

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。

住まいの節り職人

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63期中間報告書

平成28年7月1日～平成28年12月31日





第63期第2四半期累計期間の業績について、 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63期中間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。

当第2四半期累計期間(中間期)におきましては、当社が関連する住宅市場は、贈与税非課税枠の利用による貸家着工の増加、低水準にある住宅ローン金利や被災地着工の進展に加え、省エネ住宅補助金制度など、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、人手不足による住宅価格の上昇や工事の遅延、さらにはマンション傾斜問題等も影響し、本格的な市場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、当社は当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しつつ、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、活動を本格化した「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間に構築してきた信頼関係を守りつつ、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限の努力を傾注するとともに、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てまいりました。

こうした取り組みの結果、当第2四半期累計期間の業績は、売上高53億43百万円(前年同期比8.9%増)、営業利益3億17百万円(前年同期比38.8%増)、経常利益3億36百万円(前年同期比33.7%増)、四半期純利益2億12百万円(前年同期比36.9%増)となりました。

当社におきましては、「第9次中期経営計画」の基本方針に基づき、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、ソフトクローズ関連商品はもとより、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、商品の裾野を拡大すべく注力してまいります。また、変革期を迎えつつある金物業界において、部門の垣根を越えた営業展開を推進し、販路の開拓に努めてまいります。こうした取り組みを通じて、「新たなステージでの飛躍」が可能になると確信いたしております。

平成29年3月



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=リビング・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。

市場ニーズに応える「ものづくり」と新たな営業戦略の推進で、 安定的な経営基盤の確保に努めてまいりました。

第63期中間期の業績について

経営環境の好転を追い風に、セールスプロモーションチームを軸とした積極的な営業展開で、かつてない増収増益を達成することができました。

当中間期において、贈与税非課税枠を利用した貸家着工の増加に加え、政府のさまざまな住宅取得支援政策や省エネ住宅補助金政策等が効果を発揮し始め、新設住宅着工戸数に持ち直しの動きが見られるようになってまいりました。こうした追い風を背景に、これまで出遅れていた同業者を介して中小需要家を対象とする卸売事業部において、復調の兆が見え始めた一方、大手需要家に対応する特販事業部においてはかつてない好調な推移を示しました。また、建材メーカーなどを対象とする拠点統括部においても堅調に推移し、全体として近來にない増収増益を達成することができました。これにより、期初の目標としておりました売上高100億円突破が視野に入っておりました。なお、2017年1月25日付で上期業績予想の上方修正を発表いたしました。

こうした業績を確保できた要因として、経営環境の好転もさることながら、卸売市場の変革期に対応するため、前期において、部門の垣根を取り払い、各事業部から選抜した人材で立ち上げたセールスプロモーションチーム（SPチーム）の活動があげられます。新市場の開拓に加え、市場の要望に応える商品開発といったSPチームの積極的な営業展開は、卸売事業部のみならず、各部署に刺激を与え、社内全般に拡大したことで、市場の伸びを確実に業績へ結びつけることができたと考えております。

戦略別に見ていきますと、商品戦略では、ソフトクローズ関連商品の裾野を広げることはもちろん、内装金物全般で商品の裾野を広げる取り組みを進め、商品力の強化を図ってまいりました。とはいえ、メインであるソフトクローズ関連商品の開発に

注力せざるを得ないという状況もあり、今後は開発体制自体を見直し、新たな体制づくりをしなければならぬと考えております。

市場戦略においては、先ほど来、お話しをしておりますように、卸売事業部のみならず各事業部の活性化を牽引したSPチームによる積極的な営業展開を全社的に拡大することで、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し、新たな市場とお客様の確保に努めてまいりました。

情報システム戦略においては、基幹システムの新システムへの移行も無事完了し、より精度の高いシステムの構築に向けて力を注いでまいりました。また、当社の情報発信基地としての役割を担うアトムCSタワーにおいては、1階のギャラリーショップ「KANAGU」がテレビをはじめとするマスコミで取り上げられたことや、開催するイベント内容を吟味することで、年間来館者数が1万1000人を突破し、過去最高を記録いたしました。

