

株主メモ

事業年度 毎年7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会 毎年9月に開催
配当金受領株主確定日 毎年6月30日
中間配当金を支払うときは毎年12月31日

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関

同連絡先 〒137-8081
東京都江東区東砂七丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
TEL 0120-232-711 (通話料無料)

上場証券取引所 ジャスダック証券取引所

公告掲載新聞 日本経済新聞

(ご注意)

1. 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に登録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

住まいの飾り職人
ATOM

アトムリビンテック株式会社

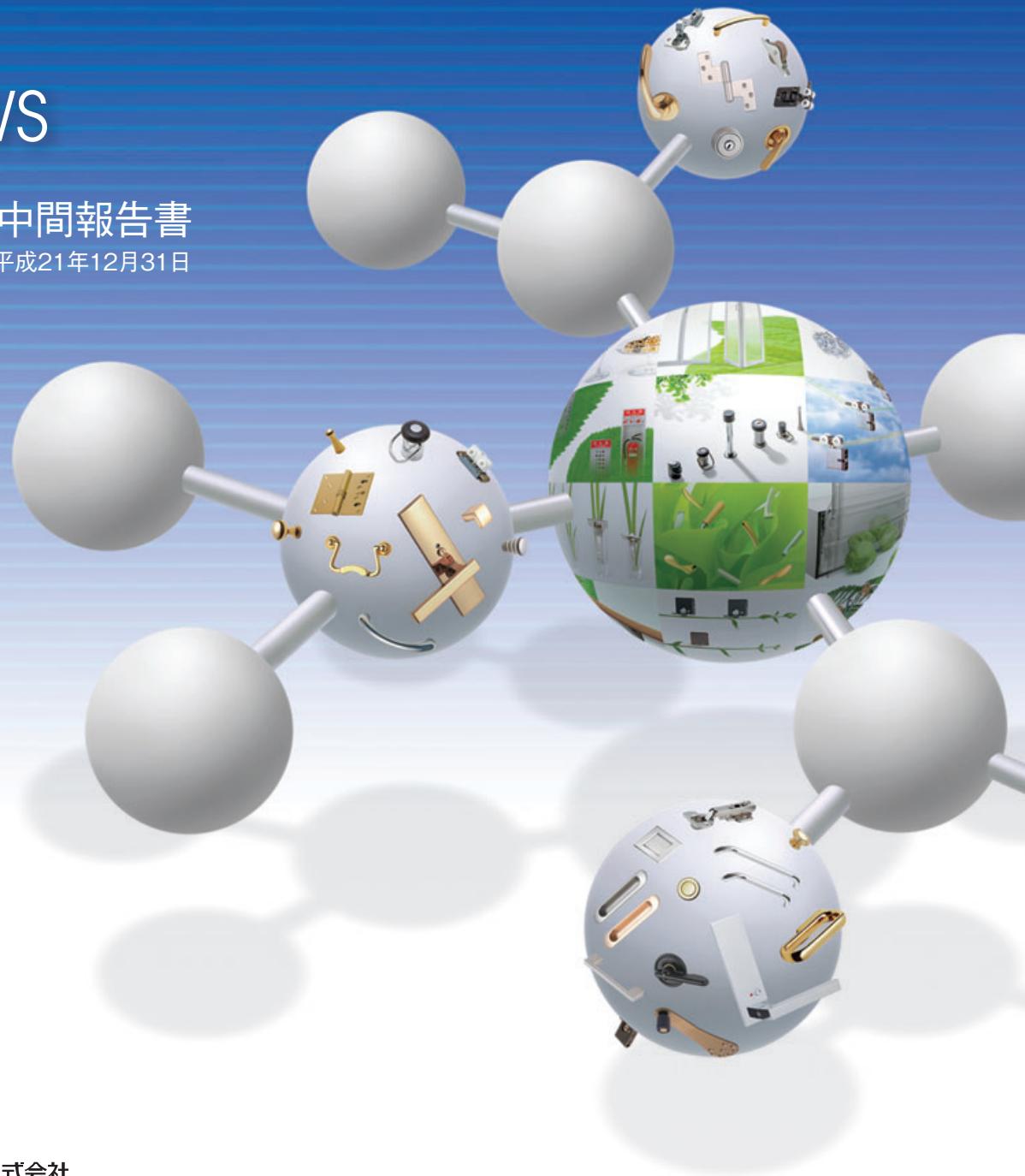
〒110-8680 東京都台東区入谷1-27-4 TEL 03(3876)0600(大代表)
ホームページ <http://www.atomlt.com/>



