

2026年2月期
決算説明会資料
2026年4月10日

PAL GROUP HOLDINGS

株式会社パルグループホールディングス 証券コード:2726

SMILE
IS
POWER.

社員と株主みんなの幸せのための経営



SMILE
IS
POWER.



目次

財務報告	2
2026年2月期 決算概況	3
2027年2月期 業績見通し	16
経営ビジョン	18
トピックス	21
株主様への対応	32
ESGへの取組み	35

SMILE
IS
POWER.



財務報告

2026年2月期 決算概況
2027年2月期 業績見通し

前期を振り返って

日本経済は、賃上げは行われたものの、実質賃金のマイナス傾向に歯止めがかからず、ファッション消費は盛り上がりを欠きました。そのような環境下でしたが、当社グループは衣料事業・雑貨事業ともに好調を維持し、連結業績は、5年連続で最高売上、4年連続で営業最高益を更新いたしました。為替相場は、上期が円高、下期が円安と「行ってこい」の展開でした。

売上高：衣料事業は、タウン系(ドレスアップ系)ブランドが引き続き好調に売上を伸ばし、苦戦していたカジュアル系ブランドの一部も下期以降持ち直しの動きが見られました。ECもアプリ会員数が順調に増加し、最高売上を更新しています。雑貨事業は、3COINS+plusが高水準の新規出店を継続しており、2桁成長が続いています。

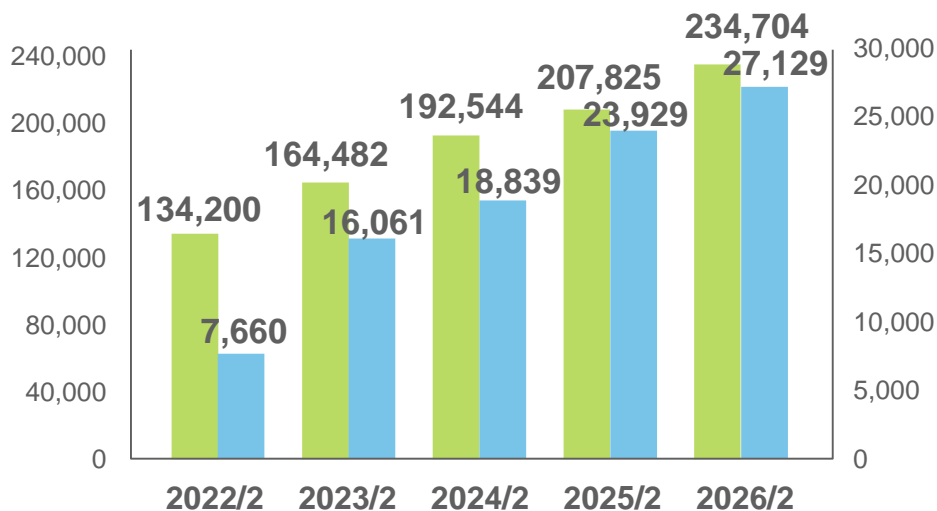
利益面：衣料・雑貨両事業ともに、付加価値(顧客満足度)の高い商品の提案に努め、販売価格の引き上げに繋がったことから、粗利益率が改善し、営業利益・経常利益ともに最高益を更新いたしました。

連結

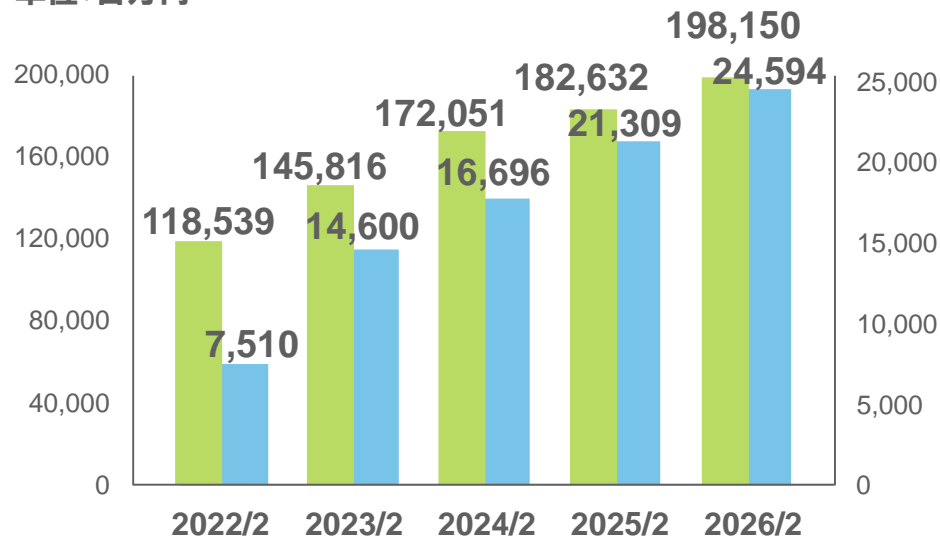
■ 売上高 ■ 経常利益

(株)パルグループホールディングス単体 + (株)パル ■ 売上高 ■ 経常利益

単位:百万円



単位:百万円



2026年2月期 (株)パルグループホールディングス連結損益状況

PAL GROUP HOLDINGS

単位:百万円

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期			
			公表値	実績	前年比	公表値比
売上高	192,544	207,825	231,000	234,704	112.9%	101.6%
売上総利益	106,283	116,256	129,800	133,052	114.4%	102.5%
(売上比)	55.2%	55.9%	56.2%	56.7%	0.8%	0.5%
営業利益	18,605	23,656	26,400	27,144	114.7%	102.8%
(売上比)	9.7%	11.4%	11.4%	11.6%	0.2%	0.2%
経常利益	18,839	23,929	26,400	27,129	113.4%	102.8%
(売上比)	9.8%	11.5%	11.4%	11.6%	0.1%	0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,845	11,848	16,850	17,714	149.5%	105.1%
(売上比)	6.7%	5.7%	7.3%	7.5%	1.8%	0.2%

- 売上高は、新規出店・M&Aによる店舗数の増加を主因として、5期連続で過去最高の売上高を更新いたしました。前年度から取り組みを強化した付加価値に見合う価格設定やプロパー販売比率の上昇を追求した結果、売上総利益率は前年比0.8ポイント改善し、営業利益・経常利益ともに過去最高益を更新いたしました。
- 当期純利益は、創業者退任に伴う特別功労金の要因が無くなり、大幅増益となりました。売上高当期純利益率は7.5%となり、2024年2月期比でも0.8ポイントの大幅改善となりました。

単位:百万円

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期			
			公表値	実績	前年比	公表値比
売上高	172,051	182,632	195,000	198,150	108.5%	101.6%
売上総利益	95,038	102,609	110,200	113,359	110.5%	102.9%
(売上比)	55.2%	56.2%	56.5%	57.2%	1.0%	0.7%
営業利益	16,728	21,284	23,200	24,564	115.4%	105.9%
(売上比)	10.4%	11.7%	11.9%	12.4%	0.7%	0.5%
経常利益	16,696	21,309	23,200	24,594	115.4%	106.0%
(売上比)	10.3%	11.7%	11.9%	12.4%	0.7%	0.5%
当期純利益	11,826	11,630	14,900	17,214	148.0%	115.5%
(売上比)	6.9%	6.4%	7.6%	8.7%	2.3%	1.1%

- 売上高は、3COINS事業を中心に、前年比108.5%の伸びを確保しました。衣料事業では、ブランドによる跛行性は強いものの、苦戦していたヤングカジュアルブランドの一部がV字回復を見せている他、タウン系(エレガンス系)ブランドも引き続き好調です。3COINS事業では、新店効果が売上高の増加を牽引しています。
- 売上総利益率は、前年比1.0%改善しました。衣料・雑貨事業ともに、付加価値の高い商品を、付加価値に見合った価格で販売することが出来ています。下期に急速に進んだ円安で、雑貨事業の売上総利益率の改善は足踏み状態となりましたが、店舗の大型化によるコストの低減効果が支える形で、通期の営業利益率は大幅に改善しました。

単位:百万円

	2024年2月期 実績	2025年2月期 実績	2026年2月期 実績	前年比
売上高	16,638	16,991	21,510	126.5%
営業利益	1,422	1,596	1,801	112.8%
経常利益	1,427	1,598	1,800	112.6%
当期純利益	1,040	1,012	1,340	132.4%

- 下期は9月の暑い秋に苦戦しましたが、10月以降は売上を順調に伸ばし、2026年2月期も売上高、経常利益ともに増収増益となり、過去最高売上・最高益をそれぞれ更新しました。基幹ブランド「one after another NICECLAUP」は念願の売上50億円を達成し、「OLIVE des OLIVE」、「PUAL CE CIN」も引き続き好調です。課題ブランドだった「natural couture」をV字回復させ、初の売上40億を達成しております。雑貨業態の「BIRTHDAY BAR」は、顧客ニーズに合わせた商品展開が出来ず、下期に失速しましたが、業績の立て直しのため体制の見直しを図ります。
- 期初に吸収合併したBIRTHDAY BARを除いた既存店売上は前年比106%、経常利益は前年比103%となっております。
- 売上拡大のため、新規ブランド開発にも力を入れております。2026年3月に、社員インフルエンサーがディレクションする20代女性向けの新ブランド「Belle Charme」を渋谷109に出店いたしました。顧客の反応も良く、売上は好調に推移しております。



2026年2月期 株式会社ノーリーズの状況

PAL GROUP HOLDINGS

単位:百万円

	2024年2月期 実績	2025年2月期 実績	2026年2月期 実績	前年比
売上高	12,744	13,013	12,324	94.7%
営業利益	1,144	1,317	602	45.7%
経常利益	1,192	1,342	650	48.4%
当期純利益	758	901	406	45.1%

