

～Doing it～

皆様の豊かさ・成長・満足の実現のために



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。

PALEMO

PAL [仲間] + EMOTION [感動]

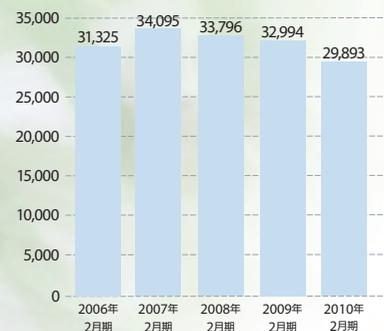
PALEMOという社名は、「PAL(仲間)」と「EMOTION(感動)」の二つの言葉を合わせた造語であり、「感性豊かな仲間たちと共に人生、仕事の感動を味わう」という思いが込められています。

INDEX

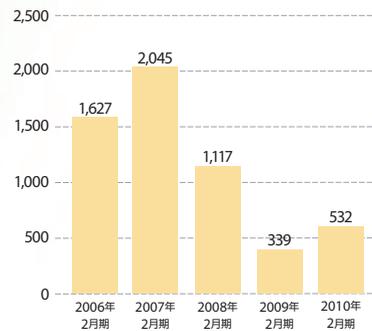
- 株主の皆様へ 2
- 新社長トップインタビュー 3
- 店舗の概況(個別) 5
- 商品の概況(個別) 6
- アパレル事業の概況 7
- 雑貨事業の概況 9
- 財務諸表 11
- 株式情報 13
- 会社情報 14

経営成績(個別)

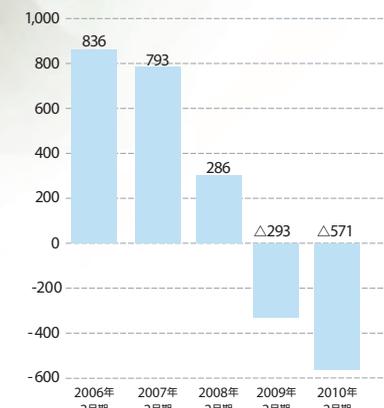
売上高(百万円)



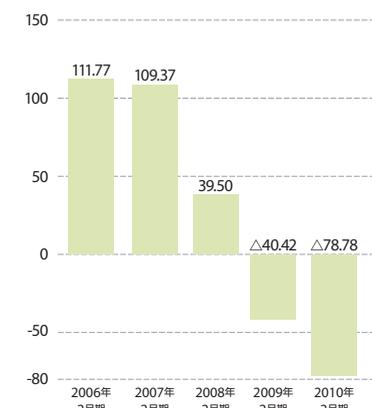
経常利益(百万円)



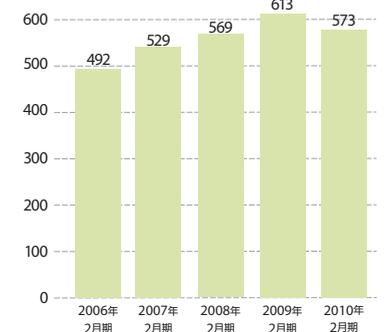
当期純利益(損失)(百万円)



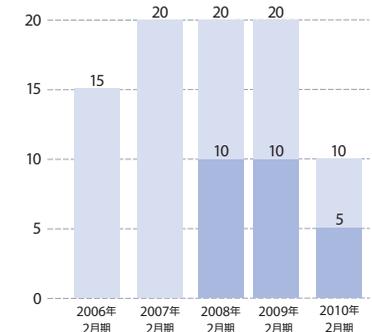
1株当り当期純利益(損失)(円)



期末店舗数(店)



1株当り通期(中間)配当金(円)



* 当期より巴麓夢(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おりますが、連結子会社の業績への影響が僅少であることより、(株)パレモ個別の情報表示とさせていただきます。

株主の皆様へ

新たな第2四半世紀への成長に向け 今期をそのスタートの年といたします

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25期報告書をお届けするにあたりまして、謹んでご挨拶申し上げます。

