



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]	25		
[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

## 登壇

---

**山田**：おはようございます。定刻となりましたので、当社の第1四半期の決算説明会を始めさせていただきます。

はじめに、当社の決算説明会のルールを先にお話しさせていただきます。

まず、決算説明会のプレゼンテーションを当社の下地から説明をさせていただきます。この時間が約25分強ございます。その後で、皆様のご質問をお受けしたいと思います。Zoomを使い慣れている方も多いと思いますが、今回はQ&Aの機能を使って質疑応答をさせていただきます。

基本的には、今でももう入力ができるようになっていますので、説明会の話聞いていて聞きたいことがもしございましたら、下のQ&Aよりご入力ください。

1 2022年2月期 第1四半期 市場動向

TSI HOLDINGS

### 現在は、依然不透明な先行き

Covid-19の感染影響長期化の中で、緊急事態宣言、店舗閉鎖/時短など、経営成績に直結するリスクファクターが依然として存在。

### 甘くはない市場回復の見通し

この後、ワクチン接種の開始を始め各種施策の効果が期待され、経済は今後確実に回復する。  
但し、アパレル業界においては、その市場回復スピードは緩やかであり、当面は厳しい環境が継続する。

### 私たちのアプローチ

「既存経営手法による、待ちの姿勢」だけでは、更なる苦境に立たされる。  
このことを念頭に、より強固な経営基盤創りと新たな事業チャレンジを継続して行く。

**下地**：皆様、こんにちは。2022年2月期第1四半期決算説明会を行いたいと思います。

では、市場動向からご説明します。

---

### 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



現在は、依然不透明な先行きであります。新型コロナウイルスの感染影響長期化の中で、緊急事態宣言、店舗閉鎖/時短など、経営成績に直結するリスクファクターが依然として存在しております。

回復において、甘くはないという見通しは立てておりますし、この後、ワクチン接種の開始をはじめ、各種施策の効果が期待されておるところであります。今後経済は確実に回復していくと見てはおりますが、ただし、アパレル業界において、その市場回復スピードはかなり緩やかであり、当面はやはり厳しい環境が継続すると見ております。

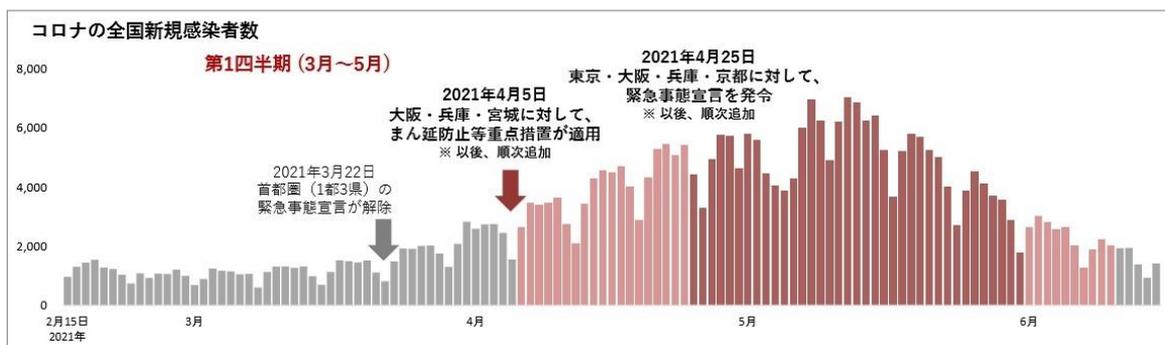
われわれとしましては、「既存の経営手法による、待ちの姿勢」、そういったかたちだけでは、さらなる苦境に立たされていきますので、まずこのことを念頭に、より強固な経営基盤創りと新たな事業チャレンジを継続してやってまいりたいと考えております。

## 2 2022年2月期 第1四半期 新型コロナウイルスによる影響

TSI HOLDINGS

### 3月業績は好調も、4月以降はコロナ感染影響拡大。

大都市圏を中心に店舗する当社は、300を超える店舗（全体の約3割）が休業した上、営業時間を短縮する店舗も多く、経営に大きな影響を受けた。



4月25日 東京都・大阪府・兵庫県・京都府を対象とした緊急事態宣言 ⇒ 全国内アパレル店舗の約3割に相当する店舗が休業  
 5月12日 愛知県・福岡県を緊急事態宣言の対象に追加  
 5月16日 北海道・岡山県・広島県を緊急事態宣言の対象に追加 ⇒ 平日：約1割、土日：約2割に相当する店舗が休業  
 5月23日 沖縄県を緊急事態宣言の対象に追加

新型コロナウイルスによる影響についてです。

3月の業績に関しましては、非常に好調ではありましたが、4月以降はコロナ感染影響が拡大して、大都市圏を中心に店舗しております当社の300を超える店舗が休業いたしました。それに伴い、また営業時間を短縮する店舗も多くありましたので、そこで経営的に大きな影響を受けております。

