



TSI HOLDINGS

株式会社 TSI ホールディングス

2025 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会

2025 年 1 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]	2025 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期		
[日程]	2025 年 1 月 15 日		
[ページ数]	9		
[時間]	10:00 – 10:47 (合計：47 分、登壇：25 分、質疑応答：22 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	48 名		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	下地 毅	(以下、下地)
	取締役 コーポレート本部長	内藤 満	(以下、内藤)
	取締役 事業本部長	押木 源弥	(以下、押木)

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



質疑応答

司会 [M]：それでは、これから Q&A に入りたいと思います。ご質問のある方は、下の Q&A の機能を使ってご入力ください。

アムンディ・ジャパン [Q]：第 2 四半期上期の決算説明会で掲載いたしました構造改革の進捗のアップデートをお願いします。

内藤 [A]：ご質問の構造改革の進捗の状況については、次回、まとめた形で通期の決算発表の際に年間の総括をさせていただきたいと考えております。

先ほど、下地からお話をさせていただいたとおり、構造改革に関しては順調に進んでおります。その結果、3Q の決算においても、売上高はほぼ前年並みではございましたが、成果として現れており、収益では改善されてきています。

構造改革の経費削減については、上期に引き続き、下期も計画どおり順調に進んでおります。

また、EC の統合についても、2 月のスタートに向けて順調に進んでおります。特に下期に入って成果が徐々に表れてきているのが、需給管理の適正化と仕入コストの削減、物流コストの削減になります。

一部の商品については一律的な値上げということではなくて、競合他社のマーケット状況や製品特性を踏まえて、きめ細かいプライシングを設定することにより、全体の売上が一部苦戦している中、一定程度の収益性を確保できました。

それから、仕入については効果が発現してくるにはまだ少し時間がかかりますが、25 年 SS に向けて、仕入先との交渉も進んでおり来期以降に徐々に効果が発現する計画でございます。

先ほど申し上げた通り、全体の総括は 4Q 決算の際にまとめてお話ししますが、需給管理の適正化、仕入コストの削減、それから経費構造の改革、店舗構造の改革、それから EC サイトの統合といった部分も含めて、総体としては順調に進んでいるということでご報告をさせていただきます。以上でございます。

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@scriptasia.com



下地 [A]：ご質問ありがとうございます。十数個の分科会というものを、会社全体で課題を共有して進行しています。進捗というのはそれぞれ異なりますが、第3四半期以降は、効果が発現してきていると考えております。

また、来期以降の組織変更を発表しており、次のフェーズに入っていけるという段階まで来たとは考えております。以上です。

アムンディ・ジャパン [M]：今後も引き続き構造改革に取り組んでいただけるようお願いいたします。ありがとうございます。

WWD [Q]：6月以降の高気温および11月下旬の急激な気温低下に伴って、秋物の消化が難しかったなど等推察しております。その辺りの業績について、良かった商品、悪かった商品、対策がうまくいったブランド、課題が残ったブランドなどを教えてください。

押木 [A]：ありがとうございます。事業本部の押木です。

9月に関しては、この2~3年ずっと暑いのが続く、なかなか秋が来ないというところも想定していましたので、各ブランド9月のMDは想定をして考えていましたが、やはり完璧なMDの結果を出すことは難しかったという状況です。

その中でも、上野商会在9月に関しては思い切って仕入を抑制し、Tシャツやカットソー、ブラウス関係を中心に大きく売上をつくったところに関しては、売上を伸ばしている状況でした。

基本的には、10月、11月、仕入をうまく調整できたところが結果的には秋冬がうまくコントロールできている状況です。簡単ですが以上です。

下地 [A]：まず、メンズのインポートなどの商材が全体的に強く、いい結果が出ました。これはインバウンドの影響も大きいかと思いますが、マーケット自体で海外からのブランド、インポートブランドも含めて、さらに興味が皆さん出たというところ、新しいスタイリングも提案できたのではないかなとは推測しております。

それと、従来型、買いやすいレディースのブランド系は、NATURAL BEAUTY BASICなどが、そういったところが通常のマーチャндаイズだけでは乗り切れない環境になってきているということは分かりやすく出てきています。

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



それと、ゴルフに関しては、2019年のコロナ禍前からは成長を続けています。ピークでありました2023年よりは当然落ちてはいますが、安定的になってきたと見越しておりますそれぞれのブランドが課題点と強みというものが明確になってきた、われわれにとっては収穫の多いシーズンだったと考えております。以上です。

WWD [M]：ありがとうございます。

大和証券 [Q]：来期以降の利益の見方につきまして、中期経営計画の目標に向けて、どのように数字を上げていくのか、ざっくりとした考え方のアップデートをいただければ幸いです。

内藤 [A]：それでは、私から回答させていただきます。中計3カ年の計画の中で、初年度の今期は20億円の営業利益、それから最終年度、27年2月期は100億円の営業利益ということでございます。来期の収益については、今、足元の状況を踏まえて鋭意検討中のところではございます。当然のことながら20億円と100億円の間に、単純に言うと中間が60億円ということになりますので、そこが一つのターゲットにはなろうかと思えます。

いずれにしても、先ほどお話ししました構造改革は順調に進んでおりまして、中間地点は十分ターゲットとして狙い得るのではないかと考えています。詳細につきましては、来期の予算を足元の状況を踏まえて立て直した上で組み立てていきたいということでございます。以上でございます。

