



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2023 年 2 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 10 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 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 10 月 13 日
[ページ数]	27
[時間]	10:00 – 11:01 (合計：61 分、登壇：35 分、質疑応答：26 分)
[開催場所]	インターネット配信
[出席人数]	64 名
[登壇者]	4 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 今泉 純 (以下、今泉) 執行役員 デジタル戦略部長 渡辺 啓之 (以下、渡辺) 執行役員 事業戦略統括部長 石原 教宏 (以下、石原)

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

司会：おはようございます。本日はご参加いただき、ありがとうございます。定刻になりましたので、2023年2月期第2四半期の決算説明会を開催いたします。

最初に、33分ほど、動画をご覧いただきまして、その後にQ&Aに入らせていただきます。それでは、動画をよろしくお願いいたします。

4 2023年2月期 上期 エグゼクティブサマリー

TSI HOLDINGS

【 上期活動の総括 】

■ 環境変化
当上期は、“3月からの上海ロックダウンによるサプライチェーンの混乱”に始まり、“紛争”、“エネルギー問題”、“円安による生活必需品の値上げ”、世界経済が“消費者の生活習慣”に大きな影響を与え、消費者の日々の商品購買や、サービス対価に対する価値観は大きく変化した。

■ 上期施策の振り返り
この厳しい環境下に我々TSIは、大きな懸念事項の一つであった為替への対策として、コレクション初期発注の総生産量を絞り、重要度の高い商品への追加生産を行う発注生産フローを従来以上に慎重に実施。
無駄な生産・無駄な物流ロスを最小限にすると共に、値引き販売による売上予算を大幅に削減、歩留り上昇を優先した。
結果として、売上高は目標値に届かなかったが、ブランドの個性を支持してくれるファンとのコミュニケーションはより強固になった。反面、値引きやポイント付与が大きな購買意思決定要素となるECチャネルの成長は鈍化した。

■ EC事業の課題と改革進捗について
EC事業は、市場変化に対応し成果を大きく伸ばしたブランドと、変化への対応が遅れ、業績を落としたブランドに2極化。特に大型主力ブランドの不振が全社ECの総成長力に大きな影響を与えた。
下期に向けて、全ブランドでのEC強化対策として、多数のOMOイベントを実行しており、現在成果が表れてきている。値引き抑制により、売上高成長は鈍化した。自社ECサイト売上構成比及び新規会員数は順調に2桁成長した。ブランドを支持していただける顧客に対し、会員に向けた新たなサービス価値提供を現在検討している。

下地：おはようございます。2023年2月期上期決算説明会を行います。よろしくお願いいたします。

エグゼクティブサマリーです。上期活動の総括を行います。

市場環境の変化が非常に大きく左右しました。ご存じのとおり、3月から上海のロックダウンが始まり、多くのブランドで納期遅れですとか、サプライチェーンの問題が大きく影響しました。

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



その間に、ウクライナの紛争や連動するようにエネルギー問題、円安に対する生活必需品の値上げといったことで、われわれの生活自体が大きく影響を及ぼしております。

その中で、消費者の皆様における商品の購買やサービスに対する価値観は大きく変化しているのではないかと思います。

この環境の中で、一つ大きく捉えた施策としては、コレクションの初期発注の総数量を絞り込みまして、重要度の高い商品への注力を行っております。それによって、追加生産と発注生産のフローの改善を慎重に実施いたしました。無駄を省き、全てロスをなくすというところを最大限に集中しまして、それによって予算を大幅に取れる形となりました。

結果として、売上高は目標に届きませんでしたが、それぞれのブランドを支えてくれるお客様のコミュニケーションの連携は非常に強くなり、粗利としてもいい形で取れるようになってきました。

一方で EC 事業がまだまだ伸びきれていないという課題がございます。これは、大型主力ブランドの不振が EC の成長力に影を及ぼしておりますが、下期に向けまして全ブランドの EC 対策として、多数の OMO、イベントの開催を行っております。現在、成果があらわれている値引き抑制により、売上高はまだ鈍化しておりますが、自社 EC サイトの売上構成及び新規会員数は 2 桁以上の成長を行っております。

これから新たな施策をどんどんトライをしていきますので、EC 成長力も現実的に回復していくと見通しております。

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



■ 本社移転費用を上期5.9億円計上、移転費を除けば上期営業利益は前期比100%超え

事業会社の物理的環境の統合を目指して本社を移転。主力旧事業会社6事業を1拠点に集約。

ECや物流生産、デジタル事業、バリューチェーン改革に向けた投資に関する戦略的活動に対し、情報共有、実行速度、オペレーション精度に高い成果を求める。従来分散していた機能部門も連携を高め、二重コスト構造解消や生産性改革に更なる進化を目指す。

年末に向けては統合プレスルームを本社1階に立ち上げ、BtoBに留まらない直接収益に貢献する戦略的なPRチームを組成する。

■ DX改革に向けて（TSI × シタテル / TSI × アリババ × JP GAMES）

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。

F2C事業のサプライチェーン強化とサービスの開発を、ネクストジェネレーション事業領域内で進行中。

第2弾としてアリババクラウド社とJP GAMES社との共同プロジェクトが始動。

レガシーなサプライチェーン構造からの脱却とネクストEC領域の開発を目指し、魅力的なゲームのコンテンツや革新的なビジネスモデルの創造に向けて、準備中。

6月以降は社内の事業組織をTSI INNOVATION PROGRAM 2025の新体制として活動を強化し、下期以降の更なる進化に向けて活動を開始している。4つを柱とした成長事業領域（ドメイン）への投資強化も検討しており、加速度的な成長を実現するための基盤を盤石なものにしていく。

期初にご説明したとおり、本社移転費用を5億9,000万円計上いたしております。移転費を除きますと、上期営業利益は前期比100%を超えており、収益力が回復してきたと見ております。それは、一つの改革というものが戦略的に効果を表わしている状況ではないかと自負しておりますが、また、これをさらに精査して、内容的にも良化させていきたいと考えております。

DXの改革につきましては、新しい取り組みとして、シタテル社への出資を行いました。それと、アリババとJP GAMESとのアライアンスを締結しまして、新たな魅力的なゲームの作成ですとか、コンテンツや革新的なビジネスモデルという創造を行っていききたいと考えております。

また、6月以降に関しましては、社内の事業組織をTSI INNOVATION PROGRAM 2025の新体制として活動をさらに強化しまして、下期以降のさらなる進化に向けて活動を開始しております。

特に事業ドメインを四つに分けてスタートいたしております。それぞれのドメインに向けて再投資をしていくということで、今までのロスも含めて、どの事業をフォーカスしていくかに対しては、それぞれが自走できるシステムになっていきますので、基盤を盤石なものにし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@scriptsasias.com

