

「地域社会」に新たな価値を提供し続ける
デスティネーション・カンパニーへ

株主通信

第69期 事業報告書

2025年4月1日から2026年3月31日まで

証券コード：9956



デスティネーション・ストア(目的志向型の店舗)に磨きをかけ、グループ一体となって次なる成長へ挑み続けます。

取締役社長 小池 孝幸

valor Holdings
創造 先取 挑戦



2026年3月期の振り返り—31期連続増収、過去最高益を更新

株主の皆さまには、平素より温かいご支援とご理解を賜り、心から御礼を申し上げます。

2026年3月期の連結業績は31期連続の増収を達成し、各利益項目においても過去最高を更新することができました。核であるスーパーマーケット(SM)事業が営業収益111.9%、営業利益113.6%と力強く牽引し、その成長をベースにグループ全体で利益を増幅したことによるものです。当グループでは、人口動態の変化を見据え、人口が集積するエリアへの出店を推進していますが、強い個店としてのデスティネーション・ストア、製造小売としての流通モデルのノウハウが関西・関東への出店を通じて結実し、確かな手ごたえを感じられた一年でした。

	2026年3月期末実績(億円)	前期比
営業収益	9,241	8.2%増
営業利益	275	19.0%増
経常利益	300	14.7%増
親会社株主に帰属する当期純利益	164	20.7%増

● 関西・関東への展開とデスティネーション・ストア(目的志向型の店舗)の深化

今期の大きな取り組みの一つは、SMパローとしての関東エリア初出店です。11月に開店した横浜下永谷店(神奈川県)では、青果売場のフルーツデザートや「頭から尻尾まで」をスローガンとした水産売場、自社工場供給のデリカやベーカーリーにいたるまで、関東のお客さまにも好評をいただき、「こんなに楽しい魚売場、久しぶりに見たよ」などといったお声をたくさん耳にしました。厳しい環境下でも、客単価だけでなく来店客数も前年を上回っていることは我々が成長を続けるうえで重要な評価だと認識しています。

好調な1号店の出店が起点となり、物件情報や人材採用の面で好循環も生まれており、2号店・3号店の計画も着実に進んでいます。12月にはグループの公正屋も東京都へ初出店するなど、「関東圏1,000億円構想」に向けてさらに知見を深めています。

一方、先行していた関西エリアではドミナント化が深まり、当期末時点でSMグループの店舗数は滋賀を含め52店舗、売上高は750億円規模に拡大しました。計画どおり順調であり、関西エリアを今後のグループ成長を支える基盤とすべく、プロセスセンターや物流、流通関連機能などを拡充し、収益力をさらに強化するステージへと移行していきます。

製造から販売まで流通全体を一貫してマネジメントする当社のモデルにおいては、様々な相互作用が生まれています。中部フーズではSMの売場から派生した「デリカキッチン」などの総菜専門店事業が百貨店出店などを通じてより提案力を高め、さらにそれがSMに還元されています。また工場も生産量、稼働率が上がるなど好循環が重層して実現できています。

● M&Aによるシナジーとインフラのマルチ化戦略

新規商圏の開拓だけでなく、既存商圏においては、10月に愛知県三河地域で事業を展開するSM[ドミー]が、グループに仲間入りました。長年にわたり地域に愛されてきた

ドミーのブランドを維持しつつ、パローの生鮮ノウハウやPB、物流機能などの仕組みを融合させる取り組みを進めています。ドミーが持つ既存の物流拠点やプロセスセンターは今後、グループ全体で活用するマルチセンター化を計画しており、建築コストが高騰する中で大きなアドバンテージとなります。

また、コーナン商事株式会社との資本業務提携は、アレンザグループにおいてホームセンター業界内シェアが上昇することによる調達力、専門カテゴリーの強化をはじめとして、ホールディングス全体でのシナジーも検討していきます。SMグループの成長面では共同出店や居抜き物件の活用を通じて、出店スピードの向上とコスト抑制を両立させることが可能になります。

2027年3月期の見通し—SM単独1兆円を見据えた「質の戦い」への転換

2027年3月期は中期経営計画の最終年度にあたり、基本戦略は変更することなく、引き続き増収増益での成長戦略を推進していきます。外部環境は、中東情勢など先行き不透明な状況が続き、エネルギー・物流コストの高騰による物価上昇は収まる気配がありません。しかし、製造から販売までを自前で手掛ける当社の垂直統合型のビジネスモデルは、コスト増や需給変動に対して耐性が高く、逆境はチャンスにもつながると考えています。外部環境の変動を過度に恐れず、適正な危機感を持って対応していきます。

