



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]	15		
[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



登壇

司会：おはようございます。それでは定刻になりましたので、2025年2月期第3四半期の決算説明会を開催いたします。

2025年2月期 第3四半期単体 業績ハイライト

中期経営計画で掲げている構造改革の各種取り組みが順調に進捗し、収益力が向上。売上高で苦戦する中でも、営業利益は前期を超過した。



- 国内事業は天候に左右されながらも前期並みの売上高で着地したものの、海外事業の不調が全体を押し下げた。結果、連結売上高は前期から**7.5億円の下振れ**となった。
- “売上の伸び悩み”と“在庫早期適正化に向けた値引き”による収益悪化もあった中、“構造改革”が順調に進捗したことで収益改善効果が上期以上に発現。結果、営業利益は前期から**7.0億円の上振れ**となった。
- 純利益は、減損損失や事業構造改革費用の影響により前期から**8.6億円の下振れ**となった。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

3

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3四半期の決算説明を行います。どうぞよろしくお願いいたします。

2025年2月期第3四半期の単体業績ハイライトです。中期計画で掲げておりました構造改革の各種取り組みは順調に推移しております。売上高は9月、10月と中盤から苦戦しましたが、収益力がまず向上し、営業利益はしっかり前期を超過いたしております。

まず、売上高が408億2,000万円、前期比で98.2%、営業利益が23億9,000万円、前期比で141.9%、純利益が9億5,000万円、前期比で52.3%となっています。

国内事業は天候に左右されながらも前期並みの売上高で着地した状況ではありましたが、海外事業の不調が全体を押し下げてしまいました。結果、連結売上高は前期からの7億5,000万円の下振れとなっております。

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

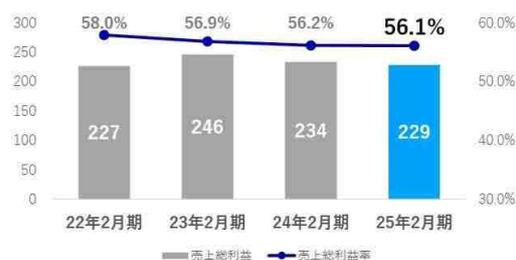


売上の伸び悩みと在庫の早期適正化に向けた値引きによる収益悪化等がございました。その中で構造改革が進捗したことで、収益改善が上期以上に表れてきました。その結果、営業利益は前期から7億円の上振れとなっております。

純利益です。減損損失また構造改革費用の影響により、前期から8億6,000万円の下振れとなっております。

2025年2月期 第3四半期単体 業績推移

売上総利益
229.1億円
 前期比 98.1%
 前期差 ▲4.4億円



> 売上総利益

- ・ 継続事業の在庫適正化・撤退事業の早期在庫消化に向けた値引販売
 - ・ 為替悪化による原材料高騰
- ⇒ 上代転嫁や製販バランスの見直しで収益性が改善している一方で、過年度品消化を積極的に進めており、粗利率は前期からほぼ横ばい。

販管費
205.1億円
 前期比 94.7%
 前期差 ▲11.5億円



> 販管費

- ・ 販促広告費、物流費の効率化
- ・ 社内人材活用による業務委託費減少
- ・ 契約内容や社内ガイドライン見直しによる諸経費の削減

⇒ 構造改革がさらに進み、販管費率の前期からの改善幅は上期時点では0.8ptだったが、第3四半期は1.9ptまで拡大

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

4

業績推移です。まず、売上総利益は229億1,000万円、前期比で98.1%、販管費は205億1,000万円、前期比で94.7%となります。

まず、売上総利益についてですが、上代転嫁や製販バランスの見直しにより、収益性が改善している過年度在庫の適正化に向けた値引き販売を行いました。また、為替悪化による原材料の高騰などの悪化要因もあり、前期からほぼ横ばいとなっております。

そして販管費につきましては、構造改革により、販促広告費、物流の効率化、社内人材活用による業務委託費の減少、契約内容や社内ガイドライン見直しによる諸経費の削減を行っております。その結果、販管費率の前期からの改善幅は、上期時点では0.8ポイントでありましたが、第3四半期は1.9ポイントまで大きく拡大しております。

