



2025年5月9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 東証スタンダード)

問合せ先 常務取締役管理本部長 吾郷 雅文

(TEL. 03-3832-8266)

中期経営計画「『Beyond Growth』～成長のその先へ～」策定に関するお知らせ

当社は、このたび、2026年3月期から2028年3月期までの3か年の中期経営計画「『Beyond Growth』～成長のその先へ～」を策定いたしましたので、公表いたします。

詳細につきましては、別紙をご参照ください。

以 上



証券コード8139



株式会社ナガホリ 中期経営計画

『Beyond Growth』 ～成長のその先へ～

2026/3期～2028/3期

2025年5月9日

株主の皆様、並びに関係各位におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社ナガホリは、「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、永遠の繁栄を図る」ことを経営理念として、経営を行っております。

本中期経営計画は、変化の激しい市場環境とお客様のニーズの変化に対応し、持続的な成長と企業価値の向上を目指すための重要な道標となるものです。

本中期経営計画の実現に向け、全役職員一丸となって邁進してまいります。株主・投資家の皆様におかれましては、今後ともご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

株式会社ナガホリ
代表取締役社長 長堀 慶太

1. 当社グループについて

2. 前回中期経営計画の振り返り

3. 今次中期経営計画

4. SDGsへの取り組み

経営理念

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、永遠の繁栄を図る



社是（経営の基本方針）

社業を通じて、株主・取引先・社員の最大多数の最大幸福の実現を目指し、社員一人一人が誠実に働くこと

1-2. グループの歩み

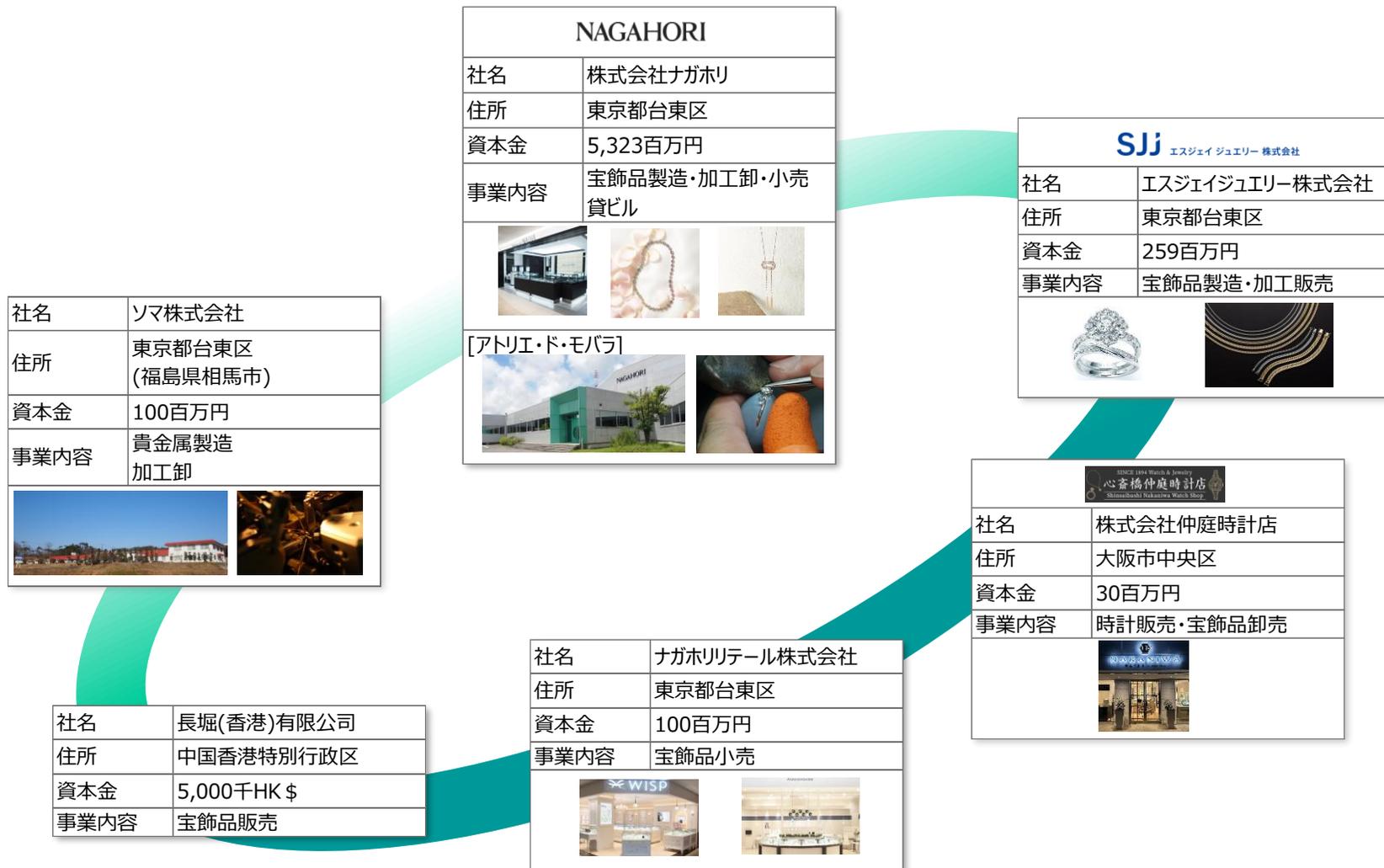


1961年の創業（1962年に株式会社化）以来、順調に業容を拡大し、1988年に上場、その後も製造や小売事業にも進出、商流の川上から川下まで事業を幅広く展開しています。