今後、我々の小売業界はさらに優勝劣敗・寡占化が進むと見えています。生き残りをかけて成長へと邁進すると同時に、その先の競争に備えておく必要があります。競争の主軸は量のは質の戦いへ、その会社が何で差別化できているかの中身が重要になります。そのためにも、パローグループは、全体で1兆円達成の先は、SMグループ単独での1兆円を目指します。SM事業は、「食べて美味しい価値ある食材をパローから食卓へ」とさらにデスティネーション・ストアとしての競争力に磨きをかけていきます。

そして、ドラッグストアやホームセンター、スポーツクラブ、ペットショップなど我々が所有する様々な事業資源をルビットカード、ルビットクレジットカードでつなぐことで、「パロー経済圏」というような社会から必要とされ、愛され続ける会社を目指していきます。

配当について

株主の皆さまへの配当については、DOE(自己資本配当率)2%を下限とした安定的な累進配当を方針としています。当期は期末配当を当初予想から4円増額の39円とし、16期連続増配を実現しました。配当性向とDOEの両方を勘案しながら、安定的・継続的な配当を続けてまいります。

最後に

パロー(Valor)には「勇気ある者」という意味があります。31期連続増収という結果に甘んじず、製造・物流・金融を統合した「流通サービスグループ」として、お客さまから「パローがあるからこの街に住みたい」と言っていたら企業集団を目指し、挑戦を続けてまいります。株主の皆さまには、引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2027年3月期を最終年度とする中期経営計画の目標を、1年前倒しで達成

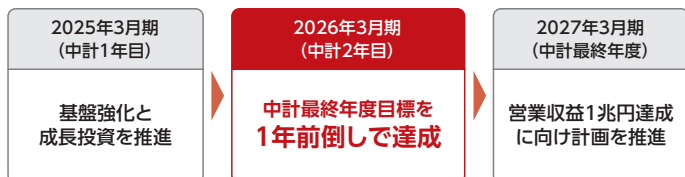
営業収益9,100億円の目標を達成し、31期連続増収

当社グループは、2027年3月期を最終年度とする中期経営計画において掲げた目標を、2026年3月期に1年前倒しで達成しました。

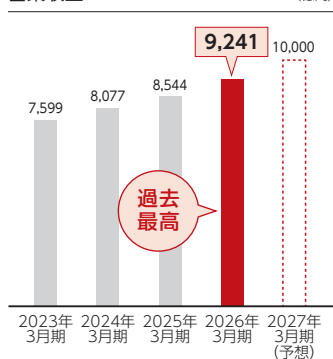
営業収益・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益はいずれも過去最高を更新し、営業収益は31期連続増収となりました。

期末配当は従来予想から4円増額の39円、年間配当は74円とし、16期連続増配としました。

中期経営計画の進捗(2025年3月期～2027年3月期：3カ年計画)



営業収益 (億円)



ガラムとマサラ mozo ワンダーシティ店



スーパーマーケットパロー香里園店

関東・関西で新店が好調、関西エリアはドミナント化が大きく伸長

当期は、SMを成長エンジンとしてグループ全体が伸長しました。

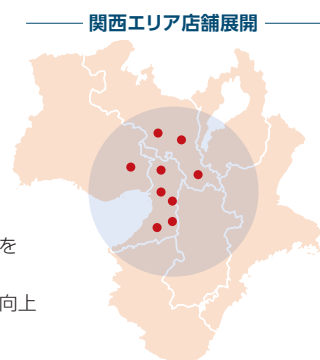
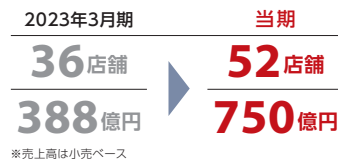
関東・関西で新店が好調に推移し、魚を中心とした生鮮を核に、製造小売やPB(プライベート・ブランド)が市場に受け入れられた手応えがあります。

