



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2025 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2024 年 7 月 16 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]	2025 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期		
[日程]	2024 年 7 月 16 日		
[ページ数]	19		
[時間]	10:00 – 10:46 (合計：46 分、登壇：30 分、質疑応答：16 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	56 名		
[登壇者]	5 名		
	代表取締役社長	下地 毅	(以下、下地)
	取締役 プラットフォーム本部長	前川 正典	(以下、前川)
	取締役 コーポレート本部長	内藤 満	(以下、内藤)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



取締役 事業本部長
財務・広報 IR 課 担当課長

押木 源弥 (以下、押木)
長谷川 俊介 (以下、長谷川)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：おはようございます。定刻を迎えましたので、株式会社 TSI ホールディングス、2025 年 2 月期の第 1 四半期決算説明会を開催いたします。

下地：おはようございます。いつもお世話になり、ありがとうございます。これから 2025 年 2 月期第 1 四半期の決算説明会をおこないます。どうぞよろしくお願いいたします。

2025年2月期 第1四半期 業績ハイライト

売上高は計画をやや下回るも、販管費コントロールにより、営業利益（上期計画▲9億円）に関しては、ほぼ計画通りに推移している。



- ▶ 売上高は3月の天候不順で厳しい出だしも、尻上がりに回復。前期比 **99.8%**とほぼ前年並みの着地（6月単月の国内直営店売上速報は前期比 110.4%と好調に推移）
- ▶ “原材料高騰”や“在庫増加に伴う評価損の影響”による売上原価の増加、“人件費増加”や“構造改革費用”による販管費の増加で、営業利益は前年からは悪化するも、ほぼ計画通りに推移している
- ▶ 純利益は“投資関連収益の減少”や“税金等調整額の増加”により、前期差 **▲14.4億円**となる

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 3

業績ハイライトからまいります。売上高は計画をやや下回りましたが、尻上がりに回復し、営業利益に関しましては、ほぼ計画どおりに推移しています。

連結売上高 392 億 9,000 万円、3 月の天候不順で厳しい滑り出しではありましたが、尻上がりに回復いたしました。その上で前期比 99.8%と、ほぼ前年並みの着地となっております。

営業利益が 10 億 1,000 万円です。営業利益は前年から悪化いたしました。ほぼ計画どおりに推移しております。構造改革の費用により、販管費の膨らみがございましたが、構造改革の計画は、しっかり進捗しております。

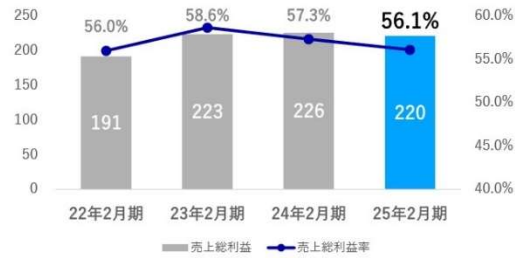
四半期の純利益です。5 億 4,000 万円。純利益に関しましては投資関連の収益が減りまして、それと税金等調整額の増加により、前期差 14 億 4,000 万円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025年2月期 第1四半期 業績推移

売上総利益
220.3億円
 前期比 97.7%
 前期差 ▲5.2億円



> 売上総利益

- 為替悪化やエネルギー資源高騰による原材料高騰
 - 在庫増加による評価損の増加
 - 在庫適正化に向けた値引販売
- ⇒ 一部商品の上代転嫁によってある程度影響を軽減するも、前期よりも1.2%悪化

販管費
210.1億円
 前期比 101.4%
 前期差 +2.8億円



> 販管費

[悪化要因]

- 人件費増加 (含む円安影響)
- 構造改革に伴う一過性費用の発生

[良化要因]

- 販促広告費の効率化
- 物流費の効率化

⇒ 計画を下回るコストで進捗

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

4

業績推移です。売上総利益 220 億 3,000 万円、販管費 210 億 1,000 万円です。

売上総利益率に関しましても、前期よりも 1.2%悪化いたしました。原材料の高騰については、一部上代転嫁により、ある程度影響を軽減しておりますが、評価損の増加、在庫適正化に向けた値引販売により、売上総利益率悪化の主要因とはなっております。ですが、

