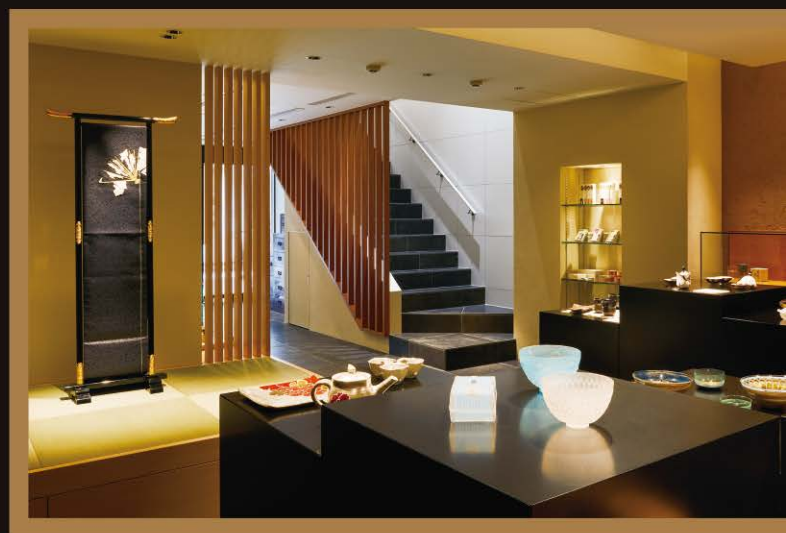
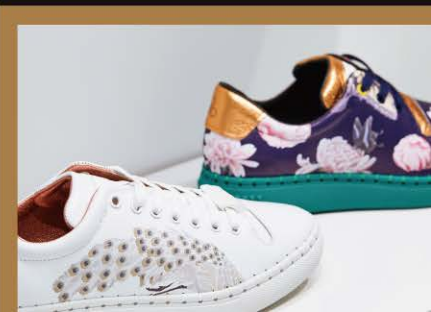




Takihyo

株主通信 第110期 中間 2020.3.1 > 2020.8.31



夢のあるおもしろい企業であり続けるために

上期の業績について

2021年2月期の中間決算は、連結売上高229億円、連結営業損失約7億円となりました。新型コロナウイルス感染拡大に伴う影響により、厳しい事業環境だったとはいえ、株主の皆さまのご期待に沿うことができず深くお詫び申し上げます。

この結果は、現業のビジネススタイルに根本的な問題があるためだと認識しております。特にレディースアパレル部門では、前年踏襲型の商品企画という長年にわたる慣習から未だ抜け出し切れず苦戦をいたしました。これについては、私たちが消費者の皆さまにどんな良いものを届けられるかという目線で、各部署がそれぞれの取扱商品をさらに深く追求した商品企画をしていかなければならないと考えています。

一方で、ゴルフウェアブランド

ZOYなどを扱う小売部門は、セールの仕組みの変更や、生産調整により粗利率を改善させるなど、良い変化も見えてきました。新型コロナウイルスという外的要因もありますが、現状を当たり前とせず、変わろうとするマインドセットの変化が社内でも着実に現れております。下期以降もこれを継続し、さらに全社に浸透させられるように取り組んで参る所存です。

新たなビジネスの創出に向けて

現業の立て直しを進める一方で、中長期的な発展のためには、既存のビジネスに捉われない新たなビジネスの創出をしていかなければならないと考えております。ECを含めたB to C事業へのチャレンジを進めており、B to C事業の中でのコンテンツ作りやプロモーションのノウハウを持った外部専門家も交え

たチームを立ち上げ、実現に向けて着手しております。

また、アパレル・テキスタイル事業の枠を超えて、異業種との協業も模索しております。当社が持つ繊維の豊富なノウハウ・経験と、外部企業が持つ技術力を組み合わせ、新たな価値を提供していきたいと考えています。

経営理念に立ち返る

当社の経営理念は「夢のあるおもしろい企業を創り 心の豊かな社会を目指します」です。「夢のあるおもしろい企業」とは、常にお客さま目線で満足のいく商品を企画し、市場に提供していくこと、日々の暮らしの中で感じる不便や不自由さを解消するために、社員の一人一人が自分も消費者の一人と考え、気が付いたことを商品に取り入れること。その積み重ねが、お客さまの笑顔を生み出し、結果として、「夢のあ

るおもしろい企業」として認知され、社会に貢献できるのだと考えています。その想いを社員とともに再確認し、現状の打破とさらなる発展に向けて取り組んで参ります。まだまだ先は長い道程になりますが、株主の皆さまにおかれましては、どうか今後も変わらぬご支援をいただきますようお願い申し上げます。

