

TAKAQ  
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!

2023年2月期  
通期決算説明資料

2023年4月12日

# 目次

---

I.	2023年2月期通期決算概要	P.3
	(1)損益計算書(要約)	P.4
	(2)貸借対照表(要約)	P.9
	(3)キャッシュ・フロー計算書(要約)	P.10
	(4)2024年2月期 業績予想	P.11
II.	2024年2月期の取り組み	P.12
	(1)MD改革	P.14
	(2)OMO推進によるビジネスモデルの構築	P.16
	(3)顧客の囲い込み策の深耕	P.17
	(4)EC事業の成長加速 - 販売チャネル改革	P.18
III.	債務超過解消に向けた取り組みの進捗	P.19
IV.	Appendix	P.23

# I .2023年2月期 決算概要

# 損益計算書（要約）

- 商品売上高は36店舗の撤退、他社ECモール会計基準変更等により減収
  - 既存店前期比108.6%（既存店20/2月期比74.7%、期初想定に対し $\Delta 4.0$ pt）
- 販管費は前期の退店や構造改革の実施により減少（ $\Delta 13.6\%$ ）
- 営業利益は売上総粗利の回復と構造改革の実施等により、前期に対し1,368百万円改善となるも、通期は赤字継続

（単位：百万円）

	2022/2月期	2023/2月期	前期差額	増減率
売上高	12,139	11,975	$\Delta 163$	$\Delta 1.3\%$
売上総利益	7,056	7,172	+116	1.6%
販管費	9,210	7,958	$\Delta 1,252$	$\Delta 13.6\%$
営業利益	$\Delta 2,153$	$\Delta 785$	+1,368	—
経常利益	$\Delta 1,919$	$\Delta 706$	+1,213	—
当期純利益	$\Delta 2,146$	$\Delta 1,050$	+1,096	—

# 販売費及び一般管理費（要約）

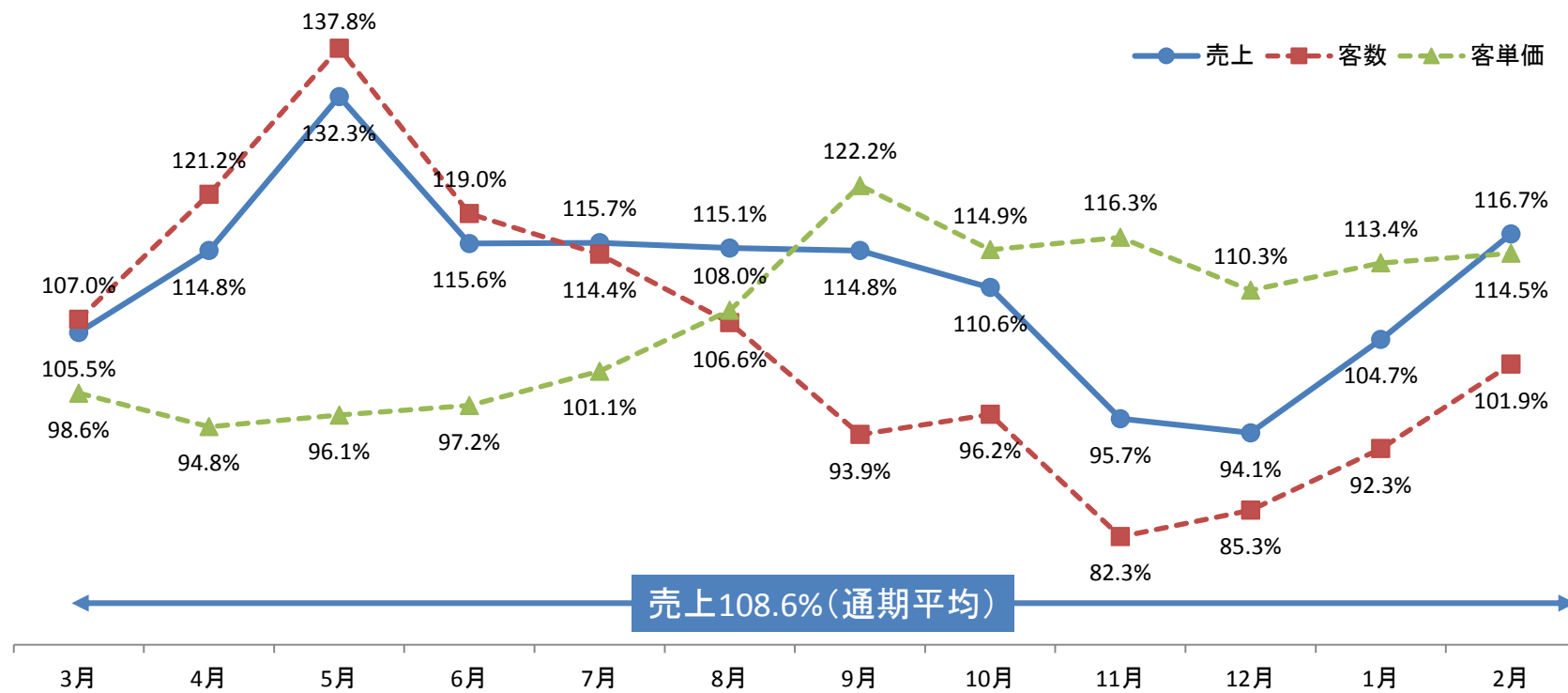
- 販管費 前期差△1,252百万円、店舗撤退、構造改革の影響等
  - 人件費：△516百万円、人員減少、店舗運営の効率化による人時削減
  - 賃借料：△367百万円、店舗撤退による減少、交渉による賃料減額
  - その他経費：△205百万円、販売費、一般費等の支出抑制

