



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]	28		
[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@scriptsasias.com



# 登壇

司会：おはようございます。本日は当社の決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。ただ今より、昨日発表した決算短信に基づいて、第2四半期の決算説明会を開催させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

はじめに、当社で作成しましたプレゼンテーションの資料を、代表の下地より説明をさせていただきます。その後で質疑応答とさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

それでは、下地社長、よろしくお願いいたします。

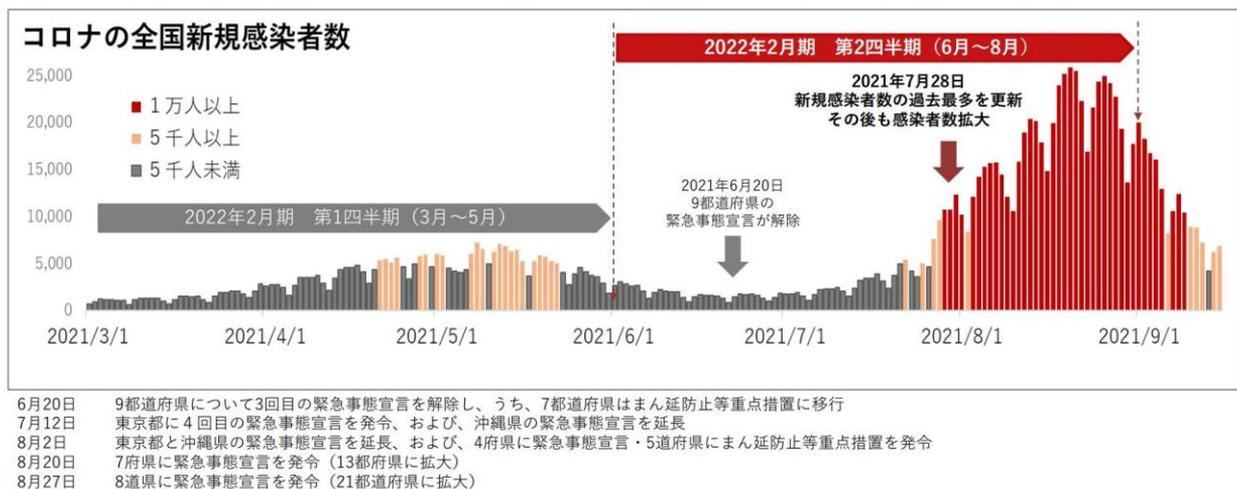
## 1 2022年2月期 上期 新型コロナウイルスによる市場への影響と経営の状況

TSI HOLDINGS

**6月業績は復調傾向も、7月以降再度コロナ禍影響拡大。**

**休業・時短営業店舗は更に拡大し、大都市圏店舗は営業時間約1割減に。**

**第2四半期は、第1四半期以上にリアル店舗へ大きな影響を受け厳しい経営環境だった。**



下地：皆様、いつもお世話になっております。これから2022年2月期上期決算説明会を行います。

では、新型コロナウイルスによる市場への影響と経営の状況をご説明いたします。

6月は緊急事態宣言が解除されておりましたので、少なからず復調傾向にございましたが、まず7月以降は緊急事態宣言が再開いたしましたので、コロナの影響を非常に大きく受けた経営環境でした。

## 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



下のグラフをご覧いただきたいのですが、8月はオリンピックによる人の流れの制限がありまして、1日当たりの患者数が2万5,000人を超えてきました。当然、休業、時短営業店舗はさらに拡大しまして、大都市圏の店舗は営業時間約1割減になり、上期トータルでいきますと前年比が115%程度と増加したのですが、8月に入りますと単月で82.8%と、第2四半期単体は第1四半期の期間以上にリアル店舗への大きな影響を受けた厳しい経営環境となっております。

## 2 2022年2月期 上期の振り返り

### コロナが商品の売れない 言い訳にはならない

上期は非常に厳しい環境下に於いて、経営から業務に至るまで、これまでの「当たり前」から決別し、徹底的にアジリティを重視した改革を進めてきた。

結果として、一定の目指すべき数値成果を達成する事が出来た。



## 上期の 振り返り



TSI HOLDINGS

市場に求められていない量の衣服を環境に負荷をかけながら大量生産し、価格を下げて売り捌く時代は終わった。

大量調達による原価調整よりもむしろ、値引きや残在庫による余剰を出さない高収益体質へ今上期、我々は舵を切った。

### “無理”なビジネスとの決別

上期の振り返りを行います。

この市況が続く以上、私たちはコロナのせいでもものが売れないと、商品が売れないということは言い訳にならないと当然認識しております。

上期は非常に厳しい環境の中でありましたが、経営から現場の店頭まで全て、これまでの当たり前と決別して、徹底的にアジリティを重視した改革を進めております。

後ほどご説明いたしますが、今上期は結果として、一定の目指すべき数値的成果が出たのではないかと考えております。

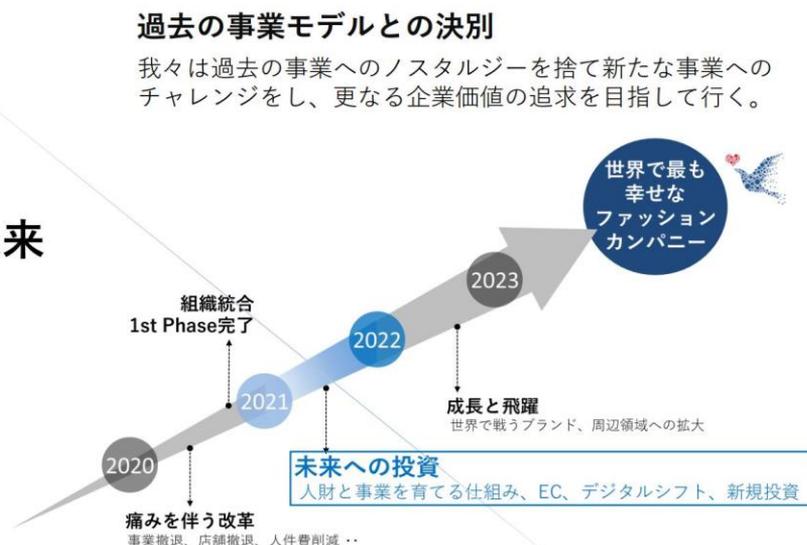
そして、今後に関しまして、市場に求められていない量の衣服を、環境に負荷をかけながら大量生産をし、残ったものを価格を下げて販売していくビジネスモデルは、持続可能なビジネスとして成り立たないので、それと決別すべく、商品調達における大量生産よっての原価調整、そして値引きや余剰在庫を出さない高収益体質へ、シフトチェンジを図っていくところで舵を切っております。

