

2023年2月期 第2四半期 決算説明会

2022年9月29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
・ 既存店売上高前年比の状況	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

2. 中期経営計画の進捗

・ 中期経営計画の概要	P11
・ 骨子(1)事業構造改革	P12～P14
・ 骨子(2)ガバナンス体制の強化	P15
・ 骨子(3)成長戦略	P15～P22

3. 下期及び今期の計画

・ 下期数値計画	P24
・ 通期数値計画	P25
・ 下期施策	P26
・ 下期施策 NOEMIEについて	P27～P28
・ ブランドコンセプト	P29

4. 株主様情報

・ 株主様構成比	P31
・ 株主様還元策	P32
・ お問い合わせ先	P33

1. 第2四半期決算の概要

(百万円)

	22/2期 上期		23/2期 上期			
	実 績	売 上 比	計 画	実 績	売 上 比	前 期 比 増 減
売 上 高	8,597	100.0%	9,400	9,254	100.0%	107.7%
売上総利益	4,619	53.7%	4,950	4,919	53.2%	106.5%
営業経費	4,930	57.4%	4,700	4,497	48.6%	91.2%
営業利益	▲311	▲3.6%	250	422	4.6%	734
経常利益	▲317	▲3.7%	240	486	5.3%	804
四半期純利益	▲506	▲5.9%	240	461	5.0%	968

売上高前期比 107.7 % (既存店売上高前年比 114.4 %)

売上総利益率 53.2 % (前年増減 ▲ 0.5%)

営業経費率 48.6 % (前年増減 ▲ 8.8%)

出 退 店 出店：3 店 退店：62 店 (純減：59 店)

(百万円)

	第1四半期				第2四半期			
	21/2期	22/2期	23/2期	前期比 増減	21/2期	22/2期	23/2期	前期比 増減
売上高	2,980	4,199	4,661	111.0%	5,391	4,397	4,593	104.5%
売上総利益	1,524	2,246	2,473	110.1%	2,846	2,372	2,446	103.1%
(売上総利益率)	51.1%	53.5%	53.1%	▲0.4%	52.8%	54.0%	53.3%	▲0.7%
営業経費	2,480	2,493	2,300	92.3%	2,661	2,437	2,196	90.1%
営業利益	▲955	▲246	172	419	184	▲64	250	315

第1四半期（概況）

- ・売上高は春休み、ゴールデンウィーク共にコロナの影響が軽微であったこともあり、順調に推移
- ・売上総利益は荒利益率の高いアパレルの構成比が低下したことで売上総利益率が低下したが、売上高同様に前年比2桁増
- ・計画以上に経費の削減が進行し、営業利益の黒字化を達成

第2四半期（概況）

- ・短い梅雨、早い段階からの気温上昇で夏物は順調に推移するも、7月後半からはコロナ感染再拡大の影響を受ける
- ・前年に比べ営業店舗数が減少するも、既存店の売上高が堅調で、全社売上でも増収を確保
- ・不採算店舗の前倒し閉店が奏功し、経費削減が進行、第1四半期からさらに営業利益が拡大

(%)	3月	4月	5月	Q1	6月	7月	8月	Q2	上期
20/2期	97.9	97.2	105.6	100.3	100.8	93.4	98.1	97.3	98.8
21/2期	67.0	46.2	25.2	45.1	84.6	93.1	83.2	86.7	64.0
22/2期	107.5	173.0	259.1	158.5	80.0	87.8	85.4	84.3	110.0
23/2期	101.8	108.6	131.7	113.3	118.9	117.1	110.6	115.5	114.4
コロナ前比	73.3	86.8	86.0	81.0	80.4	95.7	78.5	84.4	80.5