SM全体で客数は前年を上回り、1店舗あたり売上も順調に上昇しました。

関西ではドミナントエリアの密度を高める出店を進め、収益性が向上しました。

関東ではSMパロー横浜下永谷店を実証モデルと位置づけています。

関西エリアはドミナント化が大きく伸長



出店の集積効果が売上・利益を牽引

- 同一エリア内での店舗網拡充により、商圈を面としてカバー
- 生鮮を核に、製造小売やPBの相乗効果が向上
- 売上と利益の拡大により、収益性が向上

関東では実証モデルとして次の展開へ

横浜下永谷店を実証モデルとして位置づけ、生鮮強化・製造小売・PBの磨き込みや売場構成、オペレーションの最適化を進めています。

SMパローの関東2号店を今期中に、3、4号店と新規出店も計画中です。

関東エリア



スーパーマーケットパロー横浜下永谷店

SMグループの販売力を活かし、製造小売・流通関連も利益を拡大

SMグループ内で好事例展開や相乗効果を創発し、あわせてSMグループの販売力を活かして、製造小売、流通関連が利益を拡大しました。

製造工場では居抜き型施設の活用が進み、物流も自社と外部リソースを融合させることで、コスト増の環境下でも収益を確保しました。

人材教育や金融機能の強化も、成長の下支えに寄与しています。

製造小売・工場

- ベーカーリー生地工場、フルーツデザイナー工場等への設備投資を実施
- 居抜き型施設（自社店舗、他社工場）の活用が進み、早期稼働を実現
- 規模拡大に対して品質の向上とコストの抑制を両立



流通関連

- Vソリューションや中部流通はSM以上の利益伸長率
- SMグループの販売力を活かし、利益を拡大
- 売場・調達・供給をつなぐ機能として貢献



物流

- 各物流センター間の機能整備が進展
- 自社と外部リソースを融合し、コスト増の環境下でも収益を確保
- SMグループの販売力を支える物流基盤を強化



人材・金融

- 人材開発センターでの研修対象者は年間5,000人超
- 新店など集客時の会員獲得でノウハウが蓄積
- パローフィナンシャルサービスは事業開始3年目で計画以上の黒字化を達成



好事例展開や相乗効果を創発

- ✓ SMグループの販売力を活かし、製造小売・流通関連が利益を拡大
- ✓ 物流・人材・金融の機能強化が、グループ全体の成長を下支え

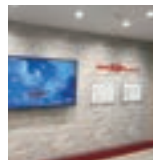
SMを中心とした成長路線を一段と加速

1兆円企業に向けて、エリア展開の深化とグループ機能の進化を進め、持続的な成長を実現していきます。

1 SMグループの関西・関東エリア展開を加速

関西エリア 同エリア内の機能拡充段階へ

- 関西事務所の稼働
- プロセスセンターの検討
- HC商品開発機能の移設



関東エリア 実証モデルから本格展開へ

- 横浜下永谷店を実証モデルとして確立
- 2号店、3号店以降の計画を推進
- 物件情報・人材確保面でも好影響



2 ドミーの収益基盤強化

- 現場力の強化（生鮮強化、市場買付、ベーカーリー導入）
- グループの仕組みの導入（物流、システム、調達、経費の連携）
- 商圏売上上の伸長を狙い、改装を順次実施（新店も視野）



