

2026 年 10 月 15 日

各 位

会 社 名 株式会社TSIホールディングス
代表者名 代表取締役社長 CEO 下地 毅
(東証プライム市場 コード番号 3608)
問 合 せ 先 経営戦略部 財務広報 IR 課 長谷川 俊介
T E L 03(5785)6400

2027 年 2 月期 上期決算説明会資料

当社は、このたび「2027 年 2 月期 上期決算説明会資料」を開示しましたのでお知らせいたします。
詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以 上



2027年2月期 上期

決算説明会

株式会社TSIホールディングス(証券コード:3608)

2026.10.15



N A N O
universe

AGENDA

- 1 2027年2月期 上期決算概況
- 2 販売チャネル別概況
- 3 事業トピックス
- 4 構造改革の進捗
- 5 補足資料

Next Agenda

2027年2月期 上期決算概況



FREAK'S STORE

エグゼクティブサマリー

- ✓ 当上期を通じ、日本国内経済においては実質賃金の改善やインバウンド消費の高単価化等が見られ、ポジティブであった一方、円安・物価高の継続により消費者の生活防衛意識は強く、消費の本格的な回復は見られなかった。
- ✓ アパレル市場においては、マクロ経済環境の影響で堅調に推移したものの、天候・気候が比較的大きく影響した。春先は高めの気温がポジティブに作用した一方、6月以降は不安定な気候となり夏物需要への影響があった。
- ✓ 当社の業績は、デイトナ・インターナショナルとウォーターフロントが期初から連結されたことや、主力ブランドの売上回復により、大幅に増収、営業増益となった。但し、売上高・営業利益において上期計画に対して未達となり、下期での挽回をめざす。

業績ハイライト

売上高はM&Aによる連結範囲の拡大および既存事業の成長により+30%を超える増収。営業利益は構造改革等のコストコントロールにより+55%となったが、1Qからはやや減速した。また、上期計画に対しては売上高、営業利益とも未達となった。

上期 売上高

889億円

対前期 +277億円 (134.4%)

対計画 ▲26億円 (97.2%)

上期 営業利益

9.9億円

対前期 +3.5億円 (155.5%)

対計画 ▲2.1億円 (82.9%)

上期 純利益

11.1億円

対前期 ▲1.9億円 (85.1%)

対計画 +4.1億円 (159.6%)

- 売上高は、デイトナ・インターナショナルおよびウォーターフロント寄与で増収。加えて、メンズカジュアルの好調やウィメンズを中心とした主力ブランドの回復等により、既存事業においても増収。
- 営業利益は、増収に加え、販管費率の改善も寄与し増益。
一方、計画比は売上高の未達に加え、値引きや直輸入ブランドの円安影響等での粗利率悪化により未達。
- 税引前中間純利益および中間純利益は、減益ながら計画を達成。（前期は税効果の影響で一時的に良化）

業績ハイライト

単位：億円

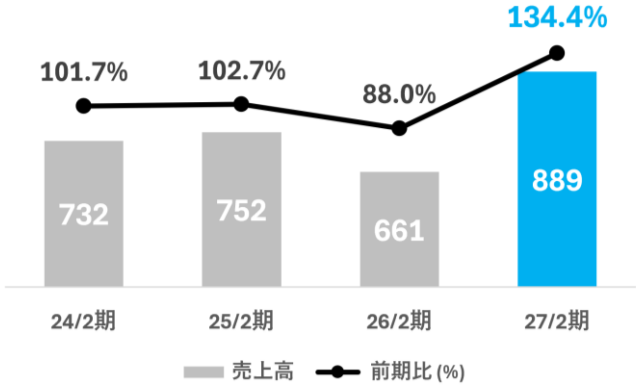
売上高

889億円

前期比 134.4%

前期差 +227億円

- M&A2社および新規事業の寄与により、大幅増収
 - 既存事業はメンズを中心に増収となり、加えて「MARGARET HOWELL」「human woman」などの前年が不調であったブランドに回復がみられた
- ➡ 既存事業の売上前期比は +3.1%



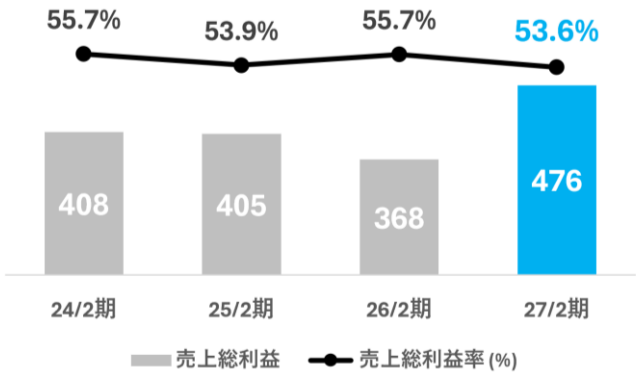
売上総利益

476億円

前期比 129.3%

前期差 +107億円

- 増収により売上総利益額は増加したが、売上総利益率は2.1pt低下
 - M&A2社はセレクトショップおよび卸売メインのビジネスモデルであるため売上総利益率は低く、この事業特性が押し下げ要因となった
 - 既存事業では、値引き増加、直輸入ブランドでの円安の影響、海外事業の苦戦等により2Q期間で悪化
- ➡ 既存事業の売上総利益率は前期比0.4pt悪化