## サポート

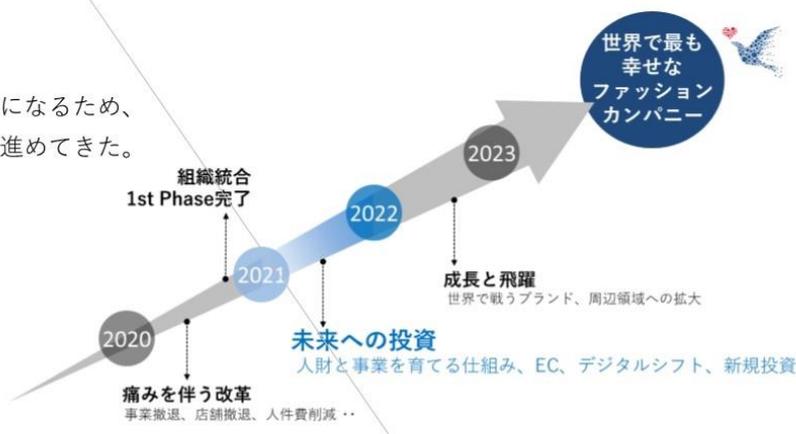
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 今、私達は何をすべきか？ 私達はどこを目指すか？

変化を続けていくため、  
厳しい環境下でも利益を出せる企業体になるため、  
第1四半期、丁寧かつ徹底的に改革を進めてきた。

ステークホルダー皆様の未来の幸福を高めるため、  
新しい価値を生み出すため、  
ここに留まることなくチャレンジを続けていく。



※ TIP24 (TSI Innovation Program 2024) … 2021年2月期に発動した構造改革と未来戦略の社内プログラムの呼称

この厳しい環境下において、今、私たちは何をすべきか？私たちはどこを目指すべきか？

われわれが進化をし、変化を続けていくために、厳しい経営の環境下の中でも利益を出す企業体になるために、第1四半期は丁寧かつ徹底的に改革を進めてまいりました。

それによる経営の統合、第1フェーズを完了して、まず3月期から、3月より未来への投資というかたちで、人財と事業を育てる仕組み、EC、デジタルシフト、新規投資といったことを行なってまいります。

そこは、やはりステークホルダーの皆様の未来の幸福を高めるため、新しい価値を生み出すため、ここに留まることなくチャレンジを続けてまいりたいと考えております。

### 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

厳しい市況下で、事業撤退、人件費・販管費削減を徹底。  
きめ細かなアクションの積み重ねで、  
売上高 前年同期比 **157.8%**、営業利益 **22.7億円**を達成。



では、まず第1四半期の決算概況をご報告いたします。

業績ハイライトです。

厳しい市況下の中で、事業撤退、人件費・販管費削減を徹底いたしました。きめ細かなアクションの積み重ねで、売上高、前年同期比 157.8%、営業利益 22 億 7,000 万円を達成いたしております。

また、前期比の利益差でいきますと、プラス 87 億 1,000 万円ということで、前期より非常に大きく営業利益がアップしております。

## 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

構造改革による組織の効率化と、  
経営コントロールの精緻化で収益改善。  
第1四半期業績は直近5年間の最高益となった。



#### > 営業利益について

営業利益 **22.7億円** 利益率 **6.6%**  
(予算 18億円 利益率 4.8%)

#### > 主要因

- ① ゴルフ・アスレジャー・ストリートなどの好調事業を更に拡大
- ② 適正値引による旧品販売により消化促進。  
→ 歩留りを維持しつつ在庫を圧縮
- ③ 仕入抑制、販管費削減を実施

次は、営業利益の推移です。

構造改革による組織の効率化と、経営コントロールの精緻化で収益を改善いたしております。第1四半期は、業績におきまして、直近5年間の中で最高益となりました。

営業利益につきましては、先ほどから申し上げますように、営業利益 22 億 7,000 万円、利益率が 6.6%です。

主な要因としましては、1つ目に、ゴルフ・アスレジャー・ストリートなどの好調事業がさらに拡大いたしております。2番目に、適正値引による旧品販売により消化が促進しております。歩留りを維持しつつ在庫を圧縮するかたちで、適正な販売ができたと思っております。3番目に、仕入の抑制です。販管費の削減を実施しながら、非常にコンパクトな仕入の中でしっかりと売り込んでいけるような体制づくりを行なってまいりました。

#### 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

売上総利益  
**191.4億円**  
 前期比 211.4%  
 前々期比 77.8%  
 前期差 +100.8億円



> 売上総利益

- 仕入は前期比82%程度に抑制
- 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
- 適正歩留り販売による在庫消化率向上

⇒ 昨年対比で**100億円**の利益改善

販管費  
**168.7億円**  
 前期比 108.8%  
 前々期比 74.3%  
 前期差 +13.6億円



> 販管費

- 構造改革による不採算事業撤退
- 固定費の削減、変動費の見直し  
→ 費用削減の徹底
- 社員賞与の業績見合いでの削減

⇒ 一昨年対比で**59億円**改善

総利益と販管費の内訳です。

売上総利益は、第1四半期 191億4,000万円。仕入は、前期比82%程度に抑制いたしております。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いたしました。適正歩留りによる販売を行い、在庫の消化率を向上させております。昨年対比で100億円の利益改善が行われました。

それと、販管費です。168億7,000万円。構造改革による不採算事業の撤退、固定費の削減、変動費の見直しを行っております。また、非常に残念なことです、社員賞与の業績見合いでの削減も行い、一昨年対比で59億円の改善ができております。今まで販管費率が50%を切る事ができなかったんですけど、今回の施策により、49.3%に改善することができました。

