



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



登壇

司会：それでは定刻になりましたので、TSI ホールディングス、2026 年 2 月期の上期決算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。

2026年2月期 上期決算概況

エグゼクティブサマリ

- ✓ 当上期を通じ、アパレル市場においては、物価高や米国関税政策などのマクロ環境の影響を受け、結果的には堅調であったものの、消費マインドは不安定に推移した。
- ✓ 当社の当上期の業績は、前期の事業撤退の影響や主力ブランドの苦戦等によ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。
- ✓ 一方、上期計画に対しては売上・営業利益が未達であったが、営業利益はリカバリー可能な範囲であり、下期に改善を図っていく。

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

3

下地：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 月期上期の決算説明会を行います。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。上期を通じてアパレル市場は外部環境の影響を受けつつも、全体としては底堅く推移いたしました。ただし、消費マインドは依然として不安定な状況にあります。

当社の上期業績は、前期の事業撤退や主力ブランドの苦戦により減収となったものの、収益構造改革の成果が具体的に表れ、営業利益以下の全ての段階利益で増益となりました。一方、上期計画に対しましては売上、営業利益ともに未達ではありますが、営業利益はリカバリー可能な範囲と見ております。

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



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し、収益性の改善が表れた。
前期事業撤退の影響以上に売上高が苦戦した状況の中、全段階利益で増益を確保した。
一方で、減収による売上総利益の減少は計画を超過しており、営業利益計画に対しては未達となった。

上期 売上高	上期 営業利益	上期 純利益
661.6億円	6.4億円	13.1億円
対前期 ▲90.6億円 (88.0%)	対前期 +8.6億円 (-)	対前期 +21.0億円 (-)
対計画 ▲48.3億円 (93.2%)	対計画 ▲3.6億円 (64.0%)	対計画 +5.1億円 (164.2%)

- 売上高は、前期事業撤退の影響（▲3.5%）に加え、顧客基盤リニューアルに伴う会員移行の遅れ、主力ブランドの新規顧客獲得の苦戦、米国事業の再構築等の影響があり、減収となった。
- 構造改革施策の成果が数値を伴って具体化し、売上総利益率と販管費に改善がみられ、営業利益は増益。
- 税引前中間純利益および中間純利益は増益となり、ともに計画を達成。

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

4

上期の業績ハイライトです。中期経営計画で挙げています収益構造改革の取り組みは、順調に進捗しており、収益性の改善が確実に表れております。一方で前期の事業撤退の影響に加え、顧客基盤リニューアルに伴う会員移行の遅れでありますとか、主力ブランドでの新規顧客獲得の苦戦、米国事業の再構築などが影響し、売上高は減収となりました。

その中でも構造改革の成果が数字に表れ、売上総利益率や販管費率が改善してきております。結果として、営業利益は前期比で8億6,000万円の増益となりました。最終的に、税引前利益と純利益はともに計画を上回って着地しております。

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

業績ハイライト

上期 売上高
661.6億円
前期比 88.0%
前期差 ▲90.6億円

良化要因

- 「AVIREX」「Schott」などメンズカジュアルの売上が堅調に推移。

悪化要因

- 前期の事業撤退・売却による減収。
- 主力ブランドでの新規顧客獲得の苦戦。
- 自社ECが会員移行等の影響により対前期、対計画ともに落とす結果。



上期 売上総利益
368.2億円
前期比 90.8%
前期差 ▲37.2億円

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1.8ポイントの改善。

悪化要因

- 売上高減少の影響により売上総利益額が減少。
- 第2四半期にセールを強化した結果、売上総利益率の悪化要因となった。



上期 販管費
361.8億円
前期比 88.7%
前期差 ▲45.8億円

良化要因

- 広告販促費や人件費抑制など、構造改革効果が発現。
- 売上連動費用の減少により、金額ベースでは抑制。

悪化要因

- 売上減少により固定費負担が重くなり、販管費率は前期比で0.5pt悪化。



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

5

業績をもう少し詳しく見ていきます。上期の連結売上高は661億6,000万円で、前期比88%となりました。AVIREXやSchottなど、メンズカジュアルブランドは引き続き堅調に推移いたしました。一方で前期の事業撤退に加え、主力ブランドでの新規顧客獲得の苦戦や、自社ECでの会員移行の影響などがあり、前期比、計画をともに下回る結果となりました。

売上総利益は368億2,000万円で、前期比90.8%となりました。プライシング施策や仕入原価の低減、在庫評価損の減少が寄与し、粗利率は前期比で1.8ポイント改善しております。一方で売上高の減少が影響し、額としては前期差で約37億円のマイナスとなりました。

