



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

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		
[決算期]	2023 年度 第 3 四半期		
[日程]	2023 年 1 月 16 日		
[ページ数]	25		
[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



登壇

長谷川：いつもご参加いただきありがとうございます。定刻になりましたので、TSI ホールディングス 2023 年 2 月期第 3 四半期の決算説明会を開催いたします。

最初に 30 分ほど決算説明会の動画をご覧いただき、その後に Q&A に入らせていただきます。それでは、決算説明会の動画をお願いいたします。

4 2023年2月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー

TSI HOLDINGS

【第3四半期の活動総括】

市場環境

新型コロナウイルスの水際対策が10月11日から大幅に緩和され、外国人旅行者の入国者数の上限が撤廃された。これにより当社の主力事業の一つ、百貨店レディースアパレル事業は、久しぶりのインバウンド需要の回復を受け、都市部を中心に順調な復活の兆しが見え始めている。

事業状況

上期不振であったEC事業に関して9月以降は順調に売上業績の回復が見られ、全社売上高成長に貢献した。また円安により海外事業の売上、利益が、今決算数値の上振れに現段階に於いては一部貢献しているが、急速な為替変動と世界的インフレの影響が予測される海外事業の動向は、今期第4四半期含め、以降は丁寧な利益試算を要する。

課題と対策

販管費は新収益基準を除いてはわずかに超過傾向。要因として業績回復に伴う変動費の増加、ブランド事業改革を行う目的での一時的な費用の上振れが挙げられる。通期に於いては、適正なコントロールを行う。また、我々は中期経営改革に基づき9月に本社移転を完了。主力事業拠点を統合し、来期以降に向けた固定費構造の改善を実施した。

加えて、主力物流拠点の一部を千葉から横浜に変更し、物流コスト改善に加え、EC事業の出荷能力拡大を図った。物流改革をはじめ、全社的な利益の生産性向上の改善を追求している。

下地：皆様、いつもお世話になりありがとうございます。2023 年 2 月期第 3 四半期決算説明会を行いたいと思います。よろしく願いいたします。

第 3 四半期エグゼクティブサマリーです。活動の総括をお話ししたいと思います。

市場環境におきましては、新型コロナウイルスの水際対策が 10 月 11 日から大幅に緩和されました。外国人旅行者の入国者制限が撤廃され、これにより、当社の主力事業の一つである百貨店を含めたレディースアパレルの事業は久々のインバウンド需要の回復を受け、都市部を中心に順調な復活が兆しとして見え始めております。

事業状況です。上期不振でした EC 事業に関して、9 月以降は順調に売上、業績の回復が見られ、全社の売上高の成長に貢献しております。

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



また、円安により、海外事業の売上と利益が今期決算の数字の上振れに一部貢献しておりますが、急速な為替変動と世界的インフレの影響が予想されておりますので、海外事業の動向に関してはこれからの第4四半期含め、着実に利益を出していけるよう努力してまいりたいと考えております。

今後の課題と対策です。販管費は新収益基準を除き、わずかに超過傾向にございます。物流の問題や、為替による変動費の増加、ブランド事業改革を行う上での一時的な費用の上振れが数値として影響しております。ですが、われわれは適正なコストコントロールを行い、また中期経営計画に基づき、9月には本社移転を行いました。主力事業を拠点として統合し、来期以降に向けた固定費構造の改革を行ってまいります。

来期以降は、こうしたことにより経費が5億円ほど浮きますので、またそういったことで販管費構造の改善を行っていただけるのではないかと考えております。

また、主力物流の拠点を千葉から横浜に一部移管し、物流コストの改善、そしてEC事業の出荷能力の拡大を図っております。物流改革も含めて、全社的な利益および生産性の向上の改善を行ってまいります。

5 2023年2月期 第3四半期累計 業績ハイライト

TSI HOLDINGS

▶ 売上高は国内外売上及び、非アパレル、海外事業の売上が総じて堅調に推移し、前期比 **111.1%** (旧会計基準105.3%) **+114.9億円**の結果となり計画を達成。

▶ 営業利益は実績 **37.2億円**、計画差**+3.2億円**となる。
対前年比 利益に関しては、今期の本社移転に関わる一過性費用の影響があり(次頁で影響を説明)

▶ 純利益は実績 **46.2億円**、計画差 **+0.8億円** 修正計画に着地。

但し、期待値を超えるほどの売上成長には至っていない点は、来期に向けて改善を図っていく。

	新収益基準				旧収益基準
	第3四半期累計	修正計画差	前期差	前期比	前期比
売上高	1,154.0 億円	+1.2 億円	+114.9 億円	111.1%	105.3%
営業利益	37.2 億円	+3.2 億円	-14.5億円	※) 71.9%	76.5%
経常利益	50.6 億円	+3.5 億円	-11.7億円	81.1%	84.9%
純利益	46.2 億円	+0.8 億円	-8.4億円	84.6%	88.9%

※ 前期3Q累計営業利益 51.8億円に対し、本社移転の加速度償却費等 ▲8.7億円が含まれているため減益。

業績ハイライトです。売上高は1,154億円です。国内外売上および非アパレル、海外事業の売上が総じて堅調に推移しました。前期比で111.1%、プラス114億9,000万円という結果となっております。

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



営業利益に関しては 37 億 2,000 万円、計画におきますとプラス 3 億 2,000 万円となっております。今回、本社の移転にかかわる一過性費用の影響が大きく出ております。次のページで説明したいと思います。