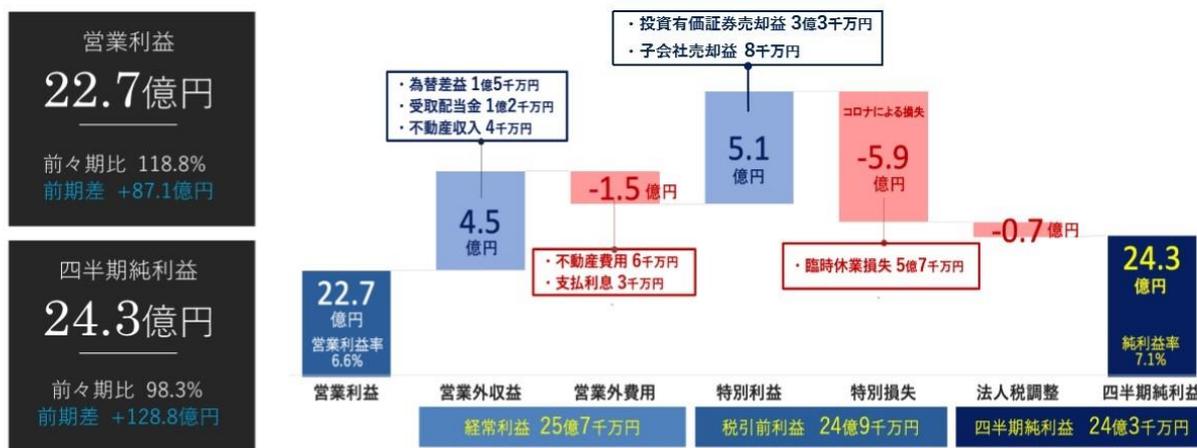
サポート

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

営業外収益は、為替差益・受取配当金・不動産収入等により4.5億円。

特別損益は、有価証券売却益、事業売却益により5.1億円。

コロナ影響による臨時休業損失▲5.9億円。 四半期 純利益 **24.3億円** 利益率 **7.1%**を計上



純利益影響項目です。

営業外収益は、為替差益・受取配当金・不動産収入等により4億5,000万円。特別損益は、有価証券売却益、事業売却益により5億1,000万円。コロナの影響による臨時休業損失がマイナス5億9,000万円。四半期の純利益24億3,000万円、利益率7.1%を計上しております。

好調なゴルフ・アスレジャー・ストリートブランドが利益を牽引。一方で、オケーション需要や都心出店中心の都市型ブランドは、未だ厳しい環境下にある。

ブランド	GOLF・STREET ATHLEISURE	
	実績	予算差
PEARLY GATES, HUF, UNDEFEATED, STUSSY, new balance, Jack Bunny!!, ETRÉ, TACTICS, Arpege story, PROPORTION	売上高 138.6億円	+14.5億円
	営業利益 20.4億円	+14.1億円
ブランド	OCCASION SELECT	
	実績	予算差
nano, NATURAL BEAUTY BASIC, BOSCH', ROSE BUD, Apuweiser-riche, human woman	売上高 126.2億円	▲38.8億円
	営業利益 ▲3.6億円	▲10.8億円

全社利益は好調事業が収益の要となっている。

※ 一部主力事業を抜粋

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

第1四半期事業状況につきましてご報告いたします。

営業利益、セグメント別収益構造です。

好調なゴルフ・アスレジャー・ストリートブランドが利益を牽引しております。一方で、オケージョン需要や、通勤服、都市型のブランドは、未だ厳しい環境下にあります。

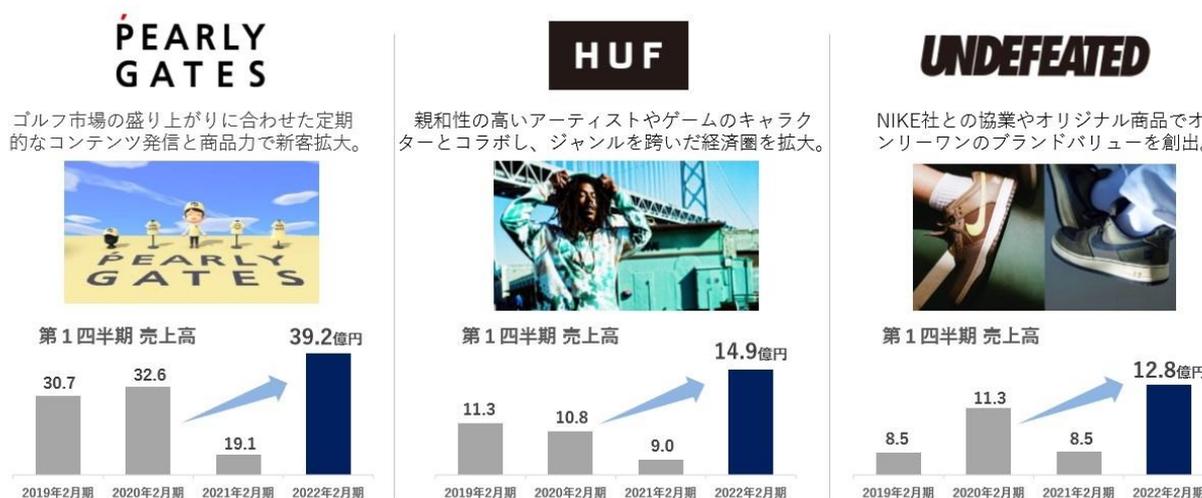
ゴルフ・ストリート・アスレジャーの実績を見ていただくと、売上高138億6,000万円、営業利益20億4,000万円と伸張しております。また、それ以外のオケージョンセレクト、不調のブランドのほうは、実績としまして、売上高が126億2,000万円、営業利益がマイナス3億6,000万円となっております。