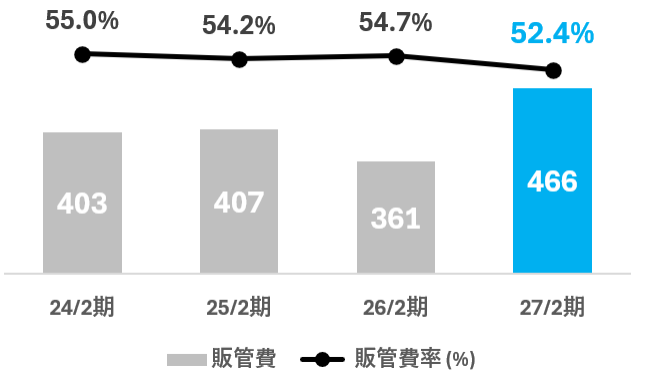
販管費

466億円

前期比 128.8%

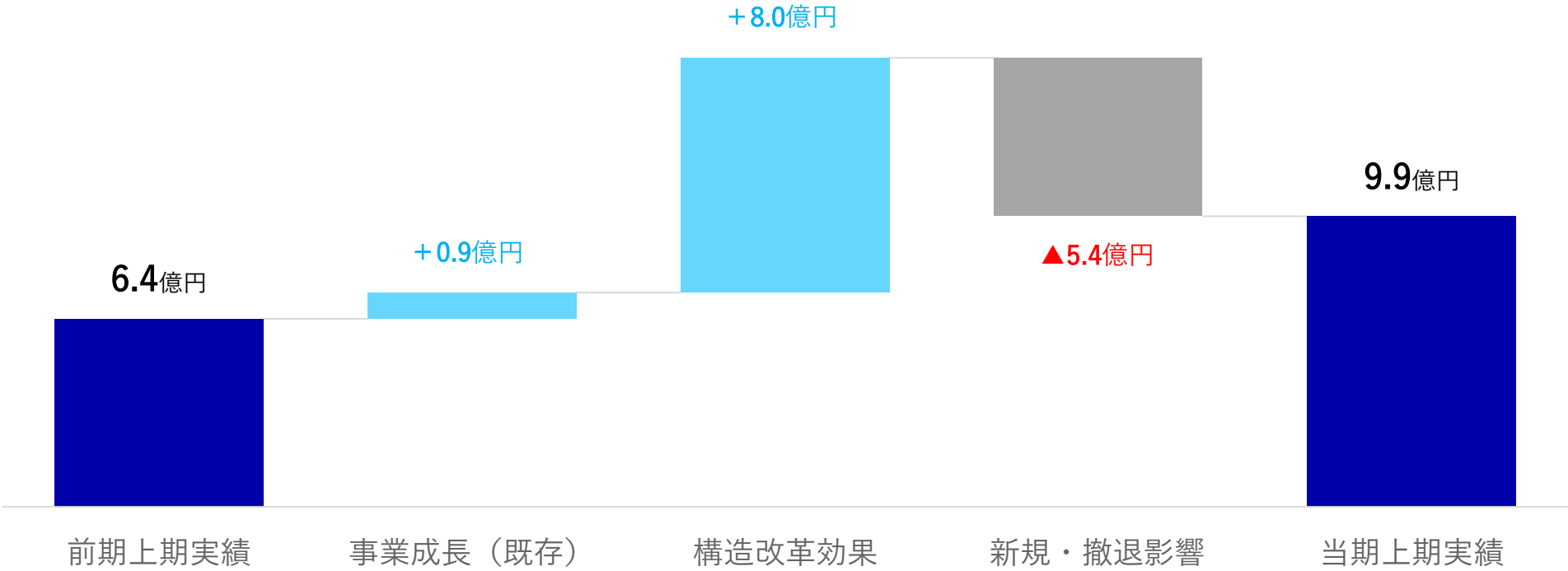
前期差 +104億円

- M&A2社の影響等により販管費額は増加した一方、販管費率の低い事業特性が改善に寄与
 - 既存事業では販管費コントロールにメリハリを効かせて改善に貢献
- ➡ 既存事業の販管費率は前期比1.7pt改善



