



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2026 年 2 月期 通期決算説明会

2026 年 4 月 13 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 通期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 通期		
[日程]	2026 年 4 月 13 日		
[ページ数]	12		
[時間]	10:00 – 10:59 (合計：59 分、登壇：27 分、質疑応答：32 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	65 名		
[登壇者]	6 名		
	代表取締役社長 CEO	下地 毅	(以下、下地)
	取締役 COO	前川 正典	(以下、前川)
	取締役 CFO	内藤 満	(以下、内藤)

執行役員(株)デイトナ・インターナショナル 代表取締役社長

高橋 正博 (以下、高橋)

執行役員 生産統括部長

山本 和人 (以下、山本)

執行役員 デジタルビジネス統括部長

小野田 剛 (以下、小野田)

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入りたいと思います。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：一つ目、中計最終年度、営業利益 100 億円から 75 億円へ引下げにつきまして、当初想定とずれた部分について伺えますでしょうか。

二つ目、27 年 2 月期の計画、今期の計画の既存店の成長前提と、デイトナ・インターナショナルの売上高、営業利益前提をご教示ください。また、中計の構造改革効果は 67 億円と見られますが、当初前提 100 億円との乖離について教えてください。

三つ目、資本政策につきまして、非事業資産圧縮の 340 億円から 430 億円に修正されておりますが、27 年 2 月期の見通しをご教示ください。

四つ目、次期中期経営計画で目指す会社の姿につきまして、業績成長によるキャッシュがなければ株主還元の持続性が難しくなる可能性があると考えております。業績の目線や DOE4%の持続性など、株主還元の方針について伺えますでしょうか。

この 4 点になります。

前川 [A]：おはようございます。前川です。質問ありがとうございます。

中計で目標設定していた 100 億円から 75 億円への引下げについて、いろいろある要因の中で大きくは三つだと認識しております。

一つ目は、まず前期、基幹事業を中心にトップラインで苦戦しており、今期のトップラインの計画値自体の発射台が下がったことが一つの要因です。

二つ目は、これも前期、mix.tokyo、統合したサイトの売上の不振がございました。これについても、今期ストレッチをしていきますけれども、先ほどの基幹事業のトップラインと同様に計画値の発射台が下がっております。

この一つ目、二つ目については、前期、下期中心にプロジェクトが発進して、改善プロジェクトをスタートしており、現段階で改善傾向であり、これは期待感を持って引き続き対応していこうと考えております。

三つ目は、大きくは織り込んではいないのですが、現在の不安定な状況、いわゆる地政学リスクの不安定な状況が多少続くと予想しております。製品コストをさらに低減していくとか、物流

費の抑制、この辺りがある程度、予算上は盛り込まざるを得なかった部分が三つ目の要因として挙げられます。

どちらにせよ、100億円の目標達成ができなかったことは、われわれとしては期待を裏切る形だと認識しておりますので、近い将来、必ずこれは達成できる、そのための今期であると考えて運営していく次第でございます。

司会 [M]：②の既存店の成長とデイトナ・インターナショナルの業績と、それから当初、構造改革効果の100億円との乖離について、こちらはCFOの内藤より回答申し上げます。

内藤 [A]：では、私のほうから回答させていただきます。デイトナ・インターナショナル単体の売上、営業利益の個別開示は控えさせていただいておりますけれども、基本的には連結前の前期実績、年間の実績よりも若干上回る500億円弱の売上となっております。利益につきましても、ウォーターフロントを含めてM&Aをした子会社の営業利益が、のれんを考慮して大体10億円ほどの利益貢献としております。今期もとほぼ同水準か若干上回る形の見込みを立てさせていただいております。

また、中計の構造改革効果、100億円との乖離ではあるのですが、昨年の4月に、25年2月期における構造改革効果は23億円と発表いたしました。26年2月期は52億円の効果としておりますので、それが加わるような形と、今期の19億円を含めると、ほぼ100億円に近い形の収益構造改革の効果は得られるのではないかと考えております。

