



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2025 年 2 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 年 10 月 15 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 2 四半期決算説会		
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期		
[日程]	2024 年 10 月 15 日		
[ページ数]	25		
[時間]	10:00 – 11:00 (合計：60 分、登壇：37 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]	52 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@scriptsasia.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@scriptsasia.com



登壇

司会：おはようございます。定刻となりましたので、株式会社 TSI ホールディングス、2025 年 2 月期上期決算説明会を開始いたします。

2025年2月期 上期 業績ハイライト

売上高・営業利益・純利益のすべてで計画を達成。

想定を上回るペースで構造改革の効果が発現したことが、主要要因となった。

連結売上高 752.3億円 前期差 +19.5億円 当初計画差 +7.3億円	営業利益 ▲2.2億円 前期差 ▲7.5億円 当初計画差 +6.7億円	上期純利益 ▲7.9億円 前期差 ▲22.6億円 当初計画差 +1.0億円
--	---	---

- 売上高は、3月こそ前年を下回り苦戦したが、以降は温暖な気候により消費需要が増加、盛夏・晩夏への商品対応も功を奏し、当初計画に対し**+7.3億円**で着地
- 営業利益は、一過性費用を踏まえた収益悪化計画の中、売上成長と構造改革による効果発現により悪化幅を縮小。当初計画に対し**+6.7億円**と上振れして着地
- 純利益は、非事業資産圧縮に伴う投資関連収益減少などを一部織り込んでいたものの、為替差損や税金等調整額増加の影響を受け、当初計画差**+1.0億円**で着地

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

3

下地：おはようございます。いつもお世話になり、ありがとうございます。これから 2025 年 2 月期上期の決算説明会を行います。どうぞよろしくお願いいたします。

上期の決算概況です。2025 年 2 月期、上期業績ハイライトです。

売上高、営業利益、純利益、全て計画を達成することができました。構造改革の効果が出始めたことが要因となります。

連結の売上高です。752 億 3,000 万円。3 月が前年を下回りまして苦戦しましたが、4 月以降は徐々に気候も含めて消費、需要が増加しました。盛夏、晩夏と商品対応力の力が付いてきましたので、当初計画に対しプラス 7 億 3,000 万円で着地いたしました。

営業利益ですが、マイナス 2 億 2,000 万円となっております。営業利益は一過性費用を踏まえた収益悪化計画の中、売上成長と構造改革による効果発現により、当初計画に対してプラスの 6 億 7,000 万円と上振れして着地いたしております。

サポート

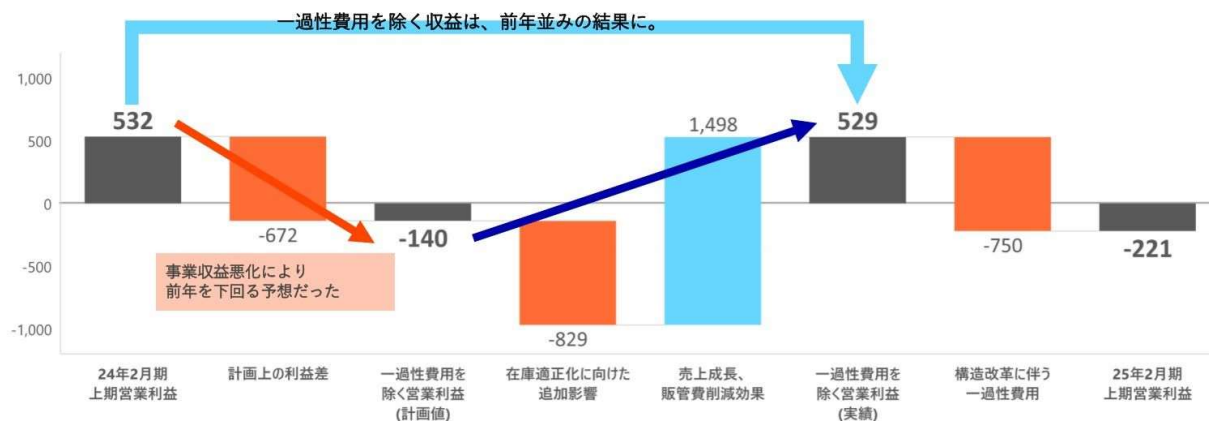
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



上期の純利益でございますが、マイナス 7 億 9,000 万円。こちらは一部織り込んでいた非事業資産圧縮に伴う投資関連収益の減少に加え、為替差損の影響を受けたものの、税金等調整額増加の影響を受けまして、当初計画差がプラス 1 億円で着地いたしております。

2025年2月期 上期 営業利益影響項目

前年から収益は悪化したものの、一過性費用を除くと前年並みの収益力を保つことができた。



[内訳]

“為替悪化・原材料高騰”や“在庫超過を起因とした値引きや評価損の増加”による売上総利益悪化は計画に織り込んでいたものの、在庫適正化時期を計画から早めるために追加施策を講じ、更に売上総利益が悪化。しかし、計画以上の売上成長や構造改革効果の早期発現により収益性が向上。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

4

2025 年 2 月期上期、営業利益影響項目です。

今期営業利益はマイナス 2 億 2,000 と前年から悪化したものの、構造改革に伴う一過性費用等を除きますと 5 億 3,000 万円で、前年並みの収益力を保つことができました。

内訳として原価率の悪化や、在庫適正化の影響があり、売上総利益が悪化しておりますが、計画以上の売上成長や構造改革効果の早期の発現により、収益が向上してきております。

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

2025年2月期 上期 業績推移

売上総利益
405.5億円
前期比 99.3%
前期差 ▲2.8億円



> 売上総利益

- ・ 為替悪化やエネルギー資源高騰による原材料高騰
- ・ 残在庫増加による評価損の増加
- ・ 在庫適正化に向けた値引販売

⇒ 粗利額・粗利率ともに悪化しているが、在庫適正化に向けた取り組みによる一時的な傾向である。

販管費
407.7億円
前期比 101.2%
前期差 +4.6億円



> 販管費

- ・ 構造改革に伴う一過性費用の発生
- ・ 人件費増加（海外のベースアップ含む）
- ・ 販促広告費、物流費の効率化
- ・ 社内人材活用による業務委託費減少

⇒ 構造改革に伴う一過性費用を取り込んでおり、効率化による削減が進んでおり、販管費率は0.8ptの改善を実現。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

5

次は、業績推移です。

売上総利益 405 億 5,000 万円、前期比 99.3%です。そして販管費 407 億 7,000 万円、前期比 101.2%になっています。

売上総利益は為替悪化の問題、エネルギーによる原材料の高騰、残在庫の増加、評価損の増加、在庫適正化に向けた値引き販売等により、粗利額・率とともに悪化いたしました。適正在庫に向けた取り組みによる一時的な傾向であると認識しておりますが、さらに適正在庫に向けた消化促進の懸念があります。

