



ATOM LIVINTECH

IR NEWS 第61期報告書
平成26年7月1日～平成27年6月30日



「住まいの飾り職人」が
つくり出す独創的な商品で、
社会の発展に貢献します

「独り歩きのできる商品づくり」

「創意・誠実・進取」



社名の由来

創業者は江戸指物（鏡台、茶箆筒、長火鉢等）の金具職人、即ち繊細な装飾と微妙な細工の技術を要する銑職でした。

社訓は、創業者の遺した言葉に基づくものであります。

「独り歩きのできる商品」とは、販売に際して、巧言令色や誇大な表現を添えずとも「ひと目でその価値が相手に伝わる商品」を指します。

当社の社是は、ご覧の通りですが、企画開発を旨とする企業として「創意・進取」は元より、独り歩きのできる商品であればこそ、販売に際して「誠実」が貫き得ると考えております。

また社名の冒頭に冠した「アトム」は設立以来の商標であり、内装金物の分野で、業歴相応の認知と浸透を得ております。

以下に続く「リビングテック」には、ご説明の要もない「リビングテック」の他に、まさしく「技術に生きる＝リブ・イン・テック」の意味が籠められており、併もその技術とは、当社がファブレスメーカーであるだけに、単なるハードウェアのみならず、ソフトウェアをも包含する「ノウハウのメーカー」であり続けたいという思いを表しております。

第61期の業績についてご報告申し上げます。



代表取締役社長 高橋 良一

株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。当社第61期の報告書をお届けするにあたり、一言ごあいさつ申し上げます。

第61期におきまして、当社が関連する住宅市場は、低水準にある住宅ローン金利や被災地での着工増加に加え、すまい給付金など、政府による税負担軽減策などを背景に底堅い推移を示すと見られたものの、消費増税の影響は想定以上に大きく、かつ長引き、併せて労務費及び建設資材の高騰、人手不足による工期や着工の遅延なども顕現して、新設住宅着工戸数は総じて低水準のまま推移いたしました。

こうした状況のもと、当社は第61期を最終年度とする「第8次中期経営計画（第59～61期）」において掲げた「次世代に向けた企画開発力の向上」との基本方針を貫徹すべく、住宅関連産業における企画開発型企業として、市場ニーズに応えるものづくりを推進してまいりました。一方、全方位のお客様に積極的な営業活動を展開するとともに、販売費や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ってまいりました。

こうした取り組みの結果、第61期の業績は、売上高93億1百万円（前期比4.2%減）、営業利益4億43百万円（前期比34.6%減）、経常利益4億88百万円（前期比31.7%減）、当期純利益3億7百万円（前期比26.1%減）となりました。

今後とも当社は、内装金物全般に目を向けた「裾野の広い商品開発」に取り組むとともに、将来を見据えた新たな営業展開を推進し、経営環境の変動に左右されにくい事業基盤の確立に向け、全社一丸となって取り組んでまいります。

平成27年9月

いかなる経営環境のもとでも成長を可能にする事業基盤を構築し、 時代と市場の変化に即応できる経営体制の拡充強化に努めてまいります。

第61期の業績について

ビジネス・チャンスを実実に収益へと結びつける 取り組みを展開し、想定外の厳しい市場環境の中で、 一定の業績を確保することができました。

当社は、第8次中期経営計画の最終年度にあたる第61期において、ソフトクローズ関連商品を軸に市場ニーズに応えるものづくりを進めるとともに、全方位営業を積極的に展開し、業績の確保に努めてまいりました。当社の収益を支えるソフトクローズ関連商品は、一商品一分野といった限定的な商品ではなく、非常に発展性の高い商品であり、適用分野も多岐にわたることから、ビジネス・チャンスを実実に収益へと結びつけるべく、営業本部直轄の「営業設計グループ」が主軸となり、現場主義に徹した柔軟で機動力のある商品開発に取り組んでまいりました。また、営業本部直轄で立ち上げた「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提案型の営業支援活動を進めてまいりました。更に、業務効率と経営効率の向上を図るため、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に取り組み、2015年3月から運用を開始いたしました。こうした取り組みを通して、想定外の厳しい経営環境の中で、多額の経費を要する情報システムの更新を行いつつも、一定の業績を確保できたことは、大きな成果であると評価しております。

