

トップインタビュー アトムリビンテック

代表取締役社長 高橋 良一氏



住宅用内装金物で自社開発の強み

家員・建具金物など住宅用内装金物全般の企画・開発・販売を手掛けるアトムリビンテック（30426・JQ）は、今6月期で4期連続して増収増益の見込みと好調を継続している。1903年創業で、家具金物の製造業を前身に持つ同社だが、自社開発品比率が高いファブレス型企業としてその経営は先進的。高橋良一代表取締役社長（写真）にアトムリビンテックの取り組みと魅力をインタビューした。

「ビジネスモデルと強みについて教えてほしい。高橋 蝶番（ちょうつが）やドアノブなど住宅や店舗など建物内装金物の企画開発型企業として取り扱っているアイテム数は5万アイテムを超え、そのうち自社開発商品は約80%による。」

「創業100周年を迎え、どのような感慨を持っているか。高橋 創業者は江戸指物の金具職人であり、指物師や家具問屋が集まっていた東京上野の「入会」に今の本社を構えた背景でもあつた。戦後、洋家具の流入により「和」から「洋」へと商品構成が広がった。その後、建具の金物にデザイン性を盛り込んだ内装金物へと商品展開が広がった。最近では機能性を求めるニーズに当社のモチベーションが生まれている。こうした歴史の上で「内装金物」という独自の事業トピック、「ファブレス」としての優位性、「全方位営業ルート」「企画・開発力」の特徴と強みが確立できた。」

「現在、特にヒットしている商品は、高橋 高齢化が進む中で引き戸の閉まり際でフレキシブルに動き指の挟みこみを防ぐ「引き戸ソフトクローズ」などの商品がユニバーサルデザインとして需要が増している。高齢化施設向けの商品も増えている。「引き戸ソフトクローズ」関連商品の売上高は前年比2ケタ台の伸びを示すヒット商品となっている。」

アーバンスタイル事業部とアトムCSタワーで新境地を開拓

「目指すビジョンおよび特に積極的に取り組む分野は、高橋 守備範囲を広げるため、次世代につながる事業分野を開拓していく。従来のモノづくりだけでなく、暮らしを豊かにする都市計画やライフスタイルへの提案やコンサルティングにチャレンジしていきたい。その具体的な組織として「アーバンスタイル事業部」を立ち上げている。長野県のおおむね企業（軽鋼機）と組み「cotton1598」と銘打ったコンテナハウス活用型のショールームを開設している。また、当社のシンボルである地上8階、地下1階建ての全館ショールーム「アトムCSタワー」（東京・新橋）は、情報発信拠点でもある。最終消費者のニーズをわかる場としてのほか、顧客企業への逆提案のスペースとして、その機能をフルに発揮している。年間の来場者は約1万人を超える。」



アトムCSタワーの外観

「来月4月の消費税率引き上げや2020年の東京オリンピックというトピックについて、どう考えているか。高橋 消費税率が5%上がった時のような、過度な需要の反動減は心配していない。政府の対策もあるが、住宅メーカーなども反動減に備えた対策を講じているはずだ。むしろ、復興需要などで生じていた人手不足による工事遅延が生じており、むしろ4月以降には標準化されてくるというプラス面もある。また、オリジナル開発商品比率が高い当社としては、販売価格面での決定力も強いという特徴が生きる。一方、東京オリンピックはかならずのビジネスチャンスだと考えている。マンション建設などに

付随した建築需要の高まりによるメリットがあるだろう。」

「株主還元に対する考え方と株主、投資家へ伝えたいことは、高橋 手掛ける製品特性から、扱う材料はさまざまです。ダイカスト、プレス、樹脂成形、アルミ押出など、金型投資には確かな資金力が必要となる。金型保有高だけで約16億円ある。無借金経営を堅持しつつ、企業体力を維持しての、最低でも年間2000円の安定配当を目指しており、さらに業績や周年事業に合わせた増配や記念配当を実施するなど、株主や投資家には安心して長期投資の対象として長い付き合いをしてもらいたいと願っている。」



ショールームの風景