



株式会社 パレモ

愛知県稲沢市天池五反田町1番地
<http://www.palemo.co.jp>
TEL (0587) 24-9771

PALEMO CO.,LTD.

第21期 事業報告書

[2005.2.21.~2006.2.20.]

変わりが
変わらぬ
パレモ。



株式会社 パレモ

証券コード:2778

PALEMOという社名は、「PAL(仲間)」と「EMOTION(感動)」の二つの言葉を合わせた造語であり、「ファッションビジネスを通して感性豊かな仲間たちと共に人生、仕事の感動を味わう」という思いが込められています。

常に創意と夢を描いていくパレモの風土の中で育った、自由でいつも感動を共有し合える仲間。

それが、**パレ**の力です。

CONTENTS

- 財務ハイライト..... 1
- 株主の皆様へ..... 2
- 2006年2月期のトピックス..... 3
- 2006年2月期決算のポイント..... 4
- 財務諸表..... 5
- 事業部門別営業概況..... 7
- ニュービジネスへの取り組み..... 9
- プライベートブランド商品への取り組み..... 10
- 店舗の状況..... 11
- 株式の情報..... 13
- 会社の情報..... 14

財務ハイライト



	2003年2月期	2004年2月期	2005年2月期	2006年2月期
売上高 (百万円)	26,427	28,502	30,322	31,325
経常利益 (百万円)	1,000	1,506	1,663	1,627
当期純利益 (百万円)	442	698	743	836
発行済株式総数 (千株)	4,650	5,700	7,260	7,260
1株当たり当期純利益 (円)	92円66銭	131円90銭	101円61銭	111円77銭
総資産 (百万円)	11,441	12,860	14,553	13,723
株主資本 (百万円)	2,138	3,668	5,488	6,189
総資産利益率 (ROA) (%)	3.9	5.7	5.4	5.9
株主資本利益率 (ROE) (%)	22.9	24.0	16.2	14.3

* 2004年7月に35万株の公募増資を、2004年10月8日付で普通株式1株を1.2株にする株式分割を、それぞれ実施いたしました。

株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。当社、第21期事業報告書をお届けするにあたり、謹んでご挨拶申し上げます。

第21期は、企業収益の回復を背景に雇用・所得環境が改善し、景気は緩やかな回復基調となりました。しかしながら、小売業界におきましては、大型ショッピングセンターの相次ぐオープンによる「オーバーストア」状態が一層顕著になり、厳しい経営環境が続きました。

こうした中、当社におきましては、上期は減収減益を余儀なくされたものの、下期は計画以上の利益を残すことができました。また、年間を通してみますと、21期連続の増収を確保することができ、また利益面につきましても、経常利益段階では微減でございましたが、当期純利益ベースでは、4期連続の増益となりました。これは、厳しい経営環境にも関わらず、株主の皆様方から頂きました変わらぬご支援の賜物であり、この場をお借りしてあらためて感謝申し上げます次第でございます。

このような環境のもと、第22期は、「始まりの始まり」を経営方針に掲げ、経営に邁進する所存でございます。今後も、株主の皆様方のご期待にお応えできるよう役員をはじめ社員一同、企業価値、株主価値の向上に専心努力してまいります。また、上場企業として適切な情報開示、ならびに積極的なIR活動に努めてまいります。引き続き皆様方のご指導ご鞭撻を賜りますよう、宜しく願い申し上げます。



代表取締役社長 中本 敏幸

経営理念

変わり続けることこそ、変わらぬ **パレ**

当社の企業理念は、「変わり続けることこそ変わらぬパレモ」であります。ファッションは、そしてお客様のニーズは常に変化し続けています。この変化に対応し続けることが、企業が成長し続けるためには不可欠であり、そのために我々企業が、そして役員をはじめ従業員自身が変わり続けなければならない、と考えています。一方で、「変えないもの」もあります。これは、やりがいや感動を共有すること、人を大事にすること、といった「企業風土」であります。「変えるもの」と「変えないもの」。この二つの調和を図ることが大切であると考えております。変わり続けなければ成長することが出来ない時代です。「小売業は変化対応業」という言葉を胸に、パレモは今後も変わり続け、更なる成長を目指して参ります。

2006年2月期のトピックス

インセンス事業部の営業譲受

2005年8月に、BAGと服飾雑貨専門店チェーンの株式会社東京インセンスの営業全部にあたる24店舗を譲り受け、インセンス事業部を発足いたしました。

このたびの営業譲受を決定いたしましたのは、当社の中期経営戦略「多核化による安定的成長」に基づいており、業容の更なる拡大を目的としております。当社は、現状このインセンス事業を含め、5事業18ショップブランドを展開いたしておりますが、BAGと服飾雑貨の専門店にはナショナルチェーンが非常に少なく、当社が今日までに築いてまいりました店舗開発力を生かすことによって出店の機会は飛躍的に増えるものと考えております。

