

東証スタンダード 名証プレミア 9982

## 会社説明会



*Takihyo*

2025/7

Contents

PAGE 2 – 12	01	タキヒヨーのいま
PAGE 13 – 17	02	タキヒヨーのこれから
PAGE 18 – 20	03	投資家の皆さまへ
PAGE 21 – 22	04	さいごに

01

---

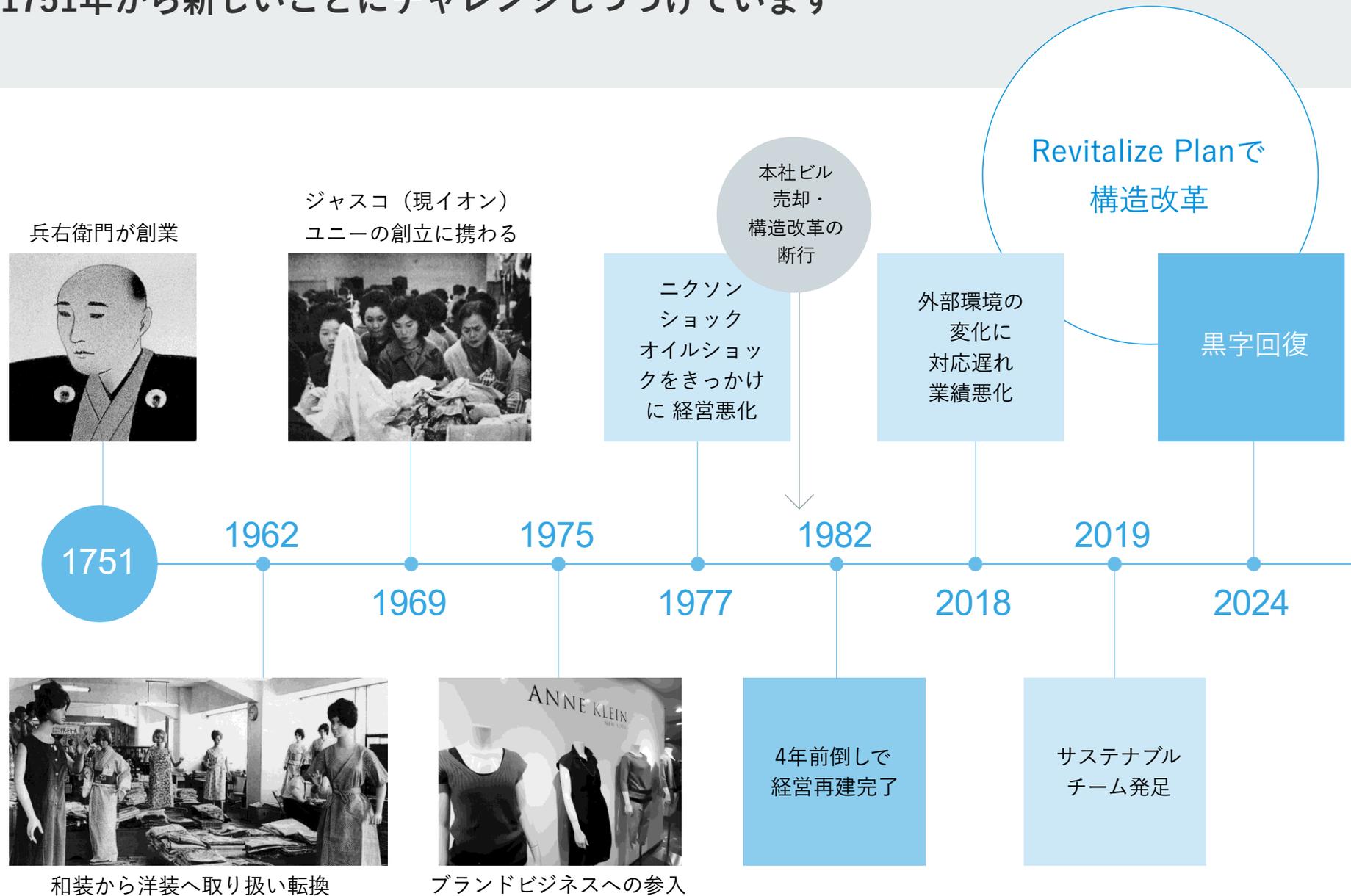
## タキヒヨーのいま

# タキヒヨーはあなたの暮らしのファッションを創造する会社です

商号	タキヒヨー株式会社	資本金	36億2,225万円
創業	宝暦元年(1751年)5月	連結売上高	606億円(2025年2月期)
所在地	愛知県名古屋市	従業員数	単体：523名(2025年2月末日現在)
上場市場	東証スタンダード 名証プレミア	連結子会社	4社(国内3社、海外1社－上海)
証券コード	9982	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
業種	繊維専門商社		



