

決算説明資料



1. 決算の概要

・業績の概要	P 4
・業績の要因	P 5
・当期の取組み概況①	P 6
・当期の取組み概況②	P 7
・損益計算書の概要	P 8
・純利益の状況	P 9
・資産、負債及び純資産の状況	P10
・キャッシュ・フローの状況	P11
・事業別の状況	P12
・既存店売上高前年比の状況	P13
・売上総利益率の状況	P14
・直貿商品の状況	P15
・スクラップ&ビルドの状況	P16
・立地別の状況	P17
・アパレル事業ブランド別の状況	P18
・雑貨事業ブランド別の状況	P19

2. 今期の計画

・今期計画の概要	P21
・上期及び通期数値計画	P22
・環境認識	P23
・中期戦略及び今期方針	P24
・今期の施策①	P25
・今期の施策②	P26
・ブランド別の施策	P27
・ブランド別の出店フォーマット	P28
・アパレル事業 ブランドコンセプト	P29
・雑貨事業 ブランドコンセプト	P30

3. 株主様情報

・株主様構成比	P32
・株主様還元策	P33
・お問合せ先	P34

1. 決算の概要

※資料は、単体決算の概要となります。

尚、当社は平成24年2月21日付けで、(株)鈴丹と合併しております。

～Doing it～

	前 期	当 期	前年比
売 上 高	27,978	39,653	141.7
営 業 利 益	631	414	65.7
経 常 利 益	675	683	101.3
純 利 益	▲190	1, 079	—

(単位:百万円、%)

既存店売上高前年比 95.6%

売上総利益率 54.0% (前年増減+0.8%)

営業経費率 53.0% (前年増減+2.1%)

出 退 店 出店31店 退店61店

営業外損益 269百万円 (前年増減+225百万円)

※貸倒引当金戻入等による

純 利 益 1,079百万円 (前年増減+1,269百万円)

6月・7月・9月・10月期の予定未達

既存店売上高前年比

6月期:92.8% 7月期:88.8% 9月期:92.5% 10月期:89.3%

天候要因 6、7月期の低温と 9、10月の残暑

競合各社のプロパー期間のセール乱発

デフレ環境下で低価格志向およびマーケットの拡大

合併による商品力強化に向けた基盤確立から効果発揮へ

※ブランドの略称は、P. 29. 30をご参照ください

第28期は合併後の事業基盤の整備・増強に注力

1) 合併後の新体制確立 <トラブルなく融合 不慣れさによる不備あり>

- ・人事組織、事務所の統合(2/21) システム統合は、合併前に実施
- ・ブランド毎のディビジョン体制を基盤に適材適所による人材活用も実施

2) 既存店舗の活性化 <予定通りに実施 好調>

- ・改装(ブランド転換、ビジュアルプレゼンテーション強化)に注力
当期 56店舗実施 (前期 18店舗)
GF ⇒ RC 10店舗 好調に推移(前年比二桁伸張)
- ・新内装によるショッパイメージ確立 アパレル:VS、DC、SZ、FH、 雑貨:IL300

3) ディビジョン体制によるブランド力及びMD力の向上 <全体として未達成>

- ・ブランド毎に主体的、一体的に運営する環境は確立
- ・雑貨事業の木糸土・HH、IL300及びICは成長

※ブランドの略称は、P. 29. 30をご参照ください

4) 直接貿易の強化 <基盤強化し体制確立 今期拡大>

- ・専属部署の設置 デザイナー、生産担当増員、商品情報会社と連携
- ・アセアン背景の確立 中国取引メーカーの拡大
- ・物流子会社との体制確立 物流コスト低減、品質安定、短納期化

5) 郊外主力アパレル事業の商品力強化 <下期より 今期本格化>

- ・各強さを前提に、客数増に向けたMD強化
 - GF GFらしいベーシック強化による顧客層の拡大
 - SZ 価格競争力(価格と価値のバランス力)強化による客数増