そして販管費。構造改革に伴う一過性の費用の発生、また海外のベースアップを含む人件費の増加。海外はインフレによる物流のコストや、管理コストが非常に上がっており、2019年の倍以上になっているという悪化要素がございます。販促の広告費、物流費の効率化、社内人材活用による業務委託費の減少など、効率化による削減も随時進んでおり、販管費率は0.8%の改善を達成しておりますが、今期は、さらなる抑制を推進します。

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

2025年2月期 上期 純利益影響項目

投資有価証券の縮減を推進したことで、受取配当金が減少し、為替差損や米国関連会社の持分法投資損失などの営業外損失も計上したため、**経常利益 -1.6億円**。

同様に、投資有価証券売却損益・減損損失などの特別損益 1.2億円を計上したほか、繰延税金資産の減少を含む税金等調整額（損）が 4.8億円となり、**上期純利益 -7.9億円 利益率 -1.1%**となった。



上期純利益影響項目です。

上期純利益はマイナス 7 億 9,000 万円、利益率マイナス 1.1%となりました。

内訳です。投資有価証券の縮減を推進したことで、受取配当金が減少し、為替差損や米国関連子会社の持分法投資損失などの営業外損失も計上したため、経常利益はマイナス 1 億 6,000 万円。同様に投資有価証券売却損益、減損損失などをあわせた特別損益 1 億 2,000 万円を計上したほか、繰延税金資産の減少も含む税金等調整額が 7 億 8,000 万円となり、上期純利益は先ほどお伝えしましたとおり、マイナス 7 億 9,000 万円、利益率マイナス 1.1%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

貸借対照表について

	2024.2期 上期累計		2025.2期 1Q累計		2025.2期 上期累計					
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	前期差 (百万円)	前期比 (%)	前回差 (百万円)	前回比 (%)
流動資産	67,566	50.9%	68,588	52.0%	65,263	50.8%	▲2,303	96.6%	▲3,325	95.2%
うち現金及び預金	24,660	18.6%	24,425	18.5%	21,680	16.9%	▲2,980	87.9%	▲2,745	88.8%
うち棚卸資産	27,792	20.9%	28,859	21.9%	28,375	22.1%	583	102.1%	▲484	98.3%
固定資産	65,113	49.1%	63,428	48.0%	63,100	49.2%	▲2,013	96.9%	▲328	99.5%
うち投資有価証券	27,792	20.9%	25,816	19.6%	25,644	20.0%	▲2,148	92.3%	▲172	99.3%
うち投資不動産	4,695	3.5%	4,886	3.7%	4,880	3.8%	185	103.9%	▲6	99.9%
資産合計	132,679	100.0%	132,016	100.0%	128,363	100.0%	▲4,316	96.7%	▲3,653	97.2%
流動負債	23,963	18.1%	27,529	20.9%	27,127	21.1%	3,164	113.2%	▲402	98.5%
うち短期借入金	-	0.0%	5,000	3.8%	5,098	4.0%	5,098	0.0%	98	102.0%
うち1年内返済予定の長期借入金	4,203	3.2%	2,759	2.1%	1,952	1.5%	▲2,251	46.4%	▲807	70.8%
固定負債	9,435	7.1%	7,449	5.6%	7,034	5.5%	▲2,401	74.6%	▲415	94.4%
うち長期借入金	3,047	2.3%	1,345	1.0%	1,016	0.8%	▲2,031	33.3%	▲329	75.5%
負債合計	33,398	25.2%	34,979	26.5%	34,162	26.6%	763	102.3%	▲817	97.7%
純資産	99,280	74.8%	97,037	73.5%	94,200	73.4%	▲5,080	94.9%	▲2,837	97.1%
うち自己株式(▲)	▲4,537	-3.4%	▲4,052	-3.1%	▲5,890	-4.6%	▲1,353	129.8%	▲1,838	145.4%
負債純資産合計	132,679	100.0%	132,016	100.0%	128,363	100.0%	▲4,316	96.7%	▲3,653	97.2%

> 現預金

自社株式の取得や成長投資により、前期と比べ29.8億円の減少。

> 棚卸資産

当期品の製販コントロールは順調なものの、過年度品の消化ペースが緩やかなため、前期と比べ5.8億円の増加。
ただし、第1四半期末と比べると、在庫水準は良化している。

> 自己株式（直近1年間取得累計約80億円）

自己株式の取得により、自己株式残高は四半期で18.3億円の増加。9月末までの取得分は10月末に消却予定。また、10月より新たに30億円を取得予定。

> 自己資本比率

自己資本比率 73.1%と高水準を維持。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

7

貸借対照表についてです。

現預金は棚卸資産の増加や自己株式の取得により、29億8,000万円の減少。棚卸資産は当期品の製販コントロールは順調なものの、過年度品の消化ペースが緩やかなため、前期と比べ5億8,000万円の増加となっています。ただし第1四半期末から比べますと、在庫水準は良化いたしております。

自己株式、直近1年間での自己株式取得は約80億円となっておりますが、消却も進めているため、自己株式残高は四半期で18億3,000万円の増加となっております。9月末までの取得分は10月末に消却予定です。また、10月に新たに30億円を取得予定です。

自己資本比率 73.1%と、継続して高い水準を維持しております。

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



2025年2月期 上期 チャネル別売上概況

国内・海外ともに増収も、チャネル別コンディションにはそれぞれ異なる課題

- 国内リアル店（百貨店+非百貨店）：百貨店は店舗数純減により前年未達も、リアル店全体としては外出需要やインバウンド需要に支えられ堅調に推移し、前期比**105.1%**+**21.6億円**と好調
- 国内EC：ブランド撤退による影響が大きく、前期比 98.4%
- 海外：リアル店が苦戦も、施策の成功でECは堅調。為替影響による押し上げ要因もあるが、海外全体で前期比102.4%の着地

		2023年2月期 上期実績	2024年2月期 上期実績	2025年2月期 上期実績	前期比
国内小売	百貨店	95.6億円 (構成比：13.3%)	94.0億円 (構成比：12.8%)	93.1億円 (構成比：12.4%)	99.1%
	非百貨店※1	313.7億円 (構成比：43.5%)	329.3億円 (構成比：44.9%)	351.8億円 (構成比：46.8%)	106.8%
	EC	178.2億円 (国内小売EC化率：30.3%)	166.6億円 (国内小売EC化率：28.2%)	164.0億円 (国内小売EC化率：26.9%)	98.4%
	国内その他※2	71.8億円 (構成比：10.0%)	85.4億円 (構成比：11.7%)	84.5億円 (構成比：11.2%)	99.0%
	海外	61.3億円 (構成比：8.5%)	57.3億円 (構成比：7.8%)	58.7億円 (構成比：7.8%)	102.4%

