

2021年2月期 第2四半期 決算説明会

2020年10月1日



パレモ・ホールディングス株式会社

1. 第2四半期決算の概要

・損益計算書の概要	P 4
・四半期業績の概要	P 5
・事業別の状況	P 6
・既存店売上高前年比の状況	P 7
・純利益の状況	P 8
・資産、負債及び純資産の状況	P 9
・キャッシュ・フローの状況	P10
・スクラップ&ビルドの状況	P11
・ブランド別店舗数の状況	P12
・上期の取り組み概況①	P13
・上期の取り組み概況②	P14

2. 中期経営計画について

・中期経営計画の状況	P16
・中期経営計画の進捗①	P17
・中期経営計画の進捗②	P18
・中期経営計画の進捗③	P19

3. 下期及び今期の計画

・今期計画の概要	P21
・下期及び通期数値計画	P22
・下期の施策	P23
・ブランドコンセプト	P24

4. 株主様情報

・株主様構成比	P26
・株主様還元策	P27
・お問合わせ先	P28

1. 第2四半期決算の概要

(単位:百万円)

	2020/2期 上期		2021/2期 上期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比/増減
売上高	12,506	100.0%	8,371	100.0%	66.9%
売上総利益	6,977	55.8%	4,370	52.2%	62.6%
営業経費	6,343	50.7%	5,141	61.4%	81.1%
営業利益	634	5.1%	▲771	▲9.2%	▲1,405
経常利益	625	5.0%	▲766	▲9.2%	▲1,391
税引前純利益	592	4.7%	▲891	▲10.6%	▲1,484
四半期純利益	532	4.3%	▲953	▲11.4%	▲1,485

売上高前期比 66.9% (既存店売上高前年比 64.0%)

売上総利益率 52.2% (前年増減 ▲3.6%)

営業経費率 61.4% (前年増減 +10.7%)

出退店 出店:12店 退店:24店 (純減:12店)

(単位:百万円)

	第1四半期			第2四半期		
	前期	当期	前期比 増減	前期	当期	前期比 増減
売上高	6,205	2,980	48.0%	6,300	5,391	85.6%
売上総利益	3,485	1,524	43.7%	3,491	2,846	81.5%
(売上総利益率)	56.2%	51.1%	▲5.0%	55.4%	52.8%	▲2.6%
営業経費	3,138	2,480	79.0%	3,204	2,661	83.1%
営業利益	347	▲955	▲1,303	287	184	▲102

<第1四半期の状況> 2/21~5/20

- ①新型コロナウイルス感染症の拡大で売上大幅減。既存前年比45.1% (5月期25.2%)
- ②春物販売の低迷。卒業式・入学式需要のセレモニー低迷。商品在庫滞留により鮮度悪化

<第2四半期の状況> 5/21~8/20

- ①夏物販売の低迷。水着・浴衣売上的大幅減。外出自粛の影響で都心中心に客数減し苦戦
- ②雑貨事業の衛生関連商品(マスク・消毒液)と、冷感商品(猛暑対応)は好調に推移

既存店売上高前年比の状況

(単位:%)

	売上高	客数	客単価	概況
3 月 度	67.0	73.3	91.3	コロナの影響による外出自粛が徐々に浸透
4 月 度	46.2	52.3	88.3	緊急事態宣言発出、臨時休業の店舗が徐々に拡大
5 月 度	25.2	29.3	86.1	休業店舗がピークに。最大で6割の店舗が休業
第1四半期	45.1	50.9	88.6	春休み、GWといった売上ピーク時に大きな打撃
6 月 期	84.6	94.8	89.2	緊急事態宣言が解除になり、一時的に客数回復
7 月 期	93.1	105.8	88.0	後半より再び感染者増加の予兆があり売上減少
8 月 期	83.2	93.3	89.1	新規感染者急増、特に関東都心部では客数激減
第2四半期	86.7	97.7	88.8	水着、浴衣、盛夏ファッション需要が極端に低下
上 期	64.0	72.2	88.7	期間を通してアパレル大苦戦、雑貨健闘

(単位:百万円)

	前期	当期	増減
経常利益	625	▲766	▲1,391
特別利益	1	168	167
雇用調整助成金	0	150	150
特別損失	34	294	260
休業手当		158	158
除却損 パネルテ	4	24	20
減損損失	29	112	83
法人税等	60	61	1
四半期純利益	532	▲953	▲1,485

