

Top Message

スピーディな組織体制を構築。
既存事業の収益化を最優先課題として
成長戦略を進めていきます。

TSIホールディングスグループの
ブランド

Top10

TSI HOLDINGS

株式会社TSIホールディングス

株主通信

2014.3.1 » 2015.2.28

証券コード：3608

[特集]

TSIホールディングスグループの軌跡とビジョン

「聖域なき構造改革」の実績を礎に、
さらなる成長へ!

オンラインショッピングサイト

MIX.Tokyo

株主優待券でとってもお得

公式アプリが登場!
気軽に便利にショッピング

スピーディな組織体制を構築。 既存事業の収益化を最優先課題として 成長戦略を進めていきます。



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、
明日を生きていく歓びを、社会と共に分かち合います。



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。
-

平素は格別のお引き立てを賜り

厚く御礼申し上げます。

第4期の会計年度が終了しましたので、
当期の業績概況と今後の取り組みについて
ご報告申し上げます。

**経営基盤を強化し、
事業効率を改善したことにより、
営業利益は黒字化しました。**

2014年3月に経営基盤構築の総仕上げとして(株)東京スタイルと(株)サンエー・インターナショナルを事業領域に応じて分割し、主要な事業子会社を全て当社の直下に置く2層構造としました。これにより各事業の独自性と機動力を高めるとともに、同年4月に策定した中期経営計画に基づき、収益力拡大、グループ経営力強化及びコスト構造改革に積極的に取り組みました。

その結果、売上高は1,808億19百万円と前期比0.6%減となったものの、営業利益は前連結会計年度に実施した不採算ブランドや店舗閉鎖に伴う売上総利益率の改善と経費



(写真左から)

代表取締役会長

三宅 正彦

(みやけ まさひこ)

代表取締役社長

齋藤 匡司

(さいとう ただし)

「トッド スナイダー・タウンハウス」(東京・渋谷)にて

の削減により9億24百万円(前期は11億28百万円の損失)となり、経常利益は25億41百万円(前年同期比77.6%増)となりました。また、撤退ブランド等による減損損失を8億98百万円計上したことなどにより、当社グループの当期純利益は22億94百万円(前年同期比106.5%増)となりました。

新中期経営計画において、 構造改革を継続し、高収益化を推進します。

当初の目標であった営業利益の黒字化を達成し、今後は安定的な収益基盤を構築するために新中期経営計画を策定しました。既存事業の収益化を最優先課題として、2017年

2月期に営業利益率5%の達成を目指していきます。そして、その達成を前提として、ROEを重要な経営指標として掲げ、持続的な成長と企業価値の向上を目指していきます。

この基本方針のもと、既存事業の収益化、コスト削減体制の構築、資本効率の改善及び事業開発の推進・具体化の4つの主要施策に、新たな役員体制で取り組んでいきます。

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

[特集] TSIホールディングスグループの軌跡とビジョン

「聖域なき構造改革」の実績を礎に、

改革 01

経営

Management

次世代に適合したプラットフォームの構築

(株)東京スタイルと(株)サンエー・インターナショナルの事業インフラの共通化を図り、管理・生産部門の統合や機能子会社の集約、並びにシステムの統合を進めることで、コスト削減をすると共に、グループ経営力の強化を推進しました。



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」の実践と持続的な成長の前提となる「早期黒字化」を目指す

当初の課題

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

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の実現

情報システムを含めた事業インフラの共通化によるコストの削減

グループ内人材交流の促進による販売力の強化やノウハウの移管

さらなる成長へ！

2011年6月、(株)東京スタイルと(株)サンエー・インターナショナルが共同持株会社である(株)TSIホールディングスを設立し経営統合しました。TSIグループとしての「ありたい姿」を実現するため、「聖域なき構造改革」を掲げた中期経営計画に取り組んできました。新たな成長性の確保とグループの持続的な発展に向けたこれまでの取り組みと今後の戦略についてお伝えします。



