

パレモ・ホールディングス株式会社
2024年2月期 第2四半期
決算説明会

2023年10月3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
- ・ 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 P14

3. 下期及び今期の計画

- ・ 下期数値計画 P16
- ・ 通期数値計画 P17
- ・ 下期施策 P18
- ・ 成長戦略 NOEMIE P19~P20

4. 株主様情報

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

1. 第2四半期決算の概要

	23/2期 上期		24/2期 上期			
	実績	売上比	計画	実績	売上比	前期比 増減
売上高	9,254	100.0%	8,650	8,412	100.0%	90.9%
売上総利益	4,919	53.2%	4,450	4,402	52.3%	89.5%
営業経費	4,497	48.6%	4,005	3,948	46.9%	87.8%
営業利益	422	4.6%	445	454	5.4%	31
経常利益	486	5.3%	430	437	5.2%	▲48
純利益	461	5.0%	410	508	6.1%	47

※「収益認識に関する会計基準」等を前連結会計期間の期首から適用しています

売上高前期比 90.9% (既存店売上高前年比 100.9%)

売上総利益率 52.3% (前年増減 ▲0.9%)

営業経费率 46.9% (前年増減 ▲1.7%)

出退店 出店：11店 退店：9店 (純増：2店)

損益計算書について、

売上高は前年対比9.1%減の84億12百万円と、営業店舗数が大幅に減少しましたので減収となりました。

営業利益は前期比7.4%増の4億54百万円、経常利益は前期比10.0%減の4億37百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前期比10.2%増の5億08百万円となりました。

経常利益は減益となりましたが、すべての利益段階で期初からの計画を上回っています。

売上総利益率は前年に対し0.9%低下したものの、ある程度原価高騰の影響は受けるものと想定していましたので、計画からは上回って着地をしました。

営業経費は前期に不採算店舗の退店を済ませ、本社・本部関連の経費削減も進めましたので、営業経费率で前期比1.7%削減、金額にして5億48百万円の削減ができています。

この間の既存店売上高前年比は100.9%という実績で、出退店に関しましては、出店が11店舗に対し退店は9店舗となり、上半期末の店舗数は285店舗となりました。

	第1四半期				第2四半期			
	22/2期	23/2期	24/2期	前期比 増減	22/2期	23/2期	24/2期	前期比 増減
売上高	4,199	4,661	4,050	86.9%	4,397	4,593	4,362	95.0%
売上総利益	2,246	2,473	2,128	86.1%	2,372	2,446	2,273	92.9%
(売上総利益率)	53.5%	53.1%	52.6%	▲0.5%	54.0%	53.3%	52.1%	▲1.2%
営業経費	2,493	2,300	1,940	84.3%	2,437	2,196	2,008	91.4%
営業利益	▲246	172	188	16	▲64	250	265	15

第1四半期 (概況)

- ・ 既存店売上高前年比は99.8%ながら、営業店舗数の減少が影響し減収
- ・ 円安・原価高騰の影響が継続し、売上総利益率は前年に比べ低下傾向
- ・ 不採算店舗退店の結果、経費率は低下

第2四半期 (概況)

- ・ 6月苦戦も猛暑により夏物販売拡大 営業店舗数の減少の影響も縮小
- ・ 引き続き円安・原価高騰の影響が継続 売上総利益率の低下傾向も継続
- ・ 不採算店舗退店の結果、経費率は低下

四半期毎の業績について、

第1・第2四半期共に、既存店売上高前年比は100%前後の推移となり、売上高全体の減収幅は営業店舗数の差によるものが大きく、前年は期首段階で380店舗ありましたが、今期は283店舗のスタートであり、第1四半期の方が全体の減収幅としては大きくなっています。

利益的には両四半期ともに、僅かながら増益となっています。

この間、特徴的なことは、円安・資源高の影響から原価高騰が続き、売上総利益率は前年を下回る傾向が続いていますが、その分は不採算店舗を退店したことで営業経費率も下がり、前年並みの利益が確保できたという構図になっています。

