



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]	19		
[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）

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、ありがとうございます。TSI ホールディングス、2027 年 2 月期第 1 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。

2027年2月期 第1四半期決算概況

エグゼクティブサマリー

- ✓ 当四半期を通じ、日本国内の消費、物価、雇用情勢などは堅調に推移し、それを背景とした賃上げが進行した。一方で、円安・物価高による生活防衛意識の高まりや、中東紛争など地政学リスクの顕在化により、先行きへの懸念が増している。
- ✓ アパレル市場においては、マクロ経済環境の影響に加え、春の気候が例年よりも安定的かつ高めの気温で推移したことがポジティブに作用し、消費マインドおよび市場環境は総じて堅調であった。
- ✓ 当社の業績は、デイトナ・インターナショナルとウォーターフロントが期初から連結されたことや、主力ブランドの売上回復により、大幅な増収となった。また、営業利益においては第1四半期として過去最高となった。

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っております。2027 年 2 月期第 1 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。

はじめに、当四半期の全体感からご説明します。

日本国内においては、消費、物価、雇用情勢などが堅調に推移し、賃上げも進行いたしました。一方で円安、物価高による生活防衛意識が高まってきていることと、中東の紛争など地政学リスクの顕在化により、先行きへの不透明感や懸念が増しております。

国内アパレル市場においてはマクロ環境の影響に加え、今年は数年ぶりに春らしい気候になり、安定的、かつ高めの気温で推移したことで、消費マインドおよび市場環境は総じて堅調であったと見ております。

当社の業績については、前期に仲間入りしました株式会社デイトナ・インターナショナルと、株式会社ウォーターフロントが期初から連結されたことや、主力ブランドの売上回復により、大幅な増収となりました。営業利益においても、第1四半期として過去最高益の水準となっております。

2027年2月期 第1四半期決算概況

業績ハイライト

売上高はM&Aによる連結範囲の拡大および既存事業の成長により前期比で増収となり、加えて収益構造改革などのコストコントロールの効果で、営業利益は前期比+65%と大幅な増益につながり、第1四半期として過去最高の営業利益となった。計画に対しても順調な進捗。

売上高	営業利益	純利益
第1四半期	第1四半期	第1四半期
462億円	25億円	21億円
対前期 +106億円 (130.0%)	対前期 +9億円 (165.8%)	対前期 +1億円 (106.8%)

- 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。
また、主力ブランドを中心に回復が見られ、既存事業においても増収となった。
- 営業利益は、売上高向上の影響に加えて、メリハリをつけたコストコントロールを実行し、大幅増益。
- 純利益は増益を確保（前期は税効果の影響で一時的に良化していた）。

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

4

業績のハイライトです。当四半期の売上高は 462 億円、営業利益は 25 億円、純利益は 21 億円となりました。

売上高は連結範囲の拡大と主力ブランドを中心に回復が見られ、既存事業においても増収となりました。営業利益は売上高増収の影響に加え、広告費などメリハリをつけたコストコントロールを実行したことで、前期比プラス 65%と、第1四半期として過去最高の営業利益となりました。計画に対しても順調に進捗しております。純利益も増益を確保しております。

業績ハイライト

売上高
462億円
前期比 130.0%
前期差 +106億円

- M&Aにより連結したデイトナ・インターナショナルおよびウォーターフロントの寄与により大幅増収
- 既存事業
 - メンズカジュアルブランドが引き続き2桁増収
 - 「NATURAL BEAUTY BASIC」「JILL by JILL STUART」などのウィメンズブランドが回復

