



パレモ信条

- 一. 私達はお客様の声を大切にします
- 一. 私達は明るく楽しく前向きに主体性ある職場をつくります
- 一. 私達は魅力あふれるブランドを提案します
- 一. 私達は自らの努力で高い目標に果敢に挑戦します
- 一. 私達は仲間と感動を通して輝かしい明日を創造します

愛知県ファミリー・フレンドリー企業登録



登録年月日 平成 20 年 2 月 15 日

登録番号 C 0 0 2 4

仕事と家庭の両立に配慮した取組を行う愛知県ファミリー・フレンドリー企業として登録致しました。



PALEMO CO.,LTD.

第23期報告書

[2007.2.21.~2008.2.20.]

変わり続けることが
変わらぬパレモ。

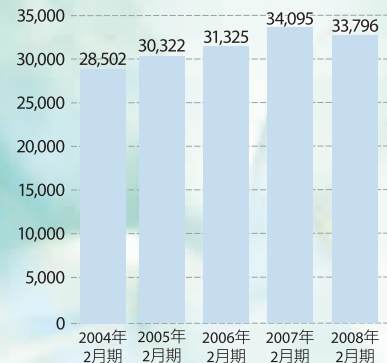


PAL [仲間] + EMOTION [感動]

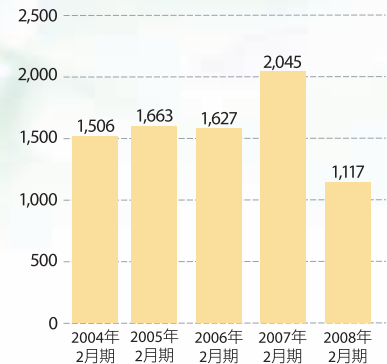
PALEMOという社名は、「PAL(仲間)」と「EMOTION(感動)」の二つの言葉を合わせた造語であり、「感性豊かな仲間たちと共に人生、仕事の感動を味わう」という思いが込められています。

INDEX	
トップインタビュー	3
決算ハイライト	5
財務諸表	6
事業部門別概況	9
多核化戦略	10
店舗の状況	11
商品の状況	12
株式の情報	13
会社情報	14

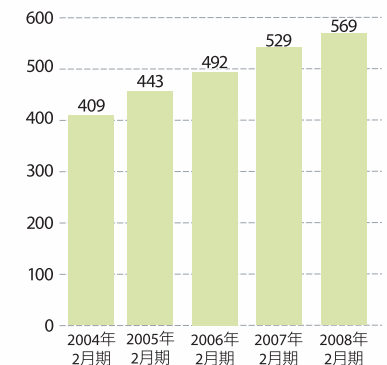
売上高(百万円)



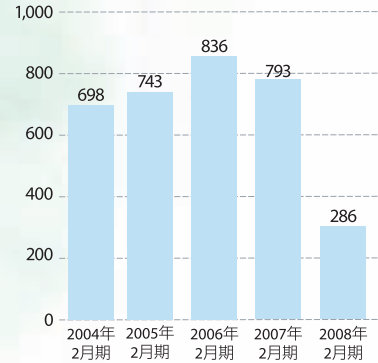
経常利益(百万円)



期末店舗数(店)



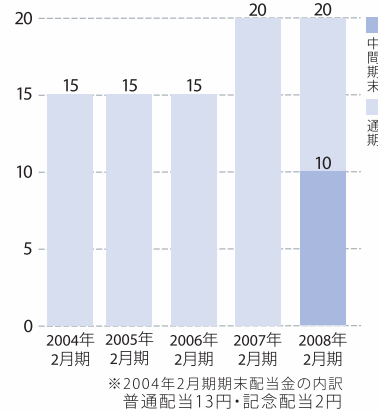
当期純利益(百万円)



1株当り当期純利益(円)



1株当り通期(中間)配当金(円)



株主の皆様へ

変わり続けることこそ、変わらぬパレモ

株主の皆様におかれましては、益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。当社第23期(2007年2月21日から2008年2月20日まで)のご報告をするにあたり、謹んでご挨拶申し上げます。

この第23期におきましては、米国の金融不安により世界経済の見通しが不透明となり、わが国の経済も景気の先行きに警戒感が強まりました。また、小売業界におきましては、個人消費の低迷と「改正まちづくり三法」施行前の申請による大型SC(ショッピングセンター)の急増により競合が激化し、厳しい経営環境が続いた一年でありました。こうした環境の中、既存店の強化を柱に営業力の向上を図り、店舗開発を積極的に行うと同時にローコスト経営を徹底してまいりました。しかしながら、当期における決算が「減収減益」という厳しい結果になりましたことを謹んでご報告申し上げますとともに、23期連続増収が途絶えましたことを心よりお詫び申し上げます。

