

パレモ・ホールディングス株式会社 2023年2月期 決算説明会

2023年4月4日



1. 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	P14
・ 骨子(3)成長戦略	P15

3. 今期の計画

・ 今期計画の概要	P17
・ 通期数値計画	P18
・ 上期数値計画	P19
・ 今期施策	P20
・ 今期施策 NOEMIE	P21～P22

4. 株主様情報

・ 株主様構成比	P24
・ 株主様還元策	P25
・ お問い合わせ先	P26

1. 決算の概要

(百万円)

	22/2期		23/2期			
	実績	売上比	計画	実績	売上比	前増 期比 減
売上高	17,907	100.0%	17,400	17,513	100.0%	97.8%
売上総利益	9,354	52.2%	9,080	9,141	52.2%	97.7%
営業経費	10,063	56.2%	8,630	8,614	49.2%	85.6%
営業利益	▲709	▲4.0%	450	527	3.0%	1,236
経常利益	▲674	▲3.8%	500	580	3.3%	1,255
純利益	▲1,393	▲7.8%	490	562	3.2%	1,955

※「収益認識に関する会計基準」等を当連結会計期間の期首から適用しております

売上高前期比 97.8 % (既存店売上高前年比 109.1 %)

売上総利益率 52.2 % (前年増減 ± 0.0%)

営業経费率 49.2 % (前年増減 ▲ 7.0%)

出退店 出店：6 店 退店：103 店 (純減：97 店)

売上高は前年対比 2.2%減の 175 億 1,300 万円。昨年 9 月に開示した業績見通しからは 1 億 1,300 万円上振れる結果となりました。

通期で新規出店が 6 店舗であったのに対し、退店が 103 店舗と、期首と比べると 97 店舗減少しましたが、既存店の売上高前年比が 109.1%と伸長したことで、全体の減収幅は 2.2%に抑えることができました。

売上総利益率は前年と同じで 52.2%、営業経費は店舗数の減少もあり、前年と比較しますと 14 億 4,900 万円減少した結果、営業利益は前年 7 億 900 万円の損失に対して、実績は 5 億 2,700 万円。そして経常利益は前年 6 億 7,400 万円の損失に対し、実績は 5 億 8,000 万円。親会社株主に帰属する当期純利益は、前年 13 億 9,300 万円の損失に対し、実績は 5 億 6,200 万円と、全ての利益段階で黒字化を果たすことができました。

(百万円)

	第3四半期				第4四半期			
	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	5,187	4,373	4,025	92.1%	4,697	4,936	4,232	85.7%
売上総利益	2,696	2,159	2,080	96.4%	2,327	2,575	2,140	83.1%
(売上総利益率)	52.0%	49.4%	51.7%	2.3%	49.5%	52.2%	50.6%	▲1.6%
営 業 経 費	2,822	2,529	2,061	81.5%	2,755	2,603	2,056	79.0%
営 業 利 益	▲126	▲370	19	389	▲428	▲27	84	112

第3四半期（概況）

- ・売上高は営業店舗数の減少により減収するも既存店売上高前年比は106.5%
- ・売上総利益率は前年にコロナの影響を受け夏物処分がかさみ、率が悪化。当期は適正在庫で改善
- ・雑貨事業の構成が上がり、第3四半期としては、2012/2期以来の営業利益の黒字化を達成

第4四半期（概況）

- ・売上高は営業店舗数の減少による減収影響が拡大コロナ第8波もあり既存店売上高前年比は101.9%
- ・円安や資源高による原価高騰の影響を受け、部分的な価格転嫁を行うも、売上総利益率は低下
- ・不採算店舗の退店により大幅減収となるも、経費削減が進行し、前年に比べ営業利益は改善し黒字化

第3四半期は9月から11月の期間です。

当社はこれまでアパレル事業への依存度が高く、第3四半期はどうしても夏物在庫処分の時期であることと、残暑などの影響から秋物の立ち上がりが非常に不安定になることが多く、ここ10年間、一度も黒字化することはできませんでした。

当期につきましては、夏物の在庫処분을早めたことで、アパレル事業の損失を最小限に食い止め、さらに夏物処分の影響が少ない雑貨事業が拡大し、1,900万円とわずかではありますが、2012年2月期以来の黒字化を達成することができました。