1962年6月	長堀真珠株式会社設立	2006年4月	ライトジュエリーブランド「WISP」を販売開始
1972年4月	長堀貿易株式会社に商号変更	2007年11月	「SWEET 10 DIAMOND」商標権を取得
1973年9月	アントワープダイヤモンド取引所正会員として許可を受ける	2009年5月	株式会社ニコロポーロ 株式を100%所有、子会社化
1974年5月	ソマ株式会社設立	2012年5月	長堀（香港）有限公司設立
1976年9月	イスラエルダイヤモンド取引所正会員として許可を受ける	2013年1月	エスジェイジュエリー株式会社 株式を100%所有、子会社化
1977年11月	本社ビル竣工	2013年10月	株式会社ニコロポーロ（100%子会社）を合併、事業部化
1978年5月	大阪営業所開設	2014年9月	株式会社仲庭時計店 株式を100%所有、子会社化
1982年10月	株式会社ナガホリに商号変更	2015年12月	新本社社屋 竣工
1983年2月	社団法人日本証券業協会（東京地区協会）へ株式店頭登録	2017年4月	Maison de NADIAをGINZA SIXにオープン
1983年2月	ジャスコ株式会社（現イオン(株)）と合併で株式会社ニコロポーロ設立	2018年4月	プロディア株式会社とニコロポーロ事業部を吸収分割、ナガホリテール株式会社（100%子会社）として新規スタート
1988年12月	東京証券取引所 第2部に上場	2022年4月	東京証券取引所 新市場区分 スタンダード市場に移行
1990年3月	生産事業部新設	2023年4月	Maison de NADIAを銀座六丁目西五番街通りに移転し、グランドオープン
2001年10月	「PINKY & DIANNE」他ライセンスブランドを取得	2023年5月	イタリアのジュエリーブランド「SCAVIA」の新旗艦店を帝国ホテル東京本館にオープン
2003年8月	イタリアのジュエリーブランド「SCAVIA」販売開始	2025年3月	ロンドンのジュエリーブランド「DAVID MORRIS」の日本第一号店「高島屋大阪店」オープン
2006年3月	プロディア株式会社設立		

