



TSI HOLDINGS

**株式会社 TSI ホールディングス**

2023 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会 Q&A

2023 年 1 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]	2023 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会 Q&A		
[決算期]	2023 年度 第 3 四半期		
[日程]	2023 年 1 月 16 日		
[ページ数]	8		
[時間]	10:00 – 10:45 (合計：45 分、登壇：32 分、質疑応答：13 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]	7 名		
	代表取締役社長	下地 毅	(以下、下地)
	取締役 コーポレート部長	内藤 満	(以下、内藤)
	上席執行役員 TIP 推進部長 兼 株式会社 TSI TIP 推進ディビジョン長		

---

### 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



兼 同ディビジョン イノベーション統括部長

今泉 純 (以下、今泉)

執行役員 デジタル戦略統括部長

渡辺 啓之 (以下、渡辺)

執行役員 事業戦略統括部長

石原 教宏 (以下、石原)

広報・IR 室長 兼 SDGs 推進室長

山田 耕平 (以下、山田)

広報・IR 室長補佐

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@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**長谷川 [M]**：ありがとうございました。それでは、これより Q&A に入らせていただきます。

日経新聞の大林様、どうぞ。

**大林 [Q]**：

後段でご説明いただいたフードリボン社や、インドでの綿花の生産など、サステナブルに向けていろいろ精力的にやられていて、個人的に関心を持っています。この辺、具体化してくるのはもう少し先かなとは思いますが、現状で例えば綿花に関しては、もう栽培にはいったん方向感が出てきたということで、実際これを御社のビジネスの中に組み込んでいく上で、コスト感というのでしょうか。どうしてもこういった取り組みは、これまでの通常のものを使うよりは生産のコストや、あるいはそれを糸にしていくためのコストなどが通常よりはかかるのだらうなと思います。

何かその辺り、例えば通常よりこのぐらい大きい、それでもやはりやっていけないのだよということなのか、その辺のコスト感の部分について教えていただければと思います。

**長谷川 [M]**：ありがとうございます。SDGs 推進室長の山田もおりますので、山田からお答えして、補足がございましたら下地からお答えさせていただきます。お願いします。

**山田 [A]**：ご質問ありがとうございます。

フードリボンの件に関しても、インド綿に関しても、新素材の開発という観点で考えると、まだ実際の実用化に向けては期間があると思います。

なるべく価格は抑えながらというところは当然考えてはおりますが、費用ありきではなくて、今までの素材を使い続けるだけでは気温上昇が抑えられない、こういう課題に対する解決にわれわれとしても取り組まなくてはけないということです。従来、素材からアパレルメーカーが取り組むことは当社はそこまでやったことはないのですが、そういう観点で今までとは違うチャレンジをしていかなくてはいけないと、今はそういうところに向けてやっています。ですので、費用感に関してはまだ具体的には出ていないと、そんな状況です。

**下地 [A]**：少し補足させていただきたいと思います。下地です。

---

### 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



まず、このシンコムアグリテックさんとの取り組みは、大きなところで土壌改善がございます。綿花において、生産性を上げるために非常に多くの農薬を使っていることは皆様知られているところかと思えます。今回のオーガニックコットンの生産に関しては、そういった土壌を汚染せずにかに、栽培効率といいますか、収穫量を上げていくかというところにポイントがございます。その土壌をより汚さずに、セルロース系の薬品も含めて、環境に負荷を与えずに生産性を上げる試みがすごく大きなポイントになっています。

それが徐々に良いかたちで答えが出始めている状況で、こういったご報告をさせていただいております。ですので、これの生産性が上がる、イコール綿花の収穫量が増えますので、基本的にはコストに関しても大きな良化したかたちでの収穫ができるのではないかという考えの下にアクションを起こしております。以上です。

**大林 [M]**：どうもありがとうございました。

**長谷川 [Q]**：ありがとうございます。それでは、大和証券の野澤様よりご質問を二ついただいております。

本社移転が9月に完了し、来期以降はどういった構造改革を行っていくのか。もう一つが、12月月次の少し弱かった要因と、1、2月の冬物商戦の戦い方について教えてくださいとのことです。