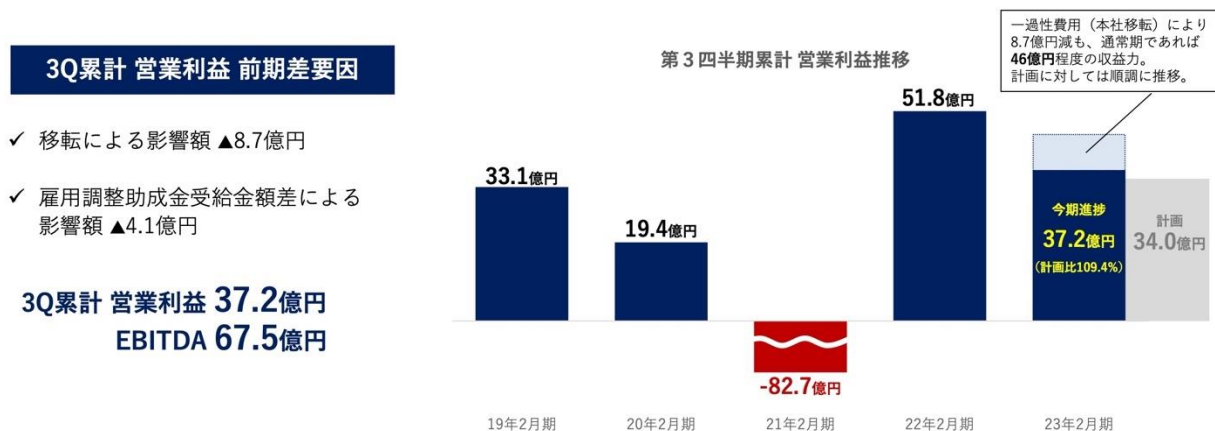
純利益に関しては実績が 46 億 2,000 万円、計画でいきますとプラス 8,000 万円で、修正計画の中に着地しております。

6 2023年2月期 第3四半期累計 営業利益推移

TSI HOLDINGS

主力のレディース事業、百貨店が復調、OMO強化事業、D2C事業が好調。加えてストリート事業は、前年及び上期に引き続き未だ大きく成長している。全社計画達成の主要因となった。ただし、対前年営業利益は、一過性の本社移転費用 8.7億円の計上を主要因に、前期比 **71.9%** となる。一過性費用を除く事業の実力値は、今期46億円程度と見ている。

※本社移転費用：1Q：3億円、2Q：2.9億円、上期計：5.9億円 / 3Q：2.8億円、4Q：0.7億円 下期計：3.5億円 / 年間：9.4億円を計上予定



次は、営業利益の推移です。主力でありますレディース事業、百貨店が大きく復調しております。また、OMO の強化事業、D2C 事業が好調です。

加えて、今まで今年非常に利益貢献しているストリート事業に関しては、前年および上期に引き続きいまだに大きく頑張っております。会社の計画達成の主要因となっております。

ただし、対前年営業利益に関しては、本社移転費用の 8 億 7,000 万円の計上を主要因として、前期比 71.9%となっております。

図をご覧ください。右下の図では、まず 2019 年 2 月期においては 33 億 1,000 万円、そして 2020 年 2 月期においては 19 億 4,000 万円、コロナ禍で赤字となり、2022 年 2 月期に 51 億 8,000 万円。

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

そして、先ほどから申し上げております今期の進捗が 37 億 2,000 万円ですが、本社移転費用を含めると 46 億円という収益力になっております。これは稼ぐ力が非常に復活してきているのではないかと見ております。

8 2023年2月期 第3四半期累計 チャンネル別売上概況

TSI HOLDINGS

リアル店舗の売上高は前期比 117.4% +96.5億円 (旧会計基準 109.5% +52.9億円) と好調。

上期に引き続き、海外は堅調な業績に加え、為替差で売上金額インパクトが拡大。

前期比：百貨店 **144.3%**、非百貨店(FB・路面店) **111.1%**、海外 **130.3%**、国内EC **99.1%** (国内外EC累計 101.0%)。

		旧収益基準		新収益基準		新収益基準		旧収益基準	
		2021年2月期		2022年2月期		2023年2月期		2023年2月期	
		第3四半期累計		第3四半期累計		第3四半期累計		第3四半期累計	
						チャンネル別成長			
						前々期比	前期比		
国内小売	百貨店	93.9億円 (構成比：9.7%)	105.3億円 (構成比：10.1%)	152.1億円 (構成比：13.2%)	161.8%	144.3%	108.7億円 (構成比：9.9%)		
	非百貨店※1	415.1億円 (構成比：42.7%)	449.4億円 (構成比：43.3%)	499.3億円 (構成比：43.3%)	120.3%	111.1%	499.0億円 (構成比：45.6%)		
	EC	289.8億円 (国内小売EC化率：36.3%)	283.9億円 (国内小売EC化率：33.9%)	281.4億円 (国内小売EC化率：30.2%)	97.1%	99.1%	267.1億円 (国内小売EC化率：30.5%)		
国内その他※2		111.1億円 (構成比：11.4%)	122.3億円 (構成比：11.8%)	119.5億円 (構成比：10.4%)	107.5%	97.7%	117.3億円 (構成比：10.7%)		
海外※3		62.0億円 (構成比：6.4%)	77.9億円 (構成比：7.5%)	101.6億円 (構成比：8.8%)	163.8%	130.3%	101.6億円 (構成比：9.3%)		

※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「TACTICS」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。

チャンネル別売上概況です。リアル店舗の売上高は前期比 117.4%、プラス 96 億 5,000 万円と順調です。上期に引き続き、海外は堅調な業績に加え、為替差で売上の金額のインパクトが大きく広がっております。

前期比では百貨店が 144.3%、百貨店以外のファッションビルおよび路面店が 111.1%、海外は 130.3%、国内 EC におきましては 99.1%です。国内外の EC は、総括した EC の累計では約 101% 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



第3四半期累計 EC売上高は、310.7億円、前期比 101.0% (新収益基準) と着実に回復。

上期に苦戦したEC事業の第3四半期単体は売上高前期比**108.9%**と好調に推移している。

全社施策として行った、OMOイベントやEC別注商品の企画投下により、大幅に売上を改善する事が出来た。オフィス移転後、新しく設置されたライブ専用撮影スペースの活用により、レディースブランドを中心にEC事業のSNS運営改革が進んだ。

