

～Doing it～

皆様の豊かさ・成長・満足の実現のために

PALEMO CO.,LTD.

第29期 第2四半期報告書
[2013.2.21.～2013.8.20.]



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 C0024

仕事と生活の調和のとれた働き方ができる職場環境づくりに取り組む
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。



証券コード:2778

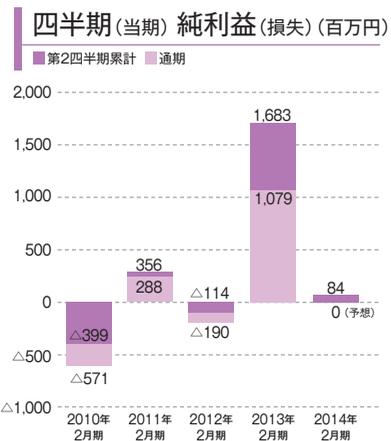
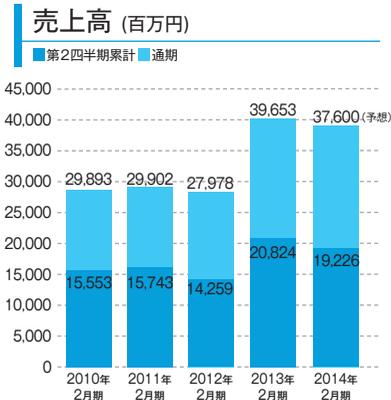
PALEMO という社名は、「PAL(仲間)」と「EMOTION(感動)」の二つの言葉を合わせた造語であり、「感性豊かな仲間たちとともに人生、仕事の感動を味わう」という思いが込められています。

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 7
- 四半期財務諸表 8
- 株式情報 9
- 会社情報 10



経営成績



ブランド化・顧客化により、安定成長基盤を構築します

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。当社第29期第2四半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。

この第29期第2四半期累計期間におけるわが国経済は、円安などを背景に輸出関連企業を中心とした企業収益の改善が見られましたが、全体の所得環境の好転までには至らず、個人消費の動向は力強さに欠ける状態で推移いたしました。

当社が属する専門店業界におきましては、少子高齢化などにより国内市場全体の成長が見込めない環境下、商業施設の新設、増床ならびに改装は増える傾向にあり、外資系専門店の拡大等、競合各社の顧客の争奪が一層激しさを増す経営環境で推移いたしました。

このような環境の中、当社は、既存店の収益強化に向けた「主力事業のMD(マーチャндаイジング)強化」を中心に、独自の商品企画開発力の強化のための直買(直接貿易)の拡大ならびに販促プロモーション強化等に取り組みました。また、成長基盤の確立に向けて、都心、モール型SC(ショッピングセンター)への出店拡大にも注力いたしました。

その結果、直買の拡大ならびに店舗純増は果たしたものの、既存店売上高の減収ならびに新設店の経費増などの影響によりまして、当第2四半期累計期間における決算は「減収減益」となりましたことを

謹んでご報告申し上げます。

下半期におきましては、「主力事業の強化」に注力することを基本といたしまして、同時に「ブランド化・顧客化」を推進することにより、厳しい競合環境の中で、「安定成長基盤を確立」してまいります。

そして、今後も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、専心努力する所存でございます。また、企業の社会的使命を重視すると同時に企業統治ならびに内部統制を強化しまして、企業の質的向上にも努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、なお一層のご指導、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

小田保則





~Doing it~

「直買・顧客・販促・都心」をテーマに成長基盤確立

市場環境は変化しております。大手の寡占化競争が更に進みつつあります。ブランドロイヤルティ向上のための独自の商品を提供できるバリューチェーンの構築や顧客化に対するインフラ投資などは必要不可欠であります。専門店のトップグループを目指す当社はこれらに取り組み続けてまいります。

Q1 当第2四半期累計期間の業績および取り組みについてお聞かせください。

既存店減収・直買拡大・店舗純増

当第2四半期累計期間の業績は、売上高192億26百万円(前年同期比92.3%)、営業利益3億53百万円(前年同期比66.4%)、経常利益3億73百万円(前年同期比48.0%)、四半期純利益84百万円(前年同期比5.0%)となりました。