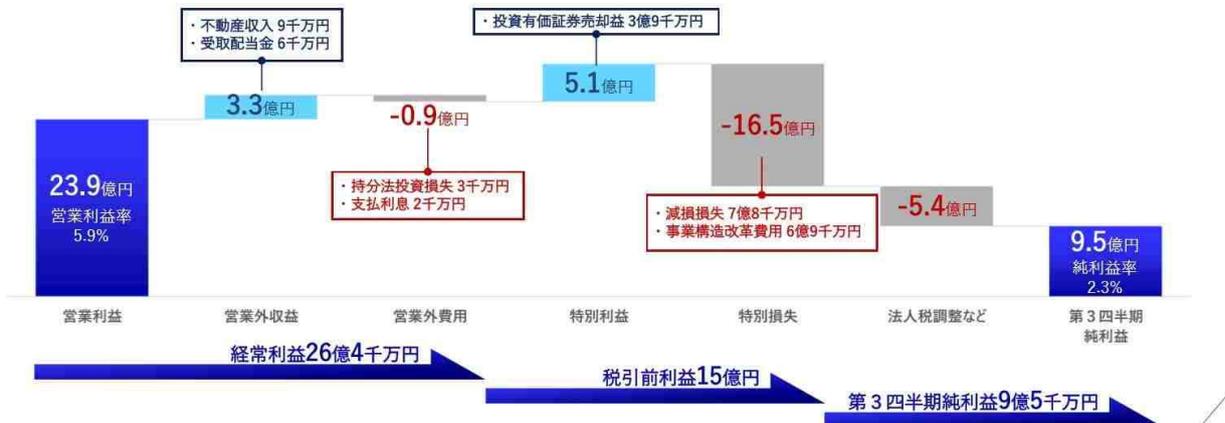
サポート

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@scriptsasias.com



2025年2月期 第3四半期 純利益影響項目

不動産収入・受取配当金などの営業外損益 2.4億円を加え、**経常利益 26.4億円**（前期比 129.8%）だったものの、事業撤退に伴う減損損失や本社人員のスリム化に伴う事業構造改革費用などの特別損益 -11.4億円を計上しており、**純利益 9.5億円**（前期比 52.3%）となった。



copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 5

純利益影響項目です。第3四半期純利益は9億5,000万円、そして利益率 2.3%となりました。不動産収入、受取配当金などの営業外損益 2億4,000万円を加えまして、経常利益 26億4,000万円、前期比 129.8%でしたが、事業撤退に伴う減損損失や本社の人員スリム化に伴う事業構造改革費用などの特別損益がマイナス 11億4,000万円と計上した結果、第3四半期純利益は先ほどお伝えしましたとおり、9億5,000万円、前期比 52.3%となっております。

貸借対照表について

	2024.2期 第3四半期累計		2025.2期 上期累計		2025.2期 第3四半期累計					
	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	74,499	53.4%	65,263	50.8%	71,748	53.8%	▲2,751	96.3%	6,485	109.9%
うち現金及び預金	23,111	16.6%	21,680	16.9%	22,014	16.5%	▲1,097	95.3%	334	101.5%
うち棚卸資産	32,753	23.5%	28,375	22.1%	30,945	23.2%	▲1,808	94.5%	2,570	109.1%
固定資産	65,091	46.6%	63,100	49.2%	61,624	46.2%	▲3,467	94.7%	▲1,476	97.7%
うち投資有価証券	27,944	20.0%	25,644	20.0%	25,042	18.8%	▲2,902	89.6%	▲602	97.7%
うち投資不動産	4,688	3.4%	4,880	3.8%	4,872	3.7%	184	103.9%	▲8	99.8%
資産合計	139,591	100.0%	128,363	100.0%	133,373	100.0%	▲6,218	95.8%	5,009	103.9%
流動負債	32,342	23.2%	27,127	21.1%	33,526	25.1%	1,184	103.7%	6,399	123.6%
うち短期借入金	5,045	3.6%	5,098	4.0%	9,583	7.2%	4,538	190.0%	4,485	188.0%
うち1年内返済予定の長期借入金	3,853	2.8%	1,952	1.5%	1,752	1.3%	▲2,101	45.5%	▲200	89.8%
固定負債	8,807	6.3%	7,034	5.5%	6,471	4.9%	▲2,336	73.5%	▲563	92.0%
うち長期借入金	2,562	1.8%	1,016	0.8%	731	0.5%	▲1,831	28.5%	▲285	71.9%
負債合計	41,149	29.5%	34,162	26.6%	39,998	30.0%	▲1,152	97.2%	5,836	117.1%
純資産	98,441	70.5%	94,200	73.4%	93,375	70.0%	▲5,066	94.9%	▲825	99.1%
うち自己株式(▲)	▲5,604	-4.0%	▲5,890	-4.6%	▲4,550	-3.4%	1,054	81.2%	1,340	77.2%
負債純資産合計	139,591	100.0%	128,363	100.0%	133,373	100.0%	▲6,218	95.5%	5,010	103.9%