IR NEWS

第56期 中間報告書

平成21年7月1日～平成21年12月31日



住まいの飾り職人
ATOM

アトムリビンテック株式会社



経営理念

「住まいの飾り職人」が作り出す
独創的な商品で、
社会の発展に貢献します

社訓

「独り歩きのできる商品づくり」

社是

「創意・誠実・進取」

社名の由来

創業者は江戸指物(鏡台、茶箆筒、長火鉢等)の金具職人、即ち繊細な装飾と微妙な細工の技術を要する銚職でした。

社訓は、創業者の遺した言葉に基づくものであります。
「独り歩きのできる商品」とは、販売に際して、巧言令色や誇大な表現を添えずとも「ひと目でその価値が相手に伝わる商品」を指します。

当社の社是は、ご覧の通りですが、企画開発を旨とする企業として「創意・進取」は元より、独り歩きのできる商品であればこそ、販売に際して「誠実」が貫き得ると考えております。

また社名の冒頭に冠した「アトム」は設立以来の商標であり、内装金物の分野で、業歴相応の認知と浸透を得ております。

以下に続く「リビングテック」には、ご説明の要も無い「リビングテック」の他に、正しく「技術に生きる＝リビング・イン・テック」の意味が籠められており、併もその技術とは、当社がファブレスメーカーであるだけに、単なるハードウェアのみならず、ソフトウェアをも包含する「ノウハウのメーカー」であり続けたいという思いを表しております。



株主の皆様へ

第56期第2四半期累計期間の業績を
ご報告申し上げます。

株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。さて、当社「第56期中間報告書」をお届けするに当たり、一言ごあいさつ申し上げます。

当第2四半期累計期間におきまして、当社が位置する住宅関連市場においては、2009年度の新設住宅着工戸数が前年比27.9%減と、1964年以来、実に45年ぶりの低水準となるなど、未曾有の環境下で推移いたしました。こうした状況の下で、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等の圧縮等、調整かつ管理可能な諸施策を講じつつ、厳しい経営環境を克服するための経営努力を重ねてまいりました。一方、2009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拠点において「秋の内覧会」を開催、さらには総合カタログ「ATOM DATA LINE」を発刊するなど、積極的な商品展開と販路の拡大に懸命の努力を重ねてまいりました。

こうした取り組みの結果、当第2四半期累計期間の業績は売上高33億39百万円(前年同期比14.7%減)、営業利益3百万円(前年同期比95.6%減)、経常利益33百万円(前年同期比67.5%減)、四半期純利益28百万円(前年同期比52.0%減)となりました。

当社といたしましては、今後も早期の市場好転は期待できないとの判断に立ち、第7次中期経営計画に基づく経営組織の改編による次代に向けた基盤の構築を基本方針に掲げ、厳しい市場環境に即応しうる営業体制をより強化するとともに、新規事業と既存事業とのさらなる相乗効果の実現を目指し、業績の向上に全社一丸となって取り組んでまいります。

平成22年3月



代表取締役社長 高橋良一



新規事業と既存事業との相乗効果を高め、 厳しい経営環境においても成長を続けるための取り組みを強化してまいります。

Q 当第2四半期累計期間の業績をどのように評価されていますか？

A 経営面での自助努力に加え、積極的な商品展開と販路の拡大に取り組み、今後に期待が持てる業績を確保することができたと評価しています。

当第2四半期累計期間の業績につきましては、ごあいさつの中でご紹介させていただきましたが、売上高については、期初の計画値をほぼ達成することができました。一方、市場価格が低落傾向をたどるデフレスパイラルへの懸念が高まる中で、営業利益、経常利益、四半期純利益のいずれにおいても期初の計画値を大きく上回ることができました。

