

パレモ・ホールディングス株式会社
2025年2月期
決算説明会

2025年4月1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
・ 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
・ 当期の取り組み概況①	P12
・ 当期の取り組み概況②	P13
・ 中期経営計画の概要	P14

2. 今期の計画

・ 通期数値計画	P16
・ 上期数値計画	P17
・ 今期施策①	P18
・ 今期施策②	P19

3. 株主様情報

・ 株主様構成比	P21
・ 株主様還元策①	P22
・ 株主様還元策②	P23
・ お問い合わせ先	P24

1. 決算の概要

	24/2期		25/2期			
	実績	売上比	計画	実績	売上比	前期比 増減
売上高	15,941	100.0%	15,370	15,040	100.0%	94.4%
売上総利益	8,277	51.9%	8,020	7,896	52.5%	95.4%
営業経費	7,915	49.7%	7,655	7,681	51.1%	97.0%
営業利益	362	2.3%	365	214	1.4%	▲147
経常利益	336	2.1%	305	162	1.1%	▲173
純利益	411	2.6%	175	▲47	—	▲459

既存店売上高前期比 計画： 100.2% ⇒ 実績： 98.4%

売上総利益率 計画： 52.2% ⇒ 実績： 52.5%

営業経費率 計画： 49.8% ⇒ 実績： 51.1%

出退店 出店： 3店 退店： 36店（純減： 33店）

損益計算書について、

売上高は、前年に対し5.6%減の150億40百万円、9月に開示した業績見通しからは、3億30百万円下振れる結果となりました。

下半期は既存店売上高前年比を105%で計画していましたが、結果としては100%を超えたものの、101%という実績に終わり、通期の既存店売上高前年比は98.4%となりました。

通期の売上高は、前期に対して約9億円の減収となりましたが、そのうち既存ベースの減収額は2億円強となり、減収の大きな要因は店舗数の減少となります。

売上総利益率は前年からは0.6%改善し、引き続き、原価高騰や円安の影響を受けましたが、値下げ販売の抑制などが寄与しました。

営業経費も営業店舗数の減少で前年に比べると少なくなっていますが、既存ベースでの経費は、人件費中心に上昇しており、結果的に経費率は、前年の49.7%に対し、当期は51.1%に上昇しました。

営業利益は、前年同期比40.7%減の2億14百万円、経常利益は前年同期比51.6%減の1億62百万円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は、前年は4億11百万円でしたが、当期は減損損失の計上が増えたことなどにより、47百万円の赤字という結果となりました。

(百万円)

	第3四半期				第4四半期			
	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	4,025	3,611	3,402	94.2%	4,232	3,917	3,803	97.1%
売上総利益	2,080	1,889	1,816	96.1%	2,140	1,984	1,946	98.0%
(売上総利益率)	51.7%	52.3%	53.4%	1.1%	50.6%	50.7%	51.2%	0.5%
営業経費	2,061	1,944	1,882	96.8%	2,056	2,022	1,927	95.3%
営業利益	19	▲54	▲65	▲11	84	▲37	18	55

第3四半期 (概況)

- ・ 残暑で夏物消化は進むも、秋冬商品の販売が遅れ伸び悩む
- ・ 既存店売上高前年比98.5%
- ・ 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4四半期 (概況)

- ・ 冬型の気候が続き12月1月と前年上回るも2月も低温継続し春物立ち上がり苦戦
- ・ 既存店売上高前年比103.4%となるも営業店舗数33店舗減も影響し減収
- ・ 売上総利益率、経費率共に改善

四半期単位の概況について、

第3四半期は前期をさらに上回る残暑となり、秋物の立ち上がりが大幅に遅れました。ただ、猛暑、残暑は常態化していますが、無理に夏物の在庫をいつまでも持たず、9月10月はその分、売上が取りづらい環境に変わりありませんが、在庫鮮度を優先させることで、荒利益率は前年に比べても、一昨年と比べても改善しています。

第4四半期に入り、12月1月と前年に比べ、冬らしい気候となったこともあり、アパレル中心に冬物の販売が堅調な推移となりました。

結果、2月が逆に低温となり苦戦しましたが、第4四半期としては既存店売上高前年比が103.4%と堅調な推移となり、前期の営業赤字から当期は黒字に戻しています。

(百万円)	24/2期	25/2期	増減
営業利益	362	214	▲147
営業外収益	21	21	0
営業外費用	47	73	25
支払利息	41	30	▲11
支払手数料	0	41	41
経常利益	336	162	▲173
特別利益	256	26	▲229
特別損失	142	228	85
固定資産処分損	8	21	12
賃貸借解約損	11	12	0
減損損失	121	187	65
法人税等	37	9	▲28
純利益	411	▲47	▲459