上期既存店売上高前年比 100.9%

上期既存店客単価前年比 113.5%

	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	106.1	97.4	97.3	99.8	93.6	100.1	112.4	102.0	100.9
客数	97.0	84.9	83.0	87.7	83.6	86.9	99.9	90.1	88.9
客単価	109.4	114.7	117.3	113.8	111.9	115.2	112.5	113.2	113.5

第1四半期 売上高 99.8%、客単価 113.8%

第2四半期 売上高102.0%、客単価 113.2%

3月 統計開始以来最も高い平均気温に
 4月 中旬までは季節先取りの暑さとなり、下旬から一転、寒の戻りとなり関東北部などで季節外れの積雪も
 5月 新型コロナの感染症法上の位置づけがインフルエンザと同じ「5類」に移行
 上旬 記録的な大雨。中旬 不安定な天候と暑さの記録更新。台風2号発生

6月 統計開始以来、最も短い梅雨。北海道・東北では大雨、九州～関東甲信では、広い範囲で雨が少なく、「空梅雨」となった
 7月 前半は梅雨により、日本海側を中心に記録的な大雨に。後半は、全国的に暑くなり、東京では7月の猛暑日の記録を更新
 8月 全国的に気温が高く、記録的な暑さに。東京では年間猛暑日の最多記録更新

既存店売上高の月別の推移について、

これまで2020年、2021年とコロナの影響を強く受け、月毎に異常値が多く発生していましたが、前年の2022年3月に「まん延防止等重点措置」が解除されて以降、行動制限がかからなかったことから、今年の実績とある程度、同条件で比較ができるようになったと考えます。

実績としては、スタートの3月と最後の7月8月が、既存で前年をクリアしています。3月は早くから気温の上昇が見られ、特にアパレルが堅調な推移となり、7月8月はやはり猛暑が続いたことにより、アパレルでは盛夏物、雑貨では暑さ対策の商品が稼動し好調な推移となりました。4月から6月にかけて既存で前年を割り込む推移となっていますが、この間もアパレルはある程度、堅調な推移となり、雑貨の方で昨年の巣ごもりから、今年は家ソトへと需要変化していることへの対応の遅れから苦戦傾向となり、上期トータルでは何とか前年をクリアできたというところです。

(百万円)	23/2期 上期	24/2期 上期	増減
営業利益	422	454	31
営業外収益	88	6	▲81
貸倒引当金戻入	77	0	▲77
営業外費用	24	23	▲1
支払利息	23	20	▲2
経常利益	486	437	▲48
特別利益	14	83	68
受取補償金	0	83	83
賃貸借解約損戻入	14	0	▲14
特別損失	26	26	0
固定資産処分損	10	4	▲6
減損損失	9	20	11
法人税等	12	▲14	▲27
純利益	461	508	47

■営業外収益

前期:貸倒引当金戻入 77百万円
(返還懸念のあった敷金を回収)

■営業外費用

借入金の金利負担継続

■特別利益

当期: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

減損損失:前期比+11百万円
(前期9百万円 → 当期20百万円)

純利益の状況について、

営業利益は前期に対し31百万円の増益となりましたが、営業外収益の前期は過去に退店した店舗の敷金の回収の遅れから貸倒引当金を計上していたところ、全額回収に至ったことから戻入が77百万円計上され、経常利益を押し上げる要因となっていました。

今期の営業外費用については、前期同様に金利負担のみ継続し、その結果、経常利益は前期に対し48百万円の減益となっています。

特別利益の部分につきましては、今期だけの特殊要因として、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68百万円利益を押し上げています。

特別損失については、減損損失が前期に比べ増えていますが、前期はその前の期に不採算店舗の退店を決議し、減損の計上を済ませていましたので、前期の金額が通常より少なかったということになります。

コロナ禍

(百万円)

