



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2026 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2025 年 7 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]	2026 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 1 四半期		
[日程]	2025 年 7 月 15 日		
[ページ数]	8		
[時間]	10:00 – 10:45 (合計：45 分、登壇：27 分、質疑応答：18 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]	3 名		
	代表取締役社長	下地 毅	(以下、下地)
	取締役 COO	前川 正典	(以下、前川)
	取締役 CFO グループ戦略統括部長	内藤 満	(以下、内藤)

サポート

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



質疑応答

司会 [M]：それでは、Q&A のセッションに入ります。

早速ありがとうございます。東海東京インテリジェンス・ラボ様から 3 問いただいております。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：棚卸資産の状況について。売上高が計画比で苦戦することで棚卸資産が増加し、第 2 四半期以降の値下げロスにつながる懸念はありますでしょうか。

内藤 [A]：減収の要因の中に撤退事業の部分はございますけれども、既存事業においてもリニューアルした自社 EC の会員移行の遅れにより、減収傾向にあるというところがございます。

いわゆる計画対比でも若干売上が届いていないという状況がありますので、棚卸資産については計画よりも若干膨らむリスクがあるという懸念があります。今後、mix.tokyo の再成長も含めて、この第 2 四半期の間に過剰の在庫については適正化になるように動きたい。

ただ、昨年と違うのは、いわゆる過年度在庫と言われている経年在庫のウエートは、昨年の取り組みで概ね消化が終わっておりますので、比較的鮮度の高い商品が多いということでございます。いきなり大きな値下げを行わずマーケットの状況を見ながら、適宜コントロールして、粗利のロスを最小限にしたいと考えております。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：EC 会員の移行が苦戦している中、今後の見通しと改善に向けた施策について伺えますでしょうか。

前川 [A]：前川です。よろしくお願いします。2 月にリニューアルし、特に 3 月を中心に新しく会員になっていただいているメンバーの、アカウント移行が、当初われわれが予想していたよりも少し時間がかかっているというのが最大の原因と判断しております。

3 月以降、毎月いろんな施策を講じてまいりました。特に 5 月の大型連休前に大きなプロモーションを行うこと、それから現状、今セールにも入っており、店頭での会員取得インセンティブも実施したことで、足元では会員数が増えているという状況であるということは間違いございません。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

この施策を継続的に進めていくことで、第2四半期中にはかなりのお客様の会員としての獲得を達成するとともに、下期についても引き続きの施策を継続することで成長戦略に入っていけると認識しております。以上でございます。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：三つ目の質問です。自己株式の取得について。中計期間中の自己株取得枠が150億円以上に対して、今回で120億円分の枠の消化になるかと思います。今後の自己株取得の方針について考え方を伺えますでしょうか。

内藤 [A]：自己株式の取得については、中計のスタートの当初は3年間で100億円ということで発表させていただいておりました。今年の1月に不動産の売却に伴って、それを150億円に増額したという経緯がございます。

今回の発表で、150億円のうち120億円分のお約束を果たすということになりまして、単純計算すると残り30億円を1月以降のタイミングで取得をするということでございます。150億円というのはあくまでミニマムと考えておりますので、マーケットの状況と、今回、デイトナ・インターナショナル社の買収も発表させていただきましたので、成長投資と株主還元のバランスということをきっちり見極めた上で対応いたします。その辺のバランスも見ながら、非事業資産の圧縮も含め、残りの30億円を下限として、極力それ以上を目指す形で、今後とも成長投資と株主還元のバランスを取ってまいりたいと考えてございます。

東海東京インテリジェンス・ラボ [M]：お世話になります。ご回答いただきましてありがとうございます。私からは以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、スズキ様からご質問をいただいております。

アムンディ・ジャパン [Q]：今回の買収に係る、今後ののれんおよびのれんの償却についてご教示ください。

内藤 [A]：のれんについては、当然のことながら今後の収益に大きく影響を与えるものでございます。今回の買収に当たっても、具体的には今後PPA（Purchase Price Allocation）をしっかりとやった上で、償却期間も含めて監査法人との協議を踏まえて決める予定ですので、現時点で具体的な金額は控えさせていただきます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

考え方としましては、今回の買収については、いわば目先短期的な収益を追求するというよりは、中長期の目線での投資になります。投資当初のところでは、のれんの負担もある程度は覚悟しておりますが、当然のことながら将来的にはそれを上回る形で収益を上げられるという見込みの中で今回の買収を決定してございます。