➡ 既存事業ベースでの売上高は前年同期比102.8%

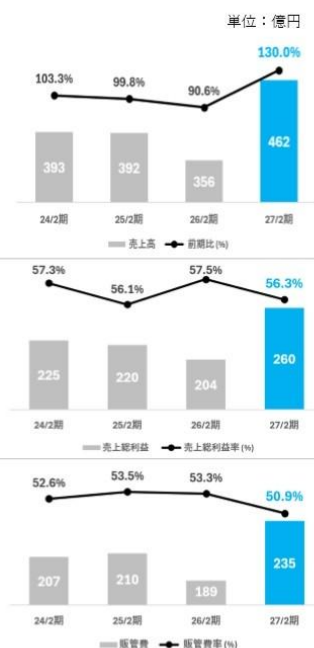
売上総利益
260億円
前期比 127.3%
前期差 +55億円

- M&A 2社の事業構成の影響により売上総利益率は前年同期比1.2pt低下
- 既存事業では、間接原価の改善が売上総利益率向上に貢献
- 仕入改善や過年度在庫消化で直接原価は改善したが、OFF率悪化で相殺

➡ 既存事業ベースでの売上総利益率は前年同期比0.2pt改善

販管費
235億円
前期比 124.3%
前期差 +45億円

- M&A 2社の事業構成の影響で良化し、前年同期比2.4pt改善
- 既存事業の売上回復により、人件費などの固定費効率が改善
- 広告販促費は抑制傾向から効率向上を前提とした積極投入に転換
- 全般的に、既存事業での販管費コントロールが改善に貢献した



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

5

次に、業績の内訳についてです。

売上高は462億円、前期比130%、プラス106億円となりました。新規連結の影響を除いたベースでも同102.8%と、既存事業も増収です。M&Aにより連結した会社の寄与による影響と、既存事業では継続してメンズカジュアルブランドが2桁増と好調でした。またNATURAL BEAUTY BASICや、JILL by JILL STUARTなどのウィメンズブランドも復調してきており、今後の伸長に手ごたえを感じております。

次に、売上総利益です。売上総利益は260億円、売上総利益率は56.3%となりました。売上総利益率が前年比で1.2ポイント低下しておりますが、こちらは新規連結会社の事業モデルの影響によるものです。既存事業ベースでの売上総利益率は、前年比でプラス0.2ポイントとなりました。既存事業では、コスト最適化の取り組みによる間接原価の改善が売上総利益率向上に貢献しました。構造改革による仕入原価改善や、過年度在庫消化で直接原価も改善しましたが、当四半期の歩留まりオフ率が悪化したことで、効果はほぼ相殺するかたちになっております。

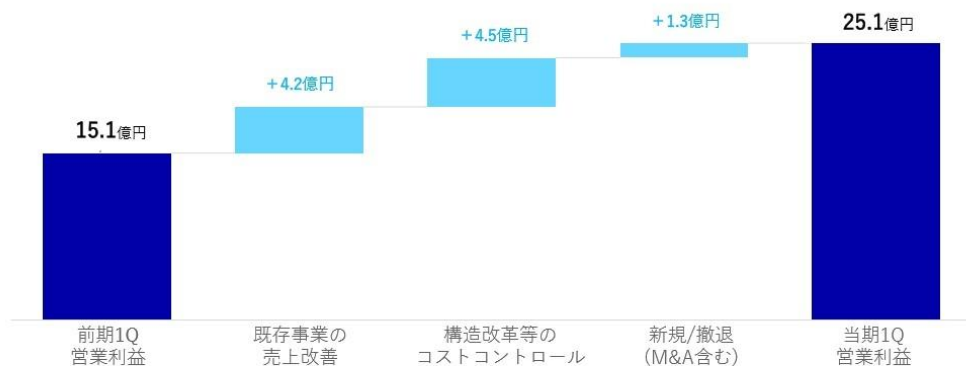
続いて、販管費です。販管費は235億円と前期比で124%、プラス45億円となりました。販管費率は50.9%と、前期比で2.4ポイント改善しております。M&Aをした2社の販管費率が低いことや、既存事業の売上回復による人件費などの固定費の効率が改善しております。また前期まで広告販促費はかなり抑制傾向にありましたが、費用対効果の向上を前提として積極的に投入したことで、全般的な改善に貢献しております。

