

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)

- 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。
- 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でもお取次ぎいたします。
- 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。



ATOM LIVINTECH IR NEWS 第62期報告書

平成27年7月1日～平成28年6月30日



経営理念

「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

社訓

「独り歩きのできる商品づくり」

社是

「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鋳職でした。

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62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62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62期におきまして、当社が関連する住宅市場は、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に、新設住宅着工戸数は緩やかな持ち直しの動きを示しました。その一方で、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。

こうした状況のもと、当社は第62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」とのスローガンのもと、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、機能性と利便性を向上させつつ、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。また、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、全方位のお客様に対する積極的な営業活動に最大限の努力を傾注してまいりました。加えて、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、当面する課題に取り組んでまいりました。

こうした取り組みの結果、第62期の売上高99億13百万円(前期比6.6%増)、営業利益3億20百万円(前期比27.6%減)、経常利益3億69百万円(前期比24.4%減)、当期純利益2億44百万円(前期比20.6%減)となりました。

今後とも、当社は、「新たなステージでの飛躍」を目指し、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とともに、変革期を迎えつつある金物業界において、従来の販売チャンネルとの信頼関係を守りつつ、部門の垣根を越えた新たな営業展開を推進し、販路の開拓に努めてまいります。

「裾野の広い商品開発」と「新たな営業展開」を両輪に、 「新たなステージでの飛躍」を目指す道筋を指し示すことができました。

■ 第62期の業績について

改善しつつある住宅市場の動向を 確実にとらえ、今後に期待が持てる 新たな営業展開を確立いたしました。

当社の関連する住宅市場が全体として改善の方向に向かいつつある中、ハウスメーカーや建材メーカーなど、大手需要家のお客様を対象とする特販事業部や拠点統括部の業績は順調に推移いたしました。その一方で、中小の卸売業者や建具メーカーを対象とする卸売事業部では、一部の卸売業者において後継者難や人材難が進行する中、ビルやマンション等の建設現場では、当初の想定通り市場が動かず、需要が停滞する傾向が見られました。こうした状況を打破するため、第3四半期冒頭より、部門の垣根を外して各事業部から選抜した人材で構成する「セールスプロモーションチーム（SPチーム）」を立ち上げ、卸売市場の変革期に対応した取り組みを開始いたしました。チーム立ち上げから、わずか半年という短い期間ではありますが、新たな市場の開拓、市場の要望に応える開発案件を獲得するなど、今後に期待が持てる成果を上げることができました。また、こうしたSPチームの活発な動きに触発される形で、卸売事業部におきましても、直接、取り引きのあるお客様にとどまらず、その先のお客様にもアプローチをかけ、全方位のお客様に対する積極的な営業展開を行うようになってきたことは、特筆すべき相乗効果であると考えております。

当期の業績に関していえば、回復しつつある住宅市場の動きを確実に収益へと結びつけ、売上高は当初の予想通りに推移した反面、利益面では円安による海外調達品や原材料の急激な高騰が続く中、大手需要家のお客様に対して価格に反映させることができないといったジレンマに加え、これまで卸売市場での市場価格形成力を背景に維持してきた売上高総利益率が下落傾向をたどったこと、新たに製品補償引当金を計上したこともあり、結果として当初の予想の範囲内ではありませんが減益となりました。ちなみ

に、製品補償引当金は、想定される施工現場での商品不具合や施工を担う方々の技量不足等に起因する商品へのクレームに対応し、当社商品に対する信頼性を高める意味合いから必要との判断に立ち、第62期末において予め引当てをいたしました。したがって第62期の業績については、卸売部門へのてこ入れといった課題は残りつつも、総じて第9次中期経営計画の初年度としては、まずまず良好なスタートを切ることができたと考えております。