従来の3層構造から2層構造に移行、 スピーディなマネジメント体制へ



2015年2月期より(株)東京スタイルと(株)サンエー・インターナショナルを複数の事業会社に分割。ホールディングスはグループ全体の戦略機能と財務機能に特化、各事業会社は事業に専念することにより、企業グループ全体が柔軟でスピード感のある組織となり、経営効率が向上しました。

収益力拡大に向けた次世代アパレルビジネスの構築

高収益体質への転換を目指し、ECを含めた既存事業の強化、海外展開やM&Aによる事業領域の拡大を目指すと共に、新市場の創造にも取り組んできました。

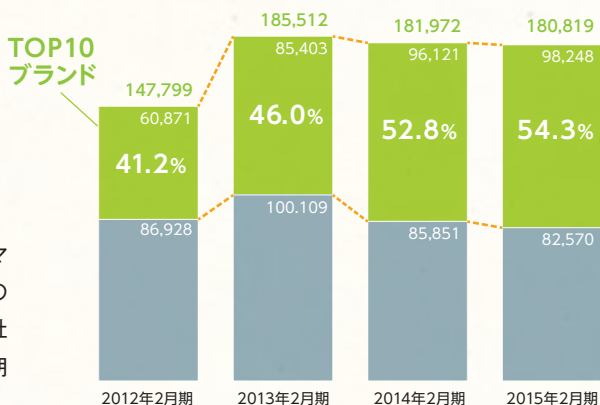
既存事業の進化



選択と集中 強化ブランドへの投資

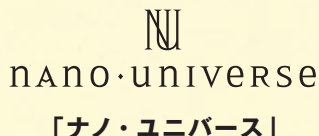
国内事業では、高収益事業の選択と集中による「収益力拡大」をテーマに、主力ブランドへの積極的な投資、不採算ブランドの統廃合等、組織の最適化を推進してきました。これらの施策により、TOP10ブランドの全社に占める売上高の割合は、2012年2月期の41.2%から2015年2月期は54.3%へ上昇しました。

● TOP10ブランドとその他のブランドの売上高の推移 (百万円)



※2012年2月期は変則決算

Pick Up!



収益力拡大に向けた積極的な施策を展開

「ナノ・ユニバース」は、主力ブランドとして収益力拡大に向けた施策を強化してきました。新たなエリアへの店舗展開をはじめ、昨年10月からはブランド初となるテレビCMをスタートしたほか、飲食事業への参入等、事業領域の拡大にも取り組んでいます。EC事業においても、自社サイトのコンテンツの充実化や、他社サイトとの連携強化に取り組み、EC化率も3割を超えるまでに伸ばしました。その結果、業績は2012年2月期の148億円から2015年2月期は243億円まで売上を拡大しました。

● 売上高推移





顧客管理システムを実装した
「ナノ・ユニバース」公式アプリ



TSIグループショッピングサイト
「MIX.Tokyo」



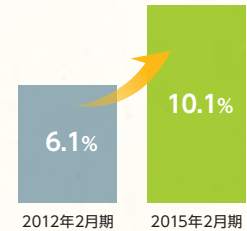
「アルページュ・ストーリー」では
好調なECサイトと同名の店舗を
立ち上げ、相互送客を図る。



拡大する市場に対応 O2O戦略による 集客力の拡大

事業会社毎にE-Commerce (EC) 事業を強化する一方で、昨年はEC事業を支援する機能会社として、(株) TSI EC戦略を設立。インターネット販売と店頭販売が連携したO2Oの可能性を最大限に引き出せるECプラットフォームの整備を推進することにより、EC事業全体の底上げを図っていきます。

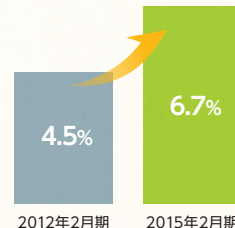
●売上構成比 (EC化率)



アジアマーケットを中心に ビジネス領域を拡大

中国、東南アジアへの事業拡大など、海外への積極的な事業展開を実施してきました。生活雑貨やメンズ事業、飲食業態等の新コンテンツ開発、更なるビジネス領域の拡大を目指した取り組みのほか、TSI Asia Ltd. による香港・東南アジアを主としたアジアマーケット拡販のための基盤整備にも取り組んできました。

