

タンゴヤ株式会社 2021年7月期 決算説明資料

2021年10月
JASDAQ（スタンダード）
証券コード：7126

TANGOYA CO.,LTD.

資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

目次

I	事業概要	p.03
II	2021年7月期 業績	p.14
III	2022年7月期 業績予想	p.18

I 事業概要

会社概要

【会社概要】

商号 タンゴヤ株式会社
 本社 大阪市中央区淡路町3丁目5番1号
 創業 1928年2月12日
 資本金 8,000万円

代表取締役社長 田城 弘志
 取締役 佛圓 悠馬
 取締役 名本 育広
 取締役 吉田 招代
 取締役 中川 智雄
 取締役 井出 久美
 監査役 小田切 智美
 監査役 橋本 匡弘
 監査役 田附 貴章

【沿革】

1928年 2月 田丸正二個人経営により毛織物卸商
 「丹後屋羅紗店」を大阪市東区にて創業

1949年 4月 株式会社「丹後屋羅紗店」を設立

1964年 6月 社名変更「タンゴヤ株式会社」

2009年12月 **株式会社デパーチュアがGlobal Style事業開始**

2012年12月 2012年12月株式会社デパーチュアと合併

【GLOBAL Style店舗（7月末時点22店舗）】



銀座本店・本館



銀座本店・新館



銀座新本店



MARUNOUCHI本店



コンフォート表参道店



大阪本町店



なんばスカイオ店

(一部抜粋)

経営理念

豊かで価値あるビジネスを展開し、
人々の暮らしぶりに貢献する

フィロソフィー

1	Enjoy Order	すべてのお客様にオーダーメイドを楽しんでいただく
2	User Friendly	お客様から見て魅力があり、価値ある商品・カウンセリング・サービスをご提供する
3	Social Responsibility	常に社会の一員として責任ある行動を実践する
4	Think Differently	常に常識を疑い、常識にとらわれず、成長・進化していく
5	Act Without Being Afraid Of Risks	リスクを恐れず行動し、失敗したらまた立ち向かう

GINZA Global Styleの特徴

【グローバルスタイル5つの特徴】



01. 本格オーダースーツをリーズナブルな価格で

創業90年以上の歴史ある老舗生地問屋ならではの仕入れネットワークでどこよりも豊富な生地を、どこよりもお得な価格でご提供。同じブランド生地でも大手百貨店などと比べると半額以下になることも。老若男女問わず本格的なオーダースーツを楽しんでいただけるようこれからもお求めやすい価格で品質を追求して参ります。



02. 業界最多の生地バリエーション

GINZAグローバルスタイルでは業界最多の約5,000種類からスーツ・ジャケットをお仕立ていただけます。1年を通して、春夏・秋冬・合いモノ生地をご用意しておりますのでいつでも用途に合わせた季節モノのオーダーいただけます。これは他店にはない大きな特徴です。



03. 選べるスーツモデルが豊富！

お客様の体型に合わせたスーツの肝になるスーツモデル。グローバルスタイルはこちらも業界最多10型以上のバリエーションをご用意しており、年代やお好みに合わせたテイストのモデルからお選びいただけます。全て実績あるアパレルデザイナーとのコラボを通じて生まれた、洗練されたモデルになっています。



04. スタイリストによるカウンセリングサービス

オーダースーツ店のスタッフは通常「フィッター」と呼ばれますが、グローバルスタイルでは「スタイリスト」と呼びます。ただ単にスーツをフィッティングするのではなく、お客様との会話の中から、ライフスタイルや目的に合わせたスタイルをご提案する役割を担っているためです。オーダーメイドの由来でもある「bespoke」(会話から服を仕立てていく)を存分に楽しみつつ、理想のオーダースーツ作りを体験いただけます。



05. スーツだけではない豊富なラインナップ

お客様のご要望に幅広くお応えできるよう、オーダースーツだけではなく、シャツやコート、シューズまで多様なアイテムをオーダーいただけます。また、ブライダル、礼服、成人式など様々なシーンでの着用を想定した生地やモデルもご用意しております。人生における重要なシーンでの装いにお選びいただけるブランドを目指し、今後も努めて参ります。