下地 [A]：引き続きわれわれとしましては収益改善を第一の目標としてフォーカスしてまいりたいと考えております。

構造改革の中で、収益改善のための販管費の削減や、不採算店の撤退など、まだまだ残っているところがあります。改革を弱めることなくやってまいります。

営業利益の目安というものは、内藤が申し上げたように、今期は20億円達成し、次に60億円というところ、最終目標としている2027年2月期には100億円を目標としてやってまいりたいと思います。

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@scriptasia.com



片側で、面白さや楽しさというのをしっかりとアピールできる企業体としてありたい、それがわれわれの大切なところだと考えておりますので、また新たな発信力をもって展開していくというところも大事にしていきたいと思います。以上です。

司会 [M]：来期の数値につきましては策定中でございますので、まだ確約できるものはございません。次回4月の発表をお待ちください。

大和証券 [M]：ありがとうございました。次の説明会を楽しみにしております。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：まず一つ目です。非事業資産の圧縮につきまして、中期経営計画3カ年累計で100億円の計画でしたけれども、今回340億円を引き上げております。今回の投資不動産売却分が大半ではあると思いますけれども、今後の資産圧縮の見方について伺えますでしょうか。

内藤 [A]：では、私から回答させていただきます。ご指摘のとおり、今回、投資不動産の売却の見通しが立ったことによって、もともと中計で立てていた非事業資産の圧縮の数値そのものはクリアしました。

一方で、まだ投資有価証券というのが250億円ほどございます。こちらも鋭意圧縮を進めておりました、昨年と比べると30億円ほど減っております。その間の評価の値上がりを含めると、実態は約40億円近く削減を進めています。

今回で、不動産の売却が終わったから有価証券の売却をストップするかというと、決してそんなことは考えておりません。一方で、有価証券に関しては、いわゆる政策保有の部分のウェイトが大きくなります。こちらについては取引先との粘り強い交渉を現在も鋭意進めておりました、交渉がまとまったところから順次売却を進めているというところがございます。

東海東京インテリジェンス・ラボ [Q]：二つ目の質問は、組織変更について、本部制とディビジョン制の導入が、日が浅いと思いますが、今回の組織変更に至った背景について教えていただけますでしょうか。

内藤 [A]：2点目の組織の変更については、従来3本部制、事業本部、それからプラットフォーム本部、それからコーポレート本部、それから事業本部の中に各事業の領域によっての四つのディビジョンというものを設けて運営していました。

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@scriptasia.com



これは、事業や業務をまとめていくという観点において、相応の役割を果たしてきたとは考えております。今回、構造改革を進めていく中で、組織のスリム化、それから人員のスリム化ということと併せて、業務の組み立てを見直していく中で新しい体制を発表しました。グループ戦略統括部、それから生産統括、それから販売統括、それから EC 統括、こういった四つの統括部門と、それからコーポレート部門から形成される、いわばこの本部機能が、事業部とよりシンプルにタッグを組んでやっていける体制にする。今までの本部制、ディビジョン制で培ってきた連携をもう一段深める、スピーディーに深めるという形で、今回組織変更をしています。

従いまして、フォーメーションは変わった部分がございますが、大きく枠組みをシャッフルしてというよりも、従来の本部制、ディビジョン制の良さを活かして、よりブラッシュアップした組織と考えています。そういった形で新組織ではスピーディーな形で事業を進めてまいりたいと考えてございます。以上です。

東海東京インテリジェンス・ラボ [M]：ありがとうございます。大変よく分かりました。私からは以上です。

アムンディ・ジャパン [Q]：米国市場の足元の状況と今後の見通しにつきまして、詳細を教えてくださいいただけますでしょうか。

下地 [A]：コロナ禍以降、米国のストリート、エクストリーム系のファッションは非常に急落しているということは間違いないと思います。それは手前どもの HUF や TACTICS だけではなくて、市場全体が圧縮しているというような状況です。逆にツーリズムのほうにもものすごい力が入ったり、そういった流れが顕著であるということは間違いないかなと思っています。

市場の冷え込みや卸先の営業、業績不振というのを含めて買い控えが起きています。コラボなどインパクトのある打ち出しは行っており、そういった部分は好調です。しかし、全体感としてシュリンクしております。

これは、ストリートという切り口だけではなくて、ファッションの面白さというところを提案していこうと考えてはおりますし、アメリカのプロダクトをしているデザインチームにおいても、よりファッションナブルなものをつくりたいという思いがあります。

また TACTICS は、主力のスノーボードが、昨年(2023年～2024年にかけて)の冬より、この12月は降雪量が増えて活況にはなってきています。雪が降ると非常に活況になるというビジネスで、天気に影響されますが、在庫は業界全体も含めて良化していっているという状況です。

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



しかし、冒頭で申し上げたようにエクストリームスポーツ系の現状というのはなかなか厳しいものがまだあります。これからオリンピックも含めて、イベントがめじろ押しでありますので、キャッチアップしながらやってまいりたいとは考えております。以上です。

アムンディ・ジャパン [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：そ

それでは、第3四半期決算説明会を終了いたします。本日はどうもありがとうございました。

下地 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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