第4四半期は12月から2月の期間です。

こちらは逆に、アパレル事業が年末年始等で売上が伸びる時期でもありますが、アパレル事業の店舗数が減少したことで、以前と比較すると、大きな売上と利益が取りづらい環境になったということも言えます。

こうしたこともあり、営業利益ベースでは、前年からの改善幅は第3四半期より小さくなりました。

既存店売上高前年比 109.1% 既存店客数前年比 101.2%

上期 売上高 114.4% 客数 107.4% 外出需要が回復傾向、猛暑もあり夏物好調

下期 売上高 104.1% 客数 95.2% コロナ感染症第8波も大きな落ち込みは回避

	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	101.8	108.6	131.7	113.3	118.9	117.1	110.6	115.5	114.4
客数	97.8	104.8	124.2	108.4	109.0	108.8	101.3	106.3	107.4
客単価	104.1	103.6	106.0	104.6	109.1	107.6	109.2	108.6	106.5

	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	114.3	110.5	97.9	106.5	95.0	99.7	117.5	101.9	104.1	109.1
客数	105.1	98.7	92.6	97.9	88.4	91.7	102.7	92.7	95.2	101.2
客単価	108.8	112.0	105.8	108.8	107.5	108.8	114.4	109.9	109.4	107.9

上期は 114.4% に対して、下期は 104.1% という結果でした。

年間を通してコロナの感染者数は高止まり傾向で推移しましたが、総じて強い行動制限もなく、スタートの 3 月のみ、まだ「まん延防止等重点措置」がとられていましたので、少し影響があったぐらいで、あとはコロナの影響は限定的だったように感じています。

そのため、客数や売上高へのインパクトは、当期に関してはコロナ以前のように、天候とか気温の影響のほうがあったように感じています。

(百万円)

	22/2期	23/2期	増減
営業利益	▲709	527	1,236
営業外収益	71	104	33
貸倒引当金戻入	5	78	73
補助金収入	52	1	▲51
営業外費用	36	50	14
支払利息	22	45	23
経常利益	▲674	580	1,255
特別利益	15	17	2
雇用調整助成金	14	2	▲11
賃貸借解約損戻入	0	15	15
特別損失	671	132	▲539
賃貸借解約損	134	16	▲118
減損損失	507	89	▲417
法人税等	62	▲96	▲158
純利益	▲1,393	562	1,955

■営業外収益

貸倒引当金戻入 78百万円計上
返還懸念のあった閉店店舗敷金が
全額返還

前年はコロナ関連の補助金あり

■営業外費用

支払利息 23百万円増加
借入金の残高維持に伴う負担増

■特別利益

前期：雇用調整助成金 14百万円
当期：賃貸借契約解約損戻入15百万円

■特別損失

当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

Copyright © Palemo Holdings Co., Ltd.

7

パレモ・ホールディングス株式会社

当期は営業外収益のところで貸倒引当金の戻入で 7,800 万円の計上がありました。こちらは既に退店した店舗で、回収が懸念されていた敷金が、当期に全額返還があったものです。そのため、この部分については当期だけの特殊要因となっています。

逆に前期は新型コロナ関連の補助金が 5,200 万円ありましたが、当期はほとんど発生していません。

営業外費用では金融機関からの借入金につきまして、全額残高維持をして頂きましたので、金利負担のほうが前期に比べて 2,300 万円増加しています。

そして特別損失の減損損失については、当期に退店した店舗の大半は、前期の決算で計上を済ませていますので、前期の減損損失額 5 億 700 万円に対して、当期は 8,900 万円と大幅に減っています。

以上のことから、税引前当期純利益は 4 億 6,500 万円となり、また法人税等では税効果会計の適用で繰延税金資産の積み増しを行いましたので、法人税等調整額がマイナス 1 億 1,000 万円と、当期純利益を押し上げる結果となっています。

	20/2 期末	21/2 期末	22/2 期末	23/2 期末	前年増減
総 資 産	11,677	9,992	9,218	8,769	▲449
現金及び預金	2,294	2,135	2,209	3,044	835
商 品	1,949	1,608	1,808	1,455	▲353
有形固定資産	1,486	1,319	1,064	927	▲136
差 入 保 証 金	4,296	3,740	3,152	2,251	▲901
負 債	7,902	8,184	8,799	7,523	▲1,276
長 短 借 入 金	2,275	3,350	3,487	3,487	±0
純 資 産	3,775	1,808	418	1,245	827
自己資本比率	32.1%	17.7%	4.2%	14.1%	9.9%

