

アトムリビントック株式会社

第54期通期(平成20年6月期)

決算の概要

平成20年9月

SINCE 1903
ATOM

ATOMLIVINTECH CO., LTD.



第54期通期の取り組みと業績について

経営環境

住宅関連業界は、「改正建築基準法」の制度的要因、建築資材等の高騰により、新設住宅着工戸数さらには建築確認申請件数が急減。

また、サブプライムローン問題に端を発した世界経済の先行きへの不安とともに景況感が悪化。

企業収益への圧迫のみならず消費者心理にも影響を与えるに至り、近年まれに見る需要の低迷が続いた。



第54期通期の取り組みと業績について 各戦略の取り組みと結果

住宅関連業界全体におよぶ需要低迷の中で、販売費一般管理費の圧縮、調整かつ管理可能な施策を実行。

これにより、中期経営計画で掲げた「総合インテリア企業」を目指す商品・市場・情報システム各戦略の諸課題について停頓をきたさぬよう、鋭意その推進に取り組んできた。



商品戦略

- ▶ 原材料価格の高騰が相次ぐ中で、海外調達比率の引き上げを実施。
- ▶ 発注管理体制の再構築により購買システムを強化。
- ▶ 「CASARLシリーズ」に、住空間を自由に演出する新感覚の壁面活用システム「カサール・ウォールスタイル」を発表。
- ▶ 「快適提案品シリーズ」に、ユニバーサルデザインに基づき安全性を重視してダンパー機構を搭載した新型引き戸システムを新たに投入。
- ▶ 消費生活用製品の安全性を視野に入れた新たな複合試験機を導入。

市場戦略

- ▶ デマンドメーカーにおいて、BtoB市場でのシェア拡大に加え、BtoC市場の立ち上げに向けた基盤づくりを着実に推進。
- ▶ 情報発信基地である「アトムCSタワー」において、初の東京「個展」を開催した。また、新たな産学協同の商品開発プロジェクトを発足、第1回の発表会を開催するとともに、各種団体・企業との共催によるセミナーやイベントなど、積極的に新分野・異分野との交流を深めながら、新市場・新商品の開発への取組みを実施。



情報システム戦略

- ▶「WEB受発注システム」が本格稼動し、特に発注業務の効率化に貢献。
- ▶当社ホームページ、およびオンラインショップの全面リニューアルを実施。顧客利便性の向上とコンテンツメニューの一層の充実を図った。