これを見ていただいてもお分かりになるとおり、全社利益においては、好調事業が収益の要となっております。

12 2022年2月期 第1四半期 営業利益 好調事業

TSI HOLDINGS

**個性が際立ち、顧客エンゲージメントの高いブランドが極めて好調。  
3ブランドともに一昨年対比で売上を大きく成長させ、全社業績を牽引。**



営業利益、好調事業についてご説明します。

個性が際立ちまして、顧客エンゲージメントの高いブランドが極めて好調です。3ブランドともに一昨年対比で売上が大きく成長し、全社の業績を牽引しております。ブランドは、PEARLY GATES、HUF、UNDEFEATED と、アスレジャーとストリート、外遊びに関係する事業が非常に好調でありますので、ぜひ数字のグラフもご覧になってください。

## 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

## 新たなブランドの創出、音楽、アート、カルチャーとの融合 立ち止まることなく、新たな顧客価値を発信。

### MARGARET HOWELL



#### 設立50周年、展示会開催

確固たるものづくりの50年の軌跡を振り返るエキシビジョン。  
これまでほとんど公開されることのなかった豊富な資料がマーガレット・ハウエル自身のコメントとともに展示。

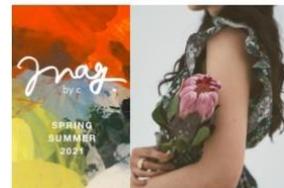
### hueLe Museum



#### 「飯島望未×ハラミちゃん」 初のTVCM放映

3月にオープンした「hueLe Museum」が初のTVCM。  
世界的バレエダンサーの飯島望未さんとポップスピアニストのハラミちゃんによる異色コラボが話題に。

### ROSE BUD



#### 新ブランド【mag.by c】デビュー

新たなストアブランドをローンチ。  
トレンドに囚われすぎずワードローブのお気に入りになれる様なアイテムを新たに展開。

その他領域の新しい取り組みをご説明いたします。

新たなブランドの創出であるとか、音楽、アート、カルチャーとの融合、立ち止まることなく、われわれは新たな顧客価値を発信してまいりたいと考えております。

MARGARET HOWELL は設立から 50 周年経ちまして、東京の代官山と京都で展示会を行いました。50 周年というお客様に支えられてきたブランドで、約 3,000 名を超えるお客様に楽しんでいただけました。

また、その他の hueLe Museum は、新たな事業展開としてテレビ広告を作ったり、ROSE BUD は新ブランド、mag.by c をデビューさせまして、新しいストアブランドをローンチさせております。

### 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

百貨店構成比9.6%、非百貨店(FB・路面)構成比41.8%と縮小の一方(一昨年対比)で、ECチャネル、非アパレルは堅調に推移。

海外事業は、米国・欧州売上が撤退分を補填し、再成長のフェーズに転換。

		2020年2月期 第1四半期実績	2021年2月期 第1四半期実績	2022年2月期 第1四半期実績	チャネル別成長	
					一昨年対比	昨年対比
国内小売	百貨店	60億2千万円 (構成比: 14.0%)	17億5千万円 (構成比: 8.1%)	33億0千万円 (構成比: 9.6%)	54.8%	188.3%
	非百貨店※1	225億1千万円 (構成比: 52.5%)	70億3千万円 (構成比: 32.4%)	143億1千万円 (構成比: 41.8%)	63.6%	203.3%
	EC	79億5千万円 (国内小売EC化率: 21.8%)	91億8千万円 (国内小売EC化率: 51.1%)	94億8千万円 (国内小売EC化率: 35.0%)	119.3%	103.3%
	国内その他※2	42億2千万円 (構成比: 9.8%)	25億1千万円 (構成比: 11.6%)	49億3千万円 (構成比: 14.4%)	116.9%	196.6%
	海外※3	21億8千万円 (構成比: 5.1%)	12億1千万円 (構成比: 5.6%)	21億9千万円 (構成比: 6.4%)	100.3%	181.2%

※1 非百貨店: ファッションビル、駅ビル、アウトレット等

※2 その他: 卸や社販等のその他アパレル事業、グループ会社の非アパレル事業

※3 米国でECサイト「タクティクス」を中心に運営するEfuogo Corp社が、2021年第2四半期から連結対象となり、海外売上高に計上しています。

チャネル別事業概況につきましてご報告いたします。

チャネル別売上動向です。

百貨店構成比 9.6%、百貨店以外の商業施設、構成比 41.8%と縮小はいたしておりますが、EC のチャネル、アパレル以外の事業は堅調に推移しております。特に海外事業は、米国・欧州売上が撤退分を補填しまして、再成長のフェーズに転換しております。

