



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]	19		
[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@scriptsasias.com



登壇

司会：おはようございます。本日はお忙しい中お集まりいただき、ありがとうございます。定刻となりましたので、TSI ホールディングス、2026 年 2 月期第 3 四半期の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 第 3 四半期決算概況

エグゼクティブサマリ

- ✓ 当第 3 四半期において、日本国内の消費、物価、雇用情勢などは堅調。
高市総理就任で経済政策や物価高対策に期待が高まっている。
一方で、日中関係は不透明な情勢にあり、今後のインバウンドビジネス等への影響が懸念される状況。
- ✓ アパレル市場においては、マクロ経済環境の影響に加え、10月以降の気温低下により秋冬物の消化が進み、第 3 四半期を通じては堅調な市場環境となった。
- ✓ 当社の業績は、9 月より(株)デイトナ・インターナショナルが連結され、
売上・利益規模が大きく伸長した。既存事業は10月より回復基調となったが、
販売チャネルやブランドにより好不調のばらつきが見られる。

copyright © 2026 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 3 四半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。

初めに、第 3 四半期の総括です。当第 3 四半期におきましては、日本国内の消費、物価、雇用情勢は全体として堅調に推移いたしました。また、高市総理の就任を受けまして、経済政策や物価高対策への期待も高まっております。一方で、日中関係については依然として不透明な状況が続いております。今後のインバウンドビジネスなど、影響につきましては引き続き注視が必要だと考えております。

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



こうしたマクロ環境に加え、10月以降気温が低下したことから、アパレル市場では秋冬物の動きが改善しました。その結果、第3四半期を通じて見ますと、市場環境はおおむね堅調であったと認識いたしております。

当社におきましては、9月より株式会社デイトナ・インターナショナルを連結したことにより、売上、利益ともに規模が大きく伸長いたしました。既存事業につきましても10月以降は回復基調に転じております。ただし、販売チャネルやブランドによって好不調のばらつきが見られる状況にあります。

2026年2月期 第3四半期決算概況

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。

また、デイトナ・インターナショナルの連結寄与が始まり、累計・単体とも前年を超える業績となった。

売上高	営業利益	純利益
第3四半期 累計	第3四半期 累計	第3四半期 累計
1,166.1億円	37.0億円	32.8億円
対前期 +5.6億円 (100.5%)	対前期 +15.2億円 (170.0%)	対前期 +31.2億円 (2053.4%)
第3四半期 単体	第3四半期 単体	第3四半期 単体
504.4億円	30.6億円	19.7億円
対前期 +96.2億円 (123.6%)	対前期 +6.6億円 (127.6%)	対前期 +10.1億円 (207.1%)

【第3四半期単体のハイライト】

- 売上高は、デイトナ・インターナショナルの連結によるプラス影響があり、増収となった。既存事業においては、前期事業撤退の影響（▲6.1%）を除くとほぼ前年並み。
- 営業利益の増益には、売上総利益率の改善が大きく寄与。計画に対しても順調に進捗。
- 税引前純利益および純利益は大幅増益となった。

copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

4

では、業績のハイライトです。第3四半期単体、売上高 504 億 4,000 万円、営業利益 30 億 6,000 万円、純利益 19 億 7,000 万円。中期経営計画で挙げている収益構造改革に関する各取り組みは全体として順調に進捗しており、収益性の改善が数字として表れてきております。また、デイトナ・インターナショナルの連結寄与が始まったことにより、累計、単体ともに前年を上回る業績となりました。

売上高については、デイトナ・インターナショナルの連結によるプラス影響もございまして、増収となっております。なお、既存事業につきましては、前期の事業撤退による影響を除きますと、おおむね前年並みの水準です。収益構造改革は、計画に対しても順調に進捗しており、中でも売上総利益率が改善したことが営業利益の増益につながっております。最終的に税引前利益及び純利益はともに計画を上回って着地いたしました。

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 (第3四半期単体)

売上高
504.4億円
前期比 123.6%
前期差 +96.2億円

概況

- デイトナ・インターナショナル連結による押し上げ効果。
- メンズカジュアルの好調継続に加え、一部主力ブランドの回復。
- 前期の事業撤退・売却による減収。

継続課題

- ブランドにより、リアル店舗及び自社ECにて新規顧客獲得に苦戦。

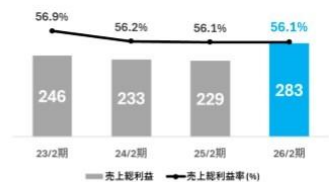


売上総利益
283.2億円
前期比 123.6%
前期差 +54.1億円

概況

- 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。
- 過度な値引きの抑制により収益を確保。

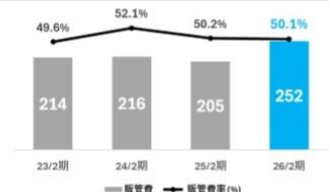
➡ 既存事業ベースの売上総利益率は前期差0.9ポイントの改善。



販管費
252.5億円
前期比 123.1%
前期差 +47.4億円

概況

- 販管費は4.2億円減。(デイトナ・インターナショナル除く)
- M&A等に関わる戦略投資が増加しているが、計画の範囲内。
- 構造改革効果が継続して発現。
- 広告販促費は抑制よりも効果的な使用を重視してコントロール。



copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

5

次に、業績の内訳について、もう少し詳しくご説明します。

先ほども申し上げましたが、第3四半期単体の売上高は504億4,000万円となりました。デイトナ・インターナショナルの連結による押し上げ効果もあり、前年同期比では大きく増収となっています。また、当期はメンズカジュアルの好調が続いていることに加え、一部の主力ブランドで回復の動きが見られました。

一方で、前期に実施した事業撤退や売却の影響により、既存事業では一定の減収要因も含まれております。また、ブランドによってはリアル店舗及び自社ECにおいて新規顧客の獲得に苦戦している点が引き続きの課題となっております。

売上総利益についてです。第3四半期単体の売上総利益は283億2,000万円となりました。前年同期比では、売上の拡大に加え、収益性の改善が進んだことから増益となっております。内容としては、中期経営計画で掲げておりますプライシングの見直しですとか、仕入原価低減といった施策が進み、仕入原価率が改善いたしております。また、過度な値引きを抑制したことで収益を確保することができております。その結果、既存事業ベースの売上総利益率は前年同期比で0.9ポイント改善いたしております。

続いて、販管費についてです。第3四半期単体の販管費は252億5,000万円となりました。前年同期比では増加いたしておりますが、デイトナ・インターナショナルを除いたベースでは販管費は減少いたしております。一方で、M&Aなどに関わる戦略投資は増加しておりますが、いずれも計

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

画の範囲内で実施しているものであります。また、中期経営計画に基づく構造改革の効果は引き続き販管費の抑制という形で表れております。広告販促費につきましては単純な抑制ではなく、効果的な使い方を重視しながらコントロールを行っております。

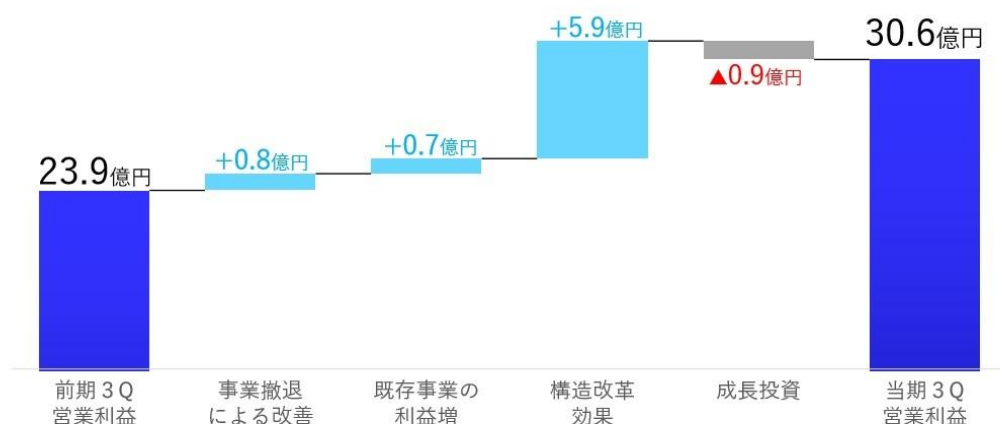
2026年2月期 第3四半期決算概況

営業利益影響項目の内訳（第3四半期単体）

事業撤退・譲渡・M&Aを除く既存事業においては、ほぼ前年並みの売上・営業利益であった。

これに加えて構造改革効果により5.9億円の改善が見られた。

また、M&Aによる収益貢献は、のれん償却を加味してもプラスであったが、一過性の費用により成長投資全体としては0.9億円のマイナスとなった。



copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

6

営業利益への影響項目となります。

まず事業撤退や譲渡、M&Aを除いた既存事業についてですが、売上、営業利益ともにおおむね前年並みの水準となりました。また、構造改革の効果として6億円程度の改善が見られています。成長投資について、M&Aによる収益貢献は、のれん償却を加味してもプラスとなっております。ただし、M&A費用など、一過性の費用を含めました第3四半期単体の成長投資合計としては、およそ1億円弱のマイナス影響となりました。