	旧収益基準		新収益基準			旧収益基準
	2021.2期 3Q累計	2022.2期 3Q累計	2023.2期 3Q累計	前々期比	前期比	2023.2期 3Q累計
国内自社EC売上高	125.7億円	133.3億円	132.4億円	105.3%	99.3%	132.5億円
(自社EC比率)	(43.4%)	(47.0%)	(47.1%)	(+3.7pt)	(+0.1pt)	(49.6%)
国内EC売上高	289.8億円	283.9億円	281.4億円	97.1%	99.1%	267.1億円
(国内EC化率) ^{※1}	(36.3%)	(33.9%)	(30.2%)	(▲6.1pt)	(▲3.7pt)	(30.5%)
海外EC売上高	21.8億円	23.7億円	29.2億円	133.7%	123.2%	29.2億円
(海外EC化率) ^{※2}	(35.2%)	(30.4%)	(28.8%)	(▲6.4pt)	(▲1.6pt)	(28.8%)
EC売上高合計	311.6億円	307.6億円	310.7億円	99.7%	101.0%	296.3億円
(EC化率) ^{※1}	(36.2%)	(33.6%)	(30.0%)	(▲6.2pt)	(▲3.6pt)	(30.3%)

※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「TACTICS」を中心に運営するEuego 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。



ECの売上実績です。第3四半期累計のEC売上高は310億7,000万円、前期比で101%と回復しております。上期に苦戦したEC事業の第3四半期単体は売上高前期比108.9%と堅調です。

全社施策として行いましたOMOイベント、EC別注商品の企画投入により、売上を改善することができました。また、オフィスを移転し、新しく統合で設置されたライブ専用の撮影スペースの活用をみんなで行い、レディースブランドを中心にEC事業のSNS運営の改革が進んでおります。

ECの売上高の表を右下で見てくださいと、第1四半期は97.4%、第2四半期が96.5%、第3四半期においては108.9%と改善しております。

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

LE PHIL、human woman、ADOREといった百貨店レディースブランドが復調。 EC事業は上期の停滞感から脱却し、再度成長フェーズに。

リアル店舗事業

リアル店：前年比 **117.4%**、うち百貨店：前年比 **144.3%**

コロナ禍以降苦戦を強いられていた百貨店レディースブランドが復調傾向。百貨店売上は、撤退ブランドの影響を受けながらも前期を上回る。コロナ禍にありながらも、外出意識の高まりに合わせてポップアップストアを積極的に展開し、新たなエリア・顧客の開拓を進めている。

human woman ADORE



▲「PGG」「NBB WEEKEND」がそれぞれ初のポップアップを開催

EC事業

EC：前年比 **101.0%**、第3四半期単体：前年比 **108.9%**

上期は市場変化への対応の遅れから停滞を余儀なくされたが、コンテンツの拡充や店舗と連動したイベントの実施により新たな顧客を獲得し、再び成長軌道に戻りつつある。

LINE ID連携など、プラットフォームの強化も継続して行う。



▲ Web限定商品の販売



▲ お客様参加企画の実施



▲ 様々なコラボが新たな誘客の呼び水に

チャネル別売上動向です。好調事業の中で、リアル店舗の事業においては前年比 117.4%、うち百貨店の前年比が 144.3%となっております。

コロナ禍において苦戦を強いられていた百貨店のレディースブランドが復調してきており、特にブランドとして human woman、ADORE、そして PGG や NBB WEEKEND のポップアップという、新しい施策が当たり始めています。しかも、human woman、ADORE という、歴史の長いブランドのブランディング改革や施策が、お客様の評価をいただいております。

そして、EC 事業に関しては前年比 101%となっており、第 3 四半期単体では前年比 108.9%です。特に、真ん中に写真が出ています SANEI bd モールでお客様参加型の企画として、EC 上でイベントを行いました。

また、AVIREX やほかのブランドもいろいろなコラボ等の連携をして、新しい施策の中で EC 自体が活性化していることを、良い傾向と受け止めて、また新しいこともどんどんやっていこうと考えてスタートしております。

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

売上TOP10ブランドの構成比が上期終了時点の58.4%から58.9%へと更に上昇、大型ブランドが好調・復調を継続している。

特にメンズストリートブランド・百貨店レディースブランドがランク外のブランド含め躍進、前期を大きく上回る売上高で牽引し、**全社売上前期比111.1%、売上TOP10ブランド前期比113.7%**となった。

ブランド別売上 TOP10ブランドの今期売上推移と全社内売上構成比

1.	PEARLY GATES
2.	NANO universe
3.	MARGARET HOWELL
4.	NATURAL BEAUTY BASIC
5.	HUF
6.	AVIREX
7.	new balance golf
8.	UNDEFEATED
9.	human woman
10.	STUSSY



・HUF(国内・海外)

国内出店戦略により出店エリアが拡がり、新規顧客を獲得。チャンネルを問わず売上を拡大し、国内売上の前年比は**213.3%**。

・AVIREX

関連映画ヒットによる市場の活性化に加え、行動制限の緩和が路面店の多いAVIREXにとっては強い追い風となり、集客力UP。コラボ商品も積極的に展開し、売れ行きも好調。

・NATURAL BEAUTY BASIC

売上成長率は全社平均を下回るものの、収益力が大幅に改善。引き続きLimited Lineが好調で、ブランドの柱に。

・human woman

エリアを問わず復調しているが、特に大都市圏が百貨店復調の恩恵を受け、前年を大きく上回る。不採算店舗の退店も進め、収益力が回復。

主力ブランドの個別概況です。売上TOP10ブランドの構成比が、上期終了時点の58.4%から58.9%と上昇しております。

大型ブランドが好調・復調を継続しており、また小さなブランドも堅実に復活しております。特に、メンズストリートブランド、百貨店レディースブランドが、そういった意味ではランク外のブランドを含め躍進しております。前期を大きく上回るかたちで売上高をけん引し、全社売上前期比111.1%、TOP10ブランドは前期比113.7%となっております。