このたび代表取締役社長に就任いたしました、小田保則でございます。誠に微力ではございますが、役員一同社業の発展に邁進する所存でございます。何卒前任者同様ご支援、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

この第25期におけるわが国経済は、一昨年秋からの世界的な金融危機による景気後退局面から輸出や生産に一部持ち直しの動きが見られるものの、企業収益は依然として厳しい状況で推移いたしました。個人消費につきましても、景気の先行き不安から物価が継続的に下落するデフレの認識を高め、買い控えや低価格志向を強めており、一段と厳しさを増しました。

当社グループが属する専門店業界におきましては、外資系専門店等のファストファッションの台頭による更なる競合激化、加えて消費マインドの低下とともに価格訴求への傾向が強まり、また既存商業施設の集客力は低下しており、大変厳しい経営環境が続きました。

このような環境の中、当社は「永続的な安定成長」を目指し、「主力事業の収益力強化」に向け、「企業基盤の再構築」に努めてまいりました。負の資産の整理といたしまして、不採算店舗の大幅な退店ならびに連結子会社であります巴麓夢(上海)服飾貿易有限公司の売却による中国ビジネスからの一時撤退等をいたしました。また財務力の強化といたしまして、投資の抑制ならびに退店による敷金の返還等により有利子負債の削減に努めてまいりました。また商品力および営業力の強化とともに、営業費の削減に向け、賃借料の低減およ

び店舗、本社、本部の適正人員を見直し、人件費につきましても低減を図ってまいりました。

売上高および売上総利益率につきましてはほぼ計画通りの結果となりました。また営業費の大幅な削減によりまして、営業利益、経常利益につきましては当初予定を達成する事ができ、「減収増益」という結果となりました。しかしながら特別損失におきまして、当期の特殊要因であります在庫評価基準の変更による商品評価損および減損会計等の影響によりまして、当期純損失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。

第26期におきましては第25期中に整えました企業基盤をより一層磨きをかけ、皆様のご期待に沿えますよう、役員をはじめ社員一同、専心努力してまいります。

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。何卒、相変わらぬご指導ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



代表取締役社長

小田保則

指針

正しい経営

安定成長

ローコスト経営

人財経営

Q.1 当期の業績およびその要因についてお聞かせ下さい。

業績(個別)は、営業収益が減収となりましたが、営業利益および経常利益におきましては前年比を大幅に上回ることができました。

当期は、「新たな成長の起点の年」と位置づけ、既存事業に経営資源を集中させ、商品力および営業力ならびに人財力の強化に努めてまいりました。またローコスト経営を更に徹底して取り組むと同時に、不採算店舗の退店による新陳代謝と、出店抑制による財務体質の改善により、企業基盤の再構築を図ってまいりました。

店舗の出退店におきましては、出店抑制および不採算店舗の退店を進めてまいりました。出店先および出店業態を吟味し14店舗を新設、不採算店舗の退店を創業以来最大の54店舗行ないました。また改装を22店舗実施し、その活性化に取り組むと同時に既存店舗の底上げに努めてまいりました。

また、経費圧縮については、人件費および賃借料ならびに販売費の低減に努めてまいりました。人件費におきましては店舗オペレーションの改善および本社、本部の適正人員化に努め、賃借料の低減につきましては220店舗を対象に実施

いたしました。出店抑制等による販売費の低減につきまして包装資材および店内備品等の削減による改善をし、これらの取り組みによる経費圧縮効果は予定を上回るものとなりました。

このような結果、当期(個別)の売上高298億93百万円(前年比90.6%)、営業利益4億91百万円(前年比201.3%)、経常利益5億32百万円(前年比157.0%)となりました。当期純利益は、商品評価損(在庫評価基準の変更による)6億円の計上、減損損失として3億75百万円等、特別損失として12億23百万円を計上したことなどにより5億71百万円の損失となりました。

