



資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

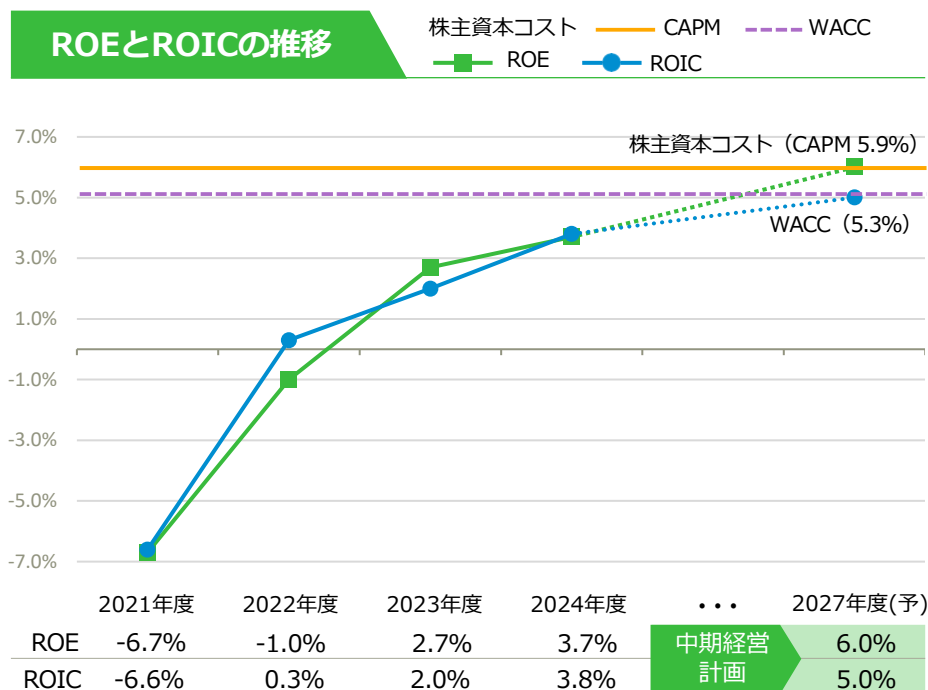
(2025年 6月20日 改訂)