1998年2月には、バラエティ雑貨の専門店チェーンの株式会社シーベレットの営業を譲り受け、シーベレット事業部を発足いたしました。営業譲受から3年間は赤字を余儀なくされたものの、4年目に大きな黒字転換を果たし、5年目にあたる2003年2月期には累損一掃、そして現在は、ギャルフィット・ファナー事業に続く当社の基幹事業に成長しております。



2006年3月RENEWAL OPEN
足利店（栃木県）



2005年11月OPEN
けいはんな店（京都府）

インセンス事業につきましては、シーベレット譲受時のノウハウを生かし、シーベレット事業よりも早期に黒字化を果たすことを計画しており、スクラップ&ビルドやマーチャライジング改革などの施策にあたってまいります。そしてギャルフィット・ファナー、ライムストーン、シーベレットに続く第4の柱に育てあげるべく、経営に取り組んでまいります。

スクラップ&ビルド加速

出店	66店舗
営業譲受	24店舗
退店	41店舗
店舗純増	49店舗
期末店舗数	492店舗

当期におきまして、新規出店を66店舗、退店を41店舗行いました。インセンス事業の営業譲受24店舗を含めまして店舗純増は49店舗、当期末における店舗数は492店舗となりました。

また、店舗活性化のための改装投資を35店舗、業態変更を16店舗行いました。

トレクオーレ多店舗展開へ

2005年1月にニュービジネス事業部を発足し、ブランドビジネスへの取り組みを開始いたしました。そうした中、2005年2月に1号店を出店した服飾雑貨とレディースウェアの複合ショップ「トレクオーレ」は、ディベロッパーから高い評価を頂いて順調に出店を続けることができ、当期末の店舗数は9店舗（前期末は1店舗）に増加いたしました。

2007年2月期につきましても、出店を継続し、ショップブランドの確立を図ってまいります。



2006年3月OPEN
イオンナゴヤドーム前店（愛知県名古屋市長区）

2006年2月期決算のポイント

2006年2月期決算のポイント

21期連続増収

売上高前期比は103.3%となり21期連続増収となりました。66店舗の新規出店と(株)東京インセンスの24店舗の営業譲受による49店舗の純増が寄与し、増収を確保いたしました。

売上総利益率1.8%改善

売上総利益率は48.4%となり、前期と比較して1.8%改善いたしました。これは、マーチャライジング力向上、ならびにプライベートブランド商品の精度向上によるものであります。

株主資本比率7.4%向上

株主資本は、前期末5,488百万円から当期末6,189百万円へ700百万円増加しました。これにより株主資本比率は前期末の37.7%から45.1%に7.4%向上いたしました。

有利子負債比率6.2%改善

当期におきまして、1,020百万円の長期借入金の返済を行い、有利子負債は、前期末2,893百万円から当期末1,873百万円に減少いたしました。これにより有利子負債比率は前期末の19.9%から13.7%に6.2%改善いたしました。

2007年2月期の見通し

売上高	335億円（前期比106.9%）
経常利益	18億円（前期比110.6%）
当期純利益	7億円（前期比83.6%）

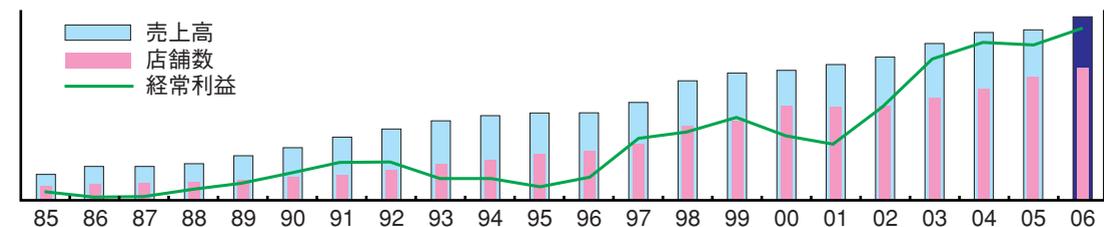
2007年2月期の見通しは売上高335億円（前期比106.9%）、経常利益18億円（前期比110.6%）、当期純利益7億円（前期比83.6%）を計画しております。

なお、当期純利益ベースで前期実績を下回る見込みとなるのは、2006年2月期において、厚生年金基金代行部分返上益597百万円を特別利益に計上したことが要因でございます。

中期経営戦略と取り組み課題

当社は中期経営戦略として、「多核化による安定的成長」を掲げており、過去においては下記のグラフのような成長を辿ってまいりました。これは、急成長を目指し企業を急拡大させることは決して難しいことではありませんが、企業の「血・肉」にならない拡大は必ずやその反動が現れ、衰退を辿ると考えております。このような理念のもと、安定的成長を目指してまいります。