とりわけ、売上総利益率の向上を図ることができた点は、上海阿童木建材商貿有限公司からの調達をはじめとする購買面での自助努力に加え、オリジナル商品が主体であることから市場での価格形成力など、当社の持つ市場優位性を発揮した結果であると評価しています。また、この間、住宅関連業界では整理統合が進むなど波乱に満ちた時期ではございましたが、貸倒損失を極小にとどめることができました。加えて、販売費や一般管理費などの変動的要素ばかりでなく、社内的に管理が可能な数値の改善についても、全社を挙げて取り組んだ結果、期初の計画値を圧縮した水準で推移することができました。

こうした経営面での自助努力とともに、前期より取り組みを開始いたしました「秋の内覧会」、「春の新作発表会」といった連続性に留意した商品開発と販売活動の新たなサイク

ルを確立することで、将来につながる商品展開と販路の拡大に取り組んできました。住宅関連市場自体が収縮する中であって、業際部分を強化・拡大することで当社のフィールドを拡大するための手立てを講じ、真の意味での新規事業と既存事業の相乗効果を発揮するための基盤づくりが図れたことは、大きな成果であると評価しています。

Q 今後の成長戦略をどのように考えていますか？

A 経営体制の改編を実現する組織改革と世代交代を推進し、CSタワーを核としたフィールドの拡大に努めてまいります。

当第2四半期累計期間で一定の成果を確保することができましたが、安穩としては厳しい環境に打ち勝つことはできません。毎日、毎月の業績をきちんとフォローし、到達したところがスタートラインととらえ、どれだけ計画値を上回ることができるか、ここが一番大切なところだと思います。そうした観点に立って、当期を基点とする第7次中期経営計画を推進していくことが重要になってきます。第7次中期経営計画では、経営体制の改編を実現するため、柔軟かつ機動的な経営組織の確立を柱に据え、経営陣の刷新を含めた組織改革および世代交代の推進を目指しています。このため、部門の再編成や若手の登用について社内のコンセンサスをとりまとめ、具体化するための準備作業に入っているところですので、こうしたプロセスの中で、社員一人一人が自分のポジションや

役割を自覚することができるようになってきており、この間の業績向上につながっているように思います。当初、平成23年6月期からの正式スタートを予定しておりましたが、それでは遅れをとることになるということで、第4四半期の冒頭、今年の4月1日から実働するよう準備を進めています。

先ほどもお話しいたしましたが、新規事業と既存事業との相乗効果の実現は、当社のフィールドを拡大するうえで欠かすことができない要素です。中でも、「秋の内覧会」と「春の新作発表会」という年2回のセールスプロモーションを軸とした新たな商品開発のサイクル成立は、より多くのお客様と接点を持ち、ヒントや改善のご指摘をいただくことで将来の発展につながってくると確信しています。また、第2四半期に立ち上げました「インテリアファン.com」は、SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）を活用することで、時代の最先端を走る若い世代と接点を持つことを目指しています。とりわけ、当社の事業領域である住宅関連分野にとどまらず、広い意味でどのような動きが世の中で起こっているのかをリアルタイムで把握することに第一義的な狙いがあり、そこからビジネスチャンスが生まれてくることを期待しています。こうしたさまざまな取り組みを、リアルビジネスのコントロールセンターであるCSタワーに収斂させ、第7次中期経営計画が目指す「住空間創造企業」をキーワードに、新しいテーマを掘り起こしながら、「厳しい経営環境においても成長を続けるための『伝統と変革の調和的融合』」に取り組んでいきたいと考えています。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いいたします。

A 当社の“今”をより良くご理解いただくためにも、アトムCSタワーへ足をお運びいただければ幸いです。

現在、当社は大きな変貌を遂げようとしています。これまでは言葉として「住空間創造企業」を目指す取り組みをお話ししてまいりましたが、アトムCSタワーでは当社がどのような姿勢と内容で取り組みを進めているのかを実際にご覧いただくことができます。株主の皆様におかれましては、ぜひ一度、CSタワーに足をお運びいただき、当社の“今”を実感していただきたく、心よりお願い申し上げます。

また、当社は、株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題としてとらえ、商品開発や営業展開の拡大など、前向きな投資を行った上で、積極的な配当を行うことを株主の皆様にお約束してまいりました。こうした基本方針に基づき、第2四半期累計期間において10円、通期では20円の配当を今後も維持していきたいと考えております。

