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. 特別口座に記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
ATOM LIVINTECH
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/

UD FONT 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。
VEGETABLE OIL INK
FSC www.fsc.org ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C013080

住まいの夢と幸せを皆様のために 60th 法人改組
60th アトムブランド誕生 未来を分かち合うための礎として

住まいの飾り職人
ATOM LIVINTECH

ATOM LIVINTECH IR NEWS

第61期中間報告書

平成26年7月1日～平成26年12月31日

経営理念

「住まいの飾り職人」が
つく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、茶箪笥、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錺職でした。

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」の意味が篭められており、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。

第61期第2四半期累計期間の業績について、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61期中間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。

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、低水準にある住宅ローン金利や被災地での着工増加に加え、すまい給付金など、政府による税負担軽減策をも背景として、底堅い推移を示すと見られていたものの、消費税率引き上げ前の駆け込み需要の反動は想定以上に大きく、併せて労務費及び建設資材の高騰、人手不足による工期や着工の遅延などもあり、新設住宅着工戸数は減少傾向のまま推移いたしました。

こうした状況のもと、当社は当期を最終年度とする「第8次中期経営計画」（第59～61期）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。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45億91百万円（前年同期比6.3％減）、営業利益2億55百万円（前年同期比38.7％減）、経常利益2億79百万円（前年同期比36.2％減）、四半期純利益1億67百万円（前年同期比32.7％減）となりました。

当社におきましては、今後とも、企画開発型企業として新技術ならびに新商品の開発に取り組み、従前にも増して「内装金物（住まいの金物）の全般」に目を向けた裾野の広い商品開発を推進するとともに、情報システムの更新を通じた業務効率及び経営効率の改善を図り、柔軟かつ機動的な経営体制の構築を推進してまいります。

平成27年3月

内装金物メーカーとして裾野の広い商品開発に取り組むとともに、新たなステージに向かう事業基盤の整備に努めました。

第61期第2四半期累計期間の業績について

消費税増税に伴う想定外の市場環境の中で、自信を持って将来に臨める成果を上げることができました。

当社が位置する住宅関連市場におきましては、消費税増税に伴う個人消費の停滞による業績の落ち込みが懸念される中、8月以降、通常であれば最盛期に入る9月にかけて想定外の厳しい市況に陥り、大手のお客様でも生産調整や在庫調整に踏み切るなど、極端な変化への対応に追われる状況となりました。第2四半期に入ってからは、地域やお客様によってばらつきはあるものの、持ち直しの傾向が見られるようになりましたが、市場の一服感により、年末の追い込み需要は見られぬまま第2四半期末を迎えました。その後、消費税率の再引き上げが延期されたこともあり、住宅メーカーや住設・建材メーカーなど、大手需要家様においては落ち着きを取り戻しつつあります。従って下期においては、急速な回復は見込めないまでも底堅い推移をたどることが期待できると思われます。

このような状況のもと、当社では従来から取り組んでおりますソフトクローズ関連商品の拡充に努めてまいりました。機能商品であるソフトクローズ商品は、市場から新たな仕様や機能が求められる商品であり、ビジネスチャンスを拡大することが可能な商品です。このソフトクローズ関連商品の特異性を活かしながら、内装金物全般をカバーする当社の存在感を更に高めるべく、活発な営業展開を行ってまいりました。こうした取り組みの結果、厳しい市況にありながらも、情報システムの更新に伴う多額の経費をまかないつつ、一定の収益水準を維持できたことは、自信を持って将来に臨める成果であると評価しております。

第61期第2四半期累計期間の取り組みについて

金物業界が変革期を迎えつつある中、将来の発展を支えうる体制づくりに取り組みました。

商品戦略の面では、ソフトクローズ関連商品の拡充を進めるとともに、新たな機能商品の開発に取り組み、内装金物全般に目を向けた裾野の広い商品開発を進めてまいりました。こうした取り組みの中で、高齢者向け商品が「秋の内覧会」で高い評価をいただくなど、新たな成果を収めることができました。一方、施工を担う方々の技術力が大きく落ち込んできていることも明らかになってまいりました。これまでは手間をはぶく省施工を考慮した商品開発を行ってまいりましたが、今後は開発の主軸を取りつけやすい簡易施工へとシフトしていく必要性を痛感しております。

