



# 2018年2月期 第2四半期 決算説明会

2017年9月29日  
株式会社タカキュー  
(東証一部：8166)

# 1. 2018年2月期 第2四半期業績概況

## 2. 中期経営計画の進捗報告

本資料に掲載されております事項は、決算発表時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではありません。また、本資料には、将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。世界経済・競合状況・為替の変動等に係るリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と異なる可能性があります。本資料と併せて、決算短信などの開示書類をご参考にしてくださいようお願い申し上げます。

# 1. 2018年2月期 第2四半期業績概況

経営企画部長 矢巻 眞

## ■売上高

グランバックの事業承継及び12店舗の出店により3期ぶりに増収を確保。

## ■利益面

事業承継及び出店の増加等により販管費が増加し、減益となる。

## ■対外公表予想

売上高の未達及び販管費の超過により、営業利益・経常利益・当期純利益とも、予想を下回る。

## ■中期経営計画の各種施策

概ね計画どおりに進捗。

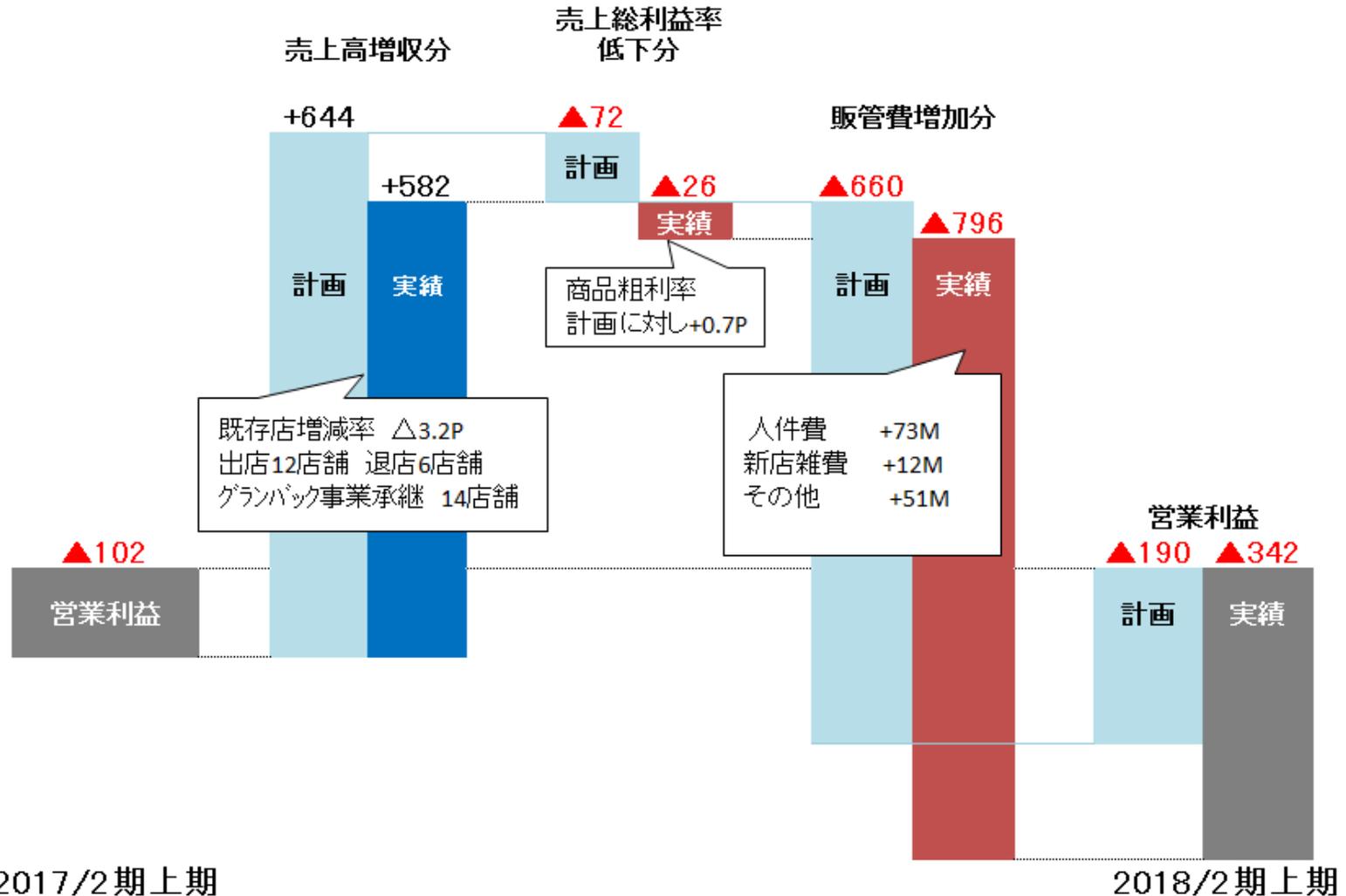
## 損益要約（第2四半期累計）

（単位：百万円、%）

	2016年	2017年		前年同期比較	
	実績	当初計画	実績	差額	前年比
売上高	11,414	12,500	<b>12,395</b>	+981	108.6
売上総利益	6,768	7,340	<b>7,325</b>	+556	108.2
販管費	6,870	7,530	<b>7,667</b>	+796	111.6
営業利益	△101	△190	△ <b>342</b>	△240	-
経常利益	16	△80	△ <b>232</b>	△248	-
四半期純利益	△104	△200	△ <b>274</b>	△169	-

**売上拡大も販管費が想定を上回る**

## 2018年2月期上半期営業利益増減益分析



## 販管費の状況

(単位：百万円、%)

	前年上期	2017年上期		前年比較	
	実績	計画	実績	差額	前年比
販管費計 (GB除く)	6,870	7,530	<b>7,667</b> (7,274)	+796 (+403)	111.6 (105.9)
広告宣伝費	367	-	<b>404</b>	+36	110.0
人件費	2,600	-	<b>2,918</b>	+318	112.3