【店舗空間や設備へのこだわり】



Our Stores

グローバルスタイルはおお客様にご提供する「モノ」だけではなく、オーダーメイドを楽しむ「コト」体験もしていただけるよう オーダーされる店舗の空間にも工夫を凝らしております。



Private Fitting Room

グローバルスタイルはオーダー専用個室「プライベートフィッティングルーム」を業界に先駆けて産み出しました。オーダーは既製服と違い、採寸、生地選びとお客様にとってお時間のかかる 工程もありますが、その時間を最大限にお楽しみいただけます。

贅沢に使用できる個室空間で、ご家族、ご友人、会社の同僚の方々と気兼ねなく 貸し切りオーダーをお楽しみいただけます。



Waiting Cafe

「GINZAグローバルスタイル・コンフォート」の店舗ブランドでは、史上初となるフリーWi-Fi、フリードリンクサービス付きのウェイトリングカフェを導入しました。混雑時でも生地選びや、テレビ鑑賞などをしながらゆとりとお待ちいただけます。

※ウェイトリングカフェは「GINZAグローバルスタイル・コンフォート」の店舗に設置されています。

【アフターサービスについて】

グローバルスタイルでは、オーダーにありがちな「注文時と仕上がり時のイメージの違い」からくる不安感を少しでもお客様に無くして頂くために、安心保証をお付けしております。

サイズ感にご納得いただけなかった場合の「無料お仕立て直し」(仕上がり後3カ月以内)、お仕上がり後に万が一お気に召さなかった場合の「全額返金保証」(ご注文後3カ月以内)をご用意しております。

GINZA Global Style™のブランディング

- “GINZA Global Style”は、お手頃な価格でのファッション性と高品質を実現

お手頃な価格

- ✓ 一般的なパターンオーダーの場合、受注に応じて商社より生地を仕入れるケースが一般的
- ✓ 当社はイタリア・イギリスの高級輸入生地を大量に一括で仕入れるため、仕入コストを大幅に削減（生地は廃棄リスクが低いため、一括での仕入メリットの享受が可能）

【フェア事例】

お手頃な価格

GINZA Global Style™のブランディング

ブランドイメージの構築

- ✓ 当社の顧客層は販売単価が高く、高級輸入生地など豊富なラインナップを提供することがき、ファッション感度の高い比較的単価の高い顧客層を取込みを実現 **(当社販売の70~75%がイタリア・イギリスの高級輸入生地)**

業界最多の生地バリエーション

- ✓ 当社は、業界最多の約5,000~6,000種類の生地を提供しており、**既成スーツでは取扱いのない色柄など豊富な選択肢を提供**

ファッション性
と
高品質



GINZA Global Style”のブランディング

豊富なスーツモデル

- ✓ 当社のスーツモデルは、全て実績あるアパレルデザイナーとのコラボを通じて生まれた洗練されたモデル
- ✓ スーツの肝になるスーツモデルを業界最多10型以上のバリエーションを用意しており、年代やお好みに合わせたテイストのモデルからの選択が可能（同業他社では、5型前後のバリエーションが一般的）

