



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]	23		
[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



登壇

司会：おはようございます。本日は、ご参加いただきまして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 2024 年 2 月期上期の決算説明会を開催いたします。

まず、決算説明会の動画をご覧いただいた後、質疑応答に入らせていただきます。それでは、決算説明会動画をよろしくお願いたします。

4 2024年2月期 上期 業績ハイライト

TSI HOLDINGS

**売上高は前年越えも、大型ブランドと海外事業の苦戦により売上計画未達となった。
営業利益についても、売上高計画未達を起点とする一部事業の在庫滞留が影響し計画未達。**



- 売上高は昨年の事業撤退と、米国子会社の苦戦が継続している影響で、実績 **732.7億円**、前期比 **101.7%**となる。緩やかに回復傾向であるものの課題を残した。
- 営業利益は為替や原材料の高騰に加え、在庫増加による評価損の影響で、実績 **5.3億円**、前期差 **▲0.5億円**となる。
- 純利益は法人税等調整額の影響により、実績 **14.7億円**、前期差 **▲7.7億円**となる。

下地：おはようございます。2024 年 2 月期上期決算内容についてご報告させていただきます。

それでは、2024 年 2 月期上期決算概況です。連結売上高は 732 億 7,000 万円、営業利益は 5 億 3,000 万円、上期純利益は 14 億 7,000 万円です。

売上高は前年を超えましたが、大型ブランドと海外事業の苦戦により、売上計画は未達となってしまいました。営業利益につきましても、売上高計画未達を起点とする一部事業の在庫滞留が影響し、計画未達となっております。

サポート

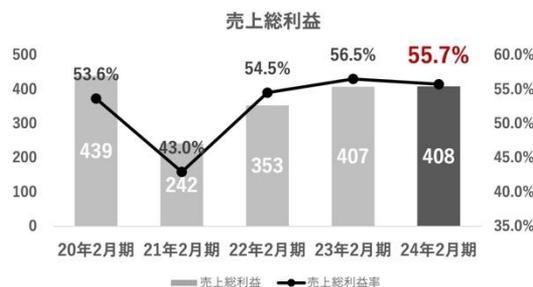
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



5 2024年2月期 上期 業績推移

TSI HOLDINGS

売上総利益
408.4億円
前期比 100.3%
前期差 +1.0億円

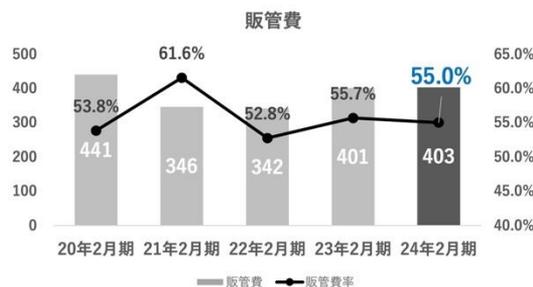


> 売上総利益

- 為替や原材料高騰
- 残在庫の増加による値引きの増加、評価損の増加

⇒ 丁寧な販売管理で例年よりは良化傾向にあるものの、前期よりも0.8%悪化

販管費
403.0億円
前期比 100.4%
前期差 +1.6億円



> 販管費

- 不採算事業の撤退
- 本社拠点の集約によるコスト効率化

⇒ 助成金により良化していた前期よりも0.7%改善の要因に

- 在庫増による物流費増
 - 光熱費値上げによる影響
- ⇒ 期待値よりも良化できなかった要因に

業績推移です。売上総利益は408億4,000万円、前期比100.3%です。商品を丁寧に売る販売管理で、例年に比べ良化傾向にはあります。

そのかわり、為替の影響や原材料の高騰も含め、円安によるコストのアップ、また残在庫が増えたことで、値引きや評価損の増加があり、前期よりも0.8%悪化しております。

また、販管費は403億円で、前期比よりも100.4%と上昇しております。不採算事業の撤退を2行いました。また、昨年本社集約によるコストの効率化を図ったことで、助成金により良化していた前期よりも販管費率は0.7%改善しております。ただし、在庫増による物流費の悪化かつ光熱費等の上昇による影響があり、前期比で期待値以上に良化できなかった要因となってしまいました。

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@scriptasia.com



受取配当金・不動産収入などの営業外損益を加え、**経常利益 16.0**億円。
 投資有価証券売却益・減損損失などの4.1億円の特別損益と法人税調整を加え、
上期純利益 14.7億円 **利益率 2.0%**となった。



