



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2026 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会

2026 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]	2026 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 3 四半期		
[日程]	2026 年 1 月 15 日		
[ページ数]	8		
[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		
[出席人数]	57		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長 CEO	下地 毅（以下、下地）	
	取締役 CFO グループ戦略統括部長	内藤 満（以下、内藤）	
	取締役 COO	前川 正典（以下、前川）	
	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]：それでは、質疑応答に入ります。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：1 点目、通期計画に対して順調とのことですが、営業利益は 4Q で 20 億円をどのように目指す方針でしょうか。4Q は利益が上がりにくい季節性と考えております。

2 点目、構造改革効果は、上期 32.6 億円、3Q は 5.9 億円と通期計画 29.7 億円を上回って進捗しておりますが、想定より構造改革効果が出ている要因を伺えますでしょうか。

3 点目、成長戦略投資 21.8 億円の計画について。3Q 累計の進捗と 4Q での計上見通しを伺えますでしょうか。

内藤 CFO [A]：弊社においては従来 4Q は赤字にある傾向にあります。前期は約 5 億円の赤字でした。前期は 1 月に行いました不動産の大型の売却、これに伴う営業利益への一時的なコスト計上（4.4 億円）もありました。

ただ、前期から取り組んでおります構造改革や正価販売、セールのコントロール、在庫のコントロールが年々改善をしており、前期の一時的なコストや構造改革費用も含めた影響を全部加味すると、今期の 4Q は黒字が十分出せる見立てとなっています。

今期 4Q に関しては、開示利益に対しても 20 億円の積み上げが必要ですが、先ほど言いましたように構造改革によるコスト構造の変化や、セールのコントロールを含めた粗利の改善も相まって、利益が出せる体質にはなっているということでもあります。

一方で、足元の環境は、12 月の売上を見ても、決して順調とは言えない状況もあることも事実です。そういう意味では、今の段階で 4Q の 20 億円の予算というのはチャレンジングであることは間違いございません。いかに売上を積み上げられるかにかかっています。デイトナが加わって、非常に売上を伸ばす力がついてきていますので、それに加えて既存事業のやや不振だった中核事業がしっかり立て直れば、4Q の予算も達成は可能であるとみています。

前川 COO [A]：前川です。構造改革の効果が想定より出ている要因というご質問に対して、私からお答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



収益構造改革は、全般的に順調に推移していると考えております。特に仕入原価の低減、それから過年度在庫の整理が一巡したことによる在庫の圧縮などによって、売上総利益率が前期比で 1.2 ポイント改善したのが一番大きなところですよ。

また、販管費は前期から継続的にコントロールを徹底しておりますので、結果として第 3 クォーター累計で売上高、前年同期比で 100.5%、これを維持したことによって営業利益が前年同期比で約 170%、一定の成果、想定以上の成果が出ていると認識しております。以上でございます。

内藤 [A]：では私から、成長戦略の投資の部分に関してお答えをさせていただきます。いわゆる EC 関連ですとか、広告、販促に関する部分ですとか、IT 分野等々の、いわゆる通常ベースのところについては、3Q 単体で計画を若干下回っているところですよ。これは売上自体が計画を下回っていることに伴って、そういった投資部分についてはコントロールをしているところですよ。ただし、先ほどお話ししましたように、今後についてはトップラインをいかに伸ばしていくかが大きな課題と認識しておりますので、下回っている分を丸々全部使い切るということではありませんが、成長投資については計画に沿って使えるように、トップラインの状況を見ながら引き続き進めてまいりたいと考えております。

東京インテリジェンス・ラボ [Q]：ご回答いただきましてありがとうございます。追加で 1 点、すみません、伺わせていただきたいんですが。

デイトナ・インターナショナルもジョインされたところで、来期、中計の最終年度ですけれども、こちらに関するご計画の見立てといたしますか、見直しの方針等々は、こちらについて、最後に 1 点伺えますでしょうか。

内藤 [A]：では、私から回答させていただきます。まさに来期の計画については今策定中でございますので、確定的なことはこの場ではもちろん申し上げられません。デイトナ・インターナショナルが加わったということは、非常にわれわれにとってポジティブな要素です。本来であればこの段階で計画を達成できると言い切りたいところではあります。

一つ、懸念しているのが、既存の主力事業の売上が、伸び悩んでいることです。既存の主力事業がまだ残念ながら前年を割れている状況が続いております。やはり計画達成のためにはこの部分が少なくとも 24 年 2 月期並みのところまでしっかりと改善をすることが 100 億円達成の大前提ですので、そのところをしっかりと立て直せられるかどうか大きなポイントになってきます。

