

PALEMO CO.,LTD.

第29期 報告書
[2013.2.21.～2014.2.20.]



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。

～ Doing it ～

皆様の豊かさ・成長・満足の実現のために



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。

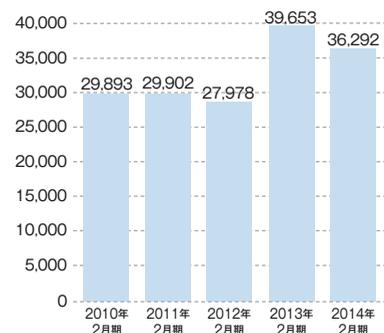
INDEX

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
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)



営業利益 (損失) (百万円)



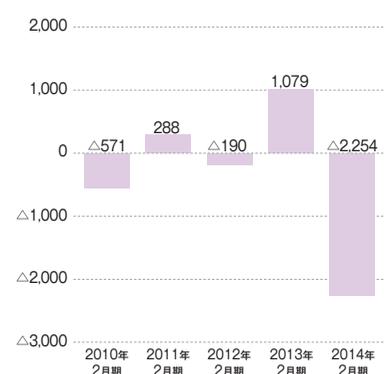
期末店舗数 (店舗)



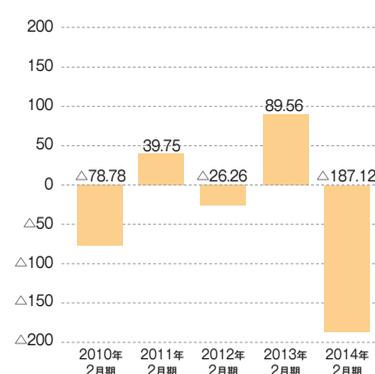
1株当り配当金 (円)



当期純利益 (損失) (百万円)



1株当り当期純利益 (損失) (円)



変革をテーマに成長基盤の創造に挑んでまいります。

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期におけるわが国経済は、政府主導による経済政策や日銀の金融緩和策を背景に円安や株高が進行し、輸出関連企業を中心に収益改善が見られました。一方で、個人消費につきましては、その改善は限定的であり、価格意識が根強く残る中で予断を許さない状況で推移しました。

当社が属する専門店業界は、新設商業施設が再び増加基調となるのと同時に、既存商業施設の活性化も進み、外資系の低価格業態やライフスタイル提案型の業態が拡大するなど、顧客の争奪が激化してまいりました。また、急激な為替変動によるコスト上昇を始めとして、予期せぬ気候変動などの影響により厳しい環境で推移しました。

このような環境の中、当社は多核化ブランド戦略を基本に増収増益基盤の構築に取り組んでまいりました。そして、郊外主力事業のMD(マーチャンダイジング)強化ならびに、独自の商品企画開発力強化のための直接貿易の拡大等に取り組むとともに、成長に向けて、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。しかしながら、直接貿易の拡大、都心、モール型SCへの出

店拡大は進んだものの、秋冬商品の苦戦等による既存店売上高の減収などの影響により第29期におきましては、「営業損失」という大変厳しい結果となりましたことを陳謝申し上げると同時に謹んでご報告申し上げます。

第30期におきましては、当期の厳しい結果を厳粛に受け止め、経営体質の改善ならびに業績の回復向上に向け、社員一丸となりまして、「事業基盤の再構築」「基幹事業の収益回復」「不採算店舗閉店による赤字額削減ならびに営業費の削減」などの施策を実行してまいります。

そして、役員をはじめ社員一同、業績の回復向上に向けまして、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いたしまして、企業統治、内部統制ならびにコンプライアンス体制の強化など、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、今後ともご支援、ご高配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

ローコスト経営

安定成長

人財経営



~Doing it~ 変わり続けることが変わらぬパレモ

専門店が環境変化に対して、変わり続けていくことが必須であります。過去の成功体験にとらわれることなく、創業来の理念にあるとおり、パレモは変革を実行し続け、成長を目指す基盤を創造してまいります。