6) 販促強化と顧客化推進 <今期更に高度化>

- ・アパレル事業にて雑誌モデルとのプロモーション実施
- ・接客サービス力の向上とメンバーズ会員及びメール会員獲得強化

損益計算書の概要

~ Doing it ~

	前 期 2社合算	前 期	当 期	売上比	前年比
売 上 高	42,434	27,978	39,653	100.0	141.7
売 上 総 利 益	22,876	14,877	21,413	54.0	143.9
営 業 費	21,844	14,246	20,998	53.0	147.4
営 業 利 益	1,032	631	414	1.0	65.7
経 常 利 益	1,102	675	683	1.7	101.3
純 利 益	▲429	▲190	1,079	2.7	—

(単位:百万円、%)

純利益 ▲190 百万円 ⇒ 1,079 百万円

合併に伴う税効果会計適用により、法人税等調整額計上: ▲946百万円

営 業 利 益	631 百万円 ⇒ 414百万円		
経 常 利 益	675百万円 ⇒ 683百万円		
特 別 損 失	586百万円 ⇒ 351百万円		
減 損 損 失	37 百万円 ⇒ 264 百万円	減損店舗数	17店 ⇒103店
除 却 損 失	31 百万円 ⇒ 61 百万円	閉店店舗数	35店 ⇒ 61店
		改装店舗数	18店 ⇒ 56店
※昨年は資産除去債務 及び災害損失が発生	435 百万円 ⇒ 0百万円		

純 資 産 期首5,968百万円 ⇒ 6,950百万円 41.2%

長短借入金 期首4,100百万円 ⇒ 2,500百万円 14.8%

	2012年2月期末	2013年2月期 合併後期首	2013年2月期末	前期末 増 減
総 資 産	12,199	18,253	16,878	4,678
商 品	2,607	3,480	3,327	719
投資その他資産 ※主に保証金	5,905	9,200	9,280	3,375
負 債	6,469	12,284	9,928	3,458
長 短 借 入 金	1,100	4,100	2,500	1,400
純 資 産	5,730	5,968	6,950	1,219

(単位:百万円)

フリーキャッシュ・フロー 285百万円⇒ 499百万円

財務CF 長短借入金の圧縮額 1,600百万円

	前 期	当 期
営 業 キャッシュ・フロー	455	422
投 資 キャッシュ・フロー	▲170	76
財 務 キャッシュ・フロー	▲87	▲1,697
現金及び現金同等物の増減額	197	▲1,197

(単位:百万円)

売上高構成比 アパレル事業74.5% 雑貨事業 22.2%
 その他 3.3%

	前期 売上高	構成比	当期 売上高	構成比	前期比
アパレル事業	18,951	67.7	29,533	74.5	155.8
雑 貨 事 業	8,693	31.1	8,817	22.2	101.4
そ の 他	333	1.2	1,302	3.3	389.8
全 社	27,978	100.0	39,653	100.0	141.7

(単位: 百万円、%)

既存店売上高前年比 95.6% 上期 96.8% 下期 94.3%

	3月	4月	5月	第1 四半期	6月	7月	8月	第2 四半期	上期	
全社売上	103.5	101.7	95.8	100.1	92.8	88.8	99.3	93.6	96.8	
客数	104.1	98.6	93.4	98.4	89.0	86.6	96.1	90.6	94.4	
客単価	99.4	103.1	102.6	101.7	104.2	102.6	103.4	103.4	102.5	
	9月	10月	11月	第3 四半期	12月	1月	2月	第4 四半期	下期	年間
全社売上	92.5	89.3	99.2	93.9	91.6	96.4	96.7	94.7	94.3	95.6
客数	90.4	90.2	94.4	91.9	89.8	94.9	92.2	92.2	92.1	93.3
客単価	102.3	99.0	105.0	102.1	102.0	101.5	104.9	102.7	102.4	102.5

(単位: %)

売上総利益率 53.2% ⇒ 54.0%

<要因>

上期 アパレル事業は夏物不振による値下増加、雑貨事業は順調に推移

下期 アパレル事業は直接貿易拡大による荒利益率向上

	2009年 2月期	2010年 2月期	2011年 2月期	2012年 2月期	2013年 2月期
上 期	52.4	52.0	53.5	53.2	53.5
下 期	52.3	53.2	53.4	53.1	54.6
通 期	52.4	52.6	53.4	53.2	54.0

(単位: %)