純利益影響項目です。受取配当金、不動産収入などの営業外損益を加え、経常利益は16億円です。

投資有価証券売却益、減損損失などの4億1,000万円の特別損益と法人税調整を加え、上期純利益は14億7,000万円、利益率は2%となっております。

7 貸借対照表について

	2023.2期 上期累計		2024.2期 第1四半期累計		2024.2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	74,661	54.1%	72,096	53.0%	67,566	49.7%	▲7,095	90.5%	▲4,530	93.7%
うち現金及び預金	37,069	26.8%	28,498	21.0%	24,660	18.1%	▲12,409	66.5%	▲3,838	86.5%
うち棚卸資産	21,780	15.8%	27,269	20.0%	27,792	20.4%	6,012	127.6%	523	101.9%
固定資産	63,434	45.9%	63,930	47.0%	65,149	47.9%	1,715	102.7%	1,219	101.9%
うち投資有価証券	27,684	20.0%	27,805	20.4%	27,792	20.4%	108	100.4%	▲13	100.0%
うち投資不動産	4,722	3.4%	4,701	3.5%	4,695	3.5%	▲27	99.4%	▲6	99.9%
資産合計	138,095	100.0%	136,027	100.0%	136,027	100.0%	▲5,380	98.5%	▲3,311	100.0%
流動負債	26,481	19.2%	27,665	20.3%	23,963	18.1%	▲2,518	90.5%	▲3,702	86.6%
うち短期借入金	121	0.1%	-	0.0%	-	0.0%	▲121	0.0%	-	-
うち1年内返済予定の長期借入金	5,262	3.8%	4,553	3.3%	4,203	3.2%	▲1,059	79.9%	▲350	92.3%
固定負債	12,475	9.0%	9,281	6.8%	9,444	7.1%	▲3,031	75.7%	163	101.8%
うち長期借入金	7,313	5.3%	4,175	3.1%	3,047	2.3%	▲4,266	41.7%	▲1,128	73.0%
負債合計	38,957	28.2%	36,946	27.2%	33,399	25.2%	▲5,549	85.7%	▲3,539	90.4%
純資産	99,138	71.8%	99,080	72.8%	99,280	74.8%	142	100.1%	200	100.2%
うち自己株式(▲)	▲4,759	-3.4%	▲3,774	-2.8%	▲4,537	-3.4%	222	95.3%	▲763	120.2%
負債純資産合計	138,095	100.0%	136,027	100.0%	132,679	100.0%	▲5,416	96.1%	▲3,348	97.5%

> 現預金

【前期差】

棚卸資産の増加と借入金返済の54億円が影響し、124億円の減少。

> 棚卸資産

【前期差】

長期販売商品等の一括仕入や一部事業の春夏商材消化不良により、前期比127.6%、前期差+60億円と増加。

> 自己株式

【前回差】

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継続実施、7.6億円の増加となる。
 10月16日より、新たに自己株式取得50億円を実施予定。

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@scriptsasiam.com



貸借対照表についてご説明いたします。まず、現預金は前期差で、棚卸資産の増加と借入金返済の54億円が影響し、124億円の減少です。

棚卸資産は定番品として扱っている長期販売商品等の一括仕入と、一部事業の春夏商材の消化不良がありました。そのため前期比で127.6%、前期差プラス60億円と増加しております。しかし、下期以降において消化していくプランを立てて進行中です。また、足元では秋商材は売りやすい季節になっております。われわれの得意な季節に入ってきておりますので、この10月から12月までの間にしっかり売上を作ってまいりたいと考えております。

自己株式に関しては、資本政策の遂行および株主還元策の一環として、自己株式の取得を継続して実施しております。また、10月16日より新たに自己株式取得50億円を実施予定です。

9 2024年2月期 上期 チャンネル別売上概況

TSI HOLDINGS

累計売上は成長傾向にあるものの、チャンネルによって明暗。攻守のバランスを取りながら、収益の確保に努める。

- 百貨店・非百貨店（FB・路面）：人流増加やインバウンドの回復によりストリート系ブランドを中心に大幅躍進、前年から41店舗減少している中でも前期比**103.4%**
- 国内EC：ブランド撤退による影響や他社EC等での値引き抑制が影響し、収益改善も売上高は前期比**93.5%**に留まる
- 海外：海外卸・欧州が好調も、米国HUFがアニバーサリーイヤーの反動や急速なインフレによる消費需要低下で停滞、前期比**93.6%**の要因となった

	旧収益基準		新収益基準		
	2022年2月期 上期実績	2023年2月期 上期実績	2024年2月期 上期実績	前期比	
国内小売	百貨店	63.1億円 (構成比：9.8%)	95.6億円 (構成比：13.3%)	94.0億円 (構成比：12.8%)	98.3%
	非百貨店※1	273.5億円 (構成比：42.3%)	313.7億円 (構成比：43.5%)	329.3億円 (構成比：44.9%)	105.0%
	EC	187.8億円 (国内小売EC化率：35.8%)	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%)	93.5%
国内その他※2	74.3億円 (構成比：11.5%)	71.8億円 (構成比：10.0%)	85.4億円 (構成比：11.7%)	118.9%	
海外	48.5億円 (構成比：7.5%)	61.3億円 (構成比：8.5%)	57.3億円 (構成比：7.8%)	93.6%	

※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

チャンネル別概況です。累計売上は成長傾向にありますが、チャンネルによって明暗が分かれており、今後は攻守のバランスを取りながら、収益の確保に努めてまいります。

国内のリアル店舗に関しては、街には人流が増加しお客様がたくさんいらしています。かつ、インバウンドの回復により、特にストリート系ブランドを中心に大幅に躍進しております。また、前年から41店舗の不採算店舗をクローズして減少しておりますが、そういった中におきましても、前期比で103.4%とリアル店舗は増収しております。

国内のECに関しては、ブランド撤退による影響がございました。他社EC等での値引き抑制も影響し、売上高は前期比93.5%にとどまっております。

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



また、海外卸・欧州が好調でしたが、米国 HUF のアニバーサリーイヤーの反動や急速なインフレによる消費需要の低下が、低迷の原因となっているかと思えます。ただ、全体感でいう消費は上がってきているかと思えます。スケートボードという分野において他の遊びの選択肢が増え、ショッピングセンター等の人出も復活しておりますので、そういったセグメントされた一部の分野においては集客が流出し、前期比におきましては 93.6%の要因となっております。

10 2024年2月期 上期 EC売上実績

TSI HOLDINGS

上期 EC売上高 184.5億円、前期比 93.4% と事業撤退^{※1}の影響もあり低調に終わる。

商品価格の上昇による消費意欲の低下やリアル店舗への流出もある中、高回転商品の在庫拡充・新たなコンテンツの創出などに課題があり、EC売上を伸ばすことができなかった。今後に向け、全社横断のEC施策を展開予定。新しいトピックスの創出で新規顧客様の獲得、EC売上高の最大化に努める。

