

TAKAQ

ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!

2019年2月期
第2四半期決算説明会

2018年10月3日

株式会社タカキュー

(東証一部：8166)

■ 目次

■ 店舗数の状況

■ 決算の概要

1. 2019年2月期上半期業績のポイント
2. 損益計算書(要約)
3. 販売費及び一般管理費(要約)
4. 営業損益増減分析
5. 貸借対照表(要約)
6. キャッシュ・フロー計算書(要約)
7. 2019年2月期
業績予想と実績(半期)
8. 2019年2月期
業績予想の修正(通期)

■ 上半期の状況と通期の見通し

1. 下半期・通期の業績見通しのポイント
2. 上半期業績不振の要因
3. 2018年度行動方針
4. 他社との差別化
5. 新作コラボレーションアイテム
6. コンテンツの強化
7. 新たな販促施策
8. 出退店の状況
9. EC事業の状況
10. 働き方改革
11. CSR

■ 店舗数の状況

■ 2018年8月末店舗数 310店舗

TAKA Q
MALE & Co.

200店舗

semanticdesign

46店舗

m.f.editorial

31店舗

SHIRTS CODE

9店舗

around the shoes

2店舗

Wilkes Bashford

4店舗

GRAND-BACK

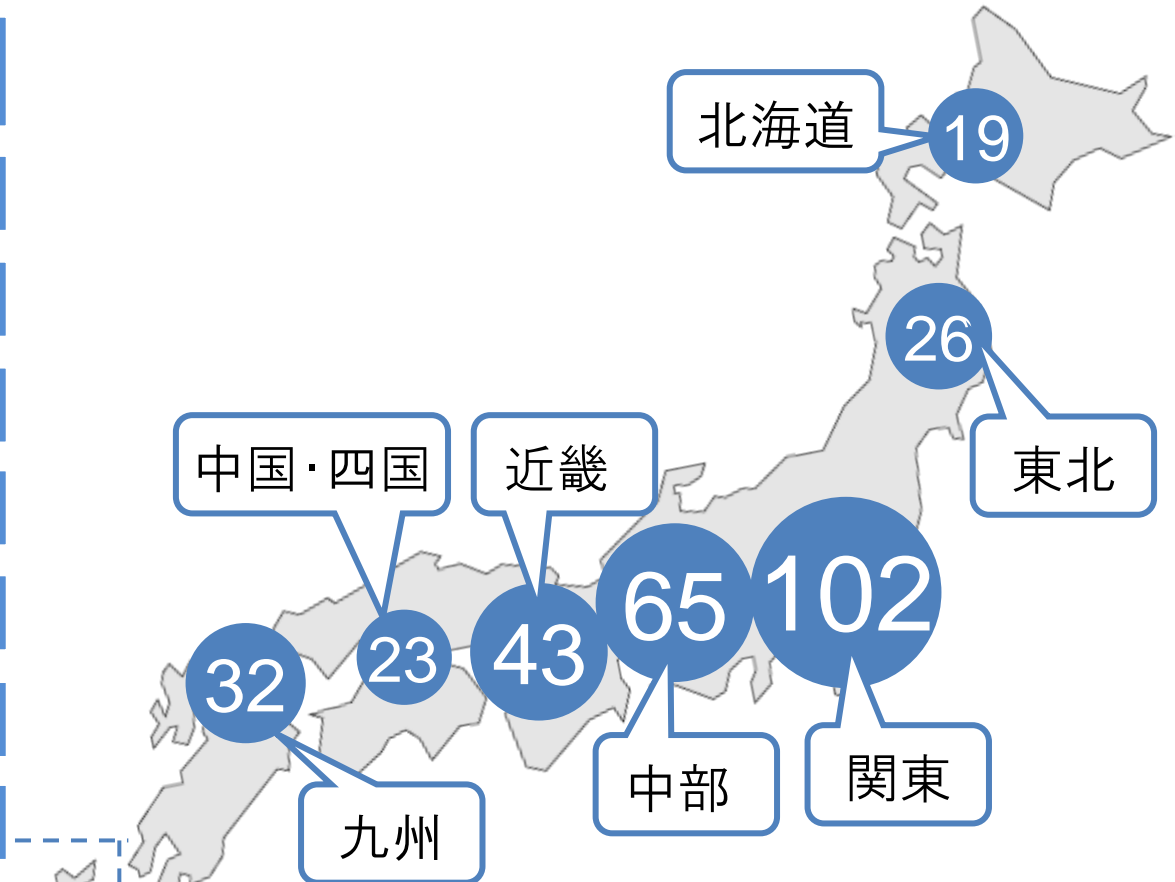
14店舗

on the day

3店舗

SUITIST
ORDER MADE SUIT

1店舗



■ 決算の概要

1. 2019年2月期上半期業績のポイント

主なポイント

- ✓ 売上高は減少 前年増減 $\Delta 605$ 百万円
(既存店売上高前年比 93.2%)
- ✓ 商品粗利率の低下 前年増減 $\Delta 0.6\%$
- ✓ 販管費は減少 前年増減 $\Delta 58$ 百万円
- ✓ 四半期純損益は減益 前年増減 $\Delta 222$ 百万円

2. 損益計算書（要約）

主な内容

- 商品売上高は自然災害や天候不順等の影響⇒既存店売上前年比93.2%
 - 売上高の低下に対応すべく値引きを拡大 商品粗利率の低下⇒前年比△0.6P
 - 販管費は経費削減に努めた結果⇒前年比99.2%
 - 減損損失は前年差△3（既存店舗の固定資産）
- （単位：百万円）

	2018/2期 第2四半期	2019/2期 第2四半期	前年差額 (前年差率)	増減率
売上高	12,395	11,790	△605	△4.9%
売上総利益 (売上総利益率)	7,325 (59.1)	6,934 (58.8)	△390 (△0.3)	△5.3%
販管費	7,667	7,608	△58	△0.8%
営業利益	△342	△674	△332	—
経常利益	△232	△568	△335	—
当期純利益	△274	△497	△222	—

