



タキヒョー株式会社

(東証・名証1部 9982)

会社説明資料

・資料内の数値は切り捨てによる百万円単位で表示しております。

・当資料の業績及び将来予想は、現時点における事業環境に基づき当社が判断した予想であり、今後の事業環境により実際の業績が異なる場合があることをご承知おき下さい。

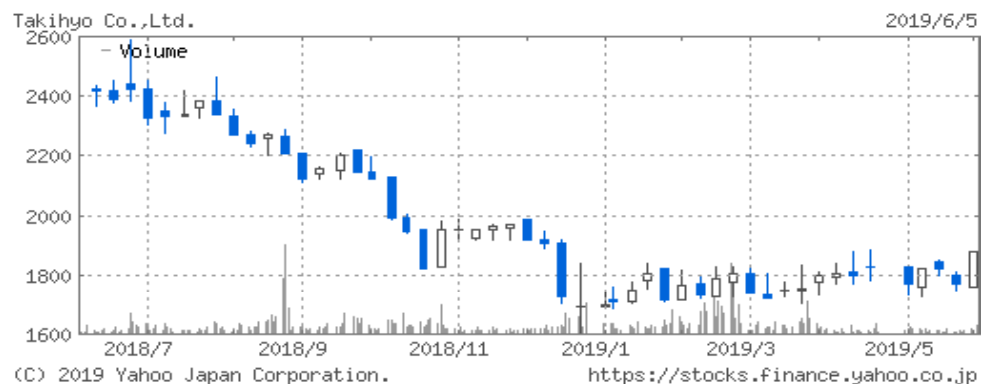
会社概要



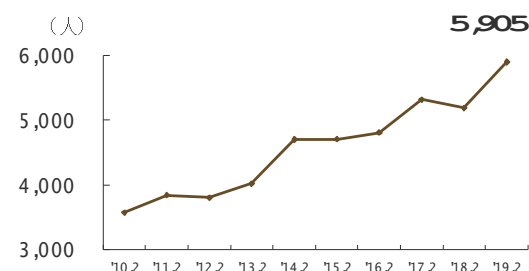
商号	タキヒヨー株式会社
創業	宝暦元年（1751年）
所在地	愛知県名古屋市
上場市場	東証・名証一部
証券コード	9982
業種	繊維専門商社
資本金	36億2,225万円
連結売上高	648億円（2019年2月期）
従業員数	単体：664名（2019年2月末日）
連結子会社	7社（国内4社、海外3社－香港・上海・韓国）
事業所展開	本社：名古屋 支店：東京、大阪、ニューヨーク、ミラノ



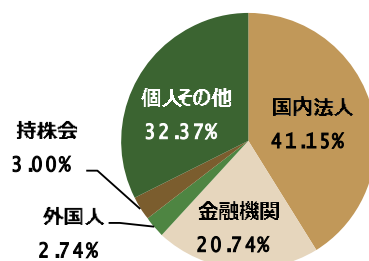
証券コード 9982		2019/6/4	
社名	タキヒヨー株式会社	業種	卸売業
上場市場	東証一部・名証一部	出来高	3,600株
終値	1,800円	発行済株式数	9,600,000株
売買単位	100株	時価総額	17,280百万円



■ 株主数の推移



■ 株主構成比 (2019年2月28日現在)



■ 大株主の状況

株主名	持株数 (百株)	持株比率 (%)
株式会社キョクヨーホールディングス	24,000	25.73%
株式会社旭洋興産	4,206	4.50%
株式会社三菱UFJ銀行	2,582	2.76%
第一生命保険株式会社	2,400	2.57%
タキヒヨー取引先持株会	2,087	2.23%
滝 茂夫	1,676	1.79%
日本生命保険相互会社	1,649	1.76%
日本マスター・トラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,571	1.68%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,228	1.31%
三井住友信託銀行株式会社	1,200	1.28%

