



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2023 年 2 月期 通期決算説明会

2023 年 4 月 13 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] 2023 年 2 月期 通期決算説明会

[決算期] 2023 年度 通期

[日程] 2023 年 4 月 13 日

[ページ数] 26

[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] 71 名

[登壇者] 7 名
代表取締役社長 下地 毅 (以下、下地)
取締役 プラットフォーム本部長 前川 正典 (以下、前川)
取締役 コーポレート本部長 内藤 満 (以下、内藤)

サポート

日本 050-5212-7790 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



上席執行役員	今泉 純 (以下、今泉)
執行役員	渡辺 啓之 (以下、渡辺)
戦略・広報 IR 課 課長補佐	長谷川 俊介 (以下、長谷川)
SDGs 推進室長	山田 耕平 (以下、山田)

サポート

日本	050-5212-7790	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

長谷川：おはようございます。定刻となりましたので、2023年2月期通期決算説明会を開催いたします。

この後、決算説明会の動画をご覧いただき、その後に質疑応答に入らせていただきます。それでは早速、決算説明会をよろしくお願いいたします。

4 2023年2月期 通期 業績ハイライト

TSI HOLDINGS

**国内リアル店・海外事業が年間を通して堅調に推移し、売上計画を達成。
生産地ロックダウンによるサプライチェーンの混乱や為替の悪化による粗利影響も、
丁寧な事業運営により収益性は大幅改善。**

売上高は、EC成長に課題を残すも前期比 **110.0%**(旧会計基準104.2%)、計画比 **100.3%** の結果となった。
営業利益は、本社移転に関わる費用等の影響があり前期未達も、計画比 **129.4%**、計画差 **+5.2億円** となった。

	新収益基準				旧収益基準
	通期実績	修正計画比	修正計画差	前期比	前期比
売上高	1,544.5億円	100.3%	+4.5億円	110.0%	104.2%
営業利益	23.2億円	129.4%	+5.2億円	52.5%	56.0%
経常利益	38.5億円	116.9%	+5.5億円	66.2%	68.9%
純利益	30.6億円	127.6%	+6.6億円	299.6%	315.0%

下地：おはようございます。いつもお世話になりありがとうございます。それでは、2023年2月期通期決算説明会を行いたいと思います。よろしくお願いいたします。

最初に、通期業績ハイライトからです。売上高は1,544億5,000万円、営業利益は23億2,000万円、経常利益は38億5,000万円、純利益は30億6,000万円となりました。

国内のリアル店、海外事業が年間を通して堅調に推移し、売上の計画は達成できました。生産地のロックダウンやサプライチェーンの混乱、かつ為替の悪化と、いろいろな悪影響もありましたが、事業運営を丁寧にすることによって、収益性は大幅に改善したと考えています。

まず、売上高に関しては、EC成長に課題を残していますが、前期比で110%、計画比で100.3%の結果となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



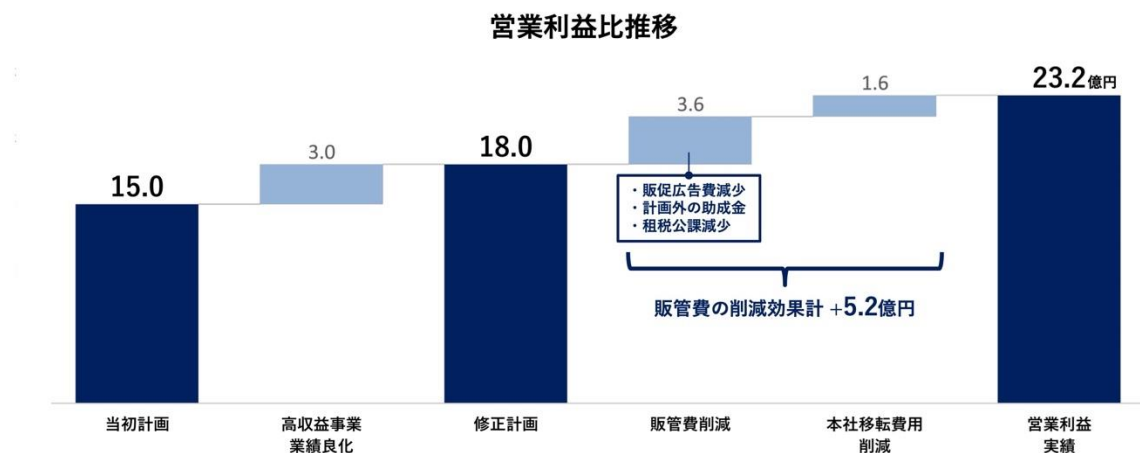
営業利益に関しては、本社移転に関わる費用等の影響もあります。それによって前期末達となり、計画比で129.4%、計画差でプラス5億2,000万円の着地となりました。

5 2023年2月期 通期 修正開示差について

TSI HOLDINGS

ゴルフ事業とストリート事業が継続して好調で、営業利益18億円と修正開示したが、広告宣伝費や本社移転費用の削減により、下期の販管費が大幅削減。

結果、**営業利益23.2億円**と修正計画から更に**+5.2億円**の着地となった。



営業利益の修正開示差についてご報告します。営業利益は23億2,000万円と、修正計画からさらにプラス5億2,000万円の着地となりました。ゴルフ事業とストリート事業が継続して好調です。

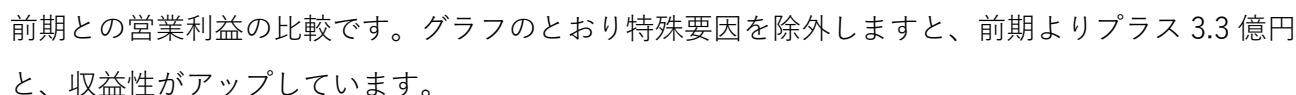
営業利益は18億円と修正開示しましたが、広告宣伝費の抑制や移転費用の削減により、下期の販管費が計画を下回りました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

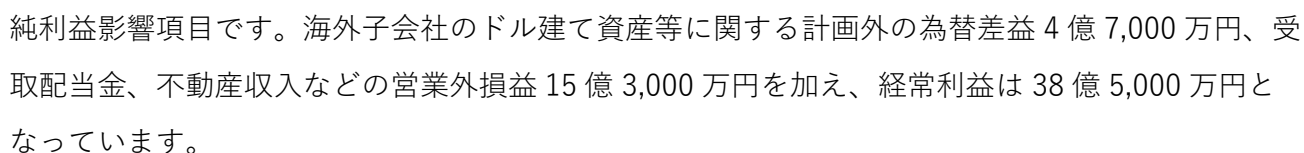
TSI HOLDINGS

特殊要因を除外した上での営業利益は、前期比**114.6%**、前期差**+3.3億円**となった。



TSI HOLDINGS

減損損失 17.5億円、投資有価証券売却益 8.8億円、などの特別損益と、法人税等調整額を加え、**純利益 30.6億円** 利益率 **2.0%** となった。



SCRIPTS
Asia's Meetings. Globally.

