

PALEMO CO.,LTD.

第24期中間報告書

[2008.2.21.~2008.8.20.]



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れます
- 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6月4日

登録番号 C0018

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いたしました。

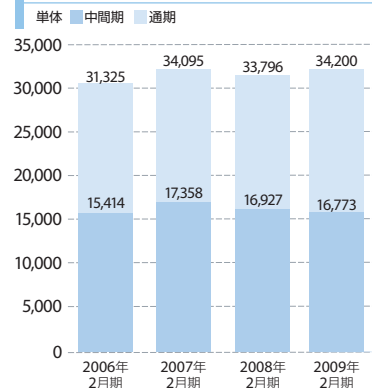
変わり続けることが
変わらぬパレモ。



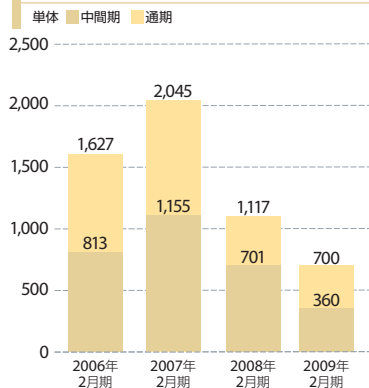
INDEX

株主の皆様へ	2
トップインタビュー	3
店舗の状況(個別)	7
商品の状況(個別)	8
事業部門別の概況	9
財務諸表	11
株式の情報	13
会社情報	14

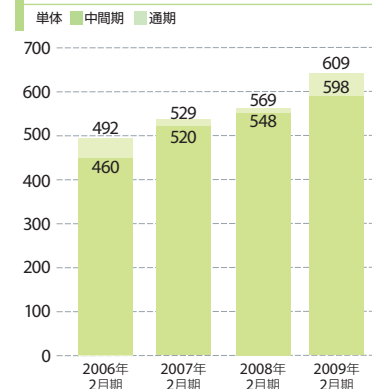
売上高(百万円)



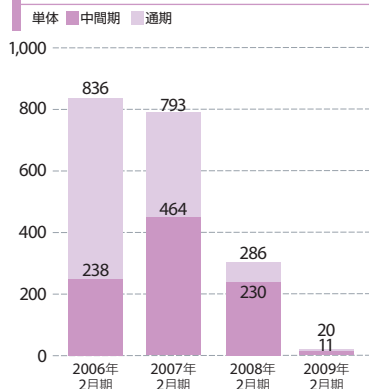
経常利益(百万円)



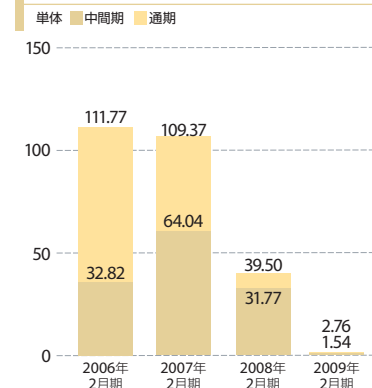
中間期末(期末)店舗数(店)



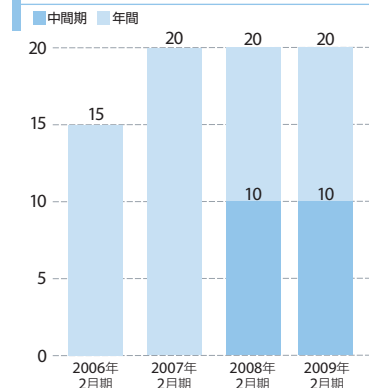
中間(当期)純利益(百万円)



1株当り中間(当期)純利益(円)



1株当り中間(年間)配当金(円)



※当中間期より巴麗夢(上海)服飾貿易有限公司を連結対象子会社とした連結決算をしていますが、連結子会社の業績への影響が僅少であることにより、(株)パレモ個別の情報表示とさせていただきます。2009年2月期(通期、期末及び年間)の各数値は予想数値となります。

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慶び申し上げます。当社第24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。

この上半期におけるわが国の経済は、世界的な景気減速を背景に企業の収益力が低下し、また社会保障に対する先行き不安や原油高をはじめとする物価上昇による消費の低迷等、景気の先行きに不透明感が強まりました。小売業界におきましては、個人消費の低迷に加え、オーバーストアによる競合激化等により厳しい経営環境が続きました。