なお、前第2四半期累計期間における経常利益および四半期純利益につきましては、合併に伴い、営業外収益として貸倒引当金戻入額1億90百万円、法人税等調整額として△10億97百万円の計上がありました。

売上高の減収は、前期の店舗数の純減が影響しております。また、既存店売上高前年同期比は、第1四半期95.1%、第2四半期97.2%となり、累計期間としましては96.2%となりました。

売上総利益率におきましては、直買による寄与もあり前年同期比1.1%改善いたしました。営業経費率は新店の一時経費の増加もあり、前年同期比1.8%増加いたしました。

次に、上半期の主な取り組みについてですが、それは①主力事業のMD強化 ②直買の強化 ③販促およびプロモーション強化 ④顧客化推進 ⑤都心、モール立地への出店拡大です。

主力事業のMD強化につきましては、ギャルフィットデバイスにおいて直買を活用した商品強化の中からヒット商品

が出るなど、一定の効果が見られましたが、全社的には新たな課題が見つかるなど反省の残る上半期でありました。

次に直買におきましては、前期に設置した専任部署ならびに、輸入代行業務を担う子会社が軌道化したことで、拡大が順調に進み、**アパレル事業における直買売上の構成比はほぼ倍**となりました。

販促プロモーションおよび顧客化への取り組みにつきましては、「RecHerie」「DOSCH」ブランドを中心に、前期より引き続きモデルを活用したプロモーションを強化したことで、ブランドイメージの向上へとつながり、ブランド転換した店舗を中心に好調に推移しました。また、顧客化を進めるためのモバイル会員の拡大を図り、大きいサイズの「Re-J」において順調に会員拡大が進み、顧客化が進行しました。

出退店におきましては、都心、モールSCを中心に**29店舗出店し、26店舗を退店**した結果、当第2四半期末店舗数は789店舗となりました。期首対比は純増3店舗、前年同期末対比は純減8店舗となっています。なお、FC事業におきましては、1店舗の出店により、当第2四半期末店舗数は13店舗となっております。

出店に関しましては、アパレル事業ならびに雑貨事業のバランス出店を前提にしながら、雑貨事業の顧客創造型である「木糸土」「Hare no hi」ならびに需要創造型である「illusie300」を新たな収益基盤に見据えまして、出店拡大いたしました。

Q2 今後の方針ならびに下半期の施策についてお聞かせください。

「既存店」「直買・顧客・販促・都心」

専門店業界の今後は、消費増税ならびに社会保障費負担増の問題などを背景に、デフレマインドが根強く残る一方で、当社が入居する商業施設は、厳しくなる競争環境に対応して、差別化を目指した改装や建替えによる活性化、また増床による大型化などを積極的に行なってくるものと思います。

また、円安の進行に伴う商品調達コストの上昇につきましては、デフレ環境が続く中においては、競争対策上、同業他社も含めまして価格への転嫁は困難な状況であり、商品力の優劣がより一層重要になっていくものと考えます。

こうした環境下において、当社は合併による規模のメリットを活かした商品力の向上を中心としまして、ブランドロイヤルティ強化のための顧客化ツールならびに販促強化、そして、商業施設の動向を背景にしたスクラップ&ビルドによる経営効率の改善と、都心、モール型出店拡大による成長基盤の創造が必要であると思っています。これらにより、当社の既存店の強化ならびに成長基盤の確立を目指してまいります。

次に、下半期の主な取り組みについてですが、それは①主力事業のMD強化 ②新顧客システムの稼働 ③直買の強化

アパレル事業ブランド別の状況

D:ディビジョン (単位:店舗)

	出店	退店	ブランド転換	当第2四半期末店舗数
ギャルフィットD	3	8	1	274
リシェリエ	0	0	3	21
ドスチ	1	4	△1	35
ギャルフィット他	2	4	△1	218
スズタンD	3	6	△1	143
リジェイD	3	1	3	64
エスアイツースーD	0	3	△1	42
リメディオD	0	1	△2	24
ヴィサリアD	1	2	0	4
アパレル事業合計	10	21	0	551

