



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]	27		
[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@scriptsasias.com

登壇

司会：おはようございます。今日はお時間を取っていただきありがとうございます。

先週の金曜日に発表させていただいた、当社の第3四半期、昨年の3月から11月までの決算概況について説明会を開催させていただきますので、よろしくお願いいたします。

はじめにプレゼンの資料に沿って、社長の下地から決算説明と、それから中計等に関する今後の取り組みの考え方について、まず30分くらいでお話を聞いていただいて、その後に皆さんの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。

まず、下地のほうから第3四半期の決算概況について説明をさせていただきますので、こちらをご覧ください。



AGENDA

TSI HOLDINGS

- 1 2022年2月期 第3四半期決算概況
- 2 チャンネル別 事業概況について
- 3 第3四半期 トピックスについて
- 4 貸借対照表について
- 5 通期予測について
- 6 SDGsと中期経営計画に関する取り組みについて
- 7 補足資料

下地：皆様、おはようございます。これから TSI ホールディングス、2022 年 2 月期の第 3 四半期決算説明会を開催したいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

こちらが本日のアジェンダとなります。こちらの流れでご説明をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

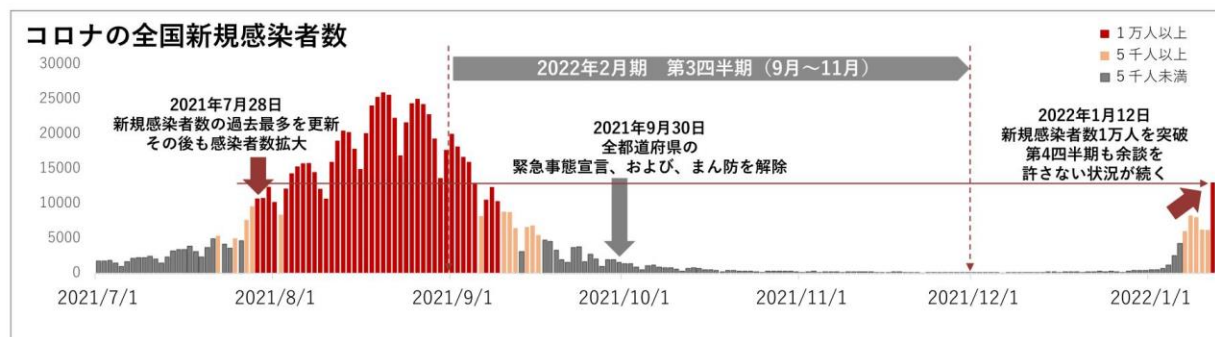
サポート

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@scriptsasias.com



第3四半期は、コロナ第5波の影響で厳しいスタートとなったが、9月後半以降の感染一時収束を受けて休業・時短営業店舗は縮小。11月には営業時間が通常期の97%まで戻ったことで、リアル店の業績は徐々に回復した。

第6波を耐え抜くために、コロナ禍中の特別経営体制は引き続き維持して行く。



9月13日 21都道府県に発令中の緊急事態宣言のうち、19都道府県を延長、2県にまん延防止等重点措置を発令
9月30日 全都道府県の緊急事態宣言、および、まん防を解除
10月4日 東京都では11ヶ月ぶりに新規感染者が100名を下回る

第3四半期の新型コロナウイルスによる市場への影響と、経営の状態をご報告いたします。

第3四半期はコロナ第5波の影響で、厳しいスタートとなりましたが、9月後半以降の感染一時収束を受け、休業、時短営業店舗は縮小し、11月には営業時間が通常期の97%まで戻ったことで、リアル店の業績は徐々に回復いたしました。

またこの後ご説明させていただきますが、第3四半期としては、なんとか良い成績を収めることができたと思っております。

しかしご存じのとおり、既に1日1万人を超えるペースで急拡大しておりますコロナに関して、第6波を耐え抜くために、コロナ禍の特別経営体制は、引き続き維持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@scriptsasia.com

売上高は、9月まで続いたコロナ第5波の影響と、戦略的に行った値引販売抑制により、▲17.8億円と前期実績を下回った。但し前期撤退事業を除いた既存事業は**101.4%**の実績。営業利益は、粗利改善・販管費削減が貢献し**+18.4億円**と大きく収益改善に至った。



2022年2月期第3四半期決算概況をご報告いたします。

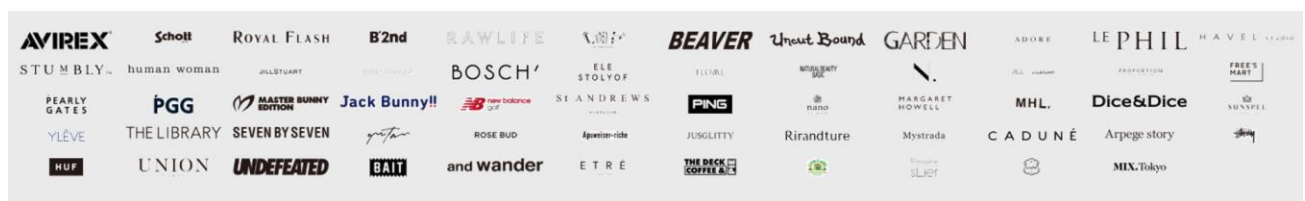
第3四半期単体の業績ハイライトです。第3四半期、売上高 391 億 6,000 万円、営業利益 40 億 4,000 万円、純利益 35 億 7,000 万円でございます。

売上高におきましては9月まで続いたコロナ第5波の影響と、戦略的に行いました値引販売抑制により、マイナス 17 億 8,000 万円と、前期の実績を下回りました。ただし前期撤退事業を除きました既存事業におきまして、101.4%の実績となり、営業利益は粗利改善、販管費の削減が貢献いたしまして、前期差でプラスの 18 億 4,000 万円と大きく収益改善に至っております。

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@scriptsasia.com

引き続き市場経済動向を強く意識した、事業の攻守ハンドリングに注力し、第3四半期累計では、コロナ以前の環境時より高い利益を残した。オミクロン株の感染拡大状況を睨みながら、事業運営、未来投資に対してブレーキとアクセルを意識した経営に努める。