販管費は361億8,000万円、前期比88.7%となりました。広告費、販促費や人件費の抑制など、構造改革の効果が表れ、販管費全体としてはしっかりとコントロールできております。一方で売上の減少に伴って、売上連動費用は減少したものの、固定費の負担が相対的に大きくなり、販管費率は前期比で0.5ポイント悪化いたしました。

サポート

日本

050-5212-7790

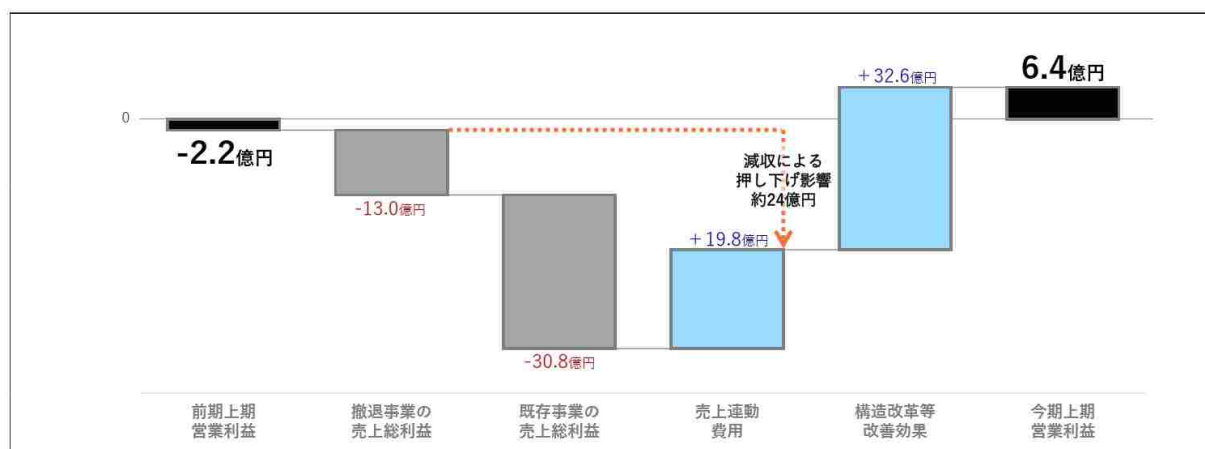
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

営業利益影響項目の内訳

撤退事業と既存事業を合わせた減収は、売上総利益の減少と売上連動費用の減少を合わせ、前期に対して約24億円の営業利益押し下げ影響があった。これに対し、構造改革効果等で約32億円の収益性の改善が発現しており、営業利益は増益で着地した。



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

6

営業利益の影響項目についてご説明します。撤退事業と既存事業を合わせた減収により、売上総利益と売上連動費の減少を合わせて、前期比でおよそ 24 億円の営業利益押し下げ要因となりました。

一方で、構造改革によるコスト削減や効率化の効果が大きく、約 32 億円の収益性改善効果が発現しております。なお、今期の構造改革による具体的な改善効果については、この後改めてご説明いたします。結果として、営業利益は 6 億 4,000 万円と増益で着地しております。

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

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6.9億円により、経常利益は13.3億円。グループ会社売却による売却損益などにより、税引前中間純利益は14.4億円。また、中間純利益は13.1億円、利益率1.9%となった。

営業外収益	● 受取配当金 3.3億円 ● 持分法投資利益 2.1億円 ● 不動産収入 1.2億円
営業外費用	● 為替差損 0.3億円
特別損益	● 投資有価証券損益(益) 6.0億円 ● 関係会社売却損益(損) 3.8億円
法人税等	● 法人税 / 住民税 / 事業税 2.4億円 ● 法人税等調整額 0.1億円

*主要科目のみ表示

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

7

純利益の内訳についてご説明いたします。受取配当金、不動産収入、持分法による投資利益などの営業外収益が6億9,000万円ありました。一方で為替差損として3,000万円の営業外費用を計上しております。

特別損益では、投資有価証券の売却益が6億円、関係会社の売却損が3億8,000万円となっています。これらの結果、経常利益は13億3,000万円、税引前利益は14億4,000万円、純利益は13億1,000万円、利益率は1.9%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