※百万円未満切捨、小数点第2位四捨五入（以下同様）

3. 販売費及び一般管理費（要約）

主な内容

- 販管費は前年比99.2%で着地
- 人件費は社員数は増加（+49名）するも、適正な人員配置により負担減
- 店舗数の増加（+5店舗）により、賃借料は増加

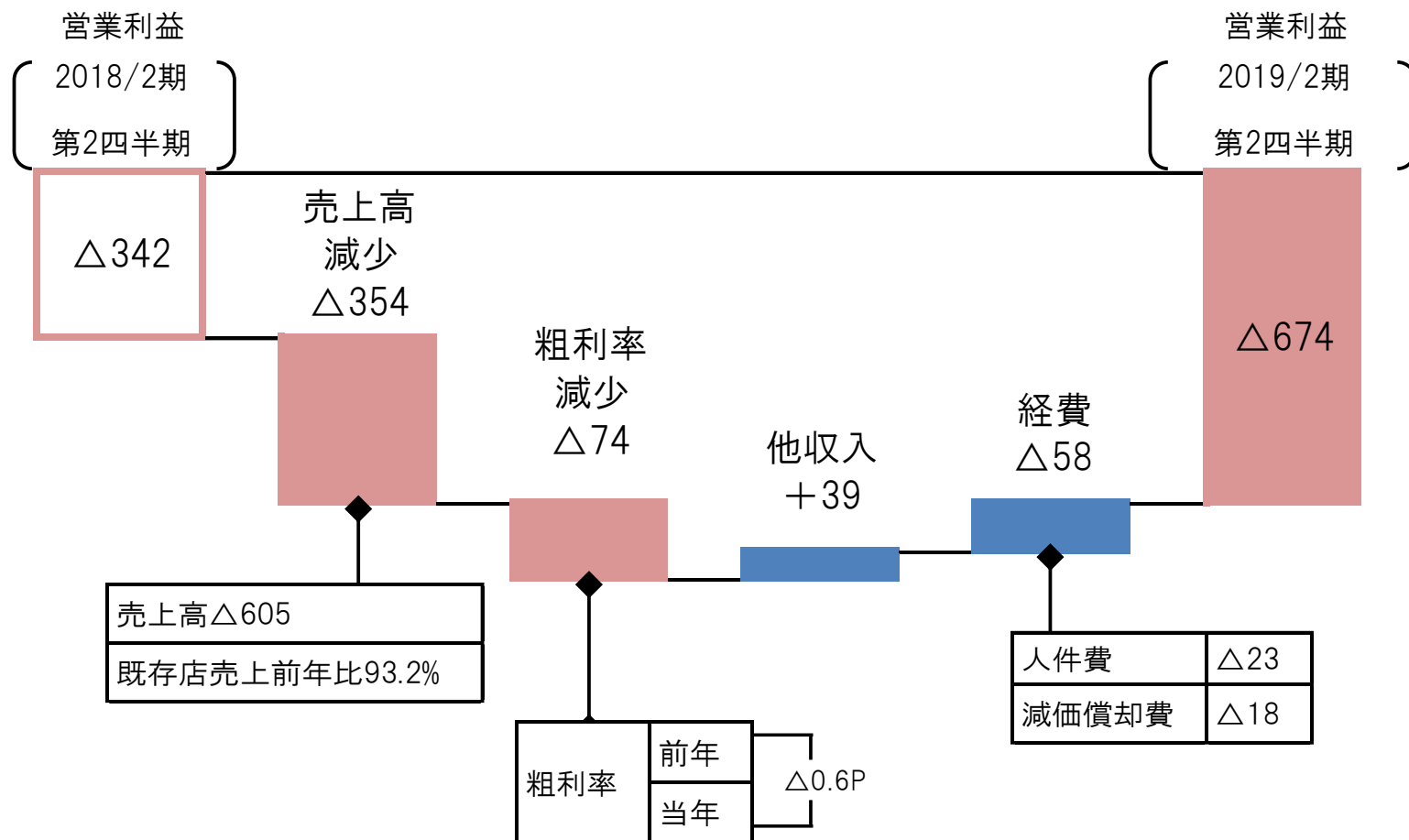
（単位：百万円）

	2018/2期	2019/2期	前年同期比較	
	第2四半期	第2四半期	差額	前年比
販管費	7,667	7,608	△58	99.2%
広告宣伝費	404	411	+7	101.9%
人件費	2,918	2,895	△23	99.2%
賃借料	2,104	2,116	+12	100.6%
減価償却費	244	225	△18	92.3%
その他経費	1,995	1,959	△35	98.2%

4. 営業損益増減益分析

【営業損益の推移】 (単位：百万円)

17/2 2Q	18/2 2Q	19/2 2Q
△101	△342	△674



5. 貸借対照表 (要約)

主な内容

●流動資産の減少: $\Delta 186$

営業C/Fの減少に伴う現預金減少 $\Delta 741$ 、商品増加 $+326$ 、繰延税金資産 $+114$

●固定資産の増加: $+173$

関係会社株式時価評価 $+139$ 、出店・改装に伴う有形固定資産の取得 $+87$

●負債の増加: $+134$

仕入債務の増加 $+139$

(単位: 百万円)

