



Takihyo

株主通信 第108期 中間 2018.3.1 > 2018.8.31

原点回帰のその先へ。 今こそ未来につながる種をまく。



上期を振り返って

2019年2月期の中間決算は、連結売上高323億円、連結営業損失1億円と利益面は昨年同期比で6億円の改善となりましたが、減収・赤

字という依然として厳しい結果となりました。昨年11月に「バックホーム(原点回帰)」というスローガンを掲げ、新しい組織体系の下、商品企画、生産、販売のプロセスの見直しによる業績の挽回を図っていると

ころではありますが、未だ道半ばという状況です。株主の皆さまには、大変なご心配をおかけしていることを深くお詫び申し上げます。

業績回復に向けて

上期を終えた段階で黒字転換こそならなかったものの、昨年からの取り組みの成果が、利益率の改善という形で表れつつあります。下期以降についてもこれまでの取り組みにさらなる上積みをして、収益構造の立て直しを図って参ります。

昨年11月の組織改編により消費者へ向けた新鮮味のある商品企画ができていた頃の組織体系へ戻した効果は徐々に表れてきております。しかしながら、自分たちの強みを把握した営業活動ができていない、もしくは過去の強みに依存し、今の自分たちの姿が見えていない営業活動も散見され、各部署が自分たちの現状を客観的に把握し、

緻密な自己分析を行っていく必要があると考えています。

また、商品企画については、私自身も参加する「企画構成確認会」を行うことで、お取引先の要望を聞き入れるだけの受身、つまり請負型の企画ではなく、当社発信の新鮮味のある企画の打ち出しを行っています。今後はこの取り組みを一歩進め、企画の大本となるテーマに沿って、素材、色、形の流れを商品の投入時期ごとに分かりやすく提案できる企画構成にすることによって、お取引先からシーズンを通じた取り組みとして我々にお任せいただけるものに昇華させる必要があります。

将来につながる成長の種を

足元の業績回復を進める一方で、当社にとって新しい成長につながる種をまいているところです。例えば、今期グアテマラの工場との間でス

タートしたアップサイクルデニムプロジェクトでは、本来捨てられるはずの裁断くずを紡績し直し、新たな価値を生み出すという取り組みを行っています。このような事業は、将来的に当社の強み、ブランディングにつながるだけでなく、社会が抱えている問題も解決していく可能性を持ったものです。今後は、当社の成長とともに社会のニーズにも応えられるような事業を一つ、二つと増やしていく所存です。

タキヒヨーの長い歴史の中で、良い時も悪い時もありましたが、どのような状況下でも常に前を見て、やるべきこと、変えるべきことの決断と実行を繰り返してきました。この精神を忘れずに一日でも早く浮上の日を迎えられるよう邁進して参りますので、株主の皆さまにおかれましては、何卒ご理解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



タキヒヨー復活への道のり

業績不振からの脱却を目指し、全社的な改革に舵を切ったタキヒヨー。その成果と課題を営業のトップに聞きました。

上期の総括をお願いします

2019年2月期の上期は、減収・営業赤字という結果となり、株主の皆さまには大変なご心配をおかけしておりますことを心よりお詫び申し上げます。

商品ごとの採算性を見極めながら利益率の改善を大命題として取り組んだこともあり、レディース商品を扱うアパレル第一営業部を中心

岡本 智

取締役 専務執行役員
営業本部長 兼 アパレル第二営業部担当
兼 テキスタイル営業部担当 兼 国際営業部担当
兼 市場開発部長 兼 総合企画室長
兼 QC統括室担当

【略歴】

タキヒヨーのベビー・キッズアパレルの根幹を築いた子ども服のプロフェッショナル。現在は営業本部長として、アパレル・テキスタイルの営業を横断的に統括。

に、前期に比べると改善が見られています。

しかしながら、天候の影響を大きく受け、店頭状況が芳しくなかったこともあり、盛夏物の受注獲得に苦戦を強いられました。そのため、利益率は改善されたものの、売上が伸び悩むこととなりました。

