



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2027 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2026 年 7 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]	2027 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2027 年度 第 1 四半期		
[日程]	2026 年 7 月 15 日		
[ページ数]	10		
[時間]	10:00 - 10:55 (合計：55 分、登壇：22 分、質疑応答：33 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	49 名		
[登壇者]	8 名		
	代表取締役社長 CEO	下地 毅	(以下、下地)
	取締役 CFO	内藤 満	(以下、内藤)
	取締役 COO	前川 正典	(以下、前川)

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 事業本部長

神谷 勝弘（以下、神谷）

執行役員 販売統括部長

塚本 隆二（以下、塚本）

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、質疑応答に入ります。

FASHIONSAP [Q]：売る力の向上に手ごたえとありますが、売る力の具体的な内容についてお答えいただけますでしょうか。

前川 [A]：おはようございます。前川です。ご質問ありがとうございます。

売る力の向上については、様々な取り組みを行っております。その中でわれわれが最も重要視しているのは、販売力強化です。2年前に販売統括部を立ち上げまして、そこで接客のルールからお客様との接点で、エンゲージメントを高めていこうというマニュアルを作成し、それを継続的に現場に落とし込んでおります。

それ以外にも、商品力を高めることによって、お客様の満足度を向上できることもありますけれども、先ほど申し上げた販売力、接客力の強化を中心に、包括的に取り組んでおります。

私からは以上です。

塚本 [A]：販売統括部の塚本です。ご質問、ありがとうございます。

今、前川が申し上げたように、役職ごとに役割要件を細かく決めております。今まではブランドごとに店長やマネージャーの役割もかなり異なっていたのですが、そこを高いレベルで統一することによって、店長、マネージャーが何をやるべきなのかが明確になり、それを徹底してお店に落とし込めるようになってるのが、売る力の向上につながっている一つの要因です。

また、今まではブランドごとに、店舗スタッフを配属していましたが、今はブランドを横断して、売上が高まるタイミングに応じてそのブランドへ適正な人員を全体を見渡して配置できるような新しい取り組みをスタートさせましたので、そういう面では売る力はかなり向上してきていると思っています。

以上です。

質問者 [Q]：新規 M&A 事業の粗利率が低いというのは、具体的にどのような構造からくるものなのでしょうか。また今後、その粗利率は改善する見込みがあるのでしょうか。

内藤 [A]：では私のほうから回答させていただきます。新規 M&A ブランド、デイトナ・インターナショナル、それからウォーターフロントの2社は、両社の規模は違うのですが、共通しているの

は、粗利率の低さです。ウォーターフロントに関していうと卸売が中心の事業であること、それからデイトナ・インターナショナルは、セレクト業態ですので、外部仕入商品の割合が比較的高いことから、自社ブランド主体の事業と比べると粗利率が低い事業構造となります。

卸売のブランドはどうしても粗利率が低くい一方で販管費率も低く、最終的な利益を確保する構造となっています。セレクト業態は、特に上期は軽衣料が中心となることもあり、収益力が厳しい時期となるため、その影響が粗利率の低さに表れています。

一方で、先ほどご説明しましたように、販管費率もその分低くなるため、新規事業の影響が全体の販管費率の低下にも反映されたとご理解いただければと思います。

以上でございます。

司会 [M]：次のご質問です。こちらは東海東京インテリジェンス・ラボ 様から2ついただいております。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：一つ目は、自社 EC 売上の昨年の苦戦からの改善について。M&A を除く既存事業ベースでの比較の改善状況について伺えますでしょうか。

2つ目の質問は、下期の原価上昇の懸念について。原価上昇の影響や為替、円安進行によるリスクについて伺えますでしょうか。当初の計画と乖離している部分があれば、お願いいたします。

小野田 [A]：ご質問、ありがとうございます。デジタルビジネス統括部長の小野田です。

まず、自社 EC 売上について、昨年の苦戦から1年経ち、いろいろな改善を重ね、ようやく通常運行し始めたところがあります。

それと、昨年の苦戦を鑑みまして、新規会員獲得施策、それから認知拡大を非常に強くやってきましたので、そちらの効果が始まってきたと思っております。1Q 累計売上高は前年同期比で122.9%、会員数も117万人と非常に好調に推移しています。

簡単ですが、以上です。

山本 [A]：生産統括部長、山本です。ご質問ありがとうございました。

原価上昇のご質問に関して、中東情勢の影響により石油系由来の原料であるポリエステル、ナイロン、中綿等は、現在10%前後値上がりしております。

ただ、製品原価全体におけるインパクトは大体3%前後となっております。現在進めている構造改革の施策である仕入先集約等で抑制し、秋冬の生産を進めている状況です。

ただ、中東情勢以上に為替のインパクトのほうが、大きいと感じております。下期以降、計画との乖離が出てくると予想しており、現在、為替はかなり変動しておりますので、為替インパクトによる、特に秋冬の後半戦、それと来年の春夏の商材への影響を現在シミュレーションしています。

