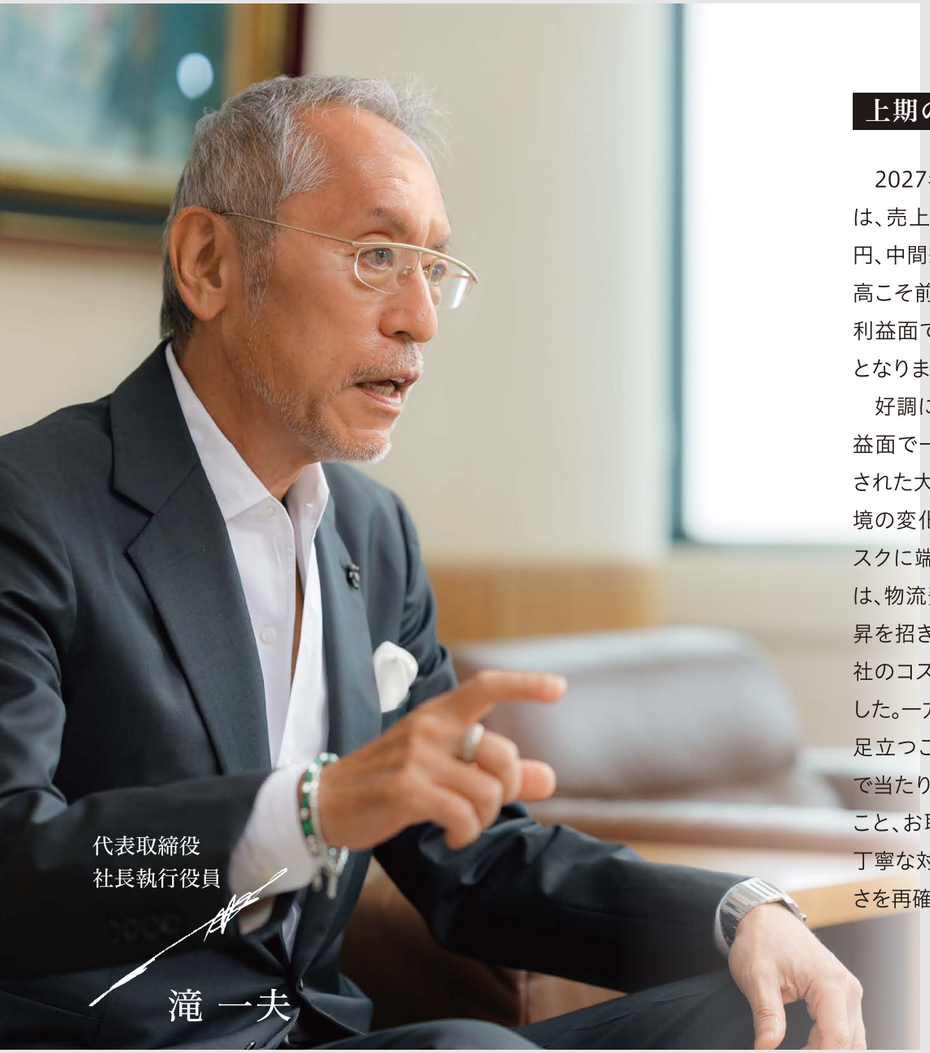
TOP MESSAGE

株主の皆さまへ



代表取締役
社長執行役員

滝 一夫

上期の業績について

2027年2月期中間期の連結業績は、売上高316億円、営業利益7億円、中間純利益10億円となり、売上高こそ前期並みを維持したものの、利益面では課題を残す厳しい結果となりました。

好調に推移した前期と比較し、利益面で一時的な足踏みを余儀なくされた大きな要因は、急激な外部環境の変化にあります。地政学的なリスクに端を発する資源価格の高騰は、物流費や原材料費のさらなる上昇を招き、歴史的な円安の進行も当社のコスト構造に重くのしかかりました。一方で、厳しい事業環境でも浮足立つことなく、一つひとつの商売で当たり前のことを当たり前にやること、お取引先さまや仕入先さまと丁寧な対話を重ねていくことの大切さを再確認する機会となりました。

課題解決のパートナーとは一流の「御用聞き」

激しく変化する市況や天候不順といった外部要因は常に存在しますが、それを言い訳にしても前進はありません。足元の業績から一段視座を上げたとき、私たちが立ち返るべき原理原則は極めてシンプルです。それは、お取引先さまの先にいる消費者が心から「ほしい」と思えるような商品をいかに生み出すか、という一点に尽きます。

商売の世界には、「御用聞き」という言葉があります。一般に御用聞きとは、言われた通りに動く受け身の姿勢を指しますが、私が考える「御用聞き」は異なります。他社が持ち得ないような深い情報を産地から自ら収集し、お取引先さま自身も気づいていない潜在的な課題やニーズを読み解き、その場で即座に最適な解決策を提案する。そのような圧倒的な提案力と情熱を持った「一流の御用聞き」こそ、単なる取引先を超えた真のパートナーとしてお取引先さまから頼られ、選ばれ続けるのだと考えます。

自由闊達な風土が生み出す「人の力」

高い付加価値を生み出し、困難な状況を乗り越える原動力は、仲間たち一人ひとりの力に他なりません。私が社長職就任以来、最も注力してきたのは、いかなる時も楽しく仕事に取り組み、失敗を恐れず挑戦できる「自由闊達な組織風土」の醸成です。

近年、経営体制の多様化を進めるとともに、若手社員にも大きな責任と権限を委譲してまいりました。現在では、トップダウンの指示を待つのではなく、社員自らが現場で本音をぶつけ合い、部署の壁を越えた連携が自然発生的に生まれるなど、組織の風通しと機動力は飛躍的に向上しています。この自律的な組織の進化こそが、当社の未来を切り拓く最大の強さであると確信しております。

柳のようなしなやかな強さを

先行きが不透明で変化の激しい時代において、強風に立ち向かう硬直化した大樹はたやすく折れてしまいます。私たちが目指すのは、決してブレない「ものづくりへの情熱」という強い幹を持ちながらも、時代の変化に対して柳のようにしなやかに適応し続ける企業体です。

しなやかな強さを手に入れるためには、多角的に物事を捉える視点を持たなければなりません。今期から新しい社外取締役を仲間に迎え、それぞれが専門性を有し、多様な強みを発揮することで、タキヒヨーはさらなる進化を遂げることができると考えています。

株主の皆さまにおかれましては、厳しい環境が続く中でも、さらなる進化を目指す当社の未来にどうぞご期待いただければ幸いです。

逆境でも　変わらぬものづくりへの情熱で、真のパートナーに。