

BAROQUE REPORT 2025

2024.3.1 → 2025.2.28



TOP MESSAGE トップメッセージ

国内SCブランドの苦戦と中国事業の影響で前年を下回る結果に。 合併会社2社の株式譲渡により中国事業のリスクは解消済み。 次期は売上総利益の改善等に注力し、大幅増益を目指します。

株主の皆様におかれましては、日頃より当社事業へのご理解とともに厚いご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

当期の国内経済は、全体としては緩やかな回復傾向が見られたものの、物価高騰の影響で個人消費は伸び悩みました。このような環境の中、当社グループの国内事業は、EC売上は前期を上回ったものの、不採算ブランドの整理や不採算店舗のスクラップが影響し、店舗売上は前期比96.0%となりました。こうした厳しい状況に対応するため、効率的な換金を意識した販売や二次販路の活用等による計画的な消化を推進しましたが、仕入原価の上昇を吸収しきれず、国内事業の売上総利益は前期比95.8%となりました。物流設備投資の減価償却や新規事業開発費の増加に対し、人件費等の抑制によって販売費および一般管理費をコントロールしましたが、売上総利益の減少をカバーしきれず、営業利益は前期を下回りました。

海外事業につきましては、戦略的業務パートナーであるBELLE INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED(以下Belle社)との中国合併事業に関して、中国小売会社の仕入抑制によって売上高が前年を下回り、不採算店舗のスクラップや商品評価損に伴う投資損失2,436百万円を計上しました。店舗数は前期末に対し87店舗減となりました。米国事業は、商品の供給安定化に伴い受注が回復し卸売が好調を維持したことに加え、ECも伸長し、大幅な増収増益となりました。

当期末の店舗数は、国内店舗数が340店舗(直営店255店舗、FC店85店舗)、海外店舗数は6店舗(直営店1店舗、FC店5店舗)、中国合併事業では157店舗となりました。

以上の結果、当期の売上高は58,180百万円(前期比3.5%減)、営業利

益は812百万円(同58.4%減)、経常損失は1,683百万円(前期は2,022百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失は2,575百万円(前期は945百万円の利益)となりました。

2026年2月期は、中期経営計画(Re-orientation Plan Phase1 飛躍の準備～体質強化と拡大準備～)の最終年度となります。国内事業では、適正な価格設計や全社的な仕入原価抑制などに注力することで売上利益の最大化を推進し、売上総利益率60.6%を目指します。また、既存事業、管理間接部門の不要な経費削減による販売費および一般管理費の効率化、不採算ブランド・店舗の棚卸による経営資源の再配分に取り組んでまいります。

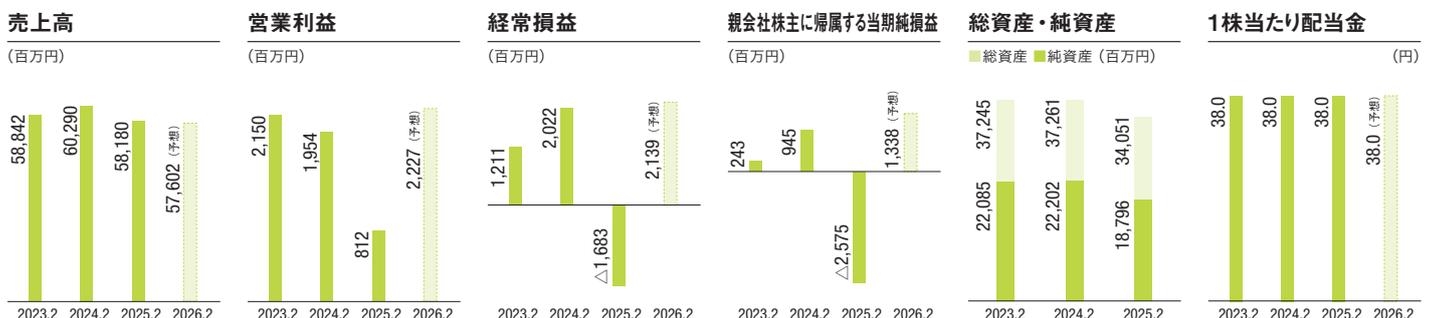
海外事業につきましては、このほど、中国合併会社の株式をBelle社に譲渡することが決まりました。過去、マイナス影響が大きかった中国合併会社2社が連結対象から外れることで、中国事業リスクは解消済みとなっています。ただし、中国市場からの撤退ということではありません。今後もBelle社とのブランドライセンス契約および独占的販売代理店契約を維持しつつ、中国市場での新たな展開を推進します。新規事業につきましては、新たな「稼ぐ力」として、大人世代向けアパレルブランドなど次代を担う収益事業の開発に着手しており、早期の市場投入を目指します。

