



平成 27 年 5 月 15 日

各 位

会社名 ア ツ ギ 株 式 会 社
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 工 藤 洋 志
(コード番号：3529 東証第1部)
問合せ先 取 締 役 執 行 役 員 管 理 統 括 岡 田 武 浩
(TEL 046-235-8107)

中期経営計画について

当社グループは、更なる企業価値の向上を目指して、2015年から2017年までの3年間を実行期間とする中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

中期経営計画 2015年～2017年 『ATSUGI VISION 2017』

『はじめに』

当社グループは、2017年12月に創立70周年を迎えます。

これも一重にお客様のご支持の賜物と存じ、厚く御礼申し上げます。

当社グループは創立以来、「すべての女性の美と快適に貢献したい」という大きな夢を抱き、シームレスストッキング、パンティストッキング、サポータストッキングを時代に先駆けて開発するなどストッキングのトップブランドとして、常に業界をリードしてまいりました。

商品企画から開発、生産、販売、物流までを自社が責任をもって手がける一貫体制を持ったメーカーであるという当社グループの強みを発揮し、ひとりでも多くのお客様に「価格を上回る価値ある商品」を提供することにより、すべての女性の「美しさ」と「快適さ」に貢献するとともに、企業市民として消費者、株主、取引先、従業員、地域社会等すべてのステークホルダーの皆様に対する責任を果たし、企業価値の向上に努めてまいりました。一方で、当社グループは2007年から2009年までの第3次中期経営計画を策定しておりましたが、様々な要因により、その達成は困難な状況となっておりました。これに対し、この度、中期経営計画『ATSUGI VISION 2017』を策定し、業績回復に向け新たなスタートとしてまいりますので、今後ともご支援賜りますようお願い申し上げます。

『企業理念』

当社グループは企業市民として社会的責任を果たすため以下の企業理念を掲げております。

私たちは、常に清く、正しく、明るくをモットーに、社会貢献し、企業市民として社会的責任を果たします。

当社グループは、中期経営計画策定にあたり、今一度、この企業理念を強く念頭に据えることといたしました。企業理念の実現のため、事業を通じて消費者、株主、取引先、従業員、地域社会等すべてのステークホルダーの皆様に満足していただき、社会的責任を果たしていくことが当社グループの存在意義であると考えております。

『当社グループが目指すべき姿』

企業理念の実現のために、当社グループが目指すべき姿は次の3つであります。

1. 一貫体制を持つメーカーとしての強さを取り戻し、繊維事業で安定した利益を生み出す会社になること
2. あらゆる女性の気持ちに寄り添った商品を提供し、これまで以上に女性をサポートできる会社になること
3. 中国を始めとする海外市場を積極的に開拓し、世界に知られる会社になること

I. 中期経営計画の数値目標

項目	2015年3月期実績		2018年3月期目標
連結売上高	234億円	➔	250億円
連結営業利益	2億円	➔	7.5億円
連結営業利益率	0.9%	➔	3%

II. 中期経営計画に向けての課題

円安進行による輸入コスト上昇、原材料高や中国の労務費高騰等による生産コスト上昇、消費税率の引き上げに伴う個人消費の低調、流通市場の変化など現在の当社グループを取り巻く経営環境は非常に厳しいものとなっております。

中期経営計画は創立70周年に向けて、これまで培ってきた伝統を引き継ぎながら、環境の変化に積極的に対応し、安定的な利益創出を可能とする新たなビジネスモデルを構築していくことで、強固な経営基盤を確立し、更なる成長への足がかりとしてまいります。

当社グループが目指すべき姿の実現ならびに数値目標を達成し企業価値向上を図るため、次の5つの課題を柱に掲げて尽力してまいります。

1. 製造原価の低減
2. 強いアツギブランドの構築
3. 営業戦略の強化
4. 海外販売の拡大
5. 人事戦略の強化

1. 製造原価の低減

メーカーとして、コスト競争力を高めるために製造原価の低減に徹底的に取り組んでまいります。

- ① これまでの生産工程を見直し、更なるコストダウンを可能にする新たな生産工程を構築します。
- ② 生産効率の高い生産設備の導入など生産性改善に向けた設備投資を行います。
- ③ 不採算ブランドの統廃合により、生産効率の向上を図ります。
- ④ 最適なSCMの構築により、ローコストオペレーションを実現します。
- ⑤ 調達機能の強化と調達先の多様化を促進し、原価低減を図ります。

2. 強いアツギブランドの構築

一貫体制を持つメーカーの強さを発揮し、強いアツギブランドを構築してまいります。

- ① 常により高い品質を追求することにより、消費者に信頼される商品を提供していきます。
- ② 強いNBブランド育成を加速するとともに、ブランドの選択と集中を進めます。
- ③ 消費者との接点を増やし、顧客満足度の向上を図ります。
- ④ 開発体制を強化し、アツギ独自の新しい価値を創造します。

3. 営業戦略の強化

常に変化する消費動向を捉え、市場シェアの拡大に努めてまいります。

- ① マーケットリサーチを通して、魅力ある商品提案を行い消費者のニーズに対応していきます。
- ② リアル店舗、ECサイトなどそれぞれのルートに合った商品、価格戦略を提案します。
- ③ 靴下・インナーウェアともにバランス良く販売することにより、収益力の強化を図ります。
- ④ インバウンド需要を積極的に取り込むための販売ルートを拡大、開拓していきます。

4. 海外販売の拡大

海外販売比率を拡大し、為替の影響を受けにくいビジネスモデルを構築してまいります。

- ① 日本製商品の輸出に加え、中国生産品の中国国内販売を拡大します。
- ② 中国における販売ルートは百貨店、量販店、専門店などへ幅広く拡大していきます。
- ③ WEBサイトの定着、拡大が目覚ましい中国におけるECサイトでの販売も拡大していきます。
- ④ 中国のみならず、中国以外の国への販売ルートの開拓も同時に強化していきます。

5. 人事戦略の強化

当社グループは人材の育成を最重要課題のひとつと位置づけ、会社と従業員がともにスキルアップし、最大値を創造できる環境づくりを目指してまいります。

- ① ジョブローテーションの積極的実施により、視野の広い人材の育成を目指します。
- ② 新人事制度の導入により、それぞれの従業員に合った育成を実施していきます。
- ③ 各階層に合わせた研修プログラムの実施により、育成を強化します。
- ④ 女性が活躍できる制度、環境の整備により、能力のある女性の登用を積極的に行います。

Ⅲ. 設備投資計画

上記の計画を実現し、更に継続的に安定した一貫体制を持ったメーカーの特長を強化・維持していくために、およそ40億円の水準の設備投資を計画してまいります。

(1) 主な生産設備投資案件

- ① 原料加工や編機、ミシン等の生産設備の増強・更新をします。
- ② 染色に係る、汚水処理等の付帯設備の増強・更新をします。
- ③ 生産工程の省力化・効率化のための設備投資を計画します。

(2) インフラ整備案件

- ① 既存の土地・建物の有効活用のための整備などを行います。
- ② 今後の商流を視野に入れた、物流倉庫の整備などを行います。

本資料に記載されている内容は、現時点で入手可能な情報に基づいております。

記載内容は、様々な要因により、これらの業績見通し等と異なる結果となる可能性がありますことをご承知おき下さい。

なお、実際の業績に影響を与える要因には、経済情勢、原油価格、製品の需要動向および市況、為替レートならびに金利の動向等が含まれますが、これらに限定されるものではありません。

以上