【スーツモデル】



Modern Classic



Modern Classicタートル



Modern British



Modern Britishタートル



Vintage Classic



Vintage Classicタートル



Slim Fit



New Bespoke



Unconstructed



Unconstructedタートル



KAISER



Michelangelo Sartoria



レディースオーダー

ファッション性
と
高品質

オーダースーツ専門店としてのSPAの確立

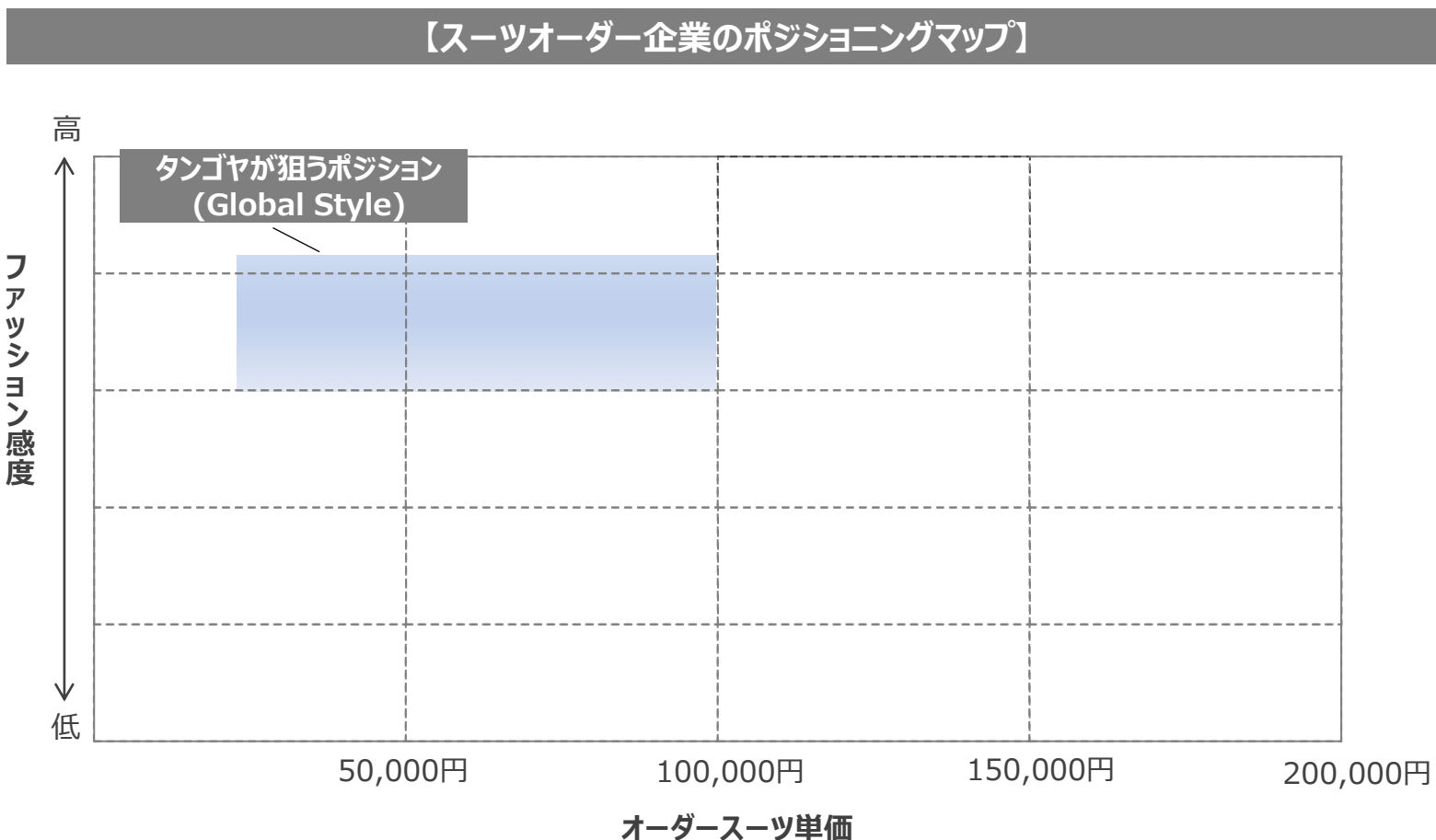
- 他社の場合、オーダースーツの販売数量が少ないため、工場サイドが、多品種、小ロット生産となり、製造コストが割高。また対応可能な工場が限定され、モデルも工場開発モデルになりがち。
- 当社の場合、販売数量が年16万着から20万着と多い。その結果、仕立てがうまい、世界的な大規模工場との取引も実現でき、当社開発モデルでのSPA生産体制を構築
 ※SPAにより、売れ筋となる輸入高級生地への拡充・上位モデル(通常モデル+20,000円)の開発・生地への拡充・オーダーアイテムへの拡充に活かす

