

2018年2月期 決算説明会

2018年 4月 3日



パレモ・ホールディングス株式会社

当社は平成29年8月21日付けで、社名を「パレモ・ホールディングス株式会社」に変更し、当社100%出資の「株式会社パレモ(平成29年8月21日付で「株式会社パレモ分割準備会社」から商号変更)」に、当社が営むアパレル事業、雑貨事業ならびにそれら関連する営業機能を承継し、当社グループは持株会社体制へと移行しました。

今後当社は、「株式会社パレモ」をはじめとするグループ会社の経営戦略の立案、経営管理を行い、事業会社は既存の事業に特化して取り組む事で、迅速な意思決定により事業環境の変化に柔軟な対応を可能にし、グループ全体の経営の効率化を進めてまいります。



パレモ・ホールディングス株式会社

1. 決算の概要

・業績の概要	P 5
・損益計算書の概要	P 6
・純利益の状況	P 7
・資産、負債及び純資産の状況	P 8
・キャッシュ・フローの状況	P 9
・事業別の状況	P10
・既存店売上高前年比の状況	P11
・売上総利益率の状況	P12
・直営商品の状況	P13
・スクラップ&ビルドの状況	P14
・ブランド別店舗数の状況	P15
・当期の取り組み概況	P16

2. 中期経営計画

・前中期経営計画(事業構造改革計画) の振り返り	P18 ~P20
・当社グループを取り巻く環境について	P21

・当社グループが目指す姿	P22
・本中期経営計画	P23
・本中期経営計画の基本テーマ①	P24
・本中期経営計画の基本テーマ②	P25
・本中期経営計画の基本テーマ③	P26
・中期経営計画 数値目標	P27

3. 今期の計画

・今期計画の概要	P29
・上期及び通期数値計画	P30
・今期の施策	P31
・ブランドコンセプト	P32

4. 株主様情報

・株主様構成比	P34
・株主様還元策	P35
・お問合せ先	P36

1. 決算の概要

◆本資料をご覧ください上での留意事項◆

当社は、平成29年8月21日付けで持株会社に移行するとともに、平成30年2月期第3四半期より、連結決算に移行しました。つきましては、本資料「1. 決算の概要」に記載の当期実績数値は連結決算後の数値であり、併記してある前期との数値比較は持株会社移行前における(株)パレモ単体数値との比較となります。

(単位:百万円)

	前 期	当 期	前期比 / 増減
売 上 高	24,693	23,262	▲1,431
営 業 利 益	627	741	113
経 常 利 益	645	768	122
純 利 益	324	949	624

既存店売上高前年比 100.0%

売上総利益率 55.5% (前年増減 ▲0.1%)

営業経費率 52.3% (前年増減 ▲0.8%)

出退店 出店27店舗 退店53店舗

損益計算書の概要

(単位:百万円)

	2017/2期 実 績	2018/2期		
		実 績	前年同期差	前年同期比
売上高	24,693	23,262	▲1,431	94.2%
売上総利益 (売上総利益率)	13,721 55.6%	12,900 55.5%	▲821 ▲0.1%	94.0% —
営業経費 (営業経费率)	13,094 53.0%	12,159 52.3%	▲935 ▲0.8%	92.9% —
営業利益 (営業利益率)	627 2.5%	741 3.2%	+113 +0.6%	118.1% —
経常利益 (経常利益率)	645 2.6%	768 3.3%	+122 +0.7%	119.0% —
当期純利益	324	949	+624	292.7%

純利益 324百万円 ⇒ 949百万円

営 業 利 益	627百万円 ⇒ 741百万円	
経 常 利 益	645百万円 ⇒ 768百万円	
特 別 損 失	179百万円 ⇒ 52百万円	
減 損 損 失	113百万円 ⇒ 45百万円	減損店舗数 58店 ⇒ 33店
除 却 損 失	21百万円 ⇒ 4百万円	閉店店舗数 88店 ⇒ 53店 改装店舗数 22店 ⇒ 16店

退職年金制度変更に伴う特別利益（159百万円）

繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額（▲165百万円）

資産、負債及び純資産の状況

(単位:百万円)

