

TSIホールディングス

EC中心に成長戦略加速

ナノ、ローズを構造改革

TSIホールディングス
 の2016年3～11月連結決算は売上高が前年同期比6%減ながら、営業利益は2.3倍の36億円と、減収増益だった(短信既報)。齋藤匡司社長は「収益基盤強化策で増益となった。ナノ・ユニバースとローズパッドの構造改革を推進し、18年2月期には両社で10億円以上の利益を出す。EC(電子商取引)を中心に成長戦略にも注力する」と言う。

収益基盤強化では、調達プロジェクトにより今期は既に9億7000万円のコスト削減を達成し、通期で13億～14億円に拡大する見込み。直接貿易比率も前期の11.8%から12.6%に上昇し、期末には14.5%を目指す。子会社6社の物流センターの集約化も完了し、今後はEC在庫の集約を順次実施する。SCMの最適化で、5億4000万円の削減効果を生んでおり、通期で7億円弱に達する見通し。

子会社のナノ・ユニバースは粗利の低下、ローズパッドは減収が問題だが、ナノ・ユニバースは不採算店舗10店の撤退と地方アウトレットの代行で採算性を向上させる方針。組織も戦略事業部に下三つのデビジョンを設ける。17年秋以降に基幹システム「テラ」を導入、来期から物流インフラも改革、商品面でもスタイリング起点のMDを進める。

ローズパッドも不採算店舗の撤退とともに、企画・バイヤー主導からMD主導に転換、QRも強化。テラは4月に導入し、17秋冬からRFIDも試験導入する。

今期は収益基盤強化に8割(成長戦略2割)の力を割いたが、来期は成長戦略を加速してイーブンにする。特にECの強化に注力。EC売上高は172億円で26.8%増、EC化率は14.6%だが、EC化率20%以下は来期前年比50%伸ばす指示を出した。必要な投資を行っていくと言う。スマホアプリを順次立ち上げ(今期18ブランド)、他社ECサイトとの連携、越境ECも進めていく。

収益基盤強化では、調達プロジェクトにより今期は既に9億7000万円のコスト削減を達成し、通期で13億～14億円に拡大する見込み。直接貿易比率も前期の11.8%から12.6%に上昇し、期末には14.5%を目指す。子会社6社の物