アパレル事業全体 売上構成比 上期 6.2% ⇒ 下期 8.1%
 荒利益率 直貿 55.5% 全体 52.9%

		上 期		下 期		通 期	
		売上構成比	荒利益率	売上構成比	荒利益率	売上構成比	荒利益率
ギャル フィット	直 貿	13.4	50.1	15.9	56.4	14.6	53.4
	そ の 他	86.6	50.4	84.1	49.5	85.4	50.0
	合 計	100.0	50.3	100.0	50.6	100.0	50.5
アパレル 事業全体	直 貿	6.2	51.9	8.1	58.7	7.1	55.5
	そ の 他	93.8	52.4	91.9	53.1	92.9	52.7
	合 計	100.0	52.4	100.0	53.7	100.0	52.9

(単位: %)

出店 40店 ⇒ 31店

・今期は、既存店改装に注力（改装 18店 ⇒ 56店）

退店 32店 ⇒ 61店

・催事契約店舗を中心とした、不採算店舗を閉店

※2013年2月期の期首で、合併により232店舗増となっています

	2009年 2月期	2010年 2月期	2011年 2月期	2012年 2月期	2013年 2月期
出 店	87	14	38	40	31
退 店	45	54	35	32	61
純 増	44	▲40	3	8	▲30
期 末 店 舗 数	613	573	576	584	786
店 舗 投 資 額	1,726	286	670	646	728

（単位：店数、百万円）

都心・モール型立地拡大

前期末198店(33.9%) ⇒ 今期末297店(37.8%)

		2011年 2月期末	2012年 2月期末	2013年 2月期末
都 心 型	店 舗 数	37	45	111
	(構 成 比)	6.4	7.7	14.1
モ ー ル 型	店 舗 数	134	153	186
	(構 成 比)	23.3	26.2	23.7
G M S 型	店 舗 数	405	386	489
	(構 成 比)	70.3	66.1	62.2

(単位:店数、%)

リシェリエ ブランド転換(改装)

10店舗

好調に推移

フォレストハート リブランディング(新店)

5店舗

ブランド育成

	合併増加	出 店	退 店	ブランド転換	期末店舗
ギャルフィット D	—	4	17	0	278
リシェリエ	—	0	0	10	18
ド ス チ	—	0	0	0	39
ギャルフィット 他	—	4	17	▲10	221
スズタン D	152	6	15	4	147
フォレストハート	5	5	1	6	15
スズタン 他	147	1	14	▲2	132
リジェイ D	14	3	5	1	59
エスアイツーシー D	60	0	9	▲5	46
リメディオ D	—	0	2	1	27
ヴィサリア D	—	1	1	0	5
アパレル事業合計	226	14	49	1	562
複 合 店	6	1	3	▲1	50

※ D:ディビジョン

イルーシー300 今期も着実に店舗数を拡大(主カブランドへ)

木糸土・ハレノヒ 出店オファー増加、来期も積極出店

インセンス 既存店好調(売上前年比111%)を背景に出店機会増加

	出 店	退 店	ブランド転換	期末店舗
シ ー ハ レ ッ ト D	4	5	▲1	105
<i>illusie</i>	1	0	1	2
シーベレット他	3	5	▲2	103
イ ル ー シ ー 3 0 0 D	4	1	1	32
イ ン セ ン ス D	4	2	0	29
木 糸 土 ・ ハ レ ノ ヒ D	4	1	0	8
雑 貨 事 業 合 計	16	9	0	174

※ D:ディビジョン

2. 今期の計画

～Doing it～

	前 期	通期計画	前 年 比
売 上 高	39,653	37,500	94.6
営 業 利 益	414	580	139.9
経 常 利 益	683	620	90.7
純 利 益	1,079	60	5.6

(単位:百万円)

既存店売上高前年比

上期97.0% 年間97.0%

売上総利益率改善

上期1.6% 年間1.2%

出退店の年間計画

出店 40店 退店 40店

	前年上期 実績	上期 計画	前年比	前年通期 実績	通期 計画	前年比
売上高 (既存店前期比)	20,824 96.8	19,330 97.0	92.8	39,653 95.6	37,500 97.0	94.6
売上総利益 (売上比)	11,133 53.5	10,650 55.1	95.7	21,413 54.0	20,710 55.2	96.7
営業費 (売上比)	10,601 50.9	10,090 52.2	95.2	20,998 53.0	20,130 53.7	95.9
営業利益 (売上比)	531 2.6	560 2.9	105.3	414 1.0	580 1.5	139.9
経常利益 (売上比)	776 3.7	560 2.9	72.1	683 1.7	620 1.7	90.7
当期純利益 (売上比)	1,683 8.2	180 0.9	10.7	1,079 2.7	60 0.2	5.6