当期の経営を取り巻く環境は、オーバーストアによるショッピングセンター(以下SC)間競合による集客力の低下およびファストファッション台頭の影響等による低価格化ならびに景気悪化に伴う消費マインドの低下等大変厳しい環境にありました。こうした中、計画的な経費削減の取り組みによりその成果が徐々に表れ営業利益および経常利益は予定を大幅に上回ることができました。これは、第26期を迎えるにあたり、当期の厳しい環境を全役員・全社員で共有し、全員で業績回復に向け取り組んだ結果だと考えております。

当期(個別)の業績の状況

(単位:%)

売上高前年比	90.6
経常利益前年比	157.0
既存店売上高前年比	88.8
売上総利益率(前年比)	+0.2
営業費売上比率の減少	△0.7

当期(個別)の部門別の状況

(単位:百万円、%)

	売上高	単純前年比	既存店前年比
ギャルフィット・ファナー	18,750	90.9	89.8
ライムストーン	1,881	86.2	89.4
ドルチェローザ	188	111.0	158.3
アパレル事業合計	20,821	90.6	90.1
シーベレット	7,072	90.7	85.8
インセンス	1,266	87.1	81.5
木糸土	302	103.3	103.2
雑貨事業合計	8,641	87.1	85.6

Q.2 新社長としての抱負と今期の施策についてお聞かせ下さい。

株主の皆様におかれましては日頃よりご支援賜りまして感謝申し上げます。厳しい環境下、代表取締役の就任にあたりまして、その重責に身の引き締まる思いでございます。

当社を取り巻く専門店業界は絶えず変化の激しい環境下におかれております。その中で25年間当社が培ってきましたのは、どのような環境下におきましても決して現場の活力を失わない風土でございます。これは当社の良さであり、今後も磨き続けてまいりたいと思います。またこの追求こそが専門店の営業力の原点であると思っています。この風土と並んで重視するのは、時代に対応し変化し続ける力と考えております。経営者としての確に時代を読み、会社を導いていけますよう、専心努力する所存でございます。

そして株主の皆様のご期待に応えられますよう企業価値の向上に向けまして、役員およびに社員一同、一致団結して経営に邁進するつもりでございます。旧来に増してご高配賜りますよう心よりお願い申し上げます。

今期の施策といたしましては、営業力、商品力の強化、スクラップ&ビルドによる店舗基盤の強化、新規事業の育成、更なるローコスト経営の推進ならびに財務力の強化を図ってまいります。

営業力の強化につきましては、集合教育等を通じ人財の育成・教育に力を注ぎ、サービス力の強化、接客率の向上に努めてまいります。また、地域別、個店別に対応した品揃えの見直しおよび小型店舗の品揃え強化ならびに店別主力カセットの設定により個店対応力の更なる強化に努めてまいります。

商品力の強化につきましては、品質に関してはもちろんのことファッション性を重視し、現在のマーケットの適正価格に対応した品揃えにより客数増を図ってまいります。また、アパレル事業においては、当社の強みであるトレンド商品を広州およ

び日本国内を活用し、クイックな生産体制を強化いたします。

雑貨事業においても、アパレル事業同様、現在のマーケットの適正価格への対応をするとともに品揃え基準の変更を図りカテゴリーの見直しを行なってまいります。アパレル事業、雑貨事業ともに政策的な在庫削減を実施し、商品効率の向上に努めてまいります。

スクラップ&ビルドにつきましては、都市型商業施設およびモール型SCへの出店のウェイトを高めると同時に、改装による店舗の新陳代謝も併せて行なってまいります。また新規事業でありますアパレル事業の「ビサリア」におきましては、当社の柱となるブランドビジネスとして位置づけ、その認知度を高めると同時に、今後、都市型立地での出店を考えております。また、雑貨事業の「イルーシー 300」および「木糸土」におきましても、都市型立地を含め積極的な出店を行なってまいります。

財務力の強化につきましては、有利子負債の圧縮に努めてまいります。キャッシュ・フロー内での店舗投資および商品在庫の圧縮により借入返済の資金を捻出し、財務体質の改善を図ってまいります。

前期あらゆる経費を見直ししましたが、当社の特徴でありますローコスト経営の推進を今期も継続してまいります。

当社は第26期にあたる今期を、新たな第2四半世紀の成長に向けたスタートの年としてまいります。



店舗の概況(個別)