市場戦略においては、金物業界の変革期に対応した取り組みへの移行に、あらためて着手いたしました。昨今の金物卸業界では、後継者難と人材不足などにより、充分な商品知識と市場情報とを兼ね備えた営業展開が困難な状況が生み出されつつあります。従来、当社では中小の需要家様には卸売ルートを通じて商品を提供してまいりましたが、市場ニーズに応える機能商品の構造が複雑になる中、その商品情報をあまねく中小の需要家様にお伝えすることが難しくなってまいりました。このため、従来の販売ルートを尊重しながら、メーカーの立場として需要家の皆様に商品をご説明する機会を持ったり、流通ルートを整備ご紹介したりと、きめ細かな対応が求められております。こうした状況を打開するため、全方位型の営業活動を主軸に展開してきた当社では、これまでに培ってきたお客様との信頼関係を守りつつ、大手需要家様に対応する特販事業部と、卸売ルートに対応する卸売事業部との、垣根を越えた新たな営業展開を行うべく準備を開始いたしました。

情報システム戦略としては、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大幅なバージョンアップに取り組み、2015年2月を移行期として設定し、3月冒頭からの正式稼働を予定しております。前期においては、ハード面で物流拠点となるアトムC/Dセンターの改修を行い、当期ではソフト面でのバージョンアップを終えることになりますので、ハード・ソフトの両面から、将来の発展を支える業務効率ならびに経営効率の改善を図ることが可能になると確信いたしております。

第9次中期経営計画について

第8次中期経営計画の成果を踏まえ、組織面での強化を図り、新たなステージでの飛躍を目指します。

第61期は、第8次中期経営計画の最終年度にあたるわけですが、現時点でほぼ目標は達成できると考えております。当社では第9次中期経営計画の策定に向けて、第8次中期経営計画の成果を踏まえ、商品戦略ではより質の高い「企画開発力」を、市場戦略では中小需要家の皆様への対応強化を、情報システム戦略では大幅にバージョンアップした業務ソフトウェアを最大限活用し、経営の効率化を目指してまいります。組織的には次世代へのバトンタッチをスムーズに行うことが最大の課題であると考えております。第8次中期経営計画を進める中で、当社は「創業110周年」「アトムブランド誕生60周年」「法人改組60周年」という記念すべき節目を迎え、新たなステージでの飛躍を期すことが求められております。このため、第9次中期経営計画では、各部門で将来の当社を支えるべき人材を明示して、上級職は鋭意その育成に努め、組織をあげて次世代を担う基盤づくりを進めてまいります。また、新規市場の開拓ならびに業容拡大の観点から、第9次中期経営計画の早い段階で、今後の成長が期待される東南アジア方面に新たな営業拠点を開設したいと考えております。

株主の皆様へのメッセージ

「内装金物」全般に目を向けた裾野の広い商品開発を軸に、柔軟かつ機動的な市場戦略を展開してまいります。

ここ数年にわたり、ソフトクローズ関連商品が牽引する形で業績の向上を図ってまいりましたが、「内装金物メーカー」本来の機能と役割を果たすため、裾野の広い商品開発に取り組むことが求められております。また、金物業界の変革期への対応など、環境の変化に即応しうる柔軟かつ機動的な市場戦略を展開しなければ、時代と社会の要請に応えるものづくりは立ちゆかなくなることは明白です。このため、今後とも当社は既存事業と新規事業との相乗効果を創出しつつ、経営環境に左右されにくい事業基盤の構築に努めてまいります。

最後になりましたが、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、積極的な配当を基本方針に掲げてまいりました。とりわけ、第8次中期経営計画では、「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20円を維持する」ことを目標に株主利益の向上に努めてまいりました。こうした観点から、中間配当金につきましては、普通配当金10円に「法人改組60周年」の記念配当5円を増額した1株当たり15円とさせていただきました。期末配当金につきましては、普通配当金10円を予定しておりますが、業績の推移に応じて柔軟に考えてまいります。

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業績の進展をご理解いただくため、積極的なIR活動を展開いたしました。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向上に努めてまいります。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。