3 コーナン商事との連携深化

アレンザとしての連携

- PBの共有による収益改善
- 物流を含めた調達の効率アップ
- 専門事業（プロサイト、ペットショップ）の相互強化



パローHDとしての連携

- 出店等の物件の連携
- 居抜き出店による出店スピードの向上とコスト抑制
- 新規エリアでの集客補完
- 食品PBや機能子会社との連携



4 グループ機能の進化

機能の集約と効率化

HDで共通化できる機能を集約し、グループ全体の生産性を向上。

金融プラットフォームの展開

ルビットカード等を基盤とした金融プラットフォームをグループ全体へ展開。

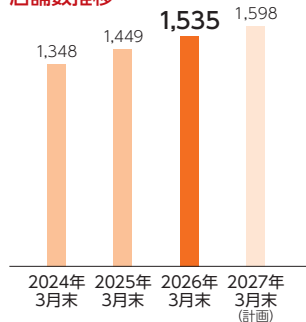
内部構造の改善

規模拡大に伴う内部構造の改善を継続し、収益力をさらに高める。

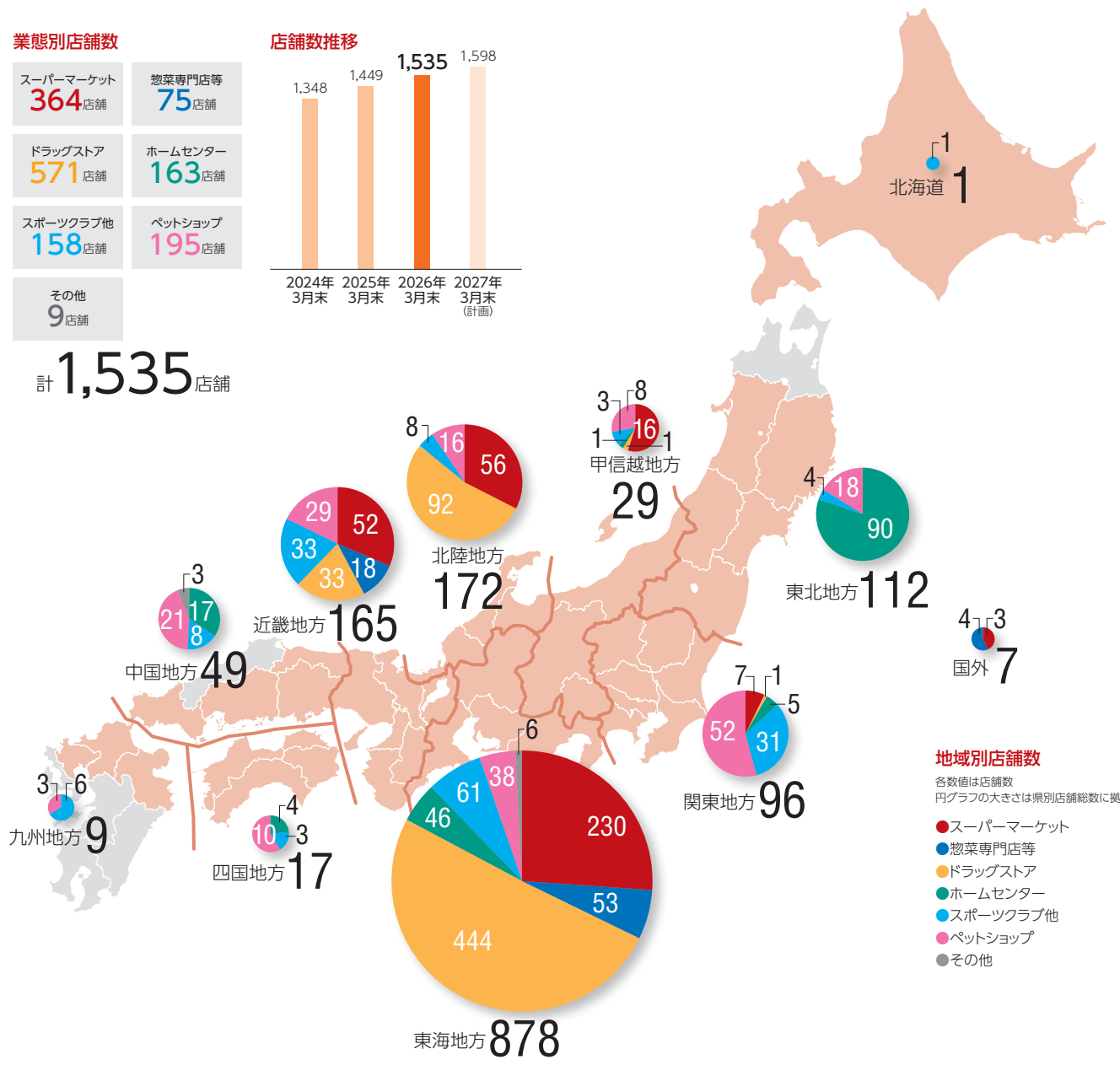
業態別店舗数

スーパーマーケット 364 店舗	惣菜専門店等 75 店舗
ドラッグストア 571 店舗	ホームセンター 163 店舗
スポーツクラブ他 158 店舗	ペットショップ 195 店舗
その他 9 店舗	

店舗数推移



計 **1,535** 店舗



地域別店舗数

各数値は店舗数
円グラフの大きさは県別店舗総数に拠る

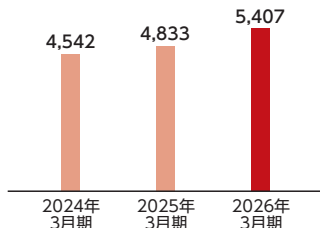
- スーパーマーケット
- 惣菜専門店等
- ドラッグストア
- ホームセンター
- スポーツクラブ他
- ペットショップ
- その他

