

T S Iホールディングス

# 来年度上期はB P R推進

## 直買目標2割に変更



齋藤社長

連結決算は、2社の解散、12ブランドの廃止、早期退職528名などの構造改革を行ったことによる。下期は人材の若返りなどで年間約23億円の人件費削減効果を見込む。

コスト低減では調達プロセスがグループ全体の購買規模を生かした市場のベストプライスでの調達を徹底。SCMで

は直接貿易、海外検品、海外アソート、倉庫集約化を進める。直買比率は今年13%程度だが、来年度は18%19%に上昇し、17年度は21%を見込む。「当初は3割を目標にしたが、重要な商社機能もあり、2割程度に変更」

ループの業務プロセスの違いの修正も課題としてある。年明けからB P Rを本格化するため、基盤作りは来年度上期まで続く」とする。

成長戦略は来年度後半から中国企業との合併、東南アジアでの買収、美容業界へのM & A、越境E Cなど、海外や異業種への投資を具体化していく。

T S Iホールディングス

スは、大規模な構造改革が今年度上期(2015年3~8月)で終了したもの、「基盤作りは来年度上期までかかる(齋藤匡司社長)見通した。年明けから生産、調達、I T化だけでなく、需要予測やマーケティングなども含めたB P R(業務プロセスの最適化)を本格推進する。当初17年度3割を目標にした直買比率を2割にとどめるが、調達コスト10億円削減目標は変えない。M & Aなど成長戦略は来年度後半に具体化する。

上期に減収減益だった。しかし、9~11月の全店売上高は前年同期比10・3%減で、既存店ベアスも4・6%減と低迷。「暖冬で11月商戦がとくに不振だった」。このため、「既存店、E Cサイト、新店戦略と、総力戦で取り組む」考えだ。

また、科学的分析に基づく価格戦略を推進していく。コストアップ分をそのまま小売価格に反映させれば、客数が減少する。セット率やプロパー消化率の向上、さらには歩留り管理も含めて対応する。

また、科学的分析に基づく価格戦略を推進していく。コストアップ分をそのまま小売価格に反映させれば、客数が減少する。セット率やプロパー消化率の向上、さらには歩留り管理も含めて対応する。

また、科学的分析に基づく価格戦略を推進していく。コストアップ分をそのまま小売価格に反映させれば、客数が減少する。セット率やプロパー消化率の向上、さらには歩留り管理も含めて対応する。