナス金利導入の成否など、予断を許さない不透明な状況が続くものと考えられますが、当社の関連する住宅市場におきましては、政府による住宅関連税制の改正や、地価の先高観を背景とした住宅投資マインドの改善、更には工事価格の上昇には一服感も出始めているなど、これらを要因とした市場の活性化が期待されるものの、消費性向及び所得環境の実質的な改善が伴わなければ、明確な回復には至らない状況にあるものと思われま

このような状況の下、住宅関連産業に携わる当社といたしましては、引き続き被災地復興に寄与し、また来るべき東京オリンピックの成功にも備えた事業展開を図り、これらを支える総合力の強化に最大の努力を傾注するとともに、中長期的な観点において、住環境の改善に向けた潜在的なニーズには根強い底流があるものと捉え、国際標準ISO9001（QMS・品質マネジメントシステム）及びISO14001（EMS・環境マネジメントシステム）を活かした商品開発により、創業以来110余年の思い「独り歩きのできる商品を提供する」を全うし、併せて第63期を中間年度とする「第9次中期経営計画（第62期～第64期）」における基本方針として、内装金物全般に目を向けた「裾野の広い商品開発と新たな営業戦略の推進」を掲げ、変革期を迎えつつある金物業界において、企画開発型企業として新技術の開発、新商品の開発に取り組むことはもとより、ソフトクローズ関連商品の特異性・発展性を活かして周辺の事業領域を拡大しつつ、折戸・引戸金物以外の分野でも存在感を高めるべく注力し、また併せて、従来の販売チャンネルとの間に積み上げてきた信頼関係を守りつつも、新たに発足させた「セールスプロモーションチーム」を軸として、中小需要家への対応強化を図り、全方位のお客様に対する積極的な営業活動に最大の努力を傾注するとともに、将来を見据えた新たな営業展開を推進して、鋭意、企業の社会的責任を果たして参る所存であります。

一方、アトムCSタワーにつきましては、当社の全事業ならびに全商品の情報発信基地として活用するとともに、当社のステークホルダーを始めとして、異業種・異分野の方々との交流、コラボレーションを進めるとともに、新たな時代の流れに即応すべきアーバンスタイル事業部では、アトムCSタワーを活動拠点として、従来のものづくりのみならず、都市計画やライフスタイルへの提案、コンサルティングなど、業際的かつ先進的な分野へ進出して業容ならびに新規事業の拡大を目論んで参ります。

あらためて当社は、住宅関連市場に関わるテーマを深掘りしつつ、より一層、商品開発の充実と販路開拓の進展を図り、以て既存事業と新規事業の相乗効果を創出する「住空間創造企業」として、経営環境の変動に左右されにくい事業基盤の確立を一丸となって目指して参る所存であります。

次期の見通しにつきましては、売上高10,190百万円（前期比2.8%増）、営業利益430百万円（前期比34.0%増）、経常利益480百万円（前期比29.9%増）、当期純利益320百万円（前期比31.0%増）を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

①資産、負債及び純資産の状況

当事業年度末の資産総額は、9,331百万円となり、前事業年度末に比べ425百万円の増加となりました。主な内容は、有価証券及び投資有価証券が945百万円減少しましたが、現金及び預金が1,315百万円増加したこと等によるものです。

負債につきましては、1,324百万円となり、前事業年度末に比べ272百万円の増加となりました。主な内容は、買掛金が63百万円、未払金が53百万円、未払法人税等が75百万円、製品補償引当金が82百万円それぞれ増加したこと等によるものです。

純資産につきましては、8,006百万円となり、前事業年度末に比べ152百万円の増加となりました。主な内容は、配当金支払で89百万円減少しましたが、当期純利益で244百万円増加したこと等によるものです。

②キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末に比べ515百万円増加し、当事業年度末では2,634百万円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

(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571百万円（前年同期は290百万円の増加）となりました。

これは主に税引前当期純利益367百万円、資金流出ではない減価償却費209百万円等によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果得られた資金は33百万円（前年同期は242百万円の減少）となりました。