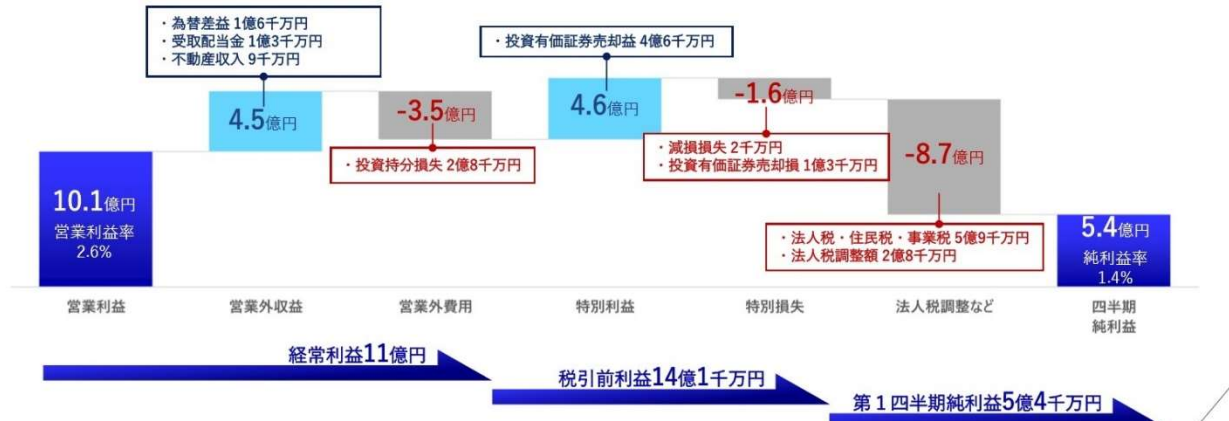
販管費の部分に関しては、前年に対する悪化の要因として円安の影響も含めた人件費の増加や構造改革に伴う費用の発生がございます。計画に対して良化した要因としましては、販促広告費の抑制や物流の効率化など、構造改革の成果が徐々にですが出てきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025年2月期 第1四半期 純利益影響項目

受取配当金・不動産収入の減少や、米国関連会社の持分法投資損失などの営業外損益を加え、**経常利益 11.0億円**。投資有価証券売却損益・減損損失などの特別損益 3.0億円を計上したほか、繰延税金資産の減少を含む税金等調整額（損）が 8.7億円となり、**第1四半期純利益 5.4億円** 利益率 **1.4%** となった。



copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 5

純利益影響項目です。第1四半期純利益 5億4,000万円、利益率 1.4%となりました。

内訳ですが、営業利益に受取配当金、不動産収入の減少や米国関連会社の持分法投資損失などの営業外損益を加え、経常利益が 11 億円、投資有価証券売却損益、減損損失などの特別損益を 3 億円計上しました。繰延税金資産の取り崩しを含む税金等調整額により法人税等が 8 億 7,000 万円となり、第1四半期純利益は、5 億 4,000 万円、利益率 1.4%となっております。

貸借対照表について

	2024.2期 1Q累計		2024.2期 通期累計		2025.2期 1Q累計					
	実績 (百万円)	構成比 (%)	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 (%)	前回差 (百万円)	前回比 (%)
流動資産	72,096	53.0%	70,877	53.1%	68,588	52.0%	▲3,508	95.1%	▲2,289	96.8%
うち現金及び預金	28,498	21.0%	27,472	20.6%	24,425	18.5%	▲4,073	85.7%	▲3,047	88.9%
うち棚卸資産	27,269	20.0%	28,051	21.0%	28,859	21.9%	1,590	105.8%	808	102.9%
固定資産	63,930	47.0%	62,586	46.9%	63,428	48.0%	▲502	99.2%	842	101.3%
うち投資有価証券	27,805	20.4%	25,137	18.8%	25,816	19.6%	▲1,989	92.8%	679	102.7%
うち投資不動産	4,701	3.5%	4,683	3.5%	4,886	3.7%	185	103.9%	203	104.3%
資産合計	136,027	100.0%	133,464	100.0%	132,016	100.0%	▲4,010	97.1%	▲1,447	98.9%
流動負債	27,665	20.3%	28,388	21.3%	27,529	20.9%	▲136	99.5%	▲859	97.0%
うち短期借入金	-	0.0%	5,013	3.8%	5,000	3.8%	5,000	-	▲13	99.7%
うち1年内返済予定の長期借入金	4,553	3.3%	3,309	2.5%	2,759	2.1%	▲1,794	60.6%	▲550	83.4%
固定負債	9,281	6.8%	7,653	5.7%	7,449	5.6%	▲1,832	80.3%	▲204	97.3%
うち長期借入金	4,175	3.1%	1,630	1.2%	1,345	1.0%	▲2,830	32.2%	▲285	82.5%
負債合計	36,946	27.2%	36,041	27.0%	34,979	26.5%	▲1,968	94.7%	▲1,093	97.1%
純資産	99,080	72.8%	97,422	73.0%	97,037	73.5%	▲2,043	97.9%	▲385	99.6%
うち自己株式(▲)	▲3,774	-2.8%	▲7,605	-5.7%	▲4,052	-3.1%	▲278	107.4%	3,553	53.3%
負債純資産合計	136,027	100.0%	133,464	100.0%	132,016	100.0%	▲4,011	97.1%	▲1,448	98.9%

