



2021年12月14日

各 位

会 社 名 株式会社ナイガイ
代表者名 代表取締役社長 今泉 賢治
(コード番号：8013 東証第一部)
問合せ先 取締役管理部門統括 市原 聡
(Tel 03-6230-1654)

2022～2024年度 第5次中期経営計画 (for the NEXT STAGE 2024) のお知らせ

当社グループは、この度 2022年度を初年度とする第5次中期経営計画 (新たな飛躍に向けて for the NEXT STAGE 2024) を策定しましたのでお知らせいたします。

記

当社グループは、企業パーパスに「素足以上に足どり軽く」を掲げ、中長期視点での持続的成長に向けた目標を「THE NEXT STAGE 2030」と定め、2030年度に連結売上高200億円、経常利益率5%の達成に向け、常に顧客ニーズに寄り添った上質なエッセンシャルウェアによる「パーソナル・ソリューションカンパニー」としての地位を確立することを目指してまいります。

2022年度からスタートする第5次中期経営計画 (for the NEXT STAGE 2024) につきましては、この2030年ビジョンを実現するためのファーストステップとしての期間 (収益基盤再構築期間) と位置づけ、第4次中期経営計画 (ナイガイ・ニューバリュー2021) で掲げた、「BtoB 革新」「BtoC 構築」の基本戦略を引き継ぎ、当社が強みとする、卸売りによる「ベースカーゴ事業」の維持・強化と、「成長投資・自社育成事業」と位置付ける小売り・直販事業での新たな市場及び需要の開拓を両輪とした事業ポートフォリオ戦略を着実に実行することで、収益基盤の再構築、安定化に努めてまいります。

同時に、すべての人に“上質で快適なエッセンシャルウェアをお届けする”をミッションとし、あらゆるベネフィットの提供を「環境」と「人」に優しいサステナブルなCSV経営の実践として、SDGs目標とともに取り組み、消費者に信頼され、選ばれる上質なエッセンシャルウェアメーカーとしての地位を確立していくことで、最終年度の2024年度には、グループ連結売上高150億円、経常利益率3%以上の達成を目標としてまいります。

以上

素足以上に
足どり軽く



NAIGAI

第5次中期経営計画

新たな飛躍に向けて for the NEXT STAGE 2024

2021.12.14

中期経営計画ロードマップ

THE NEXT STAGE 2030	パーソナル・ソリューションカンパニー
誰もが「足どり」軽く お客様本位のソリューションカンパニーへ	<ul style="list-style-type: none">全てのパーソナルニーズに応える商品提供いつでも、どこでも買える販売体制の構築
第5次中期経営計画（2022～2024）	for the NEXT STAGE 2024
次なる飛躍のために 新たな礎の構築	<ul style="list-style-type: none">事業ドメイン再定義 “エッセンシャルウェア”卸 & 直販両輪での事業ポートフォリオ再構築消費者に寄り添う“モノ×コト”ソリューション深化アナログ×デジタルによる顧客ベネフィットの追求
第4次中期経営計画（2019～2021）	ナイガイ・ニューバリュー 2021
新しいナイガイの価値創造 次の100年に向けて	<ul style="list-style-type: none">ナイガイ企業リブランディングB to C 小売り事業モデル構築卸売り事業革新による競争力強化
第3次中期経営計画（2016～2018）	レッグ・ソリューション 2018
ソリューション型市場創造への挑戦 収益基盤の強化と安定化	<ul style="list-style-type: none">ブランドポートフォリオの強化ソリューション型NB商品開発強化WEB事業モデル構築（BtoB/BtoC）
第2次中期経営計画（2013～2015）	レッグ・ブランディング 2015
マーケティング&ブランディング 持続的成長基盤の構築	<ul style="list-style-type: none">レッグ&アンダーウェア新ブランド開発チェーン店販路のシェア拡大ネット通販事業の拡大
第1次中期経営計画（2010～2012）	レッグウェア・ビジョン 2012
レッグウェア専業として企業再構築 黒字化の実現	<ul style="list-style-type: none">通販ビジネスの深耕・拡大海外市場展開の強化事業インフラ再構築（生産・IT・物流）