第24期におきましては株主様からの信頼を得られるよう、役員はじめ社員一同、業績回復のため専心努力してまいります。厳しい経営環境は今後も続いてまいります、この第24期は、「勝ち進む」を経営方針に掲げ、当社の「収益基盤の強化」ならびに「多核化の推進」を戦略の柱に、「永続的な安定成長」を目指し経営に邁進する所存でございます。

今後も株主の皆様のご期待にお応えできますよう、企業価値ならびに株主価値の向上に向け努力してまいります。また、企業統治ならびに内部統制等、経営の質的向上にも努めてまいります。

今後とも、引き続き皆様からのご指導ご鞭撻を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

【指針】

正しい経営

安定成長

ローコスト経営

人財経営

代表取締役社長

中本敏幸



既存店の活性化を柱に収益基盤の強化を目指します。

パレモを取り巻く専門店業界の中長期的な時代背景についてお話しください。

専門店業界の環境は今後も、今以上に厳しい競争環境が続くものと考えております。これはマーケットの拡大が望めないことと、店舗のオーバーストアー化が更に進行していくことが大きな環境要因であります。

こうした環境の中、**明日への投資を行うことができない企業は生き残り不可能**と考えます。従いまして、企業間格差が更に拡大することが予測できます。そのような環境の下、M&Aや合併等、業界の再編が急速に進むことでしょう。

このような環境を「**新競争時代**」と表すことができると思います。人口減少、オーバーストアー、グローバル競争の加速、アパレルの小売参入、ブランド化の進行及び仕入れ、営業コストの上昇等の環境の下、新たな専門店の競争時代に入っていると言えるでしょう。

今後の業界環境をふまえて、当社の中期戦略についてお話しください。

当社は「**多核化による安定成長**」を目指しております。（「核」の字はコアビジネスを増やす意味で使用しております。）

過去に単一ブランドで拡大した企業はそのブランドの衰退とともに企業が衰退していった事例が多くあります。そこで当社はアパレル及び雑貨事業で**複数のブランドを展開**し、経営の安定化に努めております。

安定成長を目指す中におきまして、その経営戦略は、「既存事業の高収益化」「スクラップ&ビルド」「人財・システム投資」「多核化」の4つであります。

「既存事業の高収益化」は当社の更なる高収益化を図るものであります。また、「スクラップ&ビルド」は安定的に成長するための必要不可欠な条件であると考えますし、「人財・システム投資」「多核化」は当社の明日への成長のため、継続して取り組んでいくことが重要と考えております。

「既存事業の高収益化」についてお話しください。

当社は「**変わり続けることこそ、変わらぬパレモ**」という理念がありますが、既存事業といえども、時代環境に俊敏に適応していくことが重要であると考えております。

当期の減収減益という厳しい業績の要因は既存店の減収にありました。これは、客数の減少が最大の要因であります。

また、売上総利益率は5期連続で改善することができました。これは引き続き取り組んでいるPB（プライベートブランド）商品の強化によるものでありまして、今後も継続してその強化に努めてまいります。

この厳しい環境の下、更に商品力・営業力を高めるために今期スタートに当り、**組織を改編**致しました。**既存事業が当社の基盤**です。基盤が充実してこそ、明日への成長があると考えております。

経営戦略

既存事業の高収益化

人財・システム投資

スクラップ&ビルド

多核化

「スクラップ&ビルド」戦略についてお話しください。

当社は経営戦略の一つとして継続的に取り組んでまいります。当期も71店舗出店し、31店舗の退店を実施しております。同時に、店舗の大型化、業態の複合出店および同一SCへの複数出店にも取り組んでまいりました。

昨年、「**改正まちづくり三法**」が施行されました。その施行前の申請による大型SCの新設は今後2年ほど続くものと思われます。今後は新たに小規模型SCも開発されるようになり、商業施設の多様化が一層進むものと予測しています。

こうした中、SC形態によるお客様の選別が進むと同時に、ブランド化志向が高まってまいります。このような環境下におきまして、今後はSCのタイプに合った業態戦略が重要になってまいります。