■営業外費用

リファイナンス実行により
支払利息11百万円減少
借入金返済による負担減
リファイナンス費用41百万円

■特別利益

前期:受取補償金 商業施設の建替えに伴う営業補償等として256百万円

■特別損失

計画外の退店が増加
固定資産処分損:前期比+12百万円
減損損失:前期比+65百万円

純利益の状況について、

営業外収益は、大きな変動が無く前年並みとなりましたが、営業外費用で支払利息が前期より減少し、前期にはなかった支払手数料を当期に41百万円計上しています。

昨年秋に、それまでの借入金全額を一旦返済し、新たにシンジケートローンで調達、リファイナンスを実行したため手数料負担が増えましたが、利息の負担は減っています。

特別利益については、前期は商業施設の建て替えに伴う、営業補償などで2億56百万円の計上がありましたので、前期に比べると大幅な減益となっています。

特別損失については、減損損失が前期より増え1億87百万円の計上となり、特別損失も前期に比べると85百万円の減益要因となっています。

営業利益以下、営業外、特別損益と各段階で当期はマイナス要因が多く発生し、最終的な利益で前年に比べると、4億59百万円の大幅な減益となっています。

(百万円)

	22/2期末	23/2期末	24/2期末	25/2期末	期首増減
総 資 産	9,218	8,769	8,426	6,988	▲1,437
現金及び預金	2,209	3,044	2,945	2,044	▲900
商 品	1,808	1,455	1,648	1,470	▲178
有形固定資産	1,064	927	773	580	▲192
差入保証金	3,152	2,251	2,035	1,863	▲172
負 債	8,799	7,523	6,783	5,408	▲1,375
短期借入金	2,787	3,487	2,917	285	▲2,631
長期借入金	700	0	0	1,642	1,642
純 資 産	418	1,245	1,642	1,580	▲62
自己資本比率	4.2%	14.1%	19.3%	22.4%	+ 3.1%

流動資産 4,435百万円、流動負債 3,271百万円、流動比率 135.6%(前期 90.2%)

(負債) 長短借入金 988百万円圧縮(返済・リファイナンス実行)

(資産) 営業店舗数減少と在庫抑制により商品在庫 178百万円減少
 営業店舗数減少に伴い固定資産、差入保証金 364百万円減少

(純資産) 前期対比 62百万円減少 ※自己資本比率 前期19.3%⇒22.4%

バランスシートの推移について、

左端がコロナ発生後2年を経過した時点で、純資産が最も減ったタイミングです。

自己資本比率は4.2%まで低下したが、その後はコロナの収束が進むのに合わせて業績も回復傾向となり、毎期、自己資本比率は回復基調となり、当期末は22.4%となりました。

また、昨年秋に実施したリファイナンスにより、借入金が短期から長期へと変わり、流動資産が流動負債を上回る状況となり、資金繰りへの懸念は完全に払しょくされました。

そして、総資産としては、前期末に対し14億37百万円減少し、69億88百万円となりました。期末店舗数が、前期に比べ33店舗減っていることから、商品在庫も1億78百万円減少するほか、固定資産、差入保証金なども、それぞれ減少しています。

(百万円)

	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期
営業キャッシュ・フロー	▲158	207	565	363
投資キャッシュ・フロー	107	362	▲80	▲218
財務キャッシュ・フロー	125	264	▲584	▲1,045
現金及び現金同等物の増減額	74	835	▲99	▲900

投資CF 基幹システムのリプレイス費用等 131百万円

財務CF 有利子負債圧縮 988百万円、リファイナンス費用ほか

※シンジケートローン契約締結【9月17日開示ご参照】

キャッシュ・フローの状況について、

当期は営業キャッシュ・フローが3億63百万円と、前期に比べ2億02百万円減少しました。

投資キャッシュ・フローは、新規出店は3店舗にとどまるも、改装投資を積極的に行ったほか、基幹システムのリプレイスに向けた投資もあり、当期は2億18百万円のキャッシュアウトとなりました。

