



TSI HOLDINGS

**株式会社 TSI ホールディングス**

2022 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2021 年 7 月 5 日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社 TSI ホールディングス		
[企業 ID]	3608		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 1 四半期		
[日程]	2021 年 7 月 5 日		
[ページ数]	10		
[時間]	10:00 – 10:55 (合計：55 分、登壇：29 分、質疑応答：26 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	68 名		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	下地 毅	(以下、下地)
	執行役員 デジタルビジネス部長	渡辺 啓之	(以下、渡辺)
	広報・IR 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@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**山田：**

それでは、引き続きまして、質疑応答に移らせていただきたいと思います。

一つ目の質問です。8 ページ目の売上総利益についてです。

前期に販売機会を得られなかった商品のプロパーでの消化促進は、今期続くのかということです。あとは、トレンドが変わっているという課題があると思いますが、店頭での売り方はどのような工夫をしているのか。効果が堅調なブランドはあるかというのが、もう一つの質問です。

二つ目の質問は、店舗の直送について。いつ頃できる見通しかということと、物流費の削減効果がどの程度かということです。

では、二つとも下地から回答させていただきたいと思いますので、よろしくお願いします。

**下地：**ご質問ありがとうございます。

まず、前期に販売機会を得られなかった商品をプロパーでの消化を促進するのは継続していくかということに関しましては、継続してまいります。

基本的に新しい商品以上に、われわれはいくつかのキャリア品も含め、プロパー商材もまだ店頭に出していないものもございますので、そういったところでは、しっかりと定番的な要素を持った商品も含めて出していきたいと考えております。

二つ目のご質問で、まず店舗の直送につきましては、今、システム構築をしており、早くて来年か再来年ぐらいにはなるかと思えます。

ただ、一部、大きな物量をとれるものに関しては、ロジスティックの部分と併せながら、必然的に始めていくと思いますので、全てが切り替わるのは、まだあと3年ぐらいかかるかと思えます。その代わり、海外の直送の部分に関しましては、順次始めていきたいと思っています。

物流費に関しましては、全体の30%を3年で海外から転送、直送を開始する予定でおりますので、先行してコストは下がっていくと考えております。コストに関しましては、BtoCの価格上昇を抑えた規模で今、試算をしている最中です。以上です。

**山田：**宮嶋様、今の回答でよろしかったでしょうか。

---

### 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



**宮嶋**：大丈夫です。ありがとうございます。

**山田**：ありがとうございます。

では、次の質問に移らせていただきたいと思います。時事通信さんです。

冒頭のアパレルの復調が厳しい理由について、具体的に教えてくださいということですので、これも下地からご回答申し上げます。

**下地**：まず、アパレルの復調に関しましては、やはり店舗の休業や時短営業がこのコロナの影響で、どのくらい続くのかによると思います。当然 EC での販売はあるので、かなり幅広い年代層の顧客層に支持いただいております。

そういった意味では、ある程度、40代、50代、それから60代のお客様で、やはりまだEコマースでの販売というよりは、実店舗でのお買い上げを望まれるお客様がまだまだ多くいらっしゃる中で、どうしてもやはり店舗閉鎖という状況が起きますと、そこに関して取り込めない、楽しくお買い物を現実的にいただけていない状況が現状ではございます。

商品を触っていただいて、お買い求めいただいている状況の中で、やはり接客の部分ができないというところに関しての、アパレルへの市況が以前のように戻るほど簡単なものではないという理解をいたしております。以上です。

**山田**：角田様、今のご回答でよろしかったでしょうか。

**角田**：はい。ありがとうございました。

**山田**：ありがとうございます。

それから、先ほどお話があった PEARLY GATES の新製品の件ですけれども、ホームページを見たらもうほとんど売り切れになっていました。ありがとうございます。

では、次の質問に移らせていただきたいと思います。

都市型ブランドの浮上のための施策ということと、今後ブランド事業の軸足は好調なストリート・アスレジャーブランドに移っていくのか。この辺のマーケット動向と今後の戦略についての質問なので、こちらも下地からご回答させていただきます。