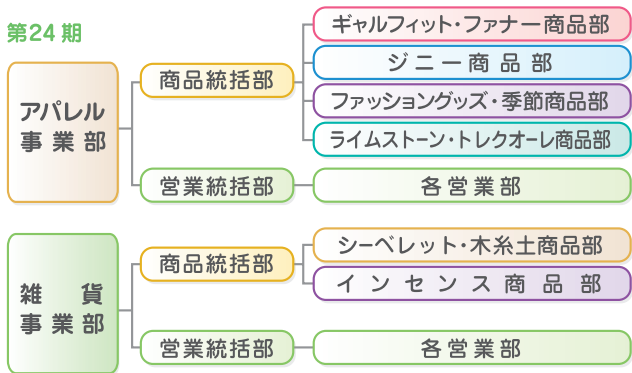
オーバーストアーが続く中、継続的に店舗のスクラップ&ビルドを実施していくことが「**収益基盤の安定化**」に欠かせない戦略であると認識しております。

■ 当社の特徴

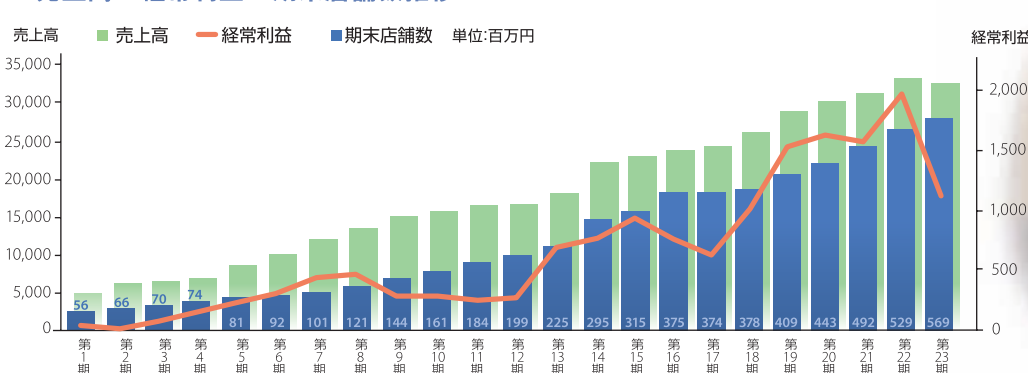


注：SC ショッピングセンター FB ファッションビル QR クイックレスポンス

■ 組織改編



■ 売上高・経常利益・期末店舗数推移



決算ハイライト

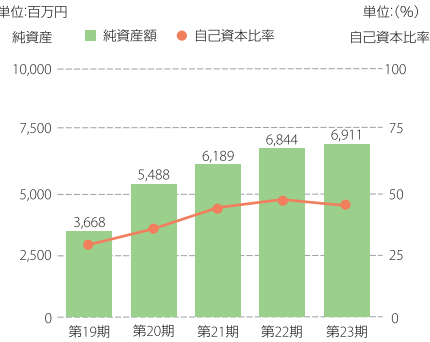
2008年2月期決算のポイント

減収減益	売上高は前年同期比99.1%、経常利益は前年同期比54.6%、当期純利益は前年同期比36.1%となり、減収減益という厳しい結果となりました。
既存店売上高	既存店売上高前年同期比は90.0%となりました。上期が88.8%、下期が91.2%となりました。
客数・客単価	既存店の客単価は前年同期比98.8%で微減でしたが、 既存店の客数は前年同期比91.1% となりました。
売上総利益率	売上総利益率は50.8%となり、 前年同期と比較して0.9%改善 することができました。売上総利益率の改善は5期連続で着実に進んでおります。
スクラップ&ビルド	当期は、71店舗の出店、31店舗の退店を行い、 純増40店舗 となり、当期末店舗数は569店舗となりました。改装は62店舗行いました。