スーパーマーケット (SM) 事業

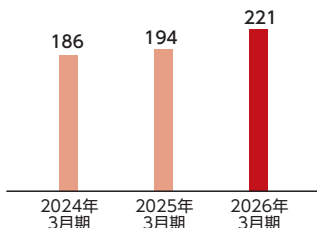
● 営業収益割合 58.5%

営業収益 5,407億61百万円 営業利益 221億23百万円

● 営業収益 (億円)



● 営業利益 (億円)



SM事業の営業収益は5,407億61百万円(前年同期比11.9%増)、営業利益は221億23百万円(同13.6%増)となりました。

同事業におきましては、株式会社パローが8店舗を新設し、4店舗を閉鎖しました。また、株式会社公正屋は2026年1月にSMグループとして東京都内初となる「公正屋あきる野引田店」(東京都あきる野市)を新設しました。これらの結果、当期末のSM店舗数は新設12店舗、閉鎖5店舗、新たに子会社化した株式会社ドミーの32店舗を加えてグループ合計364店舗となりました。

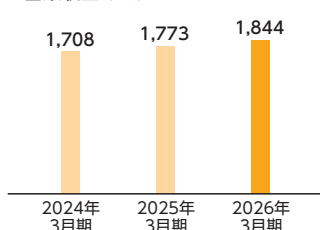
株式会社パローでは、グループの調達、製造、加工を活かした差別化戦略を進めました。鮮魚部門では、「頭から尻尾まで見せて販売する魚屋を目指す」方針のもと、丸魚や魚惣菜、寿司等の販売に注力した一方、青果部門では、2025年11月に開設した「パローデザートセンター」により「八百屋の生フルーツデザート」の供給体制を強化し、導入店舗は当期末時点で90店舗へと展開し、売上伸長とオペレーション軽減による利益の底上げに対応できています。さらに、ペーカリー部門では、2025年9月に中部フーズ株式会社の北欧倶楽部恵那工場が稼働を開始し、グループのペーカリー事業の成長拡大に向けて供給面を支えました。これらの結果、人件費や施設費を中心に販売費及び一般管理費は増加したものの、営業総利益の増加で吸収し、増収増益となりました。

ドラッグストア事業

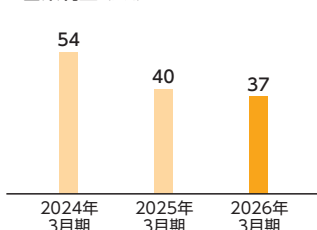
● 営業収益割合 20.0%

営業収益 1,844億59百万円 営業利益 37億84百万円

● 営業収益 (億円)



● 営業利益 (億円)



ドラッグストア事業の営業収益は1,844億59百万円(前年同期比4.0%増)、営業利益は37億84百万円(同5.8%減)となりました。

当期末の店舗数は、新設38店舗、閉鎖5店舗及び子会社化による3店舗増により、合計571店舗(うち調剤取扱店舗28店舗)となりました。

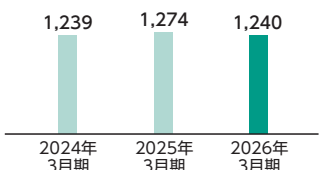
同事業におきましては調剤取扱店舗比率が40.0%(前期は37.9%)に達し、調剤部門の既存店売上高は前年同期比9.1%増加しました。物販部門においても、新設店の売上高も寄与し、同事業全体では増収となりました。しかしながら、新規採用に伴う人件費や出店費用が先行し、減益となりました。そのため、2025年9月より本部のスリム化と現場マネジメント層の充足を行い、MD改革や在庫マネジメント、食品ロス削減といった構造改革を進めています。下期は営業利益が前年同期比6.9%増と増益に転じると、回復傾向にあります。また、個店強化を目的として、立地特性に応じた店舗フォーマットを設定し、これに基づく既存店の改装やカテゴリーの絞り込みを推進しました。さらに、介護事業、デイサービス事業所を新設するなど、薬局・ドラッグストアとの連携により在宅医療・介護を一体的に支援する体制の構築を進めております。

ホームセンター (HC) 事業*

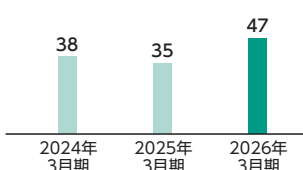
● 営業収益割合 13.4%

営業収益 1,240億73百万円 営業利益 47億71百万円

● 営業収益 (億円)



● 営業利益 (億円)