最後になりましたが、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重ねてお願い申し上げます。



「2009 秋の内覧会」を東京と大阪で開催し、連続性を意識したセールスプロモーションを着実に推進いたしました。

当社では、従来、年1回、東京と大阪で開催してまいりました「住まいづくりとATOMとの出逢い展」(通称「個展」)を、市場環境や市場ニーズの急激な変化に即応させるとともに、ターゲットを明確にした的確かつきめ細かな情報発信を目的に、前期より、「秋の内覧会」「春の新作発表会」という、連続性を持ったセールスプロモーションへと切り替え、開催することいたしました。

こうした観点から、当期においては、2009年10月7日から9日までの3日間、大阪府吹田市の「アトム住まいの金物ギャラリー大阪」において、また同年10月14日から16日までの3日間は、東京都港区新橋の「アトムCSタワー」において「秋の内覧会」を開催いたしました。開催期間中は多くのお客様にお越しいただき、新製品に対するご意見やご要望、商品づくりのヒントを頂戴し、実り多い展示会となりました。当社では、こうしたお客様とのコミュニケーションを通じて得られた貴重なご意見やご要望を取り入れた商品を、「2010 春の新作発表会」でご披露させていただくべく、準備を進めております。その節は、株主の皆様もご来場いただき、商品展開と販売促進活動の一端をご高覧いただきますようお願い申し上げます。

「2009 秋の内覧会」

主な新製品

- ガラス・アクリル扉用レバー錠
- ガラスショーケース金具SCシステム
- AFD上吊式引戸ソフトクローズタイプ
- AFD上吊式引戸ブレーキ付きタイプ
- スイングアップヒンジ (扉重量10kg対応)
- マグネットブッシュキャッチ

主な提案品

- ドア用ソフトクローズ面付タイプ
- 家具用下荷重式引戸ソフトクローズタイプ
- 家具用下荷重式引戸ソフトクローズ面付タイプ
- AQアルミ引戸ソフトクローズタイプ



「おうち」にアートと職人の技を取り入れる 無料コンシェルジュサービスをネットで提供する 「インテリアファン.com」をオープンいたしました。

「住空間創造企業」を目指す当社は、生活空間にこだわりを持つ多くのインテリアファンに、職人やデザイナーなどの「インテリア職人」をご紹介します。アートと職人の技を住まいに取り入れるコンシェルジュサービスを無料で提供するコミュニティサイト「インテリアファン.com」(<http://interiorfan.com>)を2009年12月1日にオープンいたしました。

「インテリアファン.com」は、「みつける」「つながる」「相談できる」「体感する」をキーワードに、一般の方々が理想のライフスタイルを見つけ、インテリア商品やコーディネートについて、自分の好みにあったセンスとノウハウを持つメーカーや職人、デザイナーなどに、無料で気軽に相談することができる新しいサービスです。「インテリアファン.com」に登場する「インテリア職人」には、空間職人(インテリアデザイナー)、収納家具職人(オーダー家具メーカー)、アイアン装飾職人(ロートアイアンメーカー)、カーテン職人(ファブリックメーカー)、椅子職人(椅子メーカー)、アクリル職人(アクリルメーカー)、革職人(皮革メーカー)、モダン畳職人(畳メーカー)、ソファ職人(ソファメーカー)など、お客様のご要望や価値観を大切に、より自分らしい、より良い生活の実現を応援するメーカーや職人、デザイナーなどが参加しています。また、相談ばかりでなく、一般ユーザー同士はもちろん、コンシェルジュサービスを提供する事務局やメーカー、職人、デザイナーなどの「インテリア職人」とも自由に交流することができます。

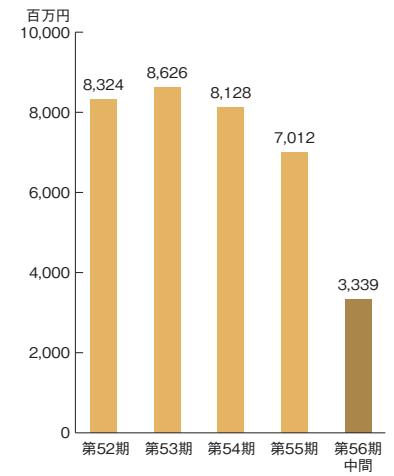
「インテリアファン.com」では、ネット上のバーチャルなコミュニケーションや交流にとどまらず、アトムCSタワー内でリアルに「インテリア職人ギャラリー展」などのインテリア関連のイベントやセミナー、ワークショップなどを開催し、日本のモノづくりの技を活用し、理想のライフスタイル実現をサポートしていく予定です。その第一弾として、2009年12月1日から、星亀椅子工房様によるオリジナル新作椅子発表会を開催いたしました。



