

パレモ・ホールディングス株式会社
2025年2月期 第2四半期
決算説明会

2024年10月1日



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
・ 純利益の状況	P 6
・ 資産、負債及び純資産の状況	P 7
・ キャッシュ・フローの状況	P 8
・ 既存店売上高前年比の状況	P 9
・ 事業別の状況	P10
・ ブランド別店舗数の状況	P11
・ 上半期の取組概況	P12

2. 下半期及び今期の計画

・ 下半期数値計画	P14
・ 通期数値計画	P15
・ 中期経営計画の概要	P16
・ 下半期施策	P17

3. 株主様情報

・ 株主様構成比	P19
・ 株主様還元策	P20
・ お問い合わせ先	P21

1. 第2四半期決算の概要

	24/2期 上期		25/2期 上期			
	実績	売上比	計画	実績	売上比	前期比 増減
売上高	8,412	100.0%	8,080	7,834	100.0%	93.1%
売上総利益	4,402	52.3%	4,230	4,133	52.8%	93.9%
営業経費	3,948	46.9%	3,910	3,870	49.4%	98.0%
営業利益	454	5.4%	320	262	3.3%	▲191
経常利益	437	5.2%	310	249	3.2%	▲187
純利益	508	6.1%	305	105	1.3%	▲403

既存店売上高前期比 計画： 97.6% ⇒ 実績： 96.1%

売上総利益率 計画： 52.4% ⇒ 実績： 52.8%

営業経費率 計画： 48.4% ⇒ 実績： 49.4%

出退店 出店： 2店 退店： 15店（純減： 13店）

損益計算書について、

売上高は前期比6.9%減の78億34百万円、営業利益は前期比42.2%減の2億62百万円、経常利益は前期比42.9%減の2億49百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は79.3%減の1億5百万円と、大幅な減収減益となりました。

売上高では、既存店売上高前年比が上半期トータルで96.1%にとどまったことに加え、店舗数が期首段階で前年283店舗に対し、今年は277店舗のスタートとなり、上半期末は前年285店舗あったのに対し今年は264店舗まで減少したことが、減収の大きな要因となっています。

売上総利益率は前年に対し0.5%上回り、計画からも0.4%上回りましたが、営業経費のところで人件費や販売費を中心に上昇し、売上高経費率が前年の46.9%から、今年は49.4%にまで上昇し、営業利益、経常利益ともに大幅な減益となりました。

出退店に関しましては、出店が2店舗に対し退店は15店舗となり、上半期末の店舗数は264店舗で、期首からは13店舗減少する結果となりました。

(百万円)

	第1四半期				第2四半期			
	23/2期	24/2期	25/2期	前期比 増減	23/2期	24/2期	25/2期	前期比 増減
売上高	4,661	4,050	3,803	93.9%	4,593	4,362	4,031	92.4%
売上総利益	2,473	2,128	2,009	94.4%	2,446	2,273	2,123	93.4%
(売上総利益率)	53.1%	52.6%	52.8%	0.2%	53.3%	52.1%	52.7%	0.6%
営業経費	2,300	1,940	1,931	99.6%	2,196	2,008	1,939	96.6%
営業利益	172	188	78	▲ 110	250	265	184	▲ 81

第1四半期 (概況)

- ・ 春先は寒の戻りなど低温続き苦戦
- ・ 既存店売上高前年比93.9%
営業店舗数14店舗減の影響による減収
- ・ 値下げ抑制による売上総利益率改善
- ・ 人件費、販売費中心に経費率上昇

第2四半期 (概況)

- ・ 猛暑で夏物の販売は拡大するも
不安定な天気が多く、客数伸び悩む
- ・ 既存店売上高前年比98.3%となるも
営業店舗数21店舗減も影響し減収
- ・ 売上総利益率改善、経費率上昇は継続

