



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]	25		
[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)

登壇

司会：おはようございます。本日もお忙しい中ご参加いただきまして、ありがとうございます。それでは定刻となりましたので、TSI ホールディングス、2026年2月期通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。

下地（映像）：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月期通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。

2026年2月期 通期決算概況

エグゼクティブサマリ

- ✓ 当期を通じ、日本国内の消費、物価、雇用情勢などは堅調に推移した。それを背景とした賃上げや、高市政権による経済政策・物価高対策等に期待が高まっている。一方で、日中関係のインバウンド消費への影響や、今後の中東情勢を始めとする地政学リスクに対しては予断を許さない状況にある。
- ✓ アパレル市場においては、マクロ経済環境の影響に加え、秋冬以降は気候が比較的安定し、総じて消費マインドおよび市場環境は堅調であった。
- ✓ 当社の業績は、販売チャネルやブランドにより好不調のばらつきが年間を通じて見られたが、営業利益においては構造改革の成果があり大幅に増益した。また、(株)デイトナ・インターナショナルと(株)ウォーターフロントの連結により、売上高においても増収となった。

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

3

はじめに、当期の全体感からご説明します。

国内の消費や雇用は、全体としては堅調に推移いたしました。賃上げの動きや政府の経済対策への期待もあり、消費マインドは底堅く推移しております。一方で、日中関係によるインバウンド、消費への影響、また中東情勢など先行き不透明な要素もあり、引き続き注意が必要な環境だと認識しております。アパレル市場につきましては、秋冬以降の気候が比較的安定したこともあり、全体としては堅調に推移いたしました。

その中で当社の業績ですが、チャンネルやブランドごとに好不調のばらつきはありましたが、営業利益については構造改革の効果により、大幅な増益となりました。また、デイトナ・インターナショナルとウォーターフロントの連結により、売上高も増収となっております。

2026年2月期 通期決算概況

業績ハイライト

売上高は連結範囲の拡大により前期比で増収となり、加えて収益構造改革の効果で、営業利益は前期比約2.6倍と大幅な増益となった。一方、計画に対しては既存事業の進捗が想定を下回り、売上高・営業利益とも未達となった。



【通期累計 ハイライト】

- ▶ 売上高は、デイトナ・インターナショナルおよびウォーターフロントの連結寄与により増収。但し、年間を通じて既存主力ブランドの勢いが弱く、また新規顧客獲得の苦戦が続き、計画には未達。
- ▶ 営業利益は、収益構造改革の効果により前期比で大幅増益も、計画比では既存ブランドの売上苦戦が影響し未達。
- ▶ 純利益は、前期の不動産売却益の反動および当期の減損損失等により、前期比・計画比ともに落とす結果に。

※ 修正計画：2025年10月14日公表の通期連結業績予想

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

4

では、業績のハイライトです。

通期累計では、売上高は1,670億円、営業利益は43億円、純利益は37億円となりました。売上高は連結範囲の拡大により、前期比で増収となりました。また、営業利益は収益構造改革の効果により、前期比で約2.6倍と大幅な増益となりました。

一方で、計画に対しては、既存事業の進捗が想定を下回り、売上高、営業利益ともに未達となりました。売上高については、デイトナ・インターナショナルとウォーターフロントの連結により増収となりましたが、既存の主力ブランドの勢いが想定したよりも弱く、また新規顧客の獲得も伸び悩みました。営業利益は構造改革の効果により前年同期比で大きく伸びていますが、計画に対しては既存ブランドの売上の弱さが影響してしました。

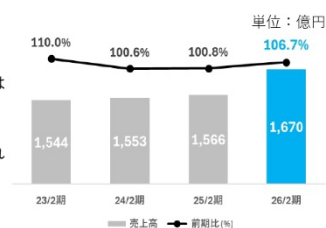
純利益については、前期の不動産売却益の反動に加え、当期の減損損失の影響もあり、前期および計画を下回る結果となりました。

業績ハイライト

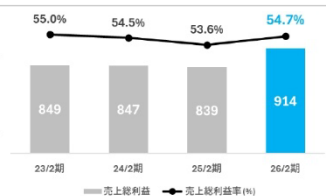


- 前期の事業撤退・売却による減収要因があったが、営業利益ベースではプラスに影響した
- 既存事業は弱含みで推移
 - 主力ブランドを中心とした既存ブランドの苦戦と、自社ECの回復遅れ
 - 米国既存事業では市況の悪化が継続し、それに伴い減収

➡ M&Aの影響を除くと売上高は前年比90.4%

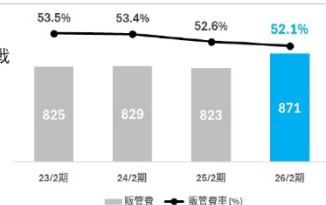


- 既存事業は売上高減少に伴い、売上総利益額が前期比で94.3%と減少したものの、構造改革の効果により売上総利益率は2.4ポイント改善
 - 仕入先集約やプライシングの効果で仕入原価率が改善
 - 需給改善施策として、前期に実施した過年度在庫の消化が一巡したことに加え、過度な値引きを抑制したことが収益性改善に寄与



- 前期までに実施した構造改革施策の効果が実現しており、売上高が苦戦した中でも物流費や広告販促費など改革対象費目の効率は改善した
- 適正な販管費コントロールを引き続き実施

➡ M&Aの影響を除くと販管費は前期比92.1%



5

次に、業績の内訳についても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、当期の売上高は1,670億円となりました。前期比では106.7%となっています。一方で、M&Aの影響を除いたベースでは90.4%です。前期には事業撤退や売却を行っており、その影響による減収要因があります。なお、これは営業利益の面ではプラスに働いております。