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



もちろん達成に向けて取り組んでいきたいと思っておりますし、収益的には間違いなく構造改革を通じて強化されているとは認識しております。掲げた 100 億円に関しては、その既存の主力事業のリスクをきっちり見極めた上で最終的に発表させていただきたいと考えています。

東京インテリジェンス・ラボ [M]：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、次のご質問をいただいております。

東洋経済 [Q]：来期の業績の状況、注力事業につきましての現時点のお見通しをご教示ください。また、来期中期経営計画につきまして、最終年度になりますが、営業利益 100 億円の目標につきまして、今期から来期にかけての利益の改善要因とどのような施策で大きく貢献するのでしょうか。上期、下期のバランスについてのイメージを教えてくださいと幸いです。

前川 [A]：前川です。ご質問ありがとうございます。現段階でまさに策定中ではございますが、中期計画どおり営業利益 100 億円を目指すことを前提に行っている段階でございます。

注力事業に関してですが、まず一番力を入れなければいけないと思っているのが、やはり EC の売上拡大だとは思っております。今期かなり苦戦した領域ではありますけれども、改善傾向にはあります。引き続き戦略的投資を含めて、新規会員の獲得を加速させていきたいということが、まずチャネルとしての重点施策です。

注力事業については、メンズカジュアルを中心に好調に推移しておりますので、ここを継続することに加えて、やはり基幹事業でまだまだ改善が必要な事業、特に NATURAL BEAUTY BASIC や NANO universe、それから PEARLY GATES、第 3 クォーターのところでかなり改善傾向にあり、収益性も上がっていますが、やはり既存店の売上が今一步まだ届かない状況が続いております。稼ぐ力という形での効率化は進んでおりますので、より一層来期についてはトップラインにこだわっていく、こういう施策を重点的に考えております。

上期、下期のバランスのイメージですが、これもまだ策定中ではありますけれども、ご指摘のとおり上期はなかなか利益が出にくい業界ではあります、少なくとも今期の実績を上回る計画はラストだと思っております。また今期から加わりましたウォーターフロント社については、上期に強い事業体でもございますので、その辺りを含めまして今期よりかなり踏み込んだ形での収益性を狙っていききたいと考えております。私からは以上でございます。

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@scriptsasias.com



東洋経済 [Q]：ご説明ありがとうございました。可能でしたら来期の EC の部分について、新規の会員獲得をどう進めていくのかとか、展開など、来期向けで考えているものが、EC、mix.tokyo の部分で何かありましたら、深掘りしてお教えいただけましたらありがたいです。よろしくお願いします。

前川 [A]：前川です。全体論の話から私からお答えさせていただきます。ご指摘のとおり、いろいろ課題があるチャンネルであると。この 1 年、サイト統合によってコストの改善はできましたが、売上の苦戦が明確に表れた 1 年とまず捉えております。

新規会員の獲得がまだまだ課題であるという部分を最優先の対応と考えておりまして、プロモーションについては担当者から補足します。具体的には、今行っている、例えばタレントの起用や動画配信、それから成果報酬型のインフルエンサーの施策、また広告運用、これを継続的かつ積極的に取り組み、新規会員獲得と売上の最大化を目指すというのが大方針でございます。

小野田 EC 事業統括部長 [A]：

認知活動の強化を図っています。

来期上期に関しては、イベント等にしたいと考えています。スポンサードをして認知を広めていく。そして、LINE や SNS 等、新しいツールも入れながら新規獲得をしっかり目指していくところを展開していこうと思っております。

それから社内運営の観点で目線合わせが今期進んだので、在庫の有効活用として積極的に集中投下していきたい。

それと、グループの中で、新たに仲間入りしたブランドのアイテム等々がありますし、デイトナ・インターナショナルはしっかりしたプラットフォームを持っていますので、そこに既存ブランドを広げていく、そしてまた認知、新規の獲得も広げていくというところを考えております。ご期待いただければと思っております。以上です。

東洋経済 [M]：ご説明ありがとうございました。よく分かりました。私からは以上です。

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@scriptsasias.com



下地 [A]：皆様、ご質問どうもありがとうございます。われわれは来期が TIP27 として最終年度でございます。M&A、そして新規の事業も含めて、皆さんに発表させていただくような内容は計画いたしております。来期は実店舗を含めて、売場の活性化を集中的に行ってまいりたいと考えております。それぞれの事業がより個性を発揮し、販売員、インフラなどの連携を取りながら前に向く、そういった事業体を目指しております。

自社 EC の再成長も含め、会社全体で一つになっていくというプランを立ててやっていこうとしております。デイトナ・インターナショナル、ウォーターフロントを含めて、互いにシナジーを生み出して高め合ってまいります。来期に向けて大きなビジョンをつくり上げておりますので、ぜひよろしくお願いいたします。

司会 [M]：それでは、以上で第 3 四半期の決算説明会を終了いたします。本日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