四半期ごとの業績について、

第1四半期と第2四半期を比較すると、第1四半期の方が減益の幅が大きく、苦戦傾向となっています。第1四半期は、既存店の売上高のマイナス影響が強く、第2四半期は、営業店舗数の減少による影響が強い結果となりました。荒利益率については、両四半期ともに前年より改善傾向にありますが、これは円安、原価高騰の落ち着きというよりは、前年に比べ値下げ販売を抑制した結果によるところが大きいと考えています。

(百万円)	24/2期 上期	25/2期 上期	増減
営業利益	454	262	▲ 191
営業外収益	6	6	0
営業外費用	23	19	▲ 3
支払利息	20	19	▲ 1
経常利益	437	249	▲ 187
特別利益	83	2	▲ 80
特別損失	26	162	136
固定資産処分損	4	6	2
賃貸借解約損	1	12	10
減損損失	20	143	123
法人税等	▲ 14	▲ 15	▲ 0
純利益	508	105	▲ 403

■営業外費用

借入金の金利負担継続

■特別利益

前期:賃貸借契約の変更に伴う
補償金の受取83百万円

■特別損失

退店違約金:前期比+10百万円
減損損失:前期比+123百万円

純利益の状況について、

営業利益は前期に対し1億91百万円の減益となり、営業外費用のところでも金利負担が継続していますので、経常利益段階で前期に対し1億87百万円の減益となっています。

特別利益の部分については、前期は特殊要因として、店舗の賃貸借契約の変更に伴う補償金の受け取りが83百万円ありましたので、特別利益全体で前期に比べ80百万円のマイナスとなっています。

別途、9月17日に開示の通り、減損損失のところでも上半期トータル1億43百万円を計上したことが大きく影響し、特別損失の計上が増え、中間期純利益で前期対比4億3百万円の大幅な減益につながっています。

	21/2期末	22/2期末	23/2期末	23/8期末	24/2期末	24/8期末	(百万円) 期首増減
総 資 産	9,992	9,218	8,769	8,925	8,426	7,962	▲ 464
現金及び預金	2,135	2,209	3,044	2,826	2,945	2,506	▲ 438
商 品	1,608	1,808	1,455	1,542	1,648	1,587	▲ 60
有形固定資産	1,319	1,064	927	909	773	598	▲ 174
差入保証金	3,740	3,152	2,251	2,175	2,035	1,954	▲ 81
負 債	8,184	8,799	7,523	7,185	6,783	6,228	▲ 554
長短借入金	3,350	3,487	3,487	2,917	2,917	2,432	▲ 485
純 資 産	1,808	418	1,245	1,739	1,642	1,733	90
自己資本比率	17.7%	4.2%	14.1%	19.3%	19.3%	21.6%	2.3%

流動資産 5,351百万円、流動負債 5,703百万円、流動比率 93.8%(前期末 90.2%)

(純資産) 前期末対比 90百万円増加(中間純利益105百万円)
※自己資本比率 前期末19.3%⇒21.6%

(負債) 長短借入金 前期末対比 485百万円圧縮(返済)

バランスシートの推移について、

総資産は79億62百万円で、期首からは4億64百万円減少しています。内訳は、負債で5億54百万円減少、純資産で90百万円の増加となっています。負債の減少は、借入金4億85百万円返済している影響です。純資産は期首から90百万円増加の17億33百万円となり、自己資本比率は、前期末19.3%から21.6%に上昇しています。

中間期末での流動資産は53億51百万円に対し、流動負債は57億3百万円となり、流動比率は93.8%と期首の90.2%から増加しているものの、まだこの時点では流動負債が流動資産を上回っている状況となっています。

長短借入金については、24億32百万円となりました。コロナ禍の影響で2022年2月期には、一旦、34億87百万円にまで増えましたが、直近の2年間で10億円強圧縮したことになります。

(百万円)

	22/2期 上期	23/2期 上期	24/2期 上期	25/2期 上期
営業キャッシュ・フロー	▲848	▲253	415	88
投資キャッシュ・フロー	140	302	▲48	▲27
財務キャッシュ・フロー	131	265	▲584	▲499
現金及び現金同等物の増減額	▲576	314	▲217	▲438

