



2022年6月29日

各 位

会社名 ア ツ ギ 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 日光 信二
(コード番号：3529 東証プライム市場)
問合せ先 取締役執行役員管理統括 古川 雅啓
(TEL 046-235-8107)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況および計画書の更新について

当社は、2022年4月に行われた株式会社東京証券取引所（以下「東京証券取引所」）の市場区分見直しに関して、移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準を充たしていないことから、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、その内容について2021年12月24日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」として開示しております。

2022年3月31日現在における計画の進捗状況等についてお知らせいたしますとともに、今般、同計画書において策定中である旨をお伝えしておりました新たな中期経営計画を公表したことから、これにあわせて計画書を更新いたしましたので、下記のとおり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の推移および計画期間

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、2022年5月11日に公表いたしました中期経営計画『ATSUGI VISION 2024』の最終年度である2024年度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	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況	移行基準日現在 (2021年6月30日) (注1)	120,492単位	71.8億円	69.5%	0.2億円
	2022年3月31日現在 (注2)	111,214単位	64.5億円	64.2%	0.2億円
上場維持基準		20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
適合状況および当初の計画書に記載した計画期間		適合	2025年3月末	適合	適合

(注1) 東京証券取引所が移行基準日時点で把握している当社の株式等の分布状況等をもとに算出したものです。

(注2) 当社が2022年3月31日時点で把握している当社の株式等の分布状況等をもとに算出したものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況および評価

足元の3つの課題克服による収益力の改善とI R活動を含むコーポレート・ガバナンス体制の更なる強化を進めることにより、流通株式時価総額の上昇と上場維持基準の適合を目指して以下の取り組みを進めてまいりました。

(1) 足元の3つの課題克服による収益力の改善

①売上高の回復

当社の主力商品であるストッキング・タイツの市況回復の遅れなどもあり、2021年度は想定を下回る結果となりました。2022年2月にプレーンストッキングの主力ブランド「ASTIGU」をリニューアルし、2022年度以降の巻き返しを図ってまいります。

②株式会社レナウンインクスとのシナジー創出

両社の物流・管理業務の一部統合や、当社の販売ルートへのレナウンインクス商品の展開拡大等の取り組みを進めました。

③国内基幹工場のアツギ東北株式会社の収支改善

固定費削減や高機能インナーウェアの生産設備導入、生産アイテム見直しによる単価アップ、ロス削減施策等の収支改善に向けた各種取り組みを断行いたしました。採算悪化が継続し、黒字化の目途が見通せないことから、2022年5月末をもって同社による生産業務を終了いたしました。

これにより、今後はグループの生産機能をコスト競争力のある中国工場に集約して生産体制の最適化を図り、更なる製造原価低減を実現し、黒字化達成を目指してまいります。

(2) I R活動を含むコーポレート・ガバナンス体制の更なる強化

①2022年6月29日開催の第96回定時株主総会の決議をもって定款を変更し、取締役の任期を1年に変更いたしました。これにより、取締役の経営責任の明確化および株主の皆様からの信任機会の増加によるコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図ります。

②2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コード「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」という原則に対し、2022年6月29日開催の第96回定時株主総会招集通知の英文開示を行いました。

3. 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

(1) 取り組みの基本方針

中期経営計画『ATSUGI VISION 2024』に基づく各種の事業戦略とあわせてコーポレート・ガバナンス体制の強化、I R活動の取り組みを推進することにより、流通株式時価総額を向上させることを基本方針といたします。

(2) 課題

- ・業績改善による黒字転換と安定的な利益創出体制の構築
- ・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、I R活動の取り組み

(3) 取組内容

①流通株式時価総額の向上について

当社の足元の業績（2022年3月期）は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、在宅勤務の拡大や外出自粛に伴う「新しい生活様式」が社会に広く浸透したことにより、当社の主力商品であるストッキングの需要回復が想定を下回るなど、4期連続で最終損失となり、いまだに赤字体質から脱却できておりません。このような厳しい環境を踏まえ、当社は経営体制の刷新を図るとともに、2022年度から2024年度を実行期間とする新たな中期経営計画『ATSUGI VISION 2024』を策定いたしました。『ATSUGI VISION 2024』の計画の詳細につきましては、後記④をご参照ください。

