



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]   | 17                                           |       |         |
| [時間]     | 10:00 – 10:38<br>(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



## 登壇

司会：おはようございます。本日もご参加いただき、ありがとうございます。定刻となりましたので、TSI ホールディングス、2024年2月期第1四半期の決算説明会を開催いたします。

まず、この後は決算説明会の動画をご覧ください、その後に質疑応答に入らせていただきます。それでは決算説明会の動画の方をよろしくお願いいたします。

4 2024年2月期 第1四半期 業績ハイライト

TSI HOLDINGS

### 売上高前期比+3.3%に対し、 構造改革の成果で収益性が改善し、営業利益が2桁成長。



- 売上高は昨年の事業撤退の影響や、物価高の影響が大きい米国子会社の苦戦の影響を受け、実績 **393.7億円**、前期比 **103.3%**。全体的には緩やかに回復も課題を残した。
- 営業利益は原材料高や為替の影響の中でも、実績 **18.3億円**、前期差 **+2.3億円**となる。
- 純利益は実績 **19.8億円**、前期差 **▲0.7億円**となる。

映像：皆さん、おはようございます。2024年2月期第1四半期の決算説明会を行います。

業績ハイライトから行います。

まず連結売上高 393億7,000万円、前期比 103.3%です。売上高に関しまして、昨年の事業撤退の影響がございます。また、アメリカのインフレに伴う米国子会社の苦戦の影響を受けておりました、前期比 103.3%ですが、全体的には緩やかに回復いたしております。しかし、若干の課題を残している状況です。

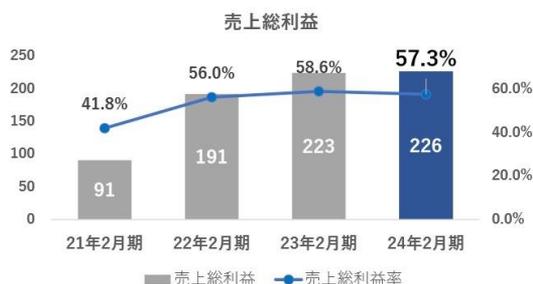
営業利益に関しましては 18億3,000万円、前期比 114.5%と増益です。四半期純利益 19億8,000万円、前期比 96.4%でマイナス7,000万円となっております。