**下地**：ご質問ありがとうございます。

---

## 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



都市型のブランドの復調に対するわれわれの施策は、やはりここ近年、傾向的にあったことなのですが、通勤服の需要が、このコロナ禍において急速に店舗が休業したことと、テレワークですとかそういった働き方の変化があったことによって、商材のニーズが変わってまいりました。

そこにおける対応策として、従来のブランドの中でも特に大きい部分である NATURAL BEAUTY BASIC ですとか、オケーションに非常に強いブランドに関しては、よりカジュアル化を進めております。それで、日常着として、よりリラックスして着ていただけるような商品化を進めております。

また、お客様がより今まできっちりとした状態の中でのウェアを好まれていたところが、意識の変化もあり、だいぶリラックスした仕事着のニーズが高まっていると判断しておりますので、ブランドの変化はもう始まっておりますし、対応した商品もどんどん出てくる予定です。

それに秋冬、来期の春夏も含めて、よりカジュアル化した、そして機能的にも高まった商品提案をさせていただく予定でございます。

**山田：**本橋さん、今のご回答でよろしいでしょうか。

**本橋：**はい。後半部分のブランド事業の軸足というところは、ご回答いただけますでしょうか。

**下地：**好調なストリートブランドに関しましては、継続して伸ばしていきますし、新しい新規ブランドも発生する可能性はあるかと思えます。

われわれが見ておりますのは、このアスレジャー・ストリート・アクションスポーツという部分に関しては、あと3年から5年はマーケットがニーズとしましては非常に高いものがあると考えておりますので、ご指摘のとおり力を入れてまいります。

**本橋：**ありがとうございました。

**山田：**ありがとうございました。

では、続いての質問です。

渡辺様からの質問で、販管費が計画ベースとしてはどういう評価をしているかということと、これが2Q どうなるのかということです。

こちらも下地からご回答させていただきます。

**下地：**販管費に関しましては、お話しさせていただいたとおり、50%を切る状態になりましたので、1Q に関しましては合格点かと思っております。

---

## 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@scriptasia.com



また、2Q 厳しく考えているのは、やはりコロナの影響とかオリンピックの動向によって、トップラインが下がると見ております。固定費の削減は、しっかりできていると思いますが、一定以上に売上が下がりますと固定比率が上がり、損益分岐点が厳しくなります。ですので、売上による変動費に関しましては懸念を持っておりますので、今後注意して対応してまいりたいと考えております。以上です。

**山田**：渡辺様、よろしいでしょうか。

**渡辺**：ありがとうございます。

それでは、追加でフォローアップをお願いできればと思うんですが、前年に対してセカンドクォーターの販管費計画が25億円増加する見込みになられていると思うんですけれども、これは何か特殊な要因等はございますか。よろしくお願いたします。

**山田**：こちらのほうでお調べて、後で回答させていただくことでよろしいでしょうか。

**渡辺**：はい。ご丁寧にありがとうございます。私からは以上です。

**山田**：ありがとうございました。

では、次の花井様の質問を先にお受けさせていただきます。

売上動向の2年前比、上期の売上80%、下期91.1%の、これは計画の話ですね。ゴルフ・アスレジャー・ストリートの売上、それからオケージョンセレクトの売上動向を2年前比で教えてください。つまり、今期計画が2年前と比べてどうかという質問でよろしいですか、花井様。

**花井**：そうですね。下期、特に90%程度まで2年前比で回復するというのを見る場合に、御社の独自要因のゴルフ・ストリート・アスレジャーという部分の回復と、それ以外のブランドの回復は多分違った合算での数字だと思うので、それぞれの傾向値というか、その辺りを知りたいです。特にオケージョンセレクトの回復をどう見ているのかも知りたいです。それが来期以降どう回復していくことを描いているのかも教えてほしいのですが、よろしくお願いたします。

**山田**：分かりました。直近の動向が非常に読みづらい前提があるんですけれども、この辺は下地の主観も含めてお話しさせていただきたいと思います。

**下地**：まず、好調ブランドのところでページも作っておりますけれども、3ブランドに関して数字を出しておりますが、PEARLY GATESにおきましては、2020年2月期で32億6,000万円から、今期39億2,000万円と角度が上がっております。

