



アトムリビントック株式会社

第66期 決算の概要

令和2年9月

住まいの飾り職人



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

当社第66期業績のご報告にあたり、
一言ごあいさつ申し上げます。



業績と取り組みについて

経営環境

現在、新型コロナウイルス感染症が世界的規模で拡大する中、株主の皆様におかれましても不安な日々を過ごしておられることと存じます。

先ずは、新型コロナウイルスに感染された方々にお見舞いを申し上げますと共に、一日も早い回復と感染症の拡大が、早期に収束することを心より願っております。



業績と取り組みについて

経営環境

さて、当社の関連する住宅市場におきましては、低水準にある住宅ローン金利や省エネ住宅への補助金制度など、政府による各種住宅取得支援政策が下支えしたものの、新設住宅着工戸数は昨年度に続いて貸家が大きく減少すると共に、持家並びに分譲住宅も前年割れに転じるなど低調な推移を示し、併せて慢性的な人工不足による工事の遅延や人件費の上昇、更には建築資材及び物流費の高騰が続くなど、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。



業績と取り組みについて

経営環境

加えて、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、住宅関連各社による一部資材の供給遅延や出荷停止による建設現場での工事中断など、建設需要の不振が顕著に現れ、第4四半期以降は極めて厳しい経営環境が続きました。



市場環境に対応した施策について

こうした状況の下、当社は第66期を中間年度とする「第10次中期経営計画（第65期～第67期）」において掲げた「自己改革を追究する企業風土の承継と発展」とのスローガンに従い、創業以来、積み重ねてきた現状に安住ことなく「将来の発展を支え得る経営基盤の確立と進化」を基本方針として、持続的発展を可能にする原動力となるべき人材を確保し、世代交代による組織の若返りを進めて、全社的な連携を強化しつつ、組織をあげて次世代を担う経営基盤づくりと更なる進化を図って参りました。



市場環境に対応した施策について

また住宅産業における「企画開発型企业」として、当社の主力商品群に成長したソフトウェア関連商品の拡充は素より、市場の要望に応える新技術並びに新商品の開発に取り組み、「内装金物（住まいの金物）の全般」に目を向けた幅広い商品開発と営業戦略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

併せて販売費及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、経営環境に左右されにくい社内体制と財務体質の構築を目指し、当面する経営課題に取り組んで参りました。



第66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	10,394	10,589	1.8%減
営業利益	680	664	2.4%増
経常利益	706	687	2.8%増
当期純利益	482	434	11.1%増



業績に対する評価

当初の目標数字には届きませんでした
が、2020年6月10日付けで開示いたしました
業績の下方修正に対しては、売上高・利益面
共に開示の数字を上回ることとなりました。



業績に対する評価

その背景には、感染症の影響を受けた4月以降、総体的に苦戦を強いられたことは素より、大手需要家様に対応する特販事業部においては、コロナ以前より消費税増税後の住宅販売の低迷を受け足取りが鈍くなっていた一方、卸売ルートに対応する卸売事業部においては、提供商品の価格帯や販売ルートの見直しを進め、更に大手需要家様や中小卸のお客様が混在する拠点統括部においては各事業所により地域差が大きく現れたことなどがあります。



業績に対する評価

これまで当社では、いかなる経営環境の下でも持続的発展を可能にする経営体制の構築に取り組んできましたが、中でも各部門が全社的な連携を図りつつ推進して参りました「全方位営業」が奏功したものと考えております。



業績に対する評価

加えて予め準備を進め「緊急事態宣言」が解除された後には、速やかにお客様のご要望にお応えする営業活動が展開できたことにより、新型コロナウイルス禍の影響を最小限に食い止められ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

商品戦略につきましては、お客様のご要望にきめ細かく対応するため、より現場主義に徹した、柔軟で機動力のある商品開発を具現化すべく「営業設計グループ」を主軸に据え、次世代商品として自閉機能を付与した「半自動引戸ユニット」の商品化を実現し、高齢者向け市場の深耕を図りました。



当該期の具体的な取り組みについて

商品戦略

また、ソフトクローズ機構部単体のユニット化に成功した「マルチソフトクローザー」は、様々な引戸の納まりに展開可能で汎用性も高く、第一弾として「AFDシステム・戸袋納まり」を開発するなど、ソフトクローズの機能性と利便性の向上を実現し、当社独自の機能を持った商品群の拡充と市場への浸透に注力して参りました。



当該期の具体的な取り組みについて

市場戦略

市場戦略につきましては、営業本部直轄の「販売促進グループ」において、当社商品の認知度向上と販路拡大を目指し、積極的な営業活動を展開して参りましたが新型コロナウイルス感染症が急速に拡大した影響で、第4四半期に入り、テレワークを中心とした在宅勤務体制に移行すると共に、毎年4月に開催して参りました「春の新作発表会」についても中止せざるを得ない状況となりました。