賃借料	1,923	-	<b>2,104</b>	+180	109.4
減価償却費	220	-	<b>244</b>	+24	111.1
その他経費	1,758	-	<b>1,995</b>	+236	113.5

グランバック事業承継及び積極出店、人事制度の処遇見直し等

## 貸借対照表の状況

(単位：百万円、%)

	2016年8月末	2017年8月末	増減
総資産	11,769	11,722	△46
流動資産	6,909	6,204	△704
固定資産	4,860	5,518	+658
負債	4,552	4,609	+57
純資産	7,217	7,113	△103

流動資産の減少：△704百万円

現金預金△1,449百万円

棚卸資産+598百万円 (GB除：+399百万円)

固定資産の増加：+658百万円

有形固定資産+243百万円

保証金・敷金+488百万円 (うちGB保証金・敷金+472百万円)

## キャッシュフロー（CF）の状況

（単位：百万円）

	2016/2期 2Q累計	2017/2期 2Q累計	増減
営業活動によるCF	195	△544	△739
投資活動によるCF	△12	28	41
財務活動によるCF	△49	△73	△23
現金及び現金同等物の 期末残高	1,389	239	△1,149

**営業活動によるキャッシュ・フロー：△739百万円**

（増要因）：たな卸資産の減少 + 228百万円

（減要因）：税引前四半期純損失 △245百万円 仕入債務の減少 △700百万円

**投資活動によるキャッシュ・フロー：+41百万円**

（増要因）：定期預金の減少 + 300百万円 敷金及び保証金の回収 + 88百万円

（減要因）：有形固定資産の取得 △183百万円 敷金及び保証金の差入 △45百万円

## 通期業績予想

(単位：百万円、%)

	2017/2期 実績	2018/2期 修正予想	差額	前期比
売上高	24,004	26,500	+2,495	110.4
売上総利益	14,389	15,900	+1,510	110.5
販管費	14,006	15,600	+1,593	111.4
営業利益	382	<u>300</u>	△82	78.4
経常利益	613	<u>500</u>	△113	81.4
当期純利益	114	<u>50</u>	△64	43.8

※下線部2017年9月22日に修正

## 下期前提

売上高：既存店100% 下期投入の新ブランドの効果など

商品粗利率：57.5% (当初予想+0.5%)

出退店：出店8店舗 退店2店舗 全面改装店2店舗

期末店舗数：311店舗 (前年+12店舗)