■特別利益

SC閉鎖に伴う営業補償 18百万円

雇用調整助成金申請 150百万円

■特別損失

休業対象の人員費を特損計上

閉店店舗数 19店 → 24店

減損店舗数 11店 → 17店

改装店舗数 4店 → 4店

(単位:百万円)

	2019/8 期末	2020/2 期末	2020/8 期末
総 資 産	12,029	11,677	11,500
商 品	1,826	1,949	2,029
有形固定資産	1,307	1,486	1,482
差入保証金	4,339	4,296	4,058
負 債	8,006	7,902	8,746
長短借入金	2,154	2,275	3,912
純 資 産	4,022	3,775	2,753

商品：期首対比 +80百万円（店舗休業中の在庫持ち越し増）

有利子負債：期首対比 +1,637百万円（短期借入金増）

純資産：3,775百万円(32.3%) ⇒ 2,753百万円(24.0%)

(単位:百万円)

	2019/2期 (上期)	2020/2期 (上期)	2021/2期 (上期)
営業キャッシュ・フロー	206	158	▲1,820
投資キャッシュ・フロー	▲406	▲236	▲43
財務キャッシュ・フロー	379	▲167	1,563
現金及び現金同等物の増減額	180	▲244	▲300

営業CF 税引前純利益 592百万円 ⇒ ▲891百万円

投資CF 新店12店舗等への投資、差入保証金の支出減、回収増

財務CF 短期借入金 1,700百万円調達、長期借入金 62百万円返済
配当金支払 71百万円

出店 21店 ⇒ 12店 アパレル事業 ルディックパーク 5店、他2店
 雑貨事業 イルーシー300 5店

退店 19店 ⇒ 24店 コロナウイルス感染症による営業自粛の影響も
 あり、不採算店舗を前倒しで退店

	2019/2期		2020/2期		2021/2期	
	上期	通期	上期	通期	上期	通期 見通し
出 店	18	38	21	44	12	13
退 店	17	29	19	35	24	90
増 減	1	9	2	9	▲12	▲77
期 末 店 舗 数	470	478	480	487	475	410
店 舗 投 資 額	310	758	395	838	274	320

(店舗投資額単位:百万円)

	出店	退店	変更	増減	期末店舗
レギュラー店舗	7	12	1	▲4	279
Ludic Park,9SQUARE	5	0	0	5	44
Lilou de chouchou	0	0	0	0	9
DAISY MERRY	0	0	0	0	4
RecHerie, DOSCH	2	1	0	1	38
木糸土・Hare no hi	0	0	0	0	18
GAL FIT,SUZUTAN,etc	0	11	1	▲10	166
ラージサイズ店舗	0	1	0	▲1	35
アパレル事業 合計	7	13	1	▲5	314
illusie300	5	1	1	5	89
Siebelet	0	6	▲1	▲7	35
INCENSE	0	4	0	▲4	25
雑貨事業 合計	5	11	0	▲6	149
複合店(※)	0	0	▲1	▲1	12
合計	12	24	0	▲12	475

※ 複合店は、複数のブランドを併設した店舗です。また、当期より「木糸土・Hare no hi」をアパレル事業に含んでおります。

■ 新型コロナウイルス対策

- ① 店舗の感染対策 マスク着用、検温、手指の消毒、レジに飛沫防止シート設置、清掃徹底
- ② 営業自粛 出店先商業施設の休業に合わせて当社店舗も休業
- ③ GW期間 全体の約6割の店舗が休業。(単独店は4/8～5/20 営業自粛休業)
- ④ 従業員対応 マスク、消毒液を緊急輸入により独自調達し、全店舗に配布

■ 営業施策

- ① 商品在庫の調整 夏物調達抑制、水着・浴衣販売の大幅縮小、春物在庫処分
- ② 衛生商品の販売強化 マスク(冷感タイプ等)、マスクバンド、消毒液など調達拡大
- ③ 巣ごもり需要対応強化 家ナカ対応商品の強化(インテリア、キッチン、ホームウェア)
- ④ コロナ禍での猛暑対応 ハンディファン(手持ち扇風機)、冷感グッズ、日傘など
- ⑤ レジ袋有料化対応強化 各種エコバッグの品揃え強化