『ATSUGI VISION 2024』では、このような厳しい経営環境において、顧客ニーズの変化と多様性に的確に対応したうえで、「事業ポートフォリオの強化」、「生産体制の再編による収益基盤の強化」、

「資本の効率化」の3つの重点課題に取り組むことにより収益性を高めることに注力し、将来の持続的成長のための安定した財務基盤の確立を目指してまいります。なお、業績目標については、最終年度である2025年3月期の連結売上高272億円、連結営業利益16億円、連結営業利益率5.9%、ROE4%を設定しております。

これらの業績目標と当社における過去の類似業績時のPERを勘案した想定値を用いて想定株価を算出すると、流通株式時価総額の基準を充たすと考えております。『ATSUGI VISION 2024』に取り組み、利益体質の確立と資産効率の向上を実現し、当社グループを安定的に利益が創出できる体制に再構築していくことにより、株価の向上を図ってまいります。

2022年3月期業績予想と『ATSUGI VISION 2024』最終年度の業績目標（連結ベース）

	売上高	営業利益	当期利益
2022年度 業績予想	238億円	1億円	2億円
2024年度 業績目標 （『ATSUGI VISION 2024』最終年度）	272億円	16億円	15億円

2025年3月期の業績目標に基づく株価および流通株式時価総額の試算

EPS（注1） 93.6円	×	PER（注2） 15倍	=	想定株価 1,404円
想定株価 1,404円	×	流通株式数（注3） 111,214単位	=	流通株式時価総額 156億円
（注1）当期利益目標値÷発行済株式総数（2022年3月31日時点、自己株式控除後） （15億円÷16,025,074株=93.6円） （注2）業績目標と類似の過去業績（2016年3月期）のPER実績（15.9倍）を踏まえ設定した想定値 （注3）2022年3月31日時点と変動しない想定				

②コーポレート・ガバナンス体制の強化

コーポレート・ガバナンス体制を強化し、経営の透明性と公正性を確保することがステークホルダーの皆様からの信頼に繋がり、企業価値向上にも資するものと考えております。

当社は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、2022年6月29日開催の定時株主総会決議により定款を変更し、取締役の任期を2年から1年に短縮いたしました。

このほか、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引き続き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済み。 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（2024年度中）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 -10 ①	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。
-----------------	--	--

③ I R の強化

投資家・株主の皆様に向けた情報開示の拡充による当社事業の認知度向上や、機関投資家等とのミーティング等の対話機会をこれまで以上に促進し、投資家・株主の皆様からの「持続的な成長への期待値」を高めることにより、株価の向上に繋げてまいります。

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 I R サイト全般の内容充実化、E S G / 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 S R ミーティング

2020 年 3 月期決算より、機関投資家様との S R 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。

④ 中期経営計画について

当社は 2022 年 5 月 11 日に新たな中期経営計画『ATSUGI VISION 2024』を公表いたしました。

『ATSUGI VISION 2024』では、厳しい経営環境において、顧客ニーズの変化と多様性に的確に対応したうえで、「事業ポートフォリオの強化」、「生産体制の再編による収益基盤の強化」、「資本の効率化」の 3 つの重点課題に取り組むことにより収益性を高めることに注力し、将来の持続的成長のための安定した財務基盤の確立を目指してまいります。

『ATSUGI VISION 2024』数値目標

	2022 年度目標	2023 年度目標	2024 年度目標
連結売上高	238 億円	255 億円	272 億円
連結営業利益	1 億円	6 億円	16 億円
連結営業利益率	0.4%	2.3%	5.9%
ROE	1%	2%	4%

「事業ポートフォリオの強化」に基づく販売目標

		2021 年度実績	2024 年度目標
販売ルート	E C 販売（日本国内および海外）	15 億円	22 億円
	海外販売（E C 除く）	3 億円	6 億円
商品カテゴリー	ヘルスケア・新規商品販売	6 億円	10 億円
	紳士インナーウェア販売	1 億円	7 億円