	2017年2月期	2018年2月期	増 減
総 資 産	10,984	10,381	▲602
商 品	1,675	1,636	▲39
投資その他資産 ※主に保証金	4,525	4,269	▲256
負 債	8,907	7,355	▲1,551
長 短 借 入 金	2,600	1,964	▲635
純 資 産	2,076	3,025	+948

純資産 : 2,076百万円(18.9%) ⇒ 3,025百万円(29.1%)

長短借入金 : 635百万円圧縮

キャッシュ・フローの状況

フリーキャッシュ・フロー 1,876百万円 ⇒ 89百万円

(単位:百万円)

	2017年2月期	2018年2月期
営業キャッシュ・フロー	1,335	221
投資キャッシュ・フロー	541	△132
財務キャッシュ・フロー	299	△635
現金及び現金同等物の増減額	2,176	△546

営業CF 税引前当期純利益 528百万円 ⇒ 877百万円

※棚卸資産の減少幅が前期に比べ縮小、前期分の業績連動賞与の支払

投資CF 新店27店舗等への投資、差入保証金の支出増、回収減

財務CF 長短借入金 635百万円減少

売上高構成比 アパレル事業 66.4%⇒66.7%(+0.3%)

 雑貨事業 30.6%⇒30.5%(▲0.1%)

(単位:百万円、%)

	2017年2月期		2018年2月期		
	売上高	構成比	売上高	構成比	前期比
アパレル事業	16,385	66.4	15,517	66.7	94.7
雑貨事業	7,559	30.6	7,101	30.5	93.9
その他	748	3.0	643	2.8	86.0
全社	24,693	100.0	23,262	100.0	94.2

既存店売上高前年比の状況

既存店売上高前年比 100.0%

上期 第1Q: 春物苦戦、GW堅調 第2Q: 長雨でシーズン商品苦戦

下期 第3Q: 台風の影響等あり 第4Q: 年末年始堅調、その後寒波で苦戦

	3月	4月	5月	第1 四半期	6月	7月	8月	第2 四半期	上期	
売上高	95.8	97.6	105.9	99.9	101.0	98.8	99.6	99.7	99.8	
客数	99.3	99.7	110.0	103.1	106.5	109.5	117.2	110.8	106.8	
客単価	96.5	97.9	96.3	96.9	94.9	90.2	85.0	90.0	93.5	
	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
売上高	100.1	99.1	97.3	98.8	103.2	103.1	96.9	101.7	100.3	100.0
客数	108.3	107.2	102.7	105.9	106.0	104.0	98.0	103.3	104.6	105.6
客単価	92.4	92.4	94.7	93.3	97.4	99.1	98.9	98.4	95.9	94.7

(単位: %)

売上総利益率 55.6% ⇒ 55.5%

(相対的に荒利益率の低いイルーシー300の売上拡大による微減)

<要因>

前年同期比 ▲0.1% (上期 +0.3% 下期 ▲0.6%)

下期 : 雑貨事業で退店店舗の売価修正が増加、春物プロパーの出遅れ

(単位: %)

	2014年 2月期	2015年 2月期	2016年 2月期	2017年 2月期	2018年 2月期
上 期	54.5	53.7	54.9	55.4	55.7
下 期	54.0	54.5	54.4	55.8	55.2
通 期	54.3	54.1	54.7	55.6	55.5

直貿商品の状況

直貿 荒利益率 レギュラー業態 前期 54.7% ⇒ 今期 52.7%

アパレル事業 全体 前期 59.6% ⇒ 今期 56.9%

当期はメーカー協業のトレンド商品提案を拡充 ⇒ 直貿の貢献度は低下

(単位: %)

		2017年2月期					2018年2月期				
		荒利益率			売上高構成比		荒利益率			売上高構成比	
		直貿	その他	合計	直貿	その他	直貿	その他	合計	直貿	その他
レギュラー業態	上期	55.6	55.1	55.2	14.5	85.5	57.7	54.8	55.1	10.6	89.4
	下期	52.6	52.2	52.2	7.1	92.9	46.2	53.4	52.8	8.4	91.6
	通期	54.7	53.7	53.8	11.1	88.9	52.7	54.1	54.0	9.5	90.5
アパレル事業全体	上期	59.9	57.2	57.6	16.3	83.7	60.8	56.8	57.3	12.1	87.9
	下期	59.0	55.0	55.3	9.3	90.7	51.6	55.7	55.4	9.3	90.7
	通期	59.6	56.1	56.6	13.0	87.0	56.9	56.3	56.4	10.7	89.3