主要指標推移

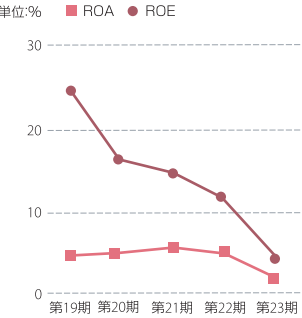
自己資本比率

当期純資産は6,911百万円(前期末6,844百万円)となり、自己資本比率は45.4%(前期末47.4%)となりました。



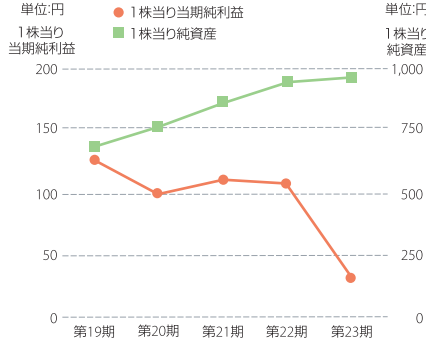
ROA/ROE

当期の成績はROA(総資産当期純利益率)は1.9%、ROE(純資産当期純利益率)は4.1%でありました。



1株当たり当期純利益・純資産

当期の1株当たり当期純利益は39円50銭(前期109円37銭)であり、1株当たり純資産は952円59銭(前期943円39銭)となりました。



財務諸表

損益計算書

当期における**売上高は33,796百万円**で、前年同期比99.1%となりました。期中に71店舗の出店、31店舗の退店を致しました。店舗の純増は40店舗でありましたが、既存店売上高前年同期比が90.0%に終わり全社で減収となりました。

経常利益は1,117百万円で、前年同期比54.6%となりました。売上総利益率は0.9%改善しましたが、既存店の減収が響き、販売費及び一般管理費の増加を補えず減益となりました。

当期純利益は286百万円で、前年同期比36.1%となりました。店舗の退店及び改装による**固定資産処分損149百万円**ならびに**減損損失165百万円**等を特別損失として計上しております。

(単位: 百万円)

科 目	前事業年度 2006年2月21日から 2007年2月20日まで		当事業年度 2007年2月21日から 2008年2月20日まで		増減
	金 額	百分率	金 額	百分率	金 額
売 上 高	34,095	100.0%	33,796	100.0%	△299
売 上 原 価	17,098	50.1	16,632	49.2	△465
売 上 総 利 益	16,997	49.9	17,163	50.8	166
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	14,987	44.0	16,066	47.6	1,079
営 業 利 益	2,010	5.9	1,097	3.2	△913
営 業 外 収 益	67	0.2	52	0.2	△14
営 業 外 費 用	32	0.1	32	0.1	0
経 常 利 益	2,045	6.0	1,117	3.3	△928
特 別 利 益	44	0.1	18	0.1	△25
特 別 損 失	475	1.4	365	1.1	△109
税 引 前 当 期 純 利 益	1,615	4.7	770	2.3	△844
当 期 純 利 益	793	2.3	286	0.8	△506

部門別売上

売上高はギャルフィット・ファナー事業を除き各々伸びましたが、既存店売上高前年同期比におきましては、インセンス事業を除き、減少致しました。

また、**荒利率におきましては、全部門で改善**されました。

注: 当期下期より、ライムストーンはライムストーン・トレクオーレに組織変更しております。変更前のトレクオーレの売上高はギャルフィット・ファナーに含めておりました。その影響を除きますと(注1)は95.2%、(注2)は98.5%であります。

(単位: 百万円/%)

	売上高	前 年 同期比	構成比	既存店前年 同 期 比	荒利率	前年同期比 増 減
ギャルフィット・ファナー	21,632	94.1 (注1)	64.0	90.0	51.0	0.8
ライムストーン・トレクオーレ	2,967	107.8 (注2)	8.8	90.2	51.2	0.3
シーベレット	7,384	108.5	21.9	87.7	48.5	1.4
インセンス	1,459	122.6	4.3	103.0	47.1	2.1
そ の 他	351	98.9	1.0	-	-	-
全 社	33,796	99.1	100.0	90.0	50.8	0.9

財務諸表

貸借対照表

＜資産の部＞

総資産は前期末と比較して768百万円増加しました。これは店舗数の増加により、前期末と比較して、商品が422百万円、建物が214百万円及び長期差入保証金が147百万円増加したことが主な要因です。なお、関係会社出資金93百万円は中国現地法人への出資金であります。

(単位：百万円、%)

科 目	前事業年度末 2007年2月20日現在		当事業年度末 2008年2月20日現在		増減
	金 額	構成比	金 額	構成比	金 額
資産の部					
流動資産	5,209	36.1	5,403	35.5	193
現金及び預金	284		135		△148
受取手形	2		-		△2
売掛金	85		69		△16
売上預け金	1,112		1,132		19
商品	3,154		3,577		422
繰延税金資産	200		134		△65
その他	372		356		△16
固定資産	9,235	63.9	9,810	64.5	574
有形固定資産	2,388	16.5	2,597	17.1	208
建物	2,020		2,235		214
器具及び備品	368		353		△14
建設仮勘定	-		8		8
無形固定資産	69	0.5	64	0.4	△4
投資その他の資産	6,777	46.9	7,147	47.0	370
投資有価証券	213		200		△13
関係会社出資金	-		93		93
繰延税金資産	134		109		△24
長期差入保証金	6,283		6,431		147
その他	177		340		163
貸倒引当金	△30		△26		3
資産合計	14,445	100.0	15,213	100.0	768

