



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]	20		
[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



登壇

司会：定刻となりましたので決算説明会を開催いたします。

それでは、早速よろしくお願いいたします。

2026年2月期 第1四半期決算概況

エグゼクティブサマリ

- ✓ 当四半期を通じ、日本国内では賃上げや訪日外国人客数の伸びなどポジティブなニュースがあった。一方で、物価上昇の継続、米国の関税政策、国際紛争など、景気減速への懸念は高まる状況。
- ✓ アパレル市場においては、マクロ環境の影響を受け、大きな減速は見られなかったものの、消費マインドは不安定に推移した。
- ✓ 当社の当四半期の業績は、前期の事業撤退等の影響があり減収となったものの、収益構造改革の成果が具体化し、営業利益以下のすべての段階利益で増益となった。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

3

下地：おはようございます。いつも大変お世話になり、ありがとうございます。これから2026年2月期第1四半期の決算説明会を行います。本日は、皆様に大きな発表がございます。どうぞよろしくお願いいたします。

エグゼクティブサマリです。当四半期を通じ、日本国内では賃上げ、そして訪日外国人客数の伸びなど、ポジティブなニュースもありました。一方で、物価上昇の継続、米国の関税政策、国際紛争など景気減速への懸念は高まる状況であります。

アパレル市場におきましては、マクロ環境の影響を受け大きな減速は見られなかったものの、消費マインドは不安定に推移いたしております。

当社の当四半期の業績は、前期の事業撤退などの影響もあり減収となったものの、収益構造改革の成果が具体化し、営業利益以下の全ての段階利益は増益で着地いたしました。

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



業績ハイライト

中期経営計画で掲げている収益構造改革の各種取り組みは順調に進捗。
前期事業撤退の影響以上に売上高が苦戦した状況の中、営業増益を確保することができた。



- 売上高には、前期事業撤退の影響に加え米国事業と会員移行遅れの影響があり、減収となった。
- インバウンド売上は引き続き伸長している一方で、伸び率は鈍化傾向にある。
- 構造改革施策の影響を中心に売上総利益率、販管費率に改善がみられ、営業利益は増益となった。
- 税引前当期純利益には、子会社の売却損益や海外持分法会社の増益などが影響した。
- 前期の構造改革に伴う減損などが法人税等に考慮され、四半期純利益は大幅な増益となった。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

4

業績ハイライトです。第1四半期の売上高 356 億円、前期比 90.6%、営業利益 15 億 1,000 万円、前期比でいきますと 148.7%、純利益 19 億 6,000 万円、前期比 360.1%です。

売上高には前期事業撤退の影響に加え、米国事業と EC の会員移行遅れの影響がございまして減収となりました。インバウンド売上は引き続き伸長している一方で、伸び率は鈍化傾向になっております。

構造改革施策の影響を中心に、売上総利益率、販管費率に改善が見られておりまして、営業利益は増益となりました。税引前当期純利益に関しまして、子会社の売却損益や海外持分法会社の増益などが影響いたしております。前期の構造改革に伴う減損などが法人税等に考慮され、四半期純利益は大幅な増益となっております。

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@scriptsasia.com

業績ハイライト

1Q 売上高
356.0億円
前期比 90.6%
前期差 ▲36.8億円

良化要因

- 「AVIREX」「Schott」などメンズカジュアルの売上が引き続き好調
- 「Arpege story」などレディースブランドの一部に回復傾向

悪化要因

- 前期の事業撤退・売却による減収
- 米国「HUF」の減収
- mix.tokyo立ち上げ時の会員移行の遅れが主力ブランドに影響



1Q 売上総利益
204.7億円
前期比 92.9%
前期差 ▲15.5億円

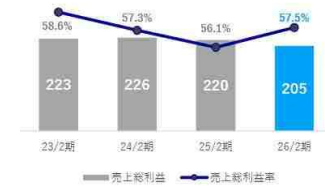
良化要因

- プライシングと仕入原価低減の効果で仕入原価率が改善
- 過年度在庫処分が一巡し、在庫評価損引当が減少

➡売上総利益率は前期差1.4ポイントの改善

悪化要因

- 仕入コスト高騰は定常的に継続



1Q 販管費
189.6億円
前期比 90.2%
前期差 ▲20.5億円

良化要因

- 広告販促費コントロールの仕組み化により、売上比0.5ポイント低下
- 前期の人員スリム化の影響で人件費が減少

➡売上が大きく減少したものの販管費率は前期差0.2ポイントの改善



copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

5

売上高、売上総利益、販管費の詳細です。

売上高の良化要因としましては、AVIREX、そして Schott などメンズカジュアルが引き続き好調でした。また、レディースブランドでは、Arpege story が堅調に推移しております。

悪化要因としましては、前期の事業撤退・売却による減収で約 12 億円の影響がございました。そして、米国 HUF も依然市場環境等により苦戦いたしております。そして、今年 2 月にリニューアルオープンした mix.tokyo 立ち上げ時の会員移行の遅れが主力ブランドに影響いたしております。