※ コロナ前比は、簡易的に今期×前期×前々期で算出した数値

第1四半期 113.3% （コロナ前対比 81.0%）

3月 気温が低く推移し、客数伸び悩み

4月 まん延防止等重点措置が全面的に解除
気温上昇、初夏物需要拡大

5月 ゴールデンウィークはコロナ禍で初めて
行動制限なく、客数回復傾向

第2四半期 115.5% （コロナ前対比 84.4%）

6月 コロナ感染者数が減少、外出機会拡大

7月 早期梅雨明けで猛暑到来、客数回復
中旬以降コロナ「第7波」感染拡大

8月 行動制限のない夏休み・お盆だが、
コロナの影響受け伸びは鈍化

(百万円)

	22/2期 上期	23/2期 上期	増減
営 業 利 益	▲311	422	734
営 業 外 収 益	6	88	81
貸倒引当金戻入	2	77	75
営 業 外 費 用	12	24	12
支 払 利 息	5	23	17
経 常 利 益	▲317	486	804
特 別 利 益	14	14	±0
特 別 損 失	112	26	▲85
除 却 損 ペ ナ ル テ イ	43	12	▲31
減 損 損 失	55	9	▲45
法 人 税 等	90	12	▲77
四 半 期 純 利 益	▲506	461	968

■営業外収益

貸倒引当金戻入 77百万円計上
返還懸念のあった閉店店舗敷金が
全額返還

■営業外費用

支払利息 17百万円増加
借入金の返済リスク対応に伴う負担増

■特別利益

前期:雇用調整助成金 14百万円
今期:賃貸借契約解約損戻入14百万円

■特別損失

今期計画していた退店店舗の減損損失、
賃貸借契約解約損などは前期に計上
済みのため、今期特損の計上分は減少

資産、負債及び純資産の状況

コロナ禍

(百万円)

	20/2 期末	20/8 期末	21/2 期末	21/8 期末	22/2 期末	22/8 期末
総 資 産	11,677	11,500	9,992	9,483	9,218	9,239
現金及び預金	2,294	1,993	2,135	1,559	2,209	2,524
商 品	1,949	2,029	1,608	1,973	1,808	1,762
有形固定資産	1,486	1,482	1,319	1,298	1,064	1,049
差 入 保 証 金	4,296	4,058	3,740	3,451	3,152	2,613
負 債	7,902	8,746	8,184	8,180	8,799	8,094
短期借入金	0	1,700	800	1,200	2,250	2,350
長期借入金	2,275	2,212	2,550	2,287	1,237	1,137
純 資 産	3,775	2,753	1,808	1,303	418	1,145
自己資本比率	32.1%	23.7%	17.7%	13.4%	4.2%	12.3%

※ 長期借入金には、1年内返済予定も含む

キャッシュ・フローの状況

(百万円)

	21/2期 (上期)	22/2期 (上期)	23/2期 (上期)
営業キャッシュ・フロー	▲1,820	▲848	▲253
投資キャッシュ・フロー	▲43	140	302
財務キャッシュ・フロー	1,563	131	265
現金及び現金同等物の増減額	▲300	▲576	314

- 営業CF 税引前四半期純利益 474百万円
 売上債権増加 ▲270百万円、仕入債務減少▲165百万円
 その他▲366百万円
- 投資CF 新店への投資圧縮、退店積み増しで差入保証金の回収551百万円
- 財務CF 第三者割当による資金調達 265百万円 ※A種優先株式発行

2. 中期経営計画の進捗

中期経営計画の概要

中期経営計画 数値計画

コロナ禍

	コロナ前	コロナ1年目	コロナ2年目	中期経営計画（事業再構築計画）期間		
	20/02期	21/02期	22/02期	23/02期		25/02期
	実績	実績	実績	当初計画		目標
売上高	24,084	18,257	17,907	17,700	—	20,000
営業利益	504	▲1,325	▲709	350	—	900
（営業利益率）	2.1%	▲7.3%	▲4.0%	2.0%	—	4.5%
E B I T D A	735	▲1,065	▲446	590	—	1,200
出店	44	14	19	10	—	—
退店	35	91	49	96	—	—
期末店舗数	487	410	380	294	—	346

