



平成 18 年 7 月 26 日

各 位

会 社 名 株式会社 ナイガイ  
代表者名 取締役社長 林 勇二  
(コード番号 8013 東証第一部)  
問合せ先 取締役スタッフ担当 油利 隆文  
(TEL . 0 3 - 5 8 2 2 - 3 8 1 0 )

### 新中期経営計画のお知らせ

本日開催の取締役会において、平成 19 年度 (平成 20 年 1 月期) から平成 21 年度 (平成 22 年 1 月期) までを対象とする、新しい中期経営計画を以下のとおり策定しましたのでお知らせいたします。

平成 16 年 2 月 1 日より取り組んでまいりました「新再建 3 ヶ年経営計画 (NRP)」は当期 (平成 19 年 1 月期) が最終年度となっております。

NRP では、「事業の再構築・企業再編」「経営合理化策」「新規事業開拓」を柱とする事業再生プランに取り組んでまいりましたが、遺憾ながら当初の数値目標には大きく乖離し未達の状況となっております。

一方、卸売中心の事業構造を見直し、顧客中心の店頭起点型ビジネスに転換、時代の変化に俊敏に対応できる事業モデルの創出、事業部制への移行による損益責任の明確化など企業文化の変革を促した施策は着実に実行に移され、全社員の意識と行動の変化に連鎖し、業績の向上に明るい兆しとして現れてきております。

平成 19 年 2 月 1 日よりスタートする新たな「中期経営計画」では、NRP 計画未達の反省を踏まえ、社員一人一人の「考える力」「やりきる力」「挑戦する力」、すなわち強固な「現場力」を引き出すプロセスマネジメントを実行し、更なる事業構造・収益構造の「革新」を目標に一層の企業価値の向上に取り組んでまいります。