フリーキャッシュ・フローとしては、1億44百万円となり、前期の4億85百万円からは、大きく減少しています。

財務キャッシュ・フローは、リファイナンスもあり、借入金は9億88百万円を圧縮したほか、優先株の配当も合わせて、10億45百万円のキャッシュアウトとなりました。

結果、現金及び現金同等物の増減高は、マイナス9億円となりました。

既存店売上高前年比 98.4% 既存店客数前年比 91.9%

上期 売上高 96.1% 客数 91.1% 猛暑で夏物好調推移も、営業店舗数減の影響大
 下期 売上高 101.0% 客数 92.9% 残暑で秋物販売遅れ、冬型気候で春物販売苦戦

	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

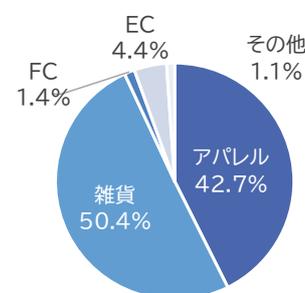
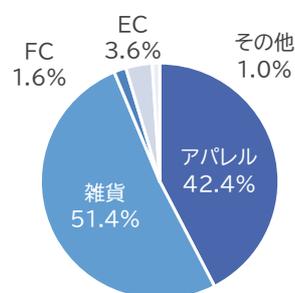
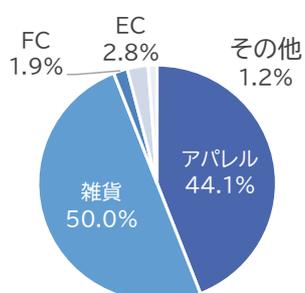
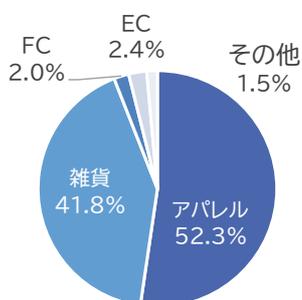
	9月	10月	11月	第3 四半期	12月	1月	2月	第4 四半期	下期	年間
売上高	98.7	96.8	100.0	98.5	105.5	107.5	94.3	103.4	101.0	98.4
客数	90.1	90.4	89.5	90.0	95.5	100.6	88.3	95.7	92.9	91.9
客単価	109.6	107.1	111.7	109.4	110.5	106.8	106.8	108.1	108.7	107.1

既存店売上高前年比の推移について、

上半期はスタートの3月で大きく苦戦したのちも、8月以外は前年に届かない状況が続き、
 下半期も出足の9月10月が残暑で苦戦。その後、11月から1月までは冬らしい天気となり、
 冬物の販売が堅調で、既存比は前年超えが続きました。

事業別売上高推移

(百万円)	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期	
	実績	実績	実績	実績	前期比
小 売 事 業	17,647	17,305	15,779	14,875	94.3%
店 舗	16,844	16,476	14,948	14,004	93.7%
アパレル	9,365	7,718	6,757	6,416	95.0%
雑 貨	7,479	8,758	8,190	7,587	92.6%
F C	368	331	261	210	80.3%
E C	434	497	569	661	116.0%
そ の 他	260	208	161	164	102.0%
合 計	17,907	17,513	15,941	15,040	94.4%



Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

パレモ・ホールディングス株式会社

事業別の状況について、

22年2月期から23年2月期に変わったところで、雑貨がアパレルを上回り、その後も同様の推移となっていますが、当期は、また少しアパレルが構成比を戻しています。

そして、EC(ネット通販)は、僅かずつではありますが、売上高も構成比も伸ばし、当期においては、全体で4.4%の構成、ネット通販はアパレルのみの取り扱いとなりますので、アパレル内の構成比では、10%近くまで上昇しています。

新規出店 ⇒ アパレル 1店舗、雑貨 2店舗

既存店改装 ⇒ アパレル 9店舗、雑貨 4店舗 業態変更 ⇒ 雑貨→アパレル1店舗

ブランド別店舗数の状況	(店)	出店	退店	変更	増減	期末店舗
レギュラー店舗		0	13	1	▲ 12	93
PALEMO STORE		0	0	1	1	1
LUDIC PARK / Lilou de chouchou / DAISY MERRY		0	3	5	2	39
RecHerie / DOSCH / GAL FIT / SUZUTAN etc		0	9	▲ 6	▲ 15	47
木糸土・Hare no hi		0	1	0	▲ 1	4
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	13	1	▲ 11	103
illusie300		2	23	▲ 1	▲ 22	130
INCENSE		0	0	0	0	9
雑貨 合計		2	23	▲ 1	▲ 22	139
複合店 (複数のブランドを併設した店舗)		0	0	0	0	2
合計		3	36	0	▲ 33	244

