

# アトムリビンテック株式会社

## 第57期 決算の概要

平成23年9月



SINCE 1903  
**ATOM**  
ATOMLIVINTECH CO.,LTD.

# はじめに

このたびの東日本大震災で被災されました皆様へ謹んで  
お見舞い申し上げますとともに、一刻も早い復興を心より  
お祈り申し上げます。

また、震災後、当社の被災状況につきましてご心配いた  
だきました株主の皆様には、この場をお借りして、改め  
て御礼申し上げます。

幸いにも当社におきましては、一部事業所において在庫  
商品の荷崩れ等が発生いたしましたでしたが、事業活動に支障  
を来すことなく営業を継続することができました。



## 業績と取り組みについて

### 経営環境

当社が位置する住宅関連市場におきましては、各種住宅取得支援政策の拡充効果を背景として、新設住宅着工戸数に緩やかな持ち直しの動きが見られたものの、雇用および所得環境に未だ厳しさが残存し、本格的な回復には至らぬまま、低水準のうちに推移いたしました。



## 業績と取り組みについて

### 経営環境

こうした中、3月11日に発生いたしました東日本大震災により、住宅関連市場におきましては輸送の停滞による資材調達の難航や、一部工場の喪失など、かなりの打撃を被り、当社も後退を余儀なくされる局面に遭遇いたしました。

また、ここ数年来、住宅関連市場では市場規模の縮小により企業間競争が激化するなど、極めて厳しい状況が続いてまいりました。



## 市場環境に対応した取り組みについて

こうした状況のもと、当社は市場価格の適正化に努めるとともに、販売費およ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、積極的な商品展開と販路拡大に向け、懸命の努力を重ねてまいりました。

また、第7次中期経営計画に基づき、経営組織の改革を旨とする次代に向けた基盤構築を掲げ、厳しい市場環境に即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、当面する課題の達成に取り組んでまいりました。



## 第57期の業績

|       | 当期<br>(百万円) | 前期<br>(百万円) | 前年同期比 |
|-------|-------------|-------------|-------|
| 売上高   | 6,851       | 6,346       | 8.0 % |
| 営業利益  | 39          | △126        | --- % |
| 経常利益  | 79          | △66         | --- % |
| 当期純利益 | 110         | △29         | --- % |



## 当期の具体的な取り組みについて

### 商品戦略

価格競争が激化する中、当社の子会社であります上海阿童木建材商貿有限公司などを活用し、海外生産品の安定的な調達に努めるとともに、国内生産品に対する購買の改善など、原価低減に向けた取り組みを行ってまいりました。



## 当期の具体的な取り組みについて

### 商品戦略

また、住空間に利便性や快適性を求める市場動向に対応するため、ソフトクローズ機構をさまざまな分野に導入した商品群の開発強化と、市場への浸透に注力してまいりました。

その一方で、商品構成を再構築するとの観点から、流通在庫の実態を的確に把握しつつ、訴求すべき商品を絞り込むなど、シリーズ商品の集約化を推進してまいりました。



## 当期の具体的な取り組みについて

### 市場戦略

経験豊かな営業マンによって構成された営業本部直轄の販売促進グループを立ち上げ、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まいりました。



## 当期の具体的な取り組みについて

### 市場戦略

ここ数年ですっかり定着したアトムCSタワーでの「秋の内覧会」および「春の新作発表会」では、内装金物のみならず、広くインテリアに関わる新商品の訴求に努めてまいりました。

また、アトムCSタワーにおきましては、当社をはじめ各種団体、企業による、さまざまなセミナーやイベントを恒常的に開催し、来館者数の飛躍的な向上を実現するなど、積極的に新分野・異分野の開拓を図ってまいりました。



## 当期の具体的な取り組みについて

### 情報システム戦略

SNSとして立ち上げた「インテリアファン」の充実を図ってまいりました。

また、インターネットを介したオンラインショップでは商品アイテムを拡充強化するとともに、お客様の利便性向上を目指し、複数の大手ポータルサイトに出店するなど、その充実に取り組んでまいりました。



## 業績に対する評価

厳しい環境の中で当社は、訴求する商品を絞り込みつつ、市場ニーズの高いソフトクローズ機構を採用した商品のバリエーションを増やすなど、商品力の強化を図ってまいりました。

こうした取り組みを通じ、自らの力で市場価格を形成することにより、売上高総利益率を低下させることなく売上高の拡大を図ることができた点は大きな収穫であったと考えております。