代表取締役
社長執行役員

滝 一夫



激変する業界の中で、新たな強みを創る

上期の総括をお願いします

上期はアパレル業界全体として大変な厳しさに直面した半年間でした。大手アパレルや百貨店などが苦戦を強いられている中で、新型コロナウイルスの影響を受け、小売の店頭は休業や営業時間短縮を余儀なくされました。

また、新型コロナウイルス以前からアパレル業界の構造的問題がさらに深刻化してきました。業界全体の課題として、まず実需に対する過剰供給状態というものがあります。

武藤 篤 MUTO ATSUSHI

取締役 専務執行役員 スタッフ部門統轄兼アパレル第一営業部担当

[略歴] 2006.4 当社入社
執行役員 特命担当兼スタッフ部門担当
2006.5 取締役 特命担当兼スタッフ部門担当
2009.3 常務取締役 特命担当兼スタッフ部門担当
2015.3 専務取締役 スタッフ部門統轄
2020.3 現任

加えて、消費者の購買行動についても、モノからコト消費という言葉が使われて久しいですが、一昔前までお洒落に費やされたお金と時間が、他のことに置き換えられつつあるのが現状です。

新型コロナウイルスの感染拡大ももちろんですが、業界全体の構造的な問題や変化に対する対応が後手に回っていることが現在の苦戦の原因であると考えています。

新しいビジネスに着手しているそうですが

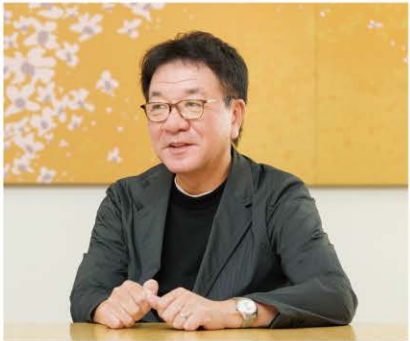
従来の卸売では、どうしてもお取引先に受け入れていただくという観点が重視され、前年売れたもの、あるいは今シーズン店頭で売れているものに引っ張られた商品企画になりがちで、消費者目線のマーケティングが不十分でした。また、消費者は、SNSを情報源として自分の嗜好にあったブランドや洋服を能動的に探

して購入するようになっていきます。

現状の問題点を放置したまま、B to C、D to C事業を行っても成功は見込めないでしょう。直接消費者へ訴求するためには、まずマーケティングをしっかりと行い、消費者が求めているであろうカテゴリーの仮説を立てる、そして当社が自信を持ってお勧めできる商品群を企画する、すなわちブランディングが必須です。商品の世界観や素材、縫製など、こだわりを持って、当社にしか提供できない価値をお客さまに伝えていかなければなりません。

そのため、ブランディングやコンセプト作り、SNSでインフルエンサーを巻き込んだ販促プロモーション、ECの構築・運営などの外部専門家と連携して、複数のプロジェクトを進めております。

当社にとって新しい挑戦になりますが、今までのビジネススタイルとは違った、当社が直接消費者へ商品を



お届けし、手応えを掴んでいくことで、卸売のビジネスにも相乗効果を発揮していけるものと考えています。

株主の皆さまへメッセージをお願いします

株主の皆さまには、ここ数年ご心配をおかけしており、深くお詫び申し上げます。業績を立て直し、株主の皆さまにご安心いただくことが最大の責務であり、そのために、今まで当社がやれていなかったことを早急に行に移していく所存です。株主の皆さまにおかれましては、どうか変わらぬご支援をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

新たな取締役就任
タキヒヨーに新風を吹き込む

5月27日開催の株主総会において、社外取締役として新たに2名が選任されました。広い見識と豊富な経験を有する小笠原、菊間両氏から見たタキヒヨーの課題や今後の抱負について聞きました。

INTERVIEW
01



長期的な目線で企業価値向上を図ります

OGASAWARA
TAKESHI

小笠原 剛 社外取締役

【略歴】

1977.4	(株) 東海銀行入行	2011.5	同行専務取締役
2004.5	(株) UFJ銀行執行役員	2012.6	同行取締役副頭取
2004.6	同行取締役執行役員	2016.6	同行常任顧問
2006.1	(株) 三菱東京UFJ銀行執行役員	2018.6	(株) 三菱UFJ銀行顧問(現任)
2007.5	同行常務執行役員	2020.5	当社取締役(現任)
2008.6	同行常務取締役		