当面の目標は、①2009年2月期有利子負債実質「0」②2010年2月期経常利益率10%、であり、①スクラップ&ビルド、②既存店舗の強化、③ニュービジネスの育成、の3つの経営課題に取り組んでまいります。



財務諸表

貸借対照表

(単位：千円)

科目	前期末 2005年 2月20日現在	当期末 2006年 2月20日現在	増減
資産の部			
流動資産	5,704,220	4,931,310	△772,909
現金及び預金	1,073,980	426,448	△647,532
受取手形	30	24	△6
売掛金	14,229	35,297	21,067
売上預け金	1,340,749	1,124,766	△215,982
商品	2,765,569	2,856,738	91,169
貯蔵品	15,982	14,118	△1,864
前払費用	24,489	37,937	13,447
繰延税金資産	103,500	122,320	18,820
一年内返済予定長期借入金	216,566	232,464	15,898
その他	149,121	81,194	△67,927
固定資産	8,848,841	8,791,989	△56,851
(有形固定資産)	2,019,907	2,146,136	126,229
建物	1,723,091	1,718,364	△4,726
器具及び備品	295,631	409,806	114,174
建設仮勘定	1,184	17,965	16,781
(無形固定資産)	62,675	50,624	△12,050
商標権	515	183	△331
電話加入権	37,950	37,950	—
ソフトウェア	21,311	12,245	△9,066
その他	2,898	245	△2,652
(投資その他の資産)	6,766,258	6,595,228	△171,030
投資有価証券	213,998	215,024	1,026
出資金	6,556	6,676	120
破産更生債権等	90,467	55,617	△34,850
長期前払費用	107,499	87,893	△19,605
繰延税金資産	284,259	175,783	△108,476
長期借入金	6,133,589	6,051,161	△82,428
店舗賃借仮勘定	27,950	62,360	34,410
その他	56,284	31,507	△24,777
貸倒引当金	△154,345	△90,795	63,550
資産合計	14,553,061	13,723,300	△829,761

(単位：千円)

科目	前期末 2005年 2月20日現在	当期末 2006年 2月20日現在	増減
負債の部			
流動負債	6,564,608	5,961,986	△602,622
支払手形	2,717,034	2,676,104	△40,929
買掛金	1,125,586	986,103	△139,483
一年内返済予定長期借入金	1,020,000	420,000	△600,000 *1
未払金	192,788	230,645	37,856
未払消費税等	87,016	82,892	△4,124
未払法人税等	370,594	378,403	7,808
未払費用	659,197	731,239	72,042
預り金	35,323	38,498	3,174
賞与引当金	145,400	156,200	10,800
設備支払手形	211,666	261,846	50,180
その他	—	52	52
固定負債	2,499,963	1,572,283	△927,679
長期借入金	1,873,312	1,453,312	△420,000 *1
退職給付引当金	552,661	41,165	△511,495
役員退職慰労引当金	65,989	—	△65,989
長期未払金	—	69,805	69,805
その他	8,000	8,000	—
負債合計	9,064,572	7,534,269	△1,530,302
資本の部			
資本金	1,229,250	1,229,250	—
資本剰余金	1,203,225	1,203,225	—
利益剰余金	3,054,873	3,758,053	703,179
株式評価差額金	2,716	3,329	613
自己株式	△1,576	△4,827	△3,251
資本合計	5,488,489	6,189,030	700,540 *2
負債及び資本合計	14,553,061	13,723,300	△829,761

貸借対照表のポイント

*1：当期におきまして、1,020百万円の長期借入金の返済を行い、有利子負債は、前期末2,893百万円から当期末1,873百万円へ減少いたしました。これにより有利子負債比率は前期末の19.9%から13.7%まで減少いたしました。

*2：株主資本は、前期末5,488百万円から当期末6,189百万円へ700百万円増加しました。これにより株主資本比率は前期末の37.7%から45.1%まで増加いたしました。

損益計算書

(単位：千円)

科目	前期 2004年 2月21日から 2005年 2月20日まで	当期 2005年 2月21日から 2006年 2月20日まで	増減
売上高	30,322,275	31,325,632	1,003,357 *3
売上原価	16,203,617	16,171,758	△31,859
売上総利益	14,118,658	15,153,874	1,035,216 *4
販売費及び一般管理費	12,527,004	13,544,920	1,017,916
営業利益	1,591,653	1,608,953	17,300
営業外収益	120,996	47,822	△73,173
営業外費用	48,970	28,848	△20,122
経常利益	1,663,678	1,627,927	△35,751
特別利益	6,258	603,699	597,441 *5
特別損失	115,006	600,751	485,745 *6
税引前当期純利益	1,554,930	1,630,875	75,945
法人税、住民税及び事業税	756,565	704,759	△51,806
法人税等調整額	54,549	89,243	34,694
当期純利益	743,815	836,873	93,058
前期繰越利益	112,140	126,788	14,648
当期末処分利益	855,955	963,661	107,706

