



TAKA-Q
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!

2021年2月期
第2四半期 決算説明資料
2020年10月2日

目次

I 会社の概要	3	IV 2021年2月期通期業績見通し	18
II 店舗数の状況	4	V サステイナブル経営への取り組み	19
III 決算の概要		VI 創立70周年	20
・2021年2月期 第2四半期業績のポイント	5		
・損益計算書(要約)	6		
・2021年2月期 Eコマース事業	7		
・販売費及び一般管理費(要約)	8		
・営業損益減益分析	9		
・貸借対照表(要約)	10		
・キャッシュフロー計算書(要約)	11		
・2021年2月期 上半期月別状況	12		
・新型コロナウイルス感染症拡大の影響	13		
・スクラップ&ビルド	14-17		

I 会社の概要

商号	株式会社タカキュー
本社所在地	東京都板橋区板橋三丁目9番7号
事業内容	紳士服・婦人服および関連洋品雑貨の企画・販売
設立	昭和25年（1950年）6月30日
代表者	代表取締役社長 大森 尚昭
資本金	1億円
店舗数	249店舗
社員数	708名

Ⅱ 店舗数の状況

■ 2020年8月末店舗数 249店舗

TAKA-Q
MALE & Co.

171店舗

semanticdesign

34店舗

m.f.editorial

29店舗

SHIRTS CODE

1店舗

around the shoes

1店舗

Wilkes Bashford

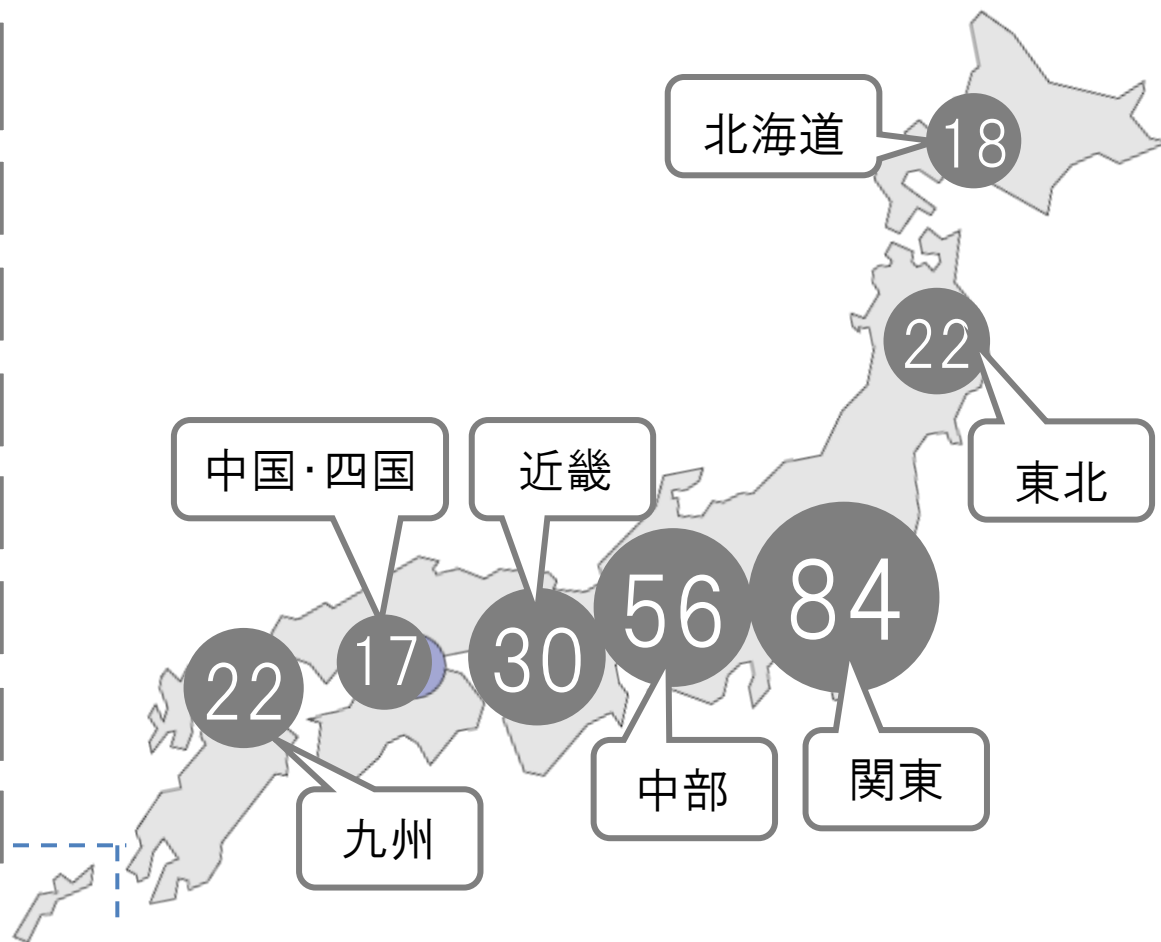
4店舗

GRAND-BACK

8店舗

SUITIST
ORDER MADE SUIT

1店舗



主なポイント

2019年3月22日に発表いたしました、事業構造改革に基づき、MDプロセス改革、業務効率化、不採算店舗の閉鎖を継続実施。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大の影響等により売上高は減収となり、販管費は前期に対して減少となりましたが、営業損益は前期に対して減益となりました。