Q これまでご経験された業界と、ご担当職務についてお聞かせください。

旧東海銀行に入行し2度の合併を経て銀行員生活43年になります。その間、米国、シンガポールでの通算10年の海外勤務を含めて国際業務に30年従事しました。

今の銀行(三菱UFJ銀行)になってからは、副頭取(中部駐在)になるまで、グローバルベースでのリスク管理、コンプライアンスを8年近く担当してきました。リーマンショック時のリスク管理、グローバルベースでのマネーロンダリング対応など貴重な経験となりました。

Q 社外取締役というお立場からご覧になってタキヒヨーの強みはどんなところだとお考えですか？

1751年創業という歴史の重みとともに、幅広い年齢層を対象とした商品群と、さまざまな業態への販路を

有し、強い展開力を持っていると見ています。そして何より、社風が明るく、社員の皆が生き生きと働いており、経営陣の方々は気さくで話しやすい雰囲気を持っているという印象です。

Q 改善すべき課題はどんな点だとお考えですか？

当社のみならず業界の持つ課題として、消費者の嗜好動向をどう先読みし、それに対応できる企画力を持つか、ということではないかと思っています。また、集中と選択を思い切っで行い、無駄なものを切り捨てる勇気も必要なかもしれません。

Q 今後、社外取締役として期待される役割や、ご自身が注力したい分野についてどのようにお考えですか？

金融機関で国際業務、リスク管理、コンプライアンスに長年携わってきた経験を生かしながら「ガバナンス強化」に重点を置き、「風通しの

良いオープンな会社か」「ガバナンスが機能しているか」「リスク管理で見過ごしていることはないか」の三つの視点で取締役会をチェックしていきたいと思います。

当社の取締役会は会長、社長のリーダーシップのもと、業界に精通した方や弁護士、会計士の先生が社外役員として入っており、さまざまな視点から議論されています。一方で、歴史あるオーナー色の強い会社のためトップダウンで物事が決まることも多いと思いますが、経営陣に対しては、社外取締役として是々非々の意見をしっかり述べていきたいと思っています。

Q 株主さまへのメッセージをお願いいたします。

微力ながら企業価値向上のために努力していきたいと思っています。そして、短期的な収益力アップの目線ではなく、長期的な目線で社会への貢献も含めさらに持続的な優良企業となるべくさまざまな角度から意見を申し上げていきたいと思っています。皆さまのご理解とご支援をよろしくお願いいたします。



菊間 千乃 取締役 監査等委員

【略歴】
1995.4 (株)フジテレビジョン入社
2011.12 弁護士登録
2011.12 弁護士法人松尾総合法律事務所入所(現任)
2018.6 (株)コーセー社外取締役(現任)
2020.5 当社取締役 監査等委員(現任)

攻めの姿勢で変革を推し進めます

Q タキヒヨーの社外取締役に
ご就任された経緯についてお聞
かせください。

数年前に雑誌の取材で滝社長と
対談をさせていただいたことをきっ
かけに、その後も何度かお会いし
て、私の専門分野の話などをさせて
いただいている中で、就任のお声掛
けをいただきました。

Q これまでご経験された業界
と、ご担当業務についてお聞かせ
ください。

フジテレビで、アナウンサーとし
て13年間勤務をしました。報道志
望で入社しましたが、一度も報道番
組には携わず、報道以外の情報、
スポーツ、バラエティなどはすべて
経験しました(笑)。

現在は弁護士20人ほどが所属す
る企業法務の事務所に勤務してお
ります。前職の関係で、エンターテ
インメントに関するご相談が多いで

すが、最近はハラスメントのご相談
が増えていますね。特に今年はパワ
ハラが法制化されたこともあり、セ
ミナーのご依頼も多く、コロナ禍に
おいても、オンラインセミナーなど
を多数行っております。

Q 社外取締役というお立場か
らご覧になって、タキヒヨーの強
みはどんなところだとお考えで
すか？
また、改善すべき課題はどんな点
だとお考えですか？

長年続いている名門企業として
の信頼は最大の強みだと思います。
社員の方も良い方ばかりです。

ただし、同時にそれが弱みにもな
りかねません。居心地の良さは、裏
を返すと現状維持、ハングリー精神
の欠如につながります。伝統にあぐ
らをかくのではなく、一人一人が、
自分が会社を変えていくぞという気
概を持って、もっと攻めてもいいの
ではないかと思っています。

まだお会いできていないだけで、
そのような社員の方はもちろんいる
と思いますので、今後お会いできる
ものと期待しております。

Q 今後、社外取締役として期
待される役割や、ご自身が注力し
たい分野について、どのようにお
考えですか？

社内から上がってくる、新規事業
やチャレンジについては、リスクを
適切に分析しつつ、どうやったら実
現できるかを考え、後押しできるよ
うな姿勢でありたいと思います。

