



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22期 中間報告書

[2006.2.21.~2006.8.20.]

変わり続けることが
変わらぬパレモ。



株式会社 パレモ

証券コード: 2778

PALEMO

PAL[仲間] + EMOTION[感動]

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。

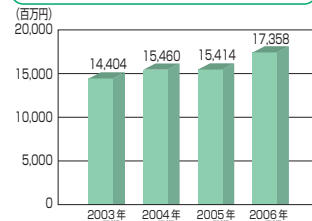
それが、パレモの力です。

CONTENTS

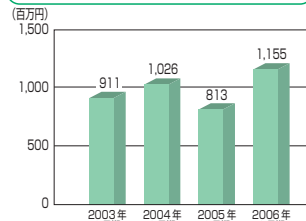
財務ハイライト	1
株主の皆様へ	2
トップインタビュー	3
2006年8月中間決算のポイント	7
貸借対照表概要	8
損益計算書概要	9
事業部門別営業概況	10
店舗の状況	11
商品の状況	12
株式の情報	13
会社の情報	14

財務ハイライト

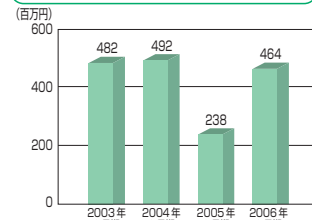
売上高



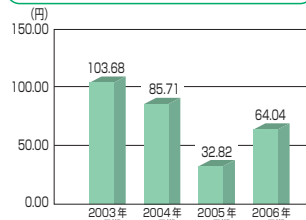
経常利益



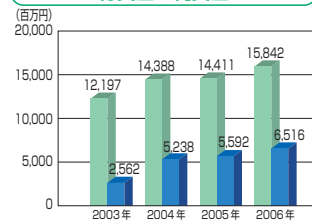
中間純利益



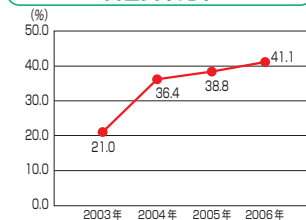
1株当たり中間純利益



総資産・純資産



自己資本比率



	2003年8月期	2004年8月期	2005年8月期	2006年8月期
売上高 (百万円)	14,404	15,460	15,414	17,358
経常利益 (百万円)	911	1,026	813	1,155
中間純利益 (百万円)	482	492	238	464
発行済株式総数 (千株)	4,650	6,050	7,260	7,260
1株当たり中間純利益 (円)	103円68銭	85円71銭	32円82銭	64円04銭
総資産 (百万円)	12,197	14,388	14,411	15,842
純資産 (百万円)	2,562	5,238	5,592	6,516
自己資本比率 (%)	21.0	36.4	38.8	41.1

* 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22期中間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。

この上期は、企業収益の回復を背景に雇用・所得環境が改善し、景気の回復基調が鮮明になってまいりました。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、厳しい経営環境は続いております。

こうした中、当社におきましては、店舗のスクラップ&ビルド、マーチャンダイジングの強化に取り組み、この上期は売上・利益ともに計画以上の実績を残すことができました。また、売上高・経常利益段階においては、創業以来の最高値となりました。これもひとえに、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。

厳しい経営環境が続いておりますが、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、宜しく申し上げます。



代表取締役社長

中本 敏章

経営理念

変わり続けることこそ、変わらぬパレモ

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体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事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。



人「財」を大切に 永続的な発展のため 安定成長を目指してまいります

～2010年2月期経常利益率10%に向けて～

代表取締役社長
中本 敏幸

上期の業績、上期のトピックスをご説明ください。

まず業績についてですが、この上期は、皆様のご支援のおかげで増収増益という結果で終わることができました。

増収となった要因は、前年同期末と比較して店舗が60店舗増加したことと、既設店売上高前期比が100.6%と前年を上回る実績を残せたことによるものです。特に、既設店売上高前期比においては、客単価、一品単価の上昇に取り組み、既存店の客単価が前期比101.9%と客単価の下落に歯止めをかけることができたことが奏功しました。また、増益になった一番の要因は、マーチャンダイジング技術の向上等に取り組んだ結果、売上総利益率が前年と比較して1.4%改善したことです。

