



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2022 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会

2022 年 1 月 17 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 3 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 3 四半期
[日程]	2022 年 1 月 17 日
[ページ数]	6
[時間]	10:00 – 10:42 (合計：42 分、登壇：30 分、質疑応答：12 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	75
[登壇者]	2 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 兼 株式会社 TSI デジタルビジネスディ ジョン長 渡辺 啓之 (以下、渡辺)

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

司会 [A]：ありがとうございました。それではただ今より、Q&Aに移らせていただきたいと思います。

それでは最初のご質問。

(T-Bell Capital Management)鈴木：構造改革の成果が発現し収益性改善したことを踏まえると、修正した4Q計画は保守的に見えるが、どういう前提の計画か。また現時点での来期の目線、更に改善余地はあるか。

司会[A]：基本的には4Qの計画自体は先ほど説明させていただいたとおり、オミクロン株の影響もあって、決して楽観視はしていないということです。売上計画としては前々期比で82.2から85.3%ぐらいの間で着地するだろうという前提で、計画しております。

利益面に関していうと、構造改革で一部事業撤退を見込んでいるところを含めて、今回発表させていただいております。

それから来期の目標に関しては、具体的なことは、中計を含めて作成中ということですので、詳細なご説明はまた4月のときにさせていただきます。現時点での目標とか改善余地、この辺について下地のほうから一言お話をさせていただきたいと思います。

下地 [A]：来期の目標に関しましては堅実な志向ながらも、ゴルフですとかアスレジャー、ストリート部分は引き続き前向きに成長していけると考えておりますので、その部分は新たな目標設定として掲げていきたいと思っております。

それに今までの不採算事業、特にレディースの部分になりますが、こちらのほうを昨年度よりチームを編成して、新たに組織体の改善から、商品のトライアルを進めていっています。またそういった商品が店頭に出て、変化をおよぼしていくのは来期になると思いますので、ご質問の中での改善の余地に関しましては非常に変わってくるのではないかと考えています。

司会 [Q]：

繊維ニュースの市川様からきています。

ECが踊り場ということですが、改めて実店舗が重要になるというお考えでしょうか、ということですか。

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



もともとユニファイドコマースの戦略については説明させていただいておりますけれども、改めて実店舗についての考え方を下地のほうからご説明差し上げます。

下地 [A] :

実店舗は非常に重要になると考えております。それと EC のあり方とデジタルと実店舗がつながっていく OMO ということで、そういったデジタル技術で、EC と実店舗とともに相互リンクしながら、お客様へのサービスを進めていくところにおきましては、実店舗のあり方も重要になると捉えております。

司会 [M] :

EC の責任者の渡辺がおりますので、補足を差し上げます。

渡辺 [A] : デジタルビジネス担当の渡辺でございます。補足させていただきますが、まず踊り場というワード自体はネガティブに聞こえますが、実はそこまでネガティブに捉えているわけではありません。

今回、営業利益もしっかり出せた背景の一つが、EC 売上として、トップライン偏重のところから利益を重視した取り組みに変えてきているということです。質の部分が前とは違うということなんです。

この後さらに店舗と連携を、下地も申したように、OMO という中で EC の高い利益率を毀損しないかたちで盛り上げるところの EC・店舗両軸で進めてまいります。

ここまでは粗利重視とってきたところを、もうちょっと売上とのバランスをとって再度成長側に振っていくところです。

司会 [A] : 以上、補足でした。それでは次の質問に移らせていただきたいと思います。

(日経新聞)花田：オミクロン株の感染が拡大している影響が足元であるかということと、具体的に店頭で取り組む施策などがあれば教えてください。

司会 [A] : 先週ぐらいから店頭での感染報告が、徐々に増えてきております。この辺は報道で増えている人数と、それからスピード感、その辺は基本的には一緒です。

今回の土日の数字とかはまだ把握ができていないので、1万人を全国で超える状況の影響は、多分この土日以降に初めて出てくると思われます。まだ情報が少ない前提ですが、下地のほうにコメントをしてもらおうと思います。

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

下地 [A] :

まず昨年の最もコロナの感染者数が広がった 8 月末の段階と同じレベルで、感染者数が増えている状況ではあります。影響は若干ではありますが出てきていると見ております。

ただ、昨年より店頭からお客様に向けてのデジタル接客の L ですとか、そういった発信型のほうにシフトもかけております。そういった新たな技術を導入して、お客様との連携といいますか、接客のあり方を改善していっております。

ですので、消費に与える影響は多少あると思いますが、いかにわれわれがそういった中でもご提案をしていけるかにおいては、壮大なトライアルというかたちで行っていく期間であると認識しております。

司会 [M] : ありがとうございます。

では、以上をもちまして、当社の第 3 四半期の決算説明会を終了させていただきたいと思っております。ありがとうございました。

下地 [M] : 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
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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



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

