



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2024 年 2 月期 第 2 四半期決算説明会

2023 年 10 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]	2024 年 2 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 10 月 16 日		
[ページ数]	10		
[時間]	10:00 – 10:55 (合計：55 分、登壇：28 分、質疑応答：27 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	45 名		
[登壇者]	7 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	押木 源弥 (以下、押木)
執行役員 プラットフォーム本部 副部長	渡辺 啓之 (以下、渡辺)
戦略・広報 IR 課 課長補佐	長谷川 俊介 (以下、長谷川)
戦略・広報 IR 課	白石 真奈美 (以下、白石)

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

司会 [M]：それでは、Q&A に入りたいと思います。

本橋[Q]：WWD の本橋と申します。先ほど、ゴルフブランドの売り場の展開の仕方を変えていくことで改善を図るとお話がありましたが、具体的にどのような部分に課題があって、どう変えていく方針なのか教えていただけますでしょうか。

司会 [M]：ゴルフ売り場の展開の課題と今後の変更点についてです。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。

まず、ゴルフブランドに関しては、市場規模も飽和状態であると思います。その中で、PEARTY GATES を筆頭としたブランドでポジションをつくっております。PEARTY GATES だけではなく、MASTER BUNNY EDITION や PGG、Jack Bunny!! も含めて、ブランドを集合体としてつくっていく店舗形態を進めています。

GINZA SIX にゴルフブランド集積である the HOUSE を展開しております。こういった the HOUSE と連動した売り場づくりを主要都市含めて行っていきたいと思っています。そこに遊び場や試打ができるスペースなど、体験できる売り場をテストケースとして店舗を運営しておりますので、そこから次の店舗、地域への店舗発信も行っていきたいと考えております。

本橋 [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：大和証券の野澤様から、二つ質問をいただいております。

野澤[Q]：一つ目は、下期の EC 強化についてです。全社横断の EC 政策は本格的にいつ頃から始まるのかと、サイトのリニューアル等を伴うものなのかという点です。

2 点目が、米国のインフレによる HUF の反動ですが、下期の見通しを教えてください。

渡辺 [A]：ご質問ありがとうございました。

全社横断施策自体は大小さまざまありますが、小さいものは 10 月から始動しています。大規模なものは 11 月以降ですね。

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



サイトリニューアルに関しては、当該キャンペーン等の状況を見ながらどういうつくり方で EC を目指していくのかを検討しています。これに関してはもう少しお時間を頂戴したいかなと思っています。個別の EC サイトリニューアルは、今期中に予定しているものがございます。

司会 [M]：ありがとうございました。二つ目の質問にいきたいと思います。米国 HUF の今後の状況ですね。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。

まず、米国はインフレの高まりとありますが、個人消費など、高額所得者における消費の意欲は全体としてありますので、全てが社会状況として悪いわけではないです。

ただ、コロナ禍におきまして、密にならない遊び場としてスケートボードやストリートの遊びが成長しました。その後、コロナが明けて、外出の選択肢が増えたことで、旅行や遊ぶ商業施設、そういったところへお客様がたくさん移動されました。

ティーンエイジャー、若い層におきましては、スケートボードの遊びが低迷しているところは間違いないかなと思います。これは、われわれのブランドだけではなく、全体的に大きくここ近年ストリートで牽引してきたブランドにはいえるところかなと考えています。

今後、HUF としては、ファッション性をより強化する、またグラフィックデザインを強化することで、いろいろな映像のエンターテインメントや、コミックなどとのコラボでタイアップしてまいりました。これが HUF の特徴的なアイテムとなっております。

カルチャーブランドとしての足場づくりがしっかりできていますので、発信の仕方をより強化し、ファッションとしての面白さを提供してまいりたいと考えております。

野澤 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：続きまして、鈴木様からのご質問です。

鈴木 [Q]：通期業績を据え置いておりますが、下期の四つの施策で最も寄与しそうな部分はどこでしょうか。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。

好調事業と呼ばれますのは、インバウンドも影響しております、セレクト業態での上野商会事業が非常に好調です。これは、世代を表すような仕入れで、面白い商品が集まってきて、そこにお客様

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@scriptasia.com



がさらにインフルエンサーとしても発信を遂げているところが、要因と思っております。また、そういったところを、イベントを含めて重視してまいりたいと思っております。

短期的な改善施策では、4番目にある販管費のコントロールを行ってまいりたいと思っております。販管費に関しては、コロナが明けて人の移動がかなり活発化し、いろいろな施策を実行するための販管費は使ってまいりましたが、そういったところで抑制し、改善してまいりたいと思っております。

鈴木 [Q]：ありがとうございました。

逆に、上期は営業利益で大幅未達になりました。その理由としていろいろ、円安による原材料の上昇や、残在庫の上昇による値引きの増加などを記載していただいておりますが、期初の見通しと比べて何が一番ずれて上期大幅な利益の未達になったのか、その辺りはどのように社長として分析されていますか。

下地 [A]：店頭の販売における商品量の供給が過多であったと考えております。気象的な課題と、商品施策の課題がございます。気象条件に加え、バランスよく商品の投入ができていなかったのではないかなと考えております。

楽しさや面白さで強く打ち出していけるのがファッションの魅力であると思っておりますので、新たな商品の施策に注力していきます。

鈴木 [M]：ありがとうございました。下期に期待しておりますので、一つよろしく願いいたします。

司会 [M]：ありがとうございます。続きましては、角様よりご質問を3点いただいております。

角 [Q]：1点目は、利益水準についてです。上期予算で5億ビハインドしております。下期にこちらを取り戻す施策、広告等の投資は利益への即時性があるのかという部分と、ECの今後の成長についてです。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。