減損損失 17 億 5,000 万円、投資有価証券売却益 8 億 8,000 万円などの特別損益と、法人税等調整額を加え、純利益は 30 億 6,000 万円、利益率は 2%となりました。

9 2023年2月期 通期 チャンネル別売上概況

TSI HOLDINGS

リアル店舗の売上高は前期比 **116.1%** +**120.2億円** (旧会計基準 108.2% +64.3億円) と復調。

大手百貨店の売上高回復や、インバウンドの需要回復など、市場の回復にも後押しされた結果となる。

今後、好調事業の積極的な出店などで更なる成長を目指す。

前期比：百貨店 **141.5%**、非百貨店(FB・路面店) **110.4%**、海外 **116.3%**、国内EC **98.9%** (国内外EC累計 99.6%)。

		旧収益基準		新収益基準		新収益基準		旧収益基準
		2021年2月期 通期実績	2022年2月期 通期実績	2023年2月期 通期実績	チャンネル別成長		2023年2月期 通期実績	
					前々期比	前期比		
国内 小売	百貨店	124.8億円 (構成比：9.3%)	138.2億円 (構成比：9.8%)	195.5億円 (構成比：12.7%)	156.7%	141.5%	135.9億円 (構成比：9.3%)	
	非百貨店※1	567.4億円 (構成比：42.3%)	607.3億円 (構成比：43.3%)	670.2億円 (構成比：43.4%)	118.1%	110.4%	669.2億円 (構成比：45.7%)	
	EC	406.8億円 (国内小売EC化率：37.0%)	392.8億円 (国内小売EC化率：34.5%)	388.4億円 (国内小売EC化率：31.0%)	95.5%	98.9%	369.9億円 (国内小売EC化率：31.5%)	
国内その他※2		155.0億円 (構成比：11.6%)	154.3億円 (構成比：11.0%)	161.1億円 (構成比：10.4%)	103.9%	104.4%	159.1億円 (構成比：10.9%)	
海外※3		86.6億円 (構成比：6.5%)	111.0億円 (構成比：7.9%)	129.1億円 (構成比：8.4%)	149.1%	116.3%	129.1億円 (構成比：8.8%)	

※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「TACTICS」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。

チャンネル別売上概況です。百貨店・非百貨店合計のリアル店舗は前期比 116.1%、プラス 120 億 2,000 万円と復調しています。大手百貨店の売上回復が目玉されており、インバウンドの需要回復で市場の勢いが出ています。

また、弊社のブランドも支持いただいております。次のステップとして、好調事業については積極的に出店していきたいと考えています。

前期比では、百貨店が 141.5%、ファッションビル、路面店は 110.4%、海外は 116.3%、国内 EC が 98.9%となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



通期EC売上高は、上期の停滞により前期比 99.6% (新収益基準) と前期並みの着地も、下期は前期比 102.0%と回復。

- ・ 自社ECは、上期、サプライチェーンの乱れもあり苦戦も、下期は、SNSを中心としたOMO施策や、コンテンツの拡充・拡張・増加などでV字回復。足元4Qは前期比 107.9%と好調に推移。
- ・ 3rdPartyECは、過度な値引の抑制や専売品強化などにより、粗利率+7.6%※1と収益性を大きく改善し、全社営業利益計画達成の大きな要因となった。今後は収益性を保ちつつ売上を拡大するフェーズとなる。

	旧収益基準		新収益基準			旧収益基準
	2021.2期 通期	2022.2期 通期	2023.2期 通期	前々期比	前期比	2023.2期 通期
国内自社EC売上高 (自社EC比率)	178.7億円 (43.9%)	178.4億円 (45.4%)	181.1億円 (46.6%)	101.3% (+2.7pt)	101.5% (+1.2pt)	180.8億円 (48.9%)
国内EC売上高 (国内EC化率)※2	406.8億円 (37.0%)	392.8億円 (34.5%)	388.4億円 (31.1%)	95.5% (▲5.9pt)	98.9% (▲3.4pt)	369.9億円 (31.5%)
海外EC売上高 (海外EC化率)※3	32.3億円 (37.4%)	36.9億円 (33.3%)	39.7億円 (30.8%)	122.8% (▲6.6pt)	107.6% (▲2.5pt)	39.7億円 (30.8%)
EC売上高合計 (EC化率)※2	439.1億円 (37.0%)	429.8億円 (34.4%)	428.1億円 (31.0%)	97.5% (▲6.0pt)	99.6% (▲3.4pt)	409.6億円 (31.4%)

※1 株式会社・and wanderの3rdEC売上高のみ（一部システム未連携の上野商会事業部を除く）

※2 EC化率について、国内その他売上（卸や社販等）を除き算出

※3 米国でECサイト「TACTICS」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。



EC 売上実績です。EC 売上高は、上期に停滞しました。EC 合計の前期比は 99.6%と、前期並みでしたが、下期に関しては前期比 102%と、成長しています。

自社 EC のグラフが右側にあります。自社 EC に関しては、上期は納期遅れの乱れもあり苦戦しましたが、下期は SNS を中心とした OMO 施策、また商品の内容、コンテンツの拡充などで V 字回復して、足元の第 4 クォーターは前期比 107.9%と推移しました。

また、3rdPartyEC に関しては、値引きの抑制や専売品強化を行ったことにより、売上以上に粗利率がプラス 7.6%と収益性を大きく改善し、全社の営業利益の計画達成にプラス貢献しています。今後は、収益性を保ちつつ売上を拡大していきたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

チャンネルを横断した新たな仕掛けが相乗効果を生み好循環。 リアル店舗は大きく復調し、ECも堅調に推移。

リアル店舗事業

リアル店：前期比 **116.1%**、うち百貨店：前期比 **141.5%**

百貨店レディースブランドを中心に売上を拡大。新たな地域でのポップアップストア開催やLIVEコマースをきっかけにした来店者の増加により、新たなファンの獲得も進む。不採算店舗の退店や顧客支持の高いブランドへの入れ替えも推進しており、店舗事業全体の収益力も向上している。