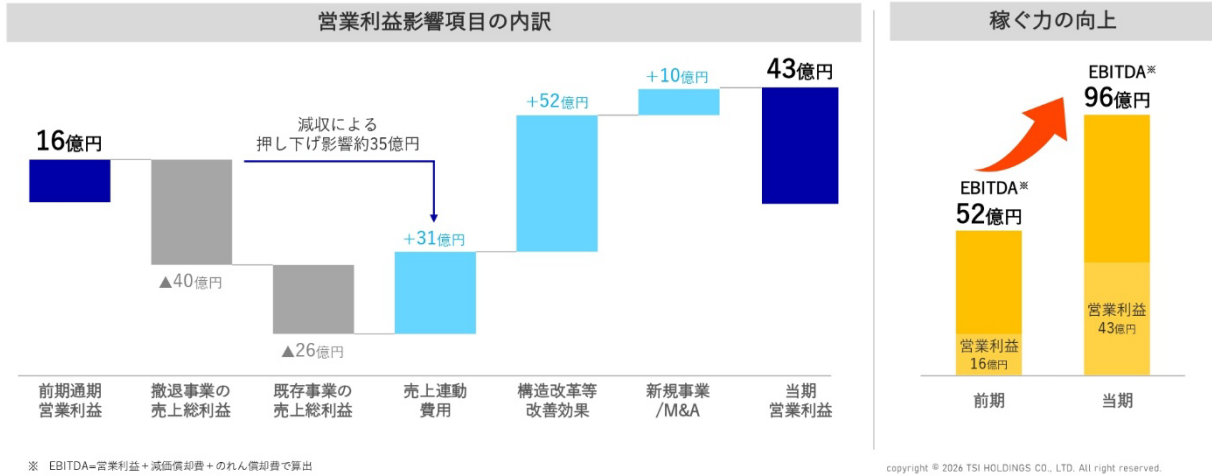
一方で、既存事業は全体として弱い動きとなりました。非常に好調なブランドもある中で主力ブランドの販売が伸び悩んだこと、また自社ECの回復が遅れていることが主な要因です。加えて、米国の既存事業では市況の悪化が続いており、減収となっております。

次に、売上総利益です。売上総利益は914億円となりました。既存事業の売上減少により、売上総利益額は前期比で減少しておりますが、構造改革の効果により売上総利益率は2.4ポイント改善しています。具体的には、仕入先の集約やプライシングの見直しにより、仕入原価率が改善しました。また、前期に進めてきた在庫消化が一巡したことに加え、過度な値引きを抑制できたことも収益性の改善に寄与しております。

続いて、販管費です。販管費は871億円となりました。前期までに進めてきた構造改革の効果がでており、売上が弱い中でも物流費や広告販促費といった主要な費目で効率の改善が見られています。引き続き、適正なコストコントロールを行ってまいります。なお、M&Aの影響を除いたベースでは、販管費は前期比で92.1%となっています。

営業利益について

構造改革による収益改善効果が前期に対して約52億円あり、順調に進行した。
 一方で既存事業減収の影響が大きく、営業利益としては前期比大幅増となったものの計画(57億円)には未達。
 また、EBITDAベースでの実質的な稼ぐ力は、大きく向上している。



続いて、営業利益の増減要因です。

構造改革による収益改善効果は約 52 億円となっており、順調に進捗しております。しかし、既存事業の減収影響が大きく、前期比では大幅な増益となったものの、計画の 57 億円には届きませんでした。

一方で、右側のオレンジのグラフでお示ししているように、営業利益に減価償却費とのれん償却費を加えた EBITDA ベースで見ますと、前期の 52 億円から当期は 96 億円まで伸びており、実質的な稼ぐ力は大きく向上いたしました。

純利益影響項目の内訳

受取配当金、不動産収入、為替差益などの営業外収益により、営業外損益は約+11億円、経常利益は54億円。

支払利息はM&A資金の借り入れにより増加している。

特別損益では、特別利益に政策保有株式の売却益を計上し、その一方で、特別損失には米国事業ののれん減損を計上した。

この結果、税引前純利益は61億円、親会社株主に帰属する当期純利益は37億円、当期純利益率は2.2%となった。

営業外収益	● 受取配当金	8 億円
	● 不動産収入	2 億円
	● 為替差益	2 億円
営業外費用	● 支払利息	2 億円
特別損益	● 投資有価証券売却損益(益)	33 億円
	● 減損損失	18 億円
法人税等	● 法人税 / 住民税 / 事業税	25 億円
	● 法人税等調整額	1 億円

※ 主要科目のみ表示

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

7

続いて、純利益への影響項目です。

営業外損益については、受取配当金や不動産収入、為替差益などにより約11億円のプラスとなりました。この結果、経常利益は54億円となっています。支払利息については、M&A資金の借入により増加しております。特別利益では、政策保有株式の売却益を計上しております。また、特別損失として米国事業におけるのれん減損を計上しております。

これらの結果、税引前純利益は61億円、当期純利益は37億円となりました。

貸借対照表

	2025.2期末		2026.2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	86,273	61.1%	79,682	45.7%	▲6,591	92.4%
うち現金及び預金	46,325	32.8%	28,478	16.3%	▲17,847	61.5%
うち棚卸資産	25,909	18.4%	30,841	17.7%	4,932	119.0%
固定資産	54,885	38.9%	94,522	54.3%	39,637	172.2%
うち投資有価証券	23,490	16.6%	28,628	16.4%	5,138	121.9%
うち投資不動産	2,248	1.6%	2,237	1.3%	▲11	99.5%
資産合計	141,159	100.0%	174,204	100.0%	33,046	123.4%
流動負債	26,864	19.0%	35,190	20.2%	8,326	131.0%
うち短期借入金	107	0.1%	7,637	4.4%	7,530	7137.4%
うち1年内返済予定の長期借入金	1,140	0.8%	5,552	3.2%	4,412	487.0%
固定負債	6,063	4.3%	39,693	22.8%	33,630	654.7%
うち長期借入金	407	0.3%	31,621	18.2%	31,214	7769.3%
負債合計	32,928	23.3%	74,883	43.0%	41,956	227.4%
純資産	108,230	76.7%	99,321	57.0%	▲8,909	91.8%
うち自己株式(▲)	▲6,160	-4.4%	▲5,233	-3.0%	927	85.0%
負債純資産合計	141,159	100.0%	174,204	100.0%	33,045	123.4%