GENERAL CONDITION OF STORE

スクラップ&ビルドの状況

不採算店舗からの退店

期中の出店は14店舗、退店は創業以来最大の54店舗となりました。これにより当期末店舗数は573店舗となり、店舗開発投資額は2億86百万円で、前年比16.6%となりました。また、既存店舗の活性化策として、アパレル事業で16店舗、雑貨事業で3店舗、アパレル事業、雑貨事業の複合型店舗で3店舗、合計22店舗の改装を行いました。

	前期	当期	第26期計画
出店	89店舗	14店舗	30店舗
退店	45店舗	54店舗	20店舗
純増(△減)	44店舗	△40店舗	10店舗
期末店舗	613店舗	573店舗	583店舗
改装店	30店舗	22店舗	20店舗
店舗投資額	1,726百万円	286百万円	600百万円

業態別出退店の状況

業態を絞り込んだ出店

アパレル事業におきましては、大きいサイズの「ジニー」を中心に合計6店舗の出店、33店舗の退店により、当期末店舗数は348店舗となりました。雑貨事業におきましては、シーベレット事業の「イルーシー300」を中心に合計7店舗の出店、17店舗の退店により、当期末店舗数は171店舗となりました。またアパレル事業、雑貨事業の複合型店舗を1店舗出店、退店を4店舗行ない、当期末店舗数は54店舗となりました。合計で14店舗の出店、54店舗の退店、当期末店舗数は573店舗となりました。

ディベロッパ別店舗の状況

出店抑制 不採算店舗の退店

売上構成比、店舗構成比の高いイオングループおよびユニーグループを中心にディベロッパの選別による出店と、不採算店舗の退店を行ないました。

全国店舗

全47都道府県に出店
当期末店舗数573店舗



(単位:店舗)

	出店	退店	業態変更	純増(減)	期末店舗数	増床改装
ギャルフィット・ファナー (内ジニー単独店)	6 (4)	25 (3)	+2 (0)	△17 (1)	314 (38)	15 (1)
ライムストーン	0	6	0	△6	34	1
ドルチェローザ	0	2	0	△2	0	0
シーベレット (内イルーシー300)	5 (4)	12 (0)	△1 (0)	△8 (4)	133 (12)	3 (0)
インセンス	2	3	0	△1	34	0
木糸土	0	2	0	△2	4	0
複合店	1	4	△1	△4	54	3
合計	14	54	0	△40	573	22

(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	4	16	△12	158	27.6	28.4
ユニーグループ	4	6	△2	134	23.4	18.4
セブン&アイグループ	1	10	△9	45	7.9	8.5
ダイエー	0	2	△2	21	3.7	4.0
イズミ	0	1	△1	20	3.5	3.4
長崎屋	0	2	△2	17	3.0	2.4
フジ	2	1	1	18	3.1	2.6
西友	1	1	0	16	2.8	2.5
他流通系	1	2	△1	52	9.0	8.0
大和ハウスグループ	0	1	△1	8	1.4	2.0
三菱地所	0	0	0	3	0.5	0.5
他流通系以外	1	12	△11	81	14.1	19.3
合計	14	54	△40	573	100.0	100.0

商品の概況(個別)

GENERAL CONDITION OF COMMODITY

荒利率の状況

7期連続改善 当期0.2%改善

消費低迷による売上環境の厳しい中、利益確保の施策として商品の見切りロス低減に注力いたし、商品力の強化および在庫圧縮の取り組みから、荒利率改善に努めてまいりました。その結果、アパレル事業のギャルフィット・ファナーにおいては、当期0.5%改善し53.5%、ライムストーンにおいては当期3.1%改善し52.9%となり、アパレル事業全体では、0.8%改善の53.5%となりました。

