

2022年2月期 第2四半期 決算説明会

2021年10月5日



パレモ・ホールディングス株式会社

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
・ 事業別の状況	P 6
・ 既存店売上高前年比の状況	P 7
・ 純利益の状況	P 8
・ 資産、負債及び純資産の状況	P 9
・ キャッシュ・フローの状況	P10
・ スクラップ&ビルドの状況	P11
・ ブランド別店舗数の状況	P12
・ 上期の取組み概況	P13
・ 上期の取組み トピックス①	P14
・ 上期の取組み トピックス②	P15
・ 上期の取組み トピックス③	P16

2. 下期及び今期の計画

・ 今期計画の概要	P18
・ 下期数値計画	P19
・ 通期数値計画	P20
・ 下期の施策	P21
・ 下期の施策 トピックス①	P22
・ 下期の施策 トピックス②	P23
・ ブランドコンセプト	P24

3. 株主様情報

・ 株主様構成比	P26
・ 株主様還元策	P27
・ お問い合わせ先	P28

1. 第2四半期決算の概要

(単位:百万円)

	2021/2期 上期		2022/2期 上期		
	実 績	売 上 比	実 績	売 上 比	前期比/増減
売 上 高	8,371	100.0%	8,597	100.0%	102.7%
売 上 総 利 益	4,370	52.2%	4,619	53.7%	105.7%
営 業 経 費	5,141	61.4%	4,930	57.4%	95.9%
営 業 利 益	▲771	▲9.2%	▲311	▲3.6%	459
経 常 利 益	▲766	▲9.2%	▲317	▲3.7%	448
税引前純利益	▲891	▲10.6%	▲415	▲4.8%	475
四半期純利益	▲953	▲11.4%	▲506	▲5.9%	447

売 上 高 前 期 比 102.7 % (既存店売上高前年比 110.0 %)

売 上 総 利 益 率 53.7 % (前年増減 1.5 %)

営 業 経 費 率 57.4 % (前年増減 ▲4.0 %)

出 退 店 出店:9 店 退店:10 店 (純減:1 店)

四半期業績の概要

(単位:百万円)

	第1四半期			第2四半期		
	前 期	当 期	前期比 増減	前 期	当 期	前期比 増減
売 上 高	2,980	4,199	140.9%	5,391	4,397	81.6%
売上総利益	1,524	2,246	147.4%	2,846	2,372	83.4%
(売上総利益率)	51.1%	53.5%	2.4%	52.8%	54.0%	1.2%
営 業 経 費	2,480	2,493	100.5%	2,661	2,437	91.6%
営 業 利 益	▲955	▲246	709	184	▲64	▲249

＜第1四半期の状況＞ 2/21～5/20 既存店売上高前年比 158.5%

- ①前年GWの休業店舗が全体の6割であった反動で売上高前年比が大幅伸長
- ②アパレル 気温上昇に伴い春初夏物動向UP、雑貨 新生活関連キッチン、インテリア好調