## 業績に対する評価

また、当期に立ち上げた販売促進グループにおきましては、これまで直接のお取り引きがなかったお客様を訪問し、動画や電子カタログを駆使しながら当社商品をご紹介するとともに、アトムCSタワーへご案内するなど、地道な営業支援活動を行ってまいりました。

これにより、市場と販路の拡大に一定の目処をつけることができたと考えております。



## 業績に対する評価

こうした点から、厳しい経営環境の下で業績を改善し、今後の飛躍に向けた経営基盤を固める上で重要な1年であったと自己評価をしているところでございます。



# 第58期の経営課題について

東日本大震災の影響による電力供給の制約や、サプライチェーン立て直しの遅れと再構築、さらには資源価格の高騰などの諸課題が山積しており、予断を許さない経営環境が続くものと思われます。



## 第58期の経営課題について

当社が位置する住宅関連市場におきましては、引き続き緩やかな回復傾向を示すと考えられる一方で、早期における劇的な改善は望めない状況にあります。

こうした中において当社は、本業に徹し、業績改善の足取りをより確かなものとしてまいります。



## 第58期の経営課題について

当社では、今回の震災以降、住宅関連産業の一員として、その社会的責任を果たすためには、何ができるのだろうかと真剣に検討してまいりました。

その結論といたしまして、当社が今日あるのも本業と真面目に向き合い、しっかり取り組んできた結果であり、これに徹することこそが、まさしく復興支援につながるとの考えに思い至りました。



## 第58期の経営課題について

社員一人ひとりが、営業部門や開発部門、業務部門など、自分の持ち場で真摯に日常業務と取り組むことのすべてが復興支援に繋がると考え、第58期の経営スローガンを「本業に徹する」といたしました。

また、第58期は第7次中期経営計画の最終年度にあたることから、その目標としております「住空間創造企業」の実現に向けて、より一層、取り組みを強化してまいります。



## 第58期の経営課題について

中でも、創業以来、社訓として掲げてまいりました「独り歩きのできる商品づくり」を全うするとの観点から、長年、開発に取り組んだ結果、市場で開花しつつあるソフトクローズ機構商品の充実・拡大を積極的に進めてまいります。

加えて、アトムCSタワーを拠点に、商品開発と販路拡大の具現化を図るとともに、新規事業と既存事業との相乗効果を創出することで、第57期で示された業績改善の足取りをより確かなものとしてまいります。



