

## 第37回定時株主総会における質疑の概要

(2026年6月22日開催)

### 【1】事前質問

株主様から事前質問の受付を行い、本総会の会場において2件に回答いたしました。

#### ●事前質問1

決議事項 第3号議案に関連し、持株会社への移行に伴い、商号を『株式会社TABAYA ホールディングス』とする理由について聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

『TABAYA』は、ユニテッドアローズの日本語意識である「東ねた矢」に由来し、創業以来、社内で重要制度の名称等に使用してまいりました。

『TABAYA』に変更をすることで、グローバル展開の拡大にあたり日本企業としての存在感を明示すること、企業名と事業の名称が同一であることから生じていた「方向性の画一化」という課題を克服できること、また、業容拡大やM&Aの実効性を高めることにも一定の効果があると考えています。

さらに、複数事業を束ねる組織体となりながら、皆で、経営理念実現という一つの方向に邁進する意思を表すものでもあります。

なお、「株式会社ユニテッドアローズ」は、子会社として存続し、既存事業の運営を担い、店舗名やブランド名等も変更することなく、お客様に向け、これまで以上にご満足いただけるサービス提供に努めてまいります。

#### ●事前質問2

報告事項の「対処すべき課題」に記載されている『アパレル以外のライフスタイル領域への進出』とは、具体的にどのような分野を想定しているかを聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

当社は、創業来掲げてきた「日本の生活文化のスタンダードの創造」を実現すべく、既存事業の周辺領域への進出を通じて、高感度なお客様にとって欠かせない存在となることを目指しています。

この目的を達成するために、衣食住の全ての領域に関わっていく必要があると考えていますが、特に、飲食関連事業や宿泊施設等、体験価値を提供できる領域に大きな可能性があると捉えております。

### 【2】会場でいただいたご質問

本総会の会場において、以下のとおり7件のご質問をいただき、回答をいたしました。

#### ●質問1

飲食やホテル事業等に事業拡大を進めるとの説明について、事業運営の厳しさを前提として、運営する専門人材の確保策について聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

対象の事業領域が非常に激しい競争環境にあることについて、十分に認識をしていますが、一方で、当社をご利用いただく高感度顧客様の生活全体に関われるように、覚悟をもって事業展開を拡大したいと考えています。

専門領域の人材確保にあたっては、ホールディングス体制を活用し、適正な人材を獲得、必要な知見をグループ内で共有することにより、人材の集約・再配置等を進めていこうと考えています。

●質問2

当社の営業利益率が低水準にあるが、今後の改善策について聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

当社は、長期計画において、営業利益率を2桁の水準とすることを掲げていますが、現時点の数値と目標水準とに乖離があることを認識しています。

改善策としまして、商品品質や接客力を磨き、店舗環境整備を進めて付加価値を高めること、また、売上規模の拡大により運営効率化を進めることで販管費比率を低減させ、目標とする営業利益率の達成を目指してまいります。

●質問3

持株会社化の目的や、ブランドの拡張と新業態展開のいずれを主軸として考えているかを聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

持株会社化は、アパレル事業の更なる拡大とその周辺領域へ業容を拡大し、持続的な成長を実現することを目的として進めています。

現時点では、具体的な対象領域や体制等は検討段階にありますが、既存事業とのシナジーを重視しながら、ブランド拡張と新規領域拡大の双方を成長戦略の重要な柱として位置付けております。

●質問4

持株会社化での事業拡大の手法について、自社育成とM&Aのどちらを優先的に進めるか聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

事業の拡大にあたっては、自社での開発とM&Aの双方を選択肢としており、いずれを優先するかは明確に定めておりません。

ただし、新規領域については、専門性を獲得、確保する必要性に鑑み、M&Aを有力な選択肢として活用していくことを想定しています。

●質問5

日本将棋連盟とのコラボレーション企画やスポンサー活動等の方針について聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

現時点で、具体的なプランやご相談事案は出ていませんが、日常の将棋会館のご利用状況や、将棋が幅広い世代から支持を集めていること、また、当社商品やサービスとの親和性が高いこと等を踏まえ、特に次世代のお客様との接点づくりという観点からの可能性を感じており、引き続き双方にとって価値のある取組みについて模索していきたいと考えています。

●質問6

オンラインプラットフォーム戦略について、ECと実店舗間の相互送客の状況や、購買をECに集中させるか、ECは店舗への誘導手段とするか、いずれを目指すものであるか聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

当社では、OMO (Online Merges with Offline) 戦略のもと、ECと実店舗を相互に補完し合う一体的な顧客接点として位置付け、お客様に対し双方のご利用を促進してまいりました。

具体的には、店舗スタッフによるスタイリング投稿をきっかけとしたEC購買の増加が見られており、引き続きAIやチャット接客等を活用する等、ECにおいても実店舗に匹敵する顧客体験の実現に取り組み、両チャネルの連携強化を通じたお客様の購買体験価値の向上に努めてまいります。

●質問7

業績や財務状況は良好であるが、それが株価に反映されない理由や、株主還元を含む資本政策について聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

過日発表した新たな中期経営計画の中で、連結 ROE の目標数値や株主還元策を公表しており、現在の株価については、当社の企業価値が十分に評価されているとは言い難いと認識しております。

さらなる市場の期待を獲得できるよう、当社が「行動規範」として掲げる「5つの価値創造」のバランスを意識した経営を継続しつつ、収益性向上や成長拡大により、企業価値の向上を図ってまいります。

以上