✓ <u>売上高は減少</u>	<u>前年増減</u>	<u>△4,551百万円</u>
✓ <u>販管費は減少</u>	<u>前年増減</u>	<u>△1,378百万円</u>
✓ <u>営業損益は減少</u>	<u>前年増減</u>	<u>△1,752百万円</u>

損益計算書（要約）

- 商品売上高は新型コロナウイルス感染症拡大に伴う外出自粛、商業施設の休業・営業時間短縮に加え、長梅雨等の影響により大幅減収(全社前期比58.4%、既存店62.8%)
- 売上総利益は売上高の減少及び値引き販売の増加により減益
- 販管費は店舗の休業に伴う人件費や賃料の減少、その他経費削減施策実施により減少(前年比80.5%)
- 特別損失は店舗の減損損失53百万円(前年差+41百万円)

(単位:百万円)

	2020/2期 第2四半期	2021/2期 第2四半期	前年差額	増減率
売上高	10,940	6,389	△4,551	△41.6%
売上総利益	6,799	3,669	△3,130	△46.0%
販管費	7,079	5,701	△1,378	△19.5%
営業利益	△279	△2,031	△1,752	—
経常利益	△163	△1,857	△1,694	—
当期純利益	△351	△1,952	△1,601	—

2021年2月期 エコマース事業

●ECと店舗のマルチチャネル販売戦略と対応商品の品揃え強化により、堅調に拡大

(単位:百万円)

	2020/2月期 第2四半期	2021/2月期 第2四半期	前年比	増減
自社サイト	118	344	291.4%	+226
EC合計	326	533	163.4%	+207
EC化率	3.1%	8.7%	-	+5.6P



販売費及び一般管理費（要約）

- 人件費：新型コロナウイルス感染拡大に伴う店舗の休業・営業時間短縮等により減少
- 賃貸料：休業・営業時間短縮に伴う家賃減免、変動賃料の減少、
不採算店舗閉鎖等により減少（期末店舗数は23店舗減少）