主な資金増加要因は、有価証券の償還による収入300百万円等によるものです。また主な資金減少要因は、商品開発の金型など有形固定資産の取得による支出99百万円、投資有価証券の取得による支出156百万円等によるものです。

(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90百万円（前年同期は119百万円の減少）となりました。

これは配当金の支払額90百万円によるものです。

なお、キャッシュ・フロー指標のトレンドは次のとおりであります。

	平成25年6月期	平成26年6月期	平成27年6月期	平成28年6月期
自己資本比率	86.2%	85.9%	88.2%	85.8%
時価ベースの自己資本比率	41.4%	49.4%	44.2%	38.3%

※自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

1. 各指標は、いずれも財務数値により計算しております。

2. 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式総数（自己株式控除後）により計算しております。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、安定的な経営基盤の確保と株主資本利益率の向上に努めるとともに、株主の皆様に対する利益還元を最重要課題として位置付け、積極的な配当を行うことを基本方針に掲げて、第9次中期経営計画における年間配当金については、つねに着実な株主還元を目指すべく「利益水準のいかに関わらず、最低でも1株当たり25円を維持する」を目標に掲げております。

当期の配当金につきましては、上記方針を踏まえ、1株当たり年間25円（第2四半期末12円50銭、期末12円50銭）とさせていただきます予定であります。

また、次期の配当金につきましては、業績の推移を勘案しつつ、株主の皆様への積極的な還元を目指して参ります。

なお、内部留保金につきましては、研究開発費等の資金需要に備える所存であります。

(4) 事業等のリスク

(住宅投資動向が当社の業績に及ぼす影響について)

当社は、家具金物・建築金物・陳列金物など、住宅用内装金物全般の企画・開発・販売を行っており、主として当社が企画開発した商品をメーカーに製造委託し、「ATOM」ブランドで国内全域の家具メーカー、建築金物店、ハウスメーカー、住宅設備機器メーカー等に販売しております。

住宅用内装金物は主として住宅新設時に使用されるため、当社の業績は新設住宅着工戸数の増減に影響されます。

また、新設住宅着工戸数は、一般景気動向、金利動向、雇用情勢、地価動向、税制等の影響を受けるため、当社の業績もこれら外部要因に左右される可能性があります。

2. 企業集団の状況

直近の有価証券報告書（平成27年9月28日提出）における「事業系統図（事業の内容）」および「関係会社の状況」から重要な変更がないため開示を省略しております。

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、明治36年に創業し、昭和29年10月、その前身(有)高橋製作所を改組設立して以来、江戸指物金具の職人（^{かざり} 鋳職）であった創業者の言「独り歩きのできる商品を提供すべき」との教えに基づく企業理念「より良い金物を自ら考え、自ら普及させて行く」を掲げ、併せて「創意・誠実・進取」の精神を社是として、企画・開発・販売を兼ねるファブレス（工場を持たない）メーカーを標榜しつつ企業規模の拡充強化を図り、新しい時代に即した事業展開を積極的に進めております。

この間、伝統的に別分野として区別されていた「家具金物」と「建具金物」とを融合させた「内装金物（住まいの金物）」の分野を新たに創造しつつ、順次、家具業界から建具業界・住宅設備機器業界・住宅業界へと販路を拡大するとともに、つねに先駆的な商品の企画開発に努め、今日では取扱商品の80%以上を自社商品で占めるという独自の業態を形成するに至っております。

また、東京「アトムCSタワー」を始め大阪・札幌に常設ショールームを開設し、更には個展「春の新作発表会」及び「秋の内覧会」を連続して開催するとともに、総合カタログを定期刊行するなど、幅広くステークホルダーとの情報交換に努める一方、つねに物流の近代化・合理化に力を注ぎ、独自のコンピューターネットワークを構築して商品の安定供給に努力して参りました。

当社といたしましては、今後とも時代の要請に対応しつつ、永続的に「より良い金物を自ら考え、自ら普及させて行く」との理念を全うし、住まいの金物の進化と発展に寄与するとともに、住生活を通して、広く社会に貢献して参りたいと考えております。