タキヒヨー株式会社

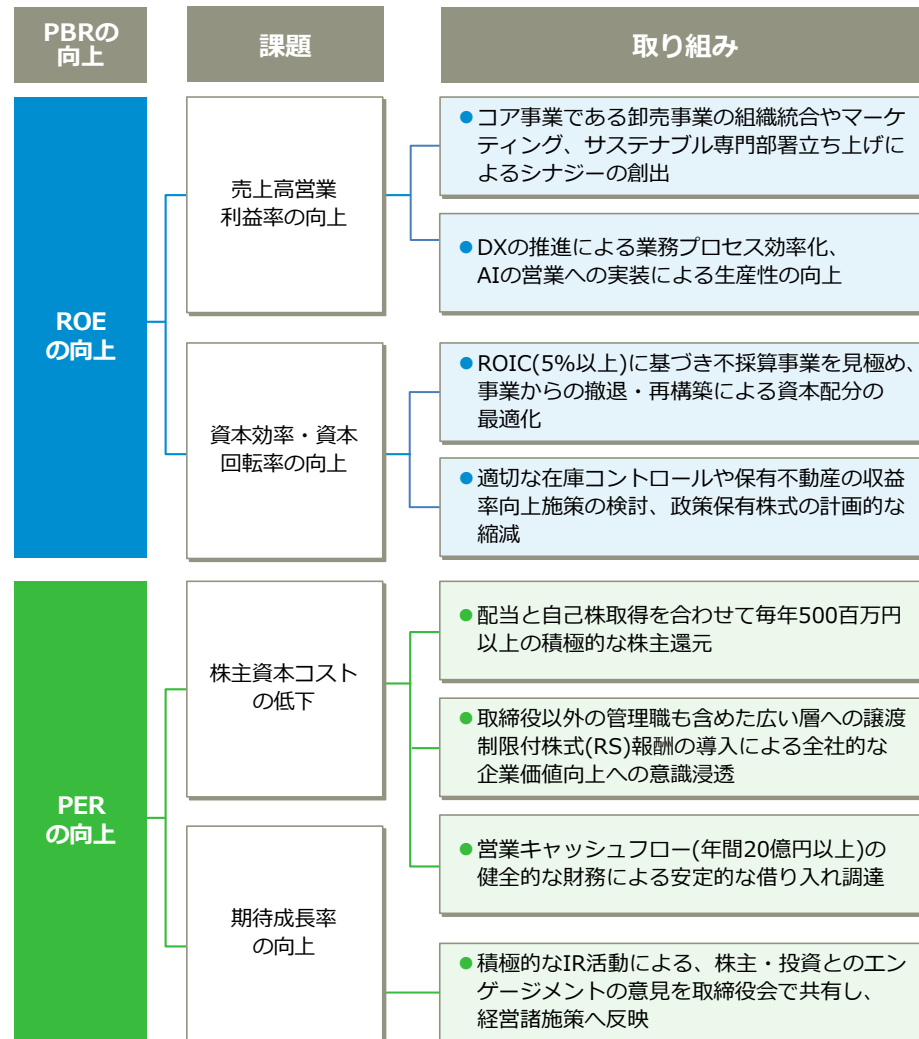
● 現状分析・評価

株主資本コストとWACCを上回るROEとROICに向けて、中期経営計画のミッション「既存卸売ビジネス(B to B)の強靱化」のもと、現状認識と要因分析に基づき今後の取り組みへとつなげてまいります。

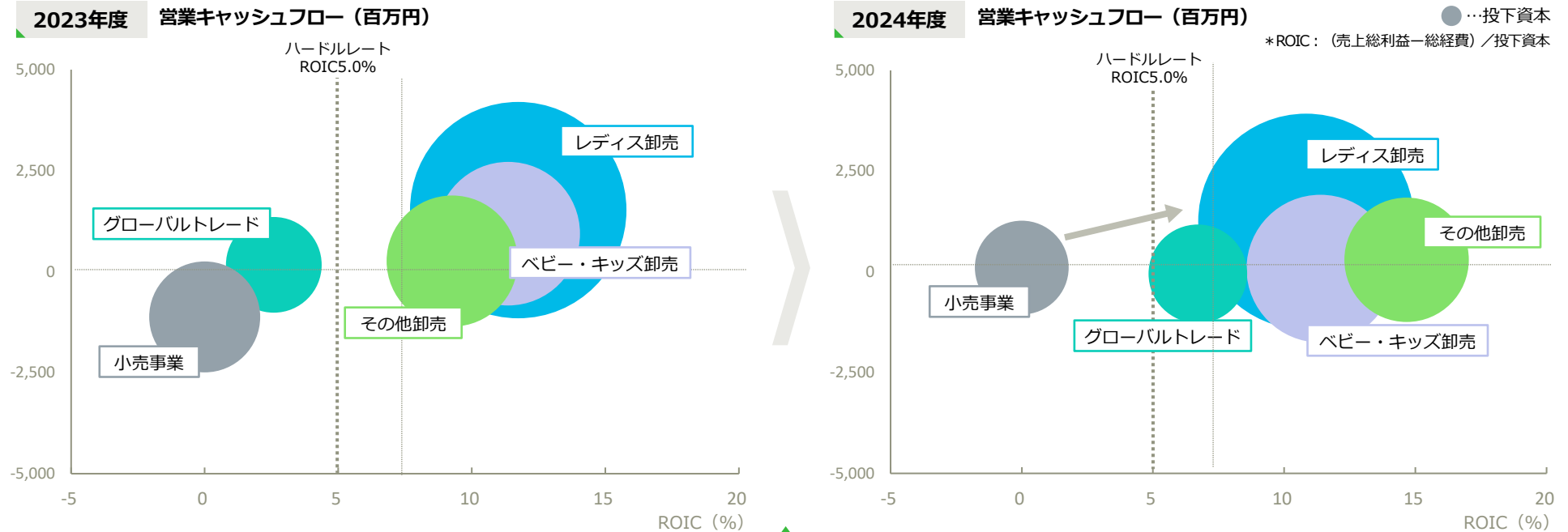


- 市場から求められる ROE8% には届かないことは認識しているものの、2022年度までの赤字から黒字に転換し、収益基盤を盤石にしていく過程において、まずはCAPMに基づく株主資本コスト※(5.9%)を上回るROE6.0%を目指す

(※注) 「CAPMに基づく資本コスト」：
 $\text{当社のベータ値 (0.77)} \times \text{リスクプレミアム (5.87)} + \text{リスクフリーレート (1.38)}$