詳細につきましては、次頁以下をご覧ください。



ATSUGI

中期経営計画

ATSUGI VISION 2024

01

ATSUGI VISION 2020

振り返り

■ 概要

事業環境と 経営課題

消費増税や天候不順の影響による消費マインドの低下

生活様式の変化によるストック需要の低下

「更なる利益率の向上」に重点を置き、これまで培ってきた当社の強みを維持しつつ、利益を創出していくための新たな施策によって、次の時代を見据えた事業構造への転換を図り成長を可能とする強固な事業基盤の構築を進めた。

ATSUGI VISION
2020 概要
2018年5月公表

課題 1

企画開発と
営業戦略の融合

課題 2

繊維事業における
バランスの改革

課題 3

女性の美と快適に
「健康」をプラス

課題 4

生産性の
向上

課題 5

製造原価の
低減

構造改革

2019年3月公表

事業構造改革

- ・ソックス・インナーウェア強化
- ・高付加価値商品開発
- ・ルート戦略強化
- ・直営・自社EC強化
- ・海外販売比率向上

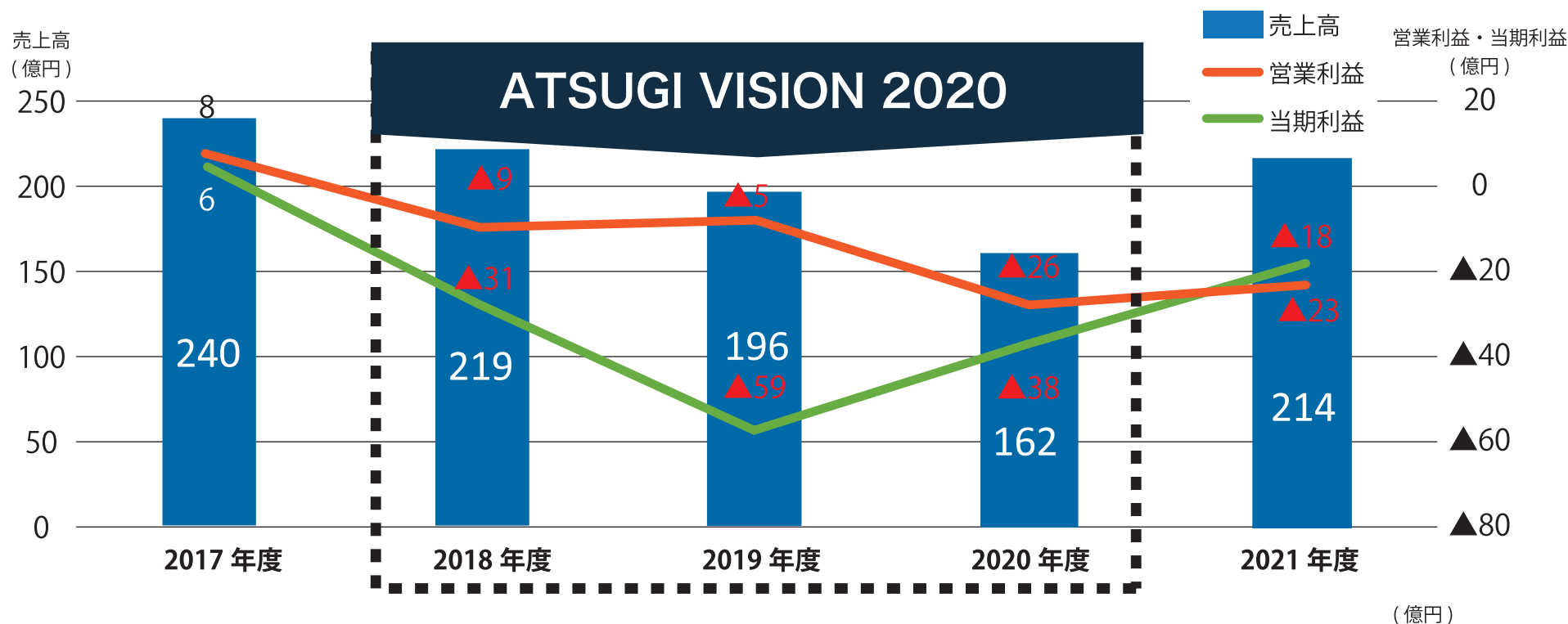
業務構造改革

- ・基幹システム更新、
自動化設備への投資
- ・業務の付加価値向上

コスト構造改革

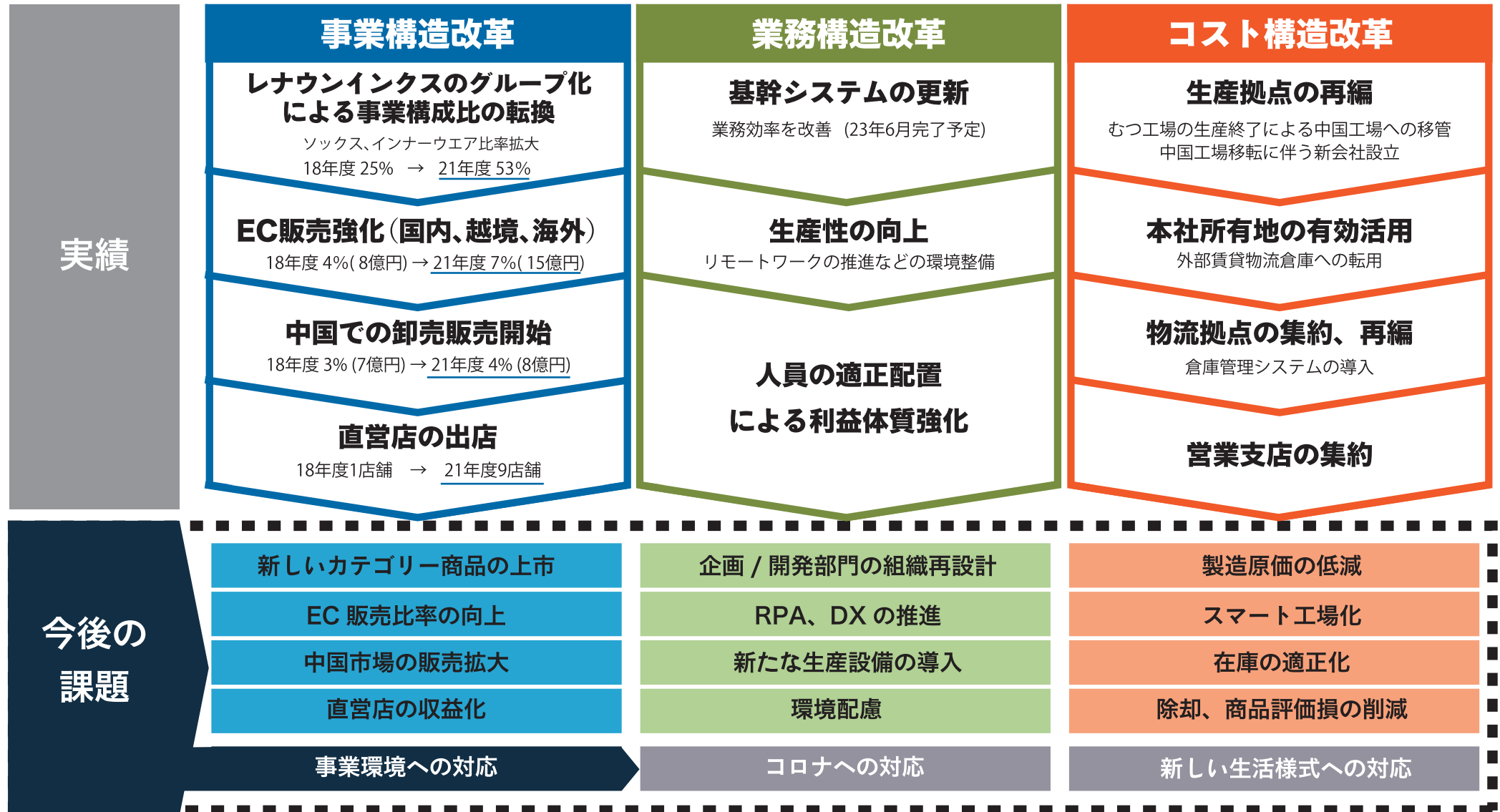
- ・物流再編による効率化
- ・衛星工場、営業支店の集約による
固定費削減
- ・製造原価の低減
- ・本社所有地の有効活用
- ・政策保有株式の縮減

■実績推移 (2017年度～2021年度)