## 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@scriptsasias.com



売上総利益  
**225.6**億円  
前期比 101.0%  
前期差 +2.1億円

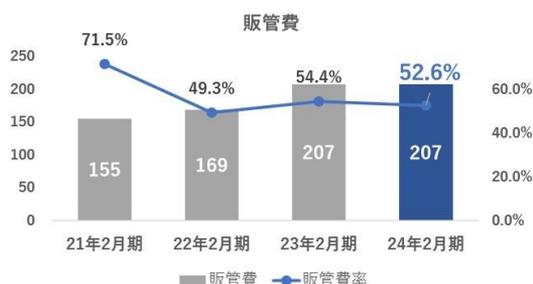


> 売上総利益

- 為替や原材料高騰
- 卸売上高の構成比増加※  
※ 売上総利益率は悪化し、販管費比率は良化
- 一括仕入れに伴う在庫の増加

⇒ 前期差+2.1億円も  
売上総利益率は1.3%減

販管費  
**207.2**億円  
前期比 99.9%  
前期差 ▲0.1億円



> 販管費

- 不採算事業の撤退
- 本社拠点の集約によるコスト効率化
- 物流拠点変更によるコスト効率化

⇒ 助成金により良化していた  
過去年度よりも更に良化。  
販管費率は前期比で1.8%改善

業績推移です。

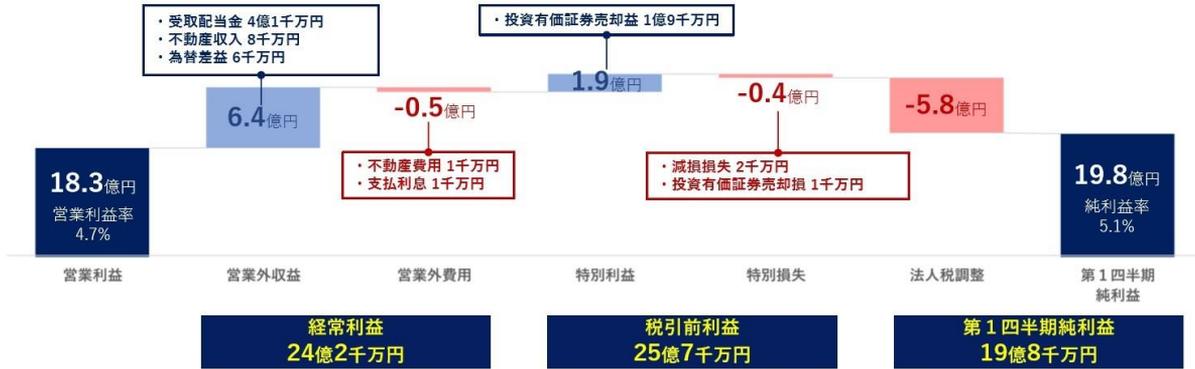
売上総利益 225 億 6,000 万円、前期比 101%。内容といたしましては為替や原材料の高騰、卸売上高の構成比増加により、売上総利益率は悪化いたしました。前期差プラス 2.1 億円も、売上総利益は 1.3%減っております。

販管費は 207 億 2,000 万円、前期比 99.9%と昨年並みの推移となっています。これは助成金により良化していた過年度よりもさらに良化し、販管費率は前期比で 1.8%改善しております。

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@scriptasia.com

受取配当金・不動産収入などの営業外損益を加え、**経常利益 24.2億円**。  
 投資有価証券売却益・減損損失などの1.5億円の特別損益と法人税調整を加え、  
**第1四半期純利益 19.8億円 利益率 5.1%**となった。



純利益影響項目です。

受取配当金、不動産収入などの営業外損益を加え、経常利益 24 億 2,000 万円、投資有価証券売却益、減損損失などの 1 億 5,000 万円の特別損益と法人税調整を加え、第1四半期純利益は 19 億 8,000 万円、利益率 5.1%となっております。

行楽やビジネスなどの外出需要の回復が追い風も、先行して回復を見せていたレディースブランドの成長が鈍化。また、撤退ブランドの影響が少なからずあった。  
 結果として、収益性は改善も、売上高を伸ばし切ることができなかった。  
 一方、卸販売はゴルフ事業・ストリート事業が好調で、堅調に推移。今後の期待感も大きい。

|      | 旧収益基準                 |                             | 新収益基準                       |                             |        |
|------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------|
|      | 2022年2月期<br>第1四半期実績   | 2023年2月期<br>第1四半期実績         | 2024年2月期<br>第1四半期実績         | 前期比                         |        |
| 国内小売 | 百貨店                   | 33.0億円<br>(構成比: 9.6%)       | 54.4億円<br>(構成比: 14.3%)      | 54.5億円<br>(構成比: 13.8%)      | 100.2% |
|      | 非百貨店※1                | 143.1億円<br>(構成比: 41.8%)     | 167.5億円<br>(構成比: 43.9%)     | 177.8億円<br>(構成比: 45.2%)     | 106.2% |
|      | EC                    | 94.8億円<br>(国内小売EC化率: 35.0%) | 91.0億円<br>(国内小売EC化率: 29.1%) | 87.5億円<br>(国内小売EC化率: 27.4%) | 96.2%  |
|      | 国内その他※2               | 49.3億円<br>(構成比: 14.4%)      | 40.0億円<br>(構成比: 10.5%)      | 44.5億円<br>(構成比: 11.3%)      | 111.2% |
| 海外   | 21.9億円<br>(構成比: 6.4%) | 28.1億円<br>(構成比: 7.4%)       | 29.1億円<br>(構成比: 7.4%)       | 103.6%                      |        |

※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

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



続きまして、チャンネル別売上概況です。

行楽やビジネスなどの外出需要の回復が追い風となっておりますが、先行して回復を見せておりましたレディースブランドの成長が鈍化いたしました。

そして、撤退ブランドの影響があり、結果としまして収益性は改善いたしました。売上高を伸ばし切ることができませんでした。これは、また新たに次に向かうチャンスを捉えて、新しい事業も始めていきたいと考えています。