- > 現預金
【前期差】
棚卸資産の増加や自社株式の取得により、40.7億円の減少。
- > 棚卸資産
【前期差】
足下の仕入コントロールは順調に進捗も、長期販売商品等の一括仕入や、過年度在庫の在庫超過により、+15.9億円と増加。在庫量早期適正化に向け、対応中。
- > 自己株式
【前回差】
資本政策の遂行及び株主還元策の一環として自己株式の取得を継続実施。取得した自己株式の消却により、自己株式残高は35.5億円の減少。
- > 自己資本比率
自己資本比率 73.3%と高水準を維持。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 6

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



貸借対照表についてです。現預金は、棚卸資産の増加や自己株式の取得により 40 億 7,000 万円の減少いたしました。

棚卸資産は、今期商材の仕入コントロールは順調に進捗しておりますが、長期販売商品の一括仕入、過年度在庫の在庫超過により前期差プラス 15 億 9,000 万円と増加していますが、在庫量の早期適正化に向けて対応しております。

自己株式に関しましては、資本政策の遂行および株主還元策の一環として、自己株式の取得を継続的に実施しております。4月に取得した自己株式の消却により、自己株式残高は 35 億 5,000 万円の減少となっております。また、自己資本比率に関しましては 73.3%と高水準を維持しております。

2025年2月期 第1四半期 チャネル別売上概況

外出による購買行動の復調や高まるインバウンド需要の恩恵を受け、国内リアル店（百貨店+非百貨店）売上は前期比**103.4% +7.8億円**と堅調に推移。一方でECでは前期の高需要商材の市場鎮静化により、卸売（国内その他）ではコロナ特需の反動により、それぞれ苦戦を強いられました。

		2023年2月期 第1四半期実績	2024年2月期 第1四半期実績	2025年2月期 第1四半期実績	前期比
国内 小売	百貨店	54.4億円 (構成比：14.3%)	54.5億円 (構成比：13.8%)	52.5億円 (構成比：13.4%)	96.3%
	非百貨店※1	167.5億円 (構成比：43.9%)	177.8億円 (構成比：45.2%)	187.7億円 (構成比：47.8%)	105.6%
	EC	91.0億円 (国内小売EC化率：29.1%)	87.5億円 (国内小売EC化率：27.4%)	82.9億円 (国内小売EC化率：25.7%)	94.8%
	国内その他※2	40.0億円 (構成比：10.5%)	44.5億円 (構成比：11.3%)	39.5億円 (構成比：10.1%)	88.8%
	海外	28.1億円 (構成比：7.4%)	29.1億円 (構成比：7.4%)	30.0億円 (構成比：7.6%)	103.2%

※1 非百貨店：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

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

8

次は、チャネル別の売上概況を報告いたします。

まず、外出による購買行動の復調ですとか、高まるインバウンドの需要の恩恵を受けまして、国内のリアル店舗は、売上高は前期比 103.4%と、プラス 7 億 8,000 万円と堅調に推移しました。

一方で、EC では前期の高需要商材の市場が沈静化したことや、卸売ではコロナ特需の反動によりそれぞれ苦戦を強いられました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025年2月期 第1四半期 チャネル別売上概況

リアル店舗事業では、一部の百貨店における退店影響を非百貨店売上 前期比**105.6%** / 前期差**+9.8億円** がカバー。

リアル店舗事業

リアル店：前期比 **103.4%** うち非百貨店：前期比 **105.6%**

インバウンド需要の恩恵を受け、都心型の路面店・ショッピングセンターが好調に推移。特に「and wander」、「STUSSY」、「AVIREX」は強い伸長となった。また、地域差はあるものの「MARGARET HOWELL」、「NANO universe」も全般的に復調傾向が見られる。



AVIREX
X
Schott
NYC

「AVIREX」と「Schott」が両ブランドとしては初の複合店舗を名古屋栄地区にオープン。それぞれの個性を演出した空間でお客様に世界観の体験も提供。

海外事業

海外：前期比 **103.2%**

為替影響により、会計上の円換算での押し上げ要因が強い。現地通貨同士での前期比較においては、「MARGARET HOWELL（英・仏）」は堅調に推移するも、米国2社は引き続き厳しい状況が続いている。



HUF

米国本土の厳しい市況の中、「HUF」では広い視野で新たなお客様とのコンタクトポイントを求め、台湾への出店・ハワイでの商品展開拡大を実施。

▲ハワイ

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

9

リアル店舗事業におきましては、一部の百貨店における退店影響がありましたが、ファッションビルと路面店の売上でカバーいたしました。

リアル店舗事業は、前期比 103.4%、うちファッションビル、路面店、前期比でいきますと 105.6%。特に and wander、STUSSY、AVIREX は強い進捗となっております。また、エリアごとによりますが、MARGARET HOWELL、NANO universe も全般的に復調が見られております。写真の AVIREX と Schott のコラボした店です。両ブランドとしては初の複合店を名古屋にオープンいたしております。

