

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 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
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	東京証券取引所 ジャスダック市場
公告掲載新聞	日本経済新聞

（ご注意）

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お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お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

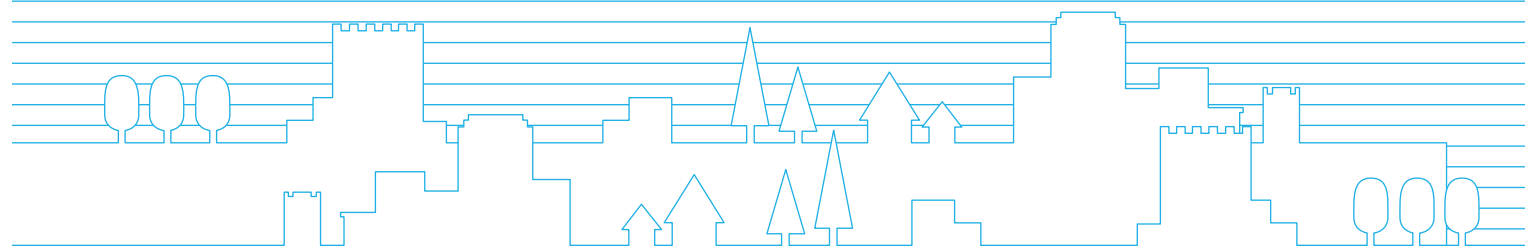


アトムリビンテック株式会社

〒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/>



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。

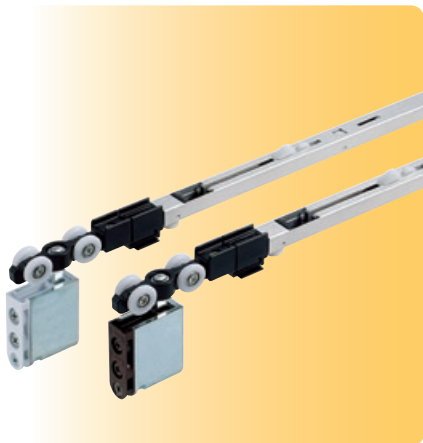


ATOM LIVINTECH

IR NEWS 第60期報告書

平成25年7月1日～平成26年6月30日





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、茶筆筒、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鋳職でした。

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、ご説明の要もない「リビングテック」の他に、まさしく「技術に生きる＝リブ・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60期の業績について、ご報告申し上げます。



代表取締役社長 高橋 良一

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。当社第60期の報告書をお届けするにあたり、一言ごあいさつ申し上げます。

第60期におきまして、当社が関連する住宅市場は、低水準にある住宅ローン金利や被災地での着工増加、消費税率引き上げ前の駆け込み需要などに支えられ、新設住宅着工戸数に若干の回復が見られたものの、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。

こうした状況のもと、当社は第60期を中間年度とする「第8次中期経営計画」において、「次世代に向けた企画開発力の向上」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、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。一方、全方位のお客様に積極的な営業活動を展開するとともに、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つつ、困難な市場環境に対応し得る営業体制とこれを支える管理体制の強化を図ってまいりました。

また、商品戦略においては、現場主義に徹した商品開発を目指して、機能性と利便性の向上を実現しつつ、ソフトクローズのトップメーカーとして商品群の拡充と市場への浸透に注力してまいりました。更に市場戦略では、当社商品の認知度向上と販路開拓を含む積極的な営業活動を展開し、提案型営業を積み重ねることで具体的な成果をあげてまいりました。加えて、情報システム戦略においては、業務の効率化と管理機能の向上を期するため、物流拠点である「アトムC／Dセンター」の改修工事を実施するとともに当社の経営管理体制を支える「統合型業務ソフトウェア」の大幅なバージョンアップに着手いたしました。

こうした取り組みの結果、第60期の売上高は97億8百万円(前期比15.3%増)、営業利益は6億77百万円(前期比35.9%増)、経常利益は7億14百万円(前期比33.7%増)、当期純利益は4億16百万円(前期比28.1%増)と、増収増益を達成することができました。