また唯一の女性取締役ですから、
女性社員のエンパワーメントにも力
を入れていければと思います。

Q 株主さまへのメッセージを
お願いします。

コロナ禍で取締役に就任いたし
ました。前期比で数字が悪いのは
仕方がないかと思いきや、滝社長
は、「コロナを言い訳にするな！今が

変革期だ！」とさまざまな種をあち
こちにまいております。

このような変革期に立ち会えるこ
とに感謝しつつ、まいた種を結実さ
せるべく、頑張っておりますので、
今後ともタキヒヨーを応援してい
ただけると嬉しいです。よろしくお
願いいたします。





挑戦者

—未来のために今できること—

vol 5

「ウィズコロナの新スタンダード」

—夢のあるおもしろい企業を創り 心の豊かな社会を目指します—
これがタキヒヨーの経営理念です。

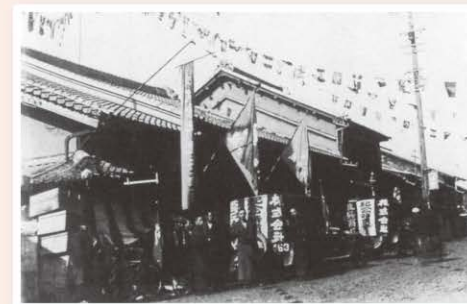
「おもしろい」って何だろう? 「心の豊かな社会」ってどんな社会?
それを実現するために今、私たちは何をしなければいけないのだろう?
私たちは、その答えを見つけるために、これからのタキヒヨーのあるべき姿を考え、さまざまな挑戦を続けています。

今回は、大きな危機が迫っている中で、新しいタキヒヨーのスタンダードをどう作るか。直面するウィズコロナの取り組みを紹介します。

269年間 乗り越えてきた 幾多の危機

1751年の創業から今まで、常に順風満帆だったわけではありません。長い歴史の中には、大規模な天災や戦争、経済の混乱など、企業の存続に関わるような大きなできごとがいくつもありました。タキヒヨーは、襲い掛かるさまざまな苦難に、変革と挑戦で立ち向かうことで、歴史を築いてきました。

苦難からの逆転



関東大震災の2年後に行われ大盛況となった「名古屋開業50周年記念」の売り出し

関東大震災

1923

関東大震災により、東京織物問屋街もほぼ全滅となったため、関東などの小売店が名古屋市場に仕入れに訪れるようになりました。それまでほとんど取引のなかった小売店を相手に、「後金で構わない」という思い切った販売方法を採用、関東で当社の名前が広がり、販路を大きく伸ばしました。

オイルショック

1973～

ニクソンショックとオイルショックに端を発する日本経済の長期不況の波が当社を襲い、1977年には経常損失を計上しました。再建のために不採算部門の効率化に取り組み、好調だったベビーキッズ部門の在庫管理方法を全社で取り入れるなど、構造的な改革を進めた結果、計画より4年前倒しで再建を果たしました。



再建にあたっての所感と方針を発表する8代目社長 伊藤 是介

コロナ禍での新たな挑戦

2020年、誰も経験したことのないウイルスの恐怖が世界を襲いました。新型コロナウイルスの直接の被害によって、従業員や、その家族の生命が危険にさらされるのは言うまでもなく、感染拡大防止を目的とした、移動や経済活動の自粛により、企業の存続も危ぶまれる状況となりました。このような環境で、私たちタキヒヨーは、ただ立ち止まり、収束を待つのではなく、新たなタキヒヨーのスタンダードを確立すべく、さまざまな改革に挑戦しています。

Takihyo **NEW** Standard!

リモートワークの推進 [2月28日]

日本国内での感染拡大が懸念される中、従業員の安全を守るため、いち早くリモートワーク導入に踏み切りました。

業務フローの確認、社外からの基幹システムへのアクセス方法確立など、さまざまな課題に短期間で取り組む必要がありましたが、導入と並行しながら一つ一つ問題を解決し、緊急事態宣言下では平均50%のリモートワークを実現しました。業務の効率化など一定の効果が認められたため、収束後もリモートワークを継続する方針です。

Remote work



コスト ダウン 本社オフィス スペースの削減

新しい働き方が浸透した結果、余剰スペースの削減が可能となりました。現在、プロジェクトチームを中心に計画を進めており、本社オフィススペースの3分の1の削減を目指しています。