※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

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

9

チャネル別概況です。

2025年2月期、上期のチャネル別売上概況ですが、国内、海外ともに増収も、チャネル別コンディションには、それぞれ異なる課題を有しております。

百貨店、非百貨店も含めた国内リアル店舗について、百貨店は店舗数純減により前年未達であります。リアル店舗全体としては、外出需要やインバウンド需要に支えられて堅調に推移し、前期比105.1%と順調です。

国内ECはブランド撤退による影響が大きく、前期比98.4%となっております。

海外はリアル店が苦戦しておりますが、施策の成功でECは堅調となっております。また、為替の影響による押し上げも要因としてございます。海外全体では前期比102.4%の着地となっております。

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

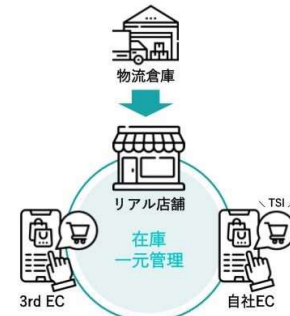
2025年2月期 上期 EC売上実績

国内については、自社EC・3rdEC間の在庫一元化を順次進めており、在庫効率上昇が売上に寄与。前年の「UNDEFEATED」の代理店契約終了に伴う影響を除くと、前年並み。

海外については、コラボ商材のヒットや顧客データ活用の成功による「HUF」のV字回復が全体を牽引。

	2023.2期 上期	2024.2期 上期	2025.2期 上期	前々期比	前期比
国内自社EC売上高 (自社EC比率)	87.3億円 (49.0%)	78.4億円 (47.1%)	71.5億円 (43.7%)	82.0% (▲5.3pt)	91.3% (▲3.4pt)
国内EC売上高 (国内EC化率)※	178.2億円 (30.3%)	166.6億円 (28.2%)	164.0億円 (26.9%)	92.0% (▲3.4pt)	98.4% (▲1.3pt)
海外EC売上高 (海外EC化率)	19.4億円 (31.7%)	17.9億円 (31.3%)	19.6億円 (33.5%)	101.3% (1.8pt)	109.8% (2.3pt)
EC売上高合計 (EC化率)※	197.7億円 (30.5%)	184.5億円 (28.5%)	183.7億円 (27.5%)	92.9% (▲2.9pt)	99.5% (▲1.0pt)

以前より順次切り替えを実施しており、この秋までで大多数の事業の切り替えが完了。



※ EC化率について、国内その他売上（卸や社販等）を除き算出

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

10

EC の売上実績です。

国内につきましては自社 EC、サード EC の在庫一元化を順次進めておりまして、とくにサード EC において在庫効率上昇が売上に寄与しています。自社 EC は前年の UNDEFEATED の代理店契約終了に伴う影響を除くと、ほぼ前年並みです。

海外につきましてはコラボ商品のヒット、または顧客データの活用の成功による HUF の V 字回復が全体を引っ張っているような形になっております。

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@scriptsasia.com

2025年2月期 上期 主力ブランドの個別概況

PEARLY
GATES

前期比 98.5%

旧品／当期品のバランスコントロールに苦慮も、前年並みの売上で推移。引き続き“在庫適正化に向けた旧品消化”と“新商材による伸長”とのバランスを精緻にコントロールした運営に努める。

MARGARET
HOWELL

前期比 102.3%

都心にある主力店舗が売上を牽引している。「MARGARET HOWELL」GINZA SIX店や「MHL」代官山店は前期比130%を超えており好調を維持。

NANO
universe

前期比 102.8%

商品内容の見直しや販売コントロールの精度向上でチャネルを問わず売上成長が継続。課題であった収益性改善が進んでおり、今後は更なる売上成長に注力していく。

NATURAL BEAUTY
BASIC

前期比 95.2%

一部リニューアルに伴う休業の影響を受けたものの、主力店舗およびリニューアル店舗の好調により第1四半期での乖離を縮小する傾向となっている。

AVIREX

前期比 107.3%

上期を通じて既存店・新店共に好調に推移。「DAILY COLLECTION」など、気候に対応した商品で顧客のニーズを捉え、購買のフックに繋がったことが売上伸長の要因の1つとなった。

STUSSY

前期比 125.8%

前期比150%超えの店舗も複数存在し、絶好調を維持。年明けにオープンした「Stüssy」Sapporo ChapterもTSI全店舗の中で上位にランクインしており、好調に推移している。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

12

ブランド別の概況となります。主力ブランドの個別概況です。

PEARLY GATES についてです。前期比 98.5% ということで、旧品と当期品のバランスコントロールに少し苦労しています。前年並みの売上で推移しておりますが、引き続き在庫の適正化に向けた旧品の消化と、新しい商材による進捗とのバランスを細かく対応していくことが課題となっています。

そして2番目にあります MARGARET HOWELL、前期比 102.3% と順調に推移はしております。都心にある主力店舗が売上をけん引しており、「MARGARET HOWELL」GINZA SIX 店、「MHL」代官山の路面店などは、前期比 130% を超えており、インバウンドの影響も非常に大きいのですが、好調を維持しています。

そして NANO universe は、前期比 102.8% ということで、商品の見直し、販売コントロールの精度が良化してきておりまして、収益性の改善が進んでおります。今後はしっかりと内容を吟味しながら、売上成長を組み立てていけるフェーズに入りそうな状況になりつつあります。

また NATURAL BEAUTY BASIC。前期比 95.2% と落ち込んでいるようには見えますが、後半戦は回復基調にあり、商品も含めてリブランディングが進み、お客様が若返っております。新しいお客様を取り込めるような状況がはじめておりますので、ぜひ期待いただきたいと考えております。

5番目の AVIREX、前期比 107.3%。ボトムも含めてパンツの動きが良く、後半にもそれがつながっていると聞いております。

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@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

6 番目の STUSSY は、一番の絶好調どころでありまして、前期比で 125.8%です。前期比 150%超えの店舗もあり、年明けにオープンしました札幌も TSI の中で上位にランクしており、好調に推移している大きな主力ブランドの状況です。

