

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

最高の技術で最高の商品を創り、消費者起点の発想で新しい市場・技術・商品開発に挑戦し、いつの時代にも消費者に満足いただける最高の商品とサービスを提供

連結経常利益率
3%以上

② 中長期の経営戦略

1. 育成事業の構築と領域拡大

百貨店自主運営売場・直営店・ロンデックス事業を本格構築。EC事業とのOMO施策強化。ゴム製品製造技術を活かした新規工業用途ビジネス基盤構築

3. 収益深耕事業の拡大

アジア市場を中心とした海外販売拡大。バッグEC事業でナイロン素材等扱うセレクト型ECショップ拡充、取扱いブランド多様化

2. 成長加速事業の売上拡大

レッグEC事業で独自開発商品拡充、SNS・生成AI活用。量販店事業でChampionブランド本格展開、大手チェーン向け取引拡大、OEM・ODM商品展開

4. 構造改革事業の再構築

百貨店卸売事業で不採算売場見直し、収益性重視への転換加速。パジャマ分野深耕と新規販路拡大で収益基盤強化

③ 対処すべき課題

① 収益基盤の再構築と安定化

- ・第6次中期経営計画（N-Challenge 2027）推進で2030年ビジョン「パーソナル・ソリューションカンパニー」実現に向けた事業ポートフォリオ戦略と…
- ・事業ポートフォリオ戦略で収益構造転換

② サステナビリティ経営推進

- ・CSV（共有価値の創造）の考え方で社会課題解決と企業成長の両立
- ・人権・環境問題など業界課題に取り組み、リスクと機会を継続的に把握・評価

③ コンプライアンス強化

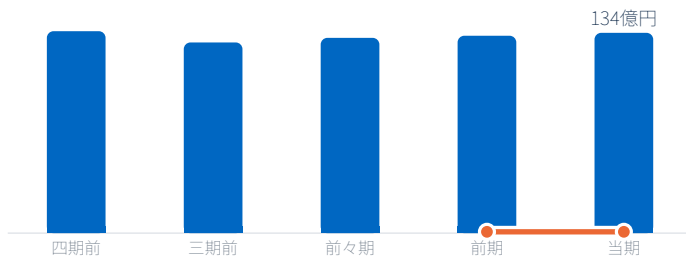
- ・コンプライアンス委員会設置、経営層と社員による対話型モニタリング
- ・コーポレートガバナンスコードに基づくガバナンス体制強化、内部統制機能強化

面接で使えるポイント

- ・2030年ビジョン「パーソナル・ソリューションカンパニー」実現に向けた事業ポートフォリオ戦略と…
- ・レッグEC事業でSNS・生成AI活用したマーケティング高度化とAmazon等ECモール販路拡大で顧客接点拡大
- ・タビオ社との協業加速やナイガイラボ活用による差別化商品開発、適地適産化サプライチェーン強化

証券コード 8013

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

靴下、メンズアンダーウェア、パジャマ、エプロンなどの繊維製品を主力とする製造・販

主力事業・セグメント

- ・Wholesales 81.2%
- ・住宅ShoppingMailOr 18.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
134億円営業利益率
▲1.0%財務健康度
27点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 38.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
563万円

繊維製品内 30位/49社

平均年齢
45.8歳

繊維製品内 13位/49社

平均勤続
13.7年

繊維製品内 39位/49社

女性管理職
17.9%

繊維製品内 10位/37社

男性育休
100.0%

繊維製品内 11位/29社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ナイガイ[8013]: コーポレート・ガバナンスに関する報告書

