



2026 年 10 月 23 日

各 位

会 社 名 株式会社タカキュー
代表者名 代表取締役社長 伊藤 健治
(コード番号：8166 東証スタンダード市場)
問合せ先 経営企画部長 矢巻 眞
(TEL. 03-5248-4100)

(開示事項の経過) グロースパートナーズとの協働による収益力強化と企業価値向上に向けた 取り組みについて

当社は、2024 年 1 月 25 日付「グロースパートナーズ株式会社との事業提携に関するお知らせ」及び「第三者割当による A 種・B 種種類株式、第 1 回新株予約権の発行、定款変更、資本金・資本準備金の額の減少並びにその他の関係会社及び主要株主である筆頭株主の異動」のとおり、グロースパートナーズ株式会社（以下「GP 社」といいます。）と事業提携を締結し、同社との協働を進めてまいりました。本協働は、資金の提供にとどまらず、商品力の強化、店舗実行力の向上、EC・PR 施策の見直し及び財務基盤の強化を通じた企業価値の向上を目的とするものであります。

GP 社との事業提携から 2 年半経過し、5 年間の事業再生計画の折り返しを迎えたことから、その取り組み状況についてお知らせいたします。

1. 取り組みの背景

当社は、「TAKA-Q」「T/Q」「m.f.editorial」等のブランドにより、紳士服・婦人服及び関連洋品雑貨の企画・販売を行っており、2026 年 8 月末時点で 113 店舗を展開しております。

一方、オフィスカジュアルの浸透によるスーツ需要の縮小、低価格帯やオーダー専業各社との競争の激化、店舗と EC を行き来する購買行動の定着など、当社を取り巻く事業環境は大きく変化しております。当社は、株式会社地域経済活性化支援機構の支援のもとで策定した事業再生計画に基づく金融支援等により、2025 年 2 月期に債務超過を解消いたしましたが、2027 年 2 月期第 2 四半期累計期間においては、天候不順による客数の減少等により営業損失を計上いたしました。こうした状況を踏まえ、当社は 2026 年度を「再現性のある利益を作る会社へ転換する年」と位置づけ、商品、店舗、EC 及び在庫・販促の各領域の改革を一体的に進めることが重要であると考えております。

2. GP 社との協働及び推進体制

GP 社は、上場企業への出資にあわせ、経営陣と並走しながら戦略の策定から施策の実行までを支援する事業成長支援パートナーです。

当社では、当社経営陣と GP 社のメンバーで構成するステアリングコミッティを毎月開催し、店舗オペレーション改善、EC・マーケティング・PR、販促・会員制度、株主還元・IR 等のプロジェクトについて進捗確認、課題の共有及び実行方針の協議を行っております。各プロジェクトには当社の担当役員及び関係部署が参画し、GP 社がヒアリングやデータ分析を通じた課題の

特定、施策の立案から効果検証までを当社と一体となって推進しております。

3. 現在の取り組み

(1) 商品力の強化

オフィスカジュアル化による需要の変化を踏まえ、見映え・時短・着回しの価値を「着パ（着用パフォーマンス）」として打ち出し、洗える・ストレッチ・防シワ等の機能を備えたセットアップを中心に商品構成を見直しております。2026年8月には「クロスストレッチ BIZ」セットアップを発売したほか、同年9月には、ストレッチ・ウォッシュャブル・防シワを機能を備えたニットオーダースーツを発売いたしました。

また、店舗の代表店長と商品部による商品会議を毎週開催し、売れ筋や店頭でのお客様の声を企画・発注に反映する運用を開始するとともに、店舗別在庫の適正化に向けて AI を活用した需要予測の導入を検討しております。

(2) 店舗実行力の強化

重点販売商品を全店で同じ基準で展開するとともに、接客内容を記録・共有する「接客カルテ」の活用や、エリア会議を通じたロールプレイングの実施により、店舗ごとにばらつきのあった接客・提案力の標準化を進めております。

あわせて、全店共通のスタッフガイドを整備し、お客様のお悩みを伺ったうえで商品の機能をお客様にとっての価値に置き換えてお伝えする接客手順を整備し、全店への定着を進めております。今後は、好調店の取り組みを全店へ展開するとともに、お客様のご意見を接客・商品改善に反映する取り組み等を通じて顧客満足度の向上を図ってまいります。

(3) EC・PR 施策の見直し

EC については、不採算サイトの休止や展開商品の絞り込みにより、収益性を重視した運営への転換を進めております。また、店頭受取や在庫連携の強化、商品ページと店頭での訴求内容の統一など、店舗と EC を一体で運営する体制づくりを進めております。

PR については、2026年8月にメディア向け「着パ」展示会を開催し、複数の WEB メディアに掲載されるなど、ブランドの認知拡大に取り組んでおります。今後は、メディア露出と来店・購買との関係を検証し、効果の高い施策に経営資源を集中してまいります。

(4) 財務基盤の強化及び IR 活動

2026年7月29日付「借入金の一部期限前返済に関するお知らせ」のとおり、債権者間協定に定める返済額に上乗せして借入金 200 百万円の期限前返済を決定するなど、有利子負債の圧縮による財務体質の改善を進めております。

あわせて、2025年10月8日付「株主優待制度の変更（拡充）に関するお知らせ」のとおり、株主優待制度を拡充し、株主の皆様への還元の充実を図っております。今後も、決算説明資料等において事業戦略、主要施策の進捗及び収益改善への寄与を分かりやすくご説明するとともに、株主・投資家の皆様との対話を通じて把握したご関心事項を情報開示の改善に反映してまいります。

4. 今後の方針

今後当社は、「着パ」を軸とした重点カテゴリーへの経営資源の集中と店舗実行力の向上により既存店の収益回復を進めるとともに、オーダー事業の強化や店舗と EC の一体運営を通じ

て、お客様との接点の拡大を目指します。具体的には、以下の領域を中心にGP社と協働し、経営基盤の強化を進めてまいります。

- ・ 「着パ」及びオーダーを中心とした商品力の強化と、売れ筋商品の追加生産・補充精度の向上
- ・ 接客・販売の標準化と成功事例の全店展開による既存店売上の回復
- ・ 収益性を重視したEC運営と、店舗・ECの一体運営及び会員施策による顧客接点の拡大
- ・ 在庫管理・値引き・販促の構造改革、AI等を活用した業務の効率化及び有利子負債の圧縮による財務基盤の強化

主要施策については、売上高に加え、粗利率、値引き率、在庫回転率等の指標を用いて効果を検証し、その進捗及び成果を、決算発表にあわせた説明資料等を通じて継続的にご報告してまいります。

本取り組みに関し、グロースパートナーズ株式会社代表取締役 古川徳厚氏からは、「タカキューは、1950年の創業以来、働く人の装いを支えてきたブランドと全国の店舗網を有しています。働き方や服装が多様化する中にも、『着パ』に象徴される機能性の高い商品と、お客様一人ひとりに寄り添う店舗の提案力を磨くことで、お客様に選ばれ続ける企業へと進化できると確信しております。GPは引き続き経営陣及び現場の皆様と並走し、商品・店舗・ECの改革と財務基盤の強化を通じて、タカキューの持続的な収益力の向上と企業価値の向上に貢献してまいります。」とのメッセージを頂戴しております。

当社は、GP社との協働を通じて、お客様に選ばれる商品・店舗づくりを推進し、収益力の向上と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

以 上