(単位:百万円、%)

景気変動の予兆 “顧客の争奪”が激化

少子高齢化の進行

デフレ脱却の兆し

予断を許さない個人消費動向

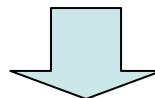
消費税、社会保障費の負担

都心商業施設の活性化拡大

SC毎の特徴化が進行

円安及び生産コスト上昇圧力

外資含めた寡占化競合の激化



独自の商品企画開発力の構築

ブランド化・顧客化推進

都心出店拡大

中期目標	売上高 600億円 営業利益 30億円
基本戦略	多核化ブランド戦略
成長戦略	収益拡大: 都心への深耕 収益率向上: 直質の戦力化

< 今期方針 >

(前期) 合併後の事業基盤の整備・増強



(今期) 増収増益基盤の構築

既存店売上高前年比100%(目標)

商品荒利率1%以上向上

店舗純増(積極出店)

※ブランドの略称は、P. 29. 30をご参照ください

1) 郊外主力事業の客数増に向けたMD強化（顧客層の拡大）

ギャルフィット	GFらしいベーシック商品の強化
スズタン	価格競争力の強化（価格と価値のバランス力）
シーベレット	新規主力カセットの導入・構築

2) 直接貿易の強化（中期30% 荒利率58%）

- ・合併により直貿対象店舗が約200店舗増の約500店舗
500店舗対象に本格的に直貿始動
- ・アパレル事業全体 28期 7%（20億）⇒ 29期 15%（40億）
- ・アセアン拡大 中期30%の内アセアン10%、中国20%
- ・デザイナー及び生産担当の更なる拡充、企画会議の充実
- ・需要創造型・顧客創造型のMD及び商品開発力の強化

※ブランドの略称は、P. 29. 30をご参照ください

3) 販促およびプロモーション強化

- ・モデル連動プロモーションの強化
- ・雑誌掲載及びカタログ等の販促強化
- ・RJのメール会員の拡大と販促強化 28期2万人 ⇒ 29期7万人

4) 顧客化推進

- ・接客力の向上 前期の店舗単位の接客率から個人接客額向上
- ・雑貨事業の笑顔のサービス力の向上
- ・メンバーズ会員の新規拡大 28期34万人 ⇒ 29期43万人

5) 都心、モール立地中心に出店拡大（第1Q 出店22店舗決定）

- ・顧客創造型、需要創造型ブランドの出店拡大
 - 木糸土・ハレノヒ（顧客創造型） 第1Q 出店7店舗決定
 - イルーシー300（需要創造型） 第1Q 出店5店舗決定
- ・アパレル 都心、モール向けブランドの出店拡大

※ブランドの略称は、P. 29. 30をご参照ください

＜アパレル事業＞

GF	既存店回復傾向 GFらしいベーシック拡大による客数増
RC	好調 店舗イメージ確立を受け、プロモーションを更に強化
DC	既存店好調 店装一新しイメージ確立を受け、ブランド力強化
SZ	提案力と品揃え力を武器に価格競争力を更に強化
FH	店舗イメージ確立を受け、更なるブランド力及びMD力の向上
RJ・SP	メルマガ会員獲得を中心に顧客化推進
SI	新体制によるリブランディング及びMD再構築
LM	大人、上質をキーワードに単品力強化による商品力向上
VS	都心への出店拡大 ブランドMD力の更なる強化

＜雑貨事業＞

SB	既存店の収益安定化 主力商品の最強化と新規商品拡充
illusie	SBの都心業態として育成 都心及び地下街に出店
IL	オリジナル商品拡大 生活雑貨主力にシフトし新内装確立後出店拡大
IC	既存店売上前年比111% 商品の独自性強化し出店拡大
木系土	商品担当拡充し、都心に積極的出店
HH	アパレル商品強化により好調 都心、モールに積極的出店