東京会場 アトムCSタワー

大阪会場 アトム住まいの金物ギャラリー大阪

法人改組60周年にふさわしい数多くの新製品を取りそろえ、「秋の内覧会」を開催いたしました。

当社では、お客様に当社の商品をより良く知っていただくとともに、市場ニーズに応えるものづくりを推進するため、「春の新作発表会」と「秋の内覧会」の二大プロモーション活動を展開しております。

当第2四半期におきましては、大阪（2014年10月8～10日）の「アトム住まいの金物ギャラリー大阪」と、東京（10月15～18日）の「アトムCSタワー」の2拠点で「2014 秋の内覧会」を開催いたしました。今回は、法人改組60周年という節目の年を迎え、数多くの新製品やご提案品を取りそろえてお客様にご覧いただきました。中でも、高齢者向けの商品にはお客様の関心も高く、具体的なご提案を頂戴するなど、実りの秋にふさわしい内容となりました。現在、当社では、お客様から寄せられた貴重なご意見やご提案を反映させた商品を「2015 春の新作発表会」でお披露目すべく、全力で商品開発に取り組んでいます。

■偏芯坪受

穴位置をコイン等で調整できる、フランス落とし用の坪受です。二重筒になっていて外筒から内筒を引き出せるため、メンテナンスも簡単です。

■軸吊式折戸用ダンパー｜FC-790｜

折り戸の閉まる速度をダンパー機能により抑え、操作性の向上を図りました。任意の位置にベースプレートを取り付け、本体を嵌合させて施工します。

■2way引戸ソフトクローズ｜FCX-292-K｜

新世代のソフトクローズ。この2wayソフトクローズひとつで、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本のためコストパフォーマンスに優れ、最小戸幅は500mmから対応できます。

投資家の皆様に当社をより良く、より深くご理解いただくため、「日経IRフェア」に出展いたしました。

これまで当社は、株主の皆様とのコミュニケーションを深めるとともに、株式市場での認知度向上を目指し、「株主・投資家向け情報サイト」（http://www.atomlt.com/ir/）の拡充を図ってまいりました。

こうした取り組みの一環として、2014年8月29、30日の両日、東京ビッグサイトで開催されました日本経済新聞社主催の「日経IRフェア2014　STOCKWORLD」に初めて出展いたしました。当社では、一人でも多くの皆様に、当社をより深くご理解いただくため、マンツーマンでご説明をさせていただき、2日間で、295名の方からアンケートにお答えいただく機会を持つことができました。これと並行して、当社ブースでは、常時、当社の強みをプロモーションビデオでご紹介するとともに、100名規模での会社説明会を実施いたしました。

今後も当社では、当社の認知度、知名度向上のための取り組みを継続的に行ってまいります。また、株式市場の動向を勘案しながら、当社株式の流動性を高める方策を図っていきたいと考えております。

ATOMを読み解くキーワード

「つなぐ力」

過去2回にわたり、「ATOMを読み解くキーワード」として、当社の躍進を支える「つくる力」「売る力」を掲載してまいりました。最終回の今回は、新商品の開発はもちろんのこと、市場ニーズに応えるものづくり、新規事業の創出を通じて、住宅関連市場で独自のポジションを形成してきたATOMの「つなぐ力」をご紹介いたします。

当社の事業活動は、三つの大きな「つなぐ力」で支えられています。

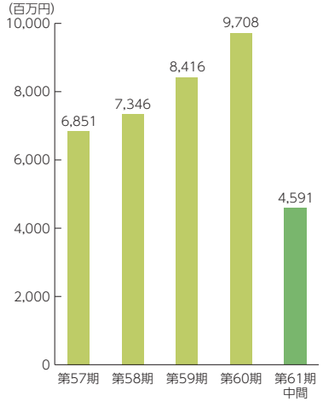
第一の「つなぐ力」は、市場ニーズと商品開発をつなぐ組織力です。より市場に密着したものづくりと営業展開を推進するため、営業本部直轄で営業設計グループと販売促進グループを設け、これらが両輪となって市場ニーズに応える商品展開と販路の拡大を含む積極的な営業支援活動を展開しております。