第4次中期経営計画の基本戦略 ～新しいナイガイの価値創造のために～



第4次中期経営計画 総括

当初掲げました定量計画につきましては、新型コロナウイルス感染症による著しい経営環境変化とそれに伴う市場停滞により目標数値を取り下げさせていただきました。

かかる環境下で、当社グループはアフターコロナを見据え、財務体質の健全性の維持を最優先に、キャッシュフロー経営を徹底し、運転資金の安定化と棚卸資産の圧縮を徹底してまいりました。

定性戦略として掲げました、BtoB革新（卸売り事業革新による競争力強化）、BtoC構築（小売り事業モデルの構築）、『ナイガイ』ブランディング（ナイガイ4つの価値創造）につきましては、次期中期経営計画への布石とするべく、その実行に注力してまいりました。

これらの結果、戦略施策の現時点までの進捗としましては、卸売り事業（BtoB）革新の主要施策である「自主運営型ショップの展開拡大」、小売り事業（BtoC）構築策の一環である「レッグ・アンダーウェアのEC事業の強化拡販」、「ハッピーソックスの直営店事業拡大」及び「ナイガイ直営ショップ展開」は、一部に遅れはあったものの概ね計画通り進行いたしました。また、『ナイガイ』ブランディング戦略についても、企業活動広報の充実、SNSでの企業情報発信の強化、SNSを通じてのECサイトへの誘客などの施策に注力し、着実に成果を上げることができております。

これら定性戦略の進捗は、第5次中期経営計画に引き継がれるとともに、新たな成長戦略の礎となるものと判断しております。

NEXT STAGEへ ナイガイのミッション&バリュー

素足以上に
足どり軽く



NAIGAI
パーパス

ミッション

カスタマー・バリュー

ソーシャル・バリュー

“素足以上に足どり軽く”を目指して

新しいナイガイの価値創造

上質な“エッセンシャルウェア”の提供

全ての人に、生活に欠かすことのできない上質で快適なエッセンシャルウェアをお届けする

“パーソナル・ソリューション”価値の提供

エッセンシャルウェアを通じた様々な“不”の解消
機能価値・感性価値・体験価値・サステイナブルな価値の追求

“人と環境に優しい”CSV経営の実践

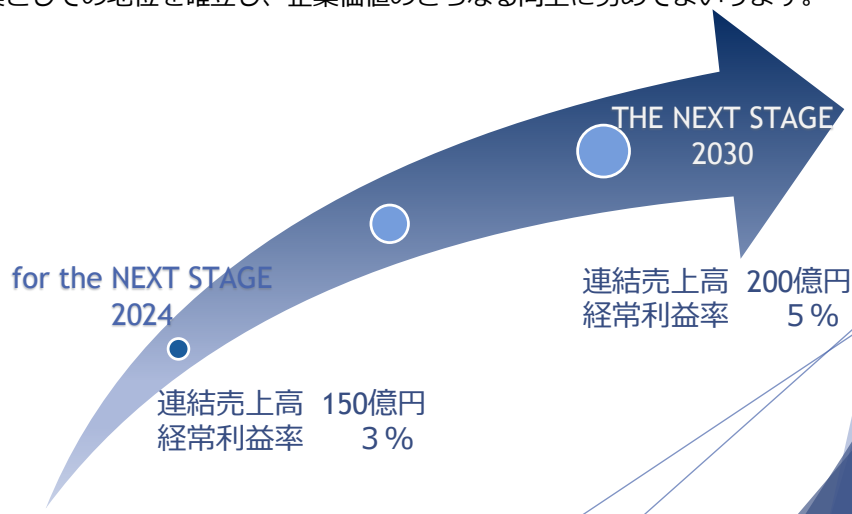
事業活動を通じたSDG s目標への取り組み
企業価値向上と消費者価値向上の両輪経営

2030年ビジョン

当社は「THE NEXT STAGE 2030」として、2030年にグループ連結売上高200億円、経常利益率5%の達成を目標としてまいります。

2022年度をスタートとする第5次中期経営計画「for the NEXT STAGE 2024」は、この目標に向けた盤石な経営基盤を構築する3カ年と位置付けております。