海外事業におきましては、前期比 103.2%ですが、為替の影響により会計上の円換算での押し上げ要因となっております。現地通貨同士での前期比較におきましては、MARGARET HOWELL は堅調に推移いたしておりますが、米国の HUF、Tactics は引き続き厳しい状況は続いております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2025年2月期 第1四半期 EC売上実績

前年の「UNDEFEATED」の代理店契約終了に伴う影響や、スニーカー市場の落ち込みによるストリートブランドのヒット商材減少がEC売上の減速要因となった。また、「PEARLY GATES」が数年振りに実施した冬セールスの反動も少なからず影響を与えた。

	2023.2期 第1四半期	2024.2期 第1四半期	2025.2期 第1四半期	前々期比	前期比
国内自社EC売上高 (自社EC比率)	45.1億円 (49.5%)	39.9億円 (45.6%)	34.6億円 (41.8%)	76.9% (▲7.8pt)	86.8% (▲3.8pt)
国内EC売上高 (国内EC化率) [※]	91.0億円 (29.1%)	87.5億円 (27.4%)	82.9億円 (25.7%)	91.1% (▲3.4pt)	94.8% (▲1.7pt)
海外EC売上高 (海外EC化率)	9.7億円 (34.6%)	9.1億円 (31.6%)	9.6億円 (32.1%)	99.1% (▲2.5pt)	105.0% (0.6pt)
EC売上高合計 (EC化率) [※]	100.7億円 (29.5%)	96.7億円 (27.7%)	92.6億円 (26.2%)	91.9% (▲3.3pt)	95.7% (▲1.5pt)

「PEARLY GATES」の自社EC売上推移

前期比 100%

当期 1Q

セールスの反動による影響

前期に在庫消化を目的としたセールを実施。その反動により3月の売上が悪化した。4月からは堅調に推移。

※ EC化率について、国内その他売上（卸や社販等）を除き算出

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 10

ECの売上実績です。EC売上高92億6,000万円、前期比95.7%です。

前年のUNDEFEATEDの代理店契約終了、それとスニーカーの市場の売上の落ち込みなどにより、ストリートブランドのヒット商材減少がECの売上高自体の減速の要因ともなっております。

また、1月から2月にかけてPEARLY GATESも久々に冬のセールをおこないましたので、3月は反動がありました。EC売上の対策としては、来年に向けて13のサイトを一つに統合します。これを1年で統合に向けて全てやっけてまいりますので、今後の期待感是非常に高まると思っておりますし、今期中に活性化させる準備をいたしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

2025年2月期 第1四半期 主カブランドの個別概況

PEARLY GATES

ロイヤルカスタマーの売上は回復基調も、新規顧客数が減少しており、前期末達の要因に。卸チャンネルの出荷・返品ずれも影響。今期は在庫量適正化と仕入コントロールの徹底に努める。**前期比 93.1%**

MARGARET HOWELL

2017年秋冬からスタートとした「MIZUNO」との協業を2024年春夏から拡大し、日欧で販売。都内中心にポップアップストアも開催し、新たな「テクニカルウェア」を毎シーズン展開していく。**前期比 106.9%**

NANO universe

前期比 100.7%
既存店(リアル)が112.3%と復調傾向。ECについてはZOZOTOWNで展開する新ブランド「Apo(s)ture」がデビューするなど、新たな取り組みをスタートさせている。加えて、商品価格の見直しで収益性が良好。

NATURAL BEAUTY BASIC

前期比 92.6%
退店影響と3月の天候不順影響で前年は未達となった。店舗内装を変更した名古屋・大宮・京都のリニューアル店舗が好調で、今後も新規出店やリニューアルを計画中。

AVIREX

前期比 110.3%
既存店の好調に加え、名古屋・海老名にオープンした新店舗も好調。また、気候変化に合わせた商品構成の見直しで在庫消化率も向上している。

STUSSY

前期比 119.1%
東京(渋谷・原宿)、大阪(大阪南・梅田)の店舗を中心に大きく躍進。店舗数縮小も2期連続の2桁成長中。

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 12

主カブランドの個別概況です。

まずは PEARLY GATES です。ロイヤルカスタマーの売上は回復基調ではありますが、新規顧客数が減っておりますので、これによってフリー顧客が取れていないことが前期末達の要因ともなっております。

また、卸チャンネルに関しては出荷・返品の影響等が起きた要因もあり。前期比で 93.1%となっております。ただ、今年に関しては、在庫量の適正化と、仕入のコントロールの徹底。新規の開発された商品に対してどれだけ力を注いでいけるかということになります。在庫コントロールと新規商品、この二つをしっかりとやり遂げていきたいと考えています。

二つ目、MARGARET HOWELL は前期比で 106.9%となっております。2017 年の秋冬から始めている MIZUNO さんとの協業を、2024 年春夏から拡大いたしております。日本だけでなくヨーロッパでも販売しております。都内中心にポップアップストアも開設して、新しいテクニカルウェアを毎シーズン展開する予定です。ヨーロッパでも非常に好調で、お客様から喜ばれております。