ブランド別店舗数の状況について、

当期は、新規出店が3店舗にとどまりました。

内訳は、アパレルで1店舗、雑貨で2店舗となります。

当期は、アパレルの中でのブランド変更を積極的に進めていますが、レギュラーサイズのブランドでは、新たに「PALEMO STORE」というショップを、改装でオープンさせました。

当期からは「PALEMO STORE」のほか、「LUDIC PARK」、「Hare no hi」、そして「NOEMIE」のほか、ラージサイズ店舗で「Re-J&SUPURE」が、今後出店や改装などで、拡大していくブランドになります。

この一年でアパレルの出店が1店舗に対し、13店舗が退店するなど、期首からは11店舗減少し、期末では103店舗となりました。

また、雑貨では、2店舗の出店にとどまるなか、退店は23店舗まで積み上がり、期末店舗数は139店舗と、期首からは22店舗減少する結果となりました。

(1)成長戦略

- ① 新規出店
 アパレル：大都市圏出店 → 「Re-J & SUPURE」「NOEMIE」夫々1店舗ながら堅調な推移
 雑貨：「illusie300」 → 出店2店舗 + 催事出店5店舗にとどまる(既存店活性化、MD改善に注力)
- ② 既存店改装
 アパレル：ブランド変更を伴う活性化改装が進捗 → 「LUDIC PARK」「Re-J & SUPURE」へ
 雑貨：「illusie300」4店舗実施 → 新型内装と什器標準化への取り組み進捗
- ③ ブランディング/MD政策強化
 アパレル：EC連携を目的としたショップ「PALEMO STORE」(複数ブランド展開)OPEN
 雑貨：「illusie300」のMD再定義による品揃え改善と、価値訴求型商品展開の進捗継続



Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

PALEMO STORE 中野サンモール店
 PALEMO STORE 1号店
 Re-J&SUPURE サンシャインシティ アルパ店
 新店の川崎アゼリア店、イオンモール名古屋茶屋店と合わせて3店舗体制に

LUDIC PARK なんぼウオーク店
 LUDIC PARKへの改装を合計6店舗実施

パレモ・ホールディングス株式会社

12

成長戦略の取り組み状況について、

新規出店について、当期はアパレルを大都市圏中心に出店拡大する考えでしたが、大きいサイズの「Re-J&SUPURE」の出店と、雑貨からの業態変更で「NOEMIE」の計2店舗にとどまりました。期初の計画を下回る出店数となりましたが、両店舗とも堅調な推移となっています。

雑貨は引き続き「illusie300」での出店機会をうかがっていましたが、結果として2店舗の新規出店のほか、2年以内の短期間での契約となる催事店5店舗の出店にとどまりました。

一方で、アパレルは今期から、積極的にブランド変更を伴う改装に力を入れ、レギュラーサイズでは、「LUDIC PARK」へのブランド変更を進め、ラージサイズでは、「Re-J&SUPURE」へと変更を進めています。そのほか、既存店舗においても大都市圏の店舗を積極的に新ブランドへと変更を進めています。

そしてブランディング/MD政策強化について、アパレルはECとの連携を主眼にMDのブラッシュアップを図り、その代表的な取り組みとして東京中野駅前の商店街で長年「SUZUTAN」のブランドで営業を続けてきた店舗を思い切ってリニューアルし、アパレルの主要ブランドの多くを取り扱う店舗として、「PALEMO STORE」をオープンしました。リアル店舗でお買い上げ頂いたお客様が、引き続き当社のネットでも買い物を続けて頂けるよう、連携の強化を図っています。

(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:年間を通じて、適正在庫での運用が継続し、商品鮮度維持が実現
 雑貨:「illusie300」生活雑貨の品揃え是正を進めるも、効果は限定的
 他社との差別化対応に向けた仕入体制(ベンダー構成)の再構築が急務
- ② 店舗採算の管理
 店舗採算のモニタリングにより、不採算店舗の早期撤退を判断 → 退店店舗数増加の一因
 月次・四半期でのガバナンスを継続実施 → 新規出店、改装店などのモニタリングを強化