営業利益について – 前期比影響項目の内訳 –

主力ブランドを中心とした既存事業の売上回復が、営業利益の改善に貢献した。

また、構造改革の考え方を一段階進め、売上原価の改善を継続する一方で、前期まで抑制傾向であった広告販促費を積極的に投入するなど、コスト全体としてメリハリをつけたコントロールを行ったことで、収益力向上につながった。

加えて、前期撤退事業のプラス影響およびM&Aを含む新規事業により、さらなる改善を積み増した。



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

6

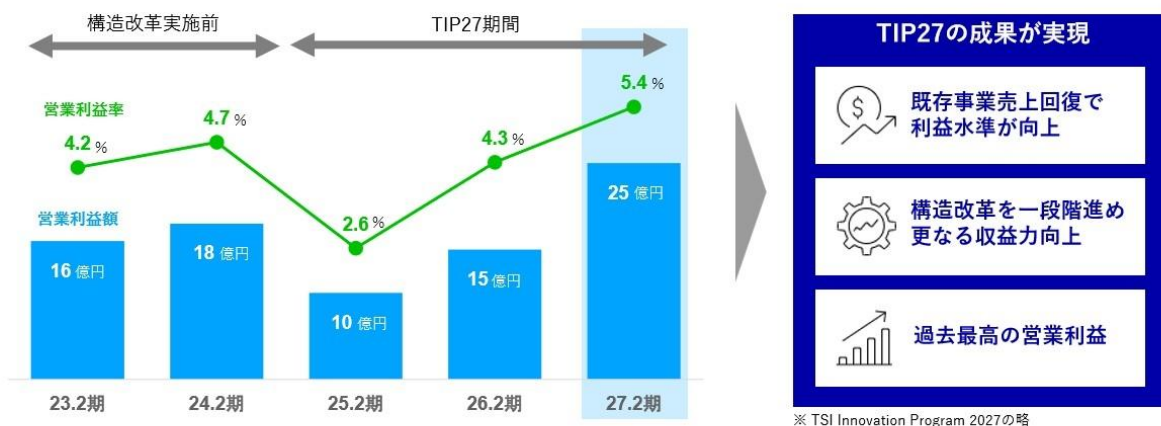
続いて、営業利益の増加要因です。

主力ブランドを中心とした既存事業の売上回復が、営業利益の改善に寄与しています。また TIP27 最終年度である今期は構造改革の考え方を 1 段階進め、売上原価の改善を継続していく一方で、前期まで抑制していた戦略費、広告販促費を積極的に投入し、メリハリをつけたコストコントロールを行ったことが収益力向上につながり、実質的な稼ぐ力が向上していると実感しております。加えて前期、撤退事業のプラス影響と、M&A を含む新規事業による効果を積み増ししております。

営業利益について – 過去5か年の推移 –

第1四半期としては過去最高益となり、計画に対しても順調に進行した。

構造改革実施前には低収益が常態化していたが、TIP27※においては初年度に課題を整理したことで、収益改善の取り組みが着実に数字で表れてきている。



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

7

営業利益の推移です。

既存事業の売上回復を背景に利益水準が向上し、営業利益は第1四半期として過去最高を更新しました。計画に対しても順調に進捗しており、全体としてポジティブなスタートとなっています。

当社は構造改革実施前、収益性の低い状態が続いていましたが、TIP27において初年度に1度しっかりと課題を整理したことで、収益改善の効果が徐々に数字として表れてきています。今後も改革をもう1段階進め、さらなる収益力向上につなげてまいります。

純利益影響項目の内訳

受取配当金、持分法投資利益などの営業外収益により、営業外損益は約+8億円、経常利益は33億円。

支払利息はM&A資金の借り入れにより増加している。

この結果、税引前純利益は35億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は21億円（利益率4.5%）となった。

営業外収益	● 受取配当金 5億円 ● 為替差益 1億円 ● 持分法投資利益 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) . . . 2億円
法人税等	● 法人税 / 住民税 / 事業税 13億円 ● 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.