	20/2期末	21/2期末	22/2期末	22/8期末	23/2期末	23/8期末
総資産	11,677	9,992	9,218	9,239	8,769	8,925
現金及び預金	2,294	2,135	2,209	2,524	3,044	2,826
商品	1,949	1,608	1,808	1,762	1,455	1,542
有形固定資産	1,486	1,319	1,064	1,049	927	909
差入保証金	4,296	3,740	3,152	2,613	2,251	2,175
負債	7,902	8,184	8,799	8,094	7,523	7,185
長短借入金	2,275	3,350	3,487	3,487	3,487	2,917
純資産	3,775	1,808	418	1,145	1,245	1,739
自己資本比率	32.1%	17.7%	4.2%	12.3%	14.1%	19.3%

流動資産 5,826百万円、流動負債 6,628百万円、流動比率 87.9%(前期 80.6%)

(純資産) 前期末対比 494百万円増加(四半期純利益508百万円)

※自己資本比率 前期末14.1% ⇒ 19.3%

(負債) 長短借入金 前期末対比 570百万円圧縮(返済)

バランスシートの推移について、

一番左の列が、コロナの感染が拡大する直前の年度末の数字で、一番右の数字がこの上半期末の数字です。

コロナが拡大する直前の期末では、純資産が37億75百万円。自己資本比率は32.1%あったところ、コロナの2年間が経過した、2022年2月期末には、純資産は4億18百万円、自己資本比率は4.2%まで減少しましたが、前期からは回復基調になったことに加え、優先株式の発行で資本の増強も図った結果、この上期末では、純資産17億39百万円、自己資本比率19.3%にまで回復しています。

一番左のコロナ前と比較すると、店舗数が大幅に減りましたので、商品在庫と店舗の差入保証金が大きく減っています。

また借入金については、今期に入り5億70百万円を返済し、30億を下回る水準にまで圧縮しましたが、まだコロナ前に比べると多い状況です。

それでも、現預金もコロナ前から5億円以上増えていますので、財務的には一定程度、改善が進んだと考えています。

(百万円)

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

営業CF 税引前四半期純利益 494百万円、減価償却費 114百万円、

投資CF 前期は退店店舗等の差入保証金の回収額が551百万円

財務CF 借入金の返済570百万円、優先株配当14百万円

※「継続企業の前提に関する注記」の記載解消(5月18日開示)

キャッシュ・フローの状況について、

営業キャッシュ・フローに関しては、前期は税引き前利益を計上しましたが、季節変動による売上債権の増加に加え、前期は店舗数が大幅に減少する局面で売上債権が増加し、仕入債務が減少していたこともあり、上期の営業キャッシュ・フローはマイナスになっていました。今期は店舗数の大幅な変動が無いなかで、利益が計上できた分、営業キャッシュ・フローはプラスに転じました。

投資キャッシュ・フローに関しては、前期は退店店舗等の差入保証金の回収が、5億51百万円あったことから、プラスになっていますが、今期は新規出店が11店舗あるなかで、退店店舗も同程度の水準でしたので、出店に伴う投資の方が多くなり、投資キャッシュ・フローとしては48百万円のマイナスとなりました。

財務キャッシュ・フローの▲5億84百万円は、金融機関への借入金の返済 5億70百万円に加え、A種優先株式の配当金の支出によるものです。結果、現金及び現金同等物は、2億17百万円減少しています。

以上が、上半期業績の概要となりますが、今年5月18日の開示の通り、第1四半期をもって「継続企業の前提に関する注記」を解消することとしました。これまで注記の要因となっていた事象としては、コロナ禍に2期連続で赤字を計上したことに加え、流動負債が流動資産を上回る状況が続くなか、金融機関からの支援状況により資金繰りに重要な懸念が生じる恐れがあったということでした。このような状況の中で、2023年2月期より黒字が定着し、さらに今年5月12日に実施しましたバンクミーティングにおいて、前期に生み出したフリーキャッシュ・フローと同額の5億70百万円を各金融機関の残高に応じて返済するとともに、返済後の残高についても2024年5月20日まで残高を維持をしていただけることになり、資金繰りへの懸念が当面の間は無くなったことで注記を解消することにしました。

引き続き、流動負債が流動資産を上回る状況であり、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象、状況は存在しますが、重要な不確実性は認められないものと判断しています。最終的には、中期経営計画の後半戦をしっかりとやり抜くことで、疑義を完全に払しょくできる状態に持っていきたいと考えています。