## 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



## 私達の現在地点 私達が目指すべき未来



※ 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

次に、TIP24 の改革ポジションについてご説明します。

TIP24 は、2021年2月期に発動いたしました、構造改革と未来戦略の社内プログラムの呼称でございます。私たちの現在地点、そして私たちが目指すべき未来といったものを下の図においてご説明いたします。

まず矢印の真ん中の青い部分が、今のわれわれの立ち位置となっております。これまででもご報告しましたとおり、前期までに痛みを伴う改革を行ってまいりました。事業撤退、店舗撤退、人件費削減をしっかりと遂行いたしました。

そして、われわれは今期、未来への投資のフェーズに入っております。人財と事業を育てる仕組み、EC、デジタルシフトを含めて、新しい投資を行い、下期以降は、過去の事業モデルとの決別をすることになってまいります。

先ほどから申し上げているとおり、大量生産し、商品を消化していくかたちから、適正な量で個性ある商品をつくっていくことで、ブランド価値も含めた企業価値の追求を目指してまいります。そのことがミッションとなるという認識でありますし、その中で最終的に、世界で最も幸せなファッションカンパニーとしてありたいという願いをもって、この改革プログラムを進めてまいります。

### 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

既存ブランド、販路、ビジネスモデルへの固執は、  
企業資産である人・物・金を非効率に寝かせ、市場競争力・成長力を失う事を意味する。

## 私たちが下期以降にやるべき2つのこと

1

**生産性の低い非効率な事業モデルから脱却し、アパレル事業の理想を追求する**

更なるOMO強化により、顧客、店舗、ECでの分断なきビジネスモデルを強化する。

短サイクル小ロット生産構造に磨きを掛け、プロパー商品の高消化システムを実現させるサプライチェーン改革を強化していく。

2

**TSIグループの今後の投資は、ファッション エンターテイメントがキーワードになる**

コロナ後の新しい世界の価値感の中で、更に顧客価値の高い製品、サービスを追求する。

次世代のクリエイション(プロダクト、コミュニケーション、サービス)や事業への投資に踏み出す。

次に、今後のわれわれのミッションをご説明いたします。

既存ブランド、販路、ビジネスモデルへの執着や固執は企業資産である人・物・金を非効率に寝かせ、市場競争力、成長力を失うことを意味していると考えております。

これを踏まえた上で、われわれが下期に行うべき二つのことをご説明します。

まず一つ目、生産性の低い非効率な事業モデルから脱却します。そして、アパレル事業の理想を追いかけていきます。

それはつまり、さらなるOMOの強化により、顧客、店舗、ECで分断なきビジネスモデルを強化し、垣根をなくして、いろんなところでお客様のためにプレゼンテーションができる、提案ができるようなシステムをつくり上げていくことです。その中で短サイクル小ロット、生産工場に自社工場を使いながら磨きをかけていき、プロパー商品の高消化システムを実現させていく。それによりサプライチェーンの改革を強化してまいります。

また、われわれはデジタルの力を借りて、サプライチェーンをできるだけ短くし、リスクを最小限に、そして資金は最大限に有効活用していくことを意味しております。

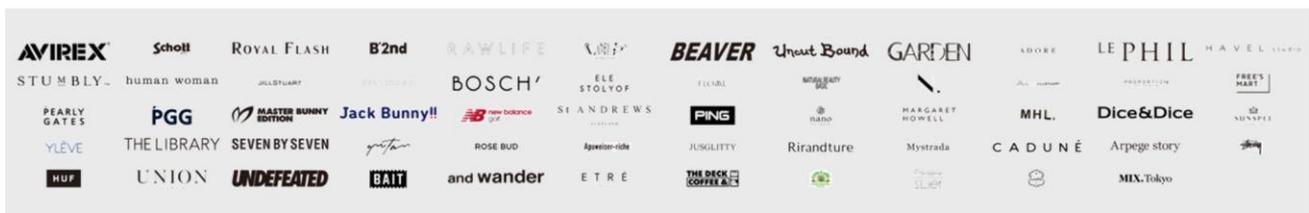
そして、2番目にわれわれとしては、TSIグループの今後の投資はファッションエンターテイメントがキーワードになっていきます。

### 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@scriptsasias.com

コロナの後の新しい世界の価値観の中で、さらに顧客価値の高いわくわくする製品、サービスを追求してまいります。次世代のクリエイション、そういった新しいクリエートをしていく事業において、今後積極的に投資に踏み出してまいります。

厳しい市況下であったが、TSIグループ全従業員が一丸となって事業に取り組んだ。上期は計画に対して、しっかりと成果を出す事ができた。



上期決算概況をご報告いたします。

業績ハイライトです。

上期売上高 647 億 5,000 万円、前期比 115%、前期差プラス 84 億 8,000 万円。上期営業利益、11 億 3,000 万円、計画差プラスの 16 億 3,000 万円、前期差プラス 116 億円。上期純利益、18 億 9,000 万円、前期差プラスの 163 億円、前々期比 179%です。

非常に厳しい市況下ではありましたが、グループ全従業員が一丸となって事業に取り組んで、上期は計画に対し、しっかりと成果を出すことができたのではないかと思います。その上で営業利益、11 億 3,000 万円といった結果を残せたと考えております。

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



売上高は前年差 ▲40.5億円と大きく未達も、営業利益は値引き・在庫・経費の見直しにより、期初計画▲23億円に対し、+11.6億円の収益が改善した。



第2四半期単体の業績ハイライトをご報告します。

第2四半期売上高が305億4,000万円、前期差マイナスの40億5,000万円。第2四半期営業利益がマイナスの11億4,000万円、前期差プラスの28億8,000万円、計画差プラスの11億6,000万円。第2四半期純利益がマイナスの5億4,000万円、前期差プラスの34億4,000万円、計画差プラスの13億5,000万円となりました。