一方、卸売の販売はゴルフ事業、ストリート事業が好調です。堅調に推移しております、今後の期待感も大きいと考えております。

## 9 2024年2月期 第1四半期 チャンネル別動向

TSI HOLDINGS

**行動制限の緩和やコロナの5類感染症移行で、「STUSSY」「Schott」「LHP」といった路面展開店舗の多いストリート系ブランドが伸長。「and wander」の海外展開も好調。**

### リアル店舗事業

リアル店：前期比 **104.6%** うち非百貨店：前期比 **106.2%**

コロナ禍以降苦戦を強いられ、戻りの遅かった路面店が復調。ストリートブランド等の路面店が大きく売上を伸ばした。百貨店・ファッションビルについても堅調に推移した。



**売上高：グループ内売上1位を達成**  
「ROYAL FLASH」神宮前店は売上前期比202.0%で大きく躍進。売上高においてTSIグループの国内全店舗中1位を達成した。

### 海外事業

海外：前期比 **103.6%**

米国においては、物価高による消費抑制の影響や一部事業の納期ずれなどにより売上高減少があったものの、中国・欧州を中心としたアウトドア・ゴルフ事業の海外卸等の売上高拡大が順調に進み、全体を押し上げた。5月には「NANO universe」が海外初出店。今後、複数店舗出店も検討しており、台湾マーケットを拡大していく。



▲ 国内販売が順調な「and wander」が海外販売も好調に推移



▲ 「NANO universe」初の海外店舗ららぽーと台中店がOPEN

チャンネル別動向です。

行動制限の緩和やコロナの5類感染症移行といった流れで、われわれの展開する路面店舗が好調となっています。特に路面店の中でもストリート事業が好調です。STUSSY、そしてSchott、LHPの表参道から明治通りエリアに展開する直営店舗が、大きく復調となっております。これはインバウンドのお客様も影響しております。新しいファッションへのニーズが高いため、セレクトショップも効果的であると見ております。

海外事業につきましては、米国において物価高、インフレによる消費抑制の影響がございます。一部の事業においては、納期遅れ等により売上の減少がございました。一方で中国、ヨーロッパにお

## 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



けるアウトドアブランド、そしてゴルフ事業におきましては、海外卸の売上の拡大が順調に進んでおります。そちらが輸出において、全体を押し上げている傾向にあります。

■ EC売上高概況

- 事業撤退 (BOSCH) や「SUNSPEL」・「UNDEFEATED」の代理店契約終了による影響でEC売上金額が縮小 (4.8億円)。
- コラボスニーカーの販売時期ずれ (今期は下期予定) 等、大きく売上高を落とす要素がありながらも、セレクト系事業やストリート系事業の売上高拡大により相殺。
- EC売上高合計としては前年を下回るも、既存事業のEC売上高は前年並みで推移している。

|                                  | 旧収益基準              | 新収益基準              |                   |                    |                   |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
|                                  | 2022.2期<br>第1四半期   | 2023.2期<br>第1四半期   | 2024.2期<br>第1四半期  | 前々期比               | 前期比               |
| 国内自社EC売上高<br>(自社EC比率)            | 44.4億円<br>(46.8%)  | 45.1億円<br>(49.5%)  | 39.9億円<br>(45.6%) | 89.9%<br>(▲1.2pt)  | 88.6%<br>(▲3.9pt) |
| 国内EC売上高<br>(国内EC化率) <sup>※</sup> | 94.8億円<br>(35.0%)  | 91.0億円<br>(29.1%)  | 87.5億円<br>(27.4%) | 92.3%<br>(▲7.6pt)  | 96.2%<br>(▲1.7pt) |
| 海外EC売上高<br>(海外EC化率)              | 8.6億円<br>(39.4%)   | 9.7億円<br>(34.6%)   | 9.1億円<br>(31.6%)  | 106.6%<br>(▲7.8pt) | 94.4%<br>(▲3.0pt) |
| EC売上高合計<br>(EC化率) <sup>※</sup>   | 103.5億円<br>(35.3%) | 100.7億円<br>(29.5%) | 96.7億円<br>(27.7%) | 93.5%<br>(▲7.6pt)  | 96.0%<br>(▲1.8pt) |

※ EC化率について、国内その他売上 (卸や社販等) を除き算出



EC の売上実績です。

売上高概況となりますが、事業撤退や SUNSPEL、UNDEFEATED の代理店契約終了により EC 売上高が縮小しましたが、既存事業の EC 売上高は前年並みで推移いたしております。