今後とも当社は、「住空間創造企業」として、経営環境の変動に左右されにくい事業基盤の確立に向け、全社一丸となって取り組んでまいります。

平成26年9月

企画開発型企業の原点に立ち返り、技術開発、商品開発と真摯に取り組み、内装金物メーカーにふさわしい、裾野の広い商品づくりを進めてまいります。

第60期の業績について

より現場に近いものづくりと 全方位型の営業展開が両輪となって、 業績の向上に貢献いたしました。

第60期における住宅市場は、消費税率引き上げ前の駆け込み需要で積極的な動きを見せ、受注の消化が春を過ぎても続くなど、好調のうちに推移いたしました。一方、消費税率引き上げ以降、徐々にその反動が起始め、労務費や建築資材の高騰が続く中、人手不足による工期や着工の遅れなどもあり、足元の経営環境は厳しくなりつつあります。こうした状況を打開するため、ハウスメーカーにおいてはリフォーム市場や東南アジアを中心とした海外進出の取り組みを強めております。急激な市場回復が期待できないとはいえ、基本的には回復基調をたどると思われませんが、当社におきましては、住宅市場が最需要期を迎える9月から10月に至るまでの期間をいかに乗り越えるかが試金石になると考えております。

こうした中、当社は第60期第3四半期において業績見通しの上方修正を行いました。冒頭で述べた現在の経営環境の通り、開示した見通しには若干届かなかったものの、大幅な増収増益を達成することができました。

こうした業績を収めるに至った要因は、当社の強みであるソフトクローズ関連商品を中心に機能を強化した商品展開を行ったことに加え、全方位営業を積極的に推進してきたことにあると考えております。中でも、商品開発にあたっては、より現場に近いところでのものづくりを進めるべく、営業本部直轄の「営業

設計グループ」を主軸に、機能性と利便性の向上に取り組んでまいりました。また、全方位営業の推進といった観点から、営業本部直轄として立ち上げた「販売促進グループ」が中心となり、当社商品の認知度向上と積極的な提案型の営業支援活動を進めてまいりました。こうしたものづくりと積極的な営業展開が両輪となって業績の向上を図ることができたと評価しております。

第8次中期経営計画と今後の課題

住まいの金物(内装金物)メーカーとしての 原点に立ち返り、市場ニーズに応えるもの づくりと市場開拓に取り組んでまいります。

第8次中期経営計画の中間年度にあたる第60期を終え、更に飛躍を遂げるための課題も見えるようになってまいりました。ここ数年、ヒット商品としてソフトクローズ関連商品の比重が高まる中、「住まいの金物(内装金物)全般」を網羅するメーカーとしての原点に立ち返り、本来、取り扱うべき商品の裾野を広げていく必要性を感じております。一口に設計開発、商品開発といましても、お客様のニーズが多様化、高度化する今日、より現場に近いところに位置しなければ、市場ニーズに応えるより良い商品を生み出すことはできません。このため、企画開発型企業としてのポジションを再確認し、基礎研究と試験研究のあり方を今一度見つめ直しつつ、より現場主義に徹した機能面、デザイン面での強化を図っていきたくと考えております。

また、当社の事業全般にわたっていえることですが、ライフスタイルには時代に応じたトレンドがあり、このトレンドをいか

にすくい上げ、商品開発に反映させていくかが重要なポイントになってまいります。当社ではアトムCSタワーを拠点に、情報の発信と集積に取り組んでまいりましたが、今後はアーバンスタイル事業部を中心に、業際分野でのマッチングやコラボレーションの幅を広げ、生活シーンやライフスタイルに見合った商品開発といった視点から、アトムCSタワーの一層の活用が必要になってくると考えております。こうした活動を強化することで、アーバンスタイル事業部が取り組んでいる都市計画やライフスタイルへの提案、コンサルティングなど、新規事業の立ち上げと密接な連携を図ることで、既存事業との相乗効果を創出することが可能になると確信いたしております。