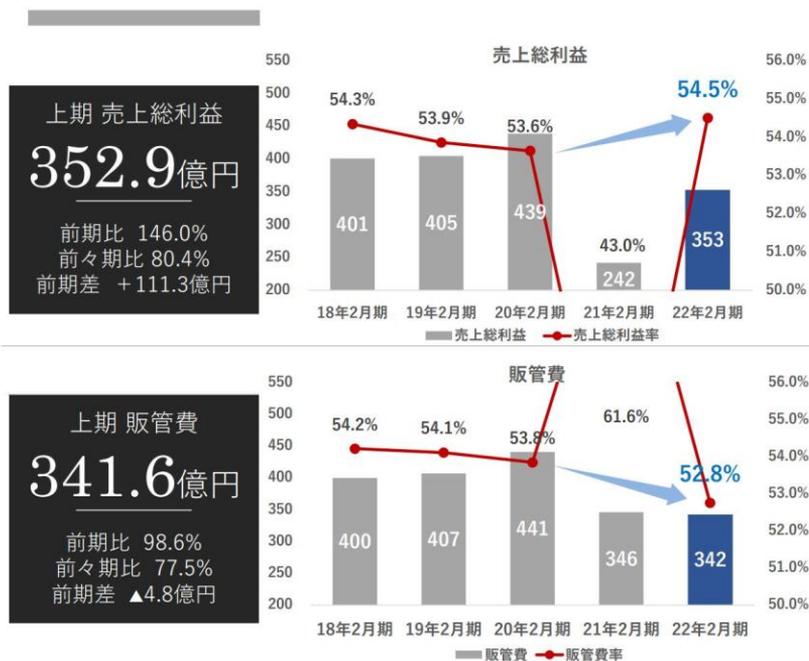
売上高は前年差マイナス40億5,000万円と大きく未達ではありましたが、収益に関しては値引き、在庫、経費の総合的な見直しによって、通常第2四半期は常に大きな赤字となる、通年でいきますと赤字月ですけれども、赤字幅が縮小し、大きく改善ができたのではないかなと見ております。

## 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

9 2022年2月期 上期 売上総利益 / 販管費

TSI HOLDINGS



> 売上総利益

- 在庫は前期比85.4%に抑制
- 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による収益改善

⇒ 前期比較 **111億円の粗利益改善**

> 販管費

- 休業期間中の家賃見直し
- 働き方改革 店舗・本部の勤務体制の見直し
- 物流キャリア変更による輸送費用改善

⇒ 前々期比較 **99億円の販管費改善**

では、売上総利益/販管費のご説明をいたします。

上期売上総利益は 352 億 9,000 万円、上期販管費は 341 億 6,000 万円です。

売上総利益に関しまして、コロナ前に 2020 年 2 月期が 53.6%に対しまして、今期 0.9%の利益改善を行い、54.5%となりました。要因としましては、在庫に関して前期比 85.4%で抑制できたこと、そして前期に販売期間を得られなかった商品のプロパーでの消化による収益改善によって、結果として前期比 111 億円の粗利改善が行われました。

販管費に関しましては、2020 年 2 月期が 53.8%に対して、今期 1%程度の販管費の削減を実行しまして、52.8%と良化いたしました。その主要因としまして、休業期間中の家賃の見直し、働き方改革、店舗、本部の勤務体制の見直し、物流キャリアの変更による輸送費の改善ということができました。結果として、前々期との比較でいきますと 99 億円の販管費の削減ができました。

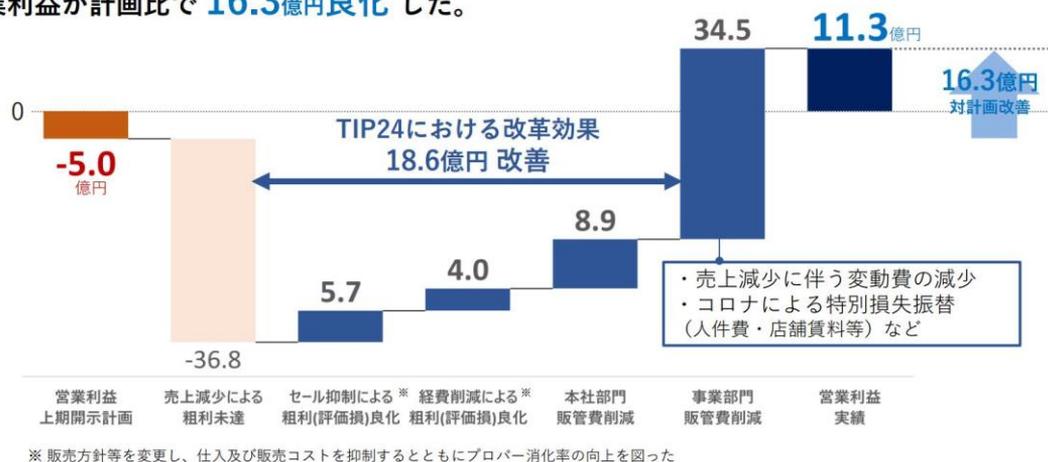
年間予算としては、約 100 億円程度の販管費削減を目標としておりましたので、費用面においては順調に推移しております。

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



2022年2月期 上期の営業利益計画▲5.0億円に対し、営業利益**11.3億円**で着地。  
 コロナの感染影響が長期化する中で、売上計画比は**90.8%**と厳しい市況が続くが、  
 “ゴルフ事業・ストリート事業”の大幅成長と“粗利率改善”“販管費削減”により、  
 営業利益が計画比で**16.3億円**良化した。



開示計画差をご報告いたします。

2022年2月期上期の営業利益計画はマイナス5億円ということで開示しておりましたが、営業利益11億3,000万円で着地いたしました。コロナの感染影響が長期化する中で、売上計画比は90.8%と相変わらず厳しい市況が続いておりますが、ゴルフ事業、ストリート事業の大幅な成長と粗利率改善、販管費削減により、営業利益が計画比で16億3,000万円良化いたしました。