こうした環境の中、既存店の活性化を柱に営業力の向上を図り、また店舗のスクラップ&ビルド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。しかしながら当中間期における決算が「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、心よりお詫び申し上げます。

下半期におきましては株主の皆様からの信頼を得られるよう、役員はじめ社員一同、なお一層の努力を重ねてまいります。今の経営環境は今後も続くものと思い、当社の「主力事業の収益力強化」に注力し、「永続的な安定成長」を目指す当社の基盤を確固たるものとする所存でございます。

今後、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専心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引き続き努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、何とぞ倍旧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

ローコスト経営

安定成長

人財経営

代表取締役社長

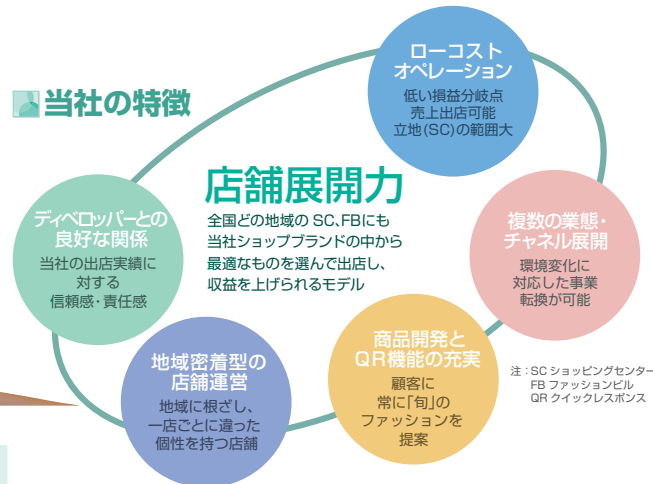
中本敏幸





「変化への対応」

新時代に適合した「収益基盤の確立」を図ります。



Q.1 当中間期の業績について、 どのような認識をお持ちでしょうか。

A 既存店売上の厳しい外的環境は継続している。
改めて、収益基盤強化の必要性を感じる。

当中間期(連結)の業績は、売上高16,775百万円、経常利益344百万円ならびに中間純損失5百万円となりました。尚、当中間期より、巴麓夢(上海)服飾貿易有限公司(以下、上海パレモ)を連結対象子会社とした連結決算をしております。その業績への影響は僅少でありますので、個別の業績についてお話をさせていただきます。

減収減益という厳しい業績となりましたのは、**既存店の客数が11.7%減少**したことが主因であります。新規SC(ショッピングセンター)開店による近郊の既存SCの集客力の低下が予想以上でありました。また、新規SCへの出店についても、これまでのように出せば売れる環境ではなくなり、慎重に吟味

して出店しなくては逆に業績の足を引っ張る環境となっております。

これらの環境は事前にリスクとして認識し、売上を落としても、荒利率を改善して利益は予定通り出すつもりで臨みましたが、営業費の伸びを吸収するまでには至りませんでした。今後も、更なる荒利率の改善に積極的に取り組んでまいります。また、当社の特徴でもありますスクラップ&ビルドは**出店47店、退店18店**となりました。予定通りの出店に加えまして、退店は加速させております。

今後は、今の外部環境は当り前の環境として認識し、新しい時代に適合した収益基盤を確立していくつもりです。

尚、当期の中間配当金につきましては、1株当たり10円とさせていただくことといたしました。中間配当金を含めた当期の年間配当金は、1株当たり20円を予定いたしております。

Q.2

当社を取り巻く環境について、
今後の業界の動向ならびに環境を
ふまえてお聞かせください。

A 潮目は完全に変わり、淘汰・再編の流れへ。
新しい時代に適合した企業が勝ち残る。

業界の動向・環境についてお話をいたしますと、まず、個人消費の低迷と SC のオーバーストアーは中期的には解消されない環境であると思っております。こうした環境下で、今後は商業施設の淘汰が加速し、また**専門店企業も淘汰・再編**が進むものと考えます。

