

PALEMO CO.,LTD.

第26期報告書  
[2010.2.21.～2011.2.20.]



### 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り組みを行な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。

～Doing it～

皆様の豊かさ・成長・満足の実現のために



株式会社 パレモ

証券コード:2778

# PALEMO

PAL [仲間] + EMOTION [感動]

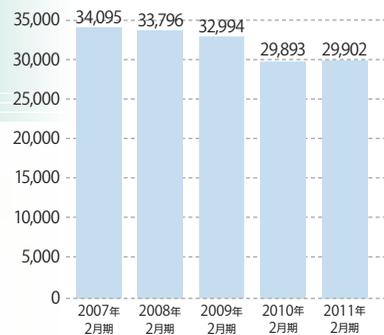
PALEMOという社名は、「PAL(仲間)」と「EMOTION(感動)」の二つの言葉を合わせた造語であり、「感性豊かな仲間たちとともに人生、仕事の感動を味わう」という思いが込められています。

## INDEX

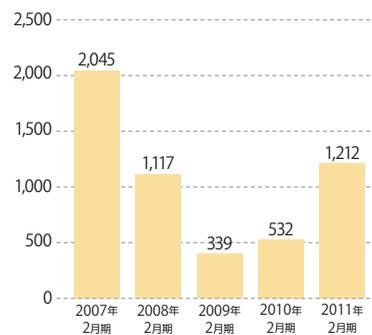
株主の皆様へ	2
トップインタビュー	3
アパレル事業の概況	5
雑貨事業の概況	6
店舗の概況	7
財務諸表	8
株式情報	9
会社情報	10

## 経営成績

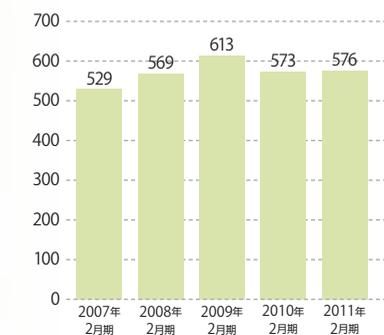
売上高(百万円)



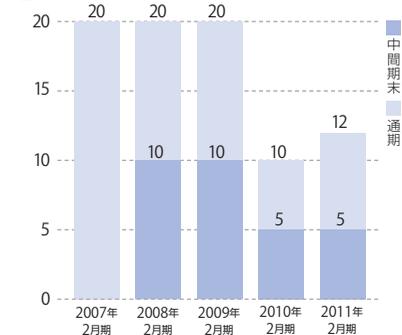
経常利益(百万円)



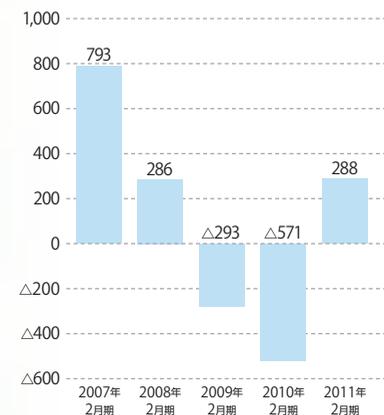
期末店舗数(店)



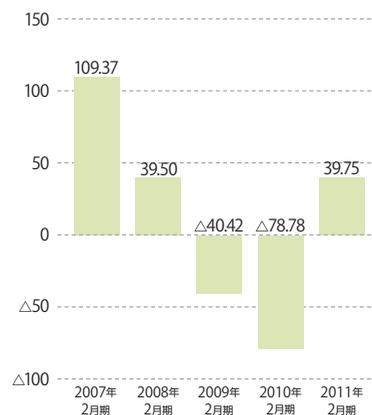
1株当たり配当金(円)



当期純利益(損失)(百万円)



1株当たり当期純利益(損失)(円)



## 株主の皆様へ

### 新たな成長を目指して、ブランド力強化に取り組めます

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。また、このたびの東日本大震災により罹災されました方々に対しまして、衷心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興を心からお祈り申し上げます。