現金及び預金

- 前期比61.5%。前期末は不動産売却により残高が膨らんだが、成長投資(M&A)や株主還元等に積極的に取り組み、当期末残高は通常の運転資金の範囲内。

棚卸資産

- 既存事業ベースで前期比97.8%。
- 在庫効率化はまだ十分でなく、引き続き強化する。

投資有価証券

- 政策保有株の売却を進めており、簿価ベースでは前期末に対して削減している。

短期/長期借入金

- 運転資金およびM&A資金の銀行借入れで増加。
- 借入れに際し、サステナブルファイナンスである「Mizuho Eco Finance」を採用。
- コミットメントライン設定でより機動的な借入が可能に。

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月末に全数消却済み。

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

8

続いて、貸借対照表についてご説明します。

まず、現金および預金です。前期末は不動産売却の影響で残高が増加しておりましたが、当期はM&Aなどの成長投資や株主還元を進めた結果、期末残高は通常の運転資金の範囲内となっております。

次に、棚卸資産です。既存事業でいきますと、前期比で97.8%となりました。在庫効率についてはまだまだ改善の余地がありますので、引き続き強化してまいります。

投資有価証券については、政策保有株の売却を進めており、簿価ベースでは前期末から削減しております。短期および長期借入金については、運転資金およびM&A資金の借入により増加しております。借入にあたりましては、サステナブルファイナンスである、Mizuho Eco Financeを活用しております。また、コミットメントラインの設定により、機動的な資金調達が可能となっております。

最後に、自己株式です。2025年7月に120億円の自己株式取得を実施し、2026年1月末に全数を消却しております。

販売チャネル別売上

国内リアル店合計売上高は+65億円、前期比107.2%。

百貨店は前期の事業撤退や退店の影響により同85.3%。

非百貨店はデイトナ・インターナショナルや既存のメンズカジュアルブランドがけん引し、同112.6%となった。

国内その他は前期事業撤退影響により同86.9%。海外は米国事業の苦戦継続および前期事業撤退の影響で同70.0%となった。

		2024年2月期 通期実績	2025年2月期※ ³ 通期実績	2026年2月期※ ⁴ 通期実績	前期比
国内 小売	百貨店	192億円 (構成比：12.4%)	180億円 (構成比：11.5%)	154億円 (構成比：9.2%)	85.3%
	非百貨店※ ¹	704億円 (構成比：45.3%)	731億円 (構成比：46.7%)	823億円 (構成比：49.3%)	112.6%
	EC	347億円 (国内小売EC化率：27.9%)	336億円 (国内小売EC化率：27.0%)	438億円 (国内小売EC化率：31.0%)	130.1%
	国内その他※ ²	187億円 (構成比：12.0%)	197億円 (構成比：12.6%)	171億円 (構成比：10.3%)	86.9%
	海外	123億円 (構成比：7.9%)	120億円 (構成比：7.7%)	84億円 (構成比：5.0%)	70.0%

※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 調計上と連続消去を一部修正しております。連続売上高には影響ございません。
 ※4 2025年9月より新デイトナ・インターナショナル、同年12月より新ウォーターフロントが連結しております。

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

10

続きまして、販売チャネル別の売上です。

百貨店は、前期の事業撤退や退店の影響により前期比 85.3%、百貨店以外でいきますと、デイトナ・インターナショナルや既存のメンズカジュアルブランドがけん引し、前期比で 112.6%となりました。その結果、国内リアル店合計売上高はプラスの 65 億円、前期比でいきますと 107.2%となっています。M&A や事業撤退等を除いた国内リアル店舗の合計の既存店ベースでは 99.6%と、ほぼ前年並みとなりました。

国内その他は主に卸売やアパレル以外の事業となりますが、前期事業撤退影響により前期比 86.9%、海外は、米国事業の苦戦が継続していることと、前期事業撤退の影響で前期比 70%となっています。

EC売上

国内EC売上高は+101億円、前期比130.1%。9月から連結したデイトナ・インターナショナルが自社・3rdとも大きく貢献。国内自社EC売上高は+18億円、同112.3%。3rdECは+83億円、同143.7%。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52.2%。

		2024年2月期 通期実績	2025年2月期※ ² 通期実績	2026年2月期※ ³ 通期実績	前期比
国内EC	自社EC (国内EC自社比率)	158億円 (45.7%)	146億円 (43.4%)	164億円 (37.5%)	112.3%
	3rdEC (国内EC 3rd比率)	188億円 (54.3%)	190億円 (56.6%)	273億円 (62.5%)	143.7%
	国内EC合計 (国内EC化率)	347億円 (27.9%)	336億円 (27.0%)	438億円 (31.0%)	130.1%
	海外EC (海外EC化率)	39億円 (32.0%)	41億円 (34.2%)	21億円 (25.5%)	52.2%
	EC売上高合計 (EC化率)※ ¹	386億円 (28.3%)	377億円 (27.6%)	459億円 (30.7%)	121.6%

※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 売上高の一部修正しております(海外EC)。連結売上高には影響ございません。

※3 2025年9月より新デイトナ・インターナショナル、同年12月より新ウォーターフロントが連結しております。

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

11

EC 売上についてです。

国内 EC 売上高はプラス 101 億円、前期比 130%と、9 月から連結したデイトナ・インターナショナルが自社、3rd ともに大きく貢献しました。国内自社 EC 売上高はプラス 18 億円、前期比 112%。デイトナと 12 月から連結したウォーターフロントを除く国内の自社 EC は前期比 80%でした。mix.tokyo については、後段のページでお話ししたいと思います。

海外 EC は、米国の事業撤退と既存事業の減収要因が EC にも波及しまして、前期比 52%となっています。

主力ブランド

メンズ主力の「AVIREX」、下期から連結した「FREAK'S STORE」は好調が続き2ケタ増収。
他の主力ブランドは、客単価が向上傾向にあるものの、新規顧客獲得や退店などの要因により苦戦した。