まず、ご覧になっていただきたいのが、2020年2月期の百貨店売上が60億円ございました。現段階では、2022年2月期ですと33億円です。百貨店以外も、2020年ですと225億円、2022年2月期ですと143億円と下がってはおりますが、これに対してEC売上は、一昨年対比でいきますと79億5,000万円の売上に対して、2022年2月期が94億円と成長しています。

それと、海外、国内のその他を含めまして、非常に効果的に伸びております。海外においては21億円一昨年と同水準ですが、中身の利益率が大きく上がっております。全体的に総合的な売上は落ちていますが、中身が非常に改善して、収益構造が改善し、今回の営業利益にヒットしているのご理解いただければと思います。

## 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



特に自社EC事業に注力し、売上一昨年対比 205.9%。

海外ECは、コロナ終息予測を受けて、米国「TACTICS」・欧州「Margaret Howell」が好調。第1四半期としては、初のEC売上 100億円超えを達成した。

	2020年2月期実績	2021年2月期実績	2022年2月期実績	前々期比	前期比
国内EC売上高 (EC化率)*1	79億5千万円 (21.8%)	91億8千万円 (51.1%)	94億8千万円 (35.0%)	119.3% (+13.2pt)	103.3% (▲16.1pt)
国内自社EC売上高 (EC売上構成比)	21億6千万円 (27.1%)	38億9千万円 (42.3%)	44億4千万円 (46.8%)	205.9% (+19.7pt)	114.3% (+4.5pt)
海外EC売上高 (EC化率)*2	1億1千万円 (5.1%)	1億9千万円 (16.0%)	8億6千万円 (39.4%)	769.6% (+34.3pt)	446.6% (+23.4pt)
EC売上高合計 (EC化率)*1	80億6千万円 (20.9%)	93億7千万円 (48.9%)	103億5千万円 (35.3%)	128.4% (+14.5pt)	110.4% (▲13.6pt)

※1 EC化率について、国内その他売上（卸や社販等）を除き算出

※2 米国でECサイト「タクティクス」を中心に運営するEfuogo Corp社が、2021年第2四半期から連結対象となり、海外売上高に計上しています。

E-Commerce です。

特に E-Commerce がいいかたちで動いていますが、自社 EC に注力しました。売上が、一昨年対比でいきますと 205.9%。海外 EC は、コロナの終息予測を受けまして、米国の TACTICS ・ 欧州の MARGARET HOWELL が好調に推移しました。第 1 四半期としましては、初の EC 売上が 100 億円を超えましたので、こちらを機に、よりプラスに転じてまいりたいと考えております。

## 17 新しい体験・サービス・OMOの仕組み強化

### ショップスタッフのデジタル化による効果と進捗



#### スタッフコーディネートコンテンツの強化

#### 会いたいスタッフにいつでも会える

前四半期期間に対し投稿数311%とコンテンツを拡充し今後の販売基盤を強化。

#### オンライン接客の拡大

#### いつでもどこからでもご相談

オンライン接客を経由したお客様のCVRはEC通常と比較して約30倍以上。ブランドによっては、自社EC売上の15%を占める。



## 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

ショップスタッフのデジタル化による効果と進捗についてご説明します。

まず、スタッフコーディネートコンテンツの強化を行なっております。前四半期期間に対して投稿数が311%と、コンテンツを拡充し、今後の販売の基盤を非常に強化できるようになってまいりました。

それと、オンライン接客の拡大です。オンライン接客を経由したお客様のコンバージョンレートは、通常のECと比較しても約30倍以上ということで、ウエートを取れるように成長してまいりました。特にMARGARET HOWELLのブランドとか、そういった顧客率が高いブランドの中では、自社ECの売上の約15%を占めるぐらいに成長をしております。

18 新しい体験・サービス・OMOの仕組み強化

TSI HOLDINGS

## ナノユニバース流 DXの取り組み

デジタルを活用した実店舗の進化

### 力量をスコア化し、販売スタッフを活性化



店舗スタッフの販売偏差値をスコア化。本部スタッフがスコアチェック、指導を行い成長を後押し。店舗スタッフの行動変容を起こす。

### EC起点での店舗送客、エンゲージメント強化



EC上で店舗での試着を予約するサービス。試着予約サービスを申し込み、実際に店舗で接客を受けた顧客は55%。そのうち、試着後に購入した顧客は80%に達した。

新しい体験での続きですが、まずナノユニバース流のDXの取組みをご紹介します。

まず、販売員の力量をスコア化しまして、販売員のスタッフの活性化を行なっております。

それと、EC起点での店舗の送客、エンゲージメントも強化しております。これは、店舗での試着の予約をしますと、店頭でお客様のお好みに合わせて商品を揃えて、それでお客様にセット販売を行なっていくというかたちです。お客様が来店していただいて、お目当てのもの以上のプラスを見ていただくということで、来店する楽しさや喜びをご提供できるサービスとなっております。

## 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



## ファッション×テクノロジーによる課題解決

環境にも顧客にもメリットを与える商品開発



### デジタルを活用したエシカルな提案

「FLOML」は石垣島の島藍農園とコラボレートして、天然の植物染料染めを提案。数年後に染め替えることを前提に商品ユースサイクルをデザイン。販売時に3Dデータ画像を用いることで、サンプル製作等の工程を極小化。販売手法もエコにこだわった。



