



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

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]	24		
[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		
[会場面積]			
[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)
	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@scriptsasias.com



登壇

長谷川：おはようございます。本日もご参加いただきまして、ありがとうございます。それでは、TSI ホールディングス、2024 年 2 月期第 3 四半期決算の説明会を開催いたします。

それでは、よろしくお願いいたします。

4 2024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】

■ 市場環境の変化

2023年5月の“新型コロナウイルス感染症5類移行”で外出需要が回復。その後の“日本への団体旅行解禁”や“円安の進行”で訪日外国人が増加、それによりインバウンド需要も大きく回復した。不安定な海外環境にありながらも、国内の経済・社会活動は正常化に向かっている。

■ 事業状況

市場の回復が追い風になり、都市部のファッションビルや路面店への客足が増加。メンズブランドは商品施策の好調や長期販売商品の一括仕入れなどで十分な対応が取れていたことから、機会損失なく着実に成長することができた。一方で、レディースブランドはこれまでの状況から商品仕入に慎重を期した結果、回復速度に見合った対応に至らず。大きく売上を伸ばすまでには至らなかった。

■ コロナ特需の反動

“国内ゴルフ需要”や“米国アスレジャー需要”はコロナ特需が一巡し、市場が落ち込み始める。「当期の仕入発注」「卸先への先行納品」は前期までに完了していたため在庫が超過。これまでの成長領域で当社も積極投資をしていたこともあり、大きく影響を受けた。

下地：いつもお世話になり、ありがとうございます。それでは、2024 年 2 月期第 3 四半期決算説明会を行います。

エグゼクティブサマリーです。第3四半期の活動を総括いたします。市場環境の変化ですが、2023 年 5 月の新型コロナウイルス感染症の 5 類移行で外出需要も回復いたしました。日本への団体旅行の解禁や円安の進行などで、多くの海外の方がいらっしゃいました。インバウンド需要により大きく回復いたしております。当社もその恩恵にあずかっております。不安定な海外環境にありながらも、国内の経済・社会活動は正常に向かっていると見ております。

事業状況にいきますと、ネガティブな要素がございました。市場の回復は追い風となり、都市部のファッションビル、路面店などの客足が増加いたしました。メンズブランドに関しましては、商品

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@scriptsasia.com



施策の好調さ、また長期販売商品の一括仕入などで十分な対応が取れていたことから、機会損失なく着実に成長することができました。

一方で、レディースブランドはこれまでの状況から仕入に慎重を期した結果、回復速度に見合った対応にならず、大きく売上を伸ばすまでには至らなかった状況でございます。

コロナ特需の反動により、国内のゴルフ需要、また米国アスレジャーの需要に関しましては、マーケットが一巡し、市場は対前年比で若干の落ち込みが始まっております。

当期の仕入の発注や卸先への先行納品ということで、あらかじめ前期より発注していた商材のブレーキがかかりまして、成長領域でも投資を行っていたのですが、大きな影響を受けている状況であります。

5 2024年2月期 第3四半期単体 業績ハイライト

TSI HOLDINGS

コロナ特需の反動に加え、残暑・暖冬により秋冬商材の初動が計画通り進まず苦戦。

10月後半から巻き返しを図るも計画は未達に終わった。

在庫超過による計画以上の評価損計上や消化優先での収益性悪化により、営業利益も計画を下回った。



第3四半期単体での業績ハイライトです。エグゼクティブサマリーに続きまして、残暑・暖冬により秋冬商材の初動が計画通り進まずに苦戦いたしました。10月後半から巻き返しを図りましたが、計画は未達に終わっております。在庫超過による計画以上の評価損計上、消化優先での収益性悪化により、営業利益も計画を下回ってしまいました。

まず、売上高です。415億7,000万円、営業利益16億9,000万円、純利益18億1,000万円となっております。

サポート

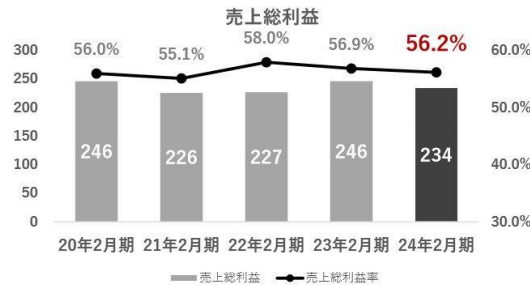
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



6 2024年2月期 第3四半期単体 業績推移

TSI HOLDINGS

第3四半期
売上総利益
233.6億円
前期比 94.8%
前期差 ▲12.7億円

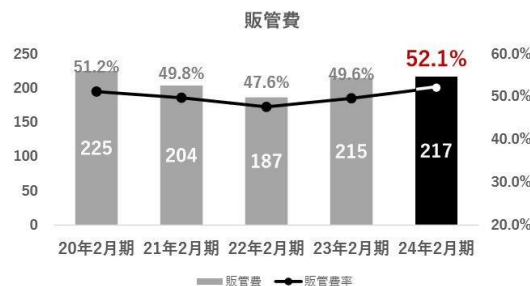


> 売上総利益

- ・ 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

⇒ 売上成長の苦戦と在庫の滞留が重荷に。
前期よりも0.7pt悪化

第3四半期
販管費
216.6億円
前期比 100.8%
前期差 +1.7億円



> 販管費

- ・ 助成金で前期人件費が減少
- ・ 販促広告費の増加

⇒ 前期は助成金により人件費が良化していた事と、販促広告費の効率的な運用ができなかった事で
前期よりも2.5pt悪化

続きまして、業績推移です。第3四半期売上総利益でいきますと、233億6,000万円、売上の成長の苦戦と在庫の滞留が重荷になりました。売上総利益率は前期よりも0.7ポイント悪化いたします。また、販管費ですが、216億6,000万円、前期は助成金により人件費が良化していたということがありましたが、今期においては販促広告費の効果的な運用ができなかったということで、販管費率は前期よりも2.5ポイント悪化いたします。

7 2024年2月期 第3四半期単体 純利益影響項目

TSI HOLDINGS

受取配当金・不動産収入などの営業外損益 3.4億円を加え、**経常利益 20.3億円**。
投資有価証券売却益・減損損失などの特別損益5.2億円と法人税調整などを加え、
純利益 18.1億円 利益率 4.4%となった。



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@scriptsasia.com



続きまして、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 3 億 4,000 万円を加えまして、経常利益 20 億 3,000 万円、投資有価証券売却益・減損損失などの特別損益 5 億 2,000 万円と法人税調整などを加え、純利益 18 億 1,000 万円、利益率 4.4%となりました。