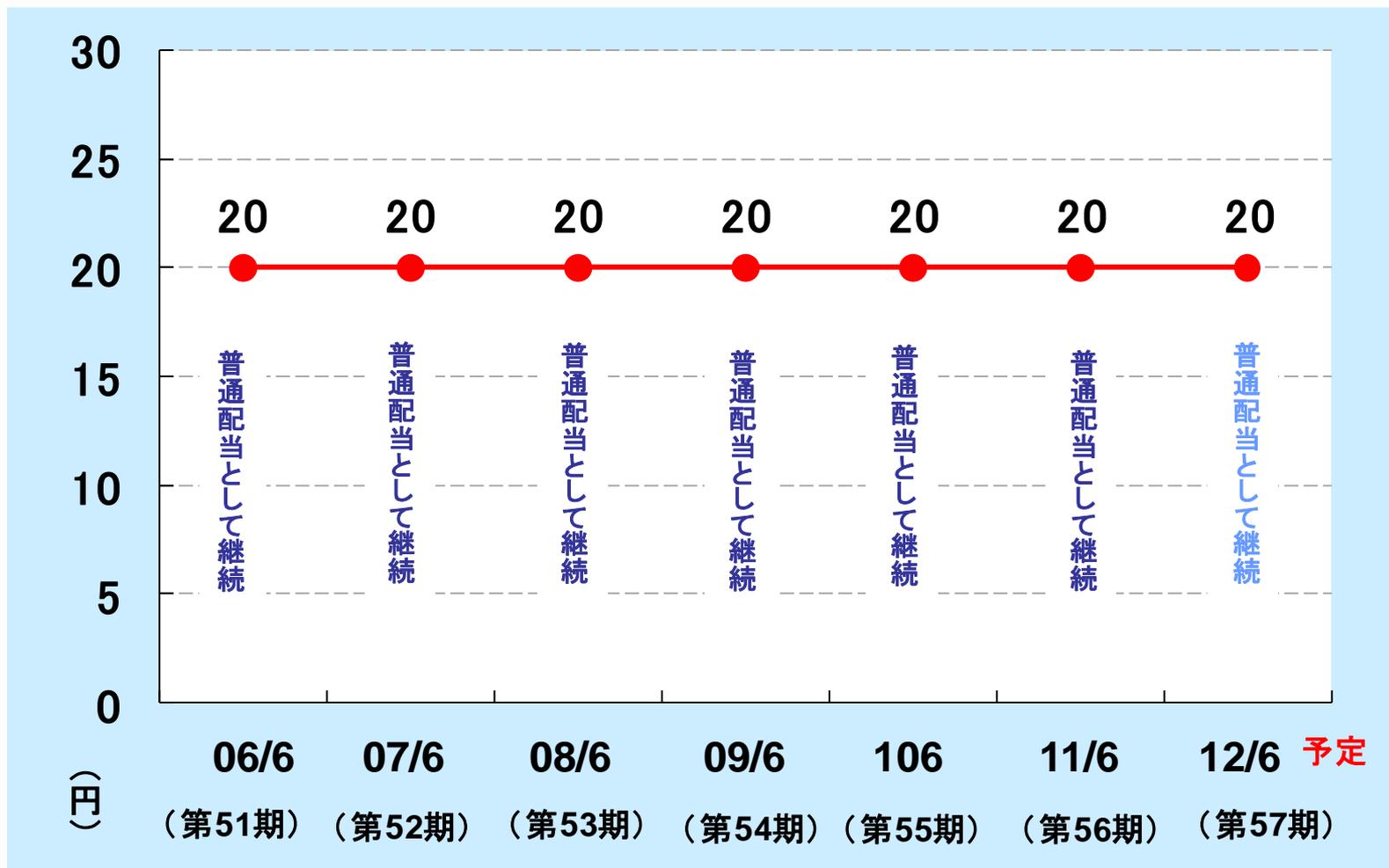
## 配当について

株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題として捉え、積極的な配当を行うことを基本方針とする当社では、期末の配当金につきましては1株につき10円とさせていただき、中間配当金の10円と合わせ、年間の配当金を20円とさせていただきます。

来期以降につきましても、この配当を維持してまいりたいと考えております。



## 配当金の推移



## メッセージ

2期連続の欠損を重ねまして、株主の皆様にはご心配をおかけいたしました。第57期において黒字転換を図ることができました。

今後の見通しにつきましては、短期的にみれば不透明な要素が多分にあるものの、中長期的には住宅に対するニーズや新しい価値観が生まれてくる流れは必然と存じます。



## メッセージ

こうした動きが現われたときに準備へ入るのでは後手を踏むことになり、現段階から万全の準備を進めておくことが成長のトレンドを掴む上で重要になってくると考えております。

こうした観点からも、より一層、新商品の開発と販路の拡大に努めてまいります。



## メッセージ

また、電気事業法による電力使用制限につきま  
しては、当社では復興支援に直結するとの考え  
から、すでに5月段階より試験的に15%以上  
の電力使用抑制に取り組み、現在では概ね  
20%の電力削減を実現いたしております。

当社では、電力の使用抑制のみならず、あらゆる  
機会を通じて震災復興支援に寄与する取り組  
みを進めてまいりたいと考えております。



## メッセージ

株主の皆様におかれましては、今後とも、  
当社の経営理念および経営方針に対するご理解  
とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



|              |   |
|--------------|---|
| <b>商号</b>    | アトムリビンテック株式会社（JASDAQ,3426）                        |
| <b>本社所在地</b> | 〒110-8680 東京都台東区入谷1-27-4<br>TEL 03-3876-0600(大代表) |
| <b>設立</b>    | 1954年10月9日(昭和29年)                                 |
| <b>代表者</b>   | 代表取締役社長 高橋 良一                                     |
| <b>資本金</b>   | 3億74万円（2011年6月期）                                  |
| <b>事業内容</b>  | 家具金物・建具金物・陳列金物など、住まいの金物<br>（内装金物）全般の企画・開発および販売    |
| <b>従業員数</b>  | 113名（2011年6月末）                                    |
| <b>売上高</b>   | 68億5,100万円(2011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まいります。本資料記載の業績見通しのみにより全面的に判断されることは、くれぐれもお控えにされるようお願いいたします。

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いたします。



住まいの飾り職人

**ATOM**

**ATOMLIVINTECH CO., LTD.**