出店 9店 ⇒ 27店 無理な出店拡大はせず、物件吟味

退店 88店 ⇒ 53店 不採算店舗の退店は大幅に減少

	2015年 2月期	2016年 2月期	2017年 2月期	2018年 2月期
出店	14	5	9	27
退店	94	131	88	53
増減	▲80	▲126	▲79	▲26
期末店舗数	700	574	495	469
店舗投資額	523	160	290	560

(設備投資額単位:百万円)

ブランド別店舗数の状況

	出 店	退 店	変 更	増 減	期末店舗
レギュラー店舗	16	24	1	▲8	267
GAL FIT,SUZUTAN,etc	0	24	▲3	▲27	199
Ludic Park,9SQUARE	12	0	2	14	17
Lilou de chouchou	4	0	1	5	9
DAISY MERRY	0	0	0	0	4
RecHerie, DOSCH	0	0	1	0	38
ラージサイズ店舗	1	1	▲1	0	44
アパレル事業 合計	17	25	0	▲8	311
Siebelet	2	15	0	▲13	60
illusie300	7	5	0	2	39
INCENSE	1	1	0	0	31
木糸土・Hare no hi	0	5	0	▲5	14
雑貨事業 合計	10	26	0	▲16	144
複合店(※)	0	2	0	▲2	14
合 計	27	53	0	▲26	469

(※)複合店は、複数のブランドを併設した店舗です。

1) 基幹事業の基盤固め

- ① アパレル事業(レギュラー)は、適正在庫回転の維持に注力し一定の成果
- ② アパレル事業(ラージサイズ)は、トレンドとベーシックのバランスが不安定
- ③ EC事業は、自社サイト(ラージサイズ商品)での販売拡大に向け、販促強化
- ④ 雑貨事業(バラエティ雑貨)は、立地・客層別に店舗をタイプ分けし、差別化

2) 増収、成長に向けた基盤構築

- ① 新規ブランドの積極出店(アパレル17店舗出店中、16店舗が新規ブランド)
- ② 雑貨事業では、illusie300に集中しての出店(雑貨10店舗出店中、7店舗)
- ③ EC事業拡大に向けた準備(リアル店舗での会員獲得拡大、外部への業務委託)

3) 健全な経営基盤の構築

- ① 持株会社体制へ移行(事業子会社にて事業に集中、HDにてグループ戦略立案)
- ② 新体制下での人財戦略(店舗で深刻化する人手不足に、全社プロジェクトで対応)

2. 中期経営計画

構造改革（基本戦略）の進捗

店舗基盤変革による赤字体質からの脱却

- 不採算店舗の閉店による営業赤字額の削減・・・3カ年で270店舗の閉店。（うち、9割以上不採算店舗）
- 家賃比率の高い店舗の賃料交渉実施・・・商業施設環境の変化に応じた、適正賃料への交渉。
- ショッピングセンター内自社競合の解消・・・有利な区画への集約、退店、雑貨への業態変更など。

基幹事業の体質改善による収益力の回復

- アパレル事業の大規模再編・・・事業部統合レギュラー一本化、カテゴリー別MD精度向上により品揃え最適化。
- 徹底したO T B 管理による在庫鮮度改善・・・特にアパレル事業で、シーズン別在庫管理の徹底により劇的に改善。
- 顧客会員獲得強化による顧客化の推進・・・メルマガ会員の獲得強化、31期会員数9万名⇒33期50万名へ増加。

好調ブランド拡大による成長基盤の創造

- 木糸土Hare no hiブランドのライフスタイル提案強化による規模拡大・・・拡大見送り、MD見直しで利益率改善。
- illusie300ブランドのライフスタイル提案型へのシフト・・・徐々にMD精度向上、拡大基調に。
- アパレル事業での新規ショップブランド開発と育成・・・32期に新規で4ブランドスタート、拡大中。