流動資産 5,609百万円、流動負債 6,959百万円、流動比率 80.6%(前期 76.1%)

(資産) 退店に伴う差入保証金901百万円減少

(負債) 仕入債務 607百万円、未払費用363百万円、資産除去債務230百万円減少

(純資産) 株式の発行等に伴う資本剰余金267百万円

親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴う利益剰余金562百万円増加

当期末の実績は、総資産は前期末から 4 億 4,900 万円減少し、87 億 6,900 万円となりました。

現預金は前期末から 8 億 3,500 万円増加し、30 億 4,400 万円となっています。

期末店舗数が前期に比べ 97 店舗減っていますので、それに合わせて商品在庫、有形固定資産、そして差入保証金がそれぞれ減少しています。

負債のところは、長短の借入金については全金融機関に対し、残高維持をお願いしていますので、変動はありませんが、負債総額としては前期に比べ 12 億 7,600 万円減少しています。

純資産は当期純利益の計上と、昨年 6 月に実施をした第三者割当による優先株式の発行と合わせて、前期末に対して 8 億 2,700 万円増加し、12 億 4,500 万円となりました。

その結果、自己資本比率は前期末 4.2%に対し、当期末は 14.1%にまで回復をしています。

(百万円)

	21/2期	22/2期	23/2期
営業キャッシュ・フロー	▲1,155	▲158	207
投資キャッシュ・フロー	76	107	362
財務キャッシュ・フロー	970	125	264
現金及び現金同等物の増減額	▲108	74	835

- 営業CF 税引前当期純利益 465百万円、減価償却費 220百万円、
棚卸資産の減少額 349百万円により資金増加
(仕入債務減少▲607百万円)
- 投資CF 新店・改装など有形固定資産取得による支出182百万円、
退店による差入保証金の回収886百万円(差入▲47百万円)
- 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

当期は営業キャッシュ・フローが、2億700万円とプラスに転じました。こちらは利益の計上その他、棚卸資産の減少等がプラス要因となり、マイナス要因としては仕入れ債務の減少となります。

投資キャッシュ・フローについては、新規出店などに伴う有形固定資産の取得が、1億8,200万円あったのに対し、退店店舗等の差入保証金の返還額が8億8,600万円にまで拡大したことで、投資キャッシュ・フローとしては、3億6,200万円のプラスとなりました。

結果、営業キャッシュ・フロー、投資キャッシュ・フローを合わせたフリー・キャッシュ・フローとしては、5億7,000万円となりました。

財務キャッシュ・フローは優先株発行に伴う収入です。

2. 中期経営計画の進捗

中期経営計画 数値計画

コロナ禍

(百万円)	コロナ前 20/02期	コロナ1年目 21/02期	コロナ2年目 22/02期	中期経営計画（事業再構築計画）初年度 23/2期		
	実績	実績	実績	当初計画	修正計画	実績
売上高	24,084	18,257	17,907	17,700	17,400	17,513
営業利益	504	▲1,325	▲709	350	450	527
（営業利益率%）	2.1%	▲7.3%	▲4.0%	2.0%	2.6%	3.0%
EBITDA	735	▲1,065	▲446	590	670	747
出店（店）	44	14	19	10	10	6
退店（店）	35	91	49	96	96	103
期末店舗数（店）	487	410	380	294	294	283
店舗投資額（百万円）	838	312	378	256	256	179

中期経営計画 骨子

(1) 事業構造改革の推進	(2) ガバナンス体制の強化	(3) 成長戦略
・ 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	・ 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	・ 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）

Copyright © Palemo Holdings Co., Ltd.

