



上期の業績について

2025年2月期中間期の連結業績は、売上高283億円、営業利益5億円、中間純利益4億円となり、前年同期比で増収増益を達成しました。一時期より落ち着いたとはいえ円安が継続、コストも高止まりが続いており、事業環境としては決して追い風ではありません。それでも増収増益で今期を折り返すことができたのは、この2年間 Revitalize Plan(黒字体質復活計画)を推し進める中で、「なぜ成功したのか」「なぜ失敗したのか」、そして原因から次への対策を考え抜く姿勢が全社に根付いたことが大きいと考えています。

課題に向き合う中で見つけた存在意義

約50年ぶりの苦境は、業績を順調に伸ばしていく頃には見過ごされてきた当社の構造的な課題に正面から向き合う機会となりました。自分たちの“当たり前”を疑い、新しい“当たり前”を再構築するところからのスタートでした。その中で改めて辿り着いたのは、徹底的に情報収集して分析し、仮説を立て、それに基づいた“ものづくり”でお客さまの課題解決を行うという、私たちの本来の営み。この利益の源泉に立ち返り、社員一人ひとりがタキヒヨーの存在意義を突き詰めて考え、市場から必要とされる商品を生み出し続けることこそが本質であるということを実感する日々でした。

今期は、最終年度となるRevitalize Planをさらに発展させる形で、来期からの新たな指針となる中期経営計画を策定する予定です。

企業は人なり

原動力となったのは、やはり人でした。「企業は人なり」。この言葉の意味を今回ほど実感したことは

ありません。柔軟な発想ができる若い取締役が旗を振り、それに呼応して情熱をもって未来を創ろうとする仲間たち。厳しい状況にありながら、それでもなおそれらの「やりたい」に挑戦する気運が高まり、組織の壁を越えた取り組みにつながった場面がいくつもありました。一つひとつは小さな動きかもしれません、それらを束ねていくことで強い柱に育てていけるという確信を持っています。

まだまだここからです。タキヒヨーとしての課題はもちろん、長年繊維業界で“ものづくり”を担う当社には、業界全体の課題に取り組んでいく責任があります。当社の事業、そして業界全体を持続可能なものにしていくためには今何をしなければならないのかを考え続けていくことが、私の責務です。

厳しい状況が続いたにもかかわらず、ここまで諦めずに併走してくださった株主の皆さんには心より感謝申し上げます。さらに強いタキヒヨーの姿をお見せできるよう精進して参りますので、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 社長執行役員
滝 一夫

市場から必要 とされる商品を生み出し続ける、それがタキヒヨーの本質