

# アトムリビントック株式会社

第56期通期(平成22年6月期)

## 決算の概要

平成22年9月



SINCE 1903  
**ATOM**  
ATOMLIVINTECH CO.,LTD.

# 第56期の取り組みと業績について

## 経営環境

当社が位置する住宅関連市場においては、一部の戸建て住宅やマンション関連の中小物件において、わずかながら改善の兆しが見られたものの、未だ先行きの不透明感を払拭するまでには至らず、新設住宅着工戸数は依然として低水準のうちに推移いたしました。



## 第56期の取り組みと業績について

### 経営施策

こうした状況のもと、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の圧縮など、調整かつ管理可能な諸施策を講じつつ、積極的な商品展開と販路の拡大に向けた取り組みを推進いたしました。

また、当期を初年度とする第7次中期経営計画に基づき、経営組織の改革による次代に向けた基盤構築を掲げ、厳しい経営環境に即応し得る営業体制の強化を図り、戦略的な諸課題の実現に取り組んでまいりました。

# 第56期の取り組みと業績について

## 業績

- 売上高は**63億46百万円**(前年同期比9.5%減)
- 営業損失は**1億26百万円**
- 経常損失は**66百万円**
- 当期純損失は**29百万円**

となりました。



## 第56期の取り組みと業績について 業績に関する要因分析と自己評価

市場価格が下落する中、売上高総利益率を拡大できたことは大きな収穫だったと評価しております。その要因としては、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と、オリジナル商品が主体であることからくる市場での価格形成力などが挙げられます。



## 第56期の取り組みと業績について 業績に関する要因分析と自己評価

さらには、市場全体が縮小し、右肩下がりの事業環境の中で、販売費や一般管理費の意識的な圧縮、厳格な与信管理による貸倒損失の極小化などにより、期初において開示いたしました通期見通しに比べて、多少、改善された形で業績をご報告できたことは、業績の低迷に一定の歯止めをかけ、来期につながる基盤づくりができたものと評価しております。



## 第56期の取り組みと業績について 業績に関する要因分析と自己評価

とはいえ、2期連続の欠損は間違いのないところであり、早期に黒字転換を図ることこそが重要な経営課題と認識しております。そのためにも、経営環境に左右されにくい事業基盤の確立、安定成長を可能にする市場優位性の維持と収益力の強化に努める必要性を改めて肝に銘じているところでございます。



## 第56期の取り組みと業績について

### 商品戦略

#### 商品構成の見直し、集約化に着手

種類が多すぎて選ぶのが困難、というお客様の声に耳を傾け、用途や機能、施工の面から商品構成の見直しを行い、枝葉の部分をそぎ落としたわかりやすい形で顧客に提案するという取り組みを開始いたしました。

#### 福祉、介護、子供向け施設にもターゲット拡大

これまで当社は、ユニバーサルデザイン的设计思想やLOHAS思想を取り入れた商品開発に取り組んでまいりました。こうした商品は個人の一般住宅向けでしたが、これからは、福祉施設や高齢者介護施設、子供向け公共施設にもターゲットを拡大し、その需要に特化した新たな商品群の開発に着手いたしました。

## 第56期の取り組みと業績について

### 市場戦略

- アトムCSタワーを活用した「秋の内覧会」および「春の新作発表会」が定着し、金物だけではなく広くインテリアに関わる新商品の発表の場として、お客様から高い評価を得ることができました。
- また、アトムCSタワーにおいて、東海大学との産学協同による商品開発プロジェクトの発表会を開催するとともに、当社をはじめ各団体や企業とのコラボレーションによる各種セミナーやイベントを恒常的に開催するなど、新分野・異分野の開拓を積極的に図ってまいりました。



## 第56期の取り組みと業績について

### 情報システム戦略

SNSとして「インテリアファン」を立ち上げたほか、「オンラインショップ」における商品アイテムの拡充強化、お客様の利便性向上を目指した大手ポータルサイトへの出店など、WEBシステムの充実に力を注いでまいりました。



住宅関連業界は緩やかな回復基調にあるものの、劇的な早期回復は難しい状況ですが、こうした状況下でも、住環境の改善に向けた潜在的なニーズには根強いものがあると捉えております。このため、より一層、組織の活性化を図りつつ、柔軟かつ機動的に経営体制の見直しを進め、積極的な商品開発と事業展開を目指してまいります。



## 商品戦略

- 第56期で着手した商品構成の見直しと再構築をさらに推し進め、お客様にわかりやすく商品を提供できるよう、商品構成の可視化を進めてまいります。
- 新たな戦略的商品の軸として福祉施設や高齢者の介護施設、子供向け公共施設に向けた内装金物を総合的に開発してまいります。本プロジェクトはすでに第56期よりスタートしており、その延長線上で、逐次、商品として具体化してまいります。



## 市場戦略

- 上海阿童木建材商貿有限公司においては、日本国内への商品供給源としての体制をさらに強化するとともに、現地販売の強化にも力を入れてまいります。
- 営業部門の再編という観点から、経験豊かな人員を配した販売促進グループを新たに立ち上げ、設計事務所様や大手デベロッパー様といった重点顧客へのアプローチをかけ、全体的な底上げを図ってまいります。



