

2021年5月13日

各 位

会 社 名 株式会社タカチホ
代表者名 代表取締役社長 久保田 一臣
(コード番号：8225 東証JASDAQ)
問合せ先 取締役管理本部長 寺澤 和宏
(TEL 026-221-6677)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、「2022年3月期～2026年3月期 中期経営計画」を策定いたしましたので、お知らせいたします。
詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、当該資料につきましては、当社コーポレートサイトにも掲載いたしますので、合わせてご覧ください。

【添付資料】

2022年3月期～2026年3月期 中期経営計画

【当社コーポレートサイト】

URL <https://kk-takachiho.jp/publics/index/23/>

「投資家の皆様へ ― 中期経営計画」よりご覧ください。

以 上



株式会社 **タカチホ**

2022年3月期～2026年3月期

中期経営計画



1-1 社訓及び経営理念

社訓

『 人生、今日という日は二度と来ない。二度と来ない今日の為、汗を流して働き、楽しんでこそ後世に悔いを残さない 』

経営理念

『 限りなき発展を目指し、社員と株主、取引先との共存共栄をはかり、豊かな生活を創造し、そして社会に貢献する。
大きな会社を築くより、最良の会社を目指す 』



1-2 経営基本方針

経営基本方針

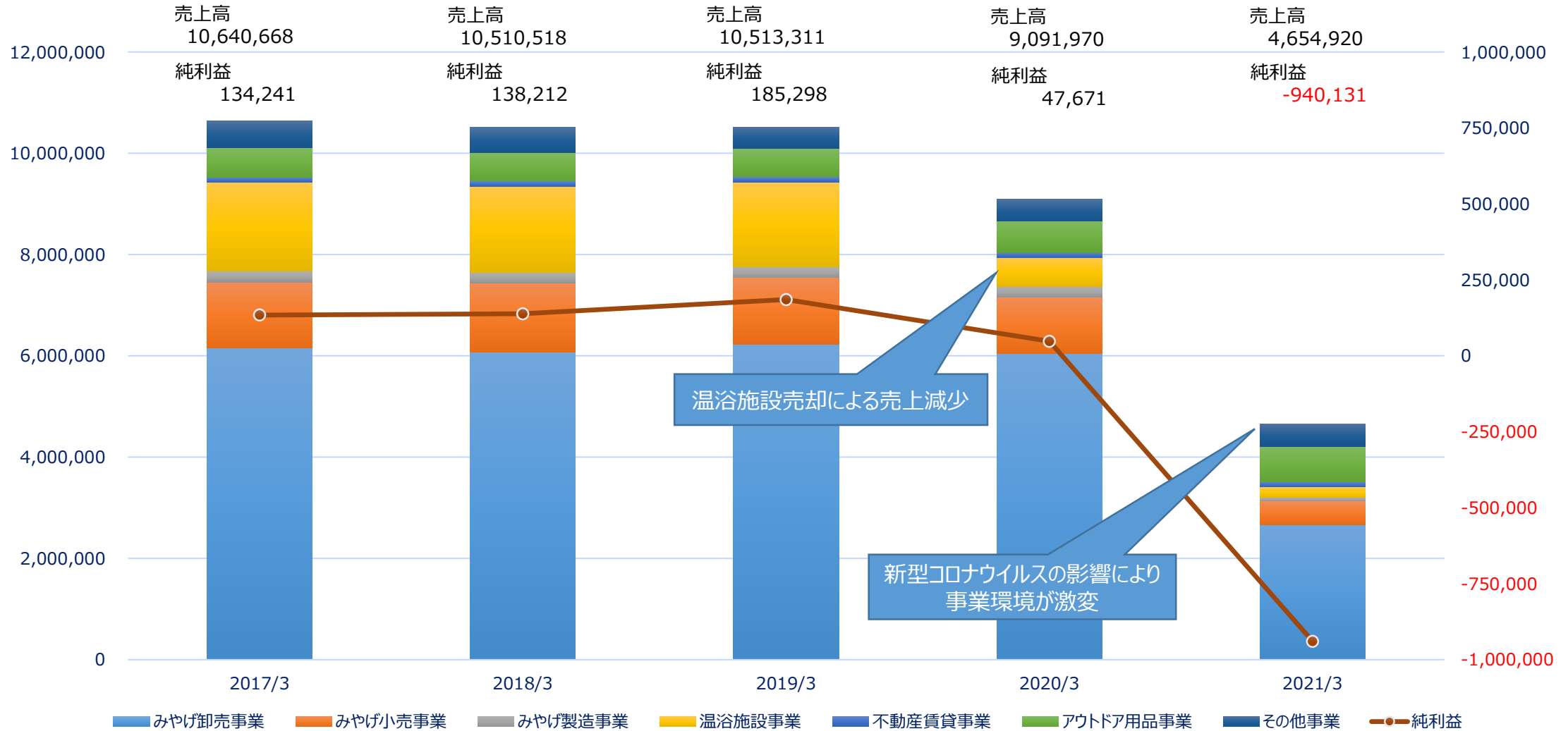
当社はレジャー産業を基軸にした総合商社として常に環境の変化に対応し、新たな需要の創造と機能性の向上を目指すとともに、業務を通し生活文化の向上に貢献し、日々新たなる挑戦により企業文化の創造と育成を図る