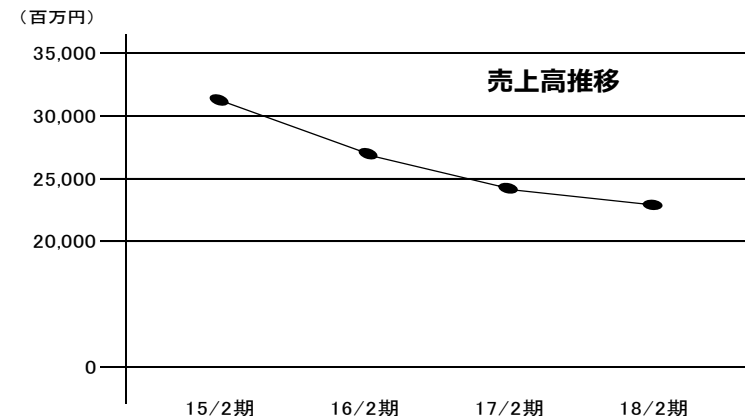
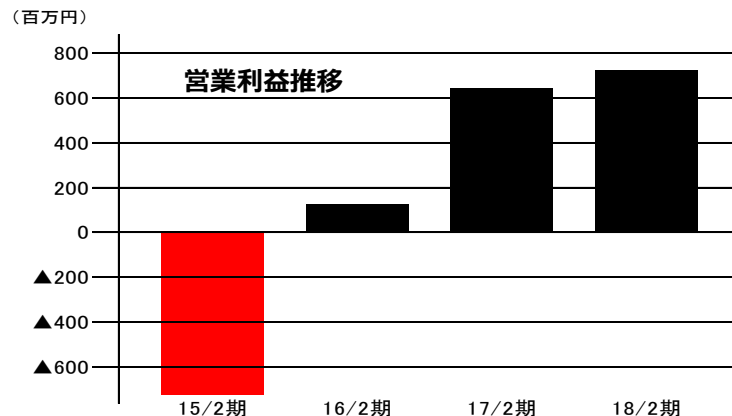
計画数値の達成状況

前中期経営計画＝企業再生計画（黒字化と体質改善目標を設定）

- 第31期：目標＝**営業利益黒字化**・・・期初計画数値未達成ながら、営業利益黒字化は達成
- 第32期：目標＝**当期純利益黒字化**・・・営業利益大幅拡大により、当期純利益黒字化は大幅に超過達成
- 第33期：目標＝**営業利益、当期純利益増益**・・・営業利益増益、黒字化と体質改善目標を達成

(百万円)	2015/2期 (30期)実績	2016/2期(31期)		2017/2期(32期)		2018/2期(33期)	
		計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	31,875	28,300	27,302	23,200	24,693	22,400	23,262
営業利益	▲725	140	136	370	627	700	741
営業利益率	▲2.3%	0.5%	0.5%	1.6%	2.5%	3.1%	3.2%
当期純利益	▲2,186	▲230	▲313	10	324	520	949

※各期の計画数値は、各期の期初に公表した計画数値



※営業利益は計画以上の実績で推移するも、売上高の減少は続く

事業セグメント別実績推移

(百万円)	2015/2期(30期)		2016/2期(31期)		2017/2期(32期)		2018/2期(33期)	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
店舗小売事業	30,783	▲896	26,290	▲39	23,825	555	22,481	678
FC事業	957	176	891	172	748	62	643	44
その他(注)	134	▲4	120	3	120	9	137	18
計	31,875	▲725	27,302	136	24,693	627	23,262	741
(うちアパレル事業)	21,172	—	17,645	—	16,385	—	15,517	—
(うち雑貨事業)	9,612	—	8,765	—	7,559	—	7,101	—

(注)「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、インターネットでの商品販売等であります。

店舗小売事業

- 31期は不採算店舗の閉店断行により収益性が改善。32期は既存店の伸長により収益性が更に改善。
- アパレル事業で先行して商品鮮度改善が進行。33期には雑貨事業も適正在庫に近づき、全体の業績が改善。

FC事業・その他

- FC事業は3期連続の減収で苦戦が続き、店舗数も13店舗から11店舗へ縮小。
- NET通販事業は市場規模の拡大スピードについていけず、微増収、微増益にとどまる。