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	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)		
	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期
	実績	実績	実績	実績	修正計画	計画
売上高	24,084	18,257	17,907	17,513	16,700	20,000
営業利益	504	▲1,325	▲709	527	650	900
(営業利益率%)	2.1%	▲7.3%	▲4.0%	3.0%	3.9%	4.5%
EBITDA	735	▲1,065	▲446	747	880	1,200
出店(店)	44	14	19	6	20	—
退店(店)	35	91	49	103	20	—
期末店舗数(店)	487	410	380	283	283	346
店舗投資額(百万円)	838	312	378	179	330	—

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)

中期経営計画の初年度である2023年2月期も当初計画から、売上高は未達ながら各利益段階で計画を上回り、黒字化でのスタートなり、この上期で3ヶ年のちょうど半分が経過したことになります。

今期の2024年2月期は、9月19日に開示した修正計画を記載しています。

骨子(1)事業構造改革

- 契約満了・不採算店舗の退店 ⇒ アパレル 5店舗、雑貨 3店舗、複合店 1店舗
- イルシー300出店強化 ⇒ 出店10店舗、業態変更1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	▲6	112
Ludic Park / Lilou de chouchou / DAISY MERRY	0	1	0	▲1	37
RecHerie / DOSCH / 木糸土・Hare no hi	0	2	0	▲2	27
GAL FIT / SUZUTAN etc	0	2	▲1	▲3	47
NOEMIE	0	0	0	0	1
ラージサイズ店舗	1	0	0	1	10
アパレル事業 合計	1	5	▲1	▲5	122
Illusie300 (Siebelet1店舗含む)	9	3	1	7	152
INCENSE	1	0	0	1	9
雑貨事業 合計	10	3	1	8	161
複合店 (複数のブランドを併設した店舗)	0	1	0	▲1	2
合計	11	9	0	2	285

Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

12

パレモ・ホールディングス株式会社

中期経営計画 骨子の一つ目である事業構造改革として、アパレルを中心とした不採算店舗の退店を断行し、300円ショップのイルシー300を拡大することで、収益の二本柱体制の構築を進めてきました。

前期でアパレルの不採算店舗の退店は、ほぼ終了していますが、一部今期にずれ込んでいる店舗があります。また、不採算店舗に限らずデベロッパーの都合により契約満了で退店せざるを得ない店舗もあり、イルシー300で退店した3店舗はいずれもデベロッパーの改装に伴う契約満了による退店です。

上期の出退店の結果、アパレルの店舗数が122店舗まで減少したのに対し、雑貨の店舗数は161店舗となり、徐々に雑貨の方が大きくなる傾向が強まっています。

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

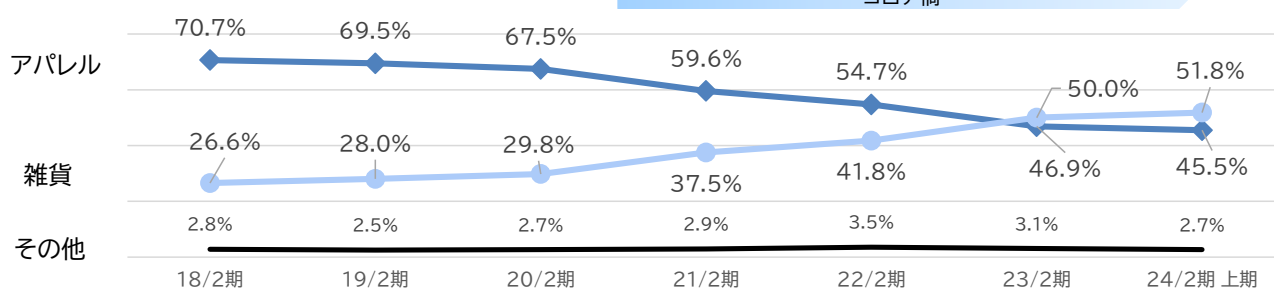
コロナ禍

(百万円)	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期	24/2期 上期
アパレル	16,439	16,167	16,256	10,879	9,800	8,214	3,827
雑貨	6,178	6,520	7,176	6,852	7,479	8,759	4,360
その他	643	580	650	525	627	539	224
全社	23,262	23,268	24,084	18,257	17,907	17,513	8,412