同事業におきましては、ダイユエイトにおける「50周年大創業祭」の開催やEC部門での即日発送対応の拡大が寄与しました。タイムでは自社生産植物「Time's Farm」が好調に推移し、ホームセンターパローでは契約農家と連携した種苗や、猛暑に伴う空調服等の暑さ対策商品が売上を下支えしました。また、中長期的な成長の柱として「介護」カテゴリー等の育成・売場改装を推進いたしました。収益面におきましては、アレンザホールディングス株式会社主導によるグループ統一商談の継続や仕入条件の見直し、ならびにPB商品の売上比率引き上げに取り組み、週次単位での徹底した在庫マネジメントによるロス低減、紙媒体広告からデジタル販促へのシフト、ならびに人時生産性の向上に努めた結果、販売費及び一般管理費の増加を抑制し、大幅な増益となりました。

ペットショップ事業*

● 営業収益割合 3.8%

営業収益 355億4百万円 営業利益 5億9百万円

子会社化した株式会社犬の家の業績が通期で寄与したことにより増収となりました。収益面では、2024年9月のペットショップ事業3社の統合に伴う商品調達の共通化や原価低減等のシナジー効果が現れ、売上総利益率は改善しました。しかしながら、新規出店に伴う初期費用の発生や人手不足への対応で人件費が上昇した結果、減益となりました。

スポーツクラブ事業

● 営業収益割合 1.2%

営業収益 112億51百万円 営業利益 1億74百万円

同事業におきましては、主力のスイミングスクールでは、短期教室の開催や土日の開講枠拡充等を実施し、その結果、水泳教室参加者数は前年度の約4,500名から約6,500名へ増加しました。今後10,000名を目標として取り組んでまいります。また、小学校のプール老朽化や教職員の負担軽減といったニーズに対し、水泳授業の受託実績は8自治体・11校(前年度は7校)まで拡大し、自治体との連携強化が安定的な収益源の確保と新規会員の獲得導線となっております。完全子会社化したグループ会社2社との現場交流を通じ、スイミングスクールの運営ノウハウを既存店へ水平展開したことも収益改善につながり、結果、6期ぶりに営業黒字を確保しました。

流通関連事業

● 営業収益割合 2.4%

営業収益 224億75百万円 営業利益 46億57百万円

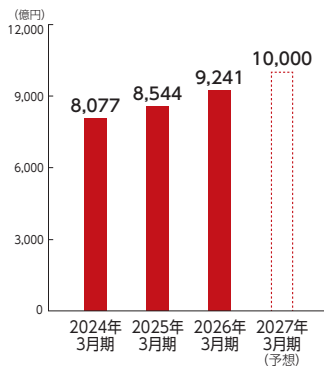
その他の事業

● 営業収益割合 0.6%

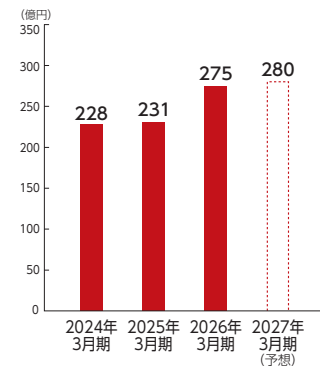
営業収益 55億89百万円 営業利益 1億82百万円

*当連結会計年度に含まれるアレンザホールディングス株式会社及びその子会社の当該事業の業績は、2026年2月期(2025年3月1日～2026年2月28日)を対象としております。

