



2021年12月24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 執行役員管理統括 古川 雅啓
(TEL 046-235-8107)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所（以下、「東京証券取引所」）の市場区分の見直しに関して、本日開催の取締役会において、プライム市場を選択することを決議し、本日、東京証券取引所に申請書を提出いたしました。併せて、当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、下記のとおり、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出した「流通株式数」、「流通株式比率」、「1日平均売買代金」は適合しておりますが、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。

当社といたしましては、「流通株式時価総額」について、今後公表を予定する次期中期経営計画の実行期間の最終年度である2025年3月期までに上場維持基準を充たすべく、各種の取り組みを進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当社の状況	120,492 単位	71.8 億円	69.5%	0.2 億円
上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35.0%	0.2 億円
計画書に記載の項目		○		

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針、課題および取組内容

当社は一定の株主数と流通株式数を有しておりますが、「流通株式時価総額」の基準を充たしておりません。株価が低迷する主な要因として、2019年3月期から2021年3月期までの3期連続の最終赤字による業績悪化とそれに伴う無配転落による株主価値の低下、企業価値向上に資するコーポレート・ガバナンス体制の強化やIR活動の取り組みが不十分であることが背景にあると考えております。

したがって、当社といたしましては、足元の課題克服と次期中期経営計画に基づく各種施策を実行することにより、流通株式時価総額を上昇させることを基本方針として、上場維持基準の適合を目指してまいります。なお、数値目標や具体的な取組内容等の計画の詳細につきましては、2022年5月を目途に公表を予定している2023年3月期から2025年3月期までを実行期間とする次期中期経営計画とあわせて公表する予定です。

なお、取組内容の概要は以下のとおりです。

(1) 業績改善による収益力の回復と早期復配の実現

当社は、現在、環境の変化に対応し強固な事業基盤と持続的な利益創出を確実なものとするため、2019年5月10日に公表した3つの構造改革（事業構造改革、業務構造改革、コスト構造改革）の取り組みを進めておりますが、その後発生した新型コロナウイルス感染症の拡大によるインバウンド需要の消滅や、在宅勤務の拡大・外出自粛などに伴う「新しい生活様式」が当社の主力商品であるストックキングの急速な需要減少を招くなど、想定以上の速さで外部環境が変化したこと等により、当社の事業環境は厳しい状況が続いております。

このような厳しい状況を一刻も早く打開し、会社を成長軌道に乗せるため、足元では、以下の3つの課題の克服に注力することにより、まずは赤字脱却、早期の黒字転換を図ります。

① 売上高の回復

2020年10月1日付で新たに子会社となった株式会社レナウンインクスを除く連結ベースの売上高をコロナ以前の2020年3月期水準まで引き上げることを当面の目標とし、増販施策に取り組んでまいります。特に、当社の祖業であり代名詞ともいえるストックキングについては、プレーンストックキングの主力ブランド「ASTIGU／アスティグ」を2022年春夏シーズンに向けて全面リニューアルする等、全社を挙げて市場シェアを取り戻し、売上回復に注力いたします。そのうえで、ソックス、インナーウェアの拡大をはじめ、自社オンラインショップの更なる充実化や越境ECの強化などによるEC販売の拡大、海外販売の拡大などの事業構造改革を着実に進めていくことにより、売上減少に歯止めをかけ、成長軌道への回復を図ります。

② 株式会社レナウンインクスとのシナジー創出

両社における業務の協業・統合を進めてまいります。具体的には、外部仕入品の自社工場による内製化を含む両社工場の共通化、両社が展開するインナーウェア商品の共通化、物流機能や管理部門の統合による合理化等によりグループ利益の創出に努めてまいります。また、レナウンインクスの主力商品である紳士肌着を当社が持つ幅広い卸売り販売ルートで展開することをはじめ、当社の自社オンラインショップや直営店舗などの直営販売ルートで直接販売することを通じて両社の売上拡大を図ります。