こうした戦略別の取り組みがそれぞれリンクしながら、シナジーを高めることで、「新たなステージでの飛躍」が可能になると確信いたしております。

中長期的視点からの取り組みについて

開発体制の見直しで効率的な「ものづくり」を進め、変革期を迎えた金物業界に寄り添った営業展開を推進するとともに、新規市場の開拓を目指し、本格的な海外展開に着手します。

「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、「自己改革に基づく新たなステージでの飛躍」を目指す第9次中期経営計画を推進する中で、今後、対処しなければならない課題も明確になってまいりました。

商品戦略に関連してお話しをいたしました、さらなる飛躍を期すうえで、新たな「ものづくり」を支える開発体制の構築が必要不可欠です。当社では、これまで商品開発は開発部と営業設計グループがメインとなって取り組んでまいりましたが、それぞれ手がける内容が複雑多岐にわたることから、内容を交通整理し、組み直さなければならない時期に入っていると考えております。開発行為という観点から見ると、基本的な機能設計や意匠設計、工業所有権の調査や管理、品質管理のための試験業務、展示会の開催や広告・宣伝などの広報業務など、多岐にわたっております。それぞれの部署で重複している業務を見直し、より効率的な開発体制を整備するため、下期において、新たな開発体制の構築を目指す取り組みを行うことといたしました。

営業戦略上の課題としては、SPチームを軸とした積極的な営業展開を全社的な動きとすることで、各事業部の活性化を図っていくことです。当中間期におきまして、こうした動きは各事業部で顕著になってきており、変革期を迎えた金物業界で新たな市場戦略として定着させていきたいと考えております。こうした取り組みの一環として、SPチームの強い要望もあり、アトムCSタワー2階にマンションのモデルルームのような区画を設定し、床から天井まで、当社商品を実際に使用している状況をご確認いただきながら、商談が進められる準備を進めており、今春にはお客様にお披露目できるかと考えております。

市場戦略としては、新規市場の開拓と価格競争力の強化を目指す海外での事業展開が課題となります。当社では、前期を本格的な海外戦略を展開する初年度と位置づけ、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。おかげさまで、ベトナムの駐在員事務所が着実に海外拠点としての機能と役割を高めていることを受け、ベトナム現地での営業の自由度を高めるため、下期において現地法人化を進めてまいります。これに伴い、副社長直轄で海外事業推進グループを2017年1月に立ち上げ、輸出入業務の事務的な窓口のみならず、現地での販売支援、あるいは現地生産された海外製品の日本国内における販売支援としても機能する取り組みを行い、将来的には、海外での事業活動全般を担う部門として成長することを目指しております。

中長期的な視点からは、企業としての持続的発展に伴う世代交代と人材の育成が課題となります。幸い、当社を支える30～40代半ばにかけてのいわゆる中堅幹部は業界でも優れた人材を確保していると考えております。一方、全社員の20%超を占める入社5年未満の若手社員は25名おり、この人材を中堅幹部がいかにか育てていくのが今後の課題でもあります。このため、実践の中でさまざまな経験を積みながら、将来を担う人材を育てるための取り組みを進めてまいります。

株主の皆様へのメッセージ

株主の皆様とのコミュニケーションを深め、株主利益の向上を図ることをお約束いたします。

当社では、より多くの投資家の皆様に、当社の存在と事業内容をご理解いただくため、毎年開催される「日経IR・投資フェア」への出展、ホームページを通じたタイムリーな情報開示、アトムCSタワーにおけるIRコーナーの開設など、積極的なIR活動を展開し、株主の皆様との密接なコミュニケーションを深めてまいりました。

株主の皆様を大切にする当社では、株主利益の向上を図る観点から、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、第9次中期経営計画では「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」ことを目標に掲げております。すでに2017年1月30日付で発表いたしました通り、中間配当金については業績を勘案し1株当たり15円とさせていただきます。また期末配当金については、現時点で1株当たり12円50銭を予定いたしております。また来年の創業115周年に始まり、アトムブランド誕生65周年、法人改組65周年と、連続して周年を迎えることから、これに呼応した記念配当を実施すべく、全社一丸となって業績と株主利益の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。

