

2017年2月期 第2四半期 決算説明会

2016年9月30日



1. 第2四半期決算の概要

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

2. 下期及び今期計画

・今期計画の概要	P19
・下期及び通期数値計画	P20
・営業利益推移及び今期計画	P21
・今期方針	P22
・下期の施策①	P23
・下期の施策②	P24
・アパレル事業 ブランドコンセプト	P25
・雑貨事業 ブランドコンセプト	P26

3. 株主様情報

・株主様構成比	P28
・公開買付けのお知らせ	P29
・公開買付け実施の背景及び今後	P30
・株主様還元策	P31
・お問合せ先	P32

1. 第2四半期決算の概要

～ Doing it ～

(単位:百万円)

	2016/2期	2017/2期			
	上期実績	上期計画	上期実績	前年同期差	計画差
売上高	14,561	12,300	13,064	▲1,496	+764
営業利益	255	360	592	+337	+232
経常利益	276	375	603	+326	+228
純利益	71	175	363	+292	+188

売上高前期比 89.7% (既存店売上高前年比 104.1%)

売上総利益率 55.4% (前年同期差 +0.5%)

営業費前期比 85.9% (前年同期差 ▲1,092百万円)

出退店 出店:1店 退店:35店 (純減:34店)

(単位:百万円)

	2016/2期 上期実績	2017/2期		
		上期実績	前年同期差	前年同期比
売上高	14,561	13,064	▲1,496	89.7%
売上総利益 (売上総利益率)	7,987 54.9%	7,232 55.4%	▲755 +0.5%	90.5% —
営業経費 (営業経费率)	7,732 53.1%	6,639 50.8%	▲1,092 ▲2.3%	85.9% —
営業利益 (営業利益率)	255 1.8%	592 4.5%	+337 +2.7%	231.9% —
経常利益 (経常利益率)	276 1.9%	603 4.6%	+326 +2.7%	218.3% —
当期純利益	71	363	+292	510.1%

(単位:百万円)

	2015年8月期末	2016年2月期末	2016年8月期末
総 資 産	12,074	10,421	10,810
商 品	2,330	2,260	1,625
投資その他資産 ※主に保証金	5,837	5,264	4,923
負 債	9,937	8,668	8,693
長 短 借 入 金	3,000	2,300	2,300
純 資 産	2,137	1,752	2,116

純資産 : 2,116百万円 19.6% (当期純利益363百万円)

商品 : 店舗数減、在庫コントロールの適正化により更に減少

フリーキャッシュ・フロー 655百万円 ⇒ 947百万円

(単位:百万円)

	2016/2期(上期)	2017/2期(上期)
営業キャッシュ・フロー	270	542
投資キャッシュ・フロー	384	404
財務キャッシュ・フロー	▲500	▲0
現金及び現金同等物の増減額	155	946

営業CF 税引前当期純利益 151百万円 ⇒ 508百万円

投資CF 前期同様、差入保証金の回収が資金貢献

財務CF 借入金の増減なし

既存店売上高前年比 104.1%

- ・第1Q: 102.4% 春休み、GW期間中ともに天候に恵まれる
- ・第2Q: 106.0% 夏物プロパー、水着・浴衣が好調に推移

	3月度	4月度	5月度	第1四半期	
売上高	99.7	102.9	104.4	102.4	
客数	89.4	96.3	96.2	94.0	
客単価	111.5	106.8	108.6	108.9	
	6月度	7月度	8月度	第2四半期	上期
売上高	107.1	107.9	103.4	106.0	104.1
客数	97.4	98.4	96.2	97.2	95.5
客単価	109.9	109.6	107.5	109.0	109.0

(単位:%)

売上総利益率 54.9% ⇒ 55.4%

<要因>

アパレル事業 : 適正在庫コントロール定着、商品回転日数が大幅改善

雑貨事業 : 売上不振により在庫処分が増加 (アパレルでカバー)

	2013/2期	2014/2期	2015/2期	2015/2期	2016/2期
上期	53.5	54.5	53.7	54.9	55.4
下期	54.6	54.0	54.5	54.4	—
通期	54.0	54.3	54.1	54.7	—