(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全体設計の具体化進捗(要件定義、詳細設計の詰め段階)
 プロジェクト運用継続実施(顧客管理、商品管理、仕入・発注、予実分析など刷新)
 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
 2026年新卒採用の準備
 待遇改善、作業削減、スキルアップ教育など労働環境改善による離職防止を継続

ガバナンス強化と社内インフラ改善の取り組み状況について、

ガバナンス強化の部分では、当期も引き続き適正在庫運用を徹底したことで、商品鮮度の維持ができたと思います。一方、雑貨の「illusie300」については、生活雑貨の品揃えについて重点的に改善を試みましたが、思うような成果につながっていないのが実情です。また、店舗ごとのPLを頻度良くしっかりと見ていくことで、不採算の店舗は早期に退店を判断したことで、想定よりも退店店舗数が多く積みあがりました。

社内インフラ整備、労働環境の改善については、基幹システムのリプレイス時期が迫っていますので、このタイミングで将来対応も踏まえたシステムの刷新に取り組んでいます。

人材確保という面においては、来春の新卒採用に向けた対応を当期から積極的に行い、受け入れに向けて待遇改善や店舗段階での作業削減ほか、教育の充実などを急ピッチで進めています。

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	実績		目標
売上高	17,907	17,513	15,941	15,870	15,040	—	18,000
営業利益	▲709	527	362	440	214	—	700
(営業利益率%)	▲4.0%	3.0%	2.3%	2.8%	1.4%	—	3.8%
EBITDA	▲446	747	596	620	375	—	980
出店(店)	19	6	17	15	3	—	—
退店(店)	49	103	23	15	36	—	—
期末店舗数(店)	380	283	277	277	244	—	310
店舗投資額(百万円)	378	179	216	400	168	—	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

中期経営計画の数値進捗について、

2027年2月期を最終年度とした中期経営計画について、初年度である当期は、売上高で当初計画からは8億円以上の未達、営業利益は2億円以上未達という厳しいスタートとなりました。

最終年度である2027年2月期の計画は、売上高180億円、営業利益7億円と、当期の結果からすると非常に高いハードルですが、今期2026年2月期に、どれだけ挽回できるかにかかっていますので、特に成長戦略をしっかりと推し進めていく必要があると思います。

計画の骨子ほか、取り組み施策についての大きな方針の変更はありませんので、内容についてはご確認下さい。

2. 今期の計画

(百万円)

	23/2期 通期実績	24/2期 通期実績	25/2期 通期実績	通期計画	26/2期	
					前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	17,513 109.1%	15,941 97.5%	15,040 98.4%	15,100 103.0%	60 4.6%	100.4% —
売上総利益 (売上総利益率)	9,141 52.2%	8,277 51.9%	7,896 52.5%	7,900 52.3%	4 ▲0.2%	100.1% —
営業経費 (営業経费率)	8,614 49.2%	7,915 49.7%	7,681 51.1%	7,550 50.0%	▲131 ▲1.1%	98.3% —
営業利益 (営業利益率)	527 3.0%	362 2.3%	214 1.4%	350 2.3%	136 0.9%	162.8% —
経常利益 (経常利益率)	580 3.3%	336 2.1%	162 1.1%	340 2.3%	177 1.2%	208.8% —
当期純利益	562	411	▲47	260	307	—

Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

16

パレモ・ホールディングス株式会社

通期の数値計画について、

売上高は、前年同期比0.4%増の151億円を予定しています。売上総利益は、ほぼ前年並みで、営業経費は店舗数減していることで、前期からは1億31百万円圧縮できる予定です。

営業利益は、前年同期比62.8%増の3億50百万円、経常利益は同じく108.8%増の3億40百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期47百万円の損失から、2億60百万円の黒字化を計画しています。

計画の前提としては、既存店の売上高前年比を103%で見通し、新規の出店及び退店はそれぞれ15店舗を見込んでいます。

世の中では賃上げが進行し、物価の上昇が続くなかにおいて、当社も既存ベースの売上高を上げていかなければ、経費の上昇だけになってしまうので、この計画を前提に、様々な施策に取り組んでいく予定です。

(百万円)