営業利益について

メンズカジュアル、ウィメンズの主力ブランドを中心に既存事業の売上が回復し、営業利益の改善に貢献した。一方で、2Q期間では天候不順やセール値引き増加等の悪化要因があり、上期累計では1Q時点よりも減速した。構造改革については順調に効果が発揮されており、収益力の底上げにつながっている。M&Aおよび新規事業では、利益の下期偏重の影響が大きく、上期では連結利益貢献できていない。但し、計画には織り込み済み。



純利益影響項目の内訳

受取配当金、持分法投資利益などの営業外収益により、営業外損益は+約 9 億円、経常利益は19億円。
支払利息はM&A資金の借り入れにより増加。法人税等は 9 億円。
この結果、税引前純利益は20億円、親会社株主に帰属する中間純利益は11億円（利益率1.2%）となった。

営業外収益

合計14億円

- 受取利息・配当金 ➤ 9 億円
- 為替差益 ➤ 1 億円
- 持分法投資利益 ➤ 1 億円
- その他 ➤ 3 億円

営業外費用

合計 5 億円

- 支払利息 ➤ 4 億円
- その他 ➤ 1 億円

特別損益

特別利益 2 億円
特別損失 1 億円

- 投資有価証券売却損益(益) ➤ 2 億円

法人税等

- 法人税 / 住民税 / 事業税 ➤ 9 億円

※ 主要科目のみ表示

貸借対照表

	2026.2期 上期末		2027.2期 上期末			
	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 (%)
流動資産	67,882	55.3%	79,542	44.8%	11,660	117.2%
うち現金及び預金	28,896	23.5%	32,012	18.0%	3,116	110.8%
うち棚卸資産	25,405	20.7%	31,864	17.9%	6,459	125.4%
固定資産	54,818	44.7%	98,066	55.2%	43,248	178.9%
うち投資有価証券	24,127	19.7%	25,377	14.3%	1,250	105.2%
うち投資不動産	2,243	1.8%	2,312	1.3%	69	103.1%
資産合計	122,701	100.0%	177,608	100.0%	54,908	144.7%
流動負債	24,213	19.7%	44,850	25.3%	20,637	185.2%
うち短期借入金	7,779	6.3%	17,913	10.1%	10,134	230.3%
うち1年内返済予定の長期借入金	875	0.7%	5,245	3.0%	4,370	599.4%
固定負債	5,728	4.7%	41,089	23.1%	35,361	717.3%
うち長期借入金	428	0.3%	28,907	16.3%	28,479	6754.0%
負債合計	29,942	24.4%	85,940	48.4%	55,998	287.0%
純資産	92,759	75.6%	91,667	51.6%	▲1,092	98.8%
うち自己株式(▲)	▲16,473	-13.4%	▲8,143	-4.6%	8,330	49.4%
負債純資産合計	122,701	100.0%	177,608	100.0%	54,907	144.7%

※ M&A3社：(株)デイトナ・インターナショナル、(株)ウォーターフロント、東洋エンタープライズ(株)（東洋については上期は貸借対照表のみを連結）

現金及び預金

- M&A3社分が新たに連結※
- 自己株式取得や自己資金によるM&Aでキャッシュアウトが多かったが、プラスの範囲でコントロール

棚卸資産

- M&A3社の新規連結により増加
- 既存事業ベースは秋冬物の前倒し入荷が多かったことにより前期比104.3%

投資有価証券

- 政策保有株縮減の方針に則り進行中

短期/長期借入金

- 運転資金およびM&A資金の銀行借り入れで増加
- コミットメントライン設定による機動的な借入を実施

自己株式

- 2026年4月に30億円の自己株式取得を実施

Next Agenda

販売チャネル別概況



AVIREX®

販売チャネル別売上

国内リアル店舗合計売上高は+83億円、前期比120.3%。
直営店はデイトナ・インターナショナルや引き続き好調なメンズカジュアルブランドにより、同124.7%と伸長。
国内その他はウォーターフロント・ゴルフウェアブランド等の卸売りのプラス影響により同127.4%。
海外は前期事業撤退の影響により前年を割っているが、撤退影響を除くと同107%。

		2025年2月期 上期実績	2026年2月期 上期実績	2027年2月期※3 上期実績	前期比
国内小売	百貨店	93億円 (構成比：12.4%)	75億円 (構成比：11.5%)	76億円 (構成比：8.6%)	100.4%
	直営店※1	351億円 (構成比：46.8%)	337億円 (構成比：51.1%)	421億円 (構成比：47.4%)	124.7%
	EC	159億円 (国内小売EC化率：26.4%)	132億円 (国内小売EC化率：24.3%)	260億円 (国内小売EC化率29.3%)	196.5%
	国内その他※2	89億円 (構成比：11.9%)	77億円 (構成比：11.7%)	98億円 (構成比：11.1%)	127.4%
	海外	58億円 (構成比：7.7%)	37億円 (構成比：5.7%)	32億円 (構成比：3.6%)	84.7%