3 番目は NANO universe ですが、前期比 100.7%となっております。リアル店舗の既存店は 112.3%と復調傾向にあります。EC につきましては、ZOZOTOWN で展開する新ブランド、Apo(s)ture (アポスチャー) がデビューするなど、新たな取り組みをスタートいたしております。加えて、商品価格の見直しをおこないまして、収益性を良好させ、堅い復調を見せております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

4 番目の NATURAL BEAUTY BASIC。退店影響（前年同期比 8 店舗減）と 3 月の天候不順の影響で、前年は未達となっております。前期比で 92.6%です。店舗内装を変更した名古屋・大宮・京都のリニューアル店舗が好調でありますので、今後も新規出店や改装といったことでいろいろ手は打っていきたいと思っております。

5 番目、AVIREX です。前期比で 110.3%、既存店の好調に加えまして、名古屋・海老名にオープンした新店舗も好調です。また、気候変化に合わせた商品構成の見直しで在庫消化も非常に向上いたしてきております。

6 番目、STUSSY です。前期比で 119.1%、渋谷・原宿、大阪南・梅田の店舗を中心に大きく躍進いたしております。店舗の前にはお客様が列をなして並んでいただけるほど非常にニーズを得ておりまして、店舗数の縮小をいたしましたが、2 期連続の 2 桁成長を達成しているという成長率ではありません。

2025年2月期 第1四半期 成長・好調ブランドの状況

主カブランド以外でも、前年から2桁以上の成長を達成したブランドが多数存在。

成長・好調ブランド

<p>ROYAL FLASH</p> 	<p>前期比 117.9% リアル店舗各店が好調な中で「神宮前店」が前年からの実店舗売上高：全社1位を継続。ブランドを牽引している。</p> 	<p>A D O R E</p> <p>LE PHIL </p> <p>Arpege story</p>
<p>Schott</p> <p>Dice&Dice</p> <p><i>quitan</i></p>	<p>前期比 129.5% 東京・青山に旗艦店となる初の路面店をオープン。オリジナル商品からセレクトアイテム、ヴィンテージアイテムなどを取り揃える。</p> 	<p>C A D U N É</p> <p>hueLe Museum</p>
<p>SEVEN BY SEVEN</p> <p> and wander</p>	<p>前期比 208.5% 10年という節目の年を迎えた昨年「代々木上原の路面旗艦店のオープン」や「初のランウェイショー」を経て、ブランド規模が拡大中。</p> 	<p>E T R É </p> <p>Y L È V E</p>

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

13

続きまして、われわれが期待値の高まる成長・好調ブランドの状況をご報告します。前年から2桁以上の成長をしたブランドが多くあります。

まずは、セレクトの業態の、ROYAL FLASH、LHP、Schott、Dice&Dice、quitan（キタン）、SEVEN BY SEVEN、アウトドアブランドの and wander。レディースでいきますと、ADORE、LE PHIL（ルフィル）、Arpege、CADUNE（カデュネ）、hueLe Museum（ヒューエルミュージアム）、ETRÉ TOKYO、YLEVE とございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ROYAL FLASH は前期比で 117.9%、CADUNE は前期比 129.5%、SEVEN BY SEVEN は 200%を超えるというような状況で、規模は小さいながらも成長が著しいブランドがいくつかあります。非常に期待感を持っております。

2025年2月期 第1四半期 成長・好調ブランドの状況

and wander

2019年にTSIホールディングスの傘下に入って以降、順調に成長を続け、売上高は6年で7倍にまで成長。インバウンドや海外卸増加の追い風もあり、今期も好調に推移している。



直営店の中で最大規模となるGINZA SIX店が3月にオープン。最新コレクションをはじめ、店舗内にテントを設置するなどキャンプコレクションもご覧いただける。札幌・京都などでもポップアップストアを実施し、ご好評いただいた。今後も出店攻勢を強める。

実践的な機能性を追求したアウトドアウェアを中心に、これまでもテントやシュラフなどのキャンプギアを展開してきたが、2024年春夏から水辺でのアクティビティを想定しSUPアイテムが加わった。今後も取り扱いアイテムを拡大し、ブランドの総合化を進める。



▲インフレーターブルボードと、パドル、空気入れ、バッグなどをセット



copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

14

and wander は 2019 年に TSI ホールディングスの傘下に入って以降、順調に成長を続けております。売上高は 6 年で 7 倍にまで成長いたしてありまして、インバウンドや海外卸の増加の追い風もありまして、今期も好調に推移いたしてあります。

ヨーロッパでの評価も高く、アジア圏も含めたかなりの数多くの海外のお客様からも、直接お店に来ていただいております。GINZA SIX 店が 3 月にオープンして、新しいレイアウトの見せ方によって、お客様に大変好評です。

また、海外への進出に向けて、多くの投資をおこなっていきたくと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2025年2月期 第1四半期 成長・好調ブランドの状況

