

# アトムリビントック株式会社

## 第62期第2四半期 決算の概要

平成28年3月



住まいの飾り職人

**ATOM**  
LIVINTECH

アトムリビントック株式会社

# 業績と取り組みについて

## 経営環境

当第2四半期累計期間におきまして、当社が関連する住宅市場は、個人消費が底堅く推移したことに加え、被災地での着工増加、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、政府による各種の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、労務費及び建設資材の高騰による住宅価格の上昇、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、本格的な市場回復には未だ至らない水準で推移いたしました。



## 経営環境

こうした市場環境の中、当社の事業部体制に即して当該期間を振り返りますと、ハウスメーカーをはじめとする大手需要家のお客様を対象とする特販事業部や拠点統括部は順調に推移し、売上高では予想を上回る結果となりました。



## 経営環境

一方、中小の卸売業者や建具メーカーを対象とする卸売事業部では、地方の卸売業者を中心に、後継者難や人材難から事業継続さえ困難な状況が現れ始める中、ビルやマンション等の建設現場関連で資材高騰の影響を受け、当初の想定通りには市場が動かず、一時、需要が停滞する状況が見られ、売上高は予想を下回る結果となりました。



## 市場環境に対応した施策について

当社は第62期を初年度とする

「第9次中期経営計画」において掲げた  
「自己改革に基づく新たなステージでの飛躍」  
とのスローガンのもと、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」との基本方針を貫徹すべく、  
住宅関連産業における企画開発型企业として、  
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参りました。



## 市場環境に対応した施策について

また、全方位のお客様に対する積極的な営業活動に最大限の努力を傾注するとともに、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て参りました。



## 第62期第2四半期の業績

	当第2四半期 (百万円)	前第2四半期 (百万円)	前年同期比 (増減率)
売上高	4,906	4,591	6.9%増
営業利益	228	255	10.6%減
経常利益	251	279	10.0%減
四半期純利益	154	167	7.3%減





## 業績に対する評価と課題

当第2四半期累計期間におきましては、裾野を広げる商品開発を進める観点から積極的な開発投資を行うとともに、前期で更新が完了した基幹システムの償却を行って参りました。この結果、期初に開示した増収減益といった予想通りの水準となりました。



## 業績に対する評価と課題

住宅市場の伸び率が6%前後といわれる中、売上高は前年同期比6.9%増と市場の伸び率を上回っており、住宅市場の回復を確実にとらえ、業績に反映させることができたと評価いたしております。



## 業績に対する評価と課題

一方、今後、当社がクリアしなければならない課題も明確になって参りました。その課題とは、金物市場で他を圧倒する商品力を背景に市場価格を形成し、当社の収益を下支えしてきた卸売部門の強化にほかなりません。