8 貸借対照表について

	2023.2期 第3四半期累計		2024.2期 上期累計		2024.2期 第3四半期累計					
	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	80,805	55.4%	67,566	50.9%	74,499	53.4%	▲6,306	92.2%	6,933	110.3%
うち現金及び預金	32,139	22.0%	24,660	18.6%	23,111	16.6%	▲9,028	71.9%	▲1,549	93.7%
うち棚卸資産	28,280	19.4%	27,792	20.9%	32,753	23.5%	4,473	115.8%	4,961	117.9%
固定資産	65,155	44.6%	65,113	49.1%	65,091	46.6%	▲64	99.9%	▲22	100.0%
うち投資有価証券	28,122	19.3%	27,792	20.9%	27,944	20.0%	▲178	99.4%	152	100.5%
うち投資不動産	4,713	3.2%	4,695	3.5%	4,688	3.4%	▲25	99.5%	▲7	99.9%
資産合計	145,961	100.0%	132,679	100.0%	139,591	100.0%	▲6,370	95.6%	6,911	105.2%
流動負債	32,059	22.0%	23,963	18.1%	32,342	23.2%	283	100.9%	8,379	135.0%
うち短期借入金	17	0.0%	-	0.0%	5,045	3.6%	5,028	29676.5%	5,045	-
うち1年内返済予定の長期借入金	4,987	3.4%	4,203	3.2%	3,853	2.8%	▲1,134	77.3%	▲350	91.7%
固定負債	12,177	8.3%	9,435	7.1%	8,807	6.3%	▲3,370	72.3%	▲628	93.3%
うち長期借入金	6,478	4.4%	3,047	2.3%	2,562	1.8%	▲3,916	39.5%	▲485	84.1%
負債合計	44,236	30.3%	33,399	25.2%	41,149	29.5%	▲3,087	93.0%	7,751	123.2%
純資産	101,724	69.7%	99,280	74.8%	98,441	70.5%	▲3,283	96.8%	▲839	99.2%
うち自己株式(▲)	▲5,388	-	▲4,537	-	▲5,604	-	▲216	104.0%	▲1,067	123.5%
負債純資産合計	145,961	100.0%	132,679	100.0%	139,591	100.0%	▲6,370	95.6%	6,912	105.2%

TSI HOLDINGS

> 現預金

【前期差】

棚卸資産の増加と長期借入金の返済により90億円の減少。

> 棚卸資産

【前期差】

好調事業は原価抑制のための一括仕入を実施。また一部事業では残暑・暖冬により売上高が失速した事で在庫が滞留。前期比 115.8%、前期差+44億円と増加。

> 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、+10.6億円の増加。

貸借対照表についてです。現預金は、棚卸資産の増加と長期借入金の返済で前期差約 90 億円の減少となりました。棚卸資産に関しましては、好調事業の中では原価抑制のために一括仕入を実施して、また一部事業では残暑・暖冬により売上高が失速したことで在庫が滞留いたしています。

また、特にゴルフ事業の春夏の在庫、かつ立ち上がりの在庫があり、一部レディースとゴルフに関して増加しております。前期比 115.8%、前期差 44 億円と増加しまして、今現時点においては催事を含め粛々と消化を図っている最中です。

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@scriptsasia.com



リアル店舗は外出・インバウンド需要の高まりを受け来店が増加し、非百貨店が前期比 **102.9%**。
一方で、百貨店・EC・海外はコロナ特需の反動や事業撤退の影響で厳しい結果に。

- リアル店：路面店やファッションビルは人流回復の恩恵を受け売上拡大傾向にあるものの、百貨店はゴルフ特需が一巡し売上の踊り場に。リアル店としては、前期比 101.2% となる。
- 海外：米国ストリート業界全体が低迷。卸先の在庫増加で発注控えが起きた事で、特に「HUF」の売上が停滞した。

		旧収益基準		新収益基準		新収益基準	
		2022年2月期 第3四半期		2023年2月期 第3四半期		2024年2月期 第3四半期	前期比
国内小売	百貨店	42.2億円 (構成比: 10.8%)	▶	56.4億円 (構成比: 13.0%)	▶	54.0億円 (構成比: 13.0%)	95.7%
	非百貨店※1	175.9億円 (構成比: 44.9%)	▶	185.5億円 (構成比: 42.8%)	▶	190.9億円 (構成比: 45.9%)	102.9%
	EC	96.0億円 (国内小売EC化率: 30.6%)	▶	103.1億円 (国内小売EC化率: 29.9%)	▶	89.7億円 (国内小売EC化率: 26.8%)	87.0%
	国内その他※2	47.9億円 (構成比: 12.2%)	▶	47.7億円 (構成比: 11.0%)	▶	45.3億円 (構成比: 10.9%)	95.2%
	海外	29.4億円 (構成比: 7.5%)	▶	40.2億円 (構成比: 9.3%)	▶	35.6億円 (構成比: 8.6%)	88.4%

※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

チャネル別売上概況です。

リアル店ですが、路面店とファッションビルは人の流れが回復した恩恵を受けまして、百貨店以外の前期比が 102.9% と、売上は回復傾向にはございます。一方で、百貨店はゴルフ特需が一巡し、売上の踊り場になっていることと、一部事業撤退が起因し、前年を下回りました。リアル店舗（百貨店と非百貨店の合計）としては、前期比 101.2% となっております。

海外です。米国のストリート業界全体が低迷いたしております。それにより厳しい結果となりました。卸先の在庫増加で発注が控えたこと、また、業界全体におけるセールによる価格の低下により、特に HUF の売上・利益が停滞いたしております。

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@scriptsasia.com

第3四半期単体：EC売上高 98.8億円、前期比 87.5% と売上拡大ができず課題を残す結果となる。再度販売戦略やデジタルマーケティング手法を見直し、収益性を保ちつつ売上の再拡大を目指す。

国内EC：自社ECは、リアル店への集客増加やそれに伴った在庫集約での売筋商品欠品が発生し大きく売上を落とした。コロナ特需の反動や事業撤退※1の影響もあり、国内EC全体としても前期比 87.0%となる。

