



TSI HOLDINGS GROUP

2022年2月期 通期 決算説明会

14th April 2022

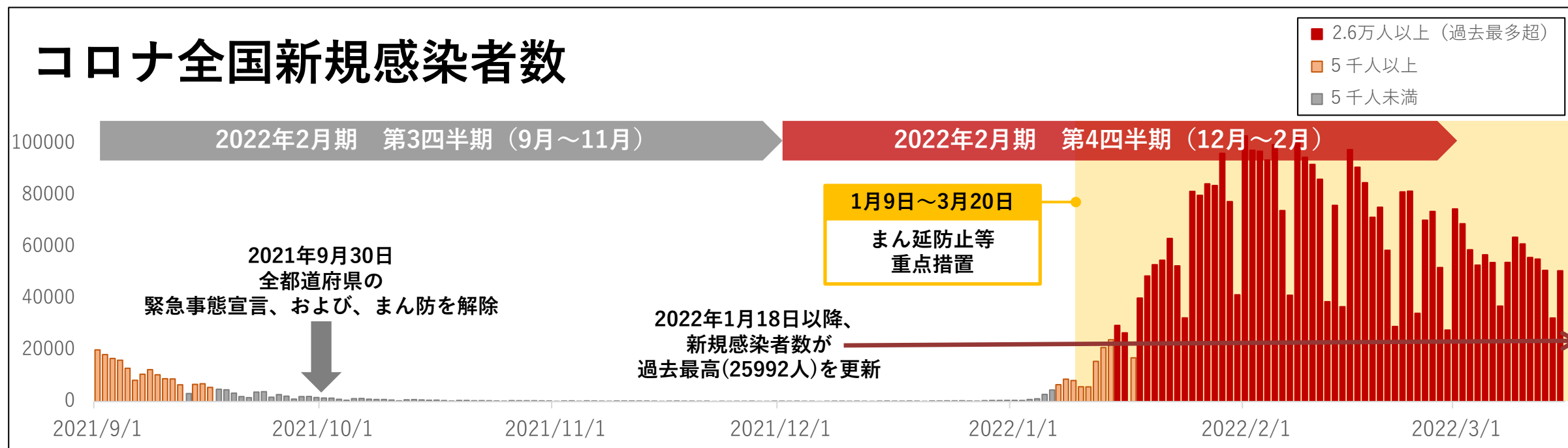


AGENDA

TSI HOLDINGS

- 1 2022年2月期 通期決算概況
- 2 事業概況
- 3 チャネル別概況
- 4 貸借対照表
- 5 2023年2月期 通期連結業績計画
- 6 補足資料

下期の前半戦は感染一時収束を受け、業績復調の兆しが見られたが、第4四半期の1月に入り爆発的に感染が再拡大。1月18日には新規感染者数が過去最多を更新。影響は国内感染の小売動向に留まらず、海外生産拠点のコロナ感染による商品調達の混乱に始まり、原油高騰、円安、紛争によるサプライチェーン全体の課題が経営に影響を及ぼしている。



- 12月22日 初めてオミクロン株の市中感染確認
- 1月9日 沖縄県、山口県、広島県の3件に「まん延防止」措置（1月27日には34都府県まで拡大）
- 1月16日 1日あたりの新規感染者が32,197人となり、過去最高（2021/08/20）を更新
- 3月22日 18都道府県のまん防を解除し、約2ヶ月ぶりに対象地域なしに



1

2022年2月期 通期決算概況



売上高は、コロナ第5波・第6波の影響と、戦略的に行った値引販売抑制により、
▲21.7億円と前期実績を下回った。但し前期撤退事業を除いた既存事業は**100.7%**の実績。
 営業利益は、粗利改善・販管費削減が貢献し**+46.8億円**と大きく収益改善に至った。



新型コロナウイルスの影響が前期から更に拡大し、年間を通して事業コントロールが難しい一年に。売上高は、非コロナ禍である前々期からは大幅減収であるものの、前期からは改善。営業利益は、構造改革の成果が少しずつ実を結び、コロナ禍でも最高益を達成した。