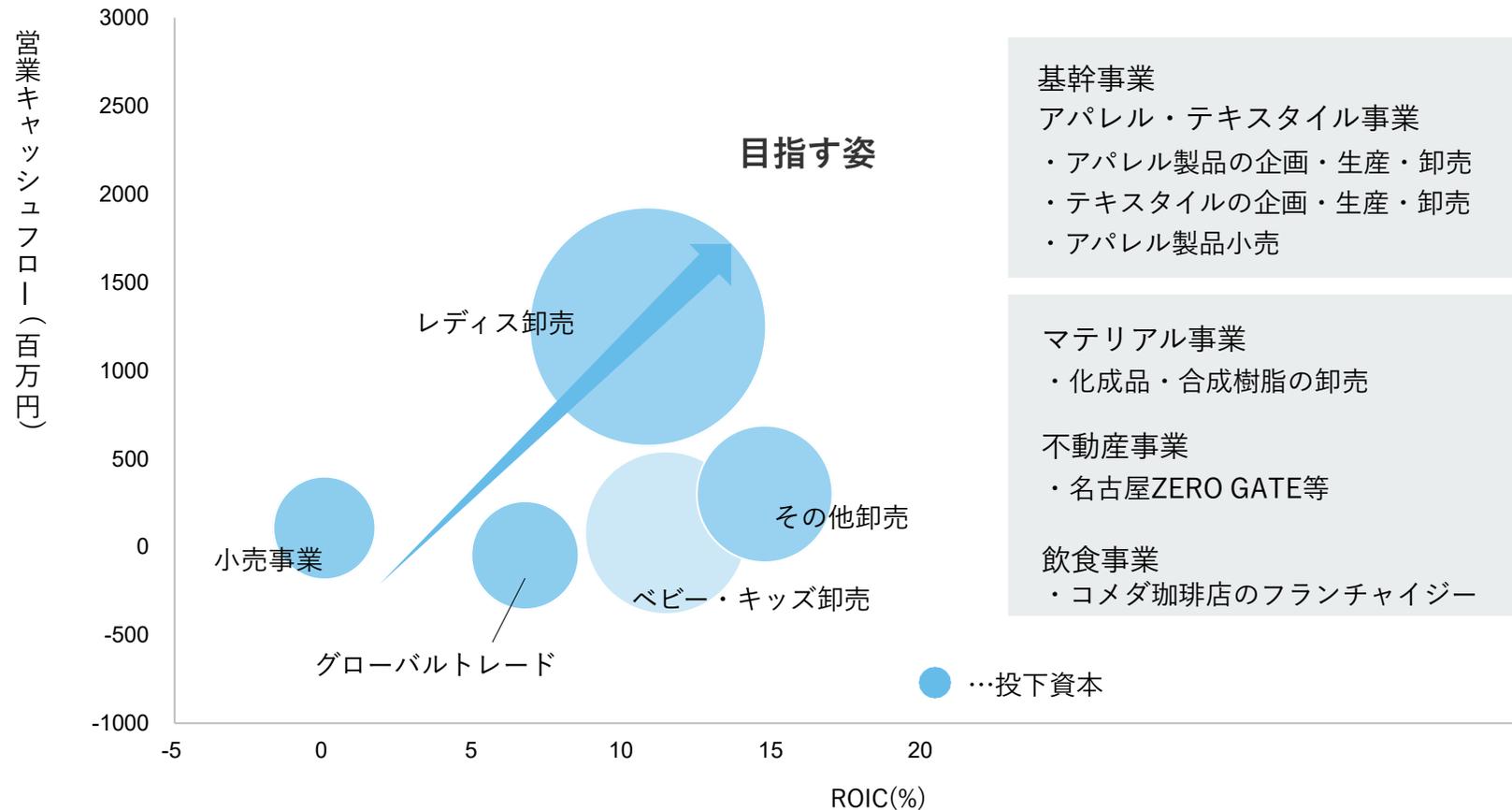
## 1751年から新しいことにチャレンジしつづけています



# タキヒヨーはあなたの“暮らし”を豊かにするさまざまな事業を展開しています

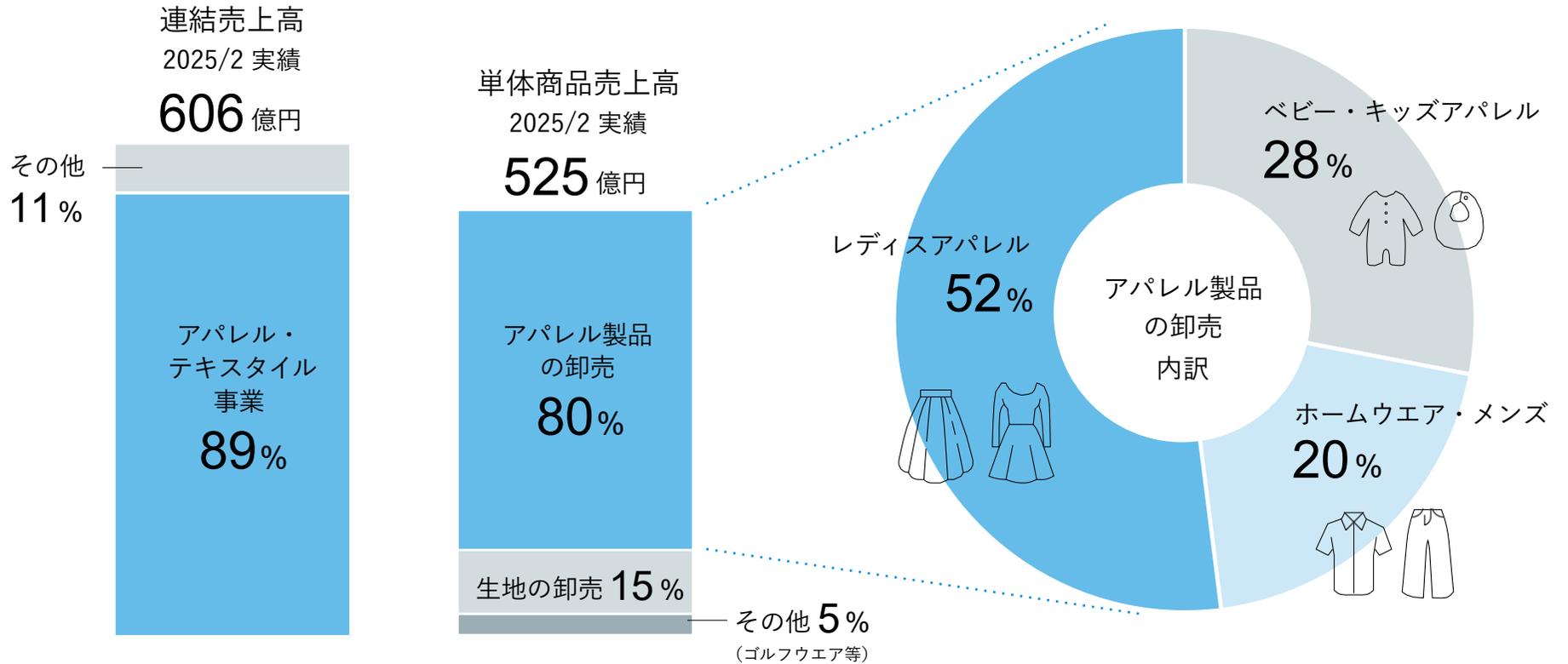
ファッションに留まらない幅広い分野で皆さまの暮らしに貢献しています

タキヒヨーの事業領域 2025年2月期（2024年3月-2025年2月）



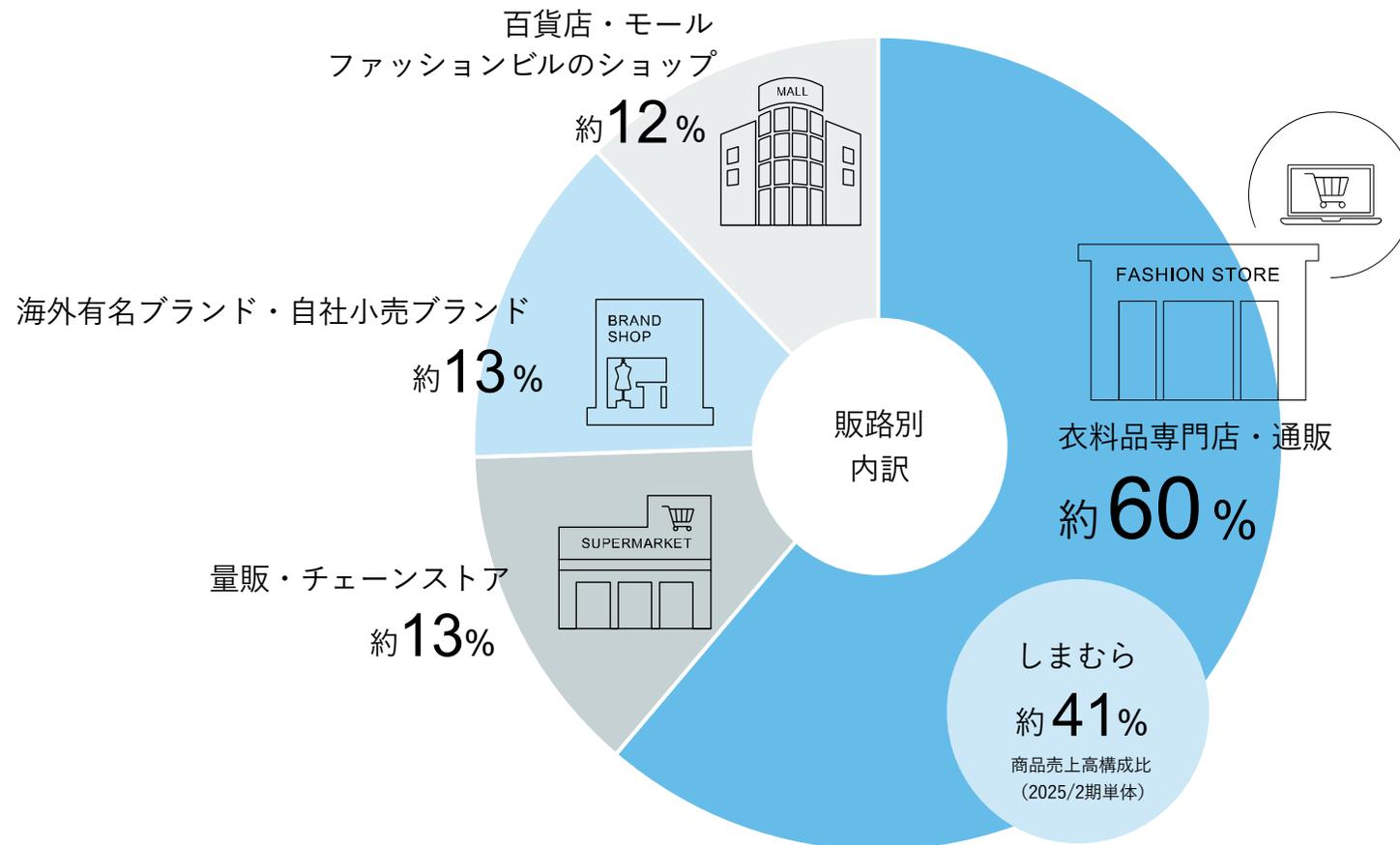