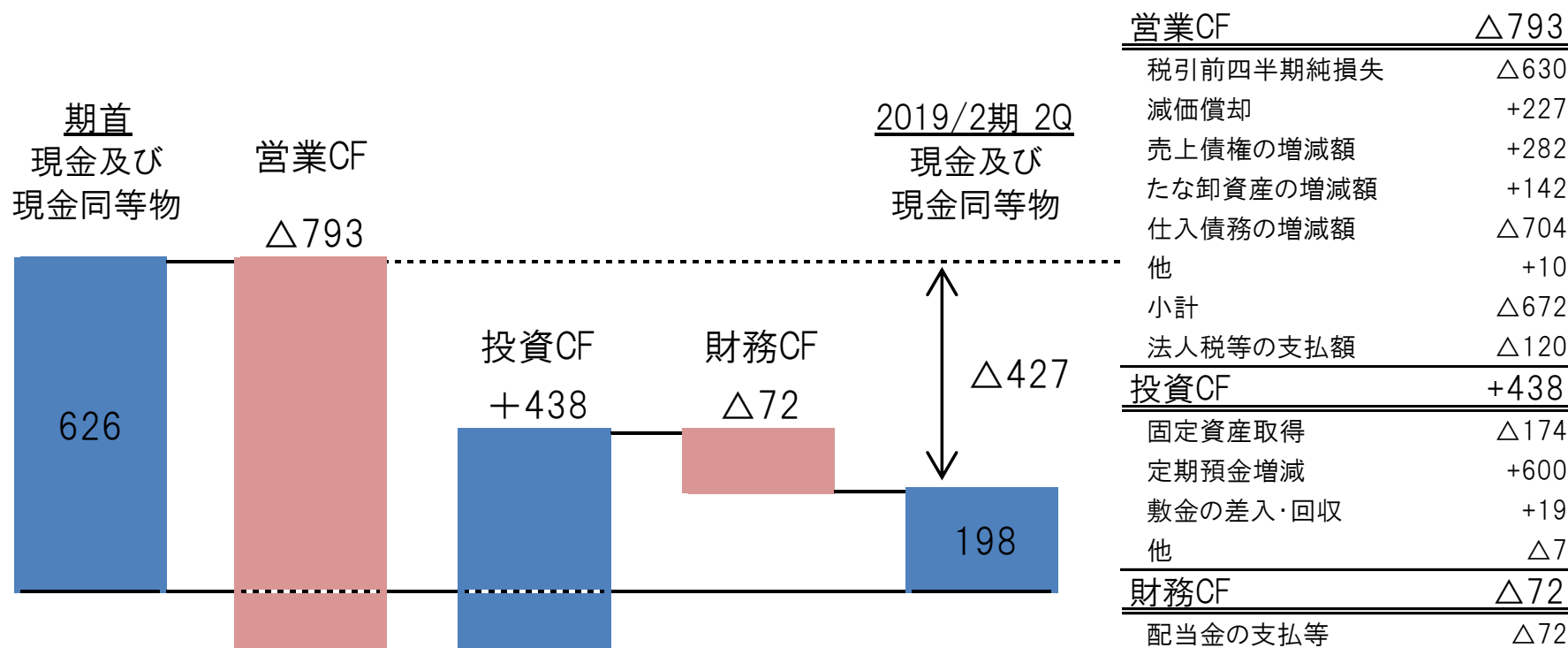
	2018/2期 第2四半期	2019/2期 第2四半期	増減
総資産	11,722	11,709	$\Delta 13$
流動資産	6,204	6,017	$\Delta 186$
固定資産	5,518	5,692	$+173$
負債	4,609	4,743	$+134$
純資産	7,113	6,965	$\Delta 147$

6. キャッシュ・フロー計算書（要約）

主な内容

- 営業キャッシュフローは△793
- 投資キャッシュフローは+438
- 財務キャッシュフローは△72

以上により、当期末の現金及び現金同等物は期首増減で△427



営業CF	△793
税引前四半期純損失	△630
減価償却	+227
売上債権の増減額	+282
たな卸資産の増減額	+142
仕入債務の増減額	△704
他	+10
小計	△672
法人税等の支払額	△120
投資CF	+438
固定資産取得	△174
定期預金増減	+600
敷金の差入・回収	+19
他	△7
財務CF	△72
配当金の支払等	△72

7. 2019年2月期 業績予想と実績（半期）

主な内容

- 売上高は予想値と比較して△709の減収
- 商品粗利率は当初予想に対して△0.3P
- 販管費は経費コントロールにより、前年比△1.2%減と好転 等
以上により営業利益、経常利益、当期純利益がそれぞれ減益

（単位：百万円）

	上期		比較	