＜負債及び純資産の部＞

負債の部は前期末と比較して701百万円増加しました。有利子負債が前期末と比較して840百万円増加し、有利子負債比率は15.1%となっております。純資産は66百万円増加しました。メンバーズカードの特典の変更によりポイント引当金が78百万円減少しております。

(単位：百万円、%)

科 目	前事業年度末 2007年2月20日現在		当事業年度末 2008年2月20日現在		増 減 金 額
	金 額	構成比	金 額	構成比	
負債の部					
流動負債	7,329	50.7	6,950	45.7	△378
支 払 手 形	2,599		3,066		466
買 掛 金	1,126		1,007		△168
短 期 借 入 金	-		1,000		1,000
未 払 金	271		237		△34
未 払 費 用	840		925		85
未払法人税等	540		178		△362
ポイント引当金	128		49		△78
賞 与 引 当 金	137		159		22
設備支払手形	248		226		△21
そ の 他	1,435		99		△1,336
固定負債	271	1.9	1,351	8.9	1,080
長 期 借 入 金	193		1,293		1,100
長 期 未 払 金	69		50		△19
そ の 他	8		8		-
負債合計	7,600	52.6	8,302	54.6	701
純資産の部					
株主資本	6,842	47.4	6,911	45.4	68
資 本 金	1,229		1,229		-
資 本 剰 余 金	1,203		1,203		-
利 益 剰 余 金	4,417		4,486		68
自 己 株 式	△7		△7		0
評価・換算差額等	2	0.0	-	-	△2
純資産合計	6,844	47.4	6,911	45.4	66
負債及び純資産合計	14,445	100.0	15,213	100.0	768

株主資本等変動計算書

当期における株主資本の変動額は68百万円の増加となり、期末残高は6,911百万円となりました。

主な変動は前期末の配当金及び当期の中間配当金の支払による利益剰余金の217百万円の減少と当期純利益による286百万円の利益剰余金の増加であります。

評価・換算差額等は期中において2百万円減少しました。

純資産合計は66百万円増加しまして、期末残高は6,911百万円となりました。

キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは税引前当期純利益の減少により、前期と比較して1,062百万円の減少となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは主に新設店による設備資金の支出により、前期と比較して資金流出が97百万円増加しました。

財務活動によるキャッシュ・フローは主に短期借入金の借入れ1,000百万円により、前期と比較して1,153百万円増加しました。

(単位：百万円)

	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		
2007年2月20日残高	1,229	1,203	4,417	△7	6,842	2	6,844
事業年度中の変動額							
剰余金の配当			△217		△217		△217
当期純利益			286		286		286
株主資本以外の 事業年度中の変動額						△2	△2
事業年度中の変動額合計	-	-	68	△0	68	△2	66
2008年2月20日残高	1,229	1,203	4,486	△7	6,911	-	6,911

(単位：百万円)

	前事業年度 2006年2月21日から 2007年2月20日まで	当事業年度 2007年2月21日から 2008年2月20日まで	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,789	726	△1,062
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,400	△1,497	△97
財務活動によるキャッシュ・フロー	△531	622	1,153
現金及び現金同等物の増減額	△141	△148	△6
現金及び現金同等物の期首残高	426	284	△141
現金及び現金同等物の期末残高	284	135	△148

事業部門別概況

■ 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**21,632百万円**、前年同期比94.1%となりました。既存店売上高の前年同期比は90.0%となりました。荒利率におきましては、前年同期比0.8%改善致しました。

期中の出店は26店舗、退店は14店舗となり**期末店舗数は315店舗**となりました。また、これまでギャルフィット・ファナー店舗内でコーナー化を中心に展開してまいりました、大きいサイズを展開する「Jinnee」及びそのモール型であります「Re-J」の単独店を、期中4店舗の出店をし、その期末店舗数が18店舗となりました。

■ シーベレット事業



シーベレット事業の売上高は**7,384百万円**、前年同期比108.5%となりました。既存店売上高の前年同期比は87.7%となりました。荒利率におきましては、前年同期比1.4%と大幅に改善致しました。

