

ホールズ
イン
TSI
ディ

上期、最高益を更新 徹底したコスト削減策実る

TSIホールディングスは19年2月期を最終年度とする中期経営計画の中で、着実に収益基盤を固めている。今上期(16年3~8月)は粗利益の改善と販売・管理費の抑制を徹底し、最高益を更新。中計の達成に向けて、成長戦略も加速する。

上期の営業利益は8億3000万円(前年同期は4億2200万円の赤字)となり、一昨年の3億1900万円を大きく更新した。昨年の齋藤匡司社長の就任以来、徹底してコスト削減を図る構造改革を進めてきたことが実を結んだ。中でも大きな

効果が出たのは、調達コストの削減とサプライチェーンマネジメント(SCM)の最適化。調達効率化を進めるプロジェクトでは、前年同期比で約8億5000万円のコスト削減を行った。SCMでは直買比率の向上に取り組んでおり、今期中に18・4%を目指す。物流センター

の集約も進め、中計ではSCMの最適化により約12億円のコスト削減を目指す。販管費は、今まで過剰投資していた紙媒体への広告を約4億円削減し、その分をデジタルや販売員への投資に回した。

ポートフォリオ再構築の一環でSC向け「アンドバイピアーンドディー」の店舗事業を撤退してEC展開に絞り、「ヴィヴィアン・タム」事業を譲渡した一方、構造改革の成果が出た東京スタイルは経営統合後、初めて黒字に転換した。

ECも好調に推移しており、上期のEC売上高は前年同期比26・8%増となった。EC・デジタル関連では、下期以降も様々な施策を実施。順次、各ブランドのスマートフォンアプリを立ち上げるほか、他社ECモールとの連携を強化。越境ECに

も力を入れ、「ジル・スチュアート」「ジル・バイ・ジル・スチュアート」に加えて、10月末には「パーリーゲイツ」でもスタートする。11月からは7ブランド12店で米国のIoT(モノのインターネット)プラットフォーム「リテールネクスト」を導入する。

今期を「ガバナンス元年」と位置付け、グループ経営も推進する。売上高上位10位に入るブランドの中でも苦戦が目立つ「ナノ・ユニバース」「ローズバッド」は、社長交代を実施したほか、グループ全体の戦略に合わせて業務フローの改善やコスト削減を図る。

成長戦略の柱の一つであるM&A(企業の合併・買収)では、9月末に約40年の歴史を持つ人材派遣会社フォラルのM&Aを実施。販売員の人材確保につなげ、基盤強化に取り組む。