



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2020年2月期第1四半期決算説明会

2019年7月4日

イベント概要

[企業名]	株式会社 TSI ホールディングス		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2020 年 2 月期第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2019 年度 第 1 四半期		
[日程]	2019 年 7 月 4 日		
[ページ数]	18		
[時間]	10:00 - 10:38 (合計 : 38 分、登壇 : 20 分、質疑応答 : 18 分)		
[開催場所]	107-0061 東京都港区北青山 1-2-3 青山ビル 6 階		
[会場面積]	100 m ²		
[出席人数]	70 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長	上田谷 真一	(以下、上田谷)
	取締役管理本部長	大石 正昭	(以下、大石)
	財務経理部長	内藤 満	(以下、内藤)
	管理本部広報室長	山田 耕平	(以下、山田)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

質疑応答

司会：ありがとうございました。3カ月前に中計の発表をしたばかりなので、今回はこの3カ月の業績中心ということでご説明を差し上げましたけれども。質問のほうは中計の進捗等も併せてお受けしたいと思いますので。質問のほうをよろしく願いいたします。

質問者 A：

北川：織研新聞の北川と申します。よろしく願いします。

重点投資領域としてのグローバルがあるということですが。当面、具体的な施策ですね。こういうことを予定しているよというものがありましたらお教えてください。

上田谷：いくつかありまして。一つはHUFの中国展開というの検討中です。ただ、北京子苞米社を売却して、いろいろ思った結果、中国できちんと商売をしようと思うと、きちんとしたパートナーと組まざるを得ないということがございまして。今、複数のパートナー候補と話し合いをして。どこのパートナーと、どのエリアから展開するかを、今まさに協議中です。なので、これはまだ実行していません。数字は出てきませんが、これを一つ、進めていること。

それから、これも前も申し上げた、MARGARET HOWELL。これはイギリスからアメリカに今まで卸しか展開していなかったんですけど。直営店も出して、もう少しアメリカ大陸でブランディングをして拡大をしていこうというので。ニューヨークにイギリスチームが行って、出店候補地をずっと探しています。ただ、やっぱり地価が高騰し過ぎていて、慎重に出店候補地を探しているところです。

なので、もともと海外にベースがあるHUFとMARGARET HOWELLの、この展開は前回申し上げたとおり着々と進めている状況でございます。

それと、昨年主にECから展開を始めたアルページュという会社のApuweiser-richeというブランドなんですが。Tモールで展開をして。それで、少し中国のマーケットを今リサーチしているような状況です。ここは売上は多少は立っておりますが。まだどちらかというテストマーケティングに近い進出をしておりますので。サイズ感とか、いろいろなものを見ている状況です。

加えて、他のいくつかのわれわれが持っている、特にウィメンズのブランド、もしくはセレクト業態を中国で展開したいという、パートナー候補企業からの申し出がありまして。そこは昨年からずっと協議を重ねております。失敗したくないので、きっちり良いパートナーを探して。話が来たら、必ず私自身も現地に行って、彼らの工場や店舗や運営のスタイル、もしくは、こういったわれわれみたいな先進国ときちんと商売ができる素性があるかどうかとか。ブランドをきちんと大事にできるかどうか。出店拡大して、たたき売ってしまうようなところもございまして。そういったところを確認しながらやっております。

ただ、ご承知のとおり、今は中国市場自体がものすごく冷え込んでしまっていて。彼ら自身が少し今は及び腰になっている部分もあり。ここは慎重にはやっておりますが。これも先ほどのHUFやMARGARET HOWELL以外のブランドについても検討し、具体的なパートナー候補と話を進めているという状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



もう一つ、PEARLY GATES。ゴルフのわれわれの筆頭ブランドなんですけど。これは今、既にやっている事業としては韓国で現地の小売りベースで100億円ぐらい。結構な規模です。韓国で。パートナー企業と一緒にやっているんで、韓国は非常にうまくいっているんですが。これをアメリカにも持っていかうということ、アメリカ進出のための展示会の出展等々を始めています。今年の頭から始めておりました。

これも進出の仕方ですね。いくつかのオプションを考えていて。現地でディストリビューションのネットワークを持っている会社を買収する案と。代理店を見つけて、その代理店と一緒にやろうかと。自力で簡単にカバーできるところだとは到底思っておりませんので。その両案を今はらんで検討しているような状況でございます。

大きなところ、大体海外はそんな感じですかね。

司会：ありがとうございました。では、他に質問のある方、お願いします。

金森：SMBC日興証券の金森と申します。3点、ベーシックに数字の話をお願いしたいんですけど。

まず、ファーストクォーターの実績として、これは当初見ていらっしゃっている計画よりも良いのか悪いのか。御社の場合、1クォーターと2クォーターで結構利益の動きが激しいので。これがどうなのかというところを、まず教えてください。

2点目としまして、在庫なんですけれども。結構伸びていると思ひまして。これが、このセカンドクォーターに悪さをしないのか。この在庫が増えている背景と中身を確認させてください。

3点目として、販管費の今のステータスを教えていただきたいんですけども。加わった会社と事業撤退している会社と交ざっていて、実態の販管費の姿がちょっと見えないんですけども。その特殊要因、加わったもの、離れていったものを除いたベースでいうと、今は販管費の伸びというのは売上の伸びに対して低い状況なので。従来からやってらっしゃったコントロールみたいな部分が生きている状況なのか。それとも、成長に軸足が動くような形になってきていると思うので。もうそれほど販管費の伸びが売上の伸びと乖離するような形ではないステージに入っているのか。この辺りを確認させてください。