# タキヒヨーはあなたのファッションを支えています

さまざまなアパレル製品から生地まで身近なファッションに関わっています



## 街中のあのお店にもタキヒヨー！

さまざまなお店に年間4,600万枚ものタキヒヨー製品が並んでいます

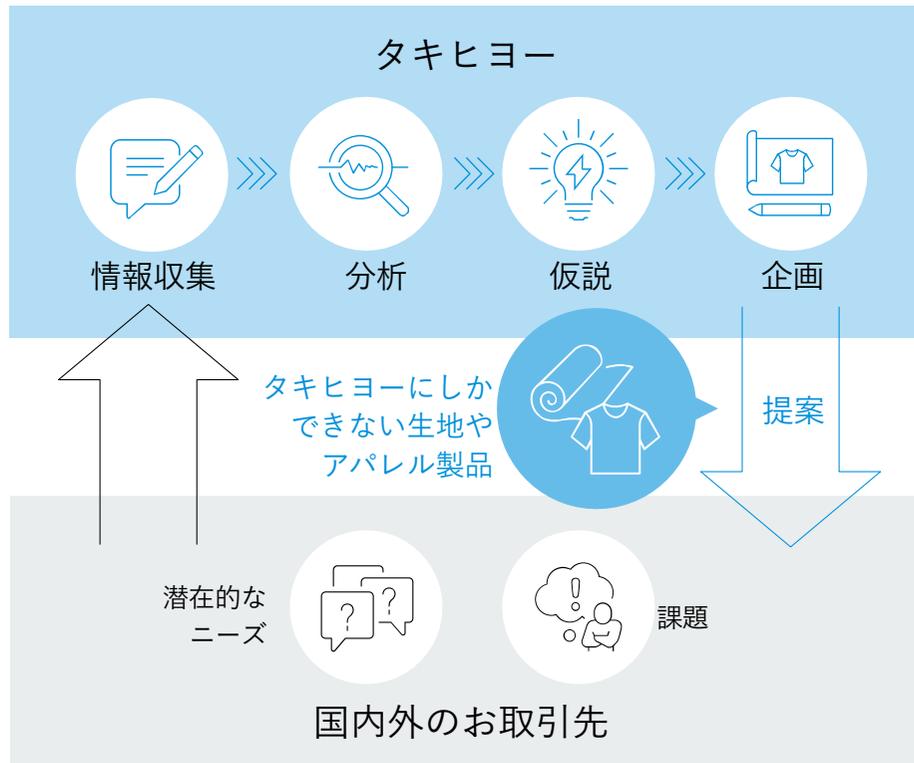


卸売主体なので  
名前は出ていません！

## タキヒヨーの強み

# 仮説 × ものづくり力でお取引先の課題解決

仮説に基づきお取引先の潜在的なニーズや課題解決のためのご提案をしています



さらなる強み

ものづくりの拠点「一宮工場」

希少価値の高い英式梳毛紡績機と織機から生み出される、オリジナル性の高い糸や生地



## タキヒヨーの強み

# 豊富なノウハウを生かしたトータル提案

長年蓄えてきたキャラクター・ライセンスや自社企画のノウハウを生かし、  
新たな価値を生み出します



長年にわたるノウハウの蓄積



自社デザイナーによる徹底したリサーチと企画

最も安全性が求められる新生児にも対応できる品質

店頭でのプロモーションまで含めたトータル提案

ベビーキッズ卸売では売上高日本一を誇ります

## タキヒヨーの強み

## 商品素材開発力・企画力、生産背景を生かした小売事業

卸売だけでなく、個性あふれる小売ブランドも取り扱っています



**ZOY**  
1988年に誕生した「上品・シンプル・クラシック」がコンセプトの自社ゴルフウェアブランド。

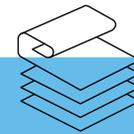


**WAAC**  
2016年に韓国で誕生したゴルフウェアブランド。2020年3月より店舗展開。



**DEVEREUX  
GOLF**

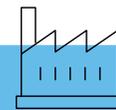
**DEVEREUX GOLF**  
2013年にアメリカ・テキサス州の兄弟がスタートしたゴルフブランド。2024年より展開開始。