そして H&M (ヘネス&モーリッツ:世界第3位の専門店企業)の日本進出をはじめとして、海外企業との競争も本格化していくことでしょう。迎え撃つ日本の専門店も、これまでのブランドの新設拡大の傾向から転換し、集中と選択により主力ブランドを更に強化しております。また、逆にアジア中心に世界のマーケットに日本から進出する企業も今後更に増えていくことでしょう。

次に店舗開発についてですが、**潮目は完全に変わり**、これま

での大型 SC の乱立は減少していくことでしょう。都心回帰の流れは一層進むものと見られ、また、最近開発が増加している NSC (近隣型 SC) や LSC (ライフスタイル型 SC) 等の郊外型小規模 SC は、まだ試行錯誤の段階にあるとはいえ今後増加していくと思います。更には、賃料や開発コストの高騰もピークを向かえ、今後は低下の方向に進むものと見られ、ローコスト意識の高い専門店企業はその変化に対応していくことでしょう。

最後に商品調達の背景についてですが、業界のほとんどの企業は中国にその背景をおいております。今後はその経済構造の変化やコストの上昇により、生産委託先を中国以外に分散化していくものと思います。しかしながら依然中国がその中心であることに変わりはなく、今後は中国メーカーとの取り組み手法が重要となってくると考えます。

このように、過去の延長線上では戦えない時代であり、すべての尺度を再考する必要があると思います。そして強い商品力・営業力を兼ねそなえ、**新時代に適合した収益基盤を確立**した企業が勝ち残っていくことでしょう。

当中間期(個別)の業績ポイント

売上高前年同期比	99.1%
経常利益前年同期比	51.4%
既存店売上高前年同期比	88.6%
売上総利益率の改善	+1.9%
営業費売上比率の増加	+4.0%

当中間期(個別)の部門別の状況

	売上高	単純前年同期比	既存店前年同期比
ギャルフィット・ファナー	10,513百万円	97.3%	86.8%
ライムストーン・トレクオーレ	1,212百万円	77.1%	94.0%
アパレル事業合計	11,725百万円	94.8%	87.5%

今後の業界動向

消費の中期低迷	企業再編の顕在化
SCの淘汰	賃料・開発コストの適正化
グローバル競争加速	中国生産環境変化

	売上高	単純前年同期比	既存店前年同期比
シベレット	3,864百万円	110.2%	89.9%
インセンス	758百万円	103.4%	98.7%
木糸土	131百万円	221.7%	101.0%
雑貨事業合計	4,754百万円	110.5%	91.5%

Q.3 通期の見通しについて、下半期の施策とあわせてお聞かせください。

A 商品力の基盤強化と営業力の強化、 堅実なスクラップ&ビルドとローコスト経営。

通期(連結)の見通しは、売上高34,270百万円、経常利益680百万円、当期純利益0百万円であります。下半期の経営環境も上半期より好転することはないことを前提に見通しを立てております。従いまして、個別の下半期の達成計画として、**既存店売上高を前年同期比92%、荒利率を前年同期比1.6%改善**する計画です。既存店の売上高前年比の計画はSCの集客力の変化により店舗間格差が大きくありますが、平均して計画を達成させていくつもりです。既存店の売上減を荒利率の改善とローコスト経営徹底による営業費の低減により、利益率の維持に努めてまいります。

下半期におきましては、改めて**商品力の基盤強化と営業力の強化**を柱に既存の主力事業の収益改善を果たしてまいります。また、上半期に人事・組織の改編を大きく行っております。

■通期(連結)見通し

売上高	34,270百万円
経常利益	680百万円
当期純利益	0百万円

■下半期・通期(個別)見通し

	下半期	通期
売上高前年同期比	103.3%	101.2%
経常利益前年同期比	81.9%	62.7%
既存店売上高前年同期比	92.0%	90.3%
売上総利益率(改善率)	52.7%(+1.6%)	52.6%(+1.8%)
営業費売上比率(増加率)	50.6%(+1.9%)	50.5%(+2.9%)

その効果は、荒利率の改善等一部しかあらわれませんでした。が、営業力強化ならびに営業費の低減化の効果は、時間差を伴い、この下半期よりあらわれてくるものと考えております。