次にトピックスについては、出店40、退店12とスクラップ&ビルドを加速したこと、店舗改装を39店舗行ったこと、海外直接貿易の拡大に伴い、上海に配送センターを開設したことでもあります。また、昨年より本格的に取り組みを開始した海外直接貿易がこの上期よりようやく軌道にのってまいりました。

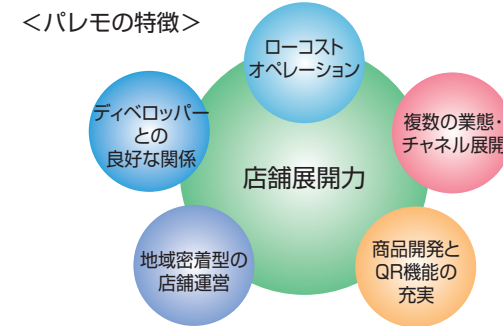
昨年の8月にインセンス事業を営業譲受してから1年が経過しました。インセンスの現状をお聞かせください。

昨年8月に営業譲受した際、インセンス事業の店舗数は24でしたが、この1年の間に、4店舗の出店、1店舗の退店を行い、この上期末における店舗数は27となりました。また他事業との複合出店を2店舗、改装を2店舗行いました。

現状は、商品の品揃えの拡大などマーチャンダイジング改革に取り組む一方、スクラップ&ビルドに取り組み黒字化のための基盤整備を行っております。

98年に営業譲受したシーベレットにおいては、3年目ですくやく黒字化を果たすことができましたが、その時、黒字化に向けて実践したマーチャンダイジング改革、スクラップ&ビルド、店舗の大型化をインセンス事業においても実践してまいります。

今期は年間において赤字の見通しですが、来期以降の黒字化に向け、経営にあたっております。



パレモの強みについてお聞かせください。

当社の特徴を一言で言いますと、「店舗展開力」がある、ということであり、その要素は大きく5つございます。

一つ目は、ローコスト経営を実践しているため、店舗の損益分岐点を低く設定することができ、出店可能な立地が数多く存在する、ということです。

二つ目は、新規事業を含め5つの事業と17のショップブランドを有しているため、1つのショッピングセンターにおいて複数の業態を出店することができ、出店の機会が数多くある、ということです。

三つ目は、商品開発とクイックレスポンス（QR）機能が充実しているため、「旬」の商品をタイムリーに供給することができることです。

四つ目は、地域密着型の店舗運営を実践していることです。当社は全国47都道府県に出店しておりますが、従業員は現地での採用を基本としています。これにより、地域による商品特性や地域行事にきめ細かく対応した営業体制をとることができます。

五つ目は、全国のディベロッパーと良好な関係を築いているため、多くの出店情報を頂いており、出店機会が数多く存在する、ということです。

すなわち、全国のあらゆる商業施設に出店しても収益をあげることができるビジネスモデルである、ということです。

パレモは創業当初から人「財」という言葉を使っていたそうですね。

株主様にこのようなお話をすると誤解を与えてしまうかもしれませんが、株主・社員・取引先といった当社を取り巻くすべてのステークホルダーの中で、あえて順番をつけるならば、私は、「社員」が一番であると考えています。

それは、社員を大切にすれば、社員がひとりひとりのお客様を大切に自らの仕事に励みます。その結果、全社の業績が向上します。ひいては、企業価値・株式価値の増大につながり、株主様に報いることができると考えているからです。

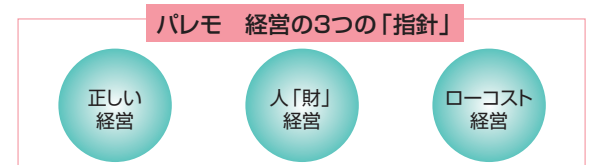
小売業は「人」の産業です。人は「財産」という言葉を胸に今後も経営にあたってまいります。

