

TSI HOLDINGS

株式会社TSIホールディングス

株主通信

2011.6.1 » 2012.2.29

証券コード：3608

★感謝の気持ちをこめて★

株主優待でお得に
ショッピング

[特集 2]

東京スタイル × サンエー・インターナショナル

TSIホールディングスグループの
事業戦略にせまる!

Top Message 三宅社長の事業にける熱い想い

業績回復に向けて
グループ構造改革を推進

[特集 1]

中期経営計画がスタート!
次世代のアパレルビジネスを構築



Corporate philosophy

[経営理念]

私たちは、ファッションを通じて、
人々の心を輝かせる価値を創造し、
明日を生きていく喜びを、社会と共に分かち合います。

～私たちは、ファッションを通じて、～

TSIがもたらすファッションは、外面的なものだけではなく、
内面的にも影響を及ぼすものでありたいと考えます。
人々の心を動かすその根源的なエネルギーは
「ファッション」であるというTSIの信条を表明しています。

～人々の心を輝かせる価値を創造し、～

「人々の心を輝かせる」とは、胸の奥底にまで浸透し、
人々の心を揺さぶる商品やサービスを創造することを
めざしていることを表明しています。
「価値」という言葉を用いているのは、アパレルだけにとどまらず、
人の心を動かす美しいものすべてを視野に入れて
革新的にクリエイションすることを示しています。

～明日を生きていく喜びを、社会と共に分かち合います。～

TSIに関わるすべての人の繁栄と幸福を願ってビジネスを
することにより、幸福になれる企業をめざします。
沢山のステークホルダーと繋がり、
「人々の心を輝かせる価値」を分かち合うためにTSIは存在する。
このフレーズにはそのような想いを込めています。



Mission

[ミッション]

1. 私たちは、時代を先取りするクリエイションによって、
世の中に新たな魅力を届けます。
2. 私たちは、真に価値あるものづくりをめざす
商品本位主義を徹底します。
3. 私たちは、心からのおもてなしで、
お客様の共感を感動に変えることを喜びとします。

Top Message

業績の早期回復に向 全社一丸となって取り

株主の皆様におかれましては益々ご清祥のことと存じます。
平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。第1期の
決算が終了しましたので、そのご報告と今後の方針につい
てご説明申し上げます。

当期は東日本大震災の発生等による経済の低迷による外部
環境の悪化に加えて、保有資産を抜本的に見直したことな
どから、業績は当初の計画を大幅に下回る結果となってしま
いました。株主の皆様には大変なご心配とご迷惑をおかけし
ましたことを深くお詫び申し上げます。早期回復に向けて思
い切った施策を実行するとともに、統合の成果を最大限に
具現化すべく様々な取り組みを行なっております。

ファッションに対する想いを言葉に変えて、 私たちの経営理念・ミッションを策定しました。

私達はまず、次世代に求められる総合ファッション企業をめざ
して、経営理念とミッションを策定しました。これをグループ全
体の普遍的な価値観として企業活動を行なっていくことにより、
株主の皆様をはじめすべてのステークホルダーにとって存在意義
のある企業をめざしてまいります。

次世代のリーディングカンパニーをめざして中期経営計画を策定。 常に挑戦し、そして攻め続ける企業へ。

その実現のために、このたび中期経営計画を策定しました。
消費者ニーズが多様化しマーケット環境が激変する中で持続的な
成長を実現するためには、旧弊にとらわれない新しい発想と常に
チャレンジする姿勢が必要です。グループシナジーを最大限に活
用できる新しい仕組みを構築し、スピード感をもって思い切った

けて
組んでまいります。



代表取締役会長兼社長
三宅 正彦
(みやけ まさひこ)

「レベッカ ミンコフ」銀座店にて

改革に取り組んでまいります。

この中期経営計画の基本方針として「聖域なき構造改革」を掲げました。グループとして成長を持続するための高収益体質への転換に向けて、コスト構造を抜本的に見直します。

同時に、次世代につながる新たな収益基盤を開発・育成してまいります。既存・新規を問わず、すべての事業が常にマーケットに対し革新的な挑戦を仕掛け、攻め続ける企業風土を作りたいと考えています。

**今期の注力事項として、まず収益基盤を強固にすること。
そして次世代を見据えた事業拡大を進めてまいります。**

グループ各社の中でも喫緊の課題としては、まず東京スタイル単体の収益基盤の再構築です。同社の既存の事業モデルを徹底的に見直します。

サンエー・インターナショナルについては、ここ数年取り組ん

できた構造改革を更に推進し、収益基盤の一層の強化を図ってまいります。

そして、TSIホールディングスグループとしては、次世代に適合した事業プラットフォームの構築に向けて積極的に挑戦していきたいと考えています。

**ファッションにかける想いは日本だけではなく、海外へ。
さらなる飛躍をめざします。**

経営体制を見直し、TSIホールディングスグループは収益基盤の確立と持続的成長に向けた取り組みを加速させるとともに、次世代のアパレル企業のバイオニアとしてグローバルに活躍できるグループ作りをめざしてまいります。

株主の皆様におかれましては、より一層のご指導とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

【特集1】次世代のアパレルビジネス構築に向けて

中期経営計画がスタート！

経営統合から1年、TSIホールディングスグループは新たな成長性の確保と、グループの持続的な発展を実現していくために、「中期経営計画（2013年2月期～2015年2月期）」を始動しました。その目指すべきビジョンと具体的な戦略をご説明します。

基本方針

グループとして「ありたい姿」を実現していくために

本中期経営計画は、グループ経営に対する普遍的な価値観や方向性を「ありたい姿」として掲げ、それを実現するための「成長シナリオ」と具体的な事業・機能戦略を示す「個別戦略」によって策定されています。

当社グループの「ありたい姿」とは、感度・ファッション性の高い事業領域を主軸に、各グループ会社が持つリソースを最大限に活用する「最強の事業ポートフォリオ経営」を実践し、高収益体質とグループ間シナジーによる「持続的な成長」を遂げていくことに他なりません。そして、そのための「成長シナリオ」は、持続的成長の前提となる「早期黒字化」と、そこに向けた「聖域なき構造改革」の推進を基本方針としています。