---

## 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



HUF に関しましても、これは日米合算ですが、2020年2月期が10億8,000万円という状況から、2022年2月期におきましては14億9,000万円と上がっております。

また、UNDEFEATEDにおきましては、2020年2月期の11億3,000万円から、2022年2月期には12億8,000万円と上がっております。

これはある程度、売り場とかECの成長のための部分で、大きくこれからも発展していくとは見ておりますし、現時点ではここが下がる要素はないと見ております。

ただ、オケーションの不調店舗、不調ブランドに関しましては、先ほども1度お話しさせていただきましたけれども、数値的なところでは、前期比で大きなダメージを受けました。こちらに関しては、徐々にですが持ち直してはきております。

持ち直してはきておりますが、基本的にはやはり通勤服の需要がそんなに大きく盛り上がりはおりませんので、ある程度のカジュアル化を進めていくところで取り戻していきたいと考えております。

店舗を持っていますので、新しい商品の提案というところで、回復の基調をつくっていきけるのではないかと考えております。今までとスタイルを変えて、デザインも含めて新しくカジュアルの部分をもっと強めて、ご提案させていただきたいと考えております。

**花井：**ありがとうございます。来期以降についても、今のその継続という感覚ですか。

**下地：**はい、そうですね。そういったイメージで持っていただければと思います。また、新たな新規ブランドを提案していこうということで、開発準備中です。

**花井：**ありがとうございました。

**山田：**ありがとうございました。

それから、先ほどの渡辺様の質問ですけれども、基本的にはこれは固定費部分の増額ということではなく、投資に関する部分が多いですね。特にシステム投資、EC投資、物流投資、この辺は計画として実施するものもございまして、先ほど下地から申し上げたように、2Q自体が非常に不透明な部分、オリンピックとかコロナの部分がございまして、戦略費に関しては、実際使うかどうかは、市場の回復とにらめっこしながらジャッジをしていくイメージになっております。

渡辺様、先ほどの回答、このようなご回答でよろしいでしょうか。

**渡辺：**ご丁寧にありがとうございます、大丈夫です。

---

## 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



**山田**：ありがとうございます。

不採算店舗の閉鎖等を含めた構造改革は、ほぼ完了したという考え方でいいのかということです。これも下地からご回答申し上げます。

**下地**：ご質問の不採算店舗の部分ですが、構造改革としては引き続き行ってまいります。

今、現市場状況は見えない状況ではありますが、まだ既存ブランドの中で小さくも赤字の事業がございます。そういったところの改革は行ってまいりたいと思っていますので、事業構造自体の改革は、店舗も含めて、人の、また仕事の役割も含めて、大きな課題として取り組んでまいりたいと考えております。以上です。

**山田**：市川様、今のご質問で大丈夫ですね。ありがとうございます。

ほかに質問が、ありがとうございます。EC 売上についてです。

初の 100 億円の突破というところですが、通期の EC 売上高の着地見通しについてご教示いただけますかということです。

こちらに関しては、ちょうど EC の責任者がおりますので、渡辺という者からご回答させていただきます。

**渡辺**：EC を担当しております、渡辺でございます。

通期ですが、当初 443 億円という予算を組んでおります。こちらに関しては、この後の市場動向をどう読むか次第ではありますが、こういった状況であることも踏まえて、そういったことも織り込んだ上で達成というラインになってというふうに考えております。以上です。

**山田**：伊藤様、よろしいでしょうか。

**伊藤**：かしこまりました。ご丁寧にありがとうございました。

**山田**：伊藤様、ありがとうございました。

ほかはよろしいでしょうか。少々待たせていただきますので、しばらくこのままお待ちください。

この間に一つほど宣伝をさせていただきますと、経済産業省が定める DX 認定制度に基づく DX 認定事業者として、先週の金曜日に当社、認定が通ったという連絡が届きました。後日プレスリリースを出す予定です。

---

## 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@scriptasia.com



まだ申請が通っている会社が数十社ぐらいしかない状況みたいなので、一応ご報告をさせていただきます。

では、質問もなさそうですので、以上をもちまして、当社の第1四半期の決算説明会を終了させていただきます。本日はありがとうございました。

**下地**：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@scriptasia.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をしてはなりません。

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