売上総利益です。売上総利益は 204 億 7,000 万円、前期比でいきますと 92.9%、売上総利益の良化要因としまして、収益構造改革のプライシングと仕入原価低減の効果で仕入原価率が改善いたしております。また、前期に行いました過年度在庫処分が一巡し、在庫評価減の引当が減少しております。仕入コストの高騰は定常的に継続しておりますが、改善効果が先行し、売上総利益率は前期比で 1.4 ポイント改善いたしております。

販管費です。189 億 6,000 万円、前期比 90.2%、販管費は前期差マイナス 20 億円と大幅に抑制いたしております。良化要因として、広告販促費コントロールの仕組み化により、売上比で 0.5 ポイント下がりました。前期のスリム化において人件費は 8 億円ほど減少いたしております。売上高は厳しいスタートとなりましたが、前期から継続している収益構造改革の効果として、販管費率は前期比で 0.2 ポイント改善いたしました。

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

純利益影響項目の内訳

受取配当金、不動産収入、持分法による投資利益、為替差損などの営業外損益4.0億円により、経常利益は19.1億円。グループ会社売却による売却損益などにより、税引前当期純利益は20.2億円。また、四半期純利益は19.6億円 利益率5.5%となった。

営業外収益	● 受取配当金 0.7億円 ● 持分法投資利益 2.7億円 ● 不動産収入 0.8億円
営業外費用	● 為替差損 1.0億円
特別利益	● 関係会社売却益 1.0億円 ● 投資有価証券売却益 2.5億円
特別損失	● 関係会社売却損 1.5億円
法人税等	● 法人税 / 住民税 / 事業税 1.5億円 ● 法人税等調整額 ▲0.7億円

*主要科目のみ表示

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

6

純利益影響項目の内訳です。受取配当金、不動産収入、持分法による投資利益、為替差損などの営業外損益 4 億円により、経常利益は 19 億 1,000 万円、グループ会社の譲渡による譲渡損益などにより税引前当期純利益は 20 億 2,000 万円、また第 1 四半期の四半期純利益は 19 億 6,000 万円で、利益率 5.5%となっております。

不動産収入については、前期に大きな投資不動産を譲渡いたしております。今年の 3 月までは譲渡した不動産の収入がありますが、第 2 四半期以降は、不動産収入は前期比で減少いたします。

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@scriptsasia.com

貸借対照表

	2025.2期 1Q累計		2026.2期 1Q累計			
	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 (%)
流動資産	68,588	52.0%	72,822	56.4%	4,234	106.2%
うち現金及び預金	24,425	18.5%	32,025	24.8%	7,600	131.1%
うち棚卸資産	28,859	21.9%	26,088	20.2%	▲2,771	90.4%
固定資産	63,428	48.0%	56,201	43.6%	▲7,227	88.6%
うち投資有価証券	25,816	19.6%	24,472	19.0%	▲1,344	94.8%
うち投資不動産	4,886	3.7%	2,245	1.7%	▲2,641	45.9%
資産合計	132,016	100.0%	129,024	100.0%	▲2,993	97.7%
流動負債	27,529	20.9%	18,251	14.1%	▲9,278	66.3%
うち短期借入金	5,000	3.8%	92	0.1%	▲4,908	1.8%
うち1年内返済予定の長期借入金	2,759	2.1%	1,160	0.9%	▲1,599	42.0%
固定負債	7,449	5.6%	5,424	4.2%	▲2,025	72.8%
うち長期借入金	1,345	1.0%	102	0.1%	▲1,243	7.6%
負債合計	34,979	26.5%	23,676	18.4%	▲11,303	67.7%
純資産	97,037	73.5%	105,348	81.6%	8,311	108.6%
うち自己株式(▲)	▲4,052	-3.1%	▲4,137	-3.2%	▲85	102.1%
負債純資産合計	132,016	100.0%	129,024	100.0%	▲2,992	97.7%

現金及び預金

- 前期末の不動産売却で大きなキャッシュインあり
- 借入金の返済や増配などのキャッシュアウトがあり、前期比131.1%

棚卸資産

- 前年の過年度在庫処分効果により10%ほど低減
- 在庫効率化への取り組みは引き続き強化する

投資有価証券

- 政策保有株をはじめとした売却を継続

自己株式

- 過去12か月で累計約60億円の自己株式取得を実施
- 2025年3月までの取得分は4月に全数消却済み

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

7

貸借対照表についてです。現金および預金ですが、中期経営計画で挙げました非事業資産の圧縮を進め、主に不動産売却によるキャッシュが増加、借入金の返済や配当などがありまして、前期比で131.1%、76億円増となっております。

棚卸資産です。売上進捗に合わせた仕入管理の徹底と、過年度品の消化が順調に進みました。そして前期比90.4%、27億7,000万円の改善となっております。

投資有価証券の項目におきましては、政策保有株をはじめとした投資有価証券の売却により非事業資産を圧縮、前期から13億4,000万円の減少となります。

自己株式です。直近1年間での自己株式取得金額は約60億円となっております。なお、2025年3月までに取得した自己株式は4月末に全て消却を行っております。

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@scriptsasia.com

販売チャネル別売上

百貨店は低収益店舗退店や主力ブランドの苦戦により前期比80.6%。一方で非百貨店は事業撤退影響を除くと前期比99.9%とほぼ前年並み。その結果、国内リアル店合計の売上高は前期比92.6%、▲17.7億円。これに加え、ECを含めた全ての販路で前年を割った。海外は米国の市場環境や昨年実施したコラボの反動減により前期比80.5%となった。