Q1 当期の業績および取り組みについてお聞かせ下さい。

既存店減収・営業損失・直接貿易拡大

当期の業績は、売上高362億92百万円(前年同期比91.5%)、営業損失4億79百万円(前期営業利益4億14百万円)、経常損失4億33百万円(前期経常利益6億83百万円)、当期純損失22億54百万円(前期当期純利益10億79百万円)となりました。

なお、前期当期純利益につきましては、繰延税金資産計上に伴う法人税等調整額として△9億46百万円の計上がありました。当期におきましてはその繰延税金資産全額を取崩し、法人税等調整額として13億16百万円を計上しております。

売上高におきましては、春夏はシーズン商品が堅調に推移しましたが、秋以降は残暑や台風などの天候要因とトレンド不在、冬の主力であるアウターの苦戦などが影響し、既存店売上高前年同期比が、上半期96.2%、下半期90.6%となり、通期で93.5%という結果となりました。この既存店の減収ならびに前期の店舗数純減による影響が当期の減収要因であります。

利益面におきましては、上半期は直接貿易拡大の寄与もあり、売上総利益率が前年同期比1.1%改善したものの、下半期は円安などによる商品調達コストの上昇、秋冬商品の不振に伴う値下販売の増加から前年同期比0.7%悪化とな

り、通期は0.3%の改善にとどまりました。営業費率におきましては2.6%増加し、営業損失となりました。

当期は、増収増益基盤の構築に向け、「主力事業のMD強化」「顧客化の推進」「直接貿易の強化」「都心、モール立地への出店拡大」等に取り組みました。主力事業のMD強化におきましては、郊外立地で顕著にあらわれているマーケット変化への対応の遅れから客数減を招いていたと考えます。直接貿易においては体制も整い、前期に比べ倍の構成比へと拡大が進み、今後は更に独自の商品企画開発力に磨きをかけてまいります。また、顧客化におきましては、新顧客システムを稼働させ、パレモバ(メルマガ)会員サービスを開始し、ブランド毎の販促に活用するなど、O2O基盤の構築に向け始動しました。

出退店におきましては、都心、モール型SCを中心に57店舗を出店し、不採算店を中心に63店舗を退店した結果、当期末店舗数は780店舗となり、前年同期末対比6店舗減となっております。ブランド別では、雑貨事業のライフスタイル提案型の「木糸土」「Hare no hi」ならびに需要創造型の「illusie300」を新たな収益基盤の位置付けのもと、出店拡大いたしました。

以上のように、直接貿易、顧客化、販促、都心拡大といった中長期的な取り組みは進んだものの、主力事業を中心とした既存店の収益に課題が残った1年でありました。

Q2 今後の方針および今期の施策についてお聞かせ下さい。

事業基盤再構築、基幹事業収益回復、営業費削減

専門店業界の今後におきましては、消費税増税後における個人消費の動向が不透明な中、新設の商業施設が再び増加に転じ、既存の商業施設もそれに追随するかのよう増床も含めた大規模改装が進行し、外資系も含めた競合環境はより一層厳しさを増すものと考えます。

このような環境の中、今期の方針におきましては、前期の厳しい業績結果を厳粛に受け止め、経営体質の改善、増収増益基盤の再構築に向け、「事業基盤の再構築」「基幹事業の収益回復」「不採算店舗閉店による赤字額削減ならびに営業費の削減」などの施策に取り組んでまいります。

事業基盤の再構築におきましては、集中と選択をテーマに、当社の収益基盤である「GAL FIT」「suzutan」「Re-J」「Siebelet」を事業部として、人材も含めて集中強化する体制としました。また、苦戦しているブランドについては集約、再編を実施し、成長が期待できるブランドは育成強化を進めてまいります。