当初の営業利益目標にいかなかった部分は、既存事業の落ち込みが想定以上だったことに加えて、ご承知のとおり、あらゆるコストが計画出発時点に比べると上がっております。

物流費、円安の影響、個別の人件費についても、当初計画以上に社員の処遇の改善に努めていることもございまして、そういったもろもろの影響を含めて、100億円の営業利益には残念ながら計画以上、届きませんでした。構造改革効果そのものについてはほぼ計画したところまで、今期やり切れる見込みで計画しております。続いて、3番目の質問についても私から、資本政策ということですので補足させていただきます。非事業資産の圧縮の430億円ですが、出発点では100億円の圧縮を計画として出しておりました。昨年投資不動産の売却がございまして、それに合わせて修正させていただいたのが1年前に修正した340億円という水準でございます。

それを今回また430億円と見直しておりますが、これは昨年の不動産売却を発表した以降、今期にかけて主に政策保有株式の圧縮部分が含まれています。今期売却予定も含めて340億円から430

億円になっており、実質2期分で90億円ほどの積み増しということでご理解いただければと思います。

それから、次の4番目のご質問についても、ご指摘のとおり、今回DOE4%の達成を目指しておりますけれども、特別配当という形での15円の上乗せがあります。これを持続的にやることになりますと、当然のことながら利益水準の上昇が欠かせません。

来期の計画についてはまた改めて、精査の上で発表させていただく予定です。今期営業利益100億円は到達できませんでしたが、当然のことながら次のターゲットはそのラインになるとみています。今後の株主還元は、自己株式の取得というよりも利益成長と併せて配当を増やしていく方向に、より軸足を置いた形になろうかと思えます。そういった形の利益成長の中で、安定的にDOE4%を達成できるような利益還元を目指したいと考えている次第でございます。

以上でございます。

下地 [A] : 皆様、おはようございます。ご質問ありがとうございます。ちょうど2年間改革を行ってまいりまして、その結果が目標である数値にはなかなか届きづらい状態ではありますけれども、会社としての筋肉質な体質改善が出てきたと思えます。

目標達成できなかったことは、忸怩たる思いはございますが、また新しい希望の芽として、M&Aをした仲間であるとか、既存事業のブランド群が今期に入りまして回復してまいっておりますので、新しい芽がどんどん出てきているところを、期待感を持ちまして今回の発表とさせていただいております。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q] : 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した。

1点、非事業資産圧縮について補足をいただきたいのですが、不動産売却以降でいきますと、特別利益としてはおそらく四十数億円が出ているかと思えますので、今期、差し引きでいくと50億円弱ぐらいを見込んでいらっしゃるという理解でよろしいでしょうか。

内藤 [A] : ご指摘いただいたとおり、非事業資産はほかにもございますので、一部変わる可能性はありますけれども、主には、投資有価証券の圧縮でございますので、ご理解のとおりでございます。

東海東京インテリジェンス・ラボ [M]：ありがとうございました。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、次の質問に入ります。類似の質問がございますので、2問立て続けに読み上げさせていただきます。

日経新聞 [Q]：中東情勢の先行き不透明な状況が続きますが、TSIにとってどういった影響がありますか。ナフサ不足等も懸念されていますが、価格改定などの影響はいつ頃からありますか。

アムンディ・ジャパン [Q]：中東情勢の悪化によるインフレ懸念の業績への影響につきまして、どのように考えればよいでしょうか。

前川 [A]：質問ありがとうございます。

まず、中東情勢による影響ですけれども、大きな懸念としてはやはりコスト面とサプライチェーンだと認識しております。ただし、あくまでも現時点では、前々期、前期からの仕入原価低減のプロジェクトおよび物流改善のプロジェクトが効果を発揮しておりますので、まず現時点で大きな問題には至っておりません。