> 棚卸資産

売上進捗に合わせた仕入管理の徹底と過年度品の消化が順調に進んだことで前期比94.5%、18億円改善。

> 投資有価証券

中期経営計画で掲げているキャッシュ創出に向けた「非事業資産圧縮」のため、前期と比べ29.0億円の減少。

> 自己株式（直近1年間取得累計約61億円）

これまでに取得した自己株式のうち、24年9月末までの取得分を同10月末に消却し、四半期で13.4億円の減少。
なお、24年10月から25年3月にかけて新たに30億円を取得中。

> 自己資本比率

自己資本比率 69.8%と高水準を維持。

copyright © 2025 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ご説明します。棚卸資産につきましては、売上進捗に合わせた仕入管理を徹底しました。過年度品の消化が順調に進んだということで、前期比 94.5%、18 億円の改善となりました。投資有価証券につきましては、中期経営計画でも上げているキャッシュ創出に向けました非事業資産圧縮のため、前期と比べまして 29 億円の減少となっております。

自己株式です。直近 1 年間の自己株式取得は約 61 億円となっておりますが、消却も進めているため、自己株式残高は四半期で 13 億 4,000 万円の減少となっております。なお、24 年 10 月から 25 年 3 月にかけて、新たに 30 億円を取得中でございます。そして、自己資本比率 69.8%と高水準を維持しております。

2025年2月期 第3四半期単体 チャネル別売上概況

国内小売（百貨店+非百貨店+EC）は、記録的な残暑の影響で秋冬商材の立ち上がりに苦戦するも、夏物商材の継続販売や気温低下後の復調により、やや前期を上回る売上（前期比**101.3%**）で着地。百貨店が前期比89.8%と苦戦を強いられたが、売上のウェイトが高いゴルフブランドの不調によるもの。レディースブランドは堅調に推移。

一方海外は、米国の卸事業の苦戦や為替影響による押し下げ要因が影響し、前期比87.0%の着地。

		2023年2月期※3 第3四半期実績	2024年2月期※4 第3四半期実績	2025年2月期 第3四半期実績	前期比
国内小売	百貨店	56.4億円 (構成比: 13.0%)	54.0億円 (構成比: 13.0%)	48.5億円 (構成比: 11.9%)	89.8%
	非百貨店※1	185.5億円 (構成比: 42.8%)	190.9億円 (構成比: 45.9%)	197.3億円 (構成比: 48.3%)	103.3%
	EC	103.1億円 (国内小売EC化率: 29.9%)	81.3億円 (国内小売EC化率: 24.9%)	84.6億円 (国内小売EC化率: 25.6%)	104.0%
	国内その他※2	50.1億円 (構成比: 11.6%)	54.9億円 (構成比: 13.2%)	47.7億円 (構成比: 11.7%)	86.9%
	海外	37.8億円 (構成比: 8.7%)	34.4億円 (構成比: 8.3%)	30.0億円 (構成比: 7.3%)	87.0%

※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：卸売店等の非アパレル事業、グループ会社の非アパレル事業
 ※3 為替基準日を一部修正しております。連結売上高には影響ございません。
 ※4 新収益基準の額計上を一部修正しております(国内ECその他、国内EC会計、国内その他、国内外EC合計)。連結売上高には影響ございません。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 8

チャネル別の概況となります。

国内小売は 9 月、10 月、11 月の半ばまでの残暑の記録的な影響で、秋冬商戦の立ち上がりに苦戦をいたしました。夏物商材の継続販売や気温低下後の復調により、やや前期を上回る売上、前期比 101.3%で着地しております。

そのうち、百貨店は前期比 89.8%で苦戦を強いられました。これは、ゴルフや、一部のウェイトが高いブランドの苦戦が主な要因ですが、これらのブランドも健全化してきておりますので、来期に向けての期待は大きいものがあります。

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

そして、レディースブランドは順調に推移いたしております。一方海外ですが、米国の卸事業が非常に苦戦しております。為替の影響による押し下げの要因も影響しております、前期比87%の着地となっております。

2025年2月期 第3四半期単体 EC売上実績

国内については販管コスト効率化のための販売促進費削減による売上欠損や残暑が影響したものの、限定商品・コラボ商品のヒットなどもあり、前期を上回った。
販売促進費は効果が低いと思われる施策から削減しているため、費用対効果が向上し、収益面も改善している。
海外については前期未達だが、為替影響による押し下げによるものであり、実際は回復の兆し。