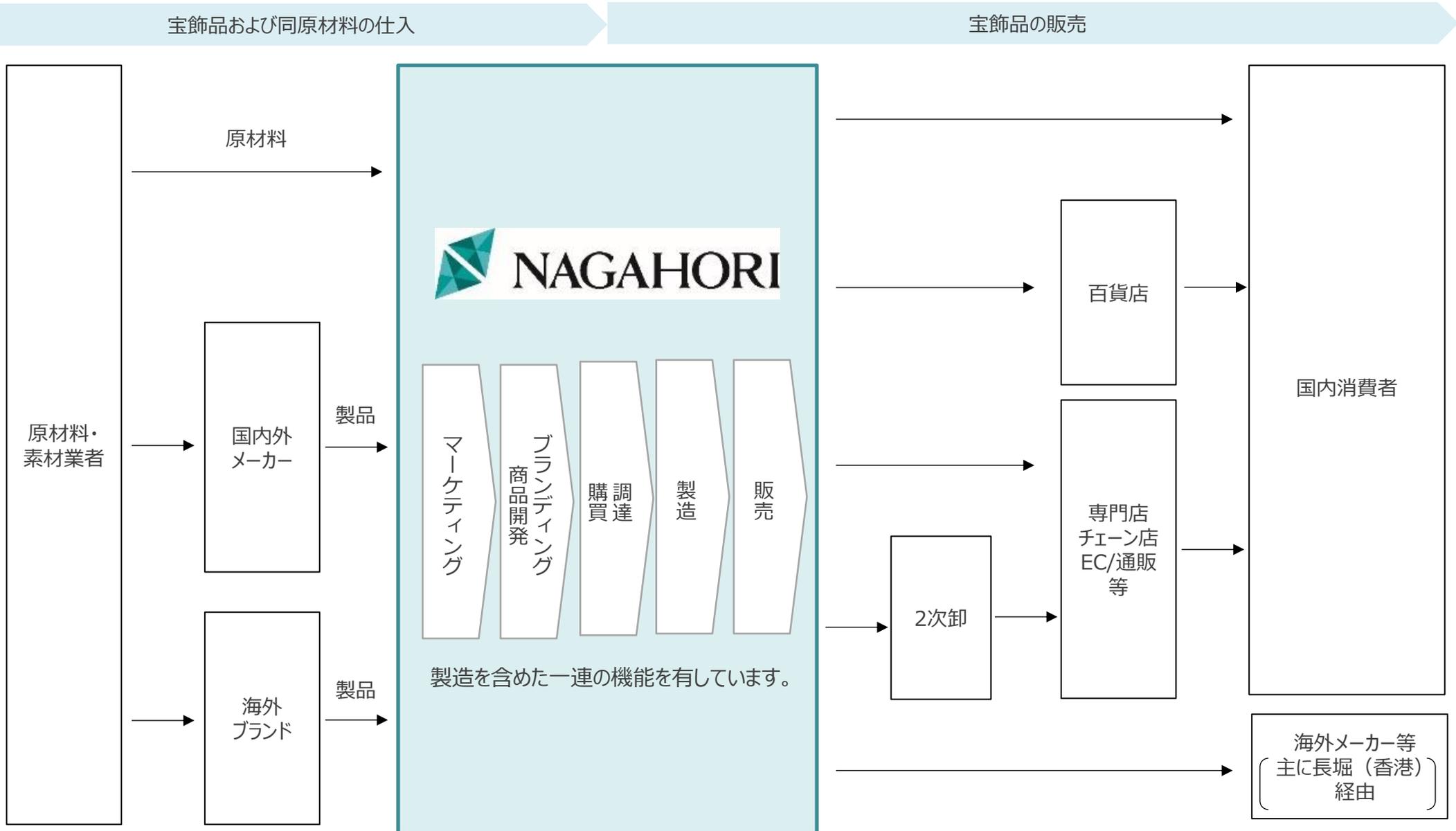
1-3. グループの概要

製造を手掛けるナガホリ茂原工場（アトリエ・ド・モバラ）及びソマ（ソマ・アトリエ）、卸売/小売を手掛けるナガホリ、ナガホリリテール、エスジェイジュエリー、仲庭時計店、中国市場をカバーする長堀(香港)有限公司の6社で構成されます。



1-4. ナガホリのビジネスモデル

マーケティング～販売までの機能を一通貫で有し、幅広い販売チャネルをカバーしています。



1-4. ナガホリのビジネスモデル

顧客ターゲットや着用シーン、価格帯毎に、幅広いラインナップを取り揃えています。

ラグジュアリー

NADIA

DAVID MORRIS

scavia

ライト/
エントリー

PINKY&DIANNE

Disney

プレミアム

KORLOFF
PARIS

GALAXY DIAMOND

ISABELLE LANGLOIS
PARIS

THE LEO
FIRST LIGHT
DIAMOND

ブライダル

Only You.

PROPONERE

ミドル

LA SOMA

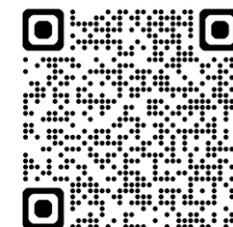
DIAMOND LINE

アニバーサリー

Sweet 10 Diamonds

Thanks Days Platinum

各ブランドの詳細はこちらへ



1. 当社グループについて

2. 前回中期経営計画の振り返り

3. 今次中期経営計画

4. SDGsへの取り組み

2-1. 前回計画における実績

金額単位：百万円	2023/3期 (62期)	2024/3期 (63期)	2025/3期 (64期)	2025/3期 (64期計画)	2025/3期 (64期) 計画対比
売上高	17,673	21,820	22,891	19,500	+3,391
営業利益 (同利益率)	547 (3.1%)	1,022 (4.7%)	723 (3.2%)	750 (3.8%)	▲27 (▲0.6%)
経常利益 (同利益率)	537 (3.0%)	998 (4.6%)	650 (2.8%)	700 (3.6%)	▲50 (▲0.8%)
当期純利益 (同利益率)	60 (0.3%)	519 (2.4%)	406 (1.8%)	500 (2.6%)	▲94 (▲0.8%)

注記：当社株式の大規模買付行為等への対応に係る外部専門家への費用負担は、支払総額、支払時期等が確定していなかったため、数値計画には織り込んでおりませんでした。

2-2. 実施した代表的な施策

販売
チャンネル
拡大



➤ 2023年4月
「Maison de NADIA 銀座本店」グランドオープン



➤ 2024年4月
「松屋銀座」へ出店



➤ 2023年5月
「SCAVIA Tokyo」を帝国ホテル本館1Fにオープン



➤ 2024年3月
世界最大の香港ジュエリーショーのファインパビリオンに出展



➤ 2023年6月
浅井商店より「松坂屋名古屋店」を中心とする宝飾品販売事業を取得



➤ 2024年10月
ナガホリオンラインショップとMaison de NADIAのOMO (Online Merges with Office) の試験運用開始

2-2. 実施した代表的な施策

商品の 取組み



➤ 2024年7月
日本ジュエリーベストド
レッサー賞にて『NADIA』
を橋本環奈さんが着用



➤ 2024年2月
『THE LEO “FIRST
LIGHT” DIAMOND』※
国内独占販売開始
※ナノテクノロジーを駆使し
た革新的なダイヤモンド



➤ 2024年9月
英国ジュエリーブランド
『DAVID MORRIS』
日本総代理店契約
締結



➤ 2024年8月
TVアニメ【ONE PIECE】
25周年を記念した小判を
販売

© O/S・F・T



➤ 2024年9月
名古屋三越栄店ウオ
ッチ & ジュエリー売場に
『NAGAHORI PEARL』
新規オープン



➤ 2024年12月
サンリオ【ハローキティ】
50周年小判を販売

© '24 SANRIO

1. 当社グループについて

2. 前回中期経営計画の振り返り

3. 今次中期経営計画

4. SDGsへの取り組み

経営理念

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、永遠の繁栄を図る

社是 (経営の基本方針)