ものづくり力を  
生かした  
素材開発



情報収集から  
デザインまで  
自社でできる  
商品企画力



長年にわたり  
国内外で構築した  
生産背景

## 連結業績の推移・予想

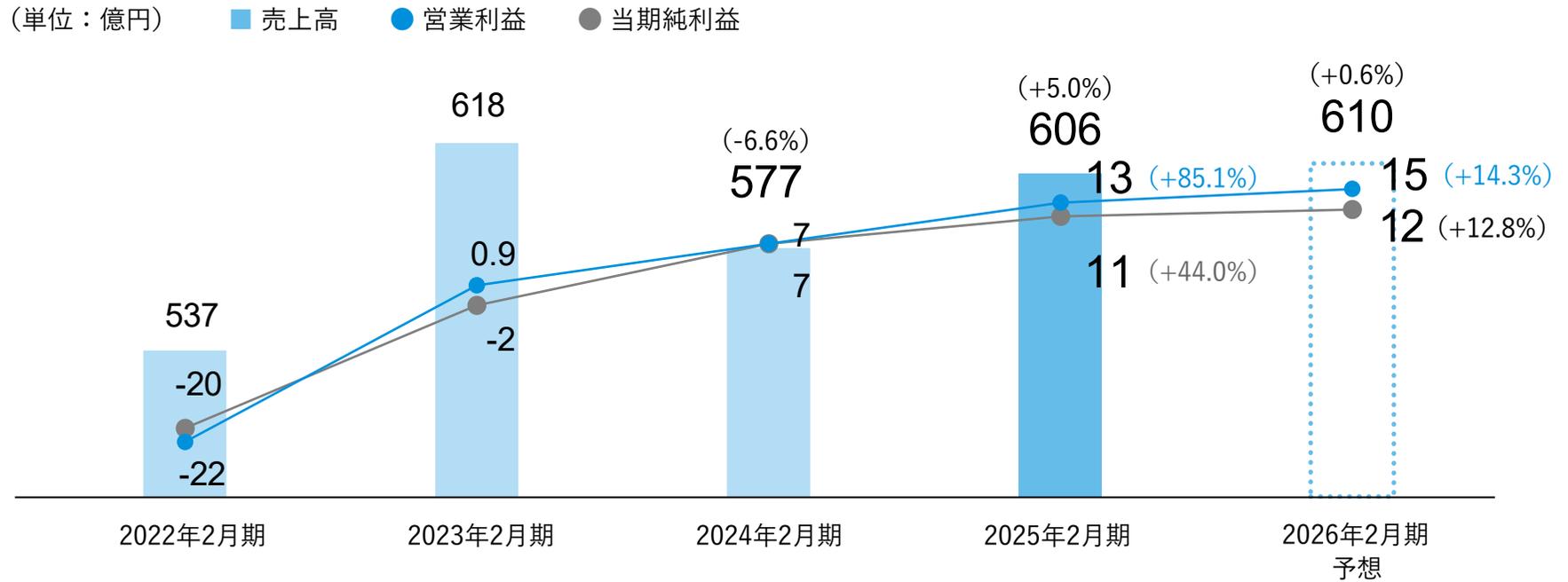
(単位：百万円)	2025年2月期			2026年2月期		
	第1四半期実績			第1四半期実績		
		利益率	前年同期比		利益率	前年同期比
売上高	15,426		+5.2%	17,134		+11.1%
売上総利益	3,569	23.1%	+6.8%	3,819	22.3%	+7.0%
営業利益	655	4.2%	+57.6%	813	4.7%	+24.1%
経常利益	678	4.4%	+52.0%	796	4.6%	+17.4%
四半期純利益	555	3.6%	+2.7%	656	3.8%	+18.3%



2026年2月期  
第1四半期  
連結業績  
POINT

- 取引先からの引き付け型発注に機動的に対応し、コア事業が堅調に推移したことが奏功し増収
- 総利益率が低下したものの、前期に進めた不採算事業からの撤退および再構築により販売管理費の増加を抑制したことで営業利益、経常利益、四半期純利益すべて増益

## 連結業績の推移・予想



### 2026年2月期 連結業績予想 POINT

- 今期からスタートした新中期経営計画「Create Future with Passion」に基づき、コア事業（アパレル・テキスタイル卸売事業）の強靱化に取り組む
- 着実に利益を残す営業姿勢を徹底し、ROICをKPIとした不採算事業の撤退・再構築を行うことにより、増収増益を見込む