損益計算書のポイント

*3：売上高前期比は103.3%となり21期連続増収となりました。既存店前期比は94.7%に終わりましたが、66店舗の新規出店と(株)東京インセンズの24店舗の営業譲受による49店舗の純増が寄与し、増収を確保いたしました。

*4：売上総利益率は48.4%となり、前期と比較して1.8%改善いたしました。これは、マーチャндаイジング力向上、ならびにプライベートブランド商品の精度向上によるものであります。

*5：厚生年金基金の代行返上の認可が2006年1月1日に下りたことから、厚生年金基金代行部分返上益5億97百万円を特別利益に計上いたしました。

*6：当期より「固定資産の減損に係る会計基準」を早期適用したことにより特別損失3億8百万円を計上いたしました。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科目	前期 2004年 2月21日から 2005年 2月20日まで	当期 2005年 2月21日から 2006年 2月20日まで	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	515,860	1,602,206	1,086,345
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,258,892	△1,117,602	141,289
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,107,661	△1,132,135	△2,149,796
現金及び現金同等物の増減額	274,629	△647,532	△922,162
現金及び現金同等物の期首残高	799,350	1,073,980	274,629
現金及び現金同等物の期末残高	1,073,980	426,448	△647,532

利益処分

(単位：千円)

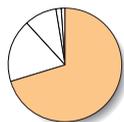
項目	前期 2005年5月11日	当期 2006年5月10日
当期末処分利益	855,955	963,661
特別償却準備金取崩額	4,526	4,469
計	860,482	968,130

これを次のとおり処分いたします。

利益配当金	108,883 (1株につき15円)	108,850 (1株につき15円)
役員賞与金 (うち取締役賞与金)	24,810 22,850	25,570 23,410
(うち監査役賞与金)	1,960	2,160
別途積立金	600,000	700,000
次期繰越利益	126,788	133,710

事業部門別営業概況

ギャルフィット・ファナー事業



売上構成比
70.3%

当社の主力事業であります、ギャルフィット・ファナー事業の売上高は22,042百万円で、前期比97.9%となりました。なお、このギャルフィット・ファナー事業の売上には、売上母体の小さいニュービジネス事業部の売上を含んでおります。

当期におきましては、既存店売上高前期比が第1四半期が87.7%、第2四半期は98.3%、第3四半期は98.3%、第4四半期は98.4%と第1四半期に非常に苦戦し、年間では95.3%に終わりました。また、34店舗の退店をおこなったことによる店舗数減から減収に終わりました。

しかしながら、プライベートブランド(PB)商品の精度が向上したこと、マーチャンダイジング技術が向上したこと

などから、売上総利益率は前期の45.6%から2.4%改善の48.0%となり、売上総利益は10,585百万円と前期比102.3%となりました。

商品動向としては、デニム素材を中心にパンツ、ブラウス、大きいサイズの「ジニー」が好調、ニット・カット、スーツが不調に終わりました。



2005年10月OPEN
G・F・Cアピタ静岡店
(静岡県静岡市)

組織改編の実施

8月にそれまでの「ギャルフィット・ファナー北日本事業部」「同東日本事業部」「同西日本事業部」の地域事業部制を廃止し「ギャルフィット・ファナー事業部」に一本化する組織改編を行いました。

これは、組織の効率化、ならびに商品部組織を一本化することで、商品力の更なる強化を図るために行ったものです。

この組織改編が効を奏し、同事業部の売上総利益率は、上期の46.9%（前年上期の45.5%から1.4%改善）に対し、下期49.1%（前年下期46.3%から2.8%改善）となりました。

ファッションニーズの多様化に対応し3スタイリングMDへ

ファッションニーズの多様化に対応するため、従来の「カジュアル」「エレガンス」の2スタイリングMDから、「セクシー」「カジュアル」「エレガンス」の3スタイリングMDに変更いたしました。



ドスチャー

本年2月より当社のギャルフィット・ファナー事業のショップにて、「DOSCH」ブランドの商品展開を開始いたしました。

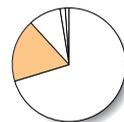
「DOSCH」とは、サンドバッグを叩いた時に出る音を表しており、インパクトのあるものに出会った時の心の衝撃音を表した俗語であります。