▲ 上田桃子プロによる1日店長イベント
1日限りの接客体験



▲ 革製品のプロフェッショナル/
シューシャイナールをお招きした
靴磨きイベント

EC事業

国内EC：前期比 **98.9%**、自社EC：前期比 **101.5%**

上期は収益力の改善が先行し売上高の拡大に苦戦を強いられたものの、下期はLIVEコマースやスタッフ・商品コンテンツの拡充によって売上高も好調に推移。コンテンツの更なる強化、社内オペレーションの最適化を進め、売上高・収益力両方の成長を目指す。



▲ 新作発売LIVE



▲ 商品と連動したSNS企画



▲ ブランド横断企画の実施

チャンネル別の動向です。チャンネルを横断した新たな仕掛けが相乗効果を生んできています。

われわれが目指したところとして、リアル店舗事業とEC事業がお客様をつないで連動していくことをターゲットとしています。リアル店舗の取り組みとして、上田桃子プロが1日店長として接客体験することや、皮製品のプロフェッショナルによるイベントなど、お店で新しいイベントを行い、それをまたコンテンツとして発信し、さらにECのお客様が新しく来ていただくことで、相互の連動性、相乗効果が生まれてきたと考えています。また、これが次につながっていく、施策の大きな柱となると考えています。

サポート

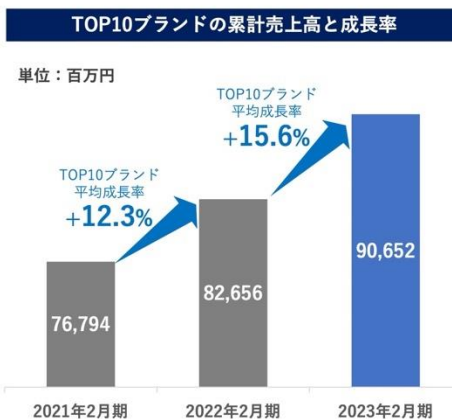
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上TOP10ブランドの中でも6ブランドが2桁成長と大きく躍進、大型ブランドの好調・回復が全社売上の牽引役となった。
その他にも、主力のレディースアパレル事業・ストリート事業を中心に伸長、全社売上を底上げすると同時に、今後の更なる成長に向けた足掛かりを築いた。

■ 売上TOP10ブランド

1.	PEARLY GATES
2.	NANO universe
3.	MARGARET HOWELL
4.	NATURAL BEAUTY BASIC
5.	HUF
6.	AVIREX
7.	UNDEFEATED
8.	STUSSY
9.	new balance golf
10.	human woman

■ : 売上前期比140%以上 ■ : 売上前期比110%以上



HUF

前期比 146.3%

ブランドの好調に加え、国内店舗数の拡大で売上成長が加速。創設20周年のアニバーサリーヤーは国内・海外ともに好評なまま終了した。



human woman

前期比 142.7%

継続的に実施していたOMO施策の成果が表れ、EC売上が全社を大きく上回る成長。また、百貨店の復調が後押しとなってリアル店舗売上も拡大。

主力ブランドの個別概況です。売上 TOP10 のブランドを記載（詳細は説明会資料の補足資料に記載）しています。6ブランドが2桁成長と躍進しています。大型ブランドの好調、回復が売上の牽引役となっています。

その中でも特筆すべきは、HUF です。前期比で 146%、ブランドの好調と店舗数の拡大で売上成長が加速しています。また、前期は 20 周年ということで、国内、海外とも好調に推移しました。

human woman は前期比で 142.7%と、コロナ禍に入り、一時不調でしたが、継続的に実施した発信力、OMO 施策の結果が表れ、また、商品の改善も行われ、若返り、お客様も増えてまいりました。百貨店の復調とともにリアル店舗の売上も、EC も拡大しています。

懸案の NANO universe は、まだ予算、目標に追いついていないのですが、チーム再編成により、良くなってきており、当ブランドの復調が利益貢献になると期待感を持っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

15 貸借対照表について

	2022.2期 通期累計		2023.2期 第3四半期累計		2023.2期 通期累計					
	実績 (百万)	構成比 (%)	実績 (百万)	構成比 (%)	実績 (百万)	構成比 (%)	前期差 (百万)	前期比 (%)	前回差 (百万)	前回比 (%)
流動資産	75,547	53.8%	80,805	55.4%	71,837	53.0%	▲3,710	95.1%	▲8,968	88.9%
うち現金及び預金	39,258	28.0%	32,139	22.0%	32,205	23.8%	▲7,053	82.0%	66	100.2%
うち棚卸資産	18,725	13.3%	28,280	19.4%	24,679	18.2%	5,954	131.8%	▲3,601	87.3%
固定資産	64,893	46.2%	65,155	44.6%	63,589	47.0%	▲1,304	98.0%	▲1,566	97.6%
うち投資有価証券	28,397	20.2%	28,122	19.3%	27,879	20.6%	▲518	98.2%	▲243	99.1%
うち投資不動産	4,735	3.4%	4,713	3.2%	4,708	3.5%	▲27	99.4%	▲5	99.9%
資産合計	140,440	100.0%	145,961	100.0%	135,427	100.0%	▲5,014	96.4%	▲10,534	92.8%
流動負債	28,375	20.2%	32,059	22.0%	26,239	19.4%	▲2,136	92.5%	▲5,820	81.8%
うち短期借入金	114	0.1%	17	0.0%	17	0.0%	▲97	14.9%	-	100.0%
うち1年内返済予定の長期借入金	6,212	4.4%	4,987	3.4%	4,737	3.5%	▲1,475	76.3%	▲250	95.0%
固定負債	14,329	10.2%	12,177	8.3%	10,309	7.6%	▲4,020	71.9%	▲1,868	84.7%
うち長期借入金	9,803	7.0%	6,478	4.4%	5,010	3.7%	▲4,793	51.1%	▲1,468	77.3%
負債合計	42,704	30.4%	44,236	30.3%	36,549	27.0%	▲6,156	85.6%	▲7,688	82.6%
純資産	97,736	69.6%	101,724	69.7%	98,878	73.0%	1,142	101.2%	▲2,846	97.2%
うち自己株式(▲)	▲3,668	-2.6%	▲5,388	-3.7%	▲3,031	-2.2%	637	82.6%	2,357	56.3%
負債純資産合計	140,440	100.0%	145,961	100.0%	135,427	100.0%	▲5,013	96.4%	▲10,534	92.8%

TSI HOLDINGS

> 棚卸資産

【前期比】

売上高前期比 110.0% に対して、
在庫 131.8% +59億円。
店舗売上の復調、インバウンド需要へ
対応するため在庫を増加し収益を確保する。

> 自己株式

【前期差】

資本政策の遂行及び株主還元策の
一環とし、通期で 23.2億円を取得し、
期末に 29.5億円の消却などを実施。
2022年2月期より 6.3億円の減少となる。

> 自己資本比率

自己資本比率 72.7%と高水準を維持。

貸借対照表についてです。売上高が前期比 110%に対して、棚卸資産の前期比は在庫が 131.8%、プラス 59 億円と、見た目としては膨らんでいます。ただ、春物が 3 月に入り、長袖やコートも含めて春物の消化が早く動いています。足元でも動いていますので、消化状況に問題はないと見越しています。