社業を通じて、株主・取引先・社員の最大多数の最大幸福の実現を目指し、社員一人一人が誠実に働くこと

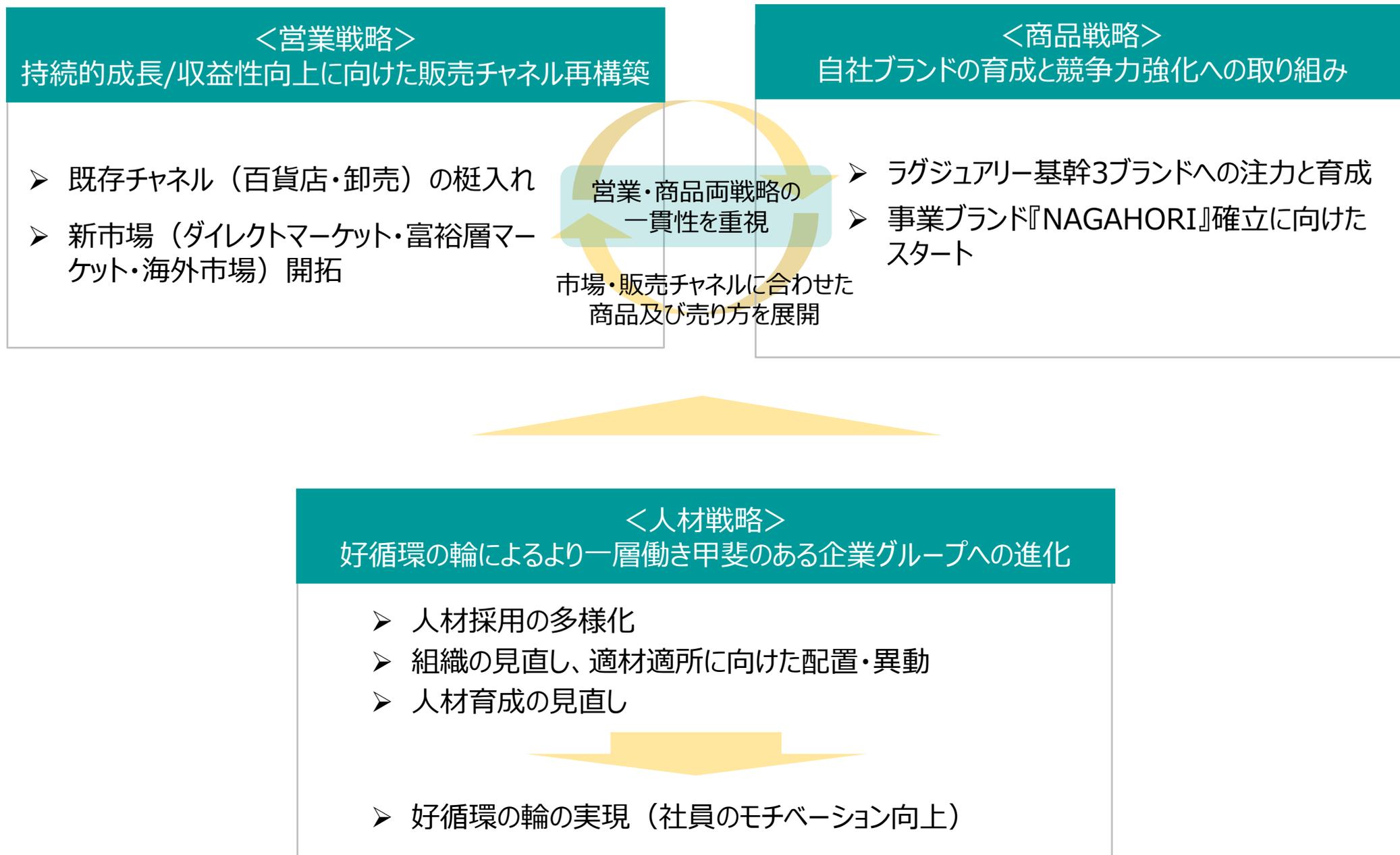
10年後のビジョン

ジュエリー業界のリーディングカンパニーとしてのポジションを確固たるものとする。

今次中期経営計画グループビジョン

1. 既存事業の持続的成長と収益性の向上に取り組み、健全な財務基盤を実現する。
(⇒ 従業員への還元と再投資)
2. 社業の持続的な発展のために新市場の開拓に果敢に挑戦する。
3. 「社員のモチベーション向上」⇒「業績の向上」⇒「社員の処遇向上」⇒「社員のモチベーション向上」を繰り返す好循環の輪を実現し、すべての社員にとって働き甲斐のある企業集団になる。
4. 株主価値の向上を図るとともに、ステークホルダーの満足度向上を目指す。