※「収益認識に関する会計基準」等を23/2期より適用しています

事業別 売上高 構成比 推移

コロナ禍



アパレル事業と、雑貨事業の売上構成比の推移をグラフ化しています。

前期にアパレルと雑貨の比率が逆転し、この上期もその差は少し開くことになりました。

今回「その他」の構成比が少し下がっているのは、FC展開しているアズールバイマウジーの店舗をこの上期で3店舗退店しましたので、「その他」の構成比が少し下がっています。

骨子(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) → 原価高騰に対応した価格転嫁の進行(115%程度上昇)
外出需要へ適応(通勤・旅行・イベント需要に対応)
- ②雑貨(既存店活性化) → 家ナカ需要の縮小に合わせた外出需要への対応に遅れ

骨子(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
→ アパレルは、回転率重視でプロパー販売が伸び、処分値下げと過剰在庫の抑制が進行。
→ 雑貨は、外出需要へのシフトが行き過ぎ、主軸の生活雑貨の在庫が過少に

骨子(3)成長戦略

- ①300円均一雑貨「イルーシー300」の拡大
新規出店 → 新規9店舗+催事1店舗出店、在庫バランスの是正が課題
派生業態への挑戦 → 外出需要対応のMD開発とテスト展開を実施中
- ②EC事業
アパレル レギュラー: 「NOEMIE」6月末リアル2号店(大阪)OPEN連動施策など拡大
アパレル ラージサイズ: SNS(店舗インスタ開始)、インフルエンサーによる情報拡散促進
その他施策: 楽天ファッション軌道化、直販サイト翻訳機能実装し海外購買対応、MA軌道化

骨子の一つ目、事業構造改革の推進について、当初計画を策定した前提から、マーケット環境が大きく変化してきたため、対応に関しては微修正を繰り返しながら進めています。アパレル事業におけるコロナ禍がもたらした商品鮮度の悪化は、前期までで綺麗に払しょくされましたが、ここにきて円安と資源高等による原価高騰への対応が課題となってきています。この部分については、商品価値に見合った価格設定を心がけ商品単価は15%程度引き上げることができ、在庫回転の方も当初の予定を上回る回転で推移していますので、ある程度順調にきているものと判断しています。一方で、雑貨事業のイルーシー300については積極的な拡大を進める方向性は変わらないものの、コロナの影響が弱まっていくことで、徐々に巣ごもり消費が弱くなり、外出需要への対応が迫られる環境になったものの、その対応に遅れが見られ既存店の苦戦につながっていると考えています。

骨子の二つ目のガバナンス体制の強化について、アパレル事業では、これまでデフレ的环境下で価格を訴求して量を販売することに主眼を置いていましたが、原価高騰が進む現在では価値を訴求して付加価値の高い商品を販売することを目指しています。また、商品回転重視の商品戦略も併せて推し進めたことで、プロパー(正価)販売が伸び処分のための値下げも抑制され、順調に過剰在庫を抑制することができています。一方で、雑貨のイルーシー300ではマーケットが外出需要に振れるなかで、全体の在庫を抑えながら家ソト向きの商品調達を加速させたため、本来基軸となる生活雑貨の在庫が不足し、主要顧客層の満足度を低下させてしまう結果となりました。

三つ目の骨子である成長戦略について、ここまでイルーシー300を拡大するために、新規出店のほかアパレルからの業態変更も進めてきましたが、アパレルは急速に業績が回復していますので、今期からはアパレルからの業態変更を抑え、催事出店も含めた新規の出店に軸足を置くこととしています。これまではショッピングセンターへ出店をする際には、ある程度の坪数を構え、家の中の商材と外出需要の商材、双方の品揃えの幅を拡大していく方向で進めていましたが、新たに、外出需要に重点を置いた派生型業態のMD開発を実験的に進めているところです。