		2024年2月期※3 第1四半期実績	2025年2月期※3 第1四半期実績	2026年2月期 第1四半期実績	前期比
国内小売	百貨店	54.5億円 (構成比: 13.8%)	52.5億円 (構成比: 13.4%)	42.3億円 (構成比: 11.9%)	80.6%
	非百貨店※1	177.8億円 (構成比: 45.2%)	187.7億円 (構成比: 47.8%)	180.1億円 (構成比: 50.6%)	96.0%
	EC	87.5億円 (国内小売EC化率: 27.4%)	80.3億円 (国内小売EC化率: 25.1%)	68.4億円 (国内小売EC化率: 23.5%)	85.1%
	国内その他※2	44.5億円 (構成比: 11.3%)	42.5億円 (構成比: 10.8%)	41.1億円 (構成比: 11.6%)	96.8%
海外		29.1億円 (構成比: 7.4%)	29.7億円 (構成比: 7.6%)	23.9億円 (構成比: 6.7%)	80.5%

※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: 船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

※3 額計上と連絡済みを一部修正しております。連絡売上高には影響ございません。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

9

販売チャネル別売上となります。百貨店は低収益店舗の退店、そして主力ブランドの苦戦により、前期比 80.6%です。一方で、駅ビルやファッションビルといった商業施設は、事業撤退の影響を除きますと前期比 99.9%と、既存ベースはほぼ前年並みでございました。その結果、国内リアル店合計の売上高は前期比 92.6%、マイナス 17 億 7,000 万円となります。これに加え、EC の立ち上がり苦戦もあり、国内全ての販路で前年を割ってしまいました。

海外も米国の市場環境、そして昨年実施しましたコラボの反動減によりまして、前期比 80.5%となっております。

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@scriptsasia.com

EC売上

国内自社EC売上高は前期比75.6%、▲8.4億円の着地。3rdECは販促施策に積極的に参加したが、事業撤退影響を除いて97.3%と前年をやや下回る推移。その結果、国内EC売上高は同85.1%、▲11.9億円となった。

海外ECは米国事業の減収要因がECにも波及した結果、同76.9%。

		2024年2月期※2 第1四半期実績	2025年2月期※2 第1四半期実績	2026年2月期 第1四半期実績	前期比
国内EC	自社EC (国内EC自社比率)	39.9億円 (45.6%)	34.6億円 (43.1%)	26.2億円 (38.3%)	75.6%
	3rdEC (国内EC 3rd比率)	47.6億円 (54.4%)	45.7億円 (56.9%)	42.1億円 (61.7%)	92.3%
	国内EC合計 (国内EC化率)	87.5億円 (27.4%)	80.3億円 (25.1%)	68.4億円 (23.5%)	85.1%
	海外EC (海外EC化率)	9.1億円 (31.6%)	9.6億円 (32.5%)	7.4億円 (31.0%)	76.9%
	EC売上高合計 (EC化率)※1	96.7億円 (27.7%)	90.0億円 (25.7%)	75.8億円 (24.1%)	84.2%

※1 EC化率について、国内その他売上（卸や社販等）を除き算出

※2 統計上を一部修正しております(国内ECその他、国内EC合計、国内その他、国内外EC合計、海外EC)。連結売上高には影響ございません。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

10

ECの売上です。国内自社EC売上高は前期比75.6%、マイナス8億4,000万円の着地と大変厳しい水準となりました。mix.tokyoの状況は後ほどご説明いたします。

3rdECは、自社ECの落とし分を補うために販促施策に積極的に参加をいたしました。好調とまではいきませんが、事業撤退の影響を除きまして97.3%と、前年をやや下回る推移でございます。

その結果、国内EC売上高は前期比85.1%、マイナスの11億9,000万円となりました。海外のECは米国事業のHUFが中心となっておりますが、昨年のコラボ商材の反動減など減収要因が起因しまして、前期比76.9%となりました。

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

主力ブランド

メンズの主力である「AVIREX」がブランド50周年の打ち出しを行い、好調を維持。

一方で、mix.tokyo立ち上げ時の会員移行の遅れは主力ブランドに幅広く影響し、店舗・ECともに低調に推移した。

AVIREX®

前期比 108.5%

- リアル店を中心に売上が好調に推移。
- トレンドとマッチした定番アイテムが好評。特にデイリーコレクションが人気を博した。
- 今年ブランド50周年を迎え、2Q以降もスペシャルなアイテムを展開していく。

NANO universe

前期比 92.2%

YouTubeにて、音楽番組「BEAT REACTION」をスタート。

- セットアップなど一部アイテムの伸び悩みが売上に影響した一方、6月以降EC中心に回復基調。
- 今期テーマ「パワーオブミュージック」を軸に、カルチャーを融合させた多彩な企画やイベントを展開。

