



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]	24
[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@scriptsasia.com



登壇

長谷川：それでは、定刻になりましたので始めさせていただきます。本日はご参加いただき、ありがとうございます。

昨日発表しました、2023年2月期第1四半期の決算説明会を始めさせていただきます。最初に、約28分、説明会の動画をご覧くださいまして、その後にQ&Aを始めさせていただきますと思います。それでは早速、よろしくお願いいたします。

4 2023年2月期 第1四半期 エグゼクティブサマリー

TSI HOLDINGS

コロナ禍の行動制限が解除され、2年ぶりにGWが活況

リアル店舗は堅調に売上を回復。苦戦の続いていた百貨店、FBのレディースブランド群にも客足が戻った。OMOを強化しているレディースブランドを筆頭に再成長のフェーズに入っている。成長率鈍化の可能性を鑑み、硬い予算でスタートしたゴルフ事業だったが、結果予測を大きく上回る成長を持続した。

EC事業の売上成長に課題があった

一方、EC事業は、ロックダウンによる在庫課題に加え、大型主力ブランドの不振により成長性に課題。2Qは不調ブランドの体制・在庫供給構造の再構築や、自社ECを中心とした会員獲得強化によって売上獲得に繋げていく。

米国一部エリアにおけるサプライチェーンの混乱による影響、3月～5月の上海ロックダウンの影響

好調の「HUF」、「TACTICS」だが、「HUF」は卸事業の納期が遅れ、「TACTICS」は春商材の未入荷に見舞われた。上海エリアの物流に関しては、巨大ブランドの「NATURAL BEAUTY BASIC」と「NANO universe」の売れ筋品番が納期遅延に苦しんだ。

秋には本社オフィスの移転を予定、前年と比べ費用増

9月には社内一大イベントである本社オフィスの移転を計画しており、今期は一過性費用が重くのしかかる。その中でも、収益力を高め、利益確保にコミットする。

TIP25改革推進部門の発足 改革に拍車をかける

新たに改革推進のディビジョンを発足。新規事業領域活性化の第1弾としてシタテル社とのアライアンスを締結。

社内人材の育成強化により、中期的な人材開発を目指す

ラボ準備室を発足。デジタルとマーケティングの専門人材の育成に向けたプログラムを開始。

下地：皆様、いつも大変お世話になっております。これより、TSIホールディングスグループ、2023年2月期第1四半期の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。

それでは、第1四半期決算概況をお伝えいたします。エグゼクティブサマリーです。

コロナ禍の制限が解除されて、2年ぶりにゴールデンウィークが非常にいい形となってきました。苦戦が続いていました百貨店ですとか、ファッションビルのレディースブランドも客足が戻っております。OMOを強化していますレディースブランドを筆頭に、再び成長のフェーズに入っております。

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



リアル店舗の復活と、大きく成長したゴルフ事業、この二つの要因が結果予測を大きく上回るという形になっております。

一方で、EC 事業の売上成長に課題がありました。EC 事業は、ロックダウンによる在庫課題に加えまして、大型主力ブランドの不振により、成長性にまだ課題を残しております。第 2 クォーターに関しては、不調ブランドの体制や在庫供給の構造的な再構築をメインとして、行ってまいります。

また、値引きですとかオフ率を少なくしたことで、トップラインが上がらず、非常に厳しい結果となっております。EC 施策に加え、話題性や集客力の高い POPUP など、取り返してまいりたいと考えております。

それと、2022 年は米国でも一部エリアでサプライチェーンの混乱がありました。特に HUF ですとか卸売事業の納期遅延が発生し、TACTICS に関しましては、春の商材が未入荷ということで、売上に対してマイナスの要素がございました。

ただ、事業としては非常に引き合いも多く、好調であるがゆえに、商品が入荷した 6 月以降は回復しております。

また、ご存じのとおり、3 月から 5 月にかけて上海のロックダウンがあり、基幹ブランドであります NATURAL BEAUTY BASIC、NANO universe の売れ筋商品の納期遅延が継続し、非常に苦しんだ結果となっております。

次に、秋には本社オフィスの移転を予定しております。前年と比べまして諸経費等を含めて費用が増加しております。9 月から 11 月の間、随時移動を行っていく状況になっておりますが、今期は第 1 四半期から順次移転の一過性の費用がのしかかってきます。そういった意味でも、これからより収益力を高めて、利益確保にコミットしてまいりたいと考えております。

TSI innovation Program 2025(以下：TIP25)改革推進部門の発足をしまして、改革により拍車をかけてまいります。また、新規事業領域活性化の第 1 弾として、豊富なサプライヤーネットワークを持っておりますシタテル社とのアライアンスを締結しております。

それによって、当社の TSI ソーシングとのネットワークで F2C の工場とお客様をつなげるトライアルを実施して、新しい取り組みに入ってまいりたいと考えております。

社内人材の育成を強化してまいります。中期的な人材開発を目指していきますので、まず、TIP25 改革推進部門の中にラボの準備室を発足いたしました。デジタルとマーケティングの専門人材の育成に向けたプログラムを展開してまいります。