■ 第62期の戦略別取り組みについて

これまで地道に取り組んできた商品面、 営業面での取り組みが、 一般消費者の皆様にもご理解いただける 状況を生み出すことができました。

第9次中期経営計画初年度の第62期は、当社がさらなる飛躍を遂げるための課題が明確になった年度だったように思います。商品面では、ここ数年、主力商品であるソフトクローズ関連商品の特異性・発展性を生かし、周辺事業領域を拡大しながら金物市場を牽引してきました。一方で商品戦略の観点からいえば、本来、内装金物の分野で、持っていて当たり前の商品を自前で製造・販売するために、商品の裾野を広げる取り組みを進め、商品力を強化することが求められています。第62期において、ある程度、品揃えの充実を図ることができたと考えておりますが、今後は、こうした商品いかに実売へとつなげていくかが課題となってまいります。

営業面では、卸売市場の変革期、ひいては金物業界全体が変革期を迎える中、これまで市場価格形成力を背景に、当社の売上高総利益率を牽引してまいりました卸売事業部の底上げを図る取り組みが不可欠であることが明確になりました。第62期のSPチーム立ち上げと、その取り組みによって明らかになったとおり、市場戦略の観点から、メーカーとして複雑化・高度化する機能商品に対する販売支援活動を積極的に展開することで、新たな市場

とおお客様の確保が可能になると位置づけ、金物業界の変革期に対応した取り組みを進めていくことが今後の課題となります。

情報システム戦略の面でも、第62期において今後の方向性を指し示すことができました。前期において基幹システムの移行が完了し、実際に運用を続ける中で、使い勝手の向上やシステム自体のアップグレードを行い、より精度の高いシステムを構築していく目処が立ったところです。また、3年ごとの更新年を迎えて、営業活動の有力なツールとなる当社取扱商品を網羅した、総合製品カタログ「アトムデータライン2016-2018」を刊行いたしました。

一方、当社の情報発信基地としての機能を持つアトムCSタワーですが、1階のギャラリーショップ「KANAGU」がテレビ番組で数多く取り上げられたこともあり、CSタワー来館者数が前期に比べ1.5倍ほどに増えるなど、第62期は一般消費者の間でも当社の知名度が高まった1年でありました。ギャラリーショップ「KANAGU」は、従来の大量生産品とは一線を画し、職人芸や手づくりの良さを大切に商品を取り扱うお店をコンセプトに開設したのですが、メディアでの露出度が高まったことで、本来、当社が期待していたギフト市場、とりわけ法人向けノベルティ市場での需要も伸びつつあり、確かな手応えを感じております。こうしたコンシューマ向けの取り組みを通じて、当社の存在意義を一般消費者の皆様にお伝えできることを願っております。

■ 第9次中期経営計画の進捗状況について

商品面での拡充、金物業界の変革期に 対応した営業展開を進めるとともに、 新規市場の開拓と価格競争力の強化を目指 す、本格的な海外展開を開始いたしました。

第62期の取り組みについてアウトラインをご紹介いたしました。第9次中期経営計画の初年度としては、今後の課題も明確にしつつ、いい形でスタートを切ることができました。商品面では、内装金物全般にわたって、機能性と利便性の向上を図りつつ、市場ニーズに応える「ものづくり」を行い、来期以降、新商品を市場に投入する準備を進めているところです。また、営業面では、近年、著しく落ち込んでいる施工を担う方々の技術力をカバーする、簡易施工の商品開発を進めるとともに、中小需要家のお客様に対する販

売支援活動を強化することで、変革期を迎えた金物業界で新たな市場戦略の構築に取り組んでまいります。

また、第62期は、新規市場の開拓と価格競争力の強化を目指した、本格的な海外戦略を展開する初年度だったともいえます。2015年7月に、今後の成長が期待される東南アジア地域での情報収集とネットワークの構築、海外協力工場の開拓、現地販売ならびに日本国内への商品供給を目指し、ベトナム・ホーチミン市に駐在員事務所を開設いたしました。開設からおよそ1年で、上海阿董木建材商貿有限公司や東京本社からの商品輸出、現地生産された商品の日本への輸入も活発化するなど、着実に海外拠点としての機能と役割を高めてまいりました。今後は、ベトナム現地で営業の自由度を高めるためにも、早い段階での現地法人化を進め、海外戦略の強化を図ってまいります。