次に、基幹事業の収益回復におきましては、MDの変革をテーマに、客数増を目指しまして、郊外立地の客層変化や競合環境の変化に対応した品揃えの変更および、店頭

在庫の低減による回転重視のMDへの変革をしております。また、販売改革においては、店舗のサービス力の強化、売場環境や提案力の改善強化、ならびにメンバーズ会員等顧客数の拡大による購買客数の増加に取り組んでまいります。

前期にサービスを開始しましたパレモバ会員においては、ブランド毎の販売促進を有効に活用すると同時に、当社の持つ全ブランドでの利用が可能となったメンバーズカード会員も拡大することで、相互送客、顧客化を進めてまいります。更には、自社通販サイトの立上げも予定しており、そのECサイトとリアル店舗とのO2O体制の構築を進めてまいります。

更には、業績回復と収益基盤の再構築のために必要な不採算店舗閉店による赤字額の削減ならびに商品効率の改善を実施してまいります。併せまして、これまで継続してきました、ローコストプロジェクトを強化実施することにより、あらゆる経費の見直しを図り、営業費の削減を実施いたします。以上の施策を実施することによりまして、今期の業績回復向上を果たしたいと考えております。

そして、今期につきましては、量の拡大よりも成長を目指す基盤の確立に注力してまいります。そのためにも、「現場の活力」を大切に、「お客様目線」を忘れることなく、仲間力を結集して変わり続けていきたいと思っております。

▲ パラ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	当期末 店舗数
ギャルフィット事業部	10	21	△1	271
リシェリエ	2	0	7	27
ドスチ	2	5	△1	35
ギャルフィット他	6	16	△7	209
スズタン事業部	5	20	△2	176
リジェイ事業部	5	4	5	65
リメディアD	0	3	△2	22
▲ パラレル事業合計	20	48	0	534

▲ 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	当期末 店舗数
シーベレット事業部	7	6	1	107
イルーシー300D	11	3	2	42
インセンスD	4	2	0	31
木糸土・ハレノヒD	15	0	1	24
雑貨事業合計	37	11	4	204
複合店	0	4	△4	42

ギャルフィット事業部



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。

アパレル事業の主力であるギャルフィット事業部は、郊外立地における主力ブランドとして、「GAL FIT」を期中に6店舗を出店しました。日本市場の最新トレンドファッションを独自の商品企画開発力を強化することによりどこよりも早く、買いやすい価格で提供しています。客層幅を意識したMDを強化すると同時に店装イメージの高度化をしていきます。

ドスチ



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。

「DOSCH」も「RecHerie」と並んで、都心、モール立地に向けてブランド化を推し進める中、期中に2店舗を出店しました。ブランドの個性を磨くため、独自の商品力強化、内装イメージの刷新、販促プロモーションの高度化を継続して進めており、今後も都心、モール立地に出店拡大してまいります。

リジェイ事業部



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向けてハイセンスなコーディネートと丁寧な接客を提案します。

大きいサイズを展開する「Re-J」は、期中で新規に5店舗を出店し、5店舗をブランド転換すると同時に、雑誌掲載ならびにパレモバ(メール会員)による顧客化も順調に進んでおります。大きいサイズ市場No1ブランドを目指し、今後も出店およびブランド転換による拡大を進めてまいります。



リシェリエ



Reclerie

「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向けたワードローブを提案します。

「RecHerie」は、都心、モール立地を中心に、期中で新規出店2店舗、既存店舗からのブランド転換7店舗を実施しました。モデルを活用した販促プロモーションを継続強化し、ブランドイメージの向上につなげるとともに、今後も新規出店、ブランド転換による拡大を進めてまいります。



スズタン事業部



SUZUTAN

ティーンズからミセスまでのお客様に、エレガンス・セクシー・カジュアルの3つのテイストを最新ファッションと着回しのきくベーシックアイテムで、スタイリング提案します。

スズタン事業部では、主力の「suzutan」に加え、事業部内で展開する大人のカジュアルブランド「FOREST HEART」と合わせて、期中に5店舗を出店しました。「suzutan」では、幅広い客層をターゲットに「ファッションブル」「バリュープライス」をテーマに価格以上のファッション価値を提供することならびに提案力を強化することで低価格競合との差別化を図ります。