もう一つの重要な成長戦略として、EC事業の成長が必須と考えています。当社のネット通販はアパレルのラージサイズが主力でしたが、2021年よりネット通販での販売を主体とした「NOEMIE」というブランドを立ち上げ、ここまで順調に売上を伸ばすことができています。特に前期に原宿竹下通りにリアル1号店を出店してからは、ネットとリアルの相乗効果で売上を伸ばすことができています。今期は大阪のヘップファイブに出店し連動を強化しているところです。また、それ以外のところでもSNS、インフルエンサーの活用のほか、MA ツールの運用を軌道化させるなど様々な施策を強化しているところです。

3. 下期及び今期の計画

(百万円)

	21/2期 下期実績	22/2期 下期実績	23/2期 下期実績	下期計画	24/2期	
					前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	9,885 86.4%	9,310 93.3%	8,258 104.1%	8,287 101.7%	28 ▲2.4%	100.3% —
売上総利益 (売上総利益率)	5,023 50.8%	4,735 50.9%	4,221 51.1%	4,247 51.2%	25 0.1%	100.6% —
営業経費 (営業経费率)	5,578 56.4%	5,132 55.1%	4,117 49.9%	4,051 48.9%	▲66 ▲1.0%	98.4% —
営業利益 (営業利益率)	▲554 ▲5.6%	▲397 ▲4.3%	104 1.3%	196 2.4%	91 1.1%	188.1% —
経常利益 (経常利益率)	▲555 ▲5.6%	▲356 ▲3.8%	94 1.1%	183 2.2%	88 1.1%	194.2% —
四半期純利益	▲927	▲887	100	241	140	240.7%

Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

16

パレモ・ホールディングス株式会社

下期の数値計画です。

売上高は前期比0.3%増の82億87百万円を計画しています。

営業店舗数の前年からの乖離は徐々に是正され、この下期は既存店売上高前年比101.7%を前提に増収を見込んでいます。

売上総利益率は当初計画と同じく51.2%とし、前年からは0.1%改善させる計画です。

一方で、営業経費は上期も順調に削減が進んでいますが、下期としては前期から1%程度、経费率を圧縮する考えです。

結果、営業利益の見通しは、前期比88.1%増の1億96百万円、経常利益は、前期比94.2%増の1億83百万円、四半期純利益は、前期比140.7%増の2億41百万円を計画しています。

まだまだ、上期の利益水準からすると下期は弱めの設定となりますが、アパレル依存型であったコロナ前は下期に赤字となるが多かったことを考えると、上期下期の利益バランスは改善されつつあると理解しています。

(百万円)

	21/2期	22/2期	23/2期	24/2期 通期計画	24/2期	
	通期実績	通期実績	通期実績		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%	16,700 101.3%	▲813 ▲7.8%	95.4% —
売上総利益 (売上総利益率)	9,394 51.5%	9,354 52.2%	9,141 52.2%	8,650 51.8%	▲491 ▲0.4%	94.6% —
営業経費 (営業経费率)	10,719 58.7%	10,063 56.2%	8,614 49.2%	8,000 47.9%	▲614 ▲1.3%	92.9% —
営業利益 (営業利益率)	▲1,325 ▲7.3%	▲709 ▲4.0%	527 3.0%	650 3.9%	123 0.9%	123.3% —
経常利益 (経常利益率)	▲1,321 ▲7.2%	▲674 ▲3.8%	580 3.3%	620 3.7%	40 0.4%	106.8% —
当期純利益	▲1,880	▲1,393	562	750	188	133.5%

Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

17

パレモ・ホールディングス株式会社

上期の実績に下期の計画を加えた通期の見通しです。

売上高は上期の減収が響き、前期比4.6%減の167億円となる見通しです。

ちなみに通期の売上高既存店前年比としては101.3%で見通しています。

売上総利益率は修正前の当初計画では51.3%としていましたが、上期が計画を上回り下期を据え置いた結果、通期の売上総利益率は51.8%となり、当初計画からは上振れる見通しです。