1. 社員の生活水準の向上と資質向上を図り、人材育成と能力開発を推進
2. 経営管理体制の整備と強化により適正利潤の追求と永続的な企業発展をもって、株主、社会に貢献
3. 情報収集と創造性を基盤とした積極的な業務の推進
4. 経営資源の効率的運用による販売網の拡充と生産性の向上

2-1 業績推移 (2017/3~2021/3)

業績推移 (全社)

(単位:千円)





これからの余暇に対するニーズ

□ **新型コロナウイルスの影響が残る中、
人々の余暇に対するニーズ、楽しみ方に大きな変化が生じる**

- **余暇を楽しみたいというニーズは決して無くなることはない**
- **政府による観光支援を中心に余暇産業の市場は復興を経て徐々に回復することが想定される**

2-3 市場環境及び当社の課題

観光土産市場に対する認識と課題

- 海外旅行から国内観光へのシフト、外国人観光客の減少
→土産品市場においては国内観光へのシフトはプラス要素
- 地産地消ニーズの高まり
→地域の食材、地場企業商品の選択が増加
- 観光土産品ニーズとして贈答用の高価格商品と自家消費商品に大別される
→中間の商品についてはニーズが減少する

観光土産市場に対する当社としての課題

- ニーズの多様化に対応するため、少量多品種の品揃えが必要
→商品構成の見直しと新たな商品開発の必要性
→D Xを推進し、欠品による機会損失、過剰在庫による雑損失リスクへの対応