一方、営業面からは、市場ニーズに応える商品開発を進めることで新たな市場の開拓に取り組んでいきたいと考えております。また、お客様の東南アジアへの進出にも対応するため、すでに関連会社の上海阿童木建材商貿有限公司を通じた商品の供給を開始いたしました。こうした取り組みを進めることで、経営環境に左右されにくい経営基盤の確立を目指してまいります。

第61期の取り組みについて

経営環境の変化へ柔軟に対応できる 社内体制と財務体質を構築してまいります。

第61期においては、各種住宅取得支援制度の拡充や相続税制の見直し、被災地での着工増加、2020年の東京オリンピックを見据えた建設需要の拡大など、住宅市場の活性化が期待される一方、消費税率の再引き上げなど懸念材料も多く、本格的な回復が望めない状況が続くものと思われれます。当社では、第61期上半期に株式会社へと法人改組して60周年という記念すべき節目の年を迎えることとなりますが、第8次中期経営計画を完遂し、第9次中期経営計画の基盤を整備するためにも、これまでの枠にとらわれない自由な発想で経営環境の変化へ柔軟に対応できる社内体制と財務体質をしっかりと準備することが重要になってまいります。このため、30～40代の若手社員が経営的視点を持ち

ながら、日常業務に取り組み、リーダーシップを発揮できる社内体制の構築に努めてまいります。また、第60期で着手した業務の連携強化と精度を高めるための「統合型業務ソフトウェア」の新バージョンへの移行を早期に実現し、安定した運用を目指してまいります。

株主の皆様へのメッセージ

株主の皆様への積極的な配当を目指し、 業績の向上に努めてまいります。

当社では、株主の皆様への利益還元を経営上の最優先課題として捉え、積極的な配当を行うことを基本方針に掲げてまいりました。第8次中期経営計画では、つねに着実な株主還元を目指すべく「年間配当金は利益の水準いかに関わらず、最低でも1株当たり20円を維持する」とし、これを上回る配当を実施してまいりました。第60期の配当金につきましては、この基本方針を踏まえ、期末配当金を普通配当金の10円にアトムブランド誕生60周年の記念配当5円を増額した1株当たり15円とし、中間配当金の1株当たり15円と合わせ、年間30円とさせていただきます。

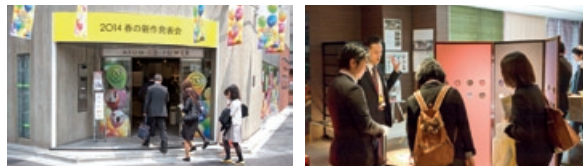
また、当社は2014年10月に株式会社へと法人改組して60周年の節目を迎えることとなりますので、これを記念して第61期の中間配当金に5円の記念配当を予定したいと存じます。今後とも当社は、業績を勘案しながら、基本方針を上回る株主の皆様への積極的な配当を目指し、業績の向上に努めてまいります。

最後になりましたが、当社は住まいの金物(内装金物)全般を網羅するメーカーとして商品の裾野を拡大しつつ、市場ニーズに応える商品開発と販売に全社一丸となって取り組んでまいります。株主の皆様におかれましては、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。

ソフトクローズ関連商品をはじめ 数多くの新製品を紹介する 「2014 春の新作発表会」を開催いたしました。

当社では、経営環境の急激な変化に対応するとともに、的確かつきめ細かな情報発信を行うべく、「秋の内覧会」「春の新作発表会」という、連続性を持った年2回の販売促進活動を展開してまいりました。2014年4月には、大阪(4月9～11日)の「アトム住まいの金物ギャラリー大阪」と、東京(4月16～19日)の「アトムCSタワー」で「2014 春の新作発表会」を開催いたしました。

今回の新作発表会では、コンパクトでコストパフォーマンスに優れた新世代の2Way引戸ソフトクローズFCXタイプをお披露目したほか、ダンパー内蔵型スライド丁番W100シリーズなど、数多くの新製品を施工例とともにご提案いたしました。