3か年の経営目標設定

2013年2月期～2015年2月期

最強のポートフォリオ経営の実践には、「徹底した収益管理、投資管理」のもとで「顧客志向でのプロデュース力」を発揮し、常に新たなファッションに挑戦・創造を続けていくための資金力・投資力が必要です。その前提のもと、本中期経営計画では、最終年度における連結売上高2,200億円・連結営業利益50億円（営業利益率2.3%）を目指します。

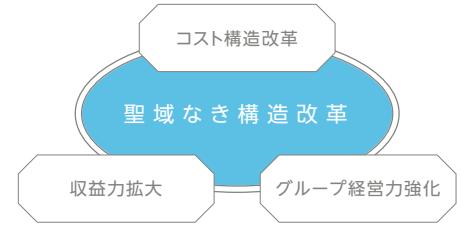
最強のポートフォリオ経営

感度・ファッション性の高い事業領域を主軸に、各グループ会社が持つリソースを最大限に活用。

注力戦略

「聖域なき構造改革」への3つのテーマ

基本方針に掲げた「聖域なき構造改革」に向けて、本中期経営計画では、①高収益体質への転換を目指す「コスト構造改革」、②高収益事業の選択と集中による「収益力拡大」、③シナジーの創出と活用による「グループ経営力強化」の3つを注力戦略として推進していきます。



コスト構造改革

〔高収益体質への転換〕

① 採算管理を徹底し、ブランドポートフォリオ・店舗網を再構築

グループ統一の撤退基準、新規立ち上げ基準に即したブランド・店舗の評価と撤退を実行します。同時に、撤退に応じた要員規模の見直しを行いません。

② 店舗あたり・ブランドあたりの生産性向上

売れる商品の企画力・物づくり力、売り逃しを防ぐ需給調整力、販売員の強化等に関するグループ内のノウハウを共有し、生産性の向上につなげていきます。

③ グループ全体の間接業務の効率化・最適化

グループ全体にかかわる本社機能の集約化や、アウトソーシング化を進めていきます。また、ITコストなどの外注費について適正化を図ります。

④ 人員構成の最適化

従業員の年齢構成など要員構造の見直しや、在宅勤務、派遣社員等、職種に応じた雇用形態の最適化を進めます。さらに、業績連動拡大など弾力性のある報酬制度を導入していきます。

収益力拡大

〔高収益事業の選択と集中〕

① 既存チャネル強化 (百貨店・ファッションビル・ショッピングセンター)

グループ力を活かして出店交渉力を高めるとともに、販売力を強化していきます。さらに、進化型SPAの確立や、郊外型SCにおける事業強化に取り組んでいきます。

② 新規チャネルの拡大

ゼロベースでのチャネル開拓を行ない、新市場を創造します。また、グループ一体となったブランドミックス展開や、チャネル特性に応じたブランド・商品開発を推進していきます。

③ 事業領域の拡大

新しいライフスタイル・価値を提供する新規事業・ブランドを開発します。そこでは、M&Aや海外ブランドとのライセンス契約の活用を図ります。

④ 海外展開の加速化

国内同様にグループ力を活かして出店交渉力を強化します。また、現地化に向けてビジネス基盤を整備しつつ、M&Aによる事業規模の拡大を進めていきます。

「収益力拡大」については

より具体的な施策を
ご説明します。

>>>> P.5

グループ経営力強化

〔シナジーの創出と活用〕

① 持株会社の機能強化

グループ全体戦略の立案に向けて、緊密な情報共有・連携体制を構築します。また、子会社の経営管理・統制機能の強化や、店舗開発機能等の一体管理を行いません。

② 事業インフラの一元化

情報システムを含めた事業インフラの共通化により、コストを削減します。さらに、事業サポート機能のシェアード化・高度化への取り組みを進めていきます。

③ 成長を担う人材の育成

グループ内の人材交流を促進し、販売力の強化やノウハウの移管を進めていきます。

④ 高度な生産体制 (SCM) の構築

将来を見据えた生産体制の構築を図ります。また、中長期的な視点に立った「物流のありべき姿」の検討を進めていきます。

「グループ経営力強化」については

より具体的な施策を
ご説明します。

>>>> P.6

収益力拡大への取り組み 高収益事業の選択と集中

Point 1

EC事業プラットフォームの構築と収益モデルの多様化

本中期経営計画では、今後さらなる拡大が見込めるEC事業を収益拡大施策の一つに位置づけます。グループ各社のEC機能をTSIホールディングス本体に集約した上で、ショッピングサイト「SELECSONIC」を始め、積極的なEC事業を展開していく考えです。また、収益モデルの多様化に向けて、ブランド別単独サイトの立ち上げや、有力外部サイトとの協業も視野に入れていきます。

EC事業プラットフォームの構築



EC事業収益モデルの多様化

- 「SELECSONIC」の活用
- ブランド別単独サイトの立ち上げ検討
- 業態別サイトの立ち上げ検討
- 有力外部サイトとの取り組み



目標数値

EC事業を含む新規チャネルでの売上高拡大



www.selecsonic.com

Point 2

アジアを中心に海外事業展開を加速

アジアを中心とする海外市場への展開は、将来の成長基盤を構築していく上で重要な取り組みです。本中期経営計画では、中国の現地子会社をアパレル事業のプラットフォームとして、中国市場における事業拡大を図っていきます。また、香港で展開しているブランドを東南アジア市場に拡大していく他、グループの有力ブランドを積極的に海外市場へ投入します。

中国での事業拡大

- 中国の現地子会社をアパレル事業プラットフォームとして活用
- 事業会社との共同出資による小売事業プラットフォームとしての販社設立
- 現地レディースブランド「M.ツボミ」の小売ノウハウの活用
- 積極的なM&Aによる拡大