<p>FREAK'S STORE</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自社EC「Daytona Park」や既存店舗の堅調な推移に加え、3rdECや「PUBLUX」「CAHLUMN」などの強化カテゴリの伸長も売上に寄与し、前年比2ケタ増収。 ● 「いくぞー祭り」をはじめとする各種販促施策が継続的な支持につながった。 	<p>AVIREX[®] 前期比 118.5%</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 一貫して好調を維持し、成長を牽引。 ● 通年実施した50周年記念のコラボ企画は全般に好評を博し、締めくくりのライブイベントは、コミュニティの熱量を感じる貴重な機会に。今期はウィメンズの強化に取り組む。 	<p>MARGARET HOWELL 前期比 96.0%</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 欧州事業や国内メンズカテゴリに好調な部分があり、また価格見直しにより客単価が向上。一方で、国内事業の客数減少が売上高に大きく影響した。 ● 店舗大型化による効率向上のため出退店を増やしており、今期も推進する。
<p>NATURAL BEAUTY BASIC 前期比 88.6%</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自社ECを中心に客数の面で苦戦したことに加え、主力店舗を含む退店も影響した。 ● 2026年3月より「N.Natural Beauty Basic*」の展開を見直し、新体制へ移行。幅広い生活シーンに合わせた提案でアプローチしていく。 	<p>NANO universe 前期比 88.3%</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 不採算店舗の退店が最も売上高に影響したが、既存店の客数減でも苦戦した。 ● 一方で客単価の向上などにより、収益性は大きく改善している。 ● 新コンテンツ「これさえあれば」を開始し、新たな接点を創出している。 	<p>PEARLY GATES 前期比 81.7%</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 前年の在庫消化の反動により客数・客単価とも上期を中心に伸び悩み。下期はプロパー販売に回復の兆しを見せた。 ● 契約プロの来店イベントや、「スヌービー」等のキャラクター施策は客数向上に貢献。引き続きファンに向けた企画を強化し、ロイヤリティ向上につなげる。

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

13

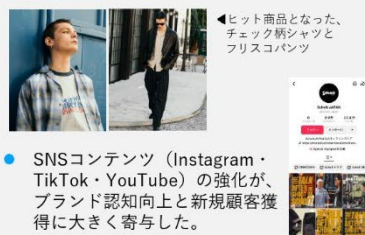

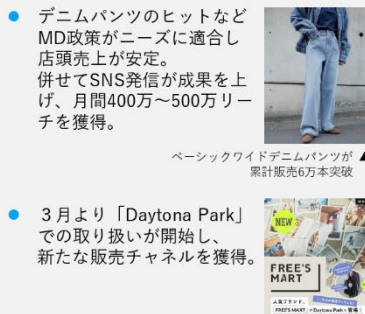
主力ブランドについてです。AVIREX や下期から連結した FREAK'S STORE は2桁増収と、引き続き好調です。

FREAK'S STORE は、自社 EC や既存店舗も堅調に推移していることや、独自の販促施策も継続的に集客につながり、好調に推移しております。AVIREX は、単独ブランドとして売上が初めて100億円を突破し、グループをけん引してくれるブランドに成長しています。

ほかの主力ブランドは、客単価は向上傾向にあるものの、新規顧客獲得や退店などの影響により苦戦し、課題を残すブランドもございました。

成長・好調ブランド

好調ブランドには、トレンドを捉えたヒット商品があり、SNS戦略強化により認知・関心を高めてEC売上につながるという傾向が共通して見られた。また、3月より「FREE'S MART」の「Daytona Park」での販売を開始し、シナジー創出を狙う。

Schott NYC 前期比 124.8%	Rirandture 前期比 118.7%	FREE'S MART 前期比 114.6%
<ul style="list-style-type: none"> ● プリントシャツやデニムパンツなどヒット商品が売上を牽引。トレンドを捉えた商品企画で高い収益となった。  <ul style="list-style-type: none"> ● SNSコンテンツ（Instagram・TikTok・YouTube）の強化が、ブランド認知向上と新規顧客獲得に大きく寄与した。 ● 3月より「CONVERSE」とのコラボ第二弾が開始。売上とブランド価値向上への期待が大きい。 	<ul style="list-style-type: none"> ● スイーツブランドとのコラボ施策が話題性を創出。認知度向上および売上拡大となった。 ● スナップ投稿やインスタライブなどのSNSを活用した施策により顧客接点が強化学され、ブランドへの支持が高まった。  <p>▲ NY発チョコレートブランド「MARIEBELLE」とのコラボ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 戦略的な出店の推進により販売機会が拡大、売上の成長となった。 ● デニムパンツのヒットなどMD政策がニーズに適合し店頭売上が安定。併せてSNS発信が成果を上げ、月間400万～500万リーチを獲得。 ● 3月より「Daytona Park」での取り扱いが開始し、新たな販売チャネルを獲得。  <p>ベーシックワイドデニムパンツが▲ 累計販売6万本突破</p>

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

14

好調なブランドについては、トレンドを押さえたヒット商品があり、SNS 戦略強化により認知、関心を高めて、EC 売上につながる傾向が見られました。Schott は、既存店前期比で毎月 2 桁成長を継続いたしました。デニムのパンツやトレンド性の高い企画で、足元も好調です。

FREE'S MART も前期に 4 店舗出店し、売上を拡大しております。ヒット商品などもあり、既存店も好調です。3 月からはデイトナ・インターナショナルの自社 EC、Daytona Park での取扱いも始まっており、シナジーの創出はまだこれからですが、新たな販路拡大を進めております。

東洋エンタープライズ株式会社とTSIグループ入りに合意

TIP27の発表以降、成長戦略として当社の販売力のさらなる強化を検討してきた結果、今回「TAILOR TOYO」「SUGAR CANE」「BUZZ RICKSON'S」などを運営する東洋エンタープライズ株式会社の株式100%取得に合意した。

会社概要

TOYO ENTERPRISE Co., Ltd.