	23/2期 上期実績	24/2期 上期実績	25/2期 上期実績	上期計画	26/2期	
					前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	9,254 114.4%	8,412 100.9%	7,834 96.1%	7,500 101.7%	▲334 5.6%	95.7% —
売上総利益 (売上総利益率)	4,919 53.2%	4,402 52.3%	4,133 52.8%	3,950 52.7%	▲183 ▲0.1%	95.6% —
営業経費 (営業経费率)	4,497 48.6%	3,948 46.9%	3,870 49.4%	3,660 48.8%	▲210 ▲0.6%	94.5% —
営業利益 (営業利益率)	422 4.6%	454 5.4%	262 3.3%	290 3.9%	28 0.6%	110.5% —
経常利益 (経常利益率)	486 5.3%	437 5.2%	249 3.2%	285 3.8%	36 0.6%	114.1% —
四半期純利益	461	508	105	250	145	237.3%

Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

17

パレモ・ホールディングス株式会社

上半期の数値計画について、

売上高は前年同期比4.3%減の75億円、売上総利益率は、ほぼ前年並みを計画しています。

上半期の計画の前提は、既存店売上高前年比を101.7%で見込んでいます。

営業利益は、前年同期比10.5%増の2億90百万円、経常利益は、同じく14.1%増の2億85百万円、四半期純利益は、同じく137.3%増の2億50百万円を予定しています。

上半期中は、新規出店より退店店舗が若干先行する見通しもあり、減収となりますが、下半期には増収に転じたいと考えています。

(1)成長戦略

- ① 新規出店及び既存店改装
 アパレル：新規出店、既存店改装による主力5ブランドへの集約推進と新ブランド開発
 「PALEMO STORE」「LUDIC PARK」「Re-J & SUPURE」「Hare no hi」「NOEMIE」
 雑貨：既存店活性化対応に注力、スクラップ&ビルド、店舗改装による標準化を進める
- ② ブランディング/MD政策強化
 アパレル：ECと店頭のOMO連携強化、ブランド毎強みを発揮できるMDの構築
 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
- ③ EC強化
 集客施策の本格稼働、効果発揮(上位表示広告、AIレコメンドツール等)による業績底上げ
 レギュラーサイズブランドの強化と、「NOEMIE」拡大(越境EC、コラボ企画等の充実)



Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

18

パレモ・ホールディングス株式会社

今期の取り組み施策について、

成長戦略としては、アパレルでは主力の5ブランドへの集約を新規出店と改装にて進めていきます。すでに今期スタートしてから、3月には新店で「Hare no hi」1店舗出店のほか、「LUDIC PARK」への改装も積極的に進めています。

雑貨の「illusie300」については、既存店舗の活性化に注力し、スクラップ&ビルドを進めていく考えですが、主力店舗については、今の品揃え、客層に合った内装、レイアウトを標榜し、標準化も進めていきたいと考えています。

またブランディングについても、主力5ブランドへの集約と並行して、それぞれのブランドの立ち位置、強みを更に発揮できるように、MDのブラッシュアップにも注力していきます。

そして、最も成長を期待するのは、引き続きECネット通販になりますので、リアル店舗からの誘導を意識して、「PALEMO STORE」も1号店の中野店に続き、改装ブランド変更により2号店をすでにオープンさせるなど、リアル店舗からEC自社サイトへの誘導を進めていきたいと考えています。

(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：適正在庫、回転率を注視しつつも、トップライン向上のための視点も加える
 雑貨：「illusie300」生活雑貨の品揃え是正(安定供給)を継続、仕入体制(ベンダー構成)の再構築への取り組みを急ぐほか、商品鮮度改善維持のための商品処分体制も再構築
- ② 店舗採算の管理
 店舗採算のモニタリングによる、売上面、経費面の個店対策を強化 → 不採算による退店回避
 出店、改装拡大に伴うモニタリングの充実 → 売上推移、設備投資、人員体制等の状況確認

(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設計の具体化
 商品・顧客管理(再成長に必要な商品マスタ、顧客情報管理の見直し、整備)
 仕入・発注(適正在庫運用、店別売上最大化につながる仕組みづくり)
 その他(OMO推進、次期POSシステムの検討、HPの見直し)
- ② 人材確保・教育・活用
 2026年新卒採用、中途採用を推進するほか、デジタルツールを活用した教育の継続強化
 ブランド力発揮を目的としたDivision組織の効果発揮と店舗サポート部の新設

その他、取り組み施策について、

ガバナンス強化については、これまでアパレルでは順調にきましたが、今後ECでの販売拡大、新規出店拡大を考えると、守りばかりではなく、トップラインの向上も考えながら全体の底上げができるMD計画にシフトしていきます。