市場環境分析（消費者等）

- 「いざなぎ景気」を超える戦後2番目の景気拡大（賃金上昇なき、実感のない景気拡大）
 - 人口減少、少子高齢化に伴う社会保障費負担増（将来不安を理由に、緩まない生活防衛意識）
 - 東京オリンピックに向けたインフラ整備特需、インバウンド需要の拡大（爆買いから越境EC拡大へ）
- ⇒2019年消費税増税後、2020年東京オリンピック終了後の景気後退懸念への備えが必要

業界環境分析（競合等）

- 商業施設の新設、増床改装等による勢力図の変化（テナント専門店も連動し優勝劣敗が鮮明に）
 - 伸び続けるEC市場、フリマアプリ市場＝リアル店舗市場の縮小（衣類・服装雑貨のEC化率が10%超え）
 - 飲食・小売業界で急速に進行する人手不足＝非正規雇用者の時給上昇、人件費高騰による経営の圧迫
- ⇒EC市場の更なる拡大、フリマほかレンタル事業拡大等に伴い、リアル店舗の生存競争が更に激化

当社環境分析（企業体制、人財状況等）

- 持株会社体制への移行（目的：経営効率向上、変化への対応力強化、次世代リーダーの育成）
- 店舗小売事業に対する高依存度 ⇔ ネット通販（EC）事業の成長率＜市場全体のEC成長率
- 店舗の定期賃貸借契約更新に必要なコストが上昇（更新時の改装・販促費負担増）