事業分野別ROICの推移：2023年度→2024年度



事業分野別のROICの現状

卸売事業

- レディス、ベビー・キッズ、その他卸売事業ともROICのハードルレート (5.0%)をクリア
- 「その他卸売」はマテリアル事業（合樹・化成品等）が伸長

グローバル トレード事業

- 主要国の事業環境により業績変動が大きい USの回復が寄与
- EU・US・中国の3地域の安定的な顧客基盤構築による、収益安定化に引き続き取り組む

小売事業

- ゴルフウェア小売事業の再構築の一環として在庫縮減に伴い、キャッシュフローが改善
不採算店舗削減、自社EC比率向上で収益化に取り組む

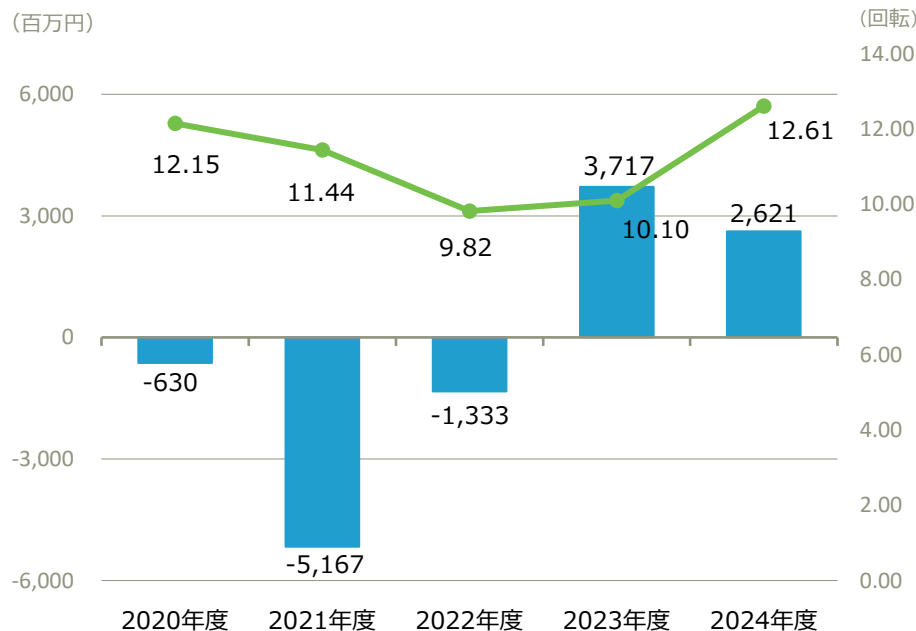
● 取り組みの内容と目標

中期経営計画の中心的な課題として資本コストと株価を意識した経営の実現を位置づけてまいります。

営業キャッシュフローと在庫の推移

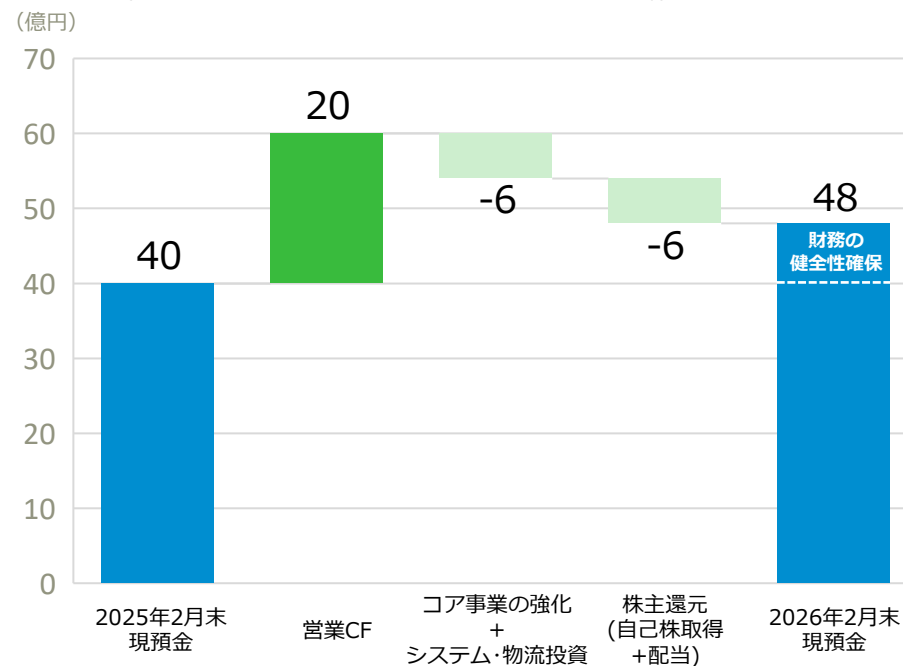
■ 営業CF
● 在庫回転率(単体)