- 2026年2月期は原料価格の高騰や外国人来訪客の減少等の影響を受け、売上高、経常利益ともに減収減益と厳しい結果となりました。一方で基幹ブランド「NOLLEY'S」より価格帯を抑えた新規ブランド「MAQWEL」を立ち上げ、ECを中心に大変ご好評をいただいております。
- 2027年2月期は新規ブランド「MAQWEL」の実店舗初出店や、「三田プレミアムアウトレット」への「NOLLEY'S OUTLET」新規出店等、計4店舗を出店し売上の回復に取り組んでまいります。
- ECでは、2026年2月期より始動した「NOLLEY'S OUTLET」が軌道に乗り、前年比166.8%と大きく伸長しております。2027年2月期は新たにメンズ部門も参入し、売り上げ拡大を目指します。
- 2026年2月の社員総会にて、社内初のロールプレイングコンテストを実施しました。また、2027年2月期より新たに「成長プロデュース室」を創設します。社員教育体制を充実させ、経営理念の醸成と販売力向上に取り組んでまいります。

セグメント別売上高実績及びEC売上高の状況

PAL GROUP HOLDINGS

単位:百万円

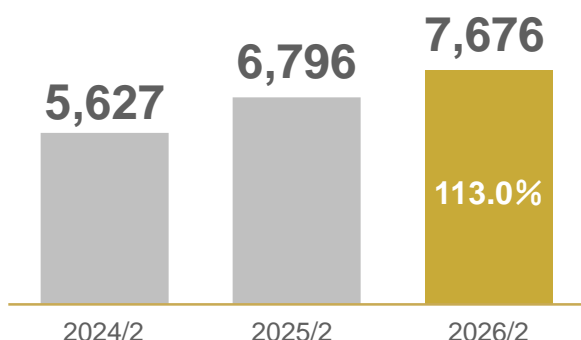
		2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	前年比
衣料	売上高	119,767	127,795	144,840	113.3%
	構成比	62.2%	61.5%	61.7%	0.2%
	営業利益	16,609	18,161	18,893	104.0%
	営業利益率	13.9%	14.2%	13.0%	▲1.2%
雑貨	売上高	72,577	79,680	89,552	112.4%
	構成比	37.7%	38.3%	38.2%	▲0.1%
	営業利益	1,978	5,537	8,264	149.3%
	営業利益率	2.7%	6.9%	9.2%	2.3%
その他	売上高	198	348	310	89.1%
		2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	前年比
EC売上高	ZOZO TOWN	24,715	25,613	27,997	109.3%
	自社PALCLOSET	19,277	22,409	24,215	108.1%
	その他	4,405	5,177	6,833	132.0%
	合計	48,397	53,199	59,046	111.0%
	対衣料売上高比率	40.4%	41.6%	40.8%	▲0.8P

- ノーリーズの連結効果は売上高87.4億円増・営業利益3.4億円増でした。ノーリーズの連結要因に加え、LOCUSTの積極出店による先行投資もあり、衣料事業の営業利益率は1.2ポイント低下しました。雑貨事業は、3COINS事業が大幅に増収増益となり、営業利益率が前期比2.3ポイント上昇しました。EC売上は2桁増収を継続しています。期末時点でのアプリ会員数は1,355万人に増加し、SNSのフォロワー数は2,450万人を超えています。

主なブランド

売上高

単位:百万円



2024/2

2025/2

2026/2

BEARDSLEY

心地よいフォルムや素材へのこだわり。
刺繍やオリジナルプリントで
遊び心を加えたハンドワーク感のあるもの。
唯一無二な世界観。
イメージを象徴するワードから発想する、
物作りのシーズンテーマ。
一つ一つの物語を読み進めるように
コレクションを展開しています。

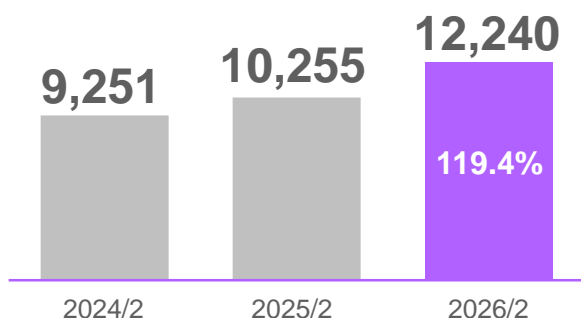
ビアズリー

店舗数 20店舗



売上高

単位:百万円



2024/2

2025/2

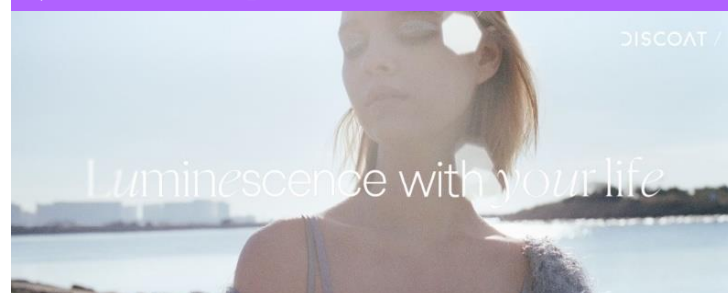
2026/2

DISCOAT /

with your life
ライフスタイルを豊かにしてくれるモノ・コト
『フレンチカジュアル×ヴィンテージ』をベースに
トレンドを自分らしく楽しめるファッションと
日常をアップデートしてくれる
ライフスタイルアイテムを提案します。

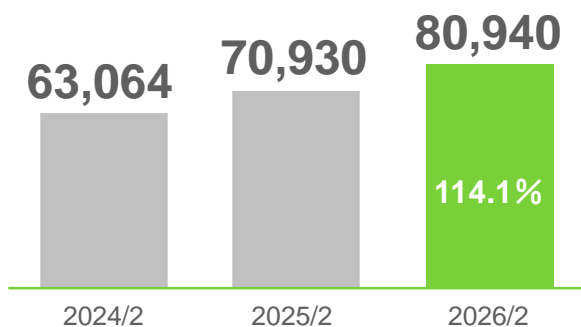
ディスコート

店舗数 49店舗



売上高

単位:百万円



2024/2

2025/2

2026/2

3COINS

ベーシックな生活雑貨から、
空間を彩るインテリア雑貨など幅広いラインナップと、
つい手に取りたくなるデザイン性のある商品たち…
いつ行っても新しい発見がある「3COINS」は、
あなたの“ちょっと幸せ”をお手伝いする雑貨店です。
生活雑貨・インテリア雑貨・服飾雑貨・モバイルアイテム・
キッズアイテムなど、様々なアイテムを300円を中心に、
幅広く取り揃えています。

3コインズ

店舗数 374店舗



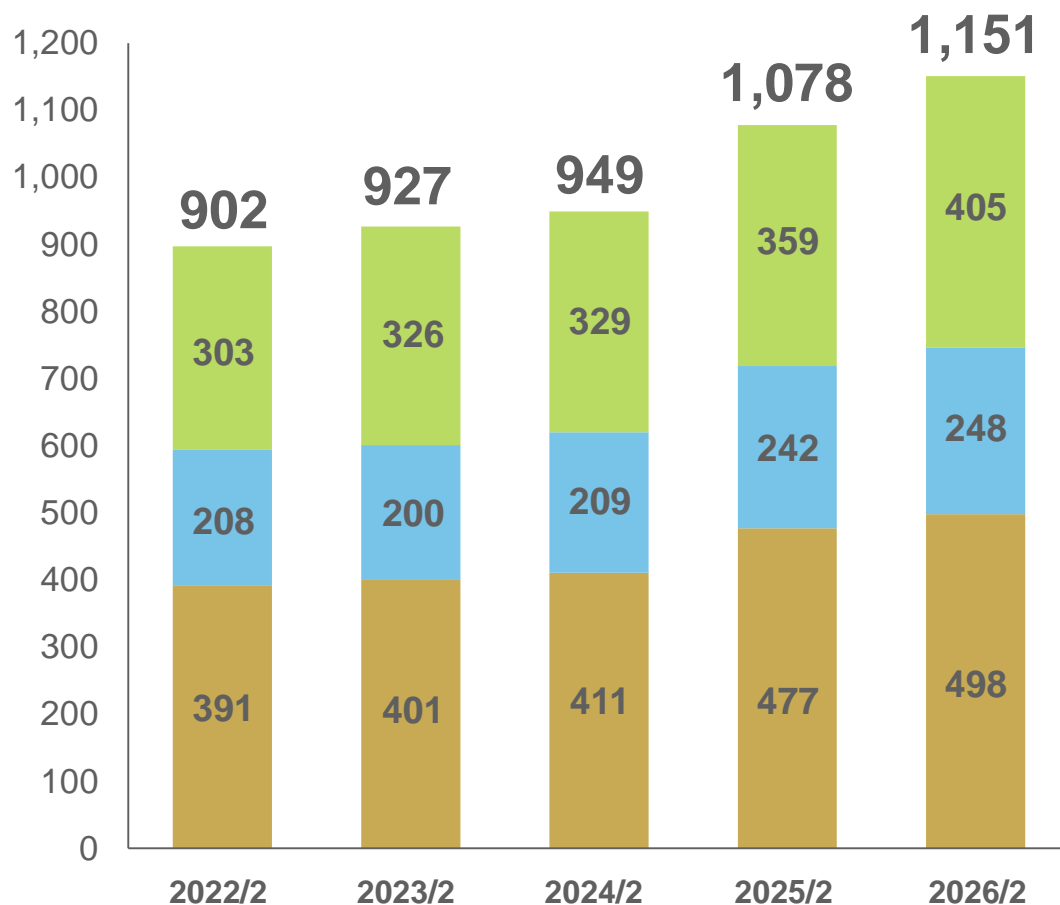
販売費及び一般管理費

単位:百万円

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	前年比
(株)パルグループホールディングス単体 + (株)パル	78,310	81,336	88,794	109.2%
連結	87,677	92,599	105,907	114.4%
販管費比率(連結ベース)	45.5%	44.6%	45.1%	0.5P
人件費比率	17.0%	16.1%	16.5%	0.4P
賃料比率	11.4%	11.3%	11.2%	▲0.1P
広告宣伝費比率	0.9%	0.9%	0.9%	0.0P