	予想 ※1	実績	差額	増減比
売上高	12,500	11,790	△709	△5.7%
売上総利益	7,300	6,934	△365	△5.0%
販管費	7,700	7,608	△91	△1.2%
営業利益	△400	△674	△274	—
経常利益	△300	△568	△268	—
当期純利益	△400	△497	△97	—

※1 4月6日に開示した業績予想

8. 2019年2月期 業績予想の修正（通期）

主な内容

上半期の実績を受けて当初の業績予想を修正

- 売上高は上半期の予想と乖離した700百万円を下方修正し
下半期は当初予想通りの着地に向けて各種施策を展開
- 下半期の粗利率は当初計画通りの着地を見込む
- 販管費は継続的な経費削減施策によりコントロール
以上により営業利益、経常利益、当期純利益をそれぞれ下方修正

（単位：百万円）

	通期		比較	
	当初予想	修正予想	差額	増減比
売上高	26,300	25,600	△700	△2.7%
営業利益	200	30	△170	△85.0%
経常利益	400	250	△150	△37.5%
当期純利益	100	10	△90	△90.0%

■ 上半期の状況と通期の見通し

1. 下期・通期の業績見通しのポイント

主なポイント

- ✓ 下期売上高は当初計画通り 13,800百万円
- ✓ 下期粗利率は当初計画通り 前年率+1.5%
- ✓ 経費コントロールの徹底
- ✓ 他社との差別化とコンテンツ強化