業績回復に向けた取り組みの成果と課題を教えてください

商品企画については、昨年までの価格競争に陥りがちなベーシック・低価格帯偏重の企画から脱却すべく、部門ごとに次シーズンに向けた「企画構成確認会」をスタートしました。その結果、当社の独自性を打ち出した、付加価値の高い商品企画が出始め、お取引先からは高評価をいただいています。

また、生産背景についても当社として主要な取り組み先となる工場とのさらなる関係強化を図ることで、品質、納期の安定化とコストの



企画構成確認会の効果が表れ始めた展示会

合理化を進めて参りました。上期を終えた段階で、利益率が徐々に改善し始めており、これらの取り組みは一定の成果を出しているといえます。

しかしながら、現状はまだ黒字転換となるまで改善幅を広げることができていません。これは、利益に先立つ受注の獲得が想定より下回ったことによるものです。第2四半期はマーケット要因もあり、特に苦戦しましたが、それだけでなく、それぞれのお取引先の中での当社のシェ

アの拡大が進まなかったことに尽きます。

お取引先の売り場にあって、当社の企画にないもの、またその逆の場合もありますが、そのようなお取引先の店頭と当社の企画との間のギャップをいかに埋めて提案として出していけるかは、商品企画、販売の両面での強化が大きな課題であると考えております。

下期に向けて一言をお願いします

上期は、遺憾ながら赤字決算という結果に終わりましたが、回復の兆しも見えつつあります。予断を許さない状況ではありますが、今の状況からさらにプラスに転じるために、これまでの取り組みを緩めることなく進めていく所存です。

今しばらく時間を要するとは思いますが、株主の皆さまには変わらぬご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

メンズ部長

婦人Ⅱ部長

テキスタイル企画開発室長

板倉 秀紀 × 湯治 和人 × 中嶋 正樹

現場から見た課題と
打開策について

湯治 今期からの取り組みの結果、利益率の改善は進みましたが、売上は落としました。シェアを取り戻すために、レディース部隊は、お取引先の店頭のコンセプトを理解した上で、タキヒヨーとして企画のテーマを統一して打ち出さなければなりません。「企画構成確認会」をさらに一歩進め、部署間の連携を強めることで全社的なテーマ設定まで含めた戦略を立てていく必要があります。

板倉 製品部門間での連携だけではなく、製品部門とテキスタイル、貿易部門間も連携しタキヒヨーとして総合力を発揮していくことはこれからの課題だと考えています。企画開発



総合企画室 テキスタイル企画開発室 室長
中嶋 正樹

アパレル第一営業部 婦人Ⅱ部 部長
湯治 和人

アパレル第二営業部 メンズ部 部長
板倉 秀紀

室で開発した素材を、製品部門のお取引先に販売することでスケールメリットを生み出す。あるいは生地で納めているお得意先に対して、製品部門の生産背景を活かして製品で納めるなど、さまざまな可能性を模索していきたいです。

中嶋 テキスタイル部門でも製品納めは行っていますが、生産背景の情報は製品部門の方がはるかに多い

タキヒヨーの次世代を担う3人。
それぞれが考えるタキヒヨーの今と未来を語ります。



ので、その共有ができればビジネスの幅も広がるでしょう。現在でも部門を超えた意思疎通を図っていますが、それを全社に広げてノウハウを共有することは、さらなる競争力の強化につながります。

将来のタキヒヨーの
飛躍へ向けて

湯治 将来を考える上で、他社には

ない当社独自の強みを持つという意味での「ブランディング」は欠かせません。現在は、ボトムのヒット商品の意匠権取得の試みを始めたところですが、単品の製品仕様に留まらず、引き出しの数をさらに増やし、マーケットの中で確固たる地位を確立する「ブランディング」をしていかなければならないと考えています。この取り組みが進めば、お取引先の店頭