＜第2四半期の状況＞ 5/21～8/20 既存店売上高前年比 84.3%

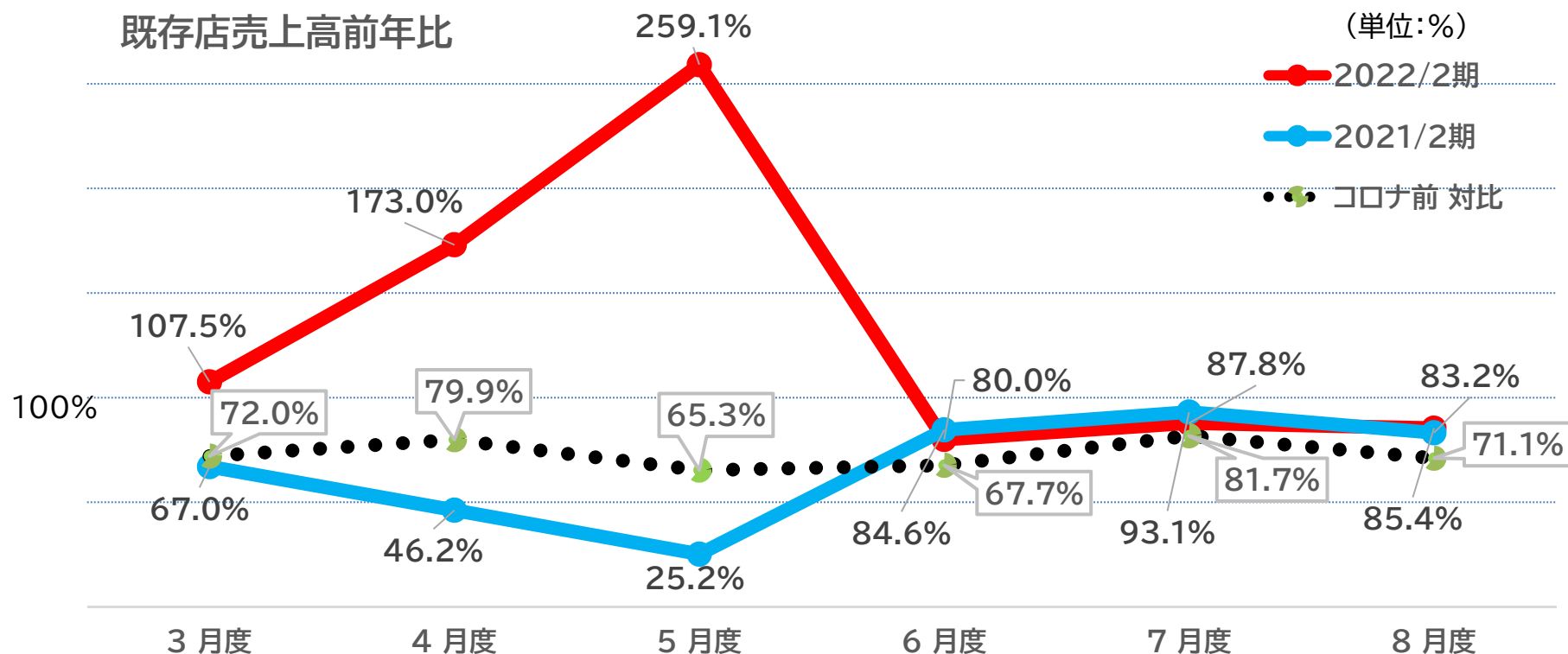
- ①前年5/25に緊急事態宣言解除され経済活動が活発化したが、今年は期間中宣言継続
- ②長梅雨後、気温上昇に伴い夏物売上上昇するも、8月の大雨の影響でお盆も伸び悩む

	2020/2期(上期)		2021/2期(上期)		2022/2期(上期)		
	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	前期比
アパレル事業	8,488	67.9	4,904	58.6	4,927	57.3	100.5
雑貨事業	3,691	29.5	3,246	38.8	3,361	39.1	103.5
その他	327	2.6	221	2.6	308	3.6	139.6
全社	12,506	100.0	8,371	100.0	8,597	100.0	102.7

売上構成比	アパレル事業	67.9%	⇒	58.6%	⇒	57.3%
	雑貨事業	29.5%	⇒	38.8%	⇒	39.1%

※ 当期においては、緊急事態宣言による外出自粛や大雨の影響で、アパレル事業は売上大幅減。雑貨事業は300円均一雑貨が好調に推移し、売上構成比が緩やかに上昇。
(前期の上昇は衛生関連商品とエコバッグ需要拡大によるもの)

既存店売上高前年比の状況



第1四半期 158.5% (コロナ前対比 71.5%)

- 3月度 2回目の緊急事態宣言が3/21迄延長
- 4月度 気温上昇、初夏動向UP、新生活需要拡大
- 5月度 3回目の緊急事態宣言、土日休業、時短営業

第2四半期 84.3% (コロナ前対比 73.1%)