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

純利益影響項目の内訳（第3四半期単体）

受取配当金、不動産収入、為替差益などの営業外損益5.6億円により、経常利益は36.1億円。

支払利息はデイトナ・インターナショナルM&A資金の借り入れ分が増加要因。

投資有価証券売却損益、減損損失などにより、3Qの税引前純利益は32.9億円。

また、純利益は18.4億円、利益率3.6%となった。

営業外収益	● 受取配当金 3.2億円
	● 不動産収入 0.3億円
	● 為替差益 2.6億円
営業外費用	● 支払利息 1.1億円
特別損益	● 投資有価証券損益(益) 4.2億円
	● 減損損失 3.3億円
法人税等	● 法人税 / 住民税 / 事業税 11.0億円
	● 法人税等調整額 2.1億円

*主要科目のみ表示

copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

7

続いて、純利益の影響項目です。

まず営業外損益についてご説明します。受取配当金や不動産収入、為替差益などにより、営業外損益は5億円程度のプラスとなっております。その結果、経常利益は36億円となっております。一方で、支払利息につきましては、デイトナ・インターナショナルのM&Aに伴う借入分の増加が主な増加要因となっております。

また、特別損益として投資有価証券の売却損益や減損損失などを計上した結果、第3四半期単体の税引前純利益は32億円となりました。最終的に純利益は18億円、利益率は3.6%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

貸借対照表

	2025.2期 第3四半期末		2026.2期 第3四半期末			
	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	71,748	53.8%	83,220	47.8%	11,472	116.0%
うち現金及び預金	22,014	16.5%	24,719	14.2%	2,705	112.3%
うち棚卸資産	30,945	23.2%	34,396	19.8%	3,451	111.2%
固定資産	61,624	46.2%	90,878	52.2%	29,254	147.5%
うち投資有価証券	25,042	18.8%	26,416	15.2%	1,374	105.5%
うち投資不動産	4,872	3.7%	2,239	1.3%	▲2,633	46.0%
資産合計	133,373	100.0%	174,098	100.0%	40,726	130.5%
流動負債	33,526	25.1%	70,058	40.2%	36,532	209.0%
うち短期借入金	9,583	7.2%	43,682	25.1%	34,099	455.8%
うち1年内返済予定の長期借入金	1,752	1.3%	590	0.3%	▲1,162	33.7%
固定負債	6,471	4.9%	7,565	4.3%	1,094	116.9%
うち長期借入金	731	0.5%	428	0.2%	▲303	58.5%
負債合計	39,998	30.0%	77,624	44.6%	37,626	194.1%
純資産	93,375	70.0%	96,474	55.4%	3,099	103.3%
うち自己株式(▲)	▲4,550	-3.4%	▲16,459	-9.5%	▲11,909	361.7%
負債純資産合計	133,373	100.0%	174,098	100.0%	40,726	130.5%

現金及び預金

- デイトナ・インターナショナル連結により増加し、前期比112.3%。

棚卸資産

- 前期比91.9%に低減。
(デイトナ・インターナショナル除く)
- 在庫効率化への取り組みは継続しており、下期以降も出口戦略を拡大し、引き続き効率化を図る。

投資有価証券

- 政策保有株をはじめとした売却を継続。

短期借入金

- M&A資金の銀行借り入れで増加。
今期末までに長期に借り換える予定。

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 © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

8

続きまして、貸借対照表についてご説明いたします。

まず、現金及び預金です。デイトナ・インターナショナルの連結により増加しており、前期比では112%程度となりました。

次に、棚卸資産についてです。デイトナ・インターナショナルを除いたベースでは、棚卸資産は前期比で減少しております。在庫効率化への取り組みは引き続き継続しておりますので、下期以降は出口戦略の拡大を通じて、さらなる効率化を図っていきます。

次に、投資有価証券です。政策保有株をはじめとした投資有価証券の売却を継続しています。

続きまして、短期借入金について、デイトナ・インターナショナルの M&A 資金として銀行からの借入を行ったことにより、短期借入金は増加いたしております。なお、これらは今期末までに長期借入金へ借り換える予定でございます。

最後に自己株式についてです。2025年7月に120億円の自己株式取得を実施しており、2026年1月末に全数を消却する予定でございます。

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

通期連結業績予想

2025年10月14日に公表した2026年2月期の通期連結業績予想を据え置く。

	2026年2月期 通期予想
売上高	1,690億円
営業利益	57億円 (利益率：3.4%)
経常利益	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：2.5%)
1株当たり当期純利益	62.56円

