



2024年3月28日

各位

会社名 株式会社タカキュー
代表者名 代表取締役社長 大森 尚昭
(コード番号 8166:東証スタンダード)
問合せ先 常務取締役管理本部長 林 宏夫
(TEL:03-5248-4100)

事業再生計画の東京証券取引所への提出について

当社は、2024年1月25日公表の「地域経済活性化支援機構による再生支援決定並びに当社株式の監理銘柄（確認中）指定の見込みについて」に記載のとおり、株式会社地域経済活性化支援機構（以下「機構」といいます。）に対して、事業再生計画（以下「本事業再生計画」といいます。）を提出して再生支援の申込みを行うことを決議したうえで、その申込みを行い、同日、機構より再生支援決定の通知を受け、機構の再生支援手続きの中で、当社の企業価値の最大化を図って参りました。また、これに伴い、当社は、有価証券上場規程施行規則第719条第5項第1号bに基づき、同日付で、監理銘柄（確認中）に指定されております。

他方で、本日付で別途開示しております「株式会社地域経済活性化支援機構による買取決定等並びに債務免除及び債務の株式化等の金融支援に関するお知らせ」に記載のとおり、本事業再生計画に関し、本日付で、機構より、株式会社地域経済活性化支援機構法（以下「機構法」といいます。）第31条第1項に定める買取決定等（以下「本買取決定等」といいます。）がなされました。

上記に伴い、当社は、本日、本事業再生計画を東京証券取引所に対して提出いたしましたので、お知らせいたします。本事業再生計画は、有価証券上場規程施行規則第719条第4項、第501条第9項柱書に規定する再建計画として公表するものであり、本事業再生計画の公表後、当社が必要書類を提出したうえで、同取引所が本事業再生計画を適当と認める場合には、改善期間が、同取引所が適当と認める期間となり、上場廃止基準に該当するおそれなくなることから、監理銘柄（確認中）は解除されることとなります。また、新たな改善期間内において純資産の額が正となることができれば、上場維持基準に適合する状態となります。

なお、本事業再生計画の概要は、以下のとおりです。

1. 本事業再生計画の基本方針

本事業再生計画は、GP上場企業出資投資事業有限責任組合及びGPバイアウトP投資事業有限責任組合（以下併せて「本スポンサー」といいます。）の支援を受けることにより、本スポンサーの有するBtoC型ビジネスやECビジネスに関する知見、専門家によるマーケティング等のサポート機能、社外関与先との提携・連携等といったシナジー創出の機会を最大限活用し、MD改革、OMO推進、顧客の困り込み等の施策に取り組み、収益の改善を図るとともに、財務体質の改善を行い、事業の再生を図ることを主要な内容としております。

(1) 事業戦略

①MD 改革

- (i) オフィスカジュアル化に対応すべく、ストレッチ、軽量などの商品開発を行います。
- (ii) 季節性の変化に対応すべく、季節 MD の根本からの見直しを行います。
- (iii) お客様にとって付加価値の高い商品のより一層の提供と、オーダーメイドスーツラインナップの強化を行います。

②OMO 推進

粗利率向上、在庫・賃料・人件費削減に向けて、実店舗とデジタルを融合した売場改革を行います。

③顧客の囲い込み

- (i) OMO 店舗からの EC への誘導・定着強化、会員の EC 活用促進による EC 売上高拡大を行います。
- (ii) 自社ブランドへのファン拡大に向けて、SNS を活用した情報発信などウェブマーケティングの強化を行います。
- (iii) 「モノ消費」→「コト消費」の観点で、自社商品を着用することで、顧客が何を實現するか・満たされるかの観点での、場面を連想させるマーケティングを行います。

(2) 健全な財務体質への改善

当社に対して金融債権を有する取引金融機関（以下、「本引受金融機関」といいます。）から約 15 億円の債権放棄及び約 5 億円の債務の株式化（デット・エクイティ・スワップ（DES））を受けるとともに、本スポンサーを引受先とする約 5 億円の第三者割当増資及び本スポンサーを割当先とする調達資金として約 5 億円の new 株予約権発行を行うことで、財務体質を大幅に改善します。

2. 企業再編等

当社は、本スポンサーに対して、第三者割当による募集株式（A 種種類株式）及び募集新株予約権の発行を行い、本事業再生計画の遂行に必要となる事業戦略資金等を調達します。

また、後記に記載のとおり、金融支援の一環として、本引受金融機関に対して総額約 5 億円の債務の株式化（デット・エクイティ・スワップ（DES））を依頼し、本引受金融機関に対して、募集株式（B 種種類株式）の発行を行います。

A 種種類株式及び B 種種類株式並びに新株予約権の発行の詳細につきましては、2024 年 1 月 25 日付の当社リリース「第三者割当による A 種種類株式及び B 種種類株式の発行、第三者割当による第 1 回新株予約権の発行、定款の一部変更、資本金及び資本準備金の額の減少、並びにその他の関係会社、主要株主及び主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ」をご参照ください。

3. 金融支援

当社は、本引受金融機関より、債務免除、債務の株式化（デット・エクイティ・スワップ（DES））及び債務の返済条件の変更を内容とする金融支援を受けます。詳細は、本日付で別途開示しております「株式会社地域経済活性化支援機構による買取決定等並びに債務免除及び債務の株式化等の金融支援に関するお知らせ」をご参照ください。

4. 本事業再生計画の詳細

数値計画等の詳細につきましては、別紙をご参照ください。

以 上

(添付資料)