（単位：百万円）

	2022/2月期	2023/2月期	前期差額	増減率
販管費	9,210	7,958	△1,252	86.4%
広告宣伝費	500	361	△138	72.2%
人件費	3,240	2,724	△516	84.1%
賃借料	2,356	1,988	△367	84.4%
減価償却費	265	241	△24	90.7%
その他経費	2,847	2,642	△205	92.8%

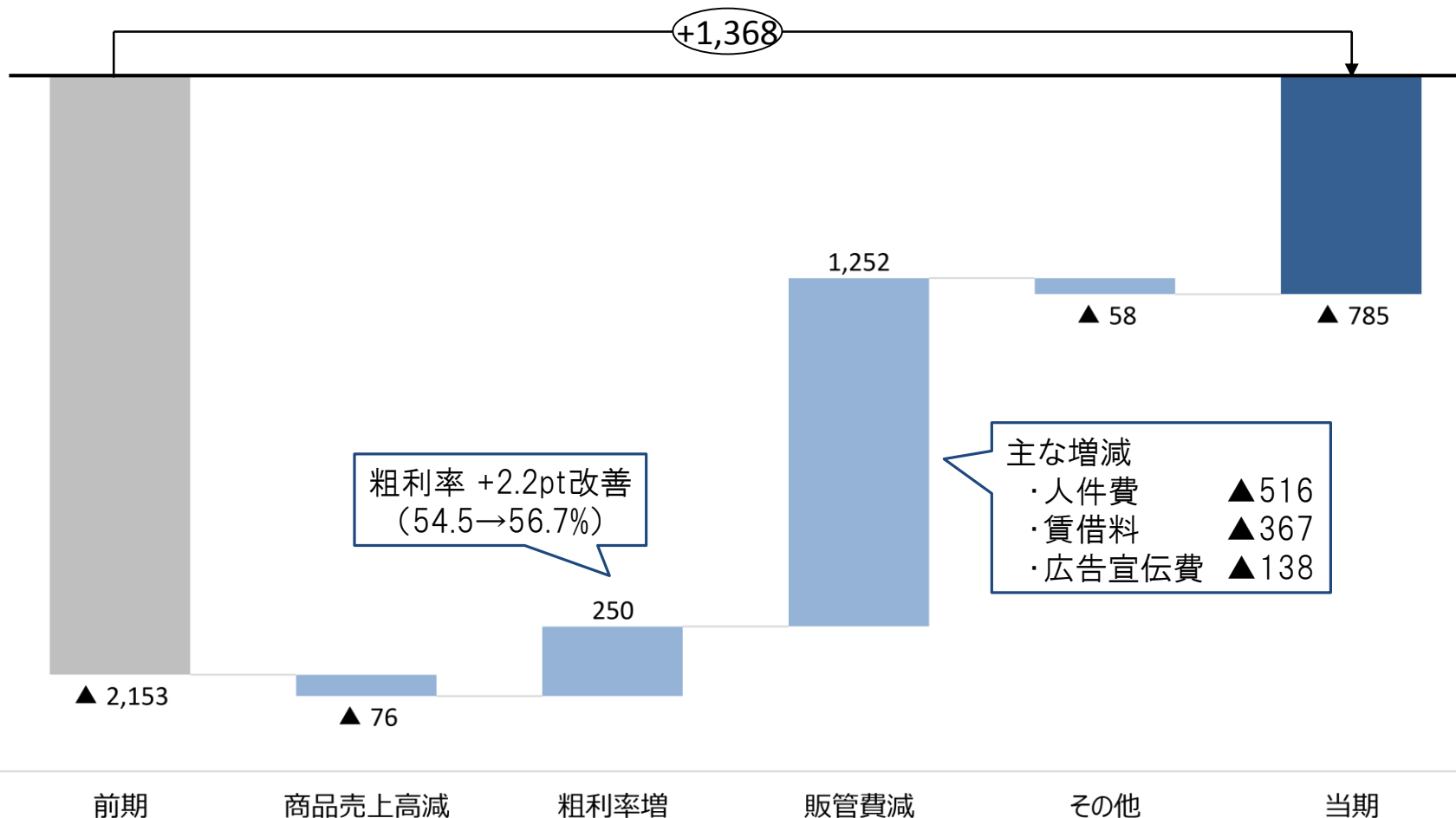
# 既存店売上（EC含む・前年同期比）

- 上半期は行動制限の緩和に伴う外出機会の高まり等とともに市況が回復し、売上、客数ともに堅調に推移
- 下半期は円安対策等の影響で、客数が低調に推移したものの、客単価上昇により売上は堅調に推移
- 通期は108.6%