3-2. ビジョン実現に向けた中期経営計画の骨子

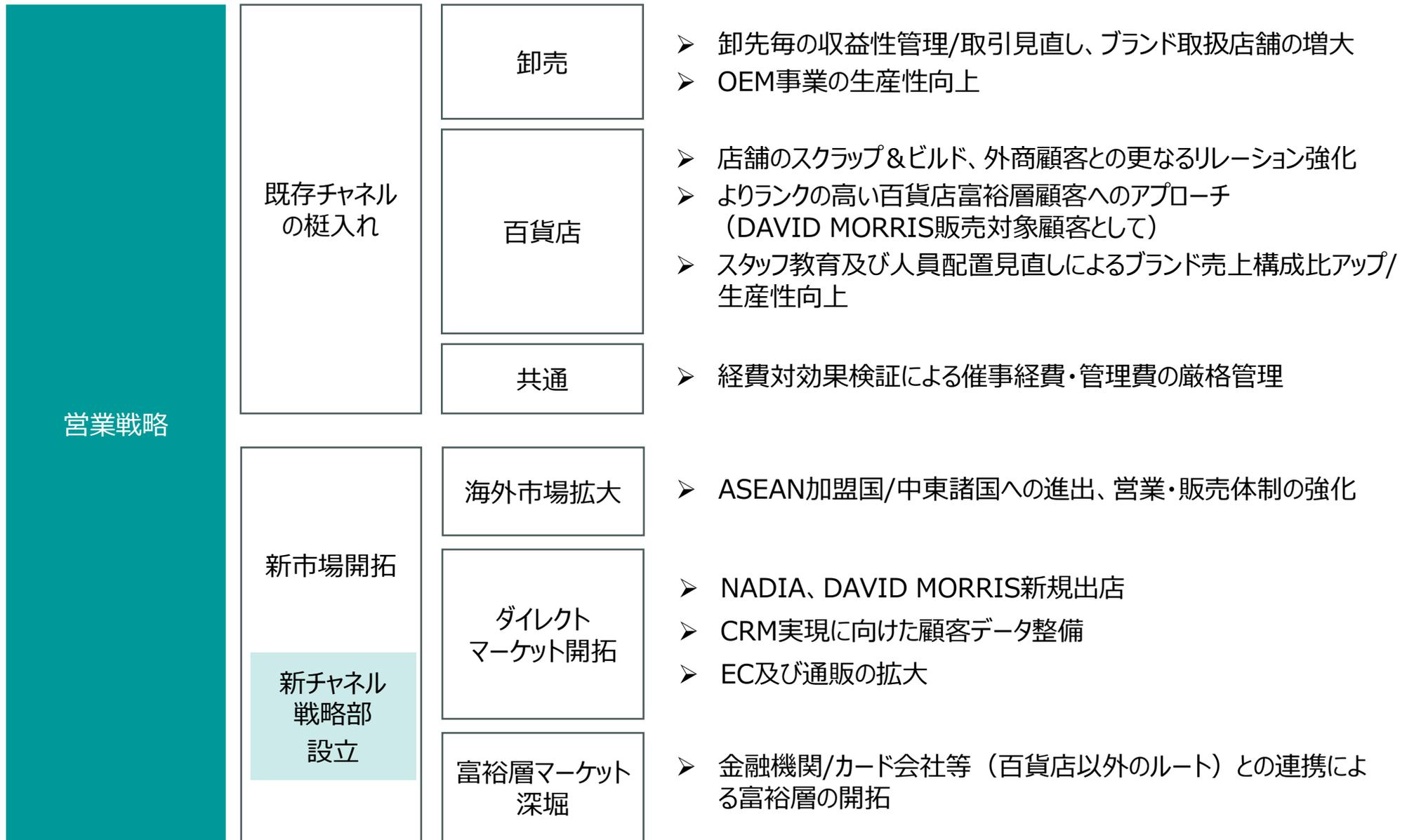


3-3. 2028/3期 数值計画

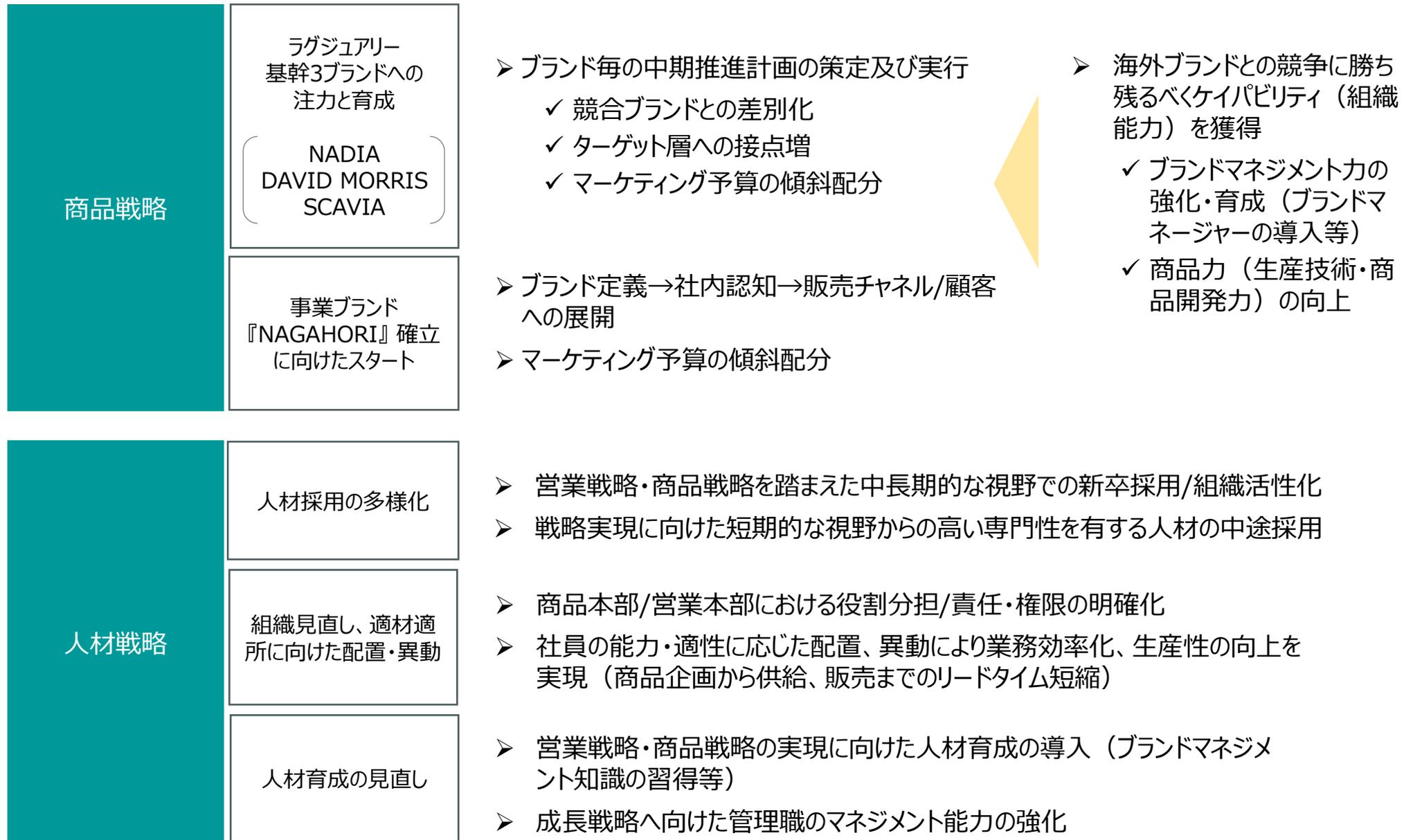
金額単位：百万円	2025/3期 (64期)	2028/3期 (67期計画)	2028/3期 2025/3期 対比
売上高	22,891	24,000	+1,109
営業利益 (同利益率)	723 (3.2%)	1,250 (5.2%)	+527 (+2.0%)
経常利益 (同利益率)	650 (2.8%)	1,100 (4.6%)	+450 (+1.8%)
当期純利益 (同利益率)	406 (1.8%)	750 (3.1%)	+344 (+1.3%)



3-4. 主な施策（営業戦略）



3-4. 主な施策（商品戦略/人材戦略）



新基幹システムの導入 (2026年3月期中に稼働予定)

販売・在庫・商品・受発注・商品・展示会管理などを
一気通貫のシステムで管理

- 複数システムを利用することなく、一つのシステムで業務が完結
- 既存業務フローの見直しと改善により、事務作業の業務最適化と効率化を図る

- データ重複入力、データ連携処理の削減
- 社内情報共有強化による担当部署への問合せ等コミュニケーションコストの削減
- ペーパーレス化の推進、検索性の大幅改善
- リアルタイムかつ厳格な在庫管理
- 操作性の向上により事務作業を効率化