当該期の具体的な取り組みについて

市場戦略

その一方、感染症収束後の営業展開に備え、アトムCSタワー2階に「空間提案」の場と位置づけて開設した「LIVIN' ZONE」を住空間の有効活用をテーマとして一新したほか、同館4階には保育施設や介護施設などの室内をイメージした「非住宅部門」を対象に、多数の当社商品を組み入れたモデルルームを設置し、これら商品群の効用を実体験して戴く場にすると共に、同館5階の展示スペースも更に拡張して、豊富な品揃えとするなど、引き続き金物のみならず広くインテリアに関わる商品を用意してコロナ禍の収束後に備えて参りました。



当該期の具体的な取り組みについて

情報システム戦略

情報システム戦略につきましては、当社の経営管理体制を支える「統合型業務ソフトウェア」の継続的なバージョンアップを実施し、業務効率と経営効率の向上を図って参りました。



当該期の具体的な取り組みについて

情報システム戦略

加えて、当社の「ものづくり」を広く紹介するため、ホームページ内の「atom動画ギャラリー」においては、新たに「マルチクローザーAFDシステム・戸袋納まり」の施工動画を追加配信するなど、当社の主力商品について単なる商品紹介に留まることなく、職人不足が顕著な建築現場においても、施工方法や手順・調整方法などを明確に確認できる動画コンテンツの拡充に努めました。



第67期は第10次中期経営計画の最終年度に当たりますが、当社の関連する住宅市場は政府の経済対策や住宅取得支援政策などにより市場の活性化が期待される一方、新型コロナウイルス感染症の今後の縮小・拡大の動向、並びに収束時期が見通せないため、極めて厳しい社会的・経済的状況が続くものと思われます。



こうした経営環境の下で、住宅関連市場に位置する当社は、いや増す自然災害からの復興に寄与すると共に、新型コロナウイルス禍で求められる「新しい生活様式」を住宅の面から支える、社会的使命を担って行かなければなりません。

このため、常に変化する状況に対して予断を持つことなく、いかに機敏かつ柔軟に対応するかが鍵になって参ります。



大手需要家のお客様においては、すでに生産工程や地方に及ぶ感染症の第二波を前提にした在庫の見直しを進めている反面、中小の需要家様や卸売ルートのお客様においては、事業の継続自体が危惧される状況が散見されつつあります。



こうした中、当社は現下の変化に即応し得る柔軟かつ機動的な事業展開を目指し「企画開発型企业」として新技術や新商品の開発に取り組み、ソフトクローズ関連商品の特異性・発展性を活かして、周辺事業領域の拡大を推進して参ります。

また、営業面におきましては、当面、テレワークを主軸にした営業活動を進めつつ、お客様のご要望やご了解を得ながらの訪問活動も徐々に開始いたしております。



加えて、アトムCSタワーにおきましては、感染症の収束後を見据え、展示スペースの再編・拡充を進めております。

こうした緊急事態の中で得た知見や経験を基に、次期中期経営計画においては、「新しい生活様式」に呼応した新たな事業スタイルの確立に臨んで参ります。



なお、第67期の通期見通しにつきましては、8月5日の第66期決算短信の開示時点では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、業績予想の合理的な算出が困難なため未定とし、市場の動向を慎重に見定め、算出が可能になった時点で速やかに開示させて戴くことといたしました。



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、積極的な配当の実現を基本方針として掲げて参りました。



配当について

第66期を中間年度とする第10次中期経営計画においては、常に着実な株主還元を目指すべく「年間配当金は利益水準のいかんに関わらず、最低でも1株当たり30円を維持する」と共に、5年を節目とする周年記念配当の実施を目標としております。



配当について

第66期の業績は第4四半期において、
コロナ禍の影響を受けるものとなりました
が、先ほど申し上げました基本方針を
踏まえ、期末配当金については、1株
当たり17円50銭（増配2円50銭を
含む）とし、中間配当金の1株当たり
17円50銭（「法人改組65周年」の
記念配当2円50銭を含む）と合わせ、
年間配当金を35円とさせて戴きました。