雑貨事業のシーベレットにおいては、当期1.7%悪化するものの、インセンスが0.4%改善の49.3%、木糸土は0.1%改善の51.7%となり、雑貨事業全体では、1.3%悪化の48.7%にとどまりました。全社合計では0.2%改善の52.6%となり、この改善は7期連続であり、2003年2月の44.8%から比較し、7.8%改善しております。引き続き商品力の強化を図るとともに計画的な在庫圧縮を図り、更なる荒利率の改善に努めてまいります。



プライベートブランド(PB)および海外直接貿易の状況

PB比率減 荒利率向上

PB商品におきましては、在庫の圧縮により、商品効率の改善に努めてまいりました。アパレル事業のギャルフィット・ファナーにおいては、売上に占める構成比は66.7%となり前期を4.0%下回り、荒利率は1.9%改善しております。

雑貨事業のシーベレットにおいても、売上に占める構成比は13.6%と前期を3.0%下回り、荒利率は0.7%改善しております。今後においては、更なる商品力向上を図り荒利率改善に努めてまいります。

いずれも売上構成比は微減したものの、荒利率は着実に改善されております。

商社およびアパレルを通さない直接貿易におきましても、商品特性に合わせた調達先の選別により精度向上に努めてまいります。

品種別売上高の状況

ブラウス ワンピース好調

アパレル服飾雑貨 セーター スーツ不調

(単位:%)

	2009年2月期		2010年2月期	
	前年比	構成比	前年比	構成比
セーター	70.6	6.2	49.7	3.4
カットソー	96.9	19.7	97.9	21.3
ブラウス	93.1	4.3	115.8	5.6
ジャケット・コート	95.2	7.2	85.2	6.8
スカート	97.5	4.1	93.8	4.2
パンツ	94.6	7.1	85.3	6.7
ワンピース	114.6	6.1	108.1	7.4
スーツ	68.6	1.8	82.7	1.6
アパレル服飾雑貨	131.4	9.2	80.7	5.6
インセンス	99.7	4.4	87.1	4.2
シーベレット	105.6	23.6	90.7	23.7
その他	79.0	6.3	96.5	9.5
合計	97.6	100.0	90.6	100.0

1 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・ファナーの当期の売上高は18,750百万円、前年比90.9%、既存店売上高の前年比は89.8%となりました。売上総利益率におきましては、前年比0.5%の改善をいたしました。客数増政策による<メガ安アイテム>の取り組みから客数が回復しており、更なる商品力の向上およびトレンド商品の品揃え強化により売上確保に努めてまいりました。

主な出店ブランドである「GAL FIT」、「DOSCH」、「FANNER」を立地特性、ターゲットに合わせた柔軟な出店および業態転換により収益性向上に努めてまいります。



Dosch エアポートウォーク名古屋店

GAL FIT

ティーンズ・ヤングをターゲットとしたカジュアルショップ

FANNER

ヤングを中心に幅広い客層をターゲットとしたカジュアルショップ

Dosch

ティーンズ・ヤングをターゲットとしたセクシーカジュアルショップ

1 ジニー

大きいサイズのジニーの当期出店は、モール型SCを中心とした「Re-J」単独店舗を含む4店舗、退店はジニーの3店舗で、当期末店舗数はギャルフィット・ファナーおよびライムストーン店舗の併設展開として247店舗、単独店としては38店舗となりました。モール型SCの出店拡大とともに出店数を伸ばしており、認知度も上がったことから、従来の併設展開から単独店舗化を進めております。今後も店舗の拡大とともに、インターネットによる通信販売も成長マーケットとして注力してまいります。



Re-J 新瑞橋店

Jinnee

トレンドカジュアルからベーシックまでの大きいサイズショップ

Re-J

トレンドカジュアルからエレガンスまでの大きいサイズショップ

1 ライムストーン

ライムストーンの当期の売上高は1,881百万円、前年比86.2%、既存店売上高の前年比は89.4%となりました。売上総利益率におきましては、前年比3.1%の改善をいたしました。売上総利益率改善の要因は、アパレルとの協業を更に強化するとともに、不採算店舗の退店等により収益基盤の再構築をしたことによるものです。当期の出店は0店舗、退店は6店舗行ない、当期末店舗数は34店舗となりました。今後は、客単価の回復に向けより一層接客力を強化し、店舗のレベル向上に努めてまいります。