第8次中期経営計画の評価について

企画開発力の強化によるものづくりと全方位型の 営業展開が両輪となって、経営環境の変動に左右されにくい 事業基盤の素地をつくりあげることができました。

当社は「企画開発力の更なる強化による市場優位性の維持と収益力の向上」を目標に掲げ、経営環境の変動に左右されにくく、市場の変化に即応できる事業基盤の確立を目指して、第59期から第61期までの3年間、第8次中

期経営計画を推進してまいりました。

ものづくりの面では、当社の主力商品となっておりますソフトクローズ関連商品は、2000年代初頭から進めてまいりました基礎技術の掘り起こしによって生み出された商品です。こうした取り組みにも見られるように、第8次中期経営計画ではファブレスメーカーとしての原点に立ち返り、基礎研究と基礎技術に磨きをかけ、企画開発力を強化することで、市場とお客様のニーズに応えるものづくりに取り組んでまいりました。この結果、ソフトクローズのトップメーカーとして揺るぎない地位を確保することができました。

一方、当社は、大手ハウスメーカーや住設機器メーカーのような大手需要家様をはじめ、卸売ルートを通じてつながるお客様、営業拠点を通じてお付き合いのあるお客様など、全国的規模で幅広いお客様とお取引をさせていただいております。こうした全方位のお客様との定期的なコミュニケーションで得られた情報や要望をものづくりに反映させ、現場のニーズに応える商品を生み出すため、第8次中期経営計画では「販売促進グループ」による販路開拓を含む営業支援活動の推進や、大手需要家様に対応する特販事業部と、卸売ルートに対応する卸売事業部の垣根を越えた営業展開に着手するなど、全方位型営業の強化に努めてまいりました。

こうした取り組みを通して、第8次中期経営計画で目指した「いかなる経営環境でも成長可能な事業基盤の素地」をつくり出すことができたことと確信いたしております。

第9次中期経営計画の基本方針について

「自己改革に基づく新たなステージでの飛躍」を スローガンに、「裾野の広い商品開発と 新たな営業戦略の推進」に取り組んでまいります。

第8次中期経営計画で、いかなる経営環境でも成長可能な事業基盤の素地を確立した今、第62期からスタートする第9次中期経営計画では、つねに自らの活動を見つめ直しつつ自己改革を図り、新たなステージでの飛躍を目指したいと考えております。くわしくは後ほどご紹介いたしますが、ここで

は第9次中期経営計画のバックグラウンドと課題についてアウトラインをご説明させていただきます。

昨今の住宅関連業界では、少子高齢化にともなう国内住宅市場の成熟と縮小を背景に、新設住宅着工戸数が減少傾向で推移することが予想される中、新たな需要の喚起と付加価値の創出が大きなテーマとなっております。加えて金物業界では、後継者難や人材不足などに起因して、十分な商品知識や市場情報の浸透が困難な状況が生み出されつつあります。こうした転換期を迎えた金物業界において、建具金物と家具金物にまたがる「内装金物」という独自の事業領域を構築した当社は、効率的な収益基盤を可能とするファブレス企業としてのメリットを活かしつつ、全方位の販売ネットワークをフル活用することで、競争優位性を確保し、金物業界における存在感を高めていきたいと考えております。

このため、第9次中期経営計画では、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、主力商品であるソフトクローズ関連商品の特性・発展性を活かして周辺の事業領域を拡大しながら、内装金物(住まいの金物)の全般に目を向けた商品開発に取り組むとともに、全方位型営業戦略を組み直すことで、海外での事業展開も含め、将来を見据えた新たな販売ルートの構築に取り組んでまいります。

第9次中期経営計画の初年度となる第62期の取り組みについて

内装金物全般に目を向けた「裾野の広い商品開発」を 目指すとともに、将来を見据えた新たな営業展開を 推進し、全方位型営業の進化を目指します。

第9次中期経営計画の基本方針にもありますように、内装金物全般に目を向けた「裾野の広い商品開発」を目指し、新技術の開発、新商品の開発に取り組むため、ソフトクローズ関連商品はもちろんのこと、それ以外の分野でも積極的な開発投資を行い、金物業界での存在感を高めていきたいと考えております。また営業活動につきましては、従来の販売チャネルとの信頼関係を尊重しつつ、卸売事業部と特販事業部の中間に位置する中小需要家様への対応強化など、将来を見据えた新たな営業展開を推進し、全方位型営業戦略の進化を図ってまいります。更に冒頭の第62期において、販促ツールとしてお客様から親しまれている当社取扱商品を網羅した総合カタログ「アトムデータライン」の刊行を予定いたしております。

