



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2022 年 2 月期 第 2 四半期決算説明会

2021 年 10 月 6 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 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期		
[日程]	2021 年 10 月 6 日		
[ページ数]	11		
[時間]	10:00 – 10:59 (合計：59 分、登壇：34 分、質疑応答：25 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	64 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長	下地 毅	(以下、下地)
	執行役員 財務経理部長	内藤 満	(以下、内藤)
	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@scriptsasias.com

経営戦略室長

石原 教宏（以下、石原）

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@scriptsasia.com



質疑応答

司会：

それでは、ただ今より質疑応答に移らせていただきたいと思います。

本日、事務局として当社の社名を何名か同席させていますので、必要に応じて社長以外の者をご回答させていただくこともありますので、よろしくお願いいたします。

最初の質問です。宮田様、ありがとうございます。10月以降の緊急事態宣言の解除に対するコメントを聞かせてくださいということです。こちらは下地からご回答させていただきます。

下地：宮田様、ご質問ありがとうございます。

緊急事態宣言が解除されましたので、われわれとしましてはコロナ禍の感染防止を徹底しながらも、やはり新しい商品やサービスで、皆様に元気をお届けできるような提案の仕方をしていきたいと思っています。

気候の状況もちょっとまだ安定はしていませんが、より秋冬物の商材を、トレンド商材をしっかりと見ていただけるようなかたちとして、より店頭を元気にしていくような施策をみんな取り込んで、各ブランド、事業ともに運営しているような状況です。

司会：宮田様、今のご回答でよろしかったでしょうか。

宮田：あと前回、緊急事態宣言が発出されたときと解除されたときの営業体制の違いみたいなものは、かなり出てくると思います。お客様の購買行動や、家主さんの営業体制の違いは、捉え方としてどう捉えたらよろしいですか。

下地：まず捉え方と申しますと、お客様に対するDMや、来店を促進するようなアプローチというものは、デジタルのツール含め、そして現実的なダイレクトメールも含めて行っております。

それでわれわれの店舗としましては、緊急事態宣言の間は店舗のスタッフも含めて、ある程度絞り込んだかたちでやっておりました。休業の間、販売研修も行っていました。

これからはしっかり、個々に来店していただくお客様に向けて、丁寧な接客ができるように、準備をしてまいります。10月以降はそういった動きになるかと思います。

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



それに商業施設も、いろんな新しい施策と商品を展開していることに対しては、非常に前向きな姿勢であります。そこは一緒に足並みをそろえてやっていこうと考えております。

宮田：ありがとうございました。

下地：ありがとうございます。

司会：では、次の質問に移らせていただきたいと思います。杉江様のゴルフ事業の件です。

ゴルフ事業が100億円を超えたのは上期で初めてかどうかということと、同時期の同事業の通期予想、それから上位ブランド別の売上一覧の開示があるかということ質問です。

こちらは私のほうで解答させていただきますと、ゴルフ事業自体は前年比、それから前々年比と比べて伸張り、過去最高となりました。

38 2022年2月期 上期業績ハイライト

TSI HOLDINGS

ブランド別の売上高

	2021.2期 上期計			2022.2期 上期計			前期比	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上総利益率 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上総利益率 (%)	売上高 (%)	売上総利益率 (pt)
1. nano・universe	8,004	14.2	36.1	7,598	11.7	46.2	94.9	+10.1pt
2. PEARLY GATES	5,315	9.4	47.2	7,136	11.0	63.6	134.3	+16.4pt
3. MARGARET HOWELL	3,509	6.2	43.4	5,173	8.0	66.4	147.4	+23.1pt
4. NATURAL BEAUTY BASIC	5,066	9.0	43.1	4,978	7.7	58.8	98.3	+15.6pt
5. HUF	1,778	3.2	45.6	2,749	4.2	51.2	154.6	+5.6pt
6. AVIREX	2,359	4.2	55.4	2,535	3.9	59.4	107.4	+3.9pt
7. UNDEFEATED	1,887	3.4	40.6	2,493	3.9	41.7	132.1	+1.2pt
8. STUSSY	2,049	3.6	62.9	2,076	3.2	70.1	101.3	+7.2pt
9. ROSE BUD	1,839	3.3	34.5	1,669	2.6	45.0	90.8	+10.5pt
10. new balance golf	1,069	1.9	37.1	1,646	2.5	57.8	153.9	+20.6pt
TOP10 計	32,880	58.4	43.6	38,057	58.8	56.6	115.7	+13.0pt
その他 計	21,479	38.2	42.6	26,649	41.2	51.6	124.1	+8.9pt
継続ブランド 計	54,360	96.6	43.2	64,707	99.9	54.5	119.0	+11.3pt
廃止ブランド 等	1,910	3.4	35.7	43	0.1	114.0	2.3	+78.3pt
合計	56,270	100.0	43.0	64,751	100.0	54.5	115.1	+11.6pt