	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	240	219	196	162	214
営業利益	8	▲9	▲5	▲26	▲23
営業利益率	3.5%	▲4.1%	▲2.3%	▲16.0%	▲10.7%
当期利益	6	▲31	▲59	▲38	▲18
当期利益率	2.0%	▲14.0%	▲30.0%	▲24.0%	▲8.6%

■実績と今後の課題



02

ATSUGI VISION 2024

2024 年の目指すべき姿

ATSUGI VISION 2024全体像

■ 3か年の方向性

利益体質の確立と資産効率の向上により、高収益体制の確立を実現する



■ 財務指標

	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	238億円	255億円	272億円
営業利益	1億円	6億円	16億円
営業利益率	0.4%	2.3%	5.9%
ROE	1%	2%	4%

将来的には ROE8%を目標とする

■ATSUGI VISION 2024の重点課題

「ATSUGI VISION 2024」は、世界情勢の目まぐるしい変化、様々な地政学的リスク、業態変容が起こる中、顧客ニーズの変化と多様性に的確に対応した上で、レッグ・インナーウェアの商品カテゴリー、販売ルートでのポジショニングを明確化、生産体制の再編、資本の効率化を図り、安定した収益基盤の確保と更なる高収益体制を目指します。

方針

収益性を高めることに注力し、将来の持続的成長のための安定した財務基盤を確立する

重点
課題

事業ポートフォリオ の強化

- ・商品カテゴリー戦略
- ・販売ルート戦略

生産体制の再編による 収益基盤の強化

- ・生産拠点の再編
- ・工場移転による
生産効率向上
- ・自動化設備の導入

資本の効率化

- ・政策保有株式の縮減
- ・在庫の適正化と
キャッシュコンバージョン
サイクル (CCC) の短縮

事業ポートフォリオの強化

■事業ポートフォリオを再定義し、経営資源配分を最適化、事業価値の最大化を図る

高成長

今後注力し成長を見込む領域

- ▶ EC販売の拡大
- ▶ 海外販売の拡大
- ▶ ヘルスケア・新規商品の拡大

安定成長

更なる収益拡大を見込む領域

- ▶ ドラッグストア・コンビニエンスストア ルートの拡大
- ▶ 紳士インナーウェアの拡大

課題事業

撤退を含めた再編を検討する領域

- ▶ 不採算ルート・直営店舗の縮小・撤退等

基礎収益

事業の効率性を向上させる領域

- ▶ 既存販売ルートでのストックングのシェア拡大
- ▶ 所有資産の活用

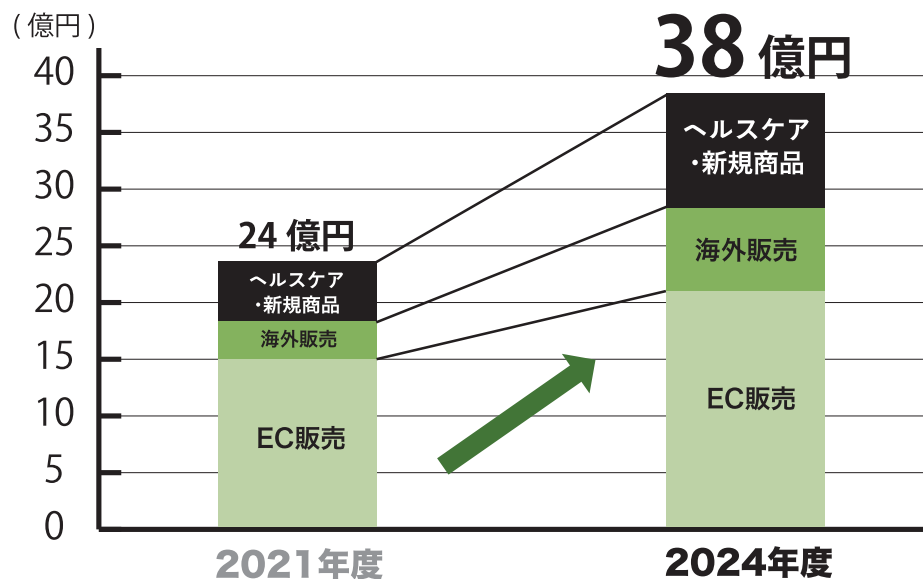
■ 高成長 今後注力し成長を見込む領域

高成長	安定成長
課題事業	基礎収益

重点課題

販売ルート	▶ EC販売の拡大 日本国内および海外	2021年度 15億円 ▶ 2024年度 22億円
	▶ 海外販売拡大(EC除く)	3億円 ▶ 6億円
商品カテゴリー	▶ ヘルスケア・新規商品 フェムテックや医療機器製造販売資格による新たな価値の創出	6億円 ▶ 10億円