財務CF 借入金の返済485百万円、優先株配当14百万円

※シンジケートローン契約締結に関するお知らせ【9月17日開示】
 ・シンジケーション方式タームローンにて2,000百万円を調達し、
 8/20現在借入金残高2,432百万円はすべて返済。(9/27実行)
 ⇒「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載解消【9月27日開示】
 (「継続企業の前提に関する注記」の記載は2023年5月記載解消済み)

キャッシュ・フローの状況について、

営業キャッシュ・フローは88百万円と、前年と比べると3億27百万円減少しています。投資キャッシュ・フローはマイナス27百万円となり、フリーキャッシュ・フローはプラスの61百万円という状況です。営業キャッシュ・フローに関しては、営業利益は2億62百万円の計上となっておりますが、季節要因で売上債権の増加があり、上半期としての営業キャッシュ・フローは88百万円にとどまりました。投資キャッシュ・フローに関しましては、この上半期は新規出店が2店舗にとどまりましたが、今期は改装投資もあるなかで、退店による差入保証金の回収も前期より減っている状況で、投資キャッシュ・フローとしては27百万円のマイナスとなりました。財務キャッシュ・フローのマイナス4億99百万円は、金融機関への借入金の返済4億85百万円に加え、A種優先株式の配当金の支出によるものです。その結果、現金及び現金同等物は、4億38百万円減少しています。

また、「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載解消の開示をしました。昨年2023年5月18日に開示の通り、「継続企業の前提に関する注記」については、2023年2月期以降、黒字化が進んだことと、金融機関から一定の期間については、借入金残高維持の了承を得たことから、資金繰りへの懸念が当面の間は無くなったことで、既に注記については記載を解消していました。しかしながら、その後も流動資産が流動負債を下回る状況が続き、借入金についても全額が1年以内の返済期限であり、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象、状況は存在しているとの記載を続けてきました。今回、愛知銀行をアレンジャーとするシンジケーション方式によるタームローンで、20億円の資金調達が可能となり、これまで返済の猶予を得ていた短期の借入金については、一旦、全額を返済できる環境が整ったことから、今後は流動資産が流動負債を上回る状況となり、資金繰りへの懸念がほぼ払しょくできたので、この中間期の決算短信から、継続企業の前提に関する重要事象等についての記載を解消することになりました。

上期 既存店売上高前年比 96.1%

上期 既存店客単価前年比 105.5%

	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	89.4	94.9	96.8	93.9	97.5	96.6	100.6	98.3	96.1
客数	83.4	89.1	92.1	88.4	92.2	93.4	95.6	93.8	91.1
客単価	107.2	106.5	105.1	106.2	105.8	103.4	105.3	104.8	105.5