通期 売上高

1,403.8億円

前期比 +104.7%
前期差 +63.0億円
前々期差 -296.8億円

通期 営業利益

44.4億円

前期差 +162.8億円
前々期差 +43.7億円

通期 純利益

10.2億円

前期比 26.5%
前期差 -28.3億円
前々期差 -11.6億円



コロナ禍の中、過去最高営業利益（2017年2月期：25.4億円）を更新。

主要因

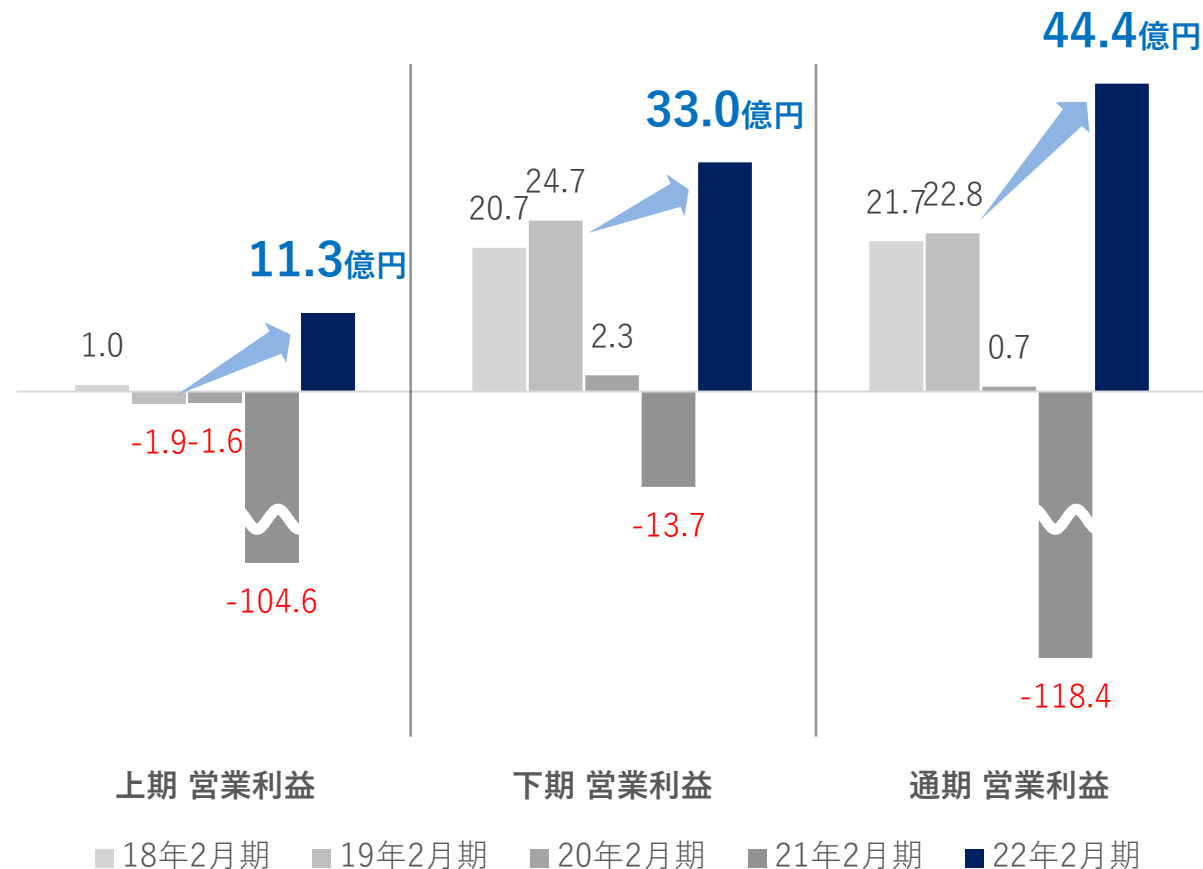
上期赤字体質の脱却と、年間を通じた収益力改善に注力。

ゴルフ、ストリート、アスレジャー等、春夏シーズンに高収益をもたらすブランド事業が拡大し、上期赤字体質を脱却。

また、収益力改善のための管理体制を構築し、年間を通して継続することで、全体収益力の底上げに寄与。
その結果、下期においても過去の利益水準以上を記録。

EBITDA 88.8億円 / EBITDA率 6.3%

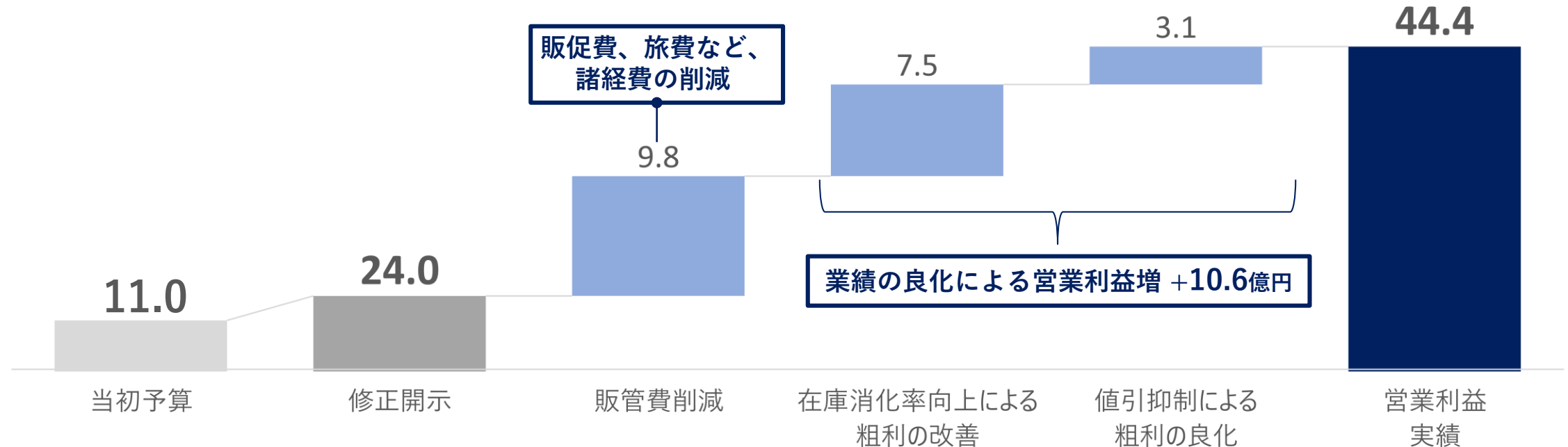
営業利益 5ヵ年推移



2月のコロナ拡大による業績悪化を予測し、営業利益 24億円と修正開示したが、予測よりもコロナ影響が軽微だった。

また、適正な販売歩留・仕入在庫のコントロールと販管費の大幅削減により、営業利益 44.4億円、営業利益差 +20.4億円と、大きく業績予想と乖離することとなった。