02

---

## タキヒヨーのこれから

## 新中期経営計画(2026年2月期-2028年2月期)「Create Future with Passion」

「いままで」の強みをMIXさせ相乗効果を生み、「これから」の持続的な成長を目指します

## Create Future with Passion(グループの経営資源の連結)

## 既存卸売ビジネス(B to B)の強靱化

## 「これから」の強み

## グローバルトレード

- サステナビリティ・トレーサビリティの知見
- 有力ブランドとの取引で培った仮説に基づいたものづくり力

## 素材開発

- サステナブル素材・機能性素材の開発
- 独自性の高いものづくり

## 小売ビジネス(B to C)

- オムニチャネルの構築
- EC運営のノウハウ蓄積

人的資本の拡充

サステナビリティ経営の推進

## 数値目標と主要施策

収益重視の経営を確たるものとし、収益力の向上と資本効率の向上に取り組みます

コア事業である卸売ビジネス(B to B)の強靱化

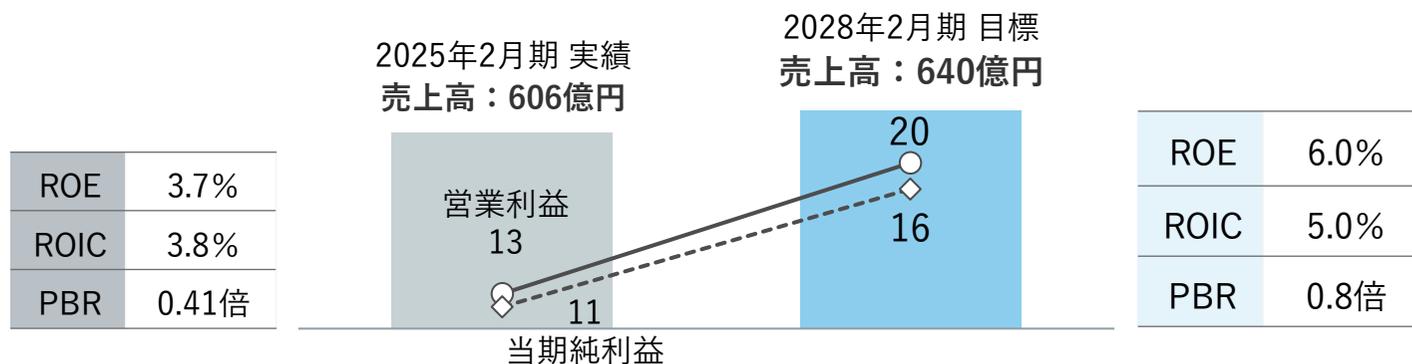
資本コストと株価を意識した経営の推進

### ROE向上策

- ROICに基づく経営資源の適正配分
- 総資産の運用効率向上
- 持続的な成長に向けた重点投資分野への継続的な投資

### 資本コスト低減策

- 株主還元額毎年5億円以上
- 株主・投資家との対話の積極化
- 取締役以外の役員・管理職層への株式報酬導入
- 財務の健全性確保による安定的な借入調達の持続



中期経営計画  
の詳細はこちら



## サステナビリティ経営

持続可能な企業を目指し、サステナビリティ経営を推進しています

### 人的資本の拡充

- 事業貢献に報いるメリハリのある人事制度の構築
- やりがいをもっていきいきと働ける風土づくり
- 社員が心身ともに健康で働きがいのある職場環境づくり
- マネジメント階層への若手・女性登用

### サステナビリティ経営の推進

- 人権・環境課題に取り組み、国際認証で裏付けされた持続的なサプライチェーンの構築
- グローバルトレード・素材開発で培ったスキルと知見を生かした脱炭素・循環型素材の積極的な開発
- 生産性の向上と環境負荷・労働負荷の低減のためのDXの推進