第1四半期 売上高 93.9%、客単価 106.2%

第2四半期 売上高98.3%、客単価 104.8%

3月 前半は寒の戻り、月末は記録的高温となり、春物販売苦戦傾向

6月 平年より遅い梅雨入りで、夏物販売は順調となるも、梅雨で大雨の影響を受けることも

4月 前半は低気温で推移し、軽羽織など中心に販売が進み、後半は全国で記録的高温となり、初夏物が順調な立ち上がり

7月 梅雨明け以降は猛暑となり、盛夏物衣料、冷感グッズ、レジャー商品が好調に推移

5月 ゴールデンウィーク期間は好天に恵まれ、初夏物販売が好調推移。後半は低気圧や前線の影響で大雨となり、気温も低下したことで、販売鈍化

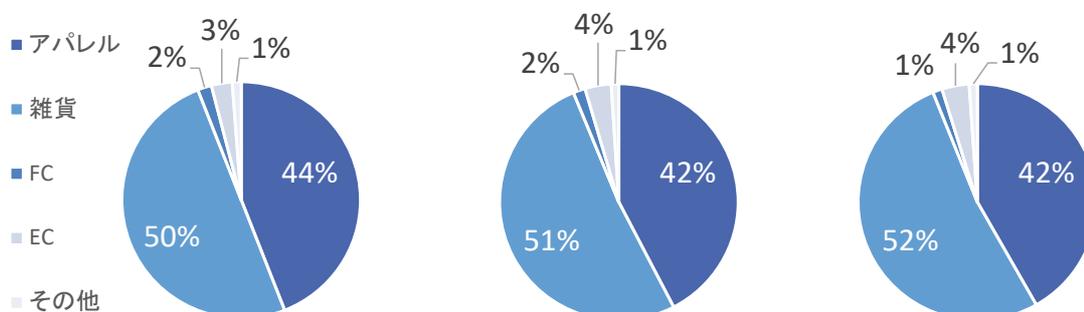
8月 全国的に高温傾向で西日本は記録的な暑さとなり、引き続き盛夏物、冷感グッズの販売が好調、台風7号の影響も一部発生

既存店売上高前年比の状況について、

この上半期は、残念ながら8月を除いて、既存店売上高前年比は100%に届かない状況が続きました。また、客数は8月含め前年割れが続いている状況です。客単価は上昇しているものの、客数の減少を補うまでには至らず、全体感としてアパレルはほぼ前年並みの状況のなか、雑貨の苦戦により、このような結果につながっています。

事業別売上高推移

(百万円)	23/2期		24/2期		25/2期	
	上期	通期	上期	通期	上期	前期比
小 売 事 業	9,139	17,305	8,322	15,779	7,748	93.1%
店 舗	8,752	16,476	7,912	14,948	7,357	93.0%
ア パ レ ル	4,239	7,718	3,551	6,757	3,273	92.2%
雑 貨	4,513	8,758	4,361	8,190	4,084	93.6%
F C	149	331	134	261	100	74.8%
E C	236	497	275	569	290	105.7%
そ の 他	115	208	90	161	86	95.6%
合 計	9,254	17,513	8,412	15,941	7,834	93.1%



Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

事業別の状況について、

中間期は、全社トータルで前年比93.1%という状況のなか、既存店売上高前年比は96.1%でしたので、営業店舗数のマイナスによる影響が大きかったこととなります。内訳では、アパレルは既存店ベースでは健闘したものの店舗数のマイナス影響が大きく、アパレルの店舗は前年比92.2%という結果となりました。雑貨の店舗については既存店の減収影響が大きく、前年比93.6%という状況でした。

記載しているのは、2023年2月期以降であり、構成比の変動は大きくありませんが、コロナ以前はアパレル店舗の売上が6割を超える構成比がありましたので、ここ数年で事業の構成が大きく変化しました。

EC(ネット通販)については、年々伸長はしているものの、リアル店舗への依存度が高い状況なので、さらにネット通販を強化していかなければならないと考えています。

新規出店 ⇒ アパレル 1店舗、雑貨 1店舗（雑貨催事新店 3店舗）

既存店改装 ⇒ アパレル 3店舗、雑貨 2店舗 業態変更 ⇒ 雑貨→アパレル1店舗

契約満了・不採算店舗の退店 ⇒ アパレル 5店舗、雑貨 10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	0	5	1	▲4	101
LUDIC PARK / Lilou de chouchou / DAISY MERRY	0	2	2	0	37
RecHerie / DOSCH / 木糸土・Hare no hi	0	0	▲2	▲2	22
GAL FIT / SUZUTAN etc	0	3	0	▲3	40
NOEMIE	0	0	1	1	2
ラージサイズ店舗	1	0	0	1	10
アパレル 合計	1	5	1	▲3	111
illusie300 (Siebelet1店舗含む)	1	10	▲1	▲10	142
INCENSE	0	0	0	0	9
雑貨 合計	1	10	▲1	▲10	151
複合店（複数のブランドを併設した店舗）	0	0	0	0	2
合計	2	15	0	▲13	264