それからブランド別に関しては、ホームページで開示をさせていただいているのですが、補足資料の38ページにトップ10の売上状況を開示しております。

PEARLY GATES に関しては2位でしたので、第1クォーターと基本的には変わらないですね。それから今期はnew balance golfが初めてトップ10に入っているのが、ゴルフのブランドの特徴になっております。

杉江様、今のご回答でよろしいでしょうか。

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@scriptsasia.com



杉江：はい、ありがとうございます。分かりました。

司会：ありがとうございます。

では、次の渡辺様の質問に移らせていただきたいと思います。下期計画の件です。

前年比で 12.7%と見えますが、先ほどのスライドでのギャップをもう少しご説明をお願いしますということです。

こちらで先ほど 31 ページで説明させていただいたのは、基本的には前々年比に対する説明でしたので、今下期の部分が少し分かりづらかったかもしれません。

渡辺：私がスライドと、御社の資料が見つからなかったので、見落としてしまっていたので、一部、前々年比に対する勘違いがございまして、失礼いたしました。

9 月の状況を受けて足元の売上と、下期のこれから 10 月、11 月、12 月にかけて、どのような見方で、定量的に数字が立ち上がってくるのか。前年は一応 10 月以降、GoTo トラベルもあったので比較的人が動いていたことに対して、今年どのような見方をなさっていらっしゃるかなというのを、ブレイクダウンをいただければと思いました。よろしく願いできればと思います。

司会：分かりました。基本的には先ほど簡単に、三つのシナリオの想定という話はさせていただいていましたけれども、それを補足するようなかたちで、こちらは石原から回答させていただきます。

石原：では、経営戦略室の石原から回答をさせていただきます。

9 月の足元市況はまだ確定していないので、具体的な数字はこの場では申し上げられないのですが、予算に対してかなり厳しい数字となる見込みです。

そこから今、10 月初週の土曜日、日曜日の数字は、1 日に緊急事態宣言が解除されましたので、回復傾向にはあります。ただ、当初前年の大体 96%から 104%ぐらいの間をねらって、推移を考えていたのですが、予断を許さない状況でございます。

やはり GoTo トラベルとか、領域によっては早い回復も十分可能性はあるのですが、この辺はやはりアパレル領域が急回復するか不透明です。第 3 四半期でどこまで回復するのは、ちょっと慎重に考えたほうがよいのではないだろうかと思います。

あと、EC の成長も非常に今後も力を入れていきますし、われわれは自信を持っているのですが、前年かなり EC を伸ばした部分もありますので、一昨年に対して百十数パーセントと、そういう同

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



じような伸びはなかなか見通しづらいことから、かなり保守的な数字だと思いますが、いったん今回ご提示させていただいた数字を採用させていただきたいと思います。

司会：渡辺様、いかがでしょうか。

渡辺：ありがとうございます。またお伺いできればと思います。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございました。

では、次の質問に移らせていただきたいと思います。添島様の質問です。

ベトナムをはじめとする東南アジアのコロナの影響、中国の電力不足、この辺にどのように対応しているのかということですね。この辺は私からお答えしてもよろしいですか。

ベトナムのほう、当初9月の半ばまでのロックダウンということだったのですが、結果的に9月の末まで延びたということで、現場の対応はかなりあたふたしていたのが実情です。

全体としては商品ごとに、数週間の遅れ等であれば基本的にはMDのほうで対応するやり方になりますし、数カ月レベルで遅れそうだということに関しては、原料がどこにあるかによって、だいぶ対応が変わってくるのですが、振替が利くものは他の生産地に振替するような対応を今やっている状況です。

それから中国の電力不足は、また最近報道が大きくなっていましたけれども、ここ10年ぐらいの単位で何かあると、この問題って常に出てくることなので。今のところ大きな問題として顕在化はしていませんが、今後に対してはかなり慎重に、情報を当たってみたいといけなかなとは思っております。

下地：空輸での移動とか、物流による船、コンテナの不足などが出てくるとは思います。ですから国内外で、物流の経費が、見えにくくなっているという現状ではあるとは思いますが。

ただ、われわれとしては生産量を絞りつつも、クイックに店頭に持っていけるような段取りは組んでおりますので、そこら辺は多少のずれとかはあったとしても、大きなトラブルにはならない状況で納品、お客様への提案はできるのではないかと考えております。

司会：添島様、今のご回答でいかがでしょうか。

添島：はい、大丈夫です。ありがとうございます。

司会：ありがとうございます。

それでは、次の質問に移らせていただきたいと思います。市川様の質問です。

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



9月の天候不順、それから10月期も気温が高くなっていますが、コート等の生産量、デザイン上の変化についてということですね。

下地：市川様、ありがとうございます。

まず、10月もやはり気温が高くなってしまいました。ただ、うわさに聞くとラニーニャの影響で寒波がくると、それで中国の電力不足の傾向も重なって聞こえてはきておるのですが、現実こういう気温状況です。