自己株式は、資本政策の遂行及び株主還元策の一環として、通期で 23 億 2,000 万円を取得しました。2023 年 1 月に 29 億 5,000 万円の消却などを実施したことにより、2022 年 2 月期より 6 億 3,000 万円の減少となっています。

自己資本比率は 72.7%と、継続して高い水準を維持していますが、新たな投資先としての M&A や、新規店舗出店など計画的に使ってまいりたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



Wellness & Lifestyle 1

ウェルネス&ライフスタイル

Athleisure	生活者の健康や幸せ、延いては社会へ良いインパクトを与えるファッションエンターテインメントを創造する。
Outdoor	
Lifestyle	

Street & Culture 2

ストリート&カルチャー

Street Culture Select	ストリートカルチャーを育成し、社会や環境をポジティブにするファッションエンターテインメントを創造する。
-----------------------	---

Fashion Capital 3

ファッションキャピタル

Lady's Fashion	ブランドの体験価値を磨き、高感度なアパレルを中核としたファッションエンターテインメントを創造する。
----------------	---

Digital Generation 4

デジタルジェネレーション

Gen-Z Fashion D2C/F2C Digital Fashion	デジタル×ファッションによる、デジタルネイティブ世代に向けたファッションエンターテインメントを創造する。
---------------------------------------	--

昨年来より、TIP25 の中期計画の中で4つのドメインを制定し、4つのディビジョンとして組織化しています。これから、4つのディビジョンの現状を少しお話しさせていただきます。（以後、ドメインの名称をディビジョンと呼称します）

魅力的なコミュニティを創り上げる

アパレルブランドから、コミュニティブランドへの昇華。
ライフスタイルに寄り添うエンターテインメントビジネスを展開する。



「さあ、TSI」新TVCM放送

主力ブランド「PEARLY GATES」の契約アンバサダーである上田桃子選手と原英莉花選手を起用したTVCMを放映した。

- 全国6エリアで2023/2/15～2/28に放映
- 放映後、
- TSIの認知度が6.7pt 上昇
- PEARLY GATESの好感度が7.0pt 上昇



「and wander」新しい購入体験の提供

アウトドアブランド「and wander」。様々な道具が必要でハードルの高いアウトドアだが、初心者でも気軽に体験して頂ける様、一部商品でのレンタルサービスを開始した。そのままの購入も可能で「商品価値を実際に感じて頂いた上で納得して購入して頂く」という新たなユーザー体験を提供する。

売上高前期比
155.8%

rental service!



「PEARLY GATES」車いすバスケットチームにウェア提供

「PEARLY GATES」が車いすバスケットチームNO EXCUSEとユニフォームロゴスポンサー契約を締結。ゴルフウェアで培った技術とユニバーサルデザインを掛け合わせ、選手1人1人が快適にスポーツに向き合えるウェアを開発した。



サポート

日本 050-5212-7790 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

ウェルネス&ライフスタイルディビジョンでは、魅力的なコミュニティを創り上げる、アパレルブランドからコミュニティブランドへの昇華を図ります。売上高は 475 億円、前期比で 116.5%と成長しています。

まず、新しい TVCM を 2 月に放映しました。主力ブランドですが、TSI の認知度は約 6.7%上がり、PEARLY GATES の好感度も 7 ポイントアップしています。ありがたいことにちょうどその時期に、株価も一緒に連動して動いてきたところは、顕著な表れと思っています。

また、PEARLY GATES は社会福祉貢献として、車いすバスケットチームの NO EXCUSE にユニフォームを提供しています。

また、and wander は新しい購入体験を提供するということで、ハードウェア、グッズを気軽に体験できるように、レンタルサービスを始めました。お客様が店舗に来店しつつ、EC への送客にもなっています。

21 Street & Culture

TSI HOLDINGS

ストリート精神に根ざした遊びのプラットフォーム

「遊び」というキーワードに拡張することで、
周辺のライフスタイルへの染み出しや、ギアの再発明、
新たな体験の構築等の展開へ広げる。

売上高

586.2億円

前期比

104.5%

58,629
38.4%
売上高
構成比

「BAIT」唯一無二のアメリカ発カルチャーストア

ファッションやスニーカーとアニメやマンガが
MIXしているカルチャーストアの「BAIT」。
決してギーク（オタク）な雰囲気はなく、誰で
も気軽に着用でき、なおかつファッション性も
高い商品が好調で前期比159.0%と躍進。
特に渋谷バルコ店は、アートやカルチャーとの
親和性が高く、若者や外国人が多数来店。



「Schott」今年110周年の歴史的ブランドが再注目

消費者の志向がコロナ禍で高品質で
長く使える商品を求める“本物志向”
へ変化、「Schott」がニーズにマッ
チし、注目されている。

Schott
N.Y.C.

売上前期比 135.7%

昔からレザージャケットの老舗として
認知している層から、これまで手
にしたことのない若年層まで幅広い
年代にアプローチすることができた。
伝統的な米国製のモデルだけでなく、
トレンドのサイズ感やデザインを取り
入れた日本企画のモデルにも注力
しており、クオリティは同等ながら
米国製より低価格で、エントリーモ
デルの役割も果たしている。
前年以上に好調で、さらなる成長を
見込んでいる。



▲ Schottの代名詞“ONE STAR”

ストリート&カルチャーです。ストリート精神に根ざした遊びのプラットフォーム、遊びというキーワードで、アメリカンスタイル、アメリカンカジュアルにおけるライフスタイルの提案となります。ストリート&カルチャーとしての売上高は 586 億 2,000 万円、前期比 104.5%となっています。