●売上構成比



■中国

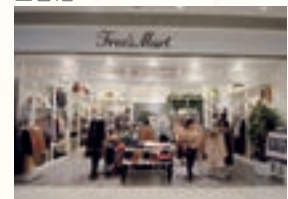


■イタリア



「マーガレット・ハウエル」
フィレンツェ店

■香港



「M.ツボミ」上海旗艦店
「フリースマート」
The ONE店

新規事業・業態開発

新しいカルチャーやスタイルの提案

事業領域の拡大を目的として、アパレルの新業態に取り組むと共に、従来の枠を超えた新しいライフスタイル・価値を提供する新規事業・ブランド開発を推進してきました。雑貨やカフェなどの事業領域の取り込みをはじめ、人が集まる場所のプロデュース、M&Aにより収益力拡大を図りました。今後も新しい価値の創出に取り組んでいきます。



TODD SNYDER TOWNHOUSE

「トッド スナイダー・タウンハウス」NYコレクションブランド「トッド スナイダー」が行なう世界初のコンセプトショップ。洋服・雑貨・ホディケア用品まで揃うほか、店内にはコーヒーカウンターを併設し、メンズのライフスタイルシーン全般を提案します。



DOMINIQUE ANSEL BAKERY

「ドミニクアンセルベーカリー」

TIME誌で「最も優れた発明品25」に選ばれたハイブリッドスイーツの元祖が、NYからついに日本初上陸。6月20日にオープンする東京・表参道店を皮切りに、飲食事業でのノウハウを蓄積し、業容拡大へ取り組んでいます。



Mystrada

「マイストラダ」

20代後半～30代をターゲットに、大人のカジュアル市場へ向けて今春デビュー。ベーシックとモードの絶妙なバランスで、都会的なライフスタイルを楽しむファッション感度の高い女性へ提案します。



Natural
Cream
Kitchen

TOKYO OMOTEYAN

「ナチュラルクリームキッチン」

(株)ブラックスが手掛ける新カフェ事業として4月17日、東京・表参道にオープンしました。提供するすべてのスイーツやフードに、小麦粉や白砂糖、添加物を一切使用せず、自然素材にこだわった体に優しい無添加カフェです。

M&Aによる事業拡大



Dice&Dice

「ダイスアンドダイス」

(株)アングログローバルが昨年9月に、(有)ダイスアンドダイスより事業譲受し、新体制のもと初の新規出店となる東京1号店が「トッド スナイダー・タウンハウス」内に3月オープンしました。両社が強みとするセレクト事業のシナジー効果を創出し、今後もブランドの個性を生かした店舗運営を図っていきます。



UNDEFEATED

「アンディフィーテッド」

(株)ジャックはLA発ブランド「アンディフィーテッド」の日本総代理店であるスタージョイナス(有)の全株式を取得し、昨年10月に完全子会社化しました。スニーカーを主力とし、同じくストリートカジュアルの既存ブランドの「ステューシー」との相乗効果を図りながら、事業領域の拡大を行なっていきます。