「2016 秋の内覧会」を開催いたしました。

当社は、お客様に当社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、「秋の内覧会」「春の新作発表会」という年2回のプロモーション活動を開催いたしております。2016年10月には、「飾る住まいに福来たる」をキャッチフレーズに、大阪の「アトム住まいの金物ギャラリー大阪（10月13～15日）」と東京の「アトムCSタワー（10月19～22日）」で開催いたしました。今回の「秋の内覧会」では、上吊式から下荷重引戸まで、お客様のさまざまなニーズに対応した引戸ソフトクローズをはじめ、少ない引き込み代で省スペース設計のシンクろタイプ連動引戸や、折戸ソフトクローズシステム、新型折戸金具など、数多くの新製品と施工例をご覧いただきました。



◎新製品のご紹介

2wayソフトクローズ上部吊り車



2wayソフトクローズ上部吊り車ひとつで、開閉どちら側でもソフトクローズが作動いたします。これまで跳ね上がり抑制機能は戸先側にはありませんでしたが、戸尻側にも跳ね上がり抑制付吊り車を使用することで、ソフトクローズにも跳ね上がり抑制が搭載され、引戸の動きがグレードアップします。

MTSフランス落し



移動間仕切りの戸を固定する金具です。シャフトのストロークは17ミリで一度クリックし、最大25ミリまで落とせる二段式になっているため、スムーズな操作が可能です。また、シャフトの先端に軟質樹脂チューブを覆せていますので、ガタつきによる音鳴りの発生を防止します。

引戸用ボトムタイト



引戸を閉じたときに、ボトムタイトのエンドに内蔵されたマグネットが作動して、戸の下からスクリーンが下り、床との間にできる隙間をなくします。光漏れ防止のほか、冷暖房効果を高める気密性の向上にも役立ちます。ソフトクローズとの併用が可能で、本体がコンパクトというメリットがあります。

株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを深めるため、「日経IR・投資フェア2016」に出展いたしました。

これまで当社は、株主や投資家の皆様とのコミュニケーションを深めるため、当社ホームページの「株主・投資家向け情報サイト（<http://www.atomlt.com/ir/>）」での情報提供をはじめ、アトムCSタワー内に「IRコーナー」を設置するなど、IR活動に注力してまいりました。こうした取り組みの一環として、当社の認知度、知名度向上を目指し、2016年8月26、27日の両日、東京ビッグサイトで開催された「日経IR・投資フェア2016」に出展いたしました。今回で3回目の出展となる展示ブースでは、訪れていただいた皆様にマンツーマンで、暮らしと密接に関わる当社の事業内容や強みをご説明させていただきました。また、2日目の27日には、120名を超える皆様にご参加いただき、別会場で会社説明会を実施いたしました。当社ブースにお越しいただいた皆様の中には、後日、アトムCSタワーで開催された「2016 秋の内覧会」にもご来場いただくなど、多くの方々に関心を持っていただくことができました。今後とも当社では、株主や投資家の皆様とふれあう機会を設けながら、当社のファンづくりを推進するとともに、さまざまな機会をとらえて積極的な情報発信に努めてまいります。



展示ブース

会社説明会

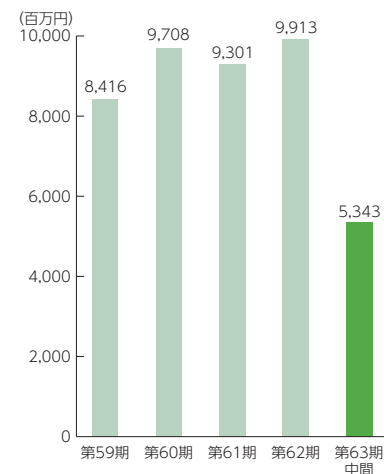


「株主・投資家情報サイト」をご活用ください。

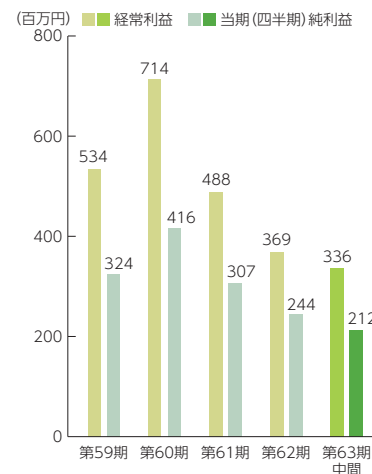
当社ホームページでは、株主・投資家の皆様に、動画による社長インタビューをはじめ、経営計画、業績の概要、決算短信、四半期報告書など、盛りだくさんの内容で情報提供を行っております。当社をよりよくご理解いただくため、是非当社の「株主・投資家情報サイト」をご活用ください。