これらにより下半期は当初計画の達成を目指す

2. 上半期業績不振の要因

主なポイント

- ✓ 自然災害（地震・台風等）や天候不順の影響
- ✓ スーツ市場の縮小、ビジネスニーズの遷移
- ✓ 展開商品が市場のニーズと乖離、投入時期のズレ
- ✓ 売上高減小に対応すべく値引き販促を拡大
- ✓ 継続品在庫の消化に注力

3. 2018年度行動方針

「”KAIZEN”し発展させ適応していく」

中期経営計画の2年目においてさまざまな施策に取り組んでまいります。

4. 他社との差別化

「日本一お客様に喜ばれる販売員になる」ために
「お客様、スタッフとの信用・信頼関係を築く」

■接客による差別化

- ① 商品知識力 ～基本知識～
- ② スタイリング力 ～コーディネート提案～
- ③ タブレット接客力 ～当社ECサイトを使用した接客サービス～

■会員制度による差別化

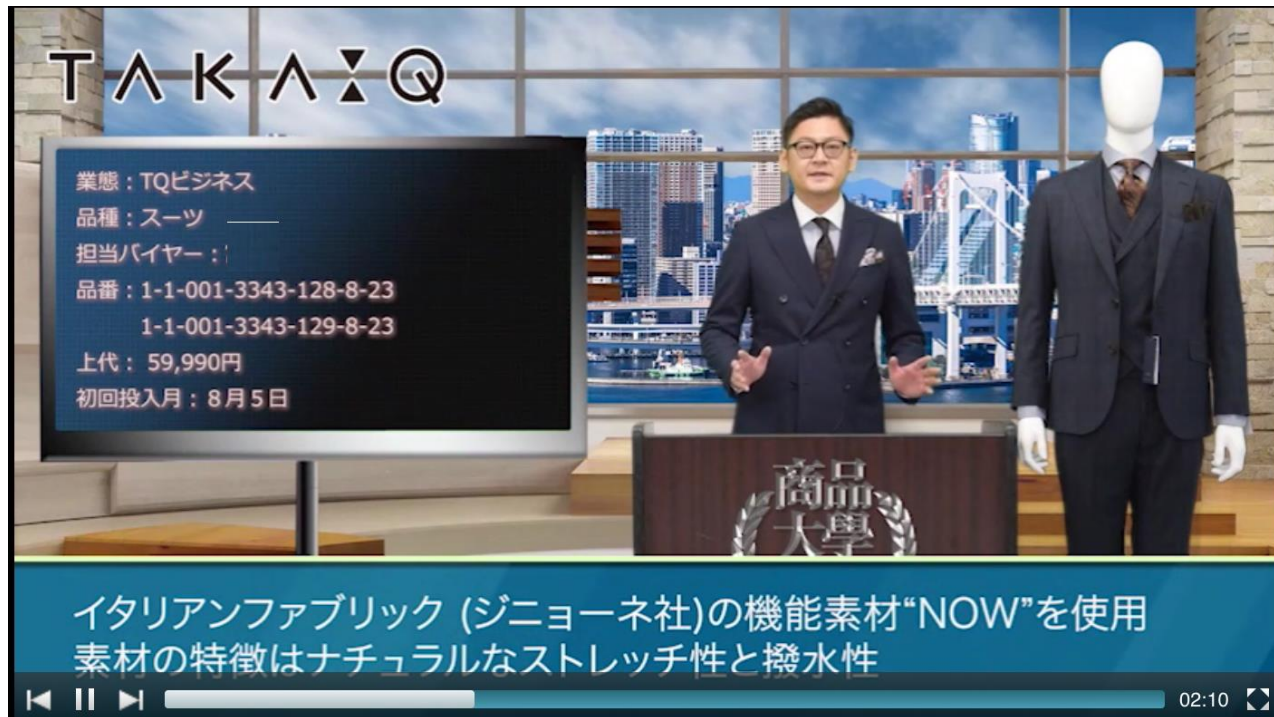
- ① 日本一の会員サービスのアピール
- ② タカキューアプリによる個別サービスの強化