東京会場 アトムCSタワー



FCX-292-K ソフトクローズ



新世代のソフトクローズ。この2Wayソフトクローズ1つで、開閉どちら側にもソフトクローズが作動します。従来の2Wayと違い、内蔵ダンパーが1本のため、ローコスト、かつ、全長が更にコンパクトになっています。

ダンパー内蔵型 スライド丁番 W100シリーズ



W100シリーズは、静かにゆっくりと閉まるダンパー内蔵型スライド丁番です。ダンパーは丁番に内蔵されているため、従来のスライド丁番と同じ要領で施工が可能。更にキャビネットのデザイン性を損ないません。



大阪会場 アトム住まいの金物ギャラリー大阪



トピックス

「快適な生活環境を創造するプロダクトデザイン」をテーマに、 「ATOM+東海大学 産学協同作品展」を開催いたしました。

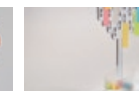
当社は、東海大学との産学協同事業の一環として、2008年から、同大学の教養学部芸術学科デザイン学課程と協同で、「快適な生活環境を創造するプロダクトデザイン」をテーマに、学生自らが考え、最終デザインに仕上げ、作品制作まで一貫して行うカリキュラムを支援してまいりました。7回目を迎えた今回の作品展では、「住まいの安全・安心・快適提案」とともに「プラス」をテーマに掲げ、新鮮な発想とアイデアを形にして展示しました。

ATOM + 東海大学 産学協同作品紹介

中村 優太 Plus Hook



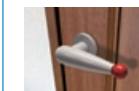
Plan Tree



古下 里美 Stop Ball



与沢 梨乃 ハンドルライト



尾高 達哉 Socks Hanger



Monohosu



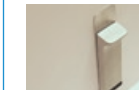
金 南紀 香るドアノブ



ちょっと待って ホルダー



溝口 グスタボ Door Stopper



ATOMを読み解くキーワード

「売る力」

現在の当社をより良くご理解
いただくため、当社の事業展開を
支える3つのキーワード、
「つくる力」「売る力」「つなぐ力」を
短期集中連載いたします。
第2回は、全方位のお客様との
お付き合いの中で育まれた
「売る力」をご紹介します。

当社は、直接のお取引を通じてつながるハウスメーカー様や住設機器メーカー様など大手需要家のお客様、卸売りルートを通じてつながるお客様、営業拠点を通じてお付き合いのあるお客様など、全国的規模で実に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。一言でいえば、こうした全方位での営業展開は当社の「売る力」の源泉であり、自らが作り出したものを、自らが販売するという、当社の社訓を具現化したものです。

また、当社の営業活動は、単なる商品の販売にとどまるものではありません。お客様との定期的なコミュニケーションで得られた情報や要望をものづくりに反映させ、より現場のニーズに合致した商品を生み出す力にもなっており、「売る力」と「つくる力」の融合が当社の発展を支えているといっても過

言ではありません。加えて、お客様の声を現場で敏感にキャッチし、お客様の求める商品をタイムリーに提供する提案型の営業も当社の「売る力」を支える重要な要素です。

当社では、こうした「売る力」を更にパワーアップするため、営業本部直轄でベテランの営業マンで構成される「販売促進グループ」を立ち上げました。「販売促進グループ」では、当社商品の認知度向上や販路拡大を含む積極的な営業支援活動を展開し、全方位型の営業展開をしっかりと支えています。

こうした取り組みに加え、オンライン上で最新版の総合カタログ「アトムデータライン」を提供するほか、当社直轄の「ATOMダイレクトショップ」や複数の大手ポータルサイトでの出店など、販売チャネルの開拓も推進し、より強固な営業基盤の構築に努めています。