※自己株式除く
 ※持株比率は自己株式を控除し、端数切捨てで表示

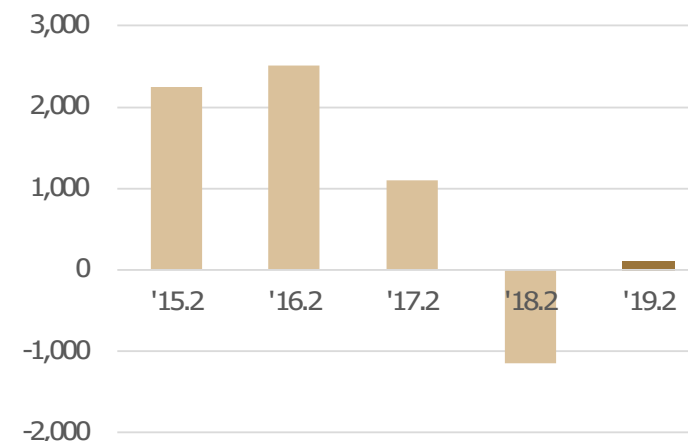
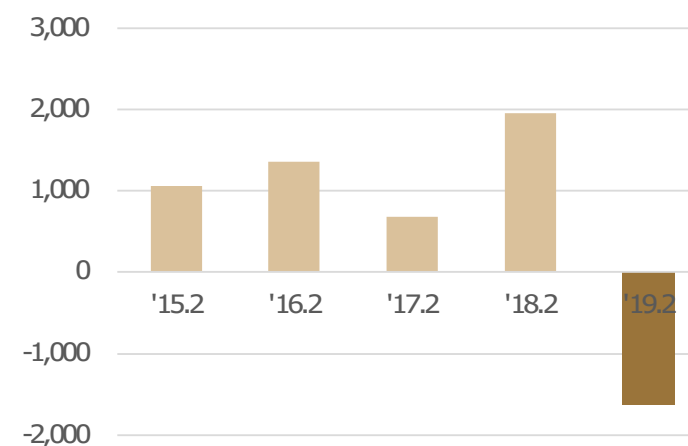
■ 主要な経営指標等

(百万円)

連結	2017.2	2018.2	2019.2
売上高	77,952	72,751	64,815
営業利益	1,101	-1,148	101
税引前利益	1,078	3,005	-1,356
当期純利益	676	1,959	-1,621
総資産	52,294	51,669	47,786
純資産	33,758	35,353	33,456
営業活動によるキャッシュフロー	2,137	-2,412	-283
投資活動によるキャッシュフロー	-941	7,514	-2,621
財務活動によるキャッシュフロー	-932	-2,396	290
自己資本当期純利益率 (%)	2.1	5.7	-4.7
総資産経常利益率 (%)	2.0	-2.1	0.4
売上高営業利益率 (%)	1.4	-1.6	0.2
自己資本比率 (%)	64.1	67.9	69.5
1株当たり当期純利益 (円)	210.04	210.04	-173.80
1株当たり純資産額 (円)	3,763.34	3,763.34	3,558.94
期末発行済株式数 (自己株式を含む) (株)	9,600,000	9,600,000	9,600,000
期末自己株式数 (株)	272,373	272,653	272,653
株価収益率 (PER) (倍)	31.7	10.7	-10.5
株価純資産倍率 (PBR) (倍)	0.64	0.60	0.51

※株価指標は、各会計年度末の株価を用いて計算しております。

Copyright (C) 2019 TAKIHO Co., Ltd. All rights reserved.