昨今、大企業の不祥事が社会問題になっています。CSR、内部統制に対しての考え方、取り組みをお聞かせください。

当社は創業以来、「正しい経営」を指針としております。これは、パレモにとっての「物差し」は「儲かるか儲からないか」が最優先ではなく、「正しいことか正しくないことか」を最優先させるということでもあります。

昨今の企業不祥事を鑑み、この上期においては内部管理体制強化の施策として、①「リスクマネジメント委員会」の設置、②企業不祥事の発生防止を目的とした「私たちの行動指針」の策定、③従業員、お取引先の通報・相談窓口としての「ヘルプライン」の設置を行いました。

今後も法令や社会規範の遵守なくして、企業の存続はありえないという認識のもと、内部管理体制の強化に努めてまいります。



中期経営計画についてお聞かせください。

中期計画については、
2010年2月期

売上高	400億円
経常利益	40億円
経常利益率	10%

を目標としています。

この目標にむけ、①スクラップ&ビルドの推進、②既存店舗・マーチャンダイジング（MD）の強化、③ニュービジネスの育成に取り組んでまいります。

ニュービジネスの取り組みについての考え方をお聞かせください。

当社は企業としての安定的成長を図るため、“多「核」化”に取り組んでいます。これは、過去に専門店の先輩企業が、一つのブランドを全国津々浦々まで出店させた結果、お客様に飽きられ、そのブランドの衰退とともに、企業も衰退していったことを教訓にしています。同じ轍は踏まない、ということです。

当社は現在においても、衣料2事業（ギャルフィット・ファナー、ライムストーン）、雑貨2事業（シーベレット、インセンス）の基幹4事業による事業展開を行っておりますが、今以上に企業の安定的成長を図るため、ニュービジネス＝新業態の開発に取り組んでまいります。

一方、既存4事業については収益基盤の更なる強化を図るため、①MD力の強化、②スクラップ&ビルドの継続、③雑誌掲載等によるブランド力の向上、④徹底したローコストオペレーション、を実践してまいります。



2006年3月OPEN
トレクオーレ 扶桑店
(愛知県)



2006年5月OPEN
楽天「DOSCH」通販

2006年5月OPEN
ヤフーショッピング
「JINNEE」通販

ニュービジネスの現状、今後のヴィジョンをお聞かせください。

当社はここ数年、積極的な新業態の開発を行ってまいりましたが、当社のニュービジネスに対してのガイドラインは、「3年間で黒字化のメドがたたないビジネスは継続しない」というものであります。赤字のタレ流しはしない、ということです。この考えに基づき、2005年2月にライセンス契約を締結して事業展開を行ってきました「Ba-tsu club」を、この上期をもって、事業廃止いたしました。

現在、展開していますのは、2005年2月に立ち上げました「トレクオーレ」、そして「ネットビジネス」の2つです。

「トレクオーレ」は、この上期末において11店舗になりました。最近になってようやく「売れる立地」と「売れない立地」が掴めてきたところです。今後は、スクラップ&ビルドと、MDの強化に取り組み、早期の収益化を図ってまいります。

「ネットビジネス」については、2005年3月より展開した「LXY&PPC」に加え、上期に楽天等の新規の通販サイトを立ち上げました。さらに、下期は新たな通販サイトへの取り組みを予定いたしております。

既存事業における新たな取り組みがあればお聞かせください。

下期より、ギャルフィット・ファナー事業とシーベレット事業において、株式会社クラウン・クリエイティブがライセンスを保有する「レベッカボンボン」を展開します。これは、「ハローキティ」の原作者であり、現在フリーデザイナーで活躍中の清水侑子さんが描いたフレンチブルドッグのキャラクターであり、今後、飛躍的に認知度が上がるものと考えております。