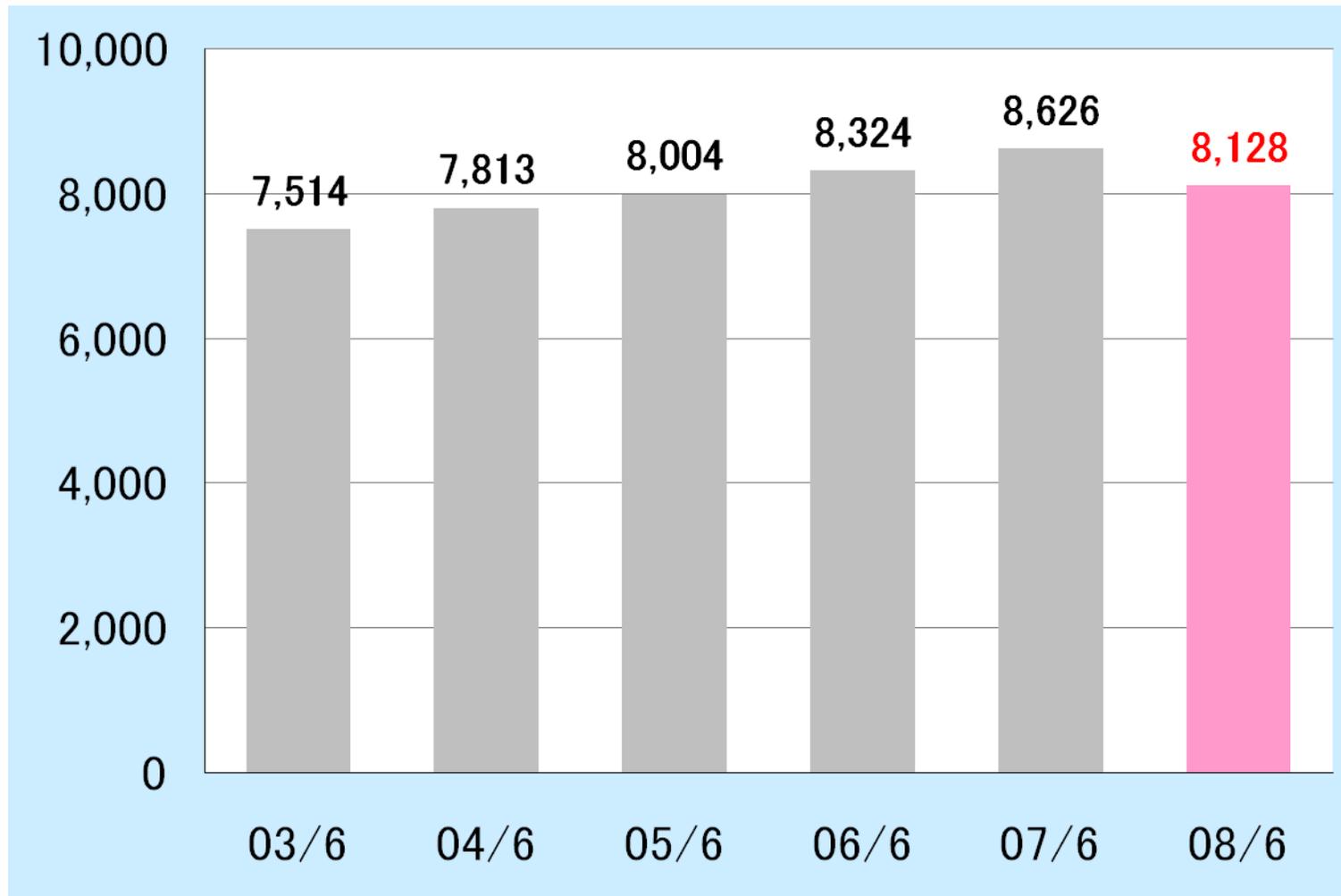
業績(非連結)

(単位:百万円)

	当期	前期	増減額	前期比
売上高	8,128	8,626	498	94.2%
営業利益	19	90	71	21.8%
経常利益	133	151	18	87.7%
当期純利益	21	77	56	28.3%
総資産	8,471	8,579	108	98.7%
純資産	7,486	7,610	124	98.4%
自己資本比率	88.4%	88.7%	0.3	99.6%