■ 株主の皆様へのメッセージ

第63期での売上高100億円突破を目指し、 全社一丸となって「新たなステージでの飛躍」 に取り組んでまいります。

当社は、第9次中期経営計画で、安定的な経営基盤の確保と株主利益の向上に努めることを前提に、「利益水準のいかに関わらず、最低でも1株当たり年間25円の配当を維持する」ことを目標に掲げ、株主利益の向上に努めることをお約束いたしております。こうした方針に沿って、第62期の配当金につきましては、期末配当金は1株当たり12円50銭とし、中間配当金の12円50銭と合わせ、1株当たり年間配当金を25円とさせていただきます。これからも当社は、株主の皆様への積極的な利益還元を目指し、株主利益の向上に取り組んでまいります。

第62期の売上高は99億13百万円と、100億円に手が届く状況となっております。売上高の多寡にこだわらるわけではありませんが、長年にわたる困難な経営環境を乗り越えて今日を迎え、次世代での飛躍を期す一応の目安であると思っております。今後とも当社は、株主の皆様との密接なコミュニケーションを深めつつ、株式市場ならびにコンシューマ市場での認知度向上に努めてまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き、当社の経営方針ならびに経営施策に対するご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

1 「BASE」をテーマに、 「ATOM×TOKAI 産学協同作品展」を開催いたしました。

これまで当社は、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、学生自らが考えた製品を最終デザインに落とし込み、作品制作にまで仕上げるカリキュラムを支援してまいりました。今年で9回目となる作品展では、「BASE」をテーマに、それぞれの視点から提案された作品を展示いたしました。



星角プラネット
住谷 優彰



コネクト
時沢 斐奈



まいんポケット
山口 佳美

2 お客様に安全かつ安心してお使いいただくため、 新たな試験機器を導入し、当社商品に対する信頼性を高める 取り組みを進めています。

住宅産業自体が「クレーム産業」といわれるように、近年、当社商品に対してもクレームが増えつつあることから、第62期末において製品補償引当金を計上することにいたしました。クレームの多くは、想定外の使い方や施工を担う人の技術不足に起因するものですが、当社では、商品開発段階から多岐にわたる試験と検査を行い、お客様に当社商品を安全かつ安心してお使いいただくための取り組みを進めております。また、品質マネジメントシステムISO9001を取得し、基礎技術の開発から商品開発に至るまで、すべての工程において品質管理に最大限の注意を払ってまいりました。

こうした取り組みをより万全なものとするため、埼玉県草加市にあります商品本部直轄のア

トムC/Dセンターにおいて、耐久試験はもちろんのこと、引戸往復試験や折戸開閉試験、引出往復試験など、それぞれの商品に求められる試験を実施いたしております。当社では、新たに砂袋衝撃試験や産業用ロボットによる耐久試験など、最新鋭の試験機器を導入し、試験の精度を高める取り組みを行っております。

試験の実施にあたっては、試作段階から、開発グループや営業設計グループのスタッフが加わり、より安全なものづくりを進めております。また必要に応じて、お客様に立ち会っていただき、試験の様子をご確認いただくなど、万全の体制を整備いたしております。今後とも当社は、当社商品の市場優位性を高めるべく、最善の努力を傾注してまいります。



引戸往復試験
(ソフトクローズ用)



折戸開閉試験



産業用ロボット
による
耐久試験

「2016 春の新作発表会」を 開催いたしました。

当社では、お客様に当社の商品をよりよくご理解いただくとともに、市場ニーズに応える「ものづくり」を進めるため、年2回のプロモーション活動として、「秋の内覧会」「春の新作発表会」を開催いたしております。2016年4月には、大阪では「アトム住まいの金物ギャラリー大阪」で4月14日から16日まで、東京では「アトムCSタワー」で4月20日から23日まで開催いたしました。今回は、より多くのお客様にご参加いただくため、大阪、東京とも土曜日開催を実施いたしました。

