

各位

2025 年 3 月 7 日

プリモグローバルホールディングス株式会社

代表取締役社長 澤野 直樹

2025 年 8 月期～2027 年 8 月期 中期経営計画

プリモグローバルホールディングス株式会社は、ブライダルジュエリー専門店として「アイプリモ」「ラザール ダイヤモンド」の2つのブランドを中心に日本国内最大規模の店舗数を展開しており、また日本発ブランドとしてアジア各地域においても店舗展開を実現しております。

私たちの企業理念である『最高（プリモ）の夢（おもい）を最高（プリモ）の幸（かたち）に』をさらに追求し、持続可能な成長と収益基盤の強化を目指して、中期経営計画を策定いたしましたのでここにお知らせいたします。

1. 当社事業のご紹介

当社は、ブライダルジュエリーの専門店として、高品質な素材と豊富なデザインをご用意しています。また、パーソナルサポートに長けたスタッフが、お客様のご希望を丁寧にうかがいながら、セレクトオーダー形式で「世界にひとつのリング」をご提供いたします。

海外市場においては、ブライダルジュエリー専門店が少ないため、当社はその先駆けとして、2007 年に台湾へ進出し、日本発のブライダルジュエリーブランドとして初めて海外進出を実現したことを皮切りに、香港・中国本土・シンガポールと着実に海外へ店舗網を拡大してまいりました。今後更なる事業拡大を目指しています。

当社の成長の軌跡



当社が国内外で運営するブランド



2. 成長戦略

当社は国内・海外それぞれの市場において、一層の成長を目指してまいります。

国内市場

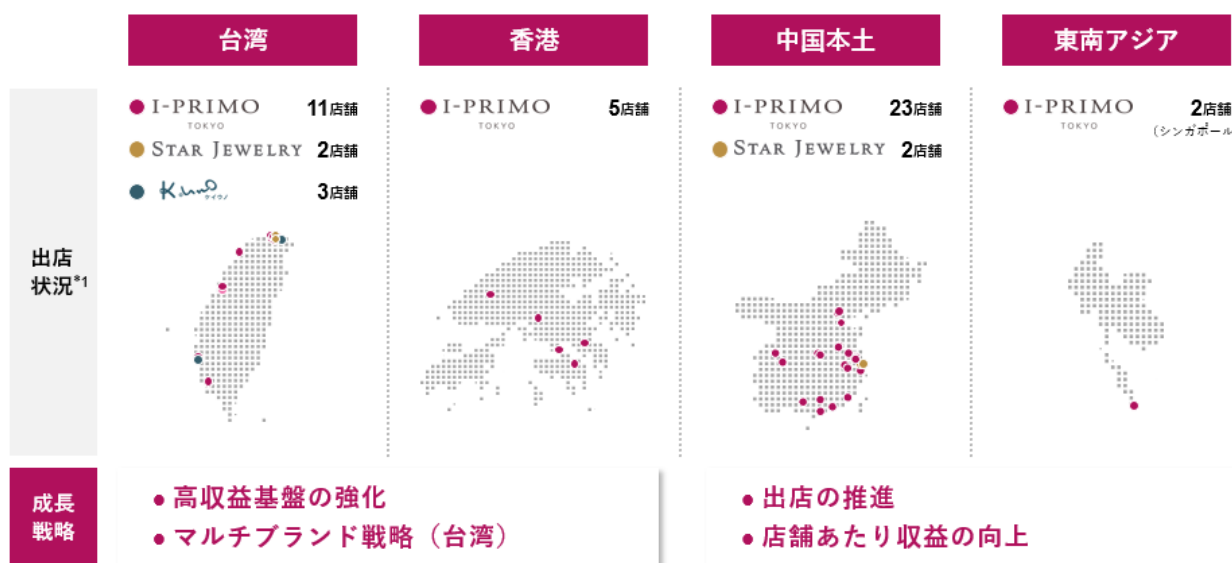
国内市場においては、「アイプリモ」「ラザール ダイヤモンド」の両ブランドを展開しており、それぞれのブランド価値と顧客体験のさらなる向上に努めてまいります。

具体的には、人材教育や店舗への投資、新商品・サービスの開発を継続して行います。また、お客様に人生の重要な節目で選ばれるブランドとして長く愛されるよう、アニバーサリージュエリー商品の充実やお客様とのコミュニケーション強化を進めてまいります。

海外市場

当社は、日本で培ったブランド・商品・パーソナルサポートをアジアにおいても活かし、台湾・香港・中国本土・シンガポールの各市場のお客様から高い評価をいただいております。加えて、当社は独自の海外展開ノウハウを活用して「ケイウノ」「スタージュエリー」の海外市場におけるライセンスを受けて店舗展開しております。

成功モデルの拡大展開



*1：2024年11月30日時点

海外市場においては、①各市場における「アイプリモ」のブランド認知・価値の向上、②各市場のお客様のニーズに応じた商品ラインナップ・サービスの開発、販売・価格・マーケティング戦略の実行、③中国本土や東南アジアといった出店余地のある市場における出店の推進、④各市場ローカル人財のグローバル登用、といった取組を進めてまいります。

3. 当中期経営計画における数値目標

これらを踏まえた当社グループの中期経営計画における数値目標を以下の通り想定しています。

	2024 年 8 月期(実績)	中期経営計画
連結売上高	249 億円	CAGR 5～7%程度
連結事業利益※	22 億円	CAGR 10～15%程度
連結事業利益率※	9%	12%以上 (2027 年 8 月期)

※事業利益は次の算式により算出しております。 事業利益 = 売上高 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費

本資料は、当社の企業情報等の提供を目的としており、日本国内外を問わず、一切の投資勧誘またはこれに類する行為のために作成および公表されたものではありません。また、本資料に記載されている当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現在当社が入手できる情報をもとに、一定の前提（仮定）を置いてなされた本資料の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、特に 2024 年 8 月期から 2027 年 8 月期の連結売上高及び連結事業利益の CAGR 並びに 2027 年 8 月期の連結事業利益率に係る各目標数値については、想定外の外部要因の影響がないことのほか、上記記載の各前提条件や当社の想定又は施策の実現を前提としております。実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、社会経済情勢、競争環境、市場動向、技術革新、規制環境、為替、その他経営環境等様々な要因により、本資料の内容または本資料から推測される内容と大きく異なることがあります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。