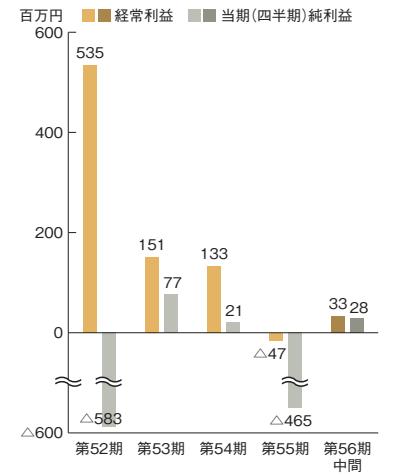


業績の推移

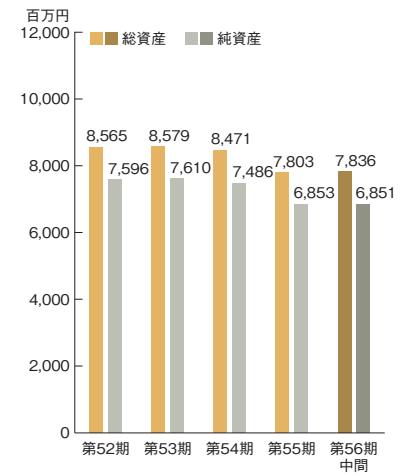
売上高



経常利益／当期(四半期)純利益



総資産／純資産



主要経営指標

	第52期	第53期	第54期	第55期	第56期中間
売上高営業利益率(%)	3.4	1.1	0.3	△1.6	0.1
総資本営業利益率[ROA](%)	3.1	1.1	0.2	△1.3	0.0
自己資本利益率[ROE](%)	△7.3	1.0	0.3	△6.5	0.4
流動比率(%)	805.7	712.4	736.4	714.8	679.6
固定比率(%)	43.2	52.9	49.8	51.7	52.3
自己資本比率(%)	88.7	88.7	88.4	87.8	87.4
1株当たり純資産額(円)	1,850.6	1,854.0	1,823.7	1,717.6	1,717.3
1株当たり当期(四半期)純利益又は純損失(△)(円)	△142.1	18.9	5.3	△115.5	7.1
1株当たり(中間)配当額(円)	20.00	20.00	20.00	20.00	10.00
配当性向(%)	—	106.0	374.5	—	140.8

※ 第52期・第55期の配当性向について
当期純損失であるため算定しておりません。



四半期財務諸表

(単位：千円未満切捨て)

科目	期別	前第2四半期累計期間 (自平成20年7月1日 至平成20年12月31日)	当第2四半期累計期間 (自平成21年7月1日 至平成21年12月31日)	前期 (自平成20年7月1日 至平成21年6月30日)
売上高		3,915,032	3,339,049	7,012,103
売上原価		2,928,149	2,441,761	5,199,836
売上総利益		986,883	897,287	1,812,266
販売費及び一般管理費		917,918	894,239	1,921,489
営業利益又は営業損失(△)		68,965	3,048	△109,222
営業外収益		33,189	30,129	62,092
営業外費用		226	38	226
経常利益又は経常損失(△)		101,928	33,138	△47,356
特別利益		—	210	—
特別損失		828	6,141	270,818
税引前四半期(当期)純利益又は純損失(△)		101,099	27,208	△318,174
法人税、住民税及び事業税		40,793	103	1,067
法人税等調整額		1,374	△1,211	146,449
四半期(当期)純利益又は純損失(△)		58,932	28,316	△465,691





四半期財務諸表

(単位：千円未満切捨て)