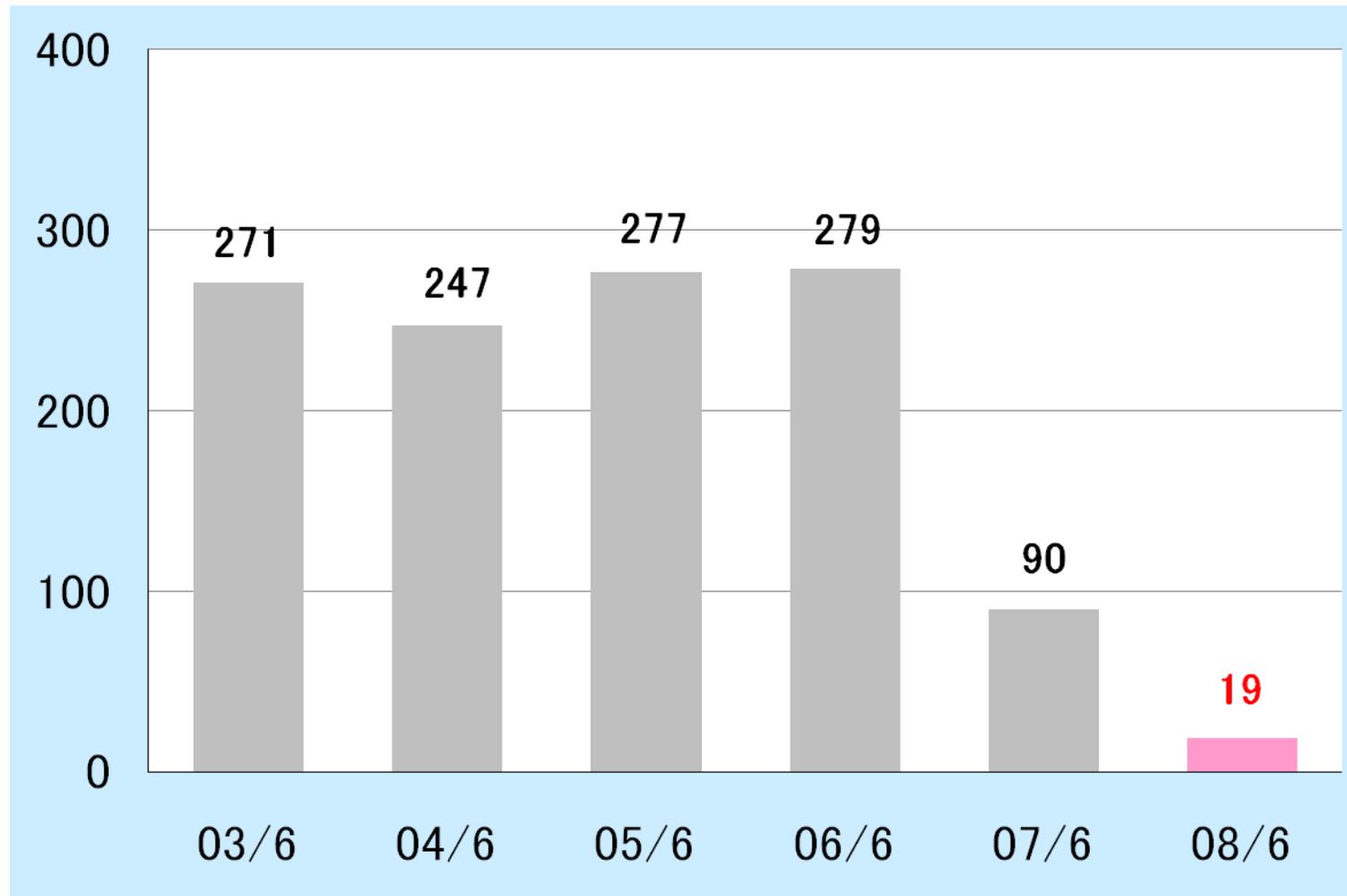
売上高の推移

(単位:百万円)