海外EC：米国ストリート業界の在庫過多による値引販売の蔓延による影響で売上が鈍化、前期比 92.4%となる。

	旧収益基準	新収益基準			
	2022.2期 3Q	2023.2期 3Q	2024.2期 3Q	前々期比	前期比
国内自社EC売上高 (自社EC比率)	43.3億円 (45.2%)	45.1億円 (43.7%)	35.9億円 (40.0%)	82.8% (▲5.1pt)	79.6% (▲3.7pt)
国内EC売上高 (国内EC比率)※2	96.0億円 (30.6%)	103.1億円 (29.9%)	89.7億円 (26.8%)	93.4% (▲3.8pt)	87.0% (▲3.1pt)
海外EC売上高 (海外EC比率)	7.6億円 (26.1%)	9.7億円 (24.3%)	9.0億円 (25.4%)	117.7% (▲0.7pt)	92.4% (+1.1pt)
EC売上高合計 (EC比率)※2	103.7億円 (30.2%)	112.9億円 (29.3%)	98.8億円 (26.7%)	95.2% (▲3.5pt)	87.5% (▲2.6pt)

※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 (6.1億円)。
 ※2 EC比率について、国内その他売上 (卸や社販等) を除き算出

ブランド横断企画



#わたし 着ろとすごいん です

岩淵真奈 / 岩澤史文 / 野口智代が新しい私に出会う冬コーデ

自社ECサイト「MIX.Tokyo」にて、3人のアスリートが普段のイメージとは異なるファッションに身を包み、新しい一面を表現した企画。今後も引き続きファッションの力や楽しさが伝わる企画を実施していく。

EC 売上実績です。第3四半期単体によりますと、EC 売上高が 98 億 8,000 万円、前期比 87.5%と売上拡大ができず、残念な結果となりました。再度、販売戦略、マーケティング手法を見直し収益を取ってまいりたいと思います。

また、国内、海外を分けてみますと、国内に関しまして、自社 EC はリアル店への集客が戻り、売れ筋商品が売上として寄与した分だけ欠品が起きて、EC のほうに主力在庫が回らず、売上の損失が起きてしまいました。

また、3 ブランドの事業撤退により、国内 EC としての前期比が 87%となっております。海外 EC に関しましては、米国ストリート業界の在庫過多による値引き販売が業界全体で蔓延した影響で売上が鈍化、前期比 92.4%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@scriptsasias.com

残暑・暖冬の影響で大半の主力ブランドが苦戦した中でも、「MARGARET HOWELL」・「AVIREX」・「STUSSY」は堅調に推移。

主力ブランド以外では、路面店中心のブランド（「ROYAL FLASH」、「Schott」など）がインバウンドや人流回復の恩恵を受け、成長を続けている。

■ 売上TOP10ブランド

	2022.2期 3Q単体			2023.2期 3Q単体			2024.2期 3Q単体			前期比
	売上高 (百万円)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (%)	
1. PEARLY GATES	4,668	5,060	11.7	4,106	9.9	81.2				
2. NANO universe	4,853	4,143	9.6	3,859	9.3	93.1				
3. MARGARET HOWELL	3,016	3,521	8.1	3,670	8.8	104.2				
4. NATURAL BEAUTY BASIC	2,897	3,056	7.1	3,010	7.2	98.5				
5. HUF	1,891	3,058	7.1	2,657	6.4	86.9				
6. AVIREX	1,767	2,043	4.7	2,246	5.4	109.9				
7. STUSSY	1,280	1,295	3.0	1,424	3.4	110.0				
8. new balance golf	1,051	1,331	3.1	1,232	3.0	92.5				
9. human woman	900	1,218	2.8	1,120	2.7	91.9				
10. Jack Bunny!!	926	1,031	2.4	965	2.3	93.5				
TOP10 計	23,254	25,761	59.5	24,293	58.4	94.3				

・ PEARLY GATES

前期比：81.2%
ゴルフ特需が一巡し、市場が平常化。
コロナ以前(20年2月期)との比較では125.0%と成長傾向
継続も前年売上を下回った。
今後は仕入を抑制し、海外販売を含め消化を進める。

・ HUF

前期比：86.9%
国内はリアル店舗前期比 118.9%と2桁成長も、
米国ストリート業界全体で売上低迷し、苦戦。
結果、HUF全体として前年売上を下回った。

・ AVIREX

前期比：109.9%
定番商品の売上拡大に加え、MLBやディズニーとの
コラボも好評で好調を継続。小松基地航空祭や稲妻フェス
ディバルへの出店も大好評のうちに終了。

・ STUSSY

前期比：110.0%
店舗数は減少しているが、退店分の売上以上を
既存店が補填し、1店舗あたりの売上高が大きく向上。

主力ブランドの個別概況です。

残暑・暖冬の影響で大半の主力ブランドが苦戦した中でも、MARGARET HOWELL、AVIREX、STUSSY は堅調に推移いたしております。TOP10 ブランド以外におきましては、路面店中心のブランド、ROYAL FLASH、LHP、Schott など、インバウンドの人流回復の恩恵を受け、成長しております。

売上 TOP ブランドをピックアップしていきますと、PEARLY GATES、ゴルフの特需が収まりましたが、コロナ禍前の 2020 年 2 月期との比較になりますと 125%と成長しております。売上前年比では下回りまして、ピークアウトしている状況であります。しかし、人気ブランド、主力ブランドでありますので、今後は仕入をバランスよく抑制し、海外販売も含めて消化を進めてまいります。

HUF です。国内はリアル店舗前期比 118.9%と 2 桁成長しております。しかし、米国ストリート業界での売上低迷により苦戦しまして、HUF 全体として前年の売上を下回りました。

AVIREX です。前期比 109.9%。定番商品の売上拡大に加えまして、MLB やディズニーとのコラボ商品も好評で、好調を維持しております。イベントなども非常にお客様に喜んでいただいておりますので、そういった部分では非常に集客を取っております。

STUSSY です。店舗数は減少いたしております。これは政策的に絞り込んでおり、1 店舗当たりのサイズ感とブランドイメージを上げて、売上を大きくするというコンセプトのもとに絞り込んでお

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@scriptsasia.com

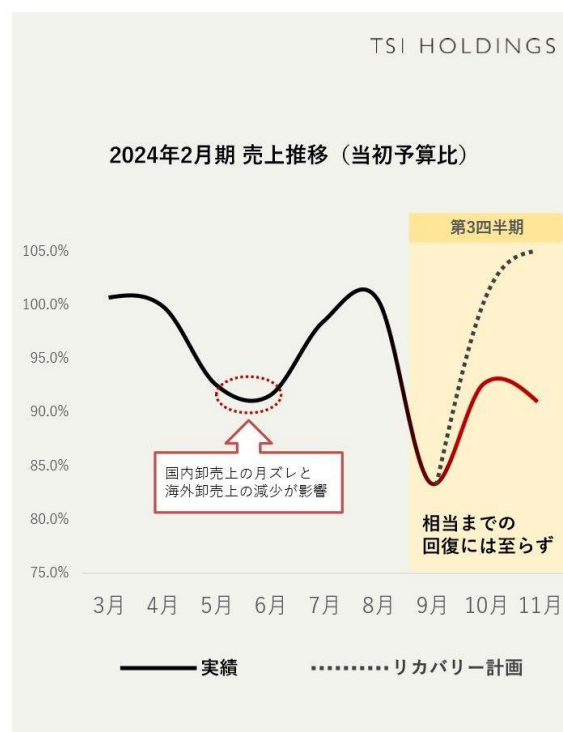
りますが、既存店が退店分の売上を超えております。1店舗当たりの売上高が大きく、非常に効率化が向上いたしております。