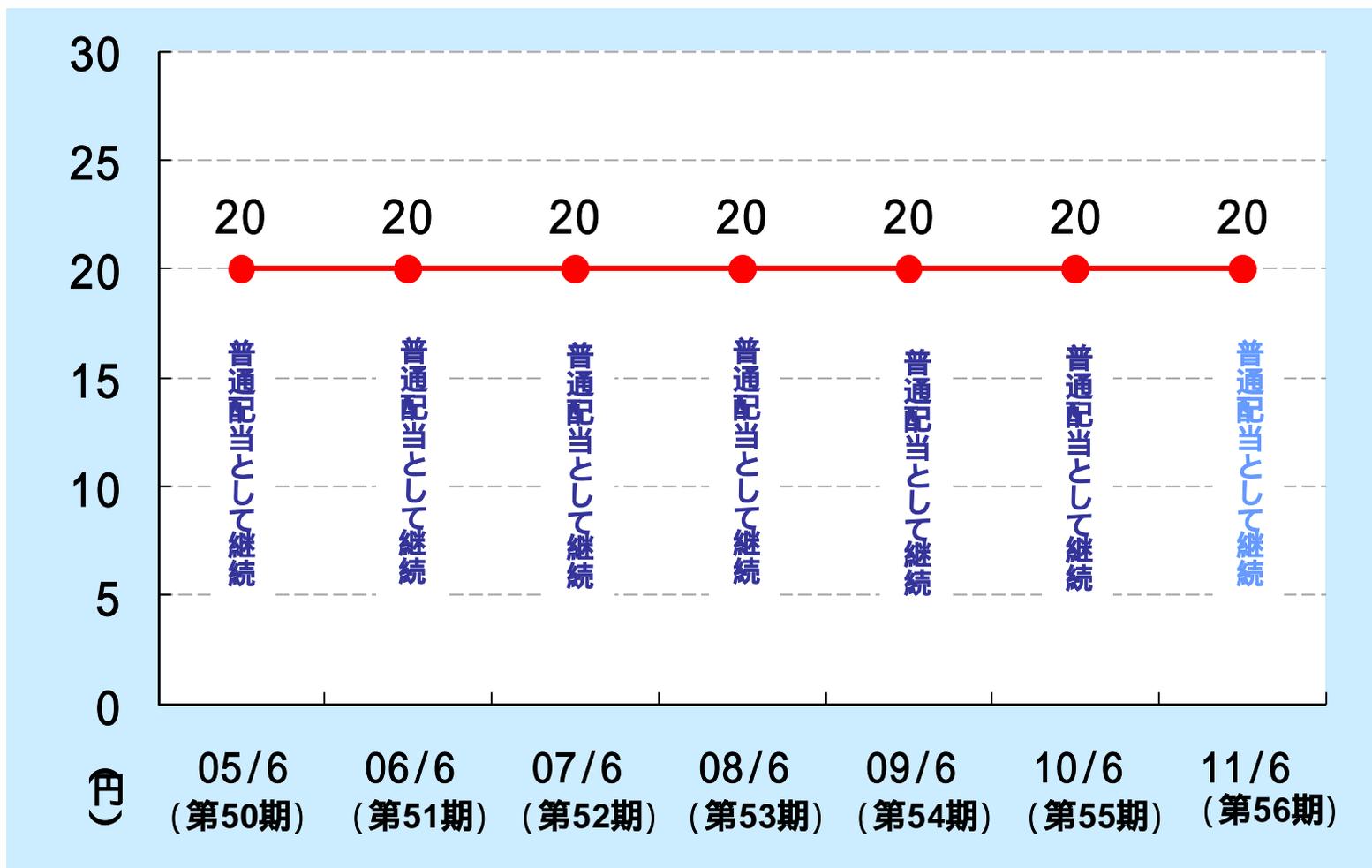
## 情報システム戦略

- アトムCSタワーが新たな局面を迎えたとの認識に立ち、これに応える新たな顔づくりを進めてまいります。
- 加えて、第56期に立ち上げたSNS「インテリアファン」との連携をさらに強化し、アトムCSタワーのリアルとインテリアファンのサイバーとを融合させ、当社の業績や商品をわかりやすく伝えていくことを目指します。
- その上で、モノづくりの「ストーリー」をきちんとお客様に伝え、これまでとは異なる切り口で価値あるものを紹介し、販売していきたいと考えております。



# 配当について

## 配当金の推移



# 企業概要

<b>商号</b>	アトムリビングテック株式会社 (JASDAQ,3426)
<b>本社所在地</b>	〒110-8680 東京都台東区入谷1-27-4 TEL 03-3876-0600(大代表)
<b>設立</b>	1954年10月9日(昭和29年)
<b>代表者</b>	代表取締役社長 高橋 良一
<b>資本金</b>	3億74万円 (平成21年6月期末)
<b>事業内容</b>	家具金物・建具金物・陳列金物など、住まいの金物 (内装金物)全般の企画・開発および販売
<b>従業員数</b>	115名
<b>売上高</b>	63億4600万円(平成22年6月期)



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にのみ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**

**ATOMLIVINTECH CO., LTD.**