(単位: %)

出店 4店 ⇒ 1店 新規ブランド出店へシフト

退店 47店 ⇒ 35店 不採算店舗の閉店を継続
 (当初の通期見通しは60店舗⇒75店舗に拡大)

	2015/2期		2016/2期		2017/2期	
	上期	通期	上期	通期	上期	通期見通し
出店	11	14	4	5	1	11
退店	40	94	47	131	35	75
増減	▲29	▲80	▲43	▲126	▲34	▲64
期末店舗数	751	700	657	574	540	510
店舗投資額	343	523	131	160	126	376

(設備投資額単位:百万円)

＜アパレル事業 店舗基盤変革＞

- ・レギュラー事業ブランド再編 : 『GALFIT』『SUZUTAN』統合効果
- ・新業態(ブランド)への挑戦 : 『Lilou de chouchou』『DAISY MERRY』
- ・不採算店舗の閉店を継続 : 前期33店舗 ⇒ 今期24店舗

	出店	退店	変更	増減	期末
レギュラー事業部	1	23	2	▲20	292
GAL FIT , SUZUTAN, etc	0	22	1	▲21	243
RecHerie	0	0	0	0	27
DOSCH	0	1	▲1	▲2	19
(NEW BRAND)	1	0	2	3	3
ラージサイズ事業部	0	1	0	▲1	47
アパレル事業 合計	1	24	2	▲21	339

※(NEW BRAND): 『Lilou de chouchou』『DAISY MERRY』

< 雑貨事業 店舗基盤変革 >

- ・ライフスタイル提案型ブランドの再編 : 『木糸土』『Hare no hi』『illusie300』
- ・不採算店舗の閉店を継続 : 前期11店舗 ⇒ 今期11店舗

	出 店	退 店	変 更	増 減	期末店舗
シーベレット事業部	0	5	▲1	▲6	83
illusie300	0	2	2	0	40
INCENSE	0	1	0	▲1	31
木糸土・Hare no hi	0	3	▲1	▲4	28
雑貨事業 合計	0	11	0	▲11	182
複合店(※)	0	0	▲2	▲2	19

(※)複合店は、複数のブランドを併設した店舗です。

1) 基幹事業の強化

<レギュラー事業(アパレル)>

- ① 商品供給最適化 ⇒ レギュラー事業一本化の効果発揮(MD精度向上)
- ② 在庫の適正化 ⇒ OTB管理、処分前倒しを徹底(商品回転、店頭鮮度改善)

<ラージサイズ事業(アパレル)>

- ① コアアイテム強化 ⇒ 主力販売商品による戦略的仕掛け(全店規模での底上げ)
- ② 鮮度管理の徹底 ⇒ 滞留在庫処分の実施、シーズン切り替えの明確化

<バラエティ雑貨(シーベレット)事業>

- ① 在庫の適正化 ⇒ 在庫鮮度改善対応が長期化、仕入が後手に(下期解消へ)
- ② 店舗別対応強化 ⇒ 出店立地、来店客層、売上効率に合わせた対応を強化

2) 店舗サービスレベル向上と顧客化の推進

- ① 販売体制の最適化 ⇒ 募集、採用活動の強化するも欠員解消に至らず
- ② 顧客化の推進 ⇒ メンバースカード会員、パレモバ会員ともに計画以上の獲得

3) スクラップ&ビルド推進による店舗基盤変革

- ① アパレル新業態(ブランド)への挑戦 ⇒ 次の成長を担うブランドを育成
『Lilou de chouchou』(リルデシュシュ) 『DAISY MERRY』(デイジーメリー) OPEN
- ② ライフスタイル業態の再編 ⇒ MD再編に着手(「木糸土・ハレノヒ」「イルーシー300」)
- ③ 不採算店舗の閉店 ⇒ 期初での閉店店舗見通し60店舗(75店舗に見通し変更)