今後の成長戦略をお聞かせください。

当社の成長戦略の一番の軸となる考え方は「安定成長」であります。

創業以来「21期連続増収」であり、経常利益においても、数年ごとに山や谷はありましたが、赤字はなく、着実に成長してまいりました。

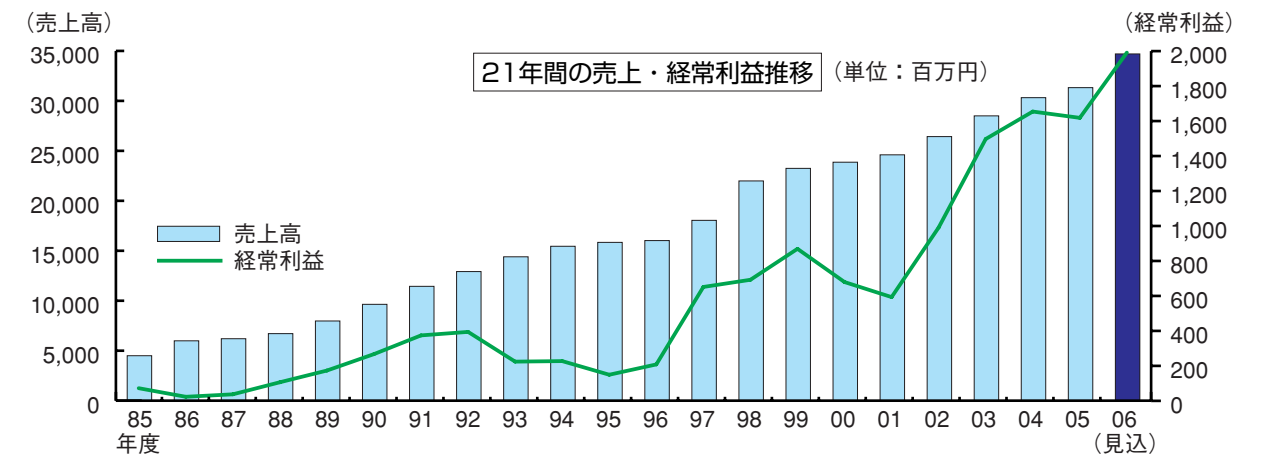
店舗数を急激に増やして急拡大を図ることは、さほど難しいことはありません。しかし、急激な事業拡大は将来かならず歪みがくると考えています。今後も、永続的な発展のため、安定成長を目指してまいります。



配当・優待についての考え方、今後の計画をお聞かせください。

当社は、安定的な配当を継続して行っていくことを配当の基本方針としています。一方、内部留保の充実による企業体質の強化にも努め、企業価値の向上ならびに株主価値の向上に努めてまいります。前期の配当実績は1株あたり15円でしたが、今期は20円を計画しております。

また、優待については、当社の株主数の96.5%が個人株主（2006年8月20日現在）であり、株主様還元策として重要な意味をもっているものと考えております。現在は図書券ならびに、「旬」の果物をご送付いたしております。



2006年8月中間決算のポイント

2006年8月中間決算のポイント

増収増益

売上高は前年同期比112.6%、経常利益は前年同期比142.1%、中間純利益は前年同期比195.1%と中間期としては2期ぶりの増収増益となりました。また、売上高・経常利益段階においては、過去最高値となりました。

売上総利益率
1.4%改善

売上総利益率は49.1%となり、前期と比較して1.4%改善いたしました。売上総利益、売上総利益率ともに過去最高値となりました。

既設店売上高
前期比
100.6%

既設店売上高前期比は100.6%と3年ぶりに前年をクリアいたしました。課題であった客単価の向上に取り組み、上期の客単価前期比が101.9%となったことが寄与しました。

スクラップ
&ビルドの
継続

この上期におきまして、40店舗の出店を行うとともに、経営効率の改善を図るため12店舗の退店を行いました。これにより、前年度末から28店舗増加し、期末店舗数は520店舗となりました。