タンゴヤSPAモデル



事業のポジショニング

- 当社は、お手頃な価格からファッション性と高品質を追求したオーダースーツを提供することにより、今までオーダー経験のないファッション感度の高い20~40才代をターゲットとした新たな市場を開拓

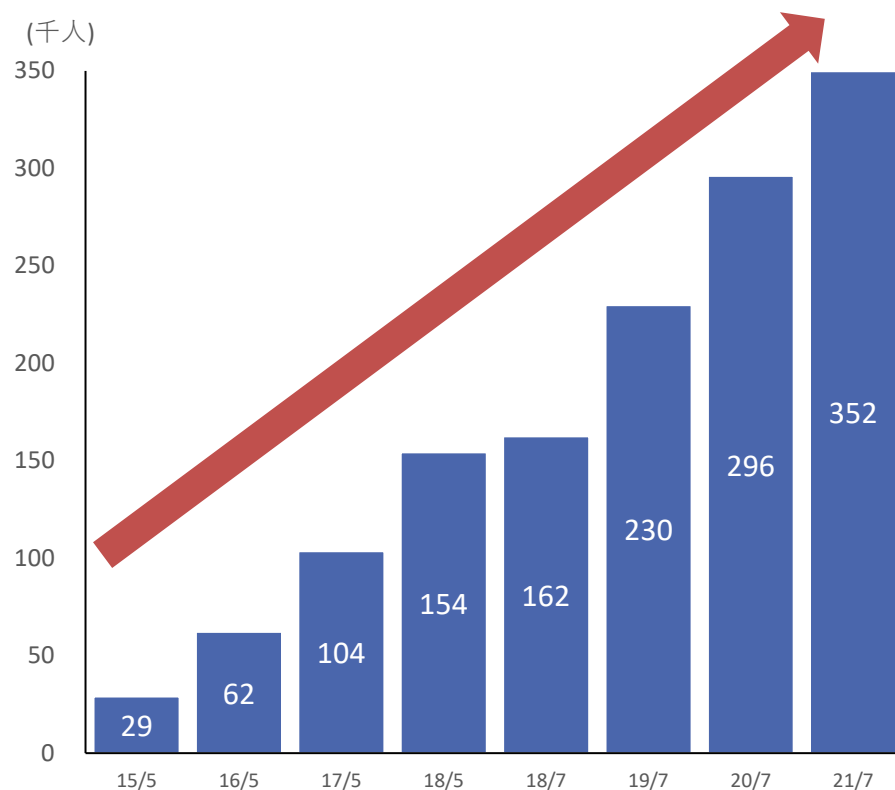


(出所) 矢野経済研究所「ヤノニュース2015年5月号」により当社作成

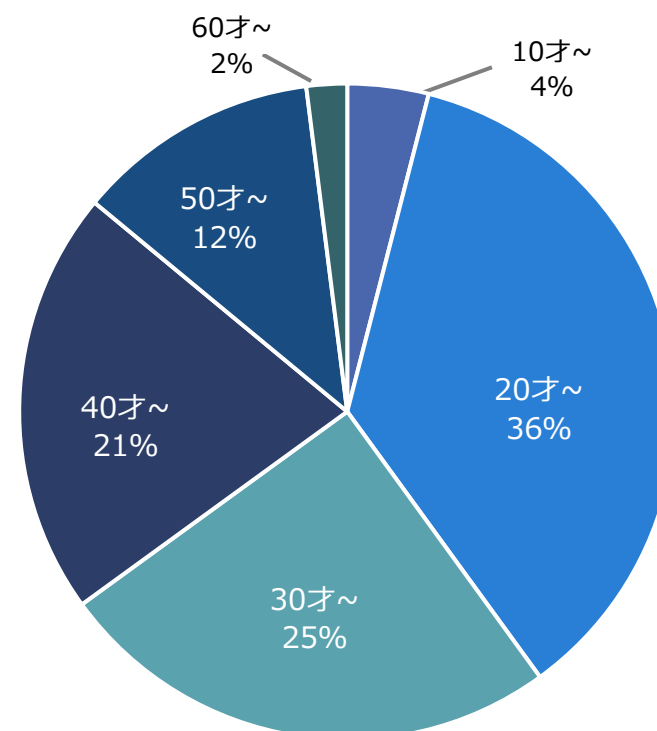
着実に積み上がる会員数

- 当社は、ターゲット層である20~40才代との親和性の高いWEB広告等へ積極的に取り組むことにより、2021年7月末時点で約352千人