この計画の実行により 3 年目の平成 21 年度 (平成 22 年 1 月期) には、連結ベースで売上高 430 億円、経常利益 10 億円の達成を目指します。

# 中期経営計画

2007～2009年度

企業文化の革新

事業構造の革新

収益構造の革新

2006年7月26日

株式会社 ナイガイ

(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。

## ．企業集団が目指すもの

---

### ■ 企業文化の「革新」

「考える力」「やりきる力」「挑戦する力」を文化に  
「現場力」を引き出すマネジメント革新の実行

### ■ 事業構造の「革新」

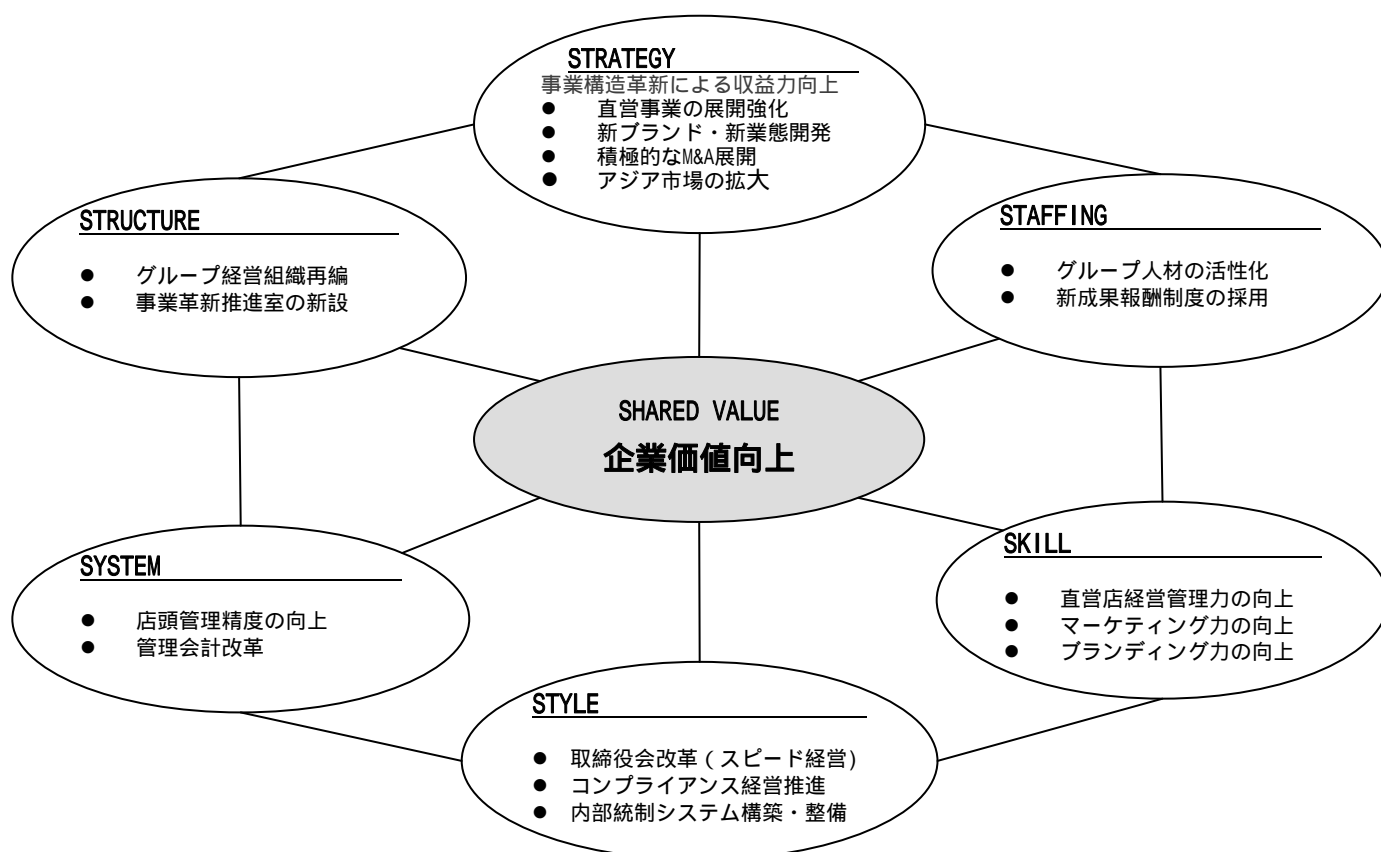
将来の成長を描く新事業領域への挑戦  
時代変化に対応したポートフォリオ改革

### ■ 収益構造の「革新」

既存販路事業の安定黒字化構造の確立  