2007年2月期の見通し

売上高	34,700百万円	(前期比 110.8%)
経常利益	2,000百万円	(前期比 122.9%)
当期純利益	785百万円	(前期比 93.8%)
年間出店数	66店舗	(前期実績 66店舗)
年間退店数	22店舗	(前期実績 41店舗)
期末店舗数	536店舗	(前期末 492店舗)
設備投資	2,000百万円	(前期実績 1,727百万円)

2007年2月期の見通しは売上高347億円（前期比110.8%）、経常利益20億円（前期比122.9%）、当期純利益7億85百万円（前期比93.8%）を計画しております。

今期の始まりにおいては売上高335億円、経常利益18億円、当期純利益7億円を計画しておりましたが、上期が計画以上の実績を残すことができたため、左表のとおり、今期業績予想の上方修正を発表しております。

設備投資については、マーチャンダイジングシステム強化のためのシステム投資を含め、20億円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あります。

貸借対照表概要

中間貸借対照表

(単位：百万円)						
科 目	前中間会計期間末 2005年 8月20日現在		当中間会計期間末 2006年 8月20日現在		前事業年度末 2006年 2月20日現在	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
資産の部		%		%		%
流動資産	5,571	38.7	6,552	41.4	4,931	35.9
現金及び預金	483		622		426	
受取手形	0		0		0	
売掛金	20		87		35	
売上預け金	1,980		2,262		1,124	
棚卸資産	2,500		2,938		2,870	
繰延税金資産	110		212		122	
その他	476		429		351	
固定資産	8,839	61.3	9,289	58.6	8,791	64.1
(有形固定資産)	2,083	14.4	2,483	15.7	2,146	15.6
建物	1,680		2,069		1,718	
その他	402		414		427	
(無形固定資産)	53	0.4	56	0.3	50	0.4
(投資その他の資産)	6,702	46.5	6,749	42.6	6,595	48.1
投資有価証券	214		214		215	
破産更生債権等	90		—		55	
繰延税金資産	348		170		175	
長期差入保証金	6,022		6,252		6,051	
その他	154		145		188	
貸倒引当金	△127		△32		△90	
資産合計	14,411	100.0	15,842	100.0	13,723	100.0

中間株主資本等変動計算書

(単位：百万円)							
科 目	株主資本					評価・換算 差額等	純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計		
2006年2月20日残高	1,229	1,203	3,758	△4	6,185	3	6,189
中間会計期間中の変動額	—	—	—	—	—	—	—
剰余金の配当	—	—	△108	—	△108	—	△108
役員賞与金の支払	—	—	△25	—	△25	—	△25
中間純利益	—	—	464	—	464	—	464
自己株式の取得	—	—	—	△1	△1	—	△1
株主資本以外の項目の 中間会計期間中の変動額（純額）	—	—	—	—	—	△0	△0
中間会計期間中の変動額合計	—	—	330	△1	328	△0	327
2006年8月20日残高	1,229	1,203	4,088	△6	6,514	2	6,516

中間キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)			
科 目	前中間会計期間 2005年2月21日から 2005年8月20日まで	当中間会計期間 2006年2月21日から 2006年8月20日まで	前事業年度 2005年2月21日から 2006年2月20日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	397	470	1,602
投資活動によるキャッシュ・フロー	△518	△803	△1,117
財務活動によるキャッシュ・フロー	△469	529	△1,132
現金及び現金同等物の増減額	△490	196	△647
現金及び現金同等物の期首残高	1,073	426	1,073
現金及び現金同等物の中間期末（期末）残高	483	622	426

