



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2024 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2023 年 7 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]	2024 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期		
[日程]	2023 年 7 月 13 日		
[ページ数]	9		
[時間]	10:00 – 10:38 (合計 : 38 分、登壇 : 15 分、質疑応答 : 23 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	62 名		
[登壇者]	3 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 事業本部長	押木 源弥	(以下、押木)

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

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、この後は質疑応答に入らせていただきます。

大和証券、野澤様よりご質問いただきました。お二ついただいております。

野澤 [Q]：一つ目の質問は、足元、円安基調にございますが、2Q以降の業績への影響と今期下期の秋冬、来年の春夏の価格改定についての考えを教えてくださいませんか。

二つ目は、国内のアパレル市場において、ブランドによって伸び率が鈍化したブランドもありますが、今年の春夏、秋冬のアパレル市場の見方について、教えてくださいませんか。

下地 [A]：ご質問、ありがとうございます。まず価格改定に関しまして、それぞれのブランドにおいて行っておりますが、全て一律ということではなく、商品のクオリティや内容によって全て振り替えておりますので、一概には申し上げにくいかなと思います。

当然、商品の品質と見合った価格帯、かつ付加価値を付けたかたちでご提案しております。

前川 [A]：プラットフォーム本部の前川でございます。私から回答させていただきます。

今日現在、為替は138円ぐらいだったと思いますが、現在のレートに関しては基本的には想定内とご理解ください。

また今後の秋冬についても現状のところは想定内です。去年は10月に150円辺りまでいきましたので、余程の変化がない限りは上代については前年並みで対応できると考えております。来年の春夏についても同様ですが、引き続き今後どう変化していくかを注視していきたいと考えております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは続きまして、二つ目の質問に入らせていただきます。国内の今年の春夏、秋冬のアパレル市場の見方について教えてくださいませんかという、引き続きのご質問です。こちらも、まずは下地からご回答申し上げます。

下地 [A]：国内のアパレル市場の動向ですが、春夏に関しましては店頭のお客様が戻りつつあり、カラーリング含めて元気を取り戻そうという空気感が出てきております。それに伴った新しい商品の開発も行っており、この商材に関しては非常に動きが良いこと。

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



それと定番的な商材に関しては、抑え気味であるかなというところですが、気持ちとしてはより新しい商品や色味のきれいな商品が、業界全体としてより活況になっていくのではないかなという見方をしております。

秋冬に向けて期待感が高まっておりますので、当社としましても、8月以降の立ち上がりに強力にプッシュを行っていきたいと考えております。

またこの点について、事業部門取締役の押木から補足でご説明させていただきます。では押木さん、お願いいたします。

押木 [A]：事業本部を担当しております、押木です。よろしくお願いいたします。

非常に市場に関しては活性化しておりますので、ものづくりも含めて、アクセルを踏んでいる状況です。

特に円安も手伝って、インバウンドの比率の高い売上のブランドが非常に貢献しているので、これから中国のお客様もたくさんいらっしゃると思うので、売上が期待できるかなと思います。

全体的に市場が生き生きとしてきていますので、そこにブランドを正確にセットして、売上を上げる考えであります。以上です。

野澤 [M]：ご説明ありがとうございました。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは続きまして、アムンディ・ジャパン 鈴木様からご質問をいただいております。

鈴木 [Q]：売上を伸ばし切れなかった部分がございますが、今後巻き返しの期待はいかがでしょうか。

下地 [A]：しっかりと巻き返しはしてまいります。当然、数字の読みも最終の締め在庫とのバランスがございますが、その中でも売り切れた商品が多く、ヒット商品とヒットに至らなかった商品のバランスが、このマーチャンダイジングの中で伸ばし切れなかったということが反省点です。

ただ、ニーズの高まりは非常に感じておりますので、店頭含めて、商品の仕入れに関しても秋冬に向けたブランディングを、この春夏の状況を踏まえながら対応している最中でございます。

鈴木 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。続きまして、繊維ニュースの市川様よりご質問いただいております。

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



市川 [Q]：NANO universe の復調について、もう少し詳しく教えてくださいということです。

下地 [A]：まず、NANO universe は事業部長含めて、一新しました。また、やり方はここ何期かにおいて、ようやく整理ができてきましたので、そういった意味ではブランドと商品の発信の部分、そして店舗の中における商材の整理がしっかりでき始めています。

また NANO universe のお客様、コンシューマーに対してのターゲットポイントがはっきり見えてきたところが、改善として上がっていることだと認識しておりますし、会社全体としてもそこに向けて強気にサポートしているところです。

押木 [A]：新しい事業部長となり、毎週末のように店頭で本人が立っております。お客様のニーズを毎日捉えて、日々商品も含めて修正しています。

あとは接客の方法をまた一から、お客様へのサービス含めて、現在でこ入れしています。買上げ率も高まってきて、売上が上がっている状況であります。

お店も含め全体的に、モチベーションが非常に上がってきているので、それが売上の好調につながっていると思います。

下地 [A]：売上の前年比が 112% ということで、前年と比較して平均しますと 10% 以上価格の調整が行われております。基本的には価格も若干下がりがちで、また高価格帯の商品の比重を変えて、よりお求めいただきやすい価格帯になってきているのもあるかと思えます。以上です。

司会 [M]：

では、次の質問に移らせていただきます。分析広報研究所の小島様よりいただいております。

小島 [Q]：コロナの時期、けん引したゴルフ関連はやや減速しているように見えます。アフターコロナでけん引するブランドに関して、どんな施策を打たれておりますでしょうか。