CLO 3Dデータによる受注



### 地球温暖化抑制へのチャレンジ

「SONY」と「PEARLY GATES」がコラボウェアラブルサーモデバイス「REON POCKET2」対応の専用ウェアを7月1日より発売。テレワークで出勤が減っても変化のない空調エネルギーの無駄を省き、温暖化の抑制につなげていく。



環境課題に関する取組みについてご報告します。

ファッションとテクノロジーによる課題解決のところでご報告します。

デジタルを活用したエシカルなモノづくりの提案をしております。ブランドのFLOMLは石垣島の農園とコラボをしまして、天然の植物染料染めを提案していきます。まずデザインを作り、白で何年か着た後に、これをさらにもう一度染め直す。その際に、3Dデータのグラフィックを作りまして、染めの再提案をして、お客様のご要望に沿った染めを実際に作ってお渡しするというかたちで、商品のリユースをより伸ばしていくというイメージです。

次に地球温暖化抑制へのチャレンジです。SONYとPEARLY GATESがコラボをしまして、ウェアラブルサーモデバイス、REON POCKET2対応の専用ウェアを作りました。これが7月1日から発売になりますので、ぜひ皆さん買っていただいて、外でも中でも快適に過ごせる温度調節というものを体験していただきたいと考えております。これによって空調のエネルギーを抑制していくことで、温暖化への抑制につなげていきたいと考えております。

### 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

## 作り手の責任 捨てられるものを、生まれ変わらせる 未来の地球環境の為に良い選択を！



### 廃棄食材をファッションに再活用

「human woman」は、食事を作るときに出る野菜の端材など、捨てられていくものを天然の染料にした FOOD TEXTILEを活用。



### 環境問題への取組、土壌・水質の改善

「NATURAL BEAUTY BASIC」は綿100%アイテムをオーガニックコットンへ変更。28品番、カットソーアイテムの30%を切替。



また、作り手の責任。捨てられるものを、生まれ変わらせる。未来の地球の環境のために良い選択を行なってまいっております。

廃棄食材をファッションに再利用。これは、廃棄している食品を使って天然の染料として開発し、それで製品を染めて作っております。

また、環境問題への取組み、土壌・水質の改善におきましては、NATURAL BEAUTY BASIC は100%コットンの製品のうち、カットソーアイテムの30%をオーガニックコットンへ切り替えていております。

## 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

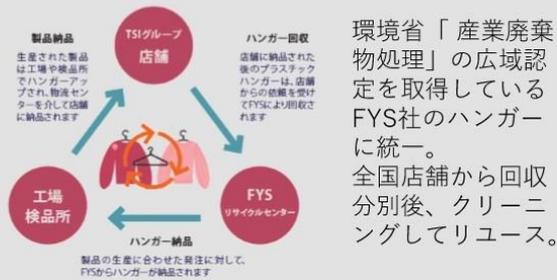
## サプライチェーン全体でCO2削減を目指す

TSIサステナブルプロジェクトチーム組成により  
事業を支える内部環境の改善にも全力で取り組む



### プラスチックの削減 ハンガーのリユース

#### 納品用ハンガー：廃棄500万本⇒ゼロに向けて



### 資材合理化によるCO2削減

#### 配送段ボールの型数：33型⇒15型へ



商品納品時に使用する段ボールをTSIグループ統一仕様に変更し、コーポレートブランディングを強化。  
同時に、使用品番を集約することによる、生産時の環境負荷低減を実現。

サプライチェーン全体で CO2 削減を目指していきます。

まず、プラスチックの削減、ハンガーのリユースです。これは、今期から本格的に稼働し、廃棄の500万本にわたるハンガーを常にリユースしていくことで、まず廃棄を徹底的に減らしていくという考えです。

また、資材の合理化による CO2 の削減を行なっていきます。配送の段ボールの型数を半分以下に絞り込み、各事業会社で作っていた段ボールを一元管理することで、コストの削減、スペースの削減、そして集約することによる生産時の環境負荷の軽減を図っております。