- 売上高は前期比 **111.3%** (旧会計基準105.4%) **+73.3億円**の結果となった。リアル店が順調に回復も、前期売上構成比を大きく拡大したECチャネル側の販売が振るわず予算未達に終わった。
- 営業利益は実績 **5.8億円**、予算差**+15.7億円**と大幅良化。仕入原価の円安リスクに対する価格転換対応、プロパー販売の歩留り率改善が主要因。販管費は、慎重に削減を行い予算以下で着地することができた。
- 純利益は、外貨建て資産の大幅な為替差益のプラス影響、持ち合い株の解消の実施等により前期比**119.0%**、予算差**+24.9億円**。上期としては過去最高益を達成した。

	新収益基準				旧収益基準
	上期実績	前期比	前期差	予算差	前期比
売上高	720.8 億円	111.3%	+73.3 億円	-43.8億円	105.4%
営業利益	5.8 億円 ※)	51.9%	-5.4億円	+15.7 億円	64.8%
上期純利益	22.4 億円	119.0%	+3.5 億円	+24.9 億円	119.0%

※ 前期上期営業利益 11.3億円に対し、本社移転の加速度償却費 ▲5.9億円が含まれているため減益

業績ハイライトです。

上期実績、売上高 720 億 8,000 万円、営業利益 5 億 8,000 万円、上期純利益 22 億 4,000 万円。売上高に関しましては、上期計で前期比 111.3%、また、金額ベースでいきますとプラス 73 億 3,000 万円の結果となりました。

しかし、売上高の予算に関しまして、前期売上構成比を大きく拡大した EC 側の販売が未達に終わっております。営業利益に関しましては、実績 5 億 8,000 万円と、予算差プラス 15 億 7,000 万円となっております。

要因の一つとしましては、円安による仕入原価の悪化リスクに対して、一部のブランドにて価格転嫁を実行できました。二つ目には、プロパー販売での歩留り率が予定以上に改善したことが主要因となっております。

販管費につきましては、われわれは慎重に削減を行い、予算以下で着地することができております。

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

また、純利益に関しましては、外貨建て資産の大幅な為替差益のプラスの影響がありまして、それに加えて、持ち合い株の解消の実施により前期比 119%、予算比プラス 24 億 9,000 万円といたしまして、上期としましては過去最高益を達成いたしております。

7 2023年2月期 上期 営業利益推移

TSI HOLDINGS

好調ゴルフ事業、ストリート事業が前期に続き第2四半期も予測を超える大きな売上と収益の成長を遂げた。レディース領域は、OMO強化事業、D2C事業など販売手法の進化を遂げた事業部が予算以上の歩留改善を行った。上期の事業収益力は本社移転費用を除くと、前期比 **103.9%**と足元では最も高い結果となった。

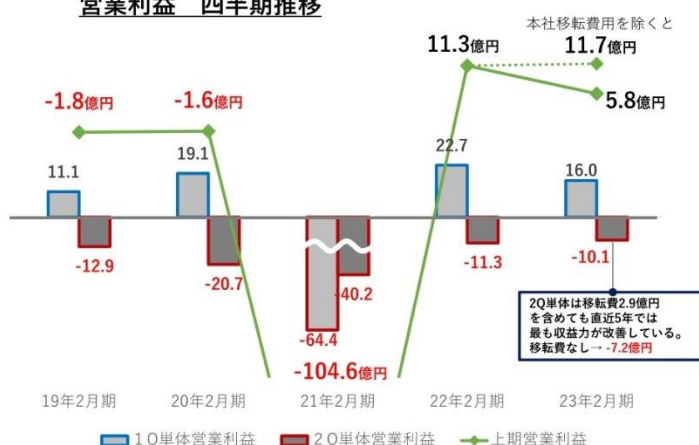
※一過性の本社移転費用：1Q：3億円、2Q：2.9億円、上期計：5.9億円 / 下期：3.5億円 / 年間：9.4億円を計上予定

上期 営業利益 改善の主要因

- ✓ 夏場に強いゴルフ・ストリート事業の成長により、秋冬重衣料偏重の事業ブランドの売上構成比が下がり、通期を通して収益が生まれ易い構造になった。
- ✓ 好調事業の追加生産体制の見直しを行い、大幅な売上拡大を実現した。
- ✓ セール期間の売上予算を縮小し、コンテンツ強化によるプロパー販売に注力した。収益力の低い月の販管費抑制にこだわり、赤字シーズン(2Q)の赤字幅縮小を実現した。

営業利益 **5.8億円** EBITDA **28.1億円**

営業利益 四半期推移



続きまして、営業利益推移です。

営業利益は5億8,000万円、EBITDA28億1,000万円です。これは好調事業のゴルフ、ストリートが前期に続き第2四半期も予想を超える大きな売上と収益の成長を上げております。

レディースの領域に関しましては、OMOの強化事業、D2C事業など、販売手法の進化を遂げた事業部は予想以上の歩留り改善を行っております。

上期の事業収益力は、本社の移転費用を除きますと、前期比103.9%と、足元では最も高い結果となっております。

右の図をご覧くださいますと、赤いグラフが第2クォーター単体、青いグラフが第1クォーター単体になりますが、第2クォーター単体に関しましては、移転費2億9,000万円を除くとマイナス7億2,000万円となり、直近の5年間の中で最も収益力が改善いたしております。今までは下期の秋

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



冬に利益が偏重する傾向がありましたが、夏場に強いゴルフ、ストリートの事業の成長により、秋冬重衣料偏重の事業ブランドの売上構成比が下がっておりまして、通期を通じて収益が生まれやすい構造となってきました。

9 2023年2月期 上期 チャンネル別売上動向

TSI HOLDINGS

リアル店舗の売上高は前期比 **121.6%** +72.6億円（新収益基準）と確実に回復した。

海外は事業業績は堅調、為替差で売上金額インパクトが拡大。

結果としてEC事業の不調が上期全社売上成長のボトルネックとなった。

前期比：百貨店 **151.5%**、非百貨店(FB・路面店) **114.7%**、海外 **126.4%**。EC **94.9%**と売上回復の遅れ要因となっている。

		旧収益基準		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		2022年2月期		2023年2月期		チャネル別成長		2023年2月期	
		上期実績		上期実績		上期実績		前々期比	前期比	上期実績	
国内小売	百貨店	51.0億円 (構成比：9.1%)	63.1億円 (構成比：9.8%)	95.6億円 (構成比：13.3%)	187.3%	151.5%	67.9億円 (構成比：10.0%)				
	非百貨店※1	227.6億円 (構成比：40.5%)	273.5億円 (構成比：42.3%)	313.7億円 (構成比：43.5%)	137.8%	114.7%	314.9億円 (構成比：46.2%)				
	EC	185.5億円 (国内小売EC化率：40.0%)	187.8億円 (国内小売EC化率：35.8%)	178.2億円 (国内小売EC化率：30.3%)	96.1%	94.9%	169.3億円 (国内小売EC化率：30.7%)				
国内その他※2		62.1億円 (構成比：11.1%)	74.3億円 (構成比：11.5%)	71.8億円 (構成比：10.0%)	115.6%	96.6%	68.8億円 (構成比：10.1%)				
海外※3		36.1億円 (構成比：6.4%)	48.5億円 (構成比：7.5%)	61.3億円 (構成比：8.5%)	169.5%	126.4%	61.2億円 (構成比：9.0%)				