またマイナスの要素としては、コラボスニーカーの販売の時期がずれにより、売上を落としましたが、時期がずれたので取り返せる状況にはあります。セレクト系やストリート系の事業の売上は拡大しておりますので、相殺というかたちで、下期にプラスの要素として上がってまいります。

EC 売上高の合計としましては 96 億 7,000 万円と前年を下回りましたが、先ほど申し上げましたように既存事業は前年並みで推移いたしております。

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



主力ブランドは好調に推移。売上高上位10ブランド中、9ブランドが前年を上回った。「PEARLY GATES」が前年を下回ったものの（詳細は下記）、ゴルフ事業全体としては依然好調。また、前年苦戦した「NANO universe」が復調傾向にある。

### ■ 売上TOP10ブランド

| 社内<br>売上順位 | ブランド名                | 2023.2期<br>第1四半期 |            | 2024.2期<br>第1四半期 |            | 前期比   |
|------------|----------------------|------------------|------------|------------------|------------|-------|
|            |                      | 売上高<br>(百万円)     | 構成比<br>(%) | 売上高<br>(百万円)     | 構成比<br>(%) |       |
| 1.         | PEARLY GATES         | 4,603            | 12.1       | 4,340            | 11.0       | 94.3  |
| 2.         | NANO universe        | 3,013            | 7.9        | 3,398            | 8.6        | 112.8 |
| 3.         | MARGARET HOWELL      | 3,160            | 8.3        | 3,362            | 8.5        | 106.4 |
| 4.         | NATURAL BEAUTY BASIC | 3,043            | 8.0        | 3,300            | 8.4        | 108.4 |
| 5.         | HUF                  | 1,999            | 5.2        | 2,020            | 5.1        | 101.1 |
| 6.         | AVIREX               | 1,453            | 3.8        | 1,689            | 4.3        | 116.3 |
| 7.         | new balance golf     | 1,158            | 3.0        | 1,388            | 3.5        | 119.9 |
| 8.         | STUSSY               | 976              | 2.6        | 1,244            | 3.2        | 127.5 |
| 9.         | human woman          | 1,140            | 3.0        | 1,232            | 3.1        | 108.0 |
| 10.        | Jack Bunny!!         | 791              | 2.1        | 997              | 2.5        | 126.1 |
| 全社合計       |                      | 38,122           | 100.0      | 39,372           | 100.0      | 103.3 |

#### ・ PEARLY GATES

前期比：94.3%  
ゴルフ市場好調の追い風を受け、売上規模はコロナ前(20年2月期)から30%以上拡大も、注力アイテムの納期遅れ等の影響もあり、前年には届かず。