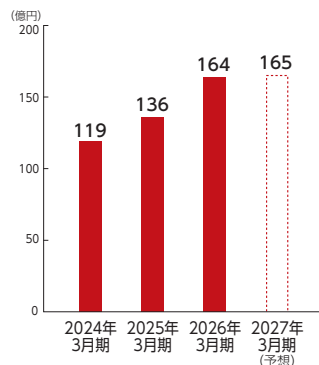
営業収益



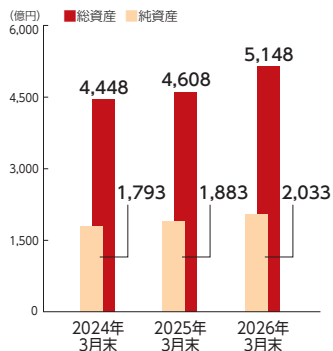
営業利益



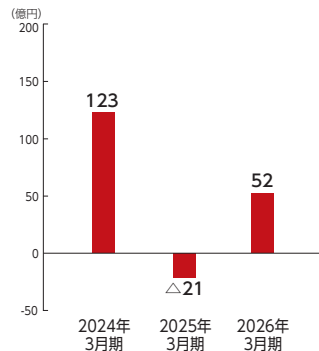
親会社株主に帰属する当期純利益



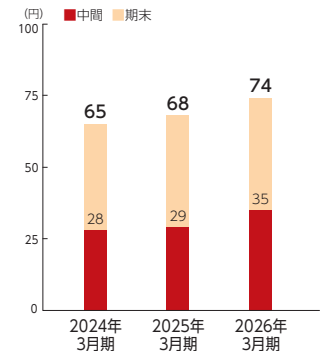
総資産／純資産



フリー・キャッシュ・フロー



1株当たり配当金



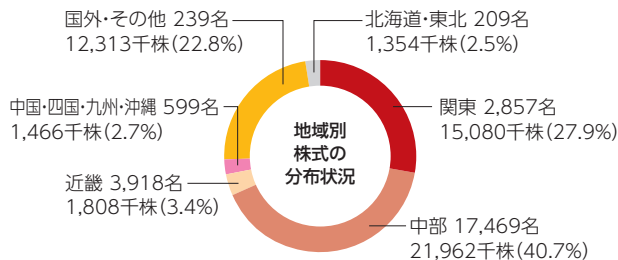
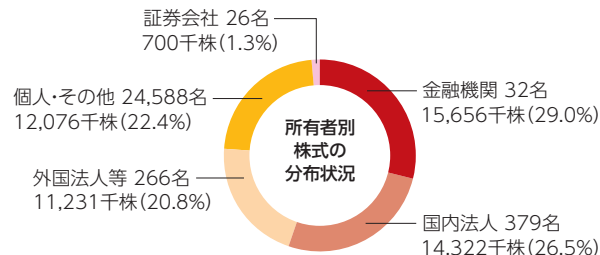
株式数及び株主数

発行可能株式総数 200,000,000株
 発行済株式の総数 53,987,499株
 株主数 25,291名

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)*
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,020	9.49
公益財団法人伊藤青少年育成奨学会	2,910	5.50
株式会社子雲社	2,730	5.16
農林中央金庫	2,542	4.80
株式会社十六銀行	2,536	4.79
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	1,987	3.75
ステート・ストリート・バンク&トラスト・カンパニー505223	1,464	2.76
田代 正美	1,350	2.55
株式会社リテールパートナーズ	1,260	2.38
株式会社アークス	1,260	2.38

注：同一株式数を所有する場合、株主番号順に記載しております。
 *発行済株式総数(自己株式を除く)に対する所有株式数の割合は小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。



会社概要

会社名 株式会社パローホールディングス
 設立 1958年7月
 (2015年10月1日付で「株式会社パロー」より商号変更)
 事業内容 チェーンストア事業及びそれに関する事業を営む会社の株式を保有することによる当該会社の事業活動の管理
 本部所在地 岐阜県多治見市大針町661番地の1
 資本金 136億9百万円
 グループ従業員数 社員：11,227名
 パート・アルバイト：22,538名 (8時間換算、期中平均)

グループ企業 (2026年3月31日現在)

事業区分	企業名	
●スーパーマーケット事業	株式会社パロー	古屋産業株式会社
	株式会社タチャ	株式会社桂林閣
	株式会社食鮮館タイヨー	有限会社白石罐詰工場
	株式会社公正屋	大東食研株式会社
	株式会社フタバヤ	有限会社三和食品
	三幸株式会社	株式会社主婦の店商事中部本社
	株式会社てらお食品	株式会社Vソリューション
	株式会社八百鮮	中部ミート株式会社
	株式会社ヤマタ	中部アグリ株式会社
	株式会社ドミー	有限会社野元畜産
中部フーズ株式会社	株式会社パローマックス*	
株式会社ダイエンフーズ	VARO Co.,Ltd.	
本田水産株式会社	ドミーデリカ株式会社	
		岡崎商業開発株式会社
●ドラッグストア事業	中部薬品株式会社	有限会社愛進堂薬局
	有限会社東栄薬局	株式会社みお薬局
●ホームセンター事業	株式会社ダイユーエイト	株式会社日敷
	株式会社タイム	株式会社アレンザ・ジャパン
	株式会社ホームセンターパロー	株式会社ファースト
●ペットショップ事業	株式会社アミーゴ	株式会社犬の家
●スポーツクラブ事業	株式会社アクトス	株式会社ウイング
	株式会社アーデル・フィットネス・リゾート	
●流通関連事業	中部流通株式会社	株式会社鷺富運送
	株式会社フェイス	メンテックス株式会社
	昭和フィルム株式会社	上海巴采貿易有限公司
	ユニードバック株式会社	Valor Vietnam Co.,Ltd.
	中部興産株式会社	株式会社パローエージェンシー
	有限会社アクセル	有限会社ジャパンクリーンサービス
●その他の事業	アレンザホールディングス株式会社	ドミーサービス株式会社
	有限会社アグリ元気岡山	株式会社中部保険サービス
	株式会社岐阜ファミリーデパート	株式会社パローマックス*
	株式会社スパークル	株式会社パローフィナンシャルサービス