サポート

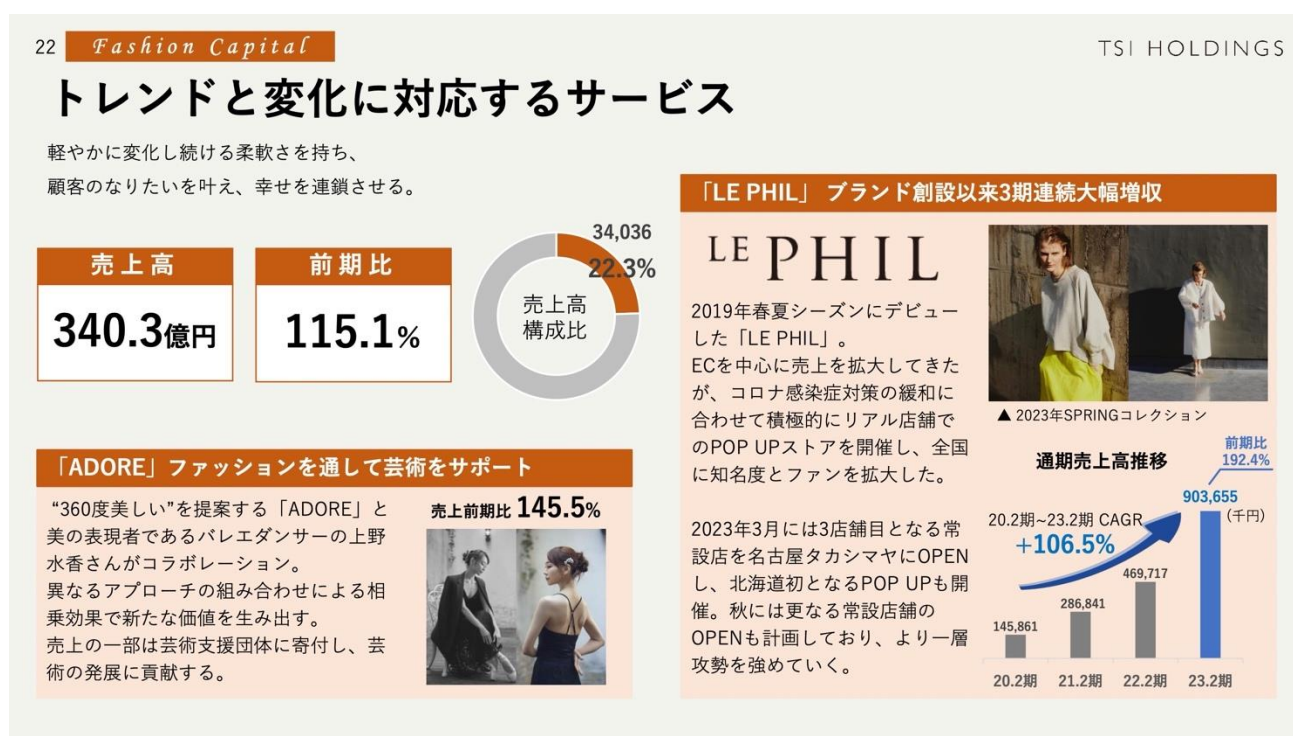
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

Schott は 1913 年にスタートして、今年 110 周年の歴史的なブランドです。その米国製の Schott のモデルだけではなくて、日本規格のライセンス商品や、新しいトレンドのサイズ感のレザーブランドとして非常に人気が高まっています。それ以外のドライブグッズに関しても人気で、神南にある Schott Grand Store TOKYO は駅から場所が離れているにもかかわらず、お客様がそこを目指して来てくださっています。

また、同じく渋谷（店舗は渋谷パルコ）にあります BAIT は、アメリカ発のキャラクター、カルチャーストアです。ファッション、スニーカー、アニメ、コミックがミックスしているカルチャーストアの BAIT には、ファッションと文化を融合し、お客様もたくさんご来店していただいています。前期比 159%と、大きく躍進しています。

特に、渋谷パルコはアートやカルチャーとの親和性が高いということで、海外からのお客様、インバウンドがすごく戻ってきています。若い顧客層もたくさん来ていただき、場所によっては入場制限が出るほど、活況を呈しており、新しい発信基地となると考えています。



ファッションキャピタルです。トレンドと変化に対応するサービスを行ってまいります。主力のレディースブランドが多く揃っています。軽やかに変化し続ける柔軟さを持ちたいということをお客様とともに作り上げていきたいと思ひます。売上高は 340 億 3,000 万円、前期比 115.1%となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

LE PHIL（ルフィル）は2019年春夏にデビューし、ECを中心に売上を拡大しています。こちらはCAGRでプラス106.5%、前期比192.4%と、大きく成長しています。お客様がお客様を連れてきていただくことで、広がりを持っており、想像以上の成長ぶりに期待を高めています。

「360度美しい」を提案するADOREでは、美の表現者であるバレエダンサーの上野水香さんとのコラボレーションなど、新しいアプローチの組み合わせで相乗効果を生んでいます。仕立てやシルエットの良さがADOREの特徴です。それに素材感を加えることで、バレエダンサーとのコラボなどの新しい取り組みがお客様に受け入れられていると思っています。

23 Digital Generation

TSI HOLDINGS

拡張し続ける次世代を取り込むコンテンツ

有形から無形まで無制限に広がるコンテンツで
共感と熱狂を創り上げて行く。

売上高

125.7億円

前期比

106.0%

12,579

8.2%

売上高
構成比

「CHAROL」LIMITED STOREがOPEN

人気インフルエンサーであるHINANOがクリエイティブディレクターを務める「CHAROL」。2022年秋冬シーズンのデビュー以来オンライン中心で展開してきたが、ルミネ新宿に期間限定ショップをオープンした。ブランドの認知拡大と新たな顧客獲得を目指す。



LIMITED STORE
AT LUMINE SHINJUKU

▲7月末まで開催予定

「hueLe Museum」OMO推進に向けた取り組み



hueLe Museum

LIVE配信を重点的に強化しており、インフルエンサーやパーソナルスタイリストを積極的に起用している。これによって配信のクオリティ向上と新たな顧客獲得に繋がっている。

取り扱いブランドの1つである「STUMBLY」ではOMO施策の1つとして、バーチャル試着機能を試験導入した。

細かい質感の表現や、設定した体型に合わせてサイズ感を表現できるため、実店舗と遜色ない購買体験を提供可能にする。



▲3Dデータと実際のアイテム

デジタルジェネレーションです。拡張し続ける次世代を取り込むコンテンツを開発してまいります。売上高は125億7,000万円、前期比106%となっています。

hueLe Museum（ヒューエルミュージアム）がこの度、GINZA SIXでのポップアップから、常設店舗としてスタートしています。hueLe Museumはライブ配信を重点的に強化し、インフルエンサー、パーソナルスタイリストを積極的に起用していることにより直営店との連動が非常に効果的になってくるかと考えています。

取り扱いブランドの一つであるSTUMBLY（スタンプリー）では、OMO施策を行い、バーチャル試着機能を試験導入してまいりました。それにより、設定した体型に合わせてサイズ感を表現したいと考えています。写真で3Dデータと実際のアイテムを見比べられるように、右側にデータが出ています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