- 販管費比率は、人件費比率の上昇を主因に0.5ポイント上昇しました。人件費は、好調な業績を反映して第1四半期に賞与引当金を7億円積み増したほか、人員増やベースアップの影響もあり、前年比0.4ポイント上昇しました。
- 連結ベースの販管費の増加額がパル単体の販管費の増加額を大きく上回っていますが、ノーリースの販管費が前年度は第4四半期のみの計上となっていたことが主な要因です。
- 賃料は、引き続き3COINS+plusが牽引する形で出店コストの抑制ができています。広告宣伝費も、売上の伸び率と同じ水準に管理ができています。

期末店舗数1,151店舗 (前期末比73店舗増)



● 出店状況

今期の新規出店は121店舗で、退店は48店舗となり、純増で73店舗となりました。

衣料事業では、85店舗の新規出店を実施、40店舗を閉店した結果、45店舗の純増となりました。LOCUSTが新規出店を積極的に行い、純増27店舗、合計42店舗となっています。

雑貨事業では、3COINS+plusで29店舗、3COINS他で7店舗の新規出店を実施、Salut!等で8店舗閉店した結果、純増28店舗となりました。

特別損益

単位:百万円

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
補助金収入	—	220	—
負ののれん発生益		235	—
受取補償金	—	—	110
特別利益合計	—	455	110
固定資産圧縮損	—	220	—
特別功労金	—	3,158	—
減損損失	480	551	293
固定資産除却損	120	91	39
段階取得差損	—	196	—
特別損失合計	600	4,218	332

- 特別利益は、ナイスクラブの店舗における退店時の利益補償を含む立退料です。
- その他特記すべき特別損益項目はありません。

連結貸借対照表

PAL GROUP HOLDINGS

単位:百万円

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	前期末比増減	備考
流動資産	96,692	114,287	128,759	14,472	
現金及び預金	67,228	85,715	96,264	10,549	
売掛金	10,374	10,472	13,076	2,604	
たな卸資産	16,523	16,743	18,108	1,365	
その他	2,565	1,358	1,310	▲48	
固定資産	30,230	33,642	35,737	2,095	
有形固定資産	10,905	12,965	14,189	1,224	
無形固定資産	393	816	739	▲77	
投資その他の資産	18,931	19,861	20,808	947	
資産合計	126,922	147,929	164,496	16,567	
流動負債	45,023	50,586	58,762	8,176	
固定負債	18,453	23,989	19,567	▲4,422	
負債合計	63,477	74,576	78,329	3,753	
純資産合計	63,444	73,353	86,167	12,814	自己資本比率 50.8%
負債純資産合計	126,922	147,929	164,496	16,567	

連結キャッシュ・フロー計算書

PAL GROUP HOLDINGS

単位：百万円

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,460	22,038	21,332
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲4,404	792	▲4,215
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲5,672	▲4,364	▲6,591
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	20	22
現金及び現金同等物の増加（減少）額	3,383	18,487	10,548
現金及び現金同等物の期首残高	63,845	67,228	85,715
現金及び現金同等物の期末残高	67,228	85,715	96,264

- 営業利益は増加しましたが、法人税の増加や役員退職慰労金の支払により、営業キャッシュ・フローは前期比微減となりました。
 - 投資キャッシュ・フローは、ノーリーズの連結子会社化に伴う子会社株式の取得による収入の影響が無くなり、設備投資を中心に平常の水準に戻っています。
 - 財務キャッシュ・フローは、主に配当金の支払によるものです。
- 以上の結果、期末の現金同等物の増加額は10,548百万円となりました。

資本コスト(CAPMモデルからの試算結果)

前提条件	2025年2月28日	2026年2月28日	2026年2月28日	
マーケットリスクプレミアム	6.00%	6.00%	6.00%	一般的なリスクプレミアムを6%と仮置きしました
リスクフリーレート	1.39%	2.14%	2.14%	10年国債利回り
ベータ(β)	0.561	(個別β)0.028	(小売業β)0.680	対TOPIX 5年週次
期末株価(円)	(*)1,545	1,654	1,654	(*)2025年9月の1:2の株式分割を勘案
時価総額(百万円)	268,286	287,211	287,211	
ROE	17.6%	22.9%	22.9%	
算定結果	2025年2月28日	2026年2月28日	2026年2月28日	
資本コスト	4.76%	2.31%	5.86%	
WACC	4.57%	2.23%	5.63%	

- 当社の株価は、株式分割に伴う流動性の変化や需給バランスの調整、および急激な為替変動等の外部要因を受け、一時的に市場指数(TOPIX)との相関(β値)が無相関に近い状態となっています。この結果、CAPMによる試算値がリスクフリーレート近傍まで低下し、投資家の皆さまが期待するリスクプレミアムを適切に反映できていないと判断いたしました。(試算結果は上表ご参照)
- 資本コスト算定の客観性と継続性を担保するため、前年度の個別β値(0.561)を考慮しつつ、より保守的な数値として、小売業の業種別β値(0.68)を暫定的に算定の基礎として採用いたしました。当社の実績ROEは22.9%と、試算された資本コスト5.86%、WACC5.63%を大幅に上回っており、17%超の極めて高いエクイティスプレッドを維持しております。今後も、高付加価値創造企業として、成長投資を継続し、資本効率を重視した高効率経営に努めてまいります。

2027年2月期 連結・(株)パルグループホールディングス単体+(株)パル業績の見通し

PAL GROUP HOLDINGS

単位:百万円

1. 連結

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	2027年上期	2027年下期	2027年2月期	前年比
売上高	192,544	207,825	234,704	126,000	127,000	253,000	107.8%
売上総利益	106,283	116,256	133,052	72,550	71,950	144,500	108.6%
販売管理費	87,677	92,599	105,907	57,550	57,550	115,100	108.7%
営業利益	18,605	23,656	27,144	15,000	14,400	29,400	108.3%
経常利益	18,839	23,929	27,129	15,000	14,400	29,400	108.4%
特別損益	▲600	▲3,763	▲222	▲200	▲400	▲600	270.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,845	11,848	17,714	9,850	9,150	19,000	107.3%
粗利率	55.2%	55.9%	56.7%	57.6%	56.7%	57.1%	0.4P

2. (株)パルグループホールディングス単体+(株)パル

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	2027年2月期	前年比
売上高	172,051	182,632	198,150	214,000	108.0%
売上総利益	95,038	102,609	113,359	123,300	108.8%
販売管理費	78,310	81,325	88,795	97,000	109.2%
営業利益	16,728	21,284	24,564	26,300	107.2%
経常利益	16,696	21,309	24,594	26,300	107.1%
特別損益	▲464	▲3,530	▲675	▲500	74.1%
当期純利益	11,826	11,630	17,214	18,300	106.3%
粗利率	55.2%	56.2%	57.2%	57.6%	0.4P

- 3COINS+plusとDISCOATの新規出店による増収や、前年度に引き続き付加価値に見合う価格設定を行い売上総利益率を改善することにより、人件費・原材料費増をクリアして増収増益を見込んでおります。

2027年2月期 業績見通しの前提

1. 店舗数の状況

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	2027年2月期 (現時点の確定数)
新規店舗数	80	163	121	57
退店店舗数	58	34	48	16
店舗数純増	22	129	73	41
期末店舗数	949	1,078	1,151	1,192

2. 既存店売上の状況 (パルグループ各社の合計)

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期 上期累計実績	2026年2月期 下期累計実績	2026年2月期 通期実績	2027年2月期 通期見通し
既存店売上推移	111.1	100.4	102.5	101.9	102.0	102.0
うち小売既存店売上高	106.6	97.6	100.0	100.7	100.0	100.5
うちネット通販既存店売上高	124.6	105.8	111.7	107.5	109.5	109.0

	2024年 3月	2025年 3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年 1月	2月
既存店売上推移	103.5	101.7	99.7	100.1	104.9	104.4	104.1	100.5	103.2	105.2	97.2	101.7	105.2
うち小売既存店売上高	98.1	99.5	95.6	97.7	102.4	102.4	102.0	99.2	102.3	106.3	95.2	98.8	104.5
うちネット通販既存店売上高	117.6	114.7	112.3	106.2	111.6	111.6	114.3	106.6	108.3	106.5	104.2	111.6	108.4

3. 全店売上の状況

	2024年 3月	2025年 3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年 1月	2月	通期
全店売上	111.8	115.4	112.0	114.2	115.4	117.5	117.0	111.3	115.6	118.5	101.5	105.8	109.3	112.8
うちEC	121.1	118.3	117.0	112.7	117.4	118.8	116.2	106.9	109.5	109.0	100.5	106.2	104.6	111.4

4. 客数、客単価の推移(既存店前年度実績・実店舗のみ)

