



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2025 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2024 年 7 月 16 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]	2025 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期		
[日程]	2024 年 7 月 16 日		
[ページ数]	7		
[時間]	10:00 – 10:46 (合計：46 分、登壇：30 分、質疑応答：16 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	56 名		
[登壇者]	5 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 コーポレート本部長	内藤 満	(以下、内藤)

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



取締役 事業本部長
財務・広報 IR 課 担当課長

押木 源弥 (以下、押木)
長谷川 俊介 (以下、長谷川)

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@scriptsasiasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、Q&A のセッションに入りたいと思います。

それでは早速、東海東京インテリジェンス・ラボ(以下：東海東京)様から 3 点ご質問いただいております。

東海東京 [Q]：まず、一つ目。棚卸資産は前年同期比で 16 億円ほど増加しております。在庫適正化の取り組みについて、会社計画と比較して進捗はいかがでしょうか。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。在庫の棚卸ですが、計画とほぼ同レベルで進んでおります。コロナ禍におきましてゴルフの需要が 2020 年、2021 年で非常に大きな需要がございました。

コロナが明けたことで、需要のバランスが鈍ったところで反動がございました。ブランドの人気はございますので、しっかりと安定的に、消化していくと考えておりますので、着実なる減少の見込みが取れてきております。

販売のプロパーの消化率を上げていくことが大きな大命題になっております。今シーズンの仕入においては計画どおり、ある程度絞り込んだ形で仕入をおこなっておりますので、前年比では膨らんだ状況になっておりますが、徐々に落ち着いてくると思っております。

東海東京 [Q]：それでは、二つ目のご質問です。販管費の削減につきまして、通期計画の 14.4 億円に対する進捗状況と、コスト削減で営業利益を補ったということになっておりますが、どのような部分で削減できましたでしょうか。

内藤 [A]：では、私から回答させていただきます。販管費の削減については、

全項目にわたって、かなりきめ細かい見直しをしております。金額的には大きい部分というのが、やや収益性が弱いブランドにおける広告宣伝関係を見直している。

これを一律全てのブランドでやっているということではないので、あくまで費用対効果をかなり厳しく見直していく中で、販促費や物流関係の費用についても、店舗間移動の商品をよりまとめて配送することによって、その配送費用を削減しています。あらゆる項目にわたって、販管費コントロールすることで、計画どおり販管費を削減できるというのが現状でございます。

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

もっとも販管費全体として、前年対比増えている部分もございますが、こちらについては社員の処遇改善等による人件費です。海外の部分の経費が円安によって増加部分もありますが、販管費全般にわたっては、きめ細かいコントロールの中で、計画どおり削減できているのが現状でございます。

東海東京 [Q]：続きまして、三つ目の質問になります。ゴルフブランドの状況につきまして、苦戦が続いておりますが、その要因としては、個社の要因なのか、それとも外部環境での要因なのか。

下地 [A]：ゴルフブランドの状況につきまして、ゴルフアパレルの全体感としてどうかというところになりますと、2019年、2020年のコロナ禍において、皆様ご存じのとおり新規参入が相当たくさんありました。コロナが明けてからは全体的に苦戦は多いかなと思っております。

パーリーゲイツでは、コロナの反動により前年比は落としているものの、コロナ前の2019年よりは増収しています。そういった意味では、より個性的なブランディングをそれぞれが目指している中で、ブランドの役割が明確になってきたかなと思っております。ですから、商品のブランディングで、これまで以上に差別化を図っていくことは大切なことかなとは思っています。

業界全体でゴルフの人気が落ちたということではないと思いますので、新規参入が多かった、多くの幅広い年代層の方々がゴルフを始めたが、コロナが明けてやめてしまった方もいらっしゃいますので、需給バランスが変わってきていると思います。全体的にはゴルフ自体が悪いというような状況とは見ておりませんので、そうご理解いただければと思います。ありがとうございます。

東海東京 [M]：ご説明ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは2件目の質問です。大和証券様よりいただいております。