また今回のお話の中で、やや業績、スピード感が下がっているように見えますが、展開スピードについてはどうお感じでしょうか。

押木 [A]：コロナに対して、どうしてもものづくりが消極的だったのが、今年の春に向けてある程度ものづくりに関しては進めるかたちではおりましたが、先ほど申し上げた商品の全体的な売上がまだ戻り切っていないことで、商品のメリハリがまだ利いていないブランドが多いです。

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@scriptasia.com



売れ筋の欠品が多く、なかなかそこで伸ばし切れていない状況になっていますので、この秋冬に関してはその辺の状況を踏まえた上で、商品の分析や MD をきちんと明確にしていきながら、伸ばしていけるよう準備を進めています。

下地 [A] : 補足しますと、PEARTY GATES が前年比 94% ですが、new balance golf が前期比 120%、Jack Bunny!! が前期比 126% ということで、総合的にはゴルフ事業は上がっています。

PEARTY GATES がなぜ 94% 台かということに関しましては、コロナ禍において前期が非常に大きく成長しましたので、前々期 2019 年ですとか 2020 年から比べると、安定した成長で伸びていることが申し上げられると思っております。

ですので、ブランド全体として一時的に上がった人気構造から、落ち着いているような状況にしているところはありますので、前年比の見え方として下がったように見えるとは思いますが、ゴルフ全体としては収益に寄与していますということは申し上げたいと思います。以上です。

司会 [M] :

それでは続きまして、織研新聞の永松様よりご質問いただいております。

永松 [Q] : NANO universe の海外進出も含め、海外事業の今後についての計画を教えてください。これまでの投資先企業の好調さに支えられていた面があるかと思いますが、オリジナルのレディースブランド、ウェアについてお考えになっていることがあれば教えてください。NANO universe の詳細も、分かる範囲で教えてください。

司会 [M] : NANO universe の部分は先ほどの件と重複されておりますので、前段の海外の今後についてという部分と、レディースウェアの今後についてという部分で、ご回答申し上げます。

押木 [A] : NANO universe に関しましては先日、台中のららぽーとにオープンいたしました。今、状況に関してはまだ爆発的に売上が上がっているわけではないのですが、日々顧客が少しずつ増えてきております。NANO universe に関しましては、今後、台北に出店する予定をしています。

あとは各事業に関しては、まだ海外に出店するというよりは、EC に力を入れているかたちで、状況を見ていきながら海外については考えていくような状況であります。

下地 [A] : 海外に関しましては、海外卸売も伸びております。先ほどのご説明でもありましたけれども、and wander はヨーロッパでも売上が非常に好調で、卸に関しても、先の来年の春夏に関しても多くのオーダーをいただいている状況であります。特に欧米が強いですね。

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



それから中国からのニーズも非常に高まっているところで、高価格帯のアウトドアブランドですので、拡販できる状態ではありませんが、少しずつステップアップしていきたいと考えております。生産のこともありますので、順調に育ってきていますということは申し上げたいと思っております。

予想以上にヨーロッパからのニーズが高いところがございます。押木も NANO universe の台湾に関して申し上げておりますが、ある程度日本と連動したかたちで行ってまいりますので、ここは同じ商圏として取っていただけるのではないかなと考えております。

レディースウェアの件に関しましては、好調であるブランド、成長性が将来見込めるブランド、また若干停滞いたしているブランド、三つの要素が混在しております。

その中でも今後、新規ブランドとして広がりを見せようというところで、デジタルディビジョンが若さをもって、次の段階をつくっていくのではないかなと考えております。新しい出店のあり方、投資の仕方も、今まさに検討している最中であります。

永松 [Q]：ありがとうございます。台北に関してはどこかの路面なのか、どこかの施設に入るのか、その辺りを分かっている範囲で。

押木 [A]：三井不動産様の施設で予定しております。

永松 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ファッションスナップの村田様よりご質問いただいております。

村田 [Q]：UNDEFEATED の代理店契約終了につきまして、理由など詳細がもしあれば教えてください。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。UNDEFEATED に関しましては、ちょうど契約がこのタイミングであったということで終了しました。スニーカーの部分の連動がいったん落ち着きを見せて、安定化しております。次のトレンドをつくり出す組織体を考えていきたいということもありません。お互いに合意の上で、契約を終了させていただいた状態です。

村田 [Q]：ありがとうございます。代理店契約終了したのは、具体的にいつになりますでしょうか。また今後、新たなショップとの代理店契約を結ぶご予定があったら、教えていただきたいです。よろしく申し上げます。

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



下地 [A]：契約の日付に関しては申し上げられませんので、ご了承ください。今年の春頃、代理店契約は終了したということでご回答申し上げます。

それと今後新しいビジョンとして、ショップ展開なり何か行うかに関しましては、今、新たなブランドをいくつか検討している最中でございます。また皆様に喜んでいただけるような、新しいブランドと開発をしていきたいと思っております。

村田 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは続きまして、島垣様よりご質問いただいております。

島垣 [Q]：第2四半期に入り、値引きの状況はいかがでしょうかということです。

押木 [A]：全体的にセールに関しては、セール対象商品も各ブランド品番数が少なくなっておりまして、歩留りをキープするためにも、あまり思い切った値引きは現在していない状況です。

島垣 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：

それでは質疑応答は以上となりますので、以上をもちまして2024年2月期第1四半期決算の説明会を終了いたします。本日はどうも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。

[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@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