中期経営計画 骨子

（1）事業構造改革の推進

- ・ アパレルを中心とした不採算店舗の退店
- ・ イルーシー300への経営資源シフト
- ・ 店舗経費の効率化、本社本部費の削減

（2）ガバナンス体制の強化

- ・ 仕入在庫管理の仕組み構築
- ・ 適正管理のための組織改編
- ・ 業績モニタリング体制の構築

（3）成長戦略

- ・ イルーシー300の出店強化
- ・ アパレルから雑貨への業態変更
- ・ EC強化（変化したニーズへの対応）

骨子(1)事業構造改革

- アパレルを中心とした不採算店舗の退店
⇒ 上期退店62店舗、通期96店舗計画
- イルーシー300への経営資源シフト
⇒ 出店3店舗、アパレルからの業態変更11店舗

	21/2期		22/2期		23/2期	
	上 期	通 期	上 期	通 期	上 期	通 期 見通し
出 店	12	14	9	19	3	10
退 店	24	91	10	49	62	96
増 減	▲12	▲77	▲1	▲30	▲59	▲86
期 末 店 舗 数	475	410	409	380	321	294
店 舗 投 資 額	274	312	149	378	104	245

(店舗数:店、店舗投資額:百万円)

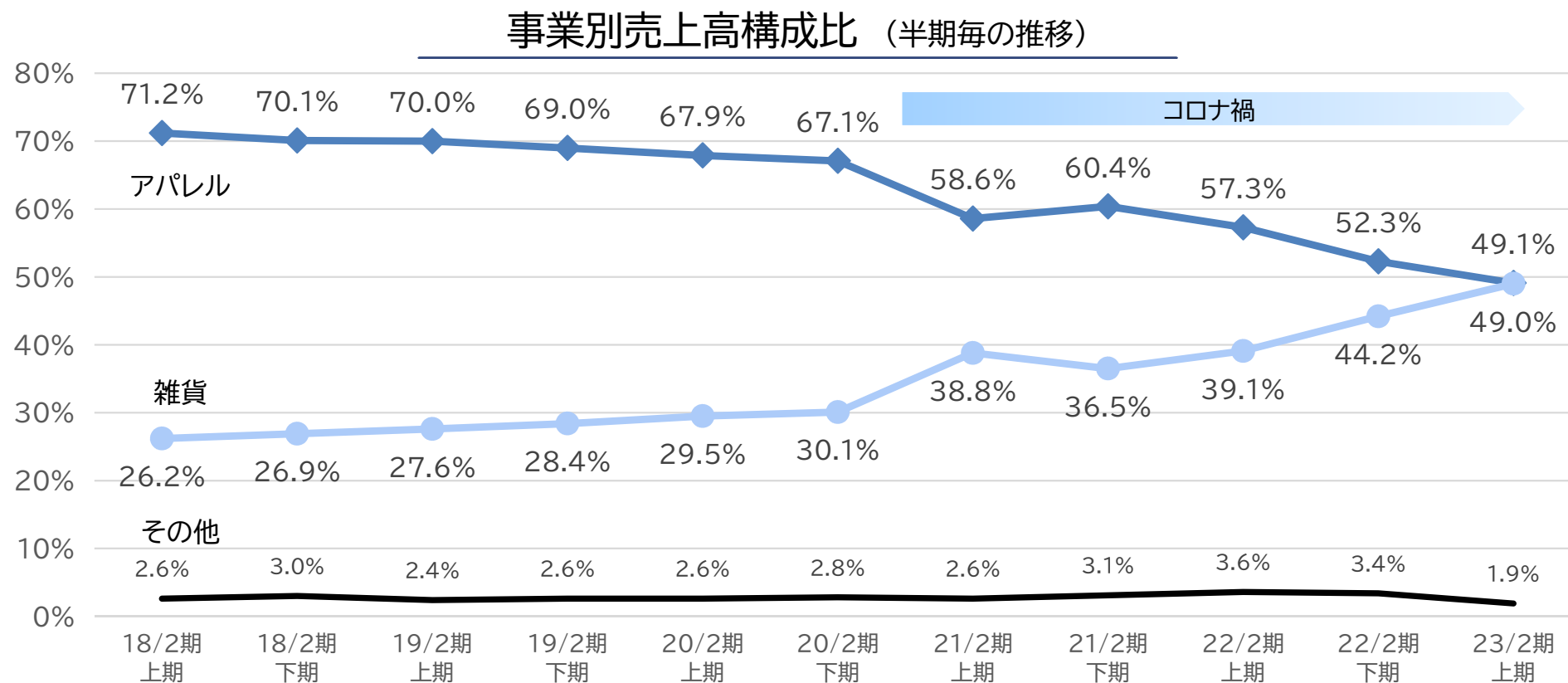
骨子(1)事業構造改革

※ アパレル業態から300円均一雑貨に11店舗 業態変更

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	0	45	※ ▲11	▲56	156
Ludic Park	0	3	0	▲3	39
Lilou de chouchou / DAISY MERRY	0	2	0	▲2	8
RecHerie, DOSCH	0	5	▲4	▲9	25
木糸土・Hare no hi	0	4	0	▲4	8
GAL FIT,SUZUTAN,etc	0	31	▲7	▲38	76
ラージサイズ店舗	0	11	0	▲11	10
アパレル事業 合計	0	56	▲11	▲67	166
illusie300	3	1	※ 11	13	141
Siebelet	0	0	0	0	2
INCENSE	0	5	0	▲5	9
雑貨事業 合計	3	6	11	8	152
複合店（複数のブランドを併設した店舗）	0	0	0	0	3
合 計	3	62	0	▲59	321

骨子(1)事業構造改革