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



以上、エグゼクティブサマリーとなっております。

四半期の営業利益予算に対して確実にクリアした。

今後は力強い売上高改革に向けた施策発動に注力する。

売上高は前期比 **111.4%**(※旧基準**105.8%**)。営業利益は予算比 **113.4%**、予算差 **+1.9億円**と予算達成。好調事業領域の拡大と、稼ぐ力の改善により利益予算を達成できた。課題として、売上回復の遅れが全社売上高成長の足枷となり売上高は予算に及ばなかった。

	第1四半期 実績	予算比	前期比	
	新収益基準	新収益基準	新収益基準	旧収益基準
売上高	381.2億円	94.6%	111.4%	105.8%
営業利益	16.0億円	113.4%	※) 70.5%	72.2%
四半期純利益	20.6億円	121.4%	84.9%	84.9%

※) 前期第1四半期 営業利益 22.7億円に対し、今期利益の引下げ要因：本社移転の加速度償却費 ▲3億円(1Q分)、業績賞与原資の平常化 ▲1.5億円、海外子会社撤退費用 ▲0.5億円、為替による仕入悪化 ▲1億円、ゴルフ事業のコロナ特需の反動▲2億円を考慮し、第1四半期営業利益予算 14.1億円の営業利益で計画した。

業績ハイライトです。第1四半期実績としまして、売上高 381 億 2,000 万円、営業利益 16 億円、四半期純利益として 20 億 6,000 万円となっております。前期第1四半期営業利益 22 億 7,000 万円に対しまして、今期の利益の引き下げている要因として、本社移転で 3 億円、賞与原資の平常化で 1 億 5,000 万円、また、海外子会社の撤退費用ですとか、為替による仕入の悪化といったことがありました。

ゴルフ事業はコロナ特需の反動もあるかと見ており、予算としまして、第1四半期の営業利益を 14 億 1,000 万円で計画しておりましたが、予想に反して好調に推移したため、それを上回る 16 億円で着地しました。新収益基準であります、営業利益予算比は 113.4%、純利益にしましても 121.4%で、四半期の予算に対して確実にクリアしてまいりました。また、今後は、力強い売上高改革に向けた施策をどんどん展開してまいり所存でございます。

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@scriptsasia.com

店舗チャンネルは堅調に売上・収益が回復している。EC事業成長に不満を残したが、好調ブランドを主力に、攻めの戦略で投資拡大、更なる売上成長を目指す。

百貨店 前期比 **114.9%**、非百貨店(FB・路面店) **116.8%**。レディースの主力事業が回復フェーズに入った。一部の若年層ブランドとセレクト事業の不調が全社売上苦戦の主要因。回復へ向け徹底した施策を打つ。

		旧収益基準	旧収益基準	旧収益基準	旧収益基準		新収益基準
		2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	チャンネル別成長		2023年2月期
		第1四半期実績	第1四半期実績	第1四半期実績	前々期比	前期比	第1四半期実績
国内小売	百貨店	17.5億円 (構成比：8.1%)	33.0億円 (構成比：9.6%)	37.9億円 (構成比：10.5%)	216.3%	114.9%	54.4億円 (構成比：14.3%)
	非百貨店※1	70.3億円 (構成比：32.4%)	143.1億円 (構成比：41.8%)	167.1億円 (構成比：46.2%)	237.6%	116.8%	167.5億円 (構成比：43.9%)
	EC	91.8億円 (国内小売EC化率：51.1%)	94.8億円 (国内小売EC化率：35.0%)	87.4億円 (国内小売EC化率：29.9%)	95.3%	92.2%	91.0億円 (国内小売EC化率：29.1%)
	国内その他※2	25.1億円 (構成比：11.6%)	49.3億円 (構成比：14.4%)	41.4億円 (構成比：11.4%)	165.2%	84.0%	40.0億円 (構成比：10.5%)
	海外※3	12.1億円 (構成比：5.6%)	21.9億円 (構成比：6.4%)	28.1億円 (構成比：7.8%)	232.9%	128.5%	28.1億円 (構成比：7.4%)

※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。

チャンネル別売上動向です。店舗チャンネルは、堅調に売上・収益が回復いたしております。力を入れてきたEC事業は成長に不満を残しました。好調ブランドを主力に、攻めの戦略で投資を拡大し、さらなる売上成長を目指してまいります。百貨店に関しましては、旧基準の前期比で114.9%、ファッションビル・路面店ですと116.8%と、レディースの主力事業が回復フェーズに入っております。

一部の若年層ブランドとセレクトの事業が不調により、全社売上苦戦の主要因となっておりますので、そちらの回復に向け、徹底した施策を打ってまいります。

ECにおきましては同92.2%、国内その他、卸含めて同84%になりました。また、海外におきましては、好調ブランドがありますので128.5%と成長の形になってきていると捉えていただければと思います。

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

百貨店・FBはゴルフ事業に続き、レディース事業が回復傾向。海外も堅調に推移。
新しい仕掛けで、新規顧客の獲得に企画を打ち出している事業部が業績を牽引している。

リアル店舗事業

百貨店・非百貨店(FB・路面)：前期比 **116.4%**
好調のゴルフ事業に続き、レディースブランドも
売上復調。多数POP UPを開催し集客に貢献した。

【PEARLY GATES APOTHECARY POP UP】



海外事業

海外：サプライチェーンの混乱による影響が
あったが、前々期比 **232.9%**、前期比 **128.5%**
と堅調に拡大。

TACTICS【LEARN TO SKATE】学びコンテンツ



引き続き、チャンネル別売上動向ではありますが、非常にレディース事業が回復傾向ということをお伝えしました。新しい仕掛けでリアル店舗の事業といったところが、PEARLY GATES ブランドのPOP UPですとか、海外事業におきましても、TACTICS で学びのコンテンツである、若い次の世代を育てていくような仕掛けをたくさん組んでやっておりまして、お客様の認知であるとか、集客力に貢献しました。