契約モデルにsifowさん（エイベックス・エンターテインメントより2006年2月デビュー）を起用、また、倅田来未さんとのコラボ企画（12週連続CDへのプレゼント企画やコラボTの作成など）や、ファッション雑誌への定期掲載などの販促を今後も継続してブランド力の強化を図り、ひいてはギャルフィット・ファナー事業の活性化を図ってまいります。

DOSCH WEBサイトアドレス <http://www.dosch.jp/>



シーベレット事業



売上構成比
17.9%

シーベレット事業の売上高は5,598百万円で、前期比129.4%となりました。これは、既設店売上高前期比が92.3%に終わったものの、新規出店を25店舗行ったことによる店舗増が寄与し増収となりました。

シーベレット事業は、前期13店舗、当期は25店舗の新規出店を行い順調に店舗数を増やしております。

これは、ショッピングセンターに雑貨専門店が必要不可欠であるにもかかわらず、雑貨専門店のナショナルチェーンが少ないことが一因であり、現在においても出店要請は数多く届いております。このため、シーベレット事業は今後も積極的に新規出店を行うことを計画しております。

商品動向としましては、りらくま、モノクロブーといったキャラクター雑貨が好調、ステーションナリー、ファッション雑貨が不調に終わりました。

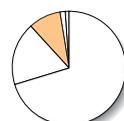


2005年3月OPEN
シーベレットファミ川口店
(埼玉県)



2005年10月OPEN
シーベレットファミクア熊本店
(熊本県)

ライムストーン事業



売上構成比
9.2%

ライムストーン事業の売上は2,873百万円で、前期比91.8%となりました。既設店売上高前期比が93.8%に終わったこと、他業態への転換を5店舗行ったことなどによる店舗減から減収となりました。

ライムストーン事業部においても、当期の5月に商品部組織の改編を行いました。これは、従来の担当服種別バイヤー制から、バイヤー、コーディネーター、ディストリビューターといった役割分担に置き換えたものであります。

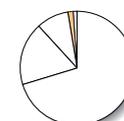
この組織改編が効を奏し、ライムストーン事業の売上総利益率は前年に比べ2.5%改善し50.2%となり、また、下期の既設店売上高前期比も101.8%と好調に推移いたしました。

商品動向としましては、ブラウス、ジャケット、コートといった布帛のトップスが好調、カットソーやスーツが不調に終わりました。



2005年2月OPEN
近江八幡店（滋賀県）

インセンス事業



売上構成比
1.5%

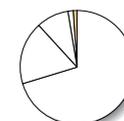
インセンス事業の売上は、478百万円となりました。インセンス事業は2005年8月21日に営業を譲り受けたため、下期のみの売上となります。

当期においては、営業譲受の店舗以外に3ショップの新規出店を行いました。今後もスクラップ&ビルド及びショップの大型化を推し進め、収益基盤の確立を図ってまいります。



2005年9月OPEN
一宮店（愛知県）

その他



売上構成比
1.1%

手数料収入が主となるその他売上は、332百万円、前期比96.3%となりました。

ニュービジネスへの取り組み

ニュービジネスへの取り組み

当社は「多核化による安定的成長」を中期経営戦略に掲げ、業容の拡大を図るべく新業態の育成に取り組んでおります。2005年1月にニュービジネス事業部を発足し、当期よりブランドビジネスへの本格的な取り組みを開始いたしました。

現在、ニュービジネス事業部が展開しているブランドは下記の通りです。なお、2003年3月より事業展開を行ってまいりました、「GUESS」は2005年12月をもって展開を終了いたしました。



<http://www.palemo.co.jp/treasure/>

服飾雑貨とレディースウェアをミックスしたスタイリング提案型ショップの「トレクオレ」は、2005年2月期より店舗展開を開始いたしました。最初の2ヶ月間は試行錯誤を繰り返したものの、その後はマーチャンダイジングが軌道にのり、ディベロッパーから高い評価を受け多くの出店要請を頂くこととなり、当期末の店舗数は9店舗に増加いたしました。

今後も、ブランドの確立にむけた取り組みを行ってまいります。



2006年3月OPEN 扶桑店(愛知県)



10代後半から20代前半の女性をメインターゲットとした、セクシーカジュアルブランド「LXY&PPC」は2005年2月に株式会社ゼイヴェルとライセンス契約を締結し、携帯通販サイト「ガールズショッピング」にて通販業務を開始いたしました。この通販サイトは順調に売上を伸ばしており、初年度はほぼ予定どおりの売上を確保しております。

将来的には多店舗展開も視野に入れておりますが、今期においては携帯通販事業に専念し、ブランドの確立を図ってまいります。



<http://www.palemo.co.jp/batsuclub/>

女優の加藤あいさんをイメージキャラクターに起用した、セレブカジュアルのブランド「バツクラブ」は2005年9月に1号店を出店いたしました。

まだまだ発展途上のブランドではありますが、マーチャンダイジングや出店立地の見直しを行い、ブランド力の強化を図ってまいります。



2005年9月OPENデックス東京ビーチ店(東京都港区)