事業再生計画概要

2024年3月28日

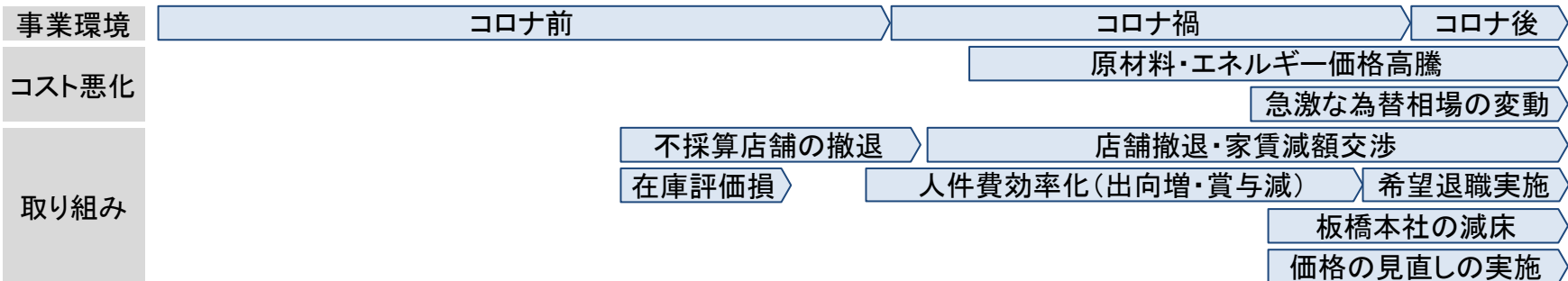
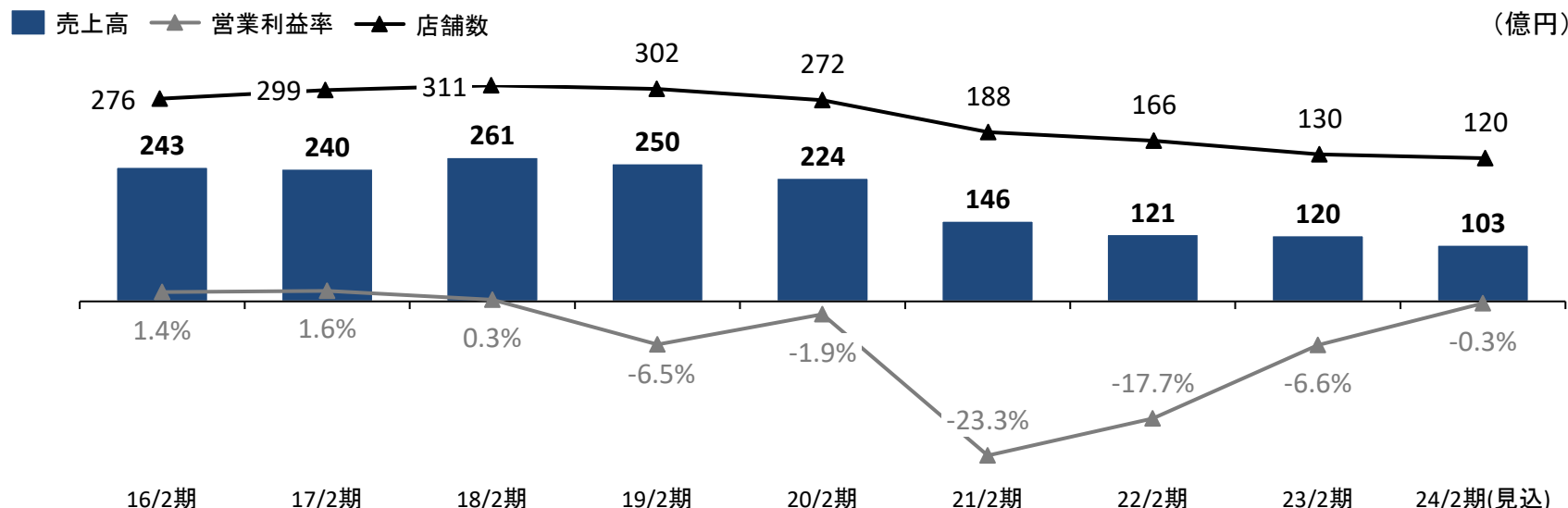
株式会社タカキュー

東証スタンダード(コード:8166)