（単位：百万円）

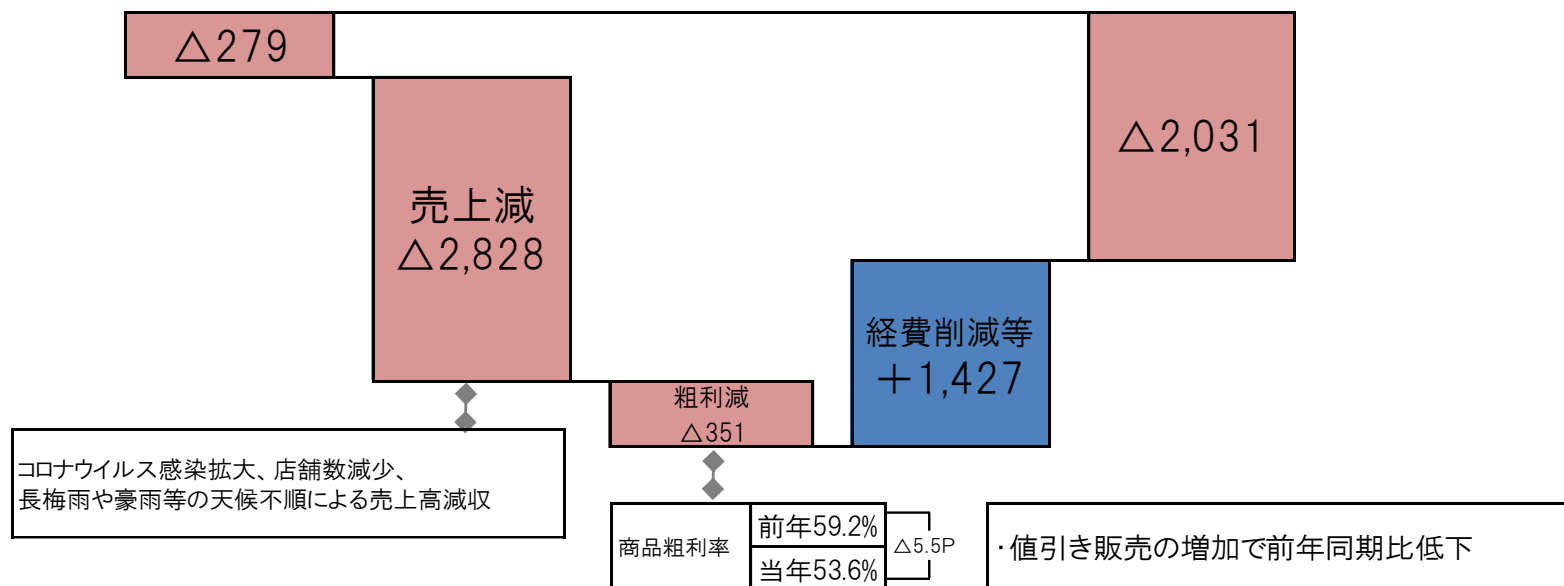
	2020/2期	2021/2期	前年同期比較	
			差額	前年比
販管費	7,079	5,701	△1,378	80.5%
広告宣伝費	391	374	△17	95.7%
人件費	2,572	2,112	△459	82.1%
賃借料	2,037	1,442	△595	70.8%
減価償却費	207	190	△17	91.8%
その他経費	1,872	1,583	△289	84.6%

営業損益増減益分析

【営業損益の推移】 (単位：百万円)

18/8	19/8	20/8
△674	△279	△2,031

営業利益 [2019/8] 営業利益 [2020/8]



貸借対照表(要約)

- 流動資産の減少: $\Delta 253$ 百万円
現金及び預金($\Delta 245$ 百万円)、売掛金($\Delta 344$ 百万円)、たな卸資産(+366百万円)
- 固定資産の減少: $\Delta 1,029$ 百万円
有形固定資産($\Delta 358$ 百万円)、敷金・保証金($\Delta 536$ 百万円)
- 負債の増加: +1,287百万円
借入金(+1,421百万円)、未払金(+303百万円)、仕入($\Delta 621$ 百万円)