- 6月度 3回目の緊急事態宣言 6/20迄 期間延長
- 7月度 4回目の緊急事態宣言 9/20迄 拡大延長
- 8月度 東京五輪開催、記録的大雨、客数 大幅減

※ アパレルは、宣言継続による外出着需要の縮小と、天候不順によるシーズン商品の落ち込みが続いた

純利益の状況

(単位:百万円)

	前期	当期	増減
経常利益	▲766	▲317	448
特別利益	168	14	▲154
雇用調整金	150	14	▲136
特別損失	294	112	▲181
休業手当	158	13	▲144
除却損 ペナルティ	24	43	19
減損損失	112	55	▲56
法人税等	61	90	28
四半期純利益	▲953	▲506	447

前期の特殊要因

■特別利益

SC閉鎖に伴う営業補償 18百万円

雇用調整助成金申請 150百万円

■特別損失

休業対象の人件費を特損計上

2021/2期 2022/2期

閉店店舗数 24店 → 10店

減損店舗数 17店 → 10店

改装店舗数 4店 → 4店

資産、負債及び純資産の状況

(単位:百万円)

	2020/8 期末	2021/2 期末	2021/8 期末
総 資 産	11,500	9,992	9,483
商 品	2,029	1,608	1,973
有形固定資産	1,482	1,319	1,298
差入保証金	4,058	3,740	3,451
負 債	8,746	8,184	8,180
長短借入金	3,912	3,350	3,487
純 資 産	2,753	1,808	1,303

商品：期首対比 +365百万円（外出自粛による春夏在庫持ち越し増）

差入保証金：期首対比 ▲289百万円（前期の退店による回収）

純資産：1,808百万円 ⇒ 1,303百万円

自己資本比率：17.7% ⇒ 13.4%

(単位:百万円)

	2020/2期 (上期)	2021/2期 (上期)	2022/2期 (上期)
営業キャッシュ・フロー	158	▲1,820	▲848
投資キャッシュ・フロー	▲236	▲43	140
財務キャッシュ・フロー	▲167	1,563	131
現金及び現金同等物の増減額	▲244	▲300	▲576

営業CF 税引前純利益 ▲891百万円 ⇒ ▲415百万円

投資CF 新店への投資圧縮、退店積み増しで差入保証金の回収増

財務CF 長短借入金 500百万円調達、長期借入金返済 362百万円

出店 12店 ⇒ 9店 雑貨事業 300円均一雑貨 9店
 退店 24店 ⇒ 10店 コロナウイルス感染症により赤字傾向の
 アパレル事業中心に不採算店舗を退店
 業態変更店 ⇒ 11店 アパレル業態中心に、300円均一雑貨に変更

	2020/2期		2021/2期		2022/2期	
	上 期	通 期	上 期	通 期	上 期	通 期 見通し
出 店	21	44	12	14	9	20
退 店	19	35	24	91	10	50
増 減	2	9	▲12	▲77	▲1	▲30
期 末 店 舗 数	480	487	475	410	409	380
店 舗 投 資 額	395	838	274	312	149	300

(店舗投資額単位:百万円)

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	6	▲6	▲12	243
Ludic Park,9SQUARE	0	0	0	0	44
Lilou de chouchou	0	0	0	0	8
DAISY MERRY	0	0	0	0	4
RecHerie, DOSCH	0	0	0	0	38
木糸土・Hare no hi	0	0	0	0	16
GAL FIT,SUZUTAN,etc	0	6	▲6	▲12	133
ラージサイズ店舗	0	1	▲1	▲2	32
アパレル事業 合計	0	7	▲7	▲14	275
illusie300	9	2	11	18	112
Siebelet	0	0	▲4	▲4	2
INCENSE	0	0	0	0	15
雑貨事業 合計	9	2	7	14	129
複合店(※)	0	1	0	▲1	5
合 計	9	10	0	▲1	409