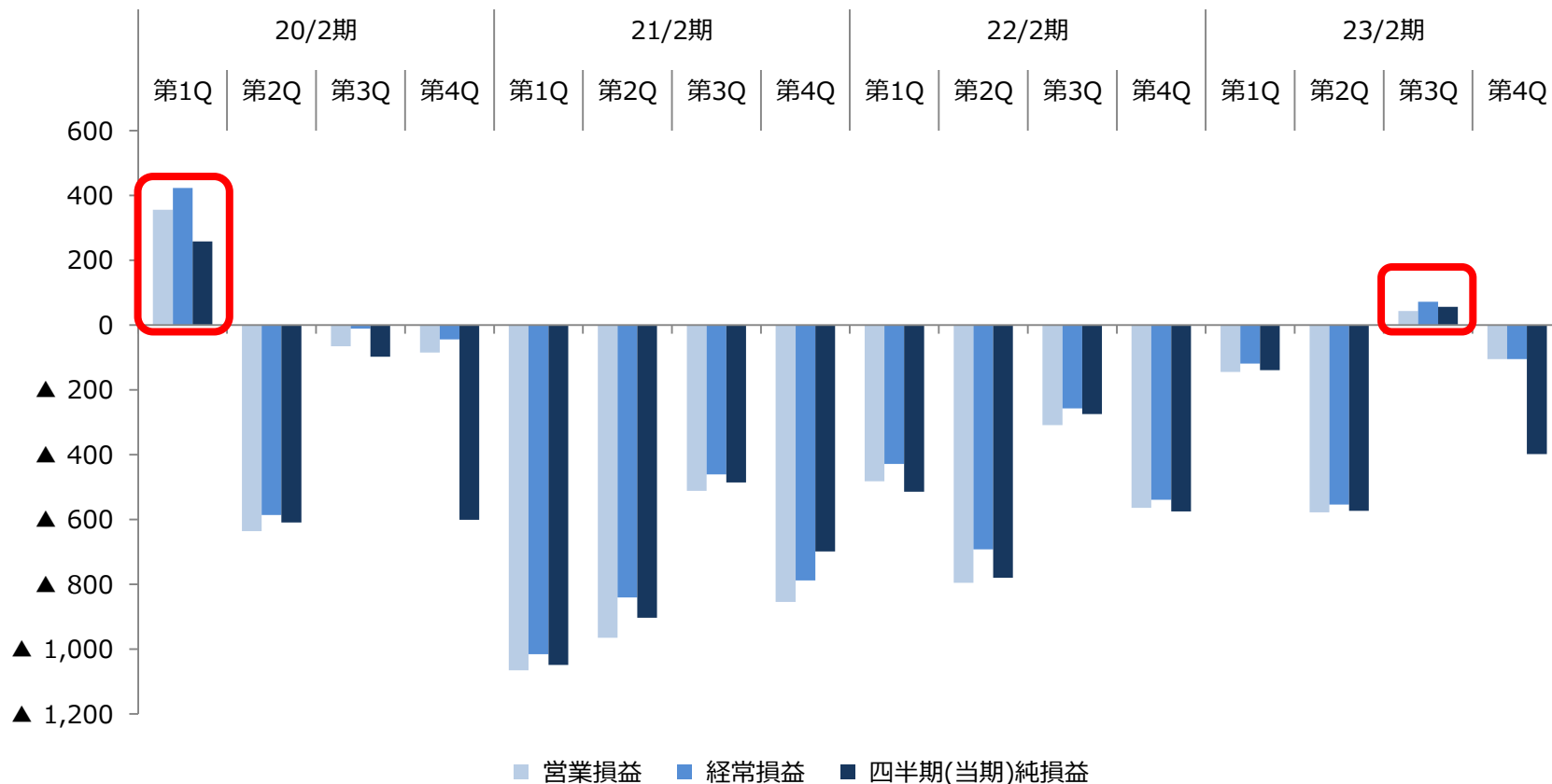
# 営業損益増減（前期比）

（単位：百万円）



# 営業利益・経常利益・四半期純利益の推移

- 事業構造改革による収益改善を推進し、各種施策に取り組んだ結果、第3四半期会計期間では、20/2期第1四半期以来の四半期黒字を達成
- 通期では、当期損益1,096百万円改善するも赤字継続





# 貸借対照表（要約）

- 流動資産の減少:  $\Delta 1,092$ 百万円
  - 商品( $\Delta 1,049$ 百万円)、現預金( $\Delta 96$ 百万円)、未収金( $\Delta 14$ 百万円)
- 固定資産の減少:  $\Delta 510$ 百万円
  - 敷金・保証金( $\Delta 365$ 百万円)
- 負債の減少:  $\Delta 546$ 百万円
  - 借入金( $\Delta 159$ 百万円)、未払金( $\Delta 200$ 百万円)

(単位:百万円)