■アパレル不採算店舗の退店、及びアパレル店舗から雑貨店舗への業態変更を進めることで、雑貨シフトによる事業ポートフォリオの転換が進捗 ⇒ 二本柱体制への移行



■コスト削減：店舗効率化 → 店舗賃料減額交渉、人件費抑制、各種経費圧縮の実施
本社本部経費削減 → 人員の配置転換、地方事務所の閉鎖完了

骨子(2)ガバナンス体制の強化

■ガバナンス体制の強化

①仕入・在庫管理：安定売上確保のための管理強化

- 仕掛りの可視化、商品回転率を意識した管理表の作成
- 仕入枠判定会議を月一回実施、仕入、在庫の適正コントロール
- 仕入担当、商品管理担当、事業部、HDメンバーが複数の目で確認、議論

②管理体制の強化：適正管理のためディストリビューターを営業企画部へ組織改編

骨子(3)成長戦略

■ EC（ネット通販）事業の拡大

①アパレル レギュラー「NOEMIE」の軌道化

- サンリオコラボ訴求、1周年対応強化等により、順調に売上上昇推移

②ラージサイズ SNS活用による集客

- YouTuber活用、春の新生活対応オケージョン訴求好調、ランファン安定化

③アプリ会員獲得強化

- 会員限定施策の実施、会員ランク別対応、既存顧客の活性化によるEC誘導

④データマーケティングの強化

- MAツールの本格導入し、売上向上のための施策効率化への取り組み開始

骨子(3)成長戦略

■ 300円均一雑貨 好調「イルーシー300」の拡大

①出店拡大 → 新規3店、業態変更11店 上期純増13店 → 141店(催事込153店)に拡大

②アパレルからの業態変更（上期11店 業態変更後 前年比184.2%）

- 好調 300円均一業態の拡大 → 11店舗を業態変更
- アパレル店舗の赤字解消効果あり → 業績回復とローコスト転換による利益創出

変更日	店名	売上高 前年比	変更日	店名	売上高 前年比
4/2	長津田アピタ店	207.4%	5/21	宮交シティ店	199.4%
4/2	大阪泉ヶ丘ひろば店	181.1%	6/15	下松サンリブ店	241.0%
4/16	鹿児島鴨池イオン店	118.7%	6/18	長岡イオン店	241.2%
4/23	大河原フォルテ店	195.3%	7/2	高山ルビットタウン店	225.5%
4/29	沼津イーラデ店	162.4%	7/16	わさだタウン店	275.5%
4/29	博多ゆめタウン店	160.1%	上期11店舗トータル		184.2%