11

パレモ・ホールディングス株式会社

売上高の当初計画は177億円でしたが、新規の出店の計画が下振れし、逆に退店店舗も増加する見通しでしたので、昨年9月の段階で、売上高計画を174億円に修正し、結果として実績175億円となりました。

期末店舗数は当初予定をしていた294店舗から11店舗少ない283店舗となりました。

初年度に予定していた経費削減が順調に推移したことで、営業利益では当初計画3億5,000万円、修正計画では4億5,000万円を予定していましたが、それぞれ超過し、またコロナに入る直前期である2020年2月期の実績も超えることができました。

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⇒ 計画 96店舗に対し 103店舗退店
- イルシー300への経営資源シフト⇒ 出店5店舗、業態変更13店舗

(店)

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	1	82	▲13	▲94	118
Ludic Park / Lilou de choucho / DAISY MERRY	0	13	▲1	▲14	38
RecHerie / DOSCH / 木糸土・Hare no hi	0	12	▲5	▲17	29
GAL FIT / SUZUTAN etc	0	57	▲7	▲64	50
NOEMIE	1	0	0	1	1
ラージサイズ店舗	0	12	0	▲12	9
アパレル事業 合計	1	94	▲13	▲106	127
Illusie300 (Siebelet1店舗含む)	5	3	13	15	145
INCENSE	0	6	0	▲6	8
雑貨事業 合計	5	9	13	9	153
複合店 (複数のブランドを併設した店舗)	0	0	0	0	3
合 計	6	103	0	▲97	283

Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

12

パレモ・ホールディングス株式会社

骨子の一つ目の「事業構造改革」への取り組みについて、

まず不採算となったアパレルの店舗退店を進めるとともに、好調に推移している 300 円均一雑貨ショップ、イルシー300(サンマルマル)を拡大していくことに取り組みました。

結果、アパレル事業の出店は、原宿の 1 店舗のみで、退店は当初計画を上回る 94 店舗まで積み上がりました。また、アパレルからイルシー300 への業態変更も 13 店舗実施しましたので、最終的にはアパレルの店舗数としては、期首から 106 店舗減少し、127 店舗になりました。

一方、イルシー300 は、Siebelet(シーベレット)を 1 店舗除いた形で、新規出店で 5 店舗、業態変更で 13 店舗とそれぞれ増加し、退店が 2 店舗ありましたので、期首からは 16 店舗増加して期末店舗数は 144 店舗となりました。

雑貨事業トータルとしては、バッグの INCENSE(インセンス)で 6 店舗の退店がありましたので、期末店舗数は 153 店舗となり、雑貨事業全体の店舗数がアパレル事業の店舗数を初めて上回る結果となりました。

骨子(1)事業構造改革

■事業ポートフォリオの転換が進捗 ⇒ アパレル・雑貨の二本柱体制へ

事業別 売上高 推移

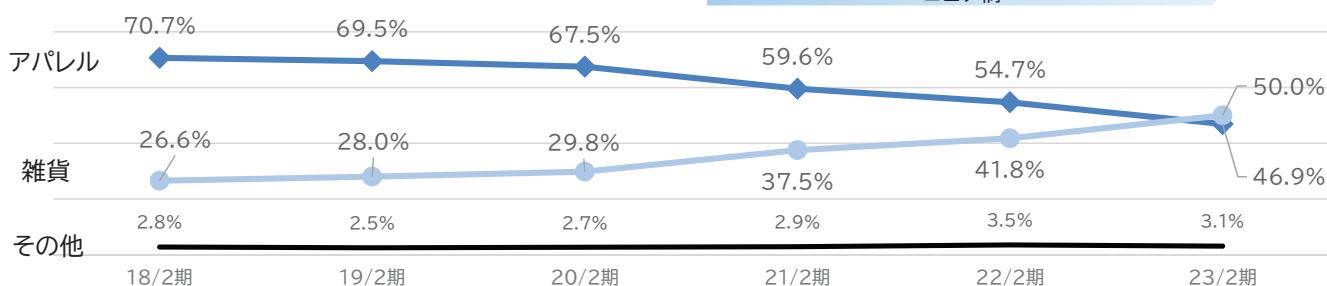
コロナ禍

(百万円)	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期
アパレル	16,439	16,167	16,256	10,879	9,800	8,215
雑貨	6,178	6,520	7,176	6,852	7,479	8,758
その他	643	580	650	525	627	539
全社	23,262	23,268	24,084	18,257	17,907	17,513

※「収益認識に関する会計基準」等を23/2期より適用しております

事業別 売上高 構成比 推移

コロナ禍



コロナが発生する前には、アパレルの構成比が約 7 割近くありました。

コロナが発生してからは、徐々にアパレルの苦戦もあり縮小傾向が続き、退店等もありましたので、当期では半々の規模となりました。

アパレルの縮小の影響が大きいようにも感じますが、収益の 2 本柱体制が整いつつあると考えています。

骨子(1)事業構造改革

■コスト削減

①店舗経費効率化

- 人件費コントロール(適正人員配置、売上高人件費率)、その他各種経費圧縮の実施
- 店舗賃料減額交渉の継続実施(不採算店舗中心に契約更新時のみならず交渉)