変化の激しい時代のなか、顧客ニーズに寄り添う「パーソナル・ソリューションカンパニー」を目指し、常に消費者起点での発想により、潜在的な市場/顧客の需要を満たす新たなベネフィットを創造することで、全ての消費者に選ばれ、信頼される企業としての地位を確立し、企業価値のさらなる向上に努めてまいります。



事業ポートフォリオ戦略

素足以上に
足どり軽く



第5次中期経営計画定量目標

(単位：百万円)

	ベースカーゴ事業	成長投資事業	自社育成事業 (1)	自社育成事業 (2)	再構築事業
形態	国内卸売	小売・直販	直営・F C	ロンデックス事業	国内/海外外卸売
主たるカテゴリー	レッグウェア アンダーウェア リラクシングウェア ホームウェア	レッグウェア アンダーウェア リラクシングウェア ホームウェア バッグ	レッグウェア アンダーウェア リラクシングウェア ホームウェア	ゴム関連製品	レッグウェア アンダーウェア アウターアパレル
主たる販路 または業態	百貨店 専門店 問屋 GMS チェーン専門店	自社E Cサイト 楽天, PayPay Amazon, ZOZO カタログ通販 靴下お届け便	Nplatz by NAIGAI HitoAshi by NAIGAI Happy Socks HOUSE WEAR STUDIO by NAIGAI	靴下・肌着工場 アパレル製品工場 自動車タイヤ関連	国内GMS 中国内販代理商 台湾内販代理商
2022/1月期 売上高見込	10,500	1,750	320	380	1,050
2025/1月期 売上高目標	10,500	2,800	400	400	900
伸長率	100%	160%	125%	105%	85%

連結定量目標

	売上高	売上総利益 (%)		販管費	経常利益
2022/1月期見込	14,000	5,460	39.0%	5,380	100
2025/1月期目標	15,000	6,300	42.0%	5,870	450
比較	+1,000	+850	+3.0%	+490	+350

6

ベースカーゴ事業 戦略のポイント

百貨店における売場シェア率アップ

- 自主運営体制のショップ化並びに服飾雑貨企業との連合運営売場の増設
- メンズアンダーウェアで新規ブランドを投入
- メンズリラクシングウェア、ナイトウェアの拡大
- レディース洋品売場での、ニットシューズ、レギパン等の新エッセンスアイテムの拡充
- リビングフロアにおけるシェア率拡大 (エブロン・ナイトウェア・ホームシューズ)
- “ハウスウェアスタジオ Plus”によるライフスタイル提案型売場の強化

大手GMSとのPB及びブランドビジネス展開の拡充

他社連携による地域ディストリビューションネットワークの拡大

- 他社との協業による全国販売ネットワークの構築

カテゴリー専門チェーン店、カタログ通販販売先の新規開拓による拡販

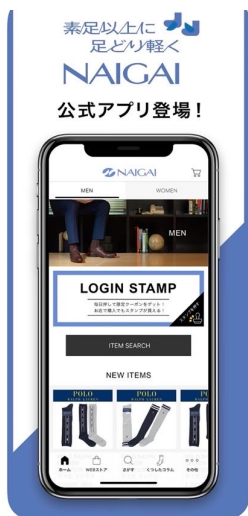
- ドラッグストアチェーン、スポーツ専門店、子供服チェーン、生活雑貨チェーン、ファンシー雑貨チェーン、カタログ通販

新規需要の創造

- 介護用品売場
- 病院、介護施設
- フェムテック、フェムケア市場

7

成長投資事業戦略のポイント



EC通販による直販の拡大

- **カタログ通販「くつしたお届け便」**
ご来店が難しいお客様やネットショッピングに不慣れなお客様のお買い物をサポートするため、電話によるご注文、ご相談をお受けしてご自宅までお届けするカタログ通販サービス
- **インターネット販売**
自社運営ECサイト「ナイガイオンラインショップ」のほか、楽天市場、PayPayモール、Amazon、ZOZOなどでの展開強化
- **センティーレワン株式会社**
バック販売を主体とする、インターネット通販事業の安定収益化