ブランド別店舗数の状況について、

中間期での新規出店は、アパレル1店舗、雑貨1店舗にとどまりました。別途、正式な店舗としてカウントしていない短期契約での新規出店が、雑貨で3店舗ありました。

また、今期から積極的に進めている既存店の改装については、アパレルで3店舗、雑貨で2店舗実施するほか、雑貨からアパレルへの業態変更を1店舗実施しました。

期末店舗数は、アパレルが3店舗減って111店舗、雑貨が10店舗減って151店舗となりました。

(1)成長戦略

① 新規出店

アパレル：大都市圏における出店 → ラージサイズ新店1店舗、NOEMIEへの業態変更1店舗実施
 雑貨：「illusie300」→ 出店1店舗 + 催事出店3店舗。その他、派生業態のテスト展開実施

② 既存店改装

アパレル：店舗活性化 → 3店舗を「LUDIC PARK」に改装、その他、「Hare no hi」移転改装1店舗実施
 雑貨：既存店活性化対応の改装 → 2店舗実施、標準化と価値訴求型スペースの設定

③ ブランディング/MD政策強化

アパレル：「PALEMO STORE」訴求の強化 → タペストリー、ネームタグ等、EC連携を強化
 雑貨：「illusie300」のコンセプト再定義による品揃え改善と価値訴求型商品投入 → 継続実施中

(2)ガバナンス強化

① 仕入・在庫管理：安定的な売上確保のため管理を強化

アパレル：回転率を注視し、商品鮮度維持による過剰在庫の抑制 → 運用継続中

雑貨：「illusie300」の生活雑貨の品揃え是正、自社企画による他社差別化 → 進行中

② 店舗採算の管理

店舗採算のモニタリングにより個店対策や店舗撤退を判断 → 進行中

(3)社内インフラ/労働環境の改善

① 基幹システムリプレイスに向けた将来対応型の全体デザインに着手 → 要件定義終了

→ CRM(顧客関係管理)、ECと店舗のOMO(オンラインとオフラインの融合)を想定

② 人材確保 → 新卒採用の再開準備、デジタルツールによる教育強化、インセンティブの実施(再開)

上半期の取り組み状況について、

今年3月の開示の通り、前の中期経営計画を一部見直し、今期を初年度とする新中期経営計画をスタートしています。前の計画については、コロナ禍で策定したもので、当時好調に推移していた300円均一の「illusie300」の成長に、かなり依存した内容となっていたので、今のマーケット環境を勘案して、新しい計画ではアパレルと雑貨両方で成長ベクトルを描くものへと軌道修正しました。この中間期においては、中計の骨子である「成長戦略」「ガバナンス強化」「社内インフラ/労働環境の改善」に沿って取り組んでいます。

一つ目の「成長戦略」については、アパレルでは首都圏において「ラージサイズ」の新店と、雑貨からの業態変更として、NOEMIEを新規オープンさせ、順調な推移となっています。また、既存店の改装にも着手し、主要ブランドとして位置付けている「LUDIC PARK」へのブランド変更を行う改装を3店舗、「Hare no hi」の移転改装をそれぞれ実施し、活性化を進めています。雑貨では新規出店は、「illusie300」の正規契約店舗1店舗にとどまっていますが、正規契約を見据えた短期契約の催事店を新規で3店舗オープンさせるなど、引き続き拡大を進め既存店の改装についても着手しています。二つ目の「ガバナンス強化」については、引き続き安定的な売上と利益確保のための仕入と在庫の管理を、グループ全体で確認しながら運用していく体制を継続しています。また、店舗別の採算管理についても、不採算店舗を放置せず、徹底した黒字化対策を実施したうえで、存続、退店の判断を随時行っています。三つ目の「社内インフラ、労働環境の改善」については、基幹システムのリプレイスを進め、将来対応を優先したシステムへの刷新を目指しています。また、労働環境の改善については、処遇改善を意味しています。労働環境は決して悪くないと自負していますが、ここ数年コロナ禍の苦戦により、従業員の処遇改善が遅れていたこともあり、現状では人材の維持、確保に努めています。