④販促およびプロモーション強化 ⑤都心、モール立地への出店拡大です。

この中で、一番重要なのが主力事業のMD強化であります。上半期は両事業ともに反省が残りましたので、ディビジョン毎に修正課題をクリアにして下半期に臨んでいきます。特に、ここ数年、好調に推移してきた雑貨事業におきましては、そのマーケットでの売れ筋アイテム不足という外的要因はあるものの、これまでのMDのブラッシュアップだけでない取り組みもしてまいります。

また、寡占化した競争状態の中で、顧客の争奪が激しくなっています。そこで、当社は、新たに、顧客の優良顧客化ならびに新たな顧客導線の拡大を目指して、**新顧客システムを立ち上げて**まいります。そして、リアル店舗とネットとの相互送客を図り、客数の増加を目指してまいります。その他、アセアン地域での取り組みなどによる直買強化ならびに読者モデルやネットを活用した販促およびプロモーションの強化も図ってまいります。

最後に、当社はディビジョン体制を基盤とした小集団による活力を武器に、各ブランドの進化を果たしてまいります。そして、各ブランドが進化し成果を出していく基盤となる直買、販促、システムならびに店舗開発などの全社的インフラの強化に取り組み続けてまいります。

雑貨事業ブランド別の状況

D:ディビジョン (単位:店舗)

	出店	退店	ブランド転換	当第2四半期末店舗数
シーベレットD	2	2	1	106
イルーシー300D	6	1	1	38
インセンスD	3	0	0	32
木糸土・ハレノヒD	8	0	0	16
雑貨事業合計	19	3	2	192
複合店	0	2	△2	46

ギャルフィットディビジョン



Recherie
「大人可愛い」をコンセプトにファッションに敏感な女性にむけたワードローブを提案します。

DOSCH
強めて個性的な着こなしを好む女性に最新の遊び心あるスタイルを提案します。

GAL FIT
最新トレンドファッションを中心に、ベーシックアイテムをバランスよくMIXし、リアルで等身大のスタイリングを提案します。



ギャルフィットディビジョンは、期中に「GAL FIT」を2店舗出店しました。都心ブランドの「Recherie」についてはプロモーション強化とともに既存店舗からのブランド転換を3店舗実施しました。刷新した内装でブランド化を進めている「DOSCH」とともに好調に推移しており、今後も積極的に新規出店ならびに既存店舗のブランド転換を進めてまいります。

ヴィサリアディビジョン



Visalia
v.v.p
いつでもかわいくおしゃれでありたい女の子に、トレンド感を取り入れたSWEET MIX STYLEを提案します。

「Visalia」は、アパレル事業の都心ブランドの一番手として前期にブランドイメージを刷新、上半期には大阪中心部（梅田）へ初出店しました。引き続き下半期には名古屋中心部への出店を予定しており、今後もブランドイメージの更なる向上を進め、出店拡大してまいります。

リメディオディビジョン



Li Meduo
自分のスタイルをもったポジティブな女性にむけて、質感にこだわった上質な着こなしを提案します。

「Li Meduo」は、30代の大人の女性をメインターゲットにしたブランドであり、トレンドを程よく取り入れながら質感にこだわった商品を展開しております。実際の顧客は30代中心から上の年代までを取り込んでおり、今後は更に上質な着こなしの提案に磨きをかけ、顧客化を推進してまいります。

スズタンディビジョン



suzutan
ティーンズからミセスまでを顧客に、最新ファッションと着回しのきくベーシックアイテムを、スタイリングで提案します。

「suzutan」は、内装とビジュアルプレゼンテーションを前期に刷新し、今期は本来の強さである、スタイリングMDに磨きをかけております。期中に2店舗出店しました。また、同ディビジョン内で大人のカジュアルを提案する「FOREST HEART」は期中に1店舗出店し、今後も育成拡大を図ってまいります。