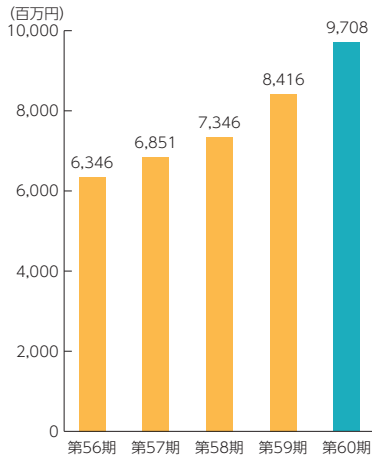
ATOMダイレクトショップ

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

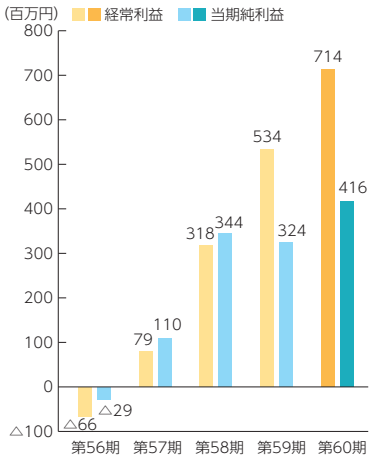
総合カタログ「アトムデータライン」

<http://www.atomlt.com/book/atomdataline13-15/>

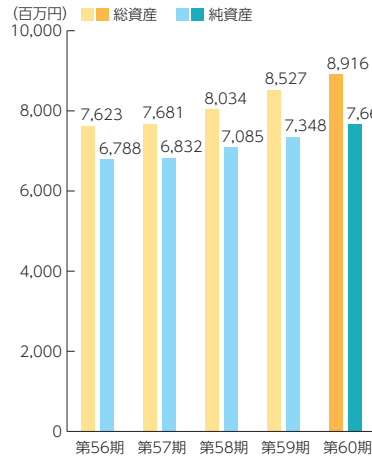
売上高



経常利益／当期純利益



総資産／純資産



主要経営指標

	第56期	第57期	第58期	第59期	第60期
売上高営業利益率 (%)	△2.0	0.6	3.5	5.9	7.0
総資本営業利益率 [ROA] (%)	△1.6	0.5	3.3	6.0	7.8
自己資本利益率 [ROE] (%)	△0.4	1.6	5.0	4.5	5.6
流動比率 (%)	938.2	815.6	751.6	623.5	596.0
固定比率 (%)	48.3	54.5	52.3	46.1	47.4
自己資本比率 (%)	89.1	88.9	88.2	86.2	85.9
1株当たり純資産額 (円)	1,701.5	1,712.3	1,776.0	1,841.7	1,920.8
1株当たり当期純利益又は純損失 (△) (円)	△7.4	27.7	86.3	81.5	104.3
1株当たり配当額 (円)	20.00	20.00	20.00	25.00	30.00
配当性向 (%)	－	72.3	23.2	30.7	28.8

※第56期の配当性向については、当期純損失であるため算定しておりません。

単位：千円（千円未満切り捨て）		
期 別	前 期 (自 平成24年7月1日 至 平成25年6月30日)	当 期 (自 平成25年7月1日 至 平成26年6月30日)
科 目		
売上高	8,416,457	9,708,032
売上原価	6,026,097	7,001,523
売上総利益	2,390,360	2,706,509
販売費及び一般管理費	1,892,144	2,029,394
営業利益	498,215	677,114
営業外収益	38,039	47,347
営業外費用	1,606	9,526
経常利益	534,648	714,935
特別利益	－	－
特別損失	913	23,823
税引前当期純利益	533,735	691,111
法人税、住民税及び事業税	205,999	276,061
法人税等調整額	2,736	△1,247
当期純利益	324,999	416,297

損益計算書

Point

営業利益

売上高の増高に伴い売上総利益が増加したことに加え、販売費及び一般管理費の圧縮に努めた結果、前期比178百万円の増益となりました。

貸借対照表

Point

現金及び預金

増減の詳細につきましては、キャッシュ・フロー計算書のコメントをご参照ください。

Point

有形固定資産

商品開発の金型取得及び物流施設の改修工事などにより、前期末に比べ125百万円の増加となりました。

Point

無形固定資産

当社の経営管理体制を支える「統合型業務ソフトウェア」のバージョンアップに伴いソフトウェア仮勘定が増加したことなどにより、前期末に比べ30百万円の増加となりました。