におけるタキヒヨー商品の存在感は高まるでしょうし、コンペチターとの価格競争に巻き込まれることもなく、シェアを拡大していけます。



板倉 国内のマーケットにおけるシェアの拡大は今後も変わらず進めていきますが、それに加えて海外の販路開拓のスピードを上げていきます。タキヒヨーには、アジア、欧州、北米とあらゆる地域に拠点があり、これは大きな強みです。このネットワークを最大限に活用し、世界を相手にビジネスを拡大していきたいと考えています。タキヒヨーの良いところは、チャレンジに対して寛容なところです。若手の社員にも語学力はもちろん、さまざまな分野で高い能力と意欲のある者が多いですから、彼らの力も活かして新しいことにチャレンジし、事業の柱になりそうな種を見て育てていきたいです。

中嶋 テキスタイル、貿易部門は、2015年にプルミエール・ヴィジョン・ファブリックに初出展を果たしました。この世界最高峰の展示会で、タキヒヨーの存在感を示せたことは、私たちにとって大きな財産となりました。この展示会を足掛かりに、海外の名だたるブランドからの認知が飛躍的に高まり、お取引先の中で、「タキヒヨーなら何とかしてくれる」という信頼感が年々強まっているという実感があります。今後はさらに企画開発力に磨きをかけ、将来的には、タキヒヨーという名前を出した



時に、世界中の人が商品をイメージできるようなものを全世界に向けて発信したいと思っています。

板倉 長い歴史で築き上げられたタキヒヨーがさらに飛躍するためには、今何をしなければならないか。私たちの挑戦にかかっています。



挑戦者

—未来のために今できること—

vol 1

「CSR調達」

一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、現在取り組みを強化している「CSR調達」にスポットを当て
てご紹介します。

そもそもCSRって?

CSR (Corporate Social Responsibility) とは、企業の社会的責任のこと。企業は利益を追求するだけでなく、社会に与える影響に責任を持つべきだという考えに基づき、近年特に求められるようになりました。CSRの範囲は年々拡大する傾向にあり、人権の尊重や環境への取り組みなど、多岐にわたります。

「良い服」をお届けするために

私たちの使命は、消費者の皆さまに「良い服」をお届けして喜んでいただくことです。では、「良い服」とはどういう服のことをいうのでしょうか。高品質でありさえすれば、それは「良い服」でしょうか。タキヒヨーでは、本当の意味で「良い服」を作るには、その服を作る背景にまで責任を持つことが必要であると考えています。どんなに高い品質でも、その服が生まれる過程の問題を見逃したままでは、本当に「良い服」とはいえないのです。

ひとつひとつの商品の生産背景にまで責任を持つ、つまり調達におけるCSRを実現するためには、生産機能をほとんど持たないタキヒヨーが単独で取り組むことは不可能です。そこでタキヒヨーは、サプライチェーンに関わるすべての方と協働して課題解決に取り組むため、2018年2月に「タキヒヨー CSR調達ガイドライン」を策定し、CSR調達に向けた取り組みを本格化しています。

タキヒヨー CSR調達ガイドライン



https://www.takihyo.co.jp/ir/csr/procurement_guideline/



CSR調達のための取り組み

2014年、タキヒヨーでは工場の監査を通じて商品の生産工程における課題を解決し、CSR調達を実現するため、品質監査チームを立ち上げました。当社が目指す監査は、基準を満たさない工場には一切発注しないという欧米型の「切る監査」ではなく、どうしたら課題を解決できるかを工場とともに考え、一緒に成長していく「共に育つCSR監査」です。