科 目	期 別	当第2四半期 会計期間末 (平成21年12月31日)	前事業年度末に係る 要約貸借対照表 (平成21年6月30日)
(資産の部)			
流動資産			
現金及び預金		1,602,830	1,772,130
受取手形及び売掛金		1,849,821	1,682,222
有価証券		293,400	296,778
商品		439,630	441,370
貯蔵品		19,392	—
その他		51,405	72,496
貸倒引当金		△5,746	△5,902
流動資産合計		4,250,732	4,259,095
固定資産			
有形固定資産			
建物 (純額)		1,199,870	1,213,676
工具、器具及び備品 (純額)		158,572	181,353
土地		1,027,767	1,027,767
その他 (純額)		1,402	1,488
有形固定資産合計		2,387,613	2,424,285
無形固定資産		39,548	50,298
投資その他の資産			
投資有価証券		1,069,243	977,970
その他		95,586	100,772
貸倒引当金		△5,758	△8,989
投資その他の資産合計		1,159,071	1,069,754
固定資産合計		3,586,233	3,544,338
資産合計		7,836,966	7,803,433



四半期 貸借対照表

(単位：千円未満切捨て)

科 目	期 別	当第2四半期 会計期間末 (平成21年12月31日)	前事業年度末に係る 要約貸借対照表 (平成21年6月30日)
(負債の部)			
流動負債			
買掛金		455,606	341,702
未払法人税等		3,075	1,234
製品補償引当金		—	111,383
その他		166,830	141,518
流動負債合計		625,512	595,839
固定負債			
退職給付引当金		184,113	183,599
役員退職慰労引当金		174,720	170,095
その他		698	751
固定負債合計		359,533	354,447
負債合計		985,045	950,286
(純資産の部)			
株主資本			
資本金		300,745	300,745
資本剰余金		273,245	273,245
利益剰余金		6,375,827	6,387,411
自己株式		△64,425	△64,425
株主資本合計		6,885,392	6,896,975
評価・換算差額等			
その他有価証券評価差額金		△33,471	△43,828
評価・換算差額等合計		△33,471	△43,828
純資産合計		6,851,921	6,853,147
負債純資産合計		7,836,966	7,803,433



四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円未満切捨て)

期 別	前第2四半期累計期間 (自平成20年7月1日 至平成20年12月31日)	当第2四半期累計期間 (自平成21年7月1日 至平成21年12月31日)	前期 (自平成20年7月1日 至平成21年6月30日)
科目			
営業活動によるキャッシュ・フロー	138,724	1,626	508,990
投資活動によるキャッシュ・フロー	△34,663	△130,981	△459,237
財務活動によるキャッシュ・フロー	△105,611	△39,945	△145,576
現金及び現金同等物の増加(△減少)額	△1,550	△169,300	△95,824
現金及び現金同等物の期首残高	1,867,954	1,772,130	1,867,954
現金及び現金同等物の四半期末(期末)残高	1,866,403	1,602,830	1,772,130

Point 営業活動によるキャッシュ・フロー

主な資金増加要因として、資金流出ではない減価償却費95百万円、仕入債務の増加額111百万円などがあり、また、主な資金減少要因として、売上債権の増加額164百万円、たな卸資産の増加額17百万円などがありました。

Point 投資活動によるキャッシュ・フロー

商品開発等の金型取得で有形固定資産の取得による支出57百万円などがありました。

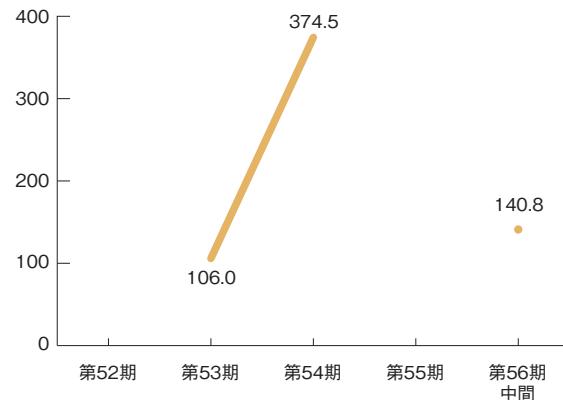
Point 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額39百万円がありました。