LE PHIL Pick Up

売上 前年比122.1%（リアル店・卸132.4%、EC110.8%）EC化率43.5%

厳選した店舗展開と丁寧なデジタル上での表出でリアルとweb、バランスの取れた顧客接点でブランドロイヤリティを醸成。

昨年11月オープンの麻布台ヒルズ店も好評を博しており、ハイクラスなお客様層にも訴求力を持ったブランドへと成長。



クチュール的な商品ラインナップに加え、大人の女性のための、アクティブシーンと日常を繋ぐ機能的で洗練されたスポーツライン「LE PHIL SPORTS」を2024春夏企画から発売。



店舗展開、商品展開の両軸で新しい領域への広がりを見せている。

ETRÉ
TOKYO Pick Up

売上前期比146.6%と伸長し引き続き好調。ポップアップ（玉川高島屋・梅田阪急など）やブランドコラボなどを積極的に実施。多面的に接点をつくり、更なる“新規顧客の獲得”や“ブランドの盛り上がり”に繋げた。今年冬には大阪エリアに出店予定。引き続き様々な仕掛けを行っていく。



ブランドコラボ実績

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

15

続きまして、LE PHIL です。LE PHIL は昨年の 11 月に麻布台ヒルズにもオープンいたしました。非常に好評を博しております。お客様からもたくさんの支持をいただいております。売上前年比で 122.1%、卸で 132%、EC でも 110%で、全体的にバランスの取れた形で成長をいたしております。新たなお客様を獲得するための催事店舗の出店等も含めて、新規商品のスポーツ企画も販売してまいります。

続きまして、ETRÉ TOKYO です。売上が前期比 146.6%と好調に伸びております。ポップアップをおこないました玉川高島屋、うめだ阪急など、たくさんのお客様がいらっしやっただいて、多くの売上をつくることができました。多面的に接点をつくりまして、さらなる新規顧客の獲得し、ブランドの盛り上がりにつなげることができました。今年の冬に向けては、大阪エリアに出店を予定いたしております。引き続き、さまざまな仕掛けをおこない、ブランドの浸透を高めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中期経営計画における構造改革の進捗状況

改革項目	具体的な打ち手	改善効果 27/2期(単年)	進捗状況(計画通り順調に推移)
仕入原価低減	発注の集約化/購買力の向上 ▶ 取引先/生産工場との取引スキーム/ 契約見直しによる原価圧縮	約30億	発注の集約だけでなく、生産地見直し・現地決済化・間接費用の低減なども合わせて検討中。 コストメリットは2025年春夏商材から発現予定。
需給管理の適正化	戦略的な値付け・販売の実施 ▶ 上代設定や販促・セール施策の見直し ▶ 需要予測による生産型数・数量の最適化	約25億	上代設定については商品サイクルの短いブランドから検討を進めており、2024年秋冬商材からの段階的な効果発現を目指す。あわせて、在庫とマークダウンのコントロールプロセスを高度化・標準化に向け検討中。
店舗改革	店舗人員の効率性/生産性の向上 ▶ ブランド横断/エリアでの配置最適化 ▶ 不採算店舗の統廃合・大型店舗出店	約15億	ブランド共通販売員の実現に向けた環境準備を進めている。加えて、店舗の人員配置最適化に着手。販売職の中での役割を明確にして効率的な運営ができることを目指しており、あわせて販売職のキャリアパス再構築にも繋げていく。
EC統合/ システム刷新	各ブランドECサイト(30超)を集約 ▶ 各ブランドのECサイト集約/システム刷新による運営コスト効率化	約5億	「MIX.Tokyo」へのサイト統一とリブランディングを実現すべく、デジタルチャネルの展開方針・機能設計・会員サービス統合化などの論点について、現行各サイトとの擦り合わせを実施。2025年のリニューアルオープンを目指す。
販管コスト等の効率化	ブランド横断の収益・費用管理 ▶ ブランドの位置づけや、施策のROIに 応じたコスト/人員体制の見直し	約25億	販管費全般に渡りコストコントロールを強化し、計画通り販管費を削減。 更なるコスト圧縮・効率化を目指す中で、配送や資材などについて新たな仕組みの導入を進めている。
		約100億円	

copyright © 2024 TSH HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

17

続きまして、中期経営計画における構造改革の進捗状況をお伝えいたします。業務に関して横断的に網羅した構造改革が進行中です。

その中で、トピックとしての改革項目がこちらにでている五つでございます。仕入原価の低減、需給管理の適正化、店舗改革、EC統合/システム刷新、販管コストの効率化です。進捗状況に関しては、ほぼ計画どおりに推移いたしております。

まずは、仕入原価の低減からです。発注の集約化、購買力の向上をおこなっていきます。取引先、生産工場との取引のスキーム、契約見直し等による原価の圧縮で、改善効果は30億円と見ておりますが、発注の集約だけではなくて、生産地の見直し、現地決済化、間接費用の低減など、合わせて検討中です。コストメリットに関しては、2025年春夏商材から発現予定と考えて動いております。