会社名	東洋エンタープライズ株式会社
所在地	東京都墨田区
設立	1965年11月
代表者	代表取締役 小林 亨一
関係会社	株式会社レイラニトレーディング ネットワーク有限公司
主なブランド	「TAILOR TOYO」「SUGAR CANE」 「BUZZ RICKSON'S」「SUN SURF」等

米軍基地へのスカジャン納入業から発展した、アメリカンカジュアルを中心にブランド展開する老舗アパレルメーカー。直営店に加え、全国専門店へ販路を持ち、約44億円の年間売上高を擁する事業規模。

ヴィンテージの徹底再現を通じた「文化の継承者」として、素材や製法を極限まで追求したモノづくりを貫く。

※ 本取得の詳細や当社の今期業績および中期経営計画への影響は、クロージング後すみやかに開示する予定

事業の強み・特徴

歴史的背景に裏打ちされた「圧倒的な正統性と再現力」



流行に左右されない「ニッチ・トップ」



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

15

昨年、デイトナ・インターナショナルとウォーターフロントのM&Aを発表いたしました。今回新たに東洋エンタープライズと仲間入りすることで合意いたしました。同社は1940年代の港商商會をルーツに持ち、スカジャン文化の先駆者として本物の追求を掲げてきた企業です。

TAILOR TOYO や BUZZ RICKSON'S といった、ビンテージ素材やカッティングを極限まで再現する職人気質なブランド群は、まさにジャパノクオリティの象徴と言えます。

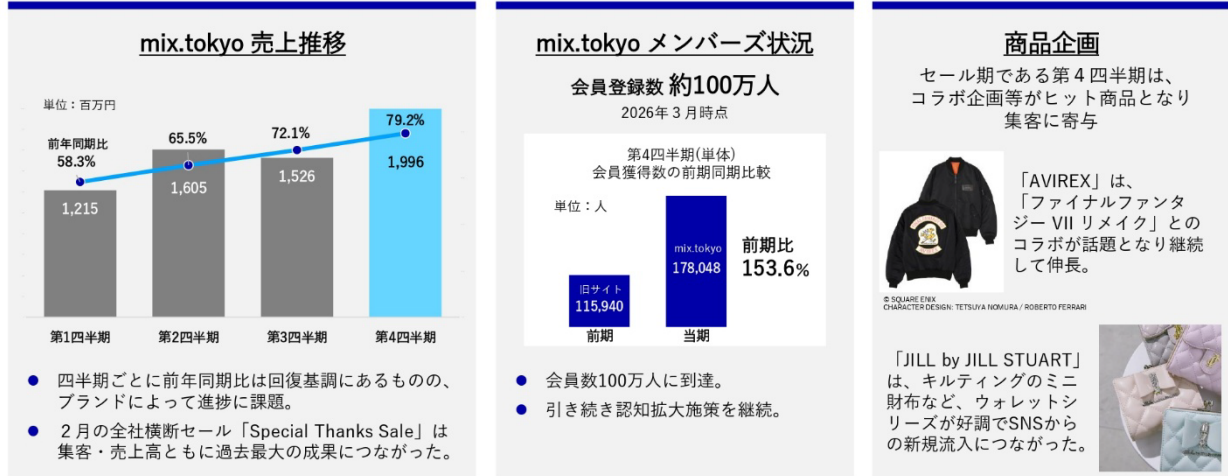
今回のグループ化により想定される相乗効果として、同社の究極の復刻、文化継承という職人技と、TSIの多様なブランドポートフォリオを掛け合わせ、他社には真似のできない独自の製品やmix.tokyoの基盤を生かすことで、これまでの愛好家層に加え、新たな顧客層へアプローチし、販売チャネルの拡大も見込まれます。

ポートフォリオとしては重なっておりますが、既存の主力ブランドであるAVIREXやALPHA INDUSTRIESとの親和性が高く、横連携することでアメリカンカジュアル市場における圧倒的なシェアを獲得し、日本の誇る品質をグローバル市場へ共同発信していくこともできるかと思えます。

これら多角的なシナジーによって、グループ全体の成長戦略を加速させ、中長期的な企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

mix.tokyoの進捗

売上において期初から厳しいスタートとなったものの、メンズブランドの伸長が寄与し、通期では徐々にキャッチアップした。メンバーズが100万人の大台に達し、ヒット商品も生み出せているため、今期の成長に向けた土台が整ってきた。



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

16

mix.tokyo の進捗です。売上推移におきましては、期初から厳しいスタートとなったものの、メンズブランドの成長が寄与し、四半期ごとに徐々にキャッチアップしてまいりました。まだ課題は残しておりますが、認知拡大施策も含めて、再成長に向けた計画を立案中です。

2月に開催した全社横断のセールでは、過去最大級の集客と売上を記録いたしました。メンバーズの拡大にもつながり、会員登録は100万人の大台に達しまして、成長に向けた土台が整ってきていると感じております。

mix.tokyo拡大戦略

第4四半期はセールでの売上最大化に注力し、通期において最大の成果となった。この1年の振り返り検証を多角的に行っており、その結果をもとに、1周年企画や、ブランド横断・個別ブランド打ち出しなど多様なプロモーション施策を仕掛けていく。

最終消化を目的にセール強化



冬物の苦戦から12月後半よりセールを強化。様々な切り口でプロモーションを実施し、横断セール施策「Special Thanks SALE」は過去最大の集客と売上を記録。

1周年を祝う様々な企画を展開



mix.tokyoは1周年を迎え、3月より1周年の感謝を込めた、「mix DAYS」を実施。特別なキャンペーンや限定アイテム、オンラインストアとお店で広がる企画を継続的に実施予定。

サイト認知向上施策を継続的に実施

「JAPAN GOLF FAIR 2026」にてファッションショーを実施



毎回異なるゲストを向かえてお届けするクロストーク番組、「mix.Room」を開始。

拡大戦略です。mix.tokyo は1周年を迎え、3月から周年企画を実施しました。店頭では1周年を記念したオリジナルノベルティの配布など、ショップ連動イベントを強化いたしました。今後も認知向上の施策を継続して強化し、限定アイテムやブランドと連動した企画を複数計画しておりますので、ご期待いただければと存じます。

サステナビリティ経営

当社は従来よりサステナビリティ経営による財務価値・非財務価値の両輪の向上に取り組んでおり、第三者による評価を獲得している。今後も持続可能な事業成長を推進していく。

「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」に初選定



ESG投資指数「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に、初めて選定。

2025年調査におけるCDPで、「B」スコアを獲得



国際的な非営利団体CDP調査において、「気候変動」および「水セキュリティ」の分野で、8段階中、いずれも上位から3番目に位置する「B」スコアを取得。

「日経サステナブル総合調査」<SDGs経営編>※ ★★★★★ (★5つ中) を獲得



「SDGs戦略・経済価値」「社会価値」「環境価値」で「A+」、「ガバナンス」で「A」の評価を受け、総合評価★5つのうち、★3つのご評価を獲得。

※ SDGsを経営と結びつけることで、事業を通じて、社会・経済・環境の課題解決に取り組む、価値向上につなげている企業を評価するもの。

変わりました、サステナビリティ経営です。直近でいただいた第三者機関による評価についてご紹介いたします。

FTSE の Blossom Japan の Index に選定されました。この指数は、世界最大級の年金基金である GPIF が投資のベンチマークとして採用しているインデックスです。CDP の評価では、気候変動に続いて、水セキュリティにおいても B スコアを取得いたしました。