続きまして、人気インフルエンサーである HINANO 氏がクリエイティブディレクターを務める CHAROL（シャロル）は、昨年 2022 年秋冬シーズンのデビューとしてスタートしました。オンラインを中心に展開してまいりましたが、ルミネ新宿に期間限定ショップをオープンしています。ブランドの認知度拡大と新たなお客様とのつながりをつくりたいと考えています。

25 2024年2月期 通期 損益計画

TSI HOLDINGS

売上高は 1,620億円 / 前期比 104.9% を計画。

販管費は売上高拡大に伴い増額するものの、本社移転効果などにより**構成比は0.4%の減少を計画。**

営業利益 47.0億円 / 前期比 201.8%、当期純利益 35.0億円の見込み。

	2022年2月期実績※	2023年2月期実績	2024年2月期計画	増減額	増減率
売上高	1,403億8千万円 (前期比：104.7%)	1,544億5千万円 (前期比：110.0%)	1,620億0千万円 (前期比：104.9%)	+75.5億円	+4.9%
販管費	723億8千万円 (構成比：51.6%)	825億7千万円 (構成比：53.5%)	861億0千万円 (構成比：53.1%)	+35.3億円	+4.3% (構成比：▲0.4pt)
営業利益	44億4千万円 (利益率：3.2%)	23億2千万円 (利益率：1.5%)	47億0千万円 (利益率：2.9%)	+23.8億円	+101.8%
当期純利益	10億2千万円 (利益率：0.7%)	30億6千万円 (利益率：2.0%)	35億0千万円 (利益率：2.2%)	+4.4億円	+14.3%

※ 2022年2月期については旧会計基準を適応

通期連結業績計画を発表します。

売上高は 1,620 億円、前期比 104.9%を計画しています。販管費は売上高拡大に伴い増額しますが、本社移転効果などがあり、構成比は 0.4%の減少を見込んでいます。営業利益は 47 億円、前期比 201.8%、当期純利益 35 億円の見込みです。

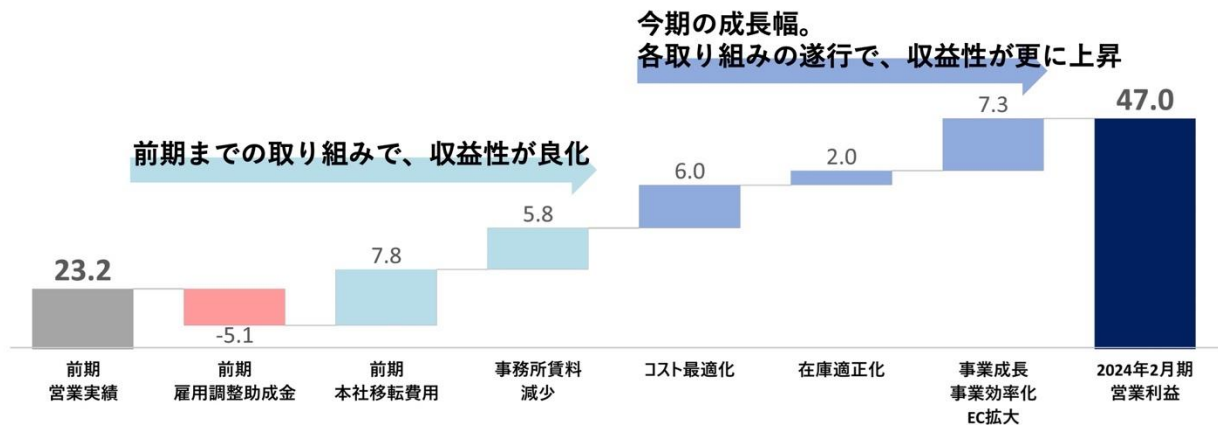
サポート

日本 050-5212-7790 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



2023年2月期実績 23.2億円から、
前期受給した雇用調整助成金、本社移転費用や事務所賃料などの減少に
事業成長による売上高拡大や製販計画見直しによる粗利率良化などを含め、

2024年2月期計画は営業利益 **47.0億円**と設定する。



損益計画の営業利益差についてです。2023年2月期実績23億2,000万円から、前期受給した雇用調整助成金影響が無くなりますが、移転費用や事務所賃料などの減少により、収益性が良化します。加えて事業成長による売上拡大と、製販の販売計画の見直しによる粗利率良化を計画しています。

これらにより、2024年2月期計画は、47億円と設定させていただきます。

下の表は、今期の成長幅です。それぞれの取り組みを遂行し、収益性をさらに上げてまいります。コストを最適化に関しては内部の、固定費削減に注力したいと思っています。

また、在庫に関しては足元で膨らんでいますが、シーズンごとにしっかりと的確に販売していけるよう絞り込んだ発注をしていますので、在庫は良化していくと考えて対応しています。

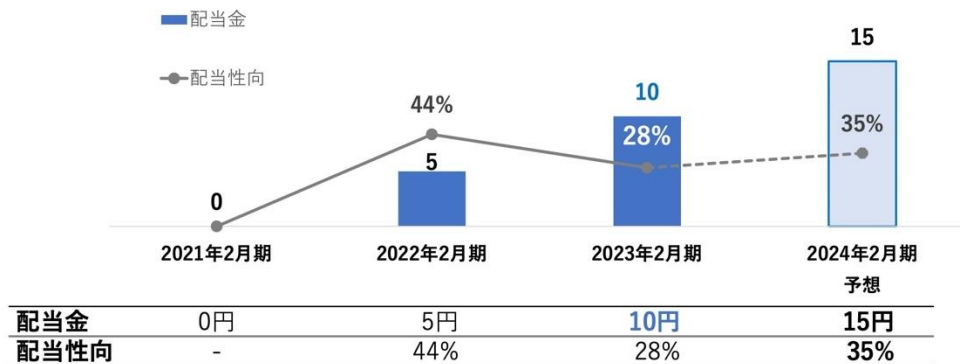
また、事業成長、事業効率に関しては、ECの拡大とともに、新規出店を含めて行いたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

2023年2月期の配当額を従来予想の**1株あたり7円から10円に修正**。

また、当期の業績、今期の経営環境を総合的に勘案し、配当予想は**15円（+5円）**で発表済み。



株主還元です。2023年2月期の配当額は、従来予想では1株当たり7円とさせていただきましたが、10円に増配いたします。

また、今期の業績、経営環境を総合的に勘案し、2024年2月期の配当予想は15円と、プラス5円で行いたいと考えています。

Regeneration

ファッションエンターテインメント創造企業

- 私たちは、社会へのバリュー(提供価値)を企業成長に繋げながら、
- ファッションがもたらすエンターテインメント(楽しさ)で、
- プロダクト提供には限らない、独創的な提供価値を創出します。