15 足下の状況（第3四半期累計）

第3四半期累計 売上高	第3四半期累計 営業利益
1,148.5億円	22.2億円
計画差 ▲63.3億円 前期差 ▲5.4億円	計画差 ▲24.1億円 前期差 ▲15.0億円

下期以降での巻き返しを図ったものの、
苦戦を強いられている。

- 上期終了時に掲げたりカバリー策が不発
 - ⇒ EC売上の拡大が図れなかった
 - ⇒ 秋冬商戦の売上回復に期待したが外れ、在庫抑制できず
 - ⇒ 好調ブランドの仕入量拡大などの対応が後手に
- 予算進捗と中期計画のイニシアチブが共にうまく進展していない
 - ⇒ 2Q時点では今期中に立て直せると見込んでいた
 - ⇒ 3Qで更なる悪化となり、抜本的な改革に踏み込む（後述）



まずは足元の状況を踏まえまして、通期予測についてお話しします。

第3四半期の累計、売上高 1,148 億 5,000 万円、営業利益 22 億 2,000 万円です。下期以降での巻き返しを図りましたが、苦戦を強いられております。

まず要因としまして、上期終了時に挙げましたリカバリー策が不発であったことが一つの要因です。具体的には EC の売上高の拡大が取れなかった。秋冬商戦の売上回復に注力しましたが、気象環境も含めて販売の促進が取れなかった。また好調ブランドの人気アイテムなど、仕入の部分でフォローがなかなか追いつかなかったというようなことが起きております。

それともう一つの原因が、予算の進捗と中期計画のイニシアチブのバランスがうまく進展していないことが起きております。具体的には、2Q の時点で今期中に立て直せると見越しておりましたが、3Q で見込んだ施策がワークせず、計画を下回ってしまいました。これに関しまして、後述いたしますが、抜本的な改革に進んでまいりますし、仕入、また物流、店舗、オペレーションも含めてしっかりと対応してまいります。

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@scriptsasia.com

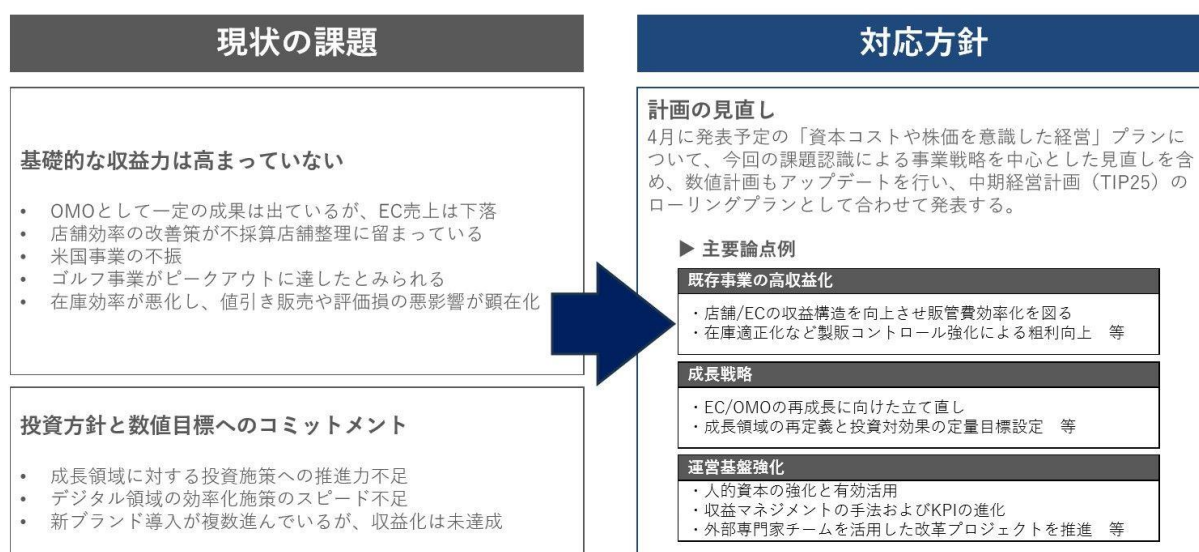
第3四半期連結累計期間の業績を受けて、
2023年4月12日に公表しました2024年2月期の通期連結業績予想を修正することとしましたので、
下記の通りお知らせします。

	2024年2月期 通期予想		今回修正予想額			
	金額 (億円)	構成比 (%)	金額 (億円)	構成比 (%)	増減額 (億円)	増減率 (%)
売上高	1,620.0	100.0	1,544.0	100.0	▲76.0	▲4.6
営業利益	47.0	2.9	14.0	0.9	▲33.0	▲70.2
経常利益	55.0	3.4	30.0	1.9	▲25.0	▲45.4
親会社株式に帰属する 当期純利益	35.0	2.2	28.0	1.8	▲7.0	▲20.0
1株当たり当期純利益	41.54円		34.06円			

昨年まで牽引していたゴルフ市場と、米国におけるストリートカジュアル市場の成長が落ち着いてきたことに加え、注力ブランドの売上未達による在庫過剰により、値引きや評価損が増加したことで収益性が悪化し、今回修正に至りました。

通期業績予想修正です。第3四半期連結累計期間の業績を受けまして、2023年4月12日に公表しました2024年2月期の通期連結業績予想を修正することとしましたので、下記の通りお知らせいたします。

今回の修正予想額です。売上高 1,544 億円、営業利益 14 億円、経常利益 30 億円、親会社株式に帰属する当期純利益が 28 億円となります。



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@scriptsasia.com

課題と対応方針です。現状の課題は基礎的な収益力が高まっていないこと、かせぐ力がまだまだ足りないという状況になっております。

投資方針と数値目標へのコミットメントに関しましては、デジタル領域の効率化施策のスピード不足ということや、投資施策への推進力が足りていないと感じています。また、新規ブランドの投入が複数進んでおりますが、まだまだ収益化は未達成という状況です。