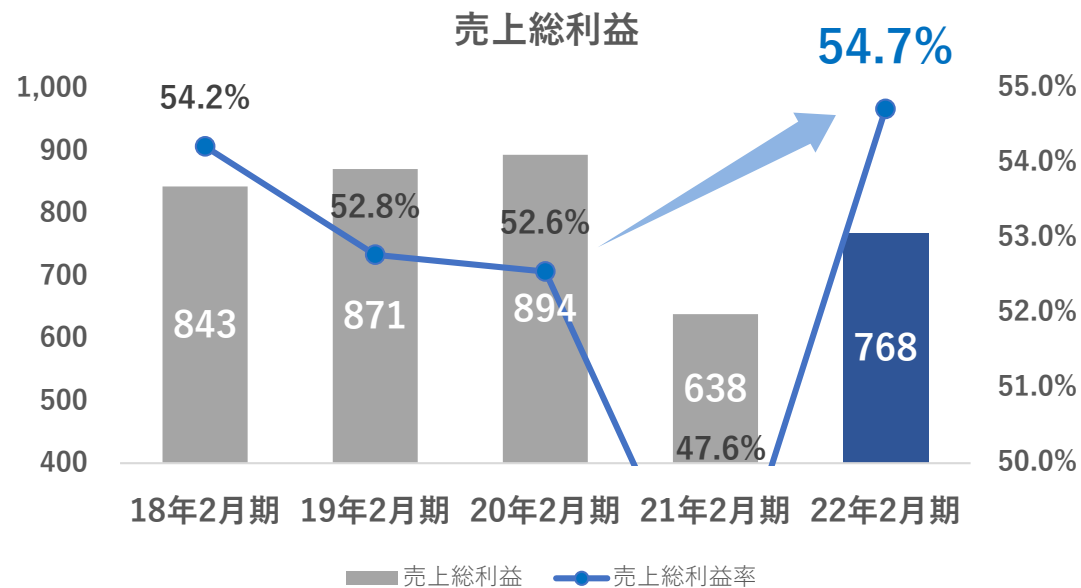
営業利益推移



通期
売上総利益

768.2億円

前期差 +129.8億円
前期比 120.3%
前々期比 85.9%



> 売上総利益

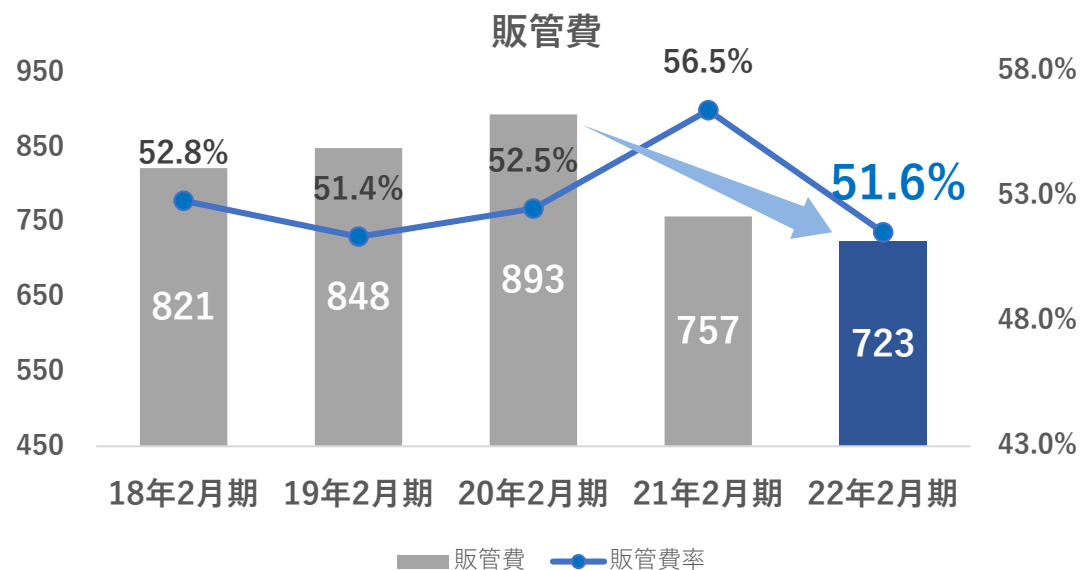
- 在庫は前期比101.8%、前々期比86.3%、前年並みの低水準を維持
- 値引の抑制による収益性の向上
- 付加価値の高い筋肉質な事業構造に転換している

⇒ 前期比較 **130億円**の粗利益改善

通期
販管費

723.8億円

前期差 ▲33.0億円
前期比 95.6%
前々期比 81.0%



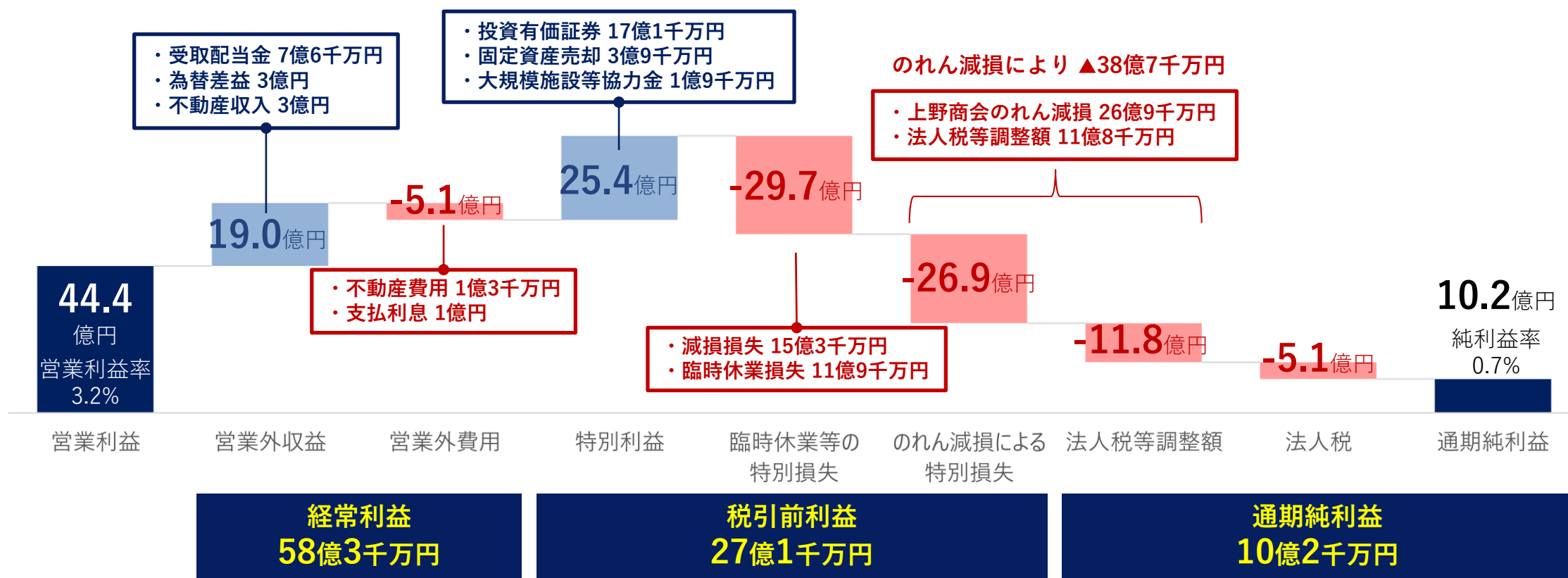
> 販管費

- 社員の給与制度、賞与の見直し
- 休業期間中の家賃、保証の見直し
- 店舗・本部の勤務体制の見直し
- 物流キャリア変更による輸送費用改善
- 前期費用削減水準を継続

⇒ 前期比較 **4.9pt**の販管費比率改善

経常利益は、受取配当金・不動産収入など19.0億円を加えた **58.3億円**。

有価証券売却益などの特別利益 25.4億円、のれん減損や臨時休業損失などの特別損失 56.6億円を計上、法人税等調整額など ▲16.9億円を加え、**通期純利益 10.2億円 利益率 0.7%**となった。