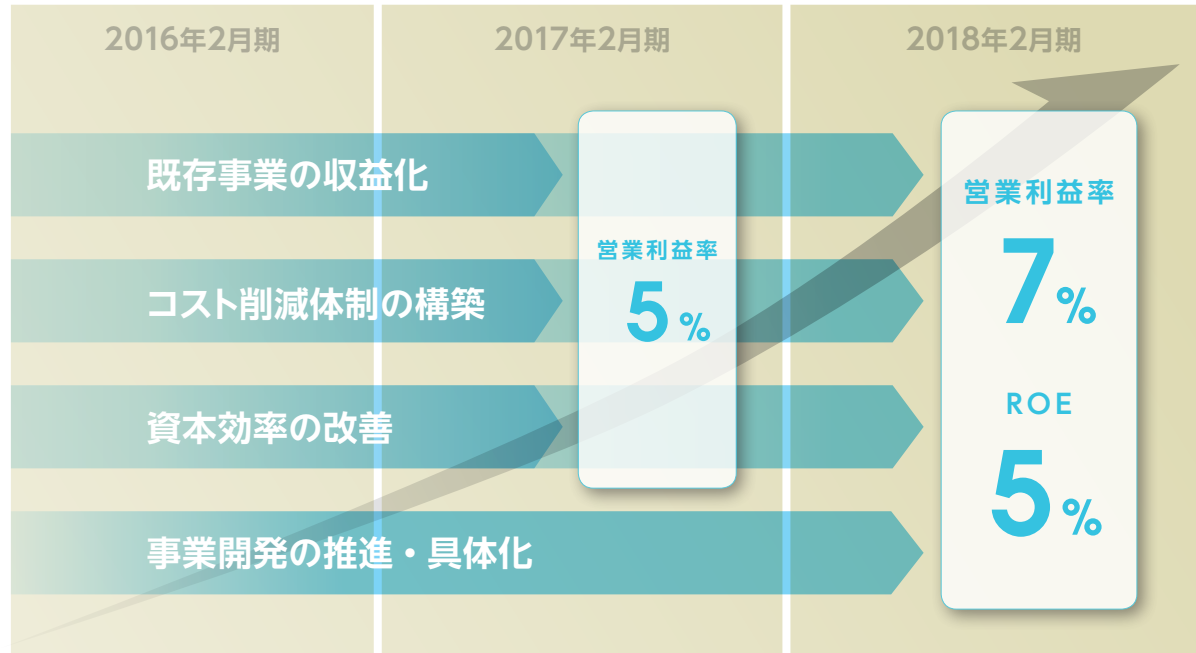
これまでの施策によって強化された組織を基盤に、
更なる飛躍を目指した新たな施策がはじまります。

次の成長ステージへ

新中期経営計画

当初の目標だった黒字化を前期に達成しました。これを契機に、中期経営計画では営業利益率に加え、ROEを主要経営指標として掲げ、新たな成長戦略に取り組んでいきます。

●成長のシナリオ



●既存事業の収益化を最優先事項とし、コスト削減体制の構築と資本効率の改善に努めることにより

2017年2月期

営業利益率 **5%** を達成する

●更には、事業開発を推進することにより

2018年2月期

営業利益率 **7%**, ROE **5%** の達成を目指す



ステューシー

南カリフォルニアの「サーフ」を背景に、音楽やさまざまなカルチャーと融合した独自のスタイルが人気のストリート系ブランド。レディスラインとキッズライン、またクオリティライフを提案するレーベル「ステューシー リヴィン ジェネラルストア」と多彩なアイテム群でブランドの世界観を広げています。今年ブランド設立35周年を迎え、アーティストとの新たな協業や記念アイテムも展開します。



TSIホールディングスグループの

ブランド Top 10

より多くの人にファッションを楽しんでもらうために、
多彩なブランドを展開しています。

ブランド別売上高(2014.3.1~2015.2.28)

ブランド名	会社名	売上高 (百万円)	前年同期比 (%)
1. ナノ・ユニバース	(株)ナノ・ユニバース	24,355	107.2
2. ナチュラルビューティーベーシック	(株)サンエー・ビーディー	15,850	97.7
3. マーガレット・ハウエル	(株)アングローバル	12,653	120.4
4. ローズ バッド	(株)エレファント/(株)ローズバッド	10,809	110.5
5. パーリーゲイツ	(株)TSIグループヴァンドスポーツ	8,515	114.9
6. アンドバイピーアンドディー	(株)サンエー・ビーディー	5,878	104.1
7. キャロウェイアパレル	(株)TSIグループヴァンドスポーツ	5,103	92.3
8. プロポーションボデイドレッシング	(株)サンエー・ビーディー	5,058	105.6
9. ステューシー	(株)ジャック	5,027	115.7
10. M.ツボミ	北京子苞米時装有限公司	4,997	112.0