当社の業績推移とこれまでの構造改革

19/2期に赤字転落。不採算店舗の撤退等を推進するも、コロナ禍によって売上高が急減し赤字拡大。足許では追加の構造改革を進めるが22/2期末に債務超過

売上高・営業利益率

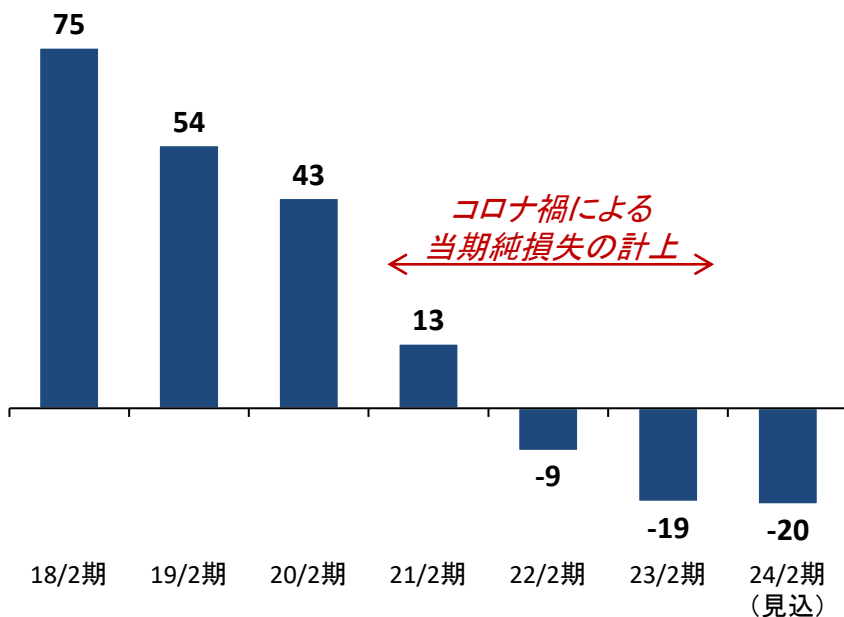


当社の財務状況推移

純資産はコロナ前から減少傾向にあり、コロナ禍により24/2期末は約▲20億円の債務超過見込み。また、借入に伴う過剰債務により財務状況は大きく毀損

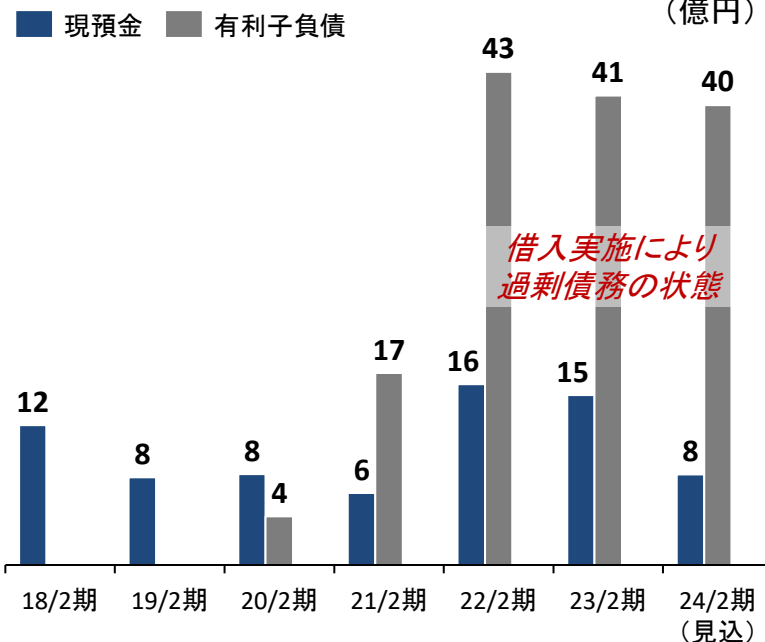
純資産

(億円)



現預金/有利子負債

(億円)



業績・財務状況から、当社の事業を抜本的に再建させるためには、事業面、経営・組織面及び、金融面での支援が必要であると判断し、事業再生支援の申込みを実施

基本的な考え方

事業

- アフターコロナの「新常態」の定着を想定した事業構造改革(MD改革・OMO推進・顧客の囲い込み)の更なる推進
- グロースパートナーズとの事業提携によるハンズオン支援

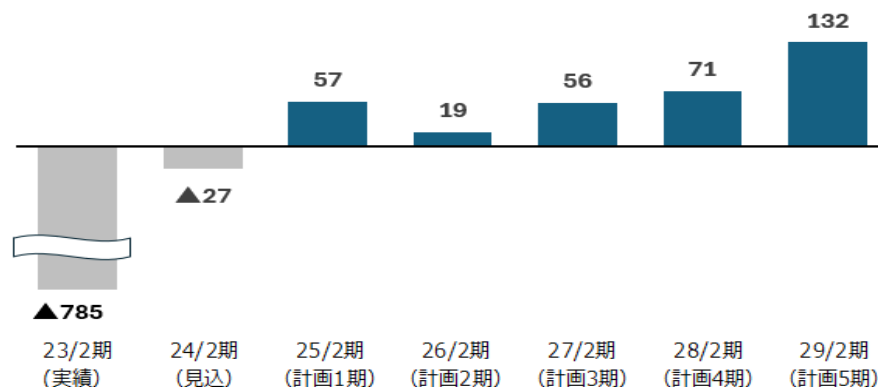
財務

- 金融機関による約20億円の金融支援及びグロースパートナーズによる約5億円の出資により債務超過の解消及び上場維持

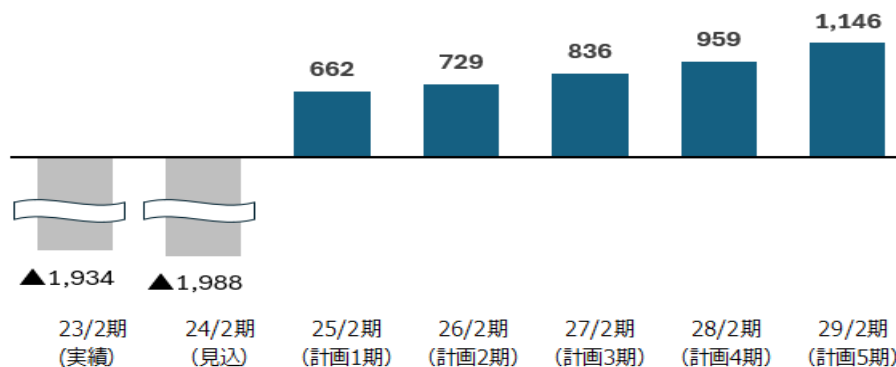
25/2期黒字化、以降収益拡大を目指す

営業利益と純資産の推移

営業利益 (単位：百万円)