店舗開発につきましては、**堅実なスクラップ&ビルド**を旨に取り組んでまいります。非効率店舗を早期に退店し、出店に関しては立地及び業態を慎重に判断していくつもりです。通期の見通しといたしましては、**出店75店(計画70店)、退店35店(計画30店)**となる予定です。また、環境変化に対応して店舗新設コストも低減させており、出店は計画より増加しますが、投資額は予定通りとする考えです。

出店に関しましては、各業態をバランス良く出店することを基本方針としており、下半期はSC別の出店ブランドを明確化していくつもりです。モール型に「ドスチー」「リメディオ」ならびに「Re-J」で出店し、NSC及びLSCについては、検証を重ねた結果、70坪から100坪の複合型ショップでの出店を中心に行っていくつもりです。また、この下半期からの新業態として、雑貨の300円ショップとして「イルーシー300」を展開する予定です。上半期に検証済みの業態であり期待しております。

■ブランド別出店政策

駅ビル・FB	モール型	LSC型	RSC型	NSC型	スーパーセンター型
D・ローザ	ドスチー	ギャルフィット		ファナー	
	リメディオ	ライムストーン			
	Re-J	ジ ニ ー			
	木 糸 土				
		シーベレット		イルーシー	
		イルーシー300 新業態			
ダンマリーノ	インセンス				

● アパレル事業 ● 雑貨事業

F B：ファッションビル RSC：リージョナル(広域)型ショッピングセンター
LSC：ライフスタイルセンター NSC：ネバーフット(近隣)型ショッピングセンター

Q.4 永続的な安定成長のための多核化戦略について、その現況をお聞かせください。

A 事業本格化のための準備・整備に取り組む。 ＜中国ビジネス、アパレルのブランドビジネス＞

過去に単一ブランドで拡大した企業は、その単一ブランドの衰退とともに企業の衰退となった事例が専門店の歴史にあります。中長期的に考えると専門店の環境変化は必然であり、当社は永続的な安定成長を目指し、多核化を戦略の一つとして継続して取り組んでおります。当社がアパレル事業と雑貨事業の2つの核を持って経営しておりますのもその一例です。事業構成比は**アパレル事業が69.9%、雑貨事業が28.3%**、他はその他ビジネス及び手数料収入となっており、雑貨事業の構成が増加傾向にあります。いかなる変化にも成長できる体質基盤の育成にこれからも努めていきたいと考えております。

そして、明日への成長戦略として、中国ビジネス及びドルチェローザブランドの展開を当中間期より開始いたしました。その現況についてお話をいたします。

中国ビジネスについては、海外の小売ビジネスの事業化を目的に取り組んでおります。本年1月に現地子会社を設立し、そ

の営業体制の整備を完了いたしました。そして本年6月に1号店を上海の久光百貨店に「DOSCH」ブランドで開店いたしました。**上海及び常州に現在4店舗**展開しております。ディベロPPERからの出店依頼は多数ありますが、まずは店舗立地等の店舗モデルを充分検証してまいります。また、商品・運営のオペレーションについても、より強固な体制の確立をこの段階で行っていくことが、明日の成功につながるものと考えております。

次に、**ドルチェローザ**についてですが、本年3月に営業譲渡を受け、当中間期末、**渋谷109店**を含め2店舗展開しております。このビジネスは都心立地での当社のブランドビジネスとして位置づけております。ブランドの認知度を高め、以降地方都市のファッションビルへの出店を考えております。

こうした明日へのビジネスについては、継続してその事業化に向けて整備してまいります。しっかりと足元の体制を固めながら、今後はプレス戦略と共に確実に事業化を図ってまいります。



店舗の状況(個別)

■スクラップ&ビルドの状況

店舗の大型化、非効率店舗の早期退店

期中の出店は47店舗(営業譲受2店舗含む)、退店は18店舗でありました。店舗の大型化が進み当中間期末の店舗平均坪数は前年同期末と比較して、1.0坪増加しまして55.3坪となりました。また、SCの集客力の低下に起因した退店が増加しております。

	前中間期	当中間期	年間見通し(当初計画)
出 店	33 店舗	47 店舗	75店舗(70店舗)
退 店	14 店舗	18 店舗	35店舗(30店舗)
純 増	19 店舗	29 店舗	40店舗(40店舗)
期 末 店 舗	548 店舗	598 店舗	609店舗(609店舗)
店 舗 投 資 額	837百万円	1,023百万円	1,850百万円(1,850百万円)