期中の出店は22店舗、退店は3店舗となり**期末店舗数は128店舗**となりました。店舗数の拡大に伴い増収となり当期末売上構成比は前期末構成比より1.9%増加し21.9%まで上昇しております。

当事業はギャルフィット・ファナー事業に続く主力事業として、その収益基盤の拡大を図っております。また、小規模SC対応のショッブブランド「LLusie」を出店致しました。

■ ライムストーン・トレクオーレ事業



ライムストーン・トレクオーレ事業の売上高は**2,967百万円**、前年同期比107.8%となりました。既存店売上高の前年同期比は90.2%となりました。荒利率におきましては、前年同期比0.3%改善致しました。（但し、売上高前年同期比の107.8%は下期組織改編調整後98.5%となります。）

期中の出店は、「LiMeduo」の出店5店舗、ライムストーン5店舗で合計10店舗、退店は7店舗となり**期末店舗数は42店舗**となりました。

■ インセンス事業



インセンス事業の売上高は**1,459百万円**、前年同期比122.6%となりました。既存店売上高の前年同期比は103.0%と、好調に推移致しました。荒利率におきましても前年同期比2.1%と大幅に改善致しました。

期中の出店は7店舗、退店は2店舗となり**期末店舗数は32店舗**となりました。ショッブの大型化を進め50坪前後の大型店舗を6店舗出店致しております。また、メンズバッグ専門店の「Danmarino」を出店致しました。

多核化戦略

■ 木糸土の多店舗化

雑貨のブランドビジネス (予定) 3年間 20 店舗体制

「木糸土」はロハスをテーマに木、糸、土の素材のこだわりを雑貨でトータルに提案するショッブです。一昨年(2019)の11月に1号店を開店し、ビジネスモデルとしての検証を行ってまいりました。今期より**駅ビル、ファッションビル及び大型モールSCへの多店舗化**を開始してまいります。

木 糸 土
motsu?do

ロハスをテーマに木、糸、土の素材の
こだわりを雑貨で提案



■ ローザディビジョン新設

アパレルのブランドビジネス (予定) 3年間 15 店舗体制

アパレルの都市型ブランドとして、「ドルチェローザ」「ヴィタローザ」を営業譲受致しました。今期、**ファッションビルへのブランド展開**をしてまいります。現在の2店舗は各々都心の好立地にあり、プレス戦略を強化し新しいビジネスモデルを開発してまいります。

Dolce Rosa *Vita Rosa*

華やかで可愛い
エレガンススタイルを提案

薔薇のように華やかで美しい
グラマラススタイルを提案



渋谷109店

■ 中国出店

海外の小売ビジネス (予定) 初年度 5 店舗

中国市場につきまして、3年の研究を経て小売展開を開始することを決定致しました。今年現地法人「巴麓夢（上海）服飾貿易有限公司」を設立し、また上海に事務所を開設致しまして、その準備に取り掛かっております。出店ありきの事業計画でなく、**将来の当社の重要な事業基盤の一つとなるよう確実に育ててまいります。**

出 店 立 地 …… 百貨店、ショッピングセンター

出店予定地域 …… 上海市・江蘇省・浙江省等の華東地域、北京市・天津市等の華北地域、
広東省の華南地域、四川省・重慶市等の西部地域等



店舗の状況

■スクラップ&ビルドの状況

着実なスクラップ&ビルド及び改装を実施

期中の出店71店舗の内訳は新設SCが24店舗、既設SCが47店舗となっております。また、改装62店舗の内、増床が22店舗、業態転換が21店舗となっております。

	前 期	当 期
出 店	64 店舗	71 店舗
退 店	27 店舗	31 店舗
純 増	37 店舗	40 店舗
期 末 店 舗	529 店舗	569 店舗
改 装 店	60 店舗	62 店舗
店 舗 投 資 額	1,799 百万円	1,823 百万円

■全国展開

全47都道府県に出店 当期末569店舗

北海道 34 近畿 62

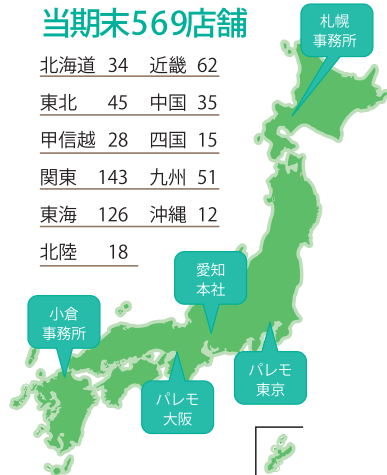
東北 45 中国 35

甲信越 28 四国 15

関東 143 九州 51

東海 126 沖縄 12

北陸 18



■新メンバーズカード

2007年11月1日より メンバーズカード変更

期末会員数1,565千人
(1店舗当たり) 2,750人

これまでのメンバーズの特典はポイント制でありましたが、新カードへ変更致しまして、割引制に変更致しました。前メンバーズ会員様(前期末会員数1,244千人)からの移行も順調に進んでおります。