これまで当社は、上海阿童木建材商貿有限公司を核に海外での事業展開を行ってまいりましたが、今後の成長が期待される東南アジアへの展開を期して、ベトナム駐在員事務所(ベトナム社会主義共和国ホーチミン市)を開設いたします。当面は、市場情報の収集とネットワークの構築及び海外協力工場の開拓に努め、東南アジア地域に進出しております日本企業への現地販売を目論むとともに、日本国内への商品供給を目指してまいります。

株主の皆様へのメッセージ

自らの足元を見つめ直し、将来のあるべき姿を 思い描きながら、不断の改革に取り組み 「古くて新しい会社」の実現を目指します。

当社は、2015年2月18日、当社株式の分布状況の改善と流動性の向上のため、立会外分売を実施いたしました。今回の分売により、株主数も個人株主様を中心におよそ50%純増する結果となりました。これはひとえに投資家の皆様方に、当社の財務内容及び安定的な配当の継続を評価していただいた結果と感謝申し上げる次第でございます。

当社は、安定的な経営基盤の確保と株主利益の向上に努めるとともに、株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題として位置づけ、積極的な配当を行うことを基本方針に掲げてまいりました。第8次中期経営計画では「年間配当金は利益水準のいかに関わらず、最低でも1株当たり20円を維持する」ものとして、これを上回る配当を実現してまいりました。こうした方針を踏まえ、第61期の配当金につきましては、期末配当金として1株当たり10円とし、中間配当金の1株当たり15円と合わせ、1株当たり年間配当金を25円とさせていただきます。

また、第62期の配当金につきましては、第9次中期経営計画において「利益水準のいかに関わらず、最低でも1株当たり年間25円を維持する」と掲げております。今後とも当社は、株主の皆様への積極的な利益還元を目指してまいります。

最後になりましたが、第9次中期経営計画の推進を通して、創業以来、積み重ねてきた現状に胡座をかくことなく、自らの足元を見つめ直し、将来のあるべき姿を思い描きながら、不断の改革に取り組む「古くて新しい会社」を目指す当社の経営方針ならびに経営施策に、株主の皆様には引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

「自己改革に基づく新たなステージでの飛躍」をスローガンに掲げ、第62期を初年度とする「第9次中期経営計画」がスタートしました。

当社の経営目的は、創業以来、110余年にわたって培われてきた「独り歩きのできる商品づくり」「よりよい金物を自ら考え、自ら普及させていく」「創意・誠実・進取」といった経営哲学と経営理念を背景に、柔軟な発想と商品開発力により、便利で使いやすい製品を世に送り出すことであり、時代のニーズや消費者行動の変化を先取りし、次世代を担う製品を開発することにあります。こうした経営目的を達成するため、「創業110周年」「アトムブランド誕生60周年」「法人改組60周年」という、記念すべき節目を迎えた第8次中期経営計画の成果を受け、第9次中期経営計画では新たなステージでの飛躍を目指します。

第9次中期経営計画 | 自己改革に基づく新たなステージでの飛躍

基本方針 | 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

経営戦略 | 変革期を迎えた金物業界における競争優位性の確保

- 経営環境の変動に左右されにくい社内体制と財務体質の構築
- 安定成長を可能にする市場優位性の維持と収益力の向上
- 次世代に向けた体制整備
- 将来を見据えた投資の継続
- 企画開発型企業としての付加価値の創出
- 「内装金物」という事業ドメインと「ATOM」ブランド浸透に向けた取り組み

商品戦略

- より質の高い「企画開発力」の追求
- 積極的な商品開発を進めるための社内体制の整備と連携
- 商品構成の再構築とシリーズ商品の集約
- 環境・福祉・ユニバーサルデザインに配慮したものづくりの推進
- 省施工から簡易施工へのシフト
- 「秋の内覧会」と「春の新作発表会」を通じた商品展開と販路拡大
- 商品紹介のための動画配信

