

2019年5月10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)

中期経営計画の見直しと構造改革の推進に関するお知らせ

当社グループは、2018年5月11日に公表いたしました、2018年度から2020年度までの3年間を実行期間とする中期経営計画『ATSUGI VISION 2020』につきまして、初年度の業績を踏まえ見直しをするとともに、昨今の厳しい経営環境へ対応するための更なる取り組みとして、3つの構造改革を推進することといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 『ATSUGI VISION 2020』の見直しの背景

『ATSUGI VISION 2020』の初年度である2019年3月期通期の当社グループの業績は年間を通して主力であるレグウェア商品の販売が苦戦し、特に最盛期である秋冬期におきましても、インバウンド需要の減少をはじめ主力ブランドの販売低迷や、ソックス・インナーウェアも販売拡大が不十分となり、売上・利益ともに計画を下回りました。

さらに、たな卸資産の評価損や廃棄処分による売上原価の増加、本社の土地・建物の有効活用のための再開発や販売規模に見合った生産規模とするための特別損失の計上により、大幅な赤字となりました。これらの状況を踏まえ、さらにはその先を見据え、『ATSUGI VISION 2020』の数値目標および課題への取り組みを見直すことといたしました。

2. 『ATSUGI VISION 2020』の見直しの概要

(単位：百万円)

項 目	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	2021年3月期 当初計画	2021年3月期 修正計画	当初計画 との差
連結売上高	21,870	22,000	25,000	23,000	△2,000
連結営業利益	△900	700	1,500	1,200	△300
連結営業利益率	—	3.2%	6.0%	5.2%	△0.8%

現在の『ATSUGI VISION 2020』で掲げております「企画・開発と営業戦略の融合」「繊維事業におけるバランスの改革」「製造原価の低減」「女性の美と快適に「健康」をプラス」「生産性の向上」の5つの課題は引き続き進めていくとともに、これらを着実に推進していくためにさらに3つの構造改革を掲げ、強固な事業基盤と持続的に利益を創出できる体制構築を図ってまいります。

3. 3つの構造改革

(1) コスト構造改革

- ①本社所在地（神奈川県海老名市）の土地・建物を再開発し有効活用することで、不動産事業の収益を底上げしていきます。現在、本社所在地は、本社事務所、物流センター、賃貸用建物として使用しております。この好立地をより活用するため、本社および物流センターを移管・集約し、繊維事業・不動産事業へのコスト配分を適正にして、当社グループ全体の資産効率と収益力の向上を図ります。これらの計画は、およそ3年後を想定し、安定した収益の創出を計画しております。
- ②繊維事業におきましては、当社グループを取り巻く経営環境の中で特に国内生産拠点での労務費や原材料費の上昇は継続的な課題でありこれまでも取り組んでまいりましたが、さらに踏み込み、2018年度から2019年度で3カ所の衛星工場を閉鎖し、国内生産工場の固定費を低減していきます。これらにより、生産と販売の適切なバランスのもとで、収益を創出できる体制を構築いたします。
- ③また、販売方法の変化への対応を見据え、2019年4月には営業拠点を8支店から7支店へ集約し、固定費の削減を図っております。

(2) 業務構造改革

- ①製造設備においては、最新鋭設備を導入し、複数の工程を連動するなどの自動化を図り、コスト削減と品質の安定を同時に進めてまいります。
- ②また、人が介在する業務においては工場人員の多能工化を進め、様々な工程への対応を可能にすることにより、人員配置の柔軟性を高めます。
- ③本社を中心とした間接部門では基幹システムの更新などにより、定型業務の標準化・自動化を進め業務効率化を図るとともに、意思決定のスピードを上げ、機動性を高めてまいります。
- ④これまでに強化してきた研究・開発力を活かし、単なる価格競争とは一線を画した高付加価値商品を生み出すことのできる組織と人員配置を行います。

(3) 事業構造改革

『ATSUGI VISION 2020』の初年度においては、繊維事業におけるバランスの改革に取り組んでまいりましたが、(i) ソックス・インナーウェアの強化、(ii) 直営小売比率向上、(iii) 海外販売比率の拡大、のいずれも不十分な結果となりました。これを推進させるための施策を実行してまいります。具体的にはソックス・インナーウェアの品揃えを充実させることにより、これを直営店やECに展開し、集客力のアップにつなげ、売上・利益の両面を底上げいたします。さらには他社との協業や、M&A等によるパートナーシップも視野に入れて、拡大のスピードを上げてまいります。海外販売については、既存の中国国内の直営店と合わせ、直営ECの拡大なども進め、また同時に中国以外の第三国も開拓し、販売拡大を図ります。

(注) 上記の業績予想につきましては、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、様々な要因により予想数値と異なる場合があります。

以上