2025年2月期 上期 成長・好調ブランドの状況

主力ブランド以外でも、前年から2桁以上の成長を達成したブランドが多数存在。

成長・好調ブランド

ROYAL FLASH



BEAVER

SEVEN BY SEVEN

Dice&Dice



前期比 143.5%

全店舗が2桁成長を継続している中、昨年9月にリニューアルオープンした伊勢丹新宿店は前期比300%超えと群を抜いて好調。ブランドは成長フェーズを迎えており、今後も積極的な出店や催事を検討していく。



and wander

YLÈVE

hueLe Museum



A D O R E

LE PHIL

Arpege story

C A D U N É

E T R É



copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

13

主力ブランド以外でも、前年から2桁以上の成長を達成したブランドが多数ございます。両サイドに挙げているものが、そのブランドになります。

その中でも YLÈVE は前期比 143.5%と、全店舗が2桁成長を継続しております。昨年9月にリニューアルした伊勢丹新宿店は前期比 300%超えということで、群を抜いて順調に成長しております。

同じグループの SEVEN BY SEVEN は、前期比 231%、2店舗のみの運営となりますが、E コマースの売上も好調で、知名度が高まっており、新規顧客が増えてきています。非常に楽しいものづくりの中で、おしゃれを楽しむ若いお客様が買いにきていただけていると。かなり面白いブランドになりつつあるなという印象もあります。

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@scriptsasia.com



2025年2月期 上期 成長・好調ブランドの状況

hueLe Museum

Pick Up

「ファッション×フラワー×アート」をコンセプトに、洋服にとどまらない、独創的な世界観を提案する「hueLe Museum」。

POP UP ストア開催でブランド認知度を高めながら、常設店1店舗（GINZA SIX店）とECサイトでの運営で、2021年のブランドデビュー以降、着実な成長を続けてきた。
今期も前期比**150.9%**と好調を継続している。

直近のトピックス

更なる成長を目指し、
・8月24日：表参道ヒルズ店
・9月7日：NEWoMan新宿店
がOPEN。

OPEN時には、線画アーティストのヨシダエリ氏の作品展を行ったほか、コラボレーションしたエコバッグやTシャツを展開するなど、ブランドコンセプトに沿った施策で彩った。



ETRÉ

TOKYO

Pick Up

過去、即完売になるほどの人気を博した「EDWIN」×「ETRÉ TOKYO」コラボが今年も実現。

第3弾となる今回は、POP UPストア（ルミネ新宿）も開催。事前入場予約が満員となるなど、大きな賑わいを見せた。

これまでも実施してきた積極的なSNS施策に加え、継続的なブランドコラボの実施やリアル店舗施策が“既存顧客の支持”と“新規顧客”を集め、前期比**147.0%**と引き続き好調。



▲公式YouTubeチャンネルを活用し、商品の細かな魅力を発信

▲デニムをモチーフにしたブルーの内装。多くの人の視線を集めた。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

14

その他に好調ブランドのトピックとしましては、hueLe Museum、ETRÉ TOKYO をご紹介いたします。

hueLe Museum は 8 月 24 日に表参道ヒルズにお店を出しまして、さらなる成長を目指しております。さらに、9 月 7 日に NEWoMan 新宿店がオープンしました。線画をアーティストに書いていただいて、お客様も来ていただきながらライブペイントをして、大変楽しいオープニングとなりました。

お客様も店内のアートを楽しんでいただきながら、お買い物をしていただいています。ブランド立ち上げ当初は苦戦しましたが、ファッション、フラワー、アートをコンセプトに独自の世界観をつくり上げている hueLe Museum は、今後も成長をさせていきたいと思っています。

また ETRÉ TOKYO は、多くのコラボもたくさんやっておりますが、デニムの EDWIN さんとのコラボもお客様にご好評いただいております。前期比 147% ということで、引き続き好調を続けます。

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

各ブランドから新ラインがデビュー、新たな世界を魅せる

今秋より計4ブランドから新ラインがデビュー。ブランド独自のエッジ・世界観を最大限に活かし、新たな価値提供やファッション周辺市場への拡張を加速。

ALUNC (アルン)



「PINKY & DIANNE」は、ラグジュアリー層に向けて、高揚感や上質をキーワードに洗練された新たなエレガンススタイルを提案。ドレスやオケーショナインの拡充を通じて差別化を図り、新規顧客の獲得を目指す。

デビュー展開

- ・ 11月6日(水)~12(火)の7日間
銀座三越にてPOP UP ストアを開催。
- ・ 11月13日(水)より販売開始。
(六本木ヒルズ店、公式オンラインストア)

<https://store.tokvostyle.co.jp/alunc.html>

wagona (ワゴナ)



「human woman」から、クラフトや生活雑貨を含めたライフスタイルウェアを提案。オリジナル衣服だけでなくデザインや工芸など、さまざまな作り手を巻き込みながらブランドを発展させる。

デビュー展開

- ・ 都心中心のhuman woman10店舗、公式オンラインストアで販売。
- ・ 10月12日(土)~14日(月・祝)にCASICAにてPOP UP ストアを開催。

<https://www.wagona.jp/>

UNIPH (ユニーフ)



「ADORE」より、モードな思考を持ち自分らしさを大切にする大人の女性に向けた一段上の新たなデ일리ウェアの提案。ブランドのエッセンスを活かし新規層に向け打ち出しを加速。

デビュー展開

- ・ 9月20日(金)より、新業態としてリニューアルオープンしたADORE大丸心斎橋店で展開。同時期に公式オンラインストアでも販売。

<https://www.adore2005.com/features/20240913-1p.html>

jbplse (ジェービープラスイー)



「Jack Bunny!!」から、ゴルフを愛する人に向けた上質なデ일리ウェアを提案。高機能性・環境配慮・国内縫製など、スポーツブランドならではのノウハウでこだわりを届けていく。

デビュー展開

- ・ 8月16日(金)より全国の直営店舗、公式オンラインストア限定で販売。

<https://store.tsigs.com/PEARLYGATES/pg-topics/pg-jb-jbplse/>

copyright © 2024 JCB HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

16

ニュースとトピックスです。この秋、われわれの四つのブランドから新しいラインがデビューしますので、ご紹介させていただきます。

まず PINKY&DIANNE から、ALUNC (アルン)。human woman から wagona (ワゴナ)、ADORE から UNIPH (ユニーフ)、Jack Bunny!!から jbplse (ジェービープラスイー) となります。それぞれのブランドの独自の世界観を最大限に活用し、新たな価値提供やステージの高みであるとか、ファッション周辺の拡張を加速していきたいと考えております。

ぜひ、商品のウェブサイトも含めてご紹介を出していきますので、見ていただければと思います。よろしくお願いします。

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

2025年秋より「Alpha Industries, Inc. (アルファ・インダストリーズ)」と日本における独占輸入販売代理店契約を締結

本格的なミリタリーウェアやタウンユース向けのアイテムを展開しており、世界中のファンから支持を集める老舗米軍用品供給メーカー「Alpha Industries, Inc.」を迎える。