第二の「つなぐ力」は、お客様と当社をダイレクトにつなぐコミュニケーション力です。当社では、「春の新作発表会」「秋の内覧会」といった二大プロモーション活動を展開しておりますが、ここにお越しいただいたお客様には実際の商品をご覧いただきながら、直接、コミュニケーションをとらせていただいてまいりました。こうした意見交換を通じて市場ニーズを迅速に把握し、柔軟な発想で商品化につなげる企画開発力と連繋させることで、ソフトクローズをはじめとする、さまざまなヒット商品を生み出してまいりました。

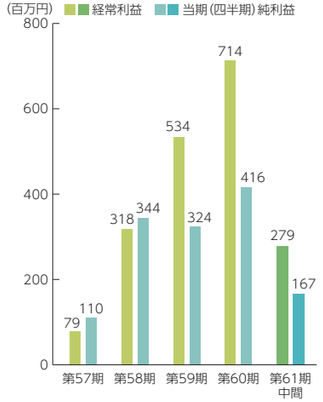
第三の「つなぐ力」は、住宅関連市場のみならず、異業種・異分野の皆様と当社とをつなぐネットワーク力です。当社ではアトムCSタワーを、未来に向けた可能性を広げる戦略的スペースとして位置づけ、異業種・異分野の皆様との交流、コラボレーションを進めながら、情報発信を行ってまいりました。こうした取り組みを発展させる形でアーバンスタイル事業部を新設し、従来のものづくりにとどまらず、都市計画やライフスタイルへの提案、住まいのコンサルティングといった先進的な分野への参入を果たしました。

当社では、こうした三つの「つなぐ力」を核に、既存事業と新規事業との相乗効果を創出し、「住空間創造企業」にふさわしい業容の拡大に努めてまいります。

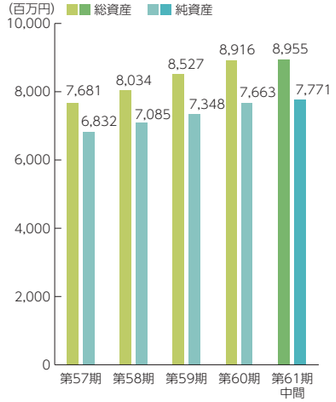
売上高



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57期	第58期	第59期	第60期	第61期中間
売上高営業利益率(%)	0.6	3.5	5.9	7.0	5.6
総資本営業利益率〔ROA〕(%)	0.5	3.3	6.0	7.8	2.9
自己資本利益率〔ROE〕(%)	1.6	5.0	4.5	5.6	2.2
流動比率(%)	815.6	751.6	623.5	596.0	611.9
固定比率(%)	54.5	52.3	46.1	47.4	47.5
自己資本比率(%)	88.9	88.2	86.2	85.9	86.8
1株当たり純資産額(円)	1,712.3	1,776.0	1,841.7	1,920.8	1,947.7
1株当たり当期(四半期)純利益(円)	27.7	86.3	81.5	104.3	41.9
1株当たり(中間)配当額(円)	20.00	20.00	25.00	30.00	15.00
配当性向(%)	72.3	23.2	30.7	28.8	35.8

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目 ＼ 期別	前第2四半期累計期間 (自 平成25年7月1日 至 平成25年12月31日)	当第2四半期累計期間 (自 平成26年7月1日 至 平成26年12月31日)	前期 (自 平成25年7月1日 至 平成26年6月30日)
売上高	4,899,832	4,591,971	9,708,032
売上原価	3,524,719	3,338,528	7,001,523
売上総利益	1,375,113	1,253,443	2,706,509
販売費及び一般管理費	957,727	997,732	2,029,394
営業利益	417,385	255,711	677,114
営業外収益	22,843	25,579	47,347
営業外費用	1,301	1,425	9,526
経常利益	438,926	279,865	714,935
特別利益	–	–	–
特別損失	3,568	43	23,823
税引前四半期（当期）純利益	435,358	279,822	691,111
法人税、住民税及び事業税	171,526	94,256	276,061
法人税等調整額	15,628	18,412	△1,247
四半期（当期）純利益	248,203	167,153	416,297