※ 複合店は、複数のブランドを併設した店舗です。また、前期より「木糸土・Hare no hi」をアパレル事業に含んでおります。

1) 営業施策（基幹事業の立て直し）

- ①アパレル・レギュラー業態：緊急事態宣言や天候不順により客数回復遅れ、在庫バランス悪化
- ②アパレル・ラージサイズ業態：品種別在庫バランス課題、EC販売前年比125%

2) 成長施策（出店戦略、EC販売強化）

- ①アパレル事業：ローコストタイプの出店 → 催事2店のみ、新規の投資は当面様子見
- ②雑貨事業：イルーシー300の出店 → 新規9店、催事8店、業態変更11店、合計28店増
- ③EC事業：アパレル 新ブランド「NOEMIE」開始、ラージサイズ ランファン(下着)品揃え拡大
SNS(Instagram、YouTube)露出・販路拡大強化 → 売上高前年比128.9%

3) コスト削減（不採算店舗対応、人員配転）

- ①アパレル不採算店舗 → 300円均一雑貨イルーシー300への業態変更（黒字転換への対応）
- ②不採算店舗の閉店による固定費削減 → アパレル事業中心に10店閉店、下期に更に積み増し
- ③賃料減額交渉の継続 → 不採算店舗中心にデベロッパー様に協力依頼し、きめ細かく対応
- ④本社・本部人員の見直し → 雑貨業態変更プロジェクトや店舗への配転、スリム化の実施

■ 300円均一雑貨 好調「イルーシー300」の拡大

①出店拡大 → 新規9店、催事8店、業態変更11店 上期28店増 → 合計125店舗に規模拡大

②アパレルからの業態変更（上期7店舗 変更後 予算比234.6%、前年比227.9%）

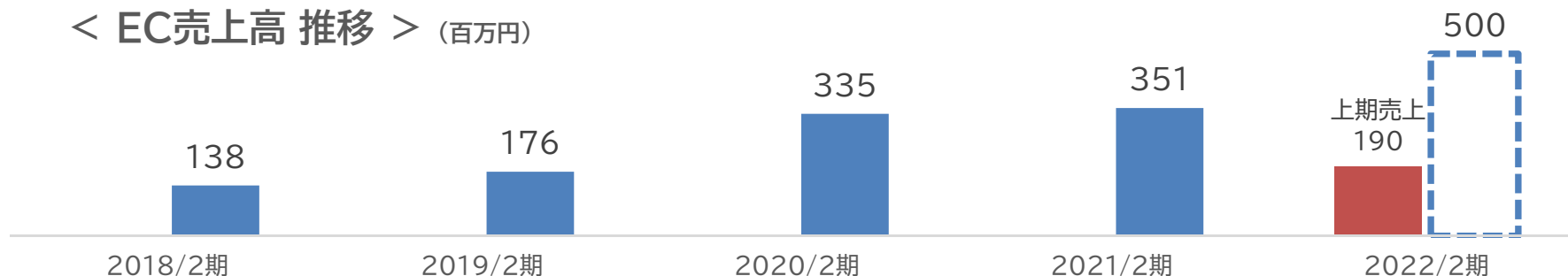
- 好調 300円均一業態の拡大 → 初めての取り組みとして、7店舗を業態変更
- アパレル店舗の赤字解消効果あり → 内装・什器など流用し、ローコストで利益確保
- 人財の流動化による活性化 → 業態変更プロジェクト設置、店長人財の配転

変更日	店名	予算比	前年比
7/10	本八幡パティオ店	214.1%	207.4%
7/10	八戸ラピア店	204.2%	216.6%
7/17	綾瀬タウンヒルズ店	286.5%	220.7%
7/17	あけのアクロスタウン店	202.0%	186.1%
8/11	徳島マルナカ店	499.5%	486.1%
8/11	秦野イオン店	394.0%	523.1%
8/14	郡山フェスタ店	170.1%	253.1%