売上目標



■安定成長

事業の効率性を向上させる領域

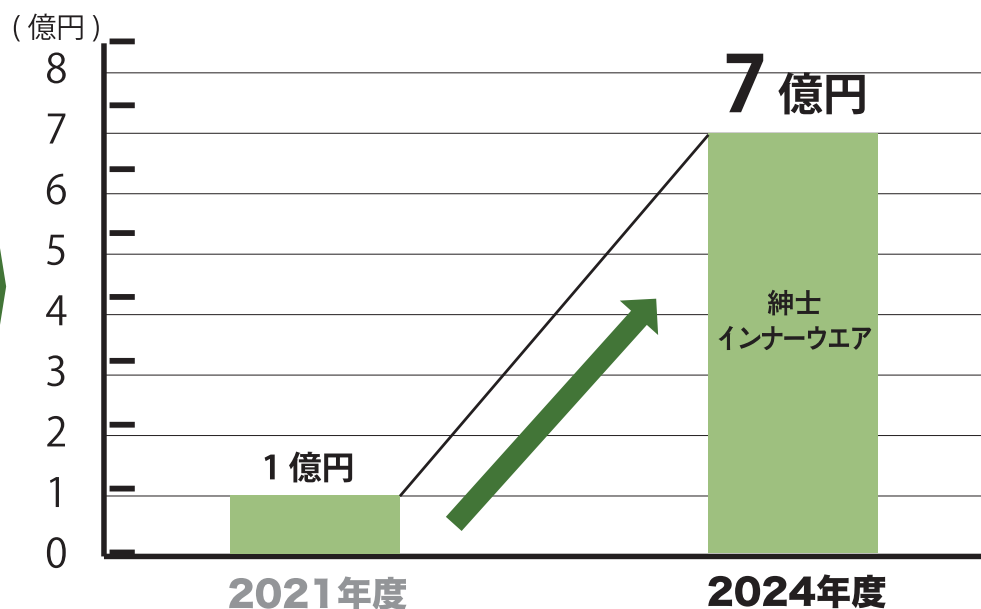
高成長	安定成長
課題事業	基礎収益

重点課題

販売ルート	▶ ドラッグストア ルート インナーウェア、ソックスの販売比率を上げることによる売上拡大
	▶ コンビニエンスストア ルート ストッキングのシェア拡大
商品カテゴリー	▶ 紳士インナーウェアの拡大 レナウンインクス商品の販路拡大