メンバーズの特典

ポイント制
割引制



■業態別出退店の状況

各事業規模に応じた出退店

雑貨事業の出店の構成比が高まりました。その結果、店舗構成比は**アパレル事業50.6%、雑貨事業40.9%**、複合店8.5%となりました。

(単位:店舗、%)						
	出店	退店	業態変更	期末店舗数	店舗構成比	増床改装
ギャルフィット・ファナー	26	14	11 -5	315	36.6	34
ライムストーン・トレクオーレ	10	7	3 -7	42	14.0	7
シーベレット	22	3	0 0	128	31.0	9
インセンズ	7	2	0 -1	32	9.9	3
複合店	6	5	7 -8	52	8.5	9
合 計	71	31	(21)	569	100.0	62

■デベロッパー別店舗の状況

大型モールSCへの出店が増加 流通系以外DVの出店が増加

上位3社(イオン、ユニー、セブン&アイ各グループ)のシェアが、**店舗構成比59.5%、売上構成比57.8%**となりました。

また、ロック開発等大和ハウス工業グループへの出店を4店舗行ない、当期末8店舗となりました。イズミへの出店も3店舗行いまして、当期末16店舗となりその店舗構成比は増加しております。注: DV: デベロッパー

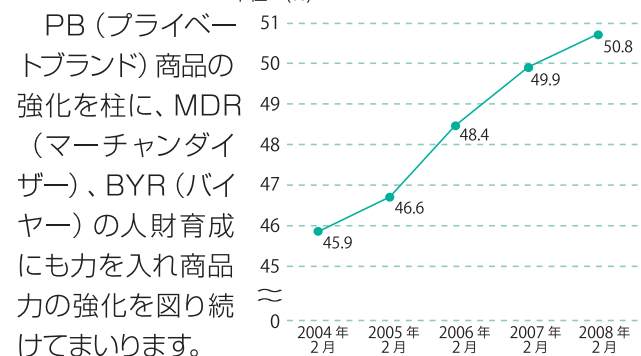
(単位:店舗、%)						
	出店	退店	増減	期末店舗数	店舗構成比	売上構成比
イオングループ	29	7	22	151	26.5	26.3
ユニーグループ	9	7	2	131	23.0	20.9
セブン&アイグループ	5	3	2	57	10.0	10.6
ダイエー	5	2	3	24	4.2	4.6
長崎屋	1	1	0	20	3.5	3.0
イズミ	3	0	3	16	2.8	2.3
他流通系DV	4	8	△4	54	20.7	20.1
その他	15	3	12	52	9.3	11.2
合 計	71	31	40	569	100.0	100.0

商品の状況

■荒利率の状況

全社で0.9%改善 雑貨事業が大幅改善

荒利率は**每期着実に改善**されています。部門別におきましては、インセンス事業が2.1%、シーベレット事業が1.4%、ギャルフィット・ファナー事業が0.8%、ライムストーン・トレクオーレ事業が0.3%の改善となりました。



■PB及び海外直接貿易の状況

PB構成比はアパレル 事業70% 直質体制強化

アパレル事業においては**PB売上構成比を70%**と設定致しております。

当期の実績はギャルフィット・ファナーが72.2%、ライムストーン・トレクオーレが66.7%、また、雑貨事業におきましては当期よりPBをスタートした**シーベレットが18.1%**の実績となりました。