Li Meduo 前橋店

LIME STONE

働く女性のワードローブを提案するショップ

Li Meduo

トレンドを意識した大人のデイリースタイルを提案するショップ

trecuore

服飾雑貨を中心にアパレルとのトータルスタイルを提案するショップ

1 ビサリア

新業態となりますビサリアは、2010年2月14日まで営業しておりましたドルチェローザに変わって、2010年2月21日より株式会社満喜屋との業務提携により渋谷109店にて営業を開始いたしております。

渋谷109店は、売場面積拡張にともない全面改装を行なうと同時に人財の重点投資により、現在順調に売上を伸ばしております。今後更に、「V.V.P. VISALIA」のショップブランディングの促進および売上向上を目指すとともに、当社の今後の都市型出店に結び付ける為の旗艦店舗として位置づけてまいります。



Visalia 渋谷109店

Visalia

渋谷系ティーンズ・ヤングをメインターゲットにしたアパレルと雑貨のショップ

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期の売上高は、7,072百万円、前年比90.7%、既存店売上高の前年比は85.8%となりました。売上総利益率におきましては、滞在在庫の一掃値下げおよび不採算店舗を計画的に退店した結果、前年比1.7%の悪化となりました。当期の出店は5店舗、退店は12店舗行ない、当期末店舗数は133店舗となりました。今後につきましては、客数増政策である<メガ安アイテム>の投入により客数増を図るとともに、生活雑貨を強化し、業態としての効率改善に努めてまいります。



Siebelet fam 洛南店

Siebelet

中高生からOL、ヤングミセスまでの生活、バラエティ雑貨ショップ

Siebelet fam

ママとキッズをターゲットにした生活、バラエティ雑貨ショップ

イルーシー300

新業態となりますイルーシー300は、シーベレット部門内のショップブランドとして、価格を切り口とした雑貨の300円ショップであります。ファッション雑貨から生活雑貨まで幅広い提案をしており時代背景に合った価格設定と、集客力を見込める業態として認知度を高めております。当期、「ILLU Sie 300」の単独ショップを4店舗出店し、当期末店舗数は12店舗となりました。今後については、商品効率、投資効率等を更に高めるとともに、より商品力強化に努め雑貨事業の主力業態に育ててまいります。



ILLU sie300 新瑞橋店

ILLU sie

幅広い客層をターゲットとした300円均一の雑貨ショップ

インセンス

インセンスの当期の売上高は、1,266百万円、前年比87.1%、既存店売上高の前年比は81.5%となりました。売上総利益率におきましては、前年比0.4%の改善をいたしました。その要因といたしましては、商品の的中率向上による見切りロス低減によるものと思われまます。当期の出店は2店舗、退店は3店舗となり、当期末店舗数は34店舗となりました。今後につきましては、収益基盤の強化に向け商品力の強化に取り組んでまいります。品揃えに関しましては、メンズおよびトラベル関連のバッグ、また服飾雑貨の拡大等を図ってまいります。バッグ専門店ナショナルチェーンが少ないことをチャンスととらえ、ビジネスモデルの再構築に努めてまいります。



INCENSE アビタ知立店

INCENSE

WITH COMPLETE GOODS
レディース、メンズ、トラベル関連のバッグを品揃えする専門店

木糸土

新業態となります木糸土の当期の売上高は、302百万円、前年比103.3%、既存店売上高の前年比は103.2%となりました。売上高総利益率におきましては、前年比0.1%の改善をいたしました。当期は2店舗の退店を実施し当期末店舗数は4店舗となりました。今後につきましては、好調な都市型商業施設およびモール型店舗の出店を行ない、両立地におけるMD(マーチャンダイジング)の再構築を進めてまいります。

雑貨事業における独自性ある専門店として、着実に収益部門に成長させてまいります。



木糸土 泉パークタウン店

木糸土

木、糸、土の自然素材の良さを提案する雑貨ショップ

連結貸借対照表 (単位:百万円)