#### ・ NANO universe

前期比112.8%  
昨年商品構成・価格帯を刷新し、復調傾向にある。ここから更なる躍進を目指す。

#### ・ MARGARET HOWELL

前期比106.4%  
日本企画のカジュアルラインが販売チャネルを問わず好調。

#### ・ STUSSY

前期比127.5%  
ブランド全体で好調を継続。特に都市部の店舗が大きく売上を伸ばした。

主力ブランドの個別概況です。

主力ブランドは好調に推移しております。売上高上位トップ10中、9ブランドが前年を上回っております。

PEARLY GATES が前年を下回りましたが、ゴルフ事業全体としては依然好調です。ゴルフ事業が1位と7位、10位とトップ10の中に三つ入っております。

また、前年まで苦戦していた NANO universe が復調傾向ということで、前向きな状態になっております。

## 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@scriptsasias.com

## 14 貸借対照表について

TSI HOLDINGS

|                 | 2023.2期<br>1Q累計 |            | 2023.2期<br>通期累計 |            | 2024.2期<br>1Q累計 |            |              |            |              |            |
|-----------------|-----------------|------------|-----------------|------------|-----------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|
|                 | 実績<br>(百万円)     | 構成比<br>(%) | 実績<br>(百万円)     | 構成比<br>(%) | 実績<br>(百万円)     | 構成比<br>(%) | 前期差<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | 前回差<br>(百万円) | 前回比<br>(%) |
| <b>流動資産</b>     | 75,935          | 54.1%      | 71,837          | 53.0%      | 72,096          | 53.0%      | ▲3,839       | 94.9%      | 259          | 100.4%     |
| うち現金及び預金        | 37,658          | 26.8%      | 32,205          | 23.8%      | 28,498          | 21.0%      | ▲9,160       | 75.7%      | ▲3,707       | 88.5%      |
| うち棚卸資産          | 19,985          | 14.2%      | 24,679          | 18.2%      | 27,269          | 20.0%      | 7,284        | 136.4%     | 2,590        | 110.5%     |
| <b>固定資産</b>     | 64,548          | 45.9%      | 63,589          | 47.0%      | 63,930          | 47.0%      | ▲618         | 99.0%      | 341          | 100.5%     |
| うち投資有価証券        | 27,994          | 19.9%      | 27,879          | 20.6%      | 27,805          | 20.4%      | ▲189         | 99.3%      | ▲74          | 99.7%      |
| うち投資不動産         | 4,728           | 3.4%       | 4,708           | 3.5%       | 4,701           | 3.5%       | ▲27          | 99.4%      | ▲7           | 99.9%      |
| <b>資産合計</b>     | 140,483         | 100.0%     | 135,427         | 100.0%     | 136,027         | 100.0%     | ▲4,457       | 96.8%      | 600          | 100.4%     |
| <b>流動負債</b>     | 27,798          | 19.8%      | 26,239          | 19.4%      | 27,665          | 20.3%      | ▲133         | 99.5%      | 1,426        | 105.4%     |
| うち短期借入金         | 108             | 0.1%       | 17              | 0.0%       | -               | 0.0%       | ▲108         | 0.0%       | ▲17          | 0.0%       |
| うち1年内返済予定の長期借入金 | 5,537           | 3.9%       | 4,737           | 3.5%       | 4,553           | 3.3%       | ▲984         | 82.2%      | ▲184         | 96.1%      |
| <b>固定負債</b>     | 13,459          | 9.6%       | 10,309          | 7.6%       | 9,281           | 6.8%       | ▲4,178       | 69.0%      | ▲1,028       | 90.0%      |
| うち長期借入金         | 8,784           | 6.3%       | 5,010           | 3.7%       | 4,175           | 3.1%       | ▲4,609       | 47.5%      | ▲835         | 83.3%      |
| <b>負債合計</b>     | 41,257          | 29.4%      | 36,549          | 27.0%      | 36,946          | 27.2%      | ▲4,311       | 89.6%      | 398          | 101.1%     |
| <b>純資産</b>      | 99,225          | 70.6%      | 98,878          | 73.0%      | 99,080          | 72.8%      | ▲145         | 99.9%      | 202          | 100.2%     |
| うち自己株式(▲)       | ▲4,269          | -3.0%      | ▲3,031          | -2.2%      | ▲3,774          | -2.8%      | 495          | 88.4%      | ▲743         | 124.5%     |
| <b>負債純資産合計</b>  | 140,483         | 100.0%     | 135,427         | 100.0%     | 136,027         | 100.0%     | ▲4,456       | 96.8%      | 600          | 100.4%     |

### > 現預金

#### 【前期差】

棚卸資産の増加と借入金返済の57億円が影響し、91億円の減少。

### > 棚卸資産

#### 【前期差】

今後の市場回復を見越した長期販売商品等の一括仕入や、一部注力商品の納期ずれと消化不良により在庫136.4%、+72億円と増加。滞留リスクを見据え、今後の仕入と販売コントロールを丁寧に行っていく。

### > 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て自己株式の取得を継続実施、7.4億円の増加となる。

### > 自己資本比率

自己資本比率 72.6%と高水準を維持

貸借対照表についてご説明します。

まず現預金です。前期比でいきますと棚卸資産の増加や、最も大きい要因として借入金 57 億円の返済があり、全体で 91 億円の減少となっています。

棚卸資産です。今後の市場回復を見越した長期販売商品である定番品の一括仕入れや、一部注力商品の納期のずれ、更に消化不良にもより、在庫に関しては前期比 136.4%、プラス 72 億円と増加しております。また次に秋冬の立ち上がりで滞留リスクを見据えながら、今後の仕入れとのバランスをとっていきますが、8月にセールにより、ある程度大きな売上をつくりたいとも考えております。

自己株式は、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継続的に実施いたしております、7 億 4,000 万円の増加となっております。

## 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@scriptasia.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  
**126.4**  
億円