純資産 (単位：百万円)

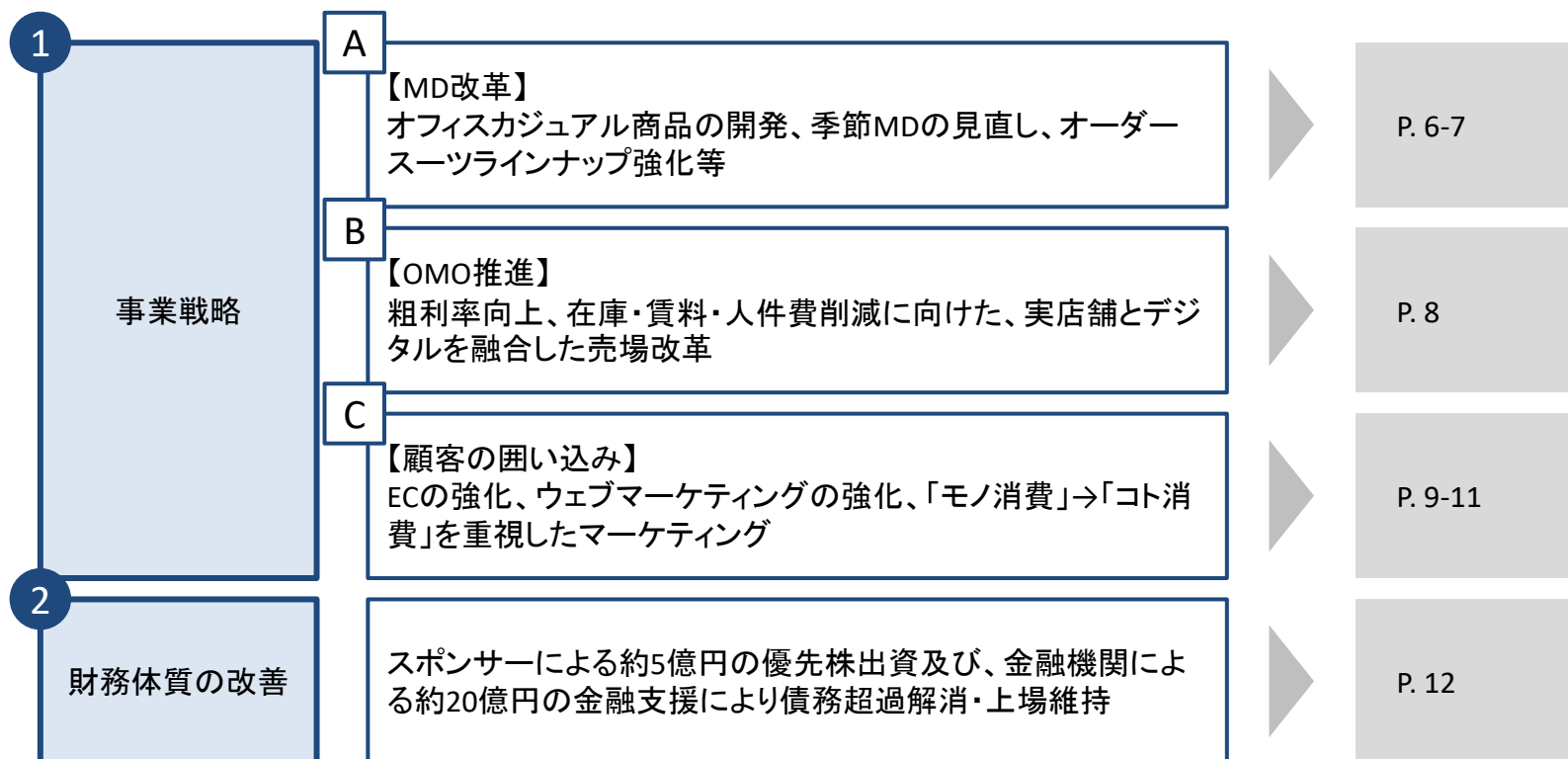


事業再生計画の骨子

① 事業戦略の遂行による事業改善と、② 財務体質の改善により債務超過解消、上場を維持しながら再生を計画

事業再生計画の骨子

具体施策



更なるオフィスカジュアル化に対応する商品の拡大、オーダースーツの更なる拡大、中核商品であるスーツ・ドレスシャツの着実な販売を目指す

テーマ

取り組み方針

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)

- 機能性を軸にした商品群であるハッピーファンクションシリーズの拡大(特にボトムス)。
- ビジネスコートからカジュアル路線であるブルゾンへのシフト。
- 晩夏や初秋、梅春といった気温に対応できる端境期アイテムのバリエーションを拡充。



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

- 既製スーツ+オーダーの売上を22年比100%をキープしながら、オーダー比率を40%まで拡大。
- オーダーに特化した新しい販促、店頭での訴求、売場演出の見直しで売り上げを拡大、同時にデジタルツールを活用して専門知識の習得と接客スキルの向上を図る。