	旧収益基準	新収益基準			
	2022.2期 上期	2023.2期 上期	2024.2期 上期	前々期比	前期比
国内自社EC売上高	89.9億円	87.3億円	78.4億円	87.2%	89.8%
(自社EC比率)	(47.9%)	(49.0%)	(47.1%)	(▲0.8pt)	(▲1.9pt)
国内EC売上高	187.8億円	178.2億円	166.6億円	88.7%	93.5%
(国内EC化率) ^{※2}	(35.8%)	(30.3%)	(28.2%)	(▲7.6pt)	(▲2.1pt)
海外EC売上高	16.0億円	19.4億円	17.9億円	111.9%	92.3%
(海外EC化率)	(33.0%)	(31.7%)	(31.3%)	(▲1.7pt)	(▲0.4pt)
EC売上高合計	203.8億円	197.7億円	184.5億円	90.5%	93.4%
(EC化率) ^{※2}	(35.6%)	(30.5%)	(28.5%)	(▲7.1pt)	(▲2.0pt)

※1 事業撤退 (BOSCH) や「SUNSPEL」・「UNDEFEATED」の代理店契約終了による影響でEC売上金額が縮小 (10.5億円)。
 ※2 EC化率について、国内その他売上 (卸や社販等) を除き算出



EC 売上実績です。上期の EC 売上高は 184 億 5,000 万円、前期比 93.4%と、BOSCH、SUNSPEL、UNDEFEATED という 3 ブランドの事業撤退の影響もあり、低調に終わりました。

商品価格の上昇による消費意欲の低下がありました。リアル店舗への流出もあり、リアル店舗は伸びましたが、高回転商品の在庫を用意できなかったことや、新たなコンテンツの創出をやりきれなかったという課題がありました。それにより、EC の売上を伸ばすことができなかったという反省点がございいます。

これは今後に向けて、まず自社 EC サイト MIX.Tokyo におきましても、ブランドの垣根を越えたコーディネート提案や、レディースのそれぞれのカテゴリーを集約させていくモールの構築を急ぎ、始めてまいります。新規顧客の獲得、また取りこぼしのない売上の施策を加えて、EC の売上拡大の最大化に努めてまいりたいと考え、アクションを起こしてまいります。

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ブランド中、8ブランドが前年を上回った。うち、「MARGARET HOWELL」・「AVIREX」・「STUSSY」は前年からの好調を継続し2桁成長。

その他、大型ブランド以外にもチャンネル別での苦戦はあるものの概ね好調。特に、レディースアパレル事業（「LE PHIL」, 「ADORE」など）やストリート事業（「BAIT」, 「BEAVER」など）が躍進。

■ 売上TOP10ブランド

	2023.2期 上期累計		2024.2期 上期累計		前期比 売上高 (%)
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	
1. PEARLY GATES	8,369	11.6	7,941	10.8	94.9
2. MARGARET HOWELL	5,978	8.3	6,705	9.2	112.2
3. NANO universe	6,165	8.6	6,251	8.5	101.4
4. NATURAL BEAUTY BASIC	5,377	7.5	5,594	7.6	104.0
5. HUF	4,686	6.5	4,066	5.5	86.8
6. AVIREX	2,805	3.9	3,321	4.5	118.4
7. STUSSY	2,039	2.8	2,481	3.4	121.6
8. new balance golf	2,196	3.0	2,429	3.3	110.6
9. human woman	2,131	3.0	2,203	3.0	103.4
10. Jack Bunny!!	1,630	2.3	1,647	2.2	101.0
TOP10 計	41,380	57.4	42,642	58.2	103.0

・ PEARLY GATES

前期比：94.9%
コロナ禍前の水準は大きく上回り続けるも、売上成長は鈍り場。在庫消化も図りながら、売上高と収益性の確保に努める。

・ MARGARET HOWELL

前期比：112.2%
リアル店・EC共に伸長。MHLは、日本企画のカジュアルラインが好調でEC前期比137.9%と大きく成長。

・ NANO universe

前期比：101.4%
リアル店が復調。ECは過度な値引販売の抑制により売上が減少したが、収益性は向上した。今後も適正な販売戦略で収益性を保ちながら売上を成長させていく。

・ HUF

前期比：86.8%
国内は好調に推移も、海外は前年の20th記念企画の反動と物価高騰やコロナ後の市場環境が影響し苦戦。新規カテゴリーの開発により復調を目指す。

主力ブランドの個別概況です。売上 TOP10 ブランド中 8 ブランドが前年を上回っております。

ただし、主力の PEARLY GATES が前期比で 94.9%と、マイナスの大きな要素となっています。また、HUF に関しては、アメリカの売上が低迷し 86.8%で、前年を割っております。

まず、2 ブランドに関して、PEARLY GATES はゴルフ需要が下がったということではなく、急成長していた前年と比較し、一息ついた状況ですので、売り場の構成や商品展開の仕方で改善余地があるだろうと考えており、来期に向けて準備を始めているところです。

また、HUF に関しても、国内需要は高い状況で推移しており、ストリーートの主力ブランドである HUF と STUSSY の伸び率は高いので、両方でタッグを組んでまいりたいと考えております。

好調なブランドとして、MARGARET HOWELL が復活しました。AVIREX と STUSSY は、前年からの好調を継続し 2 桁成長しております。

また、レディースのアパレル系では LE PHIL が非常に好調で、新店の出店を控えております。ADORE もヒット商品が出てきていて、お客様に支持されておりますので、強いブランドに再度復活しつつあります。