「M.ツボミ」北京 国際貿易センター店

香港・東南アジアでの事業拡大

- 香港での展開ブランドをシンガポールなど東南アジアへ拡大
- 積極的なM&Aによる拡大



「ラウトワローズ & Co.」香港 The ONE店

目標数値

海外市場における事業展開での売上高拡大



グループ有力ブランドを海外で展開
(含、候補ブランド)



グループ経営力強化への取り組み シナジーの創出と活用

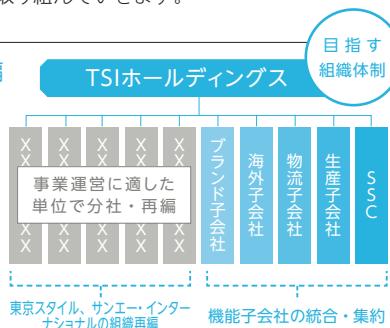
Point 1

持株会社の機能を強化

グループ経営力強化への取り組みでは、各社がブランドの特性を活かし、自立的なビジネスを拡大することで、グループ価値を向上させていきます。そのために必要な戦略機能・統括機能を持株会社に集約し、ファッション業界における「最強の事業ポートフォリオ」を構築していく考えです。一方、事業運営に適した単位での分社・再編にも取り組んでいきます。

グループ組織の再編

- フラットな事業会社体制
- 機能子会社の集約・重複機能の一元化
- 外部委託の推進



グループシナジーの最大活用

- グループの有カブランドが連携し、出店交渉力を向上
- グループ交渉によるメディアバイイング力強化
- 人材交流の仕組構築による販売人材の最大活用

最強の事業ポートフォリオ経営

- マーケットリーダー事業・ブランドの集合体の構築と継続
- 業界のインキュベーションプラットフォームの構築
- 企業文化を尊重したグループ間の“自由競争”
- 迅速な変化への対応を可能とするポートフォリオ運営基準の制定

持株会社の
主要な機能

営 業

S C M

海外展開

経営企画

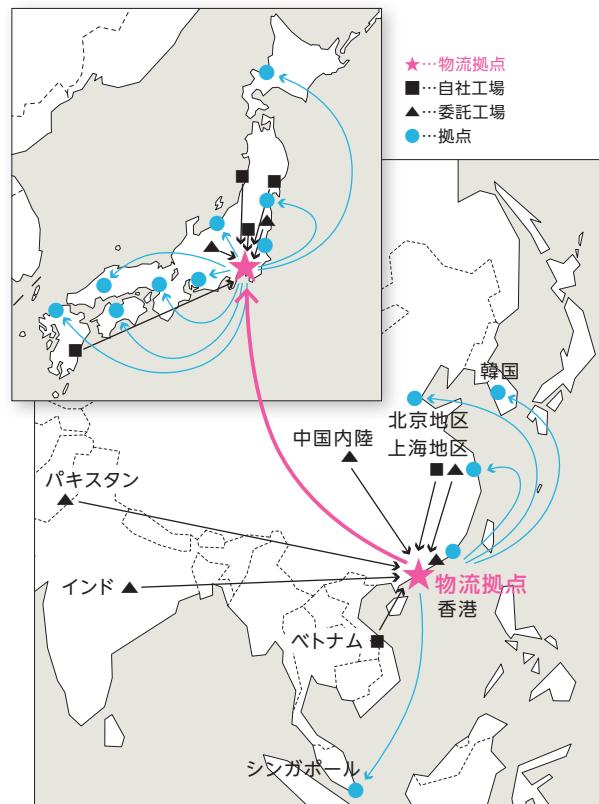
管 理

Point 2

生産・物流拠点を見直し、高度なSCMを構築

生産体制面では、将来を見据えたアジアでの生産拠点を再配置するとともに、国内についても外部との連携強化等の再整備を進め、商品価値の向上を図っていきます。また、物流体制面については、海外において国内・海外の両事業に対応できる物流拠点の構築を進め、中長期的に「物流のあるべき姿」への進化を目指していきます。

中国での事業拡大



[特集2] **東京スタイル** × **サンエー・インターナショナル**

TSIホールディングスグループ

目まぐるしく変化しているファッション業界。

どのようにブランドを強化し、収益を上げ、事業を拡大しようとしているのか。

TSIホールディングスの事業戦略を東京スタイルとサンエー・インターナショナルのそれぞれのキーマンが語りつつ、主力ブランドやM&Aで新たに加わったグループ会社についてピックアップ。

TSIホールディングスグループの事業戦略にせまります。



廣瀬 啓二

(株)TSIホールディングス 取締役 営業本部長

(株)サンエー・インターナショナル 専務取締役 営業本部長

高品質な商品を少しでもリーズナブルな価格で提供する。これが「物づくり」を得意とする東京スタイルの強みです。

山田 東京スタイルは、商品本位主義を経営の最重点方針に掲げて、お客様にご満足いただける真に価値ある商品を提供するために、素材の開発から縫製までの“物づくり”の追求とウェアリングを重視した企画力の向上に努めています。

現在、国内に4つの直営工場、中国に3つの生産子会社を持っています。今後は生産体制の効率化のための見直しも併せて行ないますが、高品質な商品をリーズナブルな価格で提供できることが、東京スタイルの強みとなっています。

主販路となる百貨店では、1993年にスタートした「ヴァンドゥー・オクトーブル」を始め「アリスバーリー」や「セーヌドゥー」、そして「スタイル ミー」等を展開していますが、近年は、新たな顧客層を対象に「ココフク」や「ツール フェイス」等の新ブランド開発にも意欲的に取り組んでいます。

東京スタイルの強みである“物づくり”にサンエー・インターナショナルのブランドビジネスの優れた実績とノウハウが加わることで、TSIホールディングスの成長ポテンシャルが飛躍的に高まるものと期待しています。