株主の皆様におかれましては、今後ともご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。



代表取締役社長兼最高経営責任者
村井 博之

FINANCIAL HIGHLIGHTS 決算ハイライト



BUSINESS INITIATIVES 来期に向けた主要な取り組み

国内事業の推進

現在、全社で推し進めている構造改革の中で、国内アパレル事業の企画、MD、生産、販売のあり方を抜本的に見直し、事業をさらに強化していきます。

2026年2月期 売上総利益の最大化

2026年2月期では、売上総利益率(粗利率)60.6%を目標とします。具体的には、仕入れ段階での有利な為替予約と仕入原価の抑制を図り、販売段階では適正な価格設定を行い、プロパー販売の強化と在庫コントロール、効率的な換金を意識した在庫消化を行ってまいります。

既存アパレル販管費の効率化

人件費の増加、新システム導入、新規事業の開発費用から軽微ながら上昇している販管費をカバーするため、既存事業と管理部門の経費削減と不採算ブランド・店舗の棚卸を行います。



事業成長を支える基盤の整備

中期経営計画で示した事業基盤の整備については、引き続き以下の5点を重点項目として取り組んでまいります。

インオーガニック成長戦略	<ul style="list-style-type: none">成長・強化が期待できる領域に対し、M&Aやパートナーとの資本提携・JVなどを視野に入れた取り組みを推進各重点領域に応じた投資判断基準を明確化し、推進体制をさらに強化
デジタルマーケティングの取り組み	<ul style="list-style-type: none">個およびチームでの情報発信力を強化するため、自社内におけるマイクロインフルエンサーの育成体制構築を推進分析基盤のさらなるリアルタイム化・将来予測による高度化
サプライチェーン更新	<ul style="list-style-type: none">商品開発プロセスの見直し、AIなどの先端技術を活用した企画精度の向上ブランド特性に合わせた企画～生産までのリードタイムの最適化システムを活用した生産業務の効率化
基幹システムの刷新	<ul style="list-style-type: none">業務標準化による生産性の向上在庫一元化による販売機会の最大化およびサービスの拡充店舗業務の高度化・効率化による売上の向上経営情報のリアルタイム可視化・精緻化による意思決定スピードの向上
環境変化に応じた人材育成・強化	<ul style="list-style-type: none">すべての従業員にダイバーシティな成長機会を提供することでより働きやすい、挑戦しやすい環境を整備