	客単価前年比	客数前年比
衣料事業	100.8%	97.7%
雑貨事業	108.1%	94.9%

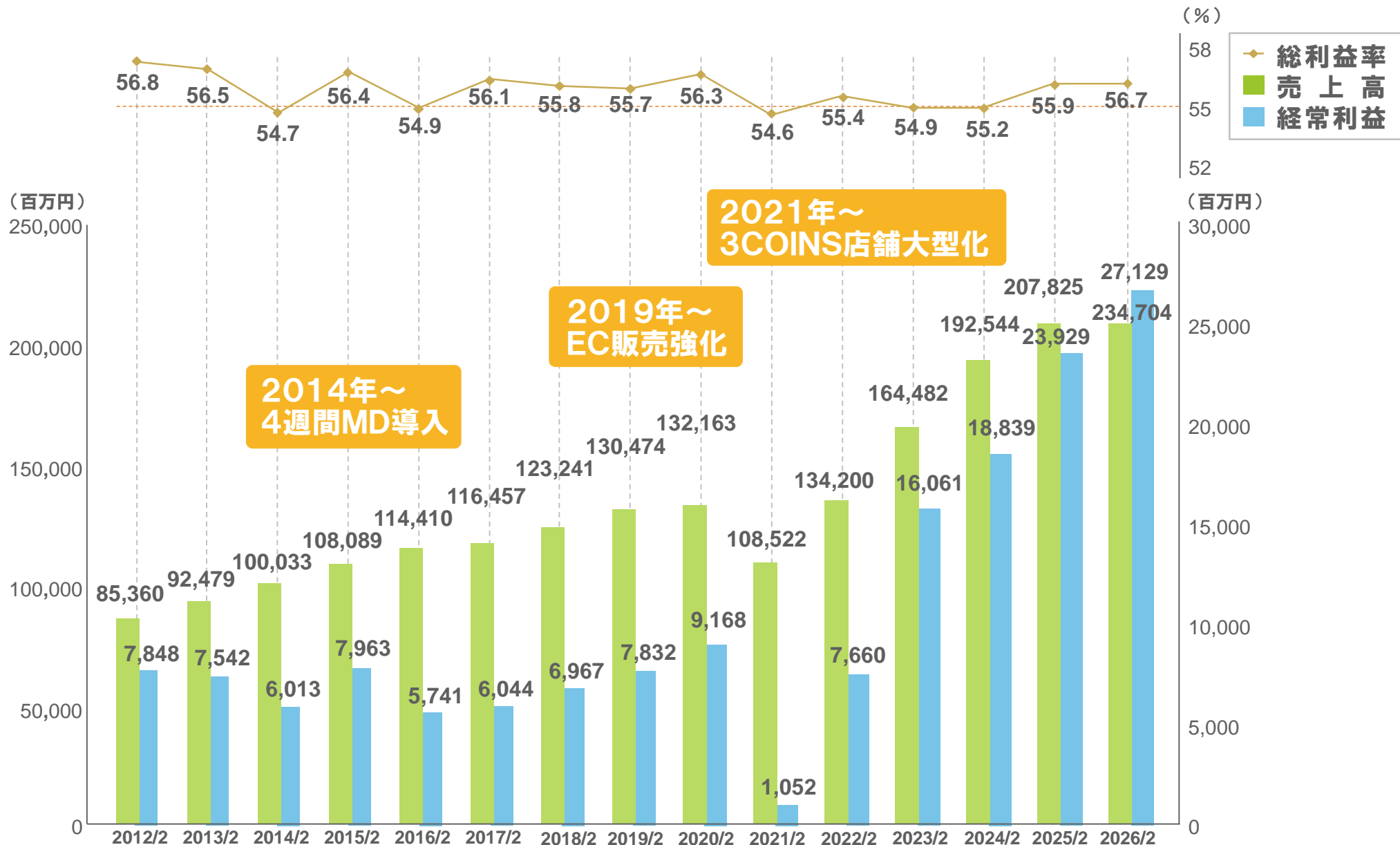
SMILE
IS
POWER.

経営ビジョン

業績推移
中長期ビジョン



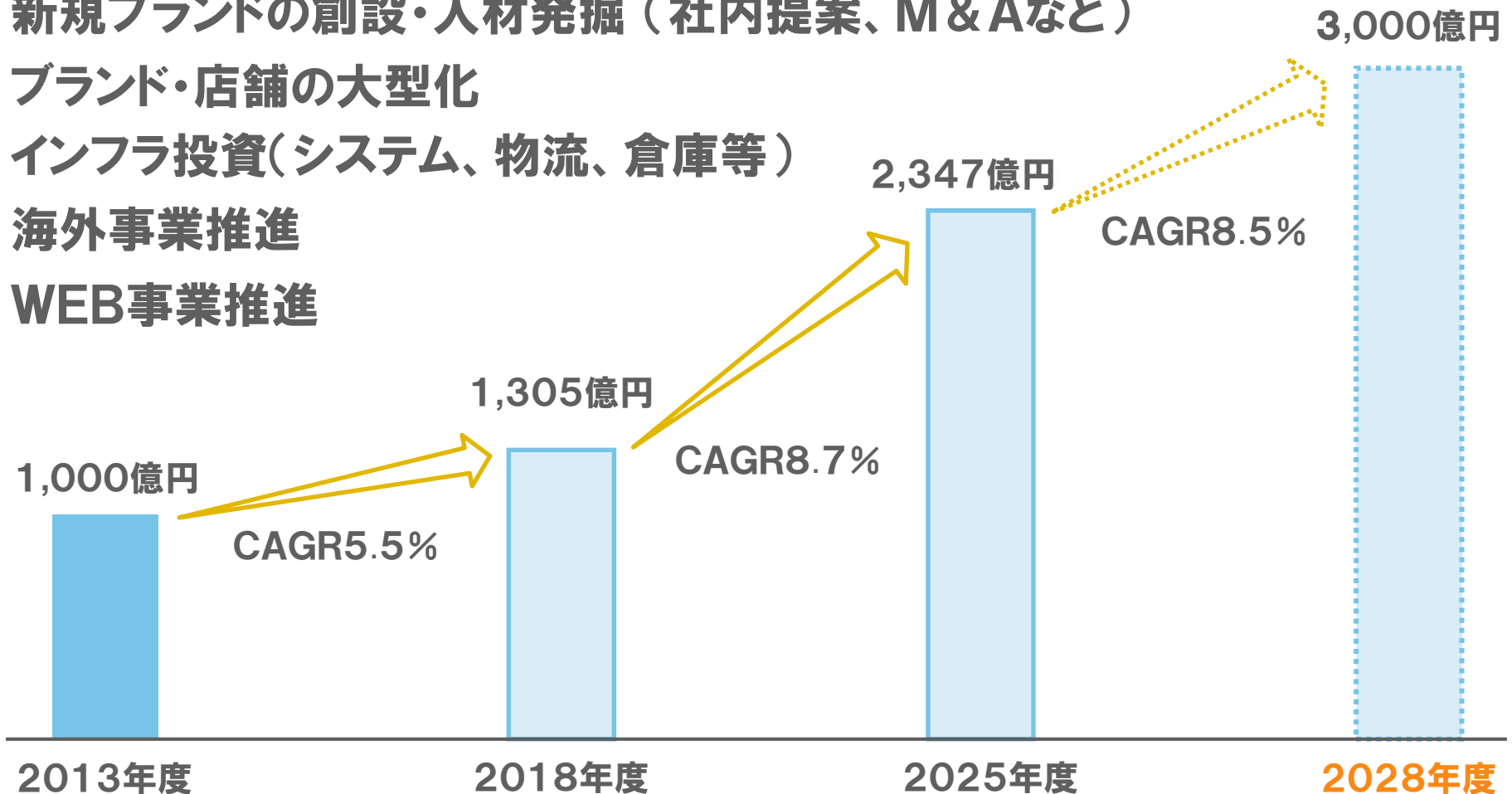
業績推移



中長期ビジョン(連結売上高目標)

事業戦略

- 『パル流』高付加価値創造経営の推進(人的投資の拡大)
- 新規ブランドの創設・人材発掘(社内提案、M&Aなど)
- ブランド・店舗の大型化
- インフラ投資(システム、物流、倉庫等)
- 海外事業推進
- WEB事業推進



SMILE
IS
POWER.