今後の展開

2025年秋より順次、国内の卸売・直営店・Eコマースで販売を開始。

ミリタリーやカジュアルファッションでのシェア拡大を図る。

<https://www.alphaindustries.com/>

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 17

新しいニュースです。2025年秋より、Alpha Industries（アルファ・インダストリーズ）と日本における独占販売代理店契約を締結いたしました。皆さんご存じの方も多し、世界中でもすごくファンの多いブランドでございますが、また当ブランドのリブランドの一環として、われわれ TSI と組んで、新たなるアルファ・インダストリーズの世界観を打ち出していくため、お互いに手を組みました。

アルファ・インダストリーズといえば MA-1 やフライトジャケット、M-65 といったフィールドジャケットを展開する老舗の米軍用品メーカーではあるのですが、ファッションとして長くミリタリーファッション、フライトジャケットをファッションとして販売しており、カテゴリーとしては AVIREX と二分してきたようなところがあります。

ボリューム感としてはアルファ・インダストリーズのほうがもっともっと大きい状態ではあったのですが、一緒にやることによって、新しいミリタリーのシェア拡大が可能となり、非常に顧客に愛されているブランドでありますので、一緒に新しいステージを作っていけるのではないかと考えております。

ぜひ、ここもご期待いただきたいと思いますし、来年の秋からのスタートになりますので、よろしくをお願いします。

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

地球環境負荷の低減や保全の実現

環境負荷をできるかぎり低減した事業活動を実施、サステナブルな事業モデルの構築を推進。

地球環境

Environment

— マテリアリティ —

- ① エネルギー
- ② 原材料
- ③ 廃棄物
- ④ 水資源
- ⑤ 生物多様性

今期中を目標に脱プラスチック化を進め、FSC認証紙※の使用へ移行

2050年のKGIとして「原材料の選択による環境負荷低減」を策定し、中期経営計画の目標では「紙資源の消費削減」を掲げている。

環境負荷低減を目的に、2025年2月期までにショッピングバッグを有料化すると共に、プラスチック製ショッピングバッグの発注を停止。在庫がなくなり次第順次、FSC認証を取得した紙製に切り替えていく。

また、TSI倉庫からお客様に発送する段ボールについても、2024年10月1日より順次、FSC認証紙への切り替えを開始している。

※FSC認証紙とは、FSC®（Forest Stewardship Council）が定めた規格に従い、適切に管理された森林から生産された木材を使った紙のこと。

原材料に関する環境負荷低減目標

2050年
カーボンニュートラル実現

STEP 3 ～2031年2月期

ショッピングバッグの使用量を
2024年2月期比で60%減とする。

STEP 2 ～2027年2月期

ショッピングバッグの使用量を
2024年2月期比で40%減とし、
FSC認証紙の使用を90%以上とする。

STEP 1 ～2025年2月期

既存ショッピングバッグを有料化し
プラスチック製ショッピングバッグは順
次紙製に切り替え。
段ボールはFSC認証紙使用へ切り替え。

2024年11月1日有料化開始
（一部店舗を除く）

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

18

われわれのサステナブルな姿勢の一環として、まず地球環境負荷の低減、保全の実現に向けた取り組みを行ってまいります。中期経営計画の目標では紙資源の消費削減を挙げております。

このたび環境負荷低減を目的に、2025年の2月期までにショッピングバッグの有料化と、プラスチック製のショッピングバッグの発注を停止いたします。また在庫がなくなり次第、順次FSC認証を取得した紙製に全て切り替えていきます。

技術やノウハウを活かした次世代に繋ぐ活動

次世代人材と共にアパレル業界の課題に向き合い、ファッション産業の持続的な発展に繋げていく。

社会

Social

— マテリアリティ —

- ⑩ 地域社会との共創
- ⑪ 次世代の育成
- ⑫ 社会への支援

「NANO universe」と「文化服装学院」が体験型講義として「Made by ZOZO」でTシャツを共同制作

TSIが掲げるマテリアリティの1つ“次世代育成”の取り組みとして、SDGs推進室が2023年4月より文化服装学院での教育カリキュラムを展開している。

その一環として、企業デザイナーの仕事の進め方や大量生産・大量廃棄という社会問題について講義を実施。その中で、受注生産に必要な分だけを生産する「Made by ZOZO」を活用し、「NANO universe」と共同でTシャツを制作した。

アパレル業界が抱える環境問題を次世代のデザイナーに伝え、改善策を共に考えるだけでなく、今回の取り組みを通じて環境に配慮したもののづくりを体験して頂いた。



▲講義を通じて選ばれたデザインはプリントTシャツとしてZOZOTOWN限定で7月5日より販売中。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

19

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

われわれとしてはファッション産業界の今後を踏まえ、学生さんたちと産学一緒になった取り組みが必要と考え、力を入れてやっていきたいと思います。

Nano universe が文化服装学院の皆さんと、体験型の講義としてNano universe のタイトルの下に共同制作しました。今回の取り組みにおいては、業界が抱える環境問題を次のデザイナーになりたい、ものづくりをやりたい、クリエイターになりたい学生たちと一緒に改善策考えました。環境に配慮したものをつかって、技術、ノウハウを生かした、次世代につないでいく活動を続けていきます。

ファッションの力で、社会へエンパワーメントを

ファッションデザインを通じて、誰もが自分らしく輝けるインクルーシブな社会の実現に貢献。

社会 Social

— マテリアリティ —

- ⑩ 地域社会との共創
- ⑪ 次世代の育成
- ⑫ 社会への支援

吉藤オリィ氏が開発する人工ロボットアームを服で支援、初のユニバーサルデザインの取り組み「MOVE WEAR」を共同開発

脳科学の分野において、人々の心理や感情が脳に与える影響が研究されており、TSIでも“ファッションの力”でポジティブな心理や感情を生み出すことが出来ないかと模索している。

そんな中、オリィ研究所代表のロボット開発者：吉藤オリィ氏との共同開発プロジェクト「MOVE WEAR」を発足。分野を超えたチームで社会課題に挑んできた。



左から、ReSew 本多祐介
NANO universeデザイナー 大澤凱心
TSIホールディングス社長 下地駿
WITH ALS代表理事 武藤将胤氏
オリィ研究所所長 吉藤オリィ氏
東京大学大学院総合文化研究科
特任研究員 荻野幹人氏



今回、ALS患者の武藤将胤氏のために開発したロボットアームに装着する服を中心に、ユニバーサルデザインの衣装を制作。

2024年11月24日に開催のALS啓発を目的とした音楽フェス「MOVE FES 2024」を主催し、パフォーマンスも披露する武藤氏が当日着用予定。

「車椅子ごと着る服」という新しいスタイリングを提案。音楽フェスのテーマの1つ“人体の拡張”をイメージした夜間視認性の向上も図るオーロラ色のリフレクタープリントと、武藤氏のアート作品からインスピレーションを得た連なり合う三角のモチーフを衣装に施した。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