※「ローズ バッド」の売上高は、(株)ローズバッドと(株)エレファントの連結売上高



MARGARET HOWELL

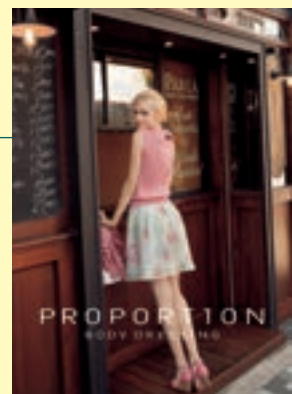
マーガレット・ハウエル

流行にとらわれず、英国の伝統的な職人の技法やデザインを現代のスタイルで表現する良質な物づくりが、幅広い世代から共感されています。そのシンプルで洗練されたこだわりはメンズ、ウィメンズ、ハウスホールドグッズなどライフスタイルシーン全般で提案。昨年は二子玉川、吉祥寺にカフェを併設したショップをオープンし、衣食住を通じブランドの世界観をトータルで発信しています。

PROPORTION BODY DRESSING

プロポーションボデイドレッシング

“きれいな女性をプロデュース”をコンセプトに、エレガントかつオフィスカジュアルを得意とするユーティリティブランド。駅ビル・ファッションビルを主販路に、20~30代のOL層から長年支持されています。昨秋デビューした、洗練された大人のカジュアルライン「ブランシック」も好調に推移しており、クオリティやデザイン、サービス、適正価格を実現しながらブランドのロイヤリティを追求していきます。



Pick Up!

PEARLY GATES

パーリーゲイツ

「もっと気軽に楽しくゴルフをしよう」をコンセプトに、年齢や性別などあらゆる枠組みを超えたオシャレなゴルフウェアを展開。鮮やかな配色とファッションブルかつ機能性を兼ね備えたウェアが人気で、幅広い層から長年愛されています。今春はシーズンテーマのカモフラージュの世界観を、商品のみならずさまざまなプロモーションで訴求。そのインパクトある施策が既存のゴルファー以外にも、認知度を拡大しました。

今年は「GOLF with FASHION」をテーマに掲げ、ゴルフだけではないファッションの側面を発信し、ゴルフの枠を飛び越えた提案でブランドの価値を高めていきます。



3月に開催した期間限定ショップは、表参道のビル一棟をカモフラ柄でラッピング



ADVISORY STAFF

国内外のツアーで活躍するプロゴルファーとウェア契約を締結しており、各試合では「パーリーゲイツ」のアイテムを着用しています。また、アスリート志向を強めたライン「マスターバニーエディション」ではプロの意見を積極的に取り入れ、勝つためのウェアとして商品企画へ反映しています。



●専属プロ：上段左上から
芹澤信雄プロ、藤田寛之プロ、上田桃子プロ、
キム・ヒョンソンプロ、木戸愛プロ、佐藤靖子プロ

Jack Bunny!!

by PEARLY GATES

カジュアルに ゴルフを楽しもう!

大人から子供までゴルフの楽しさを伝える、「パーリーゲイツ」の新業態として2013年春にデビュー。都市型ショッピングセンターを中心に10店舗で展開しています。2020年の東京オリンピックへ向けた選手発掘を目的としたジュニアトーナメントを毎年開催しており、ジュニアゴルファーの育成とジュニアマーケットの活性化に力を入れています。