四半期損益計算書

Point

販売費及び一般管理費

設備投資による減価償却費の増加、情報システムの更新に伴う費用の発生などにより、前年同期比40百万円の増加となりました。

Point

営業利益

売上総利益の減少、販売費及び一般管理費の増加などにより、前年同期比161百万円の減益となりました。

四半期 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

有価証券

譲渡性預金が満期償還となったことなどにより、前期末に比べ200百万円の減少となりました。

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より、前期末に比べ92百万円の増加となりました。

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目 ＼ 期別	前期（平成26年6月30日現在）	当第2四半期（平成26年12月31日現在）
（資産の部）		
流動資産		
現金及び預金	1,391,716	1,331,591
受取手形及び売掛金	2,389,416	2,533,839
有価証券	900,520	700,220
商品	530,704	588,049
その他	72,111	108,395
貸倒引当金	△239	△253
流動資産合計	5,284,230	5,261,843
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	1,115,642	1,085,982
工具、器具及び備品（純額）	112,454	120,214
土地	1,027,767	1,027,767
その他（純額）	13,614	12,408
有形固定資産合計	2,269,480	2,246,373
無形固定資産	40,266	132,815
投資その他の資産		
投資有価証券	1,215,560	1,219,984
その他	107,085	94,242
貸倒引当金	△0	△46
投資その他の資産合計	1,322,645	1,314,179
固定資産合計	3,632,391	3,693,368
資産合計	8,916,622	8,955,211

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目 ＼ 期別	前期（平成26年6月30日現在）	当第2四半期（平成26年12月31日現在）
（負債の部）		
流動負債		
買掛金	501,053	574,200
未払法人税等	174,474	96,594
製品補償引当金	39,909	39,909
その他	171,245	149,230
流動負債合計	886,681	859,934
固定負債		
退職給付引当金	174,944	153,138
役員退職慰労引当金	172,762	168,303
その他	18,600	2,600
固定負債合計	366,307	324,042
負債合計	1,252,989	1,183,977
（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	7,115,235	7,222,540
自己株式	△64,475	△64,475
株主資本合計	7,624,749	7,732,054
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	38,883	39,179
評価・換算差額等合計	38,883	39,179
純資産合計	7,663,632	7,771,234
負債純資産合計	8,916,622	8,955,211

四半期キャッシュ・フロー計算書

単位：千円（千円未満切り捨て）

科目 ＼ 期別	前第2四半期累計期間（自 平成25年7月1日 至 平成25年12月31日）	当第2四半期累計期間（自 平成26年7月1日 至 平成26年12月31日）	前期（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	△71,145	△46,148	382,475
投資活動によるキャッシュ・フロー	117,765	△154,087	△32,899
財務活動によるキャッシュ・フロー	△59,814	△59,889	△119,710
現金及び現金同等物の増加（△減少）額	△13,193	△260,125	229,864
現金及び現金同等物の期首残高	1,961,852	2,191,716	1,961,852
現金及び現金同等物の四半期末(期末)残高	1,948,658	1,931,591	2,191,716

※現金及び現金同等物には、有価証券勘定に計上している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、税引前四半期純利益279百万円、資金流出ではない減価償却費80百万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144百万円、法人税等の支払額171百万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

商品開発の金型など有形固定資産の取得による支出62百万円、情報システムの更新に伴う無形固定資産の取得による支出97百万円等によるものです。

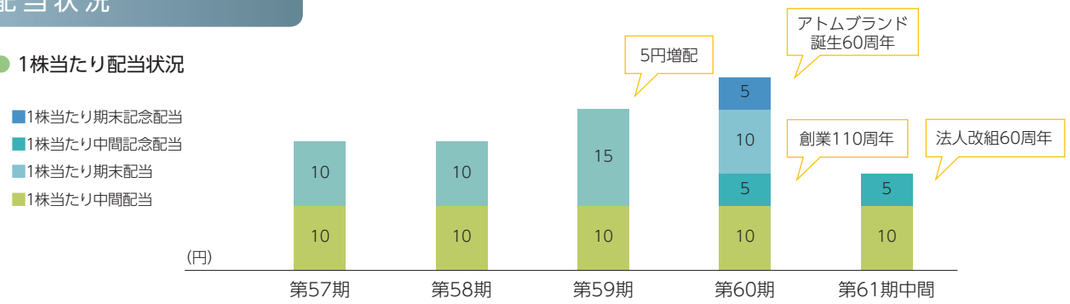
Point

財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額59百万円によるものです。

配当状況

1株当たり配当状況



	第57期	第58期	第59期	第60期	第61期中間
1株当たり年間(中間)配当	20	20	25	30	15
配当性向	72.3%	23.2%	30.7%	28.8%	35.8%