MARGARET HOWELL

前期比 86.3%

- 退店影響に加え、気候への対応が不足し、売上が伸び悩んだ。
- 店舗集約・大型化の戦略のもと、大阪と福岡に大型店2店舗をオープン。
- フジロック・コレクション2025のデザインパートナーに「MHL」が決定。

NATURAL BEAUTY BASIC

前期比 83.4%

- 梅春の実需への対応が不十分だったことや、一部アイテムの苦戦が売上に影響。
- 新業態「NATURAL BEAUTY BASIC +」が名古屋にオープン。
- 今秋にはデジタルを活用した新ラインのデビューを予定。

PEARLY GATES

前期比 82.0%

- 昨年実施した在庫適正化に向けたセールの反動などで売上が伸び悩んだ。
- 旗艦店のみで実施していたコミュニティイベントを全国に拡大するなど、顧客へのアプローチ強化を継続する。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

12

主力ブランドについてです。メンズの主力であります AVIREX がブランド 50 周年の打ち出しを行い好調でした。一方で mix.tokyo 立ち上げ時の会員移行の遅れは、主力ブランドに幅広く影響しまして、店舗、EC とともに低調に推移いたしました。

NANO universe は前期比 92.2%、アウトレットや主要店舗は前年を上回りましたが、一部アイテムの伸び悩みと EC の立ち上がりに非常に苦労しまして、6 月以降、3rd を中心に復活傾向にあります。

PEARLY GATES は前期比で 82%と苦戦しています。ゴルフ市場はコロナ禍における一過性のブームからはだいぶ落ち着いてきました。PEARLY GATES は上期苦戦しましたが、ゴルフウェアブランドのトップブランドとして、デザイン性だけでなくコーディネート提案力が非常にさらに向上しています。秋冬に向けて期待いただきたいと思います。

また、ゴルフ市場全体が悪いわけではなく、PING や New Balance golf の卸事業は非常に好調です。ですので、まだまだ安定はしていませんが、しっかりとした収益性を確保できるような状態になりつつあるという期待感があります。

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@scriptsasia.com

成長・好調ブランド

メンズカジュアルブランドでは全般的にコラボやインバウンドに強みがあり、前期より引き続き好調。また、レディースブランドの一部に回復傾向が見られた。

Schott NYC	前期比 133.4%	セレクト LHP Last Happy Planet	前期比 117.2%	Arpege story	前期比 107.9%
- SNSを中心としたプロモーション強化による新規顧客の獲得とファン層の醸成が順調に売上に繋がっている。 - リニューアルした定番デニムシリーズが好調。 「LEE」とのコラボセットアップが好評。	- 個性的な品揃えが、特にインバウンド客にフックし売上に貢献した。 - 店舗・アプリ会員限定のイベントを積極的に実施し、好評を博した。	- 店舗とECの運動を強化した結果、売上が伸長。この取り組みを更に拡充するため、店舗網を活かしたインスタライブを活用し、ブランドの情報発信と顧客リレーションを高める。 「CADUNE」「Arpege story Online」で実施した「神崎 恵氏」とのコラボ企画が好評を博した。			
	 自社企画が好調で、特にボトムスが2桁成長。	 「NEEDLES」別注は、インバウンドにも人気が高く好評。			

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

13

成長・好調ブランドです。まず、メンズでカジュアルブランドでは全体的にコラボ、インバウンドに強みがあり、前期に比べますと非常に好調です。

特徴的なブランドをまず二つ。Schott に関しましては前期比 133.4%と、これは革ジャンが売れています。春夏でも革ジャンが動くという状況ができてきて、ブランドの特徴が非常に活かされている。また、定番のデニムや Lee とのコラボが好評で SNS を中心としたプロモーションも含めて非常に効果的に動いているという状況があります。

また、セレクトの LHP も前期比 117.2%ですが、個性的な品揃えがインバウンドのお客様に非常にフックしております。また自社企画も非常に好調で、セレクトの中ではかなり動きのいい状況をつくっております。

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@scriptsasia.com

サステナビリティ

CDP「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に選定

- 2024年の「サプライヤー・エンゲージメント評価」において最高評価の「A」を獲得し、「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」に選定された。また、2024年度CDP質問書の気候変動および水セキュリティ分野では「B」スコアを取得している。



国際的なオーガニック認証であるOCS認証を(株)TSIが日本の大手アパレルとして初めて取得。「NANO universe」にて製品化。

- 環境に配慮した原材料の調達と生産プロセスの透明性を確保し、お客様にとって信頼性の高い製品・サービスをご提供するために「OCS認証^{※1}」を取得。
- 「OCS認証」において、日本の大手アパレル^{※2}による、製品化第1号となる予定。



* (一財)ケケン試験認証センター様資料をもとに自社で作成

※1 OCS (Organic Content Standard) 認証:

米テキスタイル・エクステンジェが制定する有機基準に基づく原料の加工・流通過程を国際的に認証する制度

※2 売上高規模1,000億円以上のプライム上場アパレル企業



㈱TSIより認証製品第1弾を企画製作中。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

14

サステナビリティ経営に向けた取り組みをお知らせします。環境情報開示システムを提供する国際的な非営利団体 CDP により、サプライヤーエンゲージメント・リーダーに選定していただきました。2024 年のサプライヤー・エンゲージメント評価において、最高評価の A を獲得いたしております。