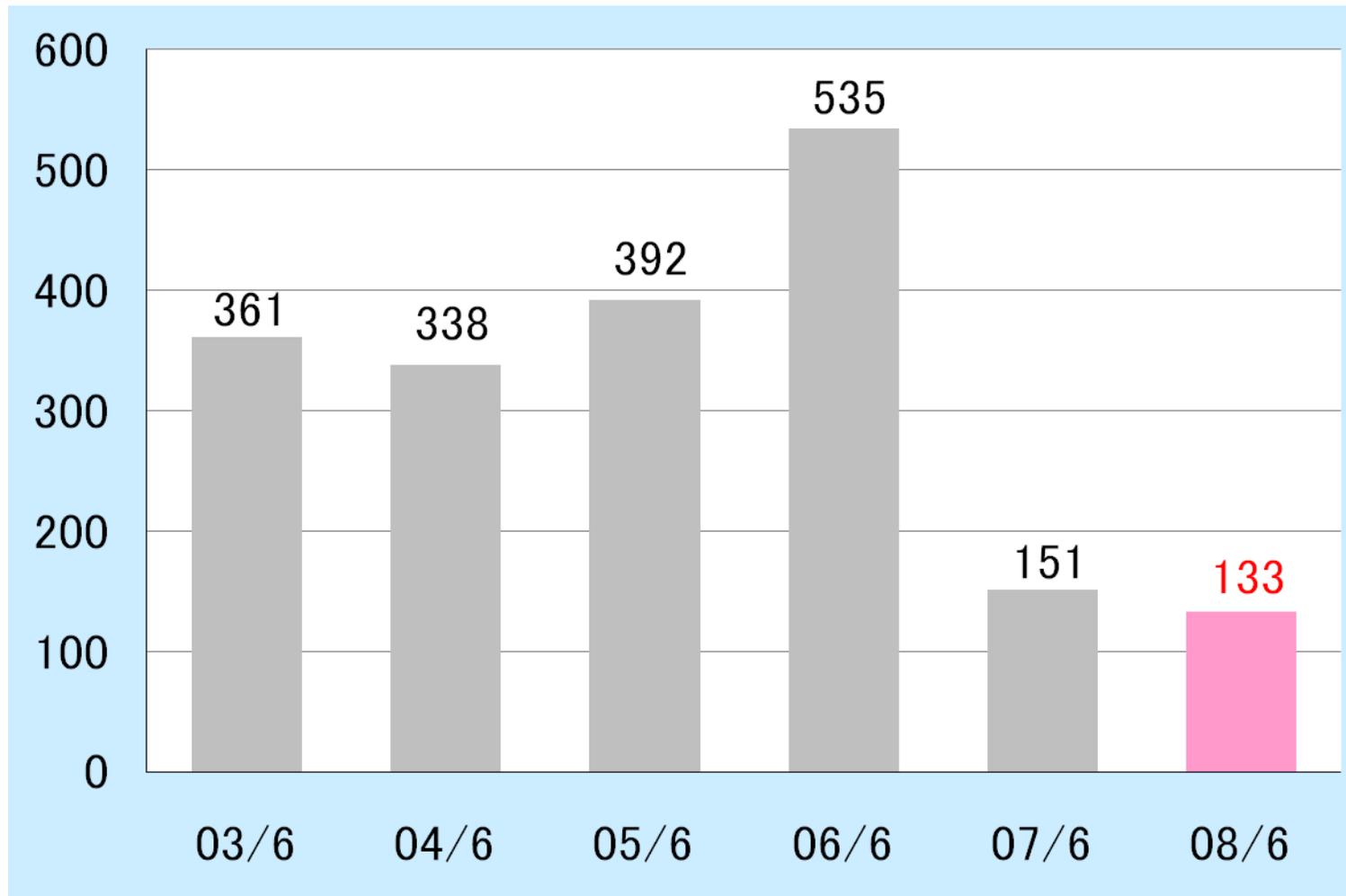
営業利益の推移

(単位:百万円)