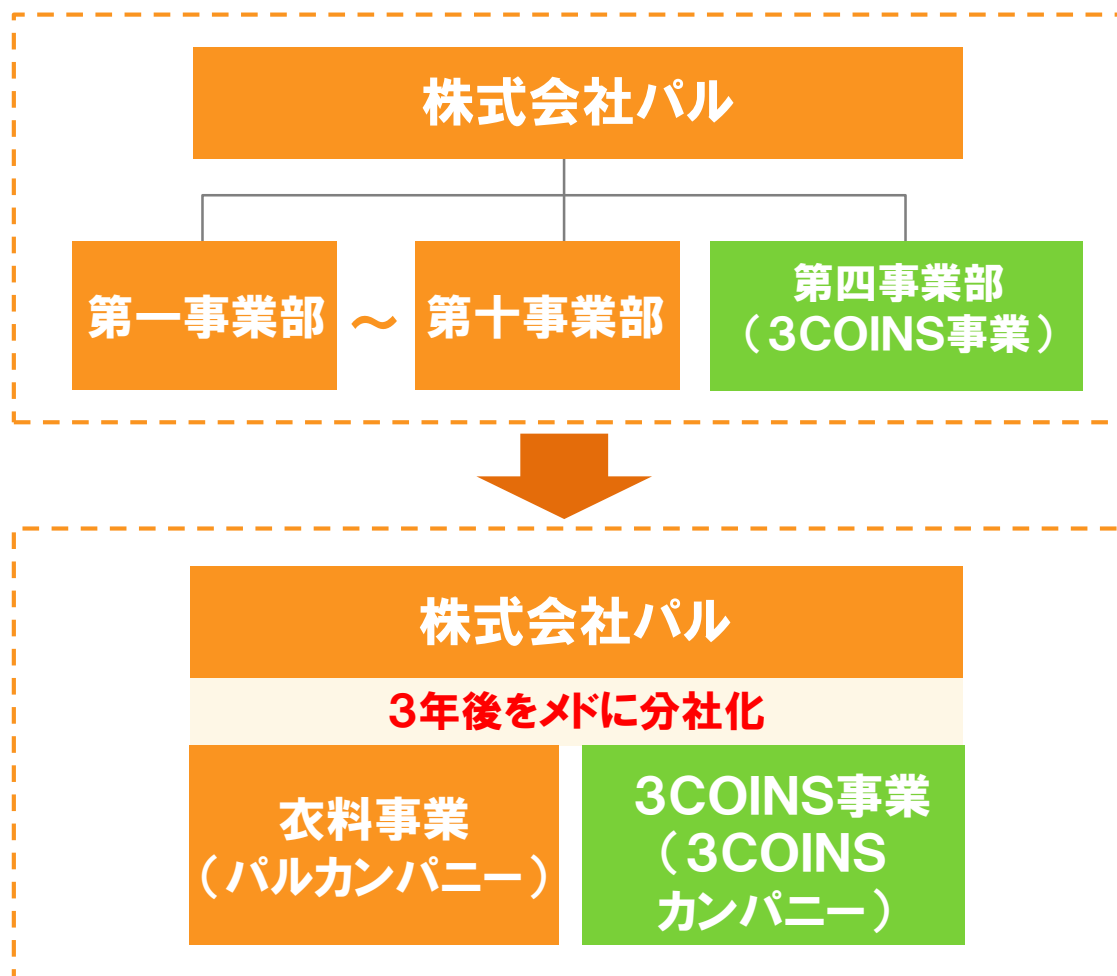
トピックス

1. 株式会社パルにカンパニー制を導入
2. MD改革の進捗状況
3. EC販売強化
 - ①. EC売上高の推移
 - ②. PALアプリ会員数の推移
4. サステナビリティ活動への取り組み
 - ①②. サステナビリティ経営への取り組み
 - ③. 地域創生への取り組み
5. 人的資本経営の推進
 - ①②. 人的資本経営の推進
6. 3COINS香港2号店オープン



1. 株式会社パルにカンパニー制を導入

2026年3月より、株式会社パルは、カンパニー制を導入し、衣料事業を「パルカンパニー」、3COINS事業を「3COINSカンパニー」とする組織再編を実施しました。



狙い

- ① 3COINS事業の意思決定のスピードアップ
- ② 経営人材の登用と育成
- ③ 人事評価制度の再設計
- ④ 海外本格進出の準備

2. MD改革の進捗状況

具体的な施策

- 2013年
第1段階

● **売れ筋商品のMDサイクル(8週間)での完成段階
MD改革の断行を宣言**
- 2013年
11月

● **環境の変化への大きな舵取りを断行へ
温暖化の影響、ファストファッションの浸透・・・等々から**
- 2014年
第2段階

● **売れ筋商品のMDサイクルを、一気に4週間の短サイクルへ**

● **円安を主要因とする非常に厳しいアパレル小売の環境下
短サイクル化による、店頭鮮度の向上がプロパー消化率を押し上げ
適正型数、在庫管理の徹底により、セール期での粗利低下を防止**
- 2015年
2016年

● **4週間の短サイクルMDの完成**
期初から、全ブランドの4W発注を達成

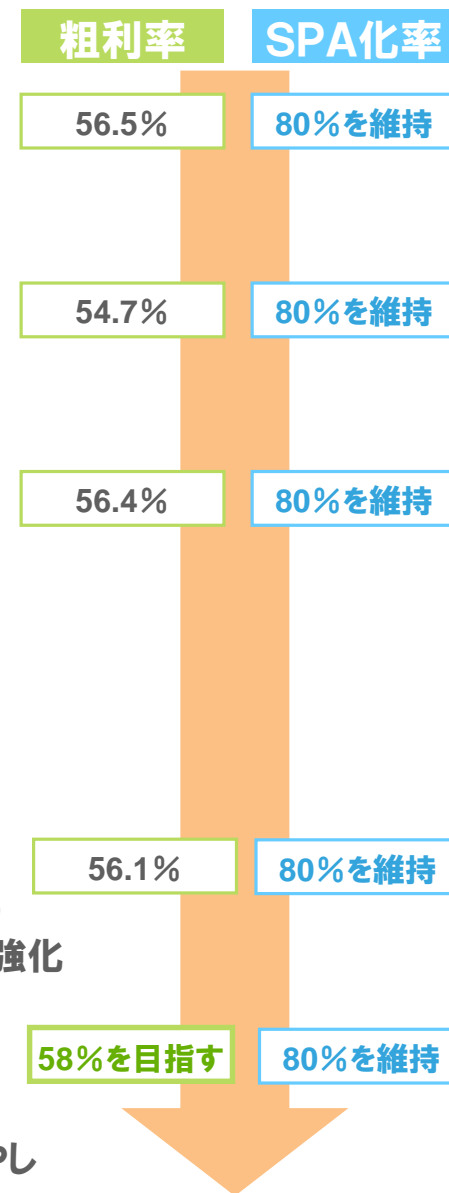
● **生産プラットフォームの強化**
春夏ものから生産集約を開始、グループの規模を生かした形で、
秋冬ものから本格稼動し、質の向上とコスト削減へ

● **トレンドベーシックな価格戦略商品の取込み**
従来の中間層が崩壊した市場に合わせた商品の投入/大型ブランド育成
- 2017年

● **5つの施策の明確化**
①4週MDのさらなる徹底と推進 ②プロモーションのネット化(オムニチャネル)
③ECの強化 ④生産プラットフォームの活用・強化 ⑤プラスワンカテゴリーの強化
⑥シフトの効率化
- 2021年

● **店舗の大型化と併せ『高感度ライフスタイル提案型の生活産業』へ**
- 2025年

● **『高付加価値創造企業』宣言**
お客様に真に価値ある商品とサービスを提供し続けるために、人的投資を増やし
人の活躍・成長を促すことで企業の成長を加速させることを宣言。



3-①. EC売上高の推移

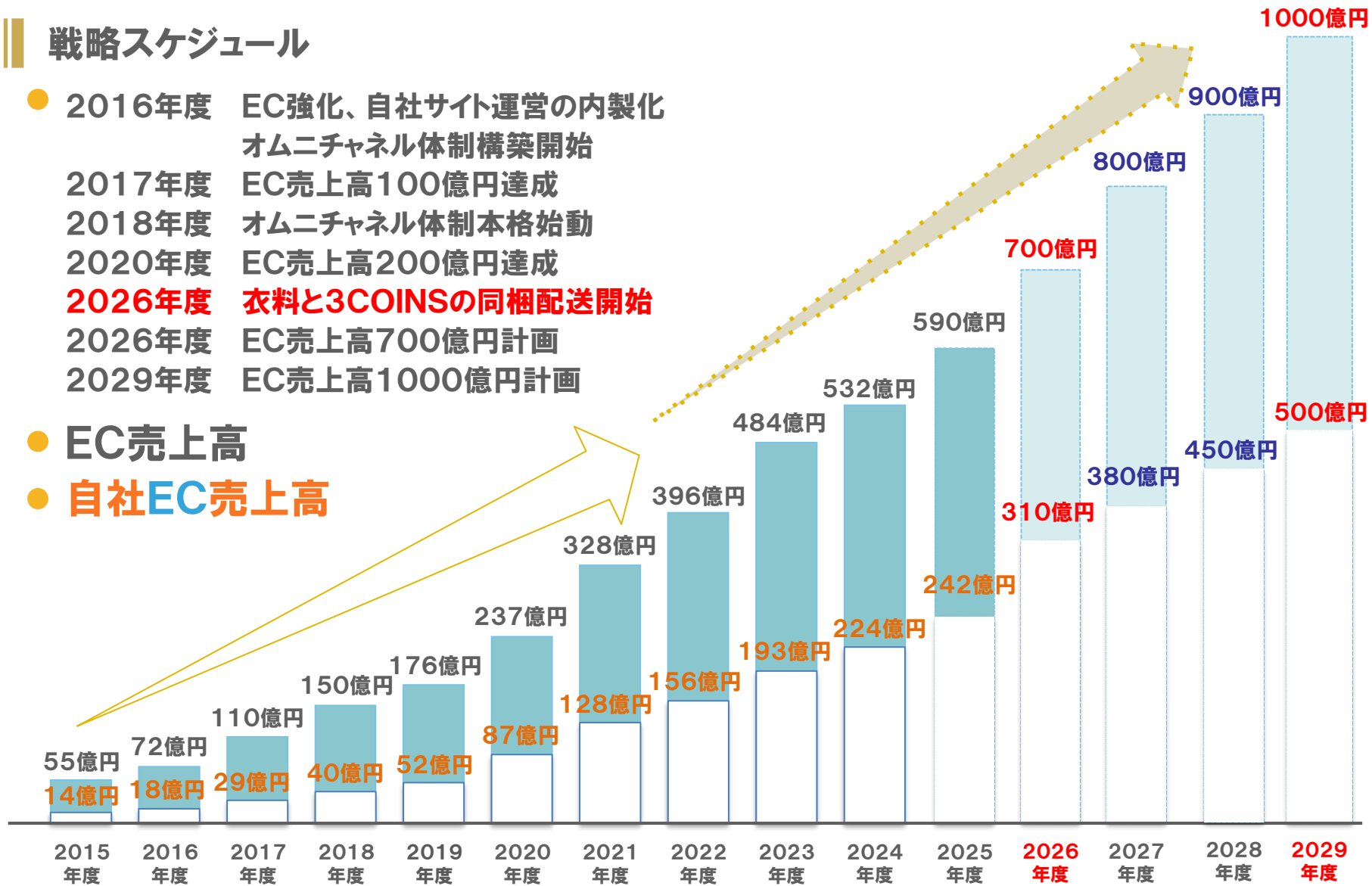
※2022年度より「収益認識に関する会計基準」数値適用

戦略スケジュール

- 2016年度 EC強化、自社サイト運営の内製化
オムニチャンネル体制構築開始
- 2017年度 EC売上高100億円達成
- 2018年度 オムニチャンネル体制本格始動
- 2020年度 EC売上高200億円達成
- 2026年度 衣料と3COINSの同梱配送開始
- 2026年度 EC売上高700億円計画
- 2029年度 EC売上高1000億円計画

