



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2026 年 2 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 10 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 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 10 月 15 日		
[ページ数]	24		
[時間]	10:00 – 10:45 (合計：45 分、登壇：24 分、質疑応答：21 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	66		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長 CEO	下地 毅 (以下、下地)	
	取締役 COO	前川 正則 (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)	
	EC 事業統括部長	小野田 剛 (以下、小野田)	

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]：ありがとうございます。それでは、質疑応答に入らせていただきます。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：1点目、今上期の営業利益の増減につきまして、通期では一過性費用 27.3 億円、事業成長 29.7 億円のプラス寄与、成長投資 21.8 億円のマイナス影響の計画ですが、上期で項目の進捗を伺えますでしょうか。構造改革費用 32.6 億円のプラス寄与の説明は、どの項目にあたるでしょうか。

内藤 [A]：先ほど今期上期の構造改革費用、32.6 億円のプラスとしております。改善効果につきましては一過性費用の縮減と、成長部分をあわせており、分解してお示しできておりません。

上期全体の構造改革、ならびに成長投資、これは 9 月 2 日に実現した M&A 等に関する部分も含めて、その部分に関してはほぼ計画どおりです。ウォーターフォールでご説明申し上げた 24 億円のマイナス影響と撤退影響がございますが、ほとんどが主力事業と言われている既存事業のマイナスであり、計画対比でいくと、かなり減収になっております。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：二つ目のご質問です。上期の売上高は計画から 48 億円ビハインドしておりますけれども、相応に売上総利益の額も減少が想定されます。上期のコスト削減を踏み込んだのでしょうか。その内容について解説をお願いいたします。

内藤 [A]：上期のコスト削減については、加速した部分がございます。昨年、期初から構造改革を進めておりますが、コスト削減効果が膨らんでいます。

前期に行った本社人員のスリム化という施策を前期で完了しております。前年上期は反映されておりますが、この上期はその効果が半期分効いております。施策的に抑制した広告宣伝費なども今まで以上に抑制しているのご理解いただければと思います。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：EC 売上高の苦戦につきまして、ゴールデンウィークから改善を見込んでいましたが苦戦が続いている印象です。苦戦の理由と今後の挽回策について伺えますでしょうか。

小野田 [A]：資料記載のとおりポジティブな影響もありつつ、課題も見えてきた上期でした。

月別に見ますと 6 月以降、8 月中旬まで、想定どおりの回復を遂げてまいりました。これはセールの前倒しを含め、販促施策が一定程度、寄与したと思っております。一方で 8 月中旬の晩夏対応に

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

関しては、正価販売への切替えが相まって、大きく失速してしまいました。ここは下期、POP-UP イベントを含む認知拡大施策をふんだんに計画しております。ここで会員獲得の施策を店舗としっかり連動して実施することで、リカバリーを図っていきたいと思っております。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：今期の通期計画について、売上高が 160 億円の増額となっております。営業利益の据え置きは、デイトナ・インターナショナル社の押上げ影響と従来の TSI の見通しは、どのように変化させているのでしょうか。

内藤 [A]：先ほどご説明のとおり、上期計画対比という観点でいくと売上は計画から 10 億円ほどビハインドしています。下期も上期ほどではありませんが、一定程度、影響は残る想定です。

それに対して、デイトナ・インターナショナルの売上がほぼ半期分加算されることで、売上予測を 160 億円増額しております。

一方で、営業利益の見通しにつきましては、デイトナ・インターナショナルの押上げ影響は開示資料の中でもご説明のとおり、のれんの影響がございます。PPA も含めたのれんの影響を算定中ですが、保守的な数値を仮置きし、そこを踏まえてわずかな押上げ影響を見込んでいます。

しかし、上期営業利益のマイナス分を大きくカバーするところまではいかず、既存事業に関しては上期のトレンドからもう一段、成長させることを踏まえて、トータルとして見ると、今の予測である 57 億円を据え置いたかたちで開示いたしました。デイトナ・インターナショナルのプラス影響が既存事業のマイナス影響を打ち消すようなかたちで、利益面では見ているところでございます。

下地 [A]：少し補足を全体的にさせていただきたいと思います。まず EC サイトを統合しまして、やっと会社全体として取り組めるようになりました。16 サイトが一緒になることで当然、混乱もございましたが、全員一丸となって着実に進行してきているところでありますので、この一緒になった瞬間の売上の減少はある種、次のステップのための大きな投資でもあると見ながら、全体で前に進んでいる最中でございます。下期に向かっては、あらゆる施策を計画しておりますので、売り上げ拡大を図っていけると考えています。

また、小売や売り場の現場をより強化していきたい思いが非常に強くございます。売り場が非常に強さを持っているフリークストアとの連携、および自社サイトの力を付けてきた彼らとわれわれの mix.tokyo とのつながりに期待しています。非常に強い新たな仲間が増えたところで下期に向かい、既存ブランドを含めて改革を進めております。

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@scriptsasias.com

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、次のご質問です。東洋経済様よりご質問を2点いただいております。

東洋経済 [Q]：デイトナ・インターナショナル社の PMI について、現状の進捗と来期以降の取り組みについて教えてください。デイトナ社の販売力、EC 販売の強さなど、既存とどう結びつけていくのか教えていただけますでしょうか。

内藤 [A]：9月2日にクロージングを迎えた直後から、今まさに PMI の佳境を迎えている状況です。計画どおり PMI が進行しておりますが、来期以降も含めた中長期的な部分については検討を進めている最中でございます。

デイトナ・インターナショナルは非常に販売力が強く、EC 販売にも強みを持っており、われわれとしてはその部分のシナジーに非常に期待をかけております。また、最大の魅力は顧客層であり、T S I の既存ビジネスは、30 代後半から 50 代がコアターゲットですが、デイトナ・インターナショナルのお客様はもっと若い世代です。20 代、ないしは 10 代といったお客様が非常に強いので、EC での相互送客を期待しています。

あるいは販売力という観点で、若者向けに親和性のあるような、例えばストリート系や若者向けにゴルフウェア的なもの、を販売していくかたちで、相互販売、販売連携を強化することを着手し始めております。

来期以降、さらなる取り組みを現在立案中です。

司会 [M]：二つ目は、来期の営業利益 100 億円の達成の確度についてのご質問です。

内藤 [A]：ご指摘のとおりデイトナ・インターナショナルの連結に伴うのれんの負担は大きいですが、のれんの償却期間を保守的に見たとしても、来期の1年間を通じてデイトナ・インターナショナルが大きく貢献する、ないしは大きく負担が増えることはない想定しております。

来期営業利益 100 億円の達成に向けての最大のテーマは、もちろんデイトナ・インターナショナルを含めたシナジーを含めて利益を底上げしていくこともですが、先ほど決算説明の中でお話をした主力事業のマイナスを前年並み以上に持ち上げられるかどうか、100 億円に向けての一番大きなわれわれにとっての課題と思っています。

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@scriptsasias.com

まずは既存ブランドをしっかりと立て直すところが下期以降と、来期の 100 億円に向けた最大のテーマということで考えています。以上となります。

下地 [A] : ご質問ありがとうございます。買収前から、フリークストアに対して TSI ではいくつかのブランドが卸も行っていました。非常に販売力もあり、良いかたちで売れていました。われわれがほしい販売力と売り場と連携することで、TSI 全体が成長のフェーズにより加速して入っていくと考えております。その道筋も見えてきておりますので、ぜひそういった目線でもって見ていただけると、非常によろしいかと思えます。

司会 [M] :

それでは、本日は以上で決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただき、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