■業態別出退店の状況

各業態バランス出店、複合店増加傾向

SC特性に応じ、アパレル事業及び雑貨事業の各業態ともにバランス良く出店いたしました。純増数はシーベレットが9店舗、また、ギャルフィット・ファナーとシーベレットの複合業態がNSC、LSCへの新規出店ならびに業態転換により増加いたしました。

■ディベロッパー別店舗の状況

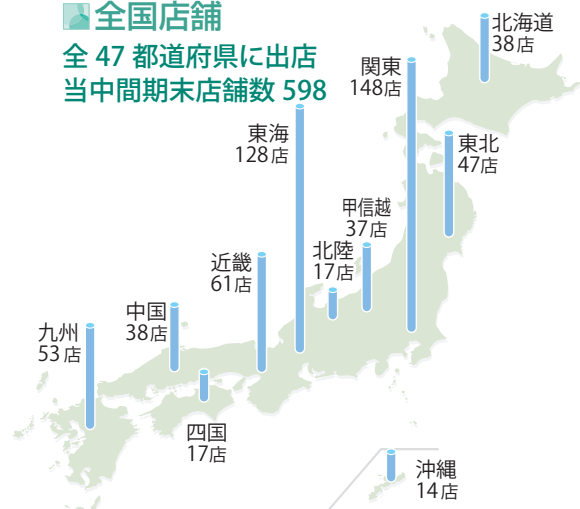
流通系ディベロッパー以外の出店増加

イオングループをはじめとする流通系ディベロッパーが15店舗増加し中間期末店舗数は532店舗となりました。また、その他のディベロッパーの店舗数が14店舗増加し中間期末店舗数は66店舗となりました。不動産系及び電鉄系等のディベロッパーのSC開発が拡大したことが背景となっております。更に当社の「木糸土」及び「ドルチェローザ」のブランドビジネスの展開も要因となっております。

また、既存SCの増床に伴う新規出店も期中の特徴であります。

■全国店舗

全 47 都道府県に出店
当中間期末店舗数 598



(単位:店舗)

	出店	退店	業態変更	純増	中間期末店舗	増床改装
ギャルフィット・ファナー	20	12	+4	-5	7	321
ライムストーン・トレクオーレ	3	0	0	-3	0	42
シーベレット	13	3	0	-1	9	137
インセンス	1	0	0	0	1	33
木糸土	4	0	0	0	4	5
複合店	4	3	+6	-1	6	58
ドルチェローザ	2	0	0	0	2	2
合 計	47	18	(10)	29	598	22

(単位:店舗、%)

	出店	退店	増減	中間期末店舗数	店舗構成比	売上構成比
イオングループ	18	8	10	162	27.1	27.2
ユニグループ	1	3	△2	129	21.6	19.0
セブン&アイグループ	2	1	1	57	9.5	10.0
ダイエー	1	2	△1	23	3.8	4.3
イズミ	3	0	3	19	3.2	3.0
長崎屋	0	1	△1	19	3.2	2.6
フジ	2	0	2	18	3.0	2.8
西友	1	0	1	17	2.8	2.7
他流通系	2	0	2	88	14.7	9.8
その他	17	3	14	66	11.1	18.6
合 計	47	18	29	598	100.0	100.0

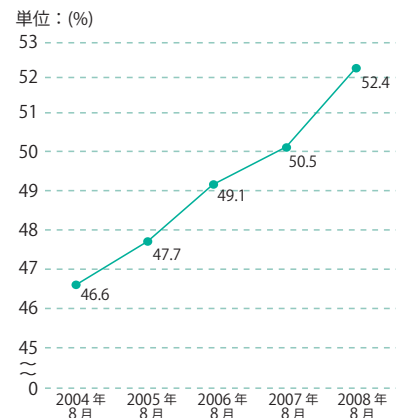
商品の状況(個別)

■荒利率の状況

全社で 1.9% 改善、改善率増加

売上環境の厳しさを考慮し、当中間期も予定以上の改善をいたしました。改善率はアパレル事業2.1%、雑貨事業1.9%と全事業部門において改善がなされております。

PB(プライベートブランド)商品の強化を図ったことにより、値入率の改善が図られました。しかしながら商品の見切りロスの低減は微減にとどまっております、引き続き商品力の強化を図り荒利率の改善を進めていきます。