財務面での課題

財務基盤の回復が必要

- 収益力向上を図るための生産性の向上
- 商慣習（返品の在り方や納品の在り方）の見直し
- 得意先の減少等による営業体制や人員配置の見直し



➡バリューチェーン（生産 ⇨ 仕入 ⇨ 倉庫管理 ⇨ 営業 ⇨ 販売 ⇨ サービス）の再構築による付加価値の向上

リスタート ～新時代に向けた価値創造～

- 創業70余年にわたり発展を続けてきた中、創業の原点に回帰し
新たな時代にふさわしい価値を創造する



当社の価値を再度見つめ直し、地域全体の発展に寄与することで
新たな時代に即した価値を見出し企業発展の礎とする

① 稼ぐシステムの再構築とビジネスモデルの改革

② SDGsを中心とした社会との共生

③ 新たな余暇時間の提案



3-3 ① 稼ぐシステムの再構築とビジネスモデルの改革

新たな販路の確立

- 地域の特産品を活かし、少量多品種の商品を企画・開発できるネットワークを活かし、観光土産業界だけでなく他業種への販路を確立

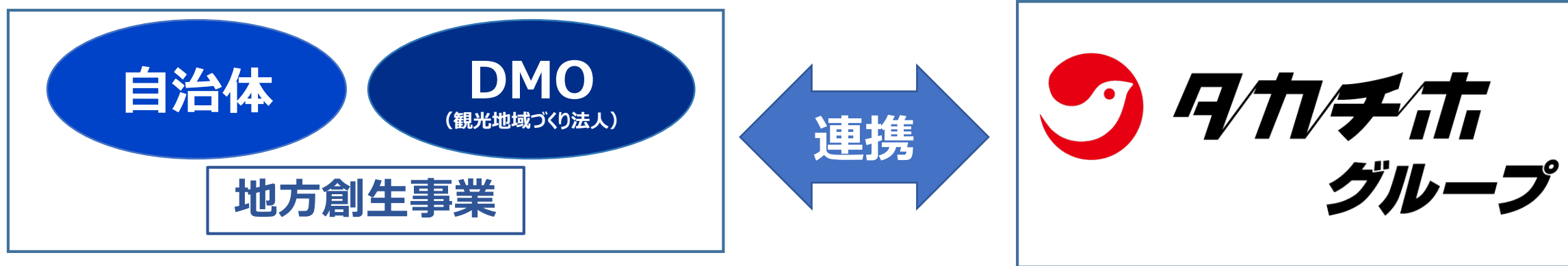
生産性の向上

- 一人当たりの生産性を高め、収益力を強化するための業務プロセスの見直しを実施
- バリューチェーンにおいてそれぞれの役割で新たな付加価値を創造する



地域との共生によるビジネスモデルの変革

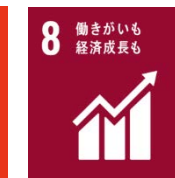
- 特産品を活かした商品開発ノウハウを地方創生に活かす
→ 観光土産品のノウハウを活かし、地域全体をプロデュースできるモデルの確立
- 地域プロデュースに積極的に携わり、地域への観光客を増やす



地域の集客力を高め、本業の土産品販売に繋げるモデルを確立する

SDGsの推進

- 地元企業、地域の特産品を使用した商品開発
 - ➔ 地元企業との協業、地域特産品の発掘と商品開発
- プラトリーの廃止及び買い物袋の見直し
 - ➔ 紙トリーを使用した商品の積極的採用
 - ➔ 商習慣の見直しによる買い物袋の削減
- まちづくりによる売上拡大
 - ➔ 地方イベントへの積極的な協力と販売機会の確保
- 職場環境整備による従業員満足度の向上
 - ➔ 健康経営の推進
 - ➔ ES調査スコアの向上