ただし、今後について、中東情勢がどう鎮火していくのかが全く分からない状況、それからかなり時間がかかる可能性がございますので、今後、生産、輸送、それぞれにコスト増と、あと納期遅延が生じる可能性が高いと考えております。

全て止まるところまでは想定し切れないのですけれども、まず原価の高騰、それから納期遅延、これはかなりリスクがありまして、売上の機会損失、在庫リスクが懸念されると認識しております。

対応策として今考えていることは、まずコストについては、引き続き、端境期生産やASEAN生産の比率を上げていく、仕入れコスト低減プロジェクトをまさに推進していくことで、ある程度、吸収は可能とは考えております。

ただし、原料費だとか、為替の動向が予想をはるかに上回った場合、やはり価格転嫁も一つの手段としては検討していく必要があると考えております。

もう一つ、サプライチェーンの対応策としては、短期的には、今できることについては、例えば売れ筋商材を優先的に仕入れしていくことや、海外生産が多い中、船舶を利用している部分を一部、航空便に替えていくことなど、十分想定しております。

また、中期的には、これが長引くようであれば発注の前倒し、調達の分散化などの、もう少し大きな施策が必要になると考えており、まさに情勢の先行きを常に注視して対応していくこととなります。

私からは以上です。もし補足があればお願いいたします。

山本 [A]：ご質問、ありがとうございます。生産統括部、山本でございます。

先ほど前川が申し上げたとおり、調達、生産、運送、それぞれにコスト増と納期遅延が生じる可能性があると考えております。

原油値上げによる国内、国際物流の上昇については、前期から進めております構造改革の運用中でございますので、一定の範囲内で吸収できるものと見ております。

ただし、原材料、特に石油系素材、ご質問にあったナフサから生成されるナイロンポリエステル、アクリルなどに関しては、今の見立てでは8月以降、原料に影響が出てくるのではないかと考えております。

その意味でいいますと、26年秋冬商材から影響が出るかと思っておりますので、非常に注視しております。仕入れの調整であるとか、さらなる生産地移管等々、今後に向けて施策を進めている状況になっております。

日経新聞[M]：理解いたしました。ありがとうございます。

アムンディ・ジャパン[M]：大変よく理解できました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、次の質問に移ります。

WWDジャパン [Q]：下地社長にお聞きします。昨年から今年にかけて、デイトナ・インターナショナル、ウォーターフロント、今回の東洋エンタープライズなど、M&Aが相次いでおります。なぜこれほど積極的にM&Aをされているのでしょうか。改めてM&Aの意義とねらいをご教示ください。

また、TSIは過去に多くのM&Aを重ねてきて、独特の企業風土があるかと思えます。個性の異なる企業、事業を束ねる難しさ、コツのようなものがあれば教えてください。

下地 [A]：ご質問、ありがとうございます。まず、直近の M&A は、TIP27 の成長戦略の中に全て沿ったものでございます。当社のアセットと、当社既存のブランドと連携できるシナジーですとか、ファッション領域におけるホワイトスペースを重視した上で、新しい取り組みと、かつそこに新しいビジネスが派生していく、そういった流れをつくる意図がございます。

“アパレル”という目線よりも“リテラー”としての目線をより強化していくために行っている M&A でもありますし、より個性的にと語っていますように、それぞれが強いインパクトを持ったブランドたちによって構成されることで、TSI がある種、光っていける星のような形になっていけると思っております。尖った会社でありたいことは、全社をもって強く思うところでございます。

それと、難しさということは当然でございます。その難しさをコントロールといえますか、一緒に束ねていくことの準備をこの3年間における構造改革の中で進めてまいりまして、そして今期、事業本部ということで、4事業部と子会社という形で組織の組み立てを図ってまいりました。

個性を生かしながら、ビジネスの部分においてまとめていく方向性をつくっていくことがだいぶ固まってきましたので、成長の本番と見ておりますので、ぜひそういった目線で見ただけならば、ありがたいかなと思います。