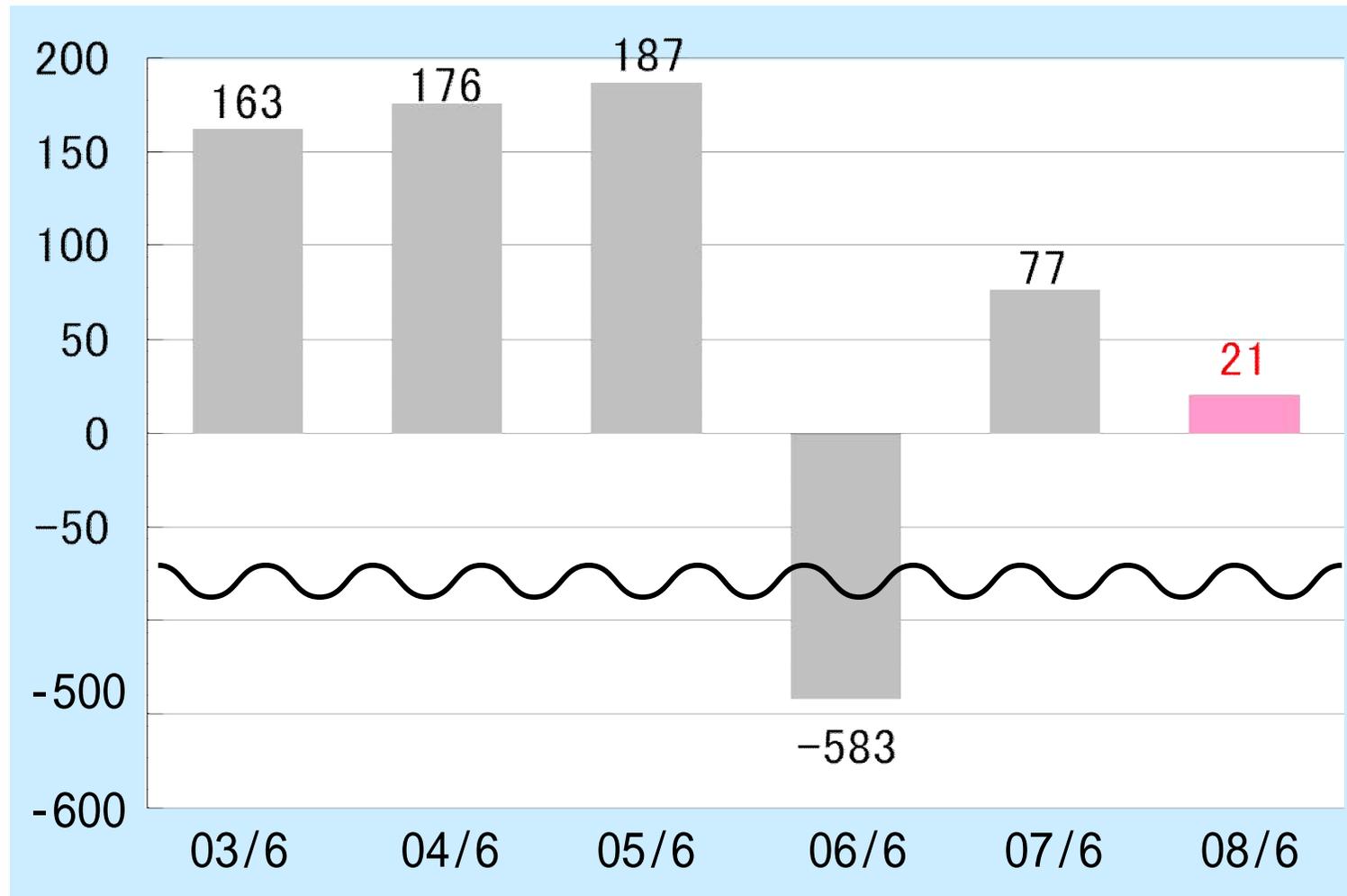
経常利益の推移

(単位:百万円)



当期純利益の推移

(単位:百万円)



第54期の業績評価

取り組みを推進する中で、潜在的なニーズを汲み上げること
で新たな市場へアプローチすることが可能であると判断。

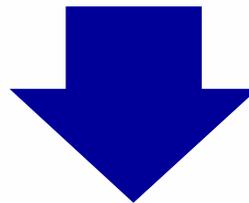
厳しい市場環境の中で、経営施策を継続的かつ系統的に
展開できた点については、こうしたニーズを市場拡大に結
びつける上で大きな役割を担うと評価している。