われわれとしては温暖化における対策としても、インナーウェアですとか中軽衣料の開発はやっておりますので、デザイン上でいえば重ね着の合わせであるとか、見た目はアウターとしてのしっかり感はあるんですけども、中身は非常に軽い軽衣料であるとか。中綿の進化によってできるだけ軽量化が進んだような、薄く仕上がりができていような商品に、どちらかというデザイン上はシフトが進んでいることは間違いないかなと思います。

そういったことで、ある程度の気候変動に対しても、機能素材や機能的な効果も含めてデザインングをした中で、製品の提案をさせていただいていることでは、従来とは多少変わってきていると考えてはおります。

下地：今年の11月にトップガンの映画の公開が予定されていて、われわれとしてはAVIREXというブランドがございまして、そちらとのタイアップ商品で効果的に見ていただこうと思ってはいました。ところが、公開が来年の5月に延期ということで、全世界の発表が遅れてしまいましたが、秋冬MA1の販売をいたしたところ、非常に店頭でも効果的に良いかたちで、お客様、ファンの方々がいらして買っているということで、喜ばしい状況です。

あと、われわれ nano・universe において、継続的に西川ダウンの羽毛を利用したアウターウェアを強化しておりますが、中軽衣料品のスタイル販売の強化も行っております。

ダウンにおきましては、われわれが店舗施策で、販売強化アイテムとして軽衣料のインナーと組み合わせたかたちで、早い段階からポップアップ含めてプレゼンテーションしています。そういった認知度を高めながら売り込んでいく、買っていただくような販売施策をとってまいろうと考えて、アクションを起こしております。

以上でよろしいでしょうか。

司会：市川様、いかがでしょうか。ありがとうございます。

それでは、次の質問に移らせていただきたいと思います。

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



淡海様のご質問で、海外の出店計画、それから D2C ブランドは今後も増えていくのでしょうか、という質問です。これも下地から回答させていただきます。

下地：海外の出店に関しましては、まずアメリカに HUF の事業、それから TACTICS、英国で MARGARET HOWELL。中国では AVIREX と Arpege もございますが、今後考えるとしたらアジア圏での、韓国ですとか、台湾ですとか、そういったところも含めて視野として検討しております。

また、それに沿うブランドとして、どこがあるのかというところは検討している最中でございますので、そういった意味での海外出店は視野に置いています。

それと、欧米に関しましては、そもそも足場のしっかりしたブランドが英国と米国にございますので、そこの出店はしっかり取り組んでまいりたいと思います。

HUF にしましても、サンフランシスコの店舗をオープンしまして、非常に効果的にお客様が来ていただいて、また大きな売上を作り始めております。また、TACTICS も次の出店も考えていこうと思っておりますので、われわれが出ていくそれ以上に、取組みとして買収した子会社のほうがそれぞれのロケーションの中で、新しい出店施策を考えているという流れとなります。

下地：D2C ブランドも、MECRE という新規ブランドをこの秋冬からスタートしています。こちらをしっかりと成長のフェーズに乗せていきます。また、MECRE と ETRÉ TOKYO のチームでまた新たな D2C ブランドの検討や、既存ブランドを新たな D2C へ業態変更すること等を検討している最中でございます。

司会：淡海様、今の回答でいかがでしょうか。

淡海：ありがとうございます。ちなみに、このアメリカでの HUF は、どれぐらい中長期的に出店余地があると見ていらっしゃるのでしょうか。

下地：出店余地に関しましては、いつとき出店施策ということで大きく広げましたが、いったん絞り込みました。ロサンゼルスとサンフランシスコというところで、まだそんなにたくさんはございません。

ただ、やはり東海岸を含めて、主要都市に関しては着実に、財政状況を踏まえながら出店していきたいとは思いますので、大体いつまでとは申し上げられないのですが、10 店舗ぐらいまではあれだけの大きな国ですので、やっていけるかなとは捉えてはおります。

淡海：分かりました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。

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@scriptsasias.com

では、次の質問に移らせていただきます。

上下で販管費が 110 億増加する計画になっていますが、売上増加要因以外の要因ということです。

一番大きいのは予算、戦略投資として立てているものがございます。こちらは当初年間 20 億で組んでいたのですが、上期で 5 億ぐらい使っております。この辺は先ほど申し上げたような下期の状況ですので、こちらに関しては市況を見ながらコントロールするということです。店舗の年間投資等もありますけれども、基本的には同じでございます。

それ以外のことに関しては、引き続き経費コントロールをきちんとしていくことが下期も引き続き課題となっております。

渡辺様、今のご回答でよろしいでしょうか。

渡辺：はい、大丈夫です。ありがとうございます。失礼いたしました。

司会：それでは、11 時も過ぎましたので、ご質問がなければ、以上をもちまして、当社の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。

[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@scriptsasia.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