※ アパレルからイルーシー300に業態変更した店舗の変更後、8/20までの売上実績値です。

骨子(3)成長戦略 アパレル業態から「イルーシー300」への業態変更事例



illusie300

ルシカ 本八幡パティオ店

イルーシー300 本八幡パティオ店
千葉県市川市 42.07坪
ファッションビル 1F



骨子(3)成長戦略 アパレル業態から「イルーシー300」への業態変更事例



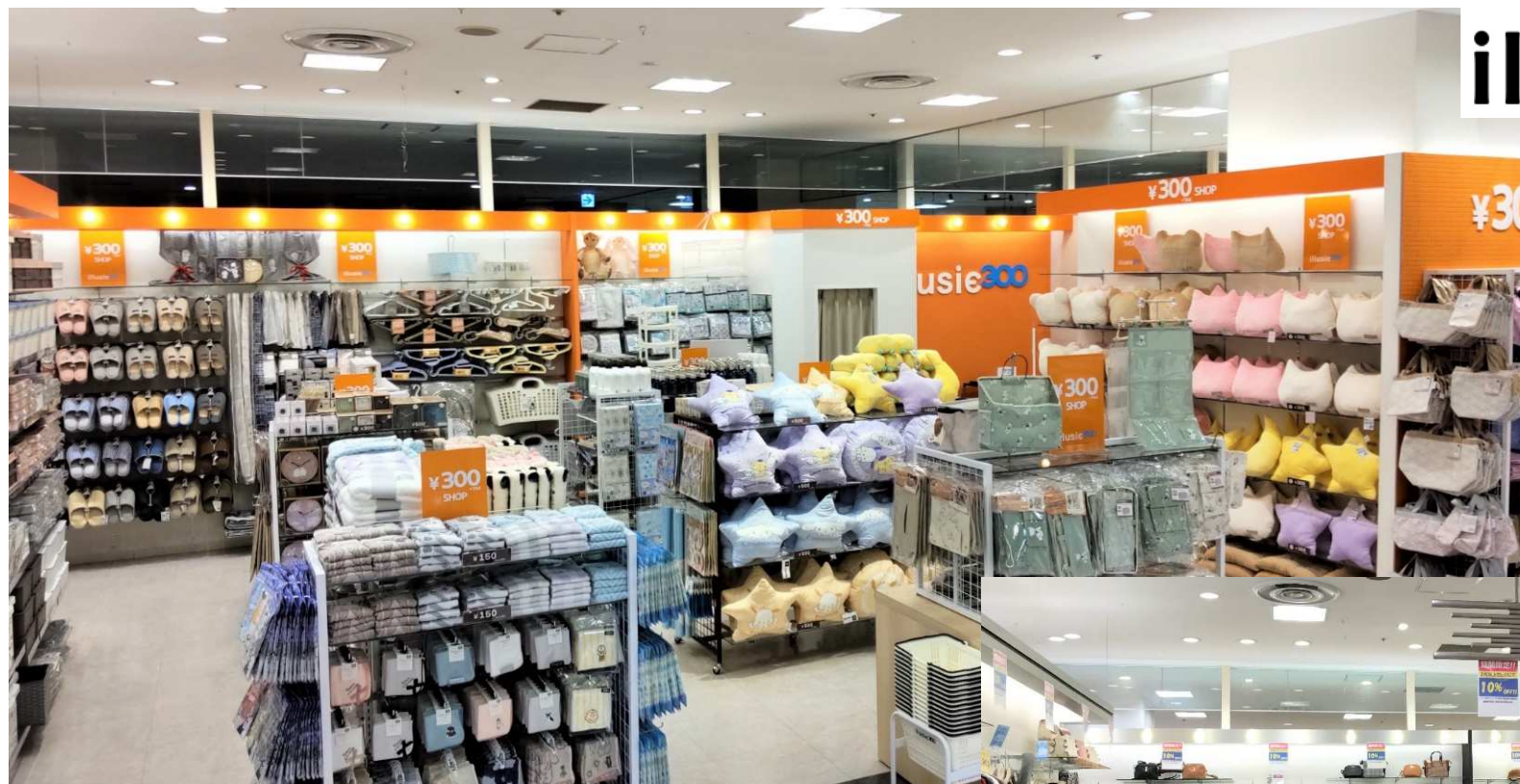
イルーシー300 姫路店
兵庫県姫路市 97.70坪
駅前商店街の路面店

illusive300

スズタン 姫路店



骨子(3)成長戦略 アパレル業態から「イルーシー300」への業態変更事例



illusive300

ピーク
沼津イーラデ店

イルーシー300 沼津イーラデ店
静岡県沼津市 65.24坪
ファッションビル 1F



骨子(3)成長戦略 アパレル業態から「イルーシー300」への業態変更事例



illusie300

リシェリエ 長津田アピタ店

イルーシー300 長津田アピタ店
神奈川県横浜市緑区 44.80坪
ショッピングセンター 2F



骨子(3)成長戦略 アパレル業態から「イルーシー300」への業態変更事例



illusie300

リシェリエ 長岡イオン店

イルーシー300 長岡イオン店
新潟県長岡市 73.11坪
ショッピングセンター 1F



骨子(3)成長戦略 アパレル業態から「イルーシー300」への業態変更事例



illusive300

リシェリエ 高山ルビットタウン店

イルーシー300 高山ルビットタウン店
岐阜県高山市 70.91坪
ショッピングセンター 1F



3. 下期及び今期の計画

(百万円)

	21/2期	22/2期	23/2期			
	下期実績	下期実績	下期計画	前々年増減	前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	9,885 86.4%	9,310 93.3%	8,146 103.0%	▲1,740 16.6%	▲1,165 9.7%	87.5% —
売上総利益 (売上総利益率)	5,023 50.8%	4,735 50.9%	4,161 51.1%	▲863 0.3%	▲575 0.2%	87.9% —