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

9

今期の連結業績予想についてです。昨年の10月14日に公表しました数値を据え置いております。

第4四半期は例年季節要因もありまして利益が出にくい四半期であると認識いたしております。上期の営業利益は計画を下回ったものの、第3四半期累計では追いついており、売上の回復が改善に結び付いた形となりました。一方で、第4四半期は12月の売上が弱い結果となったことで計画達成には厳しさを増している状況です。達成のハードルは決して低くはありませんが、セール消化や販管費コントロールで可能な限り達成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

販売チャネル別売上（第3四半期単体）

国内リアル店合計売上高は+43.2億円、前期比117.6%。M&Aのプラス影響が前期の事業撤退・譲渡のマイナス影響を上回った。百貨店は一部主力ブランドが回復基調も前期事業撤退影響が大きく、同89.6%。

非百貨店はデイトナ・インターナショナル連結影響と既存のメンズカジュアルがけん引し、同124.5%。

国内その他は新規事業等により同110.7%。海外は米国事業の苦戦継続および前期事業譲渡の影響で同71.0%となった。

		2024年2月期※3 第3四半期実績	2025年2月期※3 第3四半期実績	2026年2月期※4 第3四半期実績	前期比
国内小売	百貨店	54.0億円 (構成比: 13.0%)	48.5億円 (構成比: 11.9%)	43.4億円 (構成比: 8.6%)	89.6%
	非百貨店※1	190.9億円 (構成比: 45.9%)	197.3億円 (構成比: 48.3%)	245.6億円 (構成比: 48.7%)	124.5%
	EC	81.3億円 (国内小売EC化率: 24.9%)	84.6億円 (国内小売EC化率: 25.6%)	141.1億円 (国内小売EC化率: 32.8%)	166.8%
	国内その他※2	54.9億円 (構成比: 13.2%)	47.7億円 (構成比: 11.7%)	52.8億円 (構成比: 10.5%)	110.7%
	海外	34.4億円 (構成比: 8.3%)	30.0億円 (構成比: 7.7%)	21.2億円 (構成比: 4.2%)	71.0%

※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：卸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 誤計上と過剰消去を一部修正しております。連結売上高には影響ございません。
 ※4 2026年9月より旧デイトナ・インターナショナルが連結しております。

copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

11

第3四半期単体のチャネル別売上です。9月からデイトナ・インターナショナルが連結しておりますので、ご覧の表の非百貨店と国内EC、国内その他にはデイトナ・インターナショナルが含まれております。

百貨店は、上期まで前年を大きく落としていた PEARLY GATES、そして MARGARET HOWELL が第3四半期単体では回復基調にあります。事業撤退の影響を除きますと前期比92%となりました。百貨店以外は、AVIREX や Schott を中心とするメンズカジュアルが引き続き牽引しております。NANO universe や NATURAL BEAUTY BASIC も、第3四半期単体のリアル店既存店はほぼ前年並みに推移し、事業撤退を除く既存事業ベースでは105%と堅調です。その結果、既存事業における国内リアル店合計売上高はプラスの6億2,000万円、同期比で102.6%となりました。

国内その他は、アパレル以外の事業が前期にいくつか撤退・譲渡されています。また、今期から Alpha Industries が新規に始まっております。主にゴルフや上野商会関連のブランドの卸事業は前年を上回り、これらを考慮しますと、既存事業前年比で122.2%となりました。

海外におきましては、欧州事業は外貨ベースでも前年を上回ってきておりますが、米国事業で一部前期徹底しておりますのと、既存事業がまだ苦戦が継続しており、既存前年比では90.6%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（第3四半期単体）

国内EC売上高は+56.5億円、前期比166.8%であり、特にデイトナ・インターナショナルが大きく貢献した。

国内自社EC売上高は+14.7億円、同141.6%。3rdECは+41.7億円、同184.9%。

海外ECは米国の事業撤退と既存事業の減収要因がECにも波及し、同37.1%。

		2024年2月期※2 第3四半期実績	2025年2月期※2 第3四半期実績	2026年2月期※3 第3四半期実績	前期比
国内EC	自社EC (国内EC自社比率)	35.9億円 (44.1%)	35.5億円 (41.9%)	50.2億円 (35.6%)	141.6%
	3rdEC (国内EC 3rd比率)	45.4億円 (55.9%)	49.1億円 (58.1%)	90.8億円 (64.4%)	184.9%
	国内EC合計 (国内EC比率)	81.3億円 (24.9%)	84.6億円 (25.6%)	141.1億円 (32.8%)	166.8%
	海外EC (海外EC比率)	8.5億円 (24.8%)	8.5億円 (28.4%)	3.1億円 (14.9%)	37.1%
	EC売上高合計 (EC比率)※1	89.9億円 (24.9%)	93.1億円 (25.9%)	144.3億円 (32.0%)	154.9%