第3四半期累計業績ハイライトです。

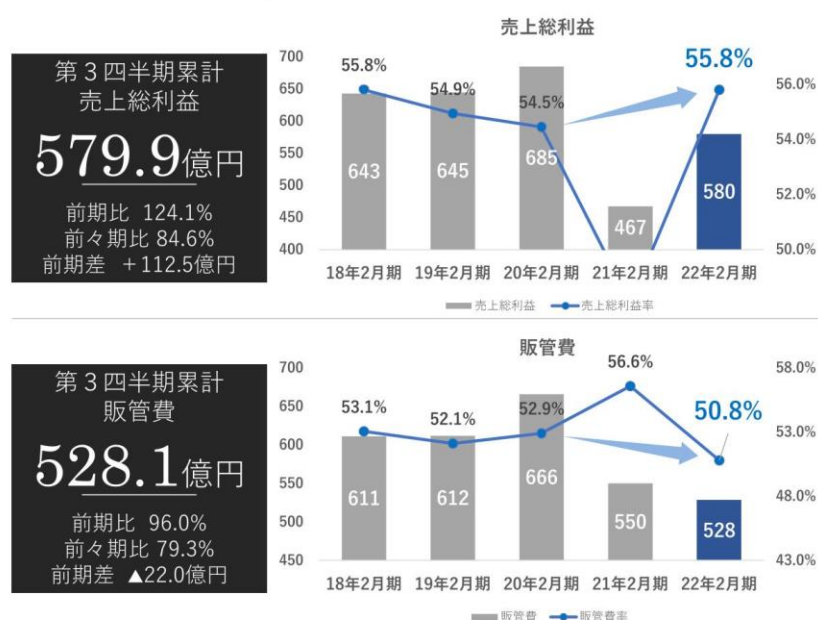
第3四半期累計売上高は1,039億1,000万円、営業利益に関しまして51億8,000万円、第3四半期累計純利益におきましては54億6,000万円と、前期差、前々期差と比べましても大きな営業利益となっております。

また引き続き、市場経済動向を強く意識した、事業の攻守ハンドリングに注力しまして、第3四半期累計ではコロナ以前の環境時より高い利益を残すことができました。

オミクロン株の感染拡大の状況を睨みながら、われわれは事業運営、未来投資に対してブレーキ、アクセル、両輪を意識しながら、丁寧な経営体制を歩んで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@scriptsasia.com



> 売上総利益

- ・在庫は前期比95.1%、前々期比78.8%に圧縮 → 在庫評価損の改善
- ・値引の抑制による収益性の向上
- ・付加価値の高い筋肉質な事業構造に転換している

⇒ 前期比較 **112億円**の粗利益改善

> 販管費

- ・社員の給与制度、賞与の見直し
- ・休業期間中の家賃、保証の見直し
- ・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
- ・売上回復も、前期費用削減水準を継続

⇒ 前期比較 **5.8%**の販管費比率改善

第3四半期売上総利益と販管費をご報告します。

第3四半期累計売上総利益は579億9,000万円、売上総利益率は55.8%と向上しております。在庫は前期比95.1%、前々期比78.8%に圧縮いたしました。在庫評価損の改善を行っております。値引の抑制による収益の向上、付加価値の高い、筋肉質な事業構造に転換していったのではないかと考えております。結果、前期比較しますと売上総利益は112億円の改善となっております。

また累計での販管費は528億1,000万円で、販管費率50.8%というかたちで前期比の56.6%から大きく下がっております。社員の給与の制度、賞与の見直し、休業期間中の家賃、保証の見直し、店舗・本部の勤務体制の見直し、また物流キャリアの変更による輸送費の改善と、前期比で売上回復も、費用削減水準を継続いたしております。

金額ベースでは前期差22億円というかたちになっておりますが、前々期差でいきますと138億円と大きく改善いたしております。前期比較における5.8%の販管費率の改善が行われました。

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@scriptsasia.com

コロナ禍の中、第3四半期終了時点における過去最高の営業利益を達成。

主要因

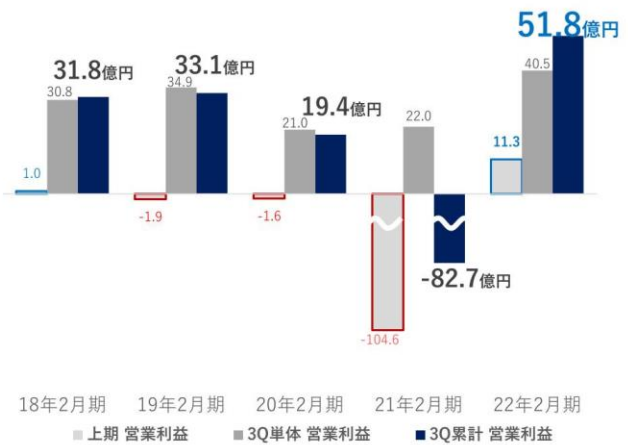
下期偏重であった収益構造を見直し、
上期の収益力改善に注力。

ゴルフ、ストリート、アスレジャー等、春夏シーズンに高収益をもたらすブランド事業拡大が全社収益構造の改革に貢献した。

好調事業には、収益力を見極めながら店舗投資を行った。
新規店舗はコロナ禍の出店ではあるが、概ね好調だった。

EBITDA **81.2億円** / EBITDA率 **7.8%**

TSIホールディングス 上期・下期(3Q) 利益バランス 推移



第3四半期累計営業利益の推移をご報告いたします。

コロナ禍の中、第3四半期終了時点における過去最高の営業利益を達成することができました。誠にありがとうございます。

右の図をご覧くださいと思いますが、まず右端の今期上期におきまして11億3,000万円。第3クォーターまでの下期が40億5,000万円、合わせますと51億8,000万円。これは下期偏重であったわれわれの収益構造を抜本的に見直し、上期の収益力の改善に注力いたしました。

理由としまして、ゴルフ、ストリート、アスレジャー等の春夏シーズンに高収益をもたらすブランド事業の拡大が、全収益構造の改革に貢献いたしております。

さらにこのゴルフ、ストリートの好調事業におきましては、収益力を見極めながら、店舗投資を行ってまいりました。新規店舗に関しましてはコロナ禍の出店ではあったのですが、おおむね好調でした。