業務の平準化/標準化を進め生産性を向上

数値計画には織り込まないが、M&Aの活用による業容の拡大、不動産事業への取組みを検討します。

M&A活用

目的

- 宝飾業界における不動の地位を確立すべく、事業におけるシナジー効果が見込まれる対象を選定
- 自己株式の活用を検討

ターゲット

- 国内のシナジー効果のある同業者、例えば「優良な売場や商圈を有するものの、後継者不足等による廃業懸念がある事業者」など

不動産事業への取組み

収益向上

- 優良な収益物件への投資
- 隣地不動産の活用

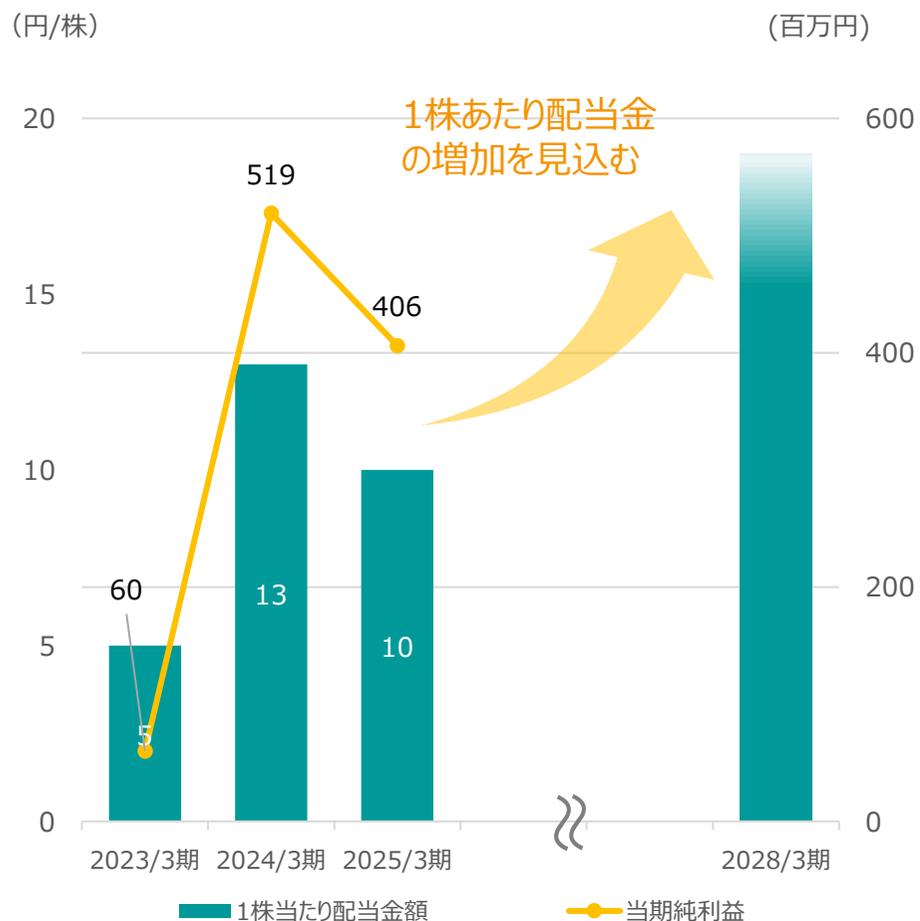
安定化

- 本業の事業リスクを吸収するキャッシュ創出のできる安定事業として強化

3-6. 株主還元方針/資本コストを意識した経営

株主還元方針

- 配当性向は40%を目安とし、当期純利益の増加に伴い1株当たり配当金も増加を見込む。

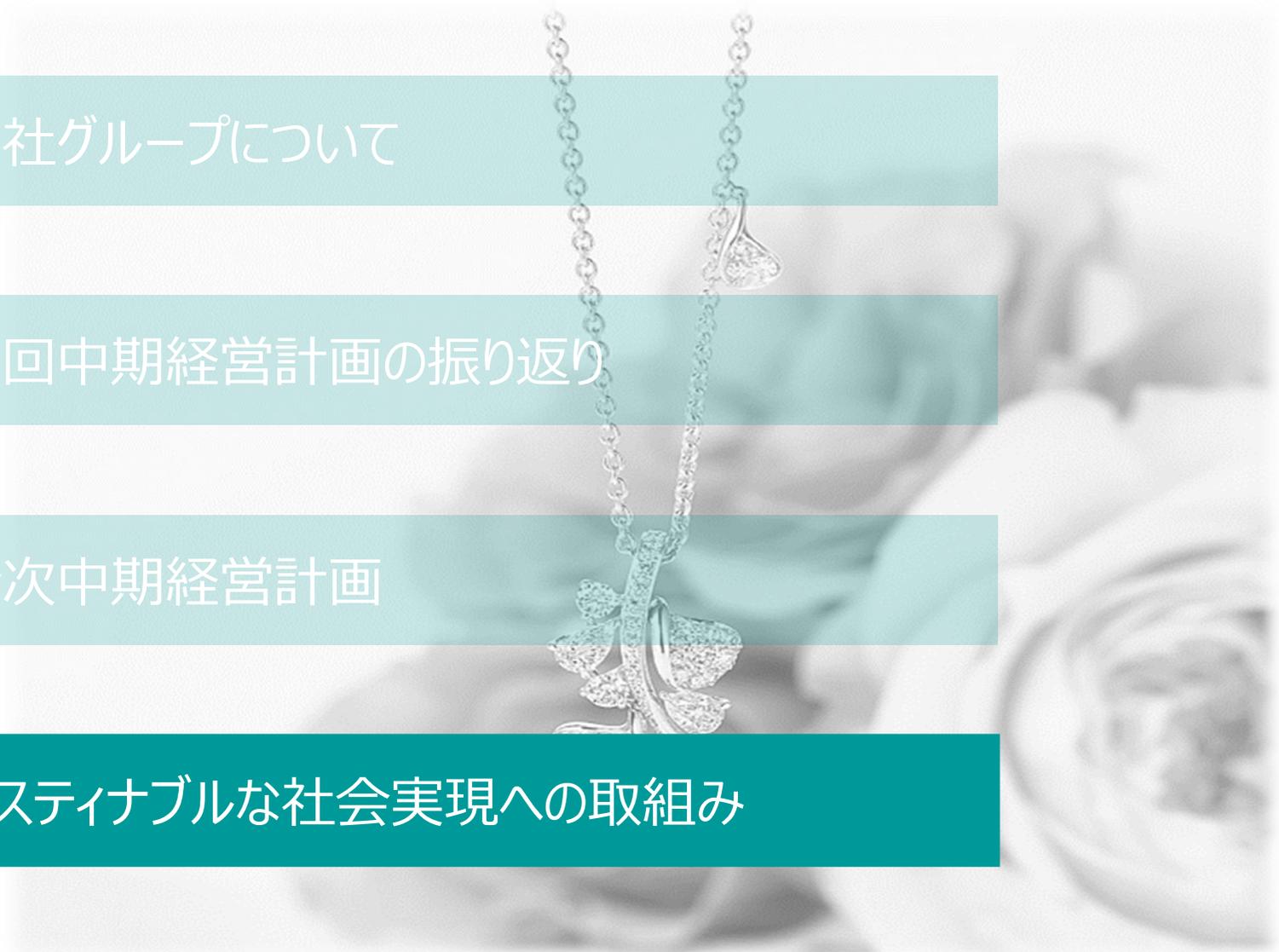


資本コストを意識した経営

- 売上増加
- 利益率改善
- 継続的な経費削減

- 新チャネル戦略部による海外市場/ダイレクトマーケット/富裕層マーケットの拡大・深堀
- 取引先毎の収益性管理の徹底および改善
- 収益性の高いブランド売上構成比のアップ
- 経費対効果検証による催事経費・管理費の厳格管理
- グループ各社の生産性向上
- グループ全体および各社間での適材適所の人材活用と効率的な配置

売上の拡大/収益性アップに
取り組み、ROEを改善していく。



1. 当社グループについて

2. 前回中期経営計画の振り返り

3. 今次中期経営計画

4. サステイナブルな社会実現への取組み

女性活躍 推進に向けた取り組み

- 基本方針
 - ✓ 正社員に占める女性の割合が65%と女性中心の職場。同管理職比率について現状の17%からの引き上げを企図
 - ✓ 仕事と子育ての両立を図るべく、育休等の取得推進かつ育休取得者に対する時間勤務等の運用が柔軟に行える社内環境の整備を進行
- 具体的施策
 - ✓ ロールモデルとなる女性管理職の育成
 - ✓ 責任・権限を委譲し、明確な評価の実施
 - ✓ キャリアデザイン研修、社外取締役との交流推進
