

TSIホールディングス
ディングス

結果出た施策広げ 収益の基盤を強化

オペレーションを高度に

TSIホールディングスは19年3月期を最終年度とする中期経営計画の達成に向け、収益基盤を強化する。すでに前期（16年3月期）から顧客満足度を測るNPS（ネット・プロモーター・スコア）の導入や調達の最適化など様々な施策を進めてきた。結果が出ている施策は他ブランドにも広げるほか、利益体質を強めるために新たな施策にも着手。並行して成長戦略も加速する。

収益基盤の強化では、NPSと従業員へのロイヤルティを高める取り組みであるe

NPSの導入先を拡大する。前期に導入したサンエー・ピーデーで業績改善などの結果が出たため、サンエー・インターナショナルやアングローバル、ローズバッド、東京スタイルなどでも導入する。

既存の業務フローや内容を見直し、再設計することで収益性を改善するBPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）プロジェクトは6月末に施策構築が完了したことから、特定した施策の実行に着手する。七つの施策でオペレーションを高度化し、グループ全体で3億5500万程度の売上総利益の改善を見込む。主軸商品のプロパティ消化率を向上するため、主軸商品と連動したスタイリング起

年3～5月の業績は前年同期比6%の減収ながら、全社で販管費の抑制を徹底したことで営業利益は50.6%増の減収大幅増益となった。

成長戦略ではEC・デジタル化を強力に推進するほか、今期すでに婦人アパレルのアナデイスとイスラエルの自然派化粧品ラリンの二つのM&A（企業の合併・買収）を実施。海外戦略も積極化し、17年春夏からの事業展開を目指して中国の大手アパレル企業とのジョイントベンチャー設立を目指すほか、東南アジアでの自社ブランドの拡販をにらんで東南アジアの有力企業のM&Aを計画している。16