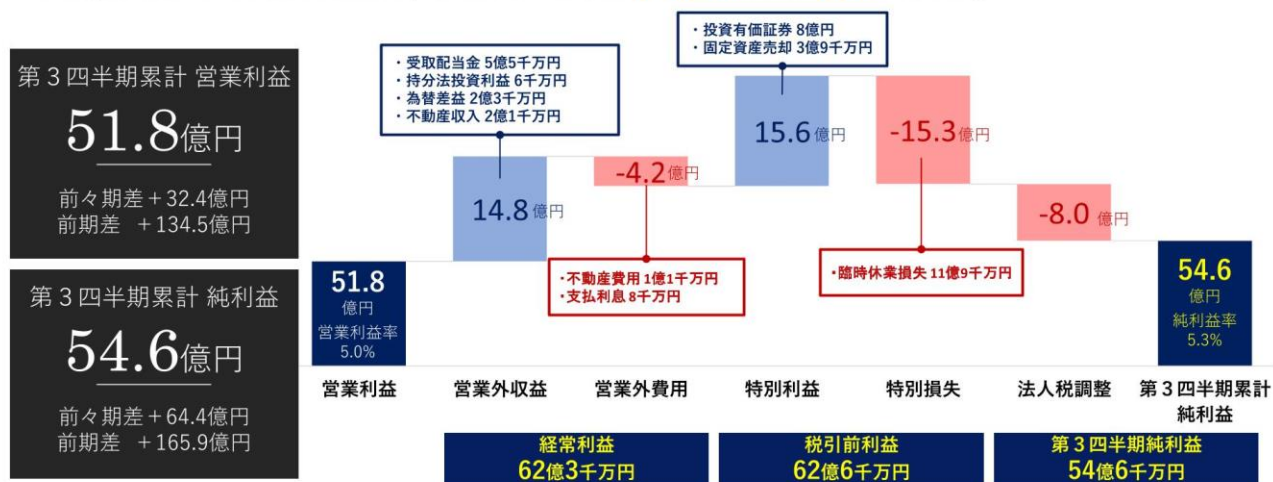
またEBITDAに関しまして、81億2,000万円と、EBITDA率に関しましては7.8%と、内容が良化していることをご報告いたします。

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@scriptsasias.com

経常利益は、受取配当金・不動産収入など14.8億円を加えた62.3億円。

税引前利益は、有価証券売却益、固定資産売却益等の+15.6億円計上、コロナ影響による臨時休業損失等▲15億円を加えて、第3四半期 純利益 54.6億円 利益率 5.3%となった。



第3四半期累計の純利益影響項目です。

まず第3四半期の累計営業利益は、51億8,000万円となりました。経常利益に関しまして、受取配当金・不動産収入など、14億8,000万円を加えた62億3,000万円、税引前利益におきましては有価証券売却益、固定資産売却益等のプラス15億6,000万円を計上いたしております。

またコロナ影響による臨時休業損失、マイナス15億円を加えまして、第3四半期純利益54億6,000万円、利益率が5.3%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@scriptsasia.com

コロナ禍において売上高よりも収益力優先の戦略を選択した。

結果、収益は改善している一方、売上高は成長余地を残している状況。

- 百貨店・非百貨店(FB・路面)：前期比**109.0%**も、前々期比では回復速度が鈍い。
- EC：他社EC等での値引き抑制により収益力は改善も、売上高は前期比**98.0%**と踊り場。
一部の海外サプライチェーン混乱も影響。
- 海外：米国TACTICSが牽引し前々期比**123.8%**前期比**125.7%**と好調を維持。

		2020年2月期 第3四半期累計	2021年2月期 第3四半期累計	2022年2月期 第3四半期累計	チャンネル別成長	
					前々期比	前期比
国内小売	百貨店	164.7億円 (構成比：13.1%)	93.9億円 (構成比：9.7%)	105.3億円 (構成比：10.1%)	64.0%	112.1%
	非百貨店※1	641.9億円 (構成比：51.0%)	415.1億円 (構成比：42.7%)	449.4億円 (構成比：43.3%)	70.0%	108.3%
	EC	253.7億円 (国内小売EC化率：23.9%)	289.8億円 (国内小売EC化率：36.3%)	283.9億円 (国内小売EC化率：33.9%)	111.9%	98.0%
国内その他※2		134.8億円 (構成比：10.7%)	111.1億円 (構成比：11.4%)	122.3億円 (構成比：11.8%)	90.7%	110.1%
海外※3		62.9億円 (構成比：5.0%)	62.0億円 (構成比：6.4%)	77.9億円 (構成比：7.5%)	123.8%	125.7%

※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。

第3四半期累計チャンネル別の売上動向をご報告します。

結果論とはなってしまうのですが、このコロナ禍においてわれわれは売上高よりも、収益力を優先しようという戦略をとりました。収益は改善している一方で、売上高に関しましては成長余地を残している状況だと理解しております。

百貨店・非百貨店の合算におきましても前期比109%ですが、前々期比では回復速度がまだ鈍い状況です。それとECでは、他社EC等での値引き抑制によって、収益力は改善しておりますが、売上高は前期比98%と踊り場で停滞しているような状態ではあります。

一部の海外サプライチェーンの混乱も影響しております。これはまた後でご報告いたします。

海外売上高につきましては、米国TACTICSがけん引し、前々期比123.8%、前期比125.7%と、好調を維持しております。

またわれわれは、この全社の売上の結果に満足してはいません。コロナのこういった厳しい環境の中でも、やはりTSIの商品を好んで選んでいただけるお客様のためにも、新しい商品開発であるとか、新しいサービスを創出して、フレッシュで新鮮なことをお客様にどんどん提供していくために、努力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@scriptsasia.com

国内好調事業について

- ・ ゴルフ、ストリート事業は引続き好調。
- ・ 上期苦戦したナノ・ユニバース、NATURAL BEAUTY BASIC の両主力ブランドで抜本的な構造改革に着手。第3四半期単体では前期・前々期以上の利益を残した。
- ・ OMO強化へのシフトチェンジが早かった高EC化率のレディースブランドも好調に推移。

国内好調事業 業績サマリー	重点ブランド復調	GOLF	STREET	MENS & WOMENS
売上高 239.8 億円				Rirandture 
営業利益 38.5 億円				Mystrada 
利益率 16.1 %				JUSGLITTY 
				Apuweiser-riche 
				MARGARET HOWELL 
				Schott NYC 

第3四半期営業利益、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、先ほどから申し上げておりますようにゴルフ、ストリート事業は引き続き好調です。

今までちょっと苦戦しておりましたナノ・ユニバース、ナチュラルビューティーベーシックの両主力ブランドを抜本的な構造改革に着手いたしまして、第3四半期単体では前期、前々期以上の利益を残しております。少しずつではありますが確実な改善に向かっていると認識しております。

またOMO強化のシフトチェンジを行っておりまして、それが事業として早かった高いEC化率のレディースのブランドも、好調に推移しています。中でもアルページュ事業を中心とした事業体と、若年層向けのプロポーションボディドレッシングやフリーズマートといったところも、堅調に推移し始めている状況ではございます。