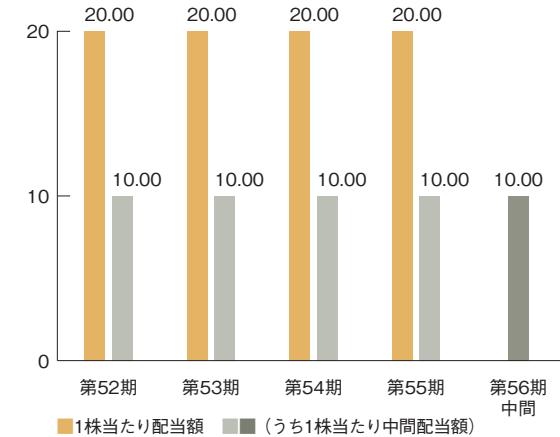
配当状況

● 配当性向 (%)



(注) 第52期・第55期について当期純損失であるため、配当性向は算定しておりません。

● 1株当たり配当金 (円)

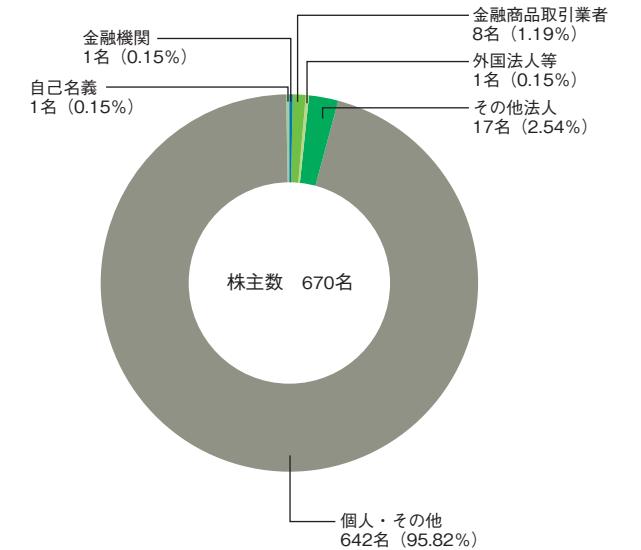


株式の状況 (平成21年12月31日現在)

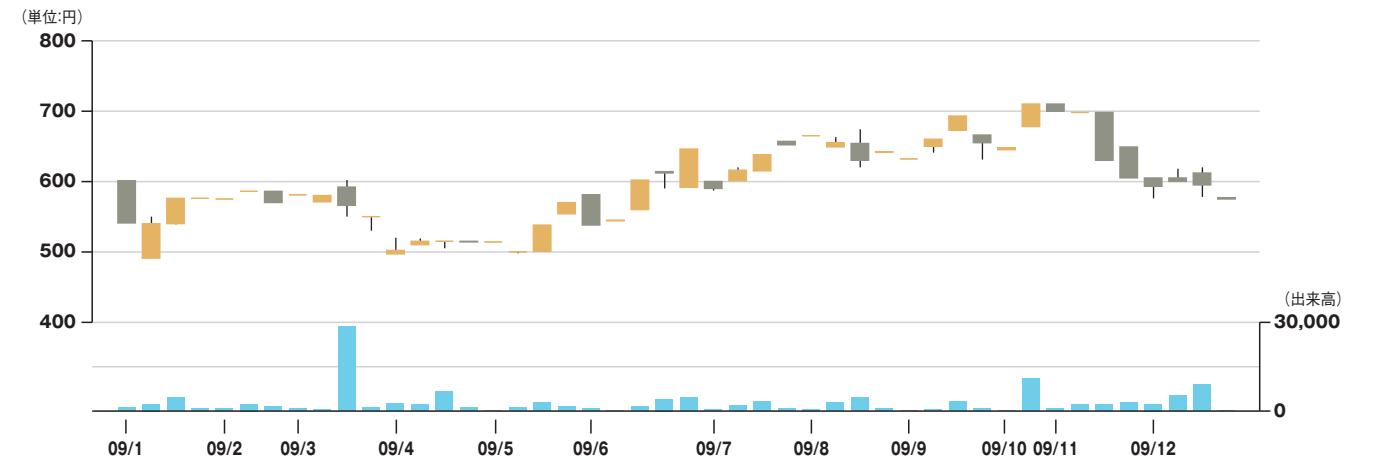
発行可能株式総数 15,420,000株
 発行済株式の総数 4,105,000株
 株主数 670名
 大株主(上位10名)