その中でもHUFが、国内海外合わせチャンネルを問わず売上を拡大し、国内売上の前年比は213.3%と、非常に大きなスケールになってきております。AVIREXは映画トップガン マーヴェリックの影響もあり、非常にお客様の来店も増え、認知力も上がっております。コラボ商品も積極的に展開したところ、集客力UPにつながり、売れ行きも好調となっております。

また、リブランディング中でありましたNATURAL BEAUTY BASICの成長率は全社平均を下回っておりますが、収益力が大幅に改善しました。引き続き、都市部に向けたLimited Lineが好調で、ブランドの柱となっております。その枠で地方店も含めて、ニーズに応じて対応していこうと期待感を持ってやっております。

先ほども話ができたhuman womanはエリアを問わず復調してまいりますが、特に大都市圏の百貨店の復調の恩恵を受けて、われわれもブランド自体の内容を非常にフレッシュで若さあるものに変

サポート

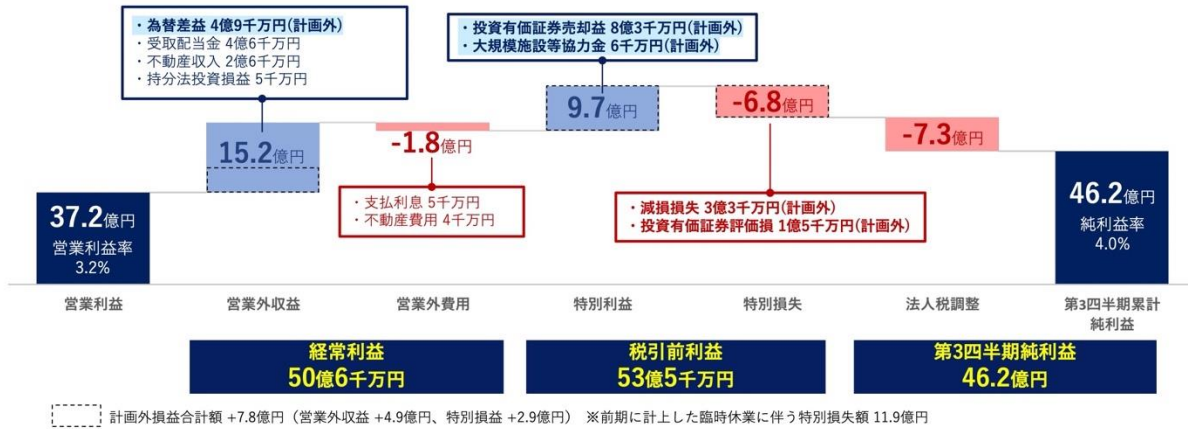
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

えてきております。前年を大きく上回り、不採算店舗の退店も含め、収益力が大幅に回復しました。

14 2023年2月期 第3四半期累計 純利益影響項目

TSI HOLDINGS

海外子会社のドル建て資産等に関する計画外の為替差益 4.9億円、受取配当金、不動産収入などの営業外収益 15.2億円を加え、**経常利益 50.6億円**。
 投資有価証券売却益 8.3億円、減損損失 3.3億円などの特別損益と、法人税等調整額を加え、**純利益 46.2億円 利益率 4.0%**となった。



純利益影響項目です。まず、経常利益は50億6,000万円でした。営業外収益の15億2,000万円が目立っておりますが、為替変動による為替差益が4億9,000万円と大きくなりました。受取配当金、また不動産収入などで、合わせて実際15億2,000万円となっておりますが、為替の影響が非常に大きいことをご理解いただければと思います。

また、投資有価証券の売却益が8億3,000万円、減損損失で3億3,000万円などの特別損益と、法人税の調整等の額を加え、純利益46億2,000万円、利益率が4%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



	2022.2期 第3四半期計		2023.2期 上期計		2023.2期 第3四半期計					
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	前期末 (百万円)	前期末 (%)	前期末 (百万円)	前期末 (%)
流動資産	78,585	52.4%	74,661	54.1%	80,805	55.4%	2,220	102.8%	6,144	108.2%
うち現金及び預金	35,688	23.8%	37,069	26.8%	32,139	22.0%	▲3,549	90.1%	▲4,930	86.7%
うち棚卸資産	22,658	15.1%	21,780	15.8%	28,280	19.4%	5,622	124.8%	6,500	129.8%
固定資産	71,485	47.6%	63,434	45.9%	65,155	44.6%	▲6,330	91.1%	1,721	102.7%
うち投資有価証券	30,204	20.1%	27,684	20.0%	28,122	19.3%	▲2,082	93.1%	438	101.6%
うち投資不動産	4,956	3.3%	4,722	3.4%	4,713	3.2%	▲243	95.1%	▲9	99.8%
資産合計	150,071	100.0%	138,095	100.0%	145,961	100.0%	▲4,110	97.3%	7,865	105.7%
流動負債	31,100	20.7%	26,481	19.2%	32,059	22.0%	959	103.1%	5,578	121.1%
うち短期借入金	129	0.1%	121	0.1%	17	0.0%	▲112	13.2%	▲104	14.0%
うち1年内返済予定の長期借入金	7,035	4.7%	5,262	3.8%	4,987	3.4%	▲2,048	70.9%	▲275	94.8%
固定負債	16,318	10.9%	12,475	9.0%	12,177	8.3%	▲4,141	74.6%	▲298	97.6%
うち長期借入金	11,552	7.7%	7,313	5.3%	6,478	4.4%	▲5,074	56.1%	▲835	88.6%
負債合計	47,419	31.6%	38,957	28.2%	44,236	30.3%	▲3,182	93.3%	5,280	113.6%
純資産	102,652	68.4%	99,138	71.8%	101,724	69.7%	▲928	99.1%	2,586	102.6%
うち自己株式(▲)	▲3,688	-2.5%	▲4,759	-3.4%	▲5,388	-3.7%	▲1,700	146.1%	▲629	113.2%
負債純資産合計	150,071	100.0%	138,095	100.0%	145,961	100.0%	▲4,110	97.3%	7,866	105.7%