8

続いて、純利益への影響項目です。

経常利益は33億円、前期比173%。税引前純利益は35億円。四半期純利益は21億円、前期比106%となりました。

営業外損益については、M&A資金の借入により支払利息が増加しておりますが、受取配当金や持分法投資利益などの増加により、約8億円のプラスとなりました。特別損益では、投資有価証券売却益を2億円ほど計上しております。法人税等が前年と比べると増加しているように見えますが、前期は税効果の影響で一時的に税金が良化しておりましたので、今期が平準化された数値となります。

貸借対照表

	2026.2期 第1四半期末		2027.2期 第1四半期末			
	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	72,822	56.4%	79,083	46.8%	6,261	108.6%
うち現金及び預金	32,025	24.8%	26,438	15.7%	▲5,587	82.6%
うち棚卸資産	26,088	20.2%	32,302	19.1%	6,214	123.8%
固定資産	56,201	43.6%	89,803	53.2%	33,602	159.8%
うち投資有価証券	24,472	19.0%	24,488	14.5%	16	100.1%
うち投資不動産	2,245	1.7%	2,314	1.4%	69	103.1%
資産合計	129,024	100.0%	168,887	100.0%	39,863	130.9%
流動負債	18,251	14.1%	39,487	23.4%	21,236	216.4%
うち短期借入金	92	0.1%	12,682	7.5%	12,590	13784.8%
うち1年内返済予定の長期借入金	1,160	0.9%	5,247	3.1%	4,087	452.3%
固定負債	5,424	4.2%	36,650	21.7%	31,226	675.7%
うち長期借入金	102	0.1%	30,309	17.9%	30,207	29714.7%
負債合計	23,676	18.4%	76,137	45.1%	52,462	321.6%
純資産	105,348	81.6%	92,750	54.9%	▲12,598	88.0%
うち自己株式(▲)	▲4,137	-3.2%	▲8,195	-4.9%	▲4,058	198.1%
負債純資産合計	129,024	100.0%	168,887	100.0%	39,863	130.9%

現金及び預金

- 前期比82.6%。成長投資(M&A)、株主還元、借入金返済などで減少しているが、適正な運転資金の範囲内

棚卸資産

- M&Aで増加したが、既存事業ベースは前期並み
- 在庫効率化をグループ全体として引き続き強化する

投資有価証券

- 政策保有株の売却を、合意した相手先から順次進行中

短期/長期借入金

- 運転資金およびM&A資金の銀行借り入れで増加
- コミットメントライン設定による機動的な借入を実施

自己株式

- 2026年4月に30億円の自己株式取得を実施

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

9

続いて、貸借対照表についてです。

現金および預金は前期比 82.6%と減少しておりますが、M&A による成長投資や株主還元、借入金の返済によるもので、現状の残高は通常の運転資金の範囲内となっています。

次に棚卸資産です。新規連結の影響で増加しておりますが、既存事業ベースにおいては前期比で前年並みとなっています。在庫効率化はグループ全体の課題となりますので、引き続き強化してまいります。

借入金は運転資金、および M&A 資金の調達により増加しました。またコミットメントラインを設定しておりますので、機動的な借入を実施しています。自己株式については今年 4 月に 30 億円の自己株式取得を実施したことで、前年より増加しております。

販売チャネル別売上

国内リアル店舗合計売上高は+44億円、前期比119.9%。

百貨店は事業撤退影響が一巡し、同101.3%。直営店は既存のメンズカジュアルブランドの好調とM&A効果で、同124.3%となった。国内その他はゴルフ事業の卸売りのプラス影響により同125.4%。

海外は前期事業撤退の影響と米国HUFの卸売り苦戦が継続しているため、同64.5%となった。

		2025年2月期※ ³ 第1四半期実績	2026年2月期 第1四半期実績	2027年2月期※ ⁴ 第1四半期実績	前期比
国内小売	百貨店	52億円 (構成比: 13.4%)	42億円 (構成比: 11.9%)	42億円 (構成比: 9.3%)	101.3%
	直営店※ ¹	187億円 (構成比: 47.8%)	180億円 (構成比: 50.6%)	223億円 (構成比: 48.4%)	124.3%
	EC	80億円 (国内小売EC化率: 25.1%)	68億円 (国内小売EC化率: 23.5%)	128億円 (国内小売EC化率32.6%)	188.3%
	国内その他※ ²	42億円 (構成比: 10.8%)	41億円 (構成比: 11.6%)	51億円 (構成比: 11.2%)	125.4%
	海外	29億円 (構成比: 7.6%)	23億円 (構成比: 6.7%)	15億円 (構成比: 3.3%)	64.5%