営業経費の部分では、今後は前年に比べ営業店舗数がそれほど変わらなくなってくるので、大きな削減額は見込めず、下期としてはほぼ当初の計画通りとし、通期での営業経费率は当初計画の47.6%から若干高くなり、47.9%を見込んでいます。

結果、通期の営業利益は当初計画から15百万円上振れの6億50百万円、経常利益は同じく15百万円上振れの6億20百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1億85百万円の上振れで、7億50百万円を見込んでいます。

尚、当期純利益の上振れにつきましては、すでに開示している通り、賃貸借契約の変更に伴う補償金の受け取りを反映したものです。

(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) → 物価上昇に合わせた適正価格対応(価値と価格のバランス)
暖冬対応(ニット・カットソーの単品強化、防寒衣料偏重是正)
- ②雑貨(既存店活性化) → 生活雑貨強化(ベンダー構成の再構築による品揃え充実と適正展開)

(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
 - アパレルは、引き続き、回転率重視による商品鮮度改善で過剰在庫の抑制を図る
 - 雑貨は、在庫コントロール手法の改善で、主軸の生活雑貨の品揃え是正を図る

(3)成長戦略

- ①300円均一雑貨「イルーシー300」の拡大
 - 新規出店 → 継続強化(生活雑貨を軸に競合他社との品揃え差別化を進め、出店立地を確保)
 - 派生業態への挑戦 → 外出需要対応のMD開発の継続とテスト展開の検証
- ②EC事業
 - アパレル レギュラー：「NOEMIE」コラボ企画の進行、リアル原宿店1周年連動施策実施
 - アパレル ラージサイズ：SNS・インフルエンサー活用の継続、サイズレコメンドツール導入
 - その他：SNS広告強化、アプリ「パレモの日」開始、掲載画像のモデル着用強化、越境EC開始

下期の施策は、基本的には中期経営計画骨子に沿った施策を継続していく形です。

事業構造改革の推進としては、アパレルと雑貨で既に売上高も店舗数も比率が逆転し、形の上では二本柱体制となり、あとはどのようにして両事業を安定化させるかというところですが、終わりました上期はアパレル事業が人流回復の波に乗り、価値訴求と鮮度管理を徹底してきたことが、成果として表れましたので、下期も引き続き価格と価値のバランスを徹底的に追求していく考えです。また今年の冬は暖冬の予報が出ていますので、例年のように防寒衣料頼みではなく、ニットやカットソーなどの単品アイテムを強化し、業績の安定化を図っていく考えです。一方で、雑貨事業のイルーシー300については、春から夏にかけて、在庫不足に陥った生活雑貨を再度強化するため、ベンダー構成の再構築による品揃えの充実を図っていきます。引き続き原価高騰の影響はあると思しますので、これまでのように300円の商品だけでは十分な価格転嫁は困難なため、生活雑貨を強化する中で500円、700円、1,000円といった付加価値の高い商品も加えながら品揃えの充実を図り、荒利益の確保につなげていきます。

ガバナンス体制の強化については、足もとで見られるマーケット環境の変化に、どのように対応し業績の安定化を図るかが重要になってくると考えています。ここまでアパレル事業は全体の在庫量を抑えながら、運用を続けてきましたので、在庫回転率がコロナ前の効率を上回る状態で推移し、在庫鮮度が飛躍的に改善しました。しかしながら、店舗毎にはコロナ前からの業績回復度合いに格差が見られることから、好調店舗で商品の不足が発生している店舗もありましたので、引き続き回転重視による鮮度管理を実行しながらも、この下期には店舗毎の在庫適正化にも注力していきたいと考えています。雑貨事業においては前期からアパレル同様、回転重視の管理を進めた副作用で、生活雑貨の品揃えが不安定になったという反省を活かし、主要顧客である主婦層のお客様に満足いただける品揃えを常に維持することで、業績の安定化につなげていく考えです。