	当連結会計年度 (平成22年2月20日現在)	前連結会計年度 (平成21年2月20日現在)
■資産の部		
流動資産	4,690	5,378
固定資産	8,222	9,970
有形固定資産	1,658	2,465
無形固定資産	61	72
投資その他の資産	6,503	7,432
1 資産合計	12,912	15,348
■負債の部		
流動負債	5,970	7,257
固定負債	1,150	1,658
負債合計	7,120	8,915
■純資産の部		
株主資本	5,792	6,444
資本金	1,229	1,229
資本剰余金	1,203	1,203
利益剰余金	3,367	4,019
自己株式	△7	△7
評価・換算差額等	—	△11
為替換算調整勘定	—	△11
純資産合計	5,792	6,433
負債及び純資産合計	12,912	15,348

連結損益計算書 (単位:百万円)

	当連結会計年度 (平成21年2月21日から 平成22年2月20日まで)	前連結会計年度 (平成20年2月21日から 平成21年2月20日まで)
売上高	29,905	33,014
売上原価	14,182	15,715
売上総利益	15,723	17,299
販売費及び一般管理費	15,251	17,081
2 営業利益	472	218
営業外収益	76	139
営業外費用	35	46
経常利益	513	310
特別利益	35	68
3 特別損失	1,175	591
税金等調整前当期純損失	627	212
法人税、住民税及び事業税	172	174
法人税等調整額	△257	△65
当期純損失	543	321

連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

	当連結会計年度 (平成21年2月21日から 平成22年2月20日まで)	前連結会計年度 (平成20年2月21日から 平成21年2月20日まで)
4 営業活動によるキャッシュ・フロー	961	408
5 投資活動によるキャッシュ・フロー	192	△1,016
6 財務活動によるキャッシュ・フロー	△982	534
現金及び現金同等物に係わる換算差額	1	△13
現金及び現金同等物の増減額	173	△87
現金及び現金同等物の期首残高	142	135
新規連結子会社の現金及び現金同等物の期首残高	0	93
現金及び現金同等物の期末残高	315	142

連結株主資本等変動計算書 (単位:百万円)

当連結会計年度 (平成21年2月21日から 平成22年2月20日まで)	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		
平成21年2月20日残高	1,229	1,203	4,019	△7	6,444	△11	6,433
剰余金の配当			△108		△108		△108
当期純損失			△543		△543		△543
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)			-		-	11	11
連結会計年度中の変動額合計	-	-	△651	-	△651	11	△640
平成22年2月20日残高	1,229	1,203	3,367	△7	5,792	-	5,792

個別貸借対照表 (単位:百万円)

	当事業年度 (平成22年2月20日現在)	前事業年度 (平成21年2月20日現在)
■資産の部		
流動資産	4,690	5,337
固定資産	8,222	10,045
有形固定資産	1,658	2,462
無形固定資産	61	68
投資その他の資産	6,503	7,514
資産合計	12,912	15,383
■負債の部		
流動負債	5,970	7,251
固定負債	1,150	1,658
負債合計	7,120	8,910
■純資産の部		
株主資本	5,792	6,472
資本金	1,229	1,229
資本剰余金	1,203	1,203
利益剰余金	3,367	4,047
自己株式	△7	△7
純資産合計	5,792	6,472
負債及び純資産合計	12,912	15,383

個別損益計算書 (単位:百万円)

	当事業年度 (平成21年2月21日から 平成22年2月20日まで)	前事業年度 (平成20年2月21日から 平成21年2月20日まで)
売上高	29,893	32,994
売上原価	14,178	15,709
売上総利益	15,714	17,285
販売費及び一般管理費	15,222	17,040
営業利益	491	244
営業外収益	76	141
営業外費用	35	46
経常利益	532	339
特別利益	35	68
特別損失	1,223	591
税引前当期純損失	656	183
法人税、住民税及び事業税	172	174
法人税等調整額	△257	△65
当期純損失	571	293

POINT(連結)