■PB及び海外直接貿易の状況

PB 構成比はアパレル事業 70%

海外直接貿易構成比はアパレル事業 12%

全体に占めるPB商品の構成比はアパレル事業におきまして計画通りのウェイト(70%)となりました。

また、雑貨事業におきまして、インセンス部門が当中間期よりPBの取組みを開始いたしました。その構成比は27.2%となっております。

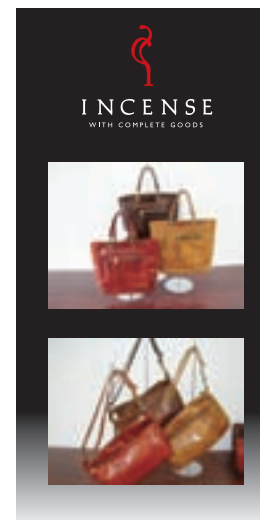
海外直接貿易においてはアパレル事業で取り組んでおります。その体制の整備を図り、構成比は微減したものの荒利率は大幅に改善されております。

■品種別売上高の状況

セーター、カットソー不調、ワンピース、スカート好調

(単位: %)

	2007年8月期		2008年8月期	
	前年同期比	構成比	前年同期比	構成比
セーター	100.9	6.0	67.3	4.0
カットソー	109.5	22.7	94.7	21.7
ブラウス	74.2	6.0	97.6	5.9
ジャケット・コート	90.3	4.9	84.8	4.2
スカート	65.1	4.0	108.4	4.4
パンツ	84.3	8.2	90.5	7.5
ワンピース	109.7	5.7	127.5	7.4
スーツ	74.4	3.6	68.7	2.5
服飾雑貨	127.0	4.3	103.4	4.5
生活雑貨	109.3	20.7	110.2	23.0
その他	98.6	13.9	106.3	14.9
合計	97.5	100.0	99.1	100.0



アパレル事業

■ギャルフィット・ファナー



アパレル事業の主力部門でありますギャルフィット・ファナーの当中間期の売上高は**10,513百万円、前年同期比97.3%**、既存店売上高の前年同期比は86.8%となりました。荒利率におきましては、前年同期比2.3%改善いたしました。

期中の出店は20店舗、退店は12店舗となり、**中間期末店舗数は321店舗**となりました。「FANNER」と「ILLusie」及び「GALFIT」と「Sibelet」の大型複合店をNSC及びLSCに4店舗出店しております。今後もこの形態での出店を拡大してまいります。また、モール型に出店している「DOSCH」は期末店舗数が9店舗となりました。下半期もモール型への出店を予定しております。



大きいサイズを展開する「Jinnee」とそのモール型であります「Re-J」の単独店も順調に店舗数が拡大いたしました。期中5店舗出店し、期末店舗数は22店舗となりました。モール型SCからの「Re-J」の出店依頼が多く、今後も慎重に立地を選択した上で出店拡大していく予定です。

■ライムストーン・トレクオーレ



ライムストーン・トレクオーレの当中間期の売上高は**1,212百万円、前年同期比77.1%**、既存店売上高の前年同期比は94.0%となりました。荒利率におきましては、前年同期比0.3%低下いたしました。

期中の出店は3店舗、退店はなく事業転換による3店舗の減少により、**中間期末店舗数は42店舗**となりました。モール型への出店を拡大している「LiMeduo」は、期中3店舗出店し、期末店舗数は10店舗となりました。また、「trecuore」の期末店舗数は3店舗であります。

雑貨事業

■シーベレット



雑貨事業の主力部門でありますシーベレットの当中間期の売上高は**3,864百万円、前年同期比110.2%**、既存店売上高の前年同期比は89.9%となりました。荒利率におきましては、前年同期比1.8%改善いたしました。

期中の出店は13店舗、退店は3店舗となり、**中間期末店舗数は137店舗**となりました。雑貨事業の主力部門として出店拡大いたしました。下半期は市場ニーズの高い、雑貨の300円ショップ「ILLusie300」を新たに開発いたします。今後、順次出店してまいります。