5 工場へのフィードバック

検討した結果を工場の担当者にフィードバックします。重大な問題から優先的に解決できるよう、何を、いつ、どうするのかを具体的に提示し、実効性を高めます。

4 解決法の検討

工場の関係者を交えて検討会を実施します。すべての問題点を一度に解決することを押し付けるのではなく、協働でのスモールステップの積み重ねを大切にします。

共に育つCSR監査

1 工場の実地調査

品質監査チームが実際に現地に足を運び、工場をひとつひとつ調査します。タキヒヨーが独自に作成した、人権や安全管理など40項目にわたるチェックシートを元に、見落としがないよう細部まで確認します。

2 ヒアリング

現場で働く人々と面談し、今困っていることや改善してほしいことなどを丁寧にヒアリングします。相手が萎縮しないように、リラックスした雰囲気の中で話を聞くことで、現状を正しく把握できるよう努めています。

3 問題点の洗い出し

調査結果を元に工場内の問題点を整理します。チェックシートの結果と、ヒアリング内容を総合的に判断することで、問題の根本を探っていきます。



着る人も作る人も幸せになる服を

私たちは、発注側であるタキヒヨーが工場にルールを一方的に押し付けるのではなく、対話をしながら共に問題を解決していくことが本当のCSR調達を実現する道であると考えています。そのため品質監査チームでは、現場で働く人々の生の声を直接聞き、一緒に考えることを大切にしています。着る人も作る人も幸せになる服を作ることこそが、私たちの使命です。

統合監査室
品質監査グループ
マネジャー
栗田 久里子





[30周年記念アイテム]
キャディバッグ ¥80,000
(100本限定)
ボストンバッグ ¥39,000
キャップ ¥8,500

2018年秋冬は「NEW YORK」がテーマ

大きな節目を迎えた2018年秋冬のテーマは「NEW YORK」。多様な文化・才能があふれるアメリカのクラシックで上品な大人のコーディネートをご提案します。30周年記念のロゴを配したアイテムも展開中。ぜひ店頭でお気に入りのコーディネートを見つけてください。



[30周年記念アイテム]
ペアマーカー ¥8,000
ポロシャツ ¥15,000
(Men's/Ladies')



「ZOY」30th Anniversary!

1988年9月に東京・表参道で誕生したゴルフウェアブランド「ZOY」が今年で30周年を迎えました。ブランド立ち上げ以来ずっと、「シンプル」「上品」「クラシック」のコンセプトを大切に守り続けてきた「ZOY」。皆さまに支えていただいていることへの感謝を忘れず、より一層上質な「ZOYテイスト」をご提案できるよう挑戦し続けます。



BRAND HISTORY

1988.09

東京・表参道に
1号店オープン



1998.04

caféを併設した
広尾店オープン



2006

旗艦店となる
新広尾店オープン



2012.02

「ZOY」が
タキヒヨー傘下に



2018.09

ブランド設立
30周年を迎える



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

皆さまの「一期一会」に寄り添いたい

一つの出会いが、大きな意味を持つことがあります。

今回の栃木レザーとの出会いは、まさに私にとって特別なものとなりました。

「皮」を「革」へと昇華させる職人の情熱と技。それが栃木レザーを初めて手にした私の心を揺さぶり、彼らとともにものづくりをしたいという想いが湧き上がったのです。

皆さまにとっての特別な出会いは何でしょうか。人生の特別な瞬間を一層輝かせるため、大切な人の門出には袱紗ふくさとして、コンサートのチケットケースとして、思い出がつまった写真や手紙入れとして、このセレモニーケースが、皆さまの「一期一会」に寄り添うお供になることを願っております。

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
セレモニーケース

「栃木レザー」を日本一たらしめるもの

栃木レザー株式会社は、伝統的な手法を頑なに守りながら、一方で新たな問題にも真摯に取り組んでいます。その信念こそ「栃木レザー」が日本一と評される所以なのです。



■ 技術へのこだわり

有害な物質を排出する薬品を一切使わない、タンニンなめしへのこだわり。ミモザの樹皮から抽出したエキスを、熟練した職人が手間と時間をかけて鞣すことで、素晴らしい風合いと高い耐久性を実現します。



