

平成 26 年 6 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社 はかた匠工芸
(コード番号 3610 TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役 酒井 茂
問合せ先 取締役管理部長 今里 恵子
T E L 092-581-7232
U R L <http://takumikougei.jp/>

事業計画の概要について

【売上高及び損益計画】平成 26 年 12 月期

(単位：千円未満切捨て)

	売上高	営業利益 (損失△)	経常利益 (損失△)	当期利益 (損失△)	1 株当たり 当期純利益 (損失△)
平成 25 年 12 月期 (実績)	206,324	△9,079	△10,461	△10,461	△19.52 円
平成 26 年 12 月期 (計画)	639,111	5,070	4,062	4,062	7.84 円

当社は、日本の帯の三大産地のひとつである福岡県において、伝統の技法で帯の製造をしております。和服の小売市場は、斜陽産業のひとつに挙げられておりますが、当社は市場の縮小に伴った職人・織機・伝統技術が失われつつある現状を危機的状況と捉え、日本の伝統文化をいかに後世に残してゆくか、その方法を模索するとともに、日本の伝統文化のひとつである和装文化を守り、育てていきたいと考えております。また、当社は平成 26 年 12 月期より販売経路の拡大・強化をするための一つとして、男きものの製造及び販売（男きもの事業）を開始し、直営の男きもの専門店「SAMURAI」1号店（銀座本店）を平成 26 年 4 月 17 日に東京都中央区銀座五丁目・歌舞伎座前に、同年 4 月 30 日にフランチャイズ店舗（京都店）を京都市東山区祇園町南

側・南座傍に出店いたしました。

これまで、和装業界の主たる顧客が女性に限定され、男性向けの和服市場は、限られた顧客を対象にしてきましたが、当社では、男性向け和服市場には今後も開拓の余地が大きいものと判断しております。

平成 26 年 12 月期（計画）につきましては、販売経路の変更（平成 25 年 12 月期においては卸売販売が主体でしたが、平成 26 年 12 月期からは直販の形態に変更しております。）による売上高の増加及び新規事業である男きもの事業での売上増加を見込んでおります。なお、株式公開関連費用として平成 25 年 12 月期においては約 6 百万円を計上しており、平成 26 年 12 月期においては約 27 百万円を見込んでおります。

本開示資料は、投資者に対する情報提供を目的として将来の事業計画等を記載したものであって、投資勧誘を目的としたものではありません。当社の事業計画に対する評価及び投資に関する決定は、投資者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。

また、当社は、事業計画に関する業績目標その他の事項の実現・達成等に関しその蓋然性を如何なる意味においても保障するものではなく、その実現・達成等に関して一切責任を負うものではありません。本開示資料に記載されている将来に係わる一切の記述内容（事業計画に関する業績目標も含みますがそれらに限られません。）は、現時点で入手可能な情報から得られた当社の判断に基づくものであり、将来の経済環境の変化等を含む事業計画の前提条件に変動が生じた場合その他多様な要因の変化により、実際の事業の状態・業績等は影響を受けることが予想され、本開示資料の記載内容と大きく異なる可能性があります。