(2) 目標とする経営指標

当社では、売上高と営業利益・経常利益を当社の成長を示す経営指標として位置付けています。また、財務基盤強化の観点から自己資本比率を重視しています。

(3) 中長期的な会社の経営戦略ならびに対処すべき課題

当社は、事業環境に左右されない経営基盤の確立をキーワードに、変動する経営環境下においても安定成長を可能とする市場優位性の維持と収益力の強化に向けて<商品戦略><市場戦略><情報システム戦略>を策定し、これらを実行することで既存事業と新規事業の有機的結合による21世紀型ビジネスモデル、すなわち「住空間創造企業」の構築を目指しております。なお、上記3つの戦略における主な重点施策は以下の通りです。

①<商品戦略>におきましては、数多あるアトムオリジナル商品の再構成に着手し、シリーズ商品の集約化を図るなど顧客利便性の向上に努め、併せて居住空間のトータルデザイン化を目指して、更なる販路拡大ならびに新たな戦略的商品開発（裾野の広い商品群の開発）を全社一丸となり推進して参ります。更にリフォーム市場への対応強化をはじめ、高齢化社会及び価値観の多様化などの社会的要請に対応する「バリアフリー・快適性・安全性・利便性」等々を有する快適提案品シリーズやソフトクローズ関連商品、すなわちユニバーサルデザイン金物の更なる拡充を図るとともに、「繊細なものづくりの精神」を反映させた商品開発を実現すべく、手間をはぶく省施工から取付けやすい簡易施工へとシフトする取り組みを強化して参ります。

②<市場戦略>におきましては、ATOMダイレクトショップの情報発信機能を活用するとともに、更に加えて設計事務所・工務店など、実際に製品を使うエンドユーザーのニーズや声を反映させるマーケティング機能をも有効に活用し、住まいに関わる新たな商材を開拓・投入して一層の充実を図るとともに、ISO9001及びISO14001の認証取得企業として、品質と環境に配慮した商品開発を継続しつつ、「アトムCSタワー」を主軸とした新分野・異分野への展開を積極的かつ持続的に推進して参ります。

また、市場ニーズに応える機能商品の構造が複雑になる中、その商品情報をあまねく市場に浸透させるために立ち上げた「セールスプロモーションチーム」により、これまでに培ってきたお客様との信頼関係を守りつつも、部門の垣根を超えた新たな営業展開を推進して参ります。更に今後の成長が期待される東南アジアに開設したベトナム駐在員事務所（ホーチミン市）においては、市場情報の収集とネットワークの構築に努め、現地販売と日本国内への供給を手掛けつつ、早期の現地法人化をも目指して参ります。

③<情報システム戦略>におきましては、金物業界のIT化における企業モデルの構築を目指して、大幅にバージョンアップした戦略的経営統合システムの活用を推進するとともに、前項の市場戦略に基づき、ATOMダイレクトショップにおける商品アイテムの充実を始めとして、インターネットを最大限に活用した事業展開を強化して参ります。

また、当面する住宅関連市場の不透明な事業環境の下ながらも、当社は、時代の変化に即応し得る柔軟かつ機動的な新しいフレームワークの構築が必須であるとの判断に基づき、商品開発と販売・購買体制の拡充強化はもとより、経営体制の高度化による業務運用全般の品質向上を目指しており、すべからく企業活動の更なる活性化を図り、内装金物分野におけるリーディングカンパニーとしてのポジションをより確固たるものにするこころそが、当社の果たすべき責務と考え、引き続き安定的な収益体質を維持向上させて行くことと併せて、ユーザビリティが高い商品の提供を通じて、社会の発展に貢献して参る所存です。

(4) その他、会社の経営上重要な事項

該当事項はありません。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社の利害関係者の多くは、国内の株主、債権者、取引先等であり、海外からの資金調達必要性が乏しいため、会計基準につきましては日本基準を適用しております。