

アトムリビンテック株式会社

第62期 決算の概要

平成28年9月



住まいの飾り職人

ATOM
LIVINTECH

アトムリビンテック株式会社

業績と取り組みについて

経営環境

当社の関連する住宅市場に於きましては、被災地に於ける一定の着工増加、低水準にある住宅ローン金利や省エネ住宅ポイント制度など、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。



業績と取り組みについて

経営環境

その一方、人工不足による住宅価格の上昇や工事の遅延に加えて、マンション傾斜問題が消費者心理に与えた影響などもあり、本格的な市場の回復には未だ至らない水準で推移いたしました。



市場環境に対応した施策について

このような状況ながらも、当社は第62期を初年度とする「第9次中期経営計画」に於いて掲げた「自己改革に基づく新たなステージでの飛躍」とのスローガンの下、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させつつ、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。



市場環境に対応した施策について

併せて、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つつ、当面する課題に取り組んで参りました。



第62期の業績

	当期 (百万円)	前期 (百万円)	前年同期比 (増減率)
売上高	9,913	9,301	6.6%増
営業利益	320	443	27.6%減
経常利益	369	488	24.4%減
当期純利益	244	307	20.6%減



業績に対する評価について

回復しつつある住宅市場の動きを
確実に収益へと結びつけ、売上高は当初の
予想通りに推移いたしました。



業績に対する評価について

その反面、利益面では円安による海外調達品や原材料の急激な高騰が続く中、大手需要家のお客様に対して価格に反映させることができないといったジレンマに加え、これまで卸売市場での市場価格形成力を背景に維持してきた売上高総利益率が下落傾向をたどったこと、新たに製品補償引当金を計上したこともあり、結果として当初の予想の範囲内ではありますが減益となりました。



業績に対する評価について

ちなみに製品補償引当金は、想定される
施工現場での商品不具合や施工を担う方々
の技量不足等に起因する商品へのクレーム
に対応し、当社商品に対する信頼性を高め
る意味合いから必要との判断に立ち、
第62期末に於いて予め引当てを
いたしました。



業績に対する評価について

したがいまして、第62期の業績については、卸売部門への挺入れといった課題は残りつつも、総じて第9次中期経営計画の初年度としては、まずまず良好なスタートを切ることができたと考えております。



当該期の具体的な取り組みについて

商品戦略

ここ数年、主力商品であるソフトクローズ関連商品の特異性・発展性を生かし、周辺の事業領域を拡大しながら金物市場を牽引してきました。その一方、商品戦略の観点から言えば、内装金物の分野で、本来持っていて当たり前の商品を自前で製造・販売する。そのために必要な、商品の裾野を広げる取り組みを進め、商品力を強化することが求められています。



当該期の具体的な取り組みについて

商品戦略

第62期に於いて、ある程度、品揃えの充実を図ることができたと考えておりますが、今後はこうした商品をいかに実売へとつなげて行くかが課題となって参ります。



当該期の具体的な取り組みについて

市場戦略

卸売市場の変革期、ひいては金物業界全体が変革期を迎える中、これまで市場価格形成力を背景に、当社の売上高総利益率を牽引してまいりました卸売事業部の底上げを図る取り組みが、必要不可欠であることが明らかになりました。



当該期の具体的な取り組みについて

市場戦略

第62期のSPチームの立ち上げと、その成果によって明確になった通り、市場戦略の観点から、メーカーの立場として複雑化・高度化して行く機能商品に対する販売支援活動を積極的に展開することで、新たな市場とお客様の確保が可能になると位置づけ、金物業界の変革期に対応した柔軟な取り組みの推進が今後の課題となります。



当該期の具体的な取り組みについて

情報システム戦略

情報システム戦略の面でも、第62期に於いて今後の方向性を指し示すことができました。前期に於いて基幹システムの移行が完了し、実際に運用を続ける中で、使い勝手の向上やシステム自体のアップ・グレードを行い、より精度の高いシステムを構築していく目処が立ったところです。