- 資産合計は、前期に比べて24億36百万円減少し129億12百万円となりました。これは主に店舗閉鎖に伴う、たな卸資産および有形固定資産、差入保証金等の減少によるものです。
- 売上高は、前期に比べ9.4%減少したものの、賃借料の低減および本社・本部ならびに店舗の適正人員の見直し等、経費削減を進めたことにより、営業利益は4億72百万円(前期比116.5%増加)となりました。
- 特別損失は、商品評価方法の変更差額による商品評価損6億4百万円および減損損失3億75百万円等により、11億75百万円となりました。
- 営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純損失が6億27百万円あったものの、たな卸資産の減少が13億34百万円あったこと等により、9億61百万円の資金増加となりました。
- 投資活動によるキャッシュ・フローは、新設店による設備資金の支出はあったものの、退店による保証金の返還収入があったこと等により、1億92百万円の資金増加となりました。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、長短借入金の返済8億73百万円および配当金の支払1億8百万円があったことにより、9億82百万円の資金流出となりました。

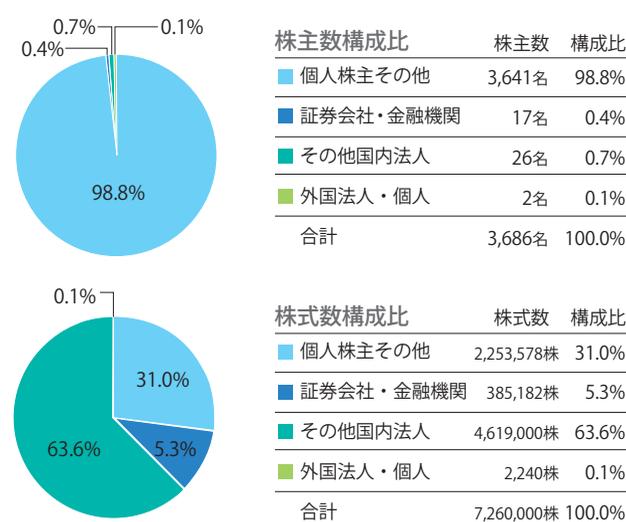
株式情報 (2010年2月20日現在)

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	3,686名

大株主 (2010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	4,541	62.59
NCT信託銀行株式会社(投信口)	313	4.32
パレモ従業員持株会	200	2.76
個人株主A	130	1.79
個人株主B	61	0.85
サンラリー株式会社	50	0.69
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	35	0.49
個人株主C	26	0.37
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(投信口)	25	0.35
個人株主D	23	0.32

株主構成 (2010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

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 住友信託銀行株式会社
 株主名簿管理人 大阪府大阪市中央区北浜四丁目5番33号
 事務取扱場所 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 ☎0120-176-417
 インターネットホームページURL <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>
 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。

株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会、口座のある証券会社宛にお願いいたします。
 証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

特別口座について

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設いたしております。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

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300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。



300株以上	1,000株未満	1,000円の図書カード
1,000株以上		5,000円相当の産地直送果物

会社概要 (2010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
 岡谷ビル4階
 パレモ大阪事務所 〒532-0011
 大阪府大阪市淀川区西中島5丁目7番19号
 第7新大阪ビル 8階
 従業員数 2,733名
 (ナショナル社員167名、エリア社員他2,566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 (2010年5月13日現在)

代表取締役社長 小田 保 則
 専務取締役 松井 理 記
 常務取締役 永井 隆 司
 取締役 江里口 直
 取締役 稲垣 孝 志
 取締役 岩田 泰 治
 取締役 吉田 裕 紀
 取締役 加納 昭 義
 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、加納昭義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
 1987年 3月 東京営業本部開設
 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 日本証券業協会に株式を店頭登録
 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
 2004年 12月 日本証券業協会への店頭登録を取り消し
 ジャスダック証券取引所に株式を上場
 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 3月 「ドルチェローザ」ブランドを営業譲受
 2008年 6月 中国1号店上海久光百貨店にオープン
 2008年 11月 上海にミツヤ配送センターを開設
 2009年 1月 パレモ大阪事務所移転
 2009年 6月 巴麓夢(上海)服飾貿易有限公司売却