プライベートブランド商品への取り組み

売上総利益率改善への取り組み

2002年2月期売上総利益率 44.7%

2006年2月期売上総利益率 48.4%

上記の数字は当社がプライベートブランド(PB)商品の本格展開を開始する前の2002年2月期と、PB商品の本格展開から4年が経過した当2006年2月期の全社の売上総利益率を比較したものであります。数字をご覧の通り、この4年間で3.7%の改善をいたしており、PB商品が売上総利益率の向上に重要な役割を果たしていることがわかり頂けると思います。

PBに取り組む目的は、売上総利益率の改善を図ること、ならびに同業他社との差別化であり、当社にとって必要不可欠なものであると考えております。

当社のPBは本格展開から4年が経過しましたが、当社のPBは未だ発展途上であります。今後も、PB商品の精度、ならびにマーチャンダイジング技術を飛躍的に向上させることにより、更なる商品力の強化、ひいては業績の向上に努めてまいります。

海外直接貿易への取り組み

当期より、海外メーカーとの直接貿易への本格的な取り組みを開始いたしました。これは、国内メーカー、アパレル、商社とともに取り組むPB商品よりも高い売上総利益率を確保することを目的としております。

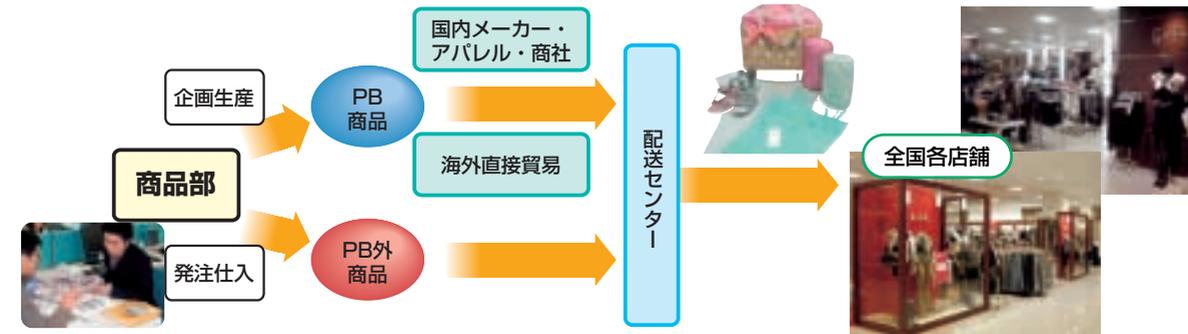
当期の海外メーカーとの直接貿易の取引実績は全社売上の4%弱であり、売上総利益率は全社数値よりも約5%高い、53.3%でした。

当面は、直接貿易商品の売上構成比20%、売上総利益率60%を計画し、全社の更なる売上総利益率の改善の武器とするべく取り組んでまいります。

物流改革への取り組み

海外直接貿易への取り組み強化と連動し、今期より海外物流システムの構築に取り組み、物流コストの削減、ならびに、店頭への配送時間の短縮によるクイックレスポンス体制の強化を図ってまいります。

商品供給の流れ



店舗の状況

スクラップ&ビルド

21年間の新規出店数 650店舗

21年間の退店数 250店舗

店舗平均年齢 5.89歳



2005年9月OPEN
ジニー イオン名古屋みなと店
(愛知県)



2005年4月OPEN
L・S・C館林店 (群馬県)

ショッピングセンター(SC)の乱立によるオーバーストア状態は年々顕著になっており、新規出店を行うとともに、競争力を失ったSCからの退店・店舗の置き換えを行う「スクラップ&ビルド」が今まで以上に重要になると考えております。

このような認識のもと、当社がかねてからスクラップ&ビルドを積極的に行ってまいりました。当期におきましても66店舗の出店、41店舗の退店を行いました。創業から21年間において、新規出店を650店舗、退店を250店舗こなしてまいりました。

この結果、当期末における店舗平均年齢は5.89歳(前期末5.83歳)となりました。

今後も毎年50店舗前後の新規出店を計画的に行う一方、競争力を失ったSCからの退店も同時に進め、経営効率の改善を図ってまいります。

●出退店数一覧

	2001年 2月期 まで	2002年 2月期	2003年 2月期	2004年 2月期	2005年 2月期	2006年 2月期	計
出 店	421	30	35	47	51	66	650
営業譲受	25	—	—	—	—	24	49
退 店	114	31	31	16	17	41	250
純 増	332	▲1	4	31	34	49	449
期末店舗数	375	374	378	409	443	492	