20

先だっご紹介いたしておりますが、今回オリィ研究所の、ロボット開発をされている吉藤オリィさんとの共同のプロジェクトチーム、MOVE WEAR を発足いたしました。あらゆる産学や、いろんな方々が知見を持ち寄り、分野を超えたチームで社会課題に挑んでいます。

今回、ALS 患者の武藤さんの、脳波や、手の電気信号によって腕が動くアームが開発されました。車いすを含めて、服を全体としてカバーリングして着用するユニバーサルデザインの衣装を制作しました。

11 月に開催するイベントの音楽フェスで彼がこの衣装を着用します彼は、東京 2020 パラリンピックの開会式のときに参加された方で、ご自身の身体的なデメリットをもろともせず、非常に素晴らしいパフォーマンスを行い、あらゆるアートの発信を行っているということです。

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@scriptsasia.com

われわれはその考えやアクションに共感しまして、TSIとしても新しいビジネスのあり方として、気持ちとパッションを持つ皆さんを、孤独にさせないで活躍して頂きたい思いを込めて、参画しています。Nano universe のデザインチームと当社が抱える ReSew という修理をしているチームが縫製を担うことで、複合的なプロジェクトチームとして発進しました。

中期経営計画における構造改革

(再掲)

改革項目	課題	具体的な打ち手	完了時期	改善効果 27/2期(単年)
仕入原価低減	▶ 仕入れ先の分散による原価の高止まり	発注の集約化/購買力の向上 ▶ 取引先/生産工場との取引スキーム/契約見直しによる原価圧縮	▶ 26/2までに完了	約30億
需給管理の適正化	▶ 旧来の上代設定手法の踏襲 ▶ 機会ロス・不良在庫が増加・高止まり	戦略的な値付け・販売の実施 ▶ 上代設定や販促・セール施策の見直し ▶ 需要予測による生産型数・数量の最適化	▶ 27/2までに完了	約25億
店舗改革	▶ ブランド/店舗ごとの非効率な人員配置	店舗人員の効率性/生産性の向上 ▶ ブランド横断/エリアでの配置最適化 ▶ 不採算店舗の統廃合・大型店舗出店	▶ 26/2までに完了	約15億
EC統合/ システム刷新	▶ EC乱立による非効率なシステム関連のオペレーションコスト	各ブランドECサイト(30超)を集約 ▶ 各ブランドのECサイト集約/システム刷新による運営コスト効率化	▶ 25/2までに完了	約5億
販管コスト等の効率化	▶ 非効率な費目予算の策定 ▶ ブランド間での機能分散	ブランド横断の収益・費用管理 ▶ ブランドの位置づけや、施策のROIに応じたコスト/人員体制の見直し	▶ 26/2までに完了	約25億
計:				約100億円

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

22

続きまして、中期経営計画における構造改革の進捗状況をお伝えいたします。トピックとして改革項目が五つございますが、横断的に網羅した構造改革が進行中です。

5 番目の販管費コストの効率化は、上期にも一部効果が出てくると見込んでおりましたが、想像以上の効果が出ており、赤字幅縮小の要因の一つとなっております。

仕入原価の低減、需給管理の適正化、店舗改革、EC 統合/システム刷新については、効果の発現が下期以降に出てまいりますので、進捗状況に関してはおおむね計画どおりに推移いたしております。各施策の詳細は、次のページ以降でお話しします。

サポート

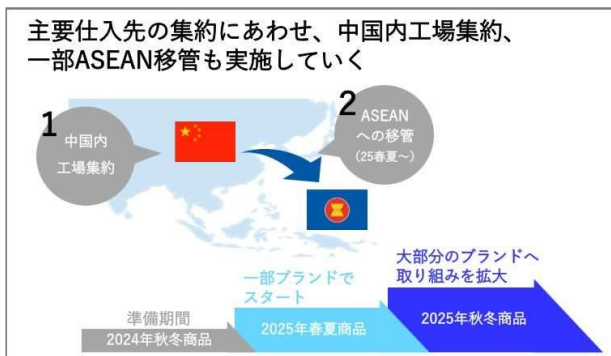
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



構造改革の進捗

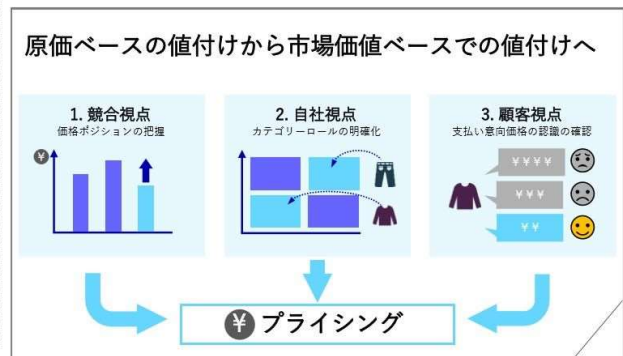
仕入原価低減

仕入れ先集約等によるFOB低減と現地決済化を主軸に据え、生産リードタイムの短いブランドを中心に、ASEAN生産加速を含む先行した取組みを開始。2025年秋冬には、大部分のブランドへの展開を推進。



需給管理の適正化

競合・自社・顧客の視点で社内外データを活用し、価格を適正化するアーキテクチャを設定。2024年秋冬ではこの手法に基づいたプライシングをいくつかの主力ブランドにおいて先行実施予定。



仕入原価低減についてです。仕入先の集約化と現地決済化を進めております。

集約化につきましては、規模の大きいいくつかのブランドで共通の仕入先によるものづくりがスタートいたしました。まだ割合としては少ないのですが、図表にもあるとおり、中国の工場の集約やASEAN生産比率を増やすことによる仕入原価の低減、原材料の共通化を進めています。

共通化による商材は2025年春夏から展開予定で、コストメリットについては来期から発現します。来期の秋冬以降はより多くのブランドに展開できるよう、推進してまいります。

需給管理の適正化についてです。これまでは原価をベースにブランドにかかわる担当者の知見や経験に基づき、一定の利益を加算する形で上代を設定してきました。今回の改革では第三者のパートナーの力を借りながら、戦略的な値付けをするスキームづくりを進めています。

プライシング戦略は競合視点、自社視点、顧客視点の三つの重要な視点からアプローチをすることが不可欠となっております。これらの視点の組合せをしました、最適な価格設定を検討いたします。

競合視点におきましては、市場における自ブランドの価格ポジションの把握と、競合ブランドとの価格差をカテゴリーごとに分析しました。そこに自社視点としてブランド内の各商品、カテゴリーの役割を明確化し、その上で競合に対して強気の値付けをするのか、あえて価格を抑えるのか、戦略的に決定していく手法です。ただ、それだけではメーカー側だけの視点になりますので、お客様