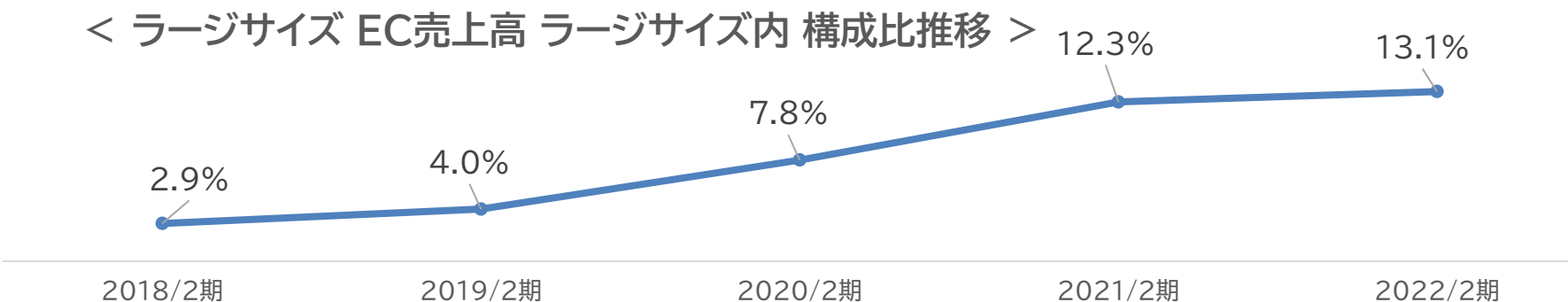
※ アパレルからイルーシー300に業態変更した店舗の8/20までの上期売上実績値です。

■ EC（ネット通販）事業の拡大

＜ EC売上高 推移 ＞（百万円）



＜ ラージサイズ EC売上高 ラージサイズ内 構成比推移 ＞



- リアル店舗からネット通販への流れが加速、売上拡大継続、常に前年を上回る実績
- ラージサイズは、リアルを含めたラージサイズ売上に占める構成比も上昇中
- SNS(Instagram、YouTube、LINEなど)の活用奏功、集客対策効果で利益も確保

■ 長期化するコロナ環境への対応

- ① 各種助成金、補助金等の申請 雇用調整助成金、自治体支援 時短協力金等
- ② 人件費削減 役員報酬減額20%～10%（6/21～6ヶ月間）、賞与減額
- ③ 各種経費削減 時短営業下での残業代、光熱費、出張旅費、消耗品費等

■ 来期以降の黒字化に向けた対応

- ① 閉店店舗の積み増し 当初計画30店⇒50店（次期以降の固定費削減）
- ② 賃料減額交渉 客数回復までの短期協力要請を含む交渉（賃料比率上昇抑制）
- ③ アパレル業態の縮小 イルシー300への業態変更による黒字化、不採算店退店
- ④ 本社・本部人員の見直し → 雑貨業態変更プロジェクトや店舗への配転、スリム化

2. 下期及び今期の計画

今期計画の概要

(単位:百万円)

	2021/2期	2022/2期		2021/2期	2022/2期	
	下期実績	下期計画	前年増減	通期実績	通期計画	前年増減
売上高	9,885	9,802	▲83	18,257	18,400	143
営業利益	▲554	361	915	▲1,325	50	1,375
経常利益	▲555	367	922	▲1,321	50	1,371
純利益	▲927	156	1,083	▲1,880	▲350	1,530

売上高前期比見通し
(既存店売上高前年比)

下期: 99.2%
(102.3%)

通期: 100.8%
(106.0%)

売上総利益率前年増減

下期: 2.4%

通期: 1.9%

営業経費の前期比

下期: 86.9%

通期: 91.2%

出退店の年間計画

出店: 20店
(前期: 14店)

退店: 50店
(前期: 91店)

下期数値計画

(単位:百万円)