さて、当社第26期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。

この第26期におけるわが国経済は、輸出関連企業の業績回復など改善傾向は見られるものの、雇用や所得環境はまだまだ好転しておらず、個人消費は一部を除き、厳しい環境が続きました。また欧州の信用不安や中東の政情不安など景気先行きに対する不透明感が高まりました。

当社が属する専門店業界におきましては、消費者の嗜好変化、商業施設の集客力格差の拡大ならびに生産コストの上昇圧力など、その取り巻く環境は変化いたしました。そして、企業の優勝劣敗が進みました。

このような環境の中、当社は「主力事業の収益力強化」を基本としまして「都心、モール型出店強化」ならびに「新規事業の育成」に取り組まれました。そして「商品力の強化」および「営業力の強化」を中心としまして収益力強化を図ったのと同時に、ローコスト経営ならびにスクラップ&ビルドの推進に継続して取り組みました。この結果、既存店の売上が堅調に推移したことならびに新設店も収益に寄与いたし

まして、第26期は「増収増益」となりました。

第27期におきましては、引き続き「主力事業の最強化」に注力して取り組むことを基本としまして、新たな成長を目指して「ブランド力強化」に取り組んでまいります。

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、役員をはじめ社員一同、専心努力してまいります。

何卒、相変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。

### 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

小田 係 剛

~Doing it~

お客様を 私達を 明るく楽しく前向きに

当社の商品ならびにサービスを通じまして、お客様に「明るく楽しく前向きに」なっていただきたい。そのためには私達自身が常に「明るく楽しく前向きに」取り組み続けることが重要であると考えます。



Q.1

当期の業績およびその要因についてお聞かせください。

増収増益

当期の業績は、売上高299億2百万円(前年同期比100.0%、+8百万円)、経常利益12億12百万円(前年同期比227.7%)、当期純利益2億88百万円(前年同期は5億71百万円の損失)となりました。

既存店売上高前年同期比は、主力事業の強化に取り組んだ結果、98.9%となりました。また、売上総利益率におきましては、商品力の強化の取り組みにより53.4%となり、前年同期より0.8%改善されました。営業費におきましては、引き続きローコスト経営に取り組んだ結果、前年同期比97.3%となりました。

業績の要因として、主力事業の収益性の向上、前年同期の企業基盤の再構築ならびに外的環境の好転が上げられます。厳しい環境下におきまして競合各社の淘汰、すみ分けが進んだと同時に、春夏の好天ならびにマーケットトレンドが追い風であったことも好影響であったと感じています。

アパレル事業におきましては、当社の強みであるトレンドアイテムの強化ならびにVMD(ビジュアルマーチャンダイジング)の強化を図りました。また雑誌掲載ならびにメールマガジン等を活用した販促にも注力いたしました。また、都心立地に「Visalia」を、モール型立地に「RecHerie」を新ブランドとして開発したと同時に、都心、モール型立地にこの2つに加えまして「DOSCH」「Re-J」の出店拡大を図りました。

雑貨事業におきましては、主力であるバラエティ雑貨の「Siebelet」において、主力商品の強化ならびに商品の鮮度管理に注力したと同時に「楽しい、わくわくする売場作り」に取り組みました。そして、独自性を追求した当社オリジナルキャラクター商品の開発にも着手しており、着実にその認知度を上げております。また、バラエティ雑貨の300円均一ショップ「illusie300」の出店拡大にも取り組みました。

このような各事業の取り組みにより全社で増収増益ができたものと思っております。しかしながら、下期の既存店売上高前年同期比は97.0%となっており、更なる「商品力強化」ならびに「営業力強化」が必要であると考えております。

また、営業活動によるキャッシュ・フローの増加ならびにこれに見合った投資活動を実施したことにより、フリーキャッシュフローが改善され、期末の借入金は11億円となりまして財務体質の改善が図られました。

Q.2

今後の方針および今期の施策についてお聞かせください。

主力事業の最強化

今後は当期における「主力事業の収益力強化」に磨きをかけることを基本とし、更なる成長に向けた企業基盤を創ってまいります。

都心、モール型出店強化

新事業の着実な育成、拡大

今期の方針として、当期に引き続き「主力事業の最強化」「都心、モール型出店強化」「新事業の着実な育成」の3つを推進してまいります。新事業に関しては、その拡大も視野に入れて取り組んでまいります。