■ EC売上高概況

- 若年層向け事業の屋台骨NANO universe事業の事業回復が遅れている。EC化率が50%を超える同ブランドの不振（同ブランドEC予算達成率：61.7%）が、TSI EC事業全体の売上高成長率へ多大な影響を与えた。
- STUSSY国内EC運営を本国に返還。STUSSY事業のEC売上金額(3.1億円)が大きく縮小。一方でHUF事業が絶好調。STUSSYのEC返還による収益影響を相殺出来ている。

	旧収益基準				新収益基準	
	2021.2期	2022.2期	2023.2期	前々期比	前期比	2023.2期
国内自社EC売上高 (自社EC比率)	38.9億円 (42.3%)	44.4億円 (46.8%)	45.4億円 (51.9%)	116.9% (+9.6pt)	102.3% (+5.1pt)	45.1億円 (49.5%)
国内EC売上高 (国内EC化率) ^{※1}	91.8億円 (51.1%)	94.8億円 (35.0%)	87.4億円 (29.9%)	95.3% (▲21.2pt)	92.2% (▲5.1pt)	91.0億円 (29.1%)
海外EC売上高 (海外EC化率) ^{※2}	1.9億円 (16.0%)	8.6億円 (39.4%)	9.7億円 (34.6%)	504.7% (+18.7pt)	112.9% (▲4.8pt)	9.7億円 (34.6%)
EC売上高合計 (EC化率) ^{※1}	93.7億円 (48.9%)	103.5億円 (35.3%)	97.1億円 (30.3%)	103.7% (▲18.6pt)	93.9% (▲5.0pt)	100.7億円 (29.5%)

※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「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。



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

EC の売上実績です。EC 売上高概況ですが、若年層向けの屋台骨である NANO universe、事業回復がまだ遅れております。EC 化率が 50%を超える同ブランドの不振は、全体としても大きくて、TSI、EC 事業全体の売上高成長率への大きな影響を与えてしまいました。

また、STUSSY の国内 EC 運営を本国の米国に返還しましたので、STUSSY 事業の売上高 3 億 1,000 万円が縮小しました。

ただ一方で、力を入れております HUF 事業が絶好調でして、STUSSY の EC 返還による収益影響を相殺できております。ですので、その部分はイーブンとなっておりますから、対処していかなければいけない部分は、われわれの中で非常に明確になってきており、その立て直しを行っている最中です。

10 2023年2月期 第1四半期 EC売上実績

**今期は、収益性の高い自社サイトへの顧客誘導を優先。
3rdサイトは役割を見直し、新たな商品戦略で成長を狙う。
当面は自社会員向けサービス開発と新規獲得を強化する！**

- 国内EC売上高は前期比 92.1%、EC化率は29.9%と苦戦。
- 自社EC比率は 51.9%（売上高 前期比 自社 **102.1%** / 3rd 83.3%）収益性と顧客化の高い自社ECを強化。3rd は値引抑制により前年割れ。当該環境下で自社チャネルでは新規会員獲得に注力し、新規会員数前年比125.5%（※）。
- 2Qは在庫供給構造の改革により安定収益性を担保しつつ、1Qで獲得した会員へ新しい価値を提供し売上獲得に繋げて行く。

※ 1社化完了事業のうち
NANO universeを除く



今後は 3rd ECサイトとの共存方法を検討するとともに、TSIブランドの認知を拡大する戦略、ビジネス構造の進化に向けて改革速度を速める



EC の売上実績です。今期は、収益性の高い自社サイトへの顧客誘導を最優先としてまいります。3rd サイトは役割を見直しまして、新たな商品戦略で成長を狙います。当面は、自社会員向けサービスの開発と新規獲得を強化していく考えです。

国内の EC 売上高は、前期比ですと 92.1%ですが、自社 EC になりますと同 102.1%で、引き続き前期よりアップしております。また、新規会員数は前年比で 125.5%と、好調な獲得数を取っております。

今後は、3rd EC サイトとの共存方法を検討するとともに、TSI ブランドの認知を拡大する戦略、ビジネス構造の進化に向けて改革速度を速めてまいりたいと考えております。

サポート

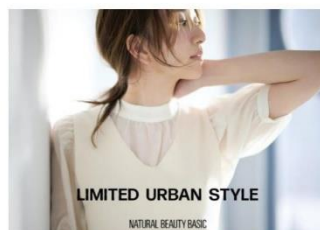
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

主力ブランド事業は好調。

TOP10ブランドの中でも7ブランド事業は売上前期比の全社平均111.4%を大きく超える**121.8%**で推移しており、第2四半期、下期に向けても状態は良い。

■ 売上TOP10内の好調ブランド (7ブランド)

