



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2023 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2022 年 7 月 14 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 第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 1 四半期
[日程]	2022 年 7 月 14 日
[ページ数]	7
[時間]	10:00 – 10:44 (合計：44 分、登壇：30 分、質疑応答：14 分)
[開催場所]	インターネット配信
[出席人数]	76
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 下地 毅 (以下、下地) 上席執行役員 TIP 推進部長 兼 株式会社 TSI TIP 推進ディビジョン長 兼 同ディビジョン イノベーション統括部長 今泉 純 (以下、今泉)

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@scriptasia.com



質疑応答

長谷川 [Q]：それでは、Q&A に入らせていただきます。それでは、よろしくお願いいたします。

織研新聞の永松様、ありがとうございます。ご質問が、シタテル社との協業について、もう少し詳しく聞かせてください。米沢のマザー工場にシタテルの生産基盤ネットワークを高度化することがあると思いますが、ネットワークは自社で活用するのか、新たな事業創出を狙うのか、その辺りを詳しく教えていただけますかとのことです。

こちらは、TIP25 推進部の今泉から、まず回答差し上げます。

今泉 [A]：今泉でございます。ご質問の件ですけれども、米沢のマザー工場化、シタテルのクラウドの生産ネットワーク化ということですが、従来、米沢はスマートファクトリーということで、デジタルミシンですとか自動裁断機の導入を図って、その知見をためてまいりました。

これに対して、シタテルさんがお持ちになっているのは、ファクトリーとメーカーを結ぶという、いわゆる情報の一元化や連携機能を接続することによって、米沢工場そのものの、まずわれわれが新しい事業、TSI の新しい事業で活用できるということをまず想定してございます。

その先に、米沢工場そのものがそのネットワークとして、シタテルさんのファクトリーを使って、他社さんのお仕事をお受けすることも現在は想定してございます。

長谷川 [M]：ありがとうございます。補足等があれば下地から。

下地 [A]：下地でございます。まず、今回のこのアライアンスに関しましては、非常に期待感を持っております。今まで、生産場でのアパレルが工場を持っているという、アパレルサイドの意識からだけではなくて、いろいろとネットワークを使いながら新たなモノづくりができるのではないかとこのところに対して非常に取り組んでいくものでありますので、これから全体観としてはつくってまいりますが、まずは小さいところから、ブランディングをどうしていくかということ、お客様とわれわれ工場とのリンクを図りながら、一つのブランドを組み立てていこうということがまずトライアルの一つでございます。

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@scriptasia.com



それにより、お客様のニーズに応えた商品を、スピード感を上げて、よりクオリティの高いものを、サイズもフィッティングも含めて合ったものをお届けさせていただくというようなことをやってまいりたいと考えております。

長谷川 [Q]：ありがとうございます。永松様、以上でよろしいでしょうか。ありがとうございます。

それでは、大和証券の野澤様から2点ご質問をいただいております。一つ目、NANO universeのリブランディングに関して。NANO universeの価格見直し、EC戦略、店舗販売体制の具体的な取り組みを教えてください。また、価格見直しにつきまして、今期の秋冬商品から反映されて効果が出るのかというところのスケジュール感も併せて教えてくださいとのことです。

二つ目の質問は、2Q以降の円安、原材料の高騰による影響です。期初計画時に比べて円安やコロナの影響、仕入値価格上昇の影響は多いと思いますが、価格改定の今後の対策、考え方を教えてくださいとのことです。

こちらは併せて下地からご回答申し上げます。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。NANO universeのリブランディングに関してです。実はNANO universeは、かなり幅広い価格帯を持っておりまして、その価格帯のバランスがまだ整理されていないというところがございます。そのマーケットニーズに合った価格帯のバランスをさらに精度を高めていく考えです。

ですので、ECも含めた形で、日常的に皆様にニーズがある商材に関して、より深めてボリュームを持たせていく。そして価格は、ある程度買いやすいお値段の商品構成のボリューム感が不足しておりました。それと納期遅延で、海外からのデリバリーに遅延がございましたので、そういったところを細かく見直しております。