(会員は、当社でオーダー経験者)
- 年齢構成においては、今までオーダー経験のないファッション感度の高い20~40才代で約80%を占める割合

【会員数推移】



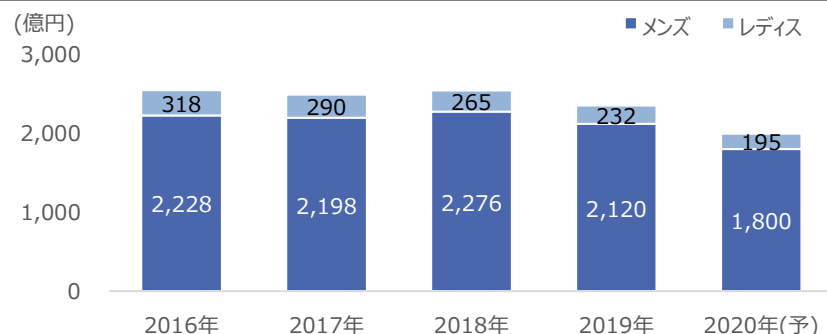
【会員年齢別構成】



既成スーツ市場からの顧客獲得

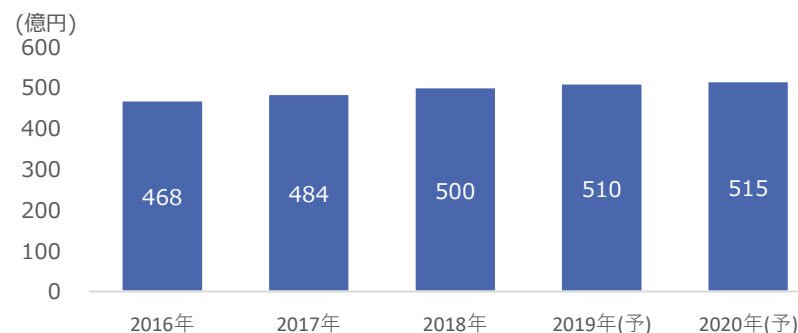
- スーツ業界は、既成スーツからオーダースーツへシフトの流れにある
- スーツ市場は縮小傾向にあるものの、当社売上規模から現状の市場規模での成長余地は十分にあり