メンバーズカード会員

当社は5事業(ニュービジネス事業を含む)、18ショップブランドを展開しておりますが、全ショップブランド共通のメンバーズカードを全店で発行いたしております。

当期においては、35万人強のお客様にご入会いただき、当期末における会員数は約160万人となりました。これは、1店舗あたりにしますと3,200人以上の会員数となります。

メンバーズカード会員の増加は、お客さまの固定客化につながり、ひいては安定した売上の確保につながるため、全社をあげてメンバーズ会員の獲得に取り組んでおります。

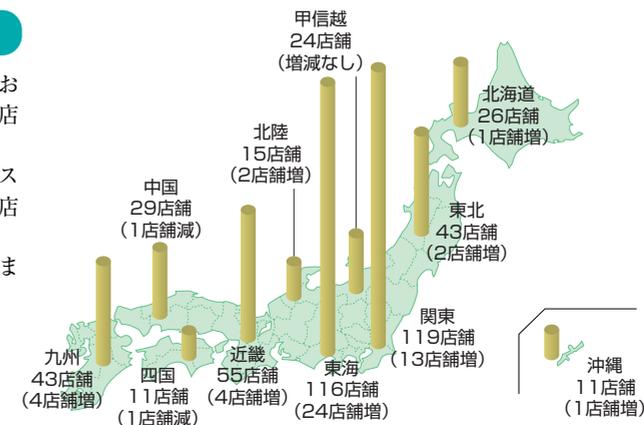


地域別店舗状況

当社は北海道から沖縄まで全47都道府県に出店しており、現在も全国津々浦々の出店に関する情報を収集し、店舗開発を行っております。

当期におきましては、営業譲受いたしましたインセンス事業の店舗が東海地区に集中していたため(24店舗中16店舗)、東海地区の増加が際立つ形となりました。

地域別の店舗数及び増減の状況は右記の通りであります。



ディベロッパー別店舗状況

当社は全国のショッピングセンター、ファッションビル、百貨店などさまざまなディベロッパーと信頼関係を築き、幅広く計画的な店舗開発を行っております。

当期におきましては、イオングループやユニークグループなどのGMS系ショッピングセンターはもとより、駅ビル・百貨店・ファッションビルに合わせて10店舗、郊外のパワーセンターに4店舗出店いたしました。

また当社は、新規のSCだけでなく、既存SCへの出店も積極的に行っておりますが、今後は「まちづくり三法」の影響を踏まえ、既存SCへの店舗開発を積極的に行ってまいります。

出退店、店舗数の詳細は下記の通りであります。

	出店	営業譲受	退店	増減	期末店舗数	店舗構成比	売上構成比
イオンG	19	0	5	14	116	23.6	25.5
ユニーク	18	24	6	36	132	26.8	20.1
イトーヨーカ堂	4	0	3	1	45	9.1	10.6
他流通系DV	11	0	7	4	110	22.4	22.3
その他	14	0	20	▲6	89	18.1	21.5
合 計	66	24	41	49	492	100.0	100.0

業態別出退店状況

当期は66店舗の出店、41店舗の退店を行いました。出店はギャルフィット・ファナー事業とシーベレット事業、退店についてはギャルフィット・ファナー事業を中心に行いました。

出退店、店舗数の詳細は下記の通りであります。なお、表の中の「複合店」とは「ギャルフィット・ライムストーン」「ギャルフィット・シーベレット」といった、2事業以上の商品展開を行うショップを指しております。今後はこうしたショップの複合化、大型化を図り更なる収益性の向上を図ってまいります。

	出店	営業譲受	退店	業態変更	期末店舗数	増床・改装
ギャルフィットファナー	28	0	34	+8 -7	290	27
ライムストーン	6	0	5	+0 -5	35	4
シーベレット	25	0	1	+3 -0	94	3
インセンス	2	24	1	+0 -0	25	0
複合店	5	0	0	+5 -4	48	1
合 計	66	24	41	(16)	492	35

株式の情報

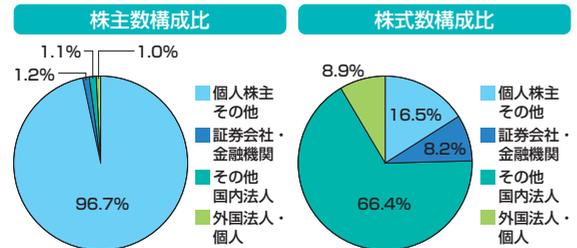
株式の状況

会社が発行する株式の総数	27,360,000株
発行済株式の総数	7,260,000株
1単元の株式の数	100株
株主数	1,538名

大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
ユニー株式会社	4,800	66.12
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	421	5.81
バンクオブニューヨーク・ジーシー・エム クライアント・アカウンツ・イー・アイ・エス・ジー	170	2.35
ステート・ストリート・バンク・アンド・トラスト カンパニー 505025	127	1.76
エイチエスピーシー・バンク・ピーエルシー アカウント・アトランティス・ジャパン・グロス・ファンド	122	1.68
岩間 公一	121	1.67
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	88	1.22
パレモ従業員持株会	84	1.17
シー・エム・ピー・エル・エス・イー・リ・ミューチャル・ファンド	62	0.87
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	44	0.62