	2020/2期 下期実績	2021/2期 下期実績	2022/2期			
			下期計画	前々年増減	前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	11,577 95.1%	9,885 86.4%	9,802 102.3%	▲1,775 7.2%	▲83 15.9%	99.2% —
売上総利益 (売上総利益率)	6,392 55.2%	5,023 50.8%	5,210 53.2%	▲1,182 ▲2.0%	187 2.4%	103.7% —
営業経費 (営業経費率)	6,522 56.3%	5,578 56.4%	4,849 49.5%	▲1,673 ▲6.8%	▲729 ▲6.9%	86.9% —
営業利益 (営業利益率)	▲129 ▲1.1%	▲554 ▲5.6%	361 3.7%	490 4.8%	915 9.3%	— —
経常利益 (経常利益率)	▲130 ▲1.1%	▲555 ▲5.6%	367 3.8%	497 4.9%	922 9.4%	— —
当期純利益	▲181	▲927	156	337	1,083	—

(単位:百万円)

	2020/2期 通期実績	2021/2期 通期実績	2022/2期			
			通期計画	前々年増減	前年増減	前期比
売上高 (既存店前年比)	24,084 97.0%	18,257 75.0%	18,400 106.0%	▲5,684 9.0%	143 31.0%	100.8% —
売上総利益 (売上総利益率)	13,370 55.5%	9,394 51.5%	9,830 53.4%	▲3,540 ▲2.1%	436 1.9%	104.6% —
営業経費 (営業経費率)	12,865 53.4%	10,719 58.7%	9,780 53.2%	▲3,085 ▲0.2%	▲939 ▲5.5%	91.2% —
営業利益 (営業利益率)	504 2.1%	▲1,325 ▲7.3%	50 0.3%	▲454 ▲1.8%	1,375 7.6%	— —
経常利益 (経常利益率)	494 2.1%	▲1,321 ▲7.2%	50 0.3%	▲444 ▲1.8%	1,371 7.5%	— —
当期純利益	350	▲1,880	▲350	▲700	1,530	—

1) 営業施策（アパレル事業の立て直し）

- ①レギュラー業態：新常態対応のMDカテゴリー編成、店別品揃え改善、在庫適正化（品番削減）
- ②ラージサイズ業態：品種別品揃えの適正化、プチプライス戦略の強化、EC販売強化

2) 成長施策（出店戦略、EC販売強化）

- ①アパレル事業：新規出店は当面抑制するも、ローコストタイプの出店に対応
- ②雑貨事業：300円均一雑貨 イルシー300の出店は積極的拡大、今期売上高70億体制へ
店舗大型化による売上拡大、物流体制の整備、新ブランドの開発、EC販売の開始
- ③EC事業：アパレル レギュラー 新規ブランド「NOEMIE」の軌道化（LINE集客、販促強化）
ラージサイズ SNS積極活用による集客拡大、ランファン、プチプライス販売強化

3) コスト削減（更に踏み込んだ経費削減に着手）

- ①不採算店舗の閉店による固定費削減（更に積み増し、今期50店舗を閉店予定、来期も計画）
- ②賃料減額交渉の継続（他のコスト削減と併せ、更に店舗損益分岐点の引き下げを実行）
- ③本社・本部人員の見直し（配置転換、事務所機能の縮小などスリム化を図る）