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

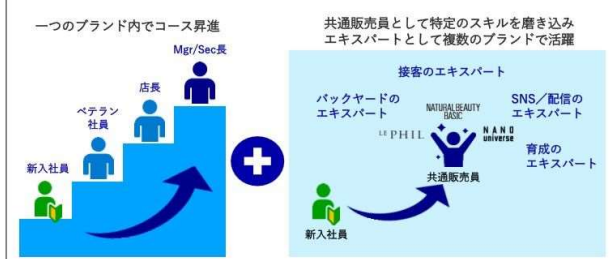
の期待や価値、認識と合致しているかを見きわめて、購買意欲を損なわない適正な価格設定を探って、決定してまいります。

構造改革の進捗

店舗改革

シフトや配置等の見直しによる人員最適化により、店舗人件費率を改善するスキーム作りを実施。また、販売職の新しいキャリアパスを整備し人材活用をより強化していく。

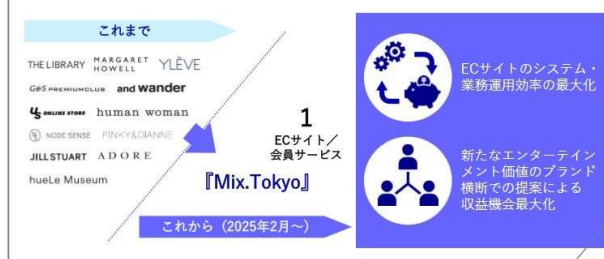
やりたいこと・得意なことで活躍できる、多様なキャリアパスを設計



EC統合/ システム刷新

2025年2月を目途に、株式会社TSIに存在する13のECサイトおよび会員サービスを統合、新「Mix.Tokyo」としてローンチ予定。来期以降、業務オペレーションの共通化によるコスト削減を実現する。

2025年2月に一つのECサイト/会員サービスへ統合



店舗改革についてです。店舗収益の最大化に向けて、まず売上規模やブランド特性などに応じた販売員の再配置や、新たな働き方の導入を進めています。

販売員の再配置は、店舗ごとの適正な運営人員数の整理や、バックヤードやランナーも含めた業務効率化のこととなります。上期では、従業員への説明会や人事面談を進めてまいりました。一部エリアではスモールスタートを経て、全国での運用につなげていく予定になっております。

またこれまで、一つのブランドの中で昇進や異動をすることが当たり前でした。逆にいうと、それしかできないという目線もあります。新たな働き方として、それぞれの販売員、スタッフがやりたいこと、得意なこと、活躍できるようなキャリアパスの拡充を推進していきます。

具体的には従来の働き方だけではなく、複数のブランドを経験して成長していく仕組みをつくり、ブランド間の異動を加速させるとともに、一定の店舗に所属せず、複数店舗で柔軟に勤務する共通販売員制度を導入いたします。この制度は来期、2025年3月に全国展開を予定していますが、2024年9月から一部のエリアで先行開始を始めております。

EC統合についてです。当社は多数の個性的なブランドを保有するマルチブランド企業として、これまでブランド別に30以上の異なるECサイトを運用してきました。一方で競合他社でも同様にマルチブランド企業はありますが、こういった企業はブランド全体を一つのECサイトに集約す

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

ることで、システムや業務運営の効率化を進め、買い回りの促進による自社 EC の継続的な成長を実現している状況です。

当然の仕組みではありますが、これまで個々の個性を生かすためにブランドごとに運営してきた TSI グループとしても、システムや業務運営の効率化による収益性の向上と、買い回り促進による販売機会と売上拡大の実現を目指し、自社 EC の集約、EC システムの刷新を進めていく方針となっております。

上期の進捗としては、3 点です。一つ目はブランドサイトやアプリを含む統合サイトの設計と開発、二つ目は統合会員サービスの設計、開発、収益基準の明確化です。三つ目はより効率的な EC プラットフォームへの移行と、切替えの検討となります。

一つ目の統合サイトの設計と開発では、主に TSI グループの基幹システムである TERRA を利用しているアパレル事業を対象に、アプリを含む EC サイトの統合検討を進めています。TSI の個性的なブランドの魅力が発信できることや、既存のお客様との関係性も意識しながら、新たなブランド横断での価値提供の機会の最大化に向けたデザイン、サービス、機能設計を進めてまいります。

併せて進めていますのが、二つ目にあたる店舗、EC に含めた一つの会員サービスへの統合です。ブランド側と横串機能を持つプラットフォーム本部が一丸となり、既存の各ブランド個別のお客様への体験提供の考え方や施策を考慮しながらも、TSI 横断で最適な顧客体験の提供に向けた、新たな会員プログラムの検討が始まっています。お客様にとっては、TSI のブランド内でのポイントや特典の使いまわしも可能になってきますので、TSI 全体としての新たな価値提供機会の最大化が見込まれます。

三つ目のプラットフォームへの移行ですが、競合他社もシステムを切り替える企業が増えており、プラットフォームも近年さまざまな選択肢が増えてきております。現時点ではベンダー名は控えさせていただきますが、社内的には方針がもう決まっている状況ではあります。

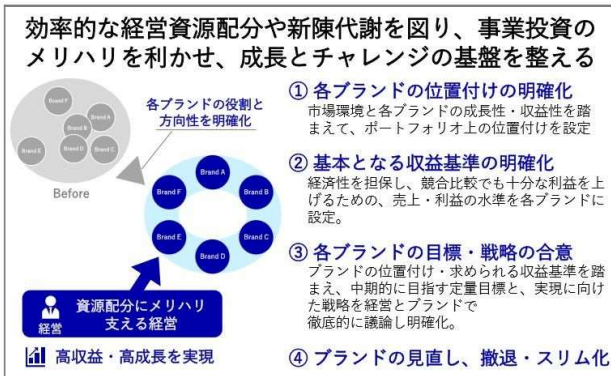
サポート

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@scriptsasia.com

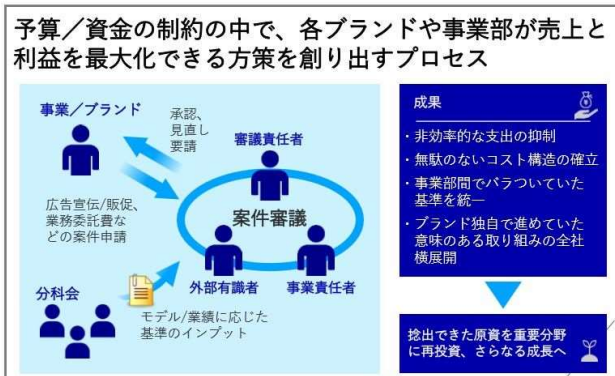
構造改革の進捗

販管コスト等の効率化

最適な資源配分で成長性・収益性を最大化するため、ブランドポートフォリオの再定義と目標設定を実施。収益の成長を目指しつつ、生み出した原資によるチャレンジ基盤も確立していく。