日経サステナブル総合調査においては、SDGs 経営編で星3つの評価もいただきました。本調査は、SDGs への取り組みを通じて、事業の持続可能性と社会への貢献度を多角的に評価するものです。

今後も、全てのステークホルダーの皆様とともに、より良い社会の実現に向けたサステナブル経営を深化させてまいります。

2026年2月期 通期 事業トピックス

サステナビリティ経営

2026年2月18日に公表した「一般財団法人TSIファッション未来財団」について、設立を正式決定した。

設立の目的

お客様のニーズにお応えする製品を通じて、ファッションを通じた幸福をお届けし続けるためには、持続可能にファッションを楽しむことができる社会や文化が醸成される必要があると考えています。そこで、企業としての活動だけではなく、ファッションに関わる社会課題に財団と両輪で取り組むことで、より多くの人々にファッションを楽しめる社会づくりをしていくことを目的に、本財団の設立を決定いたしました。

高い公益性を持って、ファッションを楽しむ豊かな文化が育まれた社会づくりに貢献し、持続可能な企業価値向上を図りたいと考えています。

概要

① 名称	一般財団法人TSIファッション未来財団
② 所在地	東京都港区赤坂
③ 代表理事	下地 毅（予定）
④ 活動内容	a. 奨学金・助成金を通じた次世代育成の活動 b. 生物多様性に関する活動 c. 地域社会の活動
⑤ 活動地域	日本
⑥ 活動原資	年間約40百万円（予定）
⑦ 設立年月	2026年6月（予定）
⑧ その他	本財団が保有する当社株式の議決権は行使しない旨を定款に記載予定



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

19

2026年2月18日に公表した、「一般財団法人TSIファッション未来財団」について、設立することを決定いたしました。本財団は当社のためだけではなく、ファッション業界全体の今後を見据えた社会課題に向き合うために設立するものです。もちろん当社でも社会課題に取り組んでまいります。今後は財団と両輪で取り組むことで、業界全体に貢献することを目的としてまいります。詳細は、先日開示しております資料をご覧ください。

なお、本財団の設立は、5月22日に開催予定の株主総会における特別決議の承認を条件としております。

2026年2月期 通期 構造改革の進捗

構造改革の進捗

構造改革の各領域において、前年に対するの改善が年間を通して具体化しており、営業利益に対して合計で約52億円の改善効果があった。今期においても、検証と見直しを繰り返しながら、最大限の効果を追求する。

改革項目	具体的な打ち手	通期改善効果 (前期差)
仕入原価低減 + 需給管理	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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 16億円
店舗改革	<ul style="list-style-type: none"> ▶ エリアを中心とした販売員の最適配置・制度改革 	約 9億円
EC統合	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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 5億円
販管コスト の効率化等	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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 22億円
合計		約 52億円

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

21

構造改革の進捗です。構造改革の改善効果としては、25年2月期と比較して通期で約52億円の改善効果と試算しております。25年2月期は約23億円の改善効果がありましたので、2年で約75億円の改善効果を見ております。今期においても検証と見直しを繰り返しながら、最大限の効果を追求してまいります。

2027年2月期通期損益計画

売上高は、既存事業の成長やM&A2社の通期貢献等により2,000億円/前期比+19.7%。

営業利益は、上記に加えて収益構造改革の効果発現により75億円/前期比+73.4%。

なお、経常利益は72億円/前期比+32.3%、当期純利益77億円の見込み。

	2025年2月期実績	2026年2月期実績	2027年2月期計画	増減額	増減率
売上高	1,566億円 (前期比:100.8%)	1,670億円 (前期比:106.7%)	2,000億円 (前期比:119.7%)	+329億円	+19.7%
営業利益	16億円 (利益率:1.0%)	43億円 (利益率:2.5%)	75億円 (利益率:3.7%)	+31億円	+73.4%
経常利益	20億円 (利益率:1.3%)	54億円 (利益率:3.2%)	72億円 (利益率:3.6%)	+17億円	+32.3%
当期純利益	152億円 (利益率:9.7%)	37億円 (利益率:2.3%)	77億円 (利益率:3.8%)	+39億円	+103.0%

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

23

今期通期損益計画です。売上高は、既存事業の成長やM&A2社の貢献などにより2,000億円、前期比で119%の見込みです。営業利益は、上記に加え、収益構造改革の効果によりそれが最大化し、75億円、前期比で173%といたしました。なお、経常利益は72億円、当期純利益77億円の見込みでございます。

2027年2月期 通期損益計画 TIP27の達成状況

TIP27最終年度の目標として設定した指標に対し、売上高、純利益、ROE、DOEについては達成の見込み。
一方で、足元の既存事業の売上高が落ち込んでいる状況を考慮して、営業利益の水準は修正する。

	24年2月期	27年2月期 (TIP27目標)	27年2月期 (今期計画)	
収益 目標	売上高	1,554億円	1,650億円	○ 2,000億円
	営業利益	17億円	100億円	✕ 75億円
	純利益	48億円 (28億円※)	77億円	○ 77億円
主要 KPI	営業利益率	1.1%	6.0%	✕ 3.8%
	ROE	2.9%※	8.0%	○ 8.0%
	DOE	1.3%※	4.0%	○ 4.0%

※ 税効果を考慮しない実効税率ベースでの純利益、およびそれをもとに算出した数値

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

24

当初掲げた TIP27 の目標に対する見込みについてご説明いたします。

売上高は、M&A の貢献などにより当初計画を上回る見込みです。しかし、足元の既存事業の売上高が落ち込んでいる状況を鑑みて、営業利益および営業利益率は修正しております。