## 2. 中期経営計画の進捗報告

**CHALLENGE 300億**

代表取締役社長 大森 尚昭

### 1. 既存事業の再構築と収益性の向上

- (1) 営業力の強化
- (2) 商品力の強化
- (3) 店舗開発力の強化

### 2. 新たな成長戦略への挑戦

- (1) グランバック事業承継と成功
- (2) ECビジネスの強化・拡大
- (3) 新しい専門店業態の開発

### 3. 経営基盤の強化

- (1) 働き方改革
- (2) 店舗の効率性強化支援と高コスト体制の改革
- (3) コーポレートガバナンス体制の充実

### 1. 既存事業の再構築と収益性の向上

### (1) 営業力の強化「日本一お客様に喜ばれる販売員になる」

#### ・接客改革

- ・全店舗従業員によるロールプレイング大会を開催  
→接客重視の風土醸成と優れた接客の共有・水平展開
- ・研修制度の充実→5段階の研修を11段階に細分化・強化  
→全業態で関連販売率が向上
- ・下期よりiPad動画を活用した「商品大學」スタート

#### ・会員改革

- ・会員制度の更なる進化・・上期入会数前年比129%
- ・顧客管理システムの刷新とモバイルアプリの導入  
→2018年2月稼働予定
- ・リアル店舗とネット店舗の融合によりお客様利便性の向上  
→2017年9月より在庫の一元管理が稼働

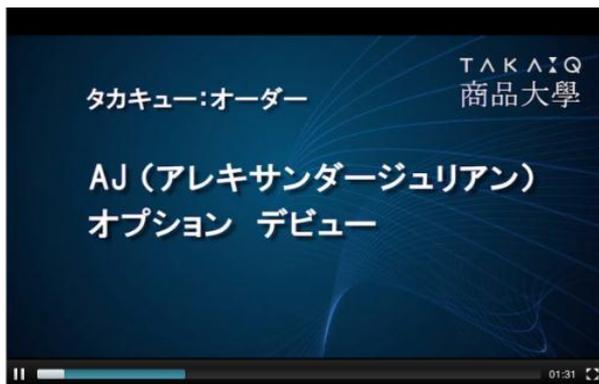
### (1) 営業力の強化「日本一お客様に喜ばれる販売員になる」

#### ・タカキュー「商品大學」開学

- ・バイヤーによる商品知識・特徴の解説動画を作成
- ・iPadを利用し、店舗従業員が動画を視聴
- ・習得状況を地区長・ブロック長がフォロー



商品知識の習得、接客力の向上



### (2) 商品力の強化 「日本一お客様に喜ばれる商品を作る」

#### ・商品改革

- ・ P B 戦略の再構築（2017年9月より導入）
  - ・ アレキサンダー・ジュリアン
  - ・ セマンティックデザイン×シェラック
  - ・ エム・エフ・エディトリアル ホワイトレーベル
- ・ ランキングMDの導入（SKUの適正化・機会損失最小化）  
SKU数前年比 上期90%程度→下期85%程度へ
- ・ 各チャネル代表者スタッフ参加による商品企画会議の深耕  
→既存店一般客数 上期100.4%

#### ・品質改善

- ・ タカキュー品質基準の厳格化（品種別品質基準新設）
- ・ 検品体制の強化（指定検品所を1カ所→6カ所に増設）
- ・ 品質向上委員会による品質改善 → 瑕疵発生率減少

## 2. 中期経営計画の進捗報告

ALEXANDER JULIAN

× TAKA Q  
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!



【アレキサンダージュリアンを約10年ぶりに導入(2017年9月より)】  
ファッション界のアカデミー賞と称される「COTY AWARD」を5回受賞し、  
「色の魔術師」と呼ばれる米国デザイナーズブランド。

### (3) 店舗開発力の強化

#### ・店舗フォーマットの改革

- ・ シーズンフォーマットの運用・検証を下期より開始

#### ・新規出店の強化

- ・ 年間20店舗以上の新規出店

→ 2018年2月期 20店舗出店 計画通り進捗

#### ・既存店の活性化

- ・ 上半期15店舗改装（全面改装6店舗、部分改装9店舗）

→ 改装後の売上高 概ね計画通り進捗

## 2. 新たな成長戦略への挑戦

### (1) グランバック事業承継の成功

2017年2月 株式会社ダイエーより事業承継

#### ・承継後の計画と進捗

タカキューとの共同企画・共同仕入れによる粗利改善

上期：商品粗利率は前年に比べ、概ね2Pの改善

下期：共同企画・共同仕入の効果により、

値入率が大幅改善の見込み

#### ・新コンテンツの導入による売上拡大

スポーツライン「GRAND-BACK SPORTS」の展開

好調に進捗（サイズ感等、更に改善を目指す）

#### ・タカキューインフラを利用した会員販促・EC強化

## 2. 中期経営計画の進捗報告等

### ・ 改装及び旗艦店の確立

グランバック福岡けやき通り店	改装実施	(2017.05)
グランバック札幌店	改装実施	(2017.08)
グランバック有楽町店	全面改装実施	(2017.09)