> 棚卸資産

【前期比】

売上高前期比 111.1% に対して、在庫 124.8% +56億円。10月以降のインバウンド需要に対して好調な事業を中心に在庫を増加させた。収益拡大のためには適正な在庫量となる。

> 自己株式

【前期末】

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実施、6.2億円の増加となる。(2022年2月末より+17.1億円の増加)

> 自己資本比率

自己資本比率 69.4%と高水準。資本構造の適正値を見極めながら、引き続き自己株式取得の検討を行う。持続的な成長を維持するため、成長力のある領域へ投資を継続する。

貸借対照表についてお話しします。

棚卸資産に関しては、売上前期比 111.1% に対して在庫が 124.8%、プラス 56 億円で、膨らんで見えておりますが、計画値に基づいた仕入れを行っています。クリスマスの時点での消化も図れており、これから1月~2月に向けても適宜消化に入り、しっかりと計画値に乗せるかたちで適正量にしてまいりたいと考えております。

そして、自己資本比率に関しては、現在 69.4%と高い状況ではあります。先日発表させていただいたとおり、今年1月から自己株の取得を20億円規模で行ってまいります。今後も持続的に枠をしっかりと決めた上で、バランスの良い自己株の取得を進めてまいりたいと思っております。

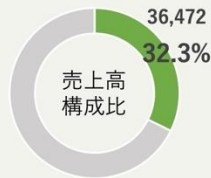
また、事業への投資もしっかり行ってまいります。新しい事業や、事業領域でのつながりを持った新しいビジネスとのコラボ、事業提携も含めて、投資を検討しておりますので、ご期待いただければと思います。

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@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。



「and wander」グッドデザイン賞を受賞

アウトドアブランドのmuracoとコラボしたテントが、GOOD DESIGN AWARD 2022を受賞した。今シーズンからキャンプコレクションをスタート、ウェアに限らず、キャンプギアを含めた総合的な提案を強化していく。



「PING」ゴルフブーム以降も大幅成長

2021年から着実に成長を続け、売上前期比200%超を達成。コロナ禍でゴルフ需要が高まった前年を更に上回り、大きな飛躍の年となった。



2023FW展示会では、AR試着やスマートグラスを導入するなど、新たなエンターテインメントを提案すべく常に新しいことに挑戦している。



▲ サイネージやプロジェクションマッピング

1月11日には昨年プロに転向した注目のプロゴルファー蟬川泰果選手とアドバイザー契約を締結。今後世界での活躍も期待されている蟬川プロと共にゴルフの楽しさを伝えていき、さらなるブランドの認知拡大を目指していく。



各ドメインの取り組みについて発表いたします。

まず、ウェルネス&ライフスタイルドメインは、魅力的なコミュニティを創り上げることをテーマにしております。売上高が364億7,000万円、前期比で119.6%という成長に乗っております。

特にPINGは2021年の2月期よりスタートし、ゴルフ部門がピークを迎えている状況の中においても、ご覧のとおり、第3クォーター累計売上の実績で13億9,000万円と、前期に比べ213%成長しております。

これは卸売上も含めて、加速度的にブランドイメージが高まっていると言えるかと思えます。また、展示会を含めて、AR(拡張現実)の試着やスマートグラスを導入するなど、新たなエンターテインメント性を提案させていただいて、プロジェクションマッピングも含めて、展示会自体がお客様にとって本当に楽しいというシーンをつくり上げております。

また、プロゴルファーで注目の蟬川泰果選手とアドバイザー契約を締結しましたので、男子プロにおいてもブランドの認知度拡大を目指していけるかと考えております。

アウトドアブランドのand wanderに関しては、彼らがつくりましたテントがグッドデザイン賞を受賞しています。今シーズンからキャンプコレクションをスタートし、ウェアに限らずギアのほうも非常に効果が上がっており、それに伴いウェアもともに伸びている状況です。かつ海外、特にヨーロッパからのオーダーが非常に増えております。

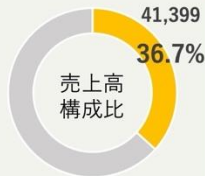
サポート

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@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
413.9億円	103.8%



「UNION」大阪に国内2号店をOPEN

LA・東京に次ぐ第3の拠点として、
UNION OSAKAが10月にオープンした。
店舗の内装はUNIONストアの統一感
は残しつつ、日本らしさ、大阪らしさ
を表現している。
西日本の旗艦店として、新たな商圏の
開拓を目指す。



▲店内中央には、盆栽をイメージした
シンボルツリーが鎮座

「HUF」アニバーサリーイヤーグランドフィナーレ

ブランド創業20周年の2022年は年間を通して様々なコラボや過去の
オマージュ・現代テイストに昇華したコレクションを展開し、
シーンを盛り上げた。
勢いそのままに2023年も春以降出店を継続し、攻勢を図る。



続きまして、ストリート&カルチャーのドメインです。まず、売上高が413億9,000万円、前期比で103.8%です。

HUFが好調です。HUFのアニバーサリーイヤーグランドフィナーレで、いろいろなコラボ、および今まで以上にストリートという感覚から、プラスアーティスティックな進化を遂げており、また出店を春以降も継続してまいりますので、来期以降も強いかたちで攻勢してまいります。

彼らは非常にローカルズムと、またアーティスティックを大切にしたグラフィックの強いブランドです。それが若い世代に留まらず年齢の幅を越え、女性も含めたかたちで非常に人気が出てきているのも間違いありません。

われわれが抱えておりますストリートとカルチャーの事業の中で、NANO universeがごさいます。NANO universeはリブランディング中ですが、しっかりとしたかたちで、ものづくり、そして店舗づくりを進めており、こちらも成長のステップを徐々に踏んでいける体系をつくってまいりますので、ぜひご期待ください。