貸借対照表

	2025.2期 上期累計		2026.2期 上期累計			
	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	65,263	50.8%	67,882	55.3%	2,619	104.0%
うち現金及び預金	21,680	16.9%	28,896	23.5%	7,216	133.3%
うち棚卸資産	28,375	22.1%	25,405	20.7%	▲2,970	89.5%
固定資産	63,100	49.2%	54,818	44.7%	▲8,282	86.9%
うち投資有価証券	25,644	20.0%	24,127	19.7%	▲1,517	94.1%
うち投資不動産	4,880	3.8%	2,243	1.8%	▲2,637	46.0%
資産合計	128,363	100.0%	122,701	100.0%	▲5,662	95.6%
流動負債	27,127	21.1%	24,213	19.7%	▲2,914	89.3%
うち短期借入金	5,098	4.0%	7,779	6.3%	2,681	152.6%
うち1年内返済予定の長期借入金	1,952	1.5%	875	0.7%	▲1,077	44.8%
固定負債	7,034	5.5%	5,728	4.7%	▲1,306	81.4%
うち長期借入金	1,016	0.8%	428	0.3%	▲588	42.1%
負債合計	34,162	26.6%	29,942	24.4%	▲4,220	87.6%
純資産	94,200	73.4%	92,759	75.6%	▲1,441	98.5%
うち自己株式(▲)	▲5,890	-4.6%	▲16,473	-13.4%	▲10,583	279.7%
負債純資産合計	128,363	100.0%	122,701	100.0%	▲5,662	95.6%

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。
- 増配や自己株式取得などのキャッシュアウトがあったものの、前期比33.3%のプラス。

棚卸資産

- 前期の過年度在庫処分の効果により10%超の低減。
- 在庫効率化への取り組みの成果が出ており、下期以降も引き続き強化する。

投資有価証券

- 前期比約6%の低減。
- 政策保有株をはじめとした売却を継続。

自己株式

- 2025年7月に120億円の自己株式取得を実施。2026年1月末に全数消却予定。

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

8

貸借対照表についてご説明します。現金および預金です。前期末の不動産売却によるキャッシュインがあり、増配や自己株取得などによるキャッシュアウトもありましたが、前期比で133.3%、72億円増となりました。

棚卸資産は、過年度在庫処分の効果や在庫効率化の取り組みが進み、前期比89.5%、約29億円の改善となりました。下期以降も在庫の最適化を継続してまいります。

投資有価証券では、政策保有株を中心に売却を進め、前期比94.1%、約15億円の減少となっています。自己株式は7月に120億円の自己株式取得を実施しており、来年1月末に全数消却予定となっています。

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@scriptsasia.com

販売チャネル別売上

百貨店は主力ブランドの苦戦により前期比81.4%。非百貨店は事業撤退影響を除くと前年並み。

その結果、国内リアル店合計の売上高は▲31.2億円、同93.0%。

国内その他は、前期事業譲渡の影響が▲10.2億円あり、同86.2%。

海外は英国事業が堅調に推移するも、米国の事業譲渡や事業再構築の影響により同65.1%となった。

		2024年2月期※3 上期実績	2025年2月期※3 上期実績	2026年2月期 上期実績	前期比
国内小売	百貨店	94.0億円 (構成比: 12.8%)	93.1億円 (構成比: 12.4%)	75.7億円 (構成比: 11.5%)	81.4%
	非百貨店※1	329.3億円 (構成比: 44.9%)	351.8億円 (構成比: 46.8%)	337.9億円 (構成比: 51.1%)	96.0%
	EC	166.6億円 (国内小売EC化率: 28.2%)	159.5億円 (国内小売EC化率: 26.4%)	132.7億円 (国内小売EC化率: 24.3%)	83.2%
	国内その他※2	85.4億円 (構成比: 11.7%)	89.8億円 (構成比: 11.9%)	77.4億円 (構成比: 11.7%)	86.2%
	海外	57.3億円 (構成比: 7.8%)	58.0億円 (構成比: 7.7%)	37.7億円 (構成比: 5.7%)	65.1%

※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 累計売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.

10

販売チャネル別売上についてです。百貨店は事業撤退などで約 25 店舗減少したのに加え、主力ブランドの苦戦により、前期比 81.4%となりました。非百貨店は、好調事業の出店チャネルが路面店やファッションビルなどに多いことから、同規模の退店影響を受けつつも、事業撤退影響を除きますと前年並みの推移となっております。

その結果、百貨店、非百貨店を合わせました、国内リアル店合計の売上高は、マイナス 31 億 2,000 万円、前期比 93%となりました。国内その他も前期に非アパレル事業の事業譲渡により、約 10 億円の減収影響があり、前期比 86.2%となっております。

海外は、MARGARET HOWELL の英国事業は前年を上回りましたが、米国の TACTICS 事業を譲渡したことや、HUF の事業再構築の影響により、前期比 65.1%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▲16.6億円、前期比76.7%と苦戦が続くが、月ごとに改善が見られるようになった。
3rdECは販促施策を中心に展開し、好調事業がけん引するも前年を下回った。（事業撤退影響除くと同93.8%）
その結果、国内EC売上高は▲26.7億円、同83.2%となった。
海外ECは米国事業の減収要因がECにも波及し、同53.9%。