社内 売上順位	ブランド名	2022.2期 第1四半期累計		2023.2期 第1四半期累計		前期比	前々期比
		売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (%)	売上高 (%)
1.	PEARLY GATES	3,920	11.5	4,603	12.1	117.4	242.2
2.	MARGARET HOWELL	2,590	7.6	3,160	8.3	122.0	248.1
3.	NATURAL BEAUTY BASIC	2,777	8.1	3,043	8.0	109.6	150.3
5.	HUF	1,485	4.3	1,992	5.2	134.2	215.8
6.	AVIREX	1,302	3.8	1,453	3.8	111.6	162.9
8.	new balance golf	774	2.3	1,158	3.0	149.5	699.1
9.	human woman	735	2.1	1,140	3.0	155.1	232.9
TOP10内の好調ブランド合計 (7/10)		13,583	39.7	16,549	43.4	121.8	215.8
合計		34,215	100.0	38,122	100.0	111.4	175.8



前年社内売上高 第2位の**PEARLY GATES** が第1位へ。
new balance golfは、**前々期比 700%**と一気に事業規模を拡大し絶好調。
 概ね主力のTOPブランドが、全社平均より売上成長率を大きく上回り好調 (NBBを除く)。
 NBBは3.4月サプライチェーンのコントロールに苦戦したが、第2四半期に入り好調に推移。若返りを図った新規戦略 Limited Lineに市場が好意的に反応し、新規顧客獲得数が上昇している。

ブランド別概況です。主力ブランド事業は好調に推移しております。まず、TOP10 ブランドの中でも7ブランドは事業として、売上前期比の全社平均 111.4%を大きく超える 121.8%で推移しております。第2四半期に向けても非常に良い状態です。

前年でありますと、売上高第2位の PEARLY GATES が、今年になりまして1位になりました。これはゴルフ事業の好調を示すものでありますが、new balance golf に関しましても、前々期比 700%と、やはり一気に事業規模を拡大して絶好調でございます。

また、おおむね主力のトップブランドが全社平均よりも売上成長率を大きく上回って好調な状況です。NATURAL BEAUTY BASIC は、3月、4月にサプライチェーンの混乱で苦戦しまして、納期が遅れたりしたのですが、商品が入りはじめた第2四半期に入ったところで、好調に推移しております。内容的には、若返りを図った新しい戦略として、Limited Line が効果的に販売できております。また、それにより新しいお客様の顧客獲得数目を見張るように回復してきております。

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@scriptsasia.com

一方で最大ブランドのNANO事業が大きく予算から乖離。
 全社売上成長率、EC事業へ影響を与えた。ブランドリニューアル中だが、
 商品価格の見直し、EC戦略、店舗販売体制の修正など、全社戦力を集中投資して改革する。

■ 売上TOP10内の前年割れブランド（3ブランド）

社内 売上順位	ブランド名	2022.2期 第1四半期累計		2023.2期 第1四半期累計		前期比	前々期比
		売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)		
4.	NANO universe	3,945	11.5	3,013	7.9	76.4	94.5
7.	UNDEFEATED ※1)	1,283	3.7	1,250	3.3	97.5	127.6
10.	STUSSY ※2)	997	2.9	969	2.5	97.2	136.9
TOP10内の不調ブランド合計（3/10）		6,225	18.2	5,232	13.7	84.0	106.8
合計		34,215	100.0	38,122	100.0	111.4	175.8

※1) 米国におけるサプライチェーンの混乱により3月主力NIKE商材が大幅未入荷。
 3月以外は予算達成。

※2) 米国STUSSYがグローバルEC事業を統合。TSIは店舗事業のみ運営。
 店舗は前比140%と絶好調

前年第1位のNANO事業が第4位に後退。
 リブランディング中に、3rd EC客層との価格乖離を起こし予算
 未達。全社の人材・リソース・資金を再投入し再事業改革に着手。



2022年春夏シーズンにデビューしたNANO universeのゴルフ
 ラインである「ビーツ・パー・ミニット」は好調に推移し、
 市場に受け入れられている。今期秋冬には5カ所でのPOP UP
 を予定。

一方で、最大ブランドの NANO universe、NANO 事業が大きく予算から乖離いたしております。
 ブランドのリニューアル中ですが、商品価格の見直し、EC 戦略、店舗販売体制の修正など、全社
 を挙げて再度集中投資をして改革してまいります。

前年におきましては、第1位の NANO 事業が、今期第4位に後退をしております。リブランディ
 ング中に 3rd EC の価格が既存のお客様と目線が合わず、価格乖離を起こし、予算未達となってお
 ります。全社の人材・リソース・資金を再投入し、再事業改革に着手してまいります。

その中でも、2022 年春夏シーズンにデビューした NANO universe のゴルフラインであります、ビ
 ーツ・パー・ミニットは好調に推移しておりまして、市場で受け入れられております。今期の秋冬
 には、5カ所での POP UP も決定しておりますし、非常に引き合いが強く、マーケットからは反応
 の良い状況が生まれてきていますので、悪い中でも明るい材料として取り込め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@scriptsasia.com