※1 直営店：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
※3 2025年9月より(株)デイトナ・インターナショナル、同年12月より(株)ウォーターフロントが連結しております。

EC売上

国内EC売上高は+128億円、前期比196.5%。M&A2社が自社・3rdとも大きく貢献。
国内自社EC売上高は+43億円、同178.8%。3rdECは+84億円、同208.9%。
海外ECは米国の一部事業を譲渡した影響を除くと同133.6%。

		2025年2月期 上期実績		2026年2月期 上期実績		2027年2月期※2 上期実績	前期比
国内EC	自社EC (国内EC自社比率)	71億円 (44.9%)	▶	54億円 (41.4%)	▶	98億円 (37.6%)	178.8%
	3rdEC (国内EC 3rd比率)	87億円 (55.1%)	▶	77億円 (58.6%)	▶	162億円 (62.4%)	208.9%
	国内EC合計 (国内EC化率)	159億円 (26.4%)	▶	132億円 (24.3%)	▶	260億円 (29.3%)	196.5%
	海外EC (海外EC化率)	19億円 (33.9%)	▶	10億円 (28.1%)	▶	7億円 (23.6%)	71.2%
	EC売上高合計 (EC化率)※1	179億円 (27.0%)	▶	143億円 (24.5%)	▶	268億円 (29.1%)	187.2%

※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 2025年9月より(株)デイトナ・インターナショナル、同年12月より(株)ウォーターフロントが連結しております。

Next Agenda

事業トピックス



human woman

主力ブランド

ウィメンズを中心に主力ブランドである「MARGARET HOWELL」や「NATURAL BEAUTY BASIC」の売上回復が目立った。また、「AVIREX」や「FREAK'S STORE」は引き続き好調を維持し、グループ全体の売上を牽引した。

FREAK'S STORE

(参考値)

前期比 103.8%

- 売上は堅調に推移し、増収増益基調を維持。ブランドの成長を着実に進めた。
- 40周年の感謝を込めた企画展開を開始し、特に「GAP」とのコラボが好評。引き続き“ワクワク・ドキドキ”を届けるスペシャルな企画を続々と展開予定。

AVIREX®

前期比 123.5%

- 定番商品や話題性のある企画が好調。客数が大きく増加し2桁増収。
- 定番商品「DAILY WEAR」のウィメンズ向けを展開。好評につき欠品するなど手ごたえのある結果となった。
- 9月の銀座店オープンや10月の韓国でのPOP UPを通じ、更なる攻勢をかける。

MARGARET HOWELL

前期比 110.6%

- 店舗入れ替えを積極的に実施し、既存店売上が回復基調に。ECも大きく伸長。
- 過剰在庫の消化を進め、収益影響はあったものの、在庫の圧縮に成果があった。
- ものづくりの姿勢とスタイルを記録した書籍の刊行と記念展を開催。ブランドの魅力を改めて共有する機会となった。

NATURAL BEAUTY BASIC

前期比 100.1%

- 店舗再編の奏功やECの伸長が売上を押し上げ、収益力の回復が進んだ。
- ブランド30周年を迎え、人気キャラクター「ポムポムプリン」とのコラボや、人気モデルを起用した施策を実施し、ブランドの魅力を改めて発信。

N A N O universe

前期比 88.2%

- 退店により店舗数は純減しており、既存店売上は97%。在庫やMD精度を高めるため戦略の見直しを推進中。
- 一方、積極的なプロモーション展開を進め、「SCANDAL」や「SEIKO」とのコラボが堅調な販売につながった。

PEARLY GATES

前期比 98.2%

- アウトレットを中心に客数獲得に苦戦。一方で値引きを抑制できており、収益面では大きく改善した。
- MDの精度向上や、「上田桃子プロ」「ハローキティ」等とのコラボが、ECの大幅回復につながった。

成長・好調ブランド

好調ブランドでは、EC・既存店を中心に販売が好調で、インバウンドや新規顧客など幅広い需要を取り込んだ。
また、別注やコラボ商品の好調が際立っており、需要に合わせた適正な投入により、売上の伸長につながった。



前期比 128.0 %

- 既存店と自社EC売上の大幅な増加により前年を大きく上回る結果となった。
- 人気ブランドの別注商品が好調に推移し、インバウンド、新規顧客の集客に繋がり、客数増加に寄与した。



and wander 前期比 126.4 %

- 全チャネルで増収。国内外での卸出荷も拡張し売上が大きく成長した。
- 中国のインバウンド需要が減少するも、国内需要が高まり、客数は増加傾向。
- 「STARBUCKS」や「Brompton」との企業コラボを実施し新たな顧客層への訴求を強化した。