「主力事業の最強化」については、当社が「永続的安定成長」を目指す上で、最も重要な方針であると考えております。アパレル事業におきましては、商品部への人材投資ならびに商品調達のオプション強化など商品力の強化に取り組むと同時に、営業力の強化におきましては、販売のセット率の向上を目指したサービス力の向上に注力してまいります。雑貨事業におきましては、引き

続き主力商品のMD力強化に磨きをかけるのと同時に、ブランド別営業基盤を重視した体制に変更し営業力の強化を図ってまいります。

次に「都心、モール型出店強化」におきましては、今後の人口動態ならびに消費行動を鑑みまして、新規出店の8割は都心、モール型立地に開発していく計画です。その中心となりますのは「Visalia」「RecHerie」「DOSCH」「Re-J」「illusie300」であります。現在の都心、モール型立地の店舗構成比約30%を3年後におきましては約45%へと引き上げ、当社のブランドの育成ならびに高収益化の実現を図ってまいります。

「新事業の着実な育成」におきましては、アパレル事業の都心ブランド「Visalia」、雑貨事業におきましては、「木糸土」および「illusie300」の3つを着実に成長させてまいりたいと考えております。この3ブランド共に順調に推移しておりまして、今期は出店拡大をしていくつもりです。そして、当社の将来の成長基盤になることを期待しております。

最後に、震災の環境下におきましても、当社の未来や成長の展望は変わりません。新たな成長を目指してブランド力の強化に取り組んでまいりたいと考えております。

当期の業績の状況

	(単位:%)
売上高前年同期比	100.0
経常利益前年同期比	227.7
既存店売上高前年同期比	98.9
売上総利益率(前年同期比増減)	+0.8
営業費売上比率(前年同期比増減)	△1.4

当期の部門別の状況

	(単位:百万円,%)		
	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	18,936	101.0	99.1
ライムストーン	1,658	88.1	92.3
ビサリア	363	—	—
アパレル事業合計	20,959	100.6	98.4
シーベレット	7,055	99.8	100.5
インセンス	1,255	99.1	97.8
木糸土	269	89.1	101.2
雑貨事業合計	8,580	99.3	100.1

# アパレル事業の概況

## ギャルフィット部門



RecHerie ヒルズウォーク徳重店

**Recherie**  
上品な着こなしのスイートでエレガントなコーディネート提案するショップ

**DOSCH**  
個性的な着こなしで遊び心あるスタイルを提案するショップ

**GAL FIT**  
トレンドからベーシックまでの等身大のスタイリングを提案するショップ

アパレル事業の主力であるギャルフィット部門は、当社の収益母体であります。期中における主な出店は、「GAL FIT」が11店舗そして「DOSCH」が9店舗でありました。又、新ショップブランド「RecHerie」をESTA札幌店、ヒルズウォーク徳重店にオープンしており、今後もモール型SCでの出店拡大を図ってまいります。

## リジェイ・ジニー



Re-J 越谷店

**Re-J**  
realt. of jinnee  
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

**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

大きいサイズを展開する「Re-J」ならびに「Jinnee」は、期中に「Re-J」を5店舗出店し、当期末店舗数は43店舗となりました。大きいサイズのアパレルを中心に、服飾雑貨からインナーウェアまでトータルで提案しております。競合も少ないことから多くの出店依頼を受けております。今後は更に出店を拡大し、主力事業として成長させてまいります。

## ライムストーン部門



Li Meduo 前橋店

**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

**LIME STONE**  
働く女性のワードローブを提案するショップ

ライムストーン部門は、期中に都心、モール型ショップブランドであります「Li Meduo」を1店舗出店いたしました。「Li Meduo」は25歳～35歳の大人の女性を対象に、オンオフのライフスタイルを演出するブランドであります。都心、モール型のブランドとして着実に育成してまいります。