注：*同一企業

役員の異動 (2026年6月26日付)

<取締役候補>

氏名	役職	その他重要な役職の兼務
田代 正美	代表取締役会長 兼 CEO	(株式会社パロー 代表取締役会長)
小池 孝幸	取締役社長	(中部興産株式会社 代表取締役社長) (株式会社パローフィナンシャルサービス 代表取締役社長)
森 克幸	専務取締役	(株式会社パロー 代表取締役社長)
篠花 明	常務取締役	管理本部長 (株式会社パローマックス 代表取締役社長)
和賀登 盛作	取締役	(アレンザホールディングス株式会社 代表取締役社長) (株式会社ホームセンターパロー 代表取締役社長)
額 直孝	取締役	(中部フーズ株式会社 代表取締役社長)
山田 武彦	取締役	(中部流通株式会社 代表取締役社長)
高橋 俊行	社外取締役	
小島 泰道	社外取締役	学校法人駒澤大学 理事長
椛島 鉄太郎	取締役	常勤監査等委員
山下 陽子	社外取締役	監査等委員
井坂 好孝	社外取締役	監査等委員
浅野 寿美	社外取締役	監査等委員

TOPICS

包括連携協定の拡大

自治体との「包括連携協定」は2県23市町の合計25自治体まで拡大(2025年3月末は18自治体)しました。

(恵那市、多治見市、岐阜県、土岐市、南砺市、瑞浪市、名古屋市、岐阜市、羽島市、春日井市、関市、中津川市、岡崎市、可児市、一宮市、小牧市、瀬戸市、高山市、野々市市、美濃加茂市、大垣市、愛知県、各務原市、稲沢市、七宗町)

※締結順

株主優待制度のご案内

毎年3月31日現在の所有株式数100株以上の株主様に対し、当社が発行する**プリペイド式電子マネー「Lu Vit (ルビット) カード」**に保有株式数及び継続保有期間に応じた**下記金額をチャージした「ギフトカード」**を株主優待品として贈呈しております。



「Lu Vit(ルビット)カード」

保有株式数	100株～499株	500株～999株	1,000株以上
1年未満 保有	1,000円	1,500円	3,000円
1年以上 保有	1,500円	3,000円	6,000円

- (注) 1. 継続保有期間とは、上記区分による株式数を基準日（毎年3月31日、9月30日）時点において同一株主番号で保有していることが当社株主名簿の記載・記録にて確認できる期間をいいます。なお、相続等により株主番号が変更になった場合は、その直後の基準日から起算いたします。
2. 本ギフトカードは、株式会社ジェーシービーのプリペイドスキームJCB PREMO（ジェーシービープレモ）を搭載しており、パローグループ主要店舗のほか、百貨店・家電量販店等、約70万店のJCB PREMO加盟店でご利用いただけます。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日
定時株主総会	毎年6月
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 〒100-8233 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	愛知県名古屋市中区栄三丁目15番33号 〒460-8685 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031（フリーダイヤル）
同取次窓口	三井住友信託銀行株式会社 本店及び全国各支店
単元株式数	100株
公告の方法	電子公告の方法により行います。ただし、やむをえない事情により電子公告ができない場合、日本経済新聞に掲載します。
公告掲載URL	https://valorholdings.co.jp/ir/koukoku/

住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座をお持ちでなかった株主様につきましては、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

株式会社 **バ**Aーホールディングス

本部
〒507-0062
岐阜県多治見市大針町661番地の1
TEL：0572-20-0860（代表）

可児事務所（株式事務）
〒509-0214 岐阜県可児市広見北反田
1957番地の2
TEL：0574-60-0868

URL：<https://valorholdings.co.jp/>
IR情報掲載URL：<https://valorholdings.co.jp/ir/>



この報告書は、森林認証を受けたFSC®認証紙、及び、植物油インキを使用しています。