損益計算書概要

中間損益計算書

科 目	(単位：百万円)					
	前中間会計期間 2005年2月21日から 2005年8月20日まで		当中間会計期間 2006年2月21日から 2006年8月20日まで		前事業年度 2005年2月21日から 2006年2月20日まで	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売 上 高	15,414	100.0%	17,358	100.0%	31,325	100.0%
売 上 原 価	8,061	52.3	8,834	50.9	16,171	51.6
売 上 総 利 益	7,352	47.7	8,524	49.1	15,153	48.4
販売費及び一般管理費	6,556	42.5	7,390	42.6	13,544	43.3
営 業 利 益	795	5.2	1,133	6.5	1,608	5.1
営 業 外 収 益	34	0.2	36	0.2	47	0.2
営 業 外 費 用	16	0.1	14	0.0	28	0.1
経 常 利 益	813	5.3	1,155	6.7	1,627	5.2
特 別 利 益	2	0.0	24	0.1	603	1.9
特 別 損 失	284	1.9	272	1.6	600	1.9
税引前中間（当期）純利益	531	3.4	907	5.2	1,630	5.2
法人税、住民税及び事業税	364	2.4	527	3.0	704	2.2
法 人 税 等 調 整 額	△71	△0.5	△84	△0.5	89	0.3
中間（当期）純利益	238	1.5	464	2.7	836	2.7
前 期 繰 越 利 益	126		—		126	
中間（当期）未処分利益	365		—		963	

事業部門別売上高

(単位：百万円、%)			
科 目	売上高	構成比	前年同期比
ギャルフィット・ファナー	11,944	68.8	106.4
ライムストーン	1,442	8.3	100.4
シーベレット	3,210	18.5	123.8
インセンス	578	3.4	—
そ の 他	182	1.0	116.3
合 計	17,358	100.0	112.6

売 上 高

売上高は17,358百万円となり、前年同期比112.6%となりました。既設店売上高前期比が100.6%と堅調に推移したこと、前年上期末から60店舗増加したことが寄与し、増収となりました。

売上総利益

売上総利益は8,524百万円となり、前年同期比115.9%となりました。売上総利益率は49.1%となり、前年の47.7%から1.4%の改善となりました。これは、マーチャンダイジング技術の向上、利幅の大きい海外直接貿易、ならびにプライベートブランド（PB）商品の構成比が上昇したことが寄与しております。

経 常 利 益

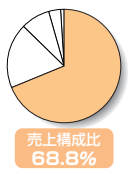
経常利益は1,155百万円となり、前年同期比142.1%となりました。販売費及び一般管理費が店舗増により前年同期比で112.7%となったものの、売上総利益の伸びを下回り、増益となりました。

中間純利益

中間純利益は464百万円となり、前年同期比195.1%となりました。特別損失として過年度のメンバーズ会員のポイント引当金繰入、減損会計、店舗閉鎖等の除却損などにより272百万円計上しております。

事業部門別営業概況

ギャルフィット・ファナー事業



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11,944百万円で、前年同期比106.4%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。既設店売上高前期比が101.2%と前年を上回ったこと、新規出店を14店舗行ったことから増収となりました。

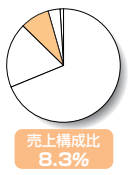
売上総利益においては5,834百万円と前年同期比110.7%となりました。プライベートブランド（PB）商品の精度が向上したこと、利幅の大きい海外直接貿易の比率が向上したため、売上総利益率が前年に比べ1.9%改善し48.8%となったことが寄与しております。



商品動向としては、パンツ、ワンピース、ファッシンググッズ、大きいサイズ「ジニー」が好調、カットソー、シーズン商品の水着・浴衣が不調に終わりました。

2006年4月OPEN
ビスページ モレラ岐阜店（岐阜県）

ライムストーン事業



ライムストーン事業の売上高は1,442百万円で、前年同期比100.4%となりました。既設店売上高前期比は98.9%に終わったものの、他業態との複合出店を6店舗行ったことから横ばいとなりました。

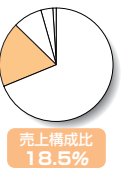
売上総利益においては、741百万円で、前年同期比102.8%となりました。これは、利幅の高いPB商品の売上構成比が前年上期の42.2%から71.1%へと大幅に拡大したため、売上総利益率が前年に比べ1.2%改善し51.4%となったことが寄与しております。