当該期の具体的な取り組みについて

情報システム戦略

また3年毎の更新年を迎えて、営業活動の有力なツールとなる当社取扱商品を網羅した総合製品カタログ「アトムデータライン2016-2018」を刊行致しました。



当該期の具体的な取り組みについて

情報システム戦略

一方、当社の情報発信基地としての機能を持つアトムCSタワーでは、1階のギャラリーショップ「KANAGU」がテレビ番組で数多く取り上げられたこともあり、アトムCSタワーへの来館者数が前期に比べ1.5倍ほどに増えるなど、第62期は一般消費者の間でも当社の知名度が高まった1年でありました。



当該期の具体的な取り組みについて

情報システム戦略

ギャラリーショップ「KANAGU」は、従来の大量生産品とは一線を画し、職人芸や手づくりの良さを大切にした商品の取り扱いをコンセプトに開設したのですが、メディアでの露出度が高まったことで、本来、当社が期待していたギフト市場、とりわけ法人向けノベルティ市場での需要も伸びつつあり、確かな手応えを感じております。



当該期の具体的な取り組みについて

情報システム戦略

こうしたコンシューマ向けの活動を通じて、当社の存在意義を一般消費者の皆様にお伝えできるよう願っております。



第9次中期経営計画の初年度としては、今後の課題も明確にしつつ、良い形でスタートを切ることができました。商品面では、内装金物全般に涉って、機能性と利便性の向上を図りつつ、市場ニーズに応える「ものづくり」を行い、来期以降、新商品を市場に投入する準備を進めているところです。



また営業面では、近年、著しく落ち込んでいる施工を担う方々の技術力をカバーする、簡易施工商品の開発を進めると共に、中小需要家のお客様に対する販売支援活動の強化によって、変革期を迎えた金物業界に於いて新たな市場戦略の構築に取り組んで参ります。



第9次中期経営計画の進捗状況について

住まいの飾り職人

ATOM
LIVINTECH

アトムリビントック株式会社

また第62期は、新規市場の開拓と価格競争力の強化を目指す、本格的な海外戦略を展開する初年度であったとも言えます。



第9次中期経営計画の進捗状況について

住まいの飾り職人

ATOM
LIVINTECH
アトムリビンテック株式会社

2015年7月に、今後の成長が期待される
東南アジア地域での情報収集とネット
ワークの構築、海外協力工場の開拓と現地
販売ならびに日本国内への商品供給を
目指して、ベトナム・ホーチミン市に
駐在員事務所を開設致しました。



開設から凡そ1年で、上海阿童木建材商貿有限公司や東京本社からの商品輸出、現地生産品の日本への輸入も活発化するなど、着実に海外拠点としての機能と役割を高めて参りました。

今後は、ベトナム現地で営業の自由度を高める為にも、早い段階での現地法人化を進め、海外戦略の強化を図って参ります。



配当について

当社では、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に掲げて参りました。

第9次中期経営計画で、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「利益水準の如何に関わらず、最低でも1株当たり年間25円の配当を維持する」を目標に掲げ、株主利益の向上に努めることをお約束致しております。