## 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

引続き財務体質は健全な状態を維持。  
DXインフラ・新規事業開発に向けた投資を活性化させ、  
資金の有効活用を図る。

	2021.2期 第1四半期累計		2021.2期 通期累計		2022.2期 第1四半期累計					
	実績 (百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	前期差 (百万円)	前期比 (%)	前回差 (百万円)	前回比 (%)
流動資産	67,865	43.2%	82,714	53.0%	76,430	51.1%	8,565	112.6%	▲6,284	92.4%
うち現金及び預金	25,681	16.3%	49,871	32.0%	42,817	28.6%	17,136	166.7%	▲7,054	85.9%
うち棚卸資産	27,159	17.3%	18,400	11.8%	18,793	12.6%	▲8,366	69.2%	393	102.1%
固定資産	89,278	56.8%	73,373	47.0%	73,164	48.9%	▲16,114	82.0%	▲209	99.7%
うち投資有価証券	25,724	16.4%	28,873	18.5%	29,440	19.7%	3,716	114.4%	567	102.0%
うち投資不動産	16,587	10.6%	4,980	3.2%	4,974	3.3%	▲11,613	30.0%	▲6	99.9%
資産合計	157,143	100.0%	156,088	100.0%	149,594	100.0%	▲7,549	95.2%	▲6,493	95.8%
流動負債	46,223	29.4%	35,970	23.0%	28,357	19.0%	▲17,866	61.3%	▲7,613	78.8%
うち短期借入金	14,595	9.3%	152	0.1%	153	0.1%	▲14,442	1.0%	1	100.5%
うち1年内返済予定の長期借入金	8,878	5.6%	8,915	5.7%	8,699	5.8%	▲179	98.0%	▲216	97.6%
固定負債	29,577	18.8%	22,688	14.5%	20,890	14.0%	▲8,687	70.6%	▲1,798	92.1%
うち長期借入金	23,046	14.7%	16,082	10.3%	14,390	9.6%	▲8,656	62.4%	▲1,692	89.5%
負債合計	75,799	48.2%	58,658	37.6%	49,246	32.9%	▲26,553	65.0%	▲9,411	84.0%
純資産	81,344	51.8%	97,430	62.4%	100,348	67.1%	19,004	123.4%	2,918	103.0%
負債純資産合計	157,143	100.0%	156,088	100.0%	149,594	100.0%	▲7,549	95.2%	▲6,493	95.8%

#### > 現預金

- ・コロナ禍の手元資金適正水準の300~350億円は問題なく確保。
- ・市場成長性を見極めつつ投資実行へ。

※ 現預金の減少額については、法人税20億円の支払いや長期借入金17億円の返済等によるもの。

#### > 棚卸資産

- ・旧品消化を優先させた仕入抑制で、在庫を大幅圧縮
- ・在庫は前期比69.2%、83億円改善。

#### > 借入金

- ・短期借入枠 150億円は空枠として維持。

#### > 自己資本比率

- ・自己資本比率 67%

貸借対照表と今後の投資戦略についてご報告いたします。

引き続き、財務体質は健全な状態を維持しております。DXインフラ・新規事業開発に向けた投資を活性化させます。資金の有効活用を図ってまいりたいと考えております。

現預金に関しましては、コロナ禍の手元資金適正水準の300億円から350億円は問題なく確保しておりますし、市場成長性を見極めつつ投資への実行をしたいと考えております。

棚卸資産に関しまして、旧品消化を優先させた仕入抑制に基づいて、在庫を大幅圧縮できました。在庫に関しましては、前期比69.2%、金額にしますと83億円が前期比で改善しております。

借入金に関しましては、短期の借入枠150億円は空枠として維持しておりますので、今後の投資に対する余力としては十分あるかと考えております。

自己資本比率が67%という状況ではあり、今後戦略的に活用してまいりたいと考えております。

## 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

## デジタル投資によってSCMとCRMを強化。 非連続市場に対応できる収益力を高める。



今後の投資戦略です。

デジタル投資によってSCMとCRMを強化してまいります。非連続市場に対応できる収益力を高めるといことが、われわれの考えるところであります。在庫の一元化、店舗の直送、CRMの統合を大きな3つの柱としてやってまいりたいと考えております。

在庫の一元化に関しましては、チャンネル別に分かれていた在庫のデータを一元化させます。

店舗の直送に関しましては、同じく在庫の一元化に合わせての物流の簡素化、それで工場や出荷先からの店舗への直送ということで、物流費の削減を行なってまいります。それをデジタルによる管理に振り替えていくということです。

あと、CRMの統合にも着手しますが、グループ全体でのスケールを活用した会員の獲得・顧客のエンゲージメントの拡大を戦略として捉え、ライフタイムバリューをより向上させていこうと考えております。

### 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

## グローバル戦略の再考

グローバルで通用する戦略に上書きし、再度チャレンジして行く。

世界的Covid-19の影響で  
グローバル化に急ブレーキがかかった。

一部海外においては、アフターコロナの  
ムードも垣間見えており、  
再度、グローバル戦略の見直しをはかる。

### 海外売上高

直近3年間の売上はM&A効果により順調に成長



※ 予算動向については順調に推移



グローバル戦略の再考を行なってまいります。グローバルで通用する戦略を上書きし、再度チャレンジしてまいります。

海外売上高に関しましては、直近の3年間の売上は、M&Aの効果により順調に成長しております。2020年2月期の実績において、85億円の内容でした。これが2022年2月期におきますと99億円ということで、非常に効果的に成長していただろうと見ております。また、利益構造が非常に良くなっておりますので、グループ全体としても、貢献度合いが高くなってきております。

右のほうをご覧ください。事業買収しましたHUFの立て直しが順調に progressing しています。今期において、これは黒字化がほぼできる見込みでもあります。最大限、努力してまいりたいと思います。

TACTICS に関しましては、ECが非常に拡大しておりますし、またこのブランド自体を日本でどう展開するかということも今、米国と一緒に考えております。

次に、好調でありますゴルフのセグメントの部分におきましては、ハワイの進出と米国でのホールセールを拡大してまいりたいと考えております。

また、EUにおきましては、MARGARET HOWELLの再成長と、自社のブランドで子会社であります and wander の欧州での卸、越境ECも含めて拡大を考えております。