東京 アトムCSタワー



大阪 アトム住まいの金物ギャラリー大阪



主要展示商品のご案内

連動引戸3枚シンクロユニット(提案品)



ユニット式の連動引戸。ワイヤーシンクロユニットにより、1枚の戸を操作することで、残りの戸も連動してスムーズに開閉します。3本引きにすることで、2本引きよりも開けたときの開口部が大きくとれるメリットがあります。

フリクションハンドル(新製品)



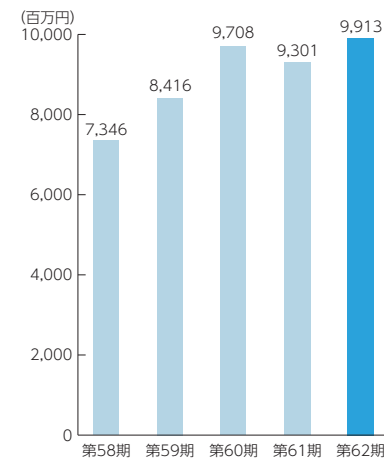
握り部分がラバーコートされた握りパータイプのハンドル。引戸の開閉時に、ハンドル部分に誤って寄りかかってしまっても、ハンドルが床に接地して引戸の動きを抑制し、金具の破損やレールへの負担を軽減します。また転倒の予防も期待できる優れたものです。

引き残し用可動戸当り

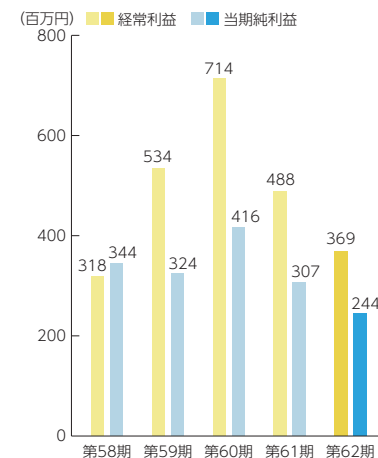


戸当りを「倒す」「起こす」という動作で、引戸の引き残し寸法を変えることができます。バネが内蔵されており、一度、引っ張ってからセットする構造のため、使用中に戸当りが動いてしまうことはありません。また引戸を傷つけないよう、戸当り部や座金にもクッションが付いています。

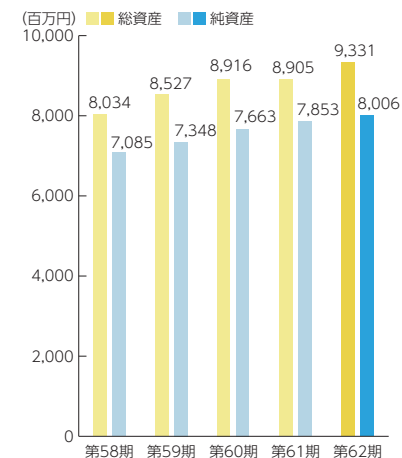
● 売上高



● 経常利益／当期純利益



● 総資産／純資産



● 主要経営指標

	第58期	第59期	第60期	第61期	第62期
売上高営業利益率 (%)	3.5	5.9	7.0	4.8	3.2
総資本営業利益率 [ROA] (%)	3.3	6.0	7.8	5.0	3.5
自己資本利益率 [ROE] (%)	5.0	4.5	5.6	4.0	3.1
流動比率 (%)	751.6	623.5	596.0	743.0	576.0
固定比率 (%)	52.3	46.1	47.4	44.2	44.2
自己資本比率 (%)	88.2	86.2	85.9	88.2	85.8
1株当たり純資産額 (円)	1,776.0	1,841.7	1,920.8	1,968.4	2,006.7
1株当たり当期純利益 (円)	86.3	81.5	104.3	77.1	61.2
1株当たり配当額 (円)	20.00	25.00	30.00	25.00	25.00
配当性向 (%)	23.2	30.7	28.8	32.4	40.8