	2023.2期 ^{※2} 第3四半期	2024.2期 ^{※3} 第3四半期	2025.2期 ^{※3} 第3四半期	前々期比	前期比
国内自社EC売上高 (自社EC比率)	45.1億円 (43.7%)	35.9億円 (44.1%)	35.5億円 (41.9%)	78.7% (▲1.8pt)	98.9% (▲2.2pt)
国内EC売上高 (国内EC化率) ^{※1}	103.1億円 (29.9%)	81.3億円 (24.9%)	84.6億円 (25.6%)	82.0% (▲4.3pt)	104.0% (0.7pt)
海外EC売上高 (海外EC化率)	10.7億円 (28.3%)	8.5億円 (24.9%)	8.5億円 (28.4%)	79.4% (0.1pt)	99.4% (3.5pt)
EC売上高合計 (EC化率) ^{※1}	113.9億円 (29.7%)	89.9億円 (24.9%)	93.1億円 (25.9%)	81.8% (▲3.9pt)	103.6% (0.9pt)

※1 EC化率について、国内その他売上(卸や社販等)を除き算出
 ※2 為替基準日を一歩繰正しております。通算売上高には影響ございません。
 ※3 新収益基準の額計上を一部修正しております(国内ECその他、国内EC会計、国内その他、国内外EC会計)。通算売上高には影響ございません。

今後に向けて



2025年2月、
公式ブランドオンラインストアは
mix.tokyoに統合します。

MIX .tokyo

株式会社TSIに存在する11のECサイトおよび
会員サービスの統合が進行中。
サービスの拡充やブランド横断での商品提
案により売上高の最大化を図る。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

9

EC 売上実績となります。国内につきましては、販売促進費を削減したことによる売上欠損や残暑が影響いたしました。限定商品や、コラボ商品のヒットもあり、前期を上回っております。販売促進費では効果が低いと思われる施策から削減しているために、費用対効果が向上し、収益面も改善している状況であります。

海外につきましては、前期未達ではありますが、為替影響による押し下げによるものであり、外貨ベースでは回復を見せております。

そして、今後改革の中で大きな目玉として、今後に向けた取り組みとして、公式ブランド、オンラインストアの統合を進めております。今年2月をリリース予定にしておりますが、その名前は「mix.tokyo」ということで、個性的でバラエティー豊かな各ブランドが築いてきましたお客様との顧客接点、TSI ブランド全体に拡張することで、お客様の嗜好、シーンに沿った新たなエンターテインメントの価値をブランド横断で提案していきます。

また、統合的なアピールをするということで、企業力をより増していきたいとも考えておりますし、そういった中で新しいつながりがネットワークとしてできることを期待いたしております。

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@scriptsasias.com

2025年2月期 第3四半期 主カブランドの個別概況

真夏日が10月以降に散見されるなど、前年以上に長引いた残暑により、影響の程度はブランドごとに異なるものの、秋冬商材は苦戦を強いられる結果となった。

  ▲ブランドの歴史を再解釈した新しいコンセプトストアとしてオープンする。	前期比 109.1% 都心エリアを中心に引き続き好調に推移。上期まで苦戦気味だった店舗も売上を伸ばしており、更なる成長を続けている。 また、11月には渋谷エリアに4年振りとなる【AVIREX SHIBUYA】をオープン。今年50周年を迎えるにあたり、これまでの歴史とブランドの新たな姿を発信・体現する店舗を目指していく。	前期比 94.0% 顧客ニーズに沿った好調アイテムがある一方で、不調商品をカバーしきれず、商品構成の総合力でリアル店、EC共に苦戦傾向。店舗リニューアルと商品力の向上でブランド価値、顧客ロイヤリティの押し上げを図る。
MARGARET HOWELL	前期比 95.2% 不採算店舗の撤退により、前期を下回る結果となった。 今後に向けて“メンズ・ウィメンズ両方を取り扱う店舗”や“大型店舗”の出店を計画しており、売上効率や収益性を軸とした運営を進める。	NANO universe 秋冬商材の出遅れ等でリアル店で苦戦したものの、3rdPartyECの好調が全体を押し上げた。効果的な販促施策やHIT商品の創出が、ECの好調に繋がった。 前期比 99.5% [販促施策事例] 動画クリエイティブ集団であり、SNS総フォロワー数280万人を誇る「こねこフィルム」とのコラボを実施し、動画の中で商品をコミカルに紹介した。既存顧客だけではなく、ブランドを認知していない層からも多くの反響を頂き、潜在顧客の発掘に繋がった。  ▲12月には店舗でのイベントを実施し、好評を得た

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 11

主カブランドの個別概況です。

前年以上に長引いた残暑により、影響の程度はブランドごとに異なりますが、秋冬の商材というのは苦戦を強いられた状況ではありました。

AVIREX は前期比 109.1%と、TSI の中でも主カブランドになりつつあります。11月に渋谷店が再オープンしました。今年ブランド 50 周年を迎えながら、多くのお客様にも集まっていただいております。数値的には秋冬に入りまして、より好調に推移しています。