※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。

リアル店舗の売上高は、前期比 121.6%と、確実に回復してきております。前期比で百貨店 151.5%、ファッションビルが 114.7%となっております。

海外事業に関しましては、事業業績が堅調であります。為替差による売上金額のインパクトも大きくなっております。海外は売上高、実績でいきますと 61 億 3,000 万円、前期比で 126.4%となっております。

また、不調の原因であります EC におきましては 94.9%となっておりますが、EC 全体で見ますと、主力ブランドの回復が遅れております。それ以外の事業に関しましては、前期比でも 100%を超えるということで、成長のフェーズには乗っているため、引き続き低調ブランドを集中的に回復させていきます。

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



**旗艦ブランドNATURAL BEAUTY BASICの新ラインが好調に推移。
海外は米国HUFが好調を維持。欧州 MARGARET HOWELLも堅調。**

リアル店舗事業

FB・路面、前期比 **114.7%**：旗艦レディースブランド
NATURAL BEAUTY BASICの新ライン(LIMITED EDITION)が都心ファッションビルで好調に推移。平均売上成長率 **135.0%**、プロパー構成率が高いことにより歩留りは通常店舗と比較し10%以上高い。下期は新ライン導入店舗を拡大し、更なる新顧客獲得と事業飛躍を目指す。



海外事業

米国・欧州ともに売上は堅調に拡大。HUF USAは**120.1%**、欧州 HOWELLは**117.9%**とサプライチェーンの乱れによる納期遅延の影響はあったが、上期としては順調。下期はコロナ以外の紛争やインフレによる経済悪化、個人消費の冷え込みを予想している。販管費調整等を行うが、事業は慎重な活動と管理を行う。



事業別の動向です。

リアル店舗事業におきましては、ファッションビルや路面店の前期比で、申し上げたとおり114.7%となっておりますが、基幹のレディースブランド、NATURAL BEAUTY BASICの新ラインが都心店ファッションビルで好調に推移しております。これは平均売上成長率が135%と、プロパー(正価販売)構成率が非常に高く、歩留りは通常店舗と比べましても10%以上高く推移しております。商材が変わったことをお客様に受け入れていただいております。下期は、新ラインの導入店舗を拡大し、さらなる新規顧客の獲得と事業飛躍を目指してまいります。

また、海外の事業におきましても、米国、欧州ともに売上は堅調に拡大しておりまして、HUF USAに関しましては120.1%、欧州のMARGARET HOWELLに関しては117.9%と(いずれも外貨ベース前期比)、サプライチェーンの乱れによる納期遅延など影響がございましたが、上期としては、最終的に順調に推移しました。また、下期に関しましては、紛争や、インフレによる経済悪化、個人消費の冷え込みなどを予想しておりますが、事業は慎重な活動と管理を行うことにより、順調に推移するだろうとみております。

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

上期 EC売上高は、197.7億円、前期比 97.0%と低調に終わった。

全社的な商品価格の上昇、値引き抑制の為替対策を実行する中、実店舗とは消費行動の異なる

EC顧客に対する価格対策、専売商品、価格外での限定サービスやイベント戦略の企画、対策が不足していた。

下期には、全社全ブランドがECチャンネル内でのイベントを開催し、限定商品の企画などを取揃え対策を実行中。

新社屋には、SNSライブ専用撮影スペースを数多く増設し、全社的なEC販売体制と機能の強化に努める。

	旧収益基準		新収益基準			旧収益基準
	2021.2期 上期	2022.2期 上期	2023.2期 上期	前々期比	前期比	2023.2期 上期
国内自社EC売上高 (自社EC比率)	81.2億円 (43.8%)	89.9億円 (47.9%)	87.3億円 (49.0%)	107.5% (+5.2pt)	97.1% (+1.1pt)	87.3億円 (51.6%)
国内EC売上高 (国内EC比率) ^{※1}	185.6億円 (40.0%)	187.8億円 (35.8%)	178.2億円 (30.3%)	96.1% (▲9.7pt)	94.9% (▲5.5pt)	169.3億円 (30.7%)
海外EC売上高 (海外EC比率) ^{※2}	15.1億円 (41.7%)	16.0億円 (33.0%)	19.4億円 (31.7%)	128.8% (▲10.0pt)	121.2% (▲1.3pt)	19.4億円 (31.7%)
EC売上高合計 (EC比率) ^{※1}	200.7億円 (40.1%)	203.8億円 (35.6%)	197.7億円 (30.5%)	98.5% (▲9.6pt)	97.0% (▲5.1pt)	188.7億円 (30.8%)

※1 EC比率について、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。



移転後の新社屋 【撮影スタジオイメージ】

EC 売上実績です。

上期 EC の売上高に関しましては、197 億 7,000 万円、前期比 97%と低調に終わりました。これまでの値引きの販売の存在が大きかったところで、よりプロパー販売、値引きの抑制を行ってまいりました。しかし、それ以上に EC のお客様に対する専売商品の開発であるとか、価格以外での限定サービスですとか、イベントの戦略がスピーディーに行われなかったことが前期比より下げてしまった大きな要因ではないかと考えております。

また、これから下期におきましては、本社移転後の新社屋におきまして、新しい撮影のスタジオですとか、プレス体制の強化を行っております。全社を挙げて、全ブランドが EC チャンネル内でのイベントを再強化、また限定商品の企画の開発など、品揃えに対して対策を実行しております。また、新しい見せ方を再開発して、EC 販売の体制に対する強化を努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@scriptsasias.com

EC売上総利益率は57.1%と前年同期比 **111.5%**に良化。ECの収益力が更に改善している。

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 **118.5%***。

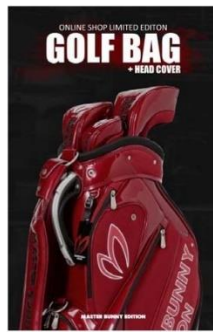
第3四半期に仕込んでいた大規模なECキャンペーンによって、これら獲得会員を売上に結び付けていく。