■インセンス



インセンスの当中間期の売上高は**758百万円、前年同期比103.4%**、既存店売上高の前年同期比は98.7%となりました。荒利率におきましては、前年同期比2.3%改善いたしました。

期中の出店は1店舗、退店はなく、**中間期末店舗数は33店舗**となりました。既存店の売上は健闘しておりますが、商品力・営業力を更に高めることを当中間期は優先いたしました。収益性を更に高めまして、今後出店拡大していく予定です。

■木糸土



木糸土の当中間期の売上高は**131百万円、前年同期比221.7%**、既存店売上高の前年同期比は101.0%となりました。荒利率におきましては、前年同期比0.4%改善いたしました。

期中の出店は4店舗、退店はなく、**中間期末店舗数は5店舗**となりました。雑貨のブランドビジネスとしてスタートし、1号店の検証を1年余り行った後、当中間期に4店舗オープンいたしました。下半期は、多店舗化の商品・営業体制の基盤を固めながら確実に収益部門に成長させていく予定です。

中間連結貸借対照表		(単位:百万円)
		当中間連結会計期間末 (平成20年8月20日現在)
■資産の部		
流 動 資 産		6,632
固 定 資 産		9,791
有 形 固 定 資 産		2,649
無 形 固 定 資 産		72
投 資 そ の 他 の 資 産		7,070
資 産 合 計		16,424
■負債の部		
流 動 負 債		8,428
固 定 負 債		1,158
負 債 合 計		9,586
■純資産の部		
株 主 資 本		6,833
資 本 金		1,229
資 本 剰 余 金		1,203
利 益 剰 余 金		4,408
自 己 株 式		△ 7
評 価 ・ 換 算 差 額 等		3
為 替 換 算 調 整 勘 定		3
純 資 産 合 計		6,837
負 債 及 び 純 資 産 合 計		16,424

中間連結株主資本等変動計算書									(単位:百万円)
当中間連結会計期間 (自平成20年2月21日 至平成20年8月20日)	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	為替換算調整勘定	評価・換算差額等合計		
平成20年2月20日残高	1,229	1,203	4,486	△7	6,911	－	－	6,911	
剰余金の配当			△72		△72			△72	
中間純損失(△)			△5		△5			△5	
自己株式の取得				△0	△0			△0	
株主資本以外の項目の中間連結会計期間中の変動額合計(純額)						3	3	3	
中間連結会計期間中の変動額合計	－	－	△77	△0	△77	3	3	△73	
平成20年8月20日残高	1,229	1,203	4,408	△7	6,833	3	3	6,837	

中間連結損益計算書		(単位:百万円)
		当中間連結会計期間 (自平成20年2月21日 至平成20年8月20日)
売上高		16,775
売上原価		7,979
売上総利益		8,795
販売費及び一般管理費		8,474
営業利益		320
営業外収益		44
営業外費用		20
経常利益		344
特別利益		28
特別損失		217
税金等調整前中間純利益		155
法人税、住民税及び事業税		189
法人税等調整額		△ 28
中間純損失		5

中間連結キャッシュ・フロー計算書		(単位:百万円)
		当中間連結会計期間 (自平成20年2月21日 至平成20年8月20日)
① 営業活動によるキャッシュ・フロー		△ 204
② 投資活動によるキャッシュ・フロー		△ 668
③ 財務活動によるキャッシュ・フロー		1,427
現金及び現金同等物に係る換算差額		0
現金及び現金同等物の増加額		555
現金及び現金同等物の期首残高		135
新規連結子会社の現金及び現金同等物の期首残高		93
現金及び現金同等物の中間期末残高		785

中間個別貸借対照表		(単位:百万円)
	当中間会計期間末 (平成20年8月20日現在)	前中間会計期間末 (平成19年8月20日現在)
■資産の部		
流 動 資 産	6,554	5,724
固 定 資 産	9,878	9,442
有 形 固 定 資 産	2,644	2,533
無 形 固 定 資 産	72	66
投 資 そ の 他 の 資 産	7,162	6,842
資 産 合 計	16,433	15,166
■負債の部		
流 動 負 債	8,425	7,987
固 定 負 債	1,158	251
負 債 合 計	9,583	8,239
■純資産の部		
株 主 資 本	6,849	6,927
資 本 金	1,229	1,229
資 本 剰 余 金	1,203	1,203
利 益 剰 余 金	4,424	4,502
自 己 株 式	△ 7	△ 7
純 資 産 合 計	6,849	6,927
負 債 及 び 純 資 産 合 計	16,433	15,166