2. 下半期及び今期の計画

(百万円)

	22/2期	23/2期	24/2期	下期計画	25/2期	
	下期実績	下期実績	下期実績		前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	9,310 93.3%	8,258 104.1%	7,528 93.9%	7,535 105.0%	6 11.1%	100.1% —
売上総利益 (売上総利益率)	4,735 50.9%	4,221 51.1%	3,874 51.5%	3,886 51.6%	11 0.1%	100.3% —
営業経費 (営業経费率)	5,132 55.1%	4,117 49.9%	3,966 52.7%	3,784 50.2%	▲182 ▲2.5%	95.4% —
営業利益 (営業利益率)	▲397 ▲4.3%	104 1.3%	▲91 ▲1.2%	102 1.4%	194 2.6%	— —
経常利益 (経常利益率)	▲356 ▲3.8%	94 1.1%	▲101 ▲1.3%	55 0.7%	156 2.1%	— —
四半期純利益	▲887	100	▲97	69	166	—

下半期の数値計画について、

売上高は0.1%増の75億35百万円を計画しています。期初に見込んでいた下半期の売上高は、77億90百万円としていましたので、当初見通しからは、2億55百万円減少する見通しです。営業店舗数の減少はありますが、下半期は既存店売上高前年比105%確保し、店舗数減による減収分を補い、前年並みの売上を見込んでいます。売上総利益率は前年からは0.1%改善の51.6%を見込み、営業経費は店舗数減の予定から、前年に比べ金額にして1億82百万円の削減を見込んでいます。結果、営業利益の見通しは、前期は91百万円の赤字でしたが、この下半期は、1億2百万円、経常利益は55百万円、四半期純利益は69百万円を見込んでいます。前期は雑貨の苦戦から営業赤字になりましたが、今期の下半期は再び黒字基調に戻したいと考えています。

(百万円)

	22/2期 通期実績	23/2期 通期実績	24/2期 通期実績	通期計画	25/2期	
					前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	17,907 101.1%	17,513 109.1%	15,941 97.5%	15,370 100.2%	▲571 2.7%	96.4% —
売上総利益 (売上総利益率)	9,354 52.2%	9,141 52.2%	8,277 51.9%	8,020 52.2%	▲257 0.3%	96.9% —
営業経費 (営業経費率)	10,063 56.2%	8,614 49.2%	7,915 49.7%	7,655 49.8%	▲260 0.2%	96.7% —
営業利益 (営業利益率)	▲709 ▲4.0%	527 3.0%	362 2.3%	365 2.4%	2 0.1%	100.7% —
経常利益 (経常利益率)	▲674 ▲3.8%	580 3.3%	336 2.1%	305 2.0%	▲31 ▲0.1%	90.7% —
当期純利益	▲1,393	562	411	175	▲236	42.5%

Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

15

パレモ・ホールディングス株式会社

上半期実績に下半期計画を加えた通期見通しについて、

売上高は上半期の減収が影響し、前期比3.6%減の153億70百万円となる見通しです。ちなみに、通期の既存店売上高前年比としては100.2%で見通しています。売上総利益率は修正前の当初計画と同じ52.2%を見通しています。上半期は値下げの抑制が上手くいき、売上総利益率は若干改善しましたが、通期では当初計画通りとしています。営業経費の部分では、前期に比べ売上減少分の削減にとどまる予定で、営業経費率で言うと、当初の計画では49.5%の見通しでしたが、今回修正した見通しでは49.8%を見通しています。結果、通期の営業利益は当初計画から75百万円下振れの3億65百万円、経常利益は当初計画から1億10百万円下振れの3億5百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、当初計画から2億45百万円下振れの1億75百万円を見込んでいます。