■ 環境への配慮

鞣しには大量の水を必要とし、それをそのまま排水すると河川の汚染を招きます。栃木レザー株式会社では、汚水をバクテリアの力で浄化してから川に戻す設備を整え、さらに汚泥は土壌改良剤として再利用する循環システムを構築し、品質だけでなく環境にも配慮しています。



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

ときをつむ

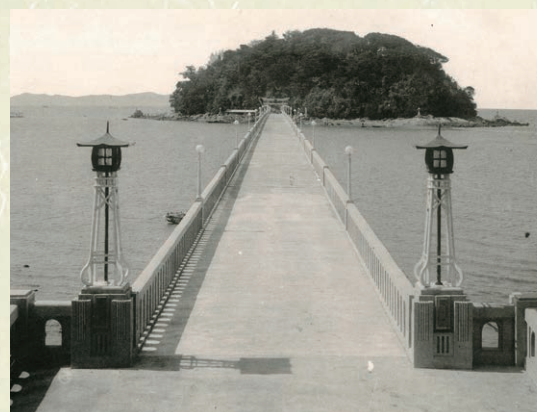
ゆかり
所縁の建造物やその跡地を巡りながら
脈々と受け継がれる理念を紐解きます

～タキヒヨー歴史探訪 ⑤

ライフクリエーターの発想で「竹島橋」(愛知・蒲郡)

常に人の生活に寄り添い、どうしたら皆が便利で豊かになることができるかを考える。タキヒヨーの源流ともいえるこの精神は、愛知県蒲郡市に架かる「竹島橋」にも見て取ることができます。

橋がない時代、三河湾に浮かぶ竹島への渡島には小舟を用いるか、干潮を待って徒歩で渡るかに限られていました。そこで、1932(昭和7)年に五代目 信四郎が私財をもって橋を寄贈したところ、利便性が飛躍的に高まり、観光客や地域住民にとってなくてはならない存在となりました。現在でも、蒲郡の観光地のシンボルとして存在し続けるこの橋からは、ファッションに限らずすべての生活を豊かにしようという「ライフクリエーター」としての原点がうかがえます。



1935年頃の竹島橋。竹島の中央部には日本七弁天の一つである「八百富神社」があり、古くから多くの参詣者が訪れています。



住所：蒲郡市竹島町
交通：名鉄・JR蒲郡駅より徒歩15分



「縁結びの橋」とも呼ばれる竹島橋は、蒲郡の観光のシンボルとなっており、現在も変わらず観光客や地域住民に愛されています。

株式の状況

2018年8月末日現在

発行済株式の総数

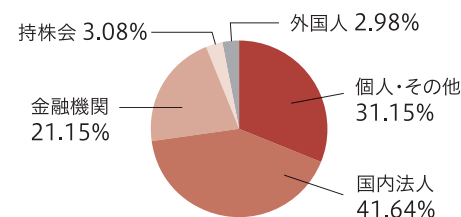
9,600,000株

(うち自己株式272,653株)