● EC売上高

● 自社EC売上高



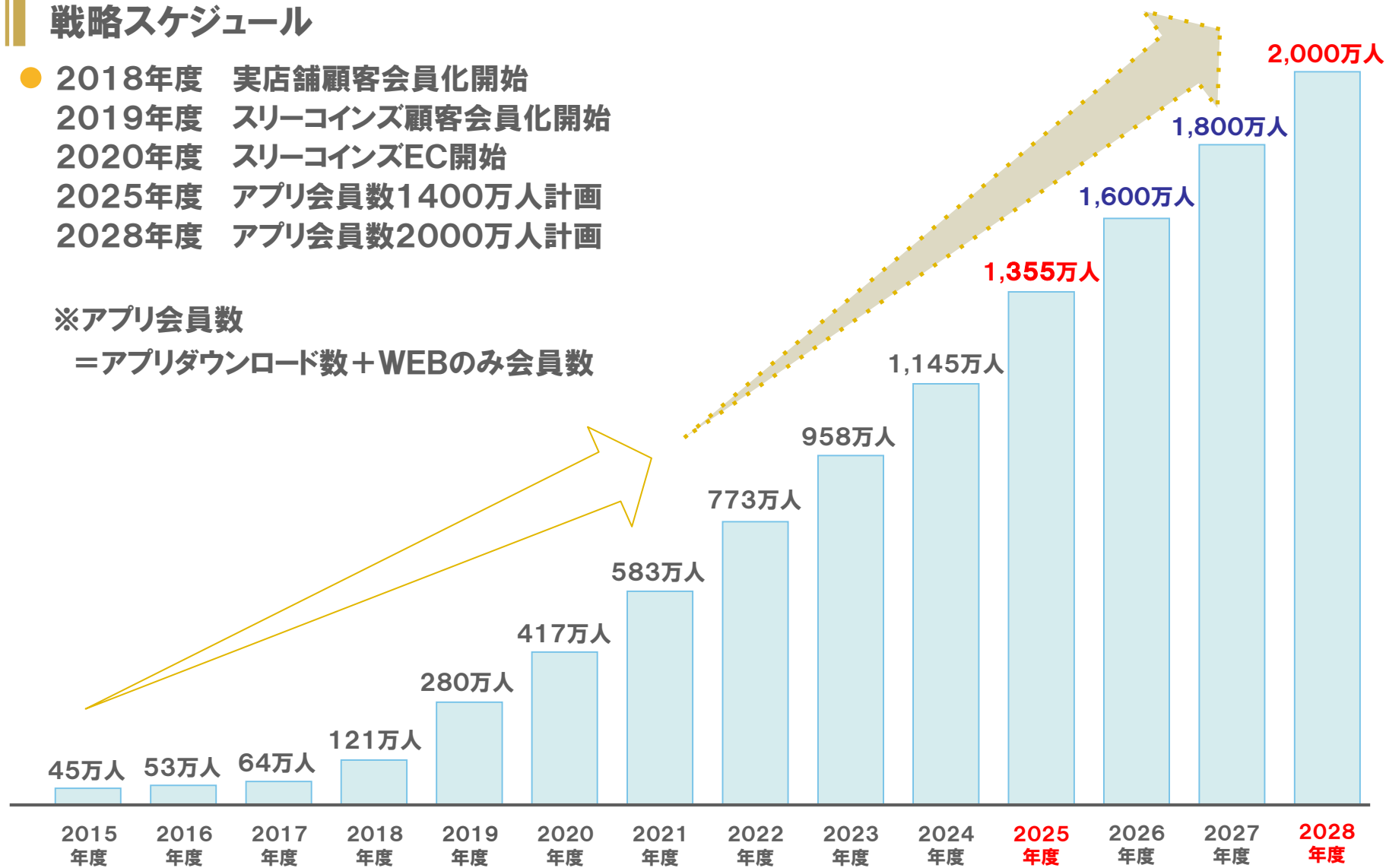
3-②. PALアプリ会員数の推移

戦略スケジュール

- 2018年度 実店舗顧客会員化開始
- 2019年度 スリーコインズ顧客会員化開始
- 2020年度 スリーコインズEC開始
- 2025年度 アプリ会員数1400万人計画
- 2028年度 アプリ会員数2000万人計画

※アプリ会員数

=アプリダウンロード数+WEBのみ会員数



最終消化率を向上させるMD施策

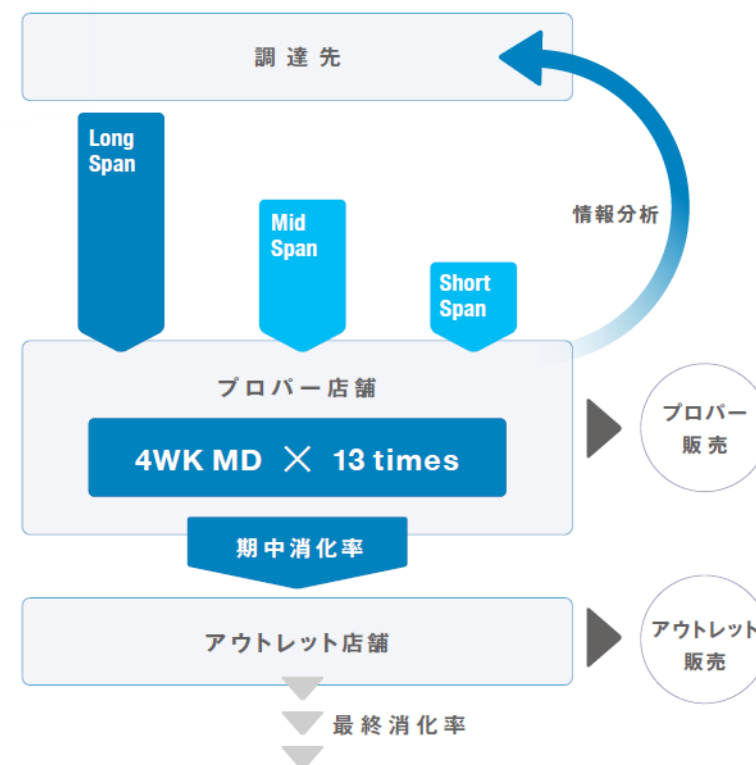
「売れるものを、売れる時に、売れる分だけ」作る。このDX×MDの融合が、持続可能な成長と、地球環境への配慮を両立させる当社のコア・コンピタンスです。当社グループは、アパレル業界の課題である過剰在庫リスクを打破するため、4週間MD体制を構築しています。年間を13期間(1サイクル4週間)に細分化し、トレンドの変化に即応するとともに、小ロットでの発注を実現したことで、過剰在庫となるリスクも軽減しています。生産量の最適化は、キャッシュフローの改善だけでなく、環境保護の観点からも極めて重要な役割を果たしています。

自社アプリ「パルクローゼット」の顧客行動データ・SNS上のリアルタイムなトレンド反響・販売管理データといった定性・定量情報を統合・分析することで、販売予測の精度を高めています。

余剰在庫の極小化：必要なものを必要な分だけ作ることで、デッドストックの発生を抑制。

最終処分の最小化：高い最終消化率を維持することで、衣料品廃棄の削減に大きく貢献。

収益性の向上：値引き販売を抑制し、プロパー販売比率を高めることで、営業利益率の向上を牽引。



CDPを活用した開示への取り組み

当社グループは、持続可能な社会の実現と中長期的な企業価値向上のため、気候変動への対応を経営戦略における最重要課題の一つと位置づけています。この方針のもと、国際的な環境情報開示プラットフォームであるCDPを通じ、グローバル基準に準拠した透明性の高い情報開示を2024年より実施してまいりました。

2025年度の調査においても、気候変動分野において「B」スコアの評価を獲得し、前年の評価水準を維持いたしました。評価スコアは同水準となりましたが、個別の評価項目においては「エネルギー」「事業戦略」項目等で、得点の大幅な改善を実現しております。

今後は、リーダーシップレベルである「A-」スコアの獲得に向け、算出データの信頼性を担保する「第三者検証」等、環境分野における課題解決に取り組んでまいります。

当社にとってCDPへの回答は、単なる情報開示に留まらず、外部評価を通じて自社のガバナンス体制を客観的に見つめ直し、経営の高度化を図るための重要なプロセスであると考えています。こうしたプロセスを通じて、気候変動対応をサステナビリティ経営の軸に置き、事業の強化と持続可能な成長モデルの構築を進めてまいります。