HUF



HUFのカラビナが引き続き好調な実績。上期ECで**2万点以上**を売り上げる。

※ NUを除くTSIの事業の会員数。

MASTER BUNNY
EDITION

オンライン限定キャディバッグは第2四半期3型を展開。その他オンライン限定アイテムも併せて、売上が第1四半期比約**10倍**に伸長。

LE PHIL



毎週木曜日の新作商品販売開始に合わせ、ライブコマース、インスタライブを実施。期間中EC受注の平均約**4割**を占める。

NATURAL BEAUTY
BASIC

稲垣莉生さんを起用した広告展開。META広告経由のCVRは、期間中CVRと比較して約**7倍**。

EC チャネルの現状と今後の取り組みです。

悪いことばかりではなくて、新しい面もございます。それは EC 売上の総利益率は 57.1%となっておりますが、前年同期比でいきますと 111.5%と、アップしております。

また、自社チャネルにおきましては、新規のお客様の獲得に注力して、新規会員数が 118.5%とアップしております。また、第 3 四半期に仕込んでいた EC のキャンペーンですとか、新しい施策において、これら獲得会員数を売上に結び付けていきたいと考えております。

まずは新商品の開発ということで、クリエイション、より買いやすい状態に改革してまいります。

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@scriptsasia.com

売上TOP10ブランドのうち、**好調7ブランド合計の売上前期比は123.0%**と全社平均を大きく上回る推移。大型ブランドは順調に業績成長、収益改善に着手出来ている。下期はECチャネルで購買する新規客層へのサービス開発など、今後の成長領域に向けた新たな活動を開始している。

■ 売上TOP10ブランド

社内 売上順位	ブランド名	2022.2期 上期計		2023.2期 上期計 ※1		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	7,136	11.0	8,369	11.6	117.3	157.5
2.	NANO universe	7,598	11.7	6,165	8.6	81.1	77.0
3.	MARGARET HOWELL	5,173	8.0	5,978	8.3	115.6	170.4
4.	NATURAL BEAUTY BASIC	4,978	7.7	5,377	7.5	108.0	106.1
5.	HUF	2,749	4.2	4,686	6.5	170.5	263.5
6.	AVIREX	2,535	3.9	2,805	3.9	110.6	118.9
7.	UNDEFEATED	2,493	3.9	2,314	3.2	92.8	122.7
8.	new balance golf	1,646	2.5	2,196	3.0	133.4	205.3
9.	human woman	1,431	2.2	2,131	3.0	148.8	158.8
10.	STUSSY	2,076	3.2	2,039	2.8	98.2	99.5
全社合計		64,751	100.0	72,087	100.0	111.3	128.1

※1 2023.2期は新収益基準を適用

・ HUF(国内・海外 合算)

Global戦略 (ONE HUF PROJECT)が
始動。日本市場に合わせた専売のグラ
フィックや品質の高いアイテムが絶好調。
プロスケーターやアーティストからの支持
を確実に伸ばし、国内市場での存在感が◎

・ PEARLY GATES / new balance golf

ゴルフ事業が引き続き好調。
EC好調により新規顧客が流入。

・ NATURAL BEAUTY BASIC

全社平均には届かなかったものの、
Limited Lineを展開しているルミネなどの
都市型店の前期比 135.0%と好調、
着実に売上と新規顧客を獲得。

・ human woman

既存店売上高は148.8%と好調だが、不採
算店舗の撤退、ECの低成長など課題はあ
る。顧客像の見直しなど、新たな展開を目
指す。

ブランド別概況です。売上 TOP10 のブランドをご紹介します。

好調ブランドが7ブランドございます。好調ブランドの売上成長率に関しましては、トータルで123%と、全社平均を大きく上回り推移しております。また、大型ブランドは順調に業績を成長させておりまして、収益改善に着手できております。不調ブランドとしましては、3ブランドがございます。

まず、好調ブランドからご紹介しますが、HUF に関しましては、国内、海外含めまして、約 170%という形で、期初に行いました X Games のイベントですとか、新しい専門のグラフィック、品質の高いアイテムが絶好調を博しております。国内外においての存在感が大きく広がっております。

また、PEARLY GATES につきましては、new balance golf とともに 117.3%ということで、ゴルフ事業が引き続き好調になっております。

NATURAL BEAUTY BASIC は、新ラインが非常に効果を博しておりまして、Limited Line として展開しているルミネなど、都市型店舗の成長率が前期比でいきますと 135%と、大きく成長しています。また、下期から新ラインの展開店舗も広がっていきますので、新たな売上と新規の顧客が獲得できる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

human woman は百貨店ブランドですが、既存店の売上が 148.8%と、リブランディングが非常に効果を出しております。まだ、不採算店舗の撤退ですとか、EC 売上など課題はございますが、新たな展開を目指してまいりたいと思います。

不調ブランドに関しましては、NANO universe がリブランディングの途中であります。やはり大型ブランドの全体的なリブランディングとなりますので、復活にはもう少しお時間を頂きたいと思っています。下期に向けてあらゆる策を取って復活していけるよう努力してまいります。

それと、UNDEFEATED、STUSSY に関しましては、こちらは物流の遅延から起きている売上の不振でございますので、下期には確実に復活できると見通しを立てております。

16 2023年2月期 上期 純利益影響項目

TSI HOLDINGS

海外子会社のドル建て資産等に関する予算外の為替差益 5.1億円を含む
営業外損益 13.1億円を加え、**経常利益 18.9億円**。

特別損益※においては、計画範疇の投資有価証券売却を上期前倒しで実行し、売却益 7.7億円を計上した。

法人税等調整額などを加え、**上期最高益の純利益 22.4億円 利益率 3.1%**となった。



純利益、貸借対照表にまいりたいと思います。純利益影響項目です。

海外子会社のドル建て資産等に関する予算外のため、為替差益 5 億 1,000 万円を含み、その他、予算内での営業外損益 8 億円を加えまして、経常利益は 18 億 9,000 万円となりました。特別損益におきましては、計画範疇の投資有価証券売却を上期前倒しで実行しまして、売却益 7 億 7,000 万円を計上いたしております。法人税等調整額を加えまして、上期最高益の純利益 22 億 4,000 万円、利益率 3.1%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