【スーツ市場規模】



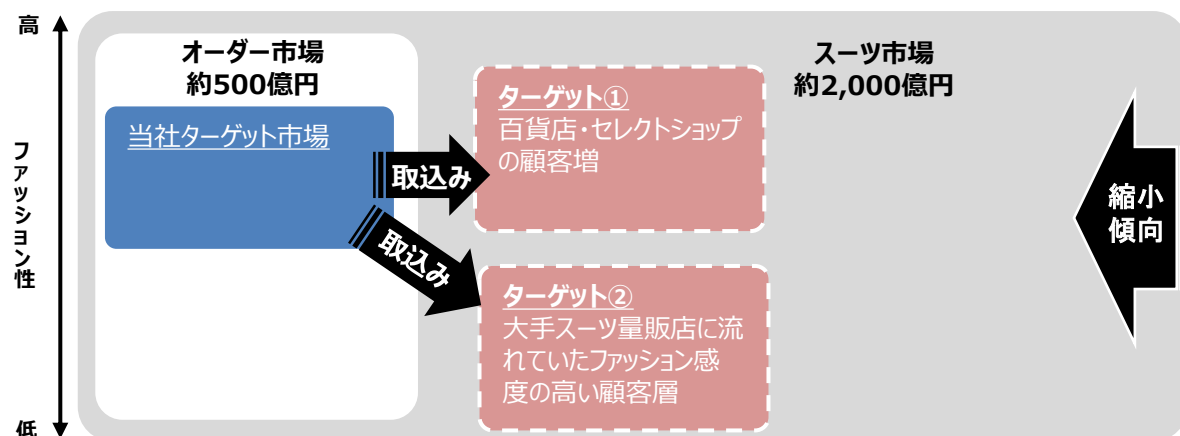
出典：矢野経済研究所「アパレル白書2020」より当社作成

【オーダー市場規模】



出典：矢野経済研究所「アパレル白書2019」より当社作成

【今後のオーダースーツ市場見通し】



- オーダースーツの認知度の高まりにより、百貨店・セレクトショップなどファッション感度が高く、顧客単価の高い顧客層を取込み
(ターゲット①)
- 当社は20,000円台の生地も取扱っており、顧客単価の低い層も取込むことが可能 (ターゲット②)
- スーツ市場が縮小すると、既成スーツは定番商品を展開する傾向となり、オーダースーツへのニーズが高まる

II 2021年7月期 業績

業績サマリー

- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益はすべて業績予想を上回る結果となった。
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により、一部店舗での休業の実施や時短営業を余儀なくされたため、売上高は前期比で7.7%減少したものの、原価低減施策の推進により売上総利益率が5.4ポイント改善したことで、営業利益、経常利益、当期純利益は前期比を上回る結果となった。

単位：百万円	2020年7月期 (実績)	2021年7月期 (実績)	2021年7月期 (業績予想)	前期比	業績予想比
売上高	9,017	8,326	8,316	△7.7%	+0.1%
売上総利益	4,166	4,301	-	+3.2%	-
売上総利益率	46.2%	51.6%	-	+5.4ポイント	-
営業利益	193	309	300	+60.1%	+3.0%
営業利益率	2.1%	3.7%	-	+1.6ポイント	-
経常利益	257	319	312	+24.1%	+2.2%
当期純利益	184	244	207	+32.6%	+17.9%

貸借対照表

- 在庫水準の適正化のため、原材料（主にスーツ生地）の新規仕入抑制したことに加え、在庫分の販売を積極推進したことで、原材料及び貯蔵品が大幅に減少。

単位：百万円

区分	科目	20/7末	21/7末	増減額
流動資産		4,093	3,637	△ 456
	うち現金及び預金	1,421	1,334	△ 87
	うち原材料及び貯蔵品	2,025	1,689	△ 336
固定資産		1,976	2,161	185
	うち有形固定資産	1,347	1,482	135
	うち無形固定資産	162	175	13
資産合計		6,069	5,798	△ 271
流動負債		3,780	3,052	△ 728
	うち買掛金	445	338	△ 107
	うち短期借入金	1,800	1,250	△ 550
固定負債		1,473	1,704	231
	うち社債	61	172	111
	うち長期借入金	803	863	60
負債合計		5,254	4,757	△ 497
純資産合計		815	1,041	226

キャッシュ・フロー

- 営業CFがたな卸資産の減少等により、大幅に改善。

単位：百万円		2020年7月期	2021年7月期	増減	主な要因				
営業活動による キャッシュ・フロー		△ 713	782	1,496	税引前当期純利益 319 減価償却費 198 たな卸資産減少 390 未払金の増加 128 法人税等の支払 △90 仕入債務の減少 △106				
	投資活動による キャッシュ・フロー	△ 155	△ 109	45	有形固定資産の取得 △83 敷金の差入れ △76 投資不動産の賃貸による収入 51				
					財務活動による キャッシュ・フロー	1,270	△ 760	△ 2,030	長期借入による収入 500 社債の発行による収入 200 長期借入金の返済 △684 短期借入金の純減少額 △550 リース債務の返済 △158 社債の償還 △49
									現金及び現金同等物の増減額
	現金及び現金同等物の期末残高	1,421	1,334	△ 87					