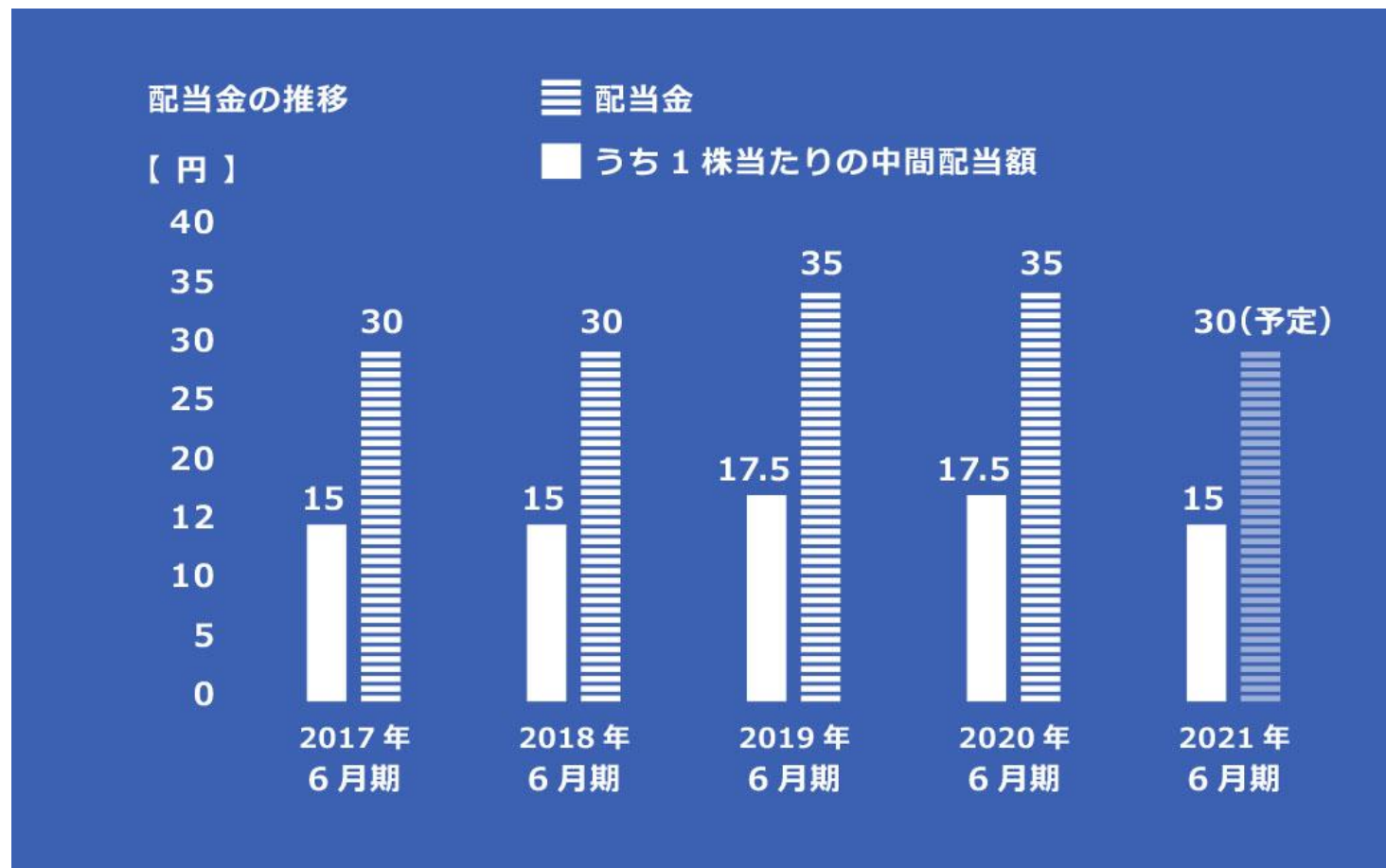
株主・投資家の皆様へのメッセージ

住まいの飾り職人

ATOM
LIVINTECH

アトムリビンテック株式会社

配当金の推移



※2017年6月期および2019年6月期、2020年6月期は記念配当を含みます。
(2018年6月期は普通配当のみ)



更には、日頃の株主の皆様のご支援にお応えするため、前期より開始いたしました株主優待制度を継続し、引き続き「クオカード」と「当社関連指定商品の20%割引」の2本建てとさせていただきます。

「クオカード」につきましては幅広い株主様のご意向にお応えするため、社会貢献活動の一環として日本赤十字社へのご寄付をお選びいただける優待制度といたしております。



株主優待内容

保有株式数	継続保有期間及び優待内容		
	①QUOカードまたは寄付		②当社関連商品の特別割引
	1年未満	1年以上	
100株(1単位)以上 300株(3単位)未満	対象外	500円分	当社が指定する商品 を定価の20%割引にてご提供
300株(3単位)以上 500株(5単位)未満	1,500円分	2,000円分	
500株(5単位)以上 1,000株(10単位)未満	2,500円分	3,500円分	
1,000株(10単位)以上	5,000円分	7,500円分	

<①の見本>



<②の見本>



※詳細は弊社ホームページ(下記アドレス)をご参照ください。
www.atomlt.com/ir/stockholders/shareholders



株主の皆様を大切にする当社では、ホームページを通したタイムリーな情報開示を始め、アトムCSタワー8階に開設した「IRフロア」や「日経IR・個人投資家フェア」への出展などを通じ、株主様や投資家の皆様との密接なコミュニケーションに努めて参りました。



しかしながら2020年につきましては、
感染症の拡大を受け「日経IR・個人
投資家フェア」への出展を取りやめ、多様
なメディアを通じてのIR活動を展開する
ことといたしました。



第66期においては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、期初の予想を若干下回る結果となりましたが、幸いにも当社の持続的発展を可能にする原動力となるべき人材は、高い水準でモチベーションを維持しており、当社の持てる総合力を発揮し、眼前の荒波を必ずや乗り切るものと確信いたしております。



株主・投資家の皆様へのメッセージ

住まいの飾り職人

ATOM
LIVINTECH

アトムリビンテック株式会社

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、心よりお願い
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 (2020年6月期末)
従業員数	123名(2020年6月30日現在)
本社住所	東京都台東区入谷1-27-4
年 商	103億9,400万円(2020年6月期)
事業内容	住まいの金物(内装金物)全般の企画・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が、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

アトムリビングテック株式会社