外貨の貸付金及び預金による為替差益・受取配当金・不動産収入など、営業外損益6.1億円を加え、
経常利益 22.1億円。

投資有価証券売却益・評価損・大規模施設協力金などの特別損益と法人税等調整額などの▲1.5億円を加え、
第1四半期純利益 20.6億円 利益率 5.4%となった。



次は、純利益・貸借対照表です。

純利益影響項目です。外貨の貸付金および預金による為替差益、受取配当金、不動産収入など、営業外損益 6 億 1,000 万円を加え、経常利益 22 億 1,000 万円となります。

投資有価証券の売却であるとか、評価損・大規模施設協力金などの特別損益と法人税等調整額などのマイナス 1 億 5,000 万円を加え、第1四半期純利益 20 億 6,000 万円、利益率が 5.4%となっております。

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@scriptsasia.com

16 貸借対照表について

中期経営計画でセグメントした、4つの事業領域に積極的に投資をしていく。市場動向と戦略の有効性を見極め、成長力と効率性に順位をつけ、経営資源を投下する。

	2022.2期 第1四半期累計		2022.2期 通期累計		2023.2期 第1四半期累計					
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (百万円)	前期比 (%)	前同比 (百万円)	前同比 (%)
流動資産	76,430	51.5%	75,547	53.5%	75,935	54.1%	▲495	99.4%	388	100.5%
うち現金及び預金	42,816	28.9%	39,258	27.8%	37,658	26.8%	▲5,158	88.0%	▲1,600	95.9%
うち棚卸資産	18,792	12.7%	18,725	13.3%	19,985	14.2%	1,193	106.3%	1,260	106.7%
固定資産	71,899	48.5%	64,893	45.9%	64,548	45.9%	▲7,351	89.8%	▲345	99.5%
うち投資有価証券	29,439	19.8%	28,397	20.1%	27,994	19.9%	▲1,445	95.1%	▲403	98.6%
うち投資不動産	4,973	3.4%	4,735	3.4%	4,728	3.4%	▲245	95.1%	▲7	99.9%
資産合計	148,329	100.0%	141,253	100.0%	140,483	100.0%	▲7,846	94.7%	43	99.5%
流動負債	28,356	19.1%	28,375	20.1%	27,798	19.8%	▲558	98.0%	▲577	98.0%
うち短期借入金	1,530	1.0%	114	0.1%	108	0.1%	▲1,422	7.1%	▲6	94.7%
うち1年内返済予定の長期借入金	8,699	5.9%	6,212	4.4%	5,537	3.9%	▲3,162	63.7%	▲675	89.1%
固定負債	19,624	13.2%	14,329	10.1%	13,459	9.6%	▲6,165	68.6%	▲870	93.9%
うち長期借入金	14,389	9.7%	9,803	6.9%	8,784	6.3%	▲5,605	61.0%	▲1,019	89.6%
負債合計	47,981	32.3%	42,704	30.2%	41,257	29.4%	▲6,723	86.0%	▲1,447	96.6%
純資産	100,348	67.7%	97,736	69.2%	99,225	70.6%	▲1,123	98.9%	1,489	101.5%
うち自己株式(▲)	▲3,726	-2.5%	▲3,668	-2.6%	▲4,269	-3.0%	▲543	114.6%	▲601	116.4%
負債純資産合計	148,329	100.0%	141,253	100.0%	140,483	100.0%	▲7,846	94.7%	▲770	99.5%

TSI HOLDINGS

> 現預金

【前期比】

長期借入金の返済で減少 ▲51億円

> 棚卸資産

【前期比】

一部納期遅れの影響で販売機会を損失
在庫106.4% +11億円の増加となる

> 自己株式

【前回差】

資本政策の遂行及び株主還元策の一環として自己株式の取得を実施、
+6億円の増加となる

> 自己資本比率

自己資本比率 70.3%と高水準を維持

貸借対照表につきましてご報告します。中期経営計画でセグメントしました四つの事業領域に積極的に投資を行ってまいります。市場動向と戦略の有効性を当然見極めながら、成長性と効率性に順位を付けまして、経営資源を投下してまいります。

財務状況は非常に健全であると考えております。現預金に関しましては、長期借入金の返済で減少しております。棚卸資産に関しましては、売上不振により在庫が残ったということではなく、新たな売上の施策のための仕入れと見ていただければよろしいかと思いますし、これで第2クォーターにおける販売力をアップしていこうと考えております。

また、資本政策の遂行および株主還元策の一環として、自己株式の取得を実施いたしました。プラス6億円の増加となります。また、その流れにおいて、自己資本比率が70.3%と高水準を維持しておりますが、これは自己株買いによりますので、新たな資本投下をしていく準備として捉えております。

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



第1四半期は予算達成。売上成長率に関して、再拡大を目指す。
2023年2月期の上期および通期の連結業績予想について、
2022年4月13日公表の業績予想からの変更はない。

※ 2023年2月期 本年9月に本社移転を実施予定。本社移転費用 + 残家賃の加速度償却等を考慮。前年割れおよび上期は赤字予算を計画。

	2023年2月期 上期	2023年2月期 下期	2023年2月期 通期
売上高	764億7千万円 (前期比：118.1%)	808億8千万円 (前期比：106.9%)	1,573億5千万円 (前期比：112.1%)
営業利益	▲9億8千万円 (利益率：-%)	24億8千万円 (利益率：3.1%)	15億0千万円 (利益率：1.0%)
経常利益	▲5億2千万円 (利益率：-%)	29億2千万円 (利益率：3.6%)	24億0千万円 (利益率：1.5%)
当期純利益	▲2億4千万円 (利益率：-%)	17億4千万円 (利益率：2.2%)	15億0千万円 (利益率：1.0%)