トータルで言えば、売上高も 400 億円規模と非常に大きいですし、収益の影響も大きいということで、速やかに精査をした上で、計画が固まり次第、またあらためて発表とさせていただきたいと思います。

アムンディ・ジャパン[Q]：ありがとうございました。このデイトナ・インターナショナル社の利益ですけれども、直近開示資料ですと営業利益で約 5 億円です。下地社長の中長期的な視点から見られて、同社に期待する利益の水準というのは大体どのぐらいを見ておられるのでしょうか。

下地 [A]：目標値としては、営業利益 10%ほどを目指していくものだと考えております。仕入の規模も大きく、当社が推進している収益構造改革のスケールメリットを拡大できる可能性もございます。今後、一緒に協議をしながら、同じ目線でもって一緒にやっていきたいと考えております。

アムンディ・ジャパン [M]：ありがとうございました。

通販新聞社 [Q]：子会社化されるデイトナ・インターナショナル社の OMO について、具体的にどんな強みがあるのでしょうか。

内藤 [A]：同社の EC 化率は 50%を超えてございます。

店舗と EC 顧客との、相互送客におけるデジタルによる分析力に非常に強みがあると見ています。同社の持つ顧客基盤や分析力を当社グループ全体に活かせると見ています。

下地 [A]：ブランドポートフォリオということを含めて、TSI 全体をアップデートすることで、より多くのお客様にリーチできるようになります。

その点で、OMO の成果というのが非常に大きく膨らんでいくかなと思っておりますし、またデジタルプラットフォームとしてのデイトナ・インターナショナル社の持っている施策の推進力は非常に評価しておりますので、その観点でも、われわれと連携することでクイックにシナジーが出せるのではないかと期待感を強く持っております。以上です。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

通販新聞社 [Q]：ありがとうございます。Daytona Park と mix.tokyo のシナジー追求というのは、何か具体的なイメージは今おありでしょうか。例えば mix.tokyo のほうでデイトナ・インターナショナル社のブランドを売るとか、何かそういうようなこともあり得るといようなニュアンスで取っていいんでしょうか。

前川 [A]：これからそのシナジーをどういうふうに組み立てていくかというフェーズに入っていくと思っております。具体的な施策は検討中ですが、デイトナ・インターナショナル社は 20 代を中心とした若年層に非常に強みがあり、一方で当社は 30 代、40 代以上の顧客層に強みがあります。これらをお互いにいかにプロモーションを打つことで、われわれが今までできなかった、世代を超えた相互送客にもチャレンジしていきたいというイメージを持っております。具体的施策についてはこれから練っていき、また皆さんにも共有させていただきたいと考えております。以上でございます。

東洋経済新報社 [Q]：デイトナ・インターナショナル社の株式取得について。完全子会社化に要する資金 283 億円とありますが、こちらの資金をどのように捻出されるのでしょうか。

内藤 [A]：今回の買収金額は約 300 億円と、非常に大きな金額です。中長期的には非事業資産の圧縮を含めた資金調達も可能ですが、まずは銀行借入を軸に調達を考えていくというところでございます。

これに関して、現状の当社の財務の状況でお話ししますと、純資産が 1,000 億円強、それからいわゆる現金同等資産が 560 億円ほどございます。一方で、現時点の借入金自体は、短期・長期あわせて 10 億円強の水準です。財務的には 300 億円の借入は全体のバランスとして決して借入過多ではないという認識でございますので、まずは借入で調達した上で、今後については先ほどの非事業資産の圧縮によるキャッシュ創出で、他の成長投資とのバランスを見ながら組み立ててまいります。

サポート

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



東洋経済新報社 [Q]：デイトナ・インターナショナル社の株式取得について、いつ頃から、どういったきっかけで検討されていたのでしょうか。お話しできる範囲で経緯をもう少し詳しく教えてください。

内藤 [A]：本件は、売主の中心が、いわゆるユニゾン・キャピタル社というファンドでございます。FA（ファイナンシャル・アドバイザー）を通じてお話をいただいたということでございます。年初の頃から検討を進めておりまして、今回、契約合意に至りました。最終的に、買収金額も含めた意向を固めたのが4月頃です。そこからいろんな交渉を重ねた中で今回の合意に至ったというところでございます。

東洋経済新報社 [M]：ありがとうございます。ご説明もありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。では、質問は以上ですので、本日の説明会は終わりにしたいと思います。

本日もお忙しい中ご参加いただき、ありがとうございました。

下地 [M]：ありがとうございました。

[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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com