Ⅲ 2022年7月期 業績予想

2022年7月期の取り組み

1. 全国の政令指定都市および大都市近郊エリアへの年間3～5店舗の新規出店
2. オンラインオーダーサービスでの販売強化
3. 取扱いオーダーアイテムの拡充

2022年7月期の取り組み

1. 新規出店

- 出店立地条件としては、全国政令指定都市および大都市近郊。Webマーケティング等に基づきニーズのある場所へ出店。
- 出店ペースは年間3~5店舗程度であり、今後の出店余地は十分にある。

【2022年7月期出店予定】

- ① 2021年10月 GINZA Global Style COMFORT 神戸三宮店
- ② 2021年10月 GINZA Global Style COMFORT 名古屋広小路通り店
- ③ 2022年4月 GINZA Global Style COMFORT 埼玉大宮東口店

2. オンラインオーダーサービス

- 採寸を伴わないネット完結オーダースーツは、非常に顧客対応が困難な市場（採寸において数値化する箇所が多い）。オーダー通りの仕上がりであったとしても、ヒトの感覚（着心地など）は個人差があるため必ずしも一致しない。
- ネット注文と言えども、最初に対面での採寸が非常に重要なポイントとなる。採寸を行う店舗は顧客の情報を獲得できる重要な役割を果たしている。
- 当社は、既に採寸データ352千人分（21/7現在）を保有しており、店舗も有していることより、ネット受注については競争優位性あり。
⇒Eカルテを導入して個人データを保有していることも当社強み。

2022年7月期の取り組み

3. オーダーアイテムの拡充

現在は、スーツをメインにシャツ・コート・レディーススーツと取扱い商材を拡充。足元では、ビジネスカジュアルのセットアップ、レディースパンプス等にも取組んでおり、さらに幅広い商材の拡充に取り組む。

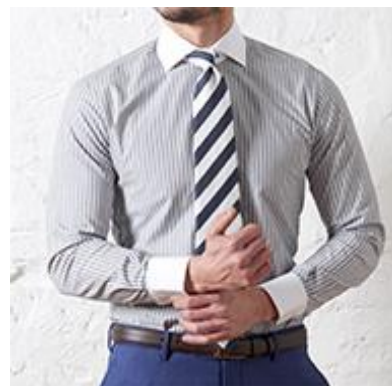
【スーツ】



【ジャケット】



【シャツ】



【レディーススーツ】



【セットアップ】



【ブライダルスーツ】



【コート】



【レディースパンプス】



2022年7月期 業績予想

- 2022年7月期は引き続き新型コロナウイルス感染拡大に伴う経済活動への影響等により、当社が属するオーダースーツ業界を取り巻く経営環境は依然厳しい状況が続くことを想定。
- 売上高予想の前提条件としては、新型コロナウイルスの影響が依然として残ることを想定し、既存店売上高は2021年7月期と同水準とし、年間3店舗程度の新規出店による売上高増加分を加味。

(百万円)	予想		当期		対当期
	2022年7月期 予想	構成比	2021年7月期 実績	構成比	増減額
売上高	9,164	100.0%	8,326	100.0%	838
売上原価	4,423	48.3%	4,024	48.3%	399
売上総利益	4,741	51.7%	4,301	51.7%	440
販管費	4,329	47.2%	3,992	47.9%	337
営業利益	411	4.5%	309	3.7%	102
経常利益	430	4.7%	319	3.8%	111
当期純利益	281	3.1%	244	2.9%	37

株主還元について

当社は、株主各位に対する安定的かつ継続的な利益還元を重要政策の一つとして考えております。将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保の充実に努めるとともに、配当につきましては、業績に連動した利益配分の水準を明確にするため、10%～20%を配当性向の目安に設定し、経営環境や事業戦略、財務状況等を勘案の上、年1回期末に実施していくことを基本方針としております。