コスト ダウン 交通費の削減

出社回数の減少による通勤費の自然減だけでなく、お取引先との商談や、本支店間のミーティングを積極的にウェブ会議に切り替えることによる出張費の削減も進んでいます。

働き方 改革 ワーキングペアレンツの 就労環境整備

休校・登園自粛によって、子どもの預け先がなくなる中、休業ではなく在宅勤務を選択できる環境を整えました。今後も、リモートワークの推進、時差出勤などを継続し、多様な背景を持つ社員が、最適な働き方を選択できる体制を構築します。

Mask



CASE 1 オリジナルマスクブランド 「lecur」 [5月21日]

抗菌、抗ウイルス
加工のマスクも
販売しています

私たち貿易部の業務は、タキヒヨーのノウハウを活かした生地を世界中のブランドに提案することです。

しかし、この状況では、海外への出張は難しい。「この状況でもできることは何か？」を考え、生地の生産背景に強い私たちが、当時不足していたマスクを作ることに挑戦しました。

素材にこだわった日本製高品質のマスクは、初回生産量を完売しました。現在は、初めてマスク文化に触れた欧米のお取引先への提案を視野に入れています。



貿易部 部長
土屋 旅人

Takihyo **NEW** Standard!

既存の事業にとらわれない アイデアを形に

抗ウイルス
加工

メンズ・レディース
キッズの3タイプ!

CASE 2 行き場のなくなった生地を クラウドファンディングで活用「着るマスクTシャツ」 [8月31日]

新型コロナウイルスの影響で中止になったイベントTシャツのために用意していた8,000着分の生地が行き場を失いました。これを、無駄にすることなく「ウィズコロナの生活に少しでも役に立つ商品を作りたい!」という想いで、抗ウイルス加工を施したTシャツを作り、クラウドファンディングで賛同者を募る取り組みを始めました。

自分たちの手で立ち上げた商品を直接消費者の皆さまにお届けできるという可能性に、今までにないやりがいを感じています。

ヤング・トップス部 115課 課長
平田 圭



Crowd-funding

こだわりのオリジナルギフト

8月末日現在、当社株式を**200株**以上お持ちの株主さま対象

時を刻むという魅力

革は、時とともに表情が変化します。手にしたその瞬間から変化は始まり、独特な個性を持ちます。

時を刻むことが、劣化になるか進化になるか。それは、自分が、その対象とどのように向き合ってきたかで決まるのだと思います。そのもの本来の良さが引き出せているのか。対象が何であれ、自らの姿勢が問われていると感じます。

株主の皆さまには、じっくりと、この革の変化と進化を楽しんでいただければ幸いです。

代表取締役
社長執行役員

滝 一夫

11月中旬
発送栃木レザー
デスクトレイ

※内寸 100mm×140mm

さまざまなこだわりが
作り上げる逸品

今回お届けしたレザーデスクトレイは、手間を惜しまず、一つ一つの工程を丁寧に積み重ねていくことで、こだわりの逸品に仕上がりました。ここでは、それぞれのポイントをご紹介します。

| 素 材

日本一の革と評される「栃木レザー」は、「^{なめ}鞣し」の工程で、有害な薬品類を使用せず、ミモザから抽出した樹脂を使う「タンニン鞣し」の手法が採られています。手間のかかる伝統的な方法を貫くこだわりが、他では真似のできない唯一無二の風合いを生み出します。



POINT

ここが違う！ 栃木レザー

「栃木レザー」の最大の魅力は、経年変化（エイジング）にあります。タンニンが、空気や紫外線に触れて酸化することで色が変わるとともに、革の油分が表面を覆うことより艶が生まれます。革を育てる喜び。それが「タンニン鞣し」の本革だけが持つ魅力なのです。



| 加 工

加工をお願いしたのは、革のスペシャリスト「ハシモト産業株式会社」です。「栃木レザー」の最大の魅力である経年変化を楽しんでいただけるよう、耐久性にこだわりました。革の端や裏側の加工や縫製は、熟練の職人によって丁寧に施され、細部まで妥協を許さないこだわりが、革の魅力を引き出しています。



HASHIMOTO INDUSTRY CO., Ltd.