株主構成



株主メモ

事業年度 毎年2月21日から翌年2月20日まで
 定時株主総会 毎年5月開催
 基準日 定時株主総会 毎年2月20日
 期末配当金 毎年2月20日
 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

株主名簿管理人 住友信託銀行株式会社
 大阪府大阪市中央区北浜四丁目5番3号
 同事務取扱所 大阪府大阪市中央区北浜四丁目5番3号
 住友信託銀行株式会社 証券代行部
 〒183-8701
 郵便物送付先 東京都府中市日鋼町1番10号
 住友信託銀行株式会社 証券代行部
 〒183-8701
 電話照会先 住所変更等用紙のご請求 0120-175-417
 その他のご照会 0120-176-417
 同取次所 住友信託銀行株式会社 全国各支店
 公告掲載 当社ホームページに記載

株主優待

株主の皆様方のご支援に対する感謝の印といたしまして、毎年2月20日現在の株主名簿に記載された100株以上保有の株主の皆様に対し、下記の通り株主様ご優待品を進呈いたしております。

100株以上1,000株未満	1,000円の図書カード
1,000株以上3,000株未満	5,000円相当の産地直送果物
3,000株以上5,000株未満	7,000円相当の産地直送果物
5,000株以上	10,000円相当の産地直送果物



*昨年はメロン・さくらんぼを進呈いたしました。

会社の情報

会社概要 (2006年2月20日現在)

社名 株式会社パレモ
 設立 昭和59年11月22日
 資本金 12億2,925万円
 本社所在地 〒492-8680 愛知県稲沢市天池五反田町1番地
 事業所 東京本部
 〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町14番4号
 大阪本部
 〒532-0004 大阪府大阪市淀川区西宮原1丁目5番10号
 ほか、全国47都道府県に492店舗を展開
 従業員数 2,212名
 (ナショナル社員149名、エリア社員他2,063名)
 事業内容 婦人服・バラエティ雑貨・服飾雑貨の小売専門店
 チェーン
 HPアドレス <http://www.palemo.co.jp>

役員 (2006年5月10日現在)

代表取締役社長	中本敏幸
専務取締役	北村靖博
常務取締役	松井理記
取締役	小林秀夫
取締役	小倉正教
取締役	永井隆司
取締役	磯見洋
常勤監査役	武末逸男
監査役	森岡孝
監査役	中村弘

注：監査役のうち、森岡孝、中村弘の両氏は、社外監査役であります。

沿革

1984年11月 株式会社パレモ 設立(資本金1億円)
 1985年 2月 株式会社パレモとして営業開始
 1985年 7月 路面1号店 ギャルフィット原宿店 オープン
 1986年10月 東北地区1号店 ギャルフィット盛岡店 オープン
 1988年 1月 東京本部開設
 1988年 8月 POSシステム(販売時点情報管理)の導入
 1990年 7月 関西地区1号店 ギャルフィット千里店 オープン
 1992年 1月 売上100億円達成
 1992年 2月 増資 資本金2億円へ
 1993年 4月 四国地区1号店 ギャルフィット徳島店 オープン
 1994年 5月 中国地区1号店 ギャルフィット松江店 オープン
 1995年 2月 増資 資本金2億6,750万円へ
 1996年 2月 額面株式を5万円から50円へ変更
 1997年10月 九州地区1号店 ギャルフィットクラブ大塔店 オープン
 1998年 2月 シーベレット事業を営業譲受
 1998年 2月 増資 資本金2億8,145万円へ
 1998年12月 売上200億円達成
 1999年 9月 北海道1号店 ギャルフィットクラブ新札幌店 オープン
 1999年10月 沖縄1号店 ファナー具志川店 オープン
 2000年 4月 愛知県小牧市に配送センター開設
 2000年 8月 本社を愛知県稲沢市(現在地)へ移転
 2001年 2月 全店舗PC導入により情報ネットワーク構築
 2001年 8月 大阪本部開設
 2002年 2月 PB商品の本格展開開始
 2002年 8月 東京東雲に配送センター開設
 2003年 8月 ジャスダックに株式を上場
 2004年 7月 公募増資 資本金12億2,925万円へ
 2004年 8月 新POSシステムを導入
 2004年 9月 全国47都道府県に出店
 2005年 2月 売上300億円達成
 2005年 8月 インセンス事業を営業譲受