新規事業の推進例：The SHEL'TTER TOKYOを活用したテストマーケティング

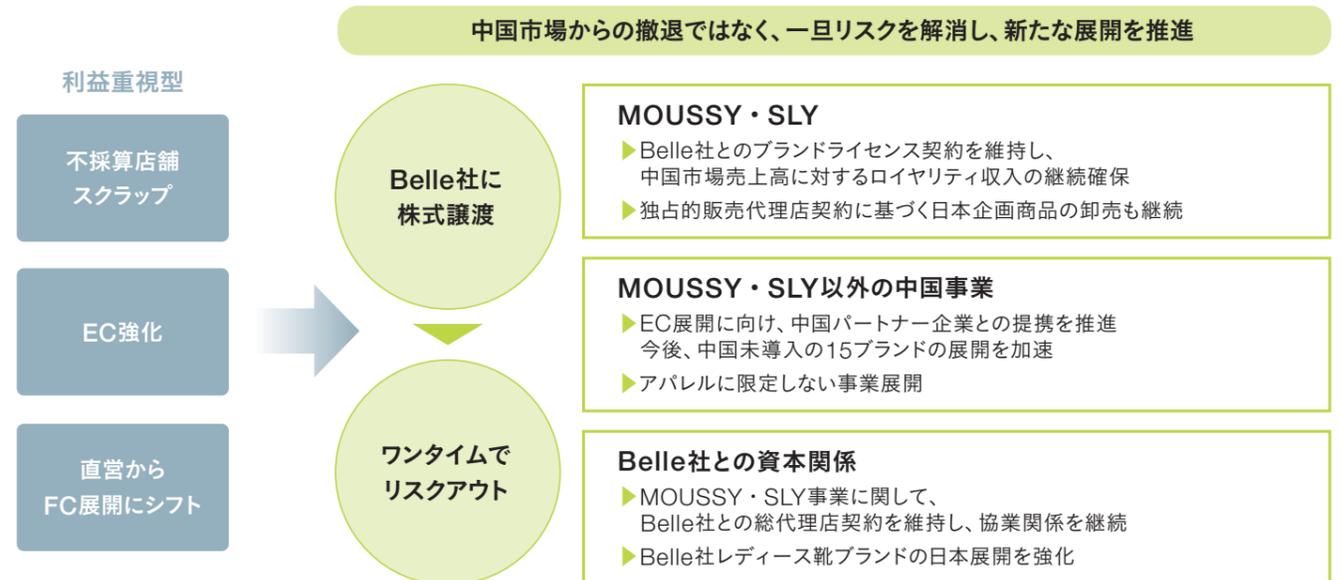
当社の旗艦店であるThe SHEL'TTER TOKYO東急プラザ表参道「オモカド」店のインバウンド需要が好調であり、免税売上は前年を大きく上回り、構成比も拡大しています。カルチャーやファッションに関心ある人々が世界中から集まる立地を最大限に活用し、アパレルに限らず化粧品や雑貨なども含めて国内外で流行している魅力的な商品を選定。2024年11月には、D2Cブランド「SINSS」のLIMITED STOREをオープンするなど、インバウンドのお客様にワクワク感のある店づくりを行っています。

また、同時にこの取り組みはテストマーケティングでもあり、ポテンシャルのあるコンテンツは、当社の国内外の販路を活かした協業やスケールアップを行ってまいります。



中国事業リスクの解消

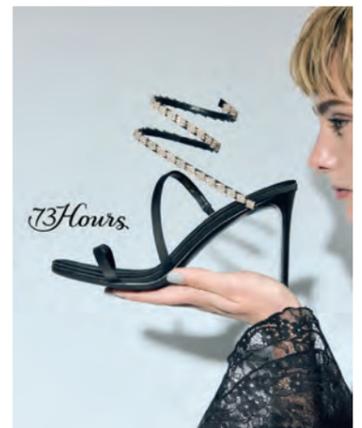
景気減速に伴う個人消費の低迷など厳しさを増す中国の事業環境に対し、当社はこれまで利益重視型の収益改善に注力してきましたが、この度、中国での「MOUSSY」「SLY」における合併会社の株式をパートナーであるBelle社へすべて譲渡し、合併を解消します。ただし、Belle社を中国の「MOUSSY」「SLY」の総代理店とするかたちで、今後もビジネスを継続していく計画です。



NEWS & TOPICS ニュース&トピックス

日本初上陸のシューズブランドがデビュー! 「73Hours (セブントィースリーアワーズ)」

当社は2025年4月1日より、日本初上陸のシューズブランド「73Hours」をローンチし、SHEL'TTER WEBSTOREにて販売を開始しました。「Live what you love」をブランドコンセプトとし、女性らしさ・ドラマティック・エレガンスの3つのキーワードを軸とした、美フォルムで艶のあるデザインが特徴です。日常的に使いやすい靴から、特別な日を彩るウェディングシューズまで、アジア人女性の足をベースに靴型を改良したファッションブルかつ実用的な靴を展開。6月からはPOP UP STOREの開催も予定しています。



「ENFÖLD (エンフォルド)」の新ライン 「archetype (アーキタイプ)」をローンチ

植田みずきがクリエイティブディレクターを務める「ENFÖLD」では、2025年1月より新ライン「archetype」をローンチしました。シンプルでミニマルなデザインながらも上質な素材、美しいシルエットに拘り、13年目を迎える「ENFÖLD」の基軸ともいえるコレクションとなります。キービジュアルのモデルには、俳優の風吹ジュン、坂井真紀、モデル・歌手・俳優の甲田益也子、映画監督の安藤桃子を起用し、「archetype」が掲げる人物像「様々なキャリアを積み重ね 品格・才知に優れた強く美しく生きる人たち」を表現しています。