2

事業概況

TSI HOLDINGS



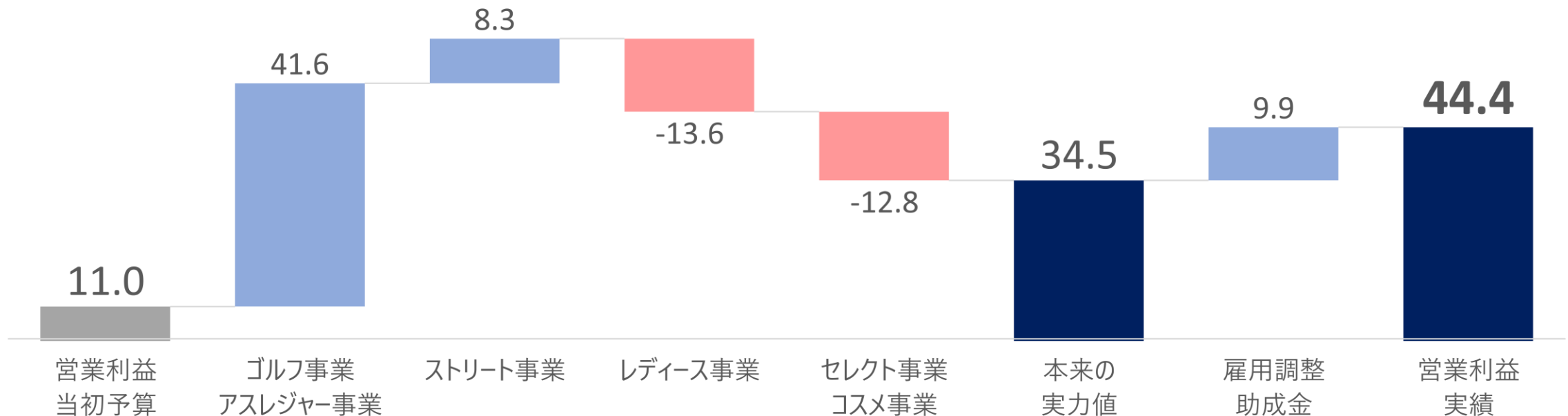
Every day is a series of small challenges. Sometimes when things don't go as they should, and even upsetting. A more interesting future awaits when you look forward and overcome the past. Jack Bunny!! A seasonal Theme Park for X-sport. With our support, go beyond your limits and "Swing everyday!"

Jack Bunny!!

GO BEYOND YOUR LIMITS !!

ゴルフ・ストリート事業は好調を維持し、予算から大きく上振れ、**予算差 +49.9億円**となる。高EC化率のブランドが好調に推移したものの、リアル店の集客減により主力のレディース事業の足を引っ張った。また、上野商会やROSE BUDの様なセレクト事業が大きく苦戦した。雇用調整助成金を含まない本来の実力値としての営業利益は **34.5億円**となった。

営業利益における事業領域別の影響要素

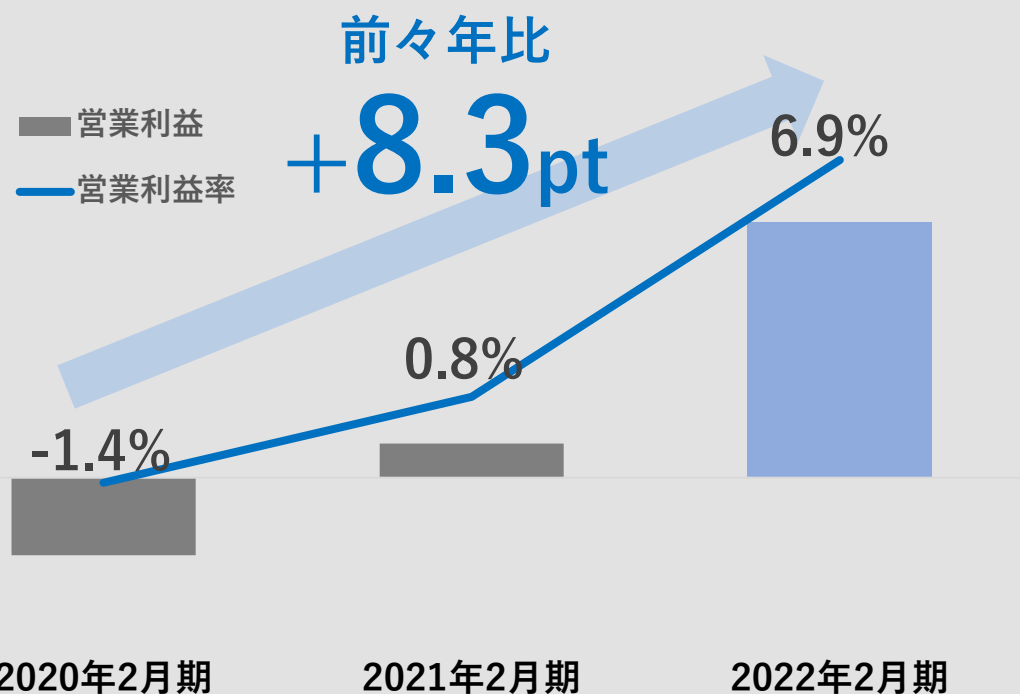




上期は苦戦を強いられたものの、下期は構造改革の効果が表れ、**前期、前々期の営業利益から大きく改善。**

2020年2月期と比較すると、**営業利益率は +8.3pt** となった。

■ 下期 営業利益推移



■ リブランディングを始動

1999年にセレクトショップとして始まったナノ・ユニバースは25周年を迎える2024年に向け、2022年3月よりリブランディングを実施。

アイテムジャンルや価格のレンジを広げることにより、既存の顧客に加え、新たな層の顧客獲得を目指す。



PEARLY GATES

2022年春のコレクションテーマ【LOVED ONE】を通して様々なコラボレーション。
新しいコンテンツを提供し続け、顧客支持を獲得。



TWICE

「グループが築く特別な愛」



LINE FRIENDS

「LINE FRIENDSで繋がる愛」



New Balance

「それぞれの分野が持つ強さの愛」



IDÉE

「暮らしの中の人生の豊かさを考える愛」



LOVOT

「ヒトとロボットの新しい愛のカたち」



PINKY&DIANNE



3

チャンネル別概況



引き続きコロナ禍にありながらも、国内リアル店・海外は復調傾向。
累計売上は微増だが、収益力優先の戦略が功を奏し、収益は大幅改善。

- 百貨店・非百貨店(FB・路面)：前期比**107.7%**も、前々期比では回復速度が鈍い。
- 国内EC：“他社EC等での値引き抑制”や“収益性の高い自社EC比率の拡大”により収益力は改善も、売上高は前期比**96.6%**と踊り場。一部の海外サプライチェーン混乱も影響。
- 海外：米国・欧州事業が牽引し、前々期比**130.7%**前期比**128.1%**と大きく拡大。

