




平成 27 年 8 月 5 日

各 位

東京都台東区上野 1 丁目 15-3

会社名  株式会社 ナガホリ

代表者名 代表取締役社長 長堀慶太

(コード番号 8139 東証第 2 部)

問合せ先 常務取締役管理本部長 田端 馨

(電話：03-3832-8266)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、この度、平成 28 年 3 月期を初年度とする 3 ヶ年のグループ中期経営計画を策定致しましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

現在、国内宝飾市場は、アベノミクス以降の株高等で金融資産保有者、所謂富裕層の購買力の高まりを受け、一部に持ち直しの動きが見られるものの、中間層以下については、所得格差の拡大、賃金動向の不透明さを反映して厳しい状況が続いています。

中長期的には、人口減少、少子高齢化の進展、消費の 2 極化等、宝飾業界を取り巻く事業環境はさらに厳しさを増すことが予想されます。

反面、2020 年東京オリンピック開催に向けて日本全体への経済効果、それと同時に、海外旅行者増加による所謂インバウンド需要の高まりとプラス材料も見られます。

今般、当社グループは、中期経営計画を策定し、こうした事業環境の変化への対応を強化、企業価値のさらなる向上をめざすものです。

2. 中期経営計画の基本方針

当社グループでは、経営理念として「宝飾品を通じて、人類の高い文化生活に貢献するために、広く世界に市場を求め、人間性豊かな理想の会社を築き、永遠の繁栄をはかる。」を掲げております。この経営理念の下、今回の中期経営計画を遂行するに当たり以下のグループ経営ビジョンを策定し、グループ全体の計画実現に取り組んでまいります。

「グループ経営ビジョン」

・顧客満足度の高い企業グループとなる

ジュエリーマーケットにおけるリーディングカンパニーとしてのポジションを名実共に確立するため、企業グループとして顧客満足度の高い商品やブランドの開発と提案に精励し、消費者や取引先からの高い信頼を得ることで、安定的な業績の確保を実現する。

・実行力を高め、安定的な業績を実現する

業界のイノベーターとして実行力を意識し、また継続的な努力と挑戦により、企業グループとしての総合的価値の向上を図る。そのために成長性、収益性、健全性、生産性、信頼性の5つの項目を強力に推進し、不況耐性が高く、ステークホルダー（株主・取引先・従業員）からの期待に応えることを使命とする。

3. 中期経営計画の主な戦略

①販売チャネル・営業戦略

・当社既存の販売チャネルでの成長性、収益性の改善と向上に邁進すると同時に、社会・外部環境の変化に対応した販売チャネルとして海外・EC分野でのビジネスモデル確立にむけて活動してゆく。

②商品・マーケティング戦略

・顧客ターゲット別プロダクト供給戦略の推進・深耕による各販売チャネルでの競合優位性を高める。当社商品ブランドの市場での認知性を確立してゆき、コーポレートブランド醸成の基礎とする。

③プロダクト戦略

・生産性の向上に努めると同時に、最適な生産環境を求めグループとしての生産体制を構築・稼働させる。

④オペレーション戦略

・業務の標準化・IT活用により、スピード感あるローコストオペレーションを目指す。

⑤HRM戦略

・適正な人材の採用、研修体系を整備強化し、業界内トップレベルの人材を育成する。

⑥財務戦略

・事業全体での収益性の向上、在庫効率化による営業キャッシュフローの確保・拡大の下、有利子負債圧縮・自己資本比率の改善を図る。

⑦グループ戦略

・グループ各社の求められる役割を明確にし、グループ内での補完関係を実践してゆき、連結ベースでの成長性、収益性の向上を目指す。

4. 中期経営計画の数値目標

(単位：百万円)

	平成30年3月期(目標)
売上高	22,153
営業利益	891
経常利益	824
当期純利益	438

以上