

# 新春アパレルトップ インタビュ

②

—2016年3月  
8月連結決算は減収  
増益だった。

社長就任以来、収益基  
盤の強化と成長戦略に取  
り組んできた。売上総利  
益率の改善と販管費の抑

制を徹底し、経常利益は  
過去最高益を更新した。  
百貨店の苦戦が想定以上  
だったが、リストラを先

行して行っ  
たため、百  
貨店向けの

予算はトントン。子会社  
でも高収益企業が出てき  
た。

なる。

これまで8対2の割合  
で収益基盤強化策を優先  
したが、今後は5対5ま  
で成長戦略にも注力す  
る。国内の既存事業は5

企業は50%伸ばす目標を  
掲げる。達成のためのE  
C用在庫を確保し、EC  
用MD計画を策定、担当  
者も配置する。店舗から  
の送客によるサイト訪問  
者数増、VMD機能強化  
による購買率向上、DB  
化粧品では昨年、ラリ  
クをとってでも海外市場  
を開拓していく。

・ブランドのスクラップ  
・アンド・ビルドも断行  
したが、今後も継続する。  
調達プロジェクト、BP  
R（ビジネス・プロセス  
・リエンジニアリング）  
海外、化粧品展開が必

る。程度の伸びを予想でき  
ない。長期的にはECや  
海外、化粧品展開が必  
要だ。

（ディスプレイショ  
ン）機能強化に  
よる欠品防止に  
も取り組み、ス  
——企画力の強化も  
重要だ。

## 成長戦略を加速する

なども成果を出した。基  
幹システム「テラ」を主  
要5社に導入、他の会社  
にも入れていく。

マホのアプリの導入、越  
境ECにも力を入れる。

商品デザイナー、MD  
を対象にしたシーズンの  
クリエーティブ・ディレ  
クションも10社を対象に  
実施した。今後も企画・  
クリエイション力を強化  
していく。

今年3カ年計画の収  
益基盤強化の集大成の年  
になる。

—売上高に占めるE  
C比率は上半期で14  
%、110億円規模  
だった。

来期はトップダウンに  
よる売上目標を設定す  
る。EC比率20%以下の  
レルの買収を含め、リス



TSIホールディングス  
社長  
齋藤 匡司 氏

—成長戦略はどう

る。EC比率20%以下の  
レルの買収を含め、リス