

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 期 比 増 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%)

営業経費率 49.2 % (前年増減 ▲ 7.0%)

出 退 店 出店：6 店 退店：103 店 (純減：97 店)

(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

既存店売上高前年比の状況

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

(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

資産、負債及び純資産の状況

コロナ禍

(百万円)

	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

キャッシュ・フローの状況

(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

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

(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

- ・ 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⇒ 計画 96店舗に対し 103店舗退店

■ イルーシー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 chouchou / 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

骨子(1)事業構造改革

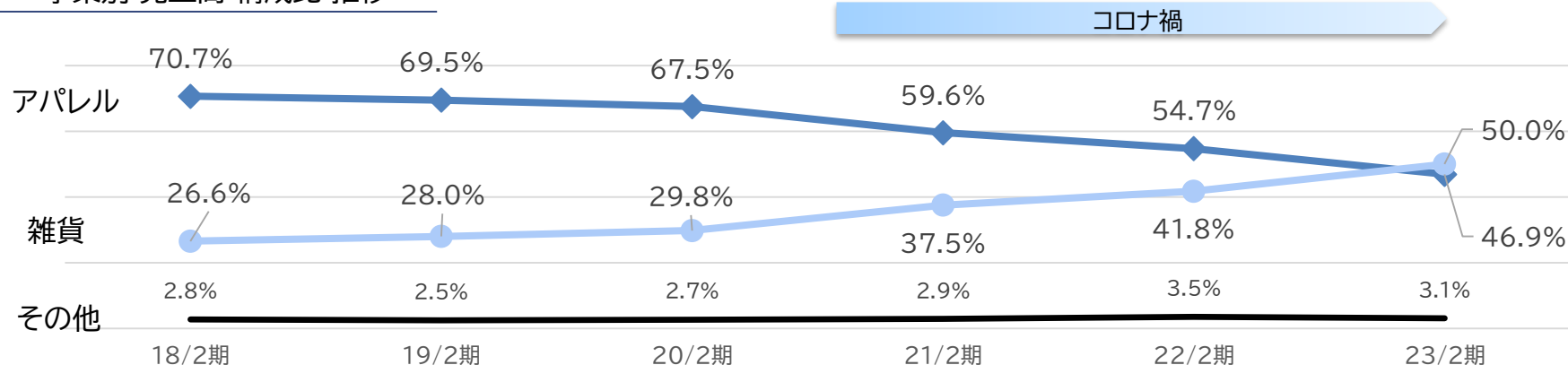
■事業ポートフォリオの転換が進捗 ⇒ アパレル・雑貨の二本柱体制へ

事業別 売上高 推移

(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



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

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）

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	104.3%
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)

(百万円)

	21/2期 通期実績	22/2期 通期実績	23/2期 通期実績	24/2期 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 (営業経费率)	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%	104.3% —
当期純利益	▲1,880	▲1,393	562	565	3	100.5%

(百万円)

	21/2期 上期実績	22/2期 上期実績	23/2期 上期実績	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%	90.5% —
営業経費 (営業経費率)	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%	105.5% —
経常利益 (経常利益率)	▲766 ▲9.2%	▲317 ▲3.7%	486 5.3%	430 5.0%	▲56 ▲0.3%	88.5% —
四半期純利益	▲947	▲506	461	410	▲52	88.9%

(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ー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

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。





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。

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。