②本社本部経費削減 ⇒ 事業規模に見合う経費

- 人員の配置転換(組織再編、アパレル営業部ブロック数の削減など)、地方事務所閉鎖
- 役員報酬・部長給与の減額、交通費・宿泊費・手当の引き下げなど、すべての経費を見直し

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：安定売上確保と商品鮮度維持のための管理強化

- 商品仕掛りの可視化、商品回転率を意識した管理表の作成と運用
- 仕入枠判定会議を月一回実施、仕掛け、仕入、在庫の適正化を協議し調整を実施
- 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する体制確立

②管理体制の強化：営業企画部に商品管理担当を配置し、仕入・在庫管理に効果発揮

「事業構造改革」のコスト削減については、店舗経費の効率化と本社本部経費の削減に取り組みました。

店舗経費の部分で最も大きいのは人件費ですが、店舗の人件費については、実額を減らすことは非常に難しいため、売上高対人件費率を抑えられるように、適正人員の配置を徹底し、売上アップ、作業削減等につながるオペレーションの改善に注力しました。結果としては、当期の売上高対人件費率は23.5%となり、前期の27.8%、コロナ前の2020年2月期の26.9%をも下回っています。

店舗の経費で次に大きいのは賃料ですが、当期も引き続きデベロッパー様に対して、減額の交渉を進めたことで、売上高賃料比率も前期対比、コロナ前対比ともに低減ができました。

また、本社本部関連のコスト削減については、役員報酬の減額をはじめ部長給与の減額も実施し、その他活動交通費や宿泊手当等々についても見直し、低減を進めました。

「ガバナンス体制の強化」について、最も注力したのは仕入れと在庫の管理です。スタートの3月の時点ではコロナの影響が、どこまで続くのか不透明な状況もありましたので、まずは過去のように行動制限により在庫が残ってしまうといった事態を繰り返さないこと、そして、常に在庫の鮮度が良い状態で営業が継続できるように、売上の見通しをシビアに見るようにしました。そして仕入れ額の決定を、仕入れ担当者だけに委ねることなく、第三者的な立場から商品管理担当者に加え、ホールディングスのメンバーも入り、頻度よく協議する機会を設けて、安全運転に徹してきました。結果として、目標としていた在庫回転日数が実現し、商品効率はかなり改善されました。

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5店、業態変更13店、退店2店、純増16店 → 144店（催事店込158店）
- ②アパレルからの業態変更（13店 業態変更後 売上高前年比147.7%）
 - ・ 好調 300円均一業態の拡大 → 13店舗を業態変更
 - ・ アパレル店舗の利益改善効果あり → 業績回復による利益改善
 - ・ アパレル集積立地店舗に課題 → 商業施設内立地によって客動に格差あり

■ 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
 - 22/10月OPENのリアル旗艦原宿店との連動による露出拡大進行し、集客・売上上昇
- ②アパレル ラージサイズ SNS活用による集客
 - インフルエンサー活用拡大(Instagramなど)、店舗SNS発信、アウター予約販売好評
- ③EC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誘導など継続
- ④データマーケティングの強化
 - MAツールの導入と運用（売上向上のための施策効率化への取り組み開始）

「成長戦略」について、

一つは 300 円均一のイルーシー300(サンマルマル)の出店拡大。そしてもう一つは EC(ネット通販)の拡大になります。

イルーシー300 の拡大については、当初計画では新規出店が 9 店舗、業態変更で 15 店舗、退店 2 店舗で合計 22 店舗の増加を予定していました。結果としては、16 店舗の増加に終わりましたが、ある程度の拡大は進んだものと考えています。また、コロナ以降、アパレル店舗の苦戦が継続したことから、この 2 年間で 32 店舗をイルーシー300 に業態を変更しましたが、ほとんどの店舗で利益が改善し、業績回復の効果は見てとれます。ただ、一部の店舗では、館内立地の部分でアパレル色の強い立地にある店舗で、少し苦戦をする店舗も見られました。足元ではもう既に人流の回復もあり、アパレルが復調傾向ですので、今後は、イルーシー300 の拡大については、業態変更ではなく新規出店に軸足を置いていく考えです。