WEB卸による小売店卸の拡大

- ナイガイ・セレクトモールの全国普及



自社育成事業戦略のポイント

直営店事業（4業態を軸としたコンセプトショップ展開）

- **Nplatz by NAIGAI (Nプラッツ)**
当社オリジナルブランドに加え、ライセンスブランドを取り揃えた、レグウェア、アンダーウェア等の総合セレクトショップ
- **HitoAshi by NAIGAI (ヒトアシ)**
当社オリジナルソックスを中心にインソールやリラクソオイルなど 足に纏わる商品を取り揃え、靴下の試着や足の測定ができる体験型コンセプトショップ
- **Happy Socks (ハッピーソックス)**
Happy Socks 単独業態の他、異業種とのコラボによる新業態開発
- **HOUSE WEAR STUDIO by NAIGAI (ハウスウェアスタジオ)**
自分らしい生活スタイルを提案する、ホームウェアとレグウェアの総合コンセプトショップ

ロンデックス事業

- ゴム糸製造の基礎技術を応用した、新製品開発による新用途・新販路の開拓で事業規模を拡大する

再構築事業の戦略ポイント

アセアンにおける商品生産インフラの再構築

- フェアトレードの原則
- サステイナブルな生産インフラの構築
- 高品質・ローコスト・安定供給

アジア圏での内販事業の拡大

- 代理商を通じた内販展開
- 現地EC事業者との連携による無店舗販売の拡大
- アンダーウェアの販売拡大

アウトアパレル事業の再構築

- 新ブランド（フェリックス・ビューラー）の拡大
- OEM / ODM受託の拡大

10

ナイガイグループの「サステイナブル」への取り組み

ナイガイグループは、
国連が提唱する「持続可能な開発目標（SDGs）」に賛同し、
企業ブランド理念である「素足以上に足どり軽く」を目指し、
社会の課題解決とナイガイグループの成長を両立させる
「共有価値の創造（CSV）」により、
持続可能な社会・環境の実現に貢献してまいります。

◎サステナビリティに向けての重点取り組みテーマ

“環境”と“人”に優しい社会の実現への貢献と、
グループの持続的な成長をめざして、
重点テーマとして以下の3つの項目を設定いたしました。

地球環境の保全



お客様との 新たな価値創造



多様性を活かした 全員活躍の推進



11

SDGs目標に向けた取り組み施策

「環境に優しい」を実現する取り組み



- クリーンエネルギー活用
 - ・ 太陽光発電での工場電力供給（タイロンデックス）
- 地球環境課題への取り組み
 - ・ エコ素材、脱プラ、資源の有効活用、廃棄削減への取り組み
- 責任あるものづくり
 - ・ 公平、公正な取引によるものづくり（フェアトレード）の実践
 - ・ 人権問題、環境問題に反しないサプライチェーン・トレーサビリティの約束
 - ・ 環境に優しい原料の積極的活用
 - ・ リサイクル・リユース・アップサイクルの活用

「人に優しい」を実現する取り組み



- お客様との新たな価値創造
 - ・ 誰も取り残さない
～ユニバーサルデザイン製品・サービスの開発
 - ・ 女性固有の悩みをサポートする“フェムテック”“フェムケア”商品の開発
 - ・ 人生100年時代を健康に生きる
～足の健康を守るソリューション製品・サービスの開発
 - ・ 買い物の不自由さを解消する取り組み
～アナログ通販・地域密着販売ネットワークの構築
- 多様性を活かした全員活躍の推進
 - ・ 多様な人材を戦力として活かす仕組みづくり
～性別、年齢、国籍を問わない適材、適所への中核人材登用促進
～個々のライフスタイルに応じた柔軟な働き方を選択できる人事制度構築
 - ・ 外部パートナーシップを活用した障がい者・高齢者活躍プロジェクトの実践
 - ・ 障がいのある方でも働きやすい社内環境整備



将来予測に関する留意事項

本資料に記載されているデータや将来予測の内容は現時点での分析に基づいたものであり、今後様々な要因により変化することがあります。

※本資料では将来的な会計基準変更等による影響は考慮しておりません。