リメディオディビジョン



Li Meduo

「Comfortable」を基本コンセプトとして、トレンドだけでなく質感やシルエットにこだわった、着てみて更に満足できる上質な大人服をトータルで提案します。

「Li Meduo」は、女性の社会進出を後押しすべく、30代の社会人をメインターゲットに、コンフォータブルを基本コンセプトとした大人服をコンセプトにリブランディングいたします。従来のようなキャリア服という概念から、私的な外出着と仕事着を兼用できるリアルクローズへとMDを転換し、上質、着心地にこだわった真の大人服を提案してまいります。



シーベレット事業部



Siebelet

毎日を楽しくさせる、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。

雑貨事業の主力であるシーベレット事業部は、郊外を中心とした「Siebelet」に加え、都心型の「illusive」と合わせまして、期中に7店舗を新規に出店、1店舗をブランド転換しました。親子で楽しめるバラエティ雑貨ショップをコンセプトに再定義し、品揃えの楽しさ、細かさ、いろいろ感を追求しつつ、独自性も強化してまいります。

インセンスディビジョン



INCENSE

「MYBAGを探す楽しさや、見つけた時の喜びを共有できるBAG SHOP」自分のスタイルを確立した大人の男女に「オンリーワン」のバッグを提案します。

「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います。ここ数年で商品力と接客力が向上、期中で4店舗を出店しました。今後は質感と程よいトレンド感を更に強化し、オンリーワンの商品、接客に磨きをかけてまいります。

イルーシー300ディビジョン



illusive300

毎日の生活を今よりも、もっとHappyな気分でごしたい。そんな小さな幸せを感じてもらえるグッズを300円のワンプライズで提案します。

「illusive300」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です。出店拡大によりオリジナル商品の充実が進み、期中に新規で11店舗を出店、2店舗をブランド転換するなど更に拡大が進みました。今後もオリジナル商品の拡大とビジュアルプレゼンテーションに磨きをかけ、ブランド拡大してまいります。

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(ハレノヒ)」は期中で15店舗の新規出店と1店舗のブランド転換で、3倍の店舗数の規模にまで成長しました。今後も引き続き出店拡大を進め、良質な自然素材の雑貨と温もりを感じられるナチュラルなウェアでのライフスタイルを提案することにより、お客様の生活を豊かにしてまいります。



	当事業年度 (平成26年2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	5,645	5,911
固定資産	9,533	10,966
有形固定資産	1,608	1,603
無形固定資産	217	82
投資その他の資産	7,707	9,280
① 資産合計	15,179	16,878
■負債の部		
流動負債	7,367	6,995
固定負債	3,236	2,932
② 負債合計	10,604	9,928
■純資産の部		
株主資本	4,575	6,950
資本金	1,229	1,229
資本剰余金	1,433	1,433
利益剰余金	1,913	4,288
自己株式	△1	△1
③ 純資産合計	4,575	6,950
負債及び純資産合計	15,179	16,878

当事業年度 [平成25年2月21日から 平成26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	
当期首残高	1,229	1,433	4,288	△1	6,950	6,950
剰余金の配当			△120		△120	△120
当期純損失(△)			△2,254		△2,254	△2,254
自己株式の取得				△0	△0	△0
当期変動額合計	-	-	△2,374	△0	△2,375	△2,375
当期末残高	1,229	1,433	1,913	△1	4,575	4,575

POINT

- ① 資産合計は、151億79百万円となり、前事業年度末に比べて16億98百万円減少しました。主な要因は、繰延税金資産12億77百万円の取崩しによるものです。
- ② 負債合計の内、借入金合計は37億円となりました。その内訳は、短期借入金が16億円、長期借入金が21億円であります。なお、前事業年度末の借入金合計は25億円でありました。
- ③ 純資産合計は、45億75百万円となり、前事業年度末に比べて23億75百万円減少しました。主な要因は、当期純損失22億54百万円の計上および配当金支払いの1億20百万円によるものです。