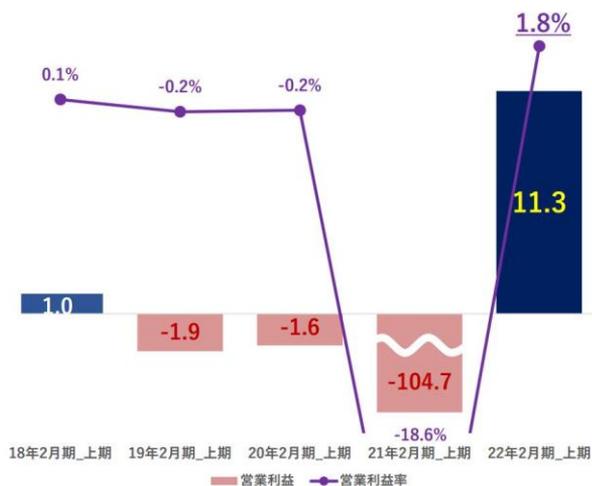
利益構造に関しましては、下のウォーターフォールをご覧ください。まず市場は厳しかったので37億円の粗利未達が発射台としてございます。その分、セールの抑制に係る粗利が良化しまして5.7億円。また、経費削減による粗利が良化しまして4億円。本社部門の販管費の削減が8億9,000万円。加えて、売上減少に伴う変動費の減少、コロナによる特別損失振替、人件費、店舗の賃料等、その辺において34億5,000万円、順次丁寧に収益に積み重ねた成果としての11億3,000万円の利益が出ております。

それらの結果、予算差額として、16億3,000万円の改善ができました。

## 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@scriptsasias.com

コロナ感染影響長期化の中、上期業績として  
**4期ぶりの営業利益黒字**を達成した。



#### > 営業利益について

営業利益 **11.3億円** 利益率 **1.8%**  
(開示計画 ▲5億円)

EBITDA **30.6億円** EBITDA率 **4.7%**

#### > 主要因

- ① 絶好調のゴルフ事業の収益力向上
- ② 売上成長力のあるストリート事業の活躍
- ③ M&Aにより収益改善した海外事業の貢献
- ④ 適正歩留りによる在庫消化率の向上
- ⑤ 仕入抑制、販管費削減の効果

営業利益推移です。

コロナの感染影響が長期化する中で、上期業績としましてわれわれは4期ぶりの営業利益黒字を達成いたしました。

営業利益 11 億 3,000 万円、利益率 1.8%。EBITDA、30 億 6,000 万円、EBITDA 率 4.7%。今後は投資フェーズに徐々に入ってまいります、企業評価としての EBITDA も意識してまいりたいと思います。

営業利益の主要因としまして、まず絶好調のゴルフ事業の収益向上がございます。それと、売上成長力のあるストリート事業が活躍いたしました。また、M&Aにより収益改善した海外事業が非常に貢献したことや、適正歩留りによる在庫消化率の向上もございました。最後に、仕入抑制、販管費の削減の効果が非常に大きく出ていることで、こういった営業利益となっております。

#### 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

営業外収益は、受取配当金・不動産収入等により 11.2億円。  
 特別利益は、有価証券売却益、固定資産売却益等により 14.5億円。  
 コロナ影響による臨時休業損失 ▲10億円。 上期 純利益 18.9億円 利益率 2.9%を計上



純利益影響項目です。純利益影響項目に関しては、以下、ウォーターフォールをご覧ください。

営業外収益に関しましては、受取配当金、不動産収入等により 11 億 2,000 万円、経常利益としては 20 億円でございます。特別利益は、有価証券売却益、固定資産売却益等により、14 億 5,000 万円。コロナの影響による人事休業損失マイナス 10 億円、上期に純利益 18 億 9,000 万円、利益率 2.9%を計上しております。

国内好調事業について

- ① ゴルフ・ストリートブランドが引き続き全社収益のコアとして牽引。
- ② EC中心へ、いち早くチャンネル戦略をシフトしたレディースブランド事業が収益に貢献。

好調事業群を中心に今後さらなる事業領域の拡大を目指す。



国内不調事業について

リアル店売上構成が高い/オケーション傾向が強い/セレクト比率が高い、各種要因により事業モデルの転換に苦戦している事業体が複数ある。低収益事業に関しては、マーケティング・顧客・企画・商品販促・ビジネス構造・組織体制を抜本的に見直す。撤退戦略も視野に迅速な事業改革に注力する。

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

続きまして、上期事業状況についてご報告いたします。

まず、営業利益、セグメント別収益構造をご報告します。

国内好調事業につきまして、まず表を見ていただきたいのですが、ゴルフで PEARLY GATES、Jack Bunny!!、new balance、St ANDREWS が、そして、ストリーートのマーケットで STÜSSY、UNION、UNDEFEATED、HUF の事業が非常に好調です。ゴルフ、ストリートブランドが、引き続き会社の収益のコアとして牽引しております。

加えて、ここで変化として表れてきたブランド群として、ウィメンズのところにございます Arpege story、ETRÉ TOKYO、Mystrada、Apuweiser-rice など、早い段階から EC 中心へチャネルをシフトしてきたレディースブランド事業が、収益に貢献しております。好調事業群を中心に、今後さらなる事業の領域の拡大を目指していこうと考えております。

また、国内の不調事業につきまして、リアル店舗の売上構成比率が高く、あるいはオケージョン傾向が強いなど、各種要因により事業モデルの転換に苦戦している事業体がございます。

このような低収益事業に関しましては、独自でビジネス構造、組織体系を抜本的に見直していきます。そうした撤退戦略も視野に入れたかたちで、迅速な事業改革に注力してまいりたいと思っております。

15 2022年2月期 上期 好調ゴルフカテゴリーについて

TSI HOLDINGS

オリンピックによる市場の盛り上がりに加え、独自性の強い新たなコンテンツ商材を顧客提案し、更なるファンの獲得に成功している。上期の結果としては、ゴルフ事業の全5ブランドが非コロナ禍であった一昨年売上、および、今期営業利益計画を大幅超過で達成した。



好調ゴルフカテゴリーについてご報告します。

## 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@scriptasia.com



われわれの TSI のゴルフ事業ブランドは、非常に独自性の強いコンテンツ商材をお客様に提案しております。さらに、東京オリンピックによる市場の盛り上がりの風も受けまして、ファンの獲得に成功しております。

上期の結果としましては、ゴルフ事業の全 5 ブランドが非コロナ禍であった一昨年の売上、および今期営業利益計画を大幅に超過して、達成しております。

トピックとしては、new balance golf のウェアを着用して頂いている稲見選手が銀メダルを取り、また日本女子ゴルフ選手権で優勝するなど、非常に効果的なアピールをしていただきました。