4-③. 地域創生への取り組み

くろしお想

和歌山県白浜町に2023年7月にリニューアルオープンした、「くろしお想」。和歌山の地場産業や伝統工芸の魅力を丁寧に発信するブティックホテルです。お食事は、地元の生産者と密に連携し、フェアトレードかつサステナブルな食材を仕入れ、日本料理の伝統を大切にしつつ現代語に訳した地産地消のお料理を提供しております。

今年は地元採用の新入社員4名が新たに加わり、宿泊業ならではのスキルアップの研修プログラムを設計。また、積極的に地元の工芸作家の展示会や、和歌山の酒蔵とのコラボディナーを開催し、地域の魅力発信を行ってまいりました。くろしお想オリジナルのコンテンツ等の企画も開始しました。



KITO forest market shimoichi

奈良県吉野郡下市町に2024年7月に廃校になった校舎を利活用し、複合型体験施設として誕生した「KITO forest market shimoichi」。

2025年は、クラフトビールの醸造所も完成させ、奥大和や下市町の特産のハーブやフルーツを用いた、オリジナルのビールを醸造、販売しています。

また、人気イベント「キト蚤の市」は春と秋の定期開催となりました。下市町・KITOがDESTINATIONとなる、KITOならではの多数のイベントを開催いたしました。開業後1年間で20万人もの来訪者を迎え、順調に滑り出しました。下市町と、さらに緊密に連携し、地域創生の歩みを進めてまいります。



成長加速に向けた基盤構築

昨年、株式会社パルは、当社の将来の事業拡大の中核を担う人財を採用するため、2026年入社の新入社員の初任給を大幅に引き上げ、同時に若手社員を中心に6万6千円のベースアップを行うことを公表いたしました。

その結果、2026年の新卒入社社員数は143名増加し、将来の事業拡大を担う人財の確保という人財戦略のファーストステップを順調に踏み出すことができました。次のステップは、若手社員の定着率を向上させることにより、研修や実務経験を通じた個人の成長を促していきます。個人の成長が、全社の生産性を向上させ、さらに「出る杭を引き上げる」人事によって、活躍できる場を提供し、将来の店舗拡大や、海外への積極展開を担う人財の育成に努めてまいります。

新入社員の増加

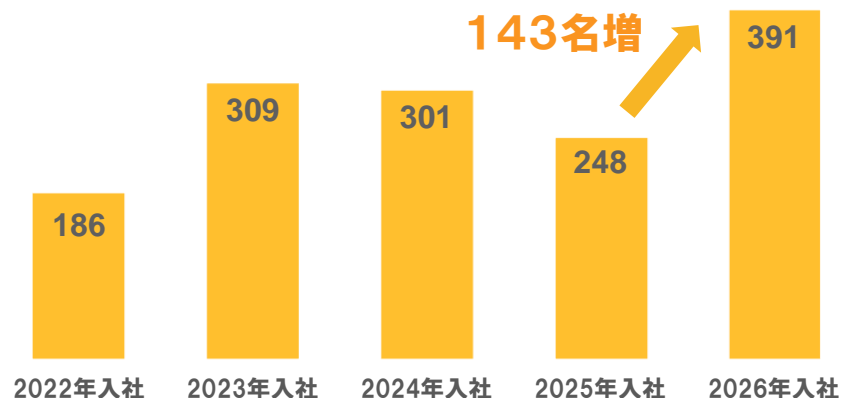


定着率アップ＝スキルアップ



生産性向上・業績拡大

新卒社員採用実績



女性のキャリアアップを支援する仕組みづくり

当社グループの主力事業の多くは女性顧客をターゲットとしており、全従業員の80%を超える女性が、店舗や商品開発担当、ブランド本部など多様な職種で活躍しています。当社では、誰もがその能力と個性を存分に発揮できるよう、多様なライフステージに対応する支援制度を拡充するとともに、非正規雇用から正社員への積極登用や、女性リーダーの育成といったキャリアアップの仕組みづくりを推進してまいりました。

こうした取り組みの結果、店長の女性比率は85%、女性管理職比率は69%に達しました。顧客に近い感性を持った女性幹部社員が、当社の好調な業績を支える強力なドライバーとなっています。

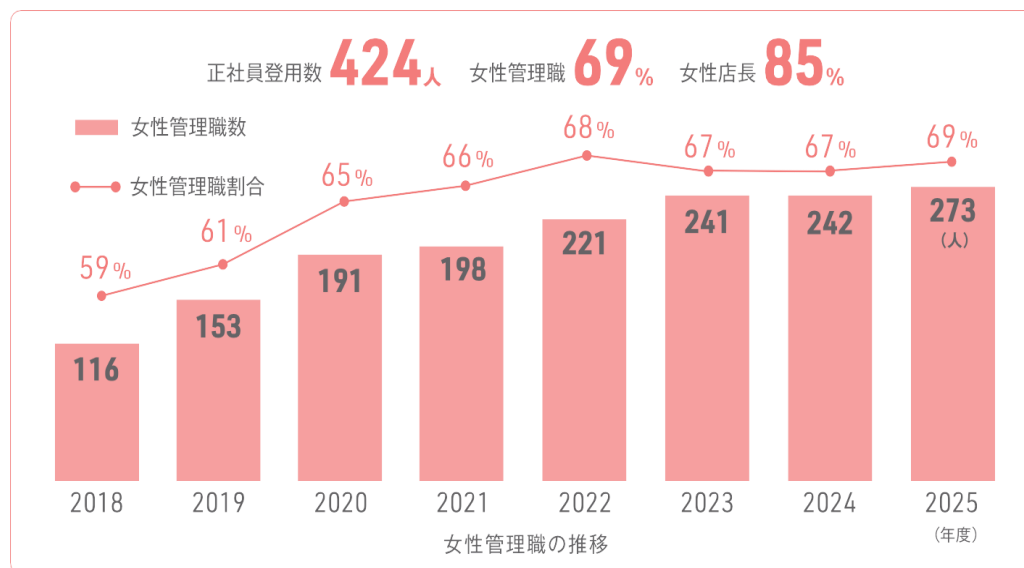
産休、育休制度
(スムーズな復職をチームでサポート)

小学校3年生まで
時短勤務が可能

シスター制度
(新卒入社後半年間は先輩社員がシスターとして教育係が付いて指導&相談を丁寧に行う)

階層ごとの細やかな研修
(正社員登用時・サブ登用時・店長登用時)

PPU制度による評価
(役割により評価項目、点数配分が明確)



6. 3COINS香港2号店オープン

3COINS香港2号店オープン

3COINSは、香港1号店「3COINS Hysan Place店」(ハイサンプレイス店)に続き、香港2号店となる「3COINS Metroplaza店」(メトロプラザ店)を2026年2月6日にグランドオープンしました。当日は、開店前から150名を超える行列となり、1号店に続いて好調な滑り出しを見せました。

香港では、4月に3号店(エアサイド店)のオープンも予定しており、着実に海外事業は拡大しております。



SMILE
IS
POWER.

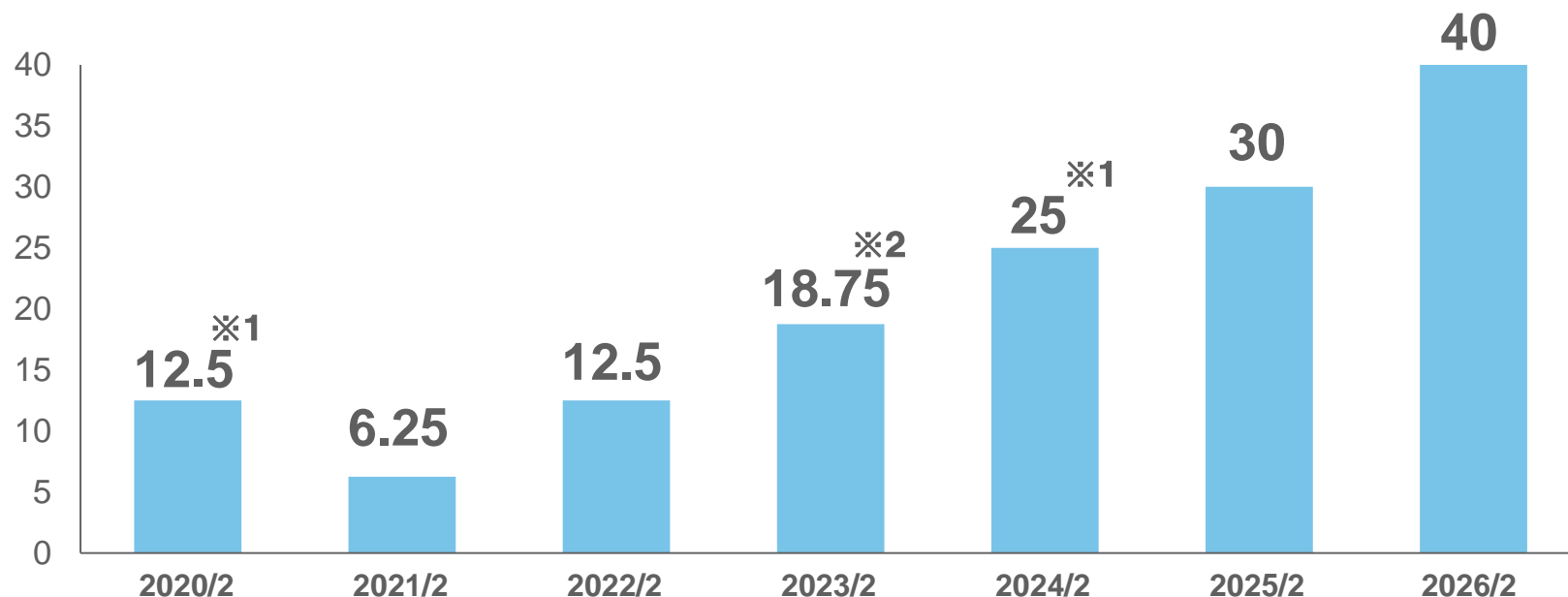
株主様への対応

1. 株主還元策について
2. 株主優待制度について



1. 株主還元策について

- 当社は、業績に対応した配当を行うことを基本とし、併せて安定的な配当の維持継続に留意するとともに、今後の積極的な事業展開に備えて内部留保の充実も勘案して決定しております。
- 過去最高の純利益を達成したことに鑑み、当期末の1株当たりの配当は、前期比10円増の40円といたします。