※1 EC比率について、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。

※3 2025年9月よりデイトナ・インターナショナルが連結しております。

copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

12

第3四半期単体のEC売上です。デイトナ・インターナショナルを連結した数値はご覧のとおりです。事業撤退・譲渡、デイトナの影響を除く数値につきましてご説明します。

国内自社EC売上高は前期差で9億1,000万円の減収、前期比でいきますと73%となりました。mix.tokyoも上期までと比較しますと上昇基調にはありますが、まだ前年と比較すると取りきれていない状況であります。こちらは事業トピックスでお話いたします。

自社ECの分を補うために、3rdECに注力もしております。在庫や販促施策を強化し、各モールでの施策にこれまで参加していなかったブランドも参加するなどして好調事業が牽引しましたが、既存ベースでは前年並みの着地となっております。その結果、国内EC売上高は前期差で9億4,000万円の減収、同じく88.2%となります。海外ECに関しましては、米国事業の減収要因がECにも波及しまして、同78.4%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

10月以降の気温低下により秋冬物の消化が進み、上期不調だった「MARGARET HOWELL」「PEARLY GATES」に復調が見られた。「AVIREX」は引き続き好調を加速。

<p>AVIREX 前期比 128.9%</p> <ul style="list-style-type: none"> 50周年記念企画を加速する中で、コラボ企画の高反響に加え、MA-1を中心に定番アウターも好調に推移。新規顧客層の獲得と売上向上に貢献。 「MOUSSY」と11年ぶりにコラボしたレディスアイテムも好評。  <p>「MOUSSY」とのコラボ</p>	<p>MARGARET HOWELL 前期比 105.6%</p> <ul style="list-style-type: none"> 9月にオープンしたNEWoMan高輪店は、好調なスタートを切り、新たなブランドの成長エンジンとして役割を担い始めている。 3Qは前年を超える水準で着地。英国を中心とする海外事業が回復し下支えした。  <p>MARGARET HOWELL SHOP & CAFE NEWoMan高輪店</p>	
<p>NANO universe 前期比 91.2%</p> <ul style="list-style-type: none"> 退店影響により売上高は縮小傾向も、サプライチェーンの再構築等により、収益性は大きく改善した。 「はっとり（マカロニえんぴつ）」や、SNSで話題の「おじフェス」等、鮮度の高いコラボ企画を積極的に仕掛けている。 	<p>NATURAL BEAUTY BASIC 前期比 92.4%</p> <ul style="list-style-type: none"> 退店や店舗構成の見直しを進めている影響で減収も、既存店は前年水準に近い回復基調。 「ちょうど、いい服」第2弾は、雑誌タイアップ等の施策を通じて好評を博し、新たなヒットシリーズの萌芽が見られた。 	<p>PEARLY GATES 前期比 91.3%</p> <ul style="list-style-type: none"> 定価販売が持ち直し、上期より大幅改善。前年には届かなかったものの収益性は良化。 「FEILER」とのコラボは、旗艦店での特別イベントも開催し、新規会員獲得に大きく貢献した。 

copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

14

主力ブランドの事業トピックスをご報告します。

10月以降の気温低下で秋冬物の消化が進みました。上期不調でした MARGARET HOWELL、PEARLY GATES、そういったところは復調が見られております。AVIREX が前期比 128.7%、本資料には出ていませんが Schott も 120%で、かなり勢いよく進捗しております。MARGARET HOWELL は第3四半期単体では、ヨーロッパ事業の貢献もあり、前期比 105.6%と前年を上回りました。

NANO universe、NATURAL BEAUTY BASIC、PEARLY GATES は、前期、または前々期から低調な状況ではあったのですが、しっかりと回復してきております。利益に対する貢献度が戻りつつあり、リブランディングの効果が表れていると期待感を持っています。今後、さらに中身は良くなっていくという期待感を持って、しっかり見守っている状況です。

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

新規事業：(株)デイトナ・インターナショナル

**DAYTONA
INTERNATIONAL**

2025年9月より連結子会社となった株式会社デイトナ・インターナショナルの「FREAK'S STORE」が好調。第3四半期売上高 前期比115.6%。

FREAK'S STORE

2025年10月17日、路面店としては関西初となる京都/寺町京極商店街に新店舗をオープン。



▲銭湯絵師の山本奈々子さんによるオリジナルのペンキ絵が描かれる壁面



ファッションだけでなく、京都の文化・人・ものづくりを発信する拠点として新しい“ローカルカルチャー”を提案していく。

◀東京/御茶の水のCAHLUMN STOREで扱う限定商品をFREAK'S STORE京都でも展開

包括連携協定を結ぶ 長野エリアでの複合企画

長野市×信濃毎日新聞×地球の歩き方×FSの4社連携の自治体共創プロジェクト。信州版のプロモーションとしてインフラ・飲食店・施設との商品開発およびキャンペーンを設計。