よろしく申し上げます。以上です。

WWD ジャパン [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、次の質問に移らせていただきます。

通販新聞 [Q]：EC チャンネルについて、デイトナ・インターナショナルの連結影響で、どのくらい売上の底上げになっておりますか。できれば自社 EC と外部 EC で教えてください。

二つ目が、日比谷で開催された mix.tokyo のポップアップストアの成果と課題等があれば教えてください。

小野田 [A]：では、私からお答えさせていただきます。まず、デイトナとの影響ということで、詳細の売上は公表していませんのでご容赦ください。デイトナ社が9月に連結したことで、通期の国内 EC 化率は 31%と向上しました。デイトナ社を除くと 24.7%に留まっております。

既存事業では特にレディースブランドの苦戦が続いており、そこに対しての底上げが、早急に対応が必要です。

あと、日比谷のポップアップの件でございます。こちらは新しい取り組みでしたので、全社横断の非常に重要なイベントとなっております。

とりわけこの強みは SNS の拡散で、エンゲージメントが通常時より 3 から 5 倍と非常に高かったので、mix.tokyo の認知拡大、またブランドの認知拡大に一定の貢献をしたんじゃないかという認識しております。

OMO にかかわるシナジーの醸成に関しては非常にポジティブではありましたが、さらにブラッシュアップしていくイベントを考えていきたいと思っております。

前川 [A]：前川です。少しだけ補足です。質問の中で、自社 EC およびいわゆるサードパーティの比率という質問がありましたけれども、前期の実績ベースでいくと 4：6 と、まだまだサードパーティの売上が大きいのが実情でございます。

それと、ポップアップについては今、小野田の回答どおりで、主に mix.tokyo の認知拡大という部分で一定の成果があったとは認識しております。ただ、今期については引き続き mix.tokyo の認知度をアップしていくことで、いろんなイベントは検討していきますけれども、mix.tokyo に比べて認知の高いブランド群の認知度を利用して、さまざまな仕掛け、プロモーションを行うことで、新しい会員の獲得と売上の成長を目指していくのが今期の基本方針でございます。

私からは以上でございます。

下地 [A]：デイトナ・インターナショナルの Daytona Park と mix.tokyo という、新たな大きな EC の舞台が二つありますが、これはお互いにある種、パイプをつくっていくような作業にこれから入っていく状況になります。

ですので、mix.tokyo 自体がどんどん成長してきていますし、ある種、商業施設のように、お客様のお好みに沿った売り場のフロア的な要素をもってセグメントされていけるようなフロア構成をつくっていかうと考えております。認知度も上げながら、買いやすい状態にしていくことが使命かなと考えておりますので、ぜひご覧になっていただければと思います。

よろしく願いいたします。

通販新聞 [Q]：ありがとうございます。もし可能であれば、デイトナさんの EC の良さというか強みみたいな、これまでに御社グループの中でなかったような強みがもしあったら教えていただけますか。

高橋 [A]：デイトナを担当しています、高橋です。ご質問、ありがとうございます。Daytona Park ですが、われわれデイトナ・インターナショナルは、FREAK'S STORE と Daytona Park の 売上が半分半分ぐらいで、お互いの相乗効果をもって OMO 施策を強烈に推進しています。

どちらかというと、もともとお店のために EC があるのではなく、お店で接客体験としてワクワク、どきどきを体験していただいて、それがそのまま Daytona Park でも体験できる。Daytona Park で知ったお客様が実店舗に来ていただいたときには、またリアル体験でどきどき、ワクワクしていただける、相乗効果によって成長してきています。

また、今期もさらに実店舗も出店していきますし、そうしますとそこのエリアの Daytona Park の 会員も増える仕組みで流れていきますので、今期もさらに成長する予定です。

通販新聞 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

それでは、以上で決算説明会を終了いたします。ご質問、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

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、株式会社JPX 総研（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。