FOREST HEART フォレストハート



ファッションを楽しみたい大人の女性に、暖かざやぬくもりの感じられる素材感を活かしながら、スタイリッシュなカジュアルスタイルを提案します。

エスアイツーシーディビジョン



S.I.C.
エレガンスな服もカジュアルな服も「×スイート」で大人可愛いフェミニンスタイルに仕上げ、大人になっても可愛いものが大好きな女性のオンからオフまでトータルにプロデュースします。

「SIC」は、「品のある大人スイート」にテーマを絞り、ブランド力を強化してまいりました。今後は、独自の商品による提案力を強化して、更に個性を磨き、ブランド力向上と顧客ロイヤルティの強化により顧客化を推進すると同時に、都心立地での出店拡大を図ってまいります。

リジェイディビジョン



Re-J
洗練されたカジュアルスタイルを中心に、大きいサイズのお客様にむけてハイセンスなコーディネートと丁寧な接客で提案します。

su*pu*re
キャリアエレガンス・キョウトカジュアル主体にヤングレディースのトレンドファッションを大きいサイズで提案します。

大きいサイズを展開する「Re-J」「su*pu*re」は、期中に新規で3店舗を出店し、当第2四半期末の店舗数は64店舗となりました。雑誌掲載による販促強化とメール会員の獲得を強化することにより顧客化も順調に進んでいることから、今後も更に認知度を高め、出店拡大を図ってまいります。

シーベレットディビジョン



Siebelet
毎日楽しくさせるトータル提案型雑貨SHOPで、親子で、ワクワク楽しく過ごせる空間を提案します。

illusie
アクセ、コスメを中心にトレンド発信。女性のもっと可愛く、もっとキレイに、もっと楽しくをテーマに毎日をハッピーにさせる「プラスワン」を提案。

シーベレットディビジョンは、期中で「Siebelet」を1店舗出店し、都心型の新ブランド「illusie」についても3店舗目を出店し順調に推移しています。今後はオリジナル性を更に追求し、常に鮮度ある品揃えと楽しさ、ワクワク感を提供し続けることで顧客化を推進し、郊外、都心ともに出店を拡大してまいります。

インセンスディビジョン



INCENSE
レディース、メンズそして服飾雑貨からトラベルケースまでバッグとその関連商品をトータルで提案します。

「INCENSE」は、レディース、メンズならびにトラベルケースまで、バッグとその関連商品をトータルで提案しております。ここ数年で、商品力と接客力に磨きがかかり、売上効率が上昇、期中に3店舗を出店しました。今後も独自性ある商品の開発と接客力を武器に出店拡大を図ると同時に、メンズ専門店の店舗開発にも取り組んでまいります。

イルーシー300ディビジョン



illusie300
インテリア、キッチン用品などの生活雑貨を、「ハッピー」「ワクワク」「ドキドキ」をキーワードに、300円のワンプライズで提案します。

「illusie300」は生活雑貨を300円均一で提案する需要創造型のブランドとして期中に6店舗を出店、当第2四半期末の店舗数は38店舗となりました。今後はビジュアルプレゼンテーションの強化を更に進め、独自のブランドに育てると同時に、更なる店舗数拡大を進めてまいります。

木糸土・ハレノヒディビジョン



木糸土
木・糸・土の素材を活かし、「無理なく無駄なく」をコンセプトに、シンプルで飽きのこない生活雑貨を提案します。

Hare no hi
モノが溢れる現代で、ひとつひとつの身の回り品に、シンプルで手作りの温もりを求める大人の女性に、雑貨とアパレルでライフスタイルを提案します。

「木糸土」「Hare no hi」は出店要請も多く、期中に8店舗の出店となりました。匠の技によって創られる木・糸・土の素材を活かした良質な生活雑貨と、温もりを感じさせるアパレルでライフスタイルを提案し、新たな顧客の創造につながっています。今後も良質な雑貨の発掘を進め、お客様の生活を豊かにする提案を進めてまいります。

四半期貸借対照表 (単位:百万円)

