



2024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 日光 信二  
(コード番号：3529 東証スタンダード市場)  
問合せ先 取締役執行役員管理本部長 古川 雅啓  
(TEL 046-235-8107)

## 中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社グループは、2023年5月11日に公表した中期経営計画『ATSUGI VISION 2024』について、本日開催の取締役会において、数値目標を見直すことを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

### 1. 中期経営計画の数値目標の見直し

(単位：億円)

	2023年度	2024年度	
	実績	当初目標	修正目標
連結売上高	212	255	240
連結営業利益	△4	12	5
連結営業利益率	△2.0%	4.5%	2.1%
当期利益	13	13	16
ROE	4%	4%	5%
ROIC	△1%	3%	1%

### 2. 修正の理由

本日公表しました2024年3月期の連結業績および、2025年3月期の連結業績予想を踏まえ、上記の通り見直しいたします。

当社グループは、2023年3月期から2025年3月期までの3年間を実行期間とする中期経営計画『ATSUGI VISION 2024』を策定し、「顧客視点に立脚した価値創りへのシフト」、「ブランド力強化による市場ポジションの明確化」、「企業風土改革による強い組織力の実現」、「従前発想から脱却したビジネスモデルの実現」の4つの新たな課題を掲げて、それぞれの課題に対する戦略を推進しております。

しかしながら、付加価値の最大化を目的に取り組んでいるD2C事業確立・強化、中国市場販売の拡大、ヘルスケア商品の強化等において『ATSUGI VISION 2024』の最終年度である2025年3月期での計画数値の達成は困難と判断し、修正することといたしました。

なお、『ATSUGI VISION 2024』で掲げた4つの課題に対する戦略の推進に変更はございません。詳細につきましては、添付資料『ATSUGI VISION 2024 数値目標の見直し』をご覧ください。

(注) 上記の目標数値につきましては、現時点で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、様々な要因により異なる場合があります。

以上

Atsugi

ATSUGI VISION 2024

数値目標の見直し

---



## 財務指標（計画値）の見直し

2023年5月11日に公表した中期経営計画『ATSUGI VISION 2024』の最終年度である2025年3月期の財務指標を下記の通り修正いたします。

D2C事業確立・強化、中国市場販売の拡大、ヘルスケア商品の強化等において『ATSUGI VISION 2024』の最終年度である2025年3月期での計画数値の達成は困難と判断し、修正することといたしました。

(単位：億円)

	(参考) 2023年度実績	2024年度 当初目標		2024年度 修正目標		2027年度 (想定)
売上高	212	255	→	240	→	280
営業利益	-4	12	→	5	→	20
(営業利益率)	(-2.0%)	(4.5%)	→	(2.1%)	→	(7.1%)
当期利益	13	13	→	16	→	18
ROE	4%	4%	→	5%	→	5%
ROIC	-1%	3%	→	1%	→	5%

## 財務指標（主要商品戦略概要）の見直し

2025年3月期の財務指標修正に伴い、『ATSUGI VISION 2024』18ページに記載の「財務指標（主要商品戦略概要）」についても以下の通り修正いたします。

(単位：億円)

年度		2023 (計画)	2023 (実績)	2024 (当初計画)		2024 (修正計画)		2027 (想定)
売上高	既存取引	188	184	193	➡	195	➡	208
	D2C事業	8	3	18	➡	9	➡	23
	ヘルスケア商品強化	1	0	3	➡	1	➡	5
	紳士インナーウェア	5	5	7	➡	7	➡	9
	新規ルート開拓	1	1	5	➡	3	➡	8
	中国販売・海外販売	12	7	15	➡	10	➡	12
	繊維事業計	215	200	241	➡	225	➡	265
	不動産事業ほか	13	12	14	➡	14	➡	15
	合計	228	212	255	➡	240	➡	280
営業利益	-3	-4	12	➡	5	➡	20	
(営業利益率)	(-1.5%)	(-2.0%)	(4.5%)	➡	(2.1%)	➡	(7.1%)	
ROE	2%	4%	4%	➡	5%	➡	5%	
ROIC	-1%	-1%	3%	➡	1%	➡	5%	

# 財務指標の基本方針

## 1. 既存取引

- ・人流の回復、インバウンド消費の定着により全般に微増傾向の見通し。
- ・トレンドカラーを取り入れることやZ世代へのアプローチを強化することで消費マインドを喚起する。

## 2. D2C事業

- ・システム構築を行うとともに、販売戦略、オペレーション体制の強化により自社オンラインショップやECモールにおける流入数、購入数、顧客単価などの基礎的要素を改善する。

## 3. ヘルスケア商品強化

- ・フェムテック：世代や生活スタイルごとに必要な課題「フェムケア」発想で、認知拡大に向けた顧客コミュニケーションを更に強化し、啓蒙活動をするとともに商品開発を促進する。
- ・メディカル：2023年秋に本社および自社工場（中国煙台）にて一般医療機器認証を取得。着圧技術を生かした商品開発により市場開拓を推進する。

## 4. インナーウェア強化

- ・グループ会社である株式会社レナウンインクスが持つ生産体制を活用して、安定品質、クイック・レスポンスに対応。コスト競争力を武器に既存及び新規ルートでの販売を強化する。

## 5. 中国・海外販売

- ・ 中国経済の減速による需要の伸び悩み、環境問題による日本製品の買い控えが続く中、SNSやライブコマースなどの新たなプラットフォームとの連携を強化することで拡販をはかる。
- ・ 東アジアおよび東南アジア地域などアジア圏全域における認知拡大、市場開拓や販売拡大に向けた取り組みの強化。

## 6. 製造原価の低減

- ・ 中国工場のスマートファクトリー化（自動化・省人化・省エネ化）による製造原価の更なる低減。

## 7. 不動産事業

- ・ 遊休土地の活用促進方針の下、既存の安定収益に加え、物流施設向けに土地の賃貸開始。

## 8. 政策保有株式

- ・ 『ATSUGI VISION 2024』に掲げた政策保有株式の縮減方針に則り、2024年度末に純資産比率10%以下（投資有価証券の期末保有時価総額30億円）を目標として売却を進める。
- ・ 2024年度修正目標では投資有価証券の売却に伴い、14億円の特別利益(投資有価証券売却益)の発生を見込む。

## 9. 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、業績回復、事業基盤の強化に努めることを優先し、収益基盤が安定した後に復配をいたします。
- ・ 株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、早期に復配ができるよう努めてまいります。

肌と心に届け。

# Atsugi

## 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います。記載事項は、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。