## ビサリア部門



Visalia 横浜ビブレ店

**Visalia**  
v.v.p.  
フランススイートシックをテーマに旬のトレンドをキュートにミックス、ファッションの楽しさを提案するショップ

「Visalia」は、「いつでもかわいくおしゃれでありたい女の子に、SWEET MIX STYLE」を提案するブランドです。渋谷109店にフラッグショップをオープンしており、当期末店舗数は2店舗となりました。当社のアパレルの都心型ブランドとして、そのブランド力の強化を図るとともに、今期は都心の好立地に店舗拡大してまいります。



# 雑貨事業の概況

## シーベレット部門



Siebelet 新居浜店

**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

雑貨事業の主力であるシーベレット部門のバラエティ雑貨「Siebelet」は期中の出店が2店舗でありました。主力商品の販売強化ならびに当社オリジナルキャラクター商品の開発を背景に、商品効率の向上が進んでおります。今後は営業力強化を図りまして収益性の更なる向上に努めるとともに積極的な出店してまいります。

## イルーシー300



illusie300 羽生店

**illusie300**  
インテリア、キッチンなど様々な遊び心あふれる雑貨を300円のワンプライスで提案するショップ

「illusie300」は、バラエティ雑貨の300円ショップであります。期中の出店が4店舗であり、当期末店舗数は15店舗となりました。ショップイメージならびに品揃えの強化を図ってまいります。出店依頼が大変多く、今期も出店拡大してまいります。

## インセンス部門



INCENSE 猪名川店

**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る専門店

レディース、メンズならびにトラベル関連のバッグ専門店「INCENSE」は、期中の出店が1店舗でありました。主力商品を明確化することにより独自性ならびに認知度の向上を図ってまいります。売上効率も向上されてきておりまして、新設店舗を開発すると同時に着実に育成してまいります。

## 木糸土部門



木糸土 新宿ミロード店

**木糸土**  
mokunohara  
木、糸、土の自然素材の良さを提案する雑貨ショップ

「木糸土」は、自然素材の良さを提案する雑貨ショップです。期中の出店が1店舗であり、当期末店舗数は4店舗となりました。環境や健康への関心が高まる中、他に類のない独自性のある雑貨専門店として、出店依頼も多くきております。当社の雑貨の都心型ブランドとして、今期も出店拡大してまいります。



# 店舗の概況

## スクラップ&ビルドの状況

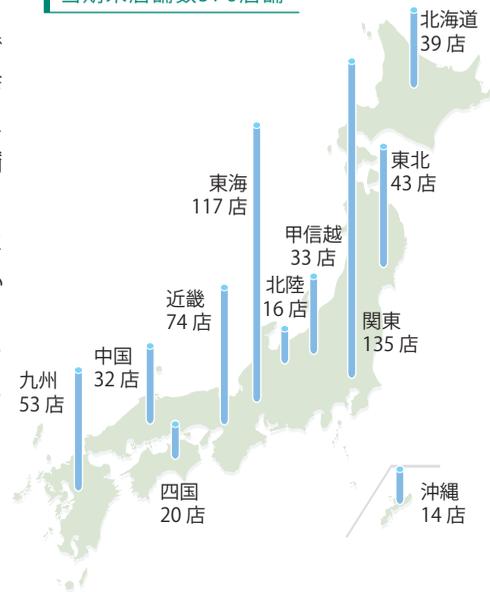
### 都心、モール型SCへ出店をシフト

当期は「都心、モール型出店強化」を方針として収益性の向上に取り組んでまいりました。期中の出店38店舗の立地別内訳は、**都心、モール型SCに32店舗**、GMS型に6店舗であります。既存店舗活性化のための増床ならびに改装につきましては19店舗実施しており、この内、増床が8店舗、業態転換が5店舗でありました。

店舗投資額は**670百万円**、新規出店1店舗あたりの投資額は14百万円となりました。今後もキャッシュ・フローに留意しながら都心、モール型SCを中心に出店をしていく予定です。

	前期	当期	第27期計画
出店	14店舗	38店舗	40店舗
退店	54店舗	35店舗	20店舗
純増(△減)	△40店舗	3店舗	20店舗
期末店舗	573店舗	576店舗	596店舗
店舗投資額	286百万円	670百万円	800百万円