市場戦略

- 部門の垣根を越えた新たな営業展開による中小需要家への対応強化
- 事業領域の拡大
- 次世代につながるビジネスの創出
- 東南アジアにおける新展開
- オンラインショップによるマーケティングと拡販

情報システム戦略

- 大幅にバージョンアップした統合型業務ソフトウェアの活用による業務の効率化
- インターネットを利用した販売活動の強化

未来を担う次世代に向けた挑戦

新時代のライフスタイルをクリエイティブにする アトムCSタワーの有効活用

- 内装金物のトップ企業として商品力を認知していただく視覚スペース
- 情報発信のキーステーション

「2015 春の新作発表会」を開催いたしました。

当社では、お客様に当社商品をよりよく知っていただくとともに、市場ニーズに応えるものづくりを推進するため、「秋の内覧会」と「春の新作発表会」という、連続性を持った年2回の販売促進活動を展開しております。2015年4月には、大阪(4月8～10日)の「アトム住まいの金物ギャラリー大阪」と、東京(4月15～18日)の「アトムCSタワー」で「2015 春の新作発表会」を開催いたしました。今回の新作発表会では、開閉どちらの側もクローズ機能が動くコンパクトでコストパフォーマンスに優れた「2wayソフトクローズFCXシリーズ」をはじめ、数多くの新商品を施工例とともに展示いたしました。

東京会場
アトムCSタワー



大阪会場
アトム住まいの金物ギャラリー大阪



フリクションハンドル(提案品)

引き戸の開閉時に誤ってハンドルに寄りかかってしまったとき、ハンドルが下方向に動き、床に接地することで引き戸の動きにブレキがかかります。使用感の向上を目指し、現在も改良を進めています。



2wayソフトクローズ上部吊り車

これひとつで開閉どちら側もクローズ機能が動くFCXシリーズに、AFDタイプが仲間入りしました。最小戸幅は490mm。コンパクトでコストパフォーマンスに優れた、ソフトクローズがますます身近な機能として登場しました。



スムーズステアー

ローボードなどの低い扉に最適な下開き扉用のステアーです。オイルダンパーにより、扉の急な下降を防ぎます。また扉を閉める際にはダンパーが連動しないため、軽力で扉を閉めることができます。



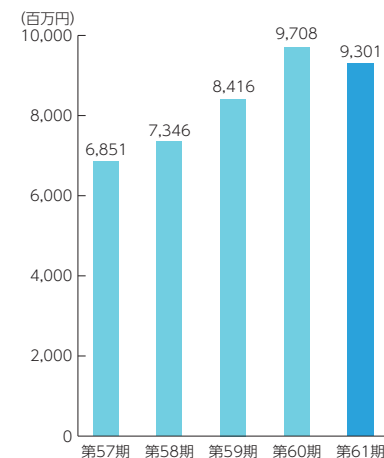
「住まい・暮らし・リラックス」をテーマに、「ATOM+東海大学 産学連携作品展」を開催いたしました。

当社は、産学協同事業の一環として、東海大学教養学部芸術学科デザイン学課程と協同で、学生自らが考え、最終デザインに仕上げ、作品制作までを一貫して行うカリキュラムを支援しております。今年で8回目を迎える「ATOM+東海大学 産学連携作品展」では、「住まい・暮らし・リラックス」をテーマに、新鮮なアイデアと感性にあふれた作品を展示いたしました。

