

# アトムリビンテック株式会社

## 第58期第2四半期 決算の概要

平成24年3月



## 経営環境

- 住宅関連市場におきましては、各種住宅取得支援制度の効果を背景に、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、需要を牽引してきた住宅版エコポイント制度の打ち切りやフラット35Sの終了を控えて、消費マインドは低下傾向を示し、総じて本格的な回復には至らないままに推移いたしました。



## 市場環境に対応した施策

- こうした状況のもと、住宅関連市場に位置する当社としては、真摯に日常業務に取り組むことこそが東日本大震災からの復興支援であるとの観点に立ち、「本業に徹する」を第58期の経営スローガンに掲げ、社員一人ひとりがそれぞれの持ち場で最善の努力を重ねつつ、社訓としての「独り歩きのできる商品づくり」を具現化すべく、基本に忠実な事業展開を行ってまいりました。



## 市場環境に対応した施策

- また併せて、当社が長年の事業活動で培ってきた市場価格形成力を背景に、販売費および一般管理費の圧縮など、経営上の自助努力をも重ねるとともに、昨年10月には、東京の「アトムCSタワー」および大阪の「アトム住まいの金物ギャラリー」の2拠点で「秋の内覧会」を開催するなど、積極的な商品展開と販路拡大に取り組んでまいりました。



## 第58期第2四半期累計期間の業績

	当第2四半期 (百万円)	前第2四半期 (百万円)	増減額 (百万円)	前年同期比
売上高	<b>3,644</b>	3,425	219	6.4%増
営業利益	<b>141</b>	34	107	309.4%増
経常利益	<b>175</b>	62	113	178.3%増
四半期純利益	<b>201</b>	59	142	235.6%増



## 当第2四半期累計期間の具体的な取り組み

### 商品戦略

- ソフトクローズのトップメーカーとして、商品群の開発強化と市場における認知度向上に努めてまいりました。
- とりわけソフトクローズ関連商品の需要が本格化しつつある昨今、追従するメーカーを凌駕できるような機能性の強化に努め、差別化を図る商品展開に力を入れてきました。



## 当第2四半期累計期間の具体的な取り組み

### 商品戦略

- また、前期より進めてまいりました商品構成の再構築については、当初の意図通りに進捗しつつあります。シリーズ商品の集約化については、お客様のご要望に応えることを通じて、市場に受け入れていただけたものと思っております。



## 当第2四半期累計期間の具体的な取り組み

### 商品戦略

- こうした取り組みを進める一方、上海阿童木建材商貿有限公司を活用した海外生産品の安定供給に努めるとともに、国内生産品の購買改善など、原価低減に向けた取り組みを行ってまいりました。





## 当第2四半期累計期間の具体的な取り組み

### 市場戦略

- 「アトムCSタワー」において異分野・異業種の皆様との協働によるさまざまなイベントやセミナーを開催してまいりました。
- おかげさまで昨年は、7,300人もの皆様にお越しいただき、当社が住生活の一翼を担う企業であることをご理解いただけたのではないかと考えております。



## 当第2四半期累計期間の具体的な取り組み

### 市場戦略

- こうしたこともあり、もっと多くのお客様に「アトムCSタワー」を活用していただきたいとの願いを込めて、昨年7月からは新たに第1および第3土曜日もオープンいたしました。
- また、当社独自のヒット商品となりつつあるソフトクローズ関連商品などをより良くご理解いただくため、当社ホームページで動画配信を開始いたしました。



## 当第2四半期累計期間の具体的な取り組み

### 情報システム戦略

- IT関連システムの見直しを進め、顧客サービスの向上と経費の削減、業務の簡素化を図るため、効率的な帳票管理システムを導入いたしました。加えて当期においては、事業環境の変化に対応するためのシステムの見直しも進めております。



## 業績に対する評価

- これまで当社は、ハウスメーカー様や住設機器メーカー様など直接取引のあるお客様をはじめ、卸ルートにおけるお客様など、全国的規模で幅広い分野のお客様と、長年にわたり信頼感のあるお付き合いをさせていただいてまいりました。



## 業績に対する評価

- こうした「全方位型」の営業展開が、回復の兆しを見せつつある住宅市場の流れを捉え、期初の目標以上の業績を上げることができた大きな要因であると考えています。
- また、ソフトクローズ関連商品に象徴される新商品や技術開発が市場で認知され、開花・結実した点も要因としてあげることができます。



## 業績に対する評価

- 加えて、既存市場を含め、営業面で地道な努力を続けてきたことが奏功し、より大きな相乗効果があげられたものと思います。
- こうした成果を踏まえて、当中間期の業績は今後の事業展開に弾みをつける内容であったと評価しております。



## 中長期的観点から見た経営課題

- ソフトクローズ関連商品のヒットは、今後の商品開発のあり方を考える上で重要な役割を果たしました。
- これまで当社の商品開発は、どちらかといえば基礎固めに注力する傾向があった面は否めません。



## 中長期的観点から見た経営課題

- 企画開発型企业として市場に受け入れられる商品を生み出すために、試験研究、品質管理の遂行、工業所有権の調査・確認といった基礎技術と、現実的な商品開発・設計とを区分けし、商品開発の仕組み自体を組み替えていく必要性を痛切に感じています。