既に開示済みの経常利益の下振れについては、リファイナンスに伴う費用を、当期純利益の下振れについては、中間期に既に計上済みの減損損失を反映したものです。

中期経営計画 数値計画

(百万円)	中期経営計画						
	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期		26/2期	27/2期
	実績	実績	実績	当初計画	修正計画		目標
売上高	17,907	17,513	15,941	15,870	15,370	—	18,000
営業利益	▲709	527	362	440	365	—	700
(営業利益率%)	▲4.0%	3.0%	2.3%	2.8%	2.4%	—	3.8%
E B I T D A	▲446	747	596	620	540	—	980
出店(店)	19	6	17	15	5	—	—
退店(店)	49	103	23	15	25	—	—
期末店舗数(店)	380	283	277	277	257	—	310
店舗投資額(百万円)	378	179	216	400	200	—	510

中期経営計画 骨子

(1) 成長戦略	(2) ガバナンス強化	(3) 社内インフラ/労働環境の改善
<ul style="list-style-type: none"> 継続的な新規出店による事業規模拡大 既存店活性化に向けた店舗改装推進 ブランディング/MD政策の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入管理体制の構築 仕入先構成見直し 仕入れ適正化のためのモニタリング強化 店舗採算の管理 不採算店舗の撤退 	<ul style="list-style-type: none"> システム整備による管理効率の改善 人材流出の抑制 新規採用・育成の強化

中期経営計画の概要について、

今期が初年度ですが、半年が経過したところで、今期の数値に関しては下方修正となりました。当初計画から乖離した大きな点は、新規出店と退店の状況になります。初年度である今期は、新規出店数と退店店舗数は最低でも同じ数で、店舗数は維持する計画でした。

しかしながら、大都市圏を中心に新規出店の機会をうかがうも、条件に合う物件が出ず、上半期の出店は2店舗にとどまりました。一方、退店店舗については、雑貨(特に「illusie300」)の苦戦が続いたことから不採算となり、退店の判断をせざるを得ない店舗が増えてきたほか、全国各地の商業施設がリニューアルを進めており、定期賃貸借契約の満了を機に契約更新ができなくなるケースも増えています。

こうした状況を踏まえると、最終年度の目標としている売上高180億円、期末店舗数310店舗はハードルが高くなりましたが、中期経営計画の三つの骨子について、それぞれの施策を、しっかりやっていくことが本質であると考えていますので、この下半期についても継続して課題に取り組んでいきます。

(1)成長戦略

- ① 新規出店
アパレル：レギュラー、ラージサイズ、「NOEMIE」の出店強化
雑貨：「illusie300」はMD改善と併せ出店継続し、アパレルミックス型派生業態のテスト展開の継続
- ② 既存店改装
アパレル：旗艦店中心に新型店舗への改装による活性化継続実施、標準化モデルの構築推進継続
雑貨：既存店活性化対応の改装実施継続、統一什器による標準化と価値訴求型スペースの確保
- ③ ブランディング/MD政策強化
アパレル：「LUDIC PARK」「Re-J & SUPURE」への転換推進と、EC連携強化
雑貨：「illusie300」のコンセプト明確化による品揃え改善と、価値訴求型商品展開の推進

(2)ガバナンス強化

- ① 仕入・在庫管理：安定的な売上確保のため管理を継続強化
アパレル：回転率を注視し、商品鮮度維持による過剰在庫の抑制を継続して運用
雑貨：「illusie300」の生活雑貨の品揃え是正を継続、自社企画による他社差別化の安定運用
仕入れ体制の再構築に継続して取り組む(企画力・生産力・コスト競争力などバランス重視)
- ② 店舗採算の管理
店舗採算のモニタリングにより個店対策や店舗撤退を判断。月次・四半期でのガバナンスを継続実施

(3)社内インフラ/労働環境の改善

- ① 基幹システムリプレースに向けた将来対応型の全体デザインの具体化
→ プロジェクト運用継続実施(顧客管理、商品管理、仕入・発注、予実分析、新POS選定など)
- ② 人材確保 → 2026年新卒採用の準備、デジタルツールによる教育強化、インセンティブの結果検証など