SINCE 1977



[株主優待制度のご案内]

8月末日、2月末日に200株以上保有の株主の皆さまに、右記の株主優待をご用意しております。

2月末日基準

社長こだわりの
オリジナルギフト+ 10名さまに
50万円分の旅行券

抽選

8月末日基準

社長こだわりの
オリジナルギフト

NEWS

ラグジュアリーゴルフブランド「G/FORE」 取り扱いスタート！



2020年8月、当社は、ロサンゼルス発のゴルフブランド「G/FORE (ジーフォア)」と日本国内正規代理店契約を締結しました。ゴルフグローブを皮切りに、現在は、シューズ、アクセサリ、アパレルと商品を拡大している「G/FORE」は、エッジのあるファッション性に加え、機能性も追求したデザインが最大の特長です。当社が展開中の「ZOY (ゾーイ)」「WAAC (ワック)」とも異なる魅力を持つ「G/FORE」の登場で、新たな顧客層獲得が期待されています。



【取扱商品】シューズ ¥29,000、¥38,000／グローブ ¥3,800～¥5,000／キャップ ¥7,000～¥8,000 (税別)

【店舗情報】新宿小田急ハルク店 住所：東京都新宿区西新宿1-5-1 小田急百貨店ハルク館1階 TEL：03-3345-1133

【オンラインショップ】ZOZOTOWN <https://zozo.jp/shop/gfore/> Melangetop <https://www.melangetop-golf-online.com>

株式の状況

2020年8月末日現在

発行済株式の総数

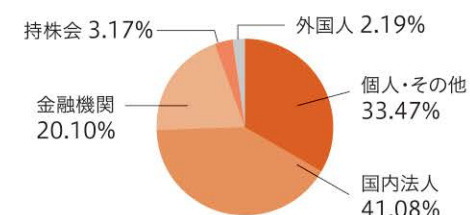
9,600,000株

(うち自己株式272,054株)

株主数

6,944名

所有者別株主分布

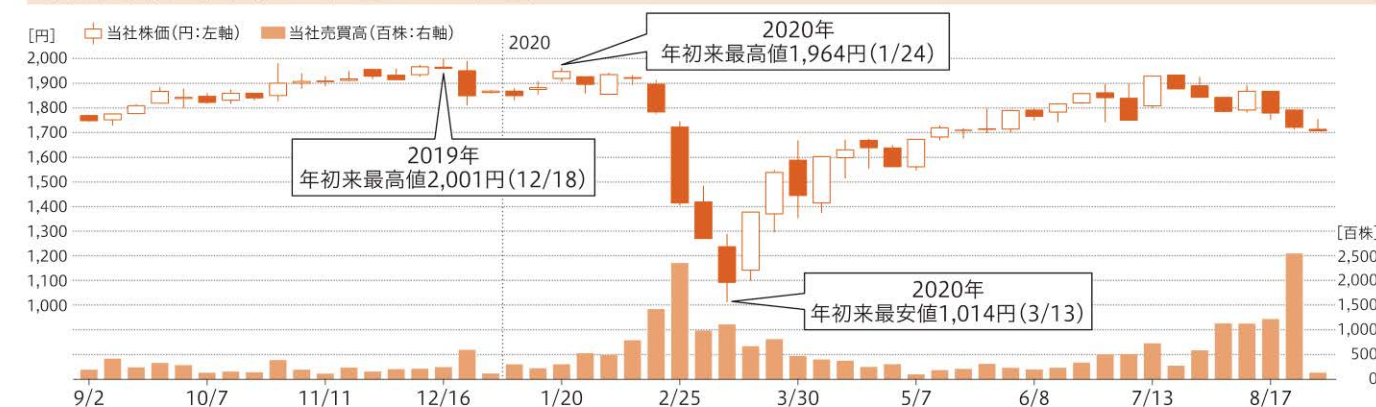


大株主一覧

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社キョクヨーホールディングス	2,400,000	25.72
株式会社旭洋興産	420,600	4.50
株式会社三菱UFJ銀行	258,288	2.76
第一生命保険株式会社	240,000	2.57
タキヒヨー取引先持株会	216,664	2.32
滝 茂夫	170,590	1.82
日本生命保険相互会社	164,992	1.76
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	147,500	1.58
株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	127,600	1.36
三井住友信託銀行株式会社	120,000	1.28

※当社は、自己株式272,054株を保有しておりますが、上記上位10名の株主から除いております。
※持株比率は自己株式を控除して計算し、表示未満の端数を切り捨てて表示しております。

株価・売買高の推移(2019年9月～2020年8月)