更に、現在、当社が取り組むスポーツ・健康関連などの新規事業にレナウンインクスの持つ企画開発力を融合させて、新たな事業の創出を目指してまいります。

③ 国内基幹工場のアツギ東北株式会社の収支改善

現在進めている事業構造改革に基づき、インナーウェアの製造設備を導入することにより国内で高性能、高付加価値のインナーウェアの生産体制を確立するなど、採算性を確保するために生産アイテムの構成を抜本的に見直して単価アップを図るとともに、ロスの削減等による効率化の推進、資材調達の徹底管理によるコストダウン、社内教育の充実化による作業者の能率改善等に徹底的に取り組むことにより、収支改善を図ってまいります。

また、次期中期経営計画においては、当社のコア事業である繊維事業の収益力の改善を最優先課題とし、不採算事業の整理やグループ生産拠点の再構築、2020年10月1日付で新たに子会社となった株式会社レナウンインクスとの更なるシナジー創出等を重点戦略として位置付けて取り組む予定です。

これらの取り組みにより収益力を回復し、早期復配の実現を目指すとともに、自己株式取得等の追加的な株主還元策も検討してまいります。

(2) IR活動を含むコーポレート・ガバナンス体制の更なる強化

多くの機関投資家の皆様の投資対象となり得るよう、以下の施策により、実効性あるガバナンスの強化に取り組むとともに、幅広い投資家の皆様との建設的な対話の推進を図ります。

1) IRの強化

情報開示拡充、認知度向上、更なる対話推進のための各施策を通じてIR強化に努めてまいります。

① 情報開示拡充・認知度向上施策

開示資料の英文対応をはじめとしたIRサイト全般の内容充実化、ESG／サステナビリティ情報の開示の充実化により、投資家の皆様への当社の取り組みの認知度向上を図ります。

② 機関投資家様向けSRミーティング

2020年3月期決算より、機関投資家様とのSRミーティングを年1回定例開催しておりますが、今後はメンバーを更に充実させて開催頻度を増やすなど、質と量の向上を図りつつ、継続的な対話

を実施してまいります。

2) コーポレート・ガバナンス体制の強化

プライム市場に求められるガバナンス水準を充足する企業を目指すため、2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードのうち、プライム市場のみに適用、あるいはプライム市場に加重される以下の原則の実施に向けて取り組んでまいります。

コード原則	趣 旨	取組状況と今後に向けた考え方
補充原則 1-2④	機関投資家向け議決権行使プラットフォームを利用可能とすべき	2020年6月の定時株主総会より実施済み。
補充原則 3-1②	開示書類のうち必要とされる情報について英語での開示・提供を行うべき	2022年6月の定時株主総会の招集通知より実施予定。 その他の開示資料については、必要とされる情報について計画期間内（2025年3月期まで）に開示できるよう体制を整備する。
補充原則 3-1③	気候変動に係るリスクおよび収益機会が自社に与える影響についてTCFDと同等の開示の質と量の充実を進めるべき	計画期間内（2025年3月期まで）の遵守を目指して体制を整備する。
原則 4-8	独立社外取締役を少なくとも3分の1以上選任すべき	現在、取締役総数5名のうち独立社外取締役2名を選任。今後も独立社外取締役比率3分の1以上を遵守した体制を維持する。
補充原則 4-10①	指名・報酬委員会の構成員の過半数を独立社外取締役とすることを基本とし、委員会構成の独立性に関する考え方・権限・役割等を開示すべき	現在、指名・報酬委員会の構成員は、社内役員2名、独立役員4名（社外取締役・社外監査役各2名）の合計6名で構成され、独立社外取締役が構成員の過半数となっていないが、委員長を独立社外取締役が務めていることや、監査役を含めれば独立性のある社外役員が過半数を占めていることから、原則の趣旨を実質的に充たすものと判断している。

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ください。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