一方、雑貨「illusie300」については、品揃えの是正にはベンダー構成の見直しが不可欠となりますので、現在最優先で取り組んでいます。

社内インフラ、人材確保という部分については、当期から継続して粛々と進めていただけたと考えています。

3. 株主様情報

株主様数 8,187 名 (2024.8.20現在) ⇒ 9,390 名 (2025.2.20現在)

	24年2月20日			24年8月20日			25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	8,210	97.1	58.8	7,938	97.0	59.4	9,126	97.2	61.4
国内法人	169	2.0	29.2	165	2.0	28.2	177	1.9	25.0
機 関 投 資 家	31	0.4	9.9	32	0.4	10.1	31	0.3	12.4
外 国 法人・個人	43	0.5	2.1	52	0.6	2.3	56	0.6	1.3
合 計	8,453	100.0	100.0	8,187	100.0	100.0	9,390	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)が保有しておりました「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、前期末が8,453名、中間期末が8,187名でしたが、当期末時点で株主様数は9,390名と、前期末からは937名、中間期末からは1,203名増加しました。

今回の株主様数の変動は、本年1月21日に開示した通り、株主優待を再開したことによる株主様の増加と理解しています。

< 株主優待 >

2023年2月20日を権利確定日とする株主優待より当該制度を休止しておりましたが、このたび創業40周年の節目を迎えるにあたり、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の投資魅力をさらに高め、中長期的な視点で当社株式を継続的に保有していただくことと、新たな株主様の獲得にも努めることで、当社の企業価値向上につながると判断いたしました。これらの目的を達成するため、株主優待制度の内容を変更して、再開することといたしました。

2025年2月20日基準日

株式数	継続保有期間	パレモの店舗でご利用いただける株主様ご優待券贈呈額
300株以上 500株未満	—	1,500円分 (500円券×3枚)
500株以上 1,000株未満		3,000円分 (500円券×6枚)
1,000株以上		8,000円分 (500円券×16枚)

2026年2月20日基準日以降

株式数	継続保有期間	パレモの店舗でご利用いただける株主様ご優待券贈呈額
300株以上 500株未満	1年以上(注)	2,000円分 (500円券×4枚)
500株以上 1,000株未満		4,000円分 (500円券×8枚)
1,000株以上		10,000円分 (500円券×20枚)

(注)継続保有期間「1年以上」とは、毎年2月20日とその前年の2月20日及び8月20日のすべての基準日において、当社株主名簿に同一株主番号で普通株式3単元(300株)以上の保有が記載または記録されていることといたします。

株主優待の再開について、

当社は2022年6月に、2023年2月20日を基準とする株主優待から休止することを発表し、会社の再生、再建に注力してまいりました。

この間、事業再構築計画に集中して取り組んだことで黒字基調となり、金融機関からの理解も深まり、昨年9月にはリファイナンスも実現したことで、株主優待を再開できる環境が整いました。

2023年に休止する以前の株主優待は、300株以上で1,000円分のクオカード、1,000株以上で3,000円相当のカタログギフトでしたが、再開後は当社の商品をより深く知って頂きたく、店舗で利用できる優待券としました。

再開にあたっては、当社40周年を記念して、2025年2月20日の基準での優待は継続保有期間の制限は求めずお配りし、次年度以降は1年以上の保有を条件に優待券を配布する制度と致しました。

以前は、当社の店舗はヤングのレディスアパレルが中心だったことから、お買い物利用できる優待では客層が限られることもあり、クオカードやカタログギフトとしておりましたが、ここ数年で、300円ショップが全国に拡大でき、老若男女問わずご利用頂ける環境にもなりましたので、今回の制度に変更することにしました。

配当	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期 ~24/2期	25/2期	26/2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	6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

(百万円)	19/2期末	20/2期末	21/2期末	25/2期
資本金	100	100	100	100
資本剰余金	1,979	1,979	1,979	2,220
利益剰余金他	1,430	1,673	▲280	▲747
株主資本	3,506	3,749	1,769	1,567

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」とのバランスを総合的に判断し、機動的な配当政策を実施することとしています。

2020年2月期の期末配当を最後に、コロナの影響を受け利益剰余金がマイナスとなり、それ以来、無配が続いています。

今期の配当につきましても、現時点では利益剰余金がまだマイナスの状況で、当期は純利益で赤字を計上していることから、引き続き無配の予定としています。

早期の復配を目指し、まずは今期の数値計画をやり抜きたいと考えています。

- ・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。