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

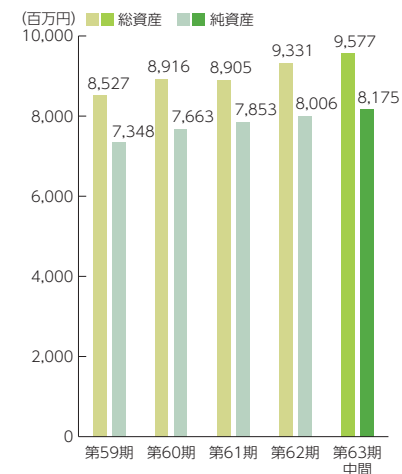
● 売上高



● 経常利益／当期(四半期)純利益



● 総資産／純資産



● 主要経営指標

	第59期	第60期	第61期	第62期	第63期中間
売上高営業利益率 (%)	5.9	7.0	4.8	3.2	5.9
総資本営業利益率 [ROA] (%)	6.0	7.8	5.0	3.5	3.4
自己資本利益率 [ROE] (%)	4.5	5.6	4.0	3.1	2.6
流動比率 (%)	623.5	596.0	743.0	576.0	541.6
固定比率 (%)	46.1	47.4	44.2	44.2	45.7
自己資本比率 (%)	86.2	85.9	88.2	85.8	85.4
1株当たり純資産額 (円)	1,841.7	1,920.8	1,968.4	2,006.7	2,049.2
1株当たり当期(四半期)純利益 (円)	81.5	104.3	77.1	61.2	53.2
1株当たり(中間)配当額 (円)	25.00	30.00	25.00	25.00	15.00
配当性向 (%)	30.7	28.8	32.4	40.8	28.2

単位：千円 (千円未満切り捨て)

科目	期別	前第2四半期累計期間 (自平成27年7月1日 至平成27年12月31日)	当第2四半期累計期間 (自平成28年7月1日 至平成28年12月31日)	前期 (自平成27年7月1日 至平成28年6月30日)
売上高		4,906,859	5,343,499	9,913,841
売上原価		3,625,698	3,948,309	7,318,366
売上総利益		1,281,160	1,395,189	2,595,475
販売費及び一般管理費		1,052,491	1,077,683	2,274,653
営業利益		228,669	317,505	320,822
営業外収益		23,271	21,650	48,564
営業外費用		40	2,303	3
経常利益		251,901	336,852	369,382
特別利益		—	—	—
特別損失		1,786	0	2,237
税引前四半期(当期)純利益		250,114	336,852	367,145
法人税、住民税及び事業税		100,333	120,881	149,678
法人税等調整額		△5,154	3,839	△26,839
四半期(当期)純利益		154,935	212,131	244,307

四半期
損益計算書

Point

営業利益

売上高の増高に伴い売上総利益が増加したことに加え、販売費及び一般管理費の圧縮に努めた結果、前年同期比88百万円の増益となりました。

四半期
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。

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目	期別	前期 (平成28年6月30日現在)	当第2四半期 (平成28年12月31日現在)
(資産の部)			
流動資産			
現金及び預金		2,634,751	2,387,624
受取手形及び売掛金		2,525,513	2,828,797
商品		554,649	550,714
貯蔵品		17,388	11,832
その他		63,203	63,962
貸倒引当金		△252	△282
流動資産合計		5,795,254	5,842,647
固定資産			
有形固定資産			
建物（純額）		1,008,774	982,490
工具、器具及び備品（純額）		109,268	139,350
土地		1,027,767	1,027,767
その他（純額）		9,321	8,566
有形固定資産合計		2,155,132	2,158,175
無形固定資産		110,977	95,695
投資その他の資産			
投資有価証券		1,176,873	1,391,211
その他		92,899	89,382
貸倒引当金		△0	△0
投資その他の資産合計		1,269,772	1,480,594
固定資産合計		3,535,882	3,734,465
資産合計		9,331,136	9,577,112