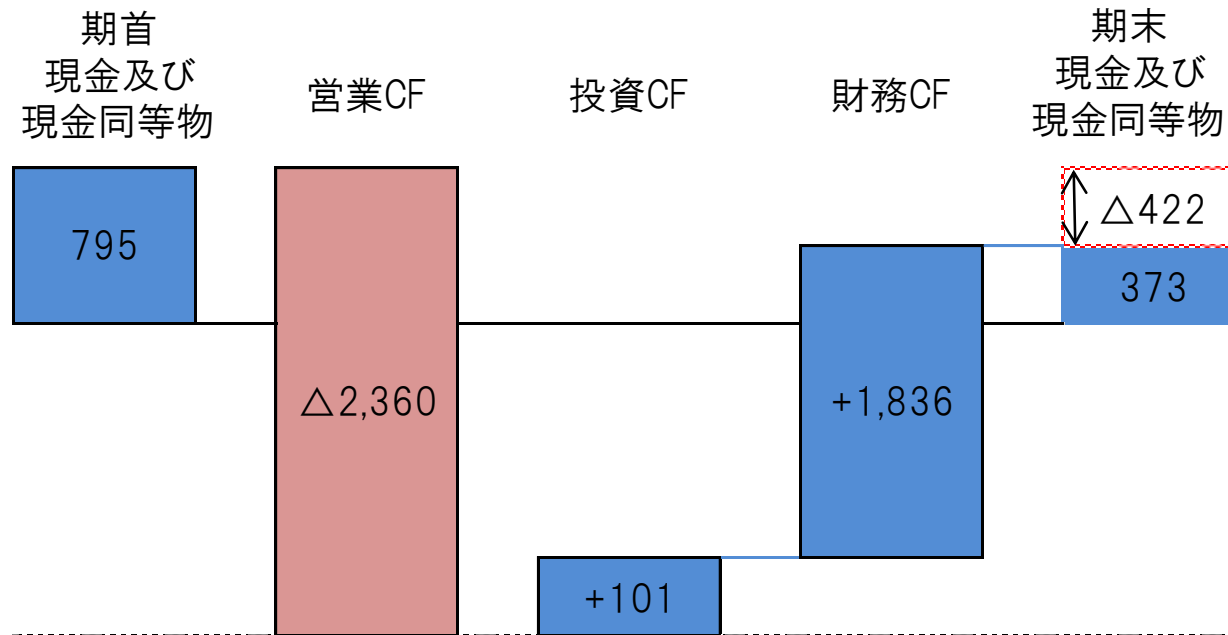
(単位: 百万円)

	2019/8期	2020/8期	増減
総資産	11,126	9,844	$\Delta 1,282$
流動資産	5,471	5,218	$\Delta 253$
固定資産	5,655	4,626	$\Delta 1,029$
負債	6,097	7,384	+1,287
純資産	5,028	2,459	$\Delta 2,569$

キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

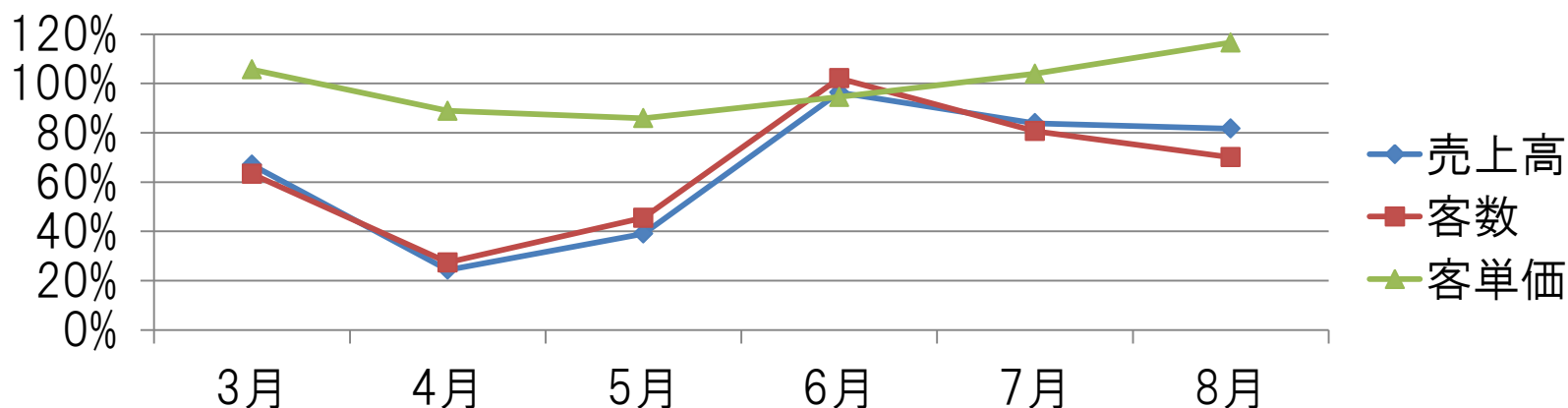
- 営業活動によるキャッシュフロー: $\Delta 2,360$
- 投資活動によるキャッシュフロー: $+101$
- 財務活動によるキャッシュフロー: $+1,836$
- 当期末の現金及び現金同等物 : $\Delta 422$ (期首増減)