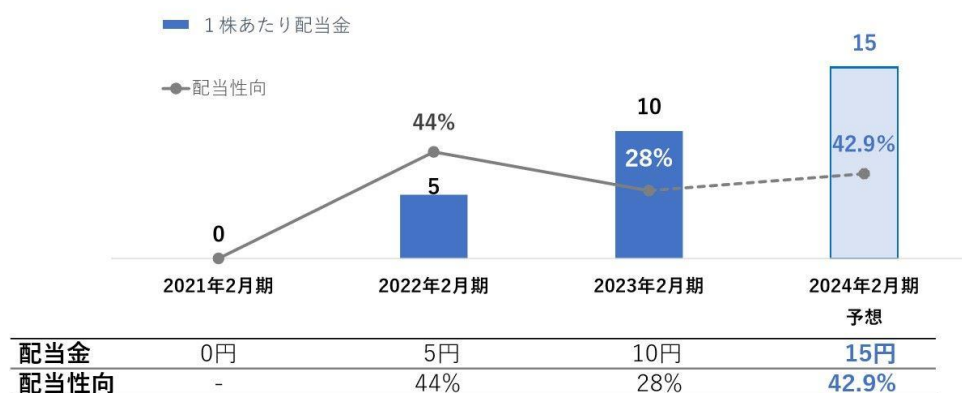
これに対応しまして、計画の見直しとして4月に発表予定の資本コストや株価を意識した経営プランについて、今回の課題認識による事業戦略を中心とした見直しをあらためて包括的に数値計画もアップデートを行い、中期経営計画のローリングプランとして併せて発表させていただきます。

また、この中期経営計画に基づいたローリングプランの内容として、外部専門家チームとも一緒に改革プロジェクトを昨年より進めておりますので、仕組み自体から改革していくような、活性化を図るプランを考えて推進いたしております。

18 株主還元

TSI HOLDINGS

2024年2月期の配当額は従来予想の**1株あたり15円を据え置き**。



株主還元についてです。2024年2月期の配当額は、従来予想の1株当たり15円を据え置きさせていただきます。

配当性向に関しましては42.9%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



Wellness & Lifestyle

魅力的なコミュニティを創り上げる

売上高
366.1
億円

前期比
100.3
%



ゴルフシーンで培った技術を多方面で活用

PEARLY
GATES PGG

「PEARLY GATES」では、ゴルフシーンで長年培った技術やデザインを活かしたスノーウェアを展開しており、24年1月にはプロスノーボーダーの鬼塚雅さんとウェア契約を締結した。

今回、スポーツ&ライフスタイルウェアブランド「PGG」とも合わせて契約を締結しており、競技以外のあるゆるシーンでもスタイリッシュで快適に過ごせるようサポートしていく。



▲プロスノーボーダーの鬼塚雅さん

Street & Culture

ストリート精神に根ざした遊びのプラットフォーム

売上高
408.6
億円

前期比
98.4
%

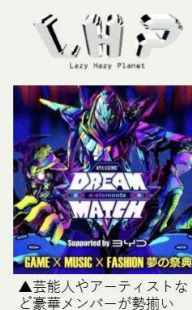


「L.H.P」ジャンルの垣根を超えたコラボレーション

若者を中心に絶大な人気を誇るゲームのイベントとコラボ。目玉企画『TOKYO esports COLLECTION-』では、「L.H.P」が展開するブランド「Danke Schön」の衣装を纏った出演者がランウェイを飾った。



今後もDiv.のコンセプトである「遊び」をキーワードに、新しい角度からファッションの楽しさ、魅力を伝えていく。



各 Div. (ドメイン) についてお話しさせていただきます。

ウェルネス&ライフスタイル、魅力的なコミュニティを創っていきませんが、売上高 366 億 1,000 万円、前期比 100.3%、構成比 32.4%です。

これは特筆すべきことだと思っていますが、PEARLY GATES は長年ゴルフウェアとして展開してきましたが、ゴルフウェアで培った技術をスノーボードウェアに展開し始めます。

このたび、昨年の世界選手権で銀メダルと銅メダルを獲得しています、プロスノーボーダーの鬼塚雅さんとウェア契約を締結いたしました。プロの方にウェアの着用感などをインタビューしながら、PEARLY GATES がゴルフだけではない、次の新しいスポーツに対してのデザインおよびプロダクトを始めるということは、われわれとしても非常に楽しみな、期待感を持っているシーンでございます。

PEARLY GATES と PGG というブランド、二つございますが都会でも着れるウェアと、スポーツの場でのウェアということ、両方をシーンごとに考えていきたいと思っております。

ストリート&カルチャーに関しましては、売上高 408 億 6,000 万円、前期比 98.4%、構成比 35.6%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@scriptsasia.com

セレクトショップの LHP とか、そういったスモールパッケージのセレクトショップでも、ゲームとミュージック、ファッションといった遊びの要素を取り込んだゲームのエンターテインメントの世界に、イベントに参画して、コラボレーションの商品をつくり展開しています。

24 各Div.(ドメイン) の取り組み

TSI HOLDINGS

Fashion Capital

トレンドと変化に対応するサービス

売上高
265.8
億円

前期比
102.5
%



「ADORE」環境配慮型新素材コートを展開

スパイバー社が手掛ける人工タンパク質素材「Brewed Protein™繊維」によるコートの展開を開始した。



▲ Brewed Protein™繊維生成のための各種加工工程の様子



Spiber ADORE

「ADORE」ではブランドを象徴するノーカラーコート新しい素材で表現することにチャレンジ。開発に取り組み始めた2020年から3年の歳月を経て、世界で初めてBrewed Protein™繊維を使用したコートを展開した。

Digital Generation

拡張し続ける次世代を取り込むコンテンツ

売上高
89.1
億円

前期比
95.3
%



「bobe」新ビューティーブランドがローンチ

「MECRE」でクリエイティブディレクターを務めるMAIと新たにビューティーブランドを立ち上げた。「モーメンタム・好奇心・燦然さ・ナラティブ」をコンセプトに、発酵に着目したスキンケアとコスメアイテムを展開。