都 心	モ ー ル	G M S
Visalia		
Recherie		
DOSCH		
S. X ² . C.		
Li Meduo		
Forest Heart		
	GAL FIT	
	s u z u t a n	
	Re-J	
su*pu*re		

都 心	モ ー ル	G M S
木 米 土		
Hare no hi		
illusie ³⁰⁰		
illusie		
	Siebelet	
	INCENSE	

ブランド	略称	コンセプト
Recherie	RC	「大人可愛い」をコンセプトにファッションに敏感な女性に向けたワードローブを提案します。
DOSCH	DC	強めで個性的な着こなしを好む女性に最新の遊び心あるスタイルを提案します。
Visalia	VS	いつでもかわいくおしゃれでありたい女の子にトレンド感を取り入れたSWEET MIX STYLEを提案します。
S. X ² . C.	SI	エレガンスな服もカジュアルな服も『×スイート』で大人可愛いフェミニンスタイルに仕上げて、大人になっても可愛いものが大好きな女性のオンからオフまでトータルにプロデュースします。
Li Meduo	LM	自分のスタイルをもったポジティブな女性に向けて、質感に拘った上質な着こなしを提案します。
Forest Heart	FH	ファッションを楽しみたい大人の女性に、暖かさやぬくもりの感じられる素材感を生かしながら、スタイリッシュなカジュアルスタイルを提案します。
GAL FIT	GF	最新トレンドファッションを中心に、ベーシックアイテムをバランスよくMIXし、リアルで等身大のスタイリングを提案します。
suzutan	SZ	ティーンズからミセスまでを顧客に、最新ファッションと着回しのきくベーシックアイテムを、プチプライスで提案します。
Re-J	RJ	洗練されたカジュアルスタイルを中心に、大きいサイズのお客様にむけてハイセンスなコーディネートと丁寧な接客で提案します。
su*pu*re	SP	キャリアエレガンス・キュートカジュアル主体にヤングレディースのトレンドファッションを大きいサイズで提案します。

ブランド	略称	コンセプト
木 糸 土	木	木・糸・土の素材を活かし、「無理なく 無駄なく」をコンセプトに、シンプルで飽きのこない生活雑貨を提案します。
Hare no hi from 木 糸 土 - makuyotte	HH	モノが溢れる現代で、ひとつひとつの身の回り品に、シンプルで手作りの温もりを求める大人の女性に、雑貨とアパレルでライフスタイルを提案します。
illusie300	IL	インテリア、キッチン用品などの生活雑貨を、「ハッピー」「ワクワク」「ドキドキ」をキーワードに、300円のワンプライスで提案します。
illusie	ill	アクセ、コスメを中心にトレンド発信。女性のもっと可愛く、もっとキレイに、もっと楽しくをテーマに毎日をハッピーにさせる『プラス ワン』を提案
Siebelet	SB	毎日を楽しくさせる、トータル提案型雑貨SHOPで、親子で、ワクワク楽しく過ごせる空間を提案します。
INCENSE	IC	レディース、メンズそして服飾雑貨～トラベルケースまでバッグとその関連商品をトータルで提案します。