また、Jack Bunny!!では、ドラえもんとのコラボレーションでゴルフ場をラッピングするなど、楽しいゴルフコンペの開催ができております。

ゴルフ事業としては上期 100 億円超えにチャレンジしておりましたが、大きく目標をクリアしまして 110 億円を達成しております。

16 2022年2月期 上期 ストリートカテゴリー

TSI HOLDINGS

**ストリートブームを牽引するブランド事業が大幅躍進。  
当カテゴリーはTSIグループの独自性と強みとして、グローバルに投資を強化して行く。**

**HUF**

約10年の時を経て、「HUF」が創業の地であるサンフランシスコに再び旗艦店を出店。



**UNION UNDEFEATED**

本日で30周年を迎えた「UNION」を筆頭にストリート業界内外から注目を集める商品が各ブランド/ショップから毎月のようにリリース。人気に拍車。



**STÜSSY**

「STÜSSY」は渋谷旗艦店のオープン。ロサンゼルスが内装のディレクションを手掛けるグローバルチャプターとして誕生。



ストリートカテゴリー 上期 売上高



期	売上高 (億円)
2019年2月期	69.0
2020年2月期	71.5
2021年2月期	62.2
2022年2月期	80.9

ストリートカテゴリーについてご紹介いたします。

ストリートブランドを牽引するブランド事業が、大幅に躍進しております。当カテゴリーに関しましては、TSI グループの独自性と強みとして、グローバルに投資を強化してまいります。

HUF に関しましては、HUF の創業の地でありますサンフランシスコに再び旗艦店を出店しまして、非常に多くのお客様にご来場いただきました。

## 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

STÜSSY に関しましては、旗艦店を渋谷神宮前にオープンし、ロサンゼルスデザインのスタジオが内装のディレクションを手掛けた新しいグローバルチャプターとして誕生しております。

その次に UNION、UNDEFEATED といった本国で 30 年を超えた UNION ブランドを筆頭に、業界の内外から注目を集めるコラボ商品、戦略的な商品が毎月のようにリリースされ、これも非常に人気を博しております。

われわれ TSI としては、こういった市況下におきましても、好調のブランドに対して 2 店舗のフラッグシップを出せたことが、未来につながる一手だと認識しております。

百貨店、非百貨店(FB・路面)共に構成比は縮小傾向も、両チャンネルとも売上高では前期比で20%以上の大幅改善。ECチャンネルは前々期比**114.3%**、前期比**101.2%**と堅調に推移。海外事業は、前期比**134.1%** 米国TACTICSの好調を契機に、再度成長フェーズに転換。

		2020年2月期 上期実績	2021年2月期 上期実績	2022年2月期 上期実績	チャンネル別成長	
					前々期比	前期比
国内小売	百貨店	108.4億円 (構成比: 13.2%)	51.0億円 (構成比: 9.1%)	63.1億円 (構成比: 9.8%)	58.2%	123.6%
	非百貨店※1	419.6億円 (構成比: 51.3%)	227.6億円 (構成比: 40.5%)	273.5億円 (構成比: 42.3%)	65.2%	120.2%
	EC	164.4億円 (国内小売EC化率: 23.7%)	185.5億円 (国内小売EC化率: 40.0%)	187.8億円 (国内小売EC化率: 35.8%)	114.3%	101.2%
国内その他※2	90.6億円 (構成比: 11.1%)	62.1億円 (構成比: 11.1%)	74.3億円 (構成比: 11.5%)	82.0%	119.6%	
海外※3	35.2億円 (構成比: 4.3%)	36.1億円 (構成比: 6.4%)	48.5億円 (構成比: 7.5%)	137.6%	134.1%	

※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。

チャンネル別事業概況についてご報告します。

チャンネル別売上動向です。

百貨店、ファッションビル、路面店ともに構成比は縮小傾向という状態ではありますが、両チャンネルとも売上高では前期比で20%以上の大幅改善をいたしました。

ECチャンネルは前期比114%、前期比101%と堅調に推移しておりまして、海外事業は前期比134%、米国TACTICSの好調を契機に再度、成長フェーズに転換しております。

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

EC事業は前期比**101.2%**と、EC化率の高いTSIグループとしては、売上高成長に於いて一旦の踊り場に居るが、更なる成長に向けた投資を強化して行く方針。一方、収益構造の中身としては、収益力の高い自社EC比率が**47.9%**(自社EC売上高は前年対比 **110.7%**)と順調に拡大。自社顧客の拡大は良好な状態にある。

	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) <sup>※1</sup>	164.4億円 (23.7%)	185.6億円 (40.0%)	187.8億円 (35.8%)	114.3% (+12.1pt)	101.2% (▲4.2pt)
国内自社EC売上高 (自社EC比率)	51.8億円 (31.5%)	81.2億円 (43.8%)	89.9億円 (47.9%)	173.8% (+16.4pt)	110.7% (+4.1pt)
海外EC売上高 (EC化率) <sup>※2</sup>	2.2億円 (6.3%)	15.1億円 (41.7%)	16.0億円 (33.0%)	720.9% (+26.7pt)	106.3% (▲8.7pt)
EC売上高合計 (EC化率) <sup>※1</sup>	166.6億円 (22.9%)	200.7億円 (40.1%)	203.8億円 (35.6%)	122.4% (+12.7pt)	101.6% (▲4.5pt)

※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Efuego 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 コマースです。