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目	前 期 (自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)	当 期 (自 平成27年7月1日 至 平成28年6月30日)
売上高	9,301,198	9,913,841
売上原価	6,769,424	7,318,366
売上総利益	2,531,774	2,595,475
販売費及び一般管理費	2,088,696	2,274,653
営業利益	443,077	320,822
営業外収益	47,385	48,564
営業外費用	1,918	3
経常利益	488,545	369,382
特別利益	-	-
特別損失	2,211	2,237
税引前当期純利益	486,333	367,145
法人税、住民税及び事業税	139,634	149,678
法人税等調整額	39,139	△26,839
当期純利益	307,558	244,307

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、総合カタログの刊行に伴う費用の発生などにより、前期比185百万円の増加となりました。



貸借対照表

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

譲渡性預金が満期償還となったことなどにより、前期末に比べ1,101百万円の減少となりました。

科目	期別 前期 (平成27年 6月30日現在)	当期 (平成28年 6月30日現在)
(資産の部)		
流動資産		
現金及び預金	1,319,439	2,634,751
受取手形及び売掛金	2,463,215	2,525,513
有価証券	1,101,150	-
商品	511,602	554,649
貯蔵品	-	17,388
その他	39,613	63,203
貸倒引当金	△246	△252
流動資産合計	5,434,774	5,795,254
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	1,055,743	1,008,774
工具、器具及び備品(純額)	128,707	109,268
土地	1,027,767	1,027,767
その他(純額)	12,690	9,321
有形固定資産合計	2,224,909	2,155,132
無形固定資産		
131,655	110,977	
投資その他の資産		
投資有価証券	1,021,139	1,176,873
その他	93,186	92,899
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	1,114,325	1,269,772
固定資産合計	3,470,889	3,535,882
資産合計	8,905,664	9,331,136

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目	期別 前期 (平成27年 6月30日現在)	当期 (平成28年 6月30日現在)
(負債の部)		
流動負債		
買掛金	535,696	599,263
未払法人税等	13,644	89,467
製品補償引当金	-	82,398
その他	182,091	234,954
流動負債合計	731,432	1,006,085
固定負債		
退職給付引当金	144,375	133,446
役員退職慰労引当金	173,429	183,679
その他	2,600	1,600
固定負債合計	320,404	318,725
負債合計	1,051,837	1,324,810
(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	7,303,097	7,457,632
自己株式	△64,475	△64,475
株主資本合計	7,812,611	7,967,146
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	41,215	39,179
評価・換算差額等合計	41,215	39,179
純資産合計	7,853,827	8,006,325
負債純資産合計	8,905,664	9,331,136

株主資本等
変動計算書

(自 平成27年7月1日
至 平成28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	1,177,992	7,303,097	△64,475	7,812,611
当期変動額										
剰余金の配当							△89,772	△89,772		△89,772
当期純利益							244,307	244,307		244,307
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)										
当期変動額合計	-	-	-	-	-	-	154,534	154,534	-	154,534
当期末残高	300,745	273,245	273,245	43,189	81,916	6,000,000	1,332,527	7,457,632	△64,475	7,967,146

	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	41,215	41,215	7,853,827
当期変動額			
剰余金の配当			△89,772
当期純利益			244,307
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	△2,036	△2,036	△2,036
当期変動額合計	△2,036	△2,036	152,498
当期末残高	39,179	39,179	8,006,325

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26年7月1日 至平成27年6月30日)	当期 (自平成27年7月1日 至平成28年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	290,325	571,733
投資活動によるキャッシュ・フロー	△242,874	33,618
財務活動によるキャッシュ・フロー	△119,727	△90,029
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	△9
現金及び現金同等物の増加（△減少）額	△72,277	515,312
現金及び現金同等物の期首残高	2,191,716	2,119,439
現金及び現金同等物の期末残高	2,119,439	2,634,751