中核商品の確実な販売

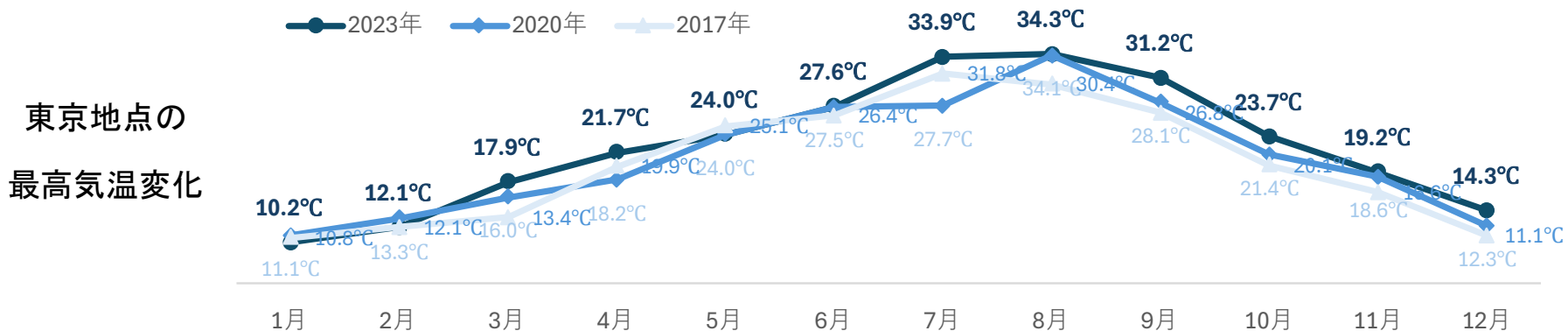
高付加価値なビジネス品種販売による粗利率の確保

- 中核を担うスーツ、ドレスシャツも働くスタイルに便利な機能を搭載した「ハッピーファンクション」シリーズを軸に展開。
- ウールのようなルックスで、軽くて伸びる機能素材、しわになりにくく家庭洗濯可能な既製スーツを強化。
- ノーアイロン、ストレッチ、吸水速乾などドレスシャツにおいても、着心地を損なわず扱いやすい素材を中心に展開。