株式の概要

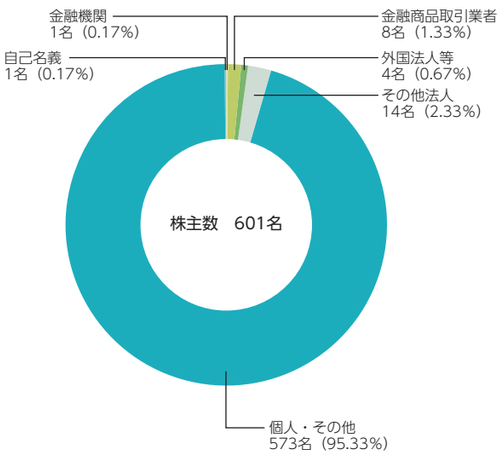
株式状況（平成26年12月31日現在）

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	601名

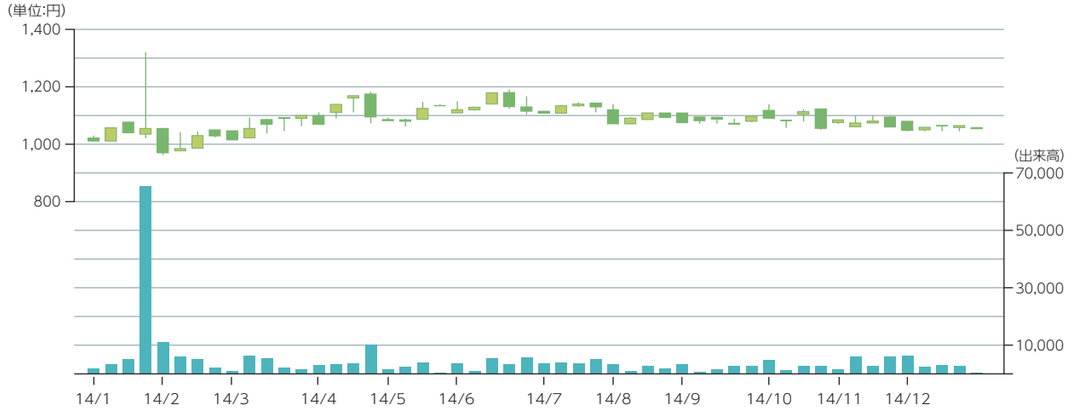
大株主（上位10名）

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
アトムリビンテック取引先持株会	339,100	8.26
アトムリビンテック従業員持株会	291,660	7.10
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
アトムリビンテック株式会社	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12月31日現在）



株価および出来高の推移



会社概要 (平成26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 株式会社三井住友銀行
従業員数	116名（嘱託7名・パート16名含まず）

役員 (平成26年12月31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 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26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）

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。

シリーズ企画

アーバンスタイル研究所 最前線

SPECIAL ISSUE

仮設の枠を超えた本物志向の「コンテナ町家」が誕生いたしました。

これまでアーバンスタイル研究所では、輸送用コンテナを活用したショールームや空き地を活用するコンテナハウスをご提案してまいりました。今回、これまでに蓄積した「知」と「ノウハウ」を集大成した「コンテナ町家」をリリースする運びとなりました。

「コンテナ町家」は、海外輸送用の20フィートコンテナに、日本の伝統文化と美意識を凝縮した未来を予感させるサステナブルかつエコなユニットで、まさに当社の動くショールームといっても過言ではありません。当社では、この「コンテナ町家」を活用することで、都市の再生を図り、交流ステージの創造を提案していきたいと考えております。

また、「コンテナ町家」では無垢の素材を活用し、木の香り漂う風格のある仕上がりになっていることから、2020年の東京オリンピック開催を控え、海外に向けて日本文化を発信するといった、大きなテーマの中で積極的に普及させていきたいと考えております。