二つ目、需給管理の適正化です。戦略的な値付けや販売の実施をおこなっていきます。上代設定や販促、セール施策の見直しをおこないました。需給予測による生産型数、生産枚数とか数量の最適化をおこなっていきます。今までは売上高にフォーカスするがあまりに、生産数や生産の品番、型数が非常に多かったブランドもあります。そういったところをコンパクトにまとめて販売し、回転率を上げていくなど、あらゆる側面から組み直しをしてまいります。それにより、約25億円の削減を見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



上代設定につきましては、商品サイクルの短いブランドから検討を進めておりました、2024年秋冬商材から段階的な効果発現を目指していきます。併せて、在庫とマークダウンのコントロールプロセスを高度化して、標準化に向けて検討を重ねております。

3番目、店舗改革です。店舗人員の効率性と生産性の向上を目指していきます。ブランド横断、エリアでの配置を最適化いたします。まずはエリア間から人材を有効的に、ブランドを横断して動いて、販売員が不足している店舗や地域をフォローしていけるような形で、ブランド共通販売員の実現化に向けた環境準備を進めております。

また、販売職の中での役割を明確にし、効率的な運営ができることを目指しており、併せて販売職のキャリアパスの再構築にもつなげてまいります。

あと、不採算店舗の統廃合です。全て撤退してしまうのではなくて、統合することで大型店舗の出店も検討しております。これによる改善効果で約15億円を見ております。

4番目、ECの統合とシステムの刷新です。それは各ブランドのECサイト、30超を集約していくということ。まずは約13のサイトを今期中に一つに集約します。

各ブランドのECサイトの集約やシステムの刷新し、運営コストの効率化を図ってまいります。これにより約5億円の改善が見込まれます。「MIX.Tokyo」のサイトをリブランディングし、統一すべく、デジタルチャネルの展開方針、機能設計、会員サービス統合化などの論点について、各サイトとのすり合わせが進行中です。

五つ目、販管コストの効率化です。ブランド横断の収益・費用の管理を目指していきます。ブランドの位置付けや施策のROIに応じたコスト、人員体制の見直しを図ってまいります。改善する効果として、約25億円を見越しております。足元では販管費を全般にわたりコストコントロールを強化して、計画以上に販管費を削減しております。さらなるコスト圧縮、効率化を目指す中で、配送や資材など統合できるところも含めて、新たな仕組みの導入を進めています。

織りネームや段ボールなど、資材関係の統合も進めております。以上のトータル的な改善効果により、2027年2月期に約100億円を最低目標として掲げております。今のところ順調に進んできておりますので、今後に向けて期待できると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ファッションエンターテインメントを通して心を育む

ブランドの信念を体現した商品を提供することで、愛着を持って着用していただくと共に、ものを大切に扱う心を育む。

「MARGARET HOWELL」が スタッフの所持するアイテムを販売する 公式リユースサイトをオープン

廃棄物の削減に向けて、スタッフの所有する再利用可能なアイテムを集めて販売。
長期利用できる良質な製品を販売する、というブランドの姿勢に共感して頂き、通常の消化率は50%以下に留まる中、期間限定のECサイトで75%を消化。好評を得た。



▲株式会社Free Standardによる
リコマースオペレーションシステム
「Retailor (リテラー)」を導入



家族の6年間にやさしく寄り添う 「Schott」謹製ランドセルをリリース

子供たちにとって初めての革との接点は「Schott」であってほしいという思いから開発に取り掛かり、日本屈指の職人に依頼し、あえて防水加工をせずに製作。
休日にお子様とメンテナンスすることで、レザーの自然な風合いを感じながら愛おしい思い出を創出していく。



copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

19

第1四半期のトピックスです。ブランドの信念を体現した商品を提供することで、愛着をもって着用していただくとともに、物を大切に扱う心をみんなで育みたいと思っております。

MARGARET HOWELL がスタッフの所持するアイテムを引き取りまして、リユースサイトをオープンしていきます。これらを販売していくということです。廃棄物の削減に向けて、まずはスタッフの所有する再利用可能なアイテムを集めてメンテナンスしたうえで販売しました。長期利用できる、良質な製品を販売するというブランドの姿勢を評価していただき、リユースサイト

(Retailor) において通常の消化率が50%以下にとどまる中、期間限定のECサイトで消化率75%と、お客様に好評を得たと考えております。

これが会社全体でより広がっていけるように、このトライアルを続けてプッシュしていきたいと思っております。

Schottは米国製のレーザージャケットのブランドですが、新しくランドセルをつくりました。職人さんとのこういったモノづくりへのコラボということで、新しい何かが生み出されればと考えております。また、革の質が上質であることで、長く使用に耐えるというところをぜひ体感していただければとも考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