17 貸借対照表について

引き続き健全な財務状況が維持できている。
成長力のある事業に、戦略と経営資源を投下していく。
魅力的な商品・サービスの提供で、事業価値向上に繋げる。

	2022.2期 上期計		2023.2期 第1四半期計		2023.2期 上期計					
	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	73,438	51.0%	75,935	54.1%	74,661	54.1%	1,223	101.7%	▲1,274	98.3%
うち現金及び預金	40,440	28.1%	37,658	26.8%	37,069	26.8%	▲3,371	91.7%	▲589	98.4%
うち棚卸資産	18,715	13.0%	19,985	14.2%	21,780	15.8%	3,065	116.4%	1,795	109.0%
固定資産	70,511	49.0%	64,548	45.9%	63,434	45.9%	▲7,077	90.0%	▲1,114	98.3%
うち投資有価証券	28,865	20.1%	27,994	19.9%	27,684	20.0%	▲1,181	95.9%	▲310	98.9%
うち投資不動産	4,965	3.4%	4,728	3.4%	4,722	3.4%	▲243	95.1%	▲6	99.9%
資産合計	143,950	100.0%	140,483	100.0%	138,095	100.0%	▲5,854	95.9%	▲2,388	98.3%
流動負債	27,195	18.9%	27,798	19.8%	26,481	19.2%	▲714	97.4%	▲1,317	95.3%
うち短期借入金	202	0.1%	108	0.1%	121	0.1%	▲81	59.9%	13	112.0%
うち1年内返済予定の長期借入金	7,835	5.4%	5,537	3.9%	5,262	3.8%	▲2,573	67.2%	▲275	95.0%
固定負債	17,573	12.2%	13,459	9.6%	12,475	9.0%	▲5,098	71.0%	▲984	92.7%
うち長期借入金	12,657	8.8%	8,784	6.3%	7,313	5.3%	▲5,344	57.8%	▲1,471	83.3%
負債合計	44,768	31.1%	41,257	29.4%	38,957	28.2%	▲5,812	87.0%	▲2,301	94.4%
純資産	99,181	68.9%	99,225	70.6%	99,138	71.8%	▲43	100.0%	▲87	99.9%
うち自己株式(▲)	▲3,704	-2.6%	▲4,269	-3.0%	▲4,759	-3.4%	▲1,055	128.5%	▲490	111.5%
負債純資産合計	143,950	100.0%	140,483	100.0%	138,095	100.0%	▲5,855	95.9%	▲2,388	98.3%

TSI HOLDINGS

> 棚卸資産

【前期比】

売上高前期比 111.3% に対して、
在庫 116.4% +30億円と増加。
プロパー商材の早期仕入影響に
よるもので、下期売上予算からは
適正な在庫状況にある。

> 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、
4.9億円の増加となる。
(2022年2月末より+10.9億円の増加)

> 自己資本比率

自己資本比率71.5%と高水準を維持。
SDGs、デジタル領域への投資に加え、
本業への投資、サプライチェーン強化
にも資金の有効活用を行う。

貸借対照表につきまして、引き続きわれわれとしましては、健全な財務状況が維持できている状況にあります。成長力のある事業に、戦略と経営資源を投下してまいります。

まず、われわれが持っております棚卸資産であります。売上高の前期比 111.3%に対して、在庫に関しましては 116.4%、プラス 30 億円と増加しておりますが、これは、サプライチェーンの乱れを考慮しまして、秋冬物のプロパー商品の早期導入を行っております。

また、下期売上予想からは適正な在庫状況にありまして、在庫状況は非常に良化している状態です。

自己株式については前回差プラス 4.9 億円の増加となっております。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しております。

自己資本比率でございますが、自己資本比率 71.5%と、高い水準ではありますが、今後、SDGs、デジタル領域の投資に加えまして、本業への投資やサプライチェーン強化など、資金の有効活用を行ってまいります。

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@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	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 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	

TIP25、各領域の取り組みについてご報告いたします。

TIP25 がスタートとして、4 ドメイン、投資事業領域をまとめてあります。各ブランドに関しましては、一度じっくりご覧になっていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

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@scriptsasias.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。



「Jack Bunny!!」 Junior Golf Tour 2022を開催

次世代ゴルファーの育成と応援のため2012年からスタートしたジャックバニージュニアゴルフツアー。今年も全14会場で開催し、各地域を盛り上げた。業績も好調で、コロナ禍に於いても常に2桁以上の成長を維持している。



「and wander」 北米に新たなコミュニティ展開

海外卸売比率が50%を超える「and wander」は、これまではヨーロッパ市場への出荷が事業の中心だったが、22年秋冬物から北米エリアの開拓を進める。NYのショールームと契約し新たなグローバル市場を開拓する。



「Urth Caffé」地域に根ざした場の提供

茅ヶ崎の閑静な住宅街の中に国内7号店目がOPEN。従来の大型商業施設への出店戦略だけではなく、飲食業として、地域に根ざし、地域に貢献出来る場の提供を目指す。新たな食文化を提供する事業として、出店の場の開拓を強化する。



まず、ウェルネス&ライフスタイルです。

ウェルネス&ライフスタイルは、「魅力的なコミュニティを創り上げる」をテーマとして、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ってまいります。売上高 226 億 7,000 万円、前期比 121.2%です。

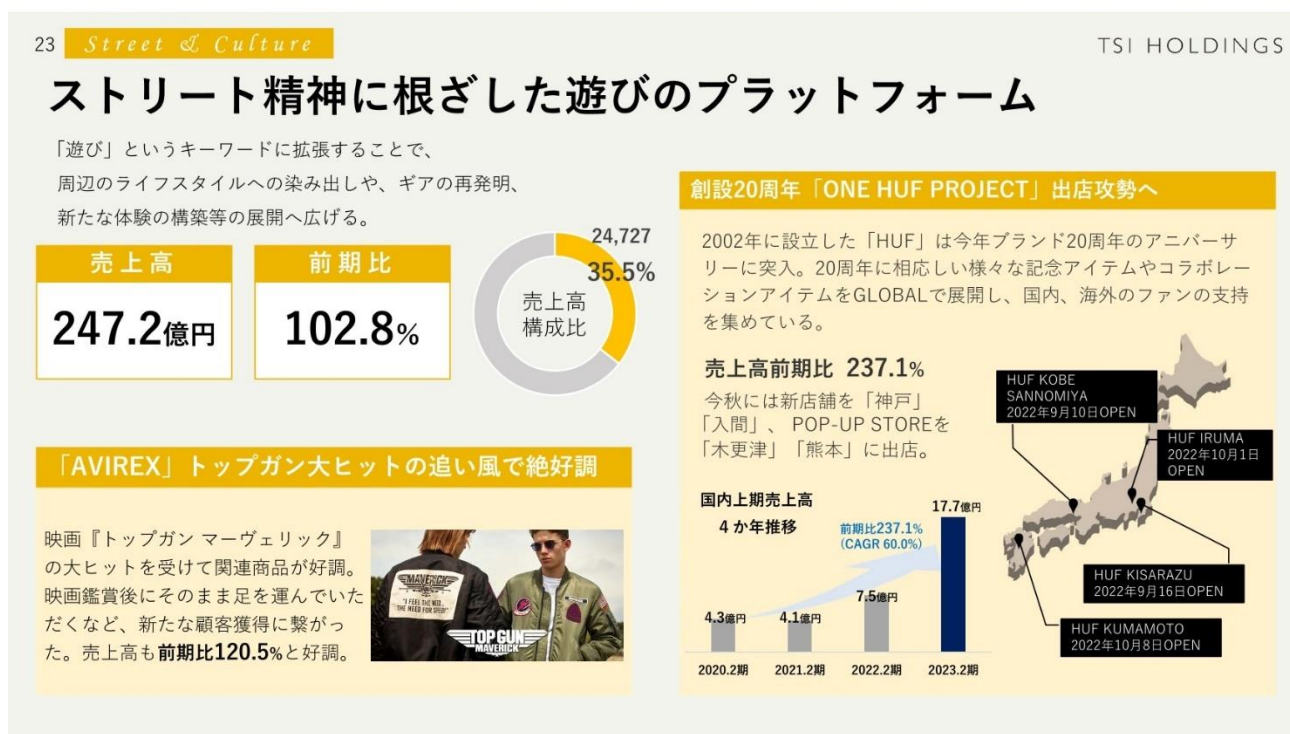
トピックとしましては、and wander が北米に新たなコミュニティを展開しております。海外卸売比率が 50%を超えてきて、次の春夏のオーダーにおいても、大きなオーダー受注をいただいております。アウトドアの部分で北米エリア、欧米も含めたグローバルな市場を開拓してまいります。