2021年2月期 上半期月別状況

- 3月は外出自粛等による集客減
- 4月・5月休業・営業時間の制約、新生活向け購入・買換え需要の喪失
- 6月以降、営業再開するも営業時間の短縮、外出自粛等に加え梅雨明け遅れや豪雨等の天候不順の影響

月別 既存店売上高前年比状況



	3月	4月	5月	6月	7月	8月	上半期
売上	67.0%	24.4%	39.1%	96.4%	83.9%	81.7%	62.8%
客数	63.3%	27.4%	45.5%	102.1%	80.7%	70.1%	64.0%
客単価	105.7%	88.9%	85.9%	94.5%	104.0%	116.6%	98.1%

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

	上半期の影響
売上高	<p>【1Q】店舗の休業(全体の約8割、最大212店舗休業)・営業時間の短縮や外出自粛の影響により、既存店前年比は45.3%</p> <p>【2Q】店舗は営業再開するもの営業時間の短縮や外出自粛等の影響は残り、既存店前年比は87.1%</p> <p>【上半期】既存店売上高△34億円</p>
在庫	<p>春物商品の在庫消化を強化、夏物商品・秋冬物商品の仕入れを抑制、8月末在庫原価高は前年同期比3.6億円の増加</p> <p>2021年2月末には適正な在庫水準となる見込み</p>
経費	<p>休業期間中の家賃減免、人件費の減少、販促中止による経費削減、その他クレジット手数料等変動費の減少、役員報酬の減額や出張の抑制等経費支出抑制施策を含め、販管費は約11億円減少</p> <p>雇用調整助成金等の活用(営業外収益1.36億円)</p>
財務	<p>出店・改装およびIT投資の抑制</p> <p>コロナ資金の長期借入5億円、納税等猶予制度の利用、コミットメントライン設定11.5億円、当座貸越増枠1億円の備え</p>
その他	<p>本部テレワークを開始</p>

コロナ危機を踏まえた事業構造改革の更なる実行

当社は2019年3月に発表した事業構造改革施策を実行してまいりましたが、今回のコロナ危機を踏まえ、以下のより大胆なスクラップ&ビルド策を実行し、早期黒字化を目指します。

【スクラップ】

- 不採算・低収益店舗の退店
 - ・2021年2月期通期で約90店舗の退店を実施予定
- 固定費の圧縮
 - ・本社のスリム化(本社面積の縮小、本部人員の削減)
 - ・人件費の削減(新規採用の凍結、人員配置の見直し、等)
 - ・その他経費削減策(全ての経費支出の見直し、業務の見直し、等)

【ビルド】

- MD改革(外部ディレクター登用による主力3業態立て直し、カジュアルシフト推進)
- EC事業の拡大(EC化率 2020年度約8% →中期的には3割程度を目指す)
 - ・既存事業のオムニチャネル化推進(店舗・ECでシームレスにサービスを提供)
- 会員制度の見直しによる新規顧客の獲得および既存顧客の囲い込み強化
 - ・カード会員やアプリ会員、オンラインショップ会員等の統合整理と
更に魅力的なサービス提供による会員販促の活性化
- EC主軸新規事業の開始、第一弾オーダーシャツ事業「redro」2020年10月スタート