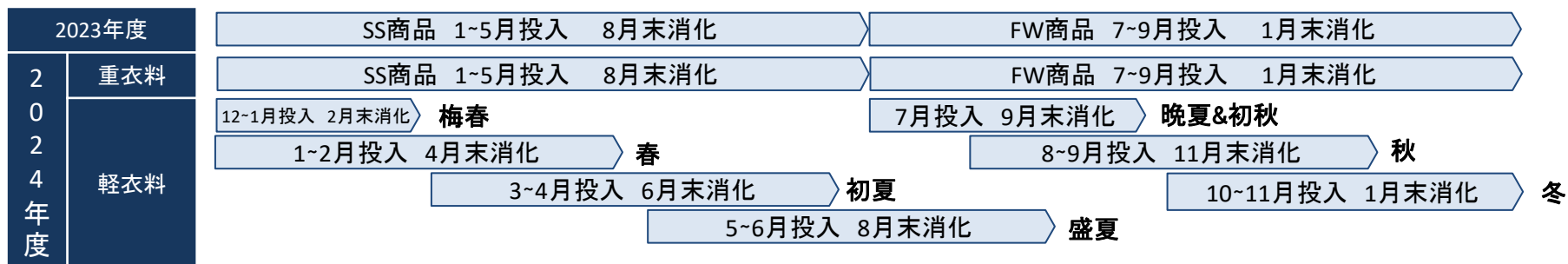


1 - A MD改革: 例② シーズンMDの見直し

MDの投入リズムを最適化し、季節性の変化に対応する
軽衣料のMDサイクルをSS/FWの2回から、SS4回・FW3回計7回へ



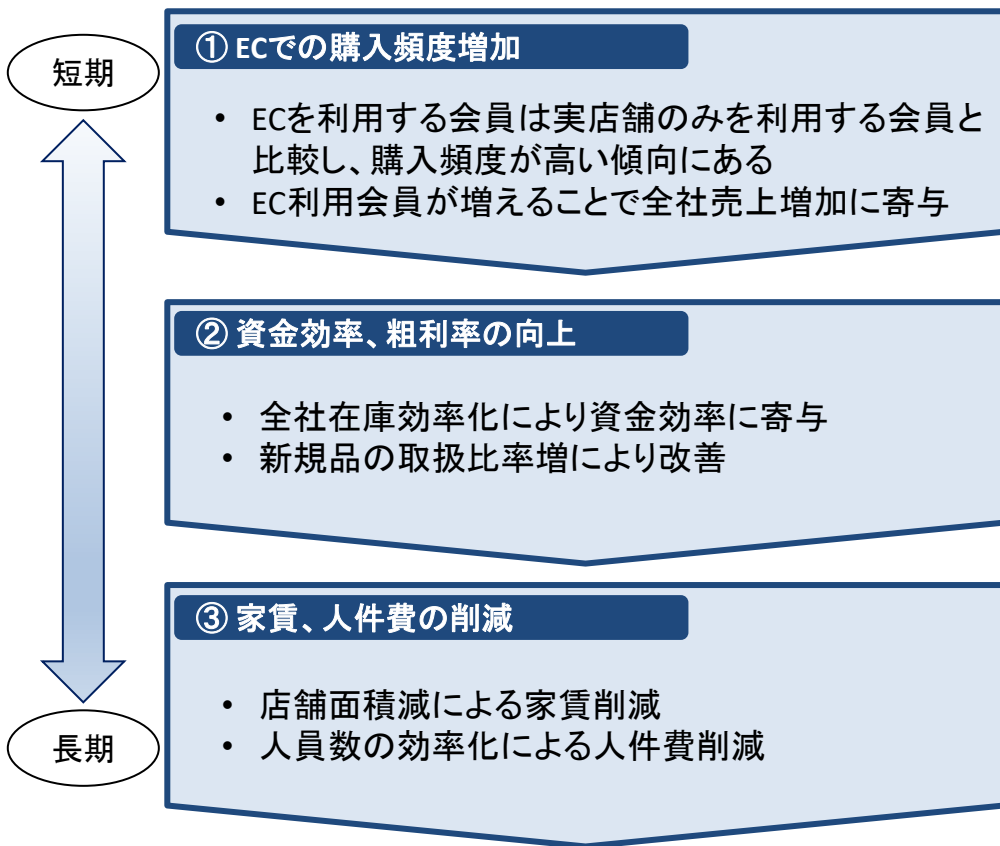
※気象庁HPデータより弊社作成



1-B OMO推進によるビジネスモデル構築例

OMO推進により在庫効率化を行い店舗面積を縮小することで、最終的には家賃・人件費の削減効果を狙う

OMO推進の目的



ショールーミング陳列での在庫効率化



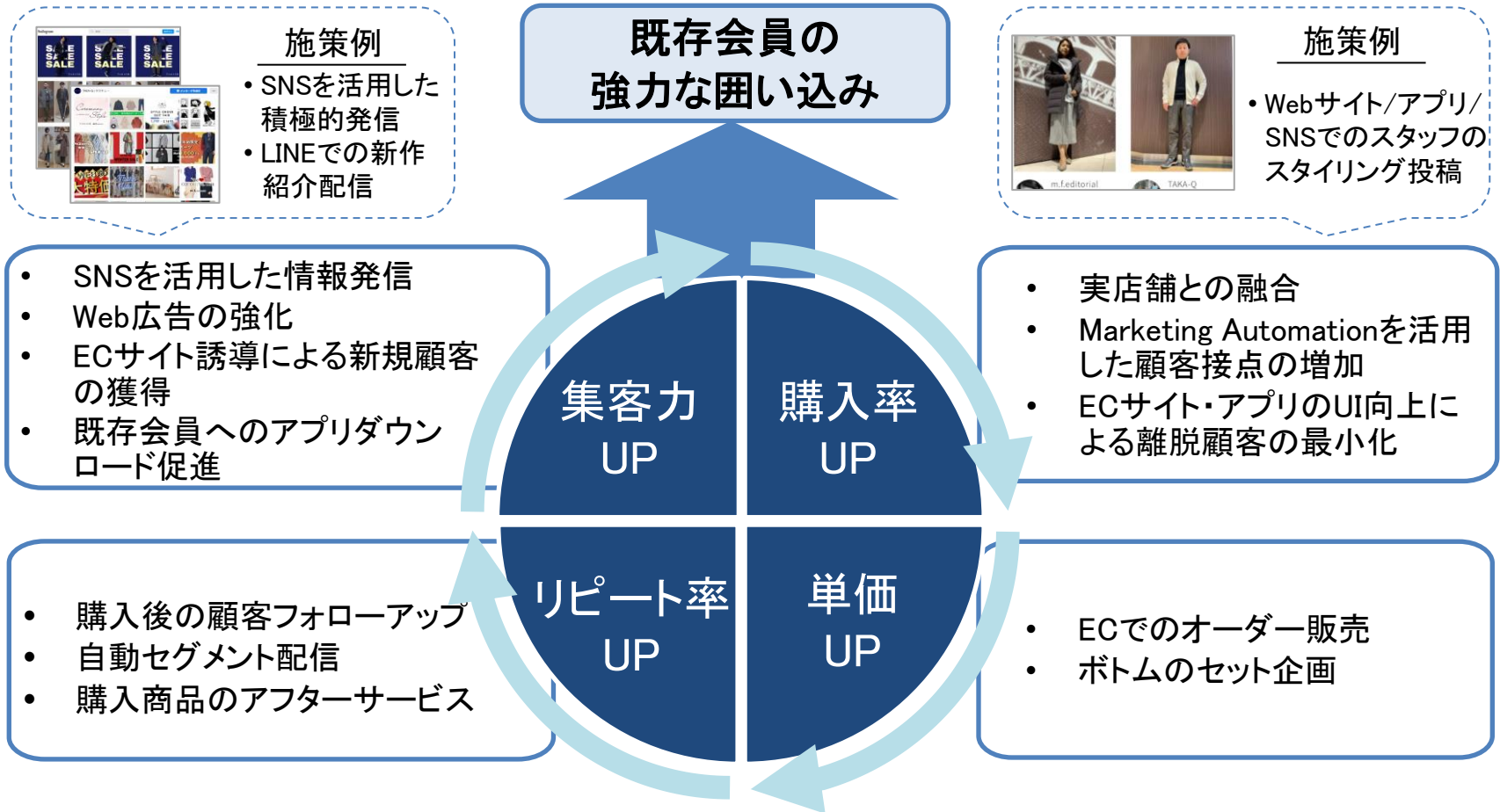
[物流中心内でお直し～配送] [全カラー見本生地から選択]

実店舗とデジタルを融合した売場改革

ショールーミング陳列により、商品ラインナップを維持しながら、店舗在庫を抑制。デジタルを活用し、物流中心の在庫を連携することで、最短4日間でお客様へ配送できる仕組みを構築