■ 営業利益5期推移

■ 当期純利益5期推移


連結業績ハイライト

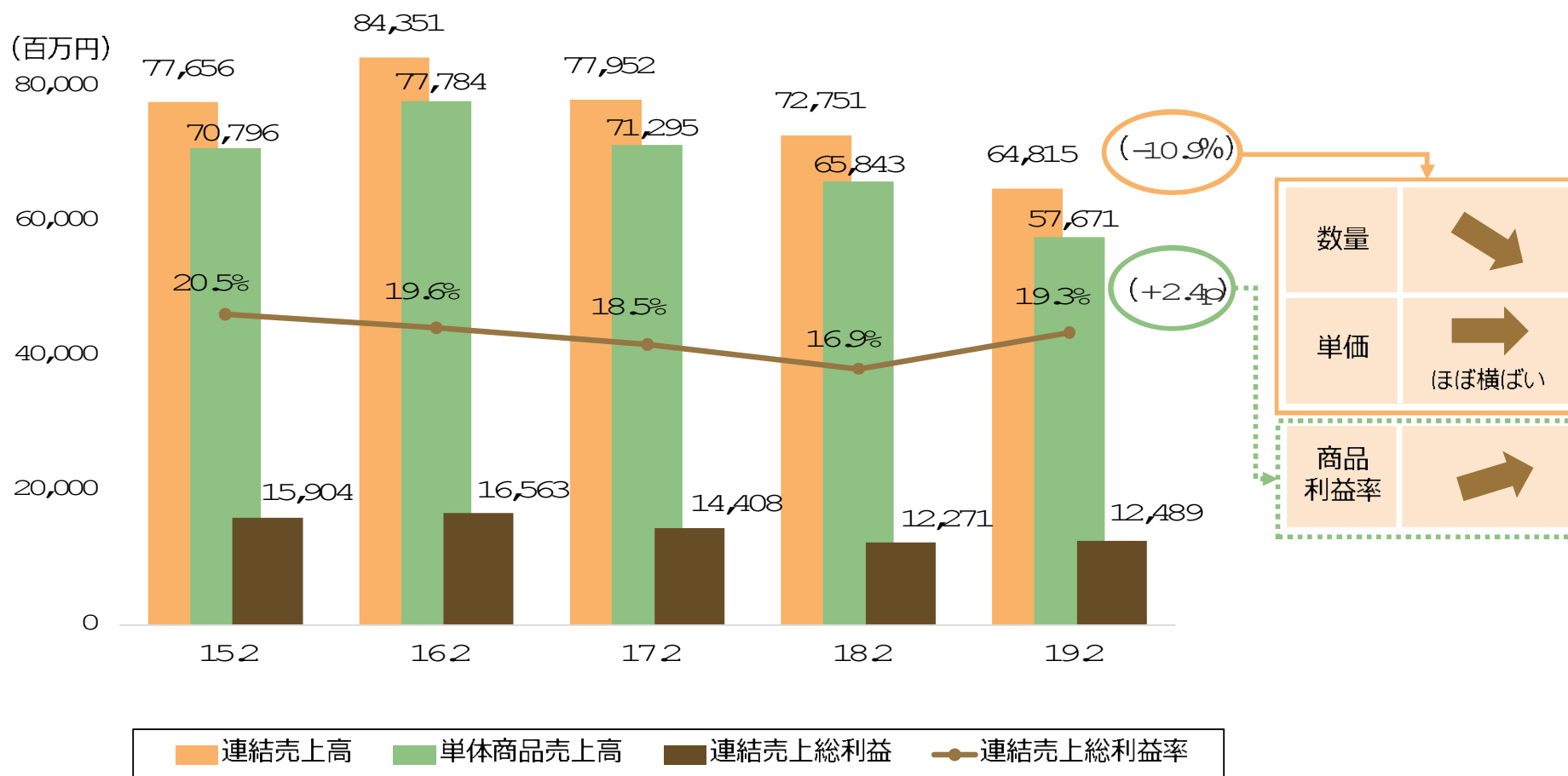
減収も、売上総利益率の改善と経費（販売管理費）の削減により営業・経常利益黒字化
固定資産の減損により当期純利益は赤字

(百万円)

	2019/2 通期実績	前期比	2018/2 通期実績	公表予想 12/25修正
売上高	64,815	89.1%	72,751	64,900
商品売上高（単体）	57,671	87.6%	65,843	-
賃貸売上高（単体）	660	105.4%	626	-
売上総利益	12,489	101.8%	12,271	-
[売上総利益率]	[19.3%]	[+2.4p]	[16.9%]	-
販売管理費	12,387	92.3%	13,420	-
営業利益	101	-	-1,148	-140
[営業利益率]	[0.2%]	[+1.7p]	[-1.6%]	[-0.2%]
営業外損益	107	221.2%	48	-
経常利益	209	-	-1,099	-80
[経常利益率]	[0.3%]	[+1.8p]	[-1.5%]	[-0.1%]
特別損益	-1,566	-	4,105	-
当期純利益	-1,621	-	1,959	-1,800
[当期純利益率]	[-2.5%]	[-5.2p]	[2.7%]	[-2.8%]
EPS [円]	-173.80	-	210.04	-192.98