また、前回決算でもお伝えしておりますが、2024 年度、CDP 質問書の気候変動および水セキュリティ分野においては B のスコアを取得いたしております。

次に、国際的なオーガニック認証である OCS 認証を当社の主要子会社である株式会社 TSI が、日本の大手アパレルとして初めて取得いたしました。この取り組みは環境に配慮した原材料の調達と生産プロセスの透明性を確保し、お客様にとって信頼性の高い製品、サービスを提供することを目的としております。

当社ブランドの NANO universe から OCS 認証の製品を作製中で、日本の大手アパレルとしましては、製品化第 1 号となる予定となっております。販売時期は未定ではありますが、恐らく来年の春頃にはなるかと思えます。完成しましたら、あらためてプレスリリースいたしますので、ぜひ楽しみにお待ちになっていただけると幸いです。

サポート

日本

050-5212-7790

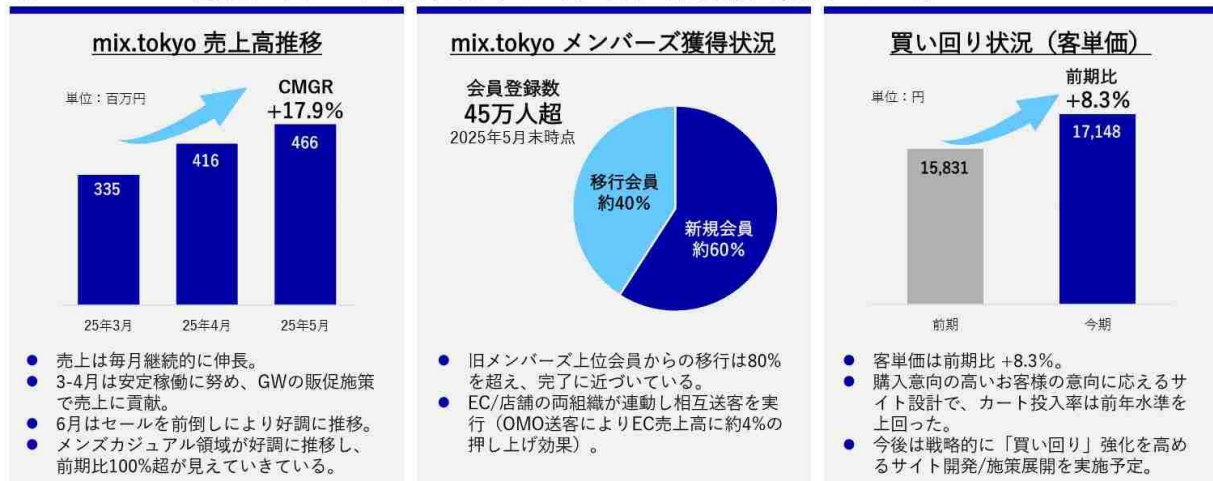
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

EC統合の進捗

mix.tokyoは25年2月に予定通りオープン。その際、旧メンバーズ会員の移行に遅れが生じ、大きく売上を落としたが、4月以降のCMGR（月平均成長率）は17.9%で推移し回復基調にある。mix.tokyoメンバーズは5月末時点で約45万人を獲得し、旧メンバーズの上位会員のうち80%は移行が完了している。今後は新規獲得に舵を切っていく。



copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

16

成長戦略についてです。TIP27 の主要施策である EC 統合について、進捗をご説明いたします。

従来ありました 13 の自社 EC サイトを一つに統合し、新たな mix.tokyo としてリニューアルし、2 月に予定どおりオープンできました。一般的な事例を見ましても、オープン当初では売上を落とす傾向がございます。mix.tokyo でも売上計画はそれに準じて保守的に見積もっていましたが、旧サイトの会員の移行が見込みより思わしくなく、第 1 四半期の自社 EC 売上は前年を大きく下回る推移となり、計画に対しても下振れいたしております。

一方で、第 1 四半期の月次推移を見ますと、3 月の初速が最も悪かったものの、その後は月を追うごとに回復傾向が見られております。3 月、4 月は安定稼働を意識した運営を行いつつ、ゴールデンウィークに実施しました販促施策が寄与しまして、売上は継続的に伸長いたしました。

6 月はセールの前倒しも功を奏しまして、売上は好調に推移いたしております。中でもズカジュアル領域が好調で、前期比を上回る水準が見えてきています。

会員につきましては、5 月末時点で約 45 万人となっております。旧サイトの上位会員およそ 80% の移行が完了しており、これからも正常運転に近づいているといった状況でございます。また、EC・店舗間の相互送客も一定の効果が見られており、今後強力に推進してまいります。

買い回りの状況では、客単価は前年を上回って推移しており、単価自体には一定の手応えがございます。今後はブランド間の買い回り強化を推進してまいります。EC 統合の成長戦略も、まさにこの点を意識した取り組みであります。多数のブランドを一つのサイトに集約したことで、お客様一