ゴルフの Jack Bunny!! のブランドですが、10 年以上続けておりますジュニアゴルフツアーを今年も開催しております。このゴルフツアーは、当初からいろいろな新しい有力な女子プロの選手を輩出しております。代表例でいいますと、原英莉花さんも Jack Bunny!! のゴルフツアーの出身です。若い頃から、育てていくことが効果を生んでい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

また、Urth Caffé は、湘南地区の茅ヶ崎の住宅街に、カリフォルニアのイメージをもって、Urth Caffé が持つ良さを地域とともに構成して、地域に根ざして、新しいライフスタイルの提案を行っております。



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」をテーマに、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の染み出しやギアの再発明ということで、新たな創造を続けてまいります。売上高は 247 億 2,000 万円、前期比で 102.8%となります。

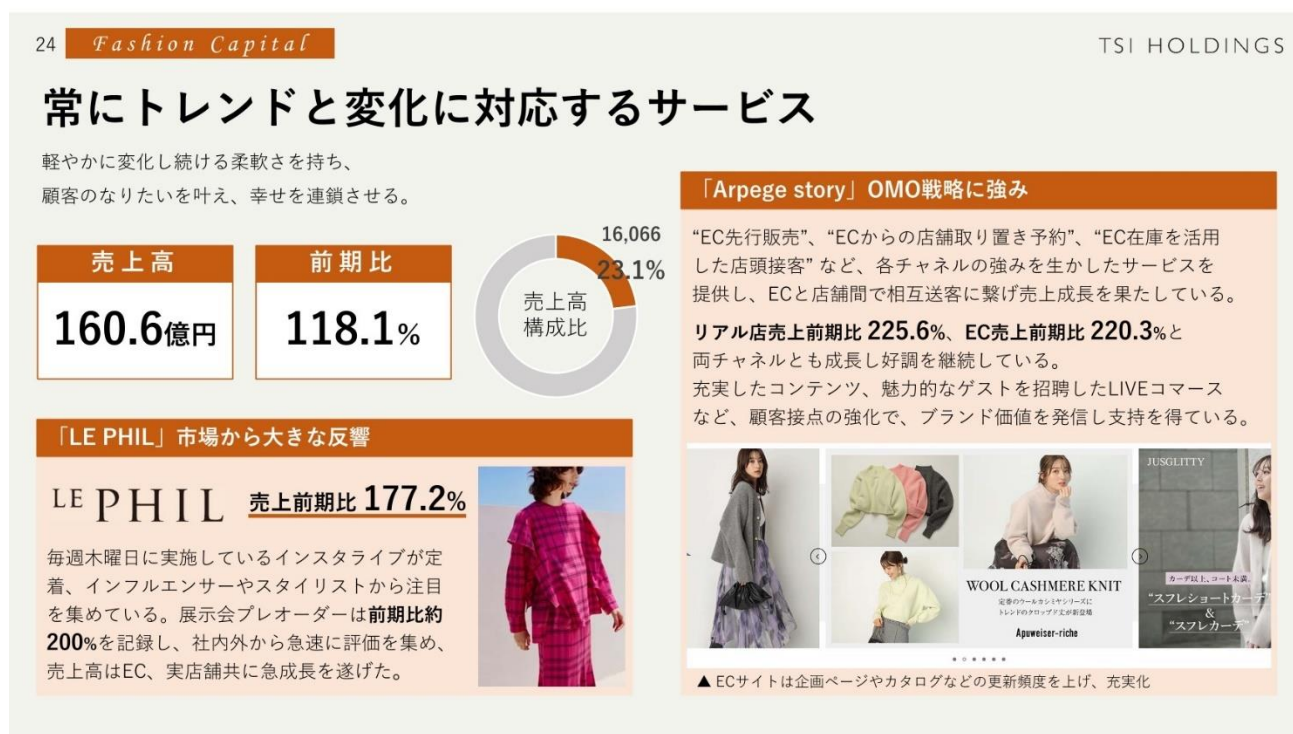
1970 年代よりスタートしている AVIREX は、映画、トップガン マーヴェリックの大ヒットを受けて、関連商品が好調です。予約販売も新たな顧客獲得にもつながっております。売上高も前期比 120.5%と、好調に推移しております。

また、創立が 20 周年を迎えました HUF は、ONE HUF PROJECT で、出店攻勢をかけてまいります。2002 年に設立した HUF は、今年で 20 周年のアニバーサリーになっております。20 周年にふさわしい、いろいろな記念アイテムやコラボレーションアイテムをグローバルで展開しております。

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

国内外合算の売上高前期比でいきますと 170%ですが、日本国内におきましては、前期比で 237.1%と、非常に大きく成長しております。下期は神戸、入間、木更津、熊本と出店をしてまいりたいと考えております。



ファッションキャピタルドメインです。

「常にトレンドと変化に対応するサービス」をテーマとして行ってまいります。売上高が 160 億 6,000 万円、前期比で 118.1%となっております。

われわれの新しいブランドであります LE PHIL、こちらが市場から大きな反響をいただいております。売上、前期比でいきますと 177.2%です。木曜日に毎週実施していますインスタライブが定着しています。展示会プレオーダーに関しては、前期比で 200%を記録しております。クオリティとデザイン性が非常に高く、そういった意味で社内外から評価を集めております。

OMO の戦略に非常に強みを持っていますが、Arpege story です。EC の先行販売、EC からの店舗取り置き、予約など、EC 在庫を活用した店頭接客など、各チャネルの強みを活かしたサービスで、EC と店舗の間で相互送客につなげて、売上成長を果たしております。

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

まず、リアル店の売上が前期比で 225.6%、EC 売上前期比で 220.3%です。両チャネルとも成長し、好調に推移しております。これは、充実したコンテンツ、魅力的なゲストや、そういった方々によるライブコマースの中で、非常にお客さんに喜んでいただいている環境ができ上がっているということで、ブランド価値を発信して支持を得ていると考えております。