下半期重点的に取り組む施策について、

新規の出店に関しては、アパレルのレギュラーサイズの業態では、「LUDIC PARK」「Hare no hi」を出店するだけでなく、既存の古い店舗も改装してブランド変更を進めていきます。特に「LUDIC PARK」については、主要な商業施設での露出を増やすことで、新規出店につなげていきたいと思っております。そして、ラージサイズの業態もレギュラーサイズ同様、「Re-J & SUPURE」での新規出店と改装によるブランド変更を進め、主要都市に拠点と呼べるような店舗を設置することで、ネット通販との連携を、さらに強めていきたいと考えています。また、Z世代向けのブランド「NOEMIE」についても、こちらは大都市圏に限定されますが、可能な限り出店拡大していく考えです。

雑貨については、ここ2～3年で、300円雑貨を扱う競合各社の出店拡大が一気に進み、主要な商業施設に複数存在する環境へと変化してきました。こうした状況では、当社の「illusie300」として、どれだけ独自性を出して存在感を高められるかに、今後がかかっていると考えています。今後も出店は進めていきますが、この下半期については、「illusie300」のコンセプトに沿った品揃え改善、商品力強化に集中して取り組む考えです。優先してこのことに取り組み、結果を出すことで、既存店の業績回復と新規出店の拡大が進むものと考えています。

二つ目の「ガバナンス強化」、三つ目の「社内インフラと労働環境の改善」については、上半期に取り組んだことを継続していきます。

3. 株主様情報

株主様数 8,453 名 (2024.2.20現在) ⇒ 8,187 名 (2024.8.20現在)

	23年8月20日			24年2月20日			24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	8,559	97.2	56.9	8,210	97.1	58.8	7,938	97.0	59.4
国内法人	171	1.9	25.2	169	2.0	29.2	165	2.0	28.2
機 関 投 資 家	34	0.4	13.8	31	0.4	9.9	32	0.4	10.1
外 国 法人・個人	40	0.5	4.1	43	0.5	2.1	52	0.6	2.3
合 計	8,804	100.0	100.0	8,453	100.0	100.0	8,187	100.0	100.0

※ 近畿中部広域復興支援投資事業有限責任組合 業務執行組合員 REVICキャピタル(株)が保有する「A種優先株式」の全て265株は、当社の筆頭株主である(株)西松屋チェーンに譲渡されました。
(譲渡日：2024/4/30)

株主様構成比について、

株主様数は前期末の8,453名から、上半期末では8,187名に減少しています。その多くは、個人株主の減少によるものです。また、普通株式以外のところで、下の欄外に記載している通り、2022年6月に、REVICキャピタルに割り当てを行いました「A種優先株式」全265株については、本年4月30日付で、すべて普通株式の筆頭株主でもある、株式会社西松屋チェーンに譲渡されています。

(百万円)

配当	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期 (予定)
中間配当金	6円	0円	0円	0円	0円	0円
期末配当金	6円	0円	0円	0円	0円	0円
年間配当金	12円	0円	0円	0円	0円	0円

	20/2期末	21/2期末	22/2期末	23/2期末	24/2期末	25/2期 (中間)
資本金	100	100	100	100	100	100
資本剰余金	1,979	1,979	1,981	2,249	2,234	2,220
利益剰余金他	1,673	▲280	▲1,673	▲1,111	▲700	▲594
株主資本	3,749	1,769	382	1,232	1,629	1,720

< 株主優待 >

2023年2月20日を基準とする株主優待より休止しております。
 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、株主優待の休止しております。

株主様還元策について、

当社の利益配分の基本方針は、「将来の事業拡大のための投資」と、「経営体質強化のための内部留保の確保」とのバランスを総合的に判断し、より機動的な配当政策を実施することとしています。今期の配当については、現状の純資産の状況を鑑み、引き続き無配の予定とするとともに、当社の現況を考えると、将来の投資に耐える財務状況へ一日も早く改善することが、最優先課題と考え株主優待についても休止を継続します。

- ・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
- ・担当者 <IR担当役員>
執行役員 管理担当 笹野 信行
Mail : n-sasano@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。