「社員力による価値創造戦略の実現」

4. 他社との差別化

■接客による差別化

- ① 商品知識力 ～基本知識～
- ② スタイリング力 ～コーディネート提案～
- ③ タブレット接客力 ～当社ECサイトを使用した接客サービス～



4. 他社との差別化

■接客による差別化

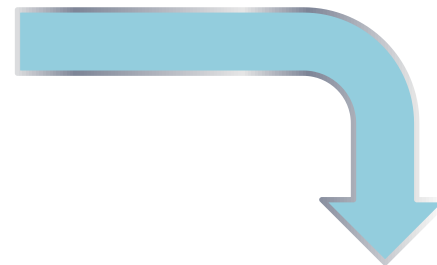
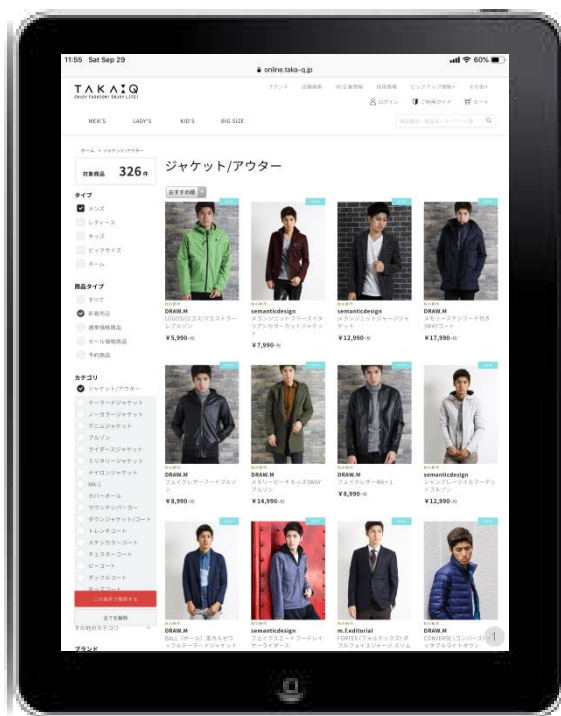
- ① 商品知識力 ～基本知識～
- ② スタイルング力 ～コーディネート提案～
- ③ タブレット接客力 ～当社ECサイトを使用した接客サービス～



4. 他社との差別化

■接客による差別化

- ① 商品知識力 ～基本知識～
- ② スタイリング力 ～コーディネート提案～
- ③ タブレット接客力 ～当社ECサイトを使用した接客サービス～



- ① 商品の取り寄せサービス
 - ② 試着(ショールーム化)サービス
- ⇒ オムニチャネル化の推進

5. 新作コラボレーションアイテム



m.f.editorial × A T S U R O
T A Y A M A

6. コンテンツの強化

semanticdesign



SHELLAC
semanticdesign

6. コンテンツの強化

renoma
スタイルオーダーフェア



既成スーツに近いお値段で
ジャストフィットのスタイルオーダースーツを!

2ピーススーツ ¥64,990+税が
¥49,990+税

3ピーススーツ ¥84,490+税が
¥59,990+税

TAKAQ MALE & Co. *WilkesBashford*

6. コンテンツの強化



semanticdesign
MADE IN JAPAN
DENIM



7. 新たな販促施策



TAKA-Q アプリ (無料)
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!

ダウンロードするなら今!!

ダウンロード キャンペーン

総額 ¥3,800 分

新規又はすでにダウンロードされた方も

クーポン プレゼント! [お買上げ金額によって使える 4種類]

※クーポンは、2018.8.30(木)までご利用いただけます。

公式アプリはこちら

iPhone
Download on the App Store

Android
GET IT ON Google Play

アプリは便利な機能やお得が満載

- お買得クーポンがもらえる
- お気に入り商品をチェック
- 最新情報やチェック
- 会員カードを一括管理

アプリダウンロードでその場で使える ¥300 クーポン

新規アドレス登録で1ヶ月間何回も使える ¥300 クーポン

※下記のタカキューグループ各店でお使いいただけます。 ※¥2,000+税以上のお買上げでご利用いただけます。

TAKA-Q MALE & CO. *WilkesBarford* *m.f.editorial* *semanticdesign*
GRAND-BACK SHIRTS C@DE around the shoes on the day

【公式アプリ】

■ 目標ダウンロード数: 40万件
(上半期実績15万件ダウンロード)



■ アプリ会員に向けて

- ・最新情報を配信
- ・お得なクーポンを配布
- ・プレセールのご案内



「来店客数の増加、ECサイトへの送客」

8. 出退店の状況

■ 上半期 新規出店

以下出店順

- ・タカキュー イオンモール久御山(京都)
- ・タカキュー イオンモール座間(神奈川)
- ・グランバック イオンモール座間(神奈川)
- ・タカキュー イオンモールいわき小名浜(福島)