私からは以上となります。

下地 [A]：コストアップについては、製品の原価は必然的に上がってくるような環境にありますので、いかに内容を良くした製品、ものづくりにフォーカスし、ブランドの価値を高めていくかに、会社全体としても注力したいと考えております。

商品の面白さやクオリティを高めることで、現在の外部環境においても耐え得るような状態にまでブランドの面白さを高めていきたいと考えております。

以上です。

東海東京インテリジェンス・ラボ [M]：ご回答ありがとうございます。私からは以上でございます。ありがとうございます。

東洋証券 [Q]：第2四半期以降の売上の継続性について教えてください。

東洋経済 [Q]：1Q決算は非常に好調だったという印象を受けておりますが、1Qの売上高、営業利益ベースでの計画比について教えてください。

6月の天候不順もあって、2Qの販売状況は厳しくなる可能性があるのではないかという懸念がございます。会社業績の中でも第2四半期の3カ月については通常、営業利益減益を想定されていると思いますけれども、2Q、上期、通期の見通しについて、どういうご想定でいらっしゃいますか。

前川 [A]：回答させていただきます。

1Qは非常に好調に推移したと考えております。先ほどの説明でもありましたが、営業利益ベースで10億円ほど上振れしたのが1Qの結果です。

6月については、売上の前年比が137.7%でございます。ただしこれはデイトナ社、それからウォーターフロント社を含んだ数字になっておりまして、これらを除いた全店前年比は98.9%でした。

6月全体については気温や天候の影響のせいにはしたくないのですが、大きく影響したのも事実で、マーケット全体として苦戦傾向でした。6月については予算に対しては未達という結果です。

先ほど申し上げた1Qが好調であったため、上期については予算どおりの進捗という認識ですが、今後下期については、9月から11月の実売期のトップライン、それから粗利、営業利益をいかに確保できるかが重要と捉えております。

私からは以上でございます。

内藤 [A]：1Q自体の売上と利益の予算は開示しておりませんので、詳細な数字はご容赦いただければと思いますが、傾向として申し上げますと既存事業の売上は前年を若干上回っており、計画に対しても少し上回る水準で推移致しました。

一方、利益につきましては、資料の6ページ目で前期からの増益要因をいくつかお話しさせていただいた中で、コストコントロールや新規事業のM&A、事業撤退などの影響はある程度織り込み済みでした。

その中で、既存事業の売上改善による収益効果については、売上そのものが大きく伸びたというよりは、プロパー販売が計画より上回るなど中身が改善したことにより、当初計画を上回る利益貢献があったというのが1Qの状況です。

2つ目のご質問の6月以降の部分については、先ほどご説明したとおりです。6月の売上が良くなかったことを踏まえ、2Q、または3Q以降の利益予想については、1Qは計画対比で上回ったものの、通期見通しを修正しておりません。

東洋証券 [M]：ありがとうございます。

東洋経済 [M]：ありがとうございます。私からは以上です。理解できました。

アムンディ・ジャパン [Q]：従前は資金余力の高いイメージがありましたけれども、現預金の水準は適切な水準と考えればよろしいでしょうか。

内藤 [A]：では資金について、私、内藤から説明させていただきます。

ご指摘のとおり、一昨年は不動産売却もあり、一時的に現預金が大きくなった時期がございました。ただ、ベースとしては200億円台半ば程度を、当社としての巡航速度的な現預金水準と考えております。

売上高が1,000億円台後半から2,000億円前後ということになりますと、月商の1.5カ月程度の水準になるかと思いますが、ご承知のとおり当社は小売が中心で、事業構造上、多額のキャッシュを必要とする事業ではありません。今の200億円半ばぐらいの水準が、割と安定的に運営のできる現預金水準であると認識しております。

例えばコミットメントラインですとか、あるいは売却を予定している投資有価証券等々もございますので、資金的な面で特段の懸念はないとご理解いただければと思います。

アムンディ・ジャパン [M]：ありがとうございます。

質問者 [Q]：海外事業の全体像について教えてください。米国事業の一部撤退による影響が残る一方で、FREAK'S STORE、JILL by JILL STUART 等の台湾進出がございます。

新たな動きはございますが、海外事業、グループ全体の成長戦略の中でどう位置づけをされておりますでしょうか。今後どのような再構築、あるいは成長につなげていくかという方針がございましたら、重点地域、ブランド、出店計画など、そういった具体的な取り組みなどを教えてください。

前川 [A]：ご質問、ありがとうございます。日本のわが国の人口減少や、アパレル市場の動向を踏まえれば、当社の成長を考えますと、海外事業の拡大は非常に重要です。

従来はそれぞれのブランドが、中国や韓国、アメリカなどへ個別に展開していたのですが、当社には多種多様なブランドがございますので、まとまった形で展開していきたいと考えております。