		2024年2月期※2 上期実績	2025年2月期※2 上期実績	2026年2月期 上期実績	前期比
国内EC	自社EC (国内EC自社比率)	78.4億円 (47.1%)	71.5億円 (44.9%)	54.9億円 (41.4%)	76.7%
	3rdEC (国内EC 3rd比率)	88.1億円 (52.9%)	87.9億円 (55.1%)	77.8億円 (58.6%)	88.6%
	国内EC合計 (国内EC化率)	166.6億円 (28.2%)	159.5億円 (26.4%)	132.7億円 (24.3%)	83.2%
	海外EC (海外EC化率)	17.9億円 (31.3%)	19.6億円 (33.9%)	10.6億円 (28.1%)	53.9%
	EC売上高合計 (EC化率)※1	184.5億円 (28.5%)	179.1億円 (27.0%)	143.3億円 (24.5%)	80.0%

※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.

11

EC 売上の内訳です。国内における自社 EC 売上高は、前期差 16 億 6,000 万円の減収、前期比 76.7%と苦戦が続いております。しかし、試行錯誤しながらさまざまな施策を打つことで、月ごとに改善が見られるようになってきております。mix.tokyo の詳細はこのあとの事業トピックスでご説明いたします。

国内自社 EC は事業撤退影響を除きますと、前期比約 80%となっております。3rdEC は販促施策を中心に展開し、AVIREX、Schott、JILL by JILL STUART などに加え、New Balance Golf や MASTER BUNNY EDITION といった一部ゴルフ事業がけん引しましたが、全体としては前年を下回っております。事業撤退影響を除きますと、前期比 93.8%となります。合計しますと、国内 EC 売上高は前期から 26 億 7,000 万円の減収、前期比 83.2%となりました。

海外 EC は米国事業の減収要因が EC にも波及し、前期比 53.9%となります。

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

主力ブランド

メンズの主力である「AVIREX」が好調を加速し、2桁増収で着地。

一方で、mix.tokyoへの会員移行の遅れや新規顧客獲得の苦戦が、上期を通じて主力ブランドに大きく影響した。

AVIREX®

前期比 112.0%

- 定番の「DAILY WEAR」はSNS上の訴求効果で前期の2倍を超える売上となり、大きな貢献があった。
- 秋冬ではアーティストコラボ等の50周年プロモーションを加速し、更なる顧客拡大と売上向上を目指す。

ロングセラーの「DAILY WEAR」は若年層の新規購入者増加で客数UPに貢献した。

**N A N O
universe**

前期比 93.6%

- シーズン立ち上がりの集客や商品のフックが弱く、消化に向けた早期セールにより2Qの客単価下落を招いた。
- ウィメンズの新ブランド「STEVELOUR (スティーブローア)」を9月にローンチ。新たなイメージ訴求と顧客拡大を狙う。

「STEVELOUR」は、“センシティブな色気”とモードカジュアルの融合をコンセプトに、伸びないエフォートレスなスタイルを提案する。

**MARGARET
HOWELL**

前期比 87.9%

- 退店影響が継続したことに加え、プロパー販売期間において商品面での訴求力が予定を下回り、集客が伸び悩んだ。
- ブランドの発信力を強化する店舗戦略として、国内最大級のカフェを併設した新店舗が高輪ゲートウェイに9月にオープン。

**NATURAL BEAUTY
BASIC**

前期比 86.1%

- 強化アイテムの苦戦とプロモーション施策の遅れが客数減を招き、セール強化により2Qの収益性が悪化した。一方で、客数は月を追って回復基調にある。
- 新シリーズ「ちょうど、いい服」や、新ライン「NAVYNNAVY」など、新たな商品施策を展開中。

**PEARLY
GATES**

前期比 77.6%

- 在庫適正化に向けた取り組みを最優先し仕入消化率が改善。前期のセール施策に起因する売上の伸び悩みが続くが、秋冬は新たな顧客向けアプローチを仕掛ける。

一方で「New Balance Golf」「PING」等が堅調に推移しており、当社ゴルフ事業を下支えした。

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

13

上期事業トピックスです。メンズの主力である AVIREX が好調を加速し、2 桁増収で着地いたしました。一方で mix.tokyo の会員移行の遅れ、新規顧客の獲得の苦戦が、上期を通じて主力ブランドに大きく影響しました。