ジャックバニー バイ パーリーゲイツ

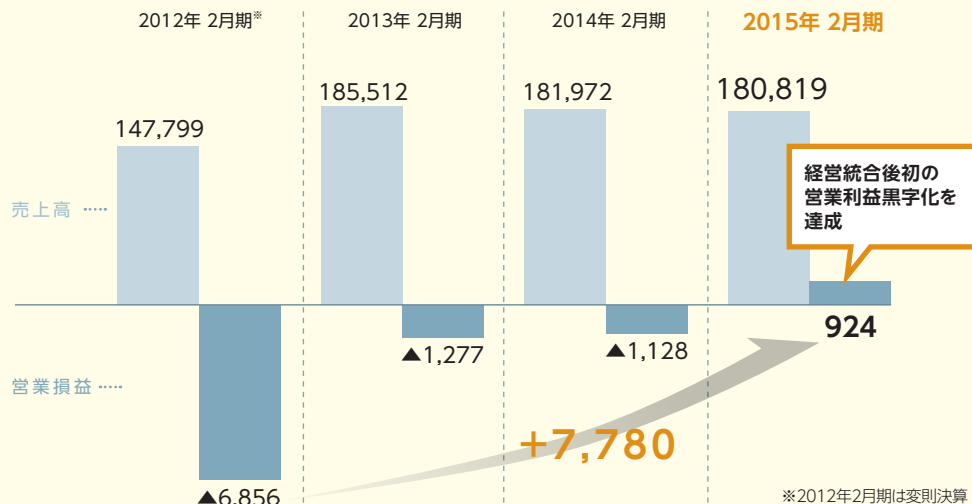


今年のメインキャラクターはコロコロと濱 美咲プロ

■ 第1～第4期までの連結ハイライト

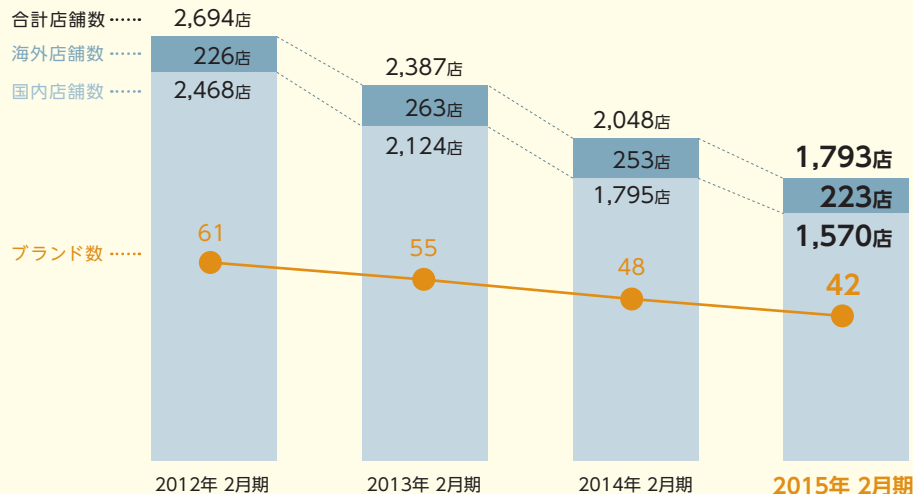
77億80百万円の増収、 営業利益の黒字化を 達成

2012年2月期に▲68億56百万円であった営業損失は、「聖域なき構造改革」を掲げた中期経営計画に基づき、様々な施策に取り組んできた結果、2015年2月期に営業利益を黒字化しました。



コスト構造改革により 店舗撤退を加速

コスト構造改革の一環として不採算ブランドや店舗の撤退に取り組んできた結果、グループ全体の店舗数は、2012年2月期の2,694店舗から901店舗減少し1,793店舗となり、ブランド数は、61ブランドから19ブランド減少し、42ブランドとなりましたが、成長性のあるブランドへの投資は強化してきました。M&Aにより加わったグループ会社の売上高は2012年2月期の110億円から241億円となりました。