単位：千円（千円未満切り捨て）

期 別	前 期 (平成25年 6月30日現在)	当 期 (平成26年 6月30日現在)
科 目		
(資産の部)		
流動資産		
現金及び預金	1,561,852	1,391,716
受取手形及び売掛金	2,143,475	2,389,416
有価証券	893,465	900,520
商品	470,420	530,704
貯蔵品	9,691	－
その他	66,301	72,111
貸倒引当金	△3,219	△239
流動資産合計	5,141,987	5,284,230
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	1,017,823	1,115,642
工具、器具及び備品(純額)	96,774	112,454
土地	1,027,767	1,027,767
その他(純額)	1,247	13,614
有形固定資産合計	2,143,614	2,269,480
無形固定資産	9,986	40,266
投資その他の資産		
投資有価証券	1,084,231	1,215,560
その他	148,252	107,085
貸倒引当金	△94	△0
投資その他の資産合計	1,232,389	1,322,645
固定資産合計	3,385,990	3,632,391
資産合計	8,527,978	8,916,622

期 別	前 期 (平成25年 6月30日現在)	当 期 (平成26年 6月30日現在)
科 目		
(負債の部)		
流動負債		
買掛金	471,820	501,053
未払法人税等	197,668	174,474
製品補償引当金	－	39,909
その他	155,198	171,245
流動負債合計	824,688	886,681
固定負債		
退職給付引当金	176,328	174,944
役員退職慰労引当金	178,095	172,762
その他	600	18,600
固定負債合計	355,024	366,307
負債合計	1,179,713	1,252,989
(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	6,818,633	7,115,235
自己株式	△64,475	△64,475
株主資本合計	7,328,148	7,624,749
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	20,117	38,883
評価・換算差額等合計	20,117	38,883
純資産合計	7,348,265	7,663,632
負債純資産合計	8,527,978	8,916,622

株主資本等
変動計算書

(自 平成25年7月1日
至 平成26年6月30日)

単位：千円（千円未満切り捨て）

	株主資本									株主資本 合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金					自己株式	
		資本準備金	資本剰余金 合計	利益準備金	その他利益剰余金			利益剰余金 合計		
					土地圧縮 積立金	別途積立金	繰越利益 剰余金			
当期首残高	300,745	273,245	273,245	43,189	81,916	6,000,000	693,528	6,818,633	△64,475	7,328,148
当期変動額										
剰余金の配当							△119,696	△119,696		△119,696
当期純利益							416,297	416,297		416,297
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）										
当期変動額合計	－	－	－	－	－	－	296,601	296,601	－	296,601
当期末残高	300,745	273,245	273,245	43,189	81,916	6,000,000	990,129	7,115,235	△64,475	7,624,749

	評価・換算差額等		純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
当期首残高	20,117	20,117	7,348,265
当期変動額			
剰余金の配当			△119,696
当期純利益			416,297
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	18,765	18,765	18,765
当期変動額合計	18,765	18,765	315,367
当期末残高	38,883	38,883	7,663,632

キャッシュ・フロー計算書

単位：千円（千円未満切り捨て）

期 別 科 目	前 期 (自平成24年7月1日 至平成25年6月30日)	当 期 (自平成25年7月1日 至平成26年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	379,078	382,475
投資活動によるキャッシュ・フロー	△214,924	△32,899
財務活動によるキャッシュ・フロー	△79,975	△119,710
現金及び現金同等物の増加（△減少）額	84,178	229,864
現金及び現金同等物の期首残高	1,877,674	1,961,852
現金及び現金同等物の期末残高	1,961,852	2,191,716

※現金及び現金同等物には、譲渡性預金を含めて表示しております。

Point

営業活動によるキャッシュ・フロー

主な資金増加要因は、税引前当期純利益691百万円、資金流出ではない減価償却費170百万円等によるものです。また主な資金減少要因は、売上債権の増加額245百万円、法人税等の支払額306百万円等によるものです。