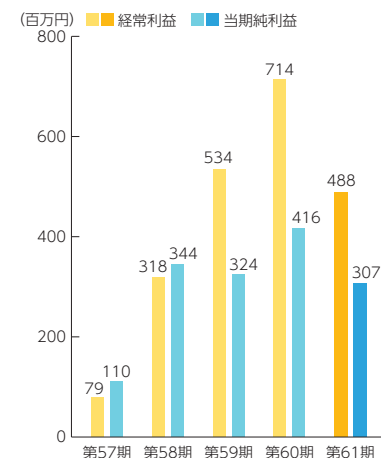




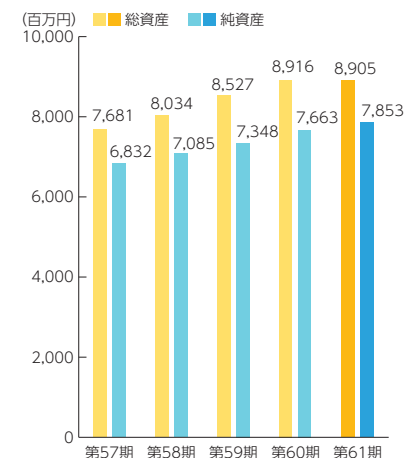
● 売上高



● 経常利益／当期純利益



● 総資産／純資産



● 主要経営指標

	第57期	第58期	第59期	第60期	第61期
売上高営業利益率 (%)	0.6	3.5	5.9	7.0	4.8
総資本営業利益率 [ROA] (%)	0.5	3.3	6.0	7.8	5.0
自己資本利益率 [ROE] (%)	1.6	5.0	4.5	5.6	4.0
流動比率 (%)	815.6	751.6	623.5	596.0	743.0
固定比率 (%)	54.5	52.3	46.1	47.4	44.2
自己資本比率 (%)	88.9	88.2	86.2	85.9	88.2
1株当たり純資産額 (円)	1,712.3	1,776.0	1,841.7	1,920.8	1,968.4
1株当たり当期純利益 (円)	27.7	86.3	81.5	104.3	77.1
1株当たり配当額 (円)	20.00	20.00	25.00	30.00	25.00
配当性向 (%)	72.3	23.2	30.7	28.8	32.4



単位：千円（千円未満切り捨て）

科目	期別	前 期 (自平成25年7月1日 至平成26年6月30日)	当 期 (自平成26年7月1日 至平成27年6月30日)
売上高		9,708,032	9,301,198
売上原価		7,001,523	6,769,424
売上総利益		2,706,509	2,531,774
販売費及び一般管理費		2,029,394	2,088,696
営業利益		677,114	443,077
営業外収益		47,347	47,385
営業外費用		9,526	1,918
経常利益		714,935	488,545
特別利益		—	—
特別損失		23,823	2,211
税引前当期純利益		691,111	486,333
法人税、住民税及び事業税		276,061	139,634
法人税等調整額		△1,247	39,139
当期純利益		416,297	307,558

損益計算書

Point

販売費及び一般管理費

設備投資による減価償却費の増加、情報システムの更新に伴う費用の発生などにより、前期比59百万円の増加となりました。

Point

営業利益

売上総利益の減少、販売費及び一般管理費の増加などにより、前期比234百万円の減益となりました。

貸借対照表

科目	期別 前期 (平成26年 6月30日現在)	当期 (平成27年 6月30日現在)
(資産の部)		
流動資産		
現金及び預金	1,391,716	1,319,439
受取手形及び売掛金	2,389,416	2,463,215
有価証券	900,520	1,101,150
商品	530,704	511,602
その他	72,111	39,613
貸倒引当金	△239	△246
流動資産合計	5,284,230	5,434,774
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	1,115,642	1,055,743
工具、器具及び備品(純額)	112,454	128,707
土地	1,027,767	1,027,767
その他(純額)	13,614	12,690
有形固定資産合計	2,269,480	2,224,909
無形固定資産	40,266	131,655
投資その他の資産		
投資有価証券	1,215,560	1,021,139
その他	107,085	93,186
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	1,322,645	1,114,325
固定資産合計	3,632,391	3,470,889
資産合計	8,916,622	8,905,664

Point
現金及び預金
増減の詳細につきましては、キャッシュ・フロー計算書のコメントをご参照ください。

Point
有価証券、投資有価証券
償還期限が1年以内となった社債299百万円を固定資産の投資有価証券から流動資産の有価証券に振り替えました。

Point
無形固定資産
当社の経営管理体制を支える「統合型業務ソフトウェア」のバージョンアップにより、前期末に比べ91百万円の増加となりました。

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目	期別 前期 (平成26年 6月30日現在)	当期 (平成27年 6月30日現在)
(負債の部)		
流動負債		
買掛金	501,053	535,696
未払法人税等	174,474	13,644
製品補償引当金	39,909	-
その他	171,245	182,091
流動負債合計	886,681	731,432
固定負債		
退職給付引当金	174,944	144,375
役員退職慰労引当金	172,762	173,429
その他	18,600	2,600
固定負債合計	366,307	320,404
負債合計	1,252,989	1,051,837
(純資産の部)		
株主資本		
資本金	300,745	300,745
資本剰余金	273,245	273,245
利益剰余金	7,115,235	7,303,097
自己株式	△64,475	△64,475
株主資本合計	7,624,749	7,812,611
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	38,883	41,215
評価・換算差額等合計	38,883	41,215
純資産合計	7,663,632	7,853,827
負債純資産合計	8,916,622	8,905,664