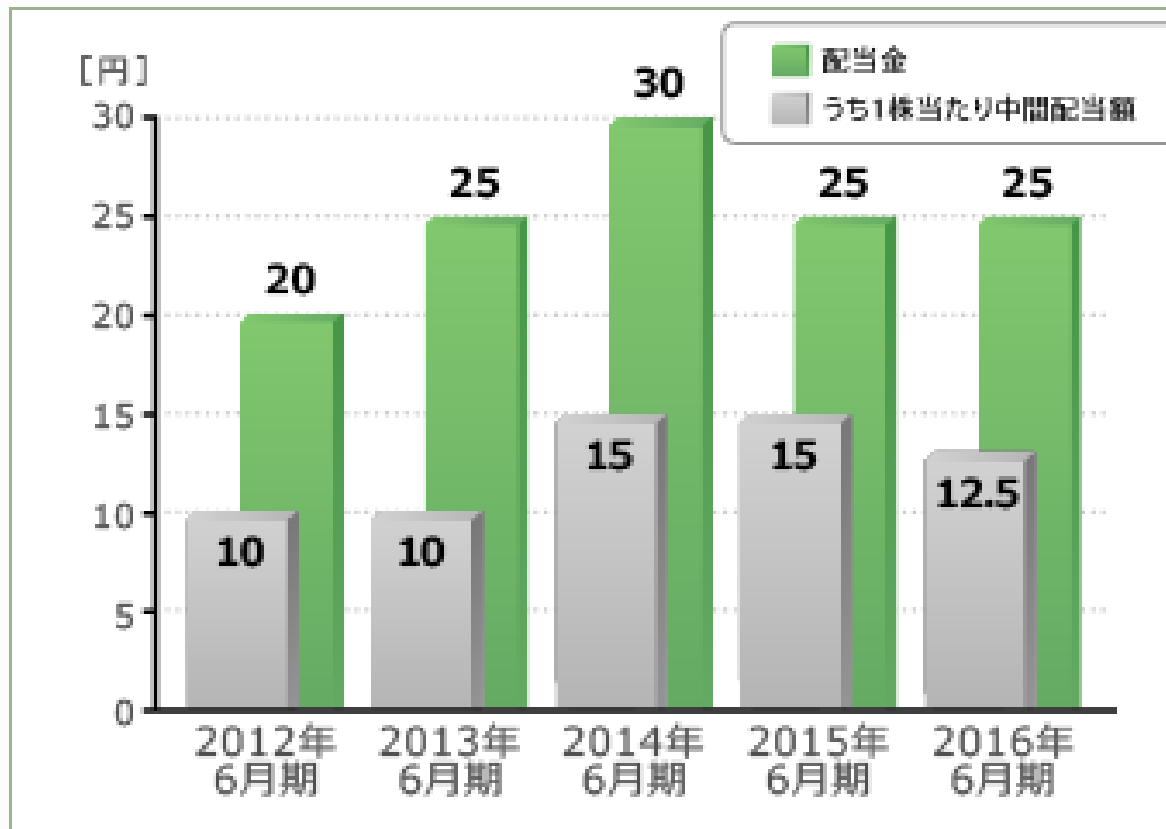


配当について

こうした方針を踏まえ、第62期の配当金につきましては、期末配当金として1株当たり12円50銭とし、中間配当金の1株当たり12円50銭と合わせ、年間配当金を1株当たり25円とさせて戴きました。



配当金の推移



※2014年6月期および2015年6月期は記念配当を含みます。(2016年6月期は普通配当のみ。)



配当について

第62期の売上高は99億1千3百万円と、100億円に手が届く状況となっております。売上高の多寡に拘わる訳ではありませんが、長年に渉る困難な経営環境を乗り越えて今日を迎え、次世代での飛躍を期す一応の目安であると思っております。第63期に於きましては、売上高100億円超えを目標とし、全社一丸となって「新たなステージでの飛躍」に邁進して参ります。



株主・投資家の皆様へのメッセージ

今後とも当社は、株主の皆様との密接なコミュニケーションを深めつつ、株式市場ならびにコンシューマ市場での認知度向上に努めて参ります。株主の皆様に於かれましては、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。

ご清聴、誠にありがとうございました。



商 号	アトムリビンテック株式会社（東証JASDAQ：3426）
創 業	1903年（明治36年）
設 立	1954年（昭和29年）
代 表 者	代表取締役社長 高橋 良一
資 本 金	3億74万円（平成28年6月期末）
従業員数	113名（平成28年6月30日現在）
本社住所	東京都台東区入谷1-27-4
年 商	99億1300万円（平成28年6月期）
事業内容	住まいの金物（内装金物）の企画・開発・販売



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



アトムリビントック株式会社