11月から伊勢丹新宿、阪急梅田、名古屋タカシマヤとPOPUPを開催しており、今後も認知拡大に合わせて展開を広げていく。



▲商品はアップサイクルな原料や開発途上国の原料を使用するなど、環境への配慮も欠かさない。

ファッションキャピタルです。変化に対応するサービスをしてまいります。売上高 265 億 8,000 万円、前期比 102.5%、構成比 23.6%です。

ADORE は、高級素材、天然素材を使って、コートをはじめとする高い品質のアイテムを提供してきたブランドです。スパイバー社が手がけます人工タンパク質の素材、Brewed Protein、その素材によってコートの展開を始めております。この素材は環境への配慮とカシミヤのようなリユクスな風合いという両方を兼ね備えていることから、ADORE ではブランドを象徴しますコートを新しい素材で表現することにチャレンジしました。

また、開発に取り組み始めた 2020 年から 3 年の歳月を経て、Brewed Protein による二重織物の生地としての製品をつくり、販売を世界で初めて実現したということになります。この素材はスポーティブな要素も持ちますので、レディースのラグジュアリーなイメージの持つ高級素材のブランドが、スポーツ素材を使った、また環境に配慮したコートをつくるトライアルが非常に注目を集めるのではないかと考えております。

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



デジタルジェネレーションです。売上高 89 億 1,000 万円、前期比 95.3%、構成比 8%です。新しいコスメブランドがスタートしました。bobe です。MECRE でクリエイティブディレクターを務めます MAI 氏が、新たにビューティーブランドの立ち上げを行いました。

bobe のテーマはモーメンタム。好奇心や、燦然さ、ナラティブをテーマにしております。地球環境にも配慮をしており、本来であれば捨ててしまう原料から有効成分を抽出しアップサイクルし、発酵に注目したスキンケア、コスメアイテムを展開いたしております。

伊勢丹をはじめとする、複数の百貨店でポップアップをさせていただきました。非常にお客さんも興味を持っていただいておりますので、また商品開発を続けながら、楽しいモノづくり、お客様の役に立つモノづくりに展開していきたいと思っております。

25

TSI HOLDINGS

ビジネスの次世代化に向けたDX推進

業務の効率化/高度化、ビジネススピードの加速化を実現し、更なる成長・発展に繋げるため、複数企業とタッグを組み、多方面でのプロジェクトを推進中。

アリババクラウドスマート物流ソリューションを国内初導入

DXと顧客体験の革新を目指めざすため、「アリババクラウド DX ラボ」に参画し、戦略的提携を行うこととした。

また、両社の戦略的提携のもと、アリババクラウドの倉庫管理システムを上海と付随する日本のクロスドック倉庫、ベトナムの倉庫に導入した。今回の取り組みにより、在庫状況のリアルタイム化が実現。

今後も複数の物流拠点への展開を進めながら、AI活用による作業平準化や荷物量予測による在庫管理の改善などによる業務効率化を視野に、業務と仕組みの構築を進めていく。



Stack社提供の大手小売企業向け基幹システム「SQ (エスキュー)」を用いたPoCを開始

株式会社Stackからリリースされた「SQ (エスキュー) β版」を使ったPoCを開始した。

Stack社とは、変化する顧客サービスに柔軟かつスピーディーに対応できる新しい発想の次世代OMO・基幹プラットフォームを実現すべく、2022年10月に資本業務提携を締結。

今回のPoCでは、その一環として、当社一部ブランドのShopify導入に合わせて将来的な適用可能性・適用範囲についての検証を行う。



ビジネスの次世代化に向けた DX の推進を図ってまいります。業務の効率化/高度化、ビジネススピードの加速度を実現し、さらなる成長・発展につなげたいと考えまして、複数の企業とタッグを組んでおります。

日本国内における初の試みとして、一部であります。両社の戦略的提携のもとにアリババクラウドの倉庫管理システムを導入いたします。

今回の取り組みにより、在庫状況をリアルタイムで可視化できることが実現いたしまして、今後も複数の物流拠点への展開を進めていくことを検討しております。その際に AI の活用による作業平

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@scriptsasia.com



準化や荷物の物流の予測、また在庫管理の改善など、業務の効率化を視野に、業務と仕組みの構築を進めてまいります。

続きまして、Stack 社との取り組みです。Stack 社は、元 Appify Technologies 社ということで、2022 年 10 月に資本業務提携を締結いたしております。変化する顧客サービスに柔軟かつスピーディーに対応できる新しい発想の次世代 OMO、基幹プラットフォームを実現していきたいと考えています。

われわれは今回の PoC もその一環で、将来的な適用可能性、適用範囲についての検証を行ってまいります。

26

TSI HOLDINGS

ジャパン・メタバース経済圏「リュウグウコク®」仮想空間内での 企業プロダクト体験の実証実験開始

ファッションエンターテインメントカンパニーとしての新たな顧客体験をデザインすべく、「リュウグウコク®」のプロジェクトに参画した。

RPG/メタバース・プラットフォームである「リュウグウコク®」の世界では、企業が提供する様々な現実のプロダクトを遊びの中で使用することが可能。

当社はアバターに着せさせる3D衣装を提供し、ファッションがもたらすエンターテインメントの価値提供を実現することを目指す。

JPUNIVERSE TAKENAKA TOPPAN



アバターに着せさせる3D衣装として、AVIREX、PEARLY GATES、Jack Bunny!!、NANO universe、human woman、JILL by JILL STUARTを提供

続きまして、メタバースの経済圏、リュウグウコク、仮想空間での企業プロダクト体験の実証実験を始めております。AVIREX、PEARLY GATES、Jack Bunny!!、NANO universe、JILL by JILL STUART の 3 D 衣装を提供しております。

こういった今まで一緒になって見える状態というのがないところの中で、新しく 3D の衣装というものを展開していくことで面白くなるのではないかと考えています。ファッションエンターテインメントカンパニーとしての新たな顧客体験をデザインしていく、そういったところでリュウグウコク®とのプロジェクトに参画いたしました。

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@scriptsasias.com



当社は、アバターに着用させる 3D 衣装を提供しまして、ファッションがもたらす価値の提供を実現することを目指してまいりたいと思いますし、そういったことがエンターテインメント性の価値をより高めていくのではないかとイメージしております。

業務特化SaaS型求人サービス運営会社をグループ傘下に。

2024年3月、アパレル特化SaaS型求人サービスを運営する株式会社READY TO FASHION（代表者：高野 聡司）をグループ傘下に迎える予定。

会社名	株式会社READY TO FASHION
所在地	東京都目黒区青葉台4-4-12 THE N3 502
設立	2016年11月8日
代表者	代表取締役 高野 聡司
事業内容	求人SNSプラットフォームの企画・運営、ファッション業界のメディア/イベント