次に、MARGARET HOWELL です。前期比 95.2%という数字にはなっておりますが、まず不採算店舗を撤退したことで前期を下回る結果となっておりますが、これは構造改革の一つでもありますので、しっかりやり遂げたいと思います。

その代わりに、今後に向けて、メンズ・ウィメンズ両方を取り扱う店舗やカフェと併設する大型店舗の出店を計画していきますので、売上効率と収益性をより高めてまいります。

NATURAL BEAUTY BASIC です。前期比 94%という形で終わっておりますが、秋冬の立ち上がりニーズに沿ったヒットアイテムもありました。一方で、不調アイテムもあり、それをカバーできずに商品力でリアル、EC ともに苦戦傾向にありました。

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@scriptsasias.com

店舗リニューアルしたところに関しては、かなりいい形で前期比含めて数字は上がってきております。ブランディングの中で店舗を改修し、お客様、店舗スタッフを含めて活力を刺激していき、より数値的なところは上がってくるのではないかという期待感を持っております。

NANO universe です。前期比 99.5%ということで復調基調です。秋冬のスタートの出遅れによりリアル店は苦戦しましたが、3rdPartyEC の好調というのが全体を押し上げております。効果的な販促施策やヒット商品の創出が、EC の好調につながっております。

2025年2月期 第3四半期 成長・好調ブランドの状況

ETRÉ
TOKYO

Pick Up

売上前期比**117.7%**と引き続き好調の中、直営店2店舗目となるルクア大阪店が2024年11月15日にオープン。

オープン当日は予約枠が即完売し、200名以上の来店客で終日入場規制がかかるほどの賑わいを見せた。オープン限定アイテムやノベルティ、コラボアイテムが人気を集め、初日売上は目標を大きく上回る1,600万円を達成。

さらに、クリエイティブディレクターJUNNAによるサプライズ演出や、Instagram・YouTubeを中心としたSNSでの計画的なプロモーションが、顧客の熱量を引き出し、メディアミックス戦略が集客と売上向上に繋がった。



▲ブランドのファンである“海原やすよともこ”の海原ともこ氏と初のコラボアイテムを展開（大阪店で先行販売）

LE PHIL

Pick Up

今期ブランド誕生5周年を迎え「LE PHIL」に関わってくださったすべての方々の“PHIL=愛”に支えられたことへ感謝をお伝えしながら、その愛の連鎖をより大きな輪に広げていきたいと思い、“LOVE BRINGS LOVE”というアニバーサリーテーマを掲げた。

テーマを象徴するイベントとして、2024年9月9日に「5TH ANNIVERSARY RUNWAY SHOW」を開催。2019年のブランドローンチ時にも使用した“東京都庭園美術館のガーデンテラス”で実施し、顧客を中心に招待。原点に立ち返った演出となり、特別なひと時を創り上げ、愛と感謝の輪を更に広げる機会となった。

売上前期比**131.8%**を達成し、堅調に推移。



copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

12

成長・好調している2ブランドのご紹介をさせていただきます。まず、ETRÉ TOKYOです。売上前期比 117.7%と引き続き好調です。直営の2店舗目となるルクア大阪店が昨年11月15日にオープンしました。オープン初日は予約枠が即完売しまして、たくさんのお客様がいらっしゃいました。

初日は目標を大きく上回る1,600万円という記録的な売上を達成しました。ECで成長してきて、今度は実店舗で2店舗目ということもあり、多くのお客様が待ち焦がれていただけということがうれしく思いますし、クリエイティブディレクターのJUNNAも含めて、しっかりブランドのコンセプト、目線が打ち出されていると思います

次は、LE PHILです。こちらも売上前期比 131.8%と絶好調であります。LE PHILは今期、ブランド誕生5周年を迎えております。昨年、麻布台ヒルズにも店舗をオープンし、多くのインバウンドのお客様に来ていただいております。ファッションショーも2019年のブランドローンチ時にも使用し

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

ました東京都庭園美術館で開催しました。たくさんのお客様にご来場いただき、喜んでいただけたかと思っています。

ETRÉ TOKYO、LE PHIL 含めて好調なブランドがいくつかございますので、そういったところも含めてバックアップをしてみたいと思っております。

“足下の状況”と“今後の見通し”

足下の状況（第3四半期累計）

第3四半期累計
売上高
1,160.5億円
前期差 +11.9億円
計画差 ▲21.7億円

第3四半期累計
営業利益
21.7億円
前期差 ▲0.4億円
計画差 +5.2億円

売上高はやや計画から未達も、
営業利益は計画を上回って進捗。

今後の見通し（第4四半期および通期予想）

12月はブランド毎の傾向差はあるものの、
全体としては売上高・営業利益共に第3四
半期までと同様の傾向となっている。

一方で、
✓ 米国市場の低迷による海外子会社の影響
✓ 在庫適正化のための値引き影響
✓ ECサイト統合に伴うサイト停止影響
✓ 事業撤退に関わる収益悪化
などのリスク要因があり、第4四半期は売
上高・営業利益ともに計画を下回る見込み。