連結業績予想についてです。第1四半期は、予算を達成いたしました。売上の成長率に関して再拡大を目指してまいります。2023年2月期の上期および通期の連結業績予想につきましては、4月13日公表の業績予想からの変更は特にございません。

本年度9月に本社移転を実施予定しております。本社移転費用ですとか、残家賃の加速度償却等を考慮して、上期は赤字予算を計画しておりますが、基本的には、出した予算に関してはしっかり取っていく、またそれを上回っていくことで、計画以上の答えを出していきたいと考えております。

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

私たちは、TIP24を、2025年に向けた新たな中期計画
TSI Innovation Program 2025(TIP25)へと更新し、飛躍を目指して行きます。

TIP25策定方針

1

社会環境や市場の変化を捕捉し、**【会社の存在意義・パーパス】**を表明・体现すること

2

全社の方向性と事業領域の方向性を一致させ、**【新しい成長領域】**にて事業を展開すること

3

株式市場から評価される**【デジタル】【ESG】【高収益】**の充足を実現すること

続きまして、TIP25、各領域の取り組みについてご説明いたします。

20 事業領域

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	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。
Culture	
Select	

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 Native Generation

4

デジタル
ジェネレーション

Gen-Z 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。
D2C/F2C	
Digital Fashion	

事業領域として四つ組ませていただきました。ウェルネス&ライフスタイル、ストリート&カルチャー、ファッションキャピタル、デジタルジェネレーションです。それぞれの取り組みについてご説明いたします。

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

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。

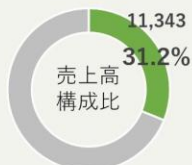
ライフスタイルに寄り添うエンターテインメントビジネスを展開する。

売上高

113.4億円

前期比

121.1%



「NBB WEEKEND」デビュー

レディース向けスポーツウェアブランドがデビュー。ゴルフをはじめ、ジムやランニングなどそれぞれのスポーツシーンを楽しむ女性に向けて提案。



「MH MARKET」を初開催

5月、「MARGARET HOWELL CAFÉ」の運営を支えてくれる仲間たちからの美味しいものを集めたマーケットを開催。



and wander HIKING CLUB

「and wander」では、山や自然を楽しむきっかけになる様な活動をHIKING CLUBを通して行っている。今回は7/21に開催予定。



ウェルネス&ライフスタイル、魅力的なコミュニティを創り上げてまいります。売上高は113億4,000万円、前期比ですと121.1%です。ゴルフ事業ですとか、ライフスタイルのブランドを集約させております。

新しいブランドとして、NBB WEEKEND がデビューしました。レディース向けのスポーツそしてアスレチックといったところを取りまとめて、展開しています。ゴルフをはじめとして、ジムやランニング、それぞれのスポーツシーンを楽しむ女性に向けての提案のブランドです。こちらはECサイトでのみ現在はスタートしておりまして、日々新しいお客様が獲得できております。

また、MARGARET HOWELL ですとか and wander も、お客様とのコミュニティを広げるシーンとして、イベントなどを通じてブランディングを行っております。

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

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。



「AVIREX」・「トップガン マーヴェリック」限定コラボ

『トップガン』で衣装監修を行った「AVIREX」は、『トップガン マーヴェリック』とのスペシャル・コラボレーション・アイテムを全国のAVIREX 直営店やオンラインにて販売。



「UNION」でしかできない価値の提供

UNION
TOKYO



NIKE DUNK LOW RETRO SE "BARBER SHOP" X UNION TOKYO

「UNION」でしか成し得ない『NIKE』や『CONVERSE』などのスニーカーブランドとのコラボが人気で、過去最高売上を大幅更新。

今秋には大阪に2店舗目を出店予定。



ストリート&カルチャーのシーンです。ストリート精神に根ざした遊びのプラットフォームをつくってまいります。今はまだ事業としては大きくはない事業がたくさんあります。UNION は、今は1店舗しかありませんが、今度2店舗目を出店する予定です。UNION でしか成し得ないNIKE、CONVERSEなどのスニーカーブランドのコラボが非常に人気でして、過去最高売上を大幅に更新しております。2022年2月期から対比しますと約612%で、1店舗ながら6億2,000万円の売上をつくっております。今年の秋に2店舗のオープン予定です。

また、AVIREXは、トップガン マーヴェリックの限定コラボを映画のスタートと同時に、スペシャルコラボアイテムを製作しておりますので、秋の商品に関して、現段階から予約が殺到している状況です。ここにおける売上高は130億4,000万円、前期比ですと102%と計画をいたしております。

サポート

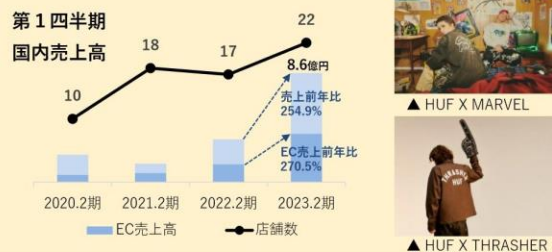
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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。