AVIREX は前期比 112%。定番の Daily Wear が好調で、前年の 2 倍を超える売上となり、大きく貢献いたしました。

NATURAL BEAUTY BASIC は、前期比 86.1%。主力アイテムの苦戦と第 2 四半期のセール強化により、収益性が悪化しましたが、月の客数は回復基調にあります。9 月からは新たなプロモーションと新ラインの NAVYNNAVY も始まり、商品施策も展開していきます。

PEARLY GATES は、前期比 77.6%。在庫適正化に向けた取り組みを最優先した結果、仕入消化率が改善となりました。一方で前期のセール施策の影響もあり、売上の伸び悩みが続いております。秋冬は顧客向けのアプローチをしっかりと行い、仕掛けてまいります。ただゴルフ事業全体につきましては、New Balance Golf、そして PING アパレル等が堅調に推移し、下支えをしております。

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

成長・好調ブランド

コラボレーション施策やそれに合わせたプロモーション戦略が成功したブランドがメンズ・ウィメンズともに好調だった。また、異業種との協業により新たなファン層への認知拡大につながった。

E T R É 前期比 108.2 % ● 「Zoff」「CA4LA」などとアパレル以外の他ジャンルとの協業を積極的に行い、顧客接点を広げている。 ● 横浜・名古屋（11月）と新店舗オープンが続き、ブランド認知と浸透をさらに加速させていく。  ▲アイウェアブランド「Zoff」と帽子ブランド「CA4LA」コラボ  ◀9月に「ルミネ横浜」にオープンノベルティプレゼントや限定アイテムも販売した	UNION 前期比 144.3 % ● スポーツブランドの「NIKE」と協業したポップアップを開催。スポーツとファッションを融合させ、ランニングカルチャーの表現や「ユニオン」のもつストリートとファッションをミックスしたフィルターを通し、「NIKE」と共に新しいストアを展開した。 多様なコミュニティを反映し、ストーリー性のある取り組みが高い評価となった。  ▲「東京2025世界陸上」に先駆けたコレクションを展開ランイベントも開催した	NAVYNAVY ● 「ナチュラルビューティーベーシック」から専門職に特化したAIエージェントと共創した新ラインがデビュー。店舗・公式オンラインサイトにて販売がスタートした。 ● 先行販売していた「Makuake」にて好評を得た。 ● お客さまや企業と共にアイデアを共創するプロジェクトも始動し、ワークショップなどを通じて認知拡大を継続的に進めていく。  ▲「ルミネエスト新宿」から順次販売をスタート copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.
---	---	--

14

成長・好調ブランドです。コラボレーション施策や、それに合わせたプロモーション戦略が成功したブランドがメンズ、ウィメンズともに好調となりました。また異業種との協業により、新たなファン層への認知拡大となりました。

ETRE TOKYO は、眼鏡の Zoff や帽子の CA4LA とのコラボレーションを行い、顧客接点を広げております。横浜、名古屋と新店舗のオープンが続き、ブランドの認知を加速しております。

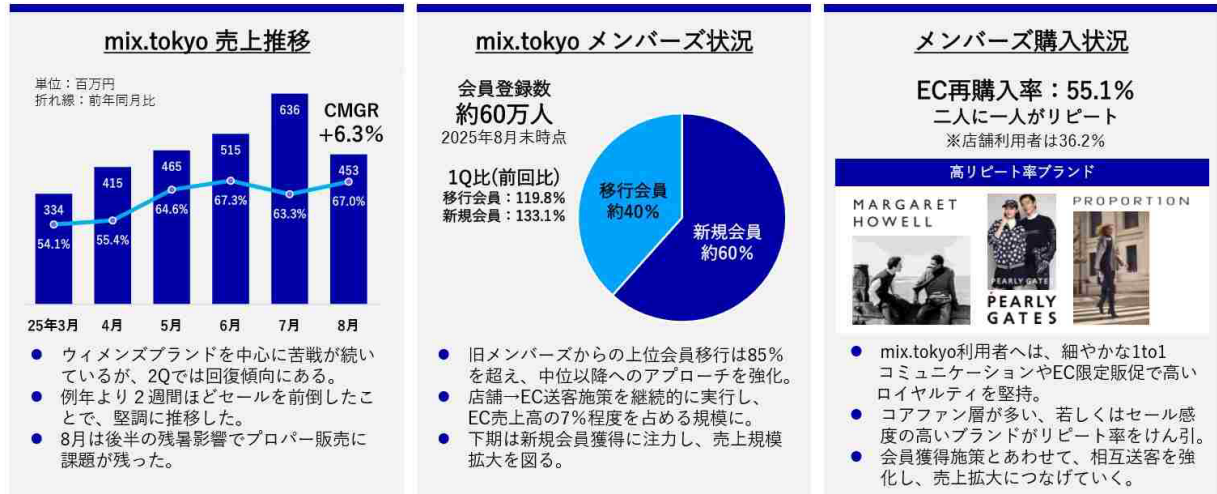
NAVYNAVY は NATURAL BEAUTY BASIC から専門職に特化した AI エージェントとともに新ラインを立ち上げ、店舗や mix.tokyo で販売をスタートいたしました。新たなアイデアを共創するプロジェクト、そしてワークショップなどを通じて、認知拡大を図ってまいります。