■ 300円均一雑貨 好調「イルーシー300」の積極拡大（売上高70億体制へ）

①出店拡大 → 新規8店、催事2店、業態変更11店、下期21店増 → 合計146店舗に拡大予定

②アパレルからの業態変更（下期 既業変8店 変更後 予算比176.4%、前年比232.7%）

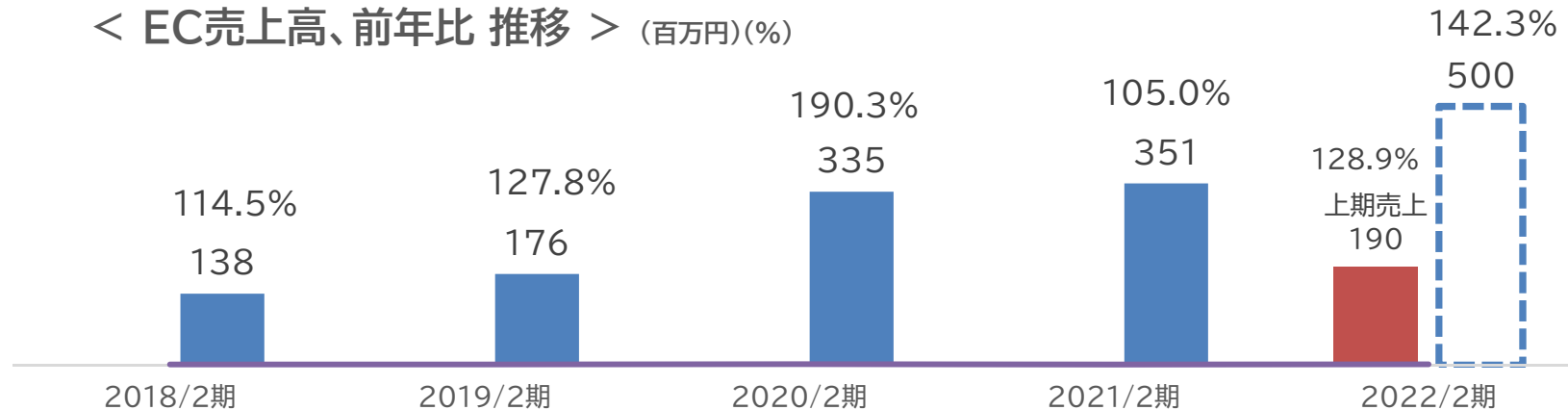
- 好調 300円均一業態の拡大 → 上期7店、下期11店、通期18店を業態変更予定
- アパレル店舗の赤字解消効果 → ノウハウの蓄積によるローコスト改装で利益確保
- 人財の流動化による活性化 → 業態変更プロジェクトによる店舗サポートの強化

変更日	店名	予算比	前年比
8/28	会津若松メガドン・キホーテ店	225.2%	443.6%
8/28	松山フジグラン店	113.2%	154.4%
8/28	佐沼イオンタウン店	174.1%	292.2%
8/28	菰野イオンタウン店	158.3%	138.7%
9/1	常盤平西友店	143.9%	239.2%
9/4	姫路店	245.7%	239.2%
9/15	宇都宮イトーヨーカドー店	146.6%	200.8%
9/18	尼崎店	361.7%	272.6%

※ 下期に既にアパレルからイルーシー300に業態変更した店舗の9/20までの売上実績値です。

■ EC（ネット通販）事業の拡大

< EC売上高、前年比 推移 > (百万円)(%)



- アパレル ラージサイズ：プチプライス型サブブランド構想の具体化、ランファン品揃え強化
パレモアプリの活用、スタッフコーデ強化、YouTube販促の活用によるサイト集客の強化
売上拡大体制の整備（自社 + 他社サイトの新規展開で販路拡大、決済手段の多様化）
- アパレル レギュラーサイズ：新規ブランド「NOEMIE」軌道化、LINE販促、コラボ企画
- アパレル 進化型D2Cブランド開発に着手、YouTuber等インフルエンサーとの協業など
- 雑貨 イルシー300：人気キャラクターの生活雑貨中心にアソート販売、Instagram活用