※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。

Point

投資活動によるキャッシュ・フロー

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。

Point

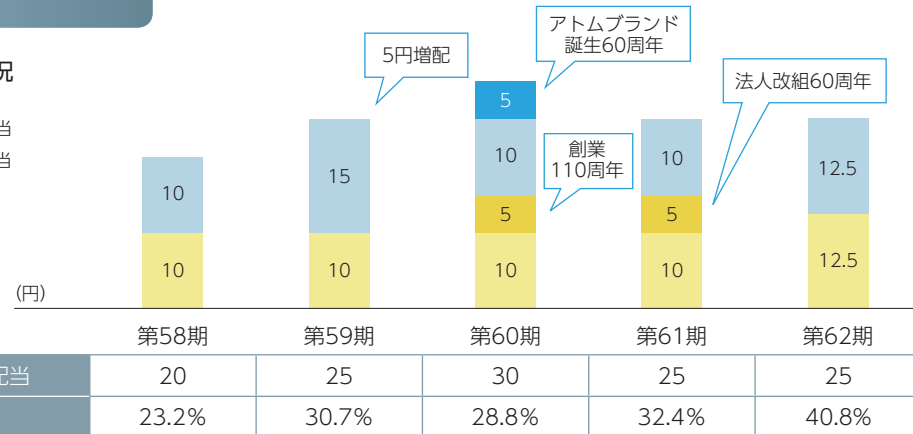
財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額90百万円によるものです。

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



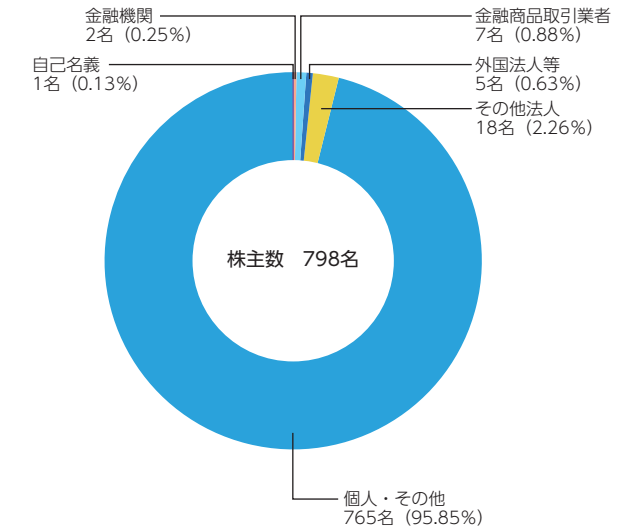
株式の概要

● 株式状況 (平成28年6月30日現在)

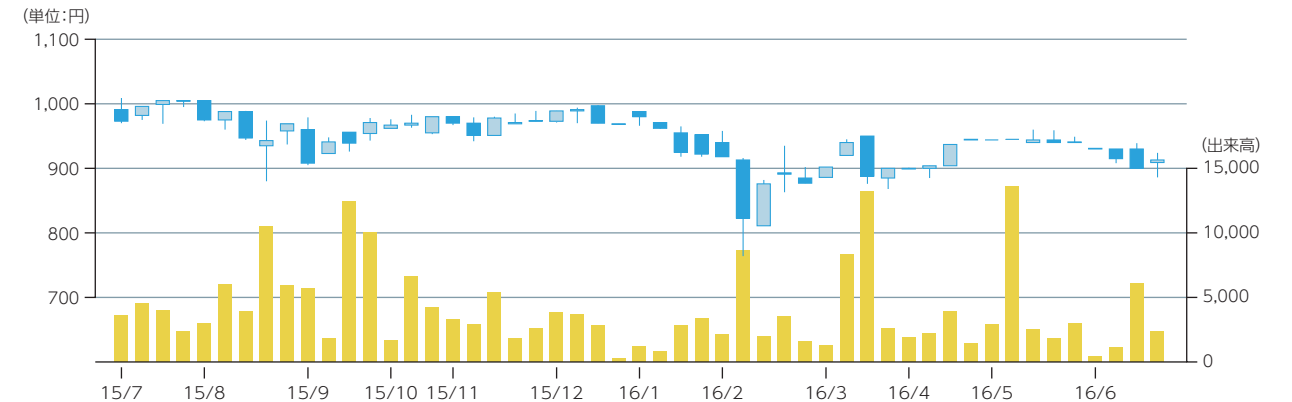
発行可能株式総数 15,420,000株
 発行済株式の総数 4,105,000株
 株主数 798名
 大株主（上位10名）