利益水準を取り戻すためには、先ほどから申し上げておりますように、販管費の削減や人材の活用が、バランスよくできるかなと思っております。売り場やECなど現場により人材を活用し、適材適所において登用していきたいと思っております。それにより、力をつくり上げていくところをテーマと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



内藤 [A]：利益の即効性という観点でいえば、今お話ししたとおり、広告宣伝効果は、打てば見込めるのかなと思います。特に EC に関しては、先ほど渡辺からもお話ししたとおり、より即効性が高いのではないかと考えております。

あとは、上期に苦戦した原因は売上の苦戦にあり、その中でも特に EC が伸びなかったことで、粗利率の改善も思うようにいかなかったという反省がございます。ですので、EC を強化すると同時に売上全体を上げることです。

それから、短期的な施策でいえば、販管費をきちんとコントロールしていくことで、わが社のビジネスモデルは下期の利益水準が非常に大きいので、上期のビハインド部分は十分キャッチアップ可能と考えています。

角 [Q]：二つ目の質問です。在庫水準については前年同期比で 60 億円の増額となっておりますが、この中身と今後の値下げの圧力につながる可能性について。

内藤 [A]：ご指摘のとおり、在庫が非常に増えています。これの中身に関していいますと、2023 年の春夏に投入した商材、それから一部メンズブランドにおいて通期で販売する、いわゆる定番と言われている商品を積み増したところが思うように消化できなかったことで、在庫が増えています。商品自体は、定番あるいは直近の新しい商品ですので、これがすぐに値下げにつながるということではないと考えています。プロパーの商品として大事に販売していきたいと考えています。

ただ、春夏物があるので、在庫の消化がこの下期中に全部できるかということ、恐らくそれは難しい部分があります。最終的には来年の春夏シーズンに向けて在庫を圧縮していくことで、その中で値下げについてもコントロールして、大幅に値下げする売り方はしない方向で考えております。

角 [Q]：三つ目の質問です。ROE8%目標は現状の水準から大きく乖離しております。具体的な対策は来年の決算の 4 月の開示になりますが、現状の取締役会等での議論、課題認識にはどのような点がございませうか。

内藤 [A]：ご指摘のとおり、ROE の水準が現状から大きく乖離しています。その中で特に問題なのはいわゆる R の部分、利益水準が思ったように伸びていないことです。これに関してはいろいろな対策が必要だと考えております。

一つは、売上も含めてトップラインを伸ばしていくこと、二つ目の目線としては粗利率の水準がまだまだ同業他社と比較しても不十分で、粗利の改善が課題です。それから、わが社の中で一番大きく問題になっているのは販管費構造の改革です。この三本柱をきっちりやっていくことを現状、取締役会等でもいろいろな形で議論を進めております。

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



今回、具体的な計画を含めた数字の部分についてはまだ発表に至っておりません。TIP25 が来年度に最終年度になりますが、最終年度の計画では ROE8%までの図柄をお示しできておりませんので、ここを取締役会で議論しております。それを、来年の4月に向けて具体的な数値計画、それから施策に含めて発表させていただくべく対応している状況です。

下地 [A]：補足です。われわれは、この2年間で大きく組織を一新してまいりました。ブランドの内容も含めて再編していくところ、また新たなブランドを追加していくことで活性化していきたく考えています。

まず、特に大事なところでは、仕入れや販売力や、商品力のアップも、数字以上に発信力を高めていくところにフォーカスしてまいりたいと思います。そういったことにより、TSI というマーケットにおける存在意義、ポジションがより高まってくるのではないかと考えております。よろしくお願いいたします。

角 [M]：ありがとうございます。

上田 [Q]：お世話になっております。

数値計画について、24年4月のところに、時期としてはもう少し時間がかかることになった背景として、何かありましたら教えていただいてもよろしいでしょうか。

内藤 [A]：特に何かあったからということではなくて、これは大変皆様には申し訳ないのですが、まだ現時点において発表に至るまでの精度の高い計画なりが組成できなかったことがございます。もちろん、なるべく早くという皆様のご要望は理解しておりますが、場合によっては外部のサポートもいただきながら、皆様にきちんとした形でお示ししたいということで、期限としては来年の4月の発表を想定しているところです。

下地 [A]：また、新規事業の取り組みやいろいろな新しい施策に関して、現時点ではまだ発表できる段階ではないプランがいくつかありますので、そういったことも含めて、現時点ではなく4月の段階で発表させていただきたいということでアナウンスしております。

上田 [M]：分かりました。ありがとうございます。

下地 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：続きまして、神崎様よりご質問を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@scriptasia.com



神崎 [Q]：ブランド単位の EC 集約について、モール型の自社 EC を展開する方向で動いているのでしょうか。その場合、開設時期と、どんなブランドが集約していくのでしょうか。あわせて、現在展開している MIX.Tokyo の役割の変化についてご質問をいただいております。

渡辺 [A]：ご質問ありがとうございます。

今この時点で、新たに TSI グループ全社で一つ一つのモールをつくるということではないことは、申し上げることができます。今の中期経営計画の中でドメインごとの成長戦略にかじを切っておりますので、この中の一つのドメイン、そういった個々のブランドの枠を超えた EC の展開を計画しているということが、現時点で申し上げることができる内容です。

神崎 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。

以上をもちまして、上期決算説明会を終了いたします。本日はどう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、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