上田谷：計画比でどんな感じかというところは、ほぼとんとんに近いという状況です。当然上野商會が入ってくることとか、撤退事業がなくなって粗利が改善することとかは読み込んでおりましたので。

それに比べて、残っている事業は先ほど申し上げたように、素晴らしいわけではなくて。ぎりぎりというか、われわれの今期の増収増益計画に対してぎりぎりのところで来ている感じなので。ほぼオントラック。

ご指摘のとおり、在庫の分を評価損で積んで、その後、消化の具合によって実は第2クォーターまで通してみないと本当の実力は分からないというところがあるので。第2クォーターまでの見通しでいうと、今のところ、ほぼ利益ベースで予定どおりにいけるかなと考えています。

北京子苞米の売却が、予定どおりちゃんと進めたということ。これは進めないと、またずっと赤字を連結し続けて、キャッシュも流出するということが、取りあえずは防げたので。その大きな爆弾は今はないので。6月の店頭の状況は、ほぼとんとんぐらいの感じだったんですけど。7月、8月、きちんと消化ができて、プロパー商材に切り替えていけるかという次第です。今のところ、そ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ういう意味では良くも悪くもオントラックぐらいの感じだと見ています。昨対比で見ると素晴らしく見えるんですが。別に樂觀視しているわけではございません。

それから、在庫ですね。在庫は実は先ほど申し上げたとおり、全体で 112% ぐらいでしたか。

司会：連結データだと 119% ぐらいです。

上田谷：すみません。ちょっと伸びています。そのうちの大半が、実は nano・universe です。nano・universe のウィメンズの在庫がものすごく、かなり増えましたというのが今の実態になります。

先ほどの説明と特には変わらないんですが、規模はでかいので、ちょっとアクセルを踏んだときに在庫が比較的大きく出てしまう傾向があって。nano・universe の場合は特にそのぶれが結構出るんですけども。申し上げたとおり、夏物在庫が中心なので。うまく消化できるかなと今のところは見ています。

nano・universe の場合は、いわゆるアウトレット的な部分の比重も高い。われわれはブランド全体、グループ全体としてはプロパーで、プレミアム化でと言っているんですけど。nano・universe 自体は比較的マスマーケット向けのブランドですので。そういった意味では消化のチャンネルはかなりふんだんに持っているほうなので。もちろん予断は全く許さないですけども。消化は何とかなして追い付けるのかなと思っています。

あと、少し予算比というか、想定よりも在庫が膨らんでいるのは、もう 1 個は TSI グルーヴアンドスポーツという、PEARLY GATES 等々を抱えるゴルフウェアの会社です。これも、PEARLY GATES が伸びることに合わせて在庫は多めに積んで。ちゃんとは売れてはいるんですが。これも nano・universe ほどではないですが、多少膨らんでおります。

あとは、増えた原因としては、STUSSY や HUF を展開しているジャックというストリートウェアの会社が Herschel という鞆のブランドを新しく開始したことで、その在庫が少し膨らんだり。これは新規事業なのでやむを得ないという状況です。

大きなところは nano・universe です。ウィメンズの夏物商材というところで。そこはきっちり消化をしていきたいなと思っています。

最後、販管費です。どうぞ。

大石：販管費の推移は大体予定どおりです。特に抜けた企業、新しく入れた企業の影響で受けているという感じはありません。

大体通期ですと 52% から 53% というような販管費率で。第 1 クォーターはどうしても高めに出るんですけども。これが今、52.9% ということでですから、これは着地ではもう少し下がっていくのかなと考えております。

というのも、販管費、特に経費の使用ルールというのを全社統一でやっていますので。例えば新しくグループに入った上野商会に対しても、保険料とかいわゆるインフラ的な費用、業者、取引先を統一することでディスカウントのメリットを受けると。こういうことになっていまして。大きな変動は企業の入れ替えがあってもないと、このように考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



上田谷：上野商会を除くと販管費が昨年比で 95.6%となっていて、販管費が増えているということはないですね。

上野商会を除いたり、撤退事業を除いたりというのは比較していたんですけど。売上に比べて粗利も伸びているので。先ほど申し上げた、上野商会を除くと販管費は下がっていますし。撤退事業の影響を除いても、販管費が比率で膨れていることはないです。

司会：今の数字は上野商会だけでなく、前年の北京子苞米とか、そういうものも引いて、オーガニックに比較できる部分で比較すると 95.6%という数字になっております。

では、他に質問のある方、お願いします。

花井：日本経済新聞の花井と申します。よろしく申し上げます。

店舗数のところで教えていただきたいんですけども。国内、出店のほうが上回っていますけれども、出退店の、この出店の多かったブランドと、退店の多かったブランドをそれぞれ教えていただきたいのと。同じく海外についても教えていただきたいんですけども。

先ほど、HUF だとかのご説明があったと思うんですが、その辺りなのかなと思いますが。その主なブランドというんですかね。その辺りを教えていただけますでしょうか。

司会：これは私のほうからご回答いたします。国内で出店が 19 店舗、退店が 7 店舗ということで。増減だけ後ろのほうに記載をさせていただいています。

今期多かったのは HUF ですね。HUF が 3 店舗、それから Herschel、UNDEFEATED もこの 3 カ月で 3 店舗です。あとは、もう 1~2 店舗ずつという感じなので。前のように 1 ブランドで 10 店舗出店するとか、そういうことはないです。

退店は 50 店舗を譲渡した北京子苞米の影響を除くと 3 月、5 月は比較の出店が中心のクォーターで、退店というのが、もともと商業施設の関わりで少ない時期なので、そういうこととご理解いただければと思います。よろしいでしょうか。

では、以上をもちまして決算説明会を終了させていただきたいと思います。本日はありがとうございました。

上田谷：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com