全国店舗  
全47都道府県に出店  
当期末店舗数576店舗



## ブランド別出退店の状況

### 新規ブランド「Visalia」「RecHerie」を展開

当期新たに都心型ブランドの「Visalia」ならびにモール型ブランドの「RecHerie」を開発しました。今後これらの育成ならびに拡大を図ってまいります。

そして、当期のブランド別出店の内訳は、アパレル事業におきましては、「GAL FIT」の11店舗が最多となりました。また、都心、モール型立地においては、「DOSCH」の9店舗を始めとして「Re-J」「Visalia」「RecHerie」「Li Meduo」を出店いたしました。雑貨事業におきましては、都心、モール型立地中心に「illusie 3 0 0」の4店舗を始めとして「Siebelet」「INCENSE」「木糸土」の各ブランドを出店いたしました。

	(単位:店舗)				
	出店	退店	業態転換	純増(△減)	当期末店舗数
ギャルフィット部門	26	13	0	13	327
RecHerie	1	0	+1	2	2
DOSCH	9	0	+3	12	28
Re-J・Jinnee	5	1	+1	5	43
GAL FIT 他	11	12	△5	△6	254
ライムストーン部門	1	3	△2	△4	30
Li Meduo	1	0	△2	△1	11
LIME STONE 他	0	3	0	△3	19
ピサリア部門	2	0	0	2	2
<b>アパレル事業合計</b>	<b>29</b>	<b>16</b>	<b>△2</b>	<b>11</b>	<b>359</b>
シーベレット部門	6	12	0	△6	127
illusie300	4	1	0	3	15
Siebelet 他	2	11	0	△9	112
インセンス部門	1	4	0	△3	31
木糸土部門	1	0	△1	0	4
<b>雑貨事業合計</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>△1</b>	<b>△9</b>	<b>162</b>
複合店	1	3	+3	1	55

# 財務諸表

## 貸借対照表

	(単位:百万円)	
	当事業年度 (平成23年2月20日現在)	前事業年度 (平成22年2月20日現在)
■資産の部		
① 流動資産	5,009	4,690
② 固定資産	7,533	8,222
有形固定資産	1,266	1,658
無形固定資産	56	61
投資その他の資産	6,210	6,503
<b>資産合計</b>	<b>12,542</b>	<b>12,912</b>
■負債の部		
流動負債	5,421	5,970
固定負債	1,113	1,150
<b>負債合計</b>	<b>6,534</b>	<b>7,120</b>
■純資産の部		
株主資本	6,008	5,792
資本金	1,229	1,229
資本剰余金	1,203	1,203
利益剰余金	3,583	3,367
自己株式	△7	△7
③ <b>純資産合計</b>	<b>6,008</b>	<b>5,792</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>12,542</b>	<b>12,912</b>

## 株主資本等変動計算書

	(単位:百万円)					
	当事業年度 (平成22年2月21日から 平成23年2月20日まで)	株主資本				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22年2月20日残高	1,229	1,203	3,367	△7	5,792	5,792
剰余金の配当			△72		△72	△72
当期純利益			288		288	288
事業年度中の変動額合計	—	—	215	—	215	215
平成23年2月20日残高	1,229	1,203	3,583	△7	6,008	6,008

## POINT

- ① 流動資産は、50億9百万円となり、前事業年度末に比べて3億19百万円増加しました。これは、利益の増加に伴い現預金が4億15百万円増加したこと等に伴うものです。
- ② 固定資産は、75億33百万円となり、前事業年度末に比べて6億89百万円減少しました。これは、有形固定資産が3億91百万円、投資その他の資産が2億92百万円減少したこと等によるものです。有形固定資産の減少は、減損損失や減価償却費の計上が新規出店に伴う投資を上回ったことによるものです。投資その他の資産の減少は、退店に伴う保証金の返還等によるものです。
- ③ 純資産は、当期純利益の計上等により、前事業年度末に比べて2億15百万円増加しました。