社員一人ひとりの成長が企業の成長につながることで、持続的に成長できる企業へ

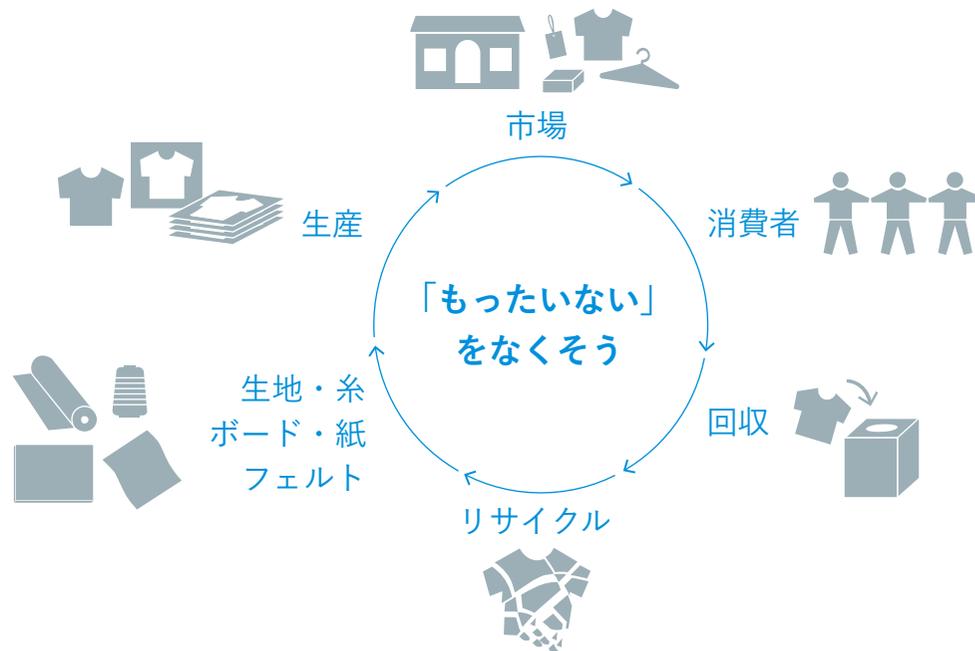
## サステナブルソリューションカンパニーを目指します

お取引先と「一緒に」考えることで、課題解決を目指します

さまざまな困りごとに対応できる多彩なソリューション



廃棄するしかなかった裁断くずや古着を回収し、再び糸や生地・製品に生まれかわらせる「全てを無駄にしない」がコンセプトのスキーム



### ✓ TAKIHYO FOR GOOD

サステナビリティに特化した Web サイト



ファッションのこれからやサステナビリティについて、消費者を含めたサプライチェーン全体で一緒に考える“場”づくりに取り組んでいます。

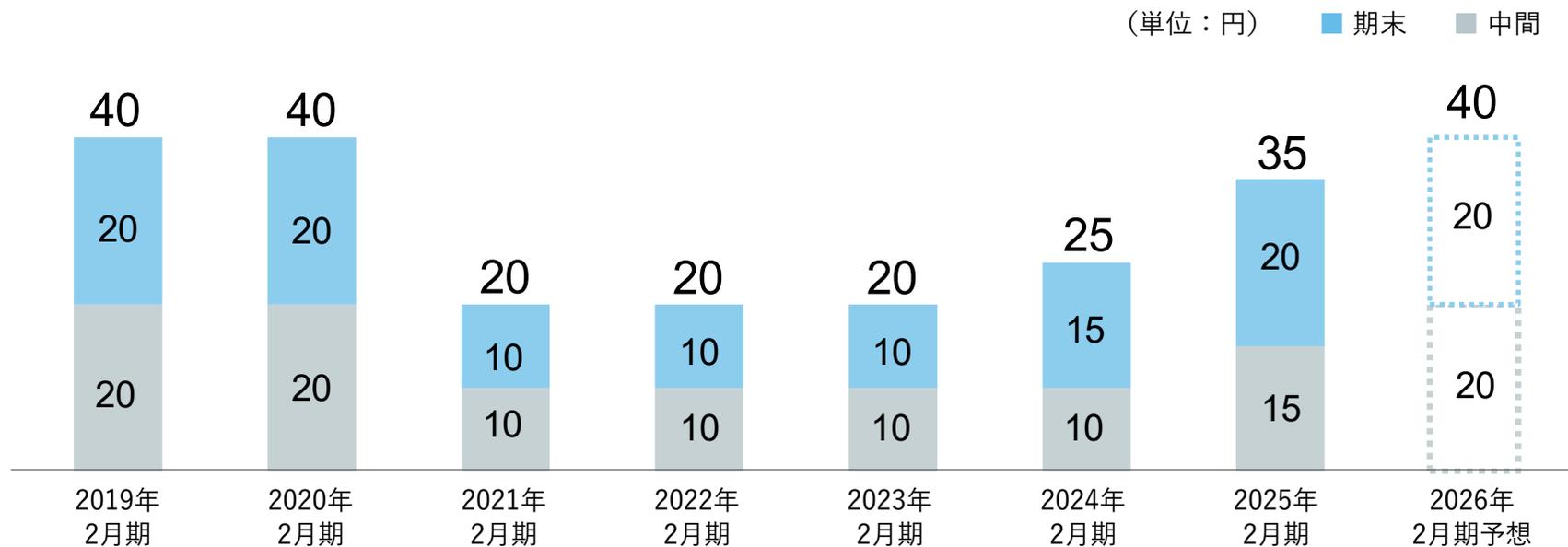
03

---

投資家の皆さまへ

## 配当政策

積極的かつ安定した配当を継続することを基本方針としています



4月14日（2025年2月期通期決算発表日終値）

株価	単元株式数	最低購入金額
1,420円	100株	142,000円

## 株主優待制度

2月末に200株以上保有の株主さまに、株主優待をご用意しております

2月末基準

社長こだわりのオリジナルギフト



抽選

10名に50万円分の旅行券



社長こだわりのオリジナルギフトの一例



2021年2月末  
千總友禅柄  
ハンカチセット



2022年2月末  
エコトラリー  
セット



2024年2月末  
NOVIA (ノヴィア)  
イタリア製  
牛革ポーチ



2023年2月末・2025年2月末  
魔法の撚糸  
「SUPER ZERO®」  
バスタオルセット

04

---

さいごに

ご清聴ありがとうございました

創業時からの経営哲学とともに **274年**

信用  
第一

謙  
虚  
利  
中

客  
六  
自  
四

お問い合わせ先

タキヒヨ株式会社 IRチーム TEL : 052-587-7030 <https://www.takihyo.co.jp/contact/>

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