そしてもう一つの成長施策は、EC(ネット通販)になります。

当期はネット初のブランドである NOEMIE(ノエミー)というブランドについて、昨年 10 月にフラッグシップのリアル店舗として、原宿の竹下通りの路面に新規出店をしたところ、メディアなどの露出拡大が進行しました。また当社のネット通販はラージサイズのアパレルが主軸のため、積極的にインフルエンサーの活用や EC での会員獲得を強化するなどして、売上高、利益の拡大を進めてきました。その他、MA ツールなども当期から本格的に導入し、運用を開始しているところです。

3. 今期の計画

(百万円)

	21/2期 実績	22/2期 実績	23/2期 実績	24/2期 計画	前年比
売上高	18,257	17,907	17,513	16,900	96.5%
営業利益	▲1,325	▲709	527	635	120.5%
経常利益	▲1,321	▲674	580	605	104.2%
純利益	▲1,880	▲1,393	562	565	100.5%

売上高前期比見通し

(既存店売上高前年比)

上期: 93.5 %

(105.3 %)

通期: 96.5 %

(104.9 %)

売上総利益率前年増減

上期: ▲1.8 %

通期: ▲0.9 %

営業経費の前期比

上期: 89.1 %

通期: 93.3 %

出退店の年間計画

出店: 20 店

(前期: 6 店)

退店: 20 店

(前期: 103 店)

売上高は前年対比 3.5%減の 169 億円の見通しで、店舗数の減少もありますので、約 6 億円の減収となりますが、営業利益は 6 億 3,500 万円、経常利益 6 億 500 万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 5 億 6,500 万円と、いずれも利益段階で増益を見込んでいます。

既存店売上高前年比は、上期で 105.3%、通期で 104.9%を前提にしています。

出退店は新店 20 店舗、退店 20 店舗を予定しています。

(百万円)

	21/2期 通期実績	22/2期 通期実績	23/2期 通期実績	通期計画	24/2期	
					前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	18,257 75.0%	17,907 101.1%	17,513 109.1%	16,900 104.9%	▲614 ▲4.2%	96.5% —
売上総利益 (売上総利益率)	9,394 51.5%	9,354 52.2%	9,141 52.2%	8,675 51.3%	▲466 ▲0.9%	94.9% —
営業経費 (営業経費率)	10,719 58.7%	10,063 56.2%	8,614 49.2%	8,040 47.6%	▲574 ▲1.6%	93.3% —
営業利益 (営業利益率)	▲1,325 ▲7.3%	▲709 ▲4.0%	527 3.0%	635 3.8%	108 0.8%	120.5% —
経常利益 (経常利益率)	▲1,321 ▲7.2%	▲674 ▲3.8%	580 3.3%	605 3.6%	25 0.3%	104.2% —
当期純利益	▲1,880	▲1,393	562	565	3	100.5%

売上総利益率について、前期に対し 0.9%マイナスの 51.3%で見通しています。円安による為替の影響は、一時期と比べると、少し落ち着いてはきましたが、原価の上昇は継続しています。そのため一部は価格転嫁で対応しているものの、売上総利益率の一定程度の低下は避けられないものと考えています。

営業経費の見込みは、前期同様に経費削減への取り組みを継続していくことで、減少幅は前年対比で 5 億 7,400 万円を見通しています。

営業経費率は、前期は 49.2%でしたが、今期は 47.6%にまで引き下げる予定です。

(百万円)

	21/2期 上期実績	22/2期 上期実績	23/2期 上期実績	24/2期 上期計画	24/2期	
					前年増減	前期比
売 上 高 (既存店前年比)	8,371 64.0%	8,597 110.0%	9,254 114.4%	8,650 105.3%	▲605 ▲9.1%	93.5% —
売 上 総 利 益 (売上総利益率)	4,370 52.2%	4,619 53.7%	4,919 53.2%	4,450 51.4%	▲470 ▲1.8%	90.4% —
営 業 経 費 (営業経费率)	5,141 61.4%	4,930 57.4%	4,497 48.6%	4,005 46.3%	▲492 ▲2.3%	89.1% —
営 業 利 益 (営業利益率)	▲771 ▲9.2%	▲311 ▲3.6%	422 4.6%	445 5.1%	22 0.5%	105.2% —
経 常 利 益 (経常利益率)	▲766 ▲9.2%	▲317 ▲3.7%	486 5.3%	430 5.0%	▲56 ▲0.3%	88.4% —
四半期純利益	▲947	▲506	461	410	▲52	88.8%