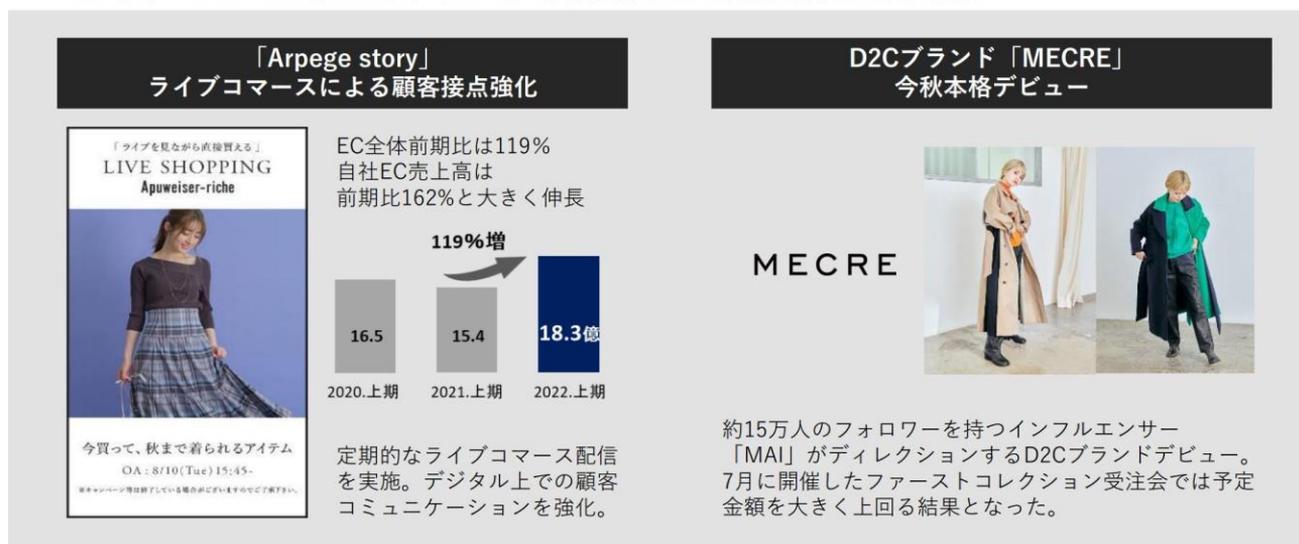
EC 事業は前期比 101%と、EC 化率の高い TSI グループとしては、売上高成長において一旦の踊り場にありますが、われわれはこの領域に関してはさらなる成長に向けた投資を強化していく方針で、現在各種の取組みを検討しております。

一方、収益構造の中身としましては、収益力の高い自社 EC 比率が 47.9%と順調に拡大しております。自社顧客の拡大は、順調である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@scriptasia.com

## デジタルコミュニケーションを重視したブランドアクション ライブコマースやD2Cブランドも成果として顕在化してきた。



ブランドデジタルコミュニケーションについてご報告します。

デジタルコミュニケーションを重視しましたブランドアクション、ライブコマースは、D2Cブランドも成果が顕在化してまいりました。

Arpege story は、ライブコマースでの顧客接点を非常に強化しております。また、自社 EC 売上高も 18 億 3,000 万円と、前期比で 119%アップしております。

D2C ブランドの MECRE に関しましては、今年の秋、本格デビューしましたが、ファーストコレクションの受注会では予想を上回る大きな成果を出しております。

D2C 事業の当初の成果に関しましては、規模的に限定的で、各ブランドの活動に依存してまいりましたが、今後は TSI グループ全体に波及する戦略として、この部分も大きく成長する領域として、認識しております。

### 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@scriptsasias.com

## 既存事業の新たな仕掛け・新たなチャレンジ 常に新しいチャンネルに挑戦すべく、他ブランドや異業種のコラボも活性化

「and wander」次なるステージへ！  
「2 MONCLER 1952」とコラボ



プレミアムダウンブランドのモンクレールが展開する「モンクレール ジーニアス」の「2 MONCLER 1952 MAN」とコラボレーション。国内外から注目を集める。プロダクトを起点とした新たな顧客拡大を行う。

「nano universe」高機能Tシャツ  
コンビニエンスストアで展開開始



汗染み防止Tシャツ“Anti Soaked”や、ジャケット専用Tシャツ“ジャケT”など、人気Tシャツを生み出してきた「ナノ・ユニバース」が新たなチャンネルとしてコンビニでの商品展開を開始。ローソンにて先行販売。

ブランドの新しい顧客接点です。

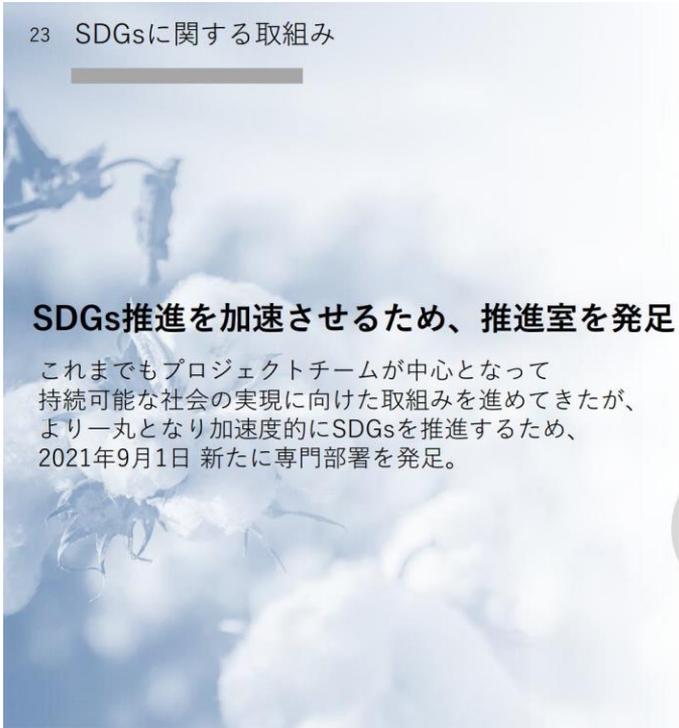
既存事業の新たな仕掛け・新たなチャレンジ、常に新しいチャンネルに挑戦すべく、他ブランドや異業種のコラボも活性化しております。

and wander は世界的ブランドでありますモンクレールとのコラボレーションで、国内外から非常に大きな注目を集めております。また、nano・universe は高機能Tシャツを製作して、コンビニエンスストアのローソンで展開を開始しました。

今後われわれは、自社の販路のみのチャレンジにとどまらず、幅広い分野や知見を取り込んで、新しいことにチャレンジしていこうと思っております。

### 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



## SDGs推進を加速させるため、推進室を発足

これまでもプロジェクトチームが中心となって持続可能な社会の実現に向けた取組みを進めてきたが、より一丸となり加速度的にSDGsを推進するため、2021年9月1日 新たに専門部署を発足。



SDGs に関する取組みについてご報告いたします。

SDGs の推進を加速させるため、推進室を発足いたしました。これまでもプロジェクトチームが中心となって、持続可能な社会の実現に向けた取組みを進めてまいりましたが、この下期より新たに専門部署を発足しました。

現在は社内組織の設計図に時間をとっておりますが、今後はこの領域に関しましてもさらに積極的に経営として取り組んでまいります。こちらに関しましては、随時、広報やIRを通じて社外の方にもご報告をさせていただく予定であります。