そのため、通期の累計実績は

✓ 売上高：下方修正
✓ 営業利益：計画通り
となる予想。

通期予想
売上高
1,570.0億円
前期差 +16.2億円
当初計画差 ▲30.0億円

通期予想
営業利益
20.0億円
前期差 +2.4億円
当初計画差 ±0.0億円

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

14

計画の修正についてご説明します。

足元の状況と今後の見通しとなります。第3四半期累計としましては、売上は前年を上回るも、計画から約20億円下回っております。一方で、営業利益は前年をやや下回るも、計画からは5億円ほど上振れて着地しています。

今回、通期見込みの修正につきまして、営業利益も上方修正したいところではありましたが、第3四半期累計および12月の業績は、売上高の対前年は上回るが計画に対しては少し弱い状況であります。

主に米国の海外子会社の苦戦や、在庫消化の促進、ECサイト統合に伴うサイト停止の影響などを鑑みまして、売上高はやや保守的ではありますが、当初計画から30億円の減少、営業利益に関しましては、当初計画どおりの着地を見込んでおります。

在庫につきまして、引き続きゴルフ事業を中心に在庫を減らすことを加速させており、今期で一巡させる想定で進捗は良好に進んでおります。

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@scriptsasia.com

ECサイトの統合につきましては、2月中旬に10日前後クローズ期間を設けることを各ECサイトのお知らせで公表しております。ここでは数値的に落とすところの要因と見ています。

公表済みのROSE BUD他、数ブランドの撤退に伴い、在庫処分を中心に収益の悪化の要素もありますが、販管費などの収益コントロールにより、通期営業利益は当初計画を達成できる見込みでございます。

財務戦略・資本政策

中期経営計画（TIP27）に掲げる財務戦略・資本政策において、資産と資本効率の強化を目的とした非事業資産の圧縮を進めている。

その一環として、不動産の売却を実施する。



copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

15

財務戦略・資本政策です。このたび投資不動産の売却が合意に至りまして、別途プレスリリースいたしました。各相手先との取り決めがございますので、記載以上の詳細は控えさせていただきますが、位置付けとしましてはTIP27の非事業資産圧縮の一環であり、資本効率を高めるための施策となります。

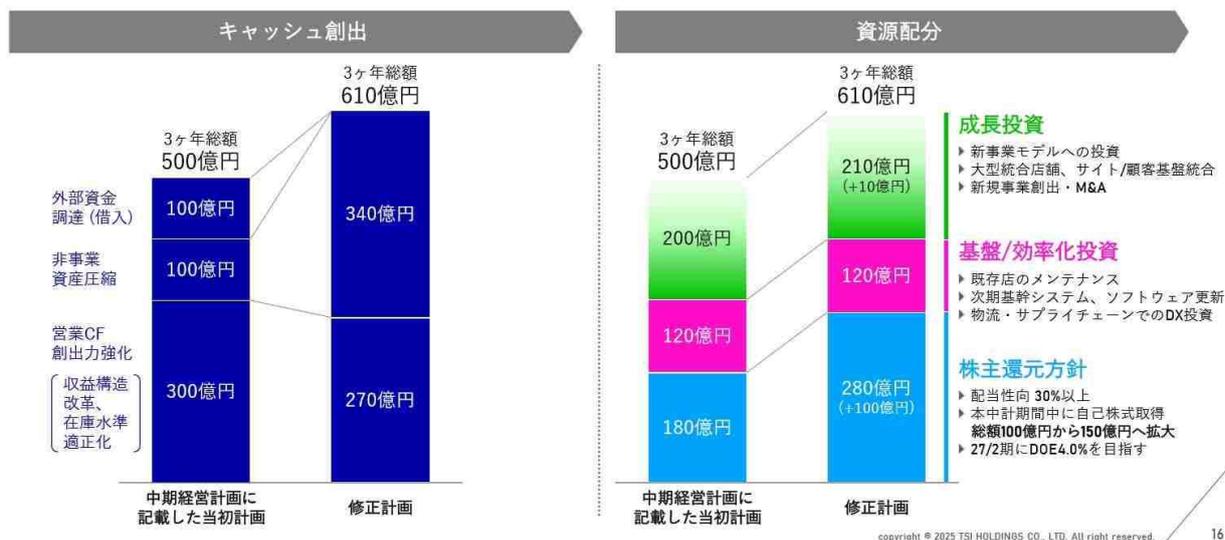
この取引により、第4四半期において特別利益に売却益239億円を計上する予定でございます。これにより増加するキャッシュの用途を次のページにてご説明いたしたいと思っております。