#社会的価値	#エンターテインメント	#共感
<i>Social Goodness</i> 社会や環境のために - 環境保全 - 社会課題への対応 - 文化創出 - コミュニティ醸成	<i>Entertainment</i> 楽しさ、熱狂 - デジタルエンタメ - リアル体験 - コミュニティイベント - リテールエンタメ	<i>Empathy</i> 共感、感情移入 - パーパスへの共感 - コンテンツへの共感 - プロダクトへの共感 - サービスへの共感

サポート

日本 050-5212-7790 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

ここからは TIP25、TSI Innovation Program 2025 の内容の進捗です。

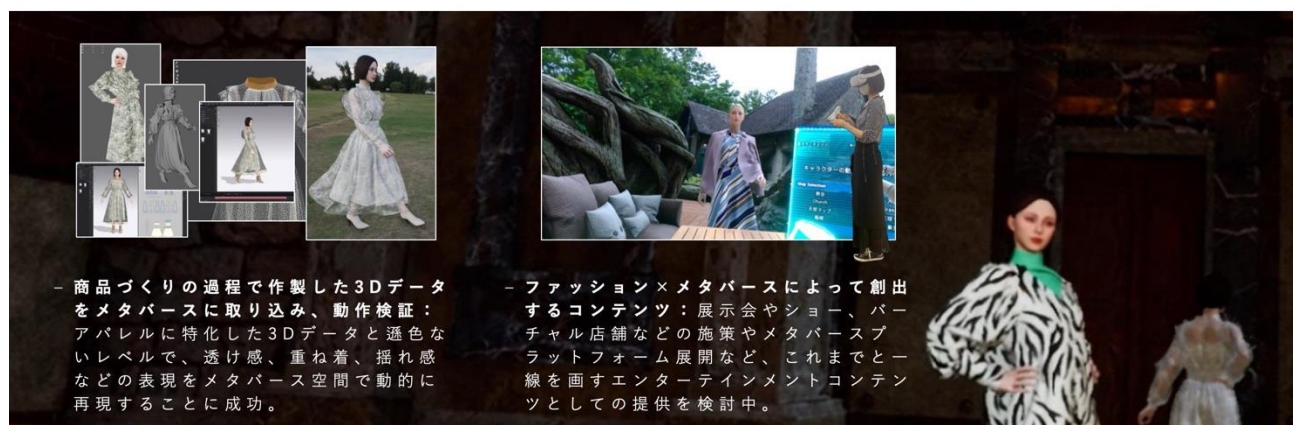
想像を超える顧客体験をデザインする

アリババクラウド、JP GAMESとのメタバース共同プロジェクトPoC



新たなブランド体験提供の実現に向けて、メタバース領域に参画。

商品づくりで蓄積された3Dデータを活用し、エンターテインメントを創出していく。



商品づくりの過程で作製した3Dデータをメタバースに取り込み、動作検証：アパレルに特化した3Dデータと遜色ないレベルで、透け感、重ね着、揺れ感などの表現をメタバース空間で動的に再現することに成功。

ファッション×メタバースによって創出するコンテンツ：展示会やショー、バーチャル店舗などの施策やメタバースプラットフォーム展開など、これまでと一線を画すエンターテインメントコンテンツとしての提供を検討中。

われわれはアリババクラウド社、JP GAMES 社とのメタバース共同プロジェクトを行っています。新たなブランドの体験提供の実現に向け、メタバース領域に参画しています。

映像がありますので、ぜひご覧になっていただきたいと思います。

サポート

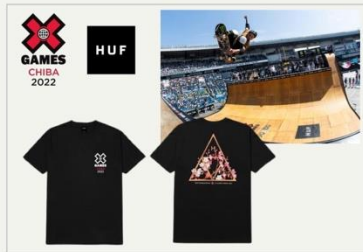
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

エンターテインメントコンテンツの強化

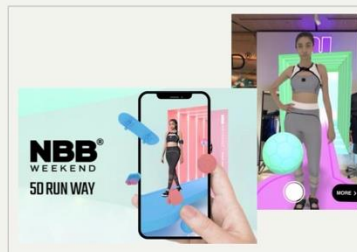
価値提供の新たなカタチ



従来からのアパレルプロダクト（＝モノ）に特化したクリエイションの域を脱し、“遊び”・“体験”・“共感”を創出するエンターテインメントコンテンツを提供。ファンの期待を上回る商品、サービス、コミュニケーション手法を開発していく。



－ カルチャーの発展に向けた取り組み：
日本に初上陸した『X Games』に参加し、大会をサポート。



－ バーチャルランウェイ：
店頭ポスターにスマートフォンをかざすことでARランウェイが出現。様々な角度や距離からコーディネートを確認が可能に。



－ お客様参加型LIVE：
3Dによるデザインシミュレーションを生配信。お客様の声をリアルタイムで反映させながら商品化。

続きまして、エンターテインメントコンテンツの強化を行っています。価値提供の新たなカタチとして、遊び・体験・共感を創出したいと思っています。

左側のX Gamesに関しては、昨年HUFもスポンサーとして参画し、非常に盛り上がりました。今年も5月12、13、14日に日本で第2回目のX Gamesの大会が行われます。今年もスポンサーとして協賛しますので楽しみです。

また、NBB WEEKENDは、バーチャルランウェイという、店頭ポスターに、スマートフォンをかざすことでARランウェイが出現し、いろいろな角度からコーディネートを見ることが出来ます。また、こういったことを提案したいと思っています。

右は、お客様参加型LIVEの紹介です。3Dによるデザインシミュレーションを配信し、お客様の声を聞きながら商品化していくことができるようになってきました。お客様の声を拾いながら、オリジナリティあるモノづくりという楽しいことがデジタルを使ってできる状況が現実化しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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×自由な空間 による魅力発信

非物質的価値以上の本質的なライフスタイル体験をデザイン



本社移転に伴い、イベント等に活用できるエンタメエリアを併設。
今まで交わることの無かったブランド間のコラボレーションによる合同展示会や、ライブ体験やXRなどのデジタルコンテンツを取り入れた展示会の開催など、新たな体験の場を創出。



hueLe Museumの展示会の中で行われた佐々木香菜子氏によるライブペインティング。洋服やバッグをキャンパスに見立て、即興でペイントして頂いた。

昨年9月から本社移転を行い、一つの大きなショールームをつくりました。それによって、ブランド×自由な空間による魅力的発信を行えるようになりました。

本社の1階にイベントスペースを設け、ブランドの発信や、コラボレーションの発信を行っております。いろいろなライブ体験や、デジタルコンテンツを取り入れた展示会の開催など、総合的に新たな体験の場を創出しています。

皆さんに共有できる発信の仕方をこれからも取り入れてまいりたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