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@scriptsasia.com

EC統合の進捗

1Qは旧メンバーズ会員の移行遅れにより大きく売上を落としたが、2Qでは月を追うごとに改善が見られている。下期に向けて好転の兆しがあるものの、今後の売上規模拡大のためには新規会員の更なる獲得が急務。



EC 統合の進捗についてです。前回、第1四半期では旧メンバーズ会員の移行の遅れにより、大きく売上を落としました。5月の大型連休以降、メンバーズ会員様向けの施策であるとか、新規会員獲得施策などを継続いたしております。

下期に向けて、好転の兆しがあるものの、今後、売上規模を拡大するためには、新規会員のさらなる獲得が急務であります。

mix.tokyo の売上推移です。まだまだ十分な水準には達していませんが、月を追うごとに改善が見えてきている状況です。全体ではレディースブランドを中心に苦戦が続いておりますが、第2四半期ではセールの前倒しの影響もあり、徐々に伸びてきております。

8月にはお盆中の施策で、期待を超える成果を得ることができました。一方で8月後半は正価販売が伸び悩み、課題を残しました。

メンバーズ会員は現在約60万人まで増えており、旧メンバーズの上位会員様はおおむね完了しておりますので、残りの会員様向けの移行施策も進めつつ、新規会員獲得に注力してまいります。

mix.tokyo がリリースされてから半年以上が経過し、ECサイトで購入された2人に1人がリピート購入されているデータが明らかになっております。この短期間でリピート率が高まってきていることは非常に喜ばしいことですので、新規会員獲得と店舗との相互送客を強化することで、課題である売上規模を拡大してまいります。

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@scriptsasia.com

これから秋冬に向けて、イベント開催を含めて、多くのお客様に mix.tokyo を紹介する施策を打ってまいります。

2026年2月期 上期事業トピックス

EC拡大戦略

mix.tokyoとして初めての夏セール商戦となったが、展開ブランド横断とブランド独自の両側面で施策を継続的に実行。今冬には「mix.tokyo POP-UPイベント」の開催を決定。各ブランドを横断的に楽しめるコンテンツを用意する予定。

モール施策展開	ブランド施策最大化	POP-UPイベント開催決定
		
7～8月におけるセール時販促展開をモールとして強化。 3～4日間ごとに施策を繰り出し、効果検証を実施。8月17日に単日集客の過去最大数を記録。	- セール期における各ブランドの売上最大化に貢献。 「マーガレット・ハウエル」のセール開始時は、0時スタートの1時間で約1,000万円の受注を獲得。	11月20日から5日間、東京ミッドタウン日比谷にてmix.tokyoのPOP-UPイベントを開催予定。 - OMO観点でのコンテンツも盛り込みながら認知最大化を狙う。

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

16

EC 拡大戦略についてです。mix.tokyo をリニューアルして、初めての夏セール商戦を迎えました。mix.tokyo 横断の施策とブランド独自の施策を両面で継続的に進めました。11 月には、mix.tokyo POP-UP イベントを開催いたします。

まず、この第 2 四半期で進めた施策のご報告です。前年より期間を早め、6 月中旬から会員向けセールを実施いたしました。序盤は EC で伸び悩んでいた NATURAL BEAUTY BASIC が安定的に売上を下支えしつつ、PEARLY GATES を筆頭に、ゴルフブランドも高い進捗率でけん引してくれました。7 月は前半苦戦しましたが、後半から全体施策としてポイント付与や 2BUY 10%OFF などの施策で、徐々に持ち直しておりました。

8 月は 5 日から 13 日間、数日おきに異なる施策を打ち出し、最終の 15 日から 17 日に開催した more 10%OFF という施策ではサイトオープン以来、最多の集客を達成することができました。ブランド個別の施策も並行して進めており、規模は小さいながらも、要所で着実に成果を生み出せるようになってきております。

続いては、mix.tokyo としては初のリアル店となる POP-UP です。さらなる認知拡大をねらい、東京ミッドタウン日比谷にて開催いたします。複数のブランドを横断的に楽しめるコンテンツを用意する予定ですので、ぜひ皆様、会場にお越しください。