株主数

5,485名

所有者別株主分布

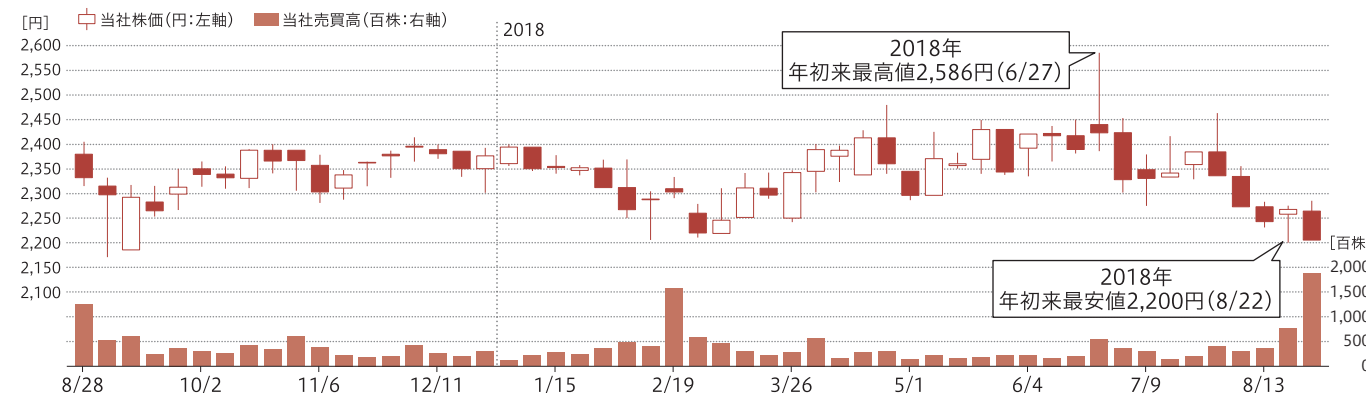


大株主一覧

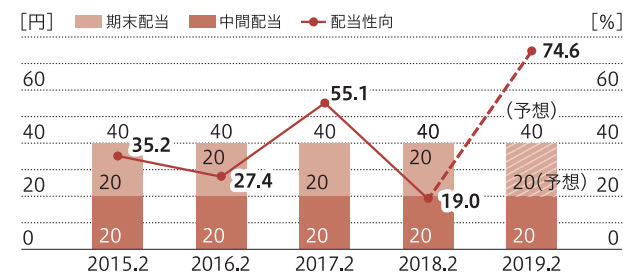
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社キョクヨーホールディングス	2,400,000	25.73
株式会社旭洋興産	420,600	4.50
株式会社三菱UFJ銀行	258,288	2.76
第一生命保険株式会社	240,000	2.57
タキヒヨー取引先持株会	210,164	2.25
滝 茂夫	165,190	1.77
日本生命保険相互会社	164,992	1.76
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	127,900	1.37
三井住友信託銀行株式会社	120,000	1.28
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	115,200	1.23

※当社は、自己株式株を272,653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(2017年9月～2018年8月)



株主還元



2019年2月期 配当

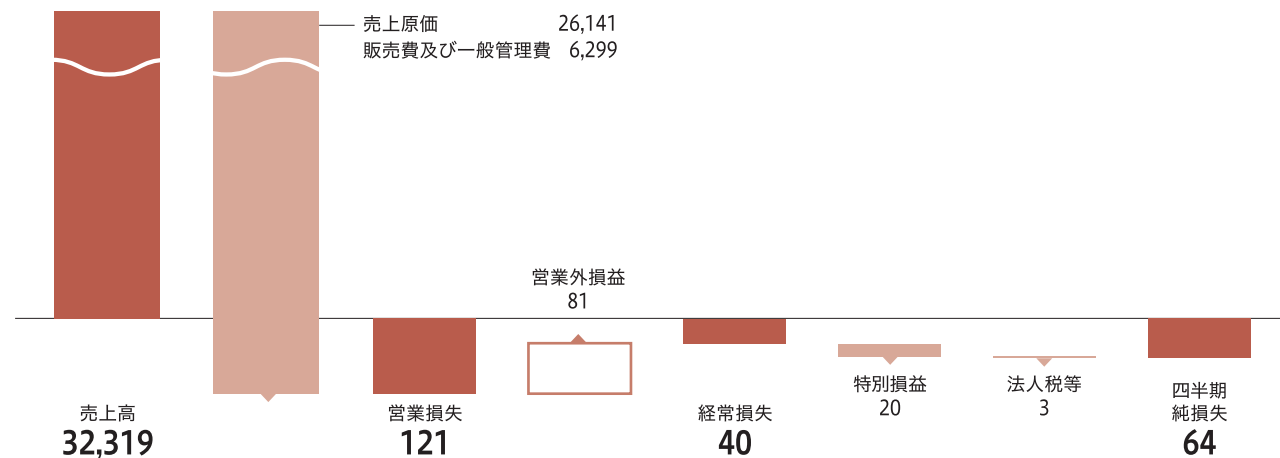
中間 1株当たり **20円** 期末 1株当たり(予想) **20円**

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、2015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 第2四半期業績のご報告