### ・ S C向けフォーマットの開発

2018年度出店に向けて準備中

### (2) ECビジネスの拡大

#### ・ 上期売上進捗

EC売上高前年比：140%

EC化率：1.8%（前年差+0.4P）



ほぼ計画通りに進捗

#### ・ 売上規模拡大に向けた施策

グランバックサイトの統合（2017年9月～）

ECシステム、会員データベースの刷新



進行中 2018年2月リリース予定

### (3) 新業態の開発と出店

2017年下半期 2つの新業態を出店

**on the day**  **SUITIST**  
ORDER MADE SUIT

新業態が加わり、多彩なブランド展開に

TAKA Q

MALE & Co.

semantic design

m.f. editorial

*Wilkes Bashford*

SHIRTS CODE

around the shoes

GRAND-BACK

on the day

SUITIST  
ORDER MADE SUIT

ライフスタイル提案型ファミリー業態「on the day(オン・ザ・デイ)」



# on the day

その日に。  
その日、その日が大切。  
今日をその日を大切に過ごす。

デザイナー・田山淳朗（タヤマアツロウ）氏の監修のもと  
メンズ・レディース・キッズ・ライフスタイル雑貨を  
トータル提案するライフスタイル提案型店舗。

## 2. 中期経営計画の進捗報告



9月15日(金) 1号店 ノースポートモール店(神奈川) OPEN!  
10月ひたちなか店(茨城) 11月伊勢崎店(群馬)

オーダー専門業態 「SUITIST(スーティスト)」



SUITIST  
ORDER MADE SUIT

スーツを自分らしく着こなす人、スーツをプロとして扱う人

ファッション感度が高く、既製品並みの格帯を中心とした  
オーダースーツ市場への参入

## 2. 中期経営計画の進捗報告



既製品並みのプライス群（¥29,990+税〜）

Made in JAPANのクオリティ

最短7日間でお手元にお届けできるスピード

更に、競合他社が本格展開していないレディースオーダーを展開

10月27日（金）1号店 新宿サブナード店 OPEN!

## 2. 中期経営計画の進捗報告

---

## 3. 経営基盤の強化

### (1) 働き方改革（働きやすい職場環境づくりの推進）

#### ・人事制度改革

- ・地域限定社員の処遇見直し（正社員化）
- ・ブロック長制度の導入



### (1) 働き方改革（働きやすい職場環境づくりの推進）

#### ・採用の拡大

年率5%の成長を実現するための人員計画に修正

- ・新卒採用の大幅拡大
- ・中途採用（地域限定正社員）募集開始



計画通り進捗

#### ・教育・研修制度の再構築・体系化

- ・階層別研修制度を5段階から11段階に増設
- ・メイト（アルバイト従業員）研修の充実



メイト退職率 前年同期比 約10%減少

### (2) 店舗の効率性強化支援と高コスト体制の改革

- ・ I T活用による現場教育の強化、業務の効率化推進

メイトO J Tシステム「スタッフ育成シート」 (ipad)



教育進捗状況の見える化により、早期戦力化

- ・ 業務プロセスの合理化によるコストの低減 (検討開始)

- ・ 店舗システム関連
- ・ M D支援
- ・ 管理会計
- ・ 電子請求書の導入開始、書類の電子保存推進
- ・ W E B納品書

### (3) コーポレートガバナンス体制の充実

- ・ ダイバーシティの推進、採用人材の多様化
  - ・ 働き方改革会議設置による長時間労働改善への取り組み
  - ・ 定年後再雇用店長制度の導入（2018年3月～）
  - ・ 2018年新卒女性比率は約40%で進捗



### (3) コーポレートガバナンス体制の充実

#### ・CSR経営の促進

環境貢献活動として

衣類回収・再生プロジェクト「BRING」に協力



2017年上半期、衣類574.5kgを回収  
下半期以降も実施予定

---

**TAKAQ**  
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!