	2018/2期	2019/2期 上半期	2019/2期 通期見込	通期 前年増減
出店	20	4	7	▲13
退店	8	5	16	+8
改装	20	46(LED 41)	52(LED 46)	+32

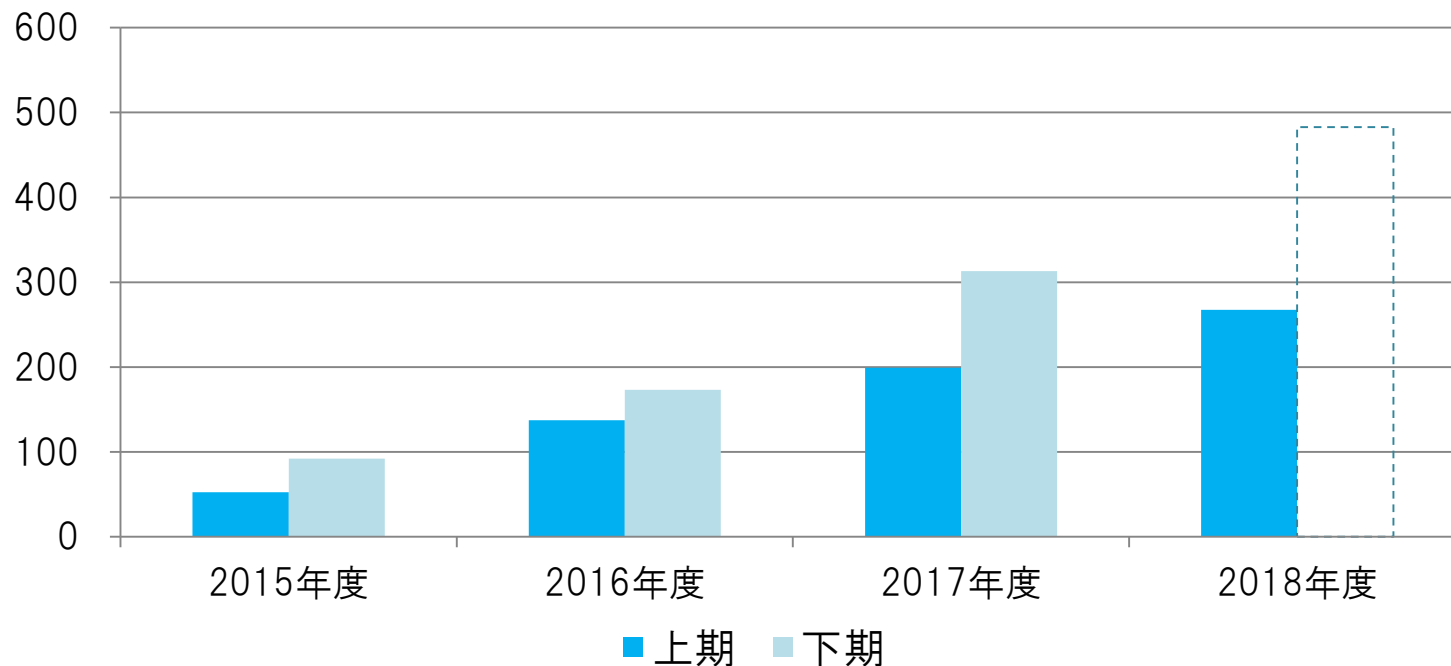
9. EC事業の状況

■ 上半期売上高は前年比134%

- ・ECサイトの刷新(3月)
- ・ECモールへの出店(&mall、 マルイウェブチャネル 7月)
- ・コーポレートサイト、ECサイトの統合(9月より順次)

(単位:百万円)

EC事業売上高の推移



10. 働き方改革

■ 人事制度改革

- ・定年後再雇用店長制度の導入

■ 教育・研修制度の再構築・体系化

- ・人財大學
- ・商品大學

■ 超過勤務の撲滅

- ・社員増加による適正な人員配置を実施
⇒上半期残業時間前年比10%超減(既存店)

11. CSR

■ 衣類回収

- ・衣類回収・再生プロジェクト「BRING」に引き続き協力



■ 環境への配慮

- ・LED化の実施
⇒ 前期末実施率40.2% ⇒ 60%程度まで引き上げ

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くださいませようようお願い申し上げます。