	2022/2月期	2023/2月期	増減
総資産	8,009	6,406	$\Delta 1,603$
流動資産	5,007	3,915	$\Delta 1,092$
固定資産	3,001	2,491	$\Delta 510$
負債	8,886	8,340	$\Delta 546$
純資産	$\Delta 876$	$\Delta 1,933$	$\Delta 1,057$

# キャッシュフロー計算書（要約）

- 事業構造改革による収益改善を推進し、在庫圧縮等の各種施策に取り組んだ結果、営業キャッシュフローの黒字化を達成

（単位：百万円）

	2022/2月期	2023/2月期
営業活動によるキャッシュフロー	△2,219	149
投資活動によるキャッシュフロー	653	45
財務活動によるキャッシュフロー	2,521	△292
現金及び現金同等物の増減額	954	△96
現金及び現金同等物の期首残高	631	1,585
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,585	1,488

# 2024年2月期 業績予想

## 前提条件

- 売上高 既存店前期比100%（既存店2020/2期比75%）
  - 出店1店、退店8店 期末店舗数123店（2023/2期末比▲7店舗）
- 商品粗利率 57.6%（2023/2期差+0.9p）
- 販管費 62.5億円（2023/2期比 78.5%）
- 設備投資1.7億円（減価償却費1.7億円）

（単位：百万円）

	2023/2期 実績	2024/2期 予想	差額	増減率
売上高	11,975	10,000	△1,975	△16.5%
営業利益	△785	40	+825	—
経常利益	△706	130	+836	—
当期純利益	△1,050	40	+1,090	—

## Ⅱ. 2024年2月期の取り組み

# 2024年2月期 基本方針

- 事業の再建による営業利益黒字化の達成と、資本政策の実施により、タカキューの完全復活を目指す

～他社と差別化された最先端レベルの専門店への変革を実現～

## Withコロナ禍での黒字体質への変革

- 縮小傾向であったメンズアパレル市場は、コロナ禍で甚大な影響
- 売上高急減、自己資本が大幅に棄損
- 23/2期までに事業構造改革を決定
  - 不採算店およびブランドの撤退
  - 人員の効率化(早期退職)
  - その他の経費効率化

## 新生TAKA-Qの創造

1. MD改革
  - ①商品ポートフォリオの最適化
  - ②シーズンMDの鮮度アップ
2. OMO推進によるビジネスモデルの構築
  - ①実店舗とデジタルを融合した売場改革(+ショールーミング)
3. 顧客の囲い込み策の深耕
4. EC事業の成長加速 - 販売チャネル改革

コロナ前(20/2期)対比75%の売上水準においても  
黒字化可能な筋肉質な事業構造に

23/2期まで

24/2期以降

# 1. MD改革 ①商品ポートフォリオの最適化

## MDプロセス改革・PB戦略の刷新

アフターコロナの「新常态」の定着を想定し、更なるオフィスカジュアル化に対応する取扱商品の拡大、  
 当社の強みであるオーダースーツの更なる拡大、品揃えの中核であるスーツ・ドレスシャツの着実な販売を目指す

テーマ

取組み状況

実績(23/2期)

### カジュアルシフト

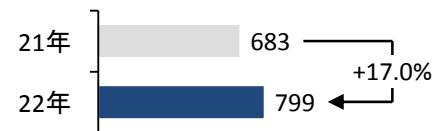
遊びでも仕事でも着回しの効く  
 品種を強化(特にボトムス)

ハッピーファンクションシリーズの“クロスストレッチ”パンツは、昨年秋の登場以来、累計売上が5万点を突破。今秋デビューしたビジネス兼用のトラウザータイプはほぼ完売。



来期に向け更なる企画の深耕とQR体制の構築で売上を拡大。

カジュアルパンツ+スラックス売上



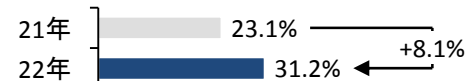
### オーダーシフト

オーダースーツの構成比を  
 上げることにより、  
 スーツ在庫を適正化

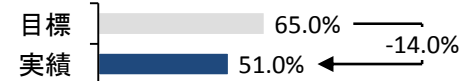
スタッフのオーダー販売におけるスキルアップに加え、店頭、DMIによる販促と連動した2着セールスの効果が奏功。



オーダー構成比



在庫(19年対比)



### 中核商品の確実な販売

高付加価値なビジネス品種  
 販売による粗利率の確保

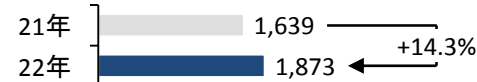
スーツは、今秋デビューしたレインスーツが全体を牽引。また入社、イベント、結婚式等の再開によりフォーマル関連商品が引き続き回復基調。



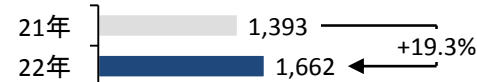
ドレスシャツは、コットン100%のノーアイロン、ハッピーファンクションシリーズのストレッチニットシャツが全体を牽引。