| | | 2020年2月期 通期実績 | 2021年2月期 通期実績 | 2022年2月期 通期実績 | チャネル別成長 | |
|------|---------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------|--------|
| | | | | | 前々期比 | 前期比 |
| 国内小売 | 百貨店 | 213.9億円 (構成比：12.6%) | 124.8億円 (構成比：9.3%) | 138.2億円 (構成比：9.8%) | 64.6% | 110.7% |
| | 非百貨店※1 | 860.3億円 (構成比：50.6%) | 567.5億円 (構成比：42.3%) | 607.3億円 (構成比：43.3%) | 70.6% | 107.0% |
| | EC | 363.4億円 (国内小売EC化率：25.3%) | 406.8億円 (国内小売EC化率：37.0%) | 392.8億円 (国内小売EC化率：34.5%) | 108.1% | 96.6% |
| | 国内その他※2 | 178.1億円 (構成比：10.5%) | 155.0億円 (構成比：11.6%) | 154.3億円 (構成比：11.0%) | 86.7% | 99.5% |
| | 海外※3 | 85.0億円 (構成比：5.0%) | 86.7億円 (構成比：6.5%) | 111.0億円 (構成比：7.9%) | 130.7% | 128.1% |

※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「タクティクス」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。

- 国内EC売上高は撤退ブランドや値引施策抑制の影響で前期比 **96.6%**、EC化率は**34.5%**と高い水準を保っているものの、売上高総成長率は踊り場に差し掛かっている。
- 国内自社EC比率は **45.4%**（売上高 前々期比 **155.9%**）と大きく拡大し、高い収益性を保っている。
- 海外EC売上高は前期比 **113.9%**となり、成長を続けている。

■ EC売上高概況

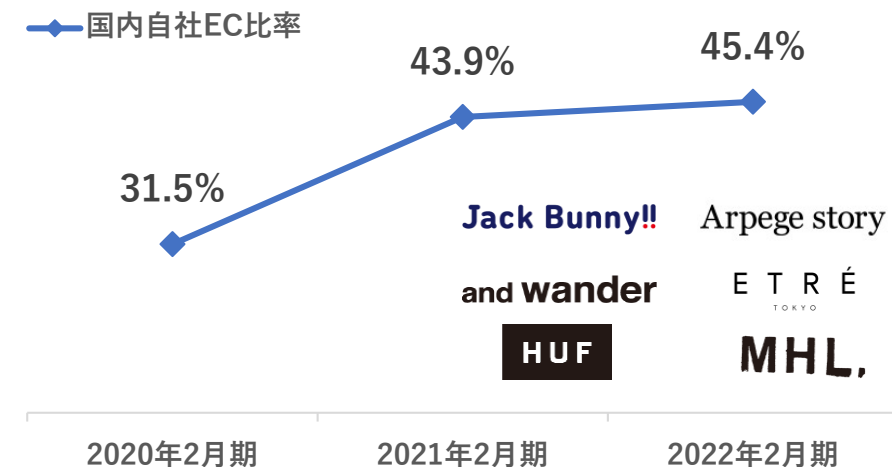
| | 2020.2期 | 2021.2期 | 2022.2期 | 前々期比 | 前期比 |
|-----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| 国内自社EC売上高 (自社EC比率) | 114.4億円 (31.5%) | 178.7億円 (43.9%) | 178.4億円 (45.4%) | 155.9% (+13.9pt) | 99.8% (+1.5pt) |
| 国内EC売上高 (国内EC化率) ^{※1} | 363.4億円 (25.3%) | 406.8億円 (37.0%) | 392.8億円 (34.5%) | 108.1% (+9.2pt) | 96.6% (▲2.5pt) |
| 海外EC売上高 (海外EC化率) ^{※2} | 7.9億円 (9.3%) | 32.4億円 (37.4%) | 36.9億円 (33.3%) | 469.2% (+24.0pt) | 114.1% (▲4.1pt) |
| EC売上高合計 (EC化率) ^{※1} | 371.2億円 (24.4%) | 439.2億円 (37.0%) | 429.8億円 (34.4%) | 115.8% (+10.0pt) | 97.9% (▲2.6pt) |

※1 EC化率について、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「タクティクス」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。

■ 自社EC

好調なゴルフ・ストリート事業、OMO強化へのシフトチェンジが順調なレディースブランドが自社EC比の成長を牽引。





4

貸借対照表

TSI HOLDINGS



現預金、在庫等に課題はなく財務体質は健全な状態。
 今後は事業の成長性、拡張性を重視し、投資比率を高める。

> 現預金

- 【前期比】
106億円の減少
長期及び短期の借入金返済が主要因

> 棚卸資産

- 【前期比】
在庫は101.8%、売上高104.8%に対し適正水準を維持

> 固定資産

- 【前期比】
有形固定資産の減少▲16億円
(通常償却)
無形固定資産の減少▲34億円
(主に上野商会の、のれんの減少)