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
高橋快一郎	500,000	12.18
アトムリビントック取引先持株会	369,900	9.01
アトムリビントック従業員持株会	303,260	7.38
高橋良一	290,000	7.06
高橋壽子	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28年6月30日現在)



株価および出来高の推移



会社概要 (平成28年6月30日現在)

商号 アトムリビンテック株式会社
 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 113名
 (嘱託10名・パート16名・現地採用者1名含まず)

役員 (平成28年9月27日現在)

代表取締役社長	高橋良一
取締役副社長	高橋快一郎
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
常勤監査役	金子豊
監査役	輿水洋一
監査役	高島良樹

事業所一覧 (平成28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28年6月30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)



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。



SPECIAL ISSUE



KANAGU

ギャラリーショップ KANAGUは、
 生活文化にこだわりを持ち、
 心豊かな暮らしを求める人が、
 職人の技によるインテリアグッズや
 日用品を実際に手にとって
 体感し、購入することができる
 ギャラリーショップです。

ギャラリーショップ KANAGUのコンセプトは、モノ
 とモノ、モノとヒト、ヒトとヒトをつなぐ「暮らしの飾り
 金具」。画一的な大量生産、大量販売、使い捨て的な消費
 ではなく、職人の魂や技と生活者の暮らしの美学が会い、
 対話するスローショッピングを目指しています。素材感、
 デザイン、仕上げの隅々まで職人のこだわりが
 ぎゅっと詰まった日用品やインテリアをセレクトしまし
 た。職人が紡ぐ「モノ語り」に耳を傾けて、あなたのお
 気に入りやゆっくり、じっくり見つけてください。

夏を涼しく美味しく

ICED COFFEE CUP



メーカー：株式会社織田幸銅器
 素材：銅
 サイズ：直径111×131.5×高さ70mm
 ケース入り
 容量：約350ml

アイスコーヒーは、冷たければ冷たいほど、そ
 の香りをより多く感じられるといわれており、
 グラスではなく純銅製のカップで、アイスコー
 ヒーを提供するお店が増えてきました。カップ
 が冷え、その冷たさが持続します。



錫のビアカップ



メーカー：株式会社タカタレムノス
 容量：300ml
 素材：錫4N(高純度99.99%)
 サイズ：W85×D85×H95mm
 箱サイズ：W90×D90×H100mm
 パリエーション：キング(直線柄)、クイーン(曲線柄)

ビールを美味しく飲むことにこだわり開発に
 3年、錫物ではむずかしいとされる肉厚1mmの
 軽いビアカップが誕生しました。

このビアカップの仕上げは、つぶつぶとした
 梨地模様が特徴。空気と飲み物が攪拌(かくは
 ん)しやすいこの模様に加え、丸みのある底面の
 デザインが、飲み物の味わいをまるやかにし、
 ビールを注いだときの驚くほどのクリーミーな
 泡立ちに一役買っています。

錫は熱伝導性に優れた素材。冷蔵庫であらか
 じめ冷やしておけば、注ぐだけですぐに冷たい
 ビールをお召し上がりいただけますし、その冷
 たさが持続します。飲み口のなめらかな口当た
 りは、丁寧に磨き上げた手業の賜物。

また、錫の柔らかい素材特性により、使う人の
 手にだんだん馴染んでいくので愛着もひとしお
 です。ビールだけでなく、焼酎のロックや冷酒に
 も大変おすすめです。

このほか、ギャラリーショップ KANAGUでは、職人の魂と技にこだわった商品を数多く取り揃
 え、皆様のお越しをお待ち申し上げております。また、ギャラリーショップ KANAGUのホーム
 ページ(<https://kanagu-store.com/>)でも、取扱商品をご紹介します。