サポート

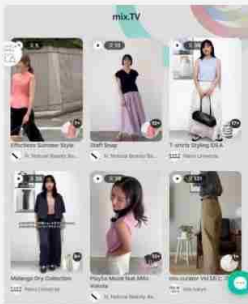
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

人ひとりに対する提案の幅が広がっています。そのシナジー効果をお客様に実感していただけるよう、展開を進めてまいります。

2026年2月期 成長戦略 | OMO戦略

顧客接点の強化

1Qの前半はサイト安定稼働を優先していたが、大型連休からはmix.tokyoとしてのブランド横断販促を強化している。サイト/アプリのUI/UXの改善は日々継続的に実施しており、動画コンテンツを集約したmix.TVなどを立ち上げる。

認知拡大動画プロモーション	会員向けアプローチ	コンテンツ開発
 着たいがあつまる。 ブランドお宝庫 NEW OPEN!	 GWは mix DAYS 20%ポイント還元 GW SALE mix.tokyo Summer SALE 80%OFF!	 mix.TV
● GWにmix.tokyoの認知拡大を目的としたショート動画を配信。 ● Youtube/Instagramに集中投下し売上獲得に貢献。今夏渋谷街頭ビジョンでも放映した。	● mix.tokyoとしての販促展開をGWから順次強化。 ● 6月は酷暑を考慮しブランド横断でセールを前倒すことで売上に貢献。	● mix.tokyoとしてのコンテンツ開発/機能改修は継続的に実施。 ● 7月には当社の強みである動画コンテンツを集約したmix.TVを立ち上げ。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 17

今後につきましては顧客接点の強化が重要なフォーカスポイントになります。第1四半期、特に前半は、まずサイトの安定稼働を最優先とし、そこにリソースを集中させました。その後、ゴールデンウィークの事前準備からの時期はブランド横断販促施策に注力し、リソースを再配分して強化してまいりました。

サイトおよびアプリのUI/UX改善についても日々継続的に取り組んでおり、動画コンテンツを集約したmix.TVといった新たな仕掛けもスタートしております。

重要な顧客接点の強化としまして、認知拡大の動画プロモーションであるとか、コンテンツの開発とかをしていきますけど、特に会員向けのアプローチとして、新規会員のお客様にも、これをご覧の関係者の皆様にもぜひmix.tokyoに訪問し、そこで感じたこと、手応え、いろんなご意見もあるかと思います。ぜひmix.tokyoの会員にご登録いただき、その動向に期待をしていただきたいと思います。

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@scriptsasia.com

株式会社デイトナ・インターナショナルとTSIグループ入りに合意

中期経営計画の発表以降、成長戦略として新領域への参入を検討してきた結果、その実現のため新たな事業の導入を決定した。今回「FREAK'S STORE」を運営する株式会社デイトナ・インターナショナルの株式100%取得に合意した。

会社概要

DAYTONA INTERNATIONAL

会社名	株式会社デイトナ・インターナショナル
所在地	東京都渋谷区
設立	1990年4月
代表者	代表取締役 佐々木 聡

OMOプラットフォームビジネス、DX小売ソリューションサービスSaaS型ビジネスを運営、約400億円の年間売上高と、約60店舗の店舗網を擁する事業規模。

「LIFE TO BE FREAK 情熱と共に生きる豊かさを、世界に」というビジョンのもと、「ワクワク・ドキドキ」する全ての体験価値をお客様にお届けする。主力ファッション・リテラー事業は「FREAK'S STORE」。

*本取得の詳細や当社の今期業績および中期経営計画への影響は、クロージング後すみやかに開示する予定

事業の強み・特徴

FREAK'S STOREのリテイルカ



若年層含む幅広い世代の支持



EC化率50%を超えるECサイト



地方を含め全国を網羅する店舗網



copyright © 2025 DAYTONA INTERNATIONAL CO., LTD. All right reserved.
copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

成長戦略の一つとして、新しい領域への参入を発表し、その具体化に向けて検討を進めてまいりました。このたび、FREAK'S STOREなどを展開します株式会社デイトナ・インターナショナルがTSIグループに入ることについて合意をいたしました。

本件は、当社がデイトナ・インターナショナル社の株式を100%取得する形での実施となります。まず、今回この発表ができる運びになったことを、代表としまして非常にうれしく思っております。理由としまして、わが社が今後、日本のファッション、アパレルの未来を、考えるにあたって非常に厳しい時代がやってきていると思っております。5年後、10年後、われわれはどうありたいか、われわれのパーパスをベースに考えた場合に、より个性的で楽しく、一緒に連携を持ちながら発展をできる仲間が必要だということはずっと考えており、また計画をいたしておりました。

われわれの持っているたくさんのブランドと連携しながら、デイトナ・インターナショナル社と一緒に成長していけることがお互いにとって喜びとなると考えております。ぜひわれわれの進化を見届けていただきたいと思います。

デイトナ・インターナショナルはOMOプラットフォームビジネスを中心に展開し、年間売上高は約400億円の事業。店舗数は、前期末時点で58店舗を展開いたしております。「LIFE TO BE FREAK 情熱と共に生きる豊かさを、世界に」というビジョンのもと、ワクワク・ドキドキする全ての体験価値をお客様に届けることを掲げ、主力でありますFREAK'S STOREを中心に展開しています。