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@scriptsasias.com

中期経営計画期間における“キャッシュ創出”と“資源配分”の見直し

不動産売却により中計3ヶ年におけるキャッシュ創出額が110億円増額。増額した資源を成長投資・株主還元に分し、更なる強化をはかる。



今回の不動産売却により、非事業資産圧縮によるキャッシュ創出が大きくなりました。TIP27のキャッシュアロケーションを修正いたします。修正計画では、非事業資産圧縮分を拡大することと、それにより外部調達を前提としないこととし、3年間総額キャッシュ創出を610億円へ増額いたします。その用途として、増額分110億円の大部分を株主還元強化に充てる予定です。具体的な還元内容は、次のページでご説明いたします。

一方で、成長投資は微増ですが、積極的に進めてまいります。特にM&Aに関しましては、買収案件の規模によっては外部調達を機動的に活用するケースもあり得ると考えておりますが、その際にはまたプレスリリース等で投資家の皆様とのコミュニケーションを図ってまいりたいと考えています。

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

株主還元方針

自己株式の 買い付け

2024年4月から9月にかけて総額30億円の自己株式を取得済み。更に、同年10月より総額30億円(上限)の自己株式取得を実施しており、2025年3月に終了予定。

また、中期経営計画(TIP27)期間の自己株式取得総額を当初計画の100億円から150億円に拡大し、2026年2月期以降も自己株式取得を継続予定。



配当予想

特別配当として3カ年に渡って総額50億円を目安に上乗せ予定。また、2025年2月期の配当額は従来予想の1株あたり19円から65円(+46円)に修正する。2026年2月期ならびに2027年2月期は、+15円の特別配当を実施予定。



copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 17

株主還元方針修正の詳細です。自己株式につきまして、TIP27の3カ年で100億円以上の買い付けを計画いたしておりました。今回の修正で50億円の取得を追加しまして、3カ年で150億円の買い付けを目標といたします。

配当予想につきましては、不動産売却によるキャッシュの還元としまして、3カ年で約50億円の特別配当を実施いたします。そして、2025年2月期は1株当たりの配当金を従来の19円から65円に修正いたします。

今期においては、増加する46円分が特別配当となります。来期以降は、残りの2カ年、TIP27で示した配当性向30%以上の方針を維持しながら、そこにさらに15円ずつ上乗せする予定でございます。

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@scriptsasias.com

通期連結業績予想について

最近の業績動向と今後の財務・資本政策内容を踏まえ、2024年4月12日に公表しました2025年2月期の連結業績予想を修正することとしましたので、下記の通りお知らせします。

	25/2期 通期予想	修正予想額	増減額
売上高	1,600億円	1,570億円	▲30億円
営業利益	20億円 (利益率：1.25%)	20億円 (利益率：1.27%)	-
経常利益	25億円 (利益率：1.56%)	25億円 (利益率：1.59%)	-
親会社株式に 帰属する当期純利益	40億円 (利益率：2.50%)	150億円 (利益率：9.55%)	+110億円
1株当たり当期純利益	53.04円	211.67円	-
1株当たり配当金	19円	65円	+46円

これまでの進捗と今後のリスク要因を踏まえ、売上高は1,570億円になる見通しです。
また、不動産の売却により特別利益を計上し、親会社株式に帰属する当期純利益は150億円になる見通しです。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 18

通期連結業績予測についてです。最近の業績動向と今後の財務資本政策内容を踏まえまして、2024年4月12日に公表しました、2025年2月期の連結業績予想を修正することとしました。売上高は、これまでの進捗と今後のリスク要因を踏まえまして、1,570億円になる見通しです。また、親会社株式に帰属する当期純利益は、不動産の売却により特別利益を計上しまして、150億円になる見通しです。詳細は記載のとおりでございます。

ファッションの力で、未来社会を創造する

ファッションを通じた新たな挑戦で、インクルーシブな未来に貢献。

インクルーシブなウェアの開発・提供を実施。
誰もが人生を楽しみ、笑顔になる事業活動に挑戦していく。

2024年3月より発明家の吉藤オリィ氏と共同開発を行ってきた、ロボットアームに装着するユニバーサルデザインウェア「MOVE WEAR」を、ALS患者の武藤将胤氏が企画プロデュースの「MOVE FES 2024」で武藤氏が衣装として着用。約1,500人の観客の前に披露された。当日のリハーサル中にウェアに想定外のトラブルが発生するも、その場で通気用の穴を開け排熱ができるよう改良。直前まで挑戦を続け見事に完成した。挑戦を通じて、未来の可能性をカタチにする第一歩となった。