スーツ売上



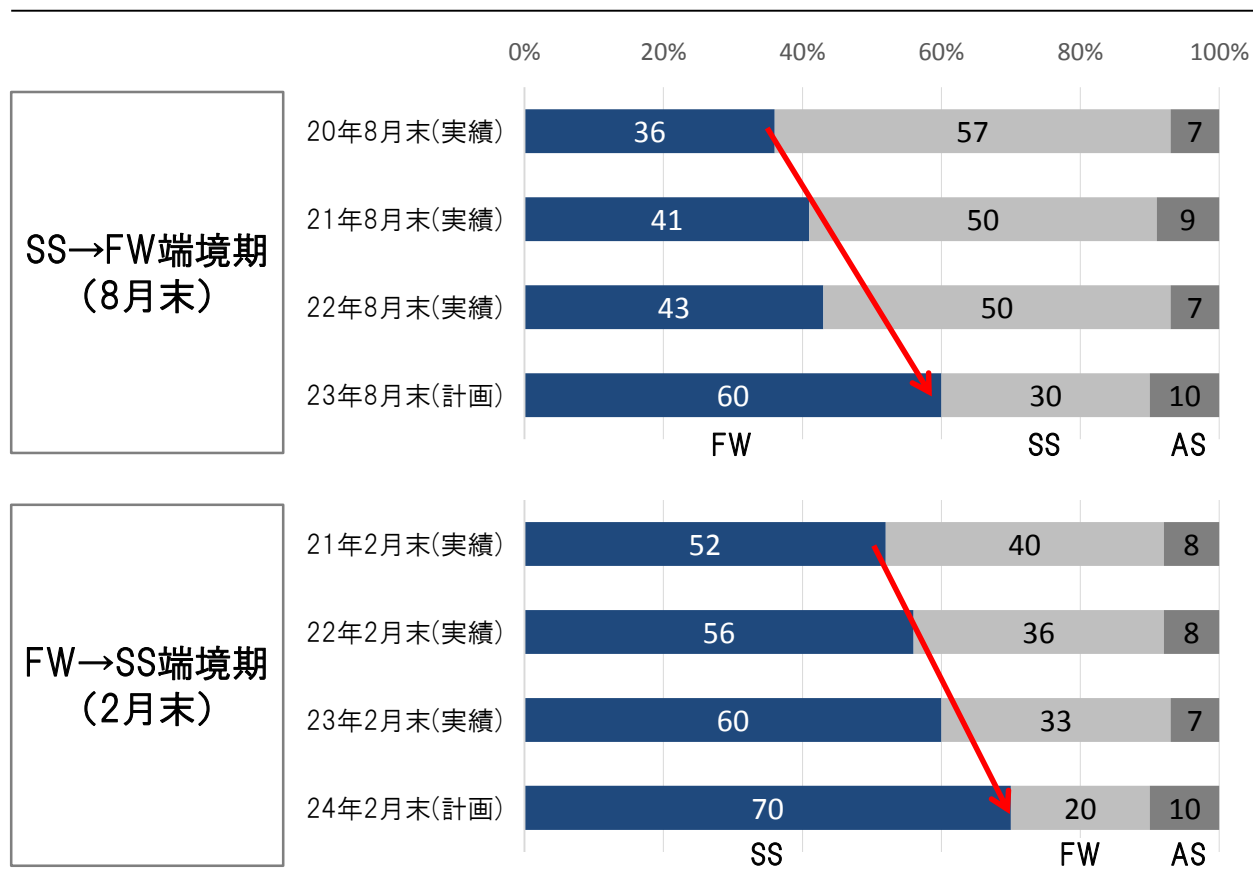
ドレスシャツ売上



# 1. MD改革 ②シーズンMDの鮮度アップ

- MDの投入リズムを変えることにより、従来のシーズン端境期におけるバーゲン依存から脱却し、売場の鮮度アップを図る

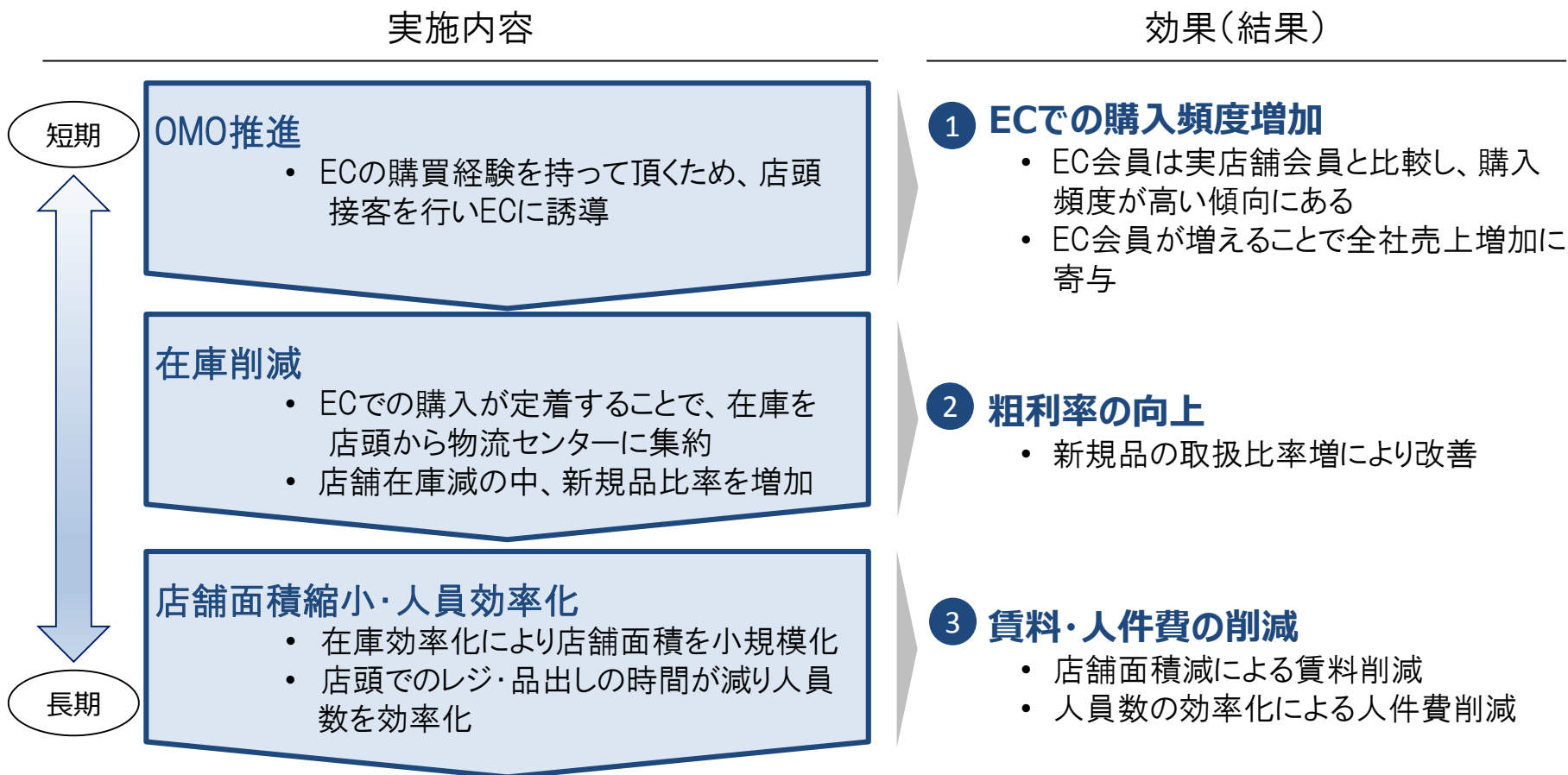
シーズン端境期における在庫構成比



- ✓ 売場の鮮度アップ