「HUF」ブランドのファン拡大

コロナ禍においても出店を継続し、2022年5月末時点で22店舗になるまで拡大してきた。認知度向上や継続的なコラボレーションアイテムの投入によりブランドのファンが拡大。特にECの成長が著しく、**EC売上前年比270.5%、全体売上でも前年比254.9%**を達成。



スケートボードを起点に新たな価値

2022年4月、アクションスポーツの国際競技会である『X Games』が日本初開催。この大会に「HUF」がシルバースポンサーとして参加。スタッフユニフォームや選手に提供するウェアでコラボしたほか、会場で販売するオフィシャルグッズなどで大会をサポートした。



同じく、ストリート&カルチャーのシーンです。X Games は 4 月に大会を開催しまして、X Games との HUF のコラボとして、ウェアですとかスタッフユニフォームを制作いたしました。それ以降、非常に HUF に対する注目度、効果がアップしております。また、HUF とのスケートボードの世界観を非常に効果的に認知できたのではないかと考えております。

また、左のほうにおける HUF ブランドのファンの拡大は非常にアップ率が高くて、EC における売上の前年比は 270%、全体売上でも前年比 254%を達成いたしております。

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

常にトレンドと変化に対応するサービス

軽やかに変化し続ける柔軟さを持ち、
顧客のなりたいを叶え、幸せを連鎖させる。



Apuweiser-riche

元乃木坂46・生田絵梨花さんを
イメージモデルに起用した
2022年春の新作コレクション
を公開。

公開後、大きな反響。
売上前期比**123.0%**を達成。

リアル店舗の復調に連動し、EC売上も好調

(株) アルページュが運営する6ブランドが好調。

売上前期比

リアル店売上 **158.8%**

Apuweiser-riche Mystrada

JUSGLITTY CADUNÉ

EC店売上 **110.4%**

Rirandture Arpege story

コロナ禍でリアル店舗への来店が減少する中、SNSによる
情報発信に注力し、顧客との繋がりを重視してきた。
ECとリアル店舗との相互送客を進めたことで、堅実な成
長を続けている。



特に好調な「Arpege story」は、
売上前期比**284.8%**。

新しいエリア・施設への店舗出
店を実施していく。

ファッションキャピタルの部分です。常にトレンドと変化に対応するレディースファッションを展開してまいります。こちら、リアル店舗の復調に連動して、ECの売上も好調となっております。アルページュが運営する6ブランドが非常に好調です。こちらは、OMOによる事業運営を続けておりますが、やはりECで売り上げ、リアル店舗の売上も上がるということで、両方への送客が非常に良い形で連動しております。相互送客を進めていることで、確実な成長を続けております。

Arpege storyは、売上ですと前期比284%で、いい形になってきております。こちらの事業体におきましては、売上高が81億4,000万円、前期比ですと124%という構成比となっております。

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@scriptsasia.com

常にトレンドと変化に対応するサービス

軽やかに変化し続ける柔軟さを持ち、
顧客のなりたいを叶え、幸せを連鎖させる。

「LE PHIL」が好調、デビューから3年で売上規模が約10倍に

LE PHIL

ワンランク上の満足感を求める大人の女性のためのラグジュアリーブランドとして、2019年春夏シーズンにデビューした「LE PHIL」。

ECを中心に売上を拡大し、今期も**前期比208.8%**と好調を継続。
全社的な強化ブランドとして、積極投資を実施予定。

第1四半期

売上高



現状のリアル店舗は
NEWoMan新宿店と
NEWoMan横浜店の
2店舗。
認知度の高まりで、
EC同様売上を拡大。

今後に向け、三大都市圏
を中心とした積極的な出
店も検討中。



同じく、ファッションキャピタルです。サンエー・インターナショナルが展開しておりましたブランド、LE PHIL が非常に効果的にアップしております。デビューから3年で売上規模が約10倍になっております。ワンランク上の満足感を求める大人の女性のためのブランドとして、ラグジュアリーな展開を行っております。ECを中心に売上を拡大いたします。

現状2店舗展開しておりますが、認知度が高まってきているので、店舗としてもEC同様に売上を拡大いたしております。

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

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。



「ROSE BUD」×『FASHION DANCE NIGHT 2022』

各ブランドの世界観をダンスで表現するイベント『FASHION DANCE NIGHT』が開催。
「ROSE BUD」は今年トレンドの短い丈のカモ柄ブルゾンでのコーディネートや異国情緒あふれるグランジテイストのスタイリングを披露。



ETRÉ TOKYO 5th ANNIVERSARY

5周年を記念し、過去の人気商品の復刻や、様々なプレゼントキャンペーンを展開。



5周年を記念し、Homeラインである「É BY ETRÉ TOKYO」がデビュー

『hueLe Museum art Labo.』

GINZA SIXにて期間限定で『hueLe Museum art Labo.』をオープン。アート作品の展示・販売や、コラボレーションアイテムを展開。



デジタルネイティブジェネレーション、広がり続ける次世代を取り込むコンテンツとして、新しいことにどんどんトライしていく事業体です。売上高が38億8,000万円、前期比ですと104.9%で計画いたしております。ETRÉ TOKYOは、やはり現段階におきましても新しいECでのお客様をどんどん取り込んでおり、今期より5周年を記念して、ホームラインをつくる計画を立てております。このデビューにより、また新たなお客様の創出を行っていきたいと思っております。

hueLe Museum art Labo は、GINZA SIXにおいて期間限定で、オープンしまして、アートとファッションのコラボレーションを展開いたしております。