事業概要

従来型の転職希望者による登録スタイルだけでなく、「SNS」「オウンドメディア」「アプリ」「リアルイベント」を結びつけることで、気軽に企業との「縦のつながり」を持たせる一方、転職希望者に案件を紹介しやすくする「横のつながり」を持たせるなど、これまでにないアプローチ手法を確立・運用している。

SERVICE



READY TO FASHION
web

ファッション業界のしごとSNS。インスタやスキルを登録し、仕事を探すことが出来る求人プラットフォーム



READY TO FASHION MAG
web

ファッション業界に興味のある若者に向けてニュースやイベントを、採用情報を掲載するメディア



fashion community 1.0
community

関東/関西に存在する20以上のファッションサークルによるリアルコミュニティ



fatch
iOS app, web

ファッション業界の人や業界と関わりたい人と緩やかにつながり「ビジネスの出会い」を創出するマッチングサービス

われわれは 2024 年 3 月に、アパレルに特化した SaaS 型求人サービスを運営する、株式会社 READY TO FASHION をグループの傘下に迎えます。

READY TO FASHION は、従来型の転職希望者による登録スタイルだけではなく、SNS、オウンドメディア、アプリ、リアルイベントを結び付けることで、企業との縦のつながりを持たせる一方、転職希望者にアパレルの、紹介しやすくする横のつながりを持たせるなど、これまでにないアプローチ手法を確立・運用をいたしております。

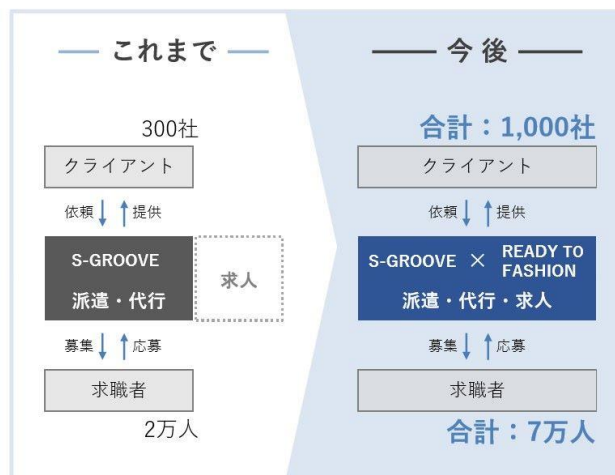
サポート

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

ファッション業界における人材総合ソリューションを提供

TSIホールディングスグループは
多様な人材がファッション業界で活躍する機会を創出し、
「業界に従事する人」「ファッションを楽しむ人」の生活を
豊かにすることを目指す。

有料職業紹介・労働者派遣事業の子会社「エス・グルーヴ」が持つ人材
支援サービスと「READY TO FASHION」のユニークな求人サービスを
連携することによりHRサービス事業の拡充と両社の収益力強化を図り、
グループ事業のひとつの柱に育てる。



- ・ ファッション業界における人材総合ソリューションの提供が可能に
- ・ 相互の取引企業への契約獲得や新規獲得を狙う
- ・ 求職者規模の拡大による紹介マッチング率向上を見込む

子会社であるエス・グルーヴが持つ人材支援サービスと、READY TO FASHION のユニークな求人サービスを連携することにより、HR サービス事業の拡充と、両社の収益力強化を図ります。グループ事業の一つの柱に育てていきたいと考えております。

アパレル業界は非常に人材不足の中、こういったネットワークへの投資で、外へのアプローチであるとか、社内での人材をより効果的に成長させ、かつ社内外で有効に仕事ができる、そういった環境設計をしていきたいと考えております。

READY TO FASHION のグループ入りによりまして、そういったシナジーにおけるファッション業界における人材統合ソリューションの提供、相互の取引企業への契約数の獲得や新規獲得を狙ってまいります。求職者規模の拡大により、紹介マッチング率の向上も行っております。

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@scriptsasia.com

人的資本経営への取り組み

従業員のスキルアップと成長に向けた支援を実施している。
未来のTSIを支える自律型人材の育成を目指す。



デザイナー育成プログラム

企業文化の創造に向け、その一環として社内クリエイターたちの育成プログラムを実施。

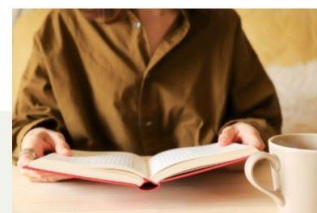
当社グループ全ブランドのデザイナーを対象にした「ワークショップ」を皮切りに、参加者から要望の多かったトークセミナーを企画。毎回、外部よりゲストをお呼びしてテーマに沿ったお話をいただいている。



成長機会の提供

学びと成長のための環境整備の一貫として、全管理職および希望者を対象にGLOBIS学び放題を導入している。

社員の自律的学習を後押しし、グループ横断的なビジネス基礎知識・スキルレベルの底上げと共通言語化を目指す。



自己啓発支援制度

社員の自発的な成長意欲を喚起し奨励することを目的に自己啓発支援制度を設定。業務に活用可能な39の資格・検定について、取得にかかる費用の一部を支援している。

「グループ内における人材確保と人材育成」の達成を目指す。

人的資本経営の取り組みをお話します。

従業員のスキルアップと成長に向けた支援を実施いたしております。まずはデザイナー育成プログラムとして、WWDの村上編集長にお願いし、当社グループの全ブランドデザイナーを対象としたワークショップを開催しております。

他社で活躍されているデザイナー、バイヤー、クリエイターの方々をお迎えしまして、トークセミナーを行っております。これにより、ブランドごとの横につながるような人の流れというものをつくってまいりたいと思ひまして、始めました。

これまで4回プログラムを実施しておりますが、次に向けての考え方やプランがより明瞭になってきているのではないかと考えております。

続きまして、成長機会の提供を強化させていきたいと思ひます。学びと成長のための環境整備の一環として、全管理職および希望者を含めた対象者に、GLOBISの学び放題を導入して促進しております。

また、自己啓発支援制度を行ひまして、業務に必要な39の資格・検定について、取得にかかる費用の一部を支援をしてまいります。

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

人的資本経営への取り組み

働きやすい職場づくりに向けた制度の拡充に努めている。
働き方の多様化に対応し、従業員エンゲージメントの向上を目指す。



セルフ・キャリアドックの推進

人事部内でキャリアコンサルタント資格の取得を積極的に奨励し、これまでに5名が資格を取得。その結果、セルフ・キャリアドックの内製化が可能になった。

現状、3年目以降の販売職に焦点を当てたセルフ・キャリアドックの推進を図っており、今後は全社に広げていく予定。



カウンセリング窓口の開設

近年、メンタル不調に陥るビジネスパーソンが増大傾向にある中、十分なケアを行い、予防・早期発見・対応するために、外部窓口を開設。

専門のカウンセラーが、従業員だけでなくそのご家族も対象に、メンタルヘルスに関するさまざまな相談に対応する。



育児休暇取得の推進

女性の取得率が100%を達成するなど、元より育児休暇を取得しやすい環境にあるが、男性についても取得推進の取り組みを開始しており、ここ数年は倍々ペースで増加している。