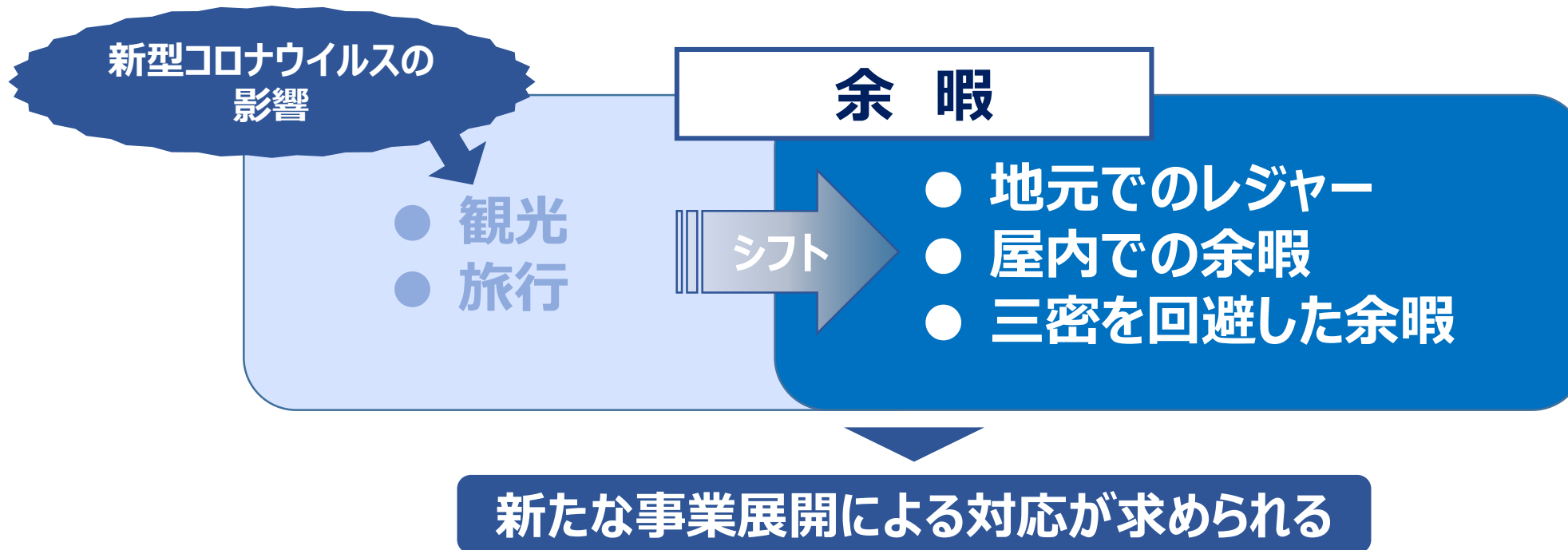




3-6 ③ 新たな余暇時間の提案

コロナ後を見据えた新規事業展開

- 新型コロナウイルスの影響によりこれまでの余暇の在り方が大きく変化することが予想される



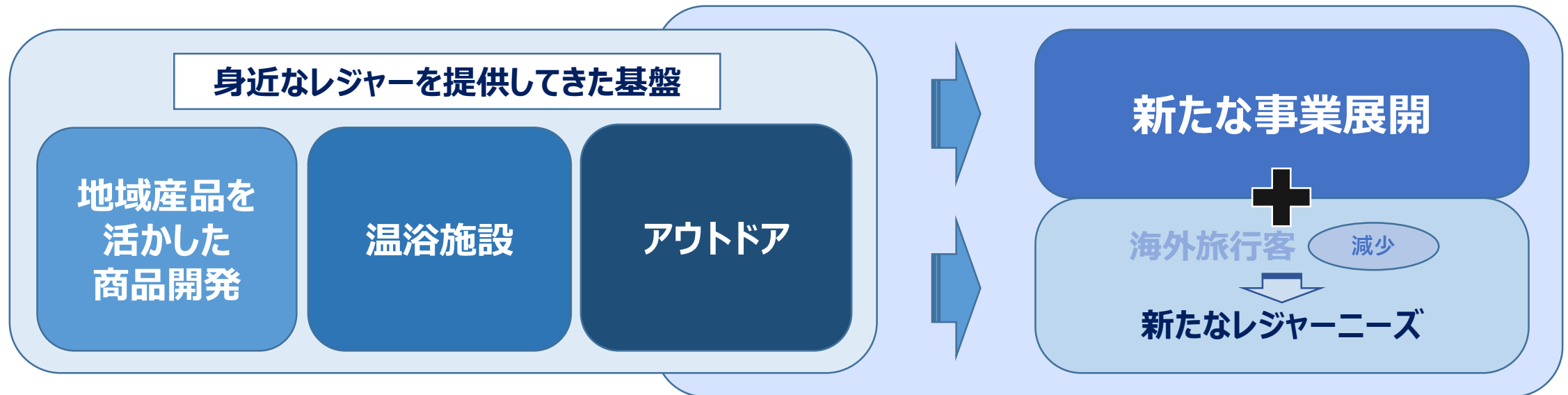
- 海外旅行は大幅な減少が予想される
→ 国内旅行需要への迅速な対応を行う



3-7 ③新たな余暇時間の提案

基盤を活かした事業展開

- 地域産品を活かした商品開発に加え、温浴施設、アウトドアなど身近なレジャーを提供してきた基盤を活かし、新たな事業展開を推進する
- 海外への旅行客の減少が予想される
→国内での新たなレジャーニーズを取り込む