また、ROSE BUDにおきましてはFASHION DANCE NIGHTということで、ダンスイベントをROSE BUDとして衣装提供からバックアップして、ブランドの新しいつながりをつくり続けております。

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

シタテル株式会社と資本・業務提携契約を締結

デジタル化やF2Cトライアルを両社で推進しながら、時代に則した国内生産ネットワークを再構築し、工場が主体的に事業創出できる柔軟な生産体制の推進と、新たな顧客層の開拓を実施していく。



同じく、デジタルネイティブジェネレーションであります。先ほど申し上げたとおり、シタテル株式会社と資本業務提携契約を締結いたしました。デジタル化でありますF2Cトライアルを両社で推進しながら、新たな時代に即した国内生産、ネットワークを構築してまいります。

これはTSIソーイングが主体となって事業創出できる柔軟な生産体制を推進してまいります。それにより、シタテル社によるつながりをもってF2Cトライアルを実施し、米沢工場を母体としてベストプラクティスをシタテル連携工場群に伝達して浸透してまいるということで、シタテルのクラウドを使った衣服生産のワークフローにおける情報管理と工場とのコミュニケーションをデジタル化してまいります。

それにより、お客様のリクエストをより早く、3Dによるサンプル制作と本生産をクイックにできる運動性を持って、新しいビジネスへの展開を行ってまいりたいと考えております。

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@scriptsasia.com

1 ウクライナ人道支援を実施

平和維持に基づく人道支援のための慈善的取り組みとして、日本赤十字社の「ウクライナ人道危機救援金」を通じて、1,000万円の寄付を実施。また、ブランド事業を通じて得た276万円を、日本赤十字社、及び参加プロジェクトを通して寄付。

2 北海道上川町との協業スタート

洋服をアップサイクルして新しい命を吹き込むというプロジェクトを2022年春よりスタート。上川町が窓口となり、住民の着なくなった服を回収。当社が運営する修理・お直しの専門店「ReSew」の職人が、その洋服を生まれ変わらせ、お子様やお孫さんなど次世代に贈るという取り組みの試作運用を実施。

3 Think Golf

できることからするという観点に立ち、「PEARLY GATES」らしいポップでカラフルな色や柄、機能性やデザイン性を損なうことなく、変更できる部分を再生繊維へと変更。

4 TSUNAGUプロジェクト

服から服へ、リサイクル

5 Together with Earth開催

㈱ワールドとの初のコラボレーションキャンペーンを全国の大丸・松坂屋(全国9館・92店舗)で開催。サステナブル素材を使った商品を打ち出したほか、衣料品引き取りキャンペーンも開催。

TSIグループのSDGsに関する直近の取り組み事例です。一つ目、ウクライナ人道支援を実施いたしております。ブランド事業を通じて得た売上の一部を、日本赤十字および参加プロジェクトを通じて寄付をいたしております。

二つ目、北海道上川町との業務提携をスタートいたしております。住民の方の衣服を新たにお直しの専門部隊がバッグに作り替えたり、お客様の生活に関係性のあるものに作り替えるということで、そのギフトングを行っております。

また、3番目、PEARLY GATESがThink Golfというテーマにおいて、再生繊維や、リサイクル素材を使った繊維を使用した製品を製造しております。また、PEARLY GATESおよびゴルフ事業のチームが今度の8月に、SDGsをテーマとしたもののつくり方、アプローチの仕方を出す展示会を行う予定であります。

4番目、TSUNAGUプロジェクトは、ブランドのHUMAN WOMANが服から服へアップサイクルする形を組みながら、全体でブランドを牽引しております。

5番目、Together with Earth開催は、もう終了いたしておりますが、株式会社ワールドさんと一緒に、初のコラボレーションキャンペーンを全国の大丸・松坂屋で開催いたしました。サステナブル素材を使った商品を打ち出しまして、衣料品の引き取りキャンペーンも開催いたしております。

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

これは、他社さんと一緒に取り組むことに関して、われわれとしては非常に大きな成果があったと思っておりますし、今後もこういった取り組みを、自社だけではなく、いろいろなところと大きく取り組んで発展をさせていきたいと考えております。



われわれは、「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」をパーパスとして、これからも邁進してまいります。

第1クォーターに関しましては、予算達成はいたしました。売上において、やはりトップラインがまだまだ上がらず非常に悔しい思いをしております。これに関しては改善の余地がありますので、また全社を挙げてこの改善、そして新たな投資、お客様に喜んでいただけるモノづくり、店頭の笑顔を含めて皆さんに届けてまいりたいと思います。これから第2クォーターに向け、さらに努力をしてまいりますので、よろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

長谷川：ありがとうございました。本日の決算説明会資料と動画はホームページからもご覧になれますのでご利用ください。

[了]

脚注

1. 音声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 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



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わないものとします。

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