## 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

## ブランドから広がる環境への取組み

事業を通し環境を考えた活動の一例



### ETRE 衣料品回収プロジェクト『BRING™』に参画



**ETRÉ**  
TOKYO

日本環境設計が手がける不要になった衣類や繊維製品をリサイクルにつなげる衣料品回収プロジェクト『BRING™』に参画。循環型社会を共に目指していきます。

### 廃棄される商品を加工により再生販売

## MHL,

製造の工程で出てしまう織キズや染ムラ。普段使いに支障がない物を、新たな価値を持って生まれ変わる「OVERDYE PRODUCT」として再生。第3回目となる今期は、全国5店舗に展開を拡大。



ブランドから広がる環境への取組みの一例です。

ETRÉ TOKYO は、衣料品回収プロジェクトを進めております。これは循環型社会を目指す姿勢として非常に効果的ですので、グループ全体に広がっていくように考えております。

また、廃棄される商品を加工により再生販売するプロジェクトを MHL でもスタートしてありまして、これも同じように他ブランドで利用できる場所は、どんどん展開していくと考えております。

## 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

## 働き方改革によって持続可能な企業成長を実現

未来の新しい価値観のもとでも優秀な人材に選ばれる会社  
会社の原動力たる従業員の働きやすさを追求する



### ・安心な労働環境の整備

#### ICheck社と資本業務提携 社員へ抗原検査KIT配布

各種検査サービスを提供するICheck社と資本業務提携(2021年4月)を締結。  
簡単に検査ができる体制構築の一環として、6月よりグループ全体を対象に費用を全額補助して抗原検査KITの配布を開始。



### ・柔軟な働き方、効率的なワーク環境の実現

#### 働き方改革 テレワーク率50%超えを達成

従業員の多様且つ柔軟な働き方を支援するため、原則テレワーク実施を推奨し、テレワーク率は本社平均50%以上に。外部シェアオフィスのトライアル導入やテレワーク手当の支給を開始。今後も継続的に働き方改革を推進する。



働き方改革によって持続可能な企業成長を実現してまいりたいと考えております。

安心な労働環境の整備のため、ICheck社と資本業務提携を結びまして、グループ全体の社員を対象に費用全額補助しながら、抗原検査キットの配布を開始しております。

それと、柔軟な働き方、効率的なワーク環境の実現のため、コロナ禍でありますのでテレワークを推進し、本社のテレワーク率は50%超えを達成しております。

大変厳しい時代ではありますが、来期に弊社は何人かの新入社員を採用させていただきました。新しい時代と戦っていく、新しい人財を迎えるに値する企業となるべく、働く環境の整備にもしっかりと力を入れてまいり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



財務体質は健全な状態。

2023年2月期に向けた事業投資を活性化させる。

更に資金の有効活用を戦略的に強化・検討して行く。

	2021.2期 上期計		2022.2期 第1四半期計		2022.2期 上期計					
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (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	69,048	44.8%	76,430	51.5%	73,439	50.6%	4,391	106.4%	▲2,992	96.1%
うち現金及び預金	31,477	20.4%	42,817	28.9%	40,440	27.9%	8,963	128.5%	▲2,376	94.4%
うち棚卸資産	21,913	14.2%	18,793	12.7%	18,716	12.9%	▲3,197	85.4%	▲77	99.6%
固定資産	85,187	55.2%	71,899	48.5%	71,713	49.4%	▲13,474	84.2%	▲186	99.7%
うち投資有価証券	24,583	15.9%	29,440	19.8%	28,865	19.9%	4,282	117.4%	▲575	98.0%
うち投資不動産	16,516	10.7%	4,974	3.4%	4,966	3.4%	▲11,550	30.1%	▲8	99.8%
資産合計	154,235	100.0%	148,329	100.0%	145,152	100.0%	▲9,083	94.1%	▲3,177	97.9%
流動負債	50,648	32.8%	28,357	19.1%	27,195	18.7%	▲23,452	53.7%	▲1,162	95.9%
うち短期借入金	20,702	13.4%	153	0.1%	202	0.1%	▲20,500	1.0%	49	132.1%
うち1年内返済予定の長期借入金	8,854	5.7%	8,699	5.9%	7,835	5.4%	▲1,019	88.5%	▲864	90.1%
固定負債	26,909	17.4%	19,624	13.2%	18,775	12.9%	▲8,134	69.8%	▲849	95.7%
うち長期借入金	20,514	13.3%	14,390	9.7%	12,657	8.7%	▲7,857	61.7%	▲1,733	88.0%
負債合計	77,557	50.3%	47,981	32.3%	45,970	31.7%	▲31,586	59.3%	▲2,010	95.8%
純資産	76,678	49.7%	100,348	67.7%	99,181	68.3%	22,504	129.3%	▲1,167	98.8%
負債純資産合計	154,235	100.0%	148,329	100.0%	145,152	100.0%	▲9,083	94.1%	▲3,177	97.9%

#### > 現預金・投資有価証券

- 現預金は前期と比べ89億円の増加  
前回差では主に借入金返済により  
23億円減少
- 今後、現預金及び投資有価証券を活用  
してDX投資、新規事業開発を強化する  
(海外事業・新規ブランド開発・M&A)

#### > 棚卸資産

- 仕入抑制により在庫を大幅圧縮
- 在庫は前期比85.4%、31億円改善

#### > 自己資本比率

- 自己資本比率 68.6%

貸借対照表と今後の投資戦略について説明いたします。

財務体質は健全な状態でございます。2023年2月期に向けた事業投資を活性化していきます。さらに資金の有効活用を戦略的に強化・検討してまいります。

現預金に関しましては、前期と比べ89億円の増加、前期差では主に借入金返済により23億円減少しております。今後、預金および投資有価証券を活用しまして、DX投資、新規事業開発を強化してまいりたいと考えております。

棚卸資産に関しましては、仕入抑制により在庫を大幅に圧縮しました。在庫は前期比でございますと85.4%、31億円の改善です。自己資本比率に関しましては68.6%、依然ファイナンスを重視した投資を行いながらも、事業目線での投資フェーズにきている認識がございます。しっかりと検討して、新たな投資を行っ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

## グローバル事業について <好調な米国事業の紹介>



成長しているスケート、スノーボード、ストリート事業のグローバル戦略を組織化。TSIグループの独自性を発揮するために、米国、日本、アジアでの連携を強化するために有益な投資をしていく。  
(上期 売上高 13億円 営業利益 1.4億円 営業利益率 10.7%)