株主還元



2021年2月期 配当

中間 1株当たり 10円 期末 1株当たり(予想) 未定

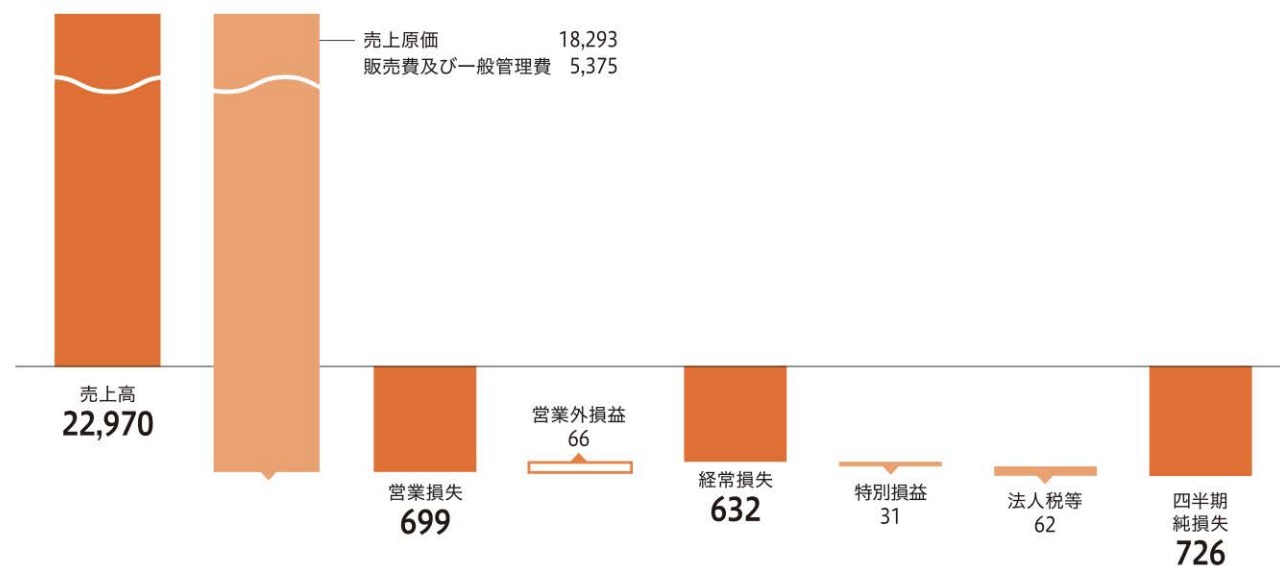
当社は2017年9月1日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を実施しております。1株当たり配当金につきましては、2017年2月期の期首に当該株式併合が行われたと仮定して算出しております。

※2019年2月期は、当期純利益がマイナスになったため、配当性向を記載しておりません。
※2021年2月期の期末配当予想は未定です。

2021年2月期 第2四半期業績のご報告

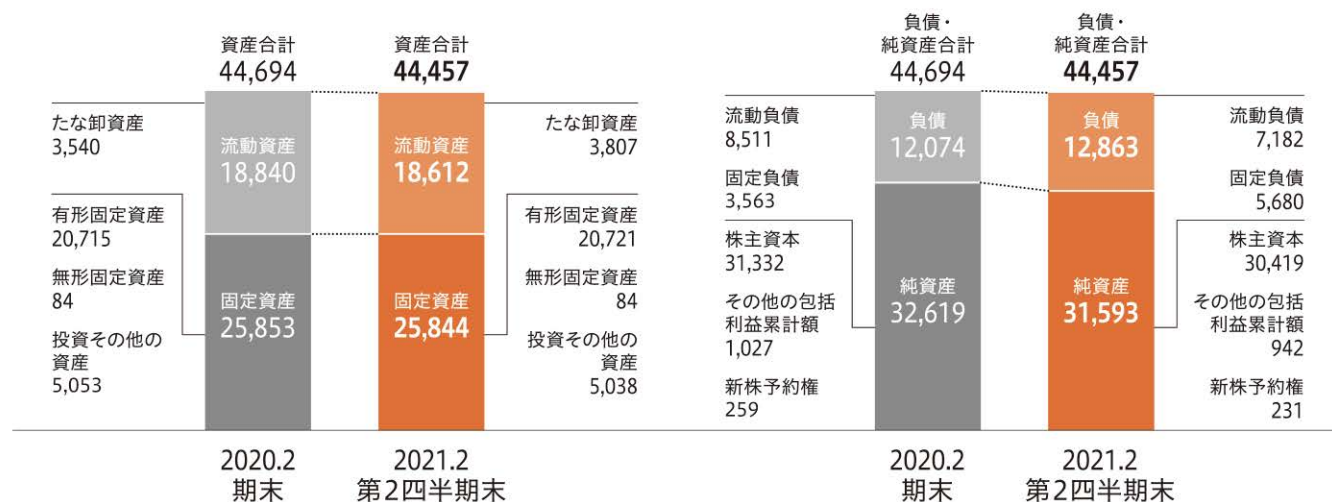
連結損益計算書の概要 [単位:百万円]