スパイラル・アジャイルな働き方へ

クリエイティブなワークスタイルの実践



部門の壁を取り払った「ONE TABLE」による働き方を促進するための環境設計と啓発活動を実施。

「ONE JILLプロジェクト」においては、クロスファンクショナルなワンチーム体制によるリブランディングを実行。



われわれは、新しい働き方を試しています。事業シナジーを生むスペースをもとに、縦横関係なく社員同士がコミュニケーションを取り、かつ新しいプランができるスペースを共有しています。

また、今まで縦軸でお互いに情報共有がなかったデザインチームや、技術系のチーム、売りのチームなどが横軸一つとなって、顧客の共感や熱狂を生むチーム組成ができないかと考えて、勉強会もスタートしています。

具体的には、JILL STUART、JILL by JILL STUART といった、今まで別の組織で動いていたブランドを ONE JILL プロジェクトとしてミックスさせて、合わせて一つのチームとし、コンセプトも含めてみんなですっかり深掘りしていく、モノづくりのチームを構成しています。ONE JILL チームに関しては、With JILL STUART、「WJ」とわれわれは呼んでいます。デジタルジェネレーションのチームとしてスタートしています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



環境負荷を低減する素材開発

TSIオリジナル オーガニックコットンの開発プロジェクト



農営ベンチャー企業 シンコムアグリテック社と“自社オーガニックコットン開発と綿花生産性改革の研究”をテーマに業務委託契約を締結。

途上国であるインドのタミルナドゥ州で、地元農家と共にTSI独自の綿花の試験栽培を実施中。



- 昨年から育てていたコットンの収穫が2月に完了。
- ジニングや紡績のトライアルを行い、収穫したコットンを使用した試作の糸が4月中に日本到着予定。
- 品質検査、番手や改善点の確認、適した衣類の分析などの検討を併せて実施して行く。



今後の計画：

- 1 - 収穫したコットン・紡績糸の分析
- 試作品を利用したサンプル作成
- 2 - 綿花の品種再選定と種蒔き
- TSI試験農場の規模拡大予定
- 3 - オーガニックコットンの有機認証
取得に向けたプロセス開始
- 4 - 引き続きタミルナドゥ農業大学と
品種開発や栽培プロトコルに関する
共同研究を推進

環境負荷を低減する素材開発です。これはTSIがオリジナルオーガニックコットンの生産を始めていくという内容です。試験的に始めてから、いよいよ糸になり、4月に日本に到着予定となっています。

これによって、また試験的に生地を織り、製品のサンプルを作ってまいりたいと思います。オーガニックコットンをより広げていけるように、シンコムアグリテック社との共同開発をさらに進めます。

サポート

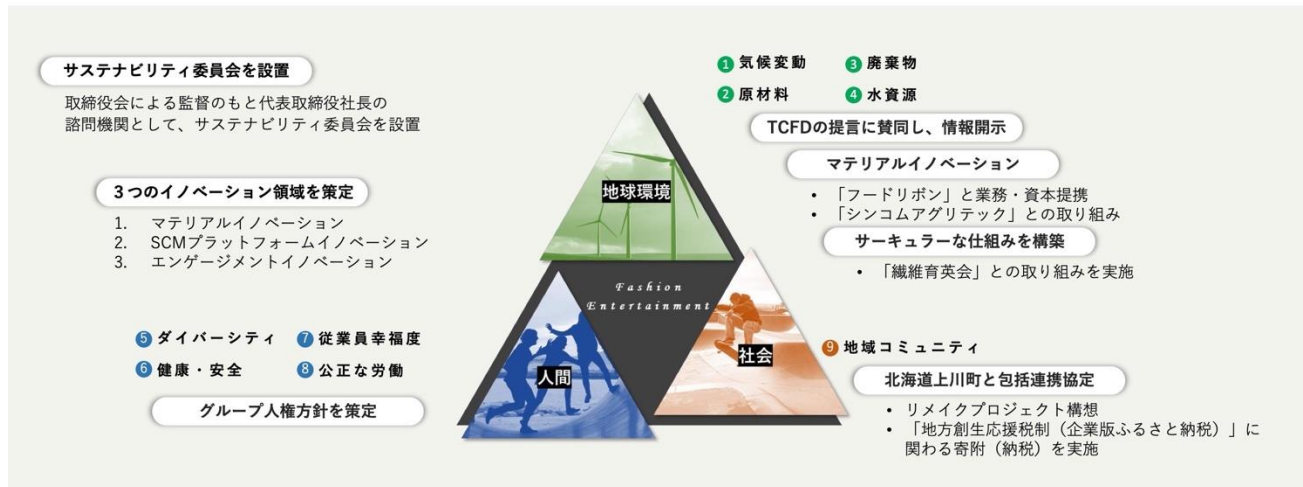
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ファッションエンターテインメントでサステナブルな未来をつくる



9つのマテリアリティに即したサステナビリティへの取り組み

マテリアリティの解決に向けた各種取り組みの実施を推進している。



9つのマテリアリティに即したサステナビリティへの取り組みです。地球環境、社会、人間と大きく3つに分けています。

まず、地球環境に関してはTCFDの提言に賛同し、情報開示を行っています。マテリアルイノベーションは、先ほどのコットンの話や、フードリボン社とのパイナップル繊維など、原材料に関する内容や、繊維育英会との取り組みで、在庫品を含めて、繊維や資材につくり変えることへのトライも始めています。

また、社会に関しては北海道上川町と包括連携協定を結び、地方創生応援税制を利用し、企業版ふるさと納税に関わる寄付を行っています。地域の環境を良くしていくことに関してトライしたいと考えています。

また、グループ人権方針を策定し、ダイバーシティ、従業員幸福度、健康・安全、公正な労働についての取り組みを進めてまいりたいと考えています。

会社として、取締役会の監督のもと、諮問機関としてサステナビリティ委員会を設置し、中身もさらに吟味、促進したいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



ファッションエンターテインメントの力で、
世界の共感と社会的価値を生み出す。

ファッションエンターテインメント創造企業

TSI HOLDINGS GROUP

最後になりますが、ファッションエンターテインメント創造企業として、パーパスである「ファッションエンターテインメントの力で、世界の共感と社会的価値を生み出す。」をもとに、企業をさらに成長させて、楽しく元気に発展してまいりたいと考えています。

4つのディビジョンに分けたことによって、それぞれの役割がどうあるべきかを見直し、より个性的であろうという動きを高めてまいります。

ブランドがそれぞれの価値で光り出すような企業運営をしてまいりたいと考えています。どうぞよろしくお願いいたします。

ありがとうございました。

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	050-5212-7790	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	050-5212-7790	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