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@scriptsasia.com

12 2021年2月期 EC売上実績

- 国内のEC化率は一昨年対比で+10ptの **33.9%**も、撤退ブランド影響で売上高前期比 **98.0%**と売上高総成長率は踊り場に差し掛かっている。
- 国内自社EC比率は **47.0%**（売上高 前々期比 **171.7%**）と大きく拡大し、高い収益性と成長力を保っている。
- 海外EC売上高は前期比 **108.5%**となった。

■EC売上高概況

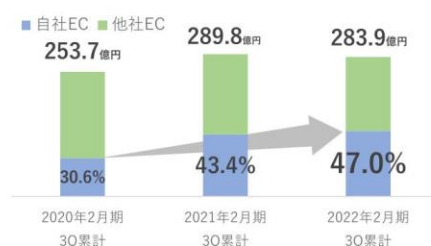
	2020.2期	2021.2期	2022.2期	前々期比	前期比
国内自社EC売上高 (自社EC比率)	77.6億円 (30.6%)	125.7億円 (43.4%)	133.3億円 (47.0%)	171.7% (+16.3pt)	106.0% (+3.5pt)
国内EC売上高 (国内EC化率) ^{※1}	253.7億円 (23.9%)	289.8億円 (36.3%)	283.9億円 (33.9%)	111.9% (+9.9pt)	98.0% (▲2.4pt)
海外EC売上高 (海外EC化率) ^{※2}	5.5億円 (8.8%)	21.8億円 (35.2%)	23.7億円 (30.4%)	428.9% (+21.6pt)	108.5% (▲4.8pt)
EC売上高合計 (EC化率) ^{※1}	259.2億円 (23.1%)	311.6億円 (36.2%)	307.6億円 (33.6%)	118.7% (+10.5pt)	98.7% (▲2.6pt)

※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。

■自社EC比率

LIVEコマースやオンライン接客、スタッフコーディネート等のコンテンツ強化により自社ECシフトを推進。



EC 売上の実績をご報告いたします。

国内の EC 化率は前々期比でプラス 10 ポイント、EC 化率は 33.9%であります。撤退ブランドの影響で売上高は、前期比 98%と売上高成長率はちょっと踊り場に差し掛かっております。また国内自社 EC 比率に関しまして 47%と、2 年間で自社 EC 比率がプラス 16%と成長しておりますが、売上高に関しましては前々期比でいきますと 172%と大きく拡大いたしております、高い収益性と成長力を保っています。

また海外 EC 売上高に関しましては、前期比 108.5%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

■ 第3四半期が最大の混乱期。全社的な影響は軽微だが、引き続き警戒が必要

- ・ TSI事業の重要生産拠点であるアジア、東南アジアは、コロナ感染再拡大による工場閉鎖やエネルギー不足、港湾処理能力の制限といった問題が重なり、サプライチェーンの混乱が生じた。
- ・ グローバルカンパニーから生産の配分調達を受けるスタージョイナスを中心に一部影響が発生。

スタージョイナス 2022年2月期 四半期別 売上&前期比動向



上期はEC事業の大幅拡大により全社業績に大きく貢献した。8月中旬からは、主力商材である米国からのスニーカーの供給が大幅遅延、成長が鈍化している。現状はオリジナル商品を中心に生販計画を修正。収益体制の改善に動いている。

サプライチェーンの混乱による9～11月の収益影響に関して、ご報告いたします。

まず第3四半期がわれわれにとって、最大の混乱期でございました。全社的な影響としては軽微であったのですが、引き続き警戒が必要な状況となっております。

TSI事業の重要生産拠点であるアジア、東南アジアはコロナ感染再拡大による工場閉鎖、エネルギー不足、港湾処理能力の制限などといった問題が重なりました。それによるサプライチェーンの混乱が起きました。いわゆる納期遅れですとか商品のキャンセルであるとか、そういったことが起きております。

まずグローバルカンパニーからの生産の配分調達を受けるスタージョイナスなどは、特に影響を受けまして、表を見ていただければ分かるかと思うんですけれども、第1クォーターでは150%以上、第2クォーターでは120%以上でしたが、第3クォーターにおいては110%と伸び率は高いと見られながらも、サプライチェーンの混乱がなければもっと取れたなという状況になっております。

それなので、上期トータルの売上高が前期比135%であったにもかかわらず、やはり下がってきたところで、サプライチェーンの問題が、軽微でありながらも影響を受けたかということが見てとれるかなと思っております。

サポート

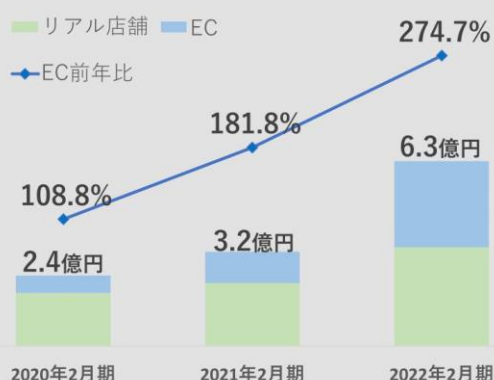
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

また今後に関しては、こういったことの警戒に対して、非常に危機感を持って対処したいと思えますし、SPA のブランド等におきましても製品のリードタイム、小ロットの生産によるサプライチェーンの改革を行ってまいります。

円安による為替リスクを考慮しながら、国内工場への切り替えや、現地決済も睨んだリスク分散を検討しながら、アクションを起こしていきます。

HUF HUF JAPANが大幅躍進、 EC戦略を軸にコロナ禍においても右肩上がりの成長を継続。

■ 第3四半期 単体売上高



■ 継続的な成長、コロナ禍における販路Exchangeの実現

Z世代の文化や行動様式を捉え、常に新たなファンを獲得している。売上高が年々増加、規模は**3年で約3倍**に達し、更に飛躍的な成長を遂げている。

特にEC成長が著しく、今期第3四半期の売上高は**前年比274.7%**を記録した。

EC比率は20年2月期の24.5%から22年2月期の46.6%へと**2年で+22.1pt**。

都心型の実店舗とEC販路が、上手くコンテンツを振り分けた企画を行い、コロナ情勢の中でも、強い販売基盤を確立する事が出来た。



第3四半期、好調ストリートカテゴリーについてご報告です。

HUF JAPAN が大幅に躍進いたしております。EC 戦略を軸に、コロナ禍においても右肩上がりの成長を継続いたしております。

まず表を見ていただくと、2020年2月期における第3四半期単体売上高のEC前期比が108%あったのに対して、2022年2月期におきましては274.7%と大きく成長しております。

HUF JAPAN の年間総売上と実績と予想に関しましては、前期が10億円に対して今期が20億円と、非常にマーケットも含めて好調な状態を維持しております。

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

新商品開発の努力に留まらず

お客様がワクワクするイベント企画やニュースの発信に注力している。

Jack Bunny!!