Point

投資活動によるキャッシュ・フロー

主な資金増加要因は、有価証券の償還による収入490百万円等によるものです。また主な資金減少要因は、商品開発の金型及び物流施設の改修工事など有形固定資産の取得による支出300百万円、投資有価証券の取得による支出203百万円等によるものです。

Point

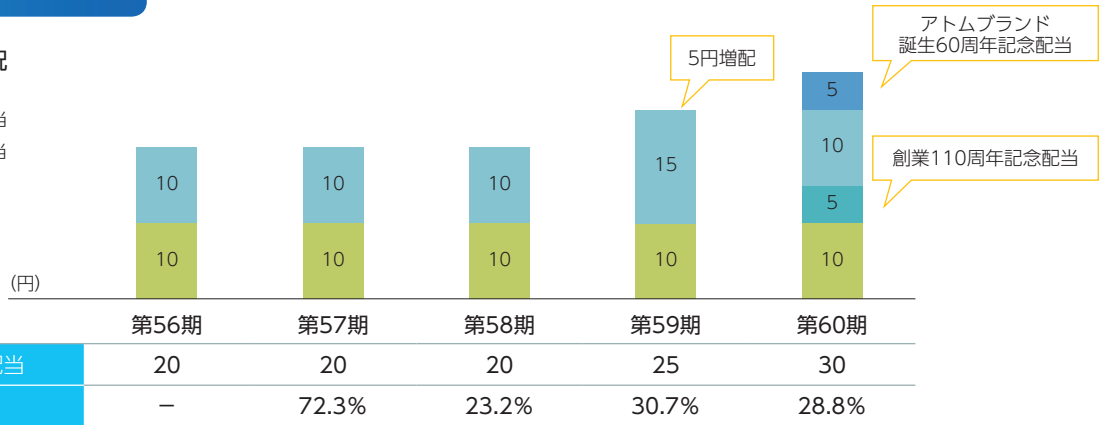
財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額119百万円によるものです。