※¹ 直営店: 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 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 2025年9月より謝イイトナ・インターナショナル、同年12月より関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

チャネル別の売上についてです。

国内リアル店舗の合計は前年からプラス 44 億円、前期比 120%となりました。百貨店は事業撤退の影響が一巡したことで、前期比 101%です。百貨店以外の店舗は M&A の影響と既存のメンズカジュアルブランドがけん引し、前期比 124%となりました。国内リアル店舗全体の既存事業ベースでは 102%です。

国内その他は、主にゴルフアパレル事業の卸売が前年を上回ったことで、前期比 125%となりました。海外は前期事業撤退した TACTICS の影響が第 1 四半期まで影響していることと、米国 HUF の卸売苦戦が継続しているため、前期比 64.5%となっています。

EC売上

国内EC売上高は+60億円、前期比188.3%。M&A 2社が自社・3rdとも大きく貢献。

国内自社EC売上高は+22億円、同186.7%。3rdECは+37億円、同189.4%。

海外ECは前期に米国の一部事業を譲渡した影響により、同41.8%。

		2025年2月期※2 第1四半期実績	2026年2月期 第1四半期実績	2027年2月期※3 第1四半期実績	前期比
国内EC	自社EC (国内EC自社比率)	34億円 (43.1%)	26億円 (38.3%)	48億円 (38.0%)	186.7%
	3rdEC (国内EC 3rd比率)	45億円 (56.9%)	42億円 (61.7%)	79億円 (62.0%)	189.4%
	国内EC合計 (国内EC化率)	80億円 (25.1%)	68億円 (23.5%)	128億円 (32.6%)	188.3%
	海外EC (海外EC化率)	9億円 (32.5%)	7億円 (31.0%)	3億円 (20.1%)	41.8%
	EC売上高合計 (EC化率)※1	90億円 (25.7%)	75億円 (24.1%)	131億円 (32.1%)	174.0%

※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 一部修正しております(海外EC)。通期売上高には影響ございません。

※3 2026年9月より開デイトナ・インターナショナル、同年12月より開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.

12

EC 売上についてです。

国内 EC 売上高はプラス 60 億円、前期比 188%と、新規連結した 2 社が自社 EC、サードともに大きく貢献してくれました。

国内自社 EC 売上高はプラス 22 億円、前期比 186%。既存事業ベースでは前期比 107%となりました。mix.tokyo については、後段のページでお話いたします。

海外 EC は先ほど触れたとおり、米国の事業撤退の影響がございますので、前期比 41%となっています。なお、米国 HUF に関しては EC に投資を注力し、EC 売上高は前期比 102%となっています。

主力ブランド

主力ウィメンズブランドの売上に回復傾向が見られ、特に既存店と自社ECを中心に伸長し、全体を押し上げた。
「AVIREX」を始めとするメンズブランドや、「FREAK'S STORE」は好調を維持。