> 自己資本比率

- 自己資本比率 69.2%と高水準を維持

| | 2021.2期 通期累計 | | 2022.2期 第3四半期累計 | | 2022.2期 通期累計 | | | | | |
|-----------------|-----------------|------------|--------------------|------------|-----------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|
| | 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 | 82,714 | 53.0% | 78,586 | 51.9% | 75,547 | 53.5% | ▲7,167 | 91.3% | ▲3,038 | 96.1% |
| うち現金及び預金 | 49,871 | 32.0% | 35,689 | 23.6% | 39,258 | 27.8% | ▲10,613 | 78.7% | 3,569 | 110.0% |
| うち棚卸資産 | 18,400 | 11.8% | 22,660 | 15.0% | 18,727 | 13.3% | 327 | 101.8% | ▲3,933 | 82.6% |
| 固定資産 | 73,373 | 47.0% | 72,773 | 48.1% | 65,706 | 46.5% | ▲7,668 | 89.5% | ▲7,067 | 90.3% |
| うち投資有価証券 | 28,873 | 18.5% | 30,205 | 20.0% | 28,397 | 20.1% | ▲476 | 98.4% | ▲1,808 | 94.0% |
| うち投資不動産 | 4,980 | 3.2% | 4,957 | 3.3% | 4,736 | 3.4% | ▲245 | 95.1% | ▲221 | 95.5% |
| 資産合計 | 156,088 | 100.0% | 151,358 | 100.0% | 141,253 | 100.0% | ▲14,835 | 90.5% | ▲10,105 | 93.3% |
| 流動負債 | 35,970 | 23.0% | 31,101 | 20.5% | 28,375 | 20.1% | ▲7,594 | 78.9% | ▲2,726 | 91.2% |
| うち短期借入金 | 152 | 0.1% | 130 | 0.1% | 115 | 0.1% | ▲38 | 75.3% | ▲15 | 88.4% |
| うち1年内返済予定の長期借入金 | 8,915 | 5.7% | 7,035 | 4.6% | 6,212 | 4.4% | ▲2,703 | 69.7% | ▲823 | 88.3% |
| 固定負債 | 22,688 | 14.5% | 17,605 | 11.6% | 15,142 | 10.7% | ▲7,546 | 66.7% | ▲2,464 | 86.0% |
| うち長期借入金 | 16,082 | 10.3% | 11,553 | 7.6% | 9,803 | 6.9% | ▲6,279 | 61.0% | ▲1,750 | 84.9% |
| 負債合計 | 58,658 | 37.6% | 48,706 | 32.2% | 43,517 | 30.8% | ▲15,141 | 74.2% | ▲5,189 | 89.3% |
| 純資産 | 97,430 | 62.4% | 102,652 | 67.8% | 97,736 | 69.2% | 306 | 100.3% | ▲4,916 | 95.2% |
| 負債純資産合計 | 156,088 | 100.0% | 151,358 | 100.0% | 141,253 | 100.0% | ▲14,835 | 90.5% | ▲10,105 | 93.3% |



5

2023年2月期 通期連結業績計画



PROPORTION

売上高は **1,573億円** / 前期比 **112.1%** (旧収益基準 106.3%) を計画。

為替による原価高騰の影響や本社の移転費用を考慮し、**販管費は 865.5億円 / 前期比 119.6%**

(旧収益基準 108.3%) を計画。**営業利益 15.0億円・当期純利益 15.0億円** の見込み。

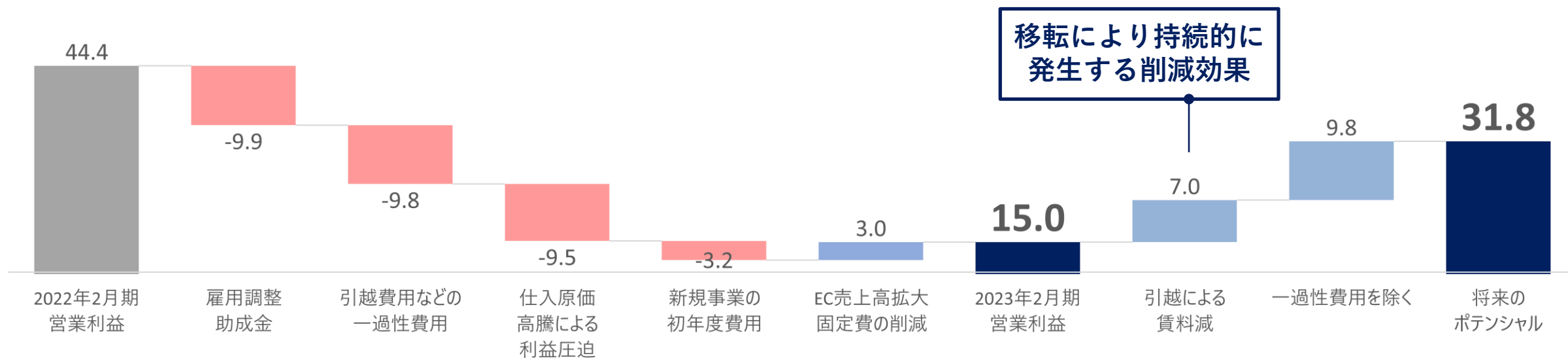
2023年2月期の配当予想は**7円 (+2円)** で発表済み。

| | 2021年2月期実績 | 2022年2月期実績 | 2023年2月期計画※1 | 増減額 | 増減率 |
|-------|---------------------------|----------------------------|-----------------------------------|----------------|------------------------------|
| 売上高 | 1,340億7千万円 (前期比：78.8%) | 1,403億8千万円 (前期比：104.7%) | 1,573億5千万円 (前期比：112.1%) | +169.6億 | +12.1% |
| 販管費 | 756億8千万円 (構成比：56.5%) | 723億8千万円 (構成比：51.6%) | 865億5千万円 (構成比：55.0%) | +141.7億 | +19.6% (構成比：+3.4%) |
| 営業利益 | ▲118億4千万円 (利益率：-%) | 44億4千万円 (利益率：3.2%) | 15億0千万円 (利益率：1.0%) | ▲29.4億 | ▲66.1% |
| 当期純利益 | 38億6千万円 (利益率：2.9%) | 10億2千万円 (利益率：0.7%) | 15億0千万円 (利益率：1.0%) | +4.8億 | +46.7% |

※1 2023年2月期については新収益基準を適応

22年2月期実績 44.4億円 から、当期受給した雇用調整助成金、移転費用などの一過性費用、為替の影響による仕入の高騰など含め、**23年2月期予算は営業利益 15億円**と設定。

移転による持続的な賃料削減効果を考慮すると、**将来のポテンシャルは営業利益 31.8億円**となる。



構造改革プログラムのTIP24より推進していたオフィス移転を今期 2023年2月期9月に実施予定。全社24拠点(2020年8月時点)のオフィスを9拠点に集約。延床面積の縮小すると共に、働き方改革を進め、テレワーク推奨によりオフィス出勤率65%に。年間固定賃料7億円の改善を行う。