4) コスト変革の継続取組み、ローコスト経営の定着化

- ① 賃料減額交渉の継続 ⇒ 黒字化が進行、交渉対象店舗は減少
- ② ローコスト意識の醸成 ⇒ 徐々に定着化(今後の採用費増への備えが必須)

2. 下期及び今期計画

~ Doing it ~

(単位:百万円)

	2016/2期	2017/2期		2016/2期	2017/2期	
	下期実績	下期計画	前年同期差	通期実績	通期計画	前年同期差
売上高	12,740	11,035	▲1,705	27,302	24,100	▲3,202
営業利益	▲119	8	+127	136	600	+464
経常利益	▲87	17	+104	188	620	+432
純利益	▲384	▲183	+201	▲313	180	+493

売上高前期比見通し

(既存店売上高前期比)

下期: 86.6%

(98.5%)

通期: 88.3%

(101.5%)

売上総利益率改善

下期: +1.5%

通期: +0.9%

営業経費の改善

下期: 87.3%

通期: 86.6%

出退店の年間計画

出店: 11店

(前期 5店)

退店: 75店

(前期: 94店、当初予定60店)

(単位:百万円)

	2016/2期	2017/2期			2016/2期	2017/2期		
	下期実績	下期計画	前期差	前期比	通期実績	通期計画	前期差	前期比
売上高	12,740	11,035	▲1,705	86.6%	27,302	24,100	▲3,202	88.3%
(既存店前年比)	95.7%	98.5%	+2.8%	—	95.5%	101.5%	+6.0%	—
売上総利益	6,935	6,167	▲767	88.9%	14,923	13,400	▲1,523	89.8%
(売上総利益率)	54.4%	55.9%	+1.5%	—	54.7%	55.6%	+0.9%	—
営業経費	7,054	6,160	▲894	87.3%	14,787	12,800	▲1,987	86.6%
(営業経费率)	55.4%	55.8%	+0.4%	—	54.2%	53.1%	▲1.0%	—
営業利益	▲119	8	+127	—	136	600	+464	440.1%
(営業利益率)	▲0.9%	0.1%	+1.0%	—	0.5%	2.5%	+2.0%	—
経常利益	▲87	17	+104	—	188	620	+432	328.9%
(経常利益率)	▲0.7%	0.2%	+0.9%	—	0.7%	2.6%	+1.9%	—
当期純利益	▲384	▲183	+201	—	▲313	180	+493	—

1) 営業利益実績進捗並びに今期計画

(単位:百万円)

	第1Q		第2Q		上期		下期		通期	
	金額	前期差	金額	前期差	金額	前期差	金額	前期差	金額	前期差
2015/2期	▲73	▲194	▲175	▲396	▲248	▲591	▲476	+347	▲725	▲243
2016/2期	120	+194	134	+309	255	+504	▲119	+357	136	+861
2017/2期	340	+219	251	+117	592	+337	8	+127	600	+464

※2017/2期下期および通期は計画値

2) 中期目標進捗

		30期 2015/2期	31期 2016/2期	32期(今期) 2017/2期	33期 2018/2期	34期 2019/2期
収益改善目標			営業利益 黒字化(達成)	当期純利益 黒字化	微減収 増益	増収増益
出退店	出店	14店	9店⇒5店	20店⇒11店	30店	50店
	退店	94店	100店⇒131店	60店⇒75店	30店	30店
<基盤変革> ブランドの選択と集中 不採算店舗削減 コスト低減 <収益性強化> MDの変革 サービスの変革			→アパレルブランド再編、レギュラー事業一本化 →不採算店舗の前倒し閉店実施 赤字店舗縮小 →ローコスト化推進プロジェクトによる経費削減実施	→新ブランド育成、ライフスタイルブランド再編 →利益店舗の契約更新対応 →ローコスト体質化		→雑貨事業の在庫鮮度改善 →欠員解消、販売体制の最適化