前期比  
**102.2**  
%



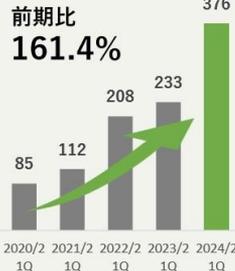
### 「and wander」が急成長、コロナ禍を経て売上は3倍以上に

洗練されたデザインと機能性を兼ね揃えたアウトドアウェアを提案する「and wander」。コロナ禍以降、“キャンプギアの展開”や“レンタルサービス”など、新たな取り組みを積極的に行ってきた。

直近はアウトドアブームやインバウンドが追い風となり直営店・卸販売ともに好調で、売上を大きく伸ばしている。



第1四半期売上高



### 「PING」初の路面店がオープン

**PING**

「PING APPAREL」の日本初路面店が札幌に誕生した。アパレルからクラブまでトータルコーディネートが叶う商品を展開している。

ブランド全体の売上も前期比**223.3%**と好調で、更なる飛躍を目指す。



PEARLY GATES PGG MASTER BUNNY EDITION Jack Bunny!! ST ANDREWS PING new balance NIS WEEKEND MARGARET HOWELL MHL Dice&Dice SEVEN BY SEVEN garten and wander YLÈVE THE LIBRARY

TIP25、各ディビジョンの取り組みについてです。

ウェルネス&ライフスタイル、魅力的なコミュニティをつくり上げてまいります。売上高が126億4,000万円、前期比102.2%の成長です。

ディビジョンは四つございますが、その中の構成比は32.5%。内容はand wanderが急成長いたしております。コロナ禍を経て、店頭や卸事業が非常に伸びております。またゴルフブランドのPINGが、初の路面店を札幌に出店いたしました。

### 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@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。

| 売上高         | 前期比        |
|-------------|------------|
| 135.1<br>億円 | 106.0<br>% |



### 「AVIREX」東京・裏原宿に新店舗オープン

昨年、映画トップガンや人気アニメとのコラボで多くの新たなファンを獲得した「AVIREX」が**前期比116.3%**と好調を継続している。3月には原宿プロペラ通りに原宿店をオープンした。ストリートカルチャーの中心地で、ブランドの世界観を体現していく。



2つの世界観が楽しめる内装になっており、原宿店限定のアイテムも取り扱う



クラフトマンシップをより濃く表現した "THE FINEST QUALITY PRODUCT."も始動

### 「LHP」新鮮で個性的なアイテムが大人気

「いつの時代にも新鮮な感覚を与え続けること」がコンセプトのセレクトショップ「LHP」。

個性豊かなアイテムはインバウンド需要も高く、**前年比で136.9%**と成長をみせている。

様々なPOP UPを定期的で開催しており、トレンドを先取りしたイベントや、アスリートや芸能人の来店など、常に新鮮で楽しめる体験を提供している。



個性豊かな商品やコラボ商品が多く常に面白いとご好評

Stussy HUF BAIT FIGURE Forgetme nots AVIREX Schott B'2nd BEAVER ROYAL FLASH GARDEN MANASTASH UNION NANO UNIVERSE

続きまして、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です。売上高は135億1,000万円、前期比106%の成長を見せております。

構成比でいきますと34.7%。AVIREXが原宿に新店舗をオープンしております。AVIREX自体は前期比116.3%と、好調を継続いたしております。

同じく上野商会グループの中でセレクトショップのLHPは、個性的なアイテムが大人気となりまして、前期比136.9%と、こちらも非常に好調を博している状況です。

### 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

## 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。

売上高

97.3  
億円

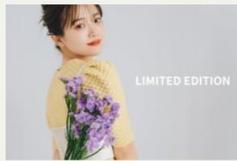
前期比

106.4  
%

### 「NATURAL BEAUTY BASIC」更なる成長へ

不採算店舗の撤退により一時売上規模が縮小したものの、21年秋にスタートした構造改革が功を奏し、増収増益を継続している。中でも限定店舗で展開している「LIMITED EDITION」が好評。取扱店舗の前期比は他店よりも約8pt上回る。