オフィス拠点数集約

24_{拠点} ▶ 9_{拠点}

15拠点削減

年間賃料削減効果

▲ 7.0億円

オフィス賃料 30%削減

働き方改革
出勤率

65%

1日出勤人数
1200人 → 780人



6

補足資料



NATURAL
BEAUTY
BASIC

第4四半期概況

| | 2021.2期 第4四半期 | | 2022.2期 第4四半期 | | | |
|---------------------|------------------|------------|------------------|------------|--------------|------------|
| | 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 (%) |
| 売上高 | 36,858 | +100.0 | 36,467 | +100.0 | ▲391 | 98.9 |
| 売上総利益 | 17,105 | +46.4 | 18,835 | +51.7 | 1,730 | 110.1 |
| 販管費 | 20,676 | +56.1 | 19,575 | +53.7 | ▲1,100 | 94.7 |
| 販管費（のれん償却費・減価償却費 除） | 19,450 | +52.8 | 18,386 | +50.4 | ▲1,064 | 94.5 |
| のれん償却費 | 164 | +0.4 | 200 | +0.6 | 36 | 122.5 |
| 減価償却費 | 1,061 | +2.9 | 988 | +2.7 | ▲73 | 93.0 |
| 営業利益 | ▲3,571 | ▲9.7 | ▲740 | ▲2.0 | 2,831 | - |
| 経常利益 | ▲3,346 | ▲9.1 | ▲405 | ▲1.1 | 2,940 | - |
| 特別利益 | 22,373 | +60.7 | 979 | +2.7 | ▲21,394 | 4.4 |
| 特別損失 | 3,738 | +10.1 | 4,129 | +11.3 | 390 | 110.5 |
| 税金等調整前四半期純利益 | 15,288 | +41.5 | ▲3,555 | ▲9.8 | ▲18,844 | - |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 14,987 | +40.7 | ▲4,443 | ▲12.2 | ▲19,430 | - |
| EBITDA ※ | ▲2,345 | ▲6.4 | 448 | +1.2 | 2,794 | - |

※EBITDA = 営業利益+のれん償却費+減価償却費

通期概況

| | 2021.2期 通期累計 | | 2022.2期 通期累計 | | | |
|---------------------|-----------------|------------|-----------------|------------|--------------|------------|
| | 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 (%) |
| 売上高 | 134,078 | 100.0 | 140,382 | 100.0 | 6,303 | 104.7 |
| 売上総利益 | 63,846 | 47.6 | 76,826 | 54.7 | 12,980 | 120.3 |
| 販管費 | 75,689 | 56.5 | 72,386 | 51.6 | ▲3,303 | 95.6 |
| 販管費（のれん償却費・減価償却費 除） | 71,150 | 53.1 | 68,006 | 48.4 | ▲3,144 | 95.6 |
| のれん償却費 | 762 | 0.6 | 788 | 0.6 | 25 | 103.4 |
| 減価償却費 | 3,776 | 2.8 | 3,591 | 2.6 | ▲184 | 95.1 |
| 営業利益 | ▲11,843 | -8.8 | 4,440 | 3.2 | 16,283 | - |
| 経常利益 | ▲10,359 | -7.7 | 5,834 | 4.2 | 16,193 | - |
| 特別利益 | 24,859 | 18.5 | 2,543 | 1.8 | ▲22,316 | 10.2 |
| 特別損失 | 8,644 | 6.4 | 5,664 | 4.0 | ▲2,980 | 65.5 |
| 税金等調整前四半期純利益 | 5,855 | 4.4 | 2,712 | 1.9 | ▲3,142 | 46.3 |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 3,861 | 2.9 | 1,022 | 0.7 | ▲2,838 | 26.5 |
| EBITDA ※ | ▲7,304 | -5.4 | 8,820 | 6.3 | 16,124 | - |

※EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

※EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

販路別の売上高

| | 2021.2期 通期累計 | | 2022.2期 通期累計 | | | |
|--------------------|-----------------|------------|-----------------|------------|------------|----------------|
| | 実績 (百万円) | 構成比 (%) | 実績 (百万円) | 構成比 (%) | 前期比 (%) | 構成比前期差 (pt) |
| 百貨店 | 12,481 | 9.3 | 13,820 | 9.8 | 110.7 | +0.5pt |
| 非百貨店 ^{※1} | 56,745 | 42.3 | 60,736 | 43.3 | 107.0 | +0.9pt |
| 自社サイト | 17,871 | 13.3 | 17,842 | 12.7 | 99.8 | ▲0.6pt |
| その他 | 22,809 | 17.0 | 21,443 | 15.3 | 94.0 | ▲1.7pt |
| EC(E-Commerce) | 40,681 | 30.3 | 39,286 | 28.0 | 96.6 | ▲2.4pt |
| その他 ^{※2} | 15,504 | 11.6 | 15,434 | 11.0 | 99.5 | ▲0.6pt |
| 国内合計 | 125,412 | 93.5 | 129,277 | 92.1 | 103.1 | ▲1.4pt |
| EC(E-Commerce) | 3,238 | 2.4 | 3,694 | 2.6 | 114.1 | +0.2pt |
| 海外合計 ^{※3} | 8,666 | 6.5 | 11,104 | 7.9 | 128.1 | +1.4pt |
| EC(E-Commerce) | 43,919 | 32.8 | 42,980 | 30.6 | 97.9 | ▲2.1pt |
| 総合計 | 134,078 | 100.0 | 140,382 | 100.0 | 104.7 | - |

※1 非百貨店：ファッションビル、駅ビル、路面店、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等

※3 米国でECサイト「タクティクス」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、海外売上高に計上しています。