当期純利益については当初目標の 77 億円を据え置いておりますが、こちらは従前から進めている持合株式のさらなる縮減を見込んでおります。加えて、同日に発表しました、株主還元の一環として自己株式の取得をしまいたしますことと、特別配当を含めました 1 株当たり配当を高めることで、KPI 指標であります ROE と DOE も当初目標を目指すものであります。

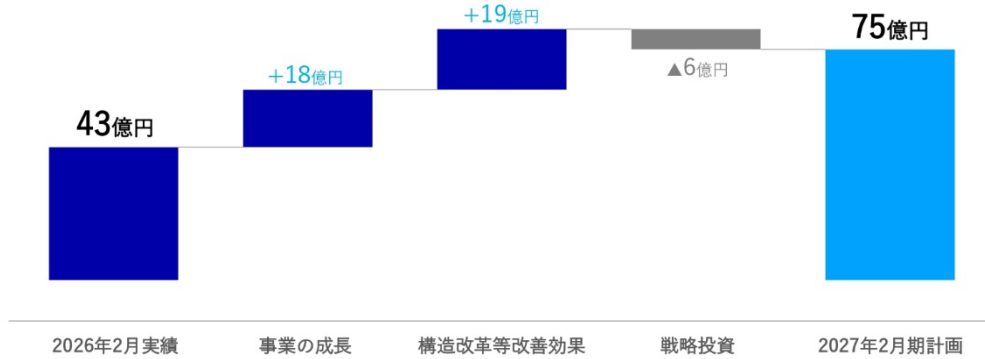
以上の結果、営業利益と営業利益率は未達であったものの、それ以外の指標は達成する計画としております。

2027年2月期 通期損益計画 営業利益の補足

営業利益は、2026年2月期実績に対し、既存事業の成長と構造改革のさらなる効果等を増益要素として織り込み、75億円(+73.4%)と設定。

一方で、TIP27の最終目標とした100億円からは修正している。TIP27での既存事業売上目標に対して約100億円程度の下振れが足元の状況であり、今期計画においては十分な水準までの回復を見込めていないため。

なお、構造改革効果はTIP27の計画にほぼ到達する見込み。



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

25

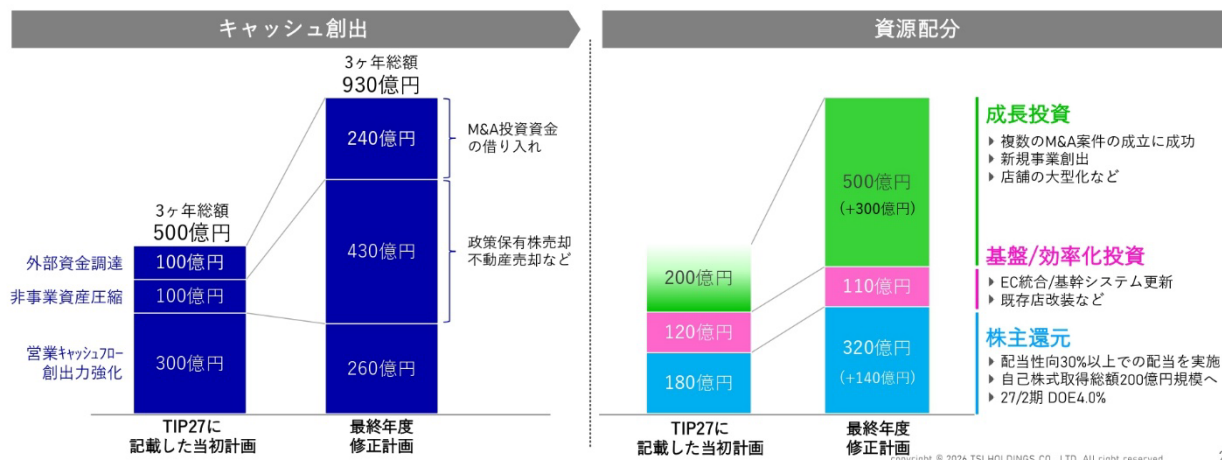
営業利益に係る補足の説明をいたします。

営業利益は、2026年2月期の実績に対し、既存事業の成長と構造改革のさらなる効果等を増益要素として織り込み、75億円といたしました。

TIP27の最終目標とした100億円から減益となった要因として、既存事業の売上目標が当初計画から約100億円程度の下振れをしており、一定程度は復調するものの、十分な水準までの回復を見込めていない状況です。それに伴い、売上総利益ならびに営業利益を下方修正いたしました。一方で、構造改革の効果はTIP27の計画にほぼ到達する見込みでございます。

財務資本政策 資源配分のアップデート

TIP27策定から2期経過した実績は、キャッシュの創出において不動産等の非事業資産売却が大きな増加要因。加えて、成長投資のための外部借入も計画を上回って実施した。資源配分は、成長投資としてM&Aを積極的に推進したことや、株主還元強化により大きく計画を超過した。今期も加えた3期累計では、930億円規模の創出・配分の見込み。



TIP27の3カ年におけるキャッシュの創出と資源配分を更新しました。

TIP27策定から2期経過した実績は、キャッシュの創出において、既存事業の売上減少に伴い、営業キャッシュフローは減少しているものの、投資不動産や投資有価証券の売却が大きな増加要因となっています。加えて、成長投資のため、外部借入も計画を上回って実行いたしました。

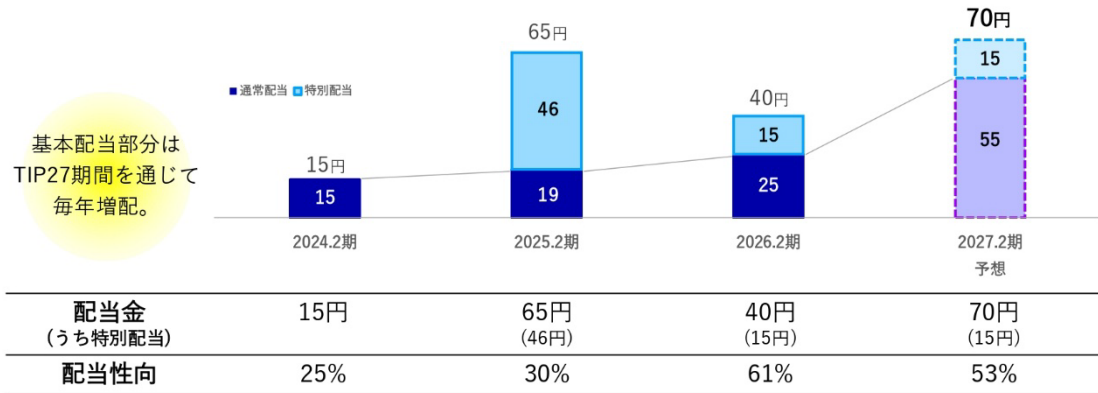
資源配分は、成長投資として主にM&Aを積極的に推進し、株主還元も自己株式の取得も含めて強化しております。今期も加えた3期累計では、930億円規模の創出、配分の見込みです。