◀善光寺表参道（長野中央通り）と二横路通りの交差点歩道内に『長野×FREAK'S STORE』のマンホールを設置



◀信州ブレイブウォリアーズ コラボ第2弾

「FILSON」を 2026年1月1日より取扱い開始



『FILSON』
ゴールドラッシュに沸く探鉱者たちへの装備供給として1897年シアトルで創業。誠実さ、品質、耐久性の評価に支えられ、129年に渡る歴史を刻む。
冒険家、ハンター、牧場主、釣り人、エンジニア、アウトドアへの情熱を持つすべての人々へ。

copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

15

新たな事業に関するご報告です。

2025年9月に新たに連結子会社となりました、株式会社デイトナ・インターナショナルのトピックスで。主力事業である FREAK'S STORE は非常に好調に推移しております。第3四半期の売上高は前期比 115.6%と、グループの新たな成長エンジンとして順調な滑り出しとなっております。

10月17日にオープンしました京都店は、路面店としては関西初出店となります。店内には銭湯絵師、山本奈々子さんによるダイナミックなペンキ絵を施すなど、単なるアパレルショップにとどまらず、京都の文化やモノづくりを発信するローカルカルチャーの拠点を目指してまいります。

包括連携協定を結ぶ長野での複合企画としまして、長野市、信濃毎日新聞、地球の歩き方、そして FREAK'S STORE の4社による自治体との共創プロジェクトを展開しました。善光寺の表参道にオリジナルのデザインマンホールを設置したほか、地元飲食店との商品開発、そしてプロバスケットボールチーム、信州ブレイブウォリアーズとのコラボの第2弾など、地域インフラやコミュニティに深く入り込んだプロモーションを設計しております。

今後のラインナップ強化についてです。2026年1月1日より、アメリカの老舗アウトドアブランド、FILSON の取り扱いを開始いたしました。1897年の創業以来、120年以上の歴史を持つこのブランドは、その圧倒的な耐久性と誠実な品質で世界のアウトドアファンから支持されております。FREAK'S STORE の強みである本物志向の提案をさらに強化していく方針です。

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

新規事業：(株)ウォーターフロント

傘業界をリードするブランドのグループ参画により、中期経営計画に掲げる成長戦略の一つである事業ポートフォリオの空白領域への進出を実現。当社既存ブランドとの親和性も高く、新たな顧客接点の創出が可能に。

会社概要

Waterfront Co., Ltd.

会社名	株式会社ウォーターフロント
所在地	東京都渋谷区
設立	2020年4月（創立：1986年5月）
代表者	代表取締役 吉野 哲

「満足をもっと近くに、その先へ」というビジョンのもと、傘業界におけるリーディングカンパニーとして、「Waterfront」等の高い認知度を有するブランドを展開。

直営店およびECサイトをはじめ、大手日用品小売チェーンへの卸売や、アジアを中心とした海外市場においても幅広い販売網を構築。

生活用品の枠を超え、ファッションアイテムとしてのデザイン性と機能性を兼ね備えた雨傘・日傘を、幅広い顧客層に向けてリーズナブルな価格で提供。

※2026年2月期第4四半期より連結

事業の強み・特徴

直営店：Waterfront JIYUGAOKA / TOKYO



機能性とデザイン性を両立した多彩な傘を展開



Images © Waterfront Co., Ltd.

copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

16

アパレル周辺領域としまして、12月よりウォーターフロント社も仲間入りしました。成長戦略の一つである事業ポートフォリオの空白領域へ進出し、戦略的な補完を実現しております。傘を中心に展開しておりますが、ファッションとも親和性が高く、既存の事業にはない領域の拡大を期待しております。