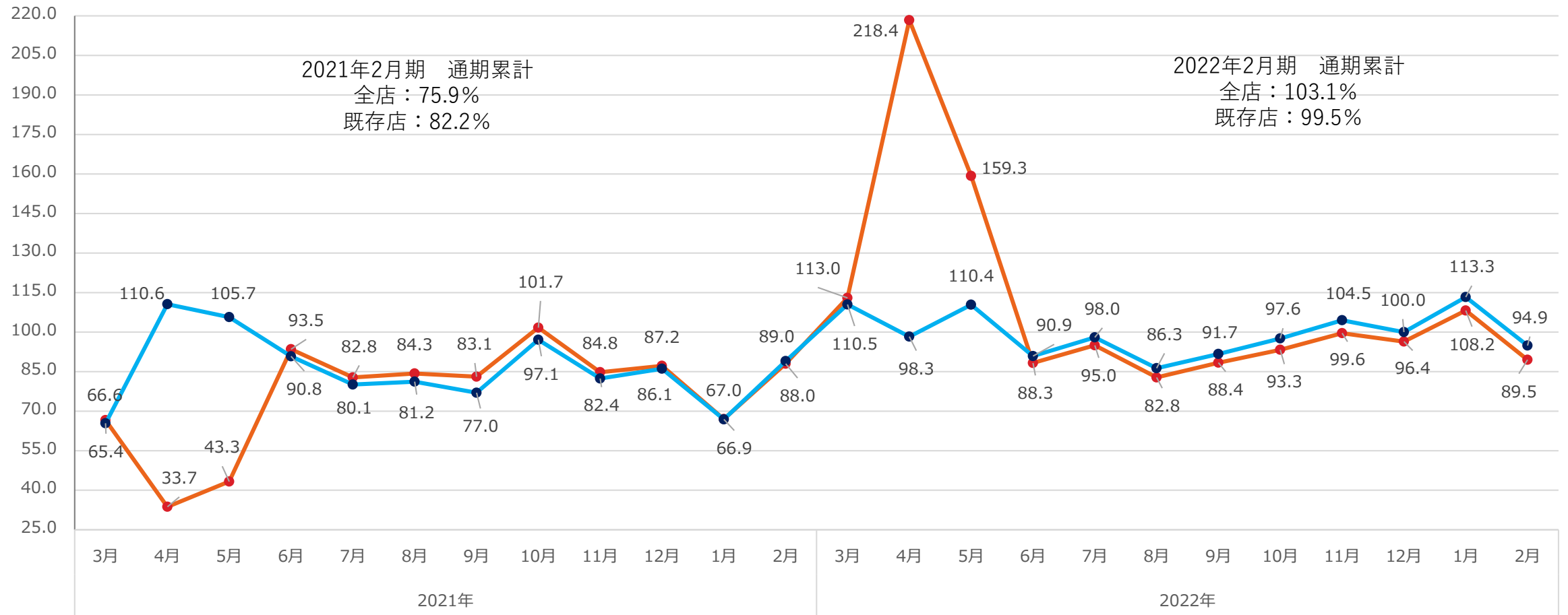
ブランド別の売上高

| | 2021.2期 通期累計 | | | 2022.2期 通期累計 | | | 前期比 | |
|-------------------------|-----------------|------------|---------------|-----------------|------------|---------------|------------|----------------|
| | 売上高 (百万円) | 構成比 (%) | 売上総利益率 (%) | 売上高 (百万円) | 構成比 (%) | 売上総利益率 (%) | 売上高 (%) | 売上総利益率 (pt) |
| 1. nano・universe | 19,879 | 14.8 | 43.5 | 17,861 | 12.7 | 49.5 | 89.8 | +6.0pt |
| 2. PEARLY GATES | 12,502 | 9.3 | 52.4 | 15,069 | 10.7 | 61.9 | 120.5 | +9.5pt |
| 3. MARGARET HOWELL | 8,675 | 6.5 | 51.5 | 11,002 | 7.8 | 66.1 | 126.8 | +14.6pt |
| 4. NATURAL BEAUTY BASIC | 10,677 | 8.0 | 49.3 | 10,356 | 7.4 | 58.0 | 97.0 | +8.7pt |
| 5. HUF | 4,180 | 3.1 | 46.1 | 6,733 | 4.8 | 51.1 | 161.1 | +5.0pt |
| 6. AVIREX | 5,893 | 4.4 | 60.0 | 6,240 | 4.4 | 62.1 | 105.9 | +2.1pt |
| 7. UNDEFEATED | 4,432 | 3.3 | 37.5 | 4,389 | 3.1 | 41.1 | 99.0 | +3.7pt |
| 8. STUSSY | 4,756 | 3.5 | 62.4 | 4,286 | 3.1 | 69.8 | 90.1 | +7.4pt |
| 9. new balance golf | 2,761 | 2.1 | 39.1 | 3,632 | 2.6 | 57.8 | 131.5 | +18.7pt |
| 10. ROSE BUD | 3,804 | 2.8 | 41.2 | 3,455 | 2.5 | 44.5 | 90.8 | +3.3pt |
| TOP10 計 | 77,564 | 57.8 | 48.7 | 83,029 | 59.1 | 57.0 | 107.0 | +8.2pt |
| その他 計 | 52,374 | 39.1 | 46.5 | 57,272 | 40.8 | 51.5 | 109.4 | +5.0pt |
| 継続ブランド 計 | 129,938 | 96.9 | 47.8 | 140,301 | 99.9 | 54.7 | 108.0 | +6.9pt |
| 廃止ブランド 等 | 4,139 | 3.1 | 41.1 | 80 | 0.1 | 106.2 | 2.0 | +65.1pt |
| 合計 | 134,078 | 100.0 | 47.6 | 140,382 | 100.0 | 54.7 | 104.7 | +7.1pt |

廃止Br：22OCT、AB、AGS、HS(SI)、One、ZB、NB、HRC、SPIC、DUN

国内 既存店・全店 売上高の推移

● 全店 ● 既存店



店舗数の状況

| | | 2021.2期 期末 | 出店 | 退店 | 2022.2期 期末 | 前年同期差 | 前期末差 |
|------------------|----|------------|-----|------|------------|-------|------|
| ア パ レ ル | 国内 | 872 | +32 | ▲99 | 805 | ▲192 | ▲67 |
| | 海外 | 52 | +4 | ▲15 | 41 | ▲9 | ▲11 |
| | 合計 | 924 | +36 | ▲114 | 846 | ▲201 | ▲78 |
| 飲 食 | 国内 | 9 | - | ▲2 | 7 | ▲4 | ▲2 |
| コ ス メ | 国内 | 33 | +8 | ▲5 | 36 | 3 | 3 |
| 総計 | | 966 | +44 | ▲121 | 889 | ▲202 | ▲77 |



TSI HOLDINGS GROUP

本資料には、当社およびそのグループ会社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、本資料の日付において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、実際の業績等は今後の様々な要因によって大きく異なる可能性があります。