 - ✓ 若手女性社員による商品開発プロジェクトの実施



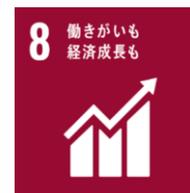
再生エネルギーの 活用

- グループ会社のソマ株式会社にて2014年1月より太陽光発電事業を実施
- 発電量は当社グループの主要3拠点で使用する電気量を上回る水準



ガイドラインに
基づく企業経営

- 一般社団法人日本ジュエリー協会が提言する「サステイナブルな取組み」ガイドラインに則った取組み
 - ✓ 紛争および不正な労働環境に付担しない宝石、貴金属の原材料調達
 - ✓ 人権尊重への取組みと労働環境の整備・促進
 - ✓ 顧客・取引先とのサステイナブルな取引
 - ✓ 商品情報やサービス内容の正確な表示と開示並びに販売者責任の明確化
- その他、TDE（東京ダイヤモンドエクスチェンジ）に加盟する企業として、WDC（ワールドダイヤモンドカウンシル）が推進するSoW（System of Warranty：採掘から小売りまでの全てのステージにおいて、公正でマナーとモラルを守るダイヤモンド取引を求め、その保証の連鎖により、透明なダイヤモンド取引を約束するもの）に賛同し、実践へ取組み



- ◆ 本資料は、当社の業績や経営戦略、事業計画に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する株式の購入や売却など投資勧誘を目的としたものではありません。
- ◆ 本資料の内容には、当社の将来の業績、経営戦略、事業計画に関する意見や予測などの情報を掲載しております。これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、今後の経済動向、社会情勢、他社との競合状況などの潜在的なリスクや不確実な要因が含まれており、実際の業績、事業展開、財務状況など大きく異なる結果となる可能性があります。その実現・達成を約束するものではありません。また、今後、予告なしに変更されることがあります。
- ◆ 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

[本資料に関するお問い合わせ先]

株式会社ナガホリ 管理本部 Tel : 03-3832-8266