今年で4回目の開催となるお客様参加型イベント「DORAEMON × Jack Bunny!! ゴルフコンペティション 2021」を関東・関西の2カ所で開催。



22年秋冬展示会にてAR試着体験が可能なデジタルサイネージや3D動画を鑑賞できるホログラムディスプレイなど最新デジタル技術を駆使した展示会を実施。



契約アスリートである稲見萌寧プロが、今季9勝、JLPGAツアー通算10勝を飾り、2021年度の国内女子賞金ランキングで1位を獲得し自身初となる賞金女王となった。



第3四半期トピックをご報告いたします。

第3四半期、好調ゴルフカテゴリーについてです。新商品の開発の努力にとどまらず、お客様がワクワクするイベントの企画やニュースの発信に、会社全体で前向きに取り組んでおります。そういったことでお客様からの信頼を得て、集まってくる流れができています。

ゴルフカテゴリーにおきましては表に出ているとおり、第3四半期の売上高が、2020年2月期で46億5,000万円に対して、現状2022年2月期におきましても72億3,000万円と、前期比におきましても118.9%と、本当に良いかたちで支持を得られていると考えております。

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@scriptsasia.com



構造改革の成果が表れた四半期。

第3四半期営業利益率は非コロナ禍に対し+5.2%と大きく伸長。

■第3四半期 単体営業利益 前年比



■構造改革から再成長に向けたストーリー

生販計画の抜本的見直しにより、プロパー販売と、旧品の高歩留り販売体制の再整備を実施。
結果として売上総利益、営業利益共に大きく復調している。

対前年に対し営業利益率が +4.2%伸長。
コロナ前の対一昨年に比較しても営業利益率+5.2%と事業の収益構造が急速に良化傾向。

今後のMD戦略は、変化する時勢に合わせた魅力的な商品調達と、それと連動したOMO販売のチャネル強化で、新規顧客の獲得を目指し、売上再成長に向けたアクションを強化する。

第3四半期、復調ブランド、ナノ・ユニバースが帰ってきました。構造改革の成果が表れた四半期です。

第3四半期の単体営業利益は、対前年比で営業利益率がプラスの4.2%アップしております。コロナ前の前々年比と比較いたしましても、プラス5.2%と事業の収益構造が急速に良化傾向になっております。

これは新しいクリエイティブディレクターの制度を導入しまして、全社におけるクオリティを上げようという動き、アクションを起こすことと、総合的に商品力を上げていこうという新しいMD戦略に特化してまいりました。少しずつ、今までの不良在庫も含めて、良化していくかたちがとれてきているかなと思っております。

それと連動しましたOMOの販売のチャネル強化も行っておりますし、新規顧客の獲得を目指しております。またこういった流れでブランドとして元気になってきておりますので、売上再成長に向けたアクションをより一層、強化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



オンラインとオフラインでの顧客体験の連続性を実現する。
お客様の「個」に寄り添う仕組みをアライアンスにより推進。



第3四半期 OMO 戦略について、お話ししたいと思います。

オンラインとオフラインでの顧客体験の連続性を実現していきます。お客様の個に寄り添う仕組みをデジタル先進企業と協業により推進してまいります。これもナノ・ユニバースなのですが、プレイド社の KORTE という機能を使用し、店頭でお客様にチェックインして頂くことにより、店舗でもそのお客様のオンラインでの行動データを活用した、自分にあった体験を提供する仕組みです。

それと京セラ社のデジタルハンガーを使った、店内における顧客行動のデータ化ですね。顧客の店舗内行動から商品への関心度合いをデータ化して、翌日のレコメンドに活用する。EC では当たり前のように行っているサービスを店舗にも導入していこうという、新しい試みを行っております。

まず KORTE に関しましては、実店舗として、ららぽーと横浜、ららぽーと東京ベイ、ラゾーナ川崎で行っております。京セラ社のデジタルハンガーに関しましては、実店舗としてラゾーナ川崎でまず実証実験ということでスタートいたしております。

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@scriptsasia.com



コロナ禍における生活・遊びの変化を捉え、
「ナノ・ユニバース」らしさを出しながらも柔軟な商品展開を実施。



老舗アウトドアブランド
[ogawa]コラボレーション



[5525gallery]との協業ブランド5525golf
[KIJIMA TAKAYUKI][Dickies]とのコラボも



[JAL][AXF][nano・universe]
トリプルコラボ ワークेशनアイテム



「ととのう」体験をサポート
[DESCENTE]×[nano・universe]



地球に優しいトレーサブル素材
トゥルーコットンシリーズ



サスティナブルで機能的
着心地よいヴィーガンレザー

こちらと同じくナノ・ユニバースなのですが、コロナ禍における生活・遊びの変化を捉えるという
ことで、トライしていることを商品展開で実施しておりますので、一度ご覧になってください。

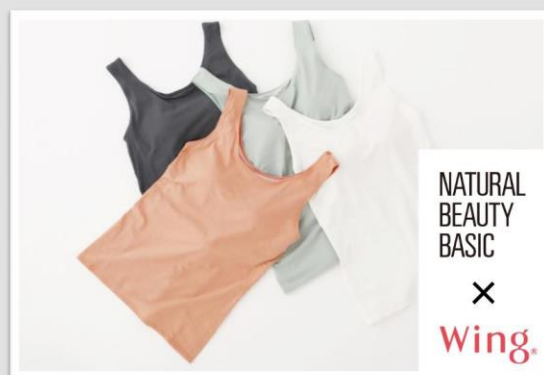


双方の顧客基盤の拡大を目指し、
ワコール『Wing』とのブランドコラボレーション開始。

ワコールが持つ「技術力」とTSIが持つ「デザイン力」を
掛け合わせ、新たな価値を創造。コラボレーションにより
相互の顧客基盤を拡大し、両社経済圏の拡大を目指す。



お互いの強みがクロスする領域で、
新たな顧客提供価値を創出



協業第1弾として、(株)ワコールの『Wing』
と共同開発したインナー体型のトップスとブ
ラカップ付きインナーの発売を2022年2月下旬
より開始予定。

第3四半期戦略ブランド、ナチュラルビューティーベーシックです。

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



本日別途プレスリリースを行います。ワコール社の Wing とブランドコラボレーションを開始いたします。双方の顧客基盤の拡大を目指し、お互いの強みがクロスする領域で、新たな顧客、提供価値を創出してまいります。