※1 2020年3月1日、2023年9月1日及び2025年9月11日を効力発生日として、1株を2株にする分割を実施済です。上記1株当たり配当金は2026年2月を基準として算定しております。

※2 18.75円配当の内訳は、15円の普通配当と、3.75円の50周年記念配当です。

2. 株主優待制度について

株主優待制度で利用可能な宿泊施設を2025年6月より4か所に増やしました

「セトレ ならまち」を株主優待制度で利用可能な宿泊施設として拡充いたしました。
そのため、西日本における利用可能な宿泊施設は「くろしお想」と合わせて2カ所に増えました。
2025年9月に株式分割を実施しておりますが、株主優待券の付与枚数は変更ありません。

優待制度の内容

● 対象となる株主様

毎年2月末日現在の当社株主名簿に記載または記録されている
100株（1単元）以上を保有されている株主様を対象といたします。

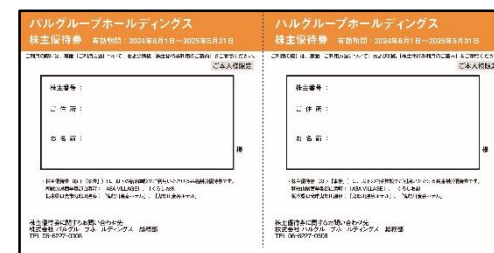
● 株主優待の内容

保有株式数に応じて、以下の2つの割引優待を選択出来る共通割引優待券を付与することとし、その利用期間は、毎年6月1日から翌年5月31日までとします。

- ①当社の関係子会社である株式会社フリーゲート白浜が和歌山県西牟婁郡白浜町にて運営する宿泊施設「くろしお想」での宿泊コース料金の50%を割引
- ②株式会社ホロニックとの提携により、同社が奈良市で運営する「セトレ ならまち」及び、金谷ホテル観光株式会社との提携により、同社が日光・鬼怒川エリアで保有する「鬼怒川温泉ホテル」、「鬼怒川金谷ホテル」での宿泊コース料金の50%を割引

● 優待券の付与枚数・・・株式分割後も変更ありません

所有株式数	100株以上	200株以上	500株以上	1,000株以上
付与枚数	2枚	4枚	6枚	10枚



SMILE
IS
POWER.

ESGへの取組み

1. 当社のESGの取組み
2. PALフォレスト事業（Environment）
- 3-①. 関西学院大学での寄附講座（Social）
- 3-②. パル井上財団での取組み（Social）
4. ジェンダー平等と働き方改革（Governance）



1. 当社のESGの取組み

当社のESGの取組み(Environment Social Governance)は、継続的に利益を上げ、税金を払い、雇用を継続するという企業の日常の活動を通して、『社員と株主みんなの幸せのための経営』という経営理念と、『未来につなげる社会と地球のための経営』の実現に向け、邁進することと考えています。



2. PALフォレスト事業（Environment）

「PALフォレスト事業」の取組み（Environment）

2011年より、「PALフォレスト植林事業」をスタート。以来13年間で400本以上の広葉樹を植林してまいりました。2020年～21年はコロナ禍のため中止となりましたが、2022年には再開し、現在に至っております。

2025年は、ノーリーズからの参加者も加わり、パル・ナイスクラブ・ノーリーズ・ザ・パックの4社合同で実施。昨年より15名多い51名が参加して、植林地の下草刈りを行いました。

参加した店舗スタッフからは「はじめて参加したが、みんなで協力して山で作業するのは大変楽しかった。植樹した木はまだ背が低いが、立派に育ってほしい」などの感想が寄せられました。



3-①. 関西学院大学での寄附講座（Social）

関西学院大学、国際学部での寄附講座の取組み（Social）

当社は、2013年から5年間の大阪大学での寄附講座に続き、2019年から、関西学院大学、国際学部での寄附講座を開始いたしました。机上での理論に加え、経営、流通の現場からの講義を通して、将来の人材育成に寄与し続けたいと考えています。



美しい時計台のある関西学院キャンパス



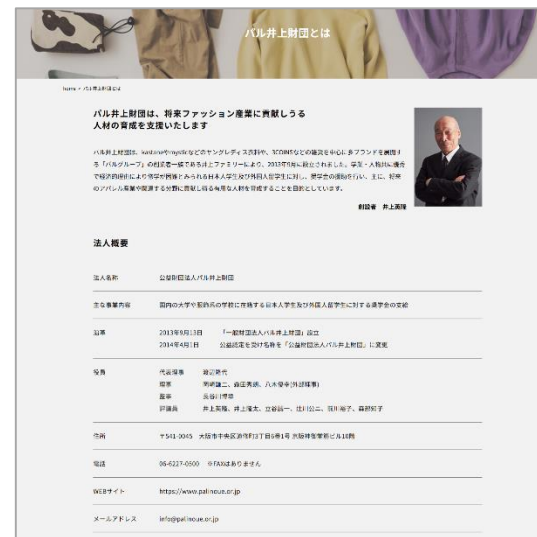
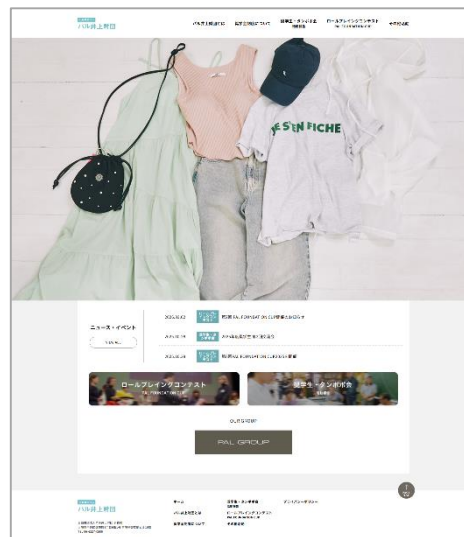
『公益財団法人パル井上財団』での人材育成① (Social)

当社は、2013年より、創業一族である井上ファミリーとともに『一般財団法人パル井上財団』を設立した後、現在は公益財団としての認定を内閣府より受けて公益事業を行なっております。

具体的には、将来、ファッション業界や関連する分野に貢献しうる有用な人材を育成したいという趣旨から、学業・人物ともに優秀で、経済的理由により修学が困難な学生に対し、奨学金を給付することを目的としています。

現在、90名を超える全国の総合大学及び服飾系の大学・専門学校の学生(留学生を含む)に奨学金を給付しています。

『公益財団法人パル井上財団』
Webサイト
トップページ



パル井上財団

3-②. パル井上財団での取組み（Social）

『公益財団法人パル井上財団』での人材育成②（Social）

パル井上財団では、奨学金の給付事業に加え、2018年度より、次世代のファッションビジネスを担う人材育成を目的とした、接客ロールプレイングコンテスト『PAL FOUNDATION CUP』を開催しております。

本大会は、商品知識はもとより、顧客ニーズを捉える判断力や対応力、提案力を総合的に審査するものです。ファッション業界を志す学生が目標とする大会であると同時に、実践的なスキル向上の意欲を後押しする機会となっております。



4. ジェンダー平等と働き方改革（Governance） PAL GROUP HOLDINGS

徹底した『ジェンダー平等』と『働き方改革』（Governance）

『①ジェンダー平等』

当社には、「働きに応じて平等」という、クリアな人事制度評価上での指針が徹底されており、一人ひとりが、モチベーションの向上と共に、安心して働ける環境が整備されています。

	売上	粗利	人件費	在庫	資金	棚卸	合計	100点換算
第一事業部	396	116	84	71	98
第二事業部	353	78	77	86
第三事業部	310	93
第四事業部	378
5
第七事業部
第八事業部
第九事業部
全社合計	382	82	66	61	85

『②働き方改革』

当社は、1日8時間に捉われないフレキシブルな労働時間の設定を可能にする運用を始め、有給休暇や長期休暇の取得も容易になるなど、メリハリのある職場環境の醸成に努めています。

社 是

「常に新しいファッションライフの
提案を通して社会に貢献」

グループ 経営理念

「社員と株主みんなの
幸せのための経営」

社 名	株式会社 パルグループホールディングス
所 在 地	【本社所在地】 大阪府大阪市中央区道修町3-6-1 京阪神御堂筋ビル10F 【東京本社】 東京都渋谷区神宮前6丁目12-22 秋田ビル4F
代 表 者	児島 宏文
資 本 金	31億8,120万円
設 立	1973年10月
事業内容	婦人服・紳士服・雑貨等の企画・製造及び卸・小売
店 舗 数	1,151店舗

経営企画部

TEL 06-6227-0308
FAX 06-6231-1056

本資料に記載されている、計画、戦略、予想などのうち、歴史的事実でない情報は将来の業績等に関する見通しであり、リスクや不確定な要因を含んでおります。実際の業績は、さまざまな要因により、これら見通しとは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

また、本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定はご自身のご判断において行われるようお願いいたします。