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	前期比
61.1億円	110.7%



新D2Cブランド「CHAROL」デビュー



22 AUTUMN / WINTERより、「CHAROL」をローンチする。モードなスタイルの中に程よく力の抜けたリラックスをMIXしたリラックスモードスタイルを提案。ECでの事業展開を中心に置きながらも、今冬には東京・大阪の2カ所でPOP-UP STOREを開催予定している。

hueLe Museum × F2C

『ART × FLOWER × FASHION』を切り口としたD2C事業。GINZA SIXのPOP UP店舗からART、FLOWERに関連した様々なコンテンツ商材やイベントを開催中。デジタル×工場の生産構造も取り入れた新展開を検討。



ETRE TOKYO × EDWIN

ETRE TOKYOとEDWINとのコラボレーションアイテムを8月11日に発売。ワイドパンツ、ハイレイズサススカート、オールインワンの3アイテムを展開。予定数量は即完売。今後も魅力的な商品開発と新たな仕掛けで、話題を提供する。事業は引続き高成長路線を維持している。



デジタルジェネレーションです。

このドメインは、「拡張し続ける次世代を取り込むコンテンツ」を充実させていきます。そして、お客様からの共感と熱狂を創り上げていきたいと考えております。売上高 61 億 1,000 万円、前期比 110.7%となります。

トピックとしましては hueLe Museum ですが、こちらはアート、フラワー、ファッションを切り口とした D2C の事業です。GINZA SIX で POP UP を続けておりますが、さらにグレードを上げた開発として、手前どもの自社工場と、それを支えるシタテルとの連携プレーによって生産をクイックにしていく。またデザイン性をより高めていく、といったことをトライアルでや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@scriptsasias.com

また、D2C ブランドの CHAROL が、今年秋冬よりデビューいたします。こちらでもモードなスタイルとリラックスをミックスした提案してまいりたいと思っております。

最大ブランドであります ETRÉ TOKYO は、ここに出ていますが、EDWIN さんを含め、コラボ企画もいろいろ発信しております。また、内容的にも非常に好調で、予定数量は即完売でした。魅力的な商品を、ぜひ皆様に提案してまいりたいと考えております。

26

TSI HOLDINGS X Alibaba Cloud X JP GAMES

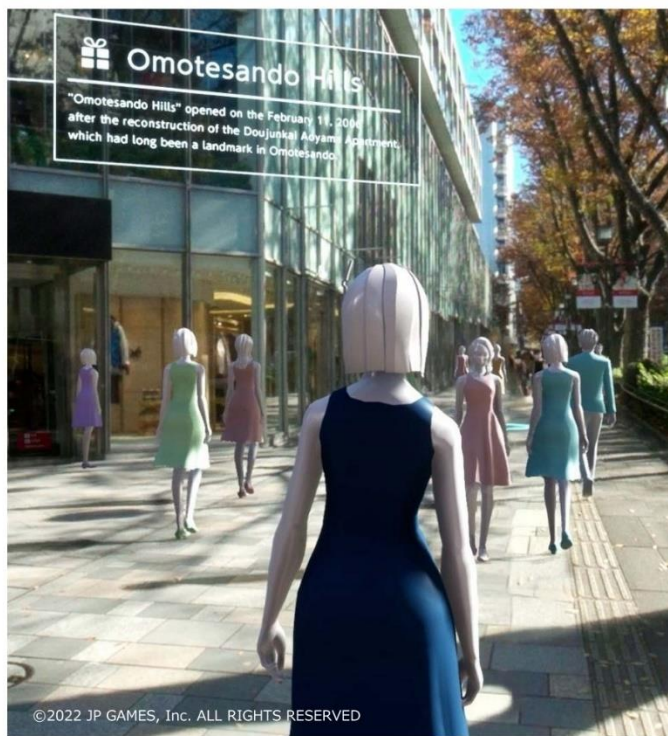
アリババクラウド、JP GAMES とメタバースの共同プロジェクト 開始

EC販売の次世代チャネルとして期待される3次元
仮想空間「メタバース」。

物販チャネルだけに留まらず、メタバース空間
だからこそ体験できる、「あったらいいな！」の
新たなブランド体験や商品の新たな仕組みやサー
ビスを3社共同で企画開発していく。

プロトタイプモデル

様々なブランドの3Dを活用し、ファッ
ションデジタルエンターテインメント
の可能性を追求・促進していく



各ドメインのご説明が終わりましたので、この間、先日、先だって発表させていただきましたアリババクラウド社と JP GAMES 社との共同プロジェクトについてです。

アリババクラウドは世界最大級のクラウドでございますし、JP GAMES 社に関しましては、ファイナルファンタジーを制作したチームの田畑さんが立ち上げた会社でございますが、われわれと3社の合同によるメタバースの共同開発プロジェクトを開始いたします。

EC 販売における次世代チャネルとして期待される3次元仮想空間のメタバースではありますが、そこを物販チャネルだけにとどまらず、新しいメタバース空間の体験をつくっ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



また、メタバースにおける新たなプラットフォームに参画しながら、楽しいエンターテインメントなファッションとしての提案をさせていただきたいと考えております。

TCFD 提言に基づく情報開示

TCFDの提言に賛同するとともに、「ガバナンス」「リスクマネジメント」「戦略」「指標と目標」の4項目を開示。Scope3までのCO₂排出量を可視化し、SBT認証を視野に入れた削減目標を設定した。

ガバナンス

ガバナンスを強化、推進する機能としてサステナビリティ委員会を設置。

リスクマネジメント

IEAおよびIPCCのシナリオをもとに、気候変動に伴う事業継続・成長リスクを特定。成長に向けた対応を行っていく。

指標と目標

バリューチェーン全体のCO₂排出量を可視化し、2050年カーボンニュートラルを目指し、2030年までの具体的な削減目標を策定。

CO₂排出量の実績と削減目標

	Scope 1～3計	Scope 1・2	Scope 3
CO ₂ 排出量実績 (2020年2月期)	30.5万t	0.9万t	29.5万t
2030年2月期 CO ₂ 排出量 削減目標	▲35% (▲10.8万t)	▲48% (▲0.4万t)	▲35% (▲10.3万t)
SBTにおける CO ₂ 排出量削減 目標設定水準	—	1.5°C目標 毎年4.2% 削減	WB2°C目標 毎年2.5% 削減

※ Scope 1・2 の削減目標は1.5°C目標に準ずる / Scope 3 は2050年カーボンニュートラル目標に準ずる
※ 排出量は千t未満を切捨て表示

では、SDGs に関する取り組みについてご報告いたします。

われわれは、TCFD 提言に基づく情報開示を行ってまいります。TCFD の提言に賛同するとともに、ガバナンス、リスクマネジメント、戦略、指標と目標の4項目を開示してまいります。

指標と目標に関しましては、バリューチェーン全体のCO₂排出量を可視化しまして、2050年カーボンニュートラルを目指してまいります。2030年までの具体的な削減目標を策定いたしました。