※百万円未満は切り捨てています。



連結貸借対照表の概要 [単位:百万円]

※百万円未満は切り捨てています。



Point

連結損益計算書

売上高

当社事業が有する構造的な課題に取り組んでいるところ、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う外出自粛や商業施設の休業などの影響により受注活動・販売活動の苦戦が続ぎ、前年同期比21.9%減収の22,970百万円となりました。

営業利益

売上総利益率の改善や、販売管理費の削減を進めたものの、売上高減少の影響が大きく、前期比702百万円減益の699百万円の営業損失となりました。

四半期純利益

前期に計上した固定資産売却益の影響がなくなったことなどにより、前期比807百万円減益の726百万円の四半期純損失となりました。

Point

連結貸借対照表

総資産は、主として、現金及び預金、たな卸資産、有形固定資産が増加した一方、受取手形及び売掛金、投資有価証券が減少したことなどにより、前期末に比べて減少しました。負債は、主として、支払手形及び買掛金、未払金が増加した一方、借入金が増加したことなどにより、前期末に比べて増加しました。純資産は、主として、利益剰余金が減少したことなどにより、前期末に比べて減少しました。

2021年2月期 連結業績予想について

新型コロナウイルス感染症の影響を合理的に算定することが難しいため、引き続き未定とさせていただきます。今後、業績予想の算定が可能となった段階で改めて公表いたします。

連結業績の推移・予想

[単位:百万円]
※百万円未満は切り捨てています。



※2021年2月期の通期予想は未定です。

会社概要

2020年8月末日現在

商号	タキヒヨー株式会社			
創業	宝暦元年(1751年)5月			
設立	大正元年(1912年)11月15日			
資本金	36億2,225万円			
役員	代表取締役 会長執行役員	滝 茂 夫	社外取締役	今井 博
	代表取締役 社長執行役員	滝 一 夫	社外取締役	小笠原剛
	取締役 専務執行役員	岡 本 智	取締役(常勤監査等委員)	丹羽卓三
	取締役 専務執行役員	武 藤 篤	取締役(監査等委員)	鷲野直久
	取締役 執行役員	池 田 雅 彦	取締役(監査等委員)	菊間千乃
	取締役 執行役員	柚木健太郎		
従業員数	694名(男347名 女347名)			(2020年8月末日現在)

株主メモ

事業年度	3月1日から翌年2月末日		
定時株主総会	毎年5月		
単元株式数	100株		
基準日	定時株主総会の議決権/2月末日 期末配当金/2月末日 中間配当金/8月末日		
株主名簿管理人・ 特別口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社		
同事務取扱場所	名古屋市中区栄三丁目15番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部		
公告の方法	電子公告の方法による 公告掲載URL https://www.takihyo.co.jp ※ただし、電子公告によることができない事故、 その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載		
証券コード	9982		
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 名古屋証券取引所市場第一部		
株主優待制度	【年2回 2月末・8月末 200株以上】 社長こだわりのオリジナルギフトを贈呈 【年1回 2月末 200株以上】 抽選で10名さまに、50万円分の旅行券を贈呈		

IRイベントのお知らせ

今回のIRセミナーは、新型コロナウイルス感染症の状況を見極めながら開催時期等検討しております。決定次第、弊社ウェブサイトでご案内いたします。

<https://www.takihyo.co.jp/ir/seminar/>

【お問い合わせ先】総務部 IR課 tel.052-587-7030

今号の表紙

「タキヒヨーのある暮らし」

アートギャラリー「品 Shina」銀座店が6月11日にオープンしました。1階には、日本の伝統的な手法に新しい感性を注ぎ込んだ逸品の数々を、2階には、ファッションやサブカルチャーを中心とした個性豊かな品々を取り揃えています。お気に入りの品との出会いをお楽しみください。

【店舗情報】住所：東京都中央区銀座5-5-6 三平ビル
TEL:03-5962-8030



株式の諸手続きに関するお問い合わせ

株式のご所有状況によってお手続き窓口が異なります。

証券会社等の口座をご利用の場合

お取引の証券会社等

「特別口座」に記録されている場合

三井住友信託銀行株式会社  0120-782-031
証券代行部

※支払期間経過後の配当金に関するお問い合わせは、三井住友信託銀行株式会社にお問い合わせください。

最新のIR情報はこちら <https://www.takihyo.co.jp/ir/>



UD
FONT

見やすいユニバーサル
デザインフォントを
採用しています。



タキヒヨー株式会社