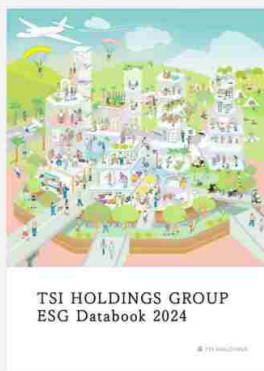
サポート

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

サステナビリティ経営

ESGデータブックを公開

- さまざまなステークホルダーの皆さまに、当社グループのESG領域における主要な取り組みをお伝えする「ESGデータブック」を公開。



<https://sustainability.tsi-holdings.com/report.html#storybook>

当社グループの各種方針を7つ新設

- パーパスの実現と、当社グループの持続可能な経営に向けて、ESG経営を推進する全方位的な方針を策定し、グループ全社で取り組むステークホルダーエンゲージメント向上を図る。

新設の7項目

人間

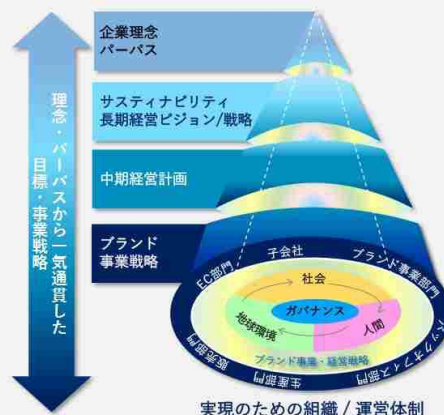
- カスタマーハラスメント方針

社会

- 品質方針
- 調達方針

ガバナンス

- 情報セキュリティ方針
- AI方針
- 腐敗防止方針
- 税務方針



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

17

サステナビリティ経営に向けた取り組みです。ESG データブックを公開いたしました。さまざまなステークホルダーの皆さまに、当社グループの ESG 領域での主要な取り組みを分かりやすくお伝えするためのものです。今後もブラッシュアップを重ねつつ、定期的に更新してまいります。

そして6月にガバナンス強化のため、新たに七つの方針を新設しました。パーパスの実現、そしてグループとしての持続的な成長に向けて、ESG 経営を全方位的に進めていく方針を新たに定めました。ステークホルダーの皆様とのつながりを深めていくことを目指してまいります。

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@scriptsasia.com

構造改革の進捗

構造改革の各領域において、前年に対しての改善が具体化しており、上期では営業利益に対して合計で約32億円の改善効果があった。下期以降も、検証と見直しを繰り返しながら、より高度化させていく。

改革項目	具体的な打ち手	上期改善効果 (前期差)
仕入原価低減 + 需給管理	▶ TSI全社としての生産・製造に対する戦略推進 (仕入先集約・工場集約・生産地移転・納品形態の転換・現地決済等) ▶ プライシングのアプローチの基本型に基づく分析と値付け	約 6 億円
店舗改革	▶ エリアを中心とした販売員の最適配置・制度改革	約 3 億円
EC統合	▶ サイト統合による費用削減効果 ▶ 業務オペレーション / 運用体制の整備による業務効率化	約 3 億円
販管コスト の効率化等	▶ 物流費最適化の推進 ▶ 横断的なコスト統制 (広告費・販促費・業務委託費) ▶ 前期実施の人員スリム化 等	約 20 億円
合計		約 32 億円

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

19

構造改革の進捗についてです。TIP27 でご提示しました構造改革の各領域において、改善効果が具体化したしております。仕入原価低減と需給管理では、売上総利益率の改善として約 6 億円の改善効果が出ました。打ち手としては TSI 全社としての仕入先集約などの施策を推進して、原価低減に努めてきたことや、プライシングの基本形に基づく値付けを実施したことが主要なものとなります。

店舗改革では、各エリアでの販売員の最適配置を進めており、人件費を中心に約 3 億円の改善効果が出ております。並行して共通販売員制度や、新たにキャリアパス設計などの制度改革も進行しております。

EC 統合では、自社 EC サイト mix.tokyo の統合による費用削減効果や、業務効率化により、約 3 億円の改善効果となりました。

販管コストの効率化では、物流費、広告販促費、人件費を中心に、前期から継続して取り組んできた施策が実を結んできたかたちとなり、約 20 億円の改善効果を生み出すことができました。

これらを合わせて、上期では前年に対して約 32 億円の営業利益への改善効果となりました。ここまでは順調な進捗と評価しております。一方で、細かいレベルでは見直しが必要な部分もあります。下期以降も検証と見直しを繰り返し、より高度な改革内容を目指して進行してまいります。