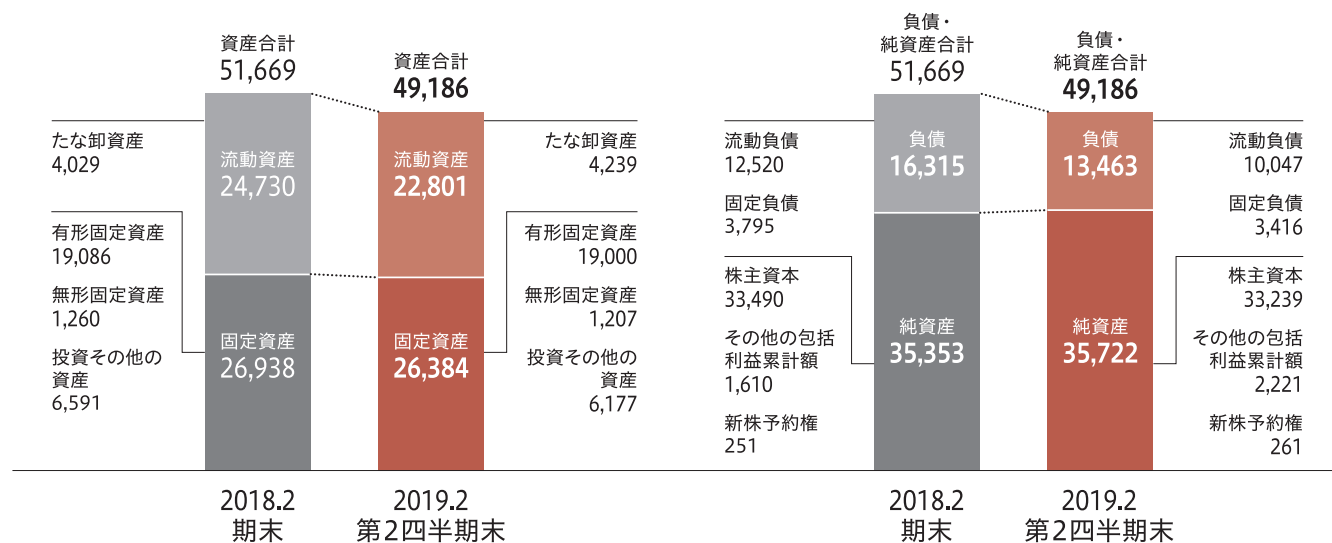
連結損益計算書の概要 [単位:百万円]

※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

初夏物は順調に推移したものの、5月以降は天候の影響により実用衣料品の市場が振るわず、前年同期比7.1%減収の32,319百万円となりました。

営業利益

売上総利益率の改善や販管費の削減を進めたことにより損失額は縮小しましたが、黒字転換には至らず、営業損失121百万円(前年同期は817百万円の損失)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により、前年同期比2,373百万円減益の64百万円の損失となりました。