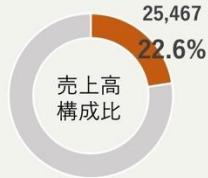
サポート

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

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	前期比
254.6億円	116.3%



「human woman」25周年に向けて復調

OMO戦略に後れを取っていたが、自社の成功事例を活かしながらスタッフコンテンツ（コーディネート、LIVEコマース）を強化していくことでリアル店・ECの送客力が向上、コロナによる人流制限の緩和も相まって売上・収益共に回復した。

来期迎える25周年のアニバーサリーヤーに向けて、勢いを加速させる。



「CADUNE」コロナ禍でも成長を継続

30～40代女性に向けて2020年にデビューした「CADUNE」は常に成長を続け、第3四半期終了時点で既に前期年間売上を上回る売上を達成している。
常設店舗は現状3店舗だがEC比率は50%近く、全国のお客様からの支持を頂いている。

ブランドデビュー後の売上推移



第3四半期累計CAGR
101.7%



続きまして、レディースを主軸としますファッションキャピタルです。売上高が254億6,000万円、前期比で116.3%です。

CADUNE がスタートして間もないのですが、ブランドデビューからの売上推移では、右の表を見ていただくと、2021年の2月期1億8,000万円から、昨年で4億5,000万円、そして今期も非常に好調に伸びておりますので、昨年の4億5,000万円も大きく超えて、成長していけるのではないかと考えております。常設店舗は現在3店舗なのですが、EC比率が非常に高く、全国のお客様から支持いただいております。

human woman もそうですように、OMOの戦略が遅れをとってございましたが、自社のCADUNEやArpege story、そういった成功事例を生かしながらスタッフのコンテンツを強化してまいりました。それにより、リアル店、ECの送客についての効果が向上しており、人の流れが非常に増えたことも相まって、売上や収益力に変化が起きている状況です。

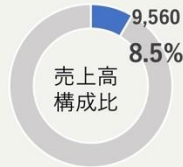
サポート

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

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
95.6億円	109.1%



「ETRÉ TOKYO」おうち時間にも潤いを

今期デビューした「É BY ETRÉ TOKYO」から新たなhomeアイテムを発売。キッチングッズが大人気で一部商品は追加生産分も完売。ブランドコンセプトである、「ココロが豊かになるようなぎっかけづくり」を新たな側面から提案する。



▲キッチングッズとルームウェア

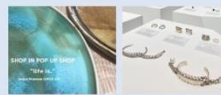
「hueLe Museum」新たな出会い、体験を提案



GINZA SIXのリアル店ではアートに関連した様々なコンテンツ、パーソナルスタイリングイベントなど、リアルだからこそその“体感”を提供し、ファンを増やしている。第3四半期の計画比は**167.1%**と絶好調。

OMOイベントも積極的に実施し、その勢いはECへも波及している。

本社新オフィスにて開催された2023SS展示会も好評で、プレオーダーは目標を大幅に超える結果となった。今後はポップアップや新規出店に力を入れ、成長を加速させる。



◀ 陶器、ジュエリーなど幅広いジャンルのストア内ポップアップを毎月開催

デジタルジェネレーションのドメインです。こちらを、次世代を取り込むコンテンツとして新たにやっております。売上高が95億6,000万円、前期比で109.1%のアップとなっております。

hueLe Museumも新しくスタートしておりますが、こちらは常設店舗を持っておりません。現在出店中のGINZA SIXのポップアップから、常設店として進化してまいろうとしております。アートに関連したさまざまなコンテンツや、パーソナルスタイリングイベントなど、リアルだからこそできることの体感をアートとミックスし、ファンを増やしております。

第3四半期の計画比は167.1%と絶好調です。OMOのイベントも積極的に実施しており、影響がECにも波及しております。また、新社屋で開催された2023SS展示会も非常に好評をいただいております。プレオーダーは目標を大きく超えております。百貨店やデベロッパー含めて好意的に見ていただいておりますので、これからしっかりと育ててまいりたいと思っております。

また、従来からD2Cブランドとして頑張っておりましたETRÉ TOKYOは、おうち時間にも潤いというテーマでやっており、ホームアイテムを販売しました。キッチングッズが非常に人気を博しており、追加生産などを行っております。

発信の新提案をデジタルジェネレーションは新しい幅広い層に向かって謳っている状況で、いろいろなブランドがあります。それぞれの世代やターゲットに向かって発信する意味でし、新世代の顧客層を創出していきます。

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@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。

“2つのJILL” がリブランディング 2023SS Collectionよりスタート

**JILL STUART、
JILL by JILL STUARTは、
想いをひとつに、生まれ変わります。**

ターゲットの女性のニーズや時流の変化を捉えてブランド
パーパスと商品デザインコンセプトを見直し。
ブランドの垣根を超えて「今日よりも華やかな明日のため
に」というブランド・パーパスを掲げ、共同のシーズン
コンセプト、ブランドサイト、展示会の実施などパーパスに
基づいた新しい取り組みを展開していく。



▲ 12月には共同の展示会を実施。会場の様子は[webで公開中](#)

W/J
with JILL STUART

服やファッションの領域を超えた多彩なコラボパート
ナーの力を掛け合わせて女性をエンパワーするプロ
ジェクト「W/J (ウィズ ジルスチュアート)」が始動し、
2つのブランドが一体化したコンセプトショップ「(仮)
W/J with JILL STUART」もオープン予定。

■ 今後の展開

- ▶ 23年1月：W/Jプロジェクト第1弾「ブルーミー(bloomee)」
とのコラボ企画をスタート
- ▶ 23年2月上旬：ECサイト、全国の百貨店やファッションビル
など店頭での23SS Collectionの販売を開始
- ▶ その他さまざまなマーケティング施策を予定



次もデジタルジェネレーションです。われわれの中で、大きな改革のブランディングが行われているブランドをご紹介します。

JILL STUART は JILL by JILL STUART というブランドと別々の事業体でやっておりました。これを、想いをひとつに、生まれ変わろうと、一つのコンセプトをもとにブランディングを行っております。