差別化集中戦略による高収益事業の確立

## ．中期経営計画の課題

---



## 基本戦略

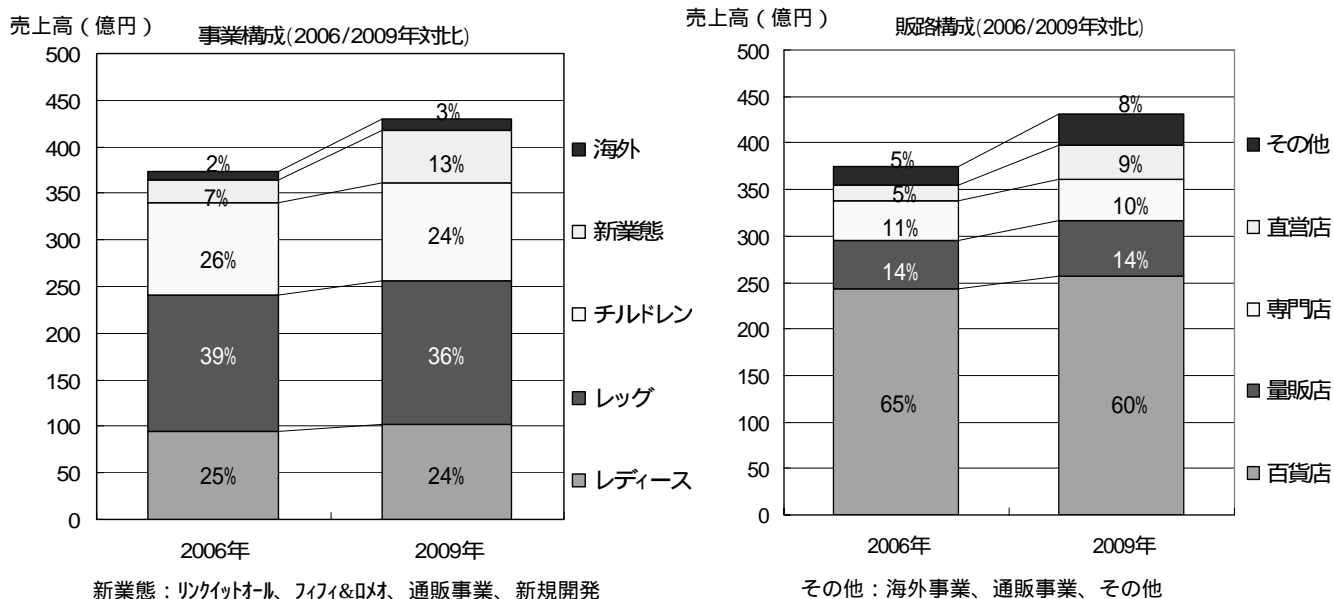
### 店頭起点型ビジネスの拡大

#### 1. 既存販路におけるビジネス構造転換

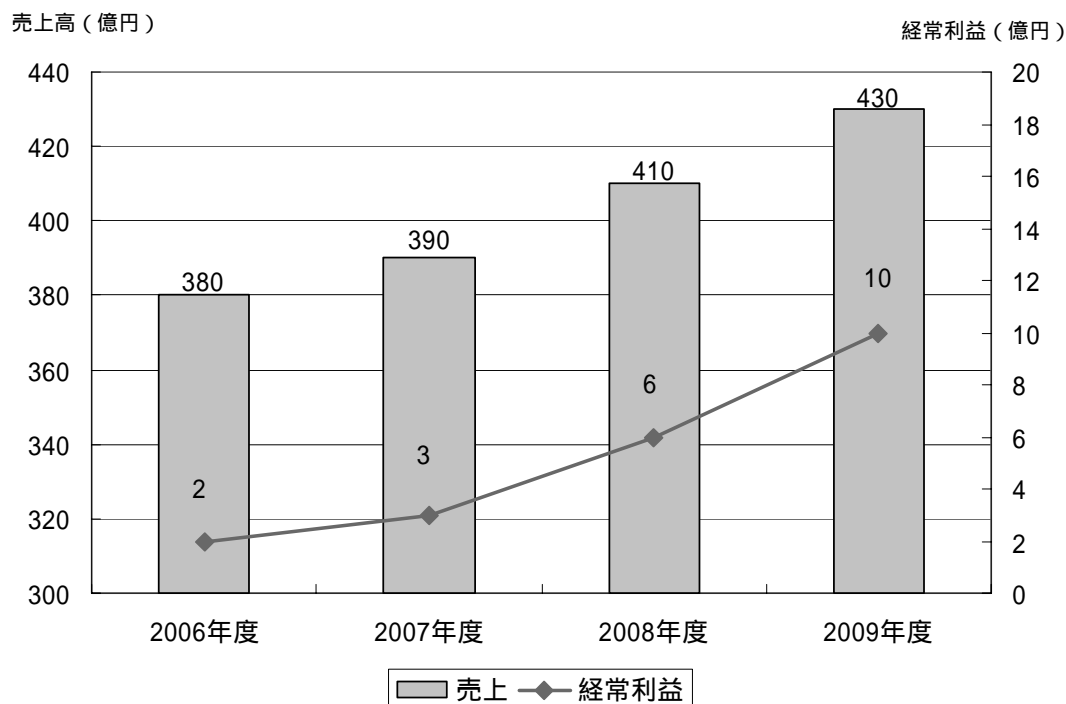
- 卸売ビジネスから、店頭自主管理（消化取引）ビジネスへの転換

#### 2. 新規業態の拡大

- SPA型（企画-生産-販売通貫型）直営店ビジネスの拡大
- メディアネットワーク型（TV、通販、WEB）ビジネスの拡大



### 売上および経常利益計画（連結ベース）



## ．レッグウェア事業の基本戦略

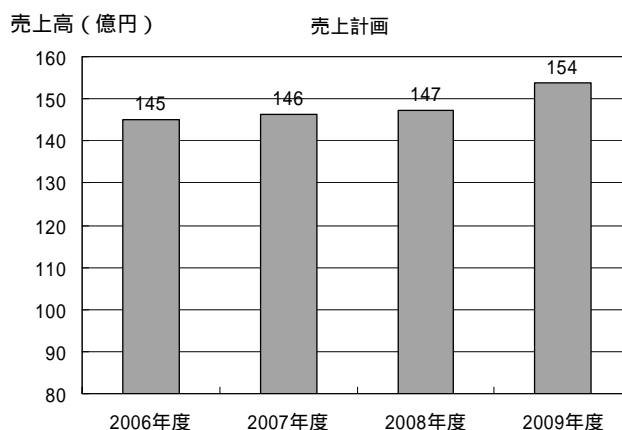
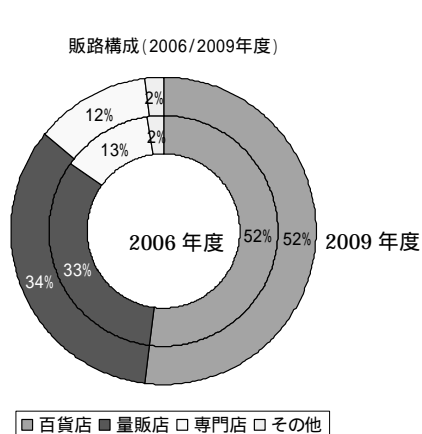
### ■ 事業ビジョン