上期の売上高は前年対比 6.5%減の 86 億 5,000 万円の計画で、営業利益は 4 億 4,500 万円、経常利益は 4 億 3,000 万円、四半期純利益は 4 億 1,000 万円の計画です。

営業利益段階では増益を見込んでいますが、前期は貸倒引当金の戻入が 7,800 万円ありましたので、経常利益、四半期純利益のところでは約 5,000 万円の減益を予定しています。

この上期の環境としては、前期との比較では、引き続き原価上昇の影響を受けることを想定し、売上総利益率は前期に比べ 1.8%下がることを想定しています。

下期は既に前期のところで原価上昇の影響を受けていますので、前期とほぼ同じ売上総利益率を想定しております。

(1)事業構造改革の推進

安定的な収益の2本柱(アパレル・雑貨)体制の確立

- ①アパレル(抜本的MD改革) → 原価高騰、外出需要などニーズ変化への対応
- ②雑貨(既存店活性化) → 売上高100億円体制に向けたMD再整備と店舗特性に合わせたカテゴリ構成の最適化と必要な仕入先構成の見直し

(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)
売上予測に基づく仕入・在庫管理手法の適正化(運用手法の改善)

(3)成長戦略

①300円均一雑貨「イルーシー300」の拡大

新規出店に注力(アパレルからの業態変更は抑制) → 出店スピードアップ
派生業態への挑戦 → 外出需要の高まりを踏まえたMD

②EC事業

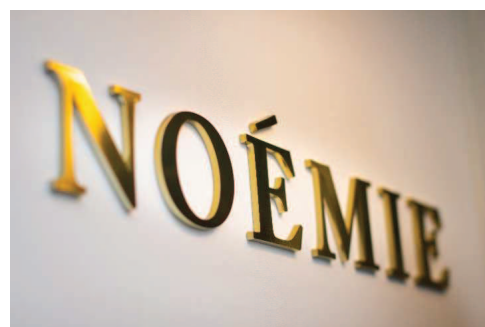
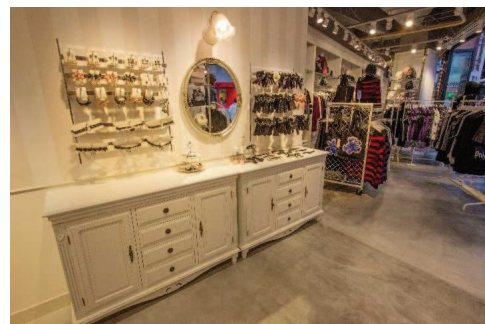
アパレル レギュラー：「NOEMIE」拡大のほか、新規ブランド開発にもチャレンジ
アパレル ラージサイズ：SNS・インフルエンサー活用とリアル店舗との相互送客強化
その他施策：販売チャネルの拡大、データマーケティング(MAツール)の本格運用

「事業構造改革の推進」について、アパレル事業は、前期中に不採算店舗の退店は目処がついたので、今期には、残った店舗の営業力を高めていくことに注力します。人流が回復してきたことで、外出着やセレモニー関連の商品の動きも活発になってきました。そして今後の外出着需要の変化や原価高騰への対応も必要となるため、このタイミングで抜本的なMD改革が必要であると考えています。雑貨事業は、コロナ禍で「巣ごもり消費」、「家ナカ需要」の拡大があり、業績を伸ばしましたが、ここに来て、人流も回復し、消費者のニーズに変化が見られます。これまでの延長線ではなく、アフターコロナで消費者が求めるものを基準に、MD見直しの必要性を感じています。また、既存店舗の立地環境や面積、そして客層などの違いに合わせた品揃えを追求することで、活性化を図りたいと考えています。