- ✓ 端境期のバーゲン依存からの脱却
- ✓ 期首(3・9月)の集中投入の回避
- ✓ 端境期の新規品販売による売上・客数・粗利率のアップ

## 2. OMO推進によるビジネスモデルの構築

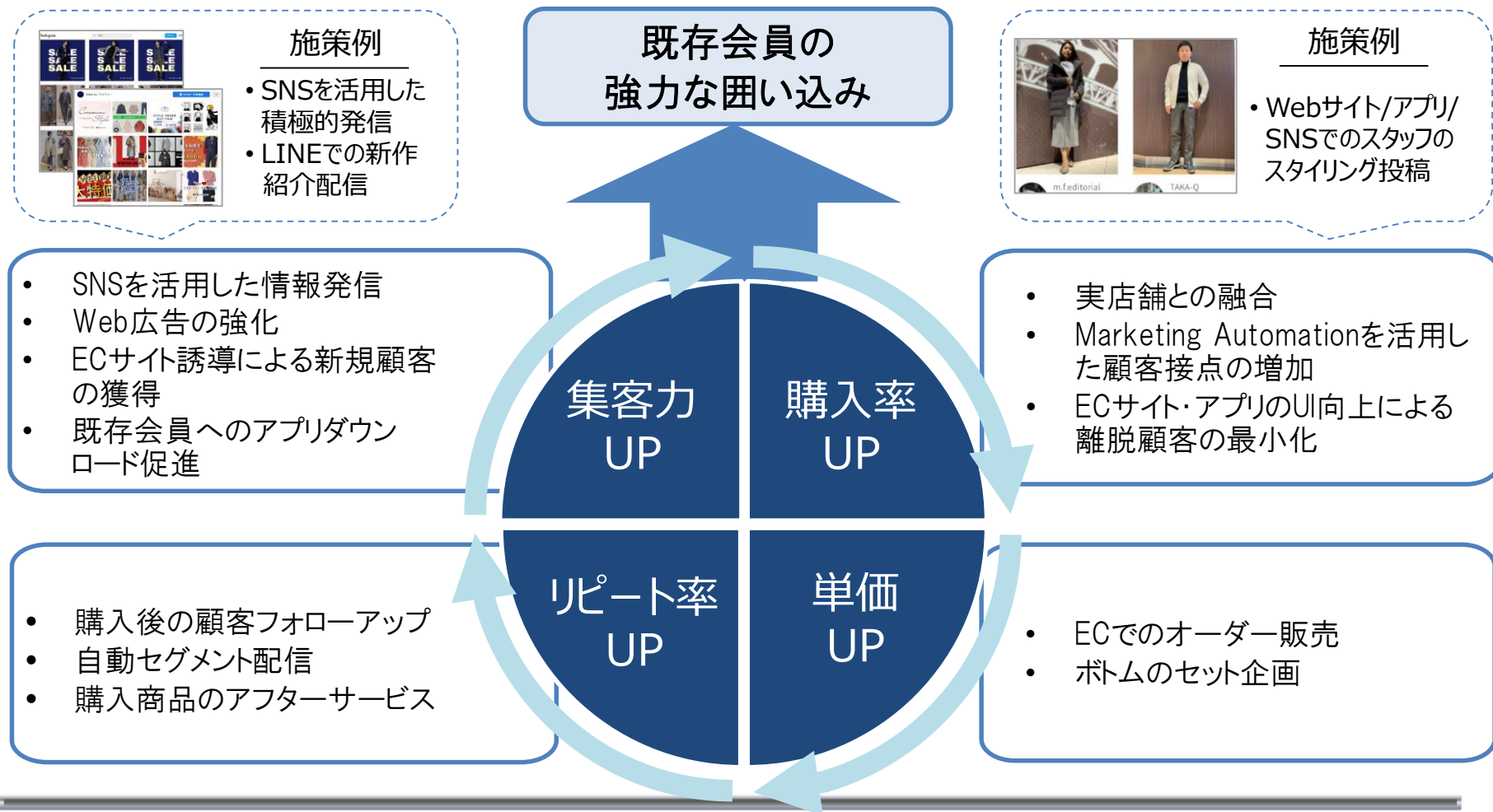
- 実店舗とデジタルを融合した売場改革(+ショールーミング)により、在庫を削減し店舗面積を縮小することで、粗利率の向上、賃料・人件費の削減効果を狙う