三つ目の成長戦略につきましては、リアル店舗の出店は引き続きイルーシー300に重点を置き出店を進めますが、外出需要に重点を置いたMDで通常のショッピングセンターよりは、少し効率を重視した派生業態を広げていきたいと考えています。今のところ、既存の店舗で立地に合わせてテストしている段階ですが、この下期には更にブラッシュアップを図り、出店余地の拡大につながればと考えています。またEC事業についても、これまで同様「NOEMIE」と「ラージサイズ」の二本柱での成長を進めていきます。ラージサイズのネット販売は、顧客満足を更に高めるためにサイズレコメンドツールを導入するほか、SNSやインフルエンサーの活用を継続して強化していきます。

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」
2023年6月にリアル2号店として、大阪梅田 ヘップファイブにOPENしました。



Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

19

パレモ・ホールディングス株式会社

今年6月、大阪梅田のヘップファイブにオープンした「NOEMIE」の店舗です。

ヘップファイブは、関西地区で長年若い世代に支持され続けている有名な商業施設で、首都圏でいうと渋谷109や原宿のラフォーレのような位置づけの商業施設です。

昨年10月の原宿竹下通り店のオープンに続き、今年6月のヘップファイブ店のオープンもあり、ネットとリアルの相互送客が進み、順調な売上推移をしていますので、リアル店舗については、大都市圏に限り機会があれば出店も検討していきたいと考えています。

1号店の原宿竹下通り店がオープンし、この秋で1周年を迎えますので、キャラクターとのコラボ企画をはじめ様々な販促施策を行い、さらに認知度を高めることでネット通販での販売拡大につなげていく考えです。



愛嬌のある、魅力のある、愛らしい

ガーリー、量産型・地雷系・闇属性、参戦服、
双子コーデ、ゆめかわいい

普段も特別な日も可愛くいたい
扉を開くたびに ときめきを感じる
お洋服でクローゼットをいっぱいになりたい
そんなあなたの願いに寄り添えるように
愛らしくて愛嬌のある魅力的な女の子をテーマに
お砂糖菓子みたいな甘さと
ちょっぴりダークでかわいらしさのある
お洋服をあなたに提案します



Copyright © Palemo Holdings Co.,Ltd.

20

パレモ・ホールディングス株式会社

ノエミーのファッションテイストについて、

昨年、初めてご紹介した時は、量産型、地雷系と呼ばれるZ世代向けのファッションとお伝えしていましたが、そこからの派生形として、サブカルチャー、サイバーといった言葉をキーワードとした新たなテイストを加えるなど、Z世代に響く品揃えにブラッシュアップを進めています。

4. 株主様情報

株主様数 9,339名 (2023.2.20現在) ⇒ 8,804名 (2023.8.20現在)

	22年8月20日			23年2月20日			23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	9,913	97.6	54.0	9,091	97.4	54.8	8,559	97.2	56.9
国内法人	178	1.8	23.1	170	1.8	22.5	171	1.9	25.2
機 関 投 資 家	29	0.3	16.6	32	0.3	10.8	34	0.4	13.8
外 国 法 人・個人	39	0.4	6.2	46	0.5	11.9	40	0.5	4.1
合 計	10,159	100.0	100.0	9,339	100.0	100.0	8,804	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。

株主様構成比について、

大きな変動はありません。株主様数は期末の9,339名から、上期末では8,804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、欄外に記載の通り、昨年6月30日付でA種優先株式を発行、割当を実施していますので、普通株のほかにA種優先株の株主が1名、株式数は額面100万円で265株の所有となっています。

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	24/2期 (中間)
資本金	100	100	100	100	100	100
資本剰余金	1,979	1,979	1,979	1,981	2,249	2,234
利益剰余金他	1,430	1,673	▲280	▲1,673	▲1,111	▲602
株主資本	3,506	3,749	1,769	382	1,232	1,726

※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、株主優待の休止としております。

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。

今期の配当につきましては、既に関示している通り、現状の純資産の状況を鑑み、無配の予定とするとともに、中期経営計画である事業再構築計画を進める中、当社の現況を考えると、将来の投資に耐えうる財務状況へ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
- ・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。