2021年度 1億円 ▶ 2024年度 7億円

売上目標



■ 基礎収益 事業の効率性を向上させる領域

高成長	安定成長
課題事業	基礎収益

重点 課題

販売
ルート

▶ 既存販売ルートでのストッキングのシェア拡大

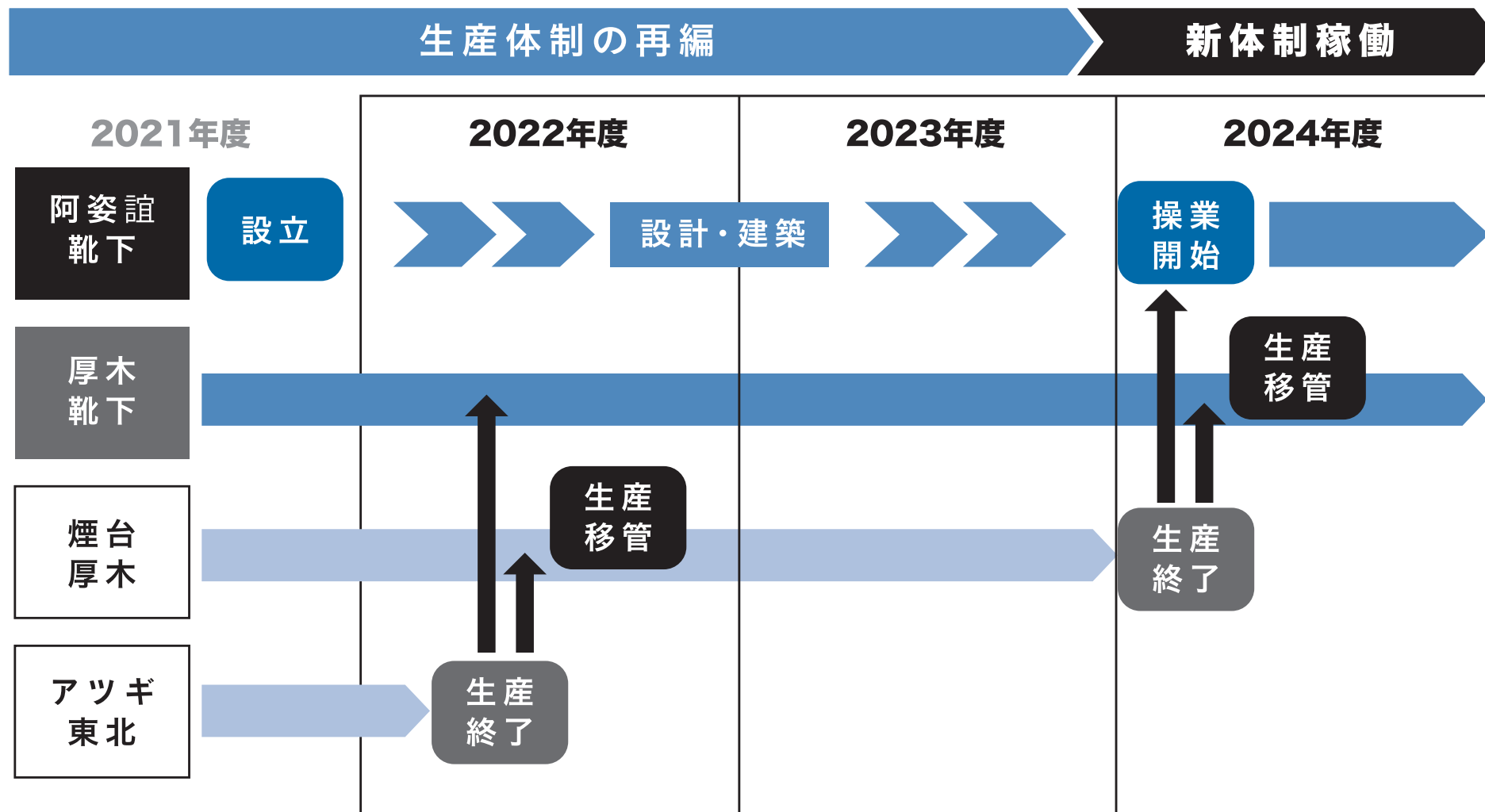
商品
カテゴリー

▶ 所有資産の活用
所有地の有効活用



**生産体制の再編による
収益基盤の強化**

■ レッグウェア事業の製造原価低減を図り、安定的に利益を生み出す構造に



資本の効率化

■政策保有株式の縮減とCCC短縮により資本の効率化を図る

政策保有株式の縮減

政策保有株式を段階的に縮減

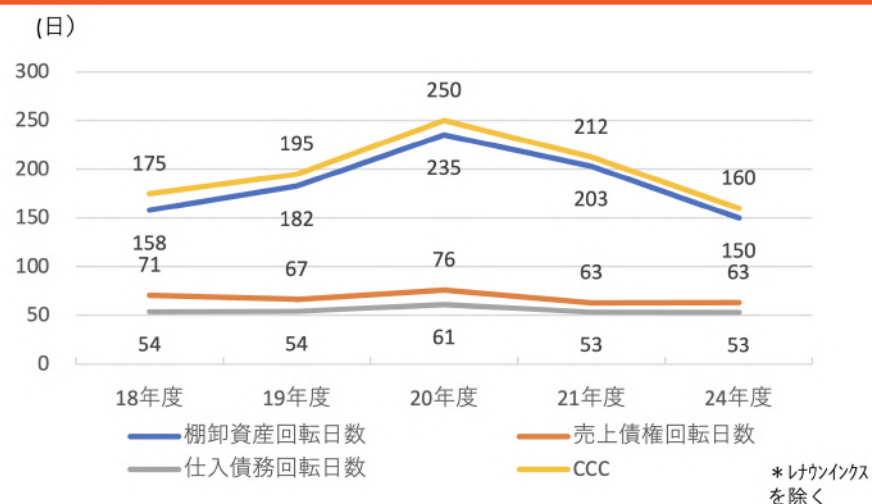
在庫の適正化と
キャッシュコンバージョンサイクル(CCC)の短縮

21年度 212日 ▶ 24年度 160日

販売予測精度向上による在庫の削減と、棚卸資産回転日数の短縮

↓
在庫月数を 3.5か月

↓
棚卸資産回転日数を 150日 へ短縮



株主還元方針

当社は株主の皆様への利益還元を重要な経営施策の一つとして位置付けておりますが、新型コロナウイルス感染症拡大による厳しい経営環境の下、事業基盤の強化に努めることを優先させるべきと判断し、業績が本計画通りに進捗し、収益基盤が安定化した段階で復配を検討いたします。

ESG への取り組み強化

■ ESGへの取り組み目標

環境負荷の軽減

中国新工場における CO₂ 削減

・太陽光発電の活用

サステナブル資材を すべての商品へ

・バイオマスプラスチック(植物由来樹脂)
・リサイクルナイロン、
リサイクルポリウレタン使用など

衣料品を「捨てる」から 「活かす」へ

リサイクルプロジェクト「BRING™」
とコラボレーション

社会課題の解決

・ストッキングの中台紙による情報発信

ストッキングの中台紙で公共性・社会性が 高く女性に役立つ情報を発信

・フェムテックへの取り組み

アツギの提供する商品を通じて、女性の身体の我慢を解消

ガバナンス強化

・政策保有株式の縮減

・中核人材の多様性充足(女性の活躍推進)

女性管理職(部長職以上) 21年度実績 2名(8%) → 24年度目標 4名(17%)
→ 将来的な社内出身女性取締役の登用を目指す

経営人材育成制度の更なる充実による中核人材多様性確保(現在対象者5名中 女性2名)