■ 経費対策、財務対策

- ① 賃料の減額交渉 出店先商業施設との家賃減額交渉を実施
- ② 補助金等の申請 持続化給付金、各自治体の支援金の申請
- ③ 資金調達手段の確保 三菱UFJ銀行と20億円のコミットメントライン契約を締結
- ④ 役員報酬の減額 2020/4/21～2021/2/20(10ヶ月間) 報酬10～20%減額

1) 基幹事業の競争力向上

■アパレル事業(レギュラー・ラージサイズ業態)

- ① カテゴリー・シーズン別MDの精度向上 ⇒ 営業自粛により売上減、在庫内容悪化
- ② 修正能力の向上 ⇒ セレモニー・水着・浴衣売上減への対応、夏物の鮮度改善出来ず

■雑貨事業 (バラエティ雑貨業態)

- ① 立地・客層対応の抜本的MD改革 ⇒ 営業自粛の売上減により商品鮮度悪化。足踏み
- ② 修正能力の向上 ⇒ 対応不十分だが、衛生商品(マスク・消毒液)、冷感商品で補完

2) 出店拡大の加速とEC販売強化

■アパレル事業

- ① 新規ブランドでの出店と改装の拡大 ⇒ ルディックパーク新店5店舗、拡大進まず
- ② ラージサイズ市場でのシェア拡大 ⇒ カテゴリー別品種別のバランスが崩れ、足踏み

■雑貨事業

- ・ イルシー300中心に出店 ⇒ 出店継続(新店5店・変更1店・閉店1)、合計89店舗に

2. 中期経営計画について

■ 2021年2月期(最終年度)計画を修正 (3/31開示)

※ 前年実施の消費増税並びに新型コロナウイルス感染拡大の影響

■ 2021年2月期(最終年度)業績予想を「未定」に修正 (4/21開示)

■ 現行の中期経営計画を取り下げ (8/11開示)

※ 第2四半期見通し並びに、新型コロナウイルス感染症再拡大の懸念

(単位:百万円)

	2019/2期 実績	2020/2期 実績	2021/2期 当初計画	2021/2期 修正計画 (3/11開示)	計画 取り下げ (8/11開示)	2021/2期 見通し
売上高	23,268	24,084	26,200	24,100	→	19,000
営業利益	700	504	1,000	410		▲950
EBITDA	896	764	1,380	734		▲660
設備投資	800	987	1,150	740		368
期末店舗数	478店	487店	530店	487店		410店

<アパレル事業>

基幹事業の競争力向上

新型コロナウイルス感染症拡大により想定外の事態に

- ①カテゴリー別MDの最適化 ⇒ 新しい生活様式への変化により最適化が後退
- ②品揃えの最適化 ⇒ 大規模な営業自粛によりシーズン在庫、品種バランスが崩壊
- ③大きいサイズの事業拡大 ⇒ カテゴリー別MDの構築が進まず、在庫バランスが悪化

成長エンジンの創出

アパレル新規ブランド



2020/8末現在 店舗数:56店舗 年商:約28億円

育成拡大

2021/2月期
当初目標

店舗数
100店舗以上

年商
60億円以上

・ルディックパークで5店舗出店するも、新型コロナウイルス感染症拡大もあり足踏み状態

< 雑貨事業 >

基幹事業の競争力向上

新型コロナウイルス感染症拡大、異常気象による新需要に対応

- ①衛生関連商品の拡販 マスク(機能性・ファッション要素・付属品 付加)、消毒液
- ②巣ごもり需要への対応 家ナカグッズの拡販(インテリア・キッチン・ホームウェア)
- ③猛暑の常態化への対応 冷感グッズ、手持ち扇風機、日傘など

成長エンジンの創出

雑貨事業好調業態



illusie300



2020/8末現在
店舗数:89店舗
年商:約45億円
(前年対比2.5%増)