ープの事業戦略にせまる！

高度なブランドプロデュース力が強みのサンエー・インターナショナル。人気のブランドは年間売上が100億円を超えています。

廣瀬 サンエー・インターナショナルは1977年から現在のブランドビジネスに参入しました。当時はDCブームの頃で、我々も百貨店を主販路とするビジネスからスタートしました。1990年以降は「ジル スチュアート」や「マーガレット・ハウエル」等の海外ブランドも数多く取り扱っています。

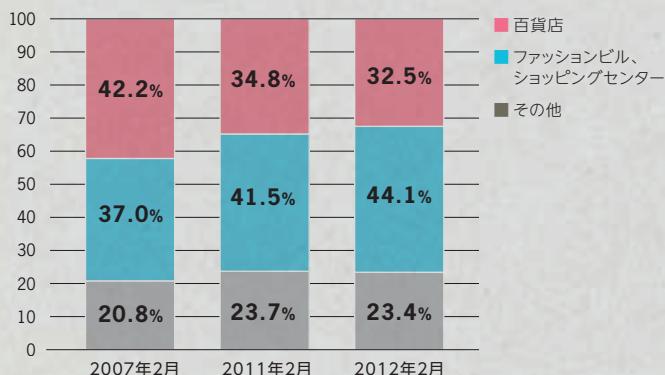
駅ビル、ファッションビル等の販路については、1996年に立ち上げた「ナチュラルビューティーベーシック」や「プロポーションボディドレッシング」を契機として積極的に進出しました。「ナチュラルビューティーベーシック」は年間売上が100億円を超える主力ブランドの一つです。**主力ブランドはP.11をCHECK** また、2000年以降にはショッピングセンター向けに「アンドバイピーアンドディー」等のブランドを開発したこともあって、現在は百貨店、ファッションビル、ショッピングセンターへバランスよく出店をしています。



山田 康夫

(株)T&Iホールディングス 取締役 営業本部副本部長
(株)東京スタイル 取締役 事業本部長 兼 同本部事業戦略室長

■ サンエー・インターナショナル 販路別売上高構成比

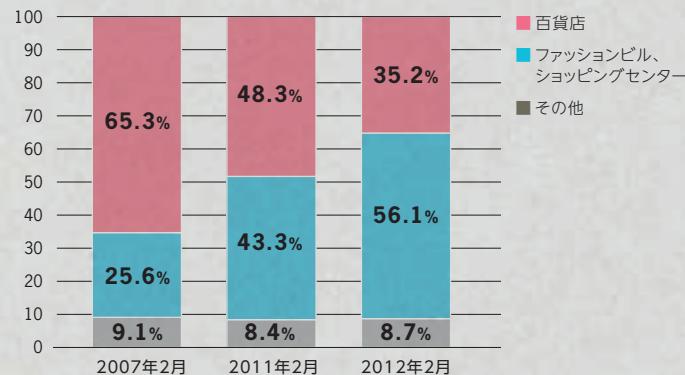


東京スタイルも単体としては百貨店が中心ですが、その他のグループ会社については百貨店以外を主販路とする業態が多いですよね。

M&Aによる販路の多様化を進め、時代の変化にあった販売チャネルを構築しています。

山田 そうですね。グループ戦略としては、M&Aによる事業領域の拡充に力を入れてきた結果、駅ビル、ファッションビル等といった百貨店以外を主販路とする多くの会社を迎え入れることができました。2003年の株式会社ナノ・ユニバースを始めとして、2004年には「ステューシー」を展開する株式会社ジャック、そして2008年には「トルネードマート」等を展開する株式会社スピックインターナショナルがグループに加わり、厳しいマーケット環境の中でしっかりと健闘しています。前期はさらに5つの会社が新たに加わったので、グループ全体で見ると、販路は大きく多様化しました。 **■ 新たに加わったグループ会社は P.13 を CHECK**

■ 東京スタイル 販路別売上高構成比



自由な時間に思う存分ショッピングができる時代。通販サイト「セレクトソニック」をさらに進化させていきます。

廣瀬 もっとも、近年はマーケット環境が大きく変化し、百貨店や、ファッションビル、ショッピングセンター等との垣根がなくなってボーダレス化が進行しています。百貨店への卸を主体とするビジネスでも小売の発想が求められているし、ショッピングセンターのビジネスにおいても上質な商品やきめ細かい接客等が不可欠となってきています。

山田 お客様が、お買い上げになる時間や場所を自由に行ける時代となり、ボーダレス化に拍車をかけたと思います。東京スタイルグループでは前述の「ナノ・ユニバース」を始め、「ローズバッド」等の新たな子会社が非常に好調に推移しています。昨年はサンエー・インターナショナルの通販サイト「セレクトソニック」で東京スタイルのブランドも取り扱うことでeコマース事業にも本格参入しました。今年はそれに加え、EC事業の多様化に取り組んでいきたいと思っています。



「セレクトソニック」サイト

TSIホールディングスグループの事業戦略にせまる！

廣瀬 eコマース事業は飛躍的に成長させなくてはなりません。eコマースサイト「セレクトソニック」もサイト力の強化を今年の重点テーマにしています。単にモノを売るコマースだけではなく参加者がもっと楽しめるコミュニティの要素を強化したり、異業種と積極的にコラボレーションしていきたいと考えています。

中国を中心としたアジアへの進出は順調。さらなる成長が期待されています。

山田 もう一つの大きな成長マーケットは海外ですね。東京スタイルグループは中国を中心に現地化を進めるとともに、2010年には中国のレディースブランド「M.ツボミ」をグループ化して、ビジネス基盤をさらに広げました。今後も海外事業については積極的に拡大していきたいですね。

廣瀬 昨年の7月からサンエー・インターナショナルの「ジル ス



「ジル スチュアート」青島陽光百貨店

チュアート」の中国販売を東京スタイルの子会社である上海東京時装商貿有限公司に移管し、これまで以上に好調に推移しています。移管後初の新規出店となる中国の青島のお店も楽しみです。