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目	期別	前期 (平成28年6月30日現在)	当第2四半期 (平成28年12月31日現在)
(負債の部)			
流動負債			
買掛金		599,263	666,359
未払法人税等		89,467	130,287
製品補償引当金		82,398	77,717
その他		234,954	204,344
流動負債合計		1,006,085	1,078,708
固定負債			
退職給付引当金		133,446	136,627
役員退職慰労引当金		183,679	183,220
その他		1,600	2,600
固定負債合計		318,725	322,447
負債合計		1,324,810	1,401,155
(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		7,457,632	7,619,890
自己株式		△64,475	△64,475
株主資本合計		7,967,146	8,129,404
評価・換算差額等			
その他有価証券評価差額金		39,179	46,552
評価・換算差額等合計		39,179	46,552
純資産合計		8,006,325	8,175,956
負債純資産合計		9,331,136	9,577,112

四半期
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 前第2四半期累計期間 (自平成27年7月1日 至平成27年12月31日)	当第2四半期累計期間 (自平成28年7月1日 至平成28年12月31日)	前期 (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	165,256	69,068	571,733
投資活動によるキャッシュ・フロー	△111,834	△266,365	33,618
財務活動によるキャッシュ・フロー	△40,011	△49,826	△90,029
現金及び現金同等物に係る換算差額	△3	△3	△9
現金及び現金同等物の増加(△減少)額	13,406	△247,127	515,312
現金及び現金同等物の期首残高	2,119,439	2,634,751	2,119,439
現金及び現金同等物の四半期末(期末)残高	2,132,845	2,387,624	2,634,751

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、税引前四半期純利益336百万円、資金流出ではない減価償却費85百万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303百万円、法人税等の支払額83百万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

商品開発の金型など有形固定資産の取得による支出65百万円、投資有価証券の取得による支出201百万円等によるものです。

Point

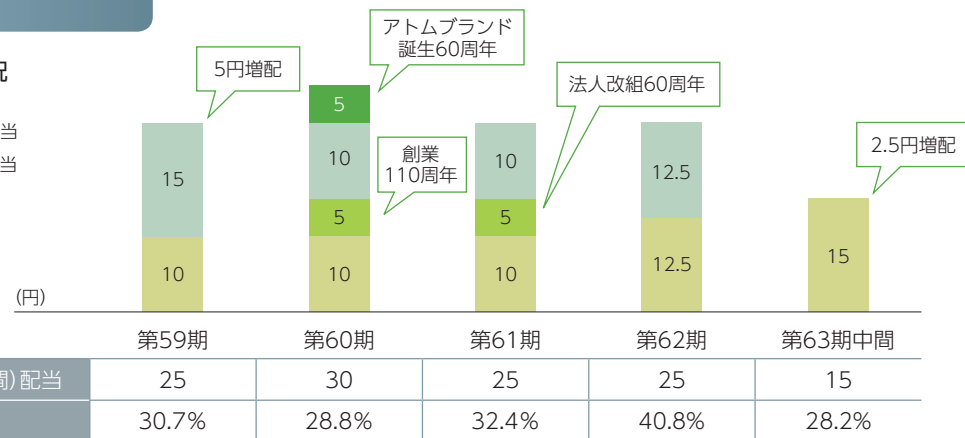
財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額49百万円によるものです。

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



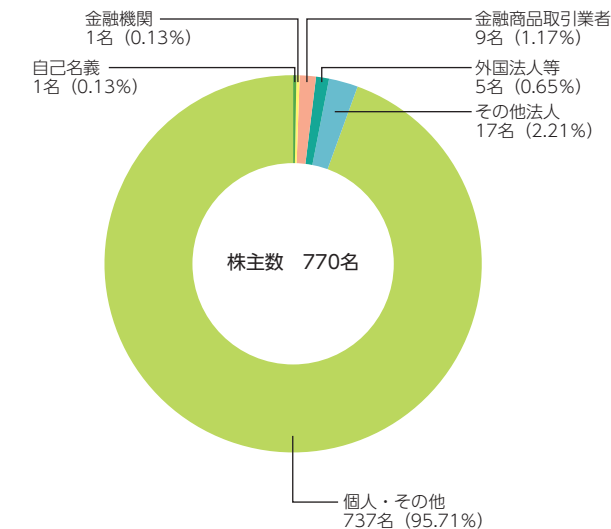
株式の概要

● 株式状況 (平成28年12月31日現在)