株主還元 配当予想について

還元方針として配当性向30%以上を指標とし、TIP27期間中は特別配当を加算。

今期は、基本配当55円（配当性向41.6%）に特別配当15円を加えた70円（同53.0%）とする。

これにより過去最高水準となるとともに、TIP27で当初目標としたDOE4%を達成する見込み。



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

28

株主還元、配当予想についてです。

配当の基本方針として、配当性向30%以上を指標としております。また、TIP27の期間中は特別配当を加えることも公表しておりました。

今期は、基本配当で55円、配当性向は41%、特別配当の15円を加算することで合計70円、配当性向は53%とすることにいたしました。

基本配当については毎期増配となっております。過去最高水準となるとともに、目標としていた指標のDOE4%を達成する見込みです。

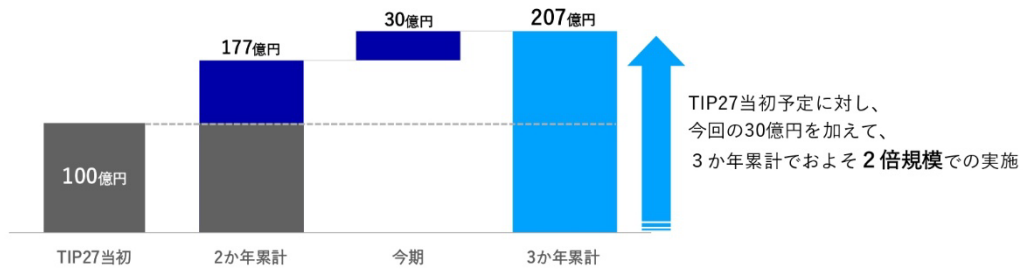
株主還元 自己株式取得について

2026年10月末までに30億円を上限とした自己株式取得を発表。

TIP27期間累計での当初目標を100億円以上としていたのに対し、本取得により200億円を超える規模となった。

なお、TSIファッション未来財団設立に伴い、発行済み株式数（自己株式含む）の1%未満にあたる630,000株を割り当てる。

取得期間	2026年4月13日～2026年10月30日
取得し得る株式の総数	3,300,000株



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

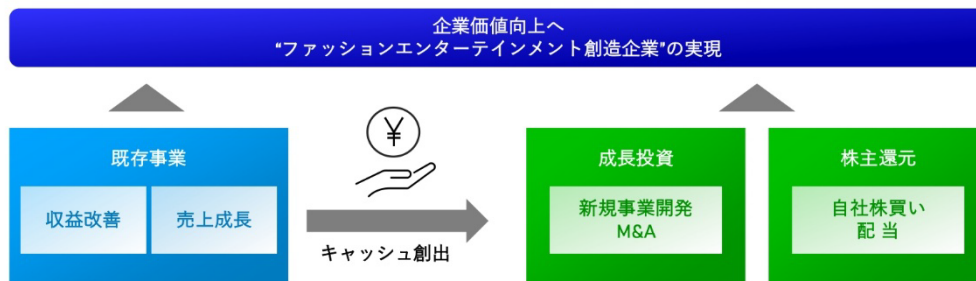
29

今回、自己株式の取得も発表しております。

TIP27の期間で当初100億円以上を目標としておりましたが、今回の取得により3年間で200億円規模となりました。別途公表しておりますTSIファッション未来財団の設立に伴い、発行済み株式総数の0.99%にあたる63万株を割り当て、残りの部分は来年1月に消却予定です。

2027年2月期に向けて

- ▶ 国内外において社会環境の不確実性が増しており、そのような状況下で選ばれるブランドは明確な個性や楽しさを持つブランドであると考えている。当社のビジネスにおいては、そこを重点的に磨いていく。
- ▶ 売る力の強化が今後の成長のキーであり、TSIグループに参加した新しい仲間たちとともに、モノ作りと販売の両輪をさらに磨いて、リテラーとしての本質を追求していく。
- ▶ 働く場所として選ばれ続ける会社をめざし、経営層と社員の対話の機会を増やし、社員が安心して挑戦し、誇りを持って働き続けられる環境作りを推進する。
- ▶ 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。



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

30

今期に向けてです。

国内外において、社会環境の不確実性が非常に増しており、そのような状況の中で選ばれるブランドは、明確な個性、コンセプト、楽しさを持つブランドであると思います。われわれのビジネスにおいてはそこを重点的にさらに磨いていきたいと考えますし、売る力の強化が今後の成長の鍵であり、TSI グループに新たに参加した仲間たちとともに、ものづくり、販売の両輪をさらに磨いて、本当の意味でのリテラーとしての本質を追求してまいります。

そして、働く場所として選ばれ続ける会社を目指し、経営層と社員の対話の機会をもっともっと増やし、社員が安心して挑戦し、誇りを持って働き続けられる環境づくりを推進してまいります。既存事業、成長投資、株主還元の全てを強化し、企業価値の向上を図ってまいります。

ファッションエンターテインメントの力で、
世界の共感と社会的価値を生み出す。

ファッションエンターテインメント創造企業 TSI HOLDINGS GROUP

「ファッションエンターテインメントの力で、世界の共感と社会的価値を生み出す。」TSI ホールディングスは、企業価値の向上とお客様からの信頼をさらに高め、成長していくための足場をしっかりと築く会社になりたいと考えております。

これからますます世界に出ていくためにも、しっかりと企業力を蓄え、発信してまいりたいと考えておりますので、今期もどうぞよろしく願いいたします。

ありがとうございました。

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。