商品動向としては、羽織ものを中心とした、ニット・ジャケットが好調、シーズン物の水着・浴衣が不調に終わりました。

2006年6月RENEWAL OPEN
ライムストーン東舞鶴店（京都府）

シーベレット事業



シーベレット事業の売上高は3,210百万円で、前年同期比123.8%となりました。これは、既設店売上高前期比が99.0%に終わったものの、新規出店を11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。

売上総利益においては、1,513百万円で前年同期比125.7%となりました。これは、月度の営業企画の強化、マーチャンダイジング技術の向上により売上総利益率が前年に比べ、0.7%改善し47.1%となったことが寄与しております。

商品動向としては、ステーショナリー、インテリアならびにキャラクターの「モノクロブー」が好調、浴衣・甚平といったシーズン商品が不調に終わりました。



2006年6月OPEN
シーベレット津久野店（大阪府）

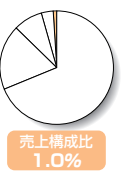
インセンス事業



インセンス事業の売上高は、578百万円となりました。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、前年同期比はございません。

この上期に単独店舗2店舗、他事業部門との複合店舗2店舗を出店いたしました。また、改装も2店舗実施しました。今後も業容拡大に向け、スクラップ&ビルドやマーチャンダイジング改革などの施策に取り組んでまいります。

そ の 他



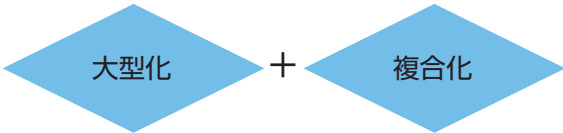
手数料収入が主となるその他売上高は、182百万円、前年同期比116.3%となりました。

店舗の状況

出退店の状況

出店	40店舗	(前年上期実績 34店舗)
退店	12店舗	(前年上期実績 17店舗)
期末店舗数	520店舗	(前年上期末 460店舗)
改装	39店舗	(前年上期実績 28店舗)
設備投資額	1,087百万円(前年上期実績 805百万円)	
出店平均坪数	65.67坪	(前年上期実績 49.58坪)

＜出店のキーワード＞



業態別の状況

この上期の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。また、売場面積の大きい大型複合店を6店舗出店しております。

出退店、店舗数の詳細は右表のとおりであります。



昨年8月に営業譲受した「インセンス」事業はこの上期に出店、改装ともに2店舗ずつ行いました。

写真は2006年9月OPEN
インセンス安城南店（愛知県）

スクラップ&ビルド継続

この上期は40店舗の出店と12店舗の退店を行いました。これにより当中間会計期間末における店舗数は520店舗となりました。

今期当初の計画は、年間出店50店舗、退店20店舗でしたが、ダイエーの改装など、新規出店のチャンスが増加したことから、計画以上の出店となったものであります。このため、年間の出退店数は、出店66店舗、退店はほぼ計画どおりの22店舗を予定しております。今後しばらくの間は、「まちづくり三法」施行に伴うSCの駆け込み出店が予想され、出店の機会が増加すると考えております。

この上期においては、既存SCの店舗開発を積極的に行ったため、新規SCへの出店が17店舗、既存SCへの出店が23店舗と既存SCへの出店が多くなりました。

また、この上期において、既設店舗の改装を39店舗行いました。これは、「まちづくり三法」を見据え、既設店の強化を現段階から計画的に行う必要があるという経営判断によるものであり、今後も積極的な改装投資を行い、既存店舗の活性化も行ってまいります。

	出店	退店	業態変更		期末店舗	増床・改装
ギャルフィット・ファナー	21	8	+2	-2	303	21
ライムストーン	0	1	0	-1	33	3
シーベレット	11	1	0	0	104	2
インセンス	2	0	0	0	27	2
複合店	6	2	+2	-1	53	7
合計	40	12	(4)		520	35