ブランドの垣根を越え、今日よりも華やかな明日のためにというブランド・パーパスをつくり上げ、共同のシーズンコンセプト、ブランドサイト、展示会を実施し、パーパスに基づいた新しい取り組みを展開しております。

展示会は私も見ましたが非常に楽しかったです。新しい JILL STUART が温故知新をテーマとして、ビンテージラインから新しい製品をつくる。JILL by JILL STUART に関しては、今のマーケットニーズに即した、そして柔らかな女性を表現するようなフラワーのアレンジの中で作り出すコレクションが出来上がっていました。バックも非常に人気ですので、両方をブランドのコラボを含めて、パートナーの力をかけ合わせながら、非常に力強いものになっていっております。

ブランドのコラボレーション、そしてワンジルというかたちで、W/J with JILL STUART というプロジェクトで新たに提案してまいりますので、ぜひ期待していただきたいと思っております。

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

25 オフィス集約プロジェクト

TSI HOLDINGS

2022年9月から移転を開始し、プロジェクトの大部分が完了。

来期貨料は5億円削減の見込。

このオフィス移転を契機に、物理的環境を再設計。クリエイティブな働き方を実現する。



▲複数の撮影スペースを設置し、メディアとしての発信を強化



▲展示会やイベントに活用できるエンタメエリアをプレスルームに併設



▲フリーアドレスを活用したレイアウトでコミュニケーションを活性化

中期経営計画 (TIP25) より再掲



– スパイラル・アジャイル・ワークスタイル：クロスファンクショナルなアジャイルチームで、スピーディーなサイクルで業務を実行して行く。

続きまして、オフィス集約プロジェクトです。昨年 2022 年 9 月から移転を開始し、プロジェクトの大部分が完了しております。賃料に関して、総合的に来期から 5 億円削減の見込みです。このオフィスの移転を機に、物理的環境を再設計し、クリエイティブをより向上させる働き方を実現してまいります。

TIP 中期経営計画より、この中で社員全体がいろいろな課題をスパイラルで、アジャイルなワークスタイルをテーマに、いろいろなことをみんなが率直に語り合える、そして改善に向かってみんなが前向きになっていけるスペースのつくり方、仕事のあり方にトライしてまいりたいと考えております。思ったことを実現していくスペースとして本社機能を持たせていきたいとしております。

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





「PEARLY GATES」を 中心にPoC開始

サービスの実現に向け、企画立案と動作検証を始めとしたコンテンツ・サービスの実装検討を開始した。

当社が3Dシミュレーション「CLO」で製作した洋服の3Dデータをアリババクラウド上で動くJP GAMES社が持つメタバース空間構築技術フレーム「PEGASUS WORLD KIT」に取り込み、メタバース空間上でアバターに着せ、様々な動作や、重ね着などの細かなニュアンスの技術的な検証を行っていく。

昨年発表したアリババクラウド社とJP GAMES社との業務提携の中で、新しい施策としてPEARLY GATESを中心にPoCを開始します。

当社が3Dシミュレーション、CLOで制作した洋服の3Dデータを、アリババクラウド社のクラウド上で動くJP GAMES社が持つメタバース空間の技術に入れております。それを取り込み、メタバース空間上でアバターがさまざまな動作や重ね着など、細かなニュアンスの技術的な検証を行ってまいります。

こういったことで新しい、感覚的にもお客様に楽しんでいただけるコンテンツのサービスを展開してまいりたいと思っております。

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

2050年 カーボンニュートラルの実現に向けた具体的施策

原材料を見直し、低炭素素材へ転換を進めるとともに、サステナブルな原材料生産への投資と衣料資源の循環利用により地球にやさしい製品づくりを行っていく。

マテリアルイノベーション ～原材料進化への取り組み～

ヴァージンポリエステルの使用量を削減し、リサイクルポリエステルなど低炭素素材の使用量を増加させていく。また、サステナブルな未来のために、ビジネスパートナーと共に低環境負荷かつ人権を尊重した素材開発のサポートを行っていく。

地球にやさしい生産方法



有機農業技術を利用したオーガニックコットンの生産、紡績、販売まで一貫通貫で取り組むことで、環境負荷軽減と労働者の労働環境改善の一元管理を実現させる。

食物残渣を利用した新繊維



パイナップルの葉やバナナの茎等の未利用農作物を原料とした繊維を開発。農家の所得向上、トレーサビリティを確保した原材料の生産を目指す。

繊維資源の循環



製品生産に伴う残反や廃棄衣料を回収、再資源化により、新たなリサイクル繊維にアップサイクルをする。その繊維を原料とした製品を作り資源循環のしくみをつくる。

SDGs に関する取り組みについてご報告いたします。

2050年カーボンニュートラルの実現に向けた具体的施策をご報告いたします。マテリアルイノベーション、原材料進化への取り組みを行っています。三つのポイントがあります。地球にやさしい生産方法、植物残渣を利用した新繊維、繊維資源の循環です。

TSIオリジナル オーガニックコットン開発プロジェクト

農営ベンチャー企業 シンコムアグリテック社と“自社オーガニックコットン開発と綿花生産性改革の研究”をテーマに業務委託契約を締結。インドのタミルナドゥ州で、TSI独自の綿花の試験栽培を実施中。



プロジェクト進捗

・種蒔き済、3種類のコットンを収穫

農場の土壌データから栄養素不足や乾燥等の課題を科学的なアプローチで分析。シンコム社の土壌改良手法を通常農地と区画を分け、TSI試験農地で適用、土壌改良実験を施した。

⇒11月末の中間結果において、手を加えずに植えたコットンに比べてコットンボールの大きさが約15%程度拡大した。また、潤沢な養分を得たコットンの白度は通常コットンより高く、品質の改善が見られた。