営業経費 (営業経費率)	5,578 56.4%	5,132 55.1%	4,133 50.7%	▲1,445 ▲5.7%	▲1,000 ▲4.4%	80.5% —
営業利益 (営業利益率)	▲554 ▲5.6%	▲397 ▲4.3%	28 0.3%	582 5.9%	425 4.6%	— —
経常利益 (経常利益率)	▲555 ▲5.6%	▲356 ▲3.8%	14 0.2%	569 5.8%	370 4.0%	— —
当期純利益	▲927	▲887	28	955	916	—

(百万円)

	21/2期 通期実績	22/2期 通期実績	23/2期			
			通期計画	前々年増減	前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	18,257 75.0%	17,907 101.1%	17,400 109.1%	▲857 34.1%	▲507 8.0%	97.2% —
売上総利益 (売上総利益率)	9,394 51.5%	9,354 52.2%	9,080 52.2%	▲314 0.7%	▲274 0.0%	97.1% —
営業経費 (営業経费率)	10,719 58.7%	10,063 56.2%	8,630 49.6%	▲2,089 ▲9.1%	▲1,433 ▲6.6%	85.8% —
営業利益 (営業利益率)	▲1,325 ▲7.3%	▲709 ▲4.0%	450 2.6%	1,775 9.9%	1,159 6.6%	— —
経常利益 (経常利益率)	▲1,321 ▲7.2%	▲674 ▲3.8%	500 2.9%	1,821 10.1%	1,174 6.7%	— —
当期純利益	▲1,880	▲1,393	490	2,370	1,883	—

(1)事業構造改革の推進（事業ポートフォリオの再構築）

- ①店舗撤退：不採算店舗退店による固定費削減（上期62店 通期96店舗退店を計画通り実行）
- ②業態変更：アパレルから雑貨への業態変更（実施済み店舗の再検証を行い追加変更を検討）
- ③コスト削減：店舗効率化（店舗賃料減額交渉、人件費抑制、各種経費圧縮は下期も継続）
本社・本部経費削減（デジタル化の推進による管理コストの低減、役員報酬減額の継続）