	当第2四半期 会計期間末 (平成25年8月20日現在)	前第2四半期 会計期間末 (平成24年8月20日現在)	前事業年度 (平成25年2月20日現在)
■資産の部			
流動資産	6,773	7,270	5,911
固定資産	11,059	11,518	10,966
有形固定資産	1,602	1,867	1,603
無形固定資産	211	90	82
投資その他の資産	9,245	9,560	9,280
資産合計	17,832	18,789	16,878
■負債の部			
流動負債	7,932	7,724	6,995
固定負債	2,926	3,449	2,932
負債合計	10,858	11,174	9,928
■純資産の部			
株主資本	6,974	7,614	6,950
資本金	1,229	1,229	1,229
資本剰余金	1,433	1,433	1,433
利益剰余金	4,312	4,952	4,288
自己株式	△1	△0	△1
純資産合計	6,974	7,614	6,950
負債及び純資産合計	17,832	18,789	16,878

POINT

- ① 負債合計の内、借入金合計は26億円となりました。その内訳は、短期借入金および1年内返済予定長期借入金の合計額が10億円、長期借入金が16億円であります。なお、前第2四半期会計期間末の借入金合計は27億円でありました。
- ② 経常利益は、3億73百万円となり、前第2四半期累計期間に比べ4億3百万円減少しました。なお、前第2四半期累計期間の特殊要因として、合併に伴う貸倒引当金戻入額の計上が1億90百万円ありました。

四半期損益計算書 (単位:百万円)

	当第2四半期累計期間 [平成25年2月21日から 平成25年8月20日まで]	前第2四半期累計期間 [平成24年2月21日から 平成24年8月20日まで]	前事業年度 [平成24年2月21日から 平成25年2月20日まで]
売上高	19,226	20,824	39,653
売上原価	8,737	9,691	18,240
売上総利益	10,488	11,133	21,413
販売費及び一般管理費	10,134	10,601	20,998
営業利益	353	531	414
営業外収益	42	268	313
営業外費用	22	23	44
経常利益	373	776	683
特別利益	0	4	17
特別損失	152	86	351
税引前四半期(当期)純利益	220	694	350
法人税、住民税及び事業税	116	108	217
法人税等調整額	18	△1,097	△946
四半期(当期)純利益	84	1,683	1,079

四半期キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

	当第2四半期 累計期間 [平成25年2月21日から 平成25年8月20日まで]	前第2四半期 累計期間 [平成24年2月21日から 平成24年8月20日まで]
営業活動によるキャッシュ・フロー	146	402
④ 投資活動によるキャッシュ・フロー	△66	116
財務活動によるキャッシュ・フロー	39	△1,437
現金及び現金同等物の増減額	119	△918
現金及び現金同等物の期首残高	395	928
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	-	664
現金及び現金同等物の四半期末残高	514	674

- ③ 四半期純利益は、84百万円となり、前第2四半期累計期間に比べ15億98百万円減少しました。なお、前第2四半期累計期間の特殊要因として、合併に伴う法人税等調整額の計上が△10億97百万円ありました。
- ④ 投資活動によるキャッシュ・フローは、△66百万円となりました。主な要因は、出店拡大による保証金の差入額の増加によるもので、その支出額は△229百万円でありました。

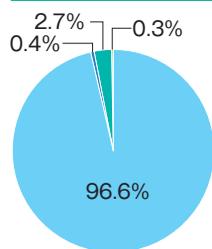
株式情報(2013年8月20日現在)

発行可能株式総数	27,360,000株
発行済株式の総数	12,051,384株
単元株式数	100株
株主数	7,686名

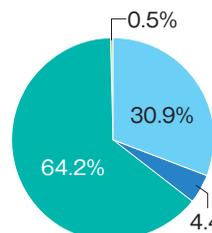
大株主(2013年8月20日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
ユニグループ・ホールディングス株式会社	7,493	62.17
野村信託銀行株式会社(投信口)	274	2.27
パレモ従業員持株会	253	2.10
個人株主A	225	1.87
株式会社三菱東京UFJ銀行	130	1.07
株式会社SBI証券	53	0.44
岩間商事株式会社	52	0.43
サンラリー株式会社	50	0.41
HSBC-FUND SERVICES, SPARX ASSET MANAGEMENT CO LTD	33	0.27
個人株主B	31	0.26