こちらは下地からお答えさせていただきます。

**下地 [A]**：ご質問ありがとうございます。

まず、大きなところでいきますと、ばらばらでありましたわれわれの組織のコミュニケーションが、まず一つにとれるようになってきております。新しくドメインというかたちで大きな枠組み、領域を設定いたしましたので、これに伴い情報交換、共有が非常に活発になってきていることをご報告したいと思えます。

これをさらに広げていくことで、成功事例の共有がどんどんできていきますので、そういった意味では、それぞれのブランド単体で考えていたことが、課題点を全社共有として解決していける方向、そして良い答えが出たチームに対して学びを持ちながら全て改善していく方向ができてきている、方向性があるということです。

それと、生産性の高い働き方に対して、より取り組んでまいりたいと思っております。ブランド個々で動いてきたインフラの部分を横に連携していけますので、そういったアクションでかなり人の働き方、かつ動き方が変わってくる、そういった中で運営していくと考えております。また、わ

---

## 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



れわれはファッションエンターテインメントとしての素質を1社化の中で、能力の高いメンバーを集めて発信していきたいと思っております。

数字でいいますと、12月がそんなに強くはなかったのですが、年明け、新年初売りから非常に活発になっております。そこに注力し、お客様の気分が盛り上がっているところを含めて、大きな値引きをせずにしっかり冬物の仕入れをしたものを今月、来月においてお届けしていきたい、消化していきたいと考えております。それで、2月以降、早いタイミングで新しいラインナップ、春夏のコレクションを店頭で皆様に見ていただく、そういっためりはりの効いたやり方をつくっていかうと考えております。以上になります。

**野澤 [Q]**：ありがとうございました。1点目ですが、今のお話ですと拠点の集約化みたいな物理的な改革は今期中に大体めどが立っていて、来期以降は集約されたリソースを生かしてこれからの成長につなげていくと、そういう理解でよろしかったでしょうか。

**下地 [A]**：そのとおりです。

**野澤 [M]**：分かりました。ありがとうございます。

**長谷川 [Q]**：ありがとうございます。それでは、朝日新聞の益田様よりご質問をいただいております。

ブランドによって異なると思いますが、売上におけるインバウンド比率はどのくらいあるのでしょうか。物価高が続いておりますが、インフレに対応する従業員の特別な手当、4月以降の賃上げなどについて教えてくださいとのことです。

こちらは下地からでよろしいでしょうか。

**下地 [A]**：インバウンドに関しては、全社ベースでまた1桁台ですが、10月、11月の百貨店に影響がございました。われわれのブランドですと、部分的には優良店におきましては30%を超えたりしております。ですので、まだまだ全体での底上げにはなっておらず、ばらつきはありますが、ご存じのとおり、百貨店が好調というところにおいては、インバウンドのお客様が集まってくる場所です。

インフレに対応する従業員の賃上げですが、経営として今後しっかり社会状況も含めて把握しながら対応していきたいと思っております。必要な議論ですので、現状は大きい変化としては未定ではありますが、内容をさらに詰めていきたいと思っております。以上です。

---

## 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



**益田 [Q]**：ありがとうございます。インバウンド比率のところ、もしお答えいただければ特になんといったブランドがインバウンドの方に人気なのでしょう。

**長谷川 [A]**：こちらは私から申し上げます。全体のインバウンド比率は正確には出しては出していないのですが、これまでインバウンドはストリートカジュアル系のブランドが多かったです。直近の百貨店でインバウンド比率が上がってきているところは、ADORE や PEARLY GATES、human woman といったところになります。

**益田 [Q]**：ありがとうございます。ということは、コロナ前はこういったストリートカジュアル系のほうがインバウンド比率は高かったと考えていいのでしょうか。

もし教えていただければ比率としてはどれくらいあったのでしょうか。

**長谷川 [A]**：コロナ前はストリートカジュアルやスニーカーなどでインバウンドのお客様が多い傾向でした。詳細の比率は開示しておりません。

**益田 [M]**：分かりました。ありがとうございます。

**長谷川 [M]**：

それでは、2023年2月期第3四半期決算説明会を終了いたします。本日も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、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