「ガバナンス体制の強化」については、前期に最優先で取り組み、鮮度改善や適正在庫運用に一定の成果が見られましたが、今期は人流の回復が進む局面での売上予測の精度を高め、必要なときに必要な商品がしっかり供給される仕組み作りを構築していきたいと考えています。「成長戦略」については、引き続きイルーシー300のリアル店舗での出店を加速させ、拡大を進めます。また、外出需要の高まりに合わせてイルーシー300のMDを編集した派生業態へも挑戦したいと考えています。今期の出店は全体で20店舗を計画していますが、ほとんどはイルーシー300の出店を想定しています。出店環境としては、他社の300円均一雑貨ショップが、かなりのスピードで出店拡大していますので、当社としても、低投資型の催事出店も含め、出店のスピードを上げていきたいと考えています。「成長戦略」の二つ目のEC事業(ネット通販)の拡大についても、アパレルのNOEMIEとラージサイズを軸に、今期も引き続き拡大していく考えです。また、NOEMIEに続く新しいブランドにもチャレンジし、さらなる拡大を目指すために、SNSやインフルエンサーなどの活用やMAツールなどの本格運用も、前期以上に注力をしていく必要があると考えています。

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」
2022年10月13日にリアル旗艦店として、原宿竹下通りにOPENしました。



Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

21

パレモ・ホールディングス株式会社

昨年 10 月に原宿の竹下通りにオープンした NOEMIE について紹介します。

NOEMIE は量産型・地雷系と呼ばれるファッションに特化したブランドで、いわゆる Z 世代を中心にコアなファンがいます。こちらのお店は、もともと当社が創業後まもない 1985 年に出店し、長年アパレル事業の代表的な店舗として営業を続けていましたが、入居するビルの建て替えに伴い 2020 年の夏以降、一時的に休業していました。

今回ちょうど人流が回復するタイミングでビルが完成し、テナントとして再入居できる環境が整いましたので、心機一転、新しいブランドでオープンすることとしました。



Copyright © Palemo Holdings Co., Ltd.

22

パレモ・ホールディングス株式会社

NOEMIE は、独特の世界観を表現したファッションであることから、原宿という立地での出店が適していたようで、ネットと原宿のリアル店舗、さらにはアジアなどの海外のファンにも一部購入が見られるなど、かなりの相乗効果が出ています。

今後はリアル店舗を全国に拡大していくといった考えは今のところありませんが、ネットでの販売拡大はまだまできると考えますので、ネット中心に販売を強化し、リアル店舗では一部の店舗でコーナー展開をするなどし、さらに認知を広げていく考えです。

4. 株 主 様 情 報

株主様数 10,159名（2022.8.20現在）⇒ 9,339名（2023.2.20現在）

	22年2月20日			22年8月20日			23年2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	13,515	97.9	74.9	9,913	97.6	54.0	9,091	97.4	54.8
国内法人	216	1.6	22.3	178	1.8	23.1	170	1.8	22.5
機関 投資家	29	0.2	1.7	29	0.3	16.6	32	0.3	10.8
外国 法人・個人	50	0.4	1.1	39	0.4	6.2	46	0.5	11.9
合 計	13,810	100.0	100.0	10,159	100.0	100.0	9,339	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。

株主様数は、当期末で 9,339 名となりました。当期の上期末時点からは 820 名減少し、前期末からは 4,471 名減少しています。

株主数の構成比に大きな変動はありませんが、所有株式数の構成比では、前年の同時期と比較して、個人所有の構成が少し減り、機関投資家、外国法人・個人の所有構成比が上昇しています。

また、普通株式の他に、昨年 6 月に第三者割当による A 種優先株式を発行していますので、優先株式の株主様が 1 名おられます。

配 当

(百万円)

	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期	24/2期 (予定)
中 間 配 当 金	3円	6円	0円	0円	0円	0円
期 末 配 当 金	※ 3+3円	6円	0円	0円	0円	0円
年 間 配 当 金	9円	12円	0円	0円	0円	0円

	19/2期末	20/2期末	21/2期末	22/2期末	23/2期末
資 本 金	100	100	100	100	100
資 本 剰 余 金	1,979	1,979	1,979	1,981	2,249
利 益 剰 余 金 他	1,430	1,673	▲280	▲1,673	▲1,111
株 主 資 本	3,506	3,749	1,769	382	1,232

※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頂きました。
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。

普通株式の配当は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、厳しい経営環境が続いておりますことから、2020年2月期の配当を最後に無配が続いています。

今期につきましても、現時点では利益剰余金がマイナスであり、財務状況はまだ安定していませんので、引き続き無配の予定です。

また、株主優待につきましても、昨年6月に開示した通り、将来の成長投資に耐える財務状況へ改善することを最優先としたいことから、当面の間は休止としました。

- ・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。