株主資本等
変動計算書

(自 平成26年7月1日
至 平成27年6月30日)

単位：千円（千円未満切り捨て）

	株主資本									
	資本金	資本剰余金		利益準備金	利益剰余金			自己株式	株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金合計		その他利益剰余金		利益剰余金合計			
				土地圧縮積立金	別途積立金	繰越利益剰余金				
当期首残高	300,745	273,245	273,245	43,189	81,916	6,000,000	990,129	7,115,235	△64,475	7,624,749
当期変動額										
剰余金の配当							△119,696	△119,696		△119,696
当期純利益							307,558	307,558		307,558
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)										
当期変動額合計	-	-	-	-	-	-	187,862	187,862	-	187,862
当期末残高	300,745	273,245	273,245	43,189	81,916	6,000,000	1,177,992	7,303,097	△64,475	7,812,611

	評価・換算差額等		純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
当期首残高	38,883	38,883	7,663,632
当期変動額			
剰余金の配当			△119,696
当期純利益			307,558
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	2,332	2,332	2,332
当期変動額合計	2,332	2,332	190,194
当期末残高	41,215	41,215	7,853,827

キャッシュ・フロー計算書

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目	期別 前期 (自平成25年7月1日 至平成26年6月30日)	当期 (自平成26年7月1日 至平成27年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	382,475	290,325
投資活動によるキャッシュ・フロー	△32,899	△242,874
財務活動によるキャッシュ・フロー	△119,710	△119,727
現金及び現金同等物の増加（△減少）額	229,864	△72,277
現金及び現金同等物の期首残高	1,961,852	2,191,716
現金及び現金同等物の期末残高	2,191,716	2,119,439

※現金及び現金同等物には、有価証券勘定に計上している譲渡性預金を含めて表示しております。

Point

営業活動によるキャッシュ・フロー

主な資金増加要因は、税引前当期純利益486百万円、資金流出ではない減価償却費194百万円等によるものです。また主な資金減少要因は、売上債権の増加額73百万円、法人税等の支払額298百万円等によるものです。

Point

投資活動によるキャッシュ・フロー

主に商品開発の金型など有形固定資産の取得による支出130百万円、情報システムの更新に伴う無形固定資産の取得による支出116百万円等によるものです。

Point

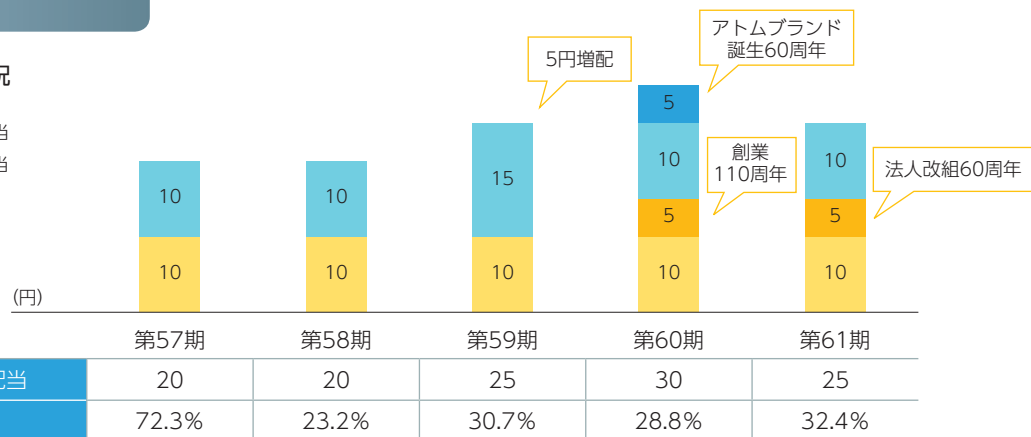
財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額119百万円によるものです。