“ファッション・機能・健康”をキーワードに、顧客満足を追求し良質な商品を提供する、レッグソリューションを目指します。

### ■ 基本方針

- 1．店頭販売起点のビジネスプロセスへの転換
- 2．商品供給オペレーションの強化
- 3．ローコストインフラの整備による利益創出モデルの構築

### ■ 数値計画



## ．チルドレンウェア事業の基本戦略

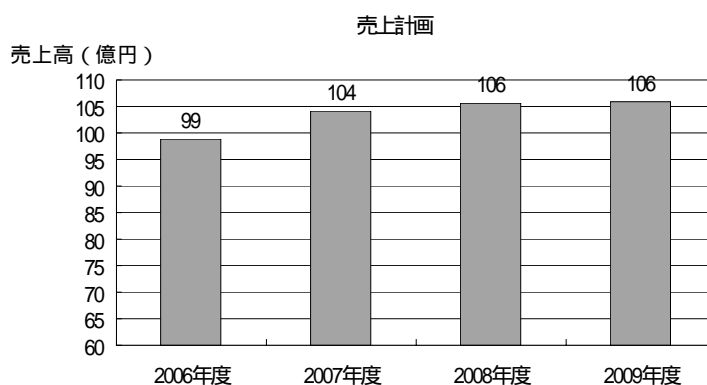
### ■ 事業ビジョン

“安心・安全・満足”をキーワードに、家族が子供に注ぐ「愛情と癒し」を大切にし、高感度な親世代が支持するラグジュアリーなチルドレンウェアを提案します。

### ■ 基本方針

- 1．百貨店チルドレンウェアのトップシェアを目指す
- 2．ダックスリトルの市場定着・事業拡大
- 3．ポロラルフローレンとの連携を一層強固にトップブランドの地位を確立する

### ■ 数値計画



## レディースウェア事業の基本戦略(直営販路事業を除く)

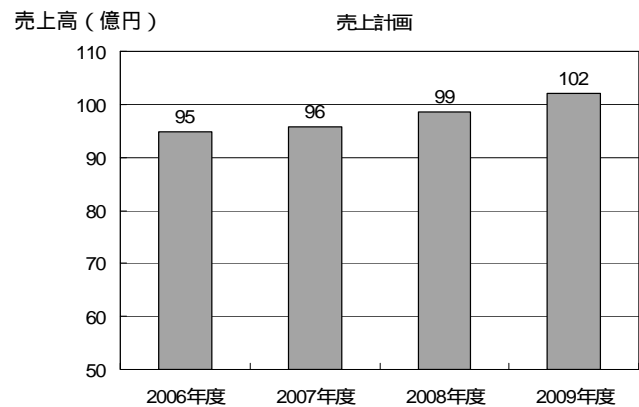
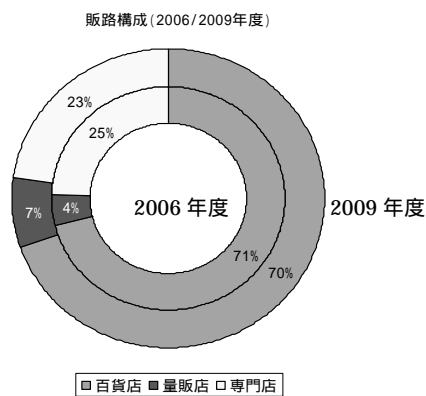
### ■ 事業ビジョン

“上品・上質・洗練”をキーワードに顧客の求める新しいファッションライフスタイルを提案し続け、顧客にとっての価値と満足の創造に貢献する事業を目指します。

### ■ 基本方針

1. 店頭販売起点のビジネスプロセスの定着
2. 商品供給オペレーションの強化

### ■ 数値計画



## 新業態事業の基本戦略

### ■ 事業ビジョン

成長戦略の柱として直営店事業、メディアネットワーク型事業(通販/TV/WEB等)の事業領域拡大を目指します。

### ■ 基本方針

1. リンクイットオール/フィフィ&ロメオ
  - 既存店売上拡大および新規出店加速による増収増益黒字化の達成
2. 通販事業
  - TV、カタログ、WEB等の媒体を活用した無店舗販売の拡大
  - 高齢者のためのプロテクター販売の強化とスポーツプロテクター分野への進出
3. 新規開発 消費志向の変化に対応したリテールビジネスの開発

### ■ 数値計画