⇒持株会社体制下における成長戦略の再構築（新たな事業・業態への挑戦、体制整備、人財投資）が課題

変わり続けることが変わらぬパレモ

～創業以来、パレモは「夢のある、感動できる」企業をめざし続けています。～

企業理念

～Doing it～

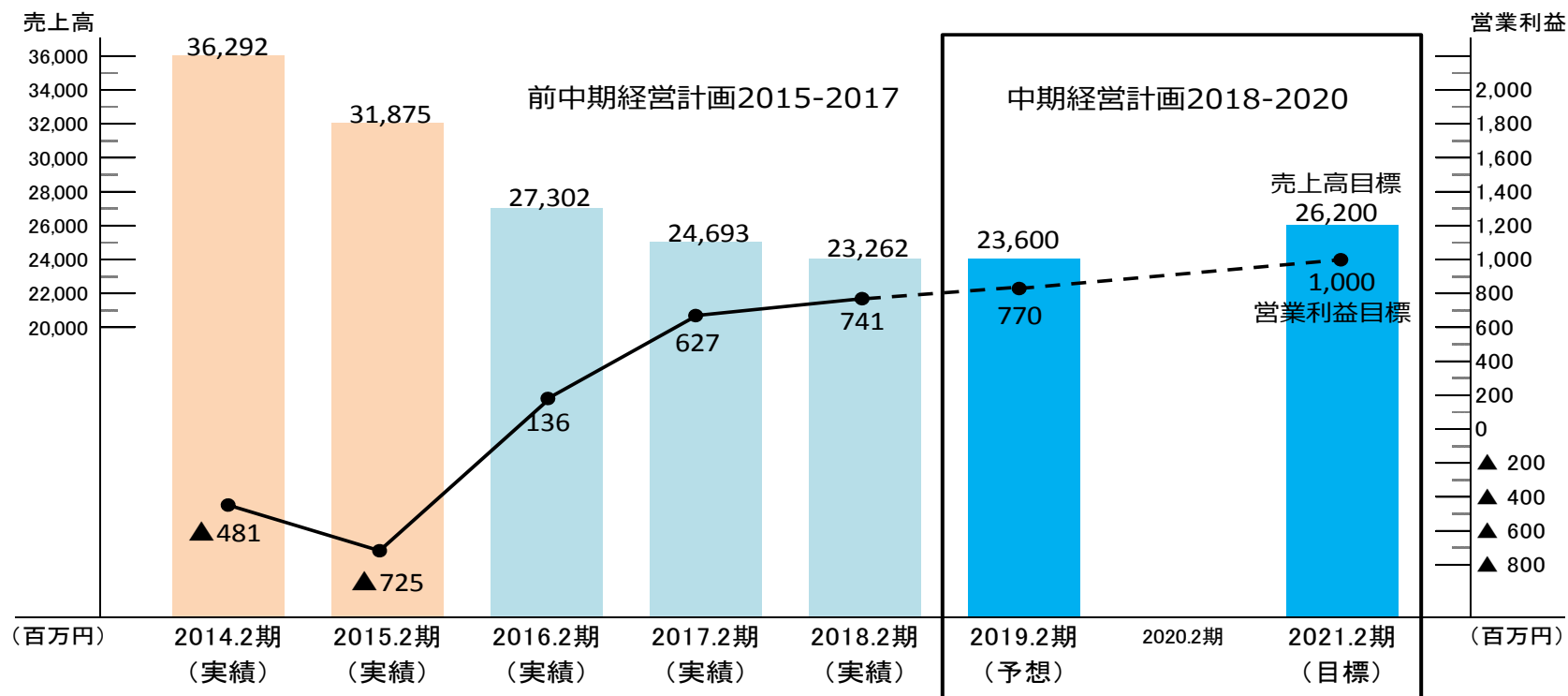
皆様の豊かさ・成長・満足の実現のために

社名に込められた思い

DAL [仲間] + EMOTION [感動]

感性豊かな仲間と共に人生、仕事の感動を味わう

- 多様化するお客様一人ひとりの個性・嗜好にお応えすることで、存在感、存在価値のある専門店企業を目指します。
- 暮らしに夢と感動を提案する企業として、いつもお客様に喜ばれる「旬」のお店づくりを目指します。
- 現状の業態にとどまることなく、時代の変化に対応して、新たな業態の開発に積極的に取り組みます。



本中期経営計画 基本テーマ

基幹事業の競争力向上

- ・アパレル事業 最適化の追求
- ・雑貨事業 各業態ごとのMD再編
- ・店舗運営力（販売サービス力）向上

成長エンジンの創出

- ・アパレル新規ブランドの育成拡大
- ・雑貨事業好調業態の積極拡大
- ・新規事業（業態）開発、E C 拡大

安定成長に向けた人財戦略

- ・人財の確保（店舗・本部）
- ・人財の育成（教育と積極登用）
- ・人財の活用（シニア、女性の活用）

基幹事業の競争力向上

アパレル事業

- 商品MD、品揃えの最適化・・・カテゴリー別MD精度向上とトレンド&ベーシックのバランス追求
- 在庫鮮度、商品価値の最適化・・・常に「旬」な商品の提供と価格以上の価値を創造
- 大きいサイズの事業拡大・・・顧客の声、店舗スタッフの声を活かした商品開発強化
- 新ショップブランドへのシフト・・・積極的なスクラップ&ビルドと改装の実施

店舗 運営力

- 販売サービスレベルの向上・・・店舗販売スタッフの意識改革と処遇改善
- 売場環境の最適化・・・心地よい売場環境、3Sへの取り組み強化
- プレゼンテーションの最適化・・・「旬」な商品による、魅力あふれるプレゼンテーション
- 顧客化の推進・・・メンバーズ顧客会員ならびにアプリ会員の拡大

雑貨事業

- バラエティ雑貨業態の再編・・・店舗タイプ別（立地、客層）MDの深耕、更なる精度アップ
- 300円均一業態の拡大・・・積極的な出店と、他ブランドからの業態変更推進
- バッグ業態、ライフスタイル提案型業態のリブランディング・・・出店立地、顧客層の見直し
- 都心型出店へのチャレンジ・・・業態を問わず、都心で通用するMDの開発により販路を拡大

成長エンジンの創出

アパレル新規ブランド



Ludic Park
2016.2月 1号店OPEN
2018/2末現在



Lilou de chouchou
2016.2月 1号店OPEN
2018/2末現在



DAISY MERRY
2016.2月 1号店OPEN
2018/2末現在

店舗数:30店舗 年商:約18億円

育成拡大

2021/2月期 目標

店舗数
⇒100店舗以上
年商
⇒60億円以上

雑貨事業好調業態



illusive300
2018/2末現在
店舗数:40店舗
年商:約20億円
(前年対比20%増)



拡大加速

店舗数
⇒70店舗以上
年商
⇒40億円以上

EC (NET通販)