FREAK'S STORE (参考値) 前期比 106.0% - 前年を上回る事業伸長を達成。各販路において堅調な成長が続いている。 - 海外展開に向け、5月に開催した台湾でのPOP UPが好評を博した。これを受け、今秋を目途に台湾にて海外初の路面店オープンを予定。	AVIREX 前期比 125.7% - 定番アイテム、コラボ商材、ノベルティフェアなどの企画が好評。客数が大きく伸長し、2ケタ増収。 - HIP HOP FESTIVAL「POP YOURS」に初のウィメンズPOP UP「AVIREX WOMAN」を出店。更なるウィメンズ強化やファン獲得につながった。	MARGARET HOWELL 前期比 106.2% 3月はブランドを代表するリネン素材のシャツを訴求したことにより好調に推移。 - 店舗・自社ECとの連動施策および大型連休の販促施策が奏功し、各販売チャネルでリピーターの集客につながった。
NATURAL BEAUTY BASIC 前期比 103.1% - 店舗の再編や退店などを行った結果、既存店の客数が伸長し全店ベースで前年売上を上回った。 - 商品展開の見直しにより在庫消化が改善され回復基調に。 8月より30周年を記念した特別企画を順次展開予定。	NANO universe 前期比 90.4% - 既存店売上は前年並みを維持したが、退店影響により売上は前年を下回った。 - 在庫最適化と広告効率を見直し、更なる収益改善を図る。 - 大人気シリーズ「Anti Soaked®」は「Brooks Brothers」とコラボし、欠品が出るほどの人気を博した。	PEARLY GATES 前期比 98.2% - 自社ECに回復が見られたが、アウトレットを中心に店舗の客数が戻り切らず前年割れとなった。 - 利益面では伸長しており、収益性は改善している。 - コラボ施策や限定品が集客につながり、売上を下支えした。

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

14

事業トピックスです。

FREAK'S STORE は前期比 106%となりました。各販路において堅調な成長が続いており、特にメンズが好調です。5月に開催した台湾でのPOP UPが好評でしたので、今年の秋をめどに台湾にて海外初の路面店オープンを予定しております。

NATURAL BEAUTY BASIC について、店舗数は10店舗ほど減少していますが、客数が伸長したことで売上高が前年を上回りました。前期から取り組んでいた商品展開の見直しにより、在庫水準が改善しており、来月から始まる30周年企画にも期待感を持っております。

PEARLY GATES はアウトレットを中心に店舗の客数が戻り切らず、前年を若干下回りました。しかし自社ECは前期比2桁増と復調しており、利益面も伸長しています。

成長・好調ブランド

好調ブランドでは、ニーズや季節性を捉えた商品企画と適正な投入により売上拡大につながっている。
また「JILL by JILL STUART」は台湾での展開を開始するなど、新たな販路拡大を狙う。

Schott N.Y.C.	前期比 121.2 %	JILL by JILL STUART	前期比 110.4 %	STUSSY	前期比 102.8 %
● 前期比・計画比ともに上回り、順調に推移。プルゾンやシフォンスカジャンが好調に売上を伸ばし、人気のヒッコリーデニムも継続して高い販売実績を維持した。 ● 5月は「Miller」とのコラボレーションが寄与し、タンクトップの販売が好調に推移した。	● 全チャネルで増収。既存店売上では+15%となり客数・客単価ともに前年を上回る結果となった。 ● 特に3~4月に展開した「新生活需要向け商品」（財布やレザー小物）が好調となり売上を牽引。 ● 台湾「NANO universe ららぽーと台北南港」店舗内にて取り扱いを開始。	● 原宿・渋谷・大阪店にて限定の「Chapter Packシリーズ」販売により売上が伸長した。 ● 商品投入の適正化により在庫を安定供給し、客単価の上昇につながった。 ● 顧客満足度を高めるため、接客時間を確保し、買上げ率の向上を目指す。			
 ▲ 好調をみせたシフォンスカジャン  ▲ 米国発のアンダーウェアブランド「Miller」とのコラボ	 ▲ 「新生活需要向け」のギフト等が高稼働  ▲ 「ららぽーと台北南港店」	 ▲ 好調な「Chapter Packシリーズ」 			

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

15

成長・好調ブランドについてです。

JILL by JILL STUART は、前期比 110%と好調に推移しました。全チャネルで増収となっており、既存店売上も前年を 15%上回り、客数、客単価ともに伸長しています。3 月から 4 月にかけて展開した新生活需要向けの商品が、売上をしっかりとけん引しました。昨年は 3 月、4 月がやや苦戦しましたが、今期はその新生活需要をうまく捉えることができたと見ております。また自社 EC も復調し、増収に寄与しました。加えて台湾で展開中の NANO universe ららぽーと台北南港店舗内でも取扱いを開始しており、海外展開の面でも広がりが出てきています。