収益基盤を確立しながら、新しいマーケットを創造する。アパレル業界のリーダーとして、常に新しいことに挑戦していきたい。

山田 TSIホールディングスが成長していくためには、まずは東京スタイル単体の徹底的な構造改革が不可欠であると考えています。ブランドポートフォリオを抜本的に見直して、既存ブランドの統廃合を進めるとともに、ニューメセス市場での強化を図ることで収益基盤をきちんと確立していきます。

廣瀬 収益基盤の確立と新しいマーケットの創造は両方とも大切です。マーケットに対して革新的な挑戦を続けることはアパレルの使命だと思います。サンエー・インターナショナルだけでもこの1年で「アルファエー」、「キャス・キッドソン」、「ルーシユカフ」という新たな事業を開始し、4月には高速道路パーキングエリア向け新業態をオープンしました（P.16参照）。消費者ニーズやマーケット動向の半歩先を行く事業開発・店舗開発は今まで以上に求められていると思います。

山田 グループ会社のナノ・ユニバースやイジットと協業して今春からスタートした「オドラント ナノ・ユニバース」はそれぞれの強みを結集したブランドで非常に高い評価をいただいています（P.15参照）。これからもグループとしての強みを活かしながら新しいことにチャレンジしていきたいですね。

TSIホールディングスグループの主力ブランドTOP 10!

より多くのお客様のニーズにお応えできるよう多彩なブランドを持つTSIホールディングスグループ。
中でも売上をあげているブランドトップ10を皆様にご紹介します。

●…東京スタイルグループ ●…サンエー・インターナショナルグループ

ブランド名	会社名	売上高(億円)
01 ナノ・ユニバース	● (株)ナノ・ユニバース	149
02 ナチュラルビューティーベーシック	● (株)サンエー・インターナショナル	96
03 マーガレット・ハウエル	● (株)アングローバル	60
04 フリーズショップ	● (株)FREE'S INTERNATIONAL	47
05 ヒューマンウーマン	● (株)サンエー・インターナショナル	45
06 アリスバリー	● (株)東京スタイル	44
07 アンドパイビーアンドディー	● (株)サンエー・インターナショナル	44
08 ローズパッド	● (株)エレファント/(株)ローズパッド	43
09 ケイト・スペード ニューヨーク	● (株)ケイト・スペード ジャパン	41
10 ステューシー	● (株)ジャック	40

※サンエー・インターナショナルグループのブランドは2011年6月から2012年2月までの9ヵ月間の売上高

※ローズパッドの売上高は、(株)ローズパッド(2011年8月から2012年2月までの7ヵ月間)と、(株)エレファント(2011年9月から2012年2月までの6ヵ月間)の連結売上高



01 >>>

ナノ・ユニバース

高感度なトレンドの創造とトラッドでクラシックな面を併せ持ったセレクトショップ。東京カジュアルをベースに、ヨーロッパアントラディショナルを織り交ぜた洗練された「装い」を提案しています。



<<< 02

ナチュラルビューティーベーシック

「Comfortable(着心地の良さ)」をキーワードに、着る人のライフスタイルの充実を幅広い層に向けて提案しています。

03 >>>

マーガレット・ハウエル

素材・カット等々に妥協せず、伝統的素材と洗練されたモダンなデザインを融合し、着心地と機能性を追求したシンプルで洗練された商品を提供しています。



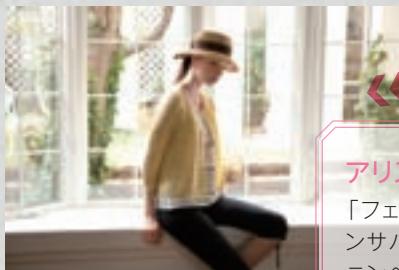
TSIホールディングスグループの事業戦略にせまる!