JILL by JILL STUART 前期比 106.9%

- 自社ECが大幅に復調。MD精度の改善により、受注生産商品や好調商品の追加投入を迅速に実施し、販売機会を最大化した。
- 定番バッグに加え、人気ブランドとのコラボキャップやアクセサリが好調に推移し、端境期の売上を牽引。EC売上の伸長にも大きく寄与した。



mix.tokyoの進捗

主力ブランド復調に加え、EC限定企画やコラボ・別注商品が寄与し、上期は毎月前年を上回る推移となった。
好調ブランドの施策が新規顧客流入につながり、新規会員登録数も伸長し、会員数は約140万人へ拡大した。

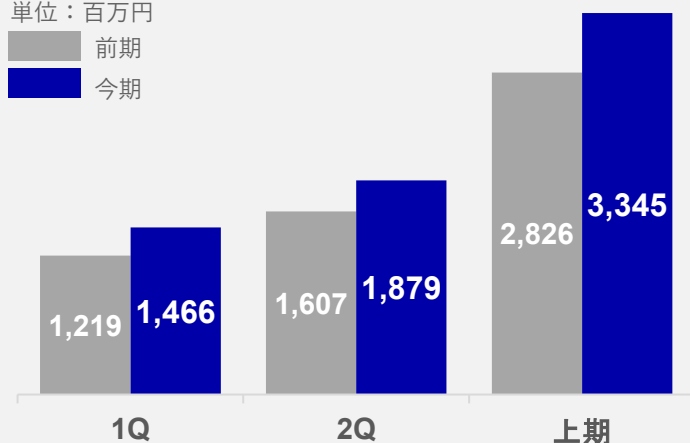
mix.tokyo 売上推移※

上期累計前期比 118.4%

単位：百万円

前期

今期



- 上期は毎月前年を上回る推移となり、売上累計33.5億円、前期比118.4%。1Q・2Qともに2桁成長。
- 上期における新規会員登録数は前期比111.3%と、前年を上回るペースで推移し、8月末時点の総会員数は約140万人となった。

主力ブランドが 前期比2桁増と復調

AVIREX®

NATURAL BEAUTY
BASIC

MARGARET
HOWELL

MHL,

PEARLY
GATES

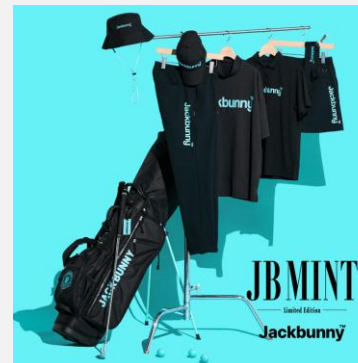
Jack Bunny!!

human woman

JILL by JILL STUART

- ECサイト統合から2年目を迎え、主力ブランドを中心に売上が回復。
- 「AVIREX」は前期比160%と伸長したほか、「JILL by JILL STUART」、「Jack Bunny!!」もそれぞれ前期比138%と大きく回復し、売上成長に貢献した。

コラボ・別注商品が 新規会員獲得をけん引



▲「Jack Bunny!!」の
EC限定コレクション「JBMINT」



▲「AVIREX×DISNEY」
コラボ商品

- ゴルフブランドや「AVIREX」を中心に、継続的に mix.tokyo 限定企画やコラボ企画等を仕掛け、好調に推移した。
- こうした施策が新規流入の入口として機能し、新規購入者数は上期を通じて改善を継続した。

社会への貢献 / 環境配慮啓発

熊本地震支援チャリティTシャツを発売



PEARLY
GATES

PGG

MASTER BUNNY
EDITION

ST ANDREWS®
SCOTLAND

new balance
golf

PING

Jack Bunny!!

Dice&Dice

「PEARLY GATES」をはじめとするゴルフアパレル7ブランドと福岡を拠点とするセレクトショップ「Dice&Dice」にて、令和8年熊本地震の被災地支援を目的としたチャリティTシャツを発売。
売上金の全額と、店頭・社内で集めた義援金を日本赤十字社を通じて寄付を行う。

第2回「Sustainability WEEK」を開催

昨年に続き「Sustainability WEEK」を開催。低炭素素材の使用率向上を目的とした素材展示や、誠実な情報をお客様にお届けすることを目的に環境表示ガイドラインセミナーを実施し、環境配慮への理解と実践を促進した。