大和証券 [Q]：一つ目の質問です。構造改革につきまして、会社計画では費用が先行しております。主にその効果は下期中心に出てくる計画になっているかと思いますが、今期の2Q以降、各四半期ごとでどのような施策効果を想定されておりますでしょうか。

内藤 [A]：では、私から回答させていただきます。今期の営業利益予算につきましては上期がマイナス9億円となっております。

1Q時点ではこの計画を若干上回るペースで進捗している状況でございます。昨年に比べますと、上期は昨年よりも14億円ほど減少しておりますが、通期でいくと、昨年よりもプラスで着地する計画でございます。そういう意味では、下期にかなりその改善を見込んでおり、その要因として大きく二つございます。

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



構造改革で、いくつかのプロジェクトをしておりますが、下期に一部効果が見込まれるのは、いわゆる需給管理の適正化という部分でございます。こちらはいわゆるプライシングです。2024年のFWの商品については、全部のプライスを見直すのは、正直難しい部分がありますが、商品サイクルの短いブランドについては、可能な限り見直しを進めています。

それから、計画の中で非常に大きいのがコスト削減の部分でございます。もちろん1Qについては、計画以上に削減できているということですが、それでもやはり3月にスタートした段階で、その時点で走っていたプロジェクトや、経費部分については、なかなかすぐにはストップがかからなかった部分がございます。

これは、今後さらにメリハリを強め、物流のコストについては、上期中にやり方を変えて、下期からその発現が大きく出てくるような項目もございますので、そういったところの施策が下期以降出てくると考えております。主にはプライシングの部分、それから販管費の削減部分というのが、下期以降の改革の大きなポイントと考えてございます。

大和証券 [Q]：二つ目の質問です。在庫消化につきまして、1Q時点での在庫の中身と、2Q以降消化できるレベルの在庫水準でありますかというご質問です。

押木 [A]：在庫動向に関しての主な内訳は、ミリタリーファッションを主軸とした AVIREX の定番品といわれる長期販売商材や、ゴルフブランドの PEARLY GATES の、去年春夏在庫が、重い状況です。

春夏商材に関しましては、仕入抑制や商品投下施策の実施により、当期で適正な水準まで改善する見込みです。秋冬商材の過年度比も超過傾向にあるため、年間を通して正常化をしていく予定です。一部商品のセール加速や、アウトレットでのポップアップ（催事）などの出口戦略を進めており、今期中で在庫は適正化を見込んでおります。

下地 [A]：やはり適切な仕入量のコントロールを、この改革の中において、横串で筋を通しながら全体で仕入れていくということ。

例えば、今後も超過した場合には全社を挙げてしっかりと売り切るイベント、催事等も含めて作りながら消化していくことができ始めていますので、そういった形で適正化を図ってまいります。

大和証券 [M]：私からは以上で大丈夫です。ありがとうございました。

司会 [M]：通販新聞様より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



通販新聞 [Q]：EC につきまして、MIX.Tokyo のシステムをリプレースするという認識でよろしいでしょうか。また、あらためて MIX.Tokyo の現状の役割と、本サイトに統合することになった理由を教えてくださいとのことです。

岸 [A]：ご質問ありがとうございます。プラットフォーム本部の岸でございます。MIX.Tokyo に関してですが、システムごとリプレースを考えております。

現状、MIX.Tokyo の役割でございますが、これまでブランドの力をもって集客、戦略を取っています。それぞれのブランドが持っている O2O サイトを中心に回しています。MIX.Tokyo では横串のイベントやコンテンツを展開しています。

この先に関しましては、中計でも掲げていますが、グローバル戦略と OMO 施策と、さまざまな面で TSI ミックスのコンセプトに非常にはまっていますので、あらためてもう一度、MIX.Tokyo の名称を使用していくという方針を取っております。

通販新聞 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：それでは、質問は以上ですので、こちらをもって 2025 年 2 月期第 1 四半期決算説明会を終了させていただきます。

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@scriptasia.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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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