更なる取得率アップを目指していく。

働きやすい職場づくりに向けた制度の拡充に努めております。セルフ・キャリアドックの推進です。人事部内でキャリアコンサルタント資格の取得を積極的に推奨しまして、これまでに5名が資格を取得しております。その結果、セルフ・キャリアドックの内製化が可能となりました。現状、3年目以降の販売職に焦点を当てたセルフ・キャリアドックの推進を図っておりまして、今後は全社に広げていきます。

また、カウンセリングの窓口を開設しました。専門家のカウンセリングによるアドバイスを、本人だけではなく、その家族も対象にしたメンタルヘルスに関するさまざまな相談を受け付けてまいります。

それと、育児休暇取得の推進です。女性の取得率が100%を達成するなど、もとより育児休暇を取得しやすい環境にあると考えていますが、男性についても取得推進の取り組みをよりサポートして、進めてまいります。

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@scriptsasia.com

シンコムアグリテック社との資本業務提携締結

原材料の戦略である「マテリアルイノベーション」の一環として、人権と環境に配慮したオーガニックコットンの栽培を行うシンコムアグリテック株式会社と資本業務提携を締結した。



シンコムアグリテック株式会社

▶ 業務提携による期待効果

✓ オーガニックコットンの優先受給権確保

✓ 低環境負荷な原材料生産の推進

✓ トレーサビリティを確保した商品の実現

✓ 人権に配慮し農家の収入を向上させる仕組みの構築

✓ 周辺地域を含めた生物多様性への貢献

SDGs に関する取り組みについてです。

われわれはシンコムアグリテック社との資本業務提携を締結しました。今まで何度かご紹介しているかと思いますが、原材料の戦略であるマテリアルイノベーションの一環、そして人権と環境に配慮したオーガニックコットンの栽培を行うシンコムアグリテック株式会社と資本業務提携を締結いたしました。

農地の土壌汚染による土壌改良を行った上でオーガニックコットンの栽培を行うということがまず前提にあります。また、シンコムアグリテック社は非常に強い技術力を持っており、インドで一緒に綿花を育て、今年は少量ではありますが、綿花の収穫が行われました。

ノベルティや何か新しいものを一度つくってしながら、生産量を増やしていきたいと考えています。

オーガニックコットンが高いのは、生産性が悪い、収穫量が低いことに起因します。この土壌改良によって、オーガニックコットンの収穫量が基本的には通常よりも増えていきますので、そういったことによるコスト削減を見ながら、トレーサビリティを確保した商品の実現や、人権に配慮し、農家の収入を向上させる仕組みを一緒に取り組んで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@scriptsasias.com

社会の一員として事業活動を通じた貢献

私たちのパーパスである「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。」の実現に向けて、事業活動を通じた社会への貢献を行っている。

Case 01 社会的保護を必要とする女性たちへの支援

DVシェルターや女性保護施設に身を寄せる女性たちへのウーマンエンパワーメントの一環として衣服と雑貨、約200点を一般社団法人「いちご言祝ぎの杜」を通して全国8カ所の施設に提供した。

提供衣料のコーディネートも共に行い、ファッションが持つ自己啓発の力を訴求した。

今後も年2回のペースで継続予定。



Case 02 児童養護施設で暮らす子供たちを美術館に招待

一般社団法人「いちご言祝ぎの杜」が支援する児童養護施設の子供たちを森美術館に招待した。

当社は福利厚生の一環として森美術館と法人契約を締結しており、今回はSDGsが示す「質の高い教育をみんなに」の推進として、森美術館の全面協力のもと、「見る、聞く、感じる、考える」という上質な体験の場を提供した。



Case 03 職場訪問の受け入れ

中学生が学習活動の一環としてTSI本社や店舗に来訪した。

それぞれの拠点で座学や見学・業務体験などを通して、職業や仕事を幅広く学んでいただいた。



われわれのパーパスである「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。」、その実現に向けて、事業活動を通じた社会への貢献を行ってまいります。

まず一つは、DVシェルターや女性保護施設に身を寄せる女性たちへのウーマンエンパワーメントの一環として、衣料、雑貨、コスメなどといった商品を全国8カ所の施設に提供いたしております。また、提供衣料のコーディネートも一緒に行い、着用される方が本当に笑顔になっていただけるような体験を提供しております。

二つ目に、われわれが支援する児童養護施設の子どもたちを、契約しました森美術館に招待しました。子どもたちに美術、アートを見せるというのは非常に目の色が変わります。楽しそうですし、刺激を受けます。日常的に養護施設の中で生活している子どもたちにとって、目線を変えるということ、質の高い教育をみんなにということで考えて行っておりますが、体験すること、見る、聞く、感じるといった、触るということも含めて、体験の場をこれからも提供していきたいと考えております。

また、職場訪問の受け入れも行っております。中学生が学習活動の一環として、われわれの本社や店舗に来訪しております。それぞれの拠点で、座学、見学、業務体験などをしていただいて、幅広く学んでいただけたらと考えております。

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

当社は、この 3Q において非常に大きな下方修正をしなければいけない状況になってしまいました。当社の読みとして、早い段階での仕入から積み込んできたものが、コロナ明けのアクションの中で、これだけの回復のスピードや、こういった形で動いていくかということに対しての読みが非常に甘かったということが最大の要因となります。

また、会社としてかせげる体質になっていないということ、その改革がまだ不十分であるということ踏まえて、昨年からの改革に乗り出しております。それは外部の知見者も入れながら、今まで変えられなかったところをしっかりと変えて、それによる新たな中期計画を皆様に発信していきたい。そして、ファッションエンターテインメント創造企業として立ち上がっていける TSI をつくっていかうとアクションを始めております。

その内容につきましては、4 月の政策的な発表において、皆様に公表させていただきたいと考えておりますので、残りわずかではありますが、しっかりと今期はやってまいりたいと思います。また 1 回しゃがむという状況の中で、来期、再来期も含めて躍進していけるよう努力してまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

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@scriptsasia.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