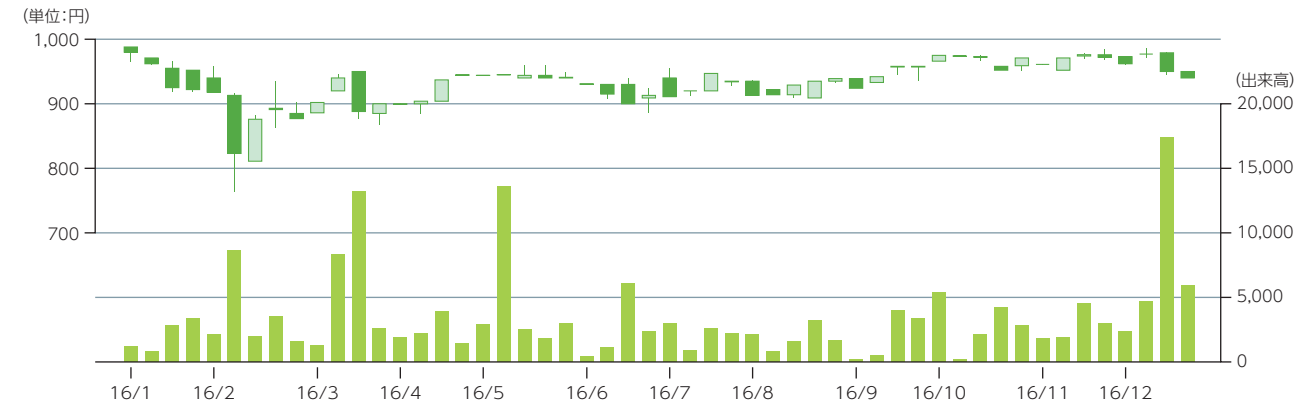
発行可能株式総数 15,420,000株
 発行済株式の総数 4,105,000株
 株主数 770名
 大株主(上位10名)

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	371,900	9.05
アトムリビントック従業員持株会	317,060	7.72
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
磯川産業株式会社	81,500	1.98
佐藤俊夫	78,200	1.90

● 株主の所有者別分布状況 (平成28年12月31日現在)



株価および出来高の推移



会社概要 (平成28年12月31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 114名
 (嘱託10名・パート15名・現地採用者1名含まず)

役員 (平成28年12月31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12月31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12月31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)
 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。



シリーズ企画

アトムCSタワー

最前線 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々が、
 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出会い、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、仕上げの隅々に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。

金属とは思えない驚きの軽さを実現

Magnesium Alloy Card Case



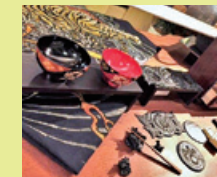
- メーカー：MGNET
- 素材：マグネシウム合金
- サイズ：H96×W61×D7mm
- 重量：約16g
- 普通名刺サイズ約20枚収納
- 箱入り

海水から摂取できるマグネシウムは、豊富な資源として注目を集めている次世代金属です。軽いという特性を持つことから、さまざまな用途で使われています。今回、ご紹介するカードケースは、金属とは思えない軽さを感じていただけるよう、表面にマット調のコーティングを施したポップな逸品です。カラーはベーシックなホワイト、ブラックからパステルカラーまで全12色。あなたは何色がお好みですか。

色は、KANAGUショップのホームページ(<https://kanagu-store.com/>)でご確認ください。



ショップ・イベント「KANAGU つなぐ地域・岩手」を開催



ギャラリーショップ KANAGUでは、2016年11月1日から30日まで、「KANAGU つなぐ地域・岩手」と題したイベントを開催いたしました。イベント期間中、店内には岩手県奥州市の南部鉄瓶や岩谷堂筆筒をはじめとした岩手県で製作された商品が並べられ、商品の由来やそこに暮らす人々との関わり、文化などを、職人の言葉とともにパネルで紹介いたしました。期間中、ご来店されたお客様に東北6県をモチーフにしたスタンプカードをお配りし、ご来店のたびにスタンプを押印するとともに、引換えの粗品や割引券をご用意いたしました。KANAGUは単なるショップにとどまらず、お客様とのコミュニケーションの場として、新橋・虎ノ門界隈のビジネスマンや観光客の方々に、徐々にですが浸透しつつあります。株主の皆様におかれましては、お近くにおいでの際は、KANAGUにお立ち寄りいただけますれば甚だ幸いに存じます。