(2)ガバナンス体制の強化（変化対応力の強化による業績安定化）

- ・仕入・在庫管理：安定売上確保のための管理強化（回転率重視で過剰在庫抑制を継続）
HD含めた複数名での仕入チェック体制を強化（適正在庫運用手法の確立）

(3)成長戦略（出店戦略、EC販売強化）

- ①新規出店：300円均一雑貨 イルシー300の出店の積極的拡大を継続（新規、催事、業態変更）
売上高100億円体制に向け、店舗大型化、品揃え強化のための取引先拡充、
物流体制・店舗オペレーションの整備と改善
- ②EC事業：アパレル レギュラー「NOEMIE」のEC販売軌道化（SNS活用）
アパレル EC連動のリアル店舗初出店「NOEMIE」原宿竹下通り店
ラージサイズ SNS・インフルエンサー活用による集客、アプリ会員獲得強化
データマーケティングの強化（MAツールの本格運用）

NOÉMIE

量産型・地雷系ファッションに特化したEC発のZ世代向けアパレルブランド「NOEMIE」のリアル店が10月13日(木)、原宿竹下通りにオープン致します。

店内は人気のサンリオコラボ商品やピンク・黒を基調としたお洋服やファッション小物に溢れ、量産型・地雷系ファッションが好きな女の子が楽しくお買い物をして頂ける空間になっております。



- 店舗名: NOEMIE 原宿竹下通り店
- 開業日時: 2022年10月13日(木)
- 所在地: 東京都渋谷区神宮前



事業	ブランド	コンセプト
アパレル	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
	Rechlerie	「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
	 Hare no hi	木糸土 : 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 ハレノヒ : 「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 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	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
	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 13,810名 (2022.2.20現在) ⇒ 10,159名 (2022.8.20現在)

	21年8月20日			22年2月20日			22年8月20日		
	株主数		株式数	株主数		株式数	株主数		株式数
	人数(名)	比率(%)	比率(%)	人数(名)	比率(%)	比率(%)	人数(名)	比率(%)	比率(%)
個人株主 他	10,866	97.7	60.1	13,515	97.9	74.9	9,913	97.6	54.0
国内法人	186	1.7	22.7	216	1.6	22.3	178	1.8	23.1
機関 投資家	30	0.2	14.3	29	0.2	1.7	29	0.3	16.6
外国 法人・個人	44	0.4	2.9	50	0.4	1.1	39	0.4	6.2
合 計	11,126	100.0	100.0	13,810	100.0	100.0	10,159	100.0	100.0

※この他、第三者割当によりA種優先株式を近畿中部広域復興支援投資事業有限責任組合に割当。(22/6/30)
 早期に資金環境の安定化を図るため、迅速かつ確実性の高い第三者割当増資による資本性の資金調達を実施することで、自己資本の増強を図ることが、長期的な株主価値の維持向上のためには適切であると判断致しました。

配 当

(百万円)

	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期 (予定)
中 間 配 当 金	0円	3円	6円	0円	0円	0円
期 末 配 当 金	3円	※ 3 + 3円	6円	0円	0円	0円
年 間 配 当 金	3円	9円	12円	0円	0円	0円

	18/2期末	19/2期末	20/2期末	21/2期末	22/2期末	2023/2期 (中間)
資 本 金	100	100	100	100	100	100
資 本 剰 余 金	1,979	1,979	1,979	1,979	1,981	2,249
利 益 剰 余 金 他	946	1,430	1,673	▲280	▲1,673	▲1,212
株 主 資 本	3,025	3,506	3,749	1,769	382	1,132

※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

< 株主優待 >

2023年2月20日を基準とする株主優待より休止とさせていただきます。

今後も株主の皆様への利益還元につきましては、経営の重要政策と認識しておりますが、当面は将来の成長投資に耐えうる財務状況へと改善することを最優先課題と考え、株主優待の休止を判断致しました。

- ・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>
取締役 管理担当 太田 直人
MAIL n-ohta@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。