拡大加速

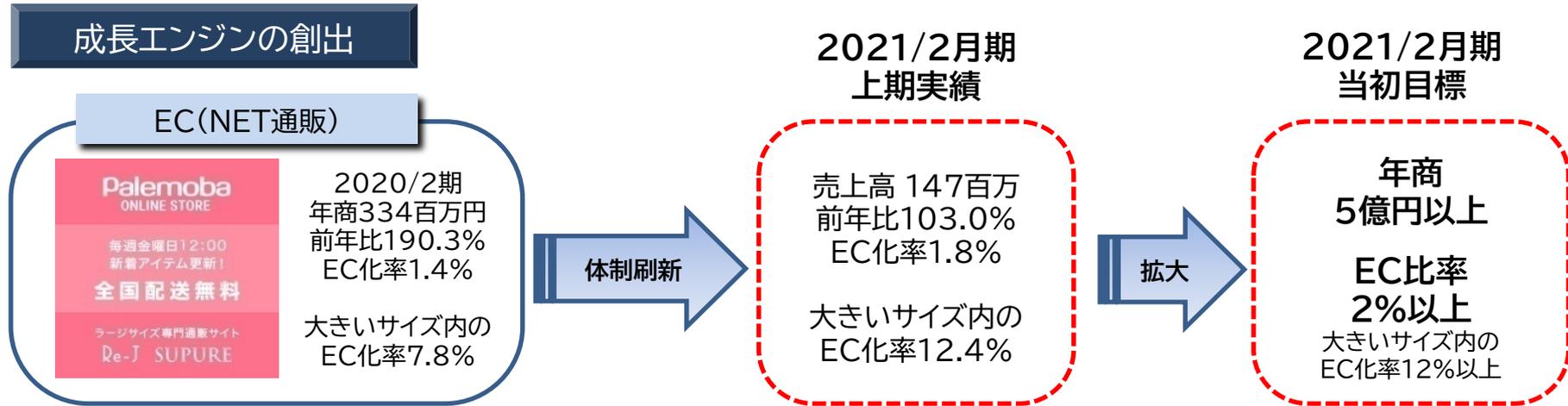
2021/2月期
当初目標

店舗数
70店舗以上

年商
40億円以上

- ・ イルーシー300の出店拡大が着実に進行
出店5店舗、計89店舗体制に。1年前倒しで40億円規模到達しており、引き続き100店舗 50億を目指す。

<EC(NET通販)事業>



- ①EC拡大に向けた体制整備 ⇒ 販路拡大(マルチweb、SHOPLIST)による客流入強化
- ②自社ECサイトの再構築 ⇒ 利益体質への転換。レギュラーサイズ取扱開始、相互送客強化
- ③自社アプリ運用、販促手法の拡大 ⇒ ラージサイズの販促対応強化(インスタLIVE配信開始)

<中期経営計画進捗の総括>

- ・ 基幹事業については、コロナウイルス感染症の拡大により、想定外の事態となり失速
- ・ 成長戦略については、アパレル事業で足踏みするも、雑貨事業の300円均一、ECは拡大継続
- ・ 現行の中期経営計画については、コロナ禍で遂行困難となり取り下げ(8/11開示)

3. 下期及び^び今期計画

(単位:百万円)

	2020/2期	2021/2期		2020/2期	2021/2期	
	下期実績	下期計画	前年増減	通期実績	通期計画	前年増減
売上高	11,577	10,628	▲949	24,084	19,000	▲5,084
営業利益	▲129	▲178	▲49	504	▲950	▲1,454
経常利益	▲130	▲193	▲63	494	▲960	▲1,454
純利益	▲181	▲206	▲25	350	▲1,160	▲1,510

売上高前期比見通し
(既存店売上高前年比)

下期: 91.8%
(94.0%)

通期: 78.9%
(77.1%)

売上総利益率前年増減

下期: ▲0.4%

通期: ▲1.8%

営業経費の前期比

下期: 92.1%

通期: 86.7%

出退店の年間計画

出店: 13店
(前期: 44店)

退店: 90店
(前期: 35店)

下期及び通期数値計画

(単位:百万円)