■ 当期の連結決算ハイライト

損益の概況

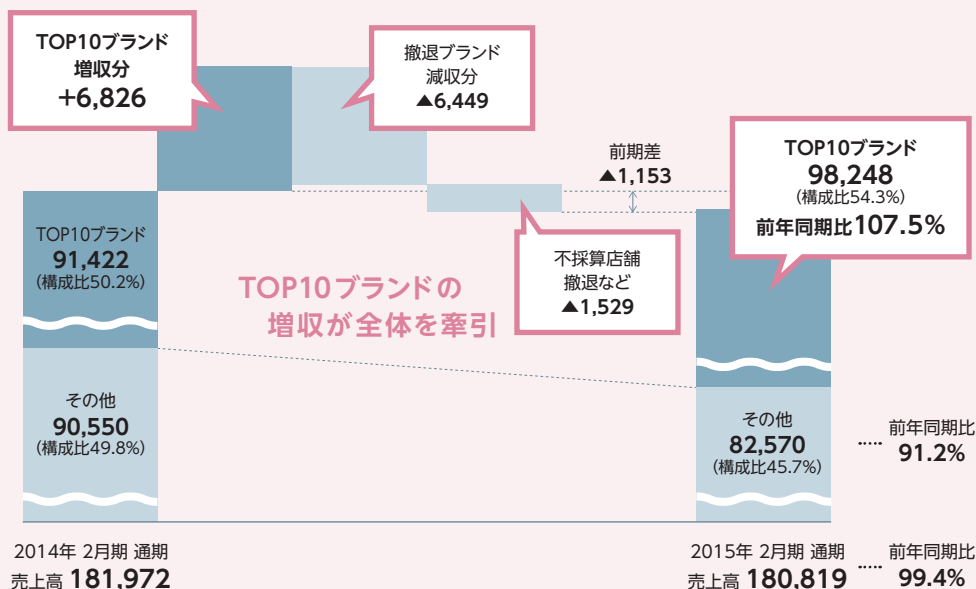
売上高は前年同期比99.4%となったものの、全社を挙げて売上総利益の改善に取り組んだこと等により、売上総利益率が前期より1.7pt改善しました。その結果、営業利益は前期の▲11億28百万円から当期は9億24百万円と、20億53百万円の増益となり、経営統合後初の通期黒字化となりました。

	2014年 2月期 通期		2015年 2月期 通期			
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期差	前年同期比
売上高	181,972	100.0%	180,819	100.0%	▲1,153	99.4%
売上総利益	91,999	50.6%	94,609	52.3%	+2,609	102.8%
販売費及び一般管理費	93,128	51.2%	93,684	51.8%	+555	100.6%
営業利益	▲1,128	—	924	0.5%	+2,053	—
経常利益	1,430	0.8%	2,541	1.4%	+1,110	177.6%
税金等調整前当期純利益	5,050	2.8%	4,510	2.5%	▲539	89.3%
当期純利益	1,111	0.6%	2,294	1.3%	+1,183	206.5%

売上高の変動要因

売上高のTOP10ブランドは、前年同期比107.5%、前年同期差で68億26百万円の増収になり、全体を牽引しました。

昨年の第2四半期末に(株)東京スタイルの5ブランド、第4四半期末に旧(株)サンエー・インターナショナルを中心に7ブランドを廃止したことが、64億49百万円の減収要因となっています。



Corporate Data & Stock Information

会社概要 / 株式の状況

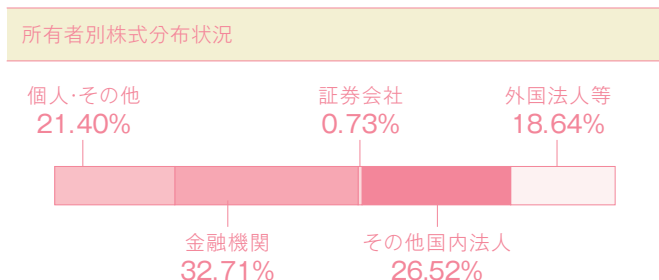
会社概要		(2015年5月28日現在)
商号	株式会社TSlホールディングス	
本社	東京都港区南青山5-1-3 TS青山ビル	
設立年月日	2011年6月1日	
資本金	150億円	
事業内容	傘下子会社及びグループ会社の事業活動の支配・管理ならびにそれに付帯する業務	

取締役及び監査役		(2015年5月28日現在)
代表取締役会長	三宅 正彦	
代表取締役社長	齋藤 匡司	
取締役	大石 正昭	
取締役	三宅 孝彦	
取締役	山田 康夫	
取締役	高野 茂	
取締役	濱田 博人	
社外取締役	篠原 祥哲	
社外取締役	高岡 美佳	
監査役	高畑 嘉之	
監査役	坂田 修弘	
社外監査役	渡邊 文雄	
社外監査役	杉山 昌明	