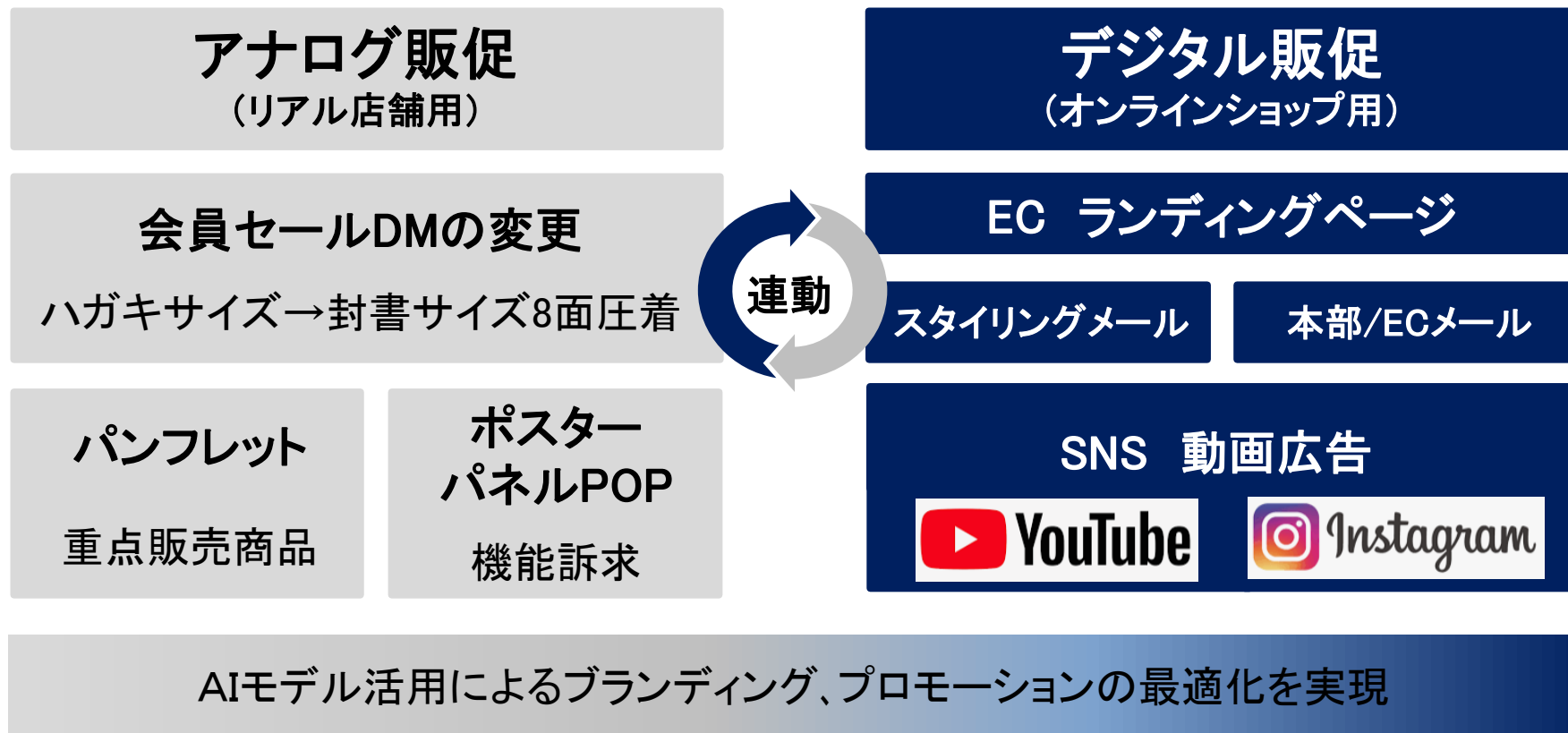
1-C 顧客の囲い込み策の深耕イメージ

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



1 - C 顧客囲い込み策例①: 集客力・購入率UP TAKA-Q ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!

アナログ販促とデジタル販促の連動を強化し、顧客ごとのUI*1、UX*2を最適化。また、AIモデルを活用し、ブランディング・プロモーションのイノベーションに取り組む