NATURAL BEAUTY  
BASIC



この秋からは準都心店舗や郊外店舗に向けたカジュアルな商品投入も計画。新規顧客を取り込みながら、更なる売上増加を目指していく。

### 「human woman」Go green Project 始動

今年25周年を迎えた「human woman」では、新たなプロジェクト“Go green”を始動した。

このプロジェクトを通して、お客様の日常をより楽しく、美しく彩るためのあらゆるモノ・コト・ヒトとの「出会いのきっかけ」を提供していく。

25  
human woman



「Go green Marché」の開催  
ジェンダーフリーのアイテム・食品・雑貨の販売、ワークショップの開催など、ブランドのルーツである、パリのマルシェを模した華やかなイベントとなった。

Apuweiser-riche | JUSGLITTY | Rirandture | Mystrada | CADUNÉ | Arpege story | NATURAL BEAUTY BASIC | PROPORTION | ADORE | human woman | LE PHIL | PINKY&DIANNE

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。売上高 97 億 3,000 万円、前期比 106.4%。構成比は 25%です。

NATURAL BEAUTY BASIC は、さらなる成長を遂げていきたいと思っております。昨年スタートした構造改革が功を奏しておりまして、増収増益を継続いたしておりますが、中でも限定店舗として行っています LIMITED EDITION が好調です。

また human woman が今年 25 周年を迎え、新しい提案として“Go green Project”を始動しました。モノ、ヒト、コトとの出会いのきっかけをつくる多くのイベントを提供していき、かつ雑貨も含めた多様性のある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

## 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        |
|------------|------------|
| 30.7<br>億円 | 102.7<br>% |



### 「JILL by JILL STUART」お客様の声を商品化し大ヒット



今シーズン、  
シリーズ合計 **35,000**点以上  
の大ヒット。

インスタでカラーシミュレーションを行い、お客様の声を聴きながらカラーを決定したフリルトートバッグがついに発売。

今まで展開していたカラーとは違った新たな装いで、お客様よりご好評を頂き、完売店舗が続出した。

### 公式YouTubeチャンネル開設

ETRÉ  
TOKYO

人気インフルエンサーのJUNNAがディレクターを務める「ETRÉ TOKYO」が、5月に公式YouTubeチャンネルを開設した。コーディネートや商品紹介など、様々な企画を行う。

チャンネルを通じて、「ETRÉ TOKYO」を一段と好きになってもらえるコンテンツを発信していく。



ETRÉ MECRE CHAROL FREE'S MART JILL STUART JILL by JILL STUART ROSE BUD hueLe Museum STU M BLY

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テーマとしています。売上高 30 億 7,000 万円、前期比 102.7%。まだ分母は小さいですが、売上高構成比が 7.9%です。

JILL by JILLSTUART は、お客様の声を商品化して、大ヒット商品をつくっています。インスタでカラーシミュレーションを行いまして、お客様のリクエストを直接聞きながらカラーを決定したフリルトートバッグが発売されました。シリーズの合計でいきますと 3 万 5,000 点以上の大ヒットとなっています。こういったお客様とのリレーションをすることで、様々な企画を立てていっております。

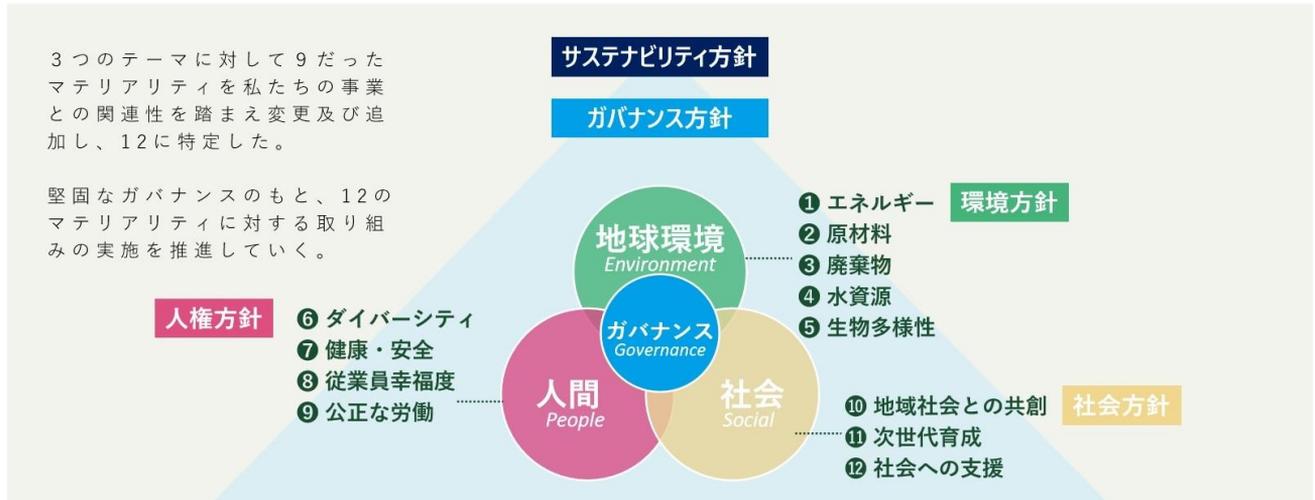
またインフルエンサーの JUNNA 氏がディレクターを務めております ETRÉ TOKYO は、5 月に YouTube のチャンネルを開設しました。今までインスタで短い時間の中でコーディネートや商品紹介を行っていたところを、内容的も作り込んで、より分かりやすく楽しい企画を計画し、発信していく予定です。