注：「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。

商品の状況

プライベートブランド（PB）の状況

この上期におけるPBは、売上構成比、売上総利益率ともに昨年の上期を上回る実績となりました。特に、ライムストーンの売上構成比が前年上期の42.2%から71.1%と大きく増加しております。

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、当社にとってはすでに必要不可欠なものとなっております。

当初の目標は2008年2月期において、ギャルフィット・ファナー及びライムストーンの売上構成比70%でありましたが、売上構成比についてはこの上期において計画を上回り、一定のメドはたつたと考えております。今後は、マーチャンダイジング技術の更なる向上をはかり、売上総利益率の改善に努めてまいります。

実績の詳細は右表のとおりです。

(単位：%)

		04年 8月期 実績	05年 8月期 実績	06年 8月期 実績	05年 2月期 実績	06年 2月期 実績
ギャルフィット・ファナー 事業	売上構成比	67.5	66.1	72.1	64.8	68.4
	PB売上総利益率	45.6	48.6	49.5	46.5	49.3
	PB外売上総利益率	45.4	45.1	47.8	45.0	46.6
ライムストーン 事業	売上構成比	50.2	42.2	71.1	40.1	51.7
	PB売上総利益率	47.0	51.2	51.9	46.2	52.1
	PB外売上総利益率	49.9	49.5	50.1	48.6	48.2
シーベレット 事業	売上構成比	—	4.0	6.2	—	4.7
	PB売上総利益率	—	46.3	47.0	—	46.2
	PB外売上総利益率	—	46.4	47.1	—	46.2

注：2005年2月期以前はシーベレットはPB取り組みなし

海外直接貿易

前期より本格的な取り組みを開始した海外メーカーとの直接貿易は、今期更に取り組みを拡大し、全社の売上総利益率の改善に大きな役割を果たしてきています。

現状においては、ギャルフィット・ファナーは売上構成比、売上総利益率ともに計画どおりの進捗ですが、ライムストーンの取り組みが、若干遅れております。下期からは、ライムストーンの海外直接貿易の取り組みも強化してまいります。

今期当初計画

売上構成比15%
売上総利益率55%

2010年2月期計画

売上構成比25%
売上総利益率60%

また、この8月には、海外直接貿易商品の物流強化を図るべく上海に物流センターを開設いたしました。

2010年2月期においては、直接貿易商品の売上構成比25%、売上総利益率60%を計画しております。今後も全社の更なる売上総利益率の改善のため、海外直接貿易に取り組んでまいります。

株式の情報

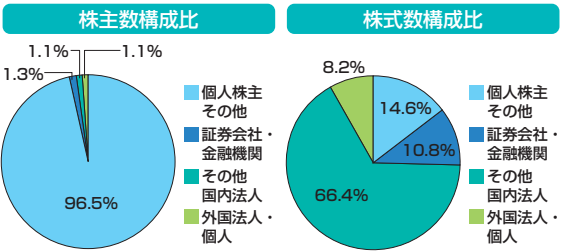
株式の状況

発行可能株式総数	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	1,226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）	297	4.09
日興シティ信託銀行株式会社（投信口）	236	3.26
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	137	1.89
エイチエスピーシー バンク ビーエルシー アカウント アトランティス ジャパン グロース ファンド	122	1.68
日本トラस्टィ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	120	1.67
岩間 公一	111	1.54
パレモ従業員持株会	83	1.15
野村證券株式会社	60	0.83
シー エム ビー エル, エス エー リ.ミューチャル ファンド	58	0.80

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33号
同事務取扱所	大阪府大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
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 公告掲載	住友信託銀行株式会社 全国各支店 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、下記のとお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



※本年はメロン・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8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	パレモ東京 〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町14番4号 パレモ大阪 〒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520店舗を展開
従業員数	2,410名 （ナショナル社員155名、エリア社員他2,255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

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 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 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
2006年 8月	上海に配送センター開設