## 損益計算書

	(単位:百万円)	
	当事業年度 (平成22年2月21日から 平成23年2月20日まで)	前事業年度 (平成21年2月21日から 平成22年2月20日まで)
<b>売上高</b>	<b>29,902</b>	<b>29,893</b>
売上原価	13,919	14,178
<b>売上総利益</b>	<b>15,982</b>	<b>15,714</b>
販売費及び一般管理費	14,813	15,222
<b>営業利益</b>	<b>1,168</b>	<b>491</b>
営業外収益	69	76
営業外費用	26	35
<b>経常利益</b>	<b>1,212</b>	<b>532</b>
特別利益	16	35
④ 特別損失	419	1,223
<b>税引前当期純利益又は純損失(△)</b>	<b>809</b>	<b>△656</b>
法人税、住民税及び事業税	381	172
法人税等調整額	139	△257
⑤ <b>当期純利益又は純損失(△)</b>	<b>288</b>	<b>△571</b>

## キャッシュ・フロー計算書

	(単位:百万円)	
	当事業年度 (平成22年2月21日から 平成23年2月20日まで)	前事業年度 (平成21年2月21日から 平成22年2月20日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,598	1,598
投資活動によるキャッシュ・フロー	△110	△110
⑥ 財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,072	△1,072
現金及び現金同等物の増加額	415	415
現金及び現金同等物の期首残高	315	315
現金及び現金同等物の期末残高	730	730

(注) 前事業年度は、連結キャッシュ・フロー計算書を作成しているため、前事業年度のキャッシュ・フロー計算書は記載していません。当事業年度の個別キャッシュ・フロー計算書のみを記載しております。

- ④ 特別損失は、4億19百万円となり、前事業年度と比較して8億4千万円減少しました。前事業年度は、商品評価損6億円、減損損失3億75百万円、固定資産処分損84百万円等がありましたが、当事業年度は、減損損失3億16百万円、固定資産処分損56百万円等にとどまっているためです。
- ⑤ 当期純利益は、2億88百万円となり、前事業年度の当期純損失5億71百万円の赤字から黒字に転換しました。
- ⑥ 財務活動によるキャッシュ・フローは、10億72百万円の支出となりました。これは、配当金支払のほか、10億円の借入金返済を行なったことによるものです。

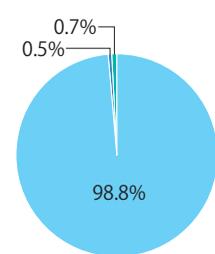
## 株式情報 (2011年2月20日現在)

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	3,231名

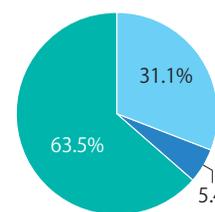
## 大株主 (2011年2月20日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
ユニー株式会社	4,528	62.42
野村信託銀行株式会社(投信口)	310	4.28
パレモ従業員持株会	197	2.73
個人株主A	163	2.25
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	67	0.93
個人株主B	66	0.91
サンラリー株式会社	50	0.69
個人株主C	26	0.37
個人株主D	25	0.35
個人株主E	22	0.31

## 株主構成 (2011年2月20日現在)



株主数構成比	株主数	構成比
個人株主その他	3,191名	98.8%
証券会社・金融機関	16名	0.5%
その他国内法人	24名	0.7%
外国法人・個人	0名	0.0%
合計	3,231名	100.0%



株式数構成比	株式数	構成比
個人株主その他	2,260,670株	31.1%
証券会社・金融機関	391,730株	5.4%
その他国内法人	4,607,600株	63.5%
外国法人・個人	0株	0.0%
合計	7,260,000株	100.0%

## 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 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

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  
 公告方法 電子公告により行ないます。  
<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は、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、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円のクオカード
1,000株以上	5,000円相当の果物

## 会社概要 (2011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3・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 2,698名 (ナショナル社員146名、エリア社員他2,552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 (2011年5月12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 黛 龍 二  
 監査役 宮井 眞 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、宮井眞一、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사를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  
 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  
 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  
 2010年 2月 ビサリア1号店 渋谷109店にオープン  
 2010年 10月 リシェリエ1号店 ESTA札幌店にオープン