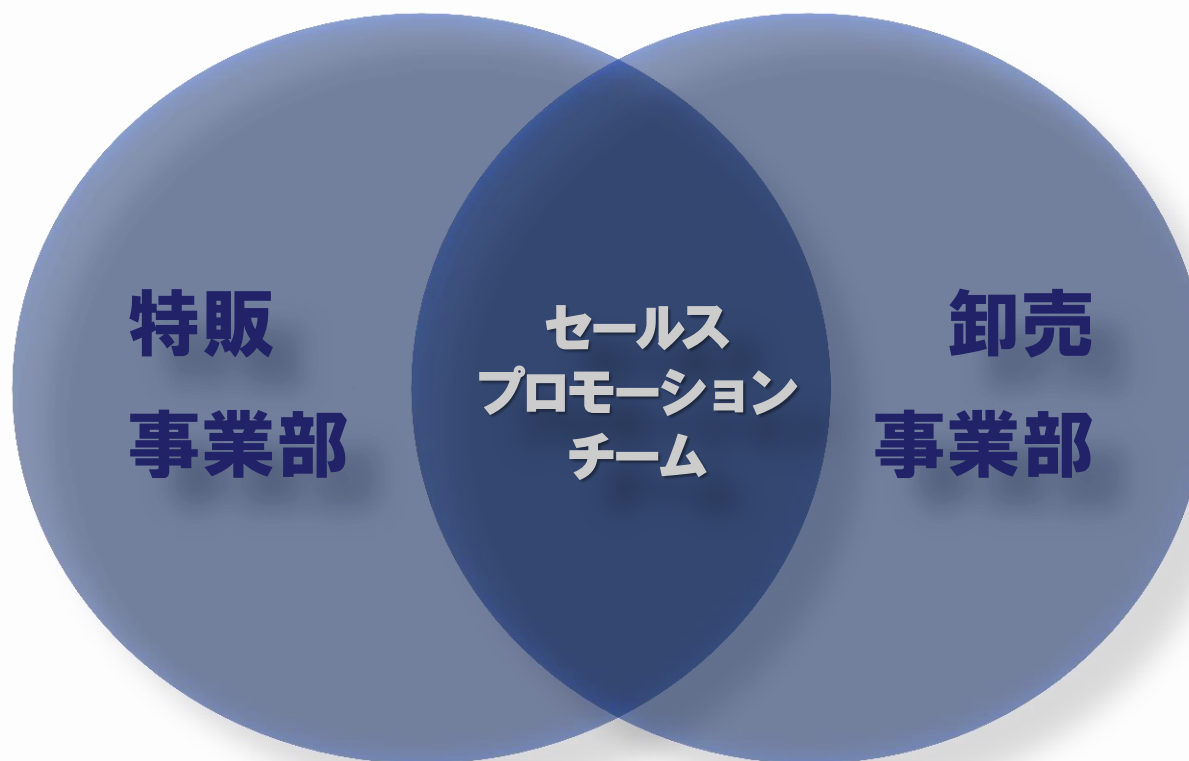
## 業績に対する評価と課題

このため、第3四半期に於いて、  
部門の垣根を外し、各事業部から選抜  
した人員によるセールスプロモーション  
チームを立ち上げ、卸売市場の変革期に  
対応する取り組みを開始いたしました。



## セールスプロモーションチームのミッション

- 新規顧客開拓
- 商品開発
- 商品プロモーション



# 第9次中期経営計画の進捗について

住まいの飾り職人

ATOM  
LIVINTECH

アトムリビングテック株式会社

いよいよ第62期を初年度とする第9次中期経営計画がスタートしたわけですが、当第2四半期累計期間は「新たなステージでの飛躍」をするための方向性と課題が明確になったという意味で、大きな収穫があったと考えております。



商品面でいいますと、ここ数年にわたり、ソフトクローズ関連商品を中心に市場を牽引して参りましたが、さらに商品力を強化するためには内装金物全般にわたって商品の裾野を広げる活動が必要不可欠です。

このため、第2四半期累計期間に於いて積極的な開発投資を行い、来期以降、市場に投入する準備を着々と進めております。



# 第9次中期経営計画の進捗について

住まいの飾り職人

**ATOM**  
LIVINTECH  
アトムリビンテック株式会社

営業面では、先ほどもお話ししました通り、卸売市場に対する強力な挺入れが求められています。表面的には卸売市場に特化した取り組みのように見える部分もありますが、金物業界全体が変革期に差し掛かっており、ここをクリアしなければ「新たなステージ」も見えてこないと考えております。





建設業界に於いて施工を担う方々の技術力の落ち込みが指摘される一方、商品を販売する卸売業者に於いては後継者難に加え、建設現場を熟知し商品知識を兼ね備えた人材不足が、金物業界の将来をより不透明なものにしていると言わざるを得ません。



# 第9次中期経営計画の進捗について

住まいの飾り職人

ATOM  
LIVINTECH

アトムリビンテック株式会社

今まさに当社が取り組もうとしている課題は、商品面に於いては、大きく落ち込んだ施工を担う方々の技術力をカバーすべく商品開発の主軸を省施工から簡易施工へとシフトさせ、営業面に於いてはメーカーの立場として複雑化する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を通じて、金物業界の変革期に対応した戦略を再構築することにほかなりません。



# 第9次中期経営計画の進捗について

住まいの飾り職人

**ATOM**  
LIVINTECH  
アトムリビンテック株式会社

また当社は、かねてより新規市場を開拓するとともに、価格競争力を強化する観点から、上海阿童木建材商貿有限公司を設立するなど、海外市場への進出を図って参りました。



# 第9次中期経営計画の進捗について

住まいの飾り職人

ATOM  
LIVINTECH

アトムリビングテック株式会社

こうした取り組みの一環として、当第2四半期累計期間に於いては、今後の成長が期待される東南アジア地域での市場情報の収集とネットワークの構築、更には海外協力工場の開拓に努め、現地販売ならびに日本国内への商品供給を目指して、2015年7月、ベトナム・ホーチミン市に駐在員事務所を開設し、上海阿童木建材商貿有限公司との連携の下、現地への商品供給ならびに現地で作られた商品の日本への導入を図るなど、活発な活動を行っております。