商社及びアパレルを通さない直接貿易におきましても、社内体制の充実を図ると同時に、工場及び上海・青島配送センターにおける検品体制の強化を図っております。



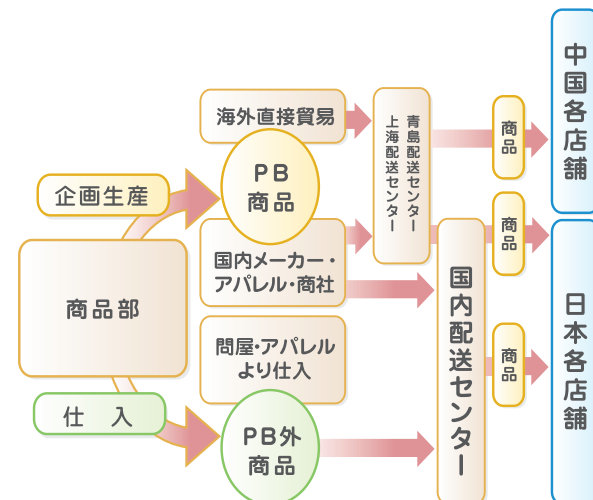
■品種別売上高の状況

ブラウス、ボトム、スーツ品種が不振

(単位: %)

	2007年2月期		2008年2月期	
	前期比	構成比	前期比	構成比
セーター	132.2	8.9	95.5	8.6
カットソー	100.7	18.9	104.0	19.8
ブラウス	76.7	6.0	75.3	4.6
ジャケット・コート	96.1	8.1	90.0	7.4
スカート	86.3	5.7	71.1	4.1
パンツ	118.1	8.7	82.8	7.3
ワンピース	147.1	4.4	118.1	5.2
スーツ	91.4	3.3	74.4	2.5
服飾雑貨	249.2	3.5	122.6	4.3
生活雑貨	121.5	20.0	108.5	21.9
その他	106.9	12.5	114.1	14.3
合計	108.8	100.0	99.1	100.0

■商品供給システム



株式の情報

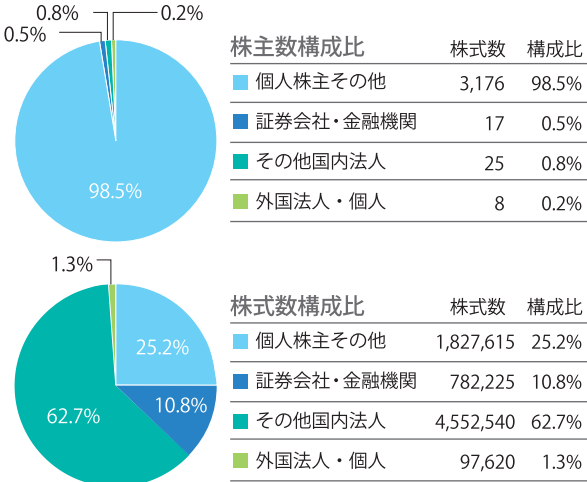
株式の状況（2008年2月20日現在）

発行可能株式総数	27,360,000株
発行済株式の総数	7,260,000株
単元株式数	100株
株主数	3,226名

大株主（2008年2月20日現在）

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
ユニー株式会社	4,525	62.33
日興シティ信託銀行株式会社(投信口)	323	4.46
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	208	2.87
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	171	2.36
パレモ従業員持株会	114	1.57
岩間 公一	109	1.50
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	47	0.66
家田 美智雄	44	0.61
中本 敏幸	44	0.61
北村 靖博	34	0.47

株主構成（2008年2月20日現在）



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 中間配当金 毎年8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	住友信託銀行株式会社証券代行部 大阪府大阪市中央区北浜四丁目5番33号
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	住友信託銀行株式会社 全国各支店
公告方法	電子公告により行います。 http://www.palemo.co.jp/ ※事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

株主優待

株主の皆様方のご支援に対する感謝の印と致しまして、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、旬をテーマと致しまして、下記のとおり株主様ご優待品を進呈致しております。

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・さくらんぼを進呈しました。
尚、ご優待品につきましては、株主の皆様にご喜んでいただけますよう、毎年吟味して決定致しております。

会社情報

会社概要（2008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	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
従業員数	2,592名 (ナショナル社員165名、エリア社員他2,427名)
事業内容	婦人服・婦人洋品、バラエティ雑貨、 バッグ、服飾雑貨の小売専門店チェーン
ホームページ	http://www.palemo.co.jp/

役員（2008年2月20日現在）

代表取締役社長	中本 敏幸
専務取締役	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	小田 保則
取締役	江里口 直
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:取締役のうち、磯見 洋氏は社外取締役であります。
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
1988年 1月 東京本部開設
1988年 8月 POSシステムの導入
1992年 1月 売上100億円達成
1992年 2月 増資 資本金2億円へ
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
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
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 資本金を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を開設
2006年12月 青島に配送センターを開設
2007年11月 新メンバーズ制度導入
2008年 1月 巴麓梦(上海)服飾貿易有限公司設立