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@scriptsasia.com

FREAK'S STORE は、セレクトショップとして高いネームバリューを、そして評価を持ち、魅力的なオリジナルブランドやセレクトブランドを多数取りそろえて、幅広い商品提案力がございます。そして、販売力も非常に高いと見ております。

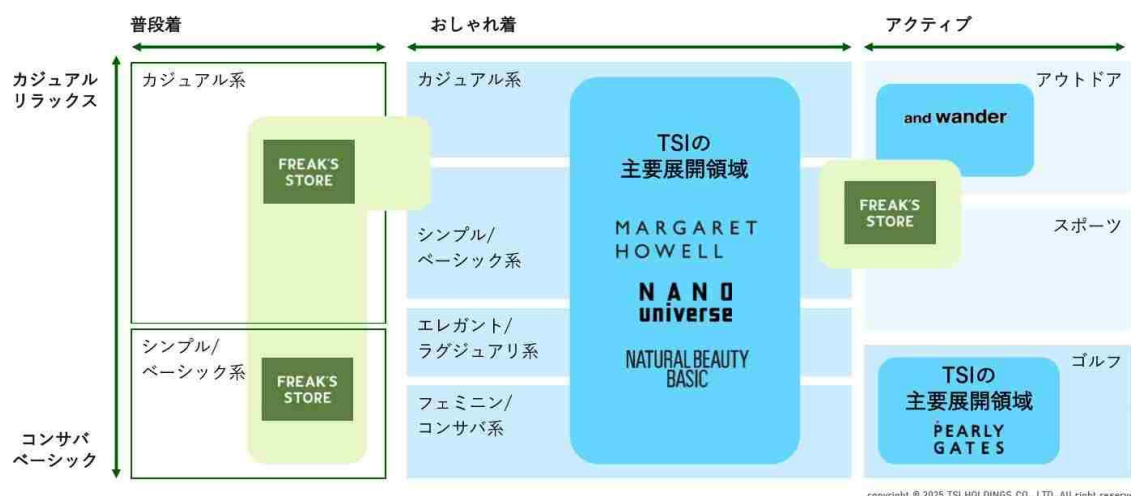
また、顧客層は幅広い世代にわたり、特に 20 代を中心とした若年層に強みがあるとも見ております。EC 事業にも強く、EC 化率は 50%を超える水準を維持しております。さらに OMO の取り組みにも注力しており、リアル店舗との相乗効果の創出に成功、前期末時点で 58 店舗の店舗網は全国を幅広くカバーしており、大都市部に偏ることなく、地方の主要都市にも出店しております。

なお、本件取得の詳細および当社の今期業績、中期経営計画への影響については、このクロージングが完了しました後、速やかに開示する予定となっております。

2026年2月期 成長戦略 | 新規事業/M&A

ブランドポートフォリオのアップデート

デイトナ・インターナショナルの当社グループ入りにより、ブランドポートフォリオが大きくアップデートされる。比較的狭いゾーンにブランド展開が集中している当社にとって、複数のホワイトスペースを有効に埋められる強みがあり、当社の成長戦略に合致する。



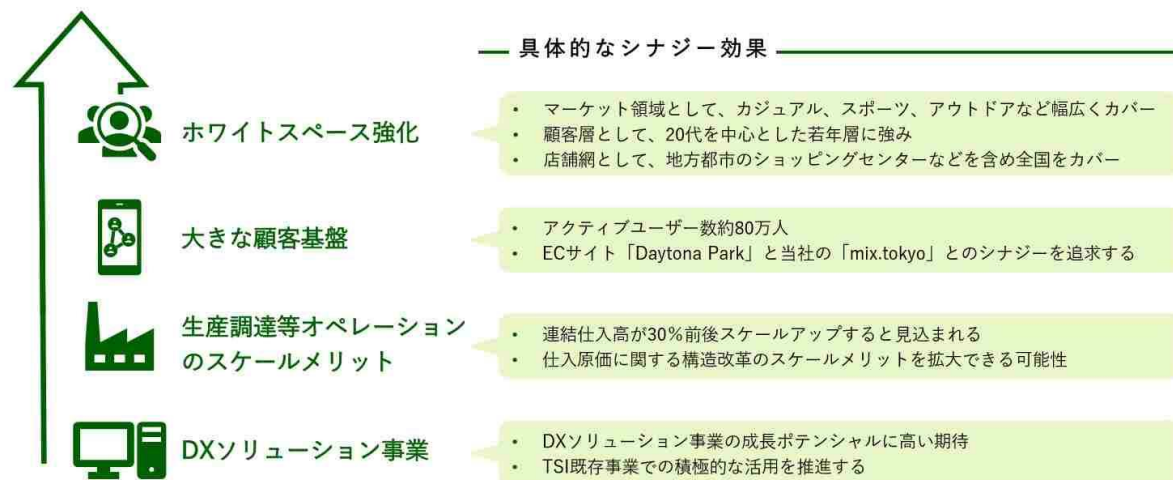
デイトナ・インターナショナル社の当社グループ入りにより、ブランドポートフォリオが大きくアップデートされます。比較的狭いゾーンにブランド展開が集中している当社にとりまして、複数のホワイトスペースを有効に埋められる強みがあると考えておりまして、当社の成長戦略に合致すると判断をいたしております。