POINT

① 営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前中間純利益が155百万円にとどまったことなどにより**204百万円の資金流出**となりました。

② 投資活動によるキャッシュ・フローは、主に49店舗の新設店等による設備資金の支出により**668百万円の資金流出**となりました。

③ 財務活動によるキャッシュ・フローは、主に**短期借入金1,500百万円の調達**及び配当金の支払いにより、**得られた資金は1,427百万円**となりました。

④ 流動資産は、前中間会計期末と比較して、主に現金及び預金の319百万円の増加及び商品の395百万円の増加により、**830百万円増加**しました。

中間個別損益計算書		(単位:百万円)
	当中間会計期間 (自平成20年2月21日 至平成20年8月20日)	前中間会計期間 (自平成19年2月21日 至平成19年8月20日)
売上高	16,773	16,927
売上原価	7,979	8,385
売上総利益	8,793	8,541
販売費及び一般管理費	8,459	7,856
営業利益	333	685
営業外収益	47	30
営業外費用	20	14
経常利益	360	701
特別利益	28	17
特別損失	217	178
税引前中間純利益	172	540
法人税、住民税及び事業税	189	242
法人税等調整額	△ 28	67
中間純利益	11	230

⑤ 負債合計は、前中間会計期間末と比較して1,344百万円の増加となりました。これは主に短期借入金の1,500百万円の増加によるものです。**長短の借入金の合計は当中間会計期間末3,793百万円**であります。

⑥ 純資産合計は、前中間会計期間末と比較して**77百万円の減少**となりました。これは、主に配当金の支払いによるものです。

⑦ 特別損失は、前中間会計期末と比較して38百万円の増加となりました。これは主に**減損損失の88百万円の増加**によるものです。

⑧ 中間純利益は、税引前中間純利益172百万円から、**法人税・住民税及び事業税189百万円等**により11百万円となりました。

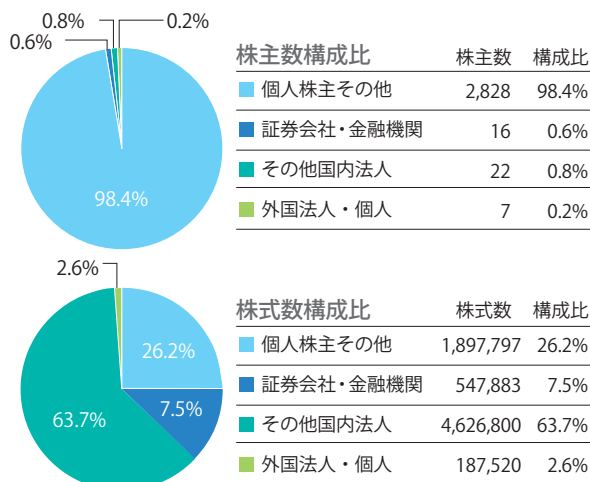
株式の状況(2008年8月20日現在)

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	2,873名

大株主(2008年8月20日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株 比率 (%)
ユニー株式会社	4,599	63.36
日興シティ信託銀行株式会社(投信口)	323	4.46
パークレイズバンクビーエルシーパークレイズキャピタルセキュリティーズ	133	1.83
パレモ従業員持株会	128	1.77
岩間 公一	120	1.66
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	114	1.58
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	64	0.89
家田 美智雄	50	0.69
中本 敏幸	48	0.67
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

株主構成(2008年8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、旬をテーマといたしまして、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



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、毎年吟味して決定いたしております。

会社概要(2008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
従業員数	2,733名 (ナショナル社員180名、エリア社員他2,553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8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
常務取締役	永井 隆司
取締役	小林 秀夫
取締役	小倉 正教
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	宮井 真一
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、宮井真一、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	巴麓夢(上海)服飾貿易有限公司設立
2008年 6月	中国1号店上海久光百貨店にオープン