ストリート系では、まだ規模は小さいですが BAIT、BEAVER などのカジュアル感が非常にうけて、躍進しております。

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

私たちは、TIP24を、2025年に向けた新たな中期計画
TSI Innovation Program 2025(TIP25)へと更新し、飛躍を目指して行きます。

TIP25策定方針

- 1 社会環境や市場の変化を捕捉し、[会社の存在意義・パーパス]を表明・体现すること
- 2 全社の方向性と事業領域の方向性を一致させ、[新しい成長領域]にて事業を展開すること
- 3 株式市場から評価される[デジタル][ESG][高収益]の充足を実現すること

TIP25、各ディビジョンの取り組みについてご説明いたします。

17 Wellness & Lifestyle

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。

売上高 236.7 億円
前期比 104.2 %



新設プレスルームに人気ゴルフブランドが集結

ゴルフブランドにフォーカスを当てたプレスルームが開設。9つのTSIゴルフブランドそれぞれが専用ブースを構え、1つの空間に多種多様な魅力が凝縮されている。

これまで展示会やThink Golfといった取り組みでサステナブルを意識してきたが、その様な要素を取り入れながら関係者が思わず足を運びたいようなプレスルームになった。



「SEVEN BY SEVEN」初のランウェイショー

5大ファッション・ウィークの1つ Rakuten Fashion Week TOKYOで2024年SSコレクションを発表した。国立競技場で開催したランウェイショーには多数の来場者が集まり大きな盛り上がりを見せた。



さらに10月には代々木上原にフラッグシップストアがオープン。デザイナー自ら買付けた古着やセレクトアイテムなどの販売や、独自企画なども行っていく。



ウェルネス&ライフスタイルでは、魅力的なコミュニティを創り上げてまいります。売上高は236億7,000万円、前期比104.2%です。売上の構成比では、全社の32.8%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@scriptsasias.com



まず、人気ゴルフブランドを集結させて新しくプレスルームを本社の地下につくっております。デジタルの力を使って新たな発信をしまいたいと思っております。

また、ライフスタイルでは、弊社ブランドの SEVEN BY SEVEN が、Rakuten Fashion Week TOKYO で、東京コレクションに参加しました。大きく反響をいただきましたので、コレクションブランドとして発信を続けてまいりたいと思っております。

また、8月に新宿伊勢丹店をオープンし、10月には代々木（八幡）にて路面店をオープンしております。お客様の反応もよく、しっかりと成長していけるのではないかと期待感を持っております。

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
256.5 億円	100.2 %



「HUF」初のNFTイベントを開催

TSIグループ初となるNFT企画「HUF SET NFT」を開催した。
対象商品を購入することで配布される
NFTカード保有者のみ参加できるイベント
となり、第一弾ではHUFアンバサダーの「REMIO」をメインゲスト
に迎え、ライブイベントや
限定商品の販売などを実施した。



▲ 実物作品に加え、ARを使った作品も ▲ 多くのファンにご来場頂いた

新たな技術も積極的に取り込み、
ファッションエンターテインメントを
創造していく。

「Forget-me-nots」女性をサポートするプロジェクト

前期比**171.8%**と好調な「Forget-me-nots」では、若手女性アーティストを応援するプロジェクト「Hello, World!>を7月に
ローンチした。35歳以下の女性アーティスト
を対象に無料で店舗スペースを提供し、
個展開催などをサポートする新たな試みと
なっている。



▲ ローンチパーティーでは第1弾のPOP UPも開催

キャリアステージに応じ、スペース提供のみではなく、コラボ企画やコンテンツ制作など多様な表現の機会を設けることで、女性のエンパワーメントに取り組んでいく。



ストリート&カルチャーです。ストリート精神に根ざした遊びのプラットフォームをつくってまいります。売上高は256億5,000万円、前期比100.2%です。売上高の構成比は35.6%となります。

HUFは、初のNFTイベントを開催しました。トライアルとして日本で行いました。HUFのアンバサダーのREMIOさんにデザインしていただき、アメリカからメインゲストを迎えてライブイベントを行いました。また、NFTに参加するお客様にもNFTカードを保有いただいて、非常に多くのお客様がこの新しい試みに参加していただきました。

また、Forget-me-notsは、まだ店舗数は少ないのですが、前期比171%と好調です。こちらのブランドは常にイベント、社会的な貢献としてサステナブルな素材開発も含めてやっております。メ

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



インはナイキ社とのコラボが非常に多いのですが、昨年は多摩美術大学と一緒に素材開発や展覧会も行いました。

また、今回は女性アーティストを対象に無料で店舗スペースを提供して、アート展を開催するサポートを行い、皆さまに楽しんでいただけるような発信、コラボを行っております。

19 *Fashion Capital*

TSI HOLDINGS

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 170.2 億円
前期比 103.9 %



「Arpege」情報発信や体験価値を強みとした新業態

新業態のアルページュサローネを新宿マルイにオープンした。アルページュブランドを取り揃える複合店で、スタジオを併設。LIVE配信だけでなくイベントスペースとしての役割も果たす。