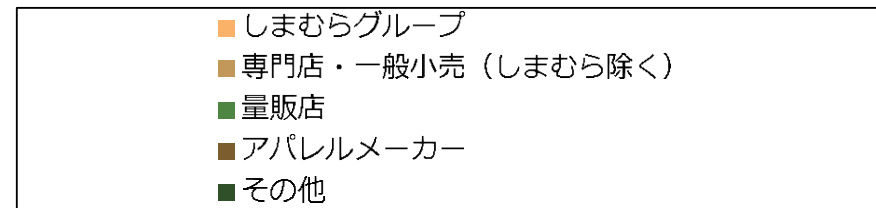
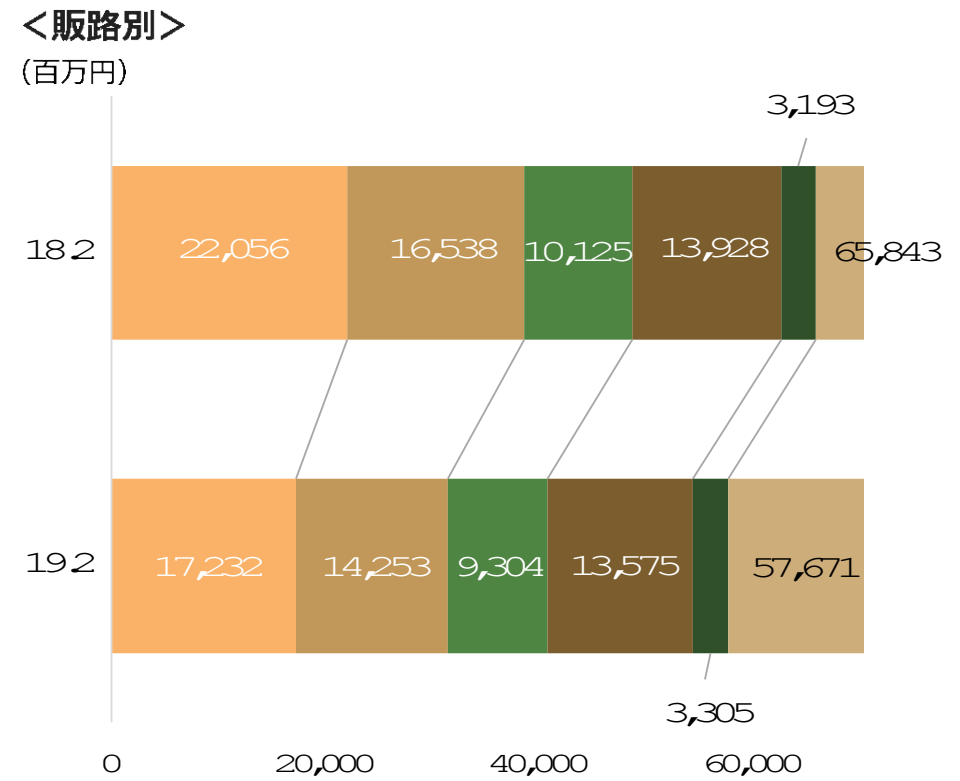
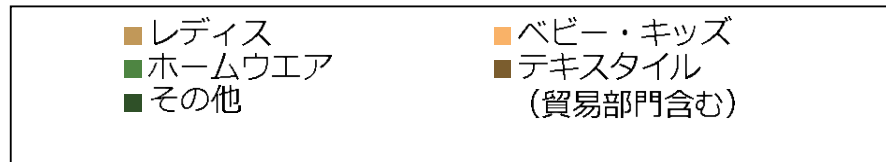
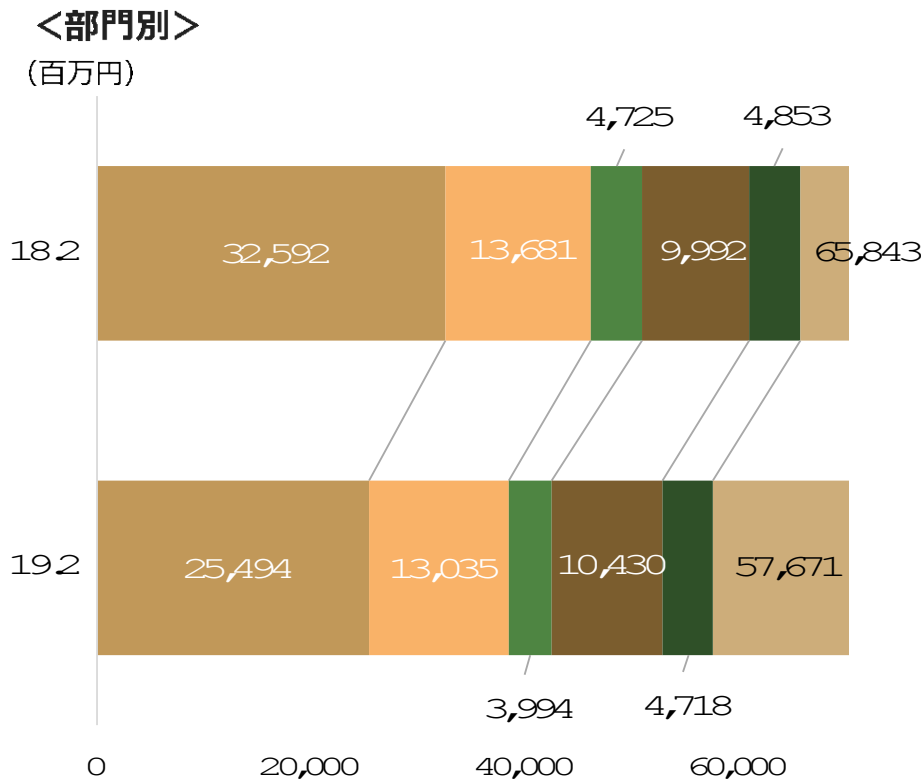
連結売上高・連結売上総利益