● 在庫の圧縮に取り組み営業キャッシュフローは改善



キャッシュアロケーションの全体像

● コア事業の強化と株主還元を主体にキャッシュを再配分



財務の健全性確保による安定的な借入調達の持続

- 手元流動性(平均月商以上)の安定化による財務健全性強化に向け、営業キャッシュフロー(20億円以上)の安定的な確保を目指す

コア事業の強化と株主還元を主体に再配分

- 年間20億円の営業キャッシュフローを「コア事業の強化(システム・物流効率化投資など)」と「株主還元(自己株取得 + 配当)」に配分していく計画

● 取り組みの内容と目標

配当と自己株式取得の合計額を5億円以上とし、株主還元の向上を実現してまいります。

また、社外取締役を含めた経営層が株主・投資家と積極的に対話をしており、

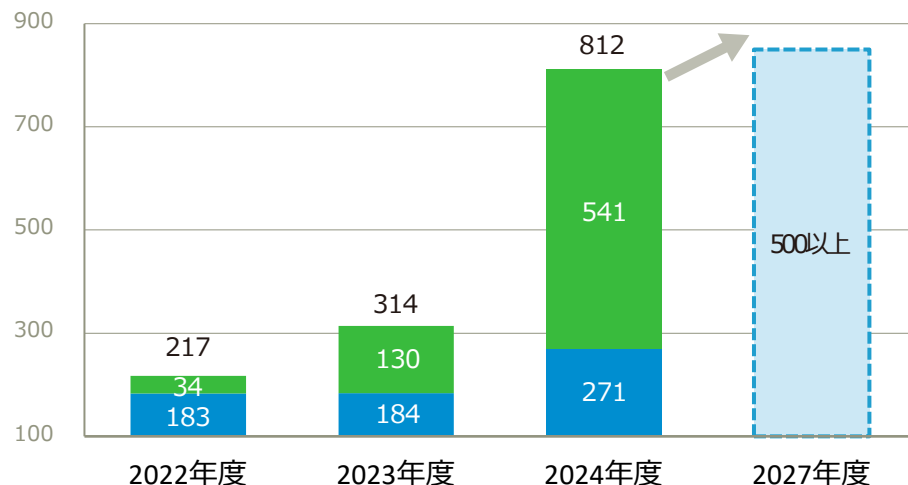
いただいたご意見を取締役会で共有し、IR活動に生かすとともに、経営諸施策に織り込みながら企業価値向上に取り組んでまいります。

株主還元への積極的な取り組み

自己株式取得
配当

- 増配と自己株式取得の継続により毎年500百万円以上の株主還元を継続

(百万円)



取締役・執行役員・管理職層への株式報酬導入

- 2025年度に譲渡制限付株式(RS)報酬を導入し、全社的に企業価値を意識した行動を浸透
- 当該報酬の指標として、今後収益予算の達成度合いに加え、株主総利回りなどを採用していくことを検討

面談状況／主な対応者／面談した株主・投資家の概要

● 2024年度 面談回数

16回(2023年度対比+13回)(面談方法：リアルまたはオンライン)

● 面談対応者

取締役社長執行役員、取締役専務執行役員、社外取締役、IR担当部署

● 面談した株主・投資家の概要

機関投資家(スモールミーティング、個別面談)、個人投資家(会社説明会、Webセミナー、IRフェア)

面談のテーマ・関心がある事項／対応方針・対応状況

中期経営計画
関連

Revitalize Plan（黒字体質復活計画2022-2024年度）の成果

業績関連

粗利率低下の要因、価格転嫁の進捗状況

事業戦略関連

不採算事業の撤退・再構築の進捗と効果や固定費削減の内容と今後の削減余地

財務戦略・
資本政策関連

「資本コストと株価を意識した経営の実現」に向けた対応に関する取り組みと進捗状況