# 第9次中期経営計画の進捗について

住まいの飾り職人

**ATOM**  
LIVINTECH  
アトムリビントック株式会社

このほか東南アジアに於きましては、インドネシアへの営業展開を進めております。なお、インドネシアについては営業本部直轄とし、本社から直送する供給体制といたしております。

今後は、進出地域の実情を考慮しながら、海外拠点を有効に活用しつつ、柔軟でバリエーションに富んだ営業対応を行っていく考えです。



# 第9次中期経営計画の進捗について

住まいの飾り職人

**ATOM**  
LIVINTECH  
アトムリビンテック株式会社

第9次中期経営計画では、こうした層の厚い取り組みを通じて、商品開発に対する積極的な投資を行うとともに、営業体制の強化により「新たなステージでの飛躍」を具現化して参ります。



# 第3四半期以降の取り組みについて

住まいの飾り職人

**ATOM**  
LIVINTECH  
アトムリビントック株式会社

住宅市場は、多少の起伏はあるものの、安定した形で推移するものと思われます。「住」は衣食住の三本柱のひとつであり、消費者は自分なりの価値観に基づいた住生活に目を向けつつあると考えております。

こうしたニーズに応える取り組みとして、商品面では「裾野の広い商品開発」に注力し、内装金物業界で当社の存在感を高める取り組みを積極的に行って参ります。



# 第3四半期以降の取り組みについて

住まいの飾り職人

**ATOM**  
LIVINTECH  
アトムリビンテック株式会社

営業面では、大きなイベントが数多く控えております。本年春には、3年に一度更新される当社の総合製品カタログ「アトムデータライン」の刊行が迫っております。

このカタログは、卸売業者のお客様にご活用いただく機会が多いことから、これを機にセールスプロモーションチームの活動を強化し、卸売市場の停滞を打破して行きたいと考えております。





# 第3四半期以降の取り組みについて

住まいの飾り職人

**ATOM**  
LIVINTECH  
アトムリビントック株式会社

加えて4月に開催される「春の新作発表会」では、今回から東京同様、大阪に於いても土曜日開催を行い、より多くのお客様に進化した商品のバリエーション展開をご覧いただけるよう準備を進めております。

とりわけ営業面においては、セールスプロモーションチームによる卸売市場への積極的な働きかけを通じて、安定的な収益基盤の確保に努めて参ります。



# 第3四半期以降の取り組みについて

住まいの飾り職人

**ATOM**  
LIVINTECH  
アトムリビンテック株式会社

また、アトムCSタワーを中心に推進している新規事業と既存事業との更なる相乗効果を図って参ります。

こうした取り組みを通じて、住宅市場の回復基調を追い風に、ビジネスチャンスを実に収益へと結びつけ、更なる株主利益の向上を図って参ります。



## 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次中期経営計画では、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、「利益水準のいか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」ことを目標に掲げ、株主利益の向上に努めることをお約束いたしております。



## 配当について

こうした観点から、中間配当金につきましては1株当たり12円50銭とさせていただきます。

また期末の配当金につきましては12円50銭を予定いたしておりますが、業績の推移を勘案しながら柔軟に考えて参ります。



## 配当金の推移



# 株主・投資家の皆様へのメッセージ

当社では、より多くの投資家の皆様に、  
当社の存在意義と着実な経営実績の  
積み重ねをご理解いただくため、毎年  
夏に開催される「日経IR・投資フェア」に  
出展し、投資家の皆様とのマンツーマン  
による対話、また、ホームページを通じた  
タイムリーな情報開示など、積極的なIR活動  
を展開しております。



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、株式市場における認知度の向上に努めて参ります。

株主の皆様に於かれましては、当社の経営方針並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27年6月期末）
従業員数	115名（平成27年6月30日現在）
本社住所	東京都台東区入谷1-27-4
年 商	93億100万円（平成27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

**ATOM**  
**LIVINTECH**

アトムリビントック株式会社