配当状況

● 1株当たり配当状況

- 1株当たり期末記念配当
- 1株当たり中間記念配当
- 1株当たり期末配当
- 1株当たり中間配当



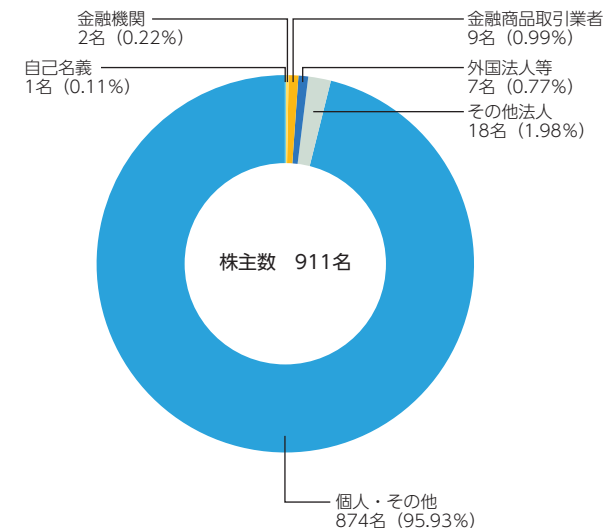
株式の概要

● 株式状況（平成27年6月30日現在）

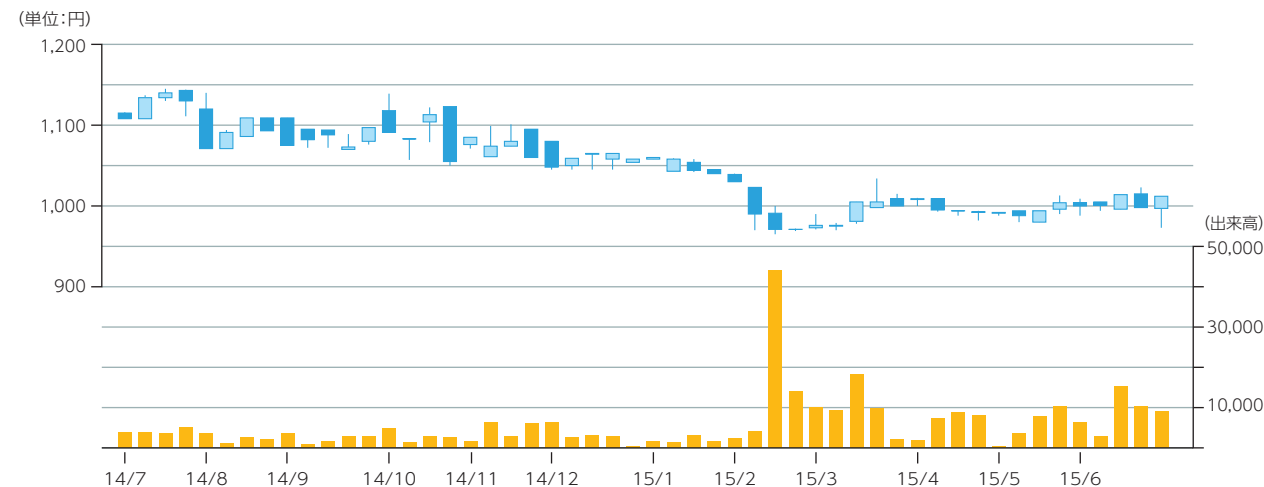
発行可能株式総数 15,420,000株
 発行済株式の総数 4,105,000株
 株主数 911名
 大株主（上位10名）

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
高橋不動産株式会社	885,440	21.56
高橋良一	440,000	10.71
アトムリビントック取引先持株会	350,700	8.54
高橋快一郎	350,000	8.52
アトムリビントック従業員持株会	292,860	7.13
高橋寿子	157,000	3.82
大塚李代	137,000	3.33
アトムリビントック株式会社	115,117	2.80
佐藤俊夫	92,600	2.25
磯川産業株式会社	81,500	1.98

● 株主の所有者別分布状況（平成27年6月30日現在）



株価および出来高の推移



会社概要 (平成27年6月30日現在)