事業	ブランド	コンセプト
アパレル	Ludic Park	遊び心を程よく取り入れた自分らしいファッションを楽しくセレクトできるショップです。エレガンス・クール・カジュアルまで幅広い客層へ向けた最新トレンドと着まわしのきくベーシックアイテムをお手頃プライスで提案します
	Lilou de chouchou	いつまでもかわいく輝いていた女性に向けて、毎日のHAPPYを演出します。エレガンスをベースに程よくトレンドを織り交ぜながらON&OFFあらゆるシーンも自分らしく楽しめる上品で女性らしいファッションを提案します
	DAISY MERRY	大人の心と少女の心を持ち合わせたいくつになっても可愛くオシャレでいたい女性に向けて・・・可愛いだけでなく、どこかボーイッシュ、ほんのリガーリーと、遊び心を取り入れた今欲しいリアルクローズを手頃なプライスで提案します
	Recherie	「フェミニン」をキーワードに、ベーシックでリラックス感のある大人のカジュアルスタイルを提案します
	DOSCH	「クール」をキーワードに、流行に敏感な女性に向けて最新のトレンドファッションを提案します
	GAL FIT	「フェミニン&クール」をテーマに、リラックス感のあるカジュアルスタイルとエッジの効いたモードスタイルを提案します
	s u z u t a n	「エレガンス&フェミニン」をテーマに、幅広い客層へ最新トレンドと着まわしのきくベーシックアイテムを提案します
	木糸土 makuhito	木・糸・土の素材を活かし、「無理なく、無駄なく」をコンセプトに、シンプルで飽きのこない生活雑貨を提案します
	Hare no hi from *** makuhito	「ナチュラルライフ」をテーマに、アパレル、雑貨をトータルにコーディネート。ライフスタイルを提案します
	Re-J	「デイリー&リラックス」をテーマに、ベーシックアイテムとシーズントレンドを程よくMIXした“大人カジュアル”を提案する ラージサイズSHOPです
	SUPURE LARGE SIZE	「フェミニン&カジュアル」をテーマに、上品さと着心地を大切にラージサイズSHOPです
雑貨	illusie300	「「日常に彩り」をテーマに、300円のプチプライスでライフスタイルを提案します
	INCENSE	「MYBAGを探す楽しさや、見つけた時の喜びを共有できるBAG SHOP」自分のスタイルを確立した大人の男女に、「オンリーワン」のバッグを提案します

3. 株主様情報

株主様数 12,569名 (2021.2.20現在) ⇒ 11,126名 (2021.8.20現在)

	2020年8月20日			2021年2月20日			2021年8月20日		
	株主数		株式数	株主数		株式数	株主数		株式数
	(名)	比率 (%)	比率 (%)	(名)	比率 (%)	比率 (%)	(名)	比率 (%)	比率 (%)
個人株主・他	9,829	97.6	51.3	12,305	97.9	66.4	10,866	97.7	60.1
国内法人	185	1.8	38.8	200	1.6	28.7	186	1.7	22.7
機関投資家	27	0.3	7.9	24	0.2	2.9	30	0.2	14.3
外国法人・個人	33	0.3	2.0	40	0.3	2.0	44	0.4	2.9
合計	10,074	100.0	100.0	12,569	100.0	100.0	11,126	100.0	100.0

※ 2021年8月6日付 主要株主及び主要株主である筆頭株主の異動がございました
(株)西松屋チェーン 持株比率 17.5% (2021.8.20現在)

配 当

(単位:百万円)

	2018/2期	2019/2期	2020/2期	2021/2期末	2022/2期 (予定)
中 間 配 当 金	0円	3円	6円	0円	0円
期 末 配 当 金	3円	※ 3+3円	6円	0円	0円
年 間 配 当 金	3円	9円	12円	0円	0円

	2018/2期末	2019/2期末	2020/2期末	2021/2期末	2022/2期 (中間)
資 本 金	100	100	100	100	100
資 本 剰 余 金	1,979	1,979	1,979	1,979	1,981
利 益 剰 余 金 他	946	1,430	1,673	▲280	▲786
株 主 資 本	3,025	3,506	3,749	1,769	1,270

※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 300株以上1,000株未満 = 1,000円のクオカード
 1,000株以上 = 3,000円相当のカatalogギフト

<2021年8月20日現在>

- ・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 福井 正弘
MAIL m-fukui@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う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。