これまでの洋服を売るための店舗の役割に加えて、情報発信や体験価値を提供する場としての新たな役割も担っていく。



▲ オープンイベントには多くのお客様が足を運んだ

ARPEGE
SALONE



毎日12時からLIVE配信中

「human woman」社内で異業種コラボ

今年25周年を迎え、様々な企画を展開する「human woman」では、飲食事業「Urth Caffé」とのコラボアイテムを展開した。

廃棄するコーヒーかすを染料に利用、ナチュラルな風合いのアイテムに仕上がった。

売上の一部は環境保護プロジェクトに還元される。

25
human woman

human woman
×
UrthCaffé™



Apuweiser-riche JUSGLITTY Rirandture Mystrada CADUNÉ Arpege story NATURAL BEAUTY BASIC PROPORTION ADORE human woman LE PHIL PINKY&DIANNE

ファッションキャピタルです。時代の変化にしっかりと対応するサービスを行ってまいります。売上高は170億2,000万円、前期比103.9%です。売上高の構成比は23.6%となっております。

まず、Arpegeでは、情報発信と体験価値を強みとした新業態を新宿マルイにオープンしました。売ることだけではなく、Arpegeブランドを取り揃えながらスタジオをつくり、ライブ配信やイベントスペースとしての役割を果たしております。売り場だけの役割ではなく、まず商業施設でありながら発信基地としての役割を持たせております。

human womanは、当社が運営しているUrth Cafféとのコラボで商品をつくりました。コーヒーかすを染料に利用し、非常にSDGsな、エコロジカルな商品に仕上がっております。これを販売し、売上の一部を環境保護のプロジェクトに寄付させていただきました。

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@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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拡がるコンテンツで
共感と熱狂を創り上げて行く。

売上高

57.4
億円

前期比

96.3
%5,744
8.0%
売上高
構成比

「hueLe Museum」アートと融合した展示会

2023年FW展示会では初めて一般の方もご招待し、

“Immersive Art Museum”-Dive into art-
～アートの世界に没入できるミュージアム空間～

をコンセプトに、ブランドが掲げる
“Fashion × Flower × Art”を体験して頂いた。

洋服以外にもデジタルコンテンツや美術作品も展
示するなど、ミュージアムと呼ぶにふさわしい内
容となった。今後もファッションとアートを組み
合わせた独自の魅力を打ち出していく。



「JILL by JILL STUART」人気商品が復刻

今年の8月で15周年を迎えた「JILL by JILL STUART」
が、感謝を込めたCOME BACK PROJECTを始動した。
『あの可愛いを、この先も。』をテーマに、アーカイ
ブの人気商品を期間限定で販売する。

これからも長く愛され
るために、ブランドの
歴史を大事にしつつ、
「JILL by JILL
STUART」の魅力が詰
まった商品を作り出し
ていく。



▲全10アイテムを復刻予定

E T R É

MECRE

CHAROL

FREE'S
MART

JILL STUART

JILL by JILL STUART

ROSE BUD

hueLe Museum

STU M BLY

デジタルジェネレーションです。拡張し続ける次世代を取り込むコンテンツをつくってまいります。売上高は57億4,000万円、前期比96.3%です。売上高の構成比は8%です。

まず、hueLe Museumをご紹介します。GINZA SIXでポップアップから通常店舗としてやり続けており、少しずつですが高評価をいただいております。来期には新店舗ができるのではないかと期待値を持っております。

2023年のFW展示会において、hueLe Museumのブランドの世界観に賛同いただいているお客様にお声掛けして招待しました。アートの世界により入り込んでいただけるミュージアム空間を洋服と一緒に作り、そのコンセプトの中でファッションとフラワーとアートを体験していただきました。非常に喜んでいただきましたので、今後もまたこういったイベントを打ち出していきたいと考えております。

15周年を迎えたJILL by JILL STUARTにおいて、過去の人気商品を復刻し、感謝を込めた形でCOME BACK PROJECTを始動しております。

また、バッグや小物も人気が高く、これからも長く愛されるブランドとして、新しいデジタルの発信を取り入れながら魅力豊かなJILL by JILL STUARTを展開していき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@scriptsasias.com

温室効果ガス排出量削減目標が、SBT認定を取得

当社の温室効果ガス排出量削減目標が、パリ協定で定められた科学的な根拠に基づいた目標であるとしてSBTイニシアチブにより認定された。

今後も「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。」というパーパスに基づき、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを推進し、TCFDのフレームワークに沿って情報開示を充実していく。



SBT (Science Based Targets)

5~10年先を目標年として企業が設定する、パリ協定が求める水準と適合した温室効果ガスの排出量削減目標のこと。

SBTイニシアチブ (Science Based Targets initiative)

CDP、国連グローバル・コンパクト、WRI (世界資源研究所)、WWF (世界自然保護基金) の4団体が2015年に共同で設立したイニシアチブ。パリ協定目標達成に向け、企業に対して科学的根拠に基づいた温室効果ガスの排出削減目標を設定することを推進している。

2022年10月12日のプレスリリース「TCFD提言への賛同表明及びSBTイニシアチブへコミットメントレター提出のお知らせ」に記載の通り、SBTイニシアチブにコミットメントレターを提出し、温室効果ガス排出量の削減目標を掲げている。

CO₂排出量の実績と削減目標

	2020年2月期 実績	2030年2月期 削減目標	SBTにおける 削減目標設定水準
Scope 1・2	0.9万t	▲48% (▲0.4万t)	1.5°C目標 毎年4.2%削減
Scope 3	29.5万t	▲35% (▲10.3万t)	WB2°C目標 毎年2.5%削減

※ Scope 1・2の削減目標は1.5°Cを下回る水準。Scope 3は2°Cを十分に下回る水準で2050年カーボンニュートラル目標に準ずる。排出量は千t未満を切捨て表示。

続きまして、SDGsに関する取り組みについてです。

当社の温室効果ガス排出量削減目標が、SBT認定を取得しました。パリ協定で定められた科学的な根拠に基づいた目標であるとして、SBTイニシアチブにより認定されました。