*1: ユーザーインターフェース

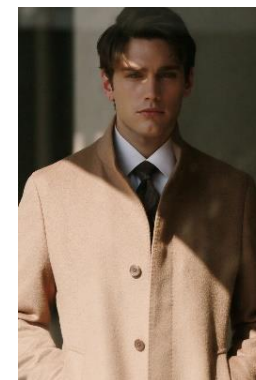
*2: ユーザーエクスペリエンス

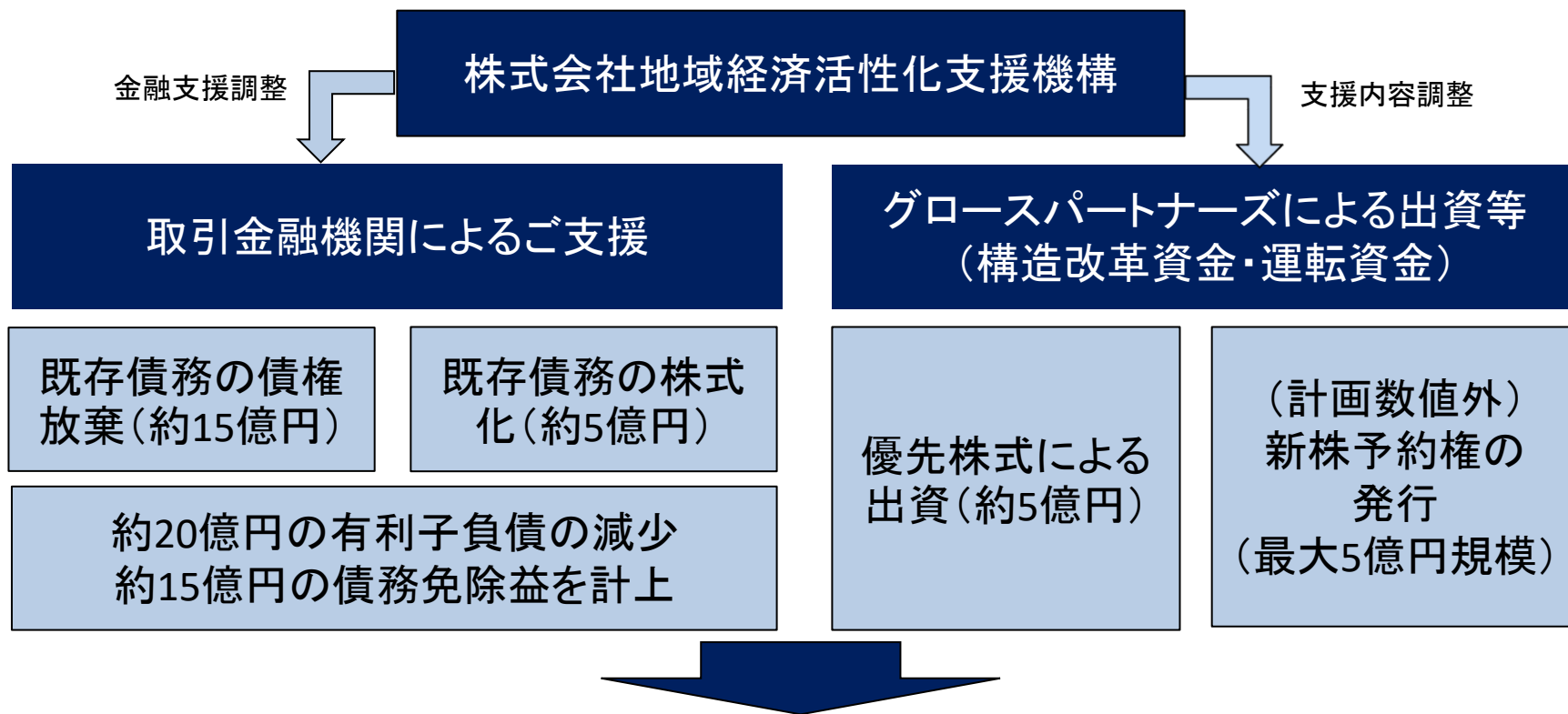
1- C 顧客囲い込み策例②: 単価UP

9月に新ブランド「SUITIST READY TO WEAR」デビュー。中～高価格帯の商品展開で販売単価UPを図る

SUITIST
READY TO WEAR

simplicity and quality “シンプルでいて上質”をコンセプトに掲げ、スーツを仕事着として捉えるよりは、ファッションとして愉しむオトナにむけたドレスラインの新ブランド





取引金融機関のご支援及び、グロースパートナーズによる出資により
債務超過解消及び資本増強を図る

※上記の各種財務施策の詳細については、2024年1月25日付「第三者割当によるA種種類株式及びB種種類株式の発行、第三者割当による第1回新株予約権の発行、定款の一部変更、資本金及び資本準備金の額の減少、並びにその他の関係会社、主要株主及び主要株主である筆頭株主異動に関するお知らせ」をご参照ください。

数値計画

本事業再生計画は、グロースパートナーズの支援を受けることにより、同社の有するBtoC型ビジネスやECビジネスに関する知見、専門家によるマーケティング等のサポート機能、社外関与先との提携・連携等といったシナジー創出の機会を最大限活用し、MD改革、OMO推進、顧客の囲い込み等の施策に取り組み、収益の改善を図るとともに、財務体質の改善を行い、事業の再生を図ることを主要な内容としております。

単位：百万円	実績	見込	計画				
	23/2期	24/2期	25/2期	26/2期	27/2期	28/2期	29/2期
売上高	11,976	10,257	9,884	9,856	9,908	9,908	9,908
営業利益	▲785	▲27	57	19	56	71	132
経常利益	▲707	59	239	158	198	214	277
当期利益	▲1,050	▲116	1,668	87	127	143	207
総資産合計	6,407	5,107	5,753	5,686	5,746	5,771	5,840
負債合計	8,341	7,095	5,091	4,957	4,910	4,811	4,694
純資産合計	▲1,934	▲1,988	662	729	836	959	1,146

スポンサーのグロースパートナーズのご紹介

グロースパートナーズは、国内上場企業に対する幅広い投資実績を有する古川徳厚氏が設立したファンド運営会社

スポンサー概要

会社名	グロースパートナーズ株式会社
所在地	東京都目黒区自由が丘2-16-12 RJ3
設立	2022年7月
従業員数	5名
事業内容	投資及びハンズオン支援事業
代表者	代表取締役 古川 徳厚 (PEファンドであるアドバンテッジアドバイザーズの上場企業成長支援ファンドの元責任者)

代表者の過去の投資実績（一例）



BtoC型ビジネス・ECビジネスの知見、マーケティング等専門家のサポート、
事業提携・連携によるシナジー創出機会、等の活用により、
MD改革、OMO推進、顧客の困り込み等の更なる推進を通じて収益改善を図る

TAKAQ
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!