配当状況

● 1株当たり配当状況

- 1株当たり期末記念配当
- 1株当たり中間記念配当
- 1株当たり期末配当
- 1株当たり中間配当



※第56期の配当性向については、当期純損失であるため算定しておりません。

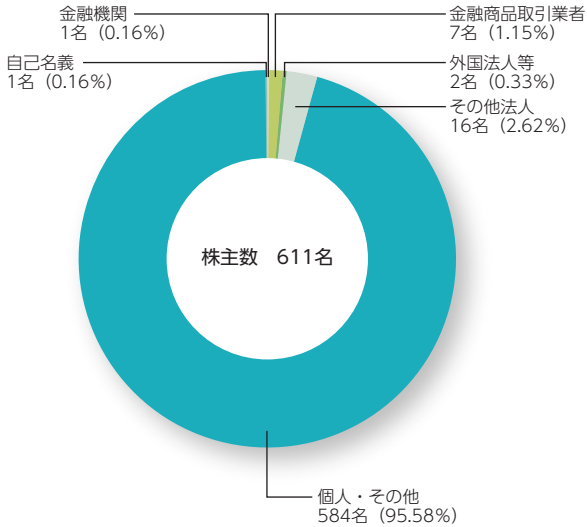
株式の概要

● 株式状況（平成26年6月30日現在）

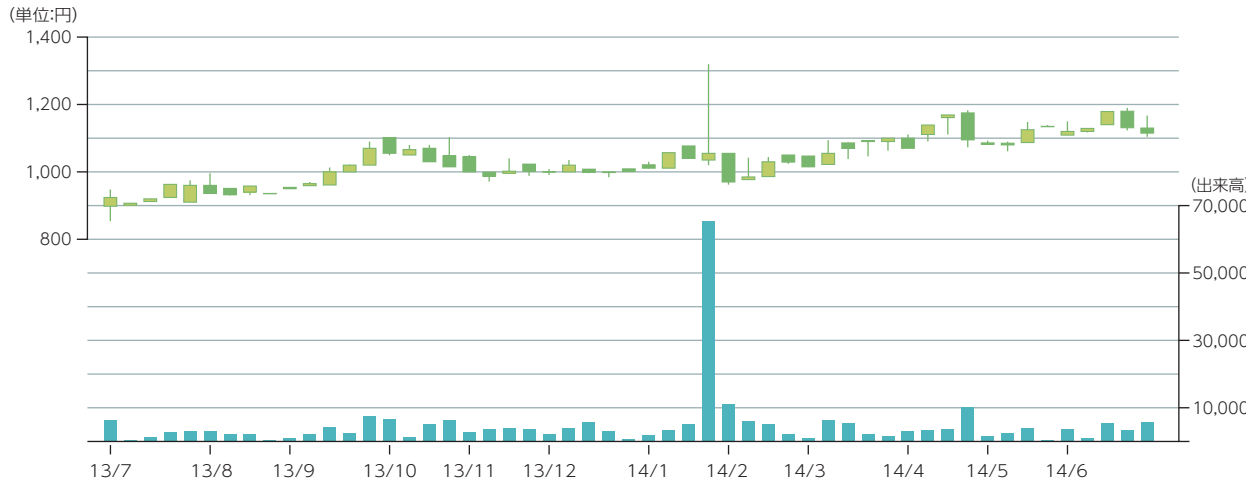
発行可能株式総数 15,420,000株
発行済株式の総数 4,105,000株
株主数 611名
大株主（上位10名）

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	600,000	14.61
アトムリビネット取引先持株会	328,800	8.00
アトムリビネット従業員持株会	321,960	7.84
高 橋 快 一 郎	190,000	4.62
高 橋 寿 子	157,000	3.82
大 塚 李 代	137,000	3.33
アトムリビネット株式会社	115,117	2.80
佐 藤 俊 夫	92,600	2.25
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26年6月30日現在）



株価および出来高の推移



会社概要 (平成26年6月30日現在)

商号	アトムリビントック株式会社
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 株式会社三井住友銀行
従業員数	118名（嘱託7名・パート17名含まず）

役員 (平成26年9月25日現在)

代表取締役社長	高橋良一
取締役	森内弘
取締役	上田嗣夫
取締役	鈴木英光
取締役	伊藤友悌
取締役	金子豊
常勤監査役	馬場敏雄
監査役	輿水洋一
監査役	大野和彦

事業所一覧 (平成26年6月30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4丁目15番19号	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 アーバンスタイル事業部 ショップ&ショールーム亜吐夢金物館	TEL 03-3437-3673 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26年6月30日現在)

上海阿童木建材商贸有限公司（中華人民共和国）

シリーズ企画

アーバン スタイル 研究所 最前線

SPECIAL ISSUE



日本橋三越本店 本館1階中央ホールで、黄檗實茶流 中井霜仙先生によるお茶会「一煎のお茶から」を開催。会場コーディネートはすべてアーバンスタイル研究所によるもの。御手前席と客席テーブルは、この日のために準備されたものです。

女性の感性を ものづくりに 活かす 取り組みを 進めています。

アーバンスタイル研究所では、ライフスタイルの基礎研究に取り組み、単なる住機能の提供にとどまらず、「今」の時代に欠けている感性に着目しながら、次世代につながるビジネスの創出に取り組んでいます。

こうした観点から、「アトムCSタワー」で行われるお茶会やコンサート、クリスタルアートやペーパーキルト、貼り絵、ファッションデザインなど各種展示会のほか、セミナーやワークショップ、イベントにお集まりいただいた女性参加者の声に耳を傾けるなど、次世代を担う新規事業やものづくりに活かせる「種」の収集を地道に行ってきました。また、最近では、「アトムCSタワー」だけでなく、お付き合いのある百貨店でイベントを開催するなど、外に向けた情報の発信と「種」の収集にも努めています。

こうして集められた「種」は、関係部署で共有するなど、事業間の連携を密にし、新規事業の創出や新商品の開発に活かされています。いずれ、この「種」から生まれた事業や技術、商品が登場する日が来ることを確信し、次世代につながるビジネスの創出にチャレンジしております。

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。