(株)ウォーターフロントの進捗



2025年12月より連結子会社となったウォーターフロントは、前年同期比110.0%（※参考値）と堅調。POP UP開催やイベントなどの販促施策を通じて、さらなる認知拡大と売上伸長を図る。

初のPOP UPを開催 直営店限定の「COKAGE+」や、POP UP限定色も用意し、ブランドの認知拡大を図る。 ●京都ポルタ：6月9日(火)～6月29日(月) ●東京ソラマチ B3階：7月1日(水)～7月31日(金) ●三井アウトレットパーク入間 2階：7月4日(土)～9月30日(水)  ▲京都ポルタ ◀COKAGE+ 軍用サマーシールドIIを使用した最高水準の日傘。 UVカット率100%、遮光率100%、透熱率シリーズ最高値67%の生地を使用。	「Waterfront 自由が丘店」にて母の日イベント開催 5/9(土)・10(日)の2日間、母の日に合わせた初のイベント開催。母の日の贈り物としての傘のご提案は、多くのお客様から反響をいただいた。  商品をご購入された方への1輪のお花プレゼント。  先行していた店舗ラッピングは、コラボ商品でも採用している「memorif」による、華やかなデザインが好評。	グループ会社の自社ECサイトでの取り扱い開始 既存の販売チャネルに加え、グループ内ECを活用することで、これまでリーチしきれなかった顧客層への接点拡大を図る。  傘男子特集 Daytona Park MIX .tokyo  Waterfront 4.27 OPEN! Daytona Park 高性能×ファッション性 実力派傘ブランド Waterfront「ウォーターフロント」
---	---	--

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

16

ウォーターフロントは前期から連結対象となっておりますが、今期は期初からの連結となり、前期比 110%と堅調に推移しています。売上拡大に向けてはブランド認知のさらなる向上を目的に、さまざまな販促施策を展開しております。テレビ番組、カンブリア宮殿での紹介をはじめ、外部メディアでの露出も増加しており、認知拡大に寄与しています。

まず、同社として初となる POP UP を開催し、直営店限定の COKAGE+や、POP UP 限定カラーを用意することで、来店促進と話題化を図りました。

また直営店である自由が丘店では、母の日に合わせたイベントを実施し、ギフト需要の取込みを進めました。傘の提案に加え、ご購入者への1輪のお花プレゼントや、memorif.による華やかなデザインの店舗ラッピングもご好評いただきました。

さらに今期からはグループ会社の自社 EC サイトである mix.tokyo と Daytona Park での取扱いも開始しており、既存チャネルに加えてグループ内の販路を活用することで、これまで接点を持てなかった顧客層へのアプローチを強化しております。

今後も POP UP やイベント、EC 連携などの施策を通じて、認知拡大と売上伸長を図ってまいります。POP UP は東京ソラマチ、三井アウトレットパーク入間の店舗で開催中ですので、皆様のご来店をお待ちしております。

mix.tokyoの進捗

周年イベントを中心とした施策等により売上高は継続的に伸長し、メンバー登録数も堅調に拡大。
イベント協賛に加え、AIモデルを活用した着用画像生成の試験運用を開始し、認知拡大と運用基盤の構築強化を図る。



mix.tokyo の進捗です。

売上推移においては3月の春物立ち上がり好調で、主力ブランドを中心に四半期を通じて伸びております。また3か月を通じて客数が回復したことで、毎月前年の実績を上回ることができました。第1四半期累計の前期比は123%と、好調にスタートしております。新規登録者数は前期比112%と堅調です。

認知拡大施策として、国内最大級のファッション&音楽イベント、Rakuten GirlsAward に取扱いブランドのFREE'S MARTが出演し、大型イベントでの訴求を実施しました。加えて若年層への認知拡大と新規会員獲得を目的に、FORTY DEGREES JAPAN に協賛し、若手クリエイターを支援することと、町中でのアドカーを活用したプロモーションなどで、非常に盛り上がりを見せました。