Point

連結貸借対照表

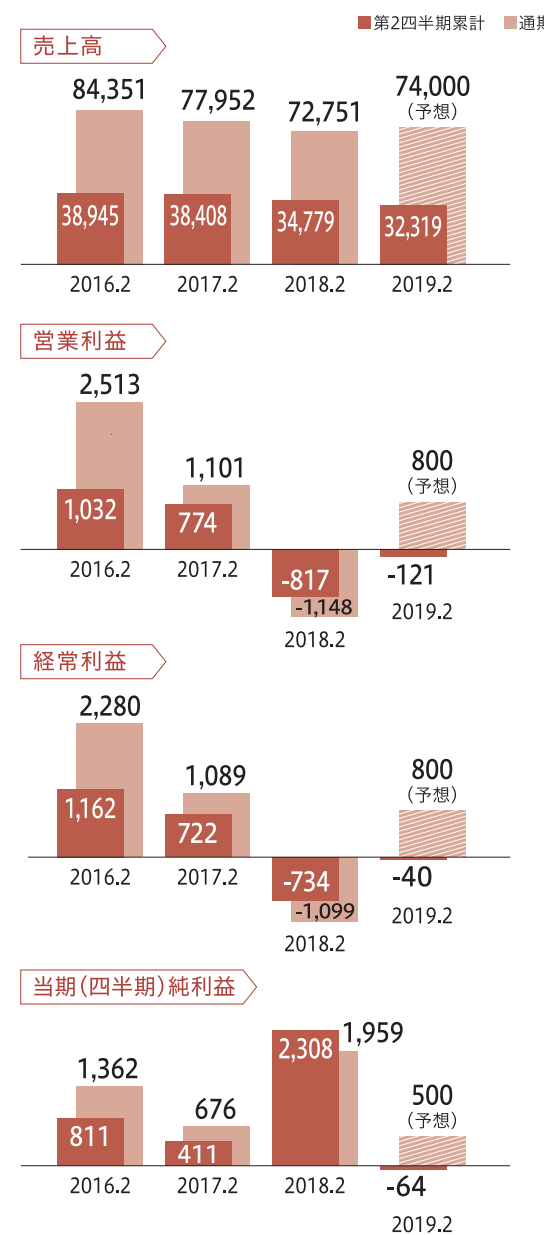
総資産は、主として現金及び預金、受取手形及び売掛金、有形固定資産、投資有価証券が減少したことにより、前期末に比べて減少しました。負債は、主として支払手形及び買掛金、借入金、未払金、短期デリバティブ債務が減少したことなどにより前期末に比べて減少しました。

2019年2月期 下期以降の取り組み

“バックホーム”(原点回帰)のテーマのもと、商品企画力の強化、商品ごと・得意先ごとの適正な利益率の確保、生産協力工場との協働による品質安定化に取り組むとともに、当社オリジナルの素材や外部専門家との協業による特長ある商品の開発、新たな小売事業の検討等を中長期目標と捉え、収益力の挽回、底上げに全力を尽くして参ります。

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。



※予想は2018年3月30日公表

会社概要		2018年8月末日現在		
商号	タキヒヨ一株式会社			
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	前 川 明
	代表取締役 社長執行役員	滝 一 夫	社外取締役	今 井 博
	取締役 専務執行役員	岡 本 智	常勤監査役	加 藤 佳 彦
	取締役 専務執行役員	武 藤 篤	常勤監査役	丹 羽 卓 三
	取締役 執行役員	滝 祥 夫	社外監査役	鷲 野 直 久
	取締役 執行役員	池 田 雅 彦	社外監査役	末 安 堅 二
	取締役 執行役員	柚木健太郎		
従業員数	676名〈 男343名 女333名 〉		(2018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

社長 滝一夫による個人投資家向け会社説明会

〈名古屋〉 **11/2** **金** 14:00 ~ 15:00
会場：東海東京証券本社ホール

〈東 京〉 **11/20** **火** 14:30 ~ 15:30
会場：東京証券会館ホール

野村IR資産運用フェア2019【ブース出展】

〈東 京〉 **1/11** **金** **12** **土** 10:00 ~ 17:00
会場：東京国際フォーラム

【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」

赤ちゃんに夢と安心を。タキヒヨーがデザインにも安全性にもこだわるベビー服は、お父さんお母さんと一緒に赤ちゃんの健やかな成長を見守ります。



【参考店頭価格】カットソー：1,500円 / ボトム：1,500円

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