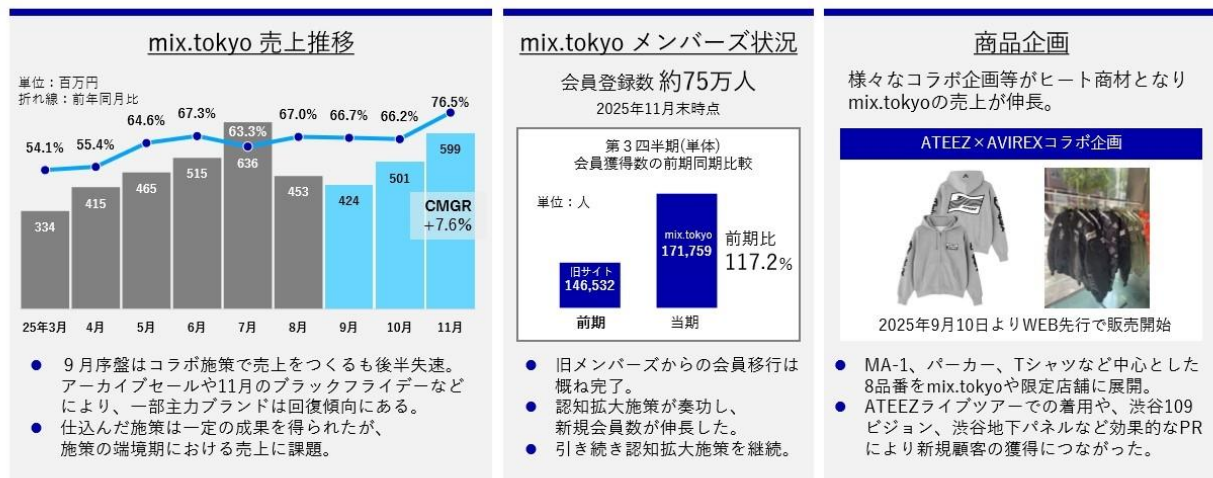
ウォーターフロントは、傘業界におけるリーディングカンパニーとして高いブランド認知度を誇っております。デザイン性と機能性を有する雨傘、日傘をリーズナブルな価格でお客様に提供し、年間売上高は約30億円規模で、昨今、日傘男子など男性のユーザーも増えてきており、単なる生活用品ではなく、ファッションアイテムとしての愛用される潮流を牽引することで、多くのステークホルダーから高い支持を獲得しております。

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

mix.tokyoの進捗（第3四半期単体）

新キービジュアルの公開やリアルイベント開催などの認知拡大施策により、EC売上高と会員獲得に進捗が見られた。mix.tokyoを中心とした話題性の高い商品展開や費用対効果の高い販促施策により復調の兆しを見せた一方で、施策のはざまに売上を落とす課題も残った。



mix.tokyo の進捗です。この第3四半期は、いろいろなことにチャレンジしてまいりました。

新たなキービジュアルを公開し、ポップアップのリアルイベントの開催など、認知拡大施策に注力し、期間中の EC 売上高と新たな会員獲得に進捗が見られております。

月別の売上高を見ますと、9月は残暑影響などで伸び悩みました。10月以降、秋物が動き始めたことと、11月にキービジュアルやポップアップ施策を行ったことで、後半にかけて伸びてきております。

メンバーズの状況について、新規会員の進捗に課題があるとお話しましたが、第3四半期の前年同期比で117%と、旧サイトと比較して伸びております。ポップアップはテレビ局でもいくつか取り上げていただいております。露出面で注力した効果が一定程度あったと感じております。全体として客数減という課題がございますので、新しいお客様を獲得するための認知拡大施策は継続して手を打ってまいります。

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

mix.tokyo拡大戦略（第3四半期単体）

下期は「mix.tokyoの認知拡大」「新規顧客獲得強化」を掲げ、SNS・広告などのデジタルアプローチだけでなく、リアルイベントや店舗との相互送客など網羅的に施策を展開。各施策の相乗効果による新たな顧客獲得と認知拡大を図った。

初のリアル体験型ポップアップストアを開催



▲「東京ミッドタウン日比谷・アトリウム」

mix.tokyoメンバーズ会員登録で、豪華景品が当たる「アドベントカレンダー」や、ポップアップストア限定アイテムなどを展開し、新たなお客様への認知拡大を図った。



▲「限定トートバック」



▲「human woman × TAION コラボ ダウンコート」



▲「HUF」限定フーディー

新キービジュアルを2025年11月1日より公開



今回の新キービジュアルでは、山中 柔太朗さん（M!LK）と那須 ほほみさんを起用し、「自分らしさをまとう自然体のスタイルが、このシーズンを軽やかに彩る」をキーワードとした、華やかな演出に。

copyright © 2026 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

18

こちらは、11月に展開した新たなキービジュアルとポップアップについてです。

ポップアップは売上を取ることよりも認知を拡大することを主眼に実施し、今回はテレビ局3番組、その他メディア媒体で約300ほどに取り上げていただきました。新規メンバーズもご来場いただいたうち約半数の方々にご登録いただけましたので、初めてのリアル店、ポップアップとして課題も多くありますが、良い結果につながったと思います。来期に向けて、たくさんのお客さんに楽しんでいただけるサイトと施策を行ってまいります。

11月1日から山中柔太朗さん、那須ほほみさんを起用したビジュアルを展開しました。動画広告や店頭でのポスター展開、SNS、そしてコーディネートの紹介ページなど、多岐にわたる訴求を行っております。認知から検索に至る数は着実に増えていると実感しております。