04

フリーズショップ

ライフカルチャーの創造を基本コンセプトに、ワールドワイドにライフスタイルを提案、それに基づくクリエイションをマーケットに展開し続けるショップです。



06

アリスバーリー

「フェミニン」「ちょい甘」「ナチュラルコンサバ」をキーワードに差別化するフェミニンベーシックスタイルを提案しています。

05

ヒューマンウーマン

シンプルシックな日常着とニュアンスのある単品服を、お客様の感覚で自由にスタイリングできる大人の女性のためのクローゼット感覚のショップです。



07

アンドバイピーアンドディー

「COOL・SEXY・SHARP・HEALTHY」エレガンスカジュアルの中に程よくトレンドやセクシー感をヘルシーに表現するスタイリングを提案しています。



08

ローズバッド

オリジナルブランドからインポートアイテムまで幅広いラインナップで、さまざまなニーズに対応する、ラフでありながらきちんと手間をかけたスタイルを提案しています。



ステューシー

NY/LONDON/TOKYO/LA/SF/MILANOを拠点にベーシックながらひとひねりあるアメリカン・リアルクローズを発信しています。

09



ケイト・スペード ニューヨーク

ファッションブルだが決してトレンドではなく、今日も明日も魅力的でモダンクラシックなスタイルを提案しています。

10



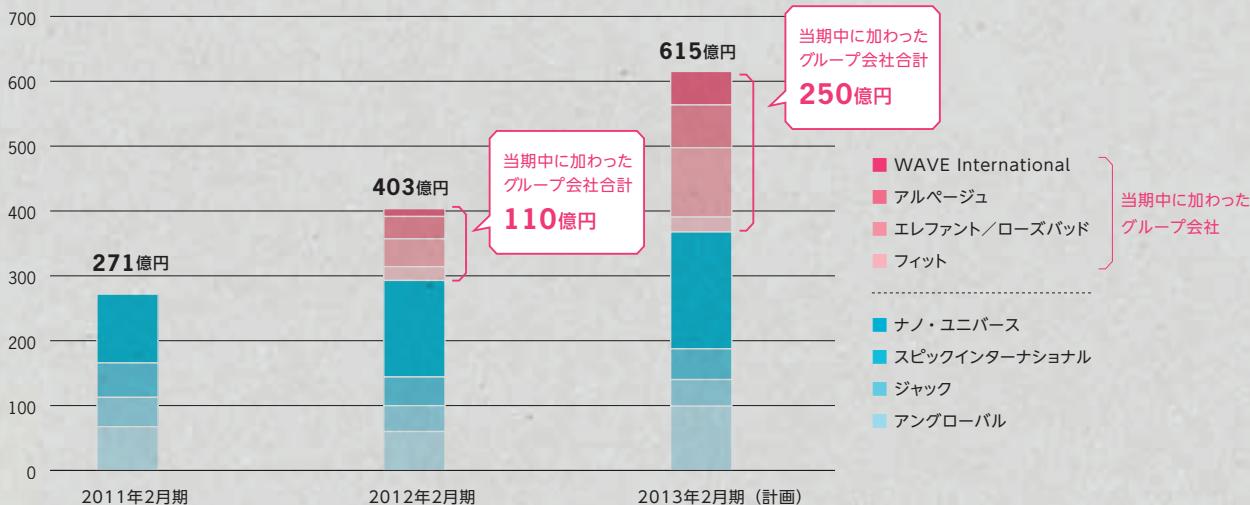
新たに加わったグループ会社

多様化するファッションと販売チャネル。

そんな時代のニーズに対して、TSIグループと一緒に応えていこうとする会社が仲間入りしました。

新たに加わった5つのグループ会社をご紹介します。

■ M&Aにより加わった主なグループ会社の売上高



March 2011



株式会社フィット

「ザ・ファースト ウィメン」を始め、「ザ・ファースト コンステレーション」やトータルショップの「ブラックエディション ザ・ファースト」等の様々な業態を保有し、関西エリアを中心に展開しています。ファッション感度の高い女性をターゲットに、新感覚のライフスタイル提案型のセレクトショップとして着実に成長しています。



「ブラックエディション ザ・ファースト」ルクア大阪店

TSIホールディングスグループの事業戦略にせまる!

August 2011

ROSE BUD

株式会社エレファント 株式会社ローズバッド

「ローズバッド」(レディース)を中心に「スラップショット」(メンズ)など、オリジナリティの高いデザインと、豊富なカラー、ファブリックを使用したウェア等を展開しています。主ターゲットであるF1層を中心に、メンズ商品も取り扱うことで男女問わず幅広い層に支持されています。



「ローズバッド」



「ローズバッド」 渋谷店



September 2011

ARPÉGE CO.,LTD.

「リランドチュール」

株式会社アルページュ

20代から30代の女性をターゲットにした自社企画中心のブランド「アブワイザー・リッシュ」や「ジャスグリッティー」、上質な大人カジュアルスタイルを提案する新ブランド「リランドチュール」等を展開しています。有名雑誌とのタイアップ等、多様な販売経路でOL層から圧倒的に支持されるブランドとして順調に成長しています。

December 2011

WAVE
International

株式会社 WAVE International

自社企画ブランド「goa」、「goa MEN'S」等のブランドを展開。20~34歳の男女を中心としたファッションビル系アパレルを代表するブランドとして認知されています。遊牧民をイメージしたナチュラルカジュアルスタイル等、ファッション感度の高い顧客層から高い支持を受け成長を続けています。



「goa」

REBECCAMINKOFF [レベッカ ミンコフ]



レベッカ ミンコフ銀座店

2012 3/2 OPEN



世界初の旗艦店です。ブランドの世界観が沢山のお客様に伝わるように積極的に取り組んでいきます。

責任者 小泉(左)、市川(右)



ニューヨークの服飾雑貨ブランド「レベッカ ミンコフ」が日本初上陸。世界初の旗艦店が銀座・並木通り沿いにオープンしました。バッグを中心にウェアを含めたトータルコレクションを展開しています。



ODORANTES

Nano Universe

[オドラント ナノ・ユニバース]

オドラント ナノ・ユニバース青山店

2012 3/17 OPEN



オン・オフを楽しめる自由で品のある大人のフレンチスタイルをバリのアパートメントを意識した空間で提供させていただきます。

責任者 小林



大人の女性を対象にフェミニンでフレンチシックなスタイルを提案するセレクトショップです。多くの女性にオドラントのファッションを提案できるよう、南青山に初の路面店をオープンしました。

Map



New

ファッションを、もっと
TSIグループには、フレッシュ
私たちの提案するファッ

Ruchecuff [ルーシュカフ]



ルーシュカフ西武池袋店

2012 2/25 OPEN



どれを組み合わせてもスタイリングできるコーディネートのは易さと着心地の良さをお客様に感じていただけるように心がけています。

店長 牛原

トラッドにモード・フェミニンテイストを加味したキャリア向けブランド。程良くカジュアルに仕上げたクール&フェミニンLOOKを間近にご覧いただけるオンリーショップが続々オープンしています。



Face

もっと自由に楽しんで欲しい。
なブランドが続々と登場しています。
ションに是非触れてみてください。



[フリーズショップ ドライブイン]

フリーズショップ清水サービスエリア店

2012 4/14 OPEN



新東名高速道路の上り、下りどちらからも入れるサービスエリアです。ここでもかかない商品も多数取り扱っていますので、ドライブの際は是非お立ち寄り下さい。

店長 佐野



新東名高速の清水サービスエリアにオープンしました。「Natural&Relax」な雰囲気のストアはドライブの疲れを忘れてしまうほど。「ファッションを楽しむサービスエリア」という新しいスタイルを提案します。



01

資生堂コラボレーションサイト「Beauty&Co.」に「セレクトソニック」が参加

サンエー・インターナショナルグループの直営通販サイト「セレクトソニック」は、2012年4月にスタートした資生堂の美と健康に関する総合的なプラットフォームサイト「Beauty & Co.」に参加。ブランドモールの出店や人気スタイリストとヘア&メーキャップアーティストとのコラボレーション企画など、内面・外面を美しくする「ファッション」の情報提供を行なっています。



資生堂サイト「Beauty & Co.」

News & Topics

今までにない新作CMや、NEW OPENする話題の大型商業施設への出店など、常に新しい事に挑戦するTSIグループには話題が盛りだくさん。皆様にホットなニュースをお届けします。