＜今期方針＞

当期純利益黒字化の必達と安定成長基盤の確立

顧客満足に向けた構造改革の完遂（4つの変革の追求）

＜抜本施策の概要＞

1)「MD変革」 （商品供給の最適化）

2)「サービス変革」 （販売体制の最適化）

「MD変革」「サービス変革」の両輪でトップライン向上、基幹事業の真の再生

3)「店舗基盤変革」 （スクラップ&ビルドの推進）

不採算、低効率店舗の閉店継続、新規出店による店舗基盤の安定化

新しい業態(ブランド)開発による、成長基盤の育成

4)「コスト変革」 （ローコスト経営の継続）

1) 基幹事業の強化

＜レギュラー事業(アパレル)＞

- ① コア(核となる)商品の拡充 ⇒ 売上安定化、荒利益率向上対策
- ② 新ブランドの軌道化 ⇒ MDの構築並びに、販促連動による認知度向上対策

＜ラージサイズ事業(アパレル)＞

- ① 品揃えバランスの最適化 ⇒ 品種軸、アイテム軸を意識した最適バランス追求
- ② 単独店強化による拡大策 ⇒ 新店、改装店の早期軌道化(顧客化に注力)

＜バラエティ雑貨(シーベレット)事業＞

- ① 主力の再編 ⇒ 再構築品種、育成拡大品種、新規品種に分けて対応
- ② 店舗別対応強化継続 ⇒ 店舗タイプ別対応の深耕(PDCA強化)

2) 店舗サービスレベル向上と顧客化の推進

- ① 欠員対策強化 ⇒ 採用手段並びに、採用後の教育体制の見直し
- ② 顧客化の推進 ⇒ メンバースカード会員(45万名)、パレモバ会員(40万名)

3) スクラップ&ビルド推進による店舗基盤変革

- ① アパレル新業態(ブランド)軌道化 ⇒ 将来を見据え、複数ブランドを立ち上げ
『Ludic Park』(ルディックパーク) 『9 SQUARE』(ナインスクエア) OPEN予定
- ② 雑貨事業のMD再編 ⇒ バラエティ・ライフスタイル雑貨事業部による統合効果
- ③ 利益店舗の契約更新対策 ⇒ 契約満了前に業態変更等、積極的に提案

4) コスト変革の継続取組み、ローコスト経営の定着化

- ① 賃料減額交渉 ⇒ 不採算店舗対象に継続実施 (賃料減額中店舗への対応)
- ② ローコスト体制再構築 ⇒ これまでの慣例を排して再構築(新しいシナジー創出)

ブランド	コンセプト
GAL FIT	「フェミニン&クール」をテーマに、リラックス感のあるカジュアルスタイルとエッジの効いたモードスタイルを提案します。
suzutan	「エレガンス&フェミニン」をテーマに、幅広い客層へ最新トレンドと着まわしのきくベーシックアイテムを提案します。
Recherie	「フェミニン」をキーワードに、ベーシックでリラックス感のある大人のカジュアルスタイルを提案します。
DOSCH	「クール」をキーワードに、流行に敏感な女性に向けて最新のトレンドファッションを提案します。
FOREST HEART	ファッションを楽しみたい大人の女性に、スタイリッシュなリラックスカジュアルを提案します。
NEW Lilou de chouchou	いつまでもかわいく輝いていたい女性に向けて、毎日のHAPPYを演出します。エレガンスをベースに程よくトレンドを織り交ぜながらON&OFFあらゆるシーンも自分らしく楽しめる上品で女性らしいファッションを提案します。
NEW DAISY MERRY	大人の心と少女の心を持ち合わせたいくつになってもかわいくオシャレでいたい女性に向けて・・・かわいいだけでなく、どこかボーイッシュ、ほんのりガーリーと、遊び心を取り入れた今欲しいリアルクローズを手頃なプライスで提案します。
SUPURE LARGE SIZE	「フェミニン&カジュアル」をテーマに、上品さと着心地を大切にしたラージサイズSHOPです。
Re-J	「デイリー&リラックス」をテーマに、ベーシックアイテムとシーズントレンドを程よくMIXした“大人カジュアル”を提案するラージサイズSHOPです。