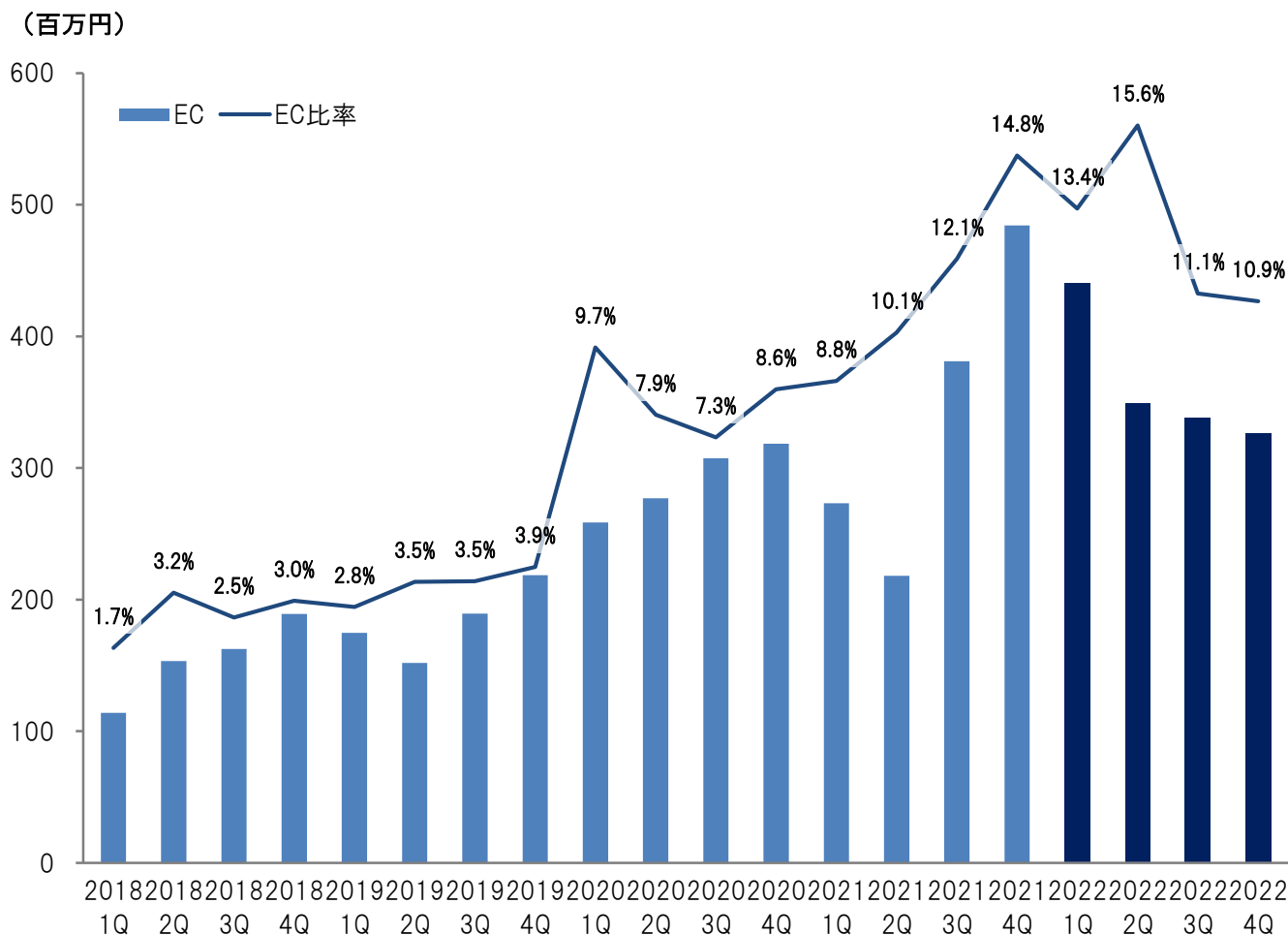


### 3. 顧客の囲い込み策の深耕

- SNSを活用した情報発信、実店舗との融合等によって顧客を囲い込み、EC売上高拡大を目指す



# 4. EC事業の成長加速 - 販売チャネル改革



2023年2月期(通期)

✓ EC売上高: 1,455百万円  
(前年同期比107.2%)

✓ EC化率: 12.6%

✓ OMO(店舗からECへの送客)

- 売上高: 270百万円  
客数: 25千人
- 上記うち2回目購入  
売上高: 54百万円  
客数: 8.6千人

# Ⅲ. 債務超過解消に向けた 取り組みの進捗

# 債務超過解消に向けた取り組みの進捗

- 当社は、2022年2月期において債務超過となり、2023年2月期末における債務超過額は、1,933百万円となっております。
- また、2023年4月12日に「債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況について」を開示しております。

## ■ 債務超過の解消に向けた基本方針について

当社は事業構造改革の諸施策の実施により、事業面及び財務面での安定化を図り、持続的な収支の改善を図るとともに、資本増強に向けた各種施策を検討・推進し、当該状況の解消・改善に努めてまいります。

## ■ 債務超過解消に向けた取り組み

### (1) 収支改善に向けた事業構造改革

- ①商品ポートフォリオの最適化(カジュアルシフト、オーダーシフト、中核商品の確実な販売)
- ②販売チャネル改革(ECの拡大、OMO推進)
- ③コスト圧縮、不採算店舗の退店(本部の縮小、追加退店)

### (2) 資本増強に向けた各種施策の実施

上記(1)①および②に関する具体的な取り組み内容はP14～18をご覧ください。

# (1) ③コスト圧縮、不採算店舗の退店

## ■ コスト圧縮

2023年2月期も損益分岐点売上高を更に引き下げ、アフターコロナの環境において確実に黒字化を達成できるよう、抜本的な事業構造の見直しとコスト削減等の追加施策を実施

### ➤ 具体的な施策

- 家賃の更なる減額の交渉継続
- 本社面積を2フロアから1フロアへ集約(2022年11月末)
- 希望退職募集による人員適正化(希望退職者数97名・2023年3月末退職)