北京に続き2回目の中国開催 TGCガールズコレクションin上海2012

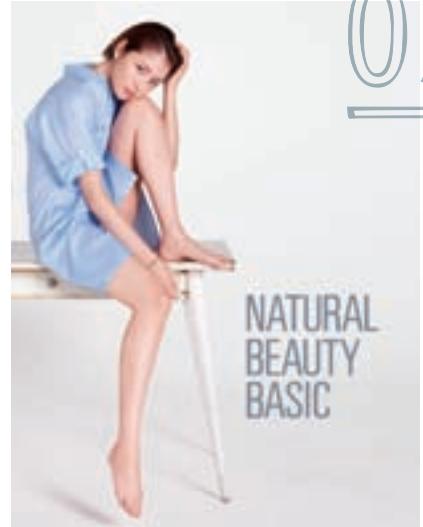
2012年3月24日、中国で2度目の開催となる「TGCガールズコレクションin上海2012」が上海のメルセデスベンツアリーナで開催されました。会場には約8200人が来場し、TSIグループからは「ジル スチュアート」が初めて参加しました。



02

ドキっとするオトナベーシック♡ NATURAL BEAUTY BASICの 新CMに長澤まさみさん登場

「ナチュラルビューティーベーシック」の春夏シーズンは「BEAUTY」をキーワードに、女優の長澤まさみさんを起用したCMを放映しました。「カワイイ」の代表である長澤さんが描く透明感のある、大人ビューティーが話題となりました。



03

関東にオープンする大型商業施設に TSIグループのブランドが続々出店!

最新鋭のファッションが集う大型商業施設が
この春次々にオープンしています。
進化し続ける街に集う多くの人に、
心が輝くファッションをお届けします。



04



A ROSE BUD

三井アウトレットパーク木更津店：千葉県木更津市中島398

A

三井アウトレットパーク木更津 (2012年4月13日 OPEN)
東京ドーム5個分の大型アウトレットパークに「ROSE BUD」の直営アウトレット店がオープン。「SLAP SHOT」などのメンズウエアも取り扱い、カップルで楽しめるお店になっています。

|| その他出店ブランド ||



渋谷ヒカリ工店：
東京都渋谷区渋谷2-21-1

B

渋谷ヒカリエ
(2012年4月26日 OPEN)

ショッピングエリアだけでなく文化施設など
様々な機能が交わる渋谷ヒカリエ。進化し
続ける街に、「ステューシー」初となるレ
ディースに特化した新業態で出店しています。

|| その他出店ブランド ||



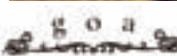
Cath Kidston®。ダイバーシティ東京プラザ店：
東京都江東区青海1-1-10

C

ダイバーシティ東京プラザ
(2012年4月19日 OPEN)

都心にも近く羽田空港から90分と、海
外からの観光客も期待されるダイバ
ーシティ東京プラザには、英国生まれの
「キャス・キッドソン」が出店しています。

|| その他出店ブランド ||



東急プラザ 表参道原宿店：
東京都渋谷区神宮前4-30-3

D

東急プラザ 表参道原宿
(2012年4月18日 OPEN)

旬のファッションを楽しめるファッション
テーマパークに「goa」の旗艦店がオー
プン。店内には海外セレクトを始め、こ
こにしかない商品が多数あります。

決算ハイライト

単位：百万円未満切捨

	2012年 2月期 (実績値)				2013年 2月期 (計画値)
	東京スタイル グループ	サンエー・ インターナショナル グループ	TSI単体・ 連結消去	TSIホールディングス (連結)	TSIホールディングス (連結)
	2011. 3. 1～2012. 2. 29 12ヵ月間	2011. 6. 1～2012. 2. 29 9ヵ月間	2011. 6. 1～2012. 2. 29 9ヵ月間	2011. 3. 1～2012. 2. 29 12ヵ月間	2012. 3. 1～2013. 2. 28 12ヵ月間
売上高	70,128	77,768	▲97	147,799	199,000
営業利益	▲6,935	70	8	▲6,856	▲200
経常利益	▲12,123	29	▲161	▲12,254	300
当期純利益	▲30,280	▲785	3,907	▲27,158	▲3,300

貸借対照表の概要

単位：百万円未満切捨

資産合計 **190,804**

負債純資産合計 **190,804**

流動資産 74,164	流動負債 60,313
	固定負債 11,235
固定資産 116,639	純資産 119,255

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円未満切捨

現金及び現金同等物の期首残高	25,675
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,168
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲20,152
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,085
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲158
株式移転による現金及び現金同等物の増加額	10,879
現金及び現金同等物の期末残高	27,497

Corporate Data & Stock Information

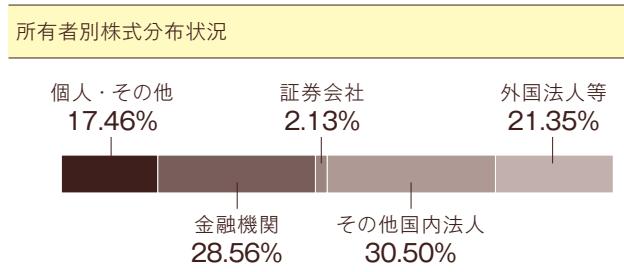
会社概要 / 株式の状況

会社概要		2012年5月24日現在
商号	株式会社TSIホールディングス	
本社・事業所	東京都千代田区麹町五丁目7番地1 電話(03)5213-5511(代表)	
設立年月日	2011年6月1日	
資本金	150億円	
事業内容	傘下子会社及びグループ会社の事業活動の支配・管理 ならびにそれに付帯する業務	