BRAND LIST 主要ブランドリスト



MOUSSY



SLY



SHEL'TTER



rienda



AZUL
BY MOUSSY



RODEO CROWNS
WIDE BOWL



ENFÖLD



STYLEMIXER



STACCATO



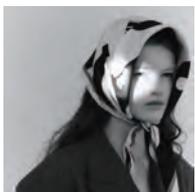
RIM.ARK



någonstans



LAGUA GEM



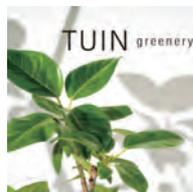
HeRIN.CYE



MOUSSY
VINTAGE

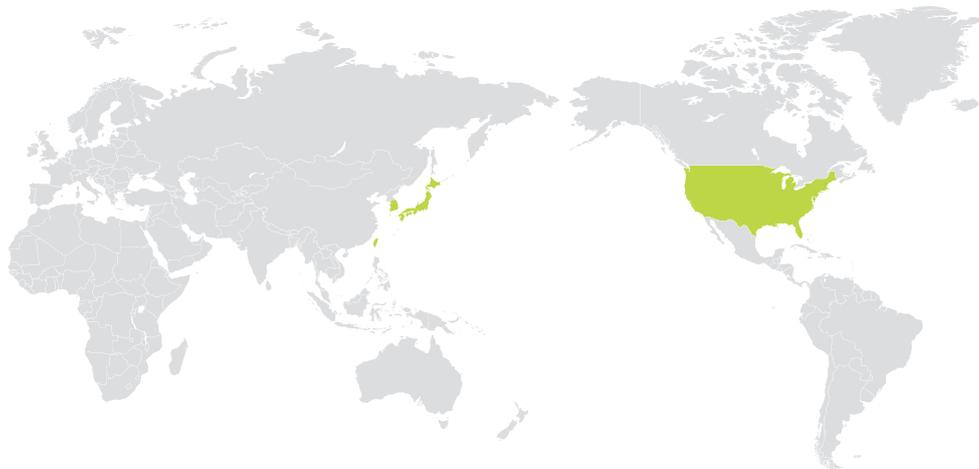


SHEL'TTER GREEN



TUIN greenery

NUMBER OF STORES 店舗数の状況



国内店舗

344店舗

(2025年4月末時点)

海外店舗

6店舗

(2025年4月末時点)

CORPORATE INFORMATION 会社情報

■ 会社概要

(2025年2月末時点)

社名(商号)	株式会社パロックジャパンリミテッド
創業/設立	2000年3月/2003年8月
所在地	〒153-0042 東京都目黒区青葉台4丁目7番7号 住友不動産青葉台ヒルズ
資本金	8,258百万円
従業員数	1,381名 (連結従業員数、契約社員を含む)

■ 株式の状況

(2025年2月28日現在)

発行可能株式総数	120,000,000株
発行済株式総数	36,676,300株
株主数	60,408名

■ 株主メモ

上場市場	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	3548
事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月
株主確定基準日	毎年2月末日
剰余金の配当の基準日	毎年2月末日、毎年8月末日
株式の売買単位	100株
公告掲載方法	電子公告により行う。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載する方法により行う。
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒100-8241 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
同連絡先・郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和京二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324(フリーダイヤル)(受付時間:土・日・祝日を除く9:00~17:00) お取引の証券会社または下記までお問い合わせをお願いいたします。
株主総会資料	みずほ信託銀行株式会社 電子提供制度専用ダイヤル
電子提供制度	電話 0120-524-324(フリーダイヤル)(受付時間:土・日・祝日を除く9:00~17:00)
(書面交付請求)について	詳しくはこちらのページにてご確認ください。 https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/
各種事務手続き	

(ご注意) 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(みずほ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。なお、未払配当金につきましては、みずほ銀行およびみずほ信託銀行の本店支店でお支払いいたします。