売上高は減少するも、商品利益率の改善により、売上総利益はほぼ横ばい



単体商品売上高

主力の専門店向けレディスアパレルの売上が減少



「市場構造の在り方等に関する検討」への意見（私見）

C市場あるいはA市場を上場企業が選択し、申請・審査のプロセスを経て決定することの検討をお願いします

- ◇ 「時価総額●●●億円」が市場区分のハードルとして前面に出ることへの大きな不安感
 - J1自動降格の如く受け止められることに対する抵抗感、経営のDemotivationとなると日本経済にマイナスでは？
 - 株が売られる契機となることへの不安感、市場区分の多立化・曖昧性は上場企業に帰する問題か？という疑問
 - A市場を「自ら積極的に」選択すること、その選択理由を株主に説明する機会を持つことが求められる
- ◇ 日本企業が「上場」を果たすことの意味、センチメント
 - 市場からの資金直接調達が必ずしも第一の理由とはいえない（資本コスト、希薄化、ROEなどの観点から）
 - 資本市場へのアクセスよりも新卒含めた優秀人材の確保、得意先・仕入先・金融機関からの信用度、知名度、市場・社会からの規律要請のレベルの高さなど企業のクオリティ向上に対するメリットは極めて大きい
 - 特に地方では経営者（≒オーナー経営）の上場に対するセンチメントは格別であり地域経済活性化にも直結
 - 企業価値向上＝時価総額増加は当然の責務だが、持続（企業の存続）確度を高めていくことも責務
- ◇ 市場区分あるいは時価総額規模とコーポレートガバナンス、内部統制
 - コーポレートガバナンスの強化や内部統制システム制度の整備などを上場の代償（負担）とはとらえていない
 - むしろ、ステークホルダーと向き合うために企業が備えるべき装置を先取りできると積極的にとらえている
 - たとえば、独立社外取締役3分の1以上未充足がA市場居残りの理由とはなりえないのでは？
- ◇ 市場区分あるいは英文有価証券等の開示とIFRSの全面的な採用
 - 有価証券報告書等の英文開示は、市場区分のハードルとなり得ない。費用対効果だけの問題では？
 - ただしIFRSへの全面的な移行が必要となるとハードルは上がる
- ◇ 世界における日本の株式市場の存在感向上と市場区分見直しの相関関係の腹落ちのしにくさ
 - 時価総額世界トップ50における日本企業の存在感の無さ、投資マネーを呼び込むことが目的となりうるか？
 - 外国人投資家のシェアが増加する一方で個人投資家が伸び悩んでいることへの対応
 - 世界的なテックカンパニーやユニコーン企業が生まれにくい日本の風土、起業意欲、規制緩和等へのてこ入れ