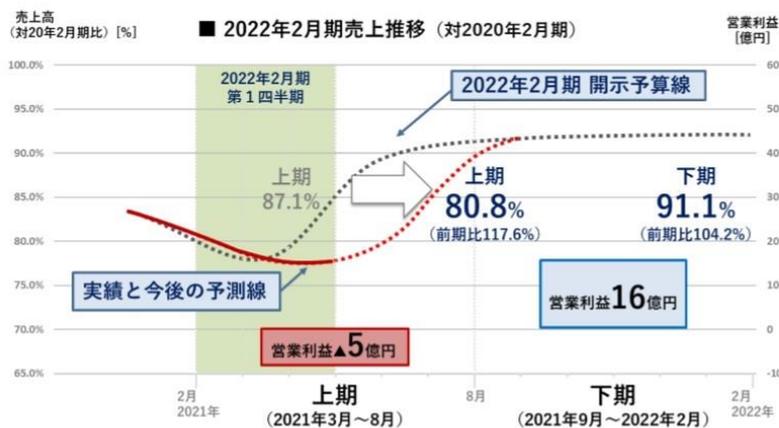
## サポート

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

また、中国の事業ですが、東之上の機能を変更しまして、EC と調達部門に力を入れていきたいと思っております。また、香港の事業を撤退しましたので、TSI-ASIA の機能や役割の再検討も行なってまいりたいと思っております。

## 28 売上実績と今後の予測

緊急事態宣言長期化の影響により、計画よりも売上回復が鈍く、  
 上期売上見込は前々期比 87.1%から80.8%に下振れ。  
 しかし、売上総利益率良化、販管費抑制により、第1四半期は良いスタートをきれた。そのため、上期営業利益は開示予算通りの達成を見込む。



通期予測についてご報告します。

緊急事態宣言が長期化して、非常に影響が出ております。こういった中で、計画よりも売上の回復が鈍く、上期売上に関しましては、前々期比 87.1%から 80.8%に下振れいたしました。しかし、売上総利益が良化したことや、販管費の抑制によって、第1四半期に関しましては良いスタートが切れました。そのため、営業利益に関しましては、開示予算どおりの達成を見越しております。

まず、トップラインは下振れしておりますが、下期に向けてこれは回復してまいりますので、通期見込みの営業利益に関しまして、予算の達成を目指していきます。

## 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

第2四半期は、セールシーズンと端境期が中心となるため、利益を吐き出す時期となるのが従来からの傾向。利益が取れるビジネスモデルへの完全移行を断行して行くが、時間を要する。第1四半期と同様に丁寧な経営を行い上期営業利益予算 ▲5億円 達成を見込む。

	1Q 予算	1Q 実績	上期予算
売上高	376億0千万円	342億1千万円	<b>713億0千万円</b>
売上総利益	210億0千万円 (構成比：55.9%)	191億4千万円 (構成比：56.0%)	<b>380億0千万円</b> (構成比：53.3%)
販管費	192億0千万円 (構成比：51.1%)	168億7千万円 (構成比：49.3%)	<b>385億0千万円</b> (構成比：54.0%)
営業利益	18億0千万円 (利益率：4.8%)	22億7千万円 (利益率：6.6%)	<b>▲5億0千万円</b> (利益率：-%)

上期見込みです。

第2四半期は、セールシーズンと端境期がメインとなります。そのため、どうしても利益を吐き出す時期となってしまいますので、赤字予算となっている背景がございます。その状態で何年も継続してきた現状を変えるべく、利益が取れるプロパー販売を強めながらセールを減らしていく、値引率を少なくしていくという状況に移行を進めていっております。

しかしながら、まだ時間がかかりそうだというところはあります。やはり現行のビジネスをシフトチェンジしていくための準備と、その流れをつくっている最中がございます。第1四半期と同様に丁寧な経営を行なってまいりますが、その上で、上期営業利益予算をマイナス5億円とさせていただいて、その達成を見込んでおります。

また、もちろんわれわれとしましては、黒字を目指して最大のアクションを起こしていきますので、そこはご理解いただきたいと思っております。

## 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



引き続き精緻な経営コントロールによって、  
事業の健全性を高めて行くとともに、

サプライチェーン改革、  
デジタル店舗開発、新たなサービス、  
新たなコンテンツ開発等によって、  
ビジネスの先進化を実現して行く。

### この市場に留まることなく、新たな事業創出に向け活動を開始する

今後、私たちの WILL です。

引き続き精緻な経営をコントロールすることによって、事業の健全化を高めていきます。サプライチェーンの改革、デジタル店舗の開発、新たなサービス、新たなコンテンツ開発等によって、ビジネスの先進化を実現してまいります。

また、この市場環境に留まることなく、新たな事業創出に向けて活動をさらにスピードアップしてまいりたいと考えております。

---

#### 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



## 世界で最も幸せな ファッションカンパニーを 目指します。

株主、顧客・社会・そして社員の  
**幸せ**を創造する企業になる。



それを踏まえて、われわれは、世界で最も幸せなファッションカンパニーを目指してまいります。

なにせ、商品あって、人があってのわれわれの事業でありますので、一つ一つ丁寧に商品を作り、お店を作り、人を育て、そして皆様の中で最も愛されるブランド、会社となれるような事業を運営してまいりたいと思いますので、今後ともよろしくお願いいたします。

ありがとうございました。 [了]

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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