	2020/2期	2021/2期			2020/2期	2021/2期		
	下期実績	下期計画	前年増減	前期比	通期実績	通期計画	前年増減	前期比
売上高	11,577	10,628	▲949	91.8%	24,084	19,000	▲5,084	78.9%
(既存店前年比)	95.1%	94.0%	▲1.1%	—	97.0%	77.1%	▲19.9%	—
売上総利益	6,392	5,829	▲563	91.2%	13,370	10,200	▲3,170	76.3%
(売上総利益率)	55.2%	54.8%	▲0.4%	—	55.5%	53.7%	▲1.8%	—
営業経費	6,522	6,008	▲514	92.1%	12,865	11,150	▲1,715	86.7%
(営業経费率)	56.3%	56.5%	+0.2%	—	53.4	58.7%	+5.3%	—
営業利益	▲129	▲178	▲49	—	504	▲950	▲1,454	—
(営業利益率)	▲1.1%	▲1.7%	▲0.5%	—	2.1%	▲5.0%	▲7.1%	—
経常利益	▲130	▲193	▲63	—	494	▲960	▲1,454	—
(経常利益率)	▲1.1%	▲1.8%	▲0.7%	—	2.1%	▲5.1%	▲7.2%	—
当期純利益	▲181	▲206	▲25	—	350	▲1,160	▲1,510	—

1) 営業施策 (基幹事業の立て直し)

- ①アパレル・レギュラー業態：シーズン別在庫バランスの修復、QR生産対応強化
- ②アパレル・ラージサイズ業態：シーズン別、品種別在庫バランスの修復、ECでの販売強化
- ③バラエティ雑貨：コロナ対応商品(マスク、消毒液など)の販売と、滞留在庫の処分

2) 成長施策 (出店戦略、EC販売強化)

- ①アパレル事業：新規出店は当面抑制するも、ローコストタイプの出店で対応
- ②雑貨事業：イルーシー300の出店は積極的に継続。(資源を集中)
- ③EC事業：販路拡大と自社サイト + SHOPLIST、マルイwebの強化

3) コスト削減、人財戦略

- ①不採算店舗の閉店積み増しによる固定費削減 (今期90店舗を閉店予定)
- ②賃料減額交渉の継続 (減少した売上に見合った賃料へ)
- ③本社・本部人員の見直し (適材適所、規模に見合ったスリムな体制へ)
- ④将来幹部候補の育成、新規採用は継続 (採用規模は見直し)

	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
	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。
	木糸土 <small>metughdo</small>	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 <small>from 木糸土 metughdo</small>	「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。
	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。
SUPURE <small>LARGE SIZE</small>	「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ラージサイズSHOPです。	
雑貨事業	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。
	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。
	INCENSE	「MYBAGを探る楽しさや、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 **10,389**名 (2020.2.20現在) ⇒ **10,074**名 (2020.8.20現在)
 エンデバー・ユナイテッド社 持株比率 37.2% (2020.8.20現在)

	2019年8月20日			2020年2月20日			2020年8月20日		
	株主数		株式数	株主数		株式数	株主数		株式数
	(名)	比率 (%)	比率 (%)	(名)	比率 (%)	比率 (%)	(名)	比率 (%)	比率 (%)
個人株主・他	6,513	96.7	46.6	10,150	97.7	55.6	9,829	97.6	51.3
国内法人	174	2.6	47.0	186	1.8	39.5	185	1.8	38.8
機関投資家	28	0.4	5.3	25	0.2	3.7	27	0.3	7.9
外国法人・個人	23	0.3	1.1	28	0.3	1.2	33	0.3	2.0
合計	6,738	100.0	100.0	10,389	100.0	100.0	10,074	100.0	100.0

発行済み株式数 **1,205万株** (2020.8.20現在)

配 当

	2017/2期	2018/2期	2019/2期	2020/2期	2021/2期 (予定)
中間配当金	0円	0円	3円	6円	0円
期末配当金	0円	3円	※ 3+3円	6円	3円
年間配当金	0円	3円	9円	12円	3円

	2017/2期末	2018/2期末	2019/2期末	2020/2期末	2021/2期 (中間)
資本金	1,229	100	100	100	100
資本剰余金	1,104	1,979	1,979	1,979	1,979
利益剰余金他	▲256	946	1,430	1,673	647
株主資本	2,076	3,025	3,506	3,749	2,723

※2019/2期末(記念配当3円を実施) = 東証二部への市場変更並びに名証二部への新規上場 (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円相当のカタログギフト

<2020年8月20日現在>

- ・住所 愛知県名古屋市中村区名駅5丁目
27番13号 名駅錦橋ビル6F
- ・TEL 052-581-6800
- ・FAX 052-581-6801
- ・担当者 <IR担当役員>
専務取締役 管理担当 永井 隆司
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、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。