まずワコール社の持つ今まで培ってきた機能であるとか、製品に対するクオリティ、開発能力と、われわれが持つデザイン力。技術力とデザイン力をかけ合わせた新たな価値創造を、両社で始めます。

ぜひご期待ください。

22 貸借対照表について

**業績好調に加え、適正な在庫コントロールにより
財務体質も健全な状態を維持している。**

	2021.2期 第3四半期累計		2022.2期 第2四半期累計		2022.2期 第3四半期累計					
	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	70,678	45.8%	73,439	50.6%	78,586	51.9%	7,908	111.2%	5,147	107.0%
うち現金及び預金	28,131	18.2%	40,440	27.9%	35,689	23.6%	7,558	126.9%	▲4,751	88.3%
うち棚卸資産	23,823	15.4%	18,716	12.9%	22,660	15.0%	▲1,163	95.1%	3,944	121.1%
固定資産	83,745	54.2%	71,713	49.4%	72,773	48.1%	▲10,972	86.9%	1,060	101.5%
うち投資有価証券	26,375	17.1%	28,865	19.9%	30,205	20.0%	3,830	114.5%	1,340	104.6%
うち投資不動産	16,430	10.6%	4,966	3.4%	4,957	3.3%	▲11,473	30.2%	▲9	99.8%
資産合計	154,423	100.0%	145,152	100.0%	151,358	100.0%	▲3,064	98.0%	6,207	104.3%
流動負債	48,723	31.6%	27,195	18.7%	31,101	20.5%	▲17,622	63.8%	3,906	114.4%
うち短期借入金	14,817	9.6%	202	0.1%	130	0.1%	▲14,688	0.9%	▲72	64.2%
うち1年内返済予定の長期借入金	8,915	5.8%	7,835	5.4%	7,035	4.6%	▲1,880	78.9%	▲800	89.8%
固定負債	25,296	16.4%	18,775	12.9%	17,605	11.6%	▲7,690	69.6%	▲1,170	93.8%
うち長期借入金	18,604	12.0%	12,657	8.7%	11,553	7.6%	▲7,051	62.1%	▲1,104	91.3%
負債合計	74,019	47.9%	45,970	31.7%	48,706	32.2%	▲25,312	65.8%	2,736	106.0%
純資産	80,404	52.1%	99,181	68.3%	102,652	67.8%	22,248	127.7%	3,471	103.5%
負債純資産合計	154,423	100.0%	145,152	100.0%	151,358	100.0%	▲3,064	98.0%	6,207	104.3%

TSI HOLDINGS

> 現預金

- ・【前回（8月末）比】
売掛金の増加と、借入の返済により47億円の減少となるが、事業は好調
- ・【前期比】
借入金の返済と、不動産売却影響を合わせて75億円の増加となる

> 棚卸資産

- ・【前期比】
売上が増加している一方で、仕入抑制により棚卸資産を圧縮
前期比 95.1%、11億円の減少となる

> 自己資本比率

- ・自己資本比率 68.1%と高水準を維持

続きまして、貸借対照表についてご報告いたします。

まず業績好調に加え、適正な在庫コントロールにより、財務体質も健全な状態を引き続き維持しております。

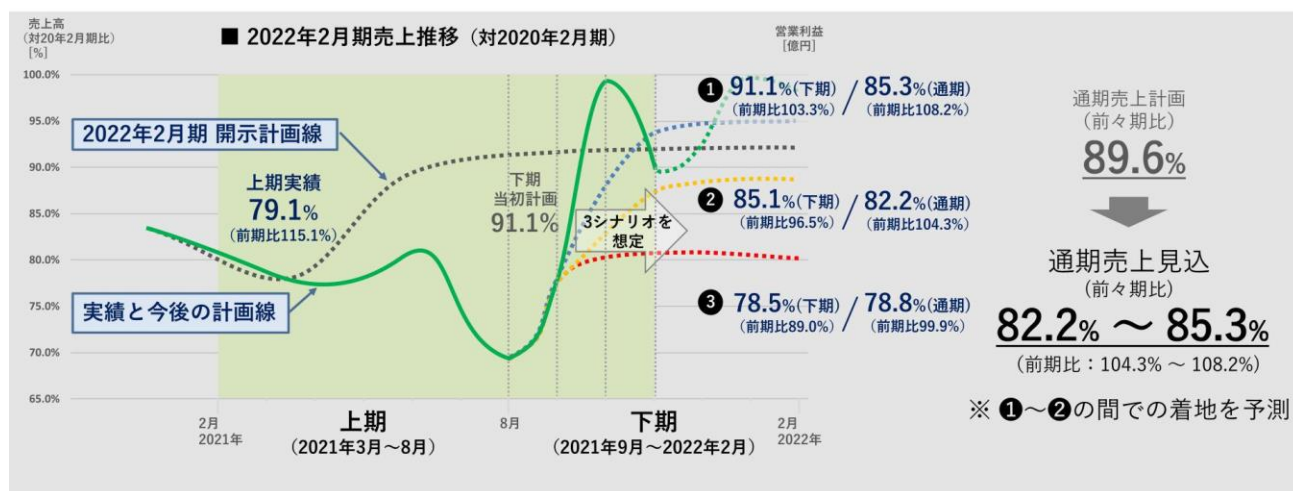
まず現預金に関しましては、借入金の返済と不動産売却の影響を合わせて前期差で75億円の増加となっております。棚卸資産に関しましても売上が上がっている一方、仕入れ抑制が効いて、圧縮しておりますので、同11億円の減少となっておりますので内容的には健全な状態を推移していると認識しております。

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@scriptsasia.com



コロナ新規感染者数減少を受け、売上高は10月に一昨年並みまで回復したものの、足元のオミクロン株の波もあり、楽観視していないが、EC販路が機能している事を考慮し、**前々期比82.2%～85.3%** **前期比104.3%～108.2%**の間で着地を見込んでいる。