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@scriptsasia.com

デイトナ・インターナショナルのグループ入りで期待する効果

デイトナ・インターナショナルはブランドポートフォリオのみならず、現在の当社に不足している領域に多くの強みや特徴を持つことから、相互補完関係を期待することができ、シナジー効果を追求する。



copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

20

デイトナ・インターナショナル社のグループ入りで期待できる効果です。同社は、カジュアル、スポーツ、アウトドアなど幅広いマーケット領域をカバーしており、10代、20代を中心とした若年層に強い顧客基盤を有していると見ております。

地方都市のショッピングセンターを含む全国規模の店舗網を展開しており当社にとってマーケット領域の拡張だけではなく、さまざまなホワイトスペースを埋める存在でもあり、今後の事業シナジーの創出が期待できるパートナーと言えます。

全体のアクティブユーザーは約80万人を有しており、OMO領域に強みを持っています。当社のmix.tokyoも現在OMOの強化フェーズに入っており、同社の顧客基盤やEC事業とのシナジーを最大限に発揮できる戦略を構築していく方針です。

また、比較的若年層の顧客に強みをもち、一方のTSIは一段上の世代を中心とした顧客基盤を有しているため、補完的な関係が成り立つと考えております。本件により、連結仕入高は約30%前後のスケールアップを見込んでいます。これにより、仕入原価に関する構造改革のスケールメリットをさらに拡大できる可能性もあります。また、子会社にはアパレル店舗向けにデジタルサイネージを活用したDXソリューション事業もございます。

現時点では事業規模は小さいものの、今後の成長ポテンシャルに大きな期待を寄せております。そして、このソリューションは、今後TSIの既存事業や店舗においても積極的に連動していく考えでございます。

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@scriptsasia.com

株主還元

25年12月末までに60億円を上限とした自己株式取得を発表。

中期経営計画期間中に150億円以上の自己株式取得を目指しており、前期はすでに60億円を取得・消却済み。

配当の強化とともに、株主還元を継続的に拡充していく。



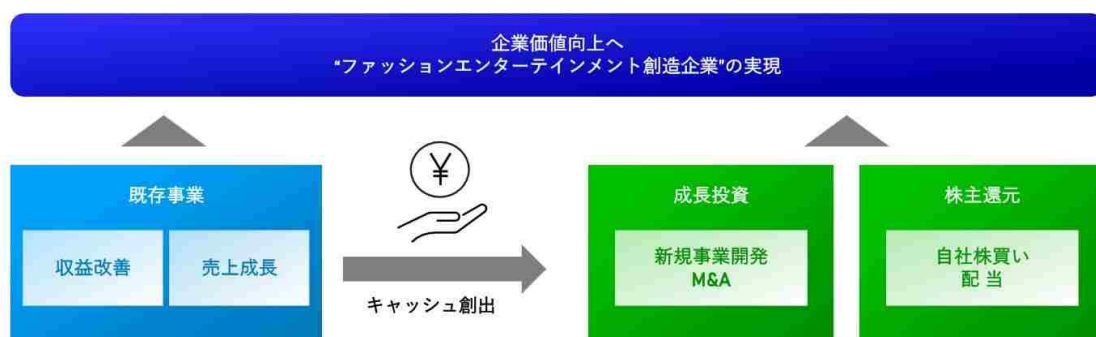
copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

22

株主還元です。2025年12月末までに60億円を上限とした自己株式取得を発表しました。中期経営計画期間中に150億円以上の自己株式取得を目指しておりますので、直近12カ月で60億円を取得・消却済みです。配当の強化とともに、株主還元を継続的に拡充していく所存でございます。

第2四半期以降に向けて

- 1Qは減収増益の結果となり、収益力の向上が見られた一方で売力が弱かった。
- 2Q以降はリアル店舗とECを中心に既存事業売上に注力する。
- あわせて、財務余力を活用して成長投資と株主還元をともに積極的に推進する。
- 既存事業、成長投資、株主還元のすべてを強化し、企業価値向上をはかる。



copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

23

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

以上で今回の第1四半期の発表を終わりますが、第2四半期に向けて、まず第1四半期は減収増益の結果となり、収益力の向上が見られた一方で販売力が弱りました。第2四半期以降はリアル店舗とECを中心に、既存事業売上にさらに注力してまいります。

あわせて財務余力を活用し、成長投資と株主還元をともに積極的に推進してまいります。既存事業、成長投資、株主還元を強化し、企業価値の向上を図ってまいります。

去年から収益構造改革を行ってまいりました。1年間の中で丁寧に進めてきましたが、今後も継続しながらも、これからは成長フェーズに入っていきたいと考えております。

ですので、「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。」というパーパスのもと、ファッションエンターテインメント創造企業として、成長フェーズに入ることとで企業価値をさらに向上させていきたいと考えております。ぜひ今後ともよろしくお願いいたします。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