### 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@scriptsasias.com

## “方針の策定” 並びに “マテリアリティの追加および変更”

本年2月に策定した人権方針に続き、  
サステナビリティ方針、ガバナンス方針、環境方針、社会方針を策定。  
また、マテリアリティの見直しを実施し、12のマテリアリティを特定した。



SDGsに関する取り組みについてです。方針の策定、ならびにマテリアリティの追加をいたしております。

本年2月に策定いたしました人権方針に続きまして、サステナビリティ方針、ガバナンス方針、環境方針、社会方針を策定いたしました。またマテリアリティの見直しを実施いたしまして、12のマテリアリティを特定いたしております。

われわれのホームページの中でも、SDGsに関するページを新たにリニューアルしておりますので、ぜひご覧になっていただきたいと思います。堅固なガバナンスの下、12のマテリアリティに対する取り組みの実施を推進してまいります。

### 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

## TSIグループ SDGs活動報告

衣料廃棄ゼロを目指し、残反も含めた衣料品の循環利用を推進。  
衣料回収によって集めた衣料は資源として、糸や建材に加工し再利用している。

Case

### 01 アート作品へと昇華

多摩美術大学の学生による展示を  
「Forget-me-nots」代官山店にて開催  
した。

TSIの社内から出た残反から糸を制作し、  
ご来場いただいたお客様と共に作品と  
して完成させた。



Case

### 02 ユニフォームとして活用

「Urth Caffe」の一部の店頭で、残反を  
リユースして作ったエプロンの使用を  
開始した。

縫製は自社工場の新入社員が中心と  
なって行き、社内循環という新しい形  
を実現させた。



Case

### 03 服飾学校との取り組み

ファッション産業の次世代の担い手を  
育成すべく、2023年4月より文化服装学  
院との取り組みを開始した。

当社の取り組みとしては、社員が講師  
として授業を実施するほか、残反寄付  
を行うことで服飾  
作りを支援。

また、衣料品回収  
BOXを学内に設置し、  
頂いている。



TSI グループ、SDGs 活動報告です。

衣料廃棄ゼロを目指してまいっております。残反も含めた衣料品の循環利用を推進していきます。

まずケース1として、アート作品への昇華ということで、美大の学生さんたちと一緒にアート展を開催しました。

またケース2としてはユニフォームとして活用ということで、一部の店頭で残反をリユースしてつくったエプロンの使用を開始いたしております。

またケース3には、服飾学校との取り組みを強化しています。今年の4月より文化服装学院との取り組みを開始しました。社員が講師として授業を実施するほか、残反の寄付を行うことで、服づくりを支援していきます。これは以前から行っていますが、より本格的に行っているということです。また衣料品の回収ボックスを学内に設置して、資源としてリサイクルできるように、当社も含めて一緒になって輪を広げています。

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。それをパーパスとし、ファッションエンターテインメント創造企業のTSIは上期をしっかりと改革、改善し、さらなる進化をしながら、目標に向かって邁進してまいります。

この目標をしっかりと達成して、皆さんに良いかたちでご報告できるよう、さらに努力してまいりたいと思いますので、よろしく願いいたします。どうもありがとうございました。

### 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@scriptasia.com

---

## 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