続きまして、通期予測についてご報告いたしたいと思います。

売上実績と今後の予測です。

コロナ新規感染者減少を受けまして、売上高は10月に前々期並みまで回復いたしました。足元のオミクロン株の波もありまして、楽観視できない状況が続いています。EC販路が機能しておりますので、そういったことを考慮し、前々期比でいきますと82%から85%の間での着地を見込んでおります。また前期比でいきますと104%から108%の間での着地を見込んでおりまして、おおむね当初での計画と同じぐらいになるのではないかと考えております。

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@scriptsasia.com

最近の業績動向を踏まえ、2021年4月12日に公表しました2022年2月期の連結業績予想を修正することとしましたので、下記の通りお知らせします。

	前回発表予想額		今回修正予想額			
	金額 (億円)	構成比 (%)	金額 (億円)	構成比 (%)	増減額 (億円)	増減率 (%)
売上高	1,524.0	100.0	1,406.0	100.0	▲118.0	▲7.7
営業利益	11.0	0.7	24.0	1.7	13.0	118.2
経常利益	16.0	1.0	38.0	2.7	22.0	137.5
親会社株式に帰属する 当期純利益	16.6	1.1	23.0	1.8	6.4	38.6
1株当たり当期純利益	18.40円		25.47円			

当第3四半期連結累計期間の業績につきましては、営業利益が大幅に改善しました。

保有有価証券の受取配当金や為替差益の増加により、経常利益も当初予想に比べて増加しました。

第4四半期については、新たに一部事業の事業撤退を織り込んだことに加え、新型コロナウイルス感染症の

感染再拡大のリスクが高まっておりますが、第3四半期までの実績を踏まえ、前回公表した通期業績予想を上方修正しました。

業績着地予想と上方修正について、ご報告いたします。皆様には既に開示しておりますが、改めてご報告いたしたいと思っております。

まず前回の発表の予想額、売上高 1,524 億円です。今回の予想額におきましては 1,406 億円です。そして営業利益に関しましては前回の予想額におきまして 11 億円、今回の予想額は 24 億円で、プラスの 13 億円となっております。

経常利益に関しまして前回の予想額が 16 億円、今回の予想額が 38 億円で、プラスの 22 億円となります。当期純利益に関しましては前回の予想額が 16 億 6,000 万円、今回の予想額に関しましては 23 億円ということで、増加がプラス 6 億 4,000 万円となります。

1株当たりの当期純利益に関しましては、18 円 40 銭が前回の予想額でありましたが、今回の予想額に関しましては 25 円 47 銭となっております。

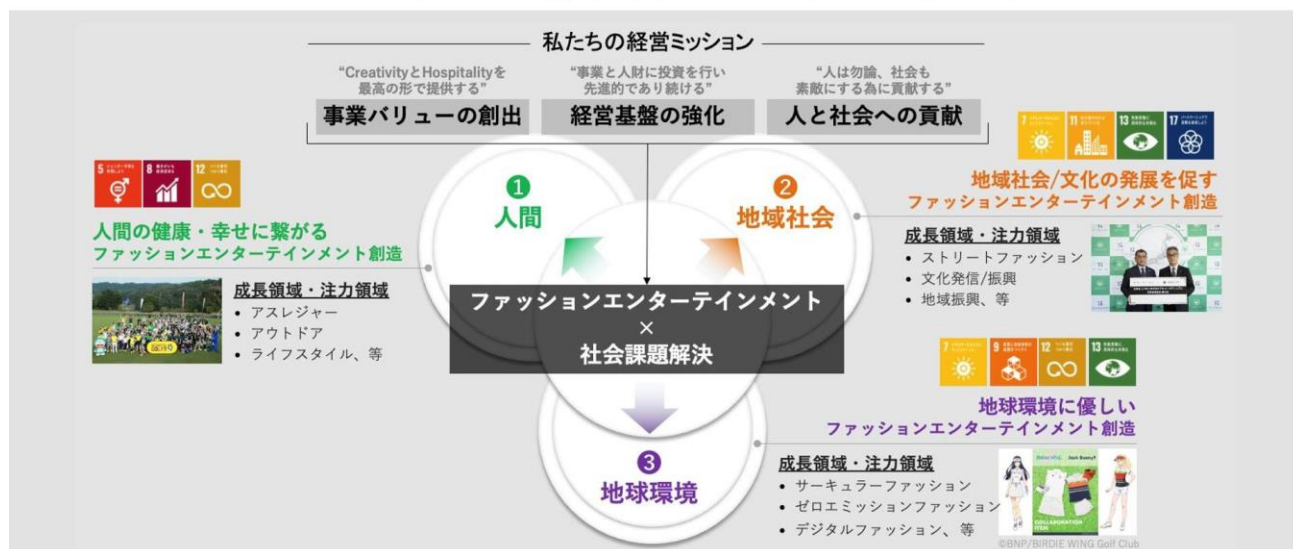
当第3四半期につきましては、今までご報告させていただいたとおり、営業利益が大幅に改善いたしました。

ただ利益面に関して、同じ流れではあるとは考えておりません。第4四半期につきましては、新たに一部事業の事業撤退を織り込んだところに加えまして、新型コロナウイルス感染症の感染再拡大のリスクが非常に高まっております。これは皆様共通の認識だと思っておりますが、そういったところを踏まえながら、第3四半期までの実績を織り込んで、前回発表した通期業績予想を上方修正いたしております。

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@scriptsasia.com

私たちが経営に掲げるミッションに対して、課題解決を目指し、3つの重要領域を設定した。サステナブル レポートの開示と公的認証取得に向けて活動を強化する。



最後となりますが、SDGs と中期経営計画に関する取り組みについて、ご報告いたします。

TSI ホールディングスが取り組む SDGs について、私たちが経営に挙げるミッションに対して、課題解決を目指し、三つの重要領域を設定いたしております。サステナブル レポートの開示と公的認証取得に向けて、活動を強化してまいります。

私たちの経営ミッションとは、事業バリューの創出、経営基盤の強化、人と社会への貢献ということで、経営ミッションを掲げておりますが、新たに、人間、地域社会、地球環境といったところの社会課題解決に向けて、ファッションのエンターテインメントというわれわれの方針を織り交ぜた、総合的な三つの重要領域を設定し、活動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@scriptsasias.com

1 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。数年後の染め替え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、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

2 廃棄される商品を加工により再生販売

製造の工程で出てしまう織キズや染ムラなど、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。

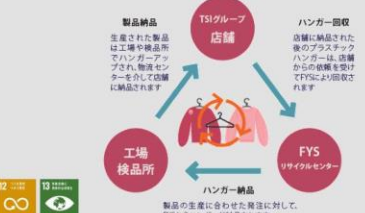


3 ETRE 衣料品回収プロジェクト『BRING™』に参画

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。



4 プラスチックの削減ハンガーのリユース



5 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。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。



