

# 第2四半期決算説明資料



## 1. 第2四半期決算の概要

|                 |      |
|-----------------|------|
| ・業績の概要          | P 4  |
| ・損益計算書の概要       | P 5  |
| ・純利益の状況         | P 6  |
| ・資産、負債及び純資産の状況  | P 7  |
| ・キャッシュ・フローの状況   | P 8  |
| ・事業別の状況         | P 9  |
| ・既存店売上高前年比の状況   | P 10 |
| ・売上総利益率の状況      | P 11 |
| ・直買商品の状況        | P 12 |
| ・スクラップ&ビルドの状況   | P 13 |
| ・立地別の状況         | P 14 |
| ・デベロッパー別の状況     | P 15 |
| ・アパレル事業ブランド別の状況 | P 16 |
| ・雑貨事業ブランド別の状況   | P 17 |
| ・業績の要因と対策       | P 18 |
| ・上期の取組み概況①      | P 19 |
| ・上期の取組み概況②      | P 20 |

## 2. 下期及び今期計画

|                   |      |
|-------------------|------|
| ・今期計画の概要          | P 22 |
| ・下期及び通期数値計画       | P 23 |
| ・環境認識             | P 24 |
| ・中期戦略及び今期方針       | P 25 |
| ・下期の施策①           | P 26 |
| ・下期の施策②           | P 27 |
| ・パレモの強み①          | P 28 |
| ・パレモの強み②          | P 29 |
| ・当社のブランド          | P 30 |
| ・アパレル事業 ブランドコンセプト | P 31 |
| ・雑貨事業 ブランドコンセプト   | P 32 |

## 3. 株主様情報

|         |      |
|---------|------|
| ・株主様構成比 | P 34 |
| ・株主様還元策 | P 35 |
| ・お問合せ先  | P 36 |

---

# 1. 第2四半期決算の概要

---

～Doing it～

|         | 前 期    | 当 期    | 前 期 比 | 計 画    | 計 画 比 |
|---------|--------|--------|-------|--------|-------|
| 売 上 高   | 20,824 | 19,226 | 92.3  | 19,330 | 99.5  |
| 営 業 利 益 | 531    | 353    | 66.4  | 560    | 63.1  |
| 経 常 利 益 | 776    | 373    | 48.0  | 560    | 66.6  |
| 純 利 益   | 1,683  | 84     | 5.0   | 180    | 46.9  |

(単位:百万円、%)

既存店売上高前年比 96.2%

売 上 総 利 益 率 54.6% (前年増減+1.1%)

営 業 経 費 率 52.7% (前年増減+1.8%)

出 退 店 出店29店 退店26店 (純増3店)

※前期合併による特殊要因 経常利益 貸倒引当金戻入額 190百万円  
純利益 法人税等調整額 ▲1,097百万円

|           | 前<br>実<br>績 | 売上比   | 当<br>実<br>績 | 売上比   | 前年比  |
|-----------|-------------|-------|-------------|-------|------|
| 売 上 高     | 20,824      | 100.0 | 19,226      | 100.0 | 92.3 |
| 売 上 総 利 益 | 11,133      | 53.5  | 10,488      | 54.6  | 94.2 |
| 営 業 費     | 10,601      | 50.9  | 10,134      | 52.7  | 95.6 |
| 営 業 利 益   | 531         | 2.6   | 353         | 1.8   | 66.4 |
| 経 常 利 益   | 776         | 3.7   | 373         | 1.9   | 48.0 |
| 純 利 益     | 1,683       | 8.1   | 84          | 0.4   | 5.0  |

(単位:百万円、%)

## 純利益 1,683 百万円 ⇒ 84 百万円

前年：合併に伴う税効果会計適用等により、法人税等調整額▲1,097百万円を計上

|           |                                                  |
|-----------|--------------------------------------------------|
| 営 業 利 益   | 531 百万円 ⇒ 353 百万円                                |
| 経 常 利 益   | 776 百万円 ⇒ 373 百万円                                |
| 営 業 外 収 益 | 268百万円 ⇒ 42百万円