3. 株主様情報

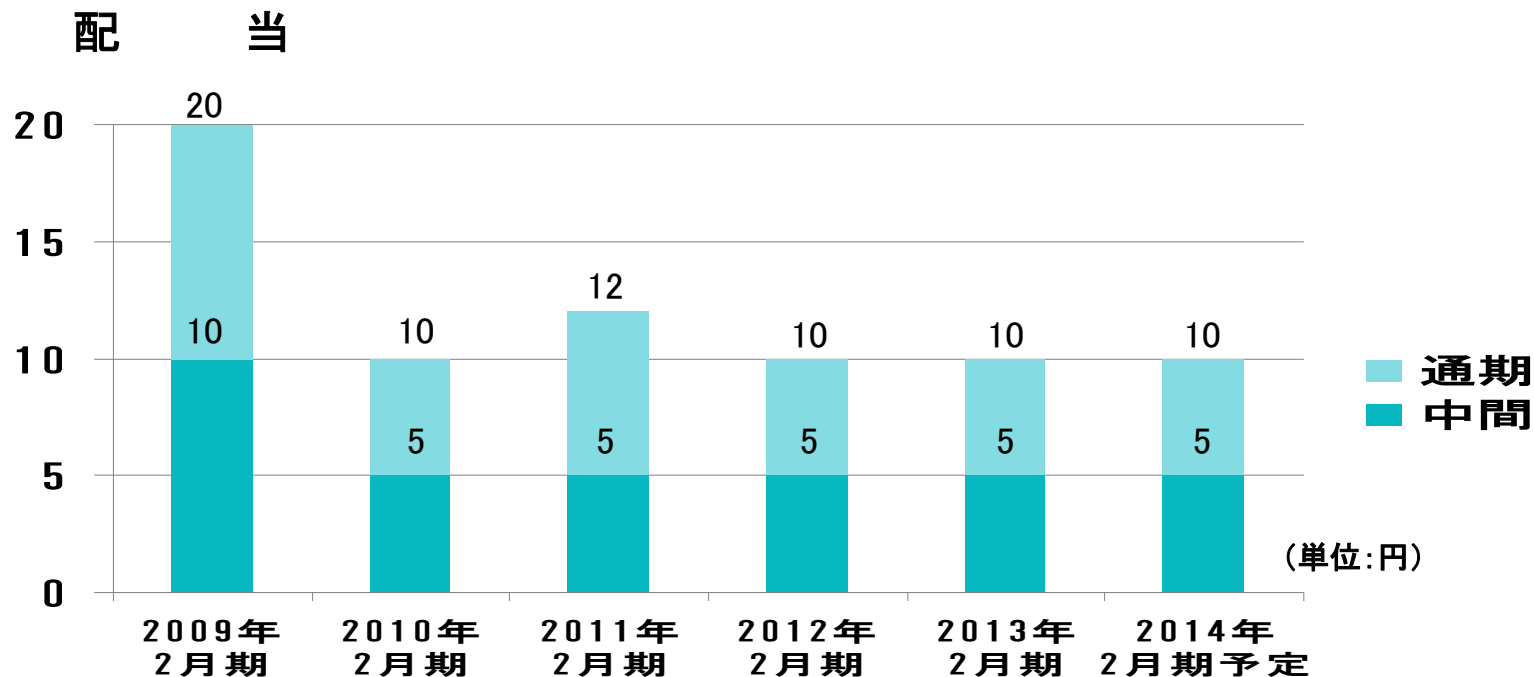
～Doing it～

発行済み株式数 720万株(2012.2.20現在) ⇒ 1,205万株(2013.2.20現在)

株主様 3,100名(2012.2.20現在) ⇒ 7,948名(2013.2.20現在)

ユニ一株式会社持株比率 61.20%(2012.2.20現在) ⇒ 61.35%(2013.2.20現在)

	2012年2月20日			2012年8月20日			2013年2月20日		
	株主数		株式数	株主数		株式数	株主数		株式数
個人株主・他	3,062名	98.8%	31.0%	7,049名	96.5%	28.0%	7,698名	96.9%	31.3%
国内法人	21名	0.7%	62.2%	207名	2.8%	64.0%	209名	2.6%	63.4%
機関投資家	12名	0.4%	5.3%	35名	0.5%	6.0%	27名	0.3%	4.2%
外国法人・個人	5名	0%	1.5%	16名	0.2%	2.0%	14名	0.2%	1.1%
合計	3,100名	100.0%	100.0%	7,307名	100.0%	100.0%	7,948名	100.0%	100.0%



株主優待

300株以上1,000株未満 = 1,000円のクオカード

1,000株以上 = 5,000円相当の果物

< 2013年2月20日現在 >

・住所 愛知県稲沢市天池五反田町1番地

・TEL 0587-24-9771

・FAX 0587-24-9710

・担当者 <IR担当役員>

常務取締役 管理担当 永井 隆司

E-MAIL T-nagai@palemo.co.jp

・この資料には、株式会社パレモの現在の計画、確信及びその業績に関する将来の見通しが含まれています。
・これらの見通しは、将来の業績を完全に見通したものであるとは限らず、将来の業績に影響をあたえるリスクや不確実な要素が含まれています。実際の業績は、様々な要素により、これらの見通しとは異なる場合があります。