また、高単価の商材や、国内生産のアイテムといったところもより細かく対応いたしまして、商材を絞り込んだ形で、より楽しく見ていただけるような内容として、組み立てを再設計しております。

簡単に言いますと、全体での価格帯におけるそれぞれのゾーニング、バランスを変えるというところで、まず低価格の部分は、よりボリュームアップしていきますというイメージで受け取っていただければよいかと思います。

商品の価格の改定の件でございますが、円安や原材料価格の上昇に関しましては、もうこれは致し方ないというところです。為替の影響は、まだかなり大きくあるのではないかと考えております。

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



140円台ぐらいまで入ってくる可能性はあると当然見ておりますので、その価格の影響は実質起きてきます。

ただ、商品に対して適切ではない価格を付けるものではないと考えておりますので、ここは、お客様にご納得いただけるような商品の価格帯は維持しながら、いかにサービスをしていけるか、かつ商品のデザイン性にプラスアルファしていけるかというところを集中的に行ってまいりたいと思っております。価格の総合的な上昇ではなくて、商品によって対応させていただくという考えを持っております。以上です。

長谷川 [M]：ありがとうございます。野澤様、以上でいかがでしょうか。追加等があれば。

野澤 [Q]：詳細なご回答ありがとうございます。1問目の NANO universe に関して、追加で教えていただきたいです。細かいところで、1Q、NANO universe、ちょっと苦戦した分、足元の在庫の水準に過剰感はないのでしょうか。NANO universe は売上構成比も高いので、今後、2Q以降、在庫過剰感があると値引きで消化して粗利率が傷む可能性もあるのかどうか、ここだけ確認させてください。よろしくお願いします。

下地 [A]：在庫に関しては、昨年、一昨年以来、中身をかなり絞り込んでやっておりますので、大きな影響としては出ておりません。ですので、そういった意味では、最終的に大きな評価損を計上するところまで至る状況にはならないようにしていますので、そこに関しては非常に精査されている状況ではあります。

ですので、プライスのバランスが非常に効果的ではなかったというところに対して改善をしていく段階に入っております。

野澤 [M]：承知いたしました。ありがとうございます。

下地 [M]：ありがとうございます。

長谷川 [Q]：ありがとうございます。他にご質問はございますでしょうか。日経新聞、大林様、ありがとうございます。足元のコロナの再拡大による売上の影響をどう見ていますかということです。こちらも下地からお答えします。

下地 [A]：コロナの影響に関しては、当然不安視はしておりますが、国の政策としても、これが何か歯止めにかかるような状態ではないだろうという見方をしています。当然、ECの販売といったところも上げていかなければいけないので、われわれとしてはコロナに対する対策を十分に展開しながら、新しいファッションを楽しんでいただけるように準備している途中であります。

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@scriptasia.com



ですので、秋冬に関しては、割と早めに、安価なものからしっかりと見ていただけるような形で組んでおります。基本的には残暑も長く続くと思いますので、その際に、購入しやすいアイテムから徐々に秋冬シーズンに入っていきたいと考えております。

大林[M]：ありがとうございました。

長谷川 [M]：ありがとうございます。それでは、追加のご質問はございますでしょうか。

永松 [Q]：すみません、織研の永松です。ちょっと聞こえづらいところがあったのですが、シタテルさんとの協業の中で、具体的にブランドを一つつくっていくみたいなお話でしたか。

今泉 [A]：今泉でございます。シタテルさんとの協業の中では、まず F2C のトライアルを想定しています。現在、私どもで F2C 化をするブランドを選定してございまして、そのブランドを使った F2C が最初の取り組みになると思っています。

永松 [Q]：それは既存のブランドということですか。

今泉 [A]：そうでございます。

永松[M]：分かりました。ありがとうございます。

長谷川 [M]：ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。

それでは、以上をもちまして決算説明会を終了させていただきます。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。

今泉 [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 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