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

サステナビリティ経営

初の「Sustainability WEEK」を開催（10月27日～30日）

本社1階のエンタメエリアにて「Sustainability WEEK」を開催。4日間のイベントを通じて、サステナブルなモノづくりへのアクションが出来るような啓発活動の推進を目的に社内外の関係者に向けて様々なイベントを開催。

[本リリースはこちらから>>>](#)



国内大手アパレル「初」製品化 第1号を発売



国際的な水準で環境に配慮した天然繊維であること認証している「OCS認証」を取得した商品が、12月20日より販売を開始。「ナノ・ユニバース」の新たなアイコンとして期待が高まる。

4日間のプログラム



Day1

英国最優秀新人デザイナーのエイミー・パウニー氏がサステナブルな革新に挑む軌跡を描いた映画を上映。



Day2～3

革新的な技術を用いたテキスタイル製品展を実施し、社内外への啓発活動を促進。



Day4

循環型ビジネスとOWNドリセールが切り拓くファッション産業の収益モデルの可能性について、WWD JAPAN主催のセミナーを開催。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

19

サステナビリティに関するトピックスです。

10月27日から4日間、当社ショールームにおきまして、初の Sustainability WEEK を開催しました。社員だけではなく、社外のお客様、お取引様などに向けて、サステナブルなモノづくりについて考える啓発活動を推進しております。

初日は、映画、『ファッション・リイマジン』の上映会を行い、社員や同業他社の方々に鑑賞いただきました。2日目、3日目は環境負荷の低いモノづくりを全社で推進するため、シンコムアグリテック様、Spiber 様、繊維商社3社の協力により総合的で多彩な素材展を開催しました。

OCS 認証を取得した NANO universe のシャツは12月より店頭で販売しております。

最終日には、WWD JAPAN の向様を迎えまして、「リセール革命」をテーマにセミナーを開催し、循環型モデルへの転換におけるリセール市場の役割と最新事例を紹介しました。リセールをコストではなく利益へとつなげるための具体的な戦略を共有しております。

サポート

日本

050-5212-7790

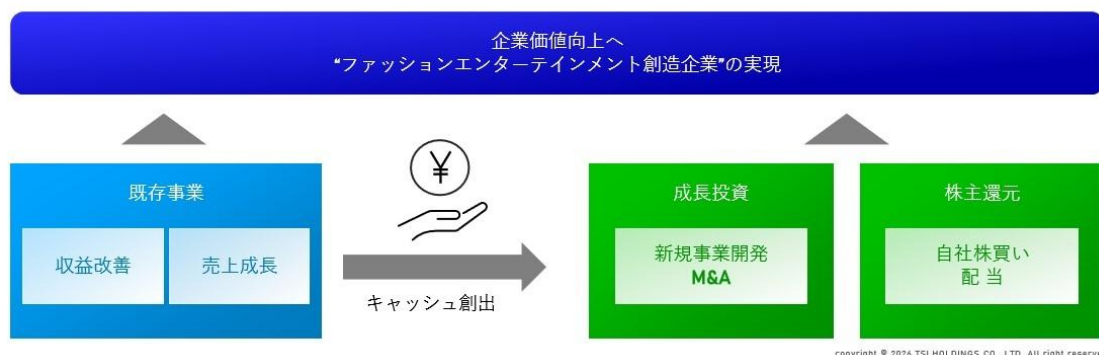
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

第4四半期に向けて

- 第3四半期は既存事業の売上がほぼ前年並みに回復し、“売る力”が戻ってきた手応えがあった。
- デイトナ・インターナショナルのPMIは連結業績寄与のみにとどまらず、TSIグループ全体のリテール力強化に向けて協業を図っていく。
- mix.tokyoには成長余地が多くあり、今後も様々な仕掛けを展開していく。
- 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。



20

最後に、第4四半期に向けてです。

第3四半期におきましては、既存事業の売上がほぼ前年並みに回復し、売る力が戻ってきた手応えがありました。

デイトナ・インターナショナルのPMIは連結業績への寄与にとどまりません。TSIグループ全体として、今後強化していきたいリテール力の向上に向けて、デイトナと協業しながら、取り組みをさらに進めてまいります。

mix.tokyoにはまだまだ成長の余地が多くありますので、今後もさまざまな仕掛けを展開しながら、新しいお客様の獲得をさらに進めてまいります。

既存事業、成長投資、株主還元の全てを強化し、当社が目指す「ファッションエンターテインメント創造企業」として、企業価値のさらなる向上を図ってまいります。

どうもありがとうございました。

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

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