## ■ 不採算店舗の退店

2023年2月期は期初に9店舗の退店を計画しておりましたが、上半期の売上状況からより保守的に店舗別採算の見直しを実施し、十分な黒字確保が見通しづらい店舗について、前回(2022年10月5日)の開示の追加29店舗にさらに5店舗追加し、2023年8月末までに、セマンティックデザイン業態全13店舗を含めた34店舗を追加退店

更なるコスト圧縮と追加退店34店舗により、損益分岐点を更に引き下げ  
コロナ前(20/2期)対比75%の売上水準においても黒字化を目指す

## (2) 資本増強に向けた各種施策の実施

---

### ■ 資本増強に向けた各種施策の実施

債務超過の早期解消に向け、事業構造改革による収益改善を加速させ、あわせて経営安定化を目的とした様々な資本政策についても検討を進めております。

しかしながら期初の想定を上回る急激な円安、原材料費等の値上げ、新型コロナウイルス感染症の影響継続による売上回復の遅れの中、収益改善計画を含め検討しております。

今後、当該資本政策が決定しましたら速やかにお知らせいたします。

### ■ 債務超過の解消時期

債務超過解消に向けた取り組みを早期に実行し、2024年2月期会計年度末までに債務超過を解消するよう努めてまいります。

なお現在の債務超過は、新型コロナウイルス感染症の影響に起因するものであるため、上場維持基準(純資産)に係る改善期間は、1年から2年に延長されております。

# IV. Appendix

# OMO型モデル店舗 2023年3月オープン①

タカキューイオンモール榎原店 2023年3月10日 リニューアルオープン





# OMO型モデル店舗 2023年3月オープン②



# OMO型モデル店舗 2023年3月オープン③



# サステイナブル経営への取り組み

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標

### ●OMO オーダー事業拡大

⇒お客様が要望するものを取りそろえ  
大量消費、大量生産に歯止めをかける



### ●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



### ●ビニール袋の廃止

⇒全ショッパーを紙袋へ移行



---

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いただきますようお願い申し上げます。





TAKAQ  
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!