## 中長期的観点から見た経営課題

- 当社では、2010年7月から、より市場ニーズに合致した商品開発を機動的に行うという考えの下、経験豊かな開発要員によって構成される「営業設計グループ」を営業本部直轄で立ち上げましたが、今後とも、必要な人材を営業設計グループに投入し、より迅速かつ実効性のある商品開発に取り組んでまいりたいと考えています。



## 中長期的観点から見た経営課題

- また当第58期は、第7次中期経営計画の最終年度にあたりますが、当期の業績をスタートラインとして、将来に向けてのさらなる投資を実行できるような基盤作りが今後の課題となってまいります。
- きたる第59期からは第8次中期経営計画がスタートいたしますが、その半ばで第60期を迎えることとなります。



## 中長期的観点から見た経営課題

- この第60期は、創業110周年、法人改組60周年という節目の年度でもあり、第8次中期経営計画では、本来の企画開発型企业としての新技術の開発、新商品の開発を徹底して追求すべく、これまで以上に力を注いでまいりたいと考えております。

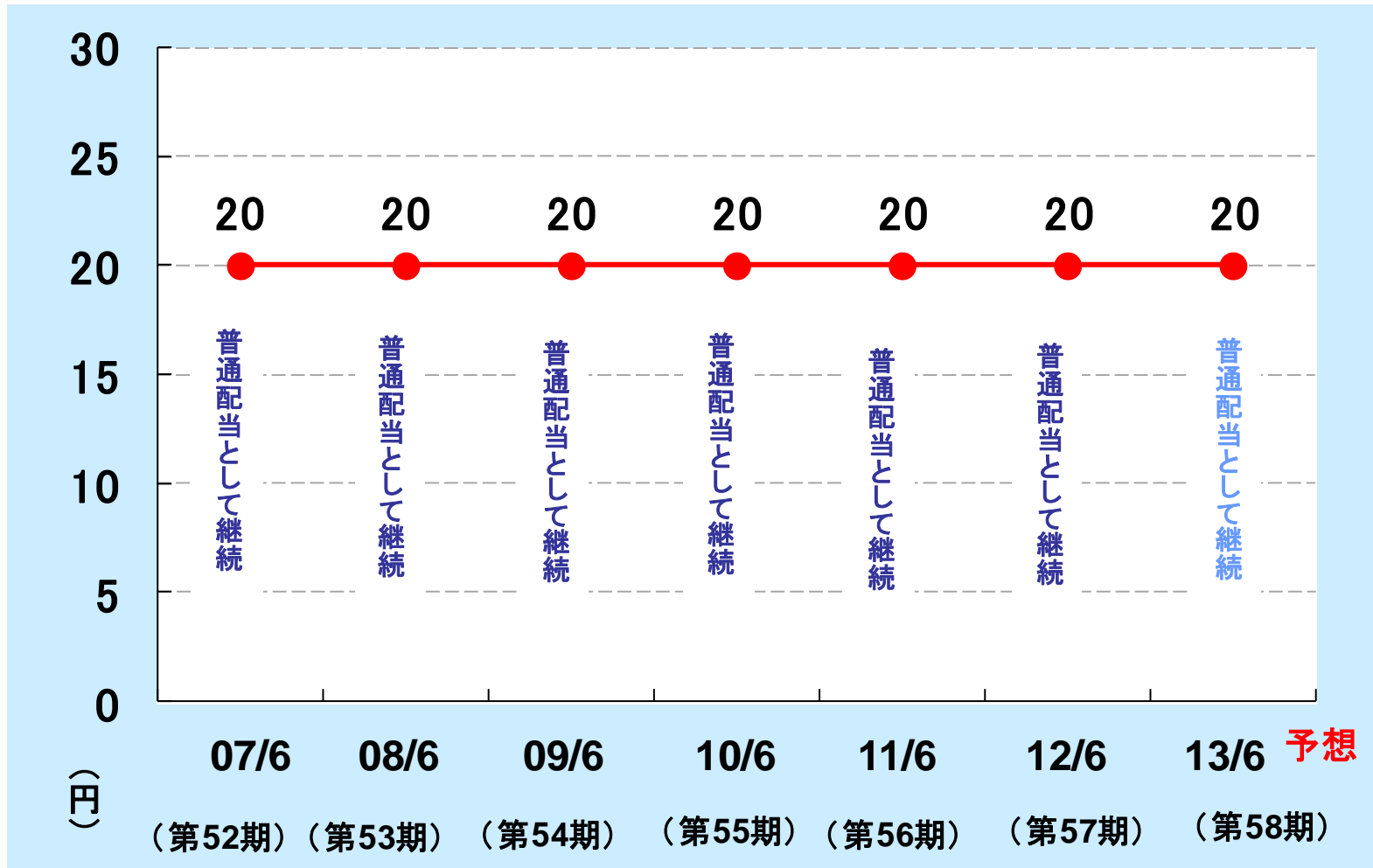


## 配当について

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、当第2四半期累計期間におきまして10円、通期では20円の配当を今後も維持すべく、より一層、株主価値の向上に努めてまいります。



## 配当金の推移



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>	アトムリビングテック株式会社（JASDAQ,3426）
<b>本社所在地</b>	〒110-8680 東京都台東区入谷1-27-4 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 （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>	68億5,129万円(2011年6月期)



IRお問い合わせ先: IR担当 経営企画室

TEL: 03-3876-3939

E-Mail: [ir@atomlt.com](mailto: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なられるようお願いいたします。

尚、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製複製、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.**