株主構成(2013年8月20日現在)



株主数構成比	株主数	構成比
個人株主その他	7,421名	96.6%
証券会社・金融機関	33名	0.4%
その他国内法人	209名	2.7%
外国法人・個人	23名	0.3%
合計	7,686名	100.0%



株式数構成比	株式数	構成比
個人株主その他	3,725,938株	30.9%
証券会社・金融機関	534,617株	4.4%
その他国内法人	7,734,827株	64.2%
外国法人・個人	56,002株	0.5%
合計	12,051,384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
 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およびご照会について
 証券会社の口座をご利用の場合は、三井住友信託銀行ではお手続きができませんので、取引証券会社へご照会ください。
 証券会社の口座のご利用がない株主様は、下記電話照会先までご連絡ください。

株主名簿管理人および 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 特別口座の口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社

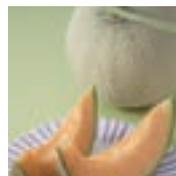
但し、旧株式会社鈴丹の株主様が特別口座に関するご照会をされる場合は、下記の電話照会先にご連絡ください。
 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社
 郵便物送付先 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 電話照会先 0120-232-711 (通話料無料)

株主名簿管理人 名古屋市中区栄三丁目15番33号
 事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
 郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行事務センター
 電話照会先 ☎ 0120-782-031

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三井住友信託銀行株式会社(旧株式会社鈴丹の株主様は三菱UFJ信託銀行株式会社)に口座(特別口座といいます。)を開設しております。
 特別口座についてのご照会およ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。
 なお、果物につきましては、その年の育成状況によりますが7月初旬から中旬までにお届けする予定です。



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(2013年8月20日現在)

社名 株式会社パレモ
 設立 1984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 〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町12番20号
 日本橋T&Dビル3階・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 3,964名 (ナショナル社員245名、エリア社員他3,719名)
 事業内容 レディースアパレル、バラエティ雑貨、バッグの専門店チェーン
 ホームページ <http://www.palemo.co.jp/>

役員(2013年8月20日現在)

代表取締役社長 小田 保 則
 専務取締役 吉 田 馨
 常務取締役 永 井 隆 司
 取締役 飯 田 務
 取締役 江 里 口 直
 取締役 手 塚 文 人
 常勤監査役 黛 龍 二
 監査役 伊 藤 章
 監査役 中 村 弘

注:取締役のうち、手塚文人氏は社外取締役であります。
 監査役のうち、伊藤章、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 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
 2000年 8月 本社を愛知県稲沢市(現在地)へ移転
 2001年 8月 大阪本部 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12億2,925万円へ
 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 8月 インセンス事業を営業譲受
 2006年 11月 木糸土1号店 小田急新宿ミロードにオープン
 2006年 12月 リメディア1号店 モレラ岐阜店にオープン
 2007年 4月 ドスチ1号店 アピタ千秋店にオープン
 2007年 10月 Re-J1号店 イオンモール羽生店にオープン
 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 6月 イルシー300 1号店 サンテラスー宮店にオープン
 2009年 6月 巴麓夢(上海)服飾貿易有限公司 売却
 2010年 2月 ヴィサリア1号店 渋谷109店にオープン
 2010年 4月 大阪証券取引所JASDAQ市場に株式を上場
 2010年 10月 大阪証券取引所JASDAQ(スタンダード)に株式を上場
 2010年 10月 リシェリエ1号店 ESTA札幌店にオープン
 2011年 12月 ハレノヒ1号店 横浜ワールドポーターズ店にオープン
 2012年 2月 株式会社鈴丹と合併
 2012年 2月 パレモ東京事務所移転
 2013年 7月 東京証券取引所JASDAQに株式を上場