ブランド	コンセプト
	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。
	「ナチュラルライフ」をテーマに、アパレル、雑貨をトータルにコーディネート。ライフスタイルを提案します。
	「日常に彩り」をテーマに、300円のプチプライスでライフスタイルを提案します。
	「毎日、楽しく」をテーマに、話題性あるファンシー雑貨と生活雑貨を提案します。
	「MYBAGを探す楽しさや、見つけた時の喜びを共有できるBAG SHOP」自分のスタイルを確立した大人の男女に、「オンリーワン」のバッグを提案します。

3. 株主様情報

~ Doing it ~

株主様数 8,293名(2016.2.20現在) ⇒ 7,197名(2016.8.20現在)

ユニーグループ・ホールディングス持株比率 62.18%(2016.8.20現在)

※現ユニー・ファミリーマートホールディングス(株)

	2015年8月20日			2016年2月20日			2016年8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	7,532名	96.9%	32.1%	8,060名	97.2%	34.9%	6,955名	96.6%	29.2%
国内法人	196名	2.5%	64.2%	197名	2.4%	63.7%	190名	2.6%	64.2%
機関投資家	30名	0.4%	3.6%	19名	0.2%	1.3%	32名	0.4%	6.2%
外国法人・個人	17名	0.2%	0.1%	17名	0.2%	0.1%	20名	0.3%	0.4%
合計	7,775名	100.0%	100.0%	8,293名	100.0%	100.0%	7,197名	100.0%	100.0%

【公開買付者】

名称 : エンデバー・ユナイテッド・パートナーズ・スリー投資事業組合

所在地 : 東京都千代田区丸の内二丁目5番1号

※フェニックス・キャピタルグループ(企業再生ファンド)による投資

【公開買付期間】

平成28年9月5日(月曜日)から平成28年10月17日(月曜日)まで(28営業日)

【買付予定の株券(当社普通株式)数等】

買付予定数 : 7,600,000 株 【下限:7,493,442 株 上限:7,600,000 株】

所有割合(自己株式除く) : 7,493,442 株=62.22% 7,600,000 株=63.10%

※買付予定数の下限(7,493,442株)はユニーグループHDが所有する当社株式数と同数

【買付け等の価格】

普通株式1株につき、100円

<背景・経緯>

- ・親会社(ユニーグループ・ホールディングス)の経営統合(ファミリーマートとの)
 - ⇒グループ全体の事業構造見直し(小売業全般から、コンビニ主体へとシフト)
 - ⇒当社の更なる企業価値向上には、新たなパートナーとの提携が有用と判断
- ・親会社(ユニーグループ・ホールディングス)当社株式売却の検討
- ・フェニックス・キャピタルより、公開買付けの提案
 - ⇒デュー・デリジェンスの実施、協議を重ねた結果、当社の企業価値向上に資すると判断
 - ⇒本公開買付けに賛同する旨、取締役会で決議(買付価格妥当性については意見を留保)

<本公開買付け成立後の体制>

- ・本公開買付け成立後、当社親会社はフェニックス・キャピタルグループに変更となります
- ・東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)市場における上場は維持されます
- ・現経営陣による経営体制、並びに経営方針に変更はございません
- ・従業員の雇用及び処遇並びに、本社・各事務所機能の変更もございません

今後は、フェニックス・キャピタルグループのこれまでの数々の投資経験に基づく知見及び人的ネットワークによるノウハウを活かし、株主価値向上につなげてまいります。

2017年2月期におきましても無配とさせていただきます

当期純利益黒字化、安定成長基盤構築を果たし、早期復配を目指してまいります

	2014/2期	2015/2期	2016/2期	2017/2期(予定)
中間配当金	5円	3円	0円	0円
期末配当金	5円	0円	0円	0円
年間配当金	10円	3円	0円	0円

	2014/2期末	2015/2期末	2016/2期末	2017/2期(中間)
資本金	1,229	1,229	1,229	1,229
資本剰余金	1,433	1,433	1,104	1,104
利益剰余金他	1,878	▲404	▲581	▲217
株主資本	4,541	2,258	1,752	2,116

(単位:百万円)

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 = 3,000円相当のカatalogギフト

<2016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。