



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2024 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会 Q&A

2024 年 1 月 15 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 3 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期
[日程]	2024 年 1 月 15 日
[ページ数]	8
[時間]	10:00 – 10:54 (合計：54 分、登壇：34 分、質疑応答：20 分)
[開催場所]	インターネット配信
[出席人数]	68 名
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 下地 毅 (以下、下地) 取締役 コーポレート本部長 内藤 満 (以下、内藤) 執行役員 プラットフォーム本部 副本部長 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)

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



質疑応答

長谷川 [M]：それでは、早速質疑応答に入りたいと思います。

アムンディ・ジャパン [Q]：外部専門家チームを含めた利益改革プロジェクトですけれども、こちらの効果の時間軸についてです。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。外部専門家チームに関してですが、昨年 11 月より取り組みを開始しておりまして、今期中に内容の精査、課題の抽出、理解というものを深めてございます。だいぶ見えてきたところでございますが、目指すべき姿、効果を含めて、4 月に発表していきます。

そのアクションに関しましては、随時始めていきますので、来期中には効果が徐々に出ていくとは思いますが。基本的には中計と連動してまいりますので、大きな変化としては、再来期より出てくるかと思えます。

ただ、一部販管費等を含めて、早急に対応していかなければいけないところに関しましては来期含めて、改善していけるよう努めたいと考えております。以上です。ありがとうございます。

東海東京調査センター [Q]：3 点です。まず 1 点目、通期計画の営業利益はかなり下振れております。在庫水準がかなり増えておりますので、こちらのさらなる値引きの路線につながる可能性についてご教示ください。

内藤 [A]：私から回答させていただきます。ご質問の値引きのロスのさらに拡大ということがございますけれども、値引きをしますので期待していた粗利率に届かない形での販売になろうかと思えます。従いまして、今回見込んでいた 4Q における粗利率が、値引きの分、縮小してしまうということが要因としてございます。

一方で、こういった在庫状況を踏まえて、仕入のコントロールというのは徐々に進めています。そうは言っても販売が思ったほど伸びなかったゴルフ事業を中心に、セールもやらざるを得ないという状況でございます。

例えば PEARLY GATES は、ここ数年ずっとセールを実施していませんでしたが、こういったブランドについても、セールを実施しながら在庫をコントロールしていくということでございます。そういった部分の粗利の影響を踏まえて、今回 4Q の見込みを含めた下方修正をさせていただいたということでございます。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@scriptsasias.com



東海東京調査センター [Q]：二つ目のご質問ですが、営業利益、当初の計画と比較しまして乖離が33億円ございます。こちらは当初の計画におきましてはコストの最適化6億円、事業成長が7億円と当初見込んでおりましたが、今回下方修正に至りました要因のところについて伺えますでしょうか。

内藤 [A]：先ほどご説明のとおり、上期も当初の予算に至らず、ほぼ前期並みの営業利益でした。われわれは上期の約5億円の営業利益の未達部分については、年間を通して第3四半期が一番の山場ということもございますので、この3Qの中で何とか取り返せるだろうという見込みでした。しかし、上期以上に、ゴルフ事業、米国のストリート事業等が非常に厳しい状況が続いたということが、誤算の最大の要因でございます。

高価格帯のレディースの部分については堅調に伸びておりますし、他の事業でも、例えばストリート系のSTUSSYやAVIREXといったストリート系のブランドも順調に拡大はできていますが、いかんせん今までコロナ禍で牽引してくれた好調事業が、今回は減速しました。

減速したと言ってもコロナ禍前に比べると、PEARLY GATESも125%ぐらいで推移していますので、中期的なトレンドで決して大きく減退していることではございません。前期対比でいくと売上は2割ほど落としている状況です。その辺が収益的なインパクト、アメリカのストリートのHUFの低迷と併せて、全体の足を引っ張ってしまうというのが、今回の下方修正の要因ということでございます。

東海東京調査センター [Q]：今年、2024年の春夏の仕入計画と、ゴルフやストリートブランドの市場環境をどのように想定されておりますでしょうか。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。まず、24年春夏の仕入計画は、スポーツ等に関しましては定番的な商品は、今期より多々ありますので、それを継続的に販売していくということで、絞り込みはバリエーションの中ではあると考えていただいて結構かと思えます。

また、今回レディースにおきましては、ヒット商品の品切れも起きてしまいました。そういった意味でも発注のバランスというのをしっかりと見直してまいりたいとは考えておりますが、基本的には在庫過多の状況をまた招くようなことのないように、バランスよく仕入れていくということを考えてまいりたいと思えます。

また、ゴルフとストリートブランドの市場環境ということでございますが、昨年、ゴルフアパレルに関しては急速に成長が上がりました。その余波を受けまして、今期に関しましては収束があった

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



と見ております。ですので、ゴルフマーケット自体が何か悪い状況には捉えておりませんので、そういった意味では安定期に入ってくると思っております。

ストリートブランド、アクションスポーツ系は、やはりオリンピックイヤーということで、だいぶ盛り上がってきております。そういった意味では多少なりとも市場環境として景気以上に戻ってくる場所があるのではないかと。これはアメリカ側の意見としてもそうであり、スケートボードを中心に若干戻りつつあるということです。

大和証券 [Q]：まず、EC に関しまして、販売戦略やデジタルマーケティングを見直しますと申し上げましたが、上期の見立てについて違った点、具体的な今後の立て直し施策について教えてください。