販管費率高止まりの背景にある当社特有の構造的課題に対し、体制・仕組みの整備と他社ベンチマークを行い、コストマネジメント手法の変革に取り組んでいる。



販管コスト等の効率化です。その中で販管費にインパクトを与えるものとして、ポートフォリオ戦略の一部をお話いたします。既存ブランドで、今後3カ年における各ブランドの役割と方向性の明確化に向けて戦略的な対話を始めて、各ブランドと今後の目標や戦略の合意形成を行いました。

TIP27 最終年度、あるいはその少し先の目標に向けて、各ブランドの戦略を協議していきます。メリハリを利かせた事業投資により、さらなる成長やチャレンジの基盤を整えます。

そして4月に公表しましたTIP27で、ポートフォリオを成長期待ブランド、旗艦ブランド、収益強化ブランド、再生見極めブランドの四つの役割に明確化しました。そのうちの一つである再生見極めブランドについて、収益性の回復が難しいと判断した一部のブランドの撤退を決定しております。撤退に係る損失は、おおむね今期計画に織り込み済みでございます。

また先日公表した構造改革の進捗に記載したとおり、今期末を目処に本社人員の約20%をスリム化する予定でございます。一部は計画に織り込んでいるものの、具体的な人数や影響額が未定であり、通期計画は据え置いております。影響額が確定したら、改めて適時開示等でアナウンスしたいと思っております。

資料、右側をご覧ください。前回もお話ししましたが、費用対効果を引き上げるためのコストマネジメント手法を取り入れました。主には広告費、販促費、業務委託費が中心ですが、一定金額以上の費用案件に対する審議プロセスをもうけまして、コストの見直しを図っていきます。

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@scriptsasia.com

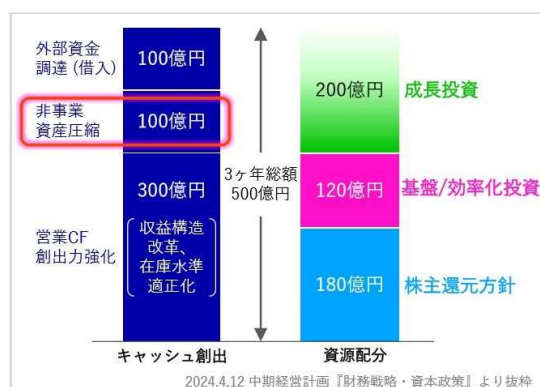
第1四半期に続き、第2四半期も抑制効果が想定を上回り、上期の赤字幅縮小に寄与しました。下期におきましても、メリハリを利かせたコストマネジメントを継続していきます。

またこのページには記載しておりませんが、物流においても一部進捗がございます。スケールメリットを生かせる配送業者への切替えを進めております。主にはセンター外物流である店舗間の移動に関して、移動や返品ルールをもうけ、輸送効率の改善を始めております。店舗のオペレーションが大きく変わりますので、上期に販売員向けの説明会を実施し、テスト運用をスタートさせております。

構造改革の進捗：

非事業資産 圧縮

投資有価証券および投資不動産売却による“3年累計で100億円のキャッシュ創出”に向けた取り組みを進めており、下期以降は売却を加速させる予定。



自己株式の 買い付け

2024年4月より実施していた自己株式の取得が9月に終了。取得した3,386,600株は10月末に消却予定。株主還元の強化および資本効率の向上を目的とした資本政策の一環として、追加の自己株式取得を発表。

取得期間	2024年10月15日～2025年3月31日
取得し得る株式の総数	3,400,000株



では、財務戦略と資本政策についてです。

資料左側にごございます、非事業資産の圧縮を進めております。上期の概況でも触れましたが、これにより前年に比べ受取配当金が減少しています。投資有価証券におきましては売却益を計上する一方で、株価が上がる見込みの少ないものは、ある程度売却損を出す前提で縮減いたしました。持合株式の売却合意は進めておりますので、下期以降、引き続き縮減してまいります。

そして投資不動産に関しましても、市場価格を含めて全体を鑑みながら交渉を進めておりますので、しかるべきタイミングで皆様に公表いたしたいと思っております。

資料右側の自己株式の取得についてです。貸借対照表のページでも記載しましたが、昨年の10月から直近1年間で約80億円の取得を実施いたしました。TIP27では3カ年で100億円以上の自己株式取得を挙げており、資本効率の改善と株主還元の強化の一環で実施いたしております。

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

9月に取得が終わったものに関しては、今月末に消却する予定です。これに加え、本日から追加で30億円の取得を実施し、これらも取得した全数を消却する予定としております。今期TIP27の初年度としては、合計60億円の取得となります。

通期連結業績予想について

2025年2月期の通期連結業績予想について、現段階では変更しない

2025年2月期予想	
売上高	1,600億円
営業利益	20億円 (利益率：1.25%)
経常利益	25億円 (利益率：1.56%)
親会社株式に 帰属する当期純利益	40億円 (利益率：2.50%)

- ・ 在庫適正化施策による売上総利益への影響
- ・ 構造改革の一環として取り組んでいる事業ポートフォリオの見直しに伴う事業撤退
- ・ 本社組織の効率化等による追加費用の影響

上記を鑑み、通期連結業績予想は据え置き

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

28

通期連結業績予想についてです。2025年2月期の通期連結業績予測について、現段階では変更いたしません。

内容としては在庫適正化の施策がございます。それによる売上総利益への影響があり、過年度在庫品もきっちりなくしていこうということで、アクションを起こしてまいります。

それと、構造改革の一環として取り組んでいる事業ポートフォリオの見直しによる事業撤退費用、こういったものも織り込んでいきます。本社組織の効率化による追加費用も含めてありますので、まだ最終的なところが見えてきませんので、この辺を鑑みまして、連結業績予測につきましては現段階ではそのまま、前回発表の状態でお願いしたいと考えております。

「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。」。TSIはファッションエンターテインメント創造企業として、さらに今進めている改革の手を休めず、また今期、しっかりやり遂げてまいりたいと思います。

初めてのことも多く、改革には大いなるエネルギーを使っておりますが、みんな一つ一つを丁寧に、かつ大胆に改革を進めていっていると思います。これはひとえにお客様の支持があることで、やり切れるかなと考えております。

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



ぜひ今後とも TSI の動きをご注目いただき、応援いただければ、また元気の源として進んでまいることができますので、よろしくお願いいたします。

今日は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@scriptsasia.com