Palemoba
ONLINE STORE
毎週金曜日12:00
最新アイテム更新!
全国配送無料
ユーザーズ専用通販サイト
De-J SUPURE

2018/2期
年商137百万円
前年比114.5%
EC比率0.6%

拡大

年商
⇒5億円以上
EC比率
⇒2%以上

新規事業・M&A

- ・既存事業内からの新業態開発
⇒パレモの強みを発揮できる
- ・都心立地で展開可能な業態
⇒新規事業開発orM&A
- ・あらゆる選択肢の検討

安定成長に向けた人財戦略

人財確保（採用強化）

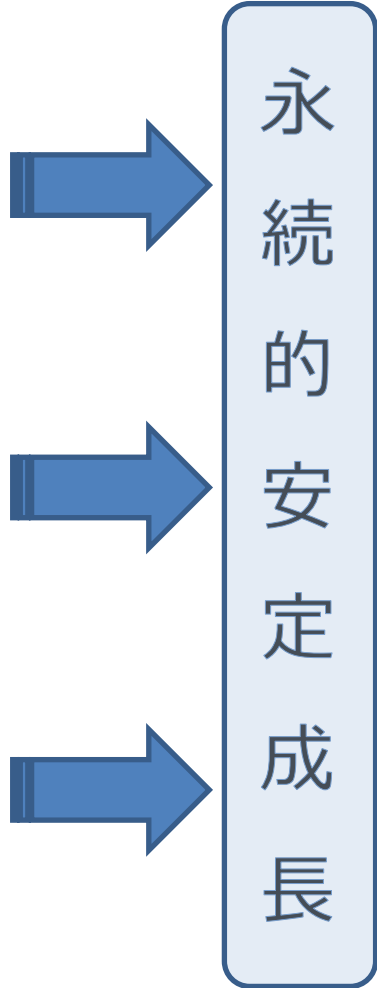
- 新卒採用の強化（本部スタッフ、幹部候補、店長候補）
- 店舗販売要員の確保（店舗勤務者の処遇改善、離職者抑制）
- 中途採用強化、シニアの継続雇用（安定感、即戦力人財）

人財育成（教育強化）

- 次世代リーダー、経営陣候補者の育成（早期選抜、早期実践教育）
- プロフェッショナルの育成（マーチャンダイザー、バイヤー、コーディネーター）
- 店長、販売スタッフの育成（店長、副店長候補層の充実）

人財活用（組織活性）

- 若手、女性の積極登用（５年後、１０年後を見据えての人財配置）
- シニアの活用（人事制度変更による、シニアの知識と経験を継続活用）
- 店長経験の幅を広げる（アパレル⇔雑貨、複数ブランドの店長を経験）



永続的安定成長

2021年2月期（最終年度）⇒ 売上高262億円、営業利益10億円を目指します！

（単位：百万円）

	2018/2期 （実績）	2019/2期 （予想）		2021/2期 （目標）
売上高	23,262	23,600	—	26,200
営業利益	741	770	—	1,000
（営業利益率）	3.1%	3.3%	—	3.8%
EBITDA	903	980	—	1,380
設備投資	560	1,200	2,500	
期末店舗数	469店舗	489店舗	—	530店舗

3. 今期の計画

今期計画の概要

(単位:百万円)

	前期実績	通期計画	前期比
売上高	23,262	23,600	101.5%
営業利益	741	770	103.9%
経常利益	768	785	102.1%
純利益	949	650	68.5%

売上高前期比見通し

(既存店売上高前期比)

上期:100.1%

(101.2%)

通期:101.5%

(100.8%)

売上総利益率改善

上期: +0.6%

通期: +0.5%

出退店の年間計画

出店: 50店

(前期: 27店)

退店: 30店

(前期: 53店)

上期及び通期数値計画

(単位: 百万円)

	2018/2期	2019/2期			2018/2期	2019/2期		
	上期実績	上期計画	前期差	前期比	通期実績	通期計画	前期差	前期比
売上高	12,051	12,060	+9	100.1%	23,262	23,600	+338	101.5%
(既存店前年比)	99.8%	101.2%	+1.4%	—	100.0%	100.8%	+0.8%	—
売上総利益	6,707	6,790	+83	101.2%	12,900	13,200	+300	102.3%
(売上総利益率)	55.7%	56.3%	+0.6%	—	55.5%	55.9%	+0.5%	—
営業経費	6,040	6,090	+50	100.8%	12,159	12,430	+271	102.2%
(営業経费率)	50.1%	50.5%	+0.4%	—	52.3%	52.7%	+0.4%	—
営業利益	667	700	+23	104.9%	741	770	+29	103.9%
(営業利益率)	5.5%	5.8%	+0.3%	—	3.2%	3.3%	+0.1%	—
経常利益	684	710	+26	103.7%	768	785	+17	102.1%
(経常利益率)	5.7%	5.9%	+0.2%	—	3.3%	3.3%	+0.0%	—
当期純利益	850	600	▲250	70.6%	949	650	▲299	68.5%