4. 中期的な成長に向けた具体的取り組み

- ① 西日本への販路拡大（地元問屋との提携及び子会社化）
- ② 地域産品、伝統工芸品の取扱量増
- ③ 観光以外の販路（一般量販店/商業施設/CVS/EC/ノベルティ）の拡大
- ④ 本社工場の生産量拡大
- ⑤ キャンプ場の運営及びアウトドア店舗拡大
- ⑥ 地域産品のその場消費できる飲食/テイクアウト店舗の拡大
- ⑦ プラトリーの廃止及び買い物袋の見直し
- ⑧ 新規事業（まちづくり、イベント収益、インバウンド対応、施設運営等）での売上拡大
- ⑨ DXの推進による機会損失/雑損失の削減

4. 中期的な成長に向けた具体的取り組み

- ⑩ 生産性 人時生産性目標の達成
- ⑪ 労務管理の徹底とテレワークの推進
- ⑫ 性別、年齢問わず積極的な登用によるダイバーシティ&インクルージョンの推進
- ⑬ IR強化による企業価値の向上
- ⑭ 管理部門における体制整備（総務、人事、システム、経理、財務、IR、監査）
- ⑮ 財務の健全化
- ⑯ コーポレートガバナンスコードへの対応
- ⑰ ESの向上
- ⑱ 業務の見直し及び適正配置による固定費の圧縮

5-1 目標数値と指標 (2026.3)

セグメント別業績目標 (2026.3)

(単位:百万円)

セグメント	2026年3月期	割合	2021年3月期	割合
売上高	11,000	100.0%	4,654	100.0%
観光土産卸	7,600	69.1%	2,656	57.1%
観光土産小売	1,300	11.8%	474	10.2%
土産製造	300	2.7%	76	1.6%
アウトドア事業	800	7.3%	696	15.0%
温浴事業	300	2.7%	196	4.2%
飲食事業	200	1.8%	70	1.5%
その他 (新規事業含む)	500	4.6%	482	10.4%
営業利益	350	3.1%	△697	—
当期純利益	225	2.0%	△940	—

5-2 目標数値と指標(2026.3)

自己資本比率	35%以上	2021年3月期	27.5%
		2020年3月期	47.3%
		2019年3月期	37.3%
売上総利益率	30%以上	2021年3月期	24.0%
		2020年3月期	25.8%
		2019年3月期	25.4%
営業利益率	3%以上	2021年3月期	△15.0%
		2020年3月期	0.6%
		2019年3月期	2.7%
ROA (総資産利益率)	5%以上	2021年3月期	△17.1%
	※投資に対し、5%以上の利益確保を維持する	2020年3月期	1.1%
		2019年3月期	5.2%
ROE (自己資本利益率)	14%以上	2021年3月期	△61.2%
		2020年3月期	2.4%
		2019年3月期	9.8%



5-3 目標数値と指標

SDGsに向けた取り組み(2030年目標)



地域産品を使用した商品構成

70%以上 (2020年 約40%)



プラトレーを使用した商品

全体の45%以下 (2020年 約90%)



ESアンケート総合満足度

70%以上 (2019年調査 52.2%)





5-4 株主還元方針

□株主還元に関する基本方針

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置づけ、収益力の向上、財務体質の強化等を総合的に勘案し、配当を実施していくことを基本方針としております。今期は誠に遺憾ながら無配を予定しておりますが、早期の業績回復を図り、安定的な配当を実施できるよう努めてまいります。

当社は、株主の皆様にご支援に感謝するとともに、当社事業へのご理解を深めていただくこと、また中長期的により多くの方々に当社の株式を保有していただくことを目的に株主優待として、当社温泉施設「まめじま湯ったり苑」の無料入浴券、もしくは当社オリジナル商品（菓子他）の詰め合わせをお送りしております。

本資料に関するご注意

- 本資料は情報提供を目的とするものであり、当社株式購入の勧誘を目的とするものではありません。
- 本資料の記載内容は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。
- 実際の業績は今後の経営環境の変化によって大きく異なる可能性があります。
- 当社の許諾なしに掲載情報を使用（複製、改変、頒布、転載等）することはできません。

• 本件に対するお問い合わせ先

株式会社タカチホ 管理本部

026-221-6677 info@takachiho-net.co.jp