渡辺 [A]：ご質問ありがとうございます。EC の上期の見立てと違った点でございますが、まず今回、乖離が起きている大きいところは、事業撤退、代理店終了ということで、これで大体不足分の 4 割強を占めているというところでございます。

その部分のカバレッジとして、ゴルフ事業の回復というところを一部見込んでいたことが 1 点。もう 1 点、レディース事業等において、コロナが明けて回復の見立てが立っていた事業というところで、ここで大きく躍進をさせていく見立てでありました。実際は昨年までのアップセルの状態から浸透に期待し過ぎたところもあって、回復に見合った支持の拡大というところが少し遅くなってしまった。EC においては売れ筋欠品というところが見立てと違ったところでございます。

今後の具体的な立て直し策ですが、サプライチェーン側との欠品にならない製販コントロールをどのようにしていくのかが非常にポイントになると思っております。こちらは、IT あるいはシステムなどのコントロールの仕組み化に取り組んでいくというのが 1 点でございます。

今回の店舗回帰の中で、リアル店舗のあり方というのも再構築の段階にあると思っております、方向性としては大型化、あるいは複合化ということです。これに合わせた OMO サービス、ひいては EC サービスの新たなサービスができていくというところで、これは既に取り組んでおり、来期中にこの辺り、新たな集客のメカニズムを持ったサービスの展開をしていく状況でございます。

大和証券 [Q]：ゴルフブランドと米国の HUF が前年反動で苦戦しております。こちらはいつ頃反動が一巡するとお考えでしょうか。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。ゴルフブランドに関しましては、これは急に回復するとは捉えておりませんが、安定していくと捉えております。ですので、昨年以上の効果はないにせ

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



よ、ある程度しっかり売れつないでいけるのではないかと考えております。ブランド、ゴルフに関してはそういうイメージでおります。

米国のストリート、HUF、こちらに関しましては来期、5月ぐらいからだいぶ動きが良くなっていくのではないかと、米国の会社のマーケットを含めて見ております。

ですので、今年、パリオリンピックがあるということと、また、ロサンゼルスオリンピックに向けて、新たなスケートボードおよびアクションスポーツのニーズというのが、再度高まっていくと考えておりますので、しっかりとそこはわれわれもアピールの準備を行ってまいります。

WWD [Q]：ゴルフ事業が一巡しておりますが、今後の売上拡大を担う主力のブランドをどのように考えておりますでしょうか。

下地 [A]：ご質問ありがとうございます。まず今期において躍進しておりますのは、レディースブランドの LE PHIL と、まだ小粒ではありますが hueLe Museum です。アートとアパレルをミックスした店舗展開を行っているブランドですが、予想以上に伸びております。

それは、やはりお客様にとっても、アートという非日常の空間をアパレルの中で見せていく、かつそれと連動したモノづくりがあるというところで、非常に面白い新鮮さがあるのではないのでしょうか。そういったところをわれわれとしては目的として打ち出しているのですが、ここを始めて4年目、5年目に入りますが、効果的に成長してきています。

、レディースブランドの新しいブランドが非常に伸びてきているということをご報告したいと思っております。

こういったブランドをしっかり後押ししていくということで、次のブランドの成長というものをかけていきたいと考えます。

あと、メンズですと、老舗のレザーの Schott ですとか、AVIREX もそうですが、国内における HUF など、ストリートカルチャーにおけるブランドをしっかりと支えて、成長に即していきたいと思っております。

また、海外における需要としまして、and wander が非常に高い成長率を伸ばしております。and wander は今回、Hypebeast の選抜にも選んでいただきましたが、そういった意味ではデザイン性と新しいライフスタイルという形で評価をいただいております。国内の店舗も、全店 120%台で成長しておりますし、多くの世界中の方々からご指名をいただきながら来店して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@scriptsasias.com



そういった意味では、次の展開として、インターナショナルにつないでいくブランドではないかと思っています。以上です。

WWD [Q] : NANO universe や MARGARET HOWELL のような比較的御社の中で売上高が大きいブランドの中で、まだ好材料があるというか、成長がまだ続いていきそうなブランドというのはどちらになりますでしょうか。

下地 [A] : ご質問ありがとうございます。まず、MARGARET HOWELL についてですが、コロナ禍で1回下がりました。今期においても成長率としてはちょうど100%ぐらい、イーブンな状態ですが、MARGARET HOWELL の別ラインであるMHLが非常に成長いたしております。故に、このMARGARET HOWELL は50年たったブランドですが、やはりライフスタイルに共感いただいているお客様が多いブランドですので、新たなライフスタイルの提案ということで、新しい店舗展開という形を計画しております。ですので、さらなる市場開拓ができていけるのではないかと思います。

それと、ご質問のNANO universe ですが、数字的にはそこまで大きくジャンプアップはしていません。ただ既存店の路面店に関しましては、主力店舗はほぼ予算を超えまして、戻ってきております。ただ、まだ落としてしまったECのところに戻ってきていないという課題点は残っておりますが、非常に前向きな状態になっているということをご理解ください。

収益改善は進めておりまして、課題として、ZOZOを中心とした、ECのところはまだ課題として残っている、その部分、商品開発も含めてしっかり詰めてまいりたいと思います。

長谷川 [M] :

それでは、2044年2月期第3四半期決算説明会を終了いたします。本日は、ありがとうございました。

下地 [M] : ありがとうございます。

[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@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