※ 前期は第3四半期より連結決算を開始しているため、上期計画は前期の個別業績と比較した参考値となります

1) 基幹事業の競争力強化 (永続的安定成長の基礎)

- ① アパレル・レギュラー業態は、カテゴリー・シーズン別MDの精度と軌道修正能力の向上
- ② アパレル・ラージサイズ業態は、MDの安定化を徹底して進める(顧客信頼度向上)
- ③ バラエティ雑貨業態は、店舗タイプ別品揃えの精度向上と、在庫適正化の推進

2) 増収出店拡大とEC販売強化 (店舗数純増20店舗)

- ① アパレル事業は、新規ブランドによる出店拡大 (ルディックパークを中心に改装も拡大)
- ② 雑貨事業は、イルーシー300を中心に出店拡大 (雑貨事業の主力ブランドへ)
- ③ EC(ネット通販)販売は、増収体制構築に向けた投資 (インフラ整備、販促、人財補強)

3) 安定成長に向けた人財の確保、育成

- ① 人財確保に向けた採用の本格化と人財活性化 (新卒・中途採用強化と、幹部の育成)
- ② 店舗での欠員解消への取り組み強化 (前期に引き続き、全社プロジェクトで推進)

	ブランド	コンセプト
アパレル事業	Ludic Park	遊び心を程よく取り入れた自分らしいファッションを楽しくセレクトできるショップです。エレガンス・クール・カジュアルまで幅広い客層へ向けた最新トレンドと着まわしのきくベーシックアイテムをお手頃プライスで提案します。
	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。
	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可愛くオシャレでいたい女性に向けて・・・可愛いだけでなく、どこかボーイッシュ、ほんのりガリィーと、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。
	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。
	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。
	s u z u t a n	「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。
	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rend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。
	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。
雑貨事業	Siebelet	「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。
	illusie300	「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。
	木糸土 mokushido	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 hare no hi	「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。
	INCENSE	「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。

4. 株 主 様 情 報

株主様数 6,887名(2017.2.20現在) ⇒ 6,647名(2018.2.20現在)

エンデバー・ユナイテッド社 持株比率 50.1%(2018.2.20現在)

	2017年2月20日			2017年8月20日			2018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	6,651名	96.6%	29.4%	6,480名	96.5%	32.5%	6,407名	96.4%	32.5%
国内法人	188名	2.7%	63.7%	178名	2.7%	51.8%	180名	2.7%	51.6%
機関投資家	28名	0.4%	6.4%	30名	0.4%	15.4%	32名	0.5%	11.2%
外国法人・個人	20名	0.3%	0.5%	24名	0.4%	0.3%	28名	0.4%	4.7%
合 計	6,887名	100.0%	100.0%	6,712名	100.0%	100.0%	6,647名	100.0%	100.0%

発行済み株式数 1,205万株(2018.2.20現在)

配 当

	2014/2期	2015/2期	2016/2期	2017/2期	2018/2期	2019/2期
中間配当金	5円	3円	0円	0円	0円	3円(予定)
期末配当金	5円	0円	0円	0円	3円	3円(予定)
年間配当金	10円	3円	0円	0円	3円	6円(予定)

	2014/2期末	2015/2期末	2016/2期末	2017/2期末	2018/2期末	
資本金	1,229	1,229	1,229	1,229	100	
資本剰余金	1,433	1,433	1,104	1,104	1,979	
利益剰余金他	1,878	▲404	▲581	▲256	946	
株主資本	4,541	2,258	1,752	2,076	3,025	(単位:百万円)

※平成29年7月1日効力発生日として、資本金および資本準備金の額を減少し欠損を填補しました

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

＜2018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、パレモ・ホールディングス株式会社(事業会社(株)パレモ含む)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。