また、営業設計力の強化を行い、市場のニーズに即応す
る体制の構築と増強、さらに既存事業のテコ入れを図るべ
く営業部門に対する指導体制の増強を行った。



第54期の業績評価

既存事業と新規事業の有機的結合により新市場を創出



「総合インテリア企業」の実現に一步近づいた



今後の展望

厳しい経営環境が続く中、住環境の改善に向けた潜在的なニーズを捉え、時代の変化に即応しつつ、創業の原点である

「独り歩きのできる商品を提供する」

ことに全力で取り組んでいく。

また、アトムCSタワーをオンデマンド事業の拠点として、当社事業並びに当社製品の情報発信基地として活用、既存事業への波及効果も含め、業績の向上を図っていく所存。



第55期の取り組みについて

商品戦略

- ▶ 上海阿童木建材商貿有限公司による日本国内への供給体制の強化、現地販売体制の確立に向けて、資本の増強を含めて多面的に取り組む。



第55期の取り組みについて

市場戦略

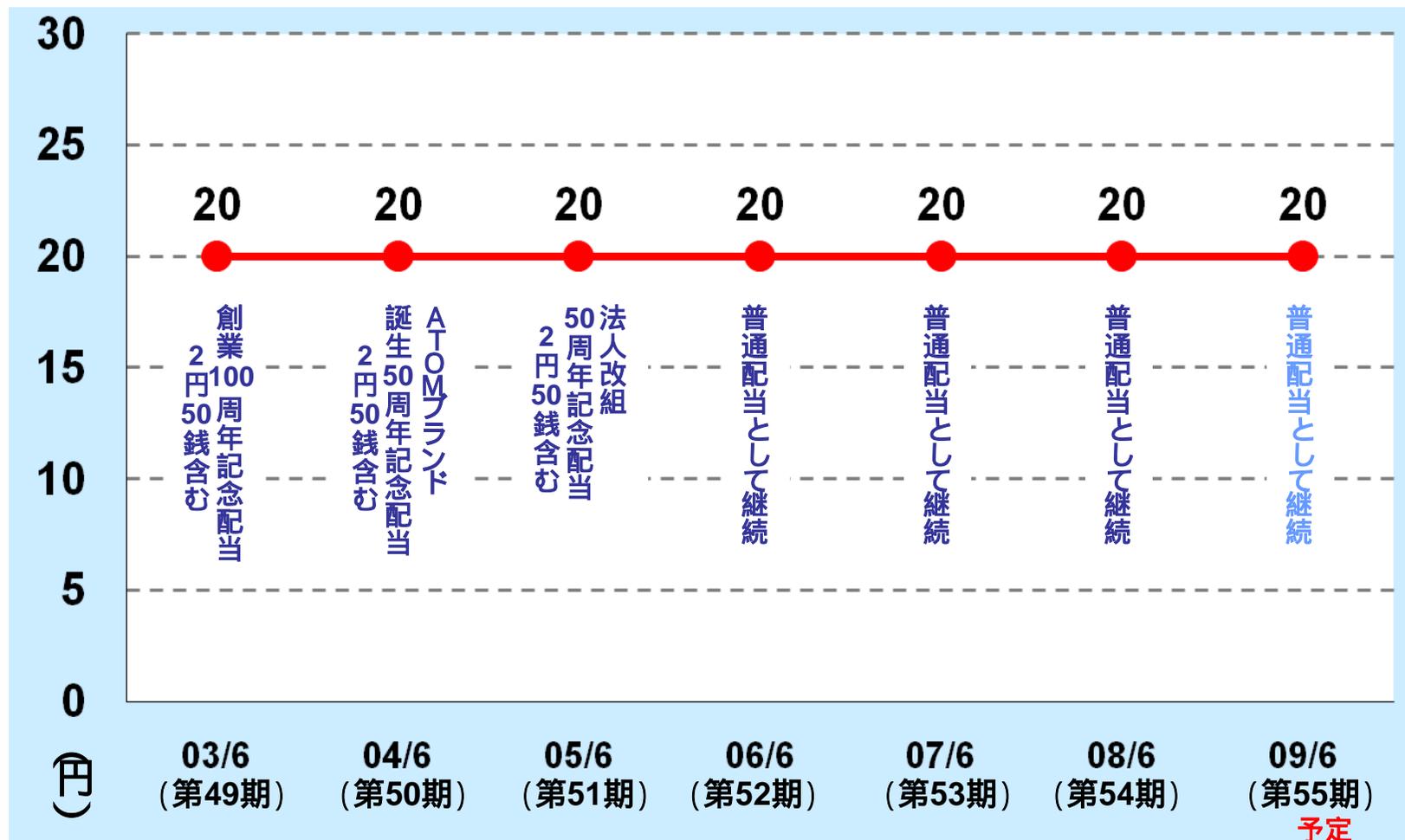
- ▶ 「総合インテリア企業」を目指す取り組みで重要な役割を果たすアトムCSタワーを積極的に活用していく

具体的には

- ▶ シーズンごとに「秋の内覧会」、「春の新作発表会」など、開催目的を絞り込んで年に複数回開催し、既存事業との連携をより以上に深めていく
- ▶ BtoC市場への展開として、アトムCSタワーを核に、SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)を立ち上げる準備を進めている

配当について

配当金の推移



企業概要

- 社名： アトムリビングテック株式会社 (Jasdaq: 3426)
- 本社所在地： 〒110-8680 東京都台東区入谷1-27-4
TEL 03-3876-0600(大代表)
- 設立： 1954年10月9日(創業1903年)
- 代表者： 代表取締役社長 高橋良一
- 資本金： 3億74万円
- 事業内容： 家具金物・建具金物・陳列金物など、住まいの金物
(内装金物)全般の企画・開発および販売
- 従業員数： 117名
- 売上高： 81億2,812円(2008年6月期)



IRお問合せ先:IR担当 経営企画室

TEL:03-3876-3939

E-Mail:ir@atomlt.com

この資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、この資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。

しかしながら、現実には、通常予測しえないような特別事情の発生または、通常予測しえないような結果の発生等により、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社と致しましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願い致します。

尚、いかなる目的であれ、当資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願い致します。

デマンドメーカーウェブサーバーはアトムリビンテック株式会社により管理運営されています。またデマンドメーカー・ソリューションソフトウェア「Furniture Maker」はドゥーマンズ株式会社の特許であり法律により保護されております。



住まいの飾り職人

ATOM

ATOMLIVINTECH CO., LTD.