商号 アトムリビントック株式会社
 創業 明治36年
 設立 昭和29年10月
 事業内容 家具用金物・建具用金物・陳列用金物等、
 住まいの金物全般の企画・開発・販売
 主要取引銀行 株式会社みずほ銀行
 株式会社三菱東京UFJ銀行
 株式会社三井住友銀行
 従業員数 115名
 (嘱託8名・パート16名・現地採用者1名含まず)

役員 (平成27年9月25日現在)

代表取締役社長	高橋	良一
取締役	森内	弘
取締役	上田	嗣夫
取締役	鈴木	英光
取締役	伊藤	友悌
取締役	金子	豊
常勤監査役	馬場	敏雄
監査役	輿水	洋一
監査役	高島	良樹

ホームページも是非ご覧ください。

<http://www.atomlt.com/>

企業・財務情報をはじめ商品情報・オンラインショップなど、
 さまざまなコンテンツをご用意しております。是非ご覧ください。



事業所一覧 (平成27年6月30日現在)

本社
 〒110-8680 東京都台東区入谷1丁目27番4号 TEL 03-3876-0600

アトムC/Dセンター (商品本部)
 〒340-0022 埼玉県草加市瀬崎4丁目15番19号 TEL 048-922-5551

札幌営業所
 〒060-0907 北海道札幌市東区北七条東3丁目28番32号
 井門札幌東ビル1F TEL 011-748-3113

前橋営業所
 〒371-0805 群馬県前橋市南町3丁目72番7号 TEL 027-223-2651

広島営業所
 〒733-0031 広島県広島市西区観音町16番地9 TEL 082-291-4235

アトムCSタワー
 〒105-0004 東京都港区新橋4丁目31番5号
 アーバンスタイル事業部 TEL 03-3437-3673
 ショップ&ショールーム亜吐夢金物館 TEL 03-3437-3440

アトム住まいの金物ギャラリー大阪事業所
 〒564-0052 大阪府吹田市広芝町18番地5 TEL 06-6821-7281

海外拠点 (平成27年9月25日現在)

ホーチミン駐在員事務所(ベトナム社会主義共和国) ※平成27年7月27日開設
 子会社:上海阿童木建材商貿有限公司(中華人民共和国)

シリーズ企画

アーバ
 スタイル
 研究所
 最前線

SPECIAL ISSUE



アトムCSタワー屋上に、都市の自然環境を再構築する シティガーデンのショーケースが誕生しました。

かねてよりアトムCSタワーでは、当社のエコ活動の一環として、屋上緑化に対するさまざまなアプローチを行ってまいりました。こうした活動を更に発展させるべく、英国王立園芸協会主催の「チェルシー・フラワーショー」でシティガーデン部門最優秀ガーデン賞受賞の矢野TEA氏と、輸入植物プラントエクスプローラーの金岡信康氏とがコラボレーションし、都市の自然環境や循環型の暮らしを彩るデザインを表現すべく、新たにシティガーデンをアトムCSタワー屋上に作庭し、新感覚のライフスタイルの提案に向けた研究を開始いたしました。このシティガーデンには、金岡信康氏が手がける植物の持てる力を最大限に引き出す生産法、ならびに同氏が確立した流通経路などにより、従来のものとは一線を画したデザインの「スペイン産100年オリーブ」も展示いたしております。

2015年6月27日放送の「有吉くんの正直さんぽ」(フジテレビ系列)で、絶賛販売中の「すずがみ」や「真空チタンロックカップ」「15.0%アイスクリームスプーン」などとともに、当社のアトムCSタワーが紹介されました。株主の皆様におかれましては、お近くにお越しの際には是非お立ち寄りください。

株主メモ

事業年度	毎年7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会	毎年9月に開催
配当金受領株主確定日	毎年6月30日 中間配当金を支払うときは毎年12月31日
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所 ジャスダック市場
公 告 掲 載 新 聞	日本経済新聞

(ご注意)

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

住まいの飾り職人

ATOM
LIVINTECH

アトムリビントック株式会社

〒110-8680 東京都台東区入谷1-27-4 TEL 03(3876)0600(大代表)
ホームページ <http://www.atomlt.com/>



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。