チームビルドを進めながら、海外市場でも負けない強い体制を構築し、海外の事業を推進していきたいと考えておりますし、既存の米国、欧州、台湾の事業は一層強化するとともに、シナジーが期待できるブランドはまだまだありますので、そうしたブランドとしっかり連携しながら、出店を進めたいと考えております。

そのように、強い軸を持ちながら、海外展開を促進してまいりたいと考えております。東アジア、欧米も、東南アジアも視野に入れて検討を進めてまいります。

以上となります。

大和証券 [Q]：NANO universe や PEARLY GATES の回復に向けた道筋について教えてください。

神谷 [A]：事業本部の神谷でございます。ご質問、ありがとうございます。まず NANO universe についてですが、1Q は退店の影響で売上を落としておりますが、既存事業では客数、客単価ともに改善傾向です。粗利率は大幅値引きをしたことでアウトレット、EC で落としておりますが、財務改善を進めたことから、プロパー、既存店もさらなる改善が見込める状況です。

PEARLY GATES はコロナの時期に 130 億円以上売上がありましたが、今は 90 億円台半ばまで下がっております。ゴルフマーケット全体の約 1,000 億円に対して依然として 10%の規模を誇っておりますので、順調に推移していると考えております。また、在庫の平準化進め、現在は在庫が適

正化された状態ですので、今後は MD 改革を進めながら売上を伸ばしていきたいと考えております。

以上でございます。

大和証券 [M]：ありがとうございました。

SMBC 日興証券 [Q]：一つ目が FREAK'S STORE が台湾に路面出店とのことですが、このブランドのこういった点が魅力として受け入れられているのでしょうか。台湾で競合となり得る現地ブランドや、既に台湾に出店済みの日系ブランドはございますか。

二つ目は、今年の冬にスーパーエルニーニョ現象の可能性や暖冬予測も出ておりますが、その場合の対策について、どのような対策をとられておりますでしょうか。

高橋 [A]：デイトナを担当しております高橋です。ご質問いただき、ありがとうございます。

FREAK'S STORE は台湾に路面店出店という予定になっております。この秋の終わり、10 月後半から 11 月を予定しております。その後も台湾に積極的に出店したいと思っております。

FREAK'S STORE が受け入れられている理由として、われわれが考えておりますのは、単に洋服を販売するだけではなく、地域に根ざしたコミュニティ活動や、カルチャーを提案できる点にあると思っています。

先ほどのご説明会でもありましたが、5 月に台湾のグルメ、トラベルイベントに出店いたしました。その際も、当社のブースが最も多くの来場者の行列を集めるなど、カルチャー提案が受け入れられていることを実感しております。また、実際に台湾のお客様には日本の FREAK'S STORE でも多くお買い物いただいています。

インバウンドのお客様の比率の約 3 割を台湾の方が占めておりまして、イベントでも当社のオリジナルブランドを着てきていただいたり、ショッピングバッグを持ってきていただいたり、FREAK'S STORE のプリクラを撮っていただいたり、出店前ですけれども非常に認知度が高まっていると思います。Google 検索でも日本のセレクトショップの中で、進出前ですけれども上位に位置しており、受け入れられる要素は非常に多いと考えております。

また来月、8 月には、ファッション雑誌 GQ の台湾のイベントにも招待いただいております。GQ のスタッフの皆さんが FREAK'S STORE の T シャツを着たいということで制作を進めているほどで、カルチャーに対するご理解も非常に深いと感じております。頑張っ進出し、なんとか新しい海外の一步を踏み出したいと思っております。

ちなみに既に進出済みの日系ブランドとしては BEAMS、UA、ベイクルーズ、アンドエスティなど、多くのブランドが展開しており、それぞれ高い人気を得ていると認識しております。

私からの答えは以上になります。

前川 [A]：ご質問、ありがとうございます。暖冬対策につきましてはご指摘のとおりでございますが、これは今年から始まった状況でもなく、ここ数年、非常に長い夏、それから暖冬が毎年のように繰り返しておりますので、これを異常ということではなく、恒常的な傾向と捉えておりまして、それに合わせた MD、それから収益向上について、大きく 2 年前から対策をとっておりますので、引き続き適時適切というところを強化して取り組んでまいります。

以上でございます。

SMBC 日興証券 [M]：よく分かりました。ありがとうございました。私からは以上です。

質問者 [Q]：第 1 四半期の既存事業売上好調の要因を教えてください。既存事業の成長ドライバーについても教えてください。

前川 [A]：質問、ありがとうございます。さまざまな要因はあるのですが、メンズについてはアメカジを中心としたブランドが引き続き好調に推移しており、お客様とのエンゲージメントも非常に高いことから、この状況を継続していきたいと考えております。

もう一つは、レディースです。FREE'S MART の好調等もありますが、大きな要因としては NATURAL BEAUTY BASIC の復調があります。商品施策および MD の見直しがお客様のニーズとフィットした結果と捉えており、2 Q 以降も期待感を持って、運営していきたいと考えております。

以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。本日の第 1 四半期決算説明会は以上となります。

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。