また4月よりEC撮影業務の効率化と品質向上を目的に、AIモデルを活用した着用画像生成の試験運用を開始しました。まずは画像の品質や再現性、実際の運用工数などをしっかり検証しながら、撮影や制作にかかる時間、コストの削減につなげていきたいと考えております。将来的にはEC画像制作の効率化に向け、新たな運用基盤として育ててまいります。

サステナビリティ経営

当社はサプライチェーン全体の環境問題の解決に向けた取り組みにおいて、高い外部評価を獲得。今期はリユース事業や地域社会への継続支援など、事業活動を通じてサステナビリティ経営をさらに加速させていく。

ガバナンス	環境	社会
サプライヤーエンゲージメント 評価で2年連続「A」を獲得  CDPが毎年実施するサプライヤーエンゲージメント評価において2年連続で「A」評価を獲得。サプライチェーン全体での気候変動対応をさらに推進していく。	「AVIREX」より公式リユース 販売サイトがオープン  お客様やスタッフの愛用アイテムを回収・メンテナンスし、次の持ち主へ受け継ぐ、ブランドの歴史と循環を体現するプロジェクト。2026年3月から買い取りを開始し、6月中旬にリユースECサイト「AVIREX ARCHIVE MARKET」をオープン。	包括連携協定を結ぶ北海道上川町 で地域支援活動を継続  「上川学園構想フェス」にて、ゴルフアパレル「Jack Bunny!!」によるゴルフ体験や残反を活用したワークショップを実施し、地域の子どもたちの学びと成長を支援。

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

18

サステナビリティ経営についてです。

サプライヤーエンゲージメント評価において、2年連続でA評価を獲得しました。これはサプライチェーン全体での気候変動対応に継続して取り組んできた成果であり、引き続き取り組みを一層推進してまいります。

次に、AVIREXでは公式リユース販売サイトをオープンしました。近年、リユース市場は活況を呈しており、衣服をいかに循環させていくかはアパレル業界における重要な課題の一つとなっています。こうした環境変化を踏まえ、ブランドの歴史と循環を再現するプロジェクトとして、展開しています。

さらに、包括連携協定を結ぶ北海道上川町では地域支援活動を継続しています。町の教育委員会が取り組む「上川学園構想フェス」に、ゴルフアパレルブランド「Jack Bunny!!」が参加しました。ゴルフ体験や残反を利用したワークショップを実施し、地域の子どもの学びや成長を支援しています。

今後も環境、社会への貢献を事業活動と一体で進めることで、企業価値の向上につなげてまいります。

第2 四半期以降に向けて

- 1Qは連結ベース・既存事業ベースともに増収増益の結果となり、構造改革の成果に加えて、前期に課題だった“売る力”の向上に手ごたえを得られつつある。
- 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グループ入りを契機に、TSIグループ全体の既存事業を含めた一体感の醸成や意識改革が進んでいる。
- 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大きく増やすとともに、学生の就職先としての人気も向上してきている。
- 既存事業、成長投資、株主還元のすべてを強化し、企業価値の向上を図る。



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

19

最後に、第1 四半期は連結ベース、既存事業ベースともに増収増益の結果となり、構造改革の成果に加え、前期に課題だった売る力の向上に手ごたえを得られつつあります。

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グループ入りを契機に、TSIグループの既存事業を含めた一体感の醸成や、意識改革が進んでいると実感してきております。また働く場所として選ばれ続ける会社を目指し、経営層と社員との対話の機会を大きく増やしているとともに、学生の皆さんの就職先としての人気も向上してきております。

既存事業、成長投資、株主還元の全てを強化し、企業価値の向上をこれまで以上に図ってまいりたいと思います。

「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。」。我々TSIホールディングスグループは、これまで以上に改革を進めながら、新しいトライアルも含めてチャレンジしてまいりますので、ぜひ応援よろしくお願いいたします。

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。