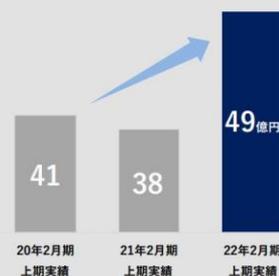


### ■ 2019年6月にOPENしたポートランド店

米国の2021年5月コロナ規制緩和に伴い、これまでネットで販売していた限定品を店舗で販売。店舗の前には限定品を求めた大行列となり、店舗売上増加要因にもなった。

### 海外事業 上期売上高

年間売上計画99億円に向けて順調に推移



今後の投資戦略につきまして、グローバル事業の好調な米国事業についてご紹介いたします。

成長していますスケート、スノーボード、ストリート事業のグローバル戦略を組織化し、TSIグループの独自性を発揮していくため、米国、日本、アジアでの連携を強化し、有益な投資を行っていきます。

今、上期売上高が13億、営業利益1億4,000万円、営業利益率10.7%と、米国のTACTICSは非常に買収以降、有益な成長を遂げております。

また、海外事業におきましては、2020年2月期上期の売上高が、41億円でございましたのが、今期49億円と業績も上がっております。年間売上計画99億円に向けて、順調に推移している状況であります。

## 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@scriptasia.com

## サプライチェーン上流、インフラのデジタルトランスフォーメーション強化 テクノロジーを活用したビジネスモデルの革新に向けた新たな取り組みを強化。

### 米沢スマートファクトリー 実験開始 小ロット短サイクルの収益力改革を目指す



グループの生産を支えるTSIソーイング社では、米沢スマートファクトリーのフレキシビリティを活かしたオーダーメイドラインを新規に展開。

8月よりFABRIC TOKYO社のレディースオーダーブランドである「INCEIN」生産の受託開始し、小ロット短サイクル生産の実証実験を開始する。

### 経済産業省 DX認定の取得 デジタルによるブランド力、企業価値向上を目指す



グループ全体のDXとして、3D CADシステム・デジタル接客ツール等の国内外先端技術の導入や、業界をリードするEC事業への取り組みについて、経済産業省が示す認定基準を満たしていること、並びにステークホルダーへの適切な情報開示が行われていることなどから、DX認定取得に至った。

(参考)DX認定制度について  
[https://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/investment/dx-nintei/dx-nintei.html](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-nintei/dx-nintei.html)

デジタルトランスフォーメーションの推進について、まずサプライチェーンの上流、インフラのデジタルトランスフォーメーションを強化し、テクノロジーを活用したビジネスモデルの革新に向けた新たな取り組みを強化してまいります。

自社工場であります米沢において、スマートファクトリーテストを開始しました。小ロットで短サイクルの収益力の改革を目指してまいります。これは8月よりFABRIC TOKYO社のブランドの生産の受託をし、小ロット短サイクル生産での実証実験を開始しました。

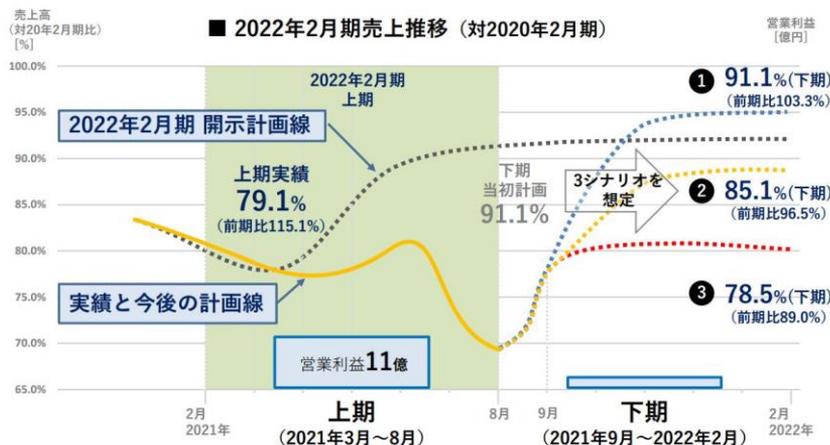
また、経済産業省DXの認定を取得いたしました。デジタルによるブランド力、企業価値の向上を目指してまいります。

## 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

**通期営業利益計画、当期純利益計画は現段階では変更しない。**

上期営業利益は計画差+16.3億円と好調だったものの、年間最大収益月の9月足元商況は予算対比で非常に厳しい。10月以降の商況で収益改善を目指し、全社対策を講じている。

通期売上計画  
(前々期比)**89.6%**通期売上見込  
(前々期比)**82.2%**

(前期比: 104.3%)

通期営業利益計画

**11億円**

当期純利益計画

**16.6億円**

通期予測についてご説明いたします。

売上実績と今後の予測です。

通期営業利益計画、当期純利益計画に関しまして、現段階では変更いたしません。理由といたしまして、上期営業利益は計画差プラスの16億3,000万円と好調ではございましたけれども、終わりました9月の足元商況に関しましては、予算対比で非常に厳しい見込みです。

私たちの年間収益は、第3クォーターの3カ月に依存するところが非常に大きいです。現在、9月の不振を受けて10月以降の収益改善を目指しながら、全社対策を講じてまいります。いったんは下の図のように予測しております。

終わりました上期実績は前々期比79.1%、前期比115.1%でしたが、下期のトップラインは三つのシナリオを考えています。

当初計画では下期から市場が回復傾向と見ておりましたが、コロナ禍の直近の動向から検討いたしますと、②の85.1%から③の78.5%のトップラインが濃厚ではないかと予測しております。

とはいえ、どのようなシナリオになったとしても、収益構造に関しましては上期同様さらなる改善を目指し、通期予算達成を目指します。むろん、より良い決算ができるように引き続き全従業員挙げて事業にまい進してまいります。通期予測は計画どおりでご理解をお願いいたします。

**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@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

今までご説明してきましたとおり、非常に上期は良いかたちで結果が出せたと思っております。ただ、これは構造改革での良い結果であるがゆえに、逆にいいますと、われわれがより事業に対してもっと新しく面白いことをトライして行って、お客様に喜んでもらうことが非常に大切な使命だと思っております。

それゆえに、引き続き精緻な経営コントロールによって、事業の健全化をより高めていくために、われわれの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たいと考えております。

また、この市場の中にとどまることなく、新たな事業に向けた事業創出に関して、われわれは新たな活動を開始してまいりたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

以上で上期決算の報告となります。ありがとうございます。

[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@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