スクラップ&ビルド 不採算店舗対策

●不採算・低収益店舗の撤退

- ・2021年2月期通期で約90店舗の退店を実施
- ・今期中に赤字店舗をほぼ一掃し、収益改善・黒字店舗への経営資源集中
- ・撤退店舗の顧客をECへ取り込むアプローチに注力

	2020/2期 実績	2021/2期 上半期	通期		コロナ後通期 前年増減
			コロナ前	コロナ後	
出店	2	1	3	2	+1
退店	32	24	26	90	+58
期末店舗数	272	1	249	184	△88

スクラップ&ビルド MDプロセス改革・PB戦略の刷新

●新しい生活様式(ニューノーマル)を先取りした展開

- ・The 3rd Wardrobeブランドへの注力
- ・リモートワークスタイルの提案
- ・on the dayブランド商品の拡張



●既存ブランドの再定義と明解な商品展開

- ・外部ディレクター起用(2020年秋から本格稼働)
- ・気候変動、季節カレンダーの変化に対応した商品展開



スクラップ&ビルド MDプロセス改革・PB戦略の刷新

- ファッション・トレンドとニューノーマルを踏まえた新規事業の開発・展開
 - ・EC・店舗のマルチチャネルによるオーダーシャツ事業「redro(レドロ)」のサービス開始(2020年10月)
 - ・タカキューアプリの全面刷新によるOne to Oneサービス増強(2020年11月予定)
 - ・タカキューポイントの導入による会員向け販促の更なる活性化(2020年11月予定)



IV 2021年2月期 通期業績予想・期末配当予想

下期前提条件

売上高 既存店売上高前年比 88% (3Q:84% 4Q:91%)

商品粗利率 商品粗利率前年差 $\Delta 2.8P$

出店・退店 出店:1店舗 退店:66店舗程度

(単位:百万円)

	通期		比較	
	2020/2期 実績	2021/2期 予想	増減	前年比
売上高	22,380	16,000	$\Delta 6,380$	71.5%
営業利益	$\Delta 432$	$\Delta 2,950$	$\Delta 2,518$	—
経常利益	$\Delta 220$	$\Delta 2,700$	$\Delta 2,480$	—
当期純利益	$\Delta 1,052$	$\Delta 2,950$	$\Delta 1,898$	—
配当金	0円	0円	0円	—

期末配当予想について

当社は、株主の皆様への利益配分を経営上の重要な政策として位置付けており、業績や内部留保の状況等を勘案し、安定的な配当を実施することを基本方針としております。しかしながら当期の業績予想のとおり利益計上が困難な見通しとなったため、前期に引き続き無配とさせていただきます。

株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、早期に復配できるよう努めてまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

V サステイナブル経営への取り組み



世界を変えるための17の目標

- ビニール袋の廃止
⇒全ショッパーを紙袋へ移行



- エコバックの配布(予定)
⇒持続して使用できるエコバックを配布
(一部アフリカ地域での生産を行い
持続可能な社会作りに貢献)



- 衣類回収
⇒着なくなった衣料を回収し、
新しい衣料の素材へ



- 照明のLED化
⇒消費電力の少ない照明を活用し、
地球温暖化を防ぐ



VI 創立70周年

おかげ様で、当社は2020年6月30日に創立70周年を迎えることができました。

これもひとえに皆様のご愛顧の賜物と心より感謝申し上げます。

当社は、創業以来の「お客様最優先」の経営理念のもと、「Enjoy Fashion！ Enjoy Life！」

をテーマに、お客様に喜ばれる接客通じて、お客様に喜ばれる商品を提供することで、

更なる事業活動の活性化を進めてまいります。

当社では、この一年を通して70周年記念商品やキャンペーンを開催いたします。

皆様におかれましても是非、お立ち寄りください。

今後とも変わらぬご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



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。

これらの将来展望に関する表明には、様々なリスクや不確実性が内在しており、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ませようようお願い申し上げます。