株式の状況		(2015年2月28日現在)
発行可能株式総数	400,000,000 株	
発行済株式総数	107,775,892 株 (自己株式8,007,401株を除く)	
株主数	6,216 名	

大株主 (上位10名)		
株主名	持株数(百株)	持株比率(%)
株式会社TSlホールディングス	80,074	6.92
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE 15PCT TREATY ACCOUNT	65,070	5.62
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	57,866	5.00
株式会社みずほ銀行	45,445	3.93
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	43,953	3.80
株式会社三井住友銀行	43,776	3.78
日本生命保険相互会社	34,735	3.00
三宅 孝彦	33,771	2.92
株式会社三菱東京UFJ銀行	30,683	2.65
日東紡績株式会社	29,746	2.57

※ 持株数は、百株未満を切り捨てて表示しています。
 ※ 持株比率は、表示単位未満を四捨五入しています。





TSIグループ直営オンラインショッピングサイト

MIX.Tokyo

(ミックストットウキョウ)

当社グループの最旬アイテムやトレンド情報が満載な「MIX.Tokyo」。もちろんモバイルからのショッピングも可能！株主優待をご利用頂くと、レディス、メンズ、キッズ、生活雑貨など、多彩なブランドの商品を20%割引でご購入頂けます。ぜひこの機会に株主優待券を使って、お得にインターネットショッピングをお楽しみ下さい。

優待券のご利用方法

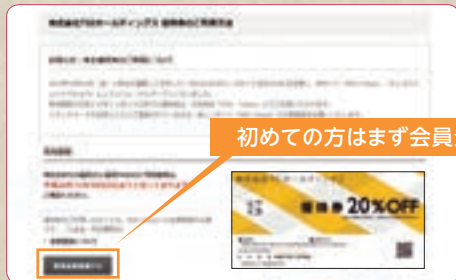
1. お手元に株主優待券をご準備下さい。
2. 「MIX.Tokyo」のサイトへアクセス！

MIX.Tokyo <http://mix.tokyo/>



株主様ご優待(トップページ最下部)をクリック！

3. 「優待券のご利用方法」のページへ。



初めての方はまず会員登録を。

4. ご希望の商品を選定頂き、レジへお進み下さい。
 5. 「MIX.Tokyo」にご登録頂いているメールアドレスとパスワードでログイン。
 6. 必要事項を全てご入力後に「クーポン／優待券のご使用」にて、お持ちの優待券に記載されているID、優待PASSを入力。
 7. 「注文を確定する」ボタンをクリックで完了です。
- ※ 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。

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「MIX.Tokyo」での10万円(消費税込)までのお買い物※に対し、20%割引となる「優待券」を進呈します。

- ※ ご利用にあたっては、「MIX.Tokyo」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。)
- ※ 「MIX.Tokyo」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%割引となります。
- ※ 店頭ではご利用になれません。

ご利用例 (以下の金額は全て消費税込です。)

- 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

Information

「MIX.Tokyo」
公式アプリが登場！



最旬アイテムやトレンド情報が満載！ iPhone6や6plusにも最適化し、気軽により便利にショッピングが楽しめます。もちろん株主優待券もご利用頂けます。

※ スマートフォン対応の無料アプリです。「MIX.Tokyo」で検索、またはQRコードより読み取りの上、ダウンロードして下さい。





TSIホールディングス公式 新サイトがオープン!

TSIホールディングスグループ各社が
発信する情報をまとめた
キュレーションサイトが5月8日にオープンしました。
ファッションからカルチャーまで、
当社グループが手掛ける最旬の情報をお届けします。
PCやタブレット、スマートフォンを使って
ぜひお楽しみください。

<http://tsi-curation.com>

※お使いの端末や機種によって、正しく反映されない場合があります。

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) 〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) ☎ 0120-782-031
(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「ほぶり」(株式会社証券保管振替機構)を利用し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(特別口座といえます。)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

東京都港区南青山5-1-3 TS青山ビル
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。

●表紙ブランド: ナチュラルビューティー