プロジェクトの密着ドキュメンタリー映像 <https://youtu.be/VqjNsMvyyrY>



また、当社でインクルーシブウェアの受注生産「キヤスク with ZOZO」を導入。12月3日の国際障害者デーに合わせて、「NANO universe」がZOZOTOWN上で車椅子ユーザーの悩みに応えるパンツの受注販売を開始。

今後も、ダイバーシティ&インクルージョンの観点から、障がい当事者を含めたすべての人がファッションを楽しめる世界の実現を目指していきたいと考えている。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved. 20

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



変わりました、ニュースとトピックスです。

2024年3月より、発明家の吉藤オリィ氏と NANO universe のデザインチームが中心となりまして共同開発を行ってきた、ロボットアームに装着するユニバーサルデザインウェア、MOVE WEAR ですが、このたび ALS 患者の武藤^{まさたね}将胤さんが企画プロデュースの MOVE FES2024 で、武藤氏が衣装として着用し、約 1,500 人規模のライブで観客を前に披露されました。

今回の挑戦は、未来の可能性を形とする第一歩となり、多くのお客様に喜んでいただくことができたと考えています。プロジェクトの密着ドキュメンタリー映像が記載の URL で視聴できますので、ぜひご覧ください。

また、これとは別の取り組みで、NANO universe がインクルーシブウェアの受注生産、キヤスク with ZOZO を導入し、ZOZOTOWN 上で車椅子ユーザーの悩みに応えるパンツの受注販売を開始いたしました。今後もわれわれはダイバーシティの観点から、障害当事者を含めた全ての方々がファッションを楽しめる世界の実現を目指していきたくと考えております。

ファッションエンターテインメントの提供で、新たな価値を創出

ファッションを原動力に、人々にエネルギーとパッションを届ける

NANO universe
× music



創立25周年記念ライブイベント “music from NANO universe”

ファッション×音楽をテーマに Billboard Live とライブイベントを、年間を通じて共同開催し、新たな感動と洗練された体験を提供した。こだわりを込めたコラボ商品は会場で大好評を受け期間限定で再販。今回の取り組みを通して、ファンの熱狂を生み出した。

JILL by JILL STUART × toy



カプセルマシン“ミニフリルトートバッグのキーホルダー”

人気商品であるフリルトートバッグをミニチュアのキーホルダーにしたカプセルトイが、株式会社トイズスピリッツから初登場。発売当初から話題を集め、売上が相次ぐ嬉しい反響をいただき、ご愛用いただいているフリルトートバッグに合わせるなど、様々な楽しみ方を創造。



× local communities



地域共創“北海道 上川町の特産品を使ったスイーツ”

TSI と包括連携協定を結んでいる上川町の特産品を使用した3種のスペシャルスイーツを、川本耕平パティシェが作製し、天王洲アイルで開催された「TENNOZ CANALFES 2024 AUTUMN&WINTER」にて販売。地域共創や上川町の魅力発信に寄与した。

copyright © 2025 TSI HOLDINGS CO., LTD. All right reserved.

21

ファッションエンターテインメントを創造すべく、さまざまな業界、モノとコトのコラボレーションを行っており、その取り組みをいくつかご紹介します。

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



NANO universe × music。NANO universe は、日本を代表するライブハウス、Billboard Live と共同でライブイベント「music from NANO universe」を開催しました。アーティストのコラボレーションアイテムを販売しましたが、ご好評により追加注文販売も行いました。

JILL by JILL STUART × toy。JILL by JILL STUART は、人気商品であるフリルトートバッグをミニチュアのキーホルダーにしたカプセルトイを監修し、株式会社トイズスピリッツから発売されました。発売当初から話題を集め、完売が相次ぐうれしい反響もいただいております。

アースカフェ × local communitys。アースカフェは、TSI と包括連携協定を結んでいる北海道上川町の特産品を使用しました3種類のスペシャルスイーツを作成しまして、天王洲アイルで開催されました「TENNOZ CANALFES 2024 AUTUMN&WINTER」の北海道上川町ブースにて販売いたしました。

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

最後に「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、引き続き、まだまだ改革の途中ではございますが、少しずつ少しずつ変わってきているかと思えます。その中で、2025年、これからより大きな変化と進化を遂げると確信をいたしております。

残りわずかで2025年2月期は終わりますが、しっかりとやりきってまいりたいと、そして2026年2月期を迎えるに当たり、より羽ばたいていけるよう最大限努力してまいりたいと思っておりますので、どうぞご支援よろしく願いいたします。ありがとうございました。

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@scriptsasias.com