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@scriptsasia.com

通期連結業績予想

直近の業績動向と完全子会社化した(株)デイトナ・インターナショナルの連結影響を踏まえ、2025年4月11日に公表した2026年2月期の連結業績予想を修正。

	26/2期 通期予想	修正予想額	増減額
売上高	1,530億円	1,690億円	+160億円
営業利益	57億円 (利益率：3.7%)	57億円 (利益率：3.4%)	-
経常利益	60億円 (利益率：3.9%)	60億円 (利益率：3.6%)	-
親会社株式に 帰属する当期純利益	42億円 (利益率：2.7%)	42億円 (利益率：2.5%)	-
1株当たり当期純利益	60.47円	62.56円	-

売上高は既存事業の直近の動向を鑑みると当初計画を下回る見込みだが、(株)デイトナ・インターナショナルの連結影響により、160億円増の1,690億円になる見通し。

なお、のれん償却影響は概算で織り込み、直近の業績と下期見込みを踏まえ、営業利益以下は据え置いた。

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

21

通期業績予想についてです。先週、上期の業績予想修正を公表しました。通期につきましては、下期の見込みやのれんの概算計上の算定により、このタイミングでの公表といたしました。

下期の売上高は、引き続き主力ブランドや自社 EC サイト mix.tokyo の回復に時間がかかると見込み、既存事業に関しましては当初計画を下回る想定となります。その一方で、下期にはデイトナ・インターナショナルが連結されますので、その影響を鑑みて売上高は160億円増加の1,690億円になる見込みです。なお、買収に伴うのれん償却の影響については、現時点では概算で織り込んでおります。

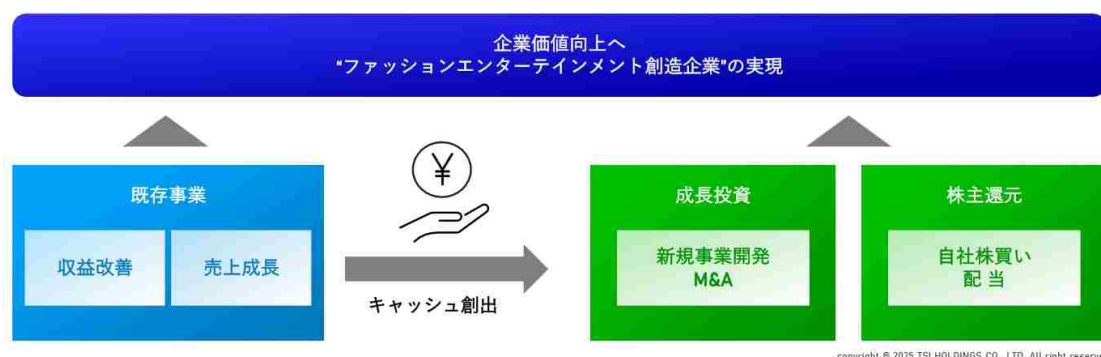
これらの要因を踏まえ、営業利益は当初計画を据え置いております。営業外損益から純利益につきましても同様に、いずれも据え置きといたしております。

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

下期以降に向けて

- 上期は減収増益の着地。構造改革が順調な一方で、売る力の回復が今後の成功のキーとなる。
- 下期は、mix.tokyo初のPOP-UPイベント、新ブランド「Alpha Industries」「NAVYNAVY」のスタート等、成長への新たな仕掛けを実施。
- (株)デイトナ・インターナショナルのPMIを強力に推進しており、シナジーを具体化していく。
- 既存事業、成長投資、株主還元のすべてを強化し、企業価値向上を図る。



22

下期に向けて、四つポイントがございます。上期は減収増益の着地となりましたが、下期も構造改革をしっかり進めてまいります。そして、売る力の回復が今後の成功の鍵となってきます。デイトナ・インターナショナルと一緒にりましたが、販売力がかなりありますので、そういった意味での連携を深めながら進めていくと考えています。

下期は mix.tokyo 初の POP-UP イベントを行います。色々な場所で、POP-UP のイベントを含めて、mix.tokyo の認知を上げていきたいと考えております。

また新しいブランドであります Alpha Industries、そして NAVYNAVY のスタートなど、成長への新たな仕掛けを実施してまいります。

デイトナ・インターナショナルについては、今、PMI を強く進めておりまして、会社全体としてもシナジーを具体化してまいります。既存事業、成長投資、株主還元の全てを強化しながら、企業価値を高めてまいりたいと考えておりますので、ぜひよろしくお願いいたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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@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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com