	当事業年度 [平成25年2月21日から 平成26年2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	36,292	39,653
売上原価	16,597	18,240
売上総利益	19,695	21,413
販売費及び一般管理費	20,175	20,998
営業利益又は損失(△)	△479	414
営業外収益	76	313
営業外費用	29	44
経常利益又は損失(△)	△433	683
特別利益	0	17
特別損失	293	351
税引前当期純利益又は純損失(△)	△726	350
法人税、住民税及び事業税	212	217
法人税等調整額	1,316	△946
④ 当期純利益又は純損失(△)	△2,254	1,079

	当事業年度 [平成25年2月21日から 平成26年2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]
⑤ 営業活動によるキャッシュ・フロー	△658	422
⑥ 投資活動によるキャッシュ・フロー	△506	76
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,079	△1,697
現金及び現金同等物の増減額	△85	△1,197
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期末残高	309	395

- ④ 当期純損失は、22億54百万円となりました。主な要因は、営業損失4億79百万円その他、繰延税金資産の取崩しに伴い、法人税等調整額13億16百万円を計上したことによるものです。
- ⑤ 営業活動によるキャッシュ・フローは、△6億58百万円となりました。主な要因は、税引前当期純損失7億26百万円の計上等によるものです。
- ⑥ 投資活動によるキャッシュ・フローは、△5億6百万円となりました。主な要因は、新システム導入による2億円の他、新規出店ならびに改装店舗に伴う設備投資等によるものです。

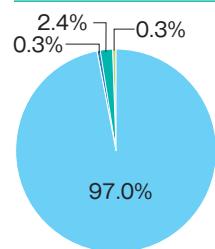
株式情報(2014年2月20日現在)

発行可能株式総数	27,360,000株
発行済株式の総数	12,051,384株
単元株式数	100株
株主数	8,620名

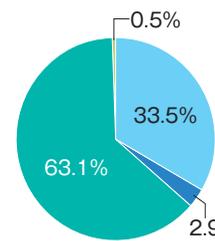
大株主(2014年2月20日現在)

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	7,352	61.01
パレモ従業員持株会	249	2.06
野村信託銀行株式会社(投信口)	187	1.55
個人株主A	178	1.48
株式会社三菱東京UFJ銀行	130	1.07
岩間商事株式会社	52	0.43
サンラリー株式会社	50	0.41
個人株主B	37	0.30
HSBC-FUND SERVICES, SPARX ASSET MANAGEMENT CO LTD	33	0.27
個人株主C	31	0.25

株主構成(2014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	8,364名	97.0%
証券会社・金融機関	24名	0.3%
その他国内法人	209名	2.4%
外国法人・個人	23名	0.3%
合計	8,620名	100.0%



株式数構成比	株式数	構成比
個人株主その他	4,043,141株	33.5%
証券会社・金融機関	350,116株	2.9%
その他国内法人	7,598,410株	63.1%
外国法人・個人	59,717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・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。

上場株式等の配当に係る10%^(所得税7% 住民税3%)軽減税率の廃止について
 2014年1月1日から上場株式等の配当に係る10%軽減税率(所得税7%、住民税3%)は廃止され、本来の税率である20%(所得税15%、住民税5%)となりました。これにより、2014年1月1日から2037年12月31日までは「復興特別所得税」を含め20.315%の源泉徴収税率が適用されます。

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 証券代行部
 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。

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方に対し、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		3,000円相当のカタログギフト

会社概要(2014年2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 3,744名 (ナショナル社員233名、エリア社員他3,511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(2014年5月16日現在)

代表取締役会長 藤田 敏
 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
 常勤監査役 黛 龍 二
 監査役 伊藤 章
 監査役 中村 弘

注: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 リメディアオ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
 2013年 10月 新顧客システム開設