お客さまも地域も私たちが共に持続的な“幸せ”を分かち合う

ステークホルダーと共に、心身の健康と幸せに繋がる事業活動を展開

発明家 吉藤オリィ氏が開発する服型アームロボット「MOVE WEAR」を「服」で支援

オリィ研究所が、ALSという難病を抱える方をサポートするために開発している「服型アームロボット MOVE WEAR」に装着する服を共同開発するプロジェクトが始動。開発した服は、吉藤オリィ氏の長年の盟友でもあり、2013年にALSを発症した武藤将胤さんが、2024年11月に開催のイベントで着用予定。誰もが自分らしくあり続けられ社会と繋がりが続けられるボーダレスな社会を創造していく。



「Urth Caffé」が石川県珠洲市にて避難者を対象にオーガニックコーヒーとクッキーを提供

令和6年能登半島地震の被災地支援として、石川県珠洲市を「Urth Caffé」のフードトラックで訪問。ストレスフルな生活に安らぎのひとときを届けるべく、リラックス効果の高いオーガニックコーヒーとクッキーを提供。会話にも花が咲き、笑顔でゆったりとした時間を過ごしていた。



copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 20

お客様も、地域も、私たちが、ともに持続的な幸せを分かち合う、そういった事業活動を展開してまいりたいと考えております。今回、発明家の吉藤オリィさんが開発します、服型のアームロボット、「MOVE WEAR」を服で支援してまいります。オリィ研究所は、ALSという難病を抱える方をサポートするために開発している、服型のアームロボット、「MOVE WEAR」に装着する服を共同開発するプロジェクトを始めております。

これは、NANO universe のデザインチームと一緒に連携してやっております。また、素材に関しては、東レの技術部に協力いただいております。東京大学や慶応大学、早稲田大学も含めたロボット工学のノウハウをもった研究家の皆様が、参画しております。体が動かなくなってしまった、言葉がしゃべれなくなった方々に向けて、現在のテクノロジーを使うことによって、いろんな表現ができるよう、いろんな側面からフォローしていきたい思います。われわれがボーダレスな社会を創造していくための一つのツールであるのではないかと考えてサポートしてデザインをおこなっております。

今年の11月に開催のイベントで、ALSを発症しておりますが、武藤将胤（むとうまさたね）さんがDJをやるそうなので、衣装を提供して、サポートしてまいりたいと考えております。

今年の1月1日に能登半島の地震がございました。本当に被災された方にはお見舞いを申し上げます。Urth Cafféとして何かできるだろうということで、焼きたてのクッキーと挽きたて

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



のコーヒーを提供してまいりました。ストレスフルな生活の中に一つの安らぎをと考えまして、わずかな時間ですが、笑顔でゆっくりした時間を過ごしていただきました。

購買体験価値向上に向けた未来投資

更なる顧客体験価値向上を目指し、デジタルを駆使した取り組みを実施。

ファッションEC事業向け画像生成AIツール「SugeKae (スゲカエ)」を導入

お客様ニーズに合った情報を届け、広告運用と効果検証の効率化を図る

販売開始後の商品画像の再撮影には時間がかかり機会ロスとなっている中で、株式会社ELEMENTSが提供する、「SugeKae (スゲカエ)」を導入し運用を開始。

画像編集技術がなくても、簡単に背景やコーディネート、商品のカラーを変更でき、低コストかつ短時間で商品画像のリメイクが可能となる。販売機会の拡大と広告運用の効率化に繋がり、在庫処分や値引き販売の低減が期待できる。

今後は、画像学習による背景一括生成や広告強化などの取り組みを拡大していく予定。



SugeKae TSI HOLDINGS

copyright © 2024 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

21

さらなる顧客体験価値造向上を目指して、デジタルを駆使した取り組みを実施してまいりたいと考えております。

ファッション EC 事業向け画像生成 AI ツール、「SugeKae」を導入し、自社 EC の中で運用を開始いたしました。画像編集の技術がなくても、簡単に背景やコーディネート、写真のカラーを変更でき、低コストかつ短時間で商品画像のリメイクが可能となっております。今後は、画像学習による背景一括生成や広告強化などの取り組みを連動して拡大していく予定であります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。

ファッションエンターテインメント創造企業 TSI HOLDINGS GROUP

「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。」 TSI ホールディングスグループは、ファッションエンターテインメント創造企業として、これからも発信を強化していきます。われわれは今、構造改革を宣言いたしております。

中期経営計画において、現在はしゃがみ込んでいる状態ではあります。しかし、徐々に良くなっている実感はしております。これがより具体的に皆様に効果として表していけるのは、もう少しお時間をいただくような状況ではありますが、未来に向けての新たな構造改革が進んでいると考えておりますので、ぜひ今後の成果にご期待いただいて、ご支援いただければと考えておりますので、よろしく願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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、SCRIPTS Asia 株式会社（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をしてはなりません。

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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com