「地球温暖化を考える」素材・製品展



環境表示ガイドラインセミナー



北海道上川町石狩川クリーンアップ作戦にTシャツ提供

包括連携協定を締結する北海道上川町の「石狩川クリーンアップ作戦」に協賛し、参加者全員へ「and wander」のTシャツ100枚を提供。
石狩川河川敷の清掃活動を通じて、自然環境の保全と景観維持に取り組んだ。



「石狩川クリーンアップ作戦」のロゴをプリント

Next Agenda

構造改革の進捗



and wander

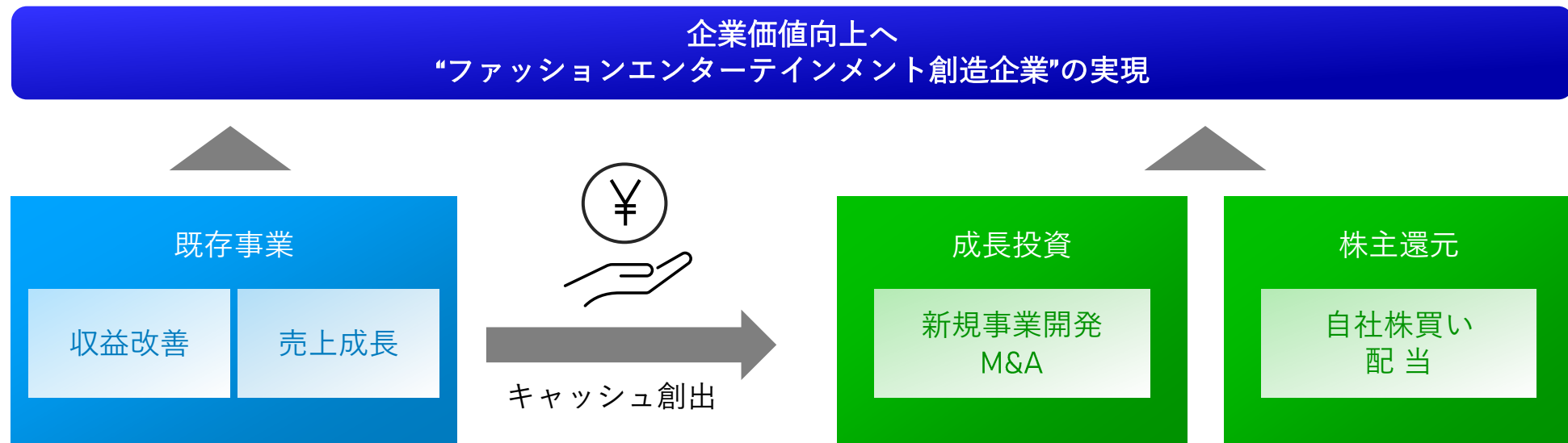
構造改革の進捗

構造改革の各領域において、前年に対しての改善が具体化しており、営業利益に対して合計で約8億円の改善効果があった。下期においても、検証と見直しを繰り返しながら、最大限の効果を追求する。

改革項目	具体的な打ち手	上期改善効果 (前期差)
仕入原価低減 + 需給管理	▶ TSIグループ全社としての生産・製造に対する戦略推進 (仕入先集約・工場集約・生産地移転・納品形態の転換・現地決済等) ▶ プライシングのアプローチの基本型に基づく分析と値付け ▶ 在庫水準の適正化	約 1.2億円
店舗改革	▶ 全国各エリアでの販売員の最適配置・制度改革	約 3.3億円
販管コスト の効率化等	▶ 物流費最適化の推進 ▶ 横断的なコスト統制 (広告費・販促費・業務委託費)	約 3.5億円
※ EC統合は前年度に固定費削減を完了したため追加効果なし		合計 8.0億円

下期以降に向けて

- 上期は連結ベース・既存事業ベースともに増収・営業増益の結果となったものの計画未達であり、構造改革に加えて、“売る力”の向上をさらに推進して通期計画の達成をめざしていく。
- 東洋エンタープライズが新たにグループ入りし、ものづくりのクオリティに定評のある企業であることから、TSIグループ全体のクオリティ向上へのシナジーを期待している。
- 働く場所として選ばれ続ける会社をめざし、経営層と社員の対話の機会を大きく増やしている。対話だけに留まらず、具体的な経営方針や施策へのフィードバックを進めている。
- 既存事業、成長投資、株主還元のすべてを強化し、企業価値の向上を図る。



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

Next Agenda

補足資料



MARGARET
HOWELL

2027年2月期 上期業績ハイライト

上期概況

(新収益認識基準)