また、CO₂排出量の実績と削減目標を、この表としてご覧になっていただければと思います。

Scope 1、2、3と、かなり目標値としては高いレベルになっておりますが、全体を挙げて、しっかりとこの目標に対してクリアしてまいりたいと思っております。

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

2050年 カーボンニュートラルの実現に向けて

リスクを踏まえ、機会創出に繋げるために3つのイノベーション領域を策定。
2050年カーボンニュートラルに向けて戦略の具体化を進める。

機会を創出する3つのイノベーション領域と 戦略の具体例



中期経営計画で掲げた通り、2050年カーボンニュートラルの実現に向けて、リスクを踏まえ、機会創出につなげるため、三つのイノベーション領域を策定いたしました。ぜひこの機会を創出する三つのイノベーション領域をご覧になっ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

上期におけるサステナブルトピックス

原材料から製造過程、販売方法まで環境・人権に配慮したサステナブルな製品づくりを推進。資源を大切にしながら従業員の働きやすい環境づくりをしていく。

TSI ALL GOLF BRANDS サステナブル展示会を初開催

「GOLF BRANDが考える持続可能なゴルフの未来」をテーマに、TSIグループ初となるサステナブル展示会をゴルフブランド合同で開催。「地球」「社会」「人間」をテーマにして、環境に配慮した取り組みを発表。



▲ 地球環境に関するブースでは環境負荷低減の取り組みを展示



▲ 仙座上席執行役員（右）とモデルのマギーさんとの対談も実施

新社屋のインテリアに 廃材を使用

9月に本社移転し、新たなスタートを切った。新オフィスではライブラリーをはじめ、様々な場所のインテリアにリサイクル素材を使用している。



▲ 床面には廃タイヤのリサイクル材を使用



▲ 本棚には廃棄衣類繊維をアップサイクルした素材を使用

上期は、原材料から製造過程、販売方法まで、環境、人権に配慮したサステナブルな製品づくりを推進しました。

特にトピックとしましては、TSI ALL GOLF BRANDS でサステナブルな展示会を初開催し、具体的な取り組みを発表させていただきました。

そして、また新しい新社屋のインテリアに関しましても、廃棄衣料繊維をアップサイクルした素材を使った家具や、廃棄タイヤを使用した床面など、リサイクル素材を使用し始めています。また、これも実店舗に向けても使用していけるようにプランを練っている最中でございます。

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@scriptsasias.com

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。インドのタミルナドゥ州で、TSI独自の綿花の栽培を開始した。



生産量の少ないオーガニックコットンの生産性改革

自社で有機農業技術を利用した原料生産、紡績、販売まで一気通貫で取り組むことで、**環境負荷軽減とトレサビリティの一元管理**を実現し、労働者の労働環境改善とサステナブルな洋服作りを進める。将来的にはNANO universeやNATURAL BEAUTY BASICなどでの**実用化**を目指す。

シンコムアグリテック社による現地取組内容

- ・タミルナドゥ農業大学と**共同研究契約**を締結
- ・農家支援団体ASSEFAと約2haのTSI **試験農場**を運営(4品種の種蒔きが完了)
- ・ASSEFAと廃校跡地にオーガニック専用の**ジニング工場**を設立する
- ・農業団体SEEDSを通じて有機農業代替薬を農家に供給(200名超の農家が参画)
- ・RAMCOグループの紡績工場に出荷、TSI向けの生機や編地の試作を行う
- ・有機農業認証機関NPOPを通じて、農地約650haの**GOTS認証取得**を視野に入れる

新たな取り組みとして、オーガニックコットンの開発プロジェクトに着手いたしております。農営のベンチャー企業、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いたしております。インドのタミルナドゥ州でTSI独自の綿花の栽培を開始いたしております。

シンコムアグリテック社は、筑波大学で出会ったメンバーが、有機農業の生産イノベーションを目指して創業した会社であります。生産量の少ないオーガニックコットンの生産性を改革することで、自社で有機農業を利用した原料の生産、紡績、販売まで、一気通貫で取り込むことで、環境負荷の軽減と、トレサビリティの一元管理を実現したいと考えております。

将来的には、NANO universe や NATURAL BEAUTY BASIC など実用化を目指してまいります。現実的に 600 エーカーの広さを農場として借り入れて、そちらで綿花の栽培を既に始めております。

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2四半期連結累計期間の業績を受けて、2022年4月13日に公表しました2023年2月期の通期連結業績予想を上方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	1,573.5	100%	1,540.0	100%	▲33.5	▲2.1%
営業利益	15.0	1.0%	18.0	1.2%	+3.0	20.0%
経常利益	24.0	1.5%	33.0	2.1%	+9.0	37.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15.0	1.0%	24.0	1.6%	+9.0	60.0%
1株当たりの当期純利益	16.59円		27.63円			

売上高については上期の実績に加え、下期の業績予想を見直しました。世界的なインフレや円安による影響等により、第4四半期のセール販売影響等を厳しく評価した上で、親会社株式に帰属する当期純利益は、当初予想に比べて9億円の増加を見込んでおります。営業利益及び経常利益についても、上期実績並びに下期業績見込みを踏まえ、前回公表した通期の業績予想を上方修正しました。

最後になりますが、通期予測についてご報告いたします。第2四半期、連結累計期間の業績を受けまして、2023年2月期の通期連結業績予想を上方修正することとしましたのでお知らせいたします。

今回、修正予想額としまして、売上高1,540億円、営業利益18億円、経常利益33億円、親会社に帰属する当期純利益24億円です。1株当たりの当期純利益につきましては、前回の16.59円から、今回27.63円に上方修正をいたしております。売上高につきましては、上期の実績に加え、下期の業績予想を見直しました。ただ、現実的には、世界的なインフレや円安による影響等により、第4四半期のセール販売影響等を厳しく評価した上で、親会社株主に帰属する当期純利益に関しましては、当初の予想に比べて9億円の増加を見込んでおります。

営業利益及び経常利益につきましても、上期実績ならびに下期業績の見込みを踏まえ、前回公表した通期の業績予想を上方修正いたしました。かなり堅いところでの発表とはなりますが、修正計画を超えていけるよう、またきっちりお約束を守っていけるように最大限努力をしてみ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



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

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」ということをパーパスとし、ファッションエンターテインメント創造企業として、楽しい、お客様に喜んでいただけるファッションブランドを育成していきたいと考えております。

足元で10月は非常に好調に推移しておりまして、気候の追い風もあり、ファッションを楽しんでいただける環境の中で、売上は順調に推移しております。全社を挙げて、売り場、EC含めて、お客様に喜んでいただけるよう、全社を挙げて提案していきたいと考えておりますので、どうぞ皆様、ご支援のほどよろしくお願いしたいと思います。

本日は、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