・D&Iへの取り組み

・BCP対応、リスクの分散

■商品を通じた取り組み紹介

環境への取り組み



アツギは ECO につながる さまざまなモノづくりに取り組んでいます。



・環境に配慮した紙素材の使用



より開けやすく、取り出しやすい。



GOOD DESIGN AWARD
2021年度受賞

プレーンストッキングの
主力ブランド「ASTIGU」
を紙製パッケージ化した
ことにより、年間でペッ
トボトル約142万本分の
プラスチックを削減

健康寿命延伸への取り組み

「100年健やかな人生を送るための“健康美人”生活」
を応援します。

イキイキしてしている人は、ずっと美人。

100年
健康美人

100 years kenko-bijin

人生100年時代。

100年健やかな人生を送るための「健康美人」生活、

今すぐはじめよう。



歩く

「健康美人」の基本の「き」である「運動」。
取り入れやすく、続けやすい「歩く」ことで健
康美人に！



温める

「健康美人」の基本の「き」である「温活」。
特に足を温めることを日常的に意識するだけで
健康美人に！



眠る

「健康美人」の基本の「き」である「睡眠」。
健康と美は眠っているときに作られます！

■ガバナンス強化への取り組み紹介

任意の指名・報酬諮問委員会の設置

- 報酬諮問委員会を2021年3月より指名・報酬諮問委員会に改編し、取締役および執行役員の指名方針、選解任に関する助言・提言を行う機能を追加したほか、経営人材育成制度への関与 (制度受講者との定期面接)等、経営中核人材の登用と育成プロセスに社外の視点を入れることにより客観性・透明性・公平性の更なる充実を図る
- 委員会構成員の過半数を独立社外役員とし、委員長を独立社外取締役が担うことにより、委員会の独立性を高める

取締役会実効性評価の実施

- 全取締役・監査役を対象とした取締役会実効性評価アンケートを毎年実施して課題を抽出
- 抽出された課題を取締役会にて議論の上、改善策を検討

取締役会フリーディスカッションの実施

- 重要な経営課題に関してより自由闊達かつ深い議論を行うことを目的として、取締役会出席者により原則月1回フリーディスカッションを実施

注意事項

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