	2026.2期 上期累計		2027.2期 上期累計			
	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 (%)
売上高	66,167	100.0	88,905	100.0	22,738	134.4
売上総利益	36,827	55.7	47,623	53.6	10,795	129.3
販管費	36,187	54.7	46,627	52.4	10,439	128.8
販管費（のれん償却費・減価償却費 除）	34,410	52.0	43,547	49.0	9,137	126.6
のれん償却費	222	0.3	741	0.8	518	332.9
減価償却費	1,554	2.3	2,338	2.6	784	150.4
営業利益	640	1.0	995	1.1	355	155.5
経常利益	1,333	2.0	1,929	2.2	596	144.7
特別利益	726	1.1	266	0.3	▲459	36.7
特別損失	611	0.9	121	0.1	▲490	19.8
税金等調整前当期純利益	1,447	2.2	2,074	2.3	627	143.4
親会社株主に帰属する中間純利益	1,313	2.0	1,117	1.3	▲195	85.1
EBITDA ※	2,417	3.7	4,075	4.6	1,658	168.6

※ EBITDA = 営業利益+のれん償却費+減価償却費
※ 2025年9月より(株)デイトナ・インターナショナル、同年12月より(株)ウォーターフロントが連結しております。

2027年2月期 上期業績ハイライト

販路別の売上高
(新収益認識基準)

		2026.2期 上期累計		2027.2期 上期累計			
		実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 ^{※3} (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	構成比前期差 (pt)
	百貨店	7,577	11.5	7,607	8.6	100.4	▲2.9pt
	直営店 ^{※1}	33,792	51.1	42,153	47.4	124.7	▲3.7pt
	自社サイト	5,492	8.3	9,818	11.0	178.8	+2.7pt
	その他	7,784	11.8	16,265	18.3	208.9	+6.5pt
	EC(E-Commerce)	13,276	20.1	26,084	29.3	196.5	+9.3pt
	その他 ^{※2}	7,742	11.7	9,859	11.1	127.4	▲0.6pt
	国内合計	62,388	94.3	85,705	96.4	137.4	+2.1pt
	EC(E-Commerce)	1,061	1.6	755	0.9	71.2	▲0.8pt
	海外合計	3,779	5.7	3,200	3.6	84.7	▲2.1pt
EC(E-Commerce)		14,337	21.7	26,839	30.2	187.2	+8.5pt
総合計		66,167	100.0	88,905	100.0	134.4	-

※1 直営店：ファッションビル、駅ビル、路面店、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等
※3 2025年9月より(株)デイトナ・インターナショナル、同年12月より(株)ウォーターフロントが連結しております。

2027年2月期 上期業績ハイライト

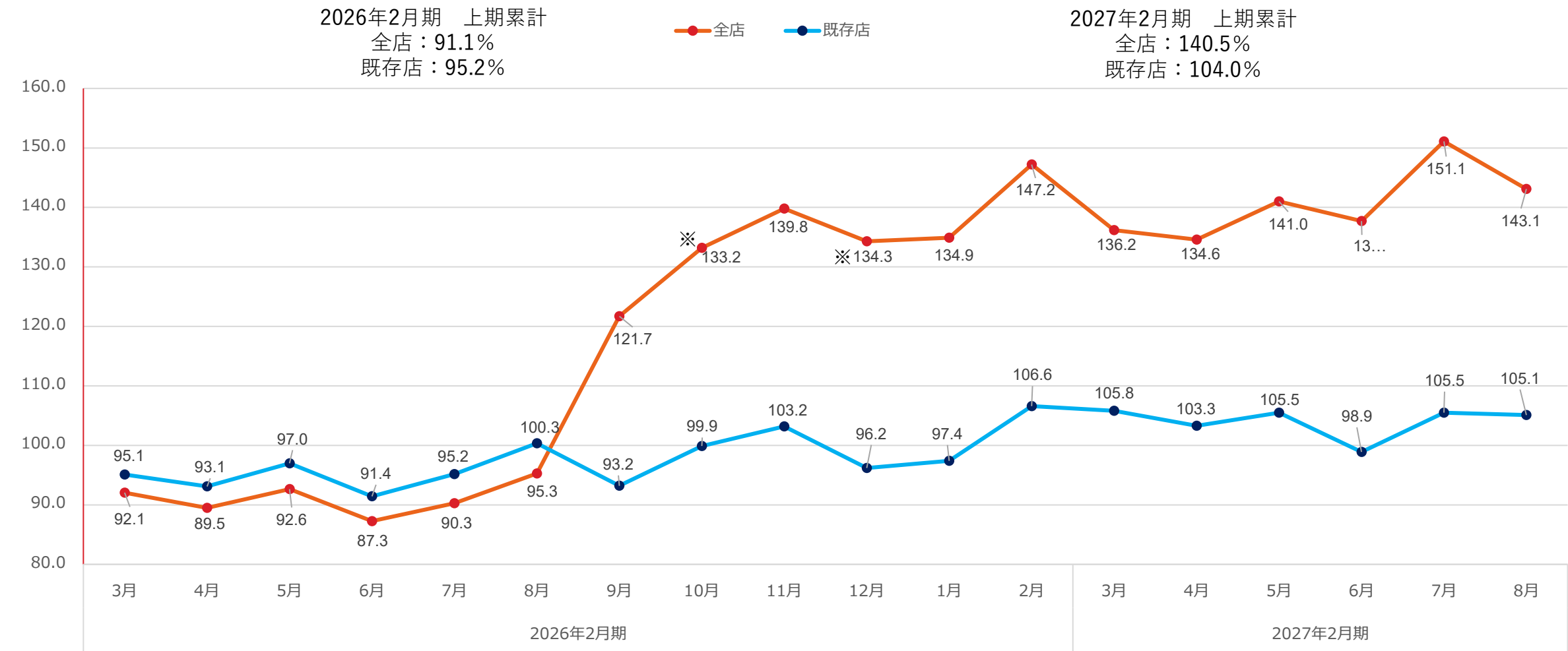
ブランド別の売上高
(新収益認識基準)