TSIグループのSDGsに関する直近の取り組み事例をご紹介します。

一つはデジタルを活用したエシカルな提案。二つ目、廃棄される商品を加工により再生販売。3番目に衣料品回収プロジェクトを行う。4番目にプラスチックの削減、ハンガーのリユースを行う。5番目にICheck社と資本業務提携を結びながら、社員への抗原KITを配布したり、コロナ禍の対策を行っております。

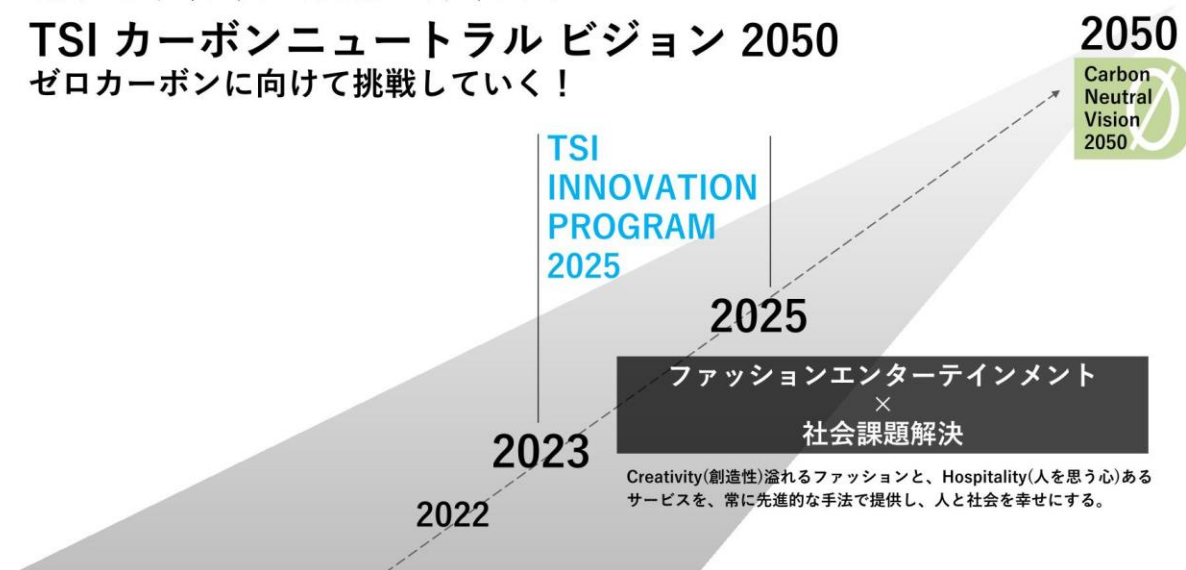
こういった各種の取り組みを、より拡大してまいりたいと思いますので、皆様、この資料をぜひご覧になっていただければと思います。

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

“世界で最も幸せなファッションカンパニー”に向けて、
TSIホールディングスのSDGsへのチャレンジ

TSI カーボンニュートラル ビジョン 2050 ゼロカーボンに向けて挑戦していく！



われわれのロードマップです。「世界で最も幸せなファッションカンパニー」に向けて、TSI ホールディングスの SDGs のチャレンジです。

「TSI カーボンニュートラル ビジョン 2050」、ゼロカーボンに向けて挑戦してまいります。

われわれ TSI は 2 月から、ジャパンサステナブルファッションアライアンスに加盟させていただくことになりました。そして来期首には TSI INNOVATION PROGRAM2025 として中期計画を発表します。その内容はファッションエンターテインメントと社会課題を解決するということで、われわれが持つ創造性、そしてお客様に対するホスピタリティを先進的な手法で提供して、人と社会を幸せにしていこうという概念を持って、進め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

2021年2月期に発動したTIP24※だが、コロナにより1年間の改革停滞を余儀なくされた。
我々はTIP24を2025年に向けた新たな中期計画（TIP25）※へ更新し、飛躍を目指す。

※ 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

※ TIP25（TSI Innovation Program 2025）… 2023年2月期～2025年2月期の3ヵ年計画を立案中



中期計画 TIP25 の策定について、ご報告します。

われわれは TIP24 として、2021 年 2 月期に発動し、2 年間改革をやってまいりました。これは「再構築」のフェーズにあたりますが、2 年間をもってある程度答えが出たかなとも考えております。

そして TIP24 を、2025 年に向けて新たな中期計画、TIP25 として更新し、「創生」、「飛躍」をターゲットとし、われわれは新しい TSI の時代をつく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@scriptsasia.com

➤ **SDGsを経営の核とする。**
人材 / 組織 / 教育に注力する改革を4月中旬に発表する



中計具体的課題・戦略のアジェンダ

①存在意義・パーパス

- ・ 企業の存在意義/経営の価値観(パーパス/ビジョン/ミッション)
- ・ 中期改革の定性・定量目標
- ・ 改革ロードマップ

②既存事業

- ・ ブランドパーパス(=ブランドの社会的バリュー×ファッションエンタメの方向性)
- ・ ブランドパーパス実現に向けた戦略施策
- ・ 事業構造改革(=当座の収益力回復)

③新規事業

- ・ 「新たな市場」の定義
- ・ ファッションエンタメラボの創設
- ・ R&D/アライアンスによるバリューアップ

④SDGs

- ・ SDGs対応方針/マテリアリティ
- ・ 経営と業務のDX
- ・ 具体的な取り組み/ロードマップ

⑤企業文化(組織/人材)

- ・ 多様な人材が活躍する風土(=ダイバーシティや働き方改革)
- ・ 人材力の強化(=必要とする人材要件と育成)
- ・ パーパスを実現する組織とケイパビリティ(=組織/制度設計)

中期経営計画とSDGsの考え方についてです。

SDGsを経営の核とする。人材／組織／教育に注力する改革を4月に発表いたします。

中計の具体的課題としまして、1番、存在意義・パーパス。2番、既存事業。3番、新規事業。4番、SDGs。5番、企業文化、中でも組織／人材に関することを制定し、皆様に発表してまいりたいと思いますので、ご期待いただきたいと思います。

以上踏まえまして、引き続き「世界で最も幸せなファッションカンパニー」を目指して、努力してまいりたいと思います。

どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[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