今後も「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。」というパーパスに基づき、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを推進してまいります。そして、TCFDのフレームワークに沿い、情報開示をさらに充実してアクションを起こしてまいります。

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

サステナブル・イノベーションの進捗

温室効果ガス排出量削減目標達成に向け、“低環境負荷なビジネスモデルへの推進”や“従業員教育”など様々な取り組みを行っている。今後も多様な活動を継続的にを行い、サステナブル・イノベーションを創出する。



オーガニックコットンの開発プロジェクト



農営ベンチャー企業シンコムアグリテック社との共同プロジェクトで、インドのタミルナドゥ州にて試験栽培していた綿花から始めて紡績糸が完成した。

当社ブランドにおいて、製品化に向け進行中。



環境に配慮したリサイクル素材の活用



繊維育英会協力のもと、店頭での衣料回収や、回収衣料から生まれたリサイクル素材を一部使用した商品づくりを行っている。

今回製品化されたTシャツはユニセックス使用で、ジェンダーを問わず着用可能。



社内展示会を通じたサステナビリティの社内啓発

品質に関する情報を社内共有するために開催する「品質情報展」において、サステナブルなモノづくりに関わる展示を拡充。

普段、環境や人権への関心が低い社員にも今一度考える機会を設け、従業員1人1人が知識を深めた。

サステナブル・イノベーションの進捗です。前々からご紹介しています、オーガニックコットンの開発プロジェクトです。

オーガニックコットンをまず土や種から育て上げ、綿花が咲いて、紡績の糸が出来上がりました。これから編立を行っていきます。当社ブランドにおいて、製品化に向けて進行中です。また、製品が出来上がった際には、栽培から商品化までの映像にも取り組んで皆様に、そのストーリーを語ってまいりたいと思います。

Arpege story では、環境に配慮したリサイクル素材の活用も行っております。

そして、品質に関するクオリティやトラブルなどの情報展を社内に向けて啓発しております。その中でも、全社員に向けてサステナブルなモノづくりに関わる展示を広げており、そこでSDGsの担当者を含めて、社員一人一人の知識を深めるためのアクションを起こしております。

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@scriptsasias.com

北海道・上川町との「持続可能な地域づくり」に向けた取り組み

2021年10月に地域包括協定を締結して以降、継続した取り組み実施。
上川町の新たな魅力と関係人口づくりを進めることを目指し共創をすすめている。



石狩川クリーンアップ作戦

自然環境保全に向け、町役場が取り組んでいる「石狩川クリーンアップ作戦」にTSI従業員が参加。

経済循環と自然環境や生物多様性に配慮したサステナブルな町の実現に寄与。



大雪いきもの図鑑プロジェクト2023

上川町の観光と大雪山の自然環境の共生、生物多様性の保全を目指した実証実験「大雪いきもの図鑑プロジェクト」を支援。

当社グループ会社が運営している「MANASTASH」がTシャツを制作・提供した。



上川町
HOKKAIDO KAMIKAWA

企業版ふるさと納税

上川町の「大雪山国立公園の自然環境や生物の多様性を守るSDGsプロジェクト」に対して「地方創生応援税制」に関わる寄附（納税）を実施した。

北海道・上川町との持続可能な地域づくりに向けた取り組みです。2021年10月に地域包括協定を締結して以降、継続した取り組みを実施しております。石狩川クリーンアップ作戦や大雪いきもの図鑑プロジェクト、企業版ふるさと納税などの、新たなプロジェクトと一緒にやり続けております。

またSDGsのホームページで継続的にご紹介してまいりたいと思っております。これが全国規模で広がる形で、社員や地域の方々も楽しく、新しいモノづくりができる、関係性ができる場所に取り組みでまいりたいと考えております。

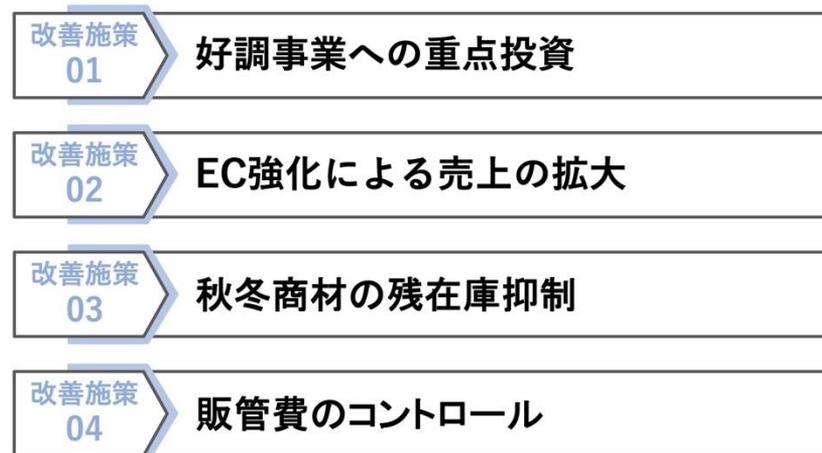
SDGsのホームページを今年7月に新設しております。今後は説明会資料でご紹介できない情報も開示してまいりますので、ぜひご覧になっていただければと思います。よろしくお願いいたします。