	2026.2期 上期累計			2027.2期 上期累計			前期比	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上総利益率 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上総利益率 (%)	売上高 (%)	売上総利益率 (pt)
1. FREAK'S STORE ^{※1}	-	-	-	19,412	21.8	48.1	-	-
2. MARGARET HOWELL	6,033	9.1	59.8	6,670	7.5	56.8	110.6	▲3.0pt
3. NATURAL BEAUTY BASIC ^{※2}	5,361	8.1	63.5	5,365	6.0	63.9	100.1	+0.3pt
4. NANO universe	6,016	9.1	56.1	5,305	6.0	56.1	88.2	+0.0pt
5. AVIREX	3,991	6.0	63.7	4,928	5.5	63.6	123.5	▲0.1pt
6. PEARLY GATES ^{※2}	4,741	7.2	52.3	4,653	5.2	56.5	98.2	+4.3pt
7. STUSSY	3,059	4.6	51.5	3,304	3.7	48.5	108.0	▲3.0pt
8. New Balance Golf	2,530	3.8	49.2	2,732	3.1	48.0	108.0	▲1.2pt
9. Waterfront	-	-	-	2,541	2.9	44.2	-	-
10. HUF	2,657	4.0	56.2	2,342	2.6	55.7	88.2	▲0.5pt
TOP10 計	34,391	52.0	57.4	57,259	64.4	54.2	166.5	▲3.2pt
その他 計	30,570	46.2	54.4	31,640	35.6	52.2	103.5	▲2.2pt
継続ブランド 計	64,961	98.2	56.0	88,900	100.0	53.6	136.9	▲2.4pt
廃止ブランド 等	1,205	1.8	37.9	5	0.0	13.5	0.5	▲24.4pt
合計	66,167	100.0	55.7	88,905	100.0	53.6	134.4	▲2.1pt

※1 2025年9月より(株)デイトナ・インターナショナル、同年12月より(株)ウォーターフロントが連結しております。
※2 ブランドの集計を変更しております。
前期および当期の「NATURAL BEAUTY BASIC」に「N.Natural Beauty Basic*」の売上高・売上総利益を加算して記載しております。
前期および当期の「PEARLY GATES」から「MASTER BUNNY EDITION」の売上高・売上総利益を除外して記載しております。

2027年2月期 上期業績ハイライト

国内 既存店・全店 売上高の推移



※ 2025年9月より(株)デイトナ・インターナショナル、同年12月より(株)ウォーターフロントが連結しております。

2027年2月期 上期業績ハイライト

店舗数の状況

		2026.2期 上期末	2026.2期 期末	出店	退店	2027.2期 上期末	前年同期差	前期末差
ア パ レ ル	国内	678	724	+21	▲17	728	50	4
	海外	16	16	-	-	16	0	0
	合計	694	740	+21	▲17	744	50	4
飲 食	国内	4	5	+1	-	6	2	1
コ ス メ	国内	31	30	-	▲2	28	▲3	▲2
総計		729	775	+22	▲19	778	49	3

※ 2025年9月より(株)デイトナ・インターナショナルが連結しております。(65店舗)
2025年12月より(株)ウォーターフロントが連結しております。(1店舗)
2026年8月より東洋エンタープライズ(株)および(株)レイラニトレーディングが連結しております。(4店舗)

本資料には、当社およびそのグループ会社に関連する
予想、見通し、目標、計画などの将来に関する記述が含まれています。
これらは、本資料の日付において当社が入手している
情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、
実際の業績等は今後の様々な要因によって大きく異なる可能性があります。