株 主 名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
高橋不動産株式会社	985,440	24.00
高橋良一	615,000	14.98
アトムリビテック従業員持株会	335,160	8.16
アトムリビテック取引先持株会	223,700	5.44
高橋快一郎	180,000	4.38
高橋寿子	152,000	3.70
大塚李代	137,000	3.33
アトムリビテック株式会社	115,040	2.80
佐藤俊夫	90,100	2.19
磯川産業株式会社	81,500	1.98

● 株主の所有者別分布状況 (平成21年12月31日現在)



株価および出来高の推移





会社概要 (平成21年12月31日現在)

商号 アトムリビンテック株式会社
 創業 明治36年
 設立 昭和29年10月
 事業内容 家具用金物・建具用金物・陳列用金物等、
 住まいの金物全般の企画・開発・販売
 主要取引銀行 株式会社みずほ銀行
 株式会社三菱東京UFJ銀行
 従業員数 115名 (嘱託5名・パート17名含まず)



役員 (平成21年12月31日現在)

代表取締役社長 高橋 良一
 取締役 吉倉 良治
 取締役 後藤 厚
 取締役 神原 誠
 取締役 根本 博
 常勤監査役 橋本 政義
 監査役 岸田 充雄

■ ホームページも是非ご覧ください。

<http://www.atomlt.com/>

企業・財務情報をはじめ商品情報・オンラインショップなど、
 様々なコンテンツをご用意しております。ぜひご覧ください。



事業所一覧 (平成21年12月31日現在)

本社
 〒110-8680 東京都台東区入谷1丁目27番4号 TEL 03-3876-0600
 アトムC/Dセンター (商品本部)
 〒340-0022 埼玉県草加市瀬崎町1336-4 TEL 048-922-5551
 札幌営業所
 〒060-0907 北海道札幌市東区北七条東3丁目28番32号
 井門札幌東ビル1F TEL 011-748-3113
 前橋営業所
 〒371-0805 群馬県前橋市南町3丁目72番7号 TEL 027-223-2651
 広島営業所
 〒733-0031 広島県広島市西区観音町16番地9 TEL 082-291-4235
 アトムCSタワー
 〒105-0004 東京都港区新橋4丁目31番5号
 オンデマンド事業部 TEL 03-3437-3673
 ショップ&ショールーム 亜吐夢金物館 TEL 03-3437-3440
 アトム住まいの金物ギャラリー大阪事業所
 〒564-0052 大阪府吹田市広芝町18番地5 TEL 06-6821-7281



関連会社 (平成21年12月31日現在)

上海阿童木建材商貿有限公司 (中華人民共和国)



シリーズ
企画

アトムCSタワー最前線 FLOOR GUIDE

住空間イメージフロア

Scene Make Studio

感性豊かな住空間の創造をご提案するイメージフロア

アトムCSタワーでは、当社が提案する「住空間の創造」を、実際のシチュエーションの中で体感していただくことができます。第2回目は、5階に設置された「住空間イメージフロア」をご紹介します。当社の製品はもとより、感性を豊かに表現する斬新なアイデアや製品を、実際の住空間の中で体験していただくことができます。

5階の「住空間イメージフロア」は、大きくリビングルーム、キッチン、ベッドルームに分けて住空間を再現しています。リビングルームでは、まったく新しいコンセプトの置 ta・tum(タ・タム)を中心に、さまざまな職人ネットワークとのコラボレーションにより実現した、21世紀スタイル「四畳半の小宇宙」を体感いただけます。

キッチンでは、近未来的なデザインのシステムキッチンをご覧ください。オリジナルデザインの円筒形3ピースキッチンは、シンクユニットを軸に、回転するIHヒーターユニット、電動昇降式小物収納ユニットで構成され、機能性とデザイン性が融合した「食の創造」空間を新たな視点からご提案いたしております。

また、ベッドルームは、安らぎの時間を演出する感性豊かなインテリアに加え、輻射式冷暖房装置ハイブリッドサーモシステム「エコウィン」など、環境とからだに優しいベッドルームのあり方を追求したスペースとなっております。