↑ TSI試験農場で収穫したコットンボール



↑ 試験区外の農場で収穫した綿花

■ 今後のTSIとシンコムアグリテック社の研究開発目標について

土壌細菌が生み出す養分と綿花密度、白度の科学的な相関数値の算出を進める。現地生産者の労働環境改善（農業散布健康被害、生産性、教育）に関する打合せ

● 今後のテストスケジュールについて

- ・1月下旬～2月初旬に第2回目の綿花収穫を予定
 - ・綿花の紡績、生地までの一連の流れをインド国内サプライヤーを選定し生産テストを行う
- TSIブランドの実用に向け、来期綿花品種の再選定



現地の廃校跡地を改修したジニング工場の立ち上げ



現地の紡績工場とスピニングテスト開始



タミルナドゥ州
インド TSI活動拠点

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、地球にやさしい生産方法についてです。TSIのオリジナルオーガニックコットンの開発プロジェクトを行っております。前回発表しておりますように、シンコムアグリテック社と自社オーガニックコットンの開発をインドで行っております。

この中で、プロジェクトの進捗としては、綿が出来ました。11月の中間結果において、手を加えずに植えたコットンに比べて、新たにできたコットンボールの大きさが通常よりも15%程度拡大しております。また、非常に良質で白いコットンが出来ております。われわれとシンコムアグリテック社の研究開発について、土壌細菌が生み出す養分と綿花密度、こういったところの相関指数の算出を行っておりますが、非常に良い結果が出始めているというご報告です。

将来に向けて、糸を生産してまいります。そして、TSIとしてオーガニックコットンを紡績や生地屋など外部と一緒に取り組みながら、自社で運営できるように当プロジェクトを進めていきたいと考えております。非常に期待値が高いところです。

株式会社フードリボンと業務・資本提携

昨年10月に、沖縄県のスタートアップ企業であるフードリボンと業務提携契約を締結。本年1月には資本提携の上、出資を予定。新素材の開発に向けて取り組みを強化していく。

食物残渣を利用した繊維の使用で環境負荷の低減



株式会社フードリボンHP <https://food-reborn.co.jp>

次に、植物残渣を利用した新繊維です。こちらも発表しておりますように、株式会社フードリボンと業務資本提携を行いました。昨年10月に業務提携を組んだのですが、今年は1月に資本提携を行い、出資いたします。

まず、パイナップルの葉から繊維を取り出し、また新たな糸と生地をつくっていくこと、それに伴った商品開発を行ってまいります。これはフードリボン社、そして参加している商社の豊島社、われわれの三つで取り組んでまいりたいと思っております。

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

パイナップルの植物残渣と呼ばれるこの葉の排気量がほとんど綿と同じ量だということに関して、今後繊維をつくっていく上で大きな鍵となるとも思っております。また、先ほどのオーガニックコットンと両方合わせながらつくすることで、より革新的な何か新しい生産のかたちをつくっていけるのではないかと考えております。

繊維資源を循環させる仕組みを(社)繊維育英会とともに構築

製品生産時に発生する残反や、廃棄衣料を回収し、アップサイクルすることで布として生まれ変わります。限りある資源を大切に使用し、地球環境に寄り添った事業をおこなっていきます。

マテリアルイノベーション ～原材料進化への取り組み～



(社)繊維育英会HP <http://seni-ikuei.org>

最後になりますが、繊維資源の循環です。繊維資源を循環させる仕組みを一般社団法人繊維育英会とともに構築してまいります。原材料の進化への取り組みとして廃棄製品の資源をまず回収し、再生繊維を製品に利用してまいりたいと思っています。もう始まってはいるのですが、よりそれがスポットではなく継続的にやれるかたちで、育英会と組んでおります。

また、再生繊維にできなかった資源は店舗什器や新社屋の社内インテリアに活用しており、そういった意味では Re:Yarn と呼ばれるものや、RE:BOARD と呼ばれる新しい建築資材というかたちで、リサイクルも含めてやってまいります。

ですので、この三つの論点がうまく組み合わさることで、新しい製品の製造、そしてリサイクルというもう一つ回収のプロセスを含めて、SDGs 全体に貢献していきたいと思っております。

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

商業施設が復調し、主力のレディース事業及びストリート事業は、12月業績も計画通り。
2022年10月12日に上方修正した、**通期連結業績予想は変更しない。**


	2023年2月期 通期予想	
	金額 (億円)	構成比 (%)
売上高	1,540.0	100%
営業利益	18.0	1.2%
経常利益	33.0	2.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	24.0	1.6%
1株当たりの当期純利益	27.63円	

通期予測についてです。百貨店、店舗を含めて商業施設が復調してきております。欧米からですが、インバウンドも緩やかに回復傾向にあります。われわれの主力レディースの事業が復調しているところを見ると、非常にその感覚は受けてとれます。ストリート事業も12月業績が計画どおりに好調です。

しかし、当然良い事業もあれば悪い事業、まだまだ堅調になっていかない事業もございます。そうはいっても、しっかり最大限優先すべきはお客様に最高の商品を最高のサービスで届けたいということです。ですので、足元をしっかりと見つめながら、堅実にお約束しております通期の連結業績予想に関しては変更せず、達成してまいりたいと考えております。

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@scriptasia.com



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。

ファッションエンターテインメント創造企業

TSI HOLDINGS GROUP

最後になりますが、今シーズン、今期残りわずかです。この残りわずかの時間を使い、来期につながる新しいことも発信してまいりたいと思います。これは今後のお楽しみなのですが、テレビCMや発信を含めた新しいことをやりたいですし、TSI どうなっていくの？頑張っていけるの？という声にもどんどんお応えしていきたいと思います。

目指すのは、良い商品をしっかりつくり、そしてお客様に笑顔とハッピーを届ける、これがわれわれ社員も含めた一同の願いであり、そこを大切にまいりたいと思います。

新しいファッションを含め、エンターテインメント性を持ったアプローチが何かできることを期待していただきながら、ファッションエンターテインメント創造企業として、TSI はこれからもますます頑張りたいと思いますので、どうか今年1年よろしく願いいたします。

[了]

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