取締役及び監査役		2012年5月24日現在
代表取締役 会長兼社長	三宅 正彦	(株式会社東京スタイル 代表取締役社長 株式会社サンエー・インターナショナル取締役会長)
取締役	三宅 孝彦	(株式会社サンエー・インターナショナル 代表取締役社長)
取締役	伊崎 範隆	(株式会社東京スタイル 取締役)
取締役	廣瀬 啓二	(株式会社サンエー・インターナショナル 専務取締役)
取締役	山田 康夫	(株式会社東京スタイル 取締役)
取締役	高野 茂	(株式会社東京スタイル 取締役)
取締役	岩崎 雄一	(株式会社東京スタイル 取締役)
社外取締役	篠原 祥哲	(株式会社サンエー・インターナショナル 社外取締役)
社外監査役	二宮 洋二	(常勤)
社外監査役	堀内 三郎	(株式会社サンエー・インターナショナル 社外監査役)
社外監査役	渡邊 文雄	

株式の状況		2012年2月29日現在
発行可能株式総数	400,000,000 株	
発行済株式総数	115,780,388 株 (自己株式 2,905株を除く)	
株主数	7,767 名	
大株主 (上位10名)		
株主名	持株数(百株)	持株比率(%)
株式会社みずほ銀行	45,445	3.93
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	45,066	3.89
株式会社三井住友銀行	43,776	3.78
三宅 孝彦	37,771	3.26
日本生命保険相互会社	32,980	2.85
株式会社三菱東京UFJ銀行	30,683	2.65
THE BANK OF NEW YORK, TREATY JASDEC ACCOUNT	27,459	2.37
住友不動産株式会社	25,520	2.20
日東紡績株式会社	24,250	2.09
株式会社三越伊勢丹	23,674	2.04

※ 株数は、百株未満を切り捨てて表示しています。
 ※ 持株比率は自己株式を控除して算出しています。



To Our Shareholders

株主の皆様へ

株主優待制度のご案内

株主の皆様からの日頃のご支援への感謝の気持ちを込めて、第2四半期末の8月末日現在及び決算期末の2月末日現在で1単元（100株）以上の株式を保有いただいております株主様を対象に、株主優待券をお届けいたします。

ご優待の内容

当社グループが運営するオンラインショッピングサイト「SELECSONIC（セレクトソニック）」、「SELECSONIC MOBILE（セレクトソニックモバイル）」での10万円（消費税込み）までのお買い物※に対し、20%引となる「優待券」を進呈します。

TSIホールディングスグループの幅広い商品をインターネットショッピングでお楽しみ下さい。

※ ご利用にあたっては、「SELECSONIC」への会員登録が必要です。（入会金・年会費等は一切かかりません。）

※ 「SELECSONIC」内セール品（web family saleを含む）、その他当社指定品は割引対象外です。

※ 他の割引制度との併用はできません。

※ 10万円超のお買い物をした場合、10万円に対してのみ20%引となります。

※ 店頭ではご使用になれません。



ご使用例（以下の金額はすべて消費税込みです。）

■ 8万円のお買い物をした場合： 8万円 - 割引額(8万円×20%) = 6万4,000円

■ 15万円のお買い物をした場合： 10万円 - 割引額(10万円×20%) + 5万円 = 13万円

進呈枚数

100株 以上ご所有の株主様	3枚×年2回
500株 以上ご所有の株主様	5枚×年2回
1,000株 以上ご所有の株主様	7枚×年2回

進呈時期と有効期間

	進呈時期	有効期間
第2四半期末の株主様	11月末	12月1日～5月31日
決算期末の株主様	5月末	6月1日～11月30日

優待券のご利用方法

1.

お手元に優待券をご準備いただき、「セレクトソニック」のTSIホールディングス優待専用サイトへアクセス。

セレクトソニック 優待券

検索

<http://www.selecsonic.com>



2.

初めてご利用になる方はまず会員登録をして下さい。（登録は無料で、入会金・年会費等は一切かかりません。）



クリック!

3.

心ゆくまでインターネットショッピングをお楽しみいただき、お気に入りの服を見つけて下さい。

※くわしくは、上記サイトの「優待券のご利用方法」をご覧ください。

お客様と共に日本の森林を守る FORESTYLEプログラム

(フォレストスタイル)



西粟倉村の森
岡山県英田郡西粟倉村

古河林業の森
宮城県刈田郡七ヶ宿町

マルマタ林業の森
大分県由布市

吉田本家の森
三重県会郡大紀町

白糸財産区の森
静岡県富士宮市佐折

あなたが着ると、森が守られる。

FORESTYLE

お客様が東京スタイルの商品を1着お買い上げになると、1kgのCO₂を吸収する約3㎡の日本の森林が守られるFORESTYLEプログラム。昨年(2011年)1年間で東京ドームおよそ317個分にもなる1500万㎡の森林をサポートしました。今春は日帰りバスツアー「森で美しく癒される旅」にご招待するキャンペーンを実施しています。バスツアーの目的地のひとつである静岡県富士宮市白糸財産区の森林は「白糸の滝」の源流であり、新たにサポートする森林として、その全域を支援しています。今後さらに多くの森林をFORESTYLEプログラムの対象にし、森林の整備保全をすることで地球温暖化防止や生物多様性保全に努めてまいります。

株主メモ

事業年度 毎年3月1日から翌年2月末日まで

定時株主総会 毎年5月開催

株主総会の基準日 2月末日
そのほか必要があるときは、あらかじめ公告した日

株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社
事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先) 〒183-8701
東京都府中市日鋼町1番10
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先) ☎ 0120-176-417
(インターネットホームページURL) <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

公告方法 電子公告により当社のホームページに掲載します。
<<http://www.tsi-holdings.com>>
ただし、事故その他のやむを得ない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

上場証券取引所 東京証券取引所 市場第一部

【株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について】
証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、左記の電話照会先にご連絡下さい。

【特別口座について】
株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である左記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、左記の電話照会先をお願いいたします。

 TSI HOLDINGS

東京都千代田区麹町五丁目7番地1 電話(03)5213-5511(大代表)
URL: <http://www.tsi-holdings.com>



環境保全のため、FSC® 認証紙と植物油インキを使用して印刷しています。