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@scriptsasias.com

通期営業利益計画、当期純利益計画は現段階では変更しない。

上期営業利益は計画差 ▲4.7億円と苦戦を強いられたものの、
下期の改善施策によって従来通りの着地を目指す。



通期営業利益計画

47億円

当期純利益計画

35億円

通期予測についてです。通期営業利益計画、当期純利益計画は現段階では変更しません。

改善施策としては、好調事業である上野商会事業のセレクト業態が、インバウンドに支えられて、好調に推移しております。また、HUF、STUSSY に関するストリート、AVIREX、Schott といった、好調事業に対して集中的に広告や出店、ポップアップなどの投資をしてまいります。

2 番目に、EC 事業の強化による売上の拡大を行っていきます。今まで個別で行っていた EC 業態をできるだけ集約して、新規のお客様を集めて新たな販売網を広げて拡大してまいります。

改善施策の 3 番目、秋冬の在庫をしっかりと抑制していき、かつ、催事やイベントを実施することで、丁寧に売り切っていきたいと思えます。

また、改善施策の 4 番目は販管費のコントロールです。人材が適材適所で動いているかを可視化し、調整してまいります。人件費かつ店舗の管理費も含めて、販管費のコントロールを行ってまいります。

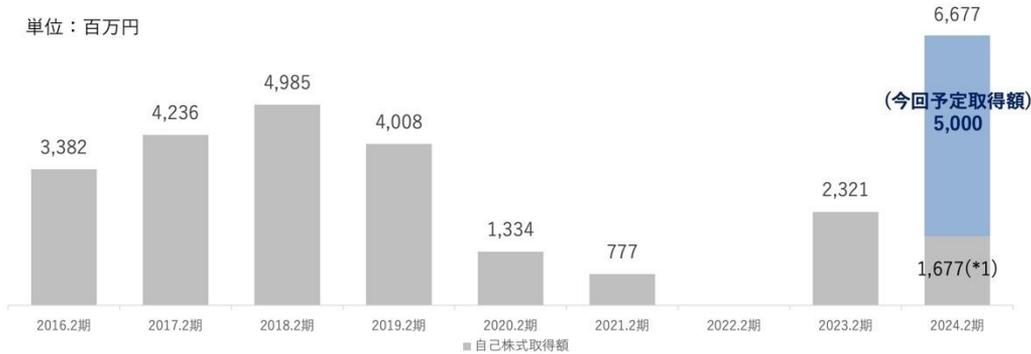
それにより、通期営業利益計画 47 億円、当期純利益計画の 35 億円を目指してまいります。

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

2023年1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3,069,100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。

取得し得る株式金額	5,000百万円
取得期間	2023年10月16日～2024年3月29日



*1 322百万円は2023年1月～2月取得分のため、2023年2月期に含む

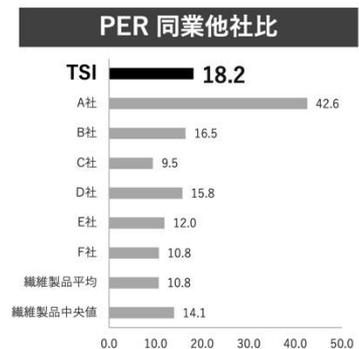
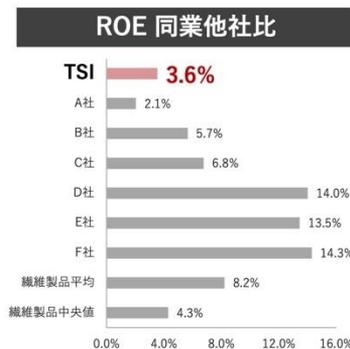
株主還元です。株主還元の強化および資本効率の向上を目的とした資本政策の一環として、50億の追加の自己株式取得を実施します。

29 現状の把握① (PBRの分解と同業他社比)

当社のバリュエーション水準は、PBR・ROEは平均を下回る。

》課題はROE

$$PBR \left(\frac{\text{時価総額}}{\text{純資産}} \right) = ROE \left(\frac{\text{当期純利益}}{\text{純資産}} \right) \times PER \left(\frac{\text{時価総額}}{\text{当期純利益}} \right)$$



資本コストや株価を意識した経営についてです。

サポート

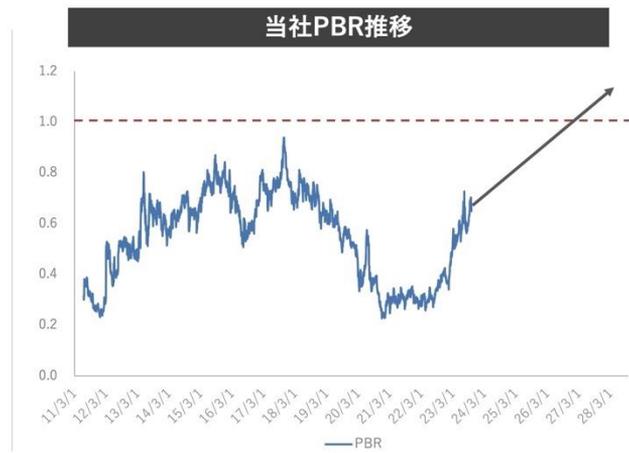
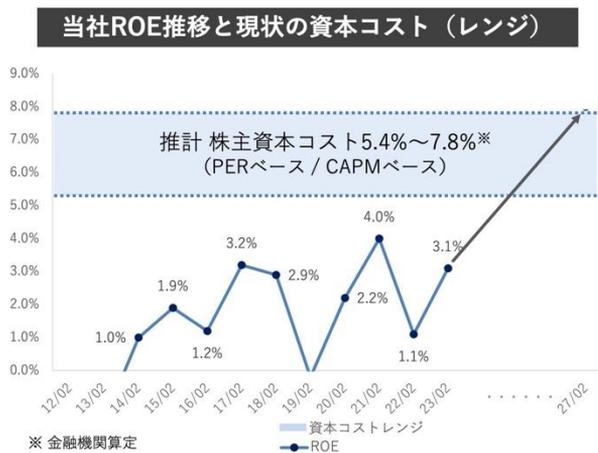
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

現状の把握 1 として、PBR の分解と同業他社の比較を表にまとめております。当社のバリエーション水準は、PBR、ROE が平均を下回っております。当然、課題は ROE となりますので、ROE を上げていくための施策を重点的にやってまいりたいと考えております。

30 現状の把握②（当社のROEとPBRの推移および現状）

TSI HOLDINGS

自社の認識する株主資本コスト水準と比較してROEが低いためPBRは1倍以下が続いている。前頁「現状の把握①」の比較にあるとおり、繊維製品業界においてはROEが8%でPBRも概ね1倍に達している。現状の株主資本コストの抑制を図ると共に、株主資本コストを上回るROEを達成し、エクイティスプレッドを拡大することでPBR1倍を実現していく。



現状の把握 2 です。わが社の認識する株式資本コスト水準と比較して ROE が低いため、PBR は 1 倍以下が続いております。前段の現状の把握 1 の比較にあるとおり、繊維製品業界において ROE が 8%で、PBR もおおむね 1 倍に達しております。

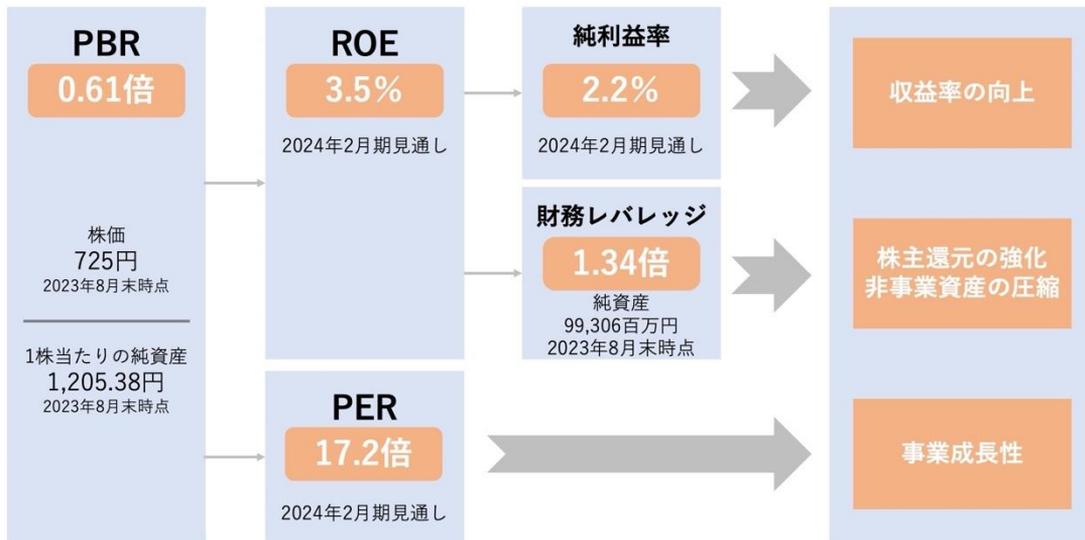
現状の株主資本コストの抑制を図るとともに、株主資本コストを上回る ROE を達成し、エクイティスプレッドを拡大することで、PBR1 倍を実現してまいりたいと考えております。

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



収益力の向上や株主還元強化および非事業資産の圧縮による資産の効率化により、ROEの改善を目指す。



現状の把握 3 です。収益力の向上や株主還元強化および非事業資産の圧縮による資産の効率化により、ROE の改善を目指します。

32 今後目指すべき指標

以上を踏まえ、目指すべき指標を設定。
 指標達成に向けた施策を事業面・財務資本・非財務情報で検討中。
具体的な施策は2024年4月に開示予定。



以上を踏まえ、今後目指すべき指標を設定しました。指標達成に向けた施策を、事業面、財務資本、非財務情報で検討しており、具体的な施策に関しては 2024 年 4 月に開示予定です。

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





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

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してまいります。
TSIホールディングスとして、やるべきことは決まっております。私たちはお客様により存在しておりますので、私たちの雇用を保障するものはお客様です。その目線を外すことなく、店頭、ECも含めて全社を挙げて支援体制に入ってまいりたいと思います。

これからの秋冬の時期、10月、11月、12月は最も得意とするシーズンです。数多くのイベントやポップアップなどを実行することで、下期計画の達成を目指します。

また、それに伴い今後、古い体質のブランドは縮小撤退なども検討し、新規ブランドの開発を行い、新しいマーケットのニーズをつくっていく準備を進めております。次の世代をつくる新しいブランドを展開し、世界に羽ばたける面白いブランドを構築していきたいと考えております。

エキサイティングで面白いブランドの開発ができる企業として、しっかり次世代のクリエイターの育成も行ってまいりたいと思っております。新しい感性を高める取り組みをもう始めております。優秀なクリエイターには投資を行い、最高のクリエイションを発信するエンターテインメント企業として、楽しい商品づくりにまい進してまいりたいと思います。

お客様とスタッフが一緒に楽しめる売り場づくりを創造していきますので、楽しんで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@scriptsasias.com



5年後、10年後を目指して、どれだけ素晴らしい価値あるブランドをつくっていけるか、お客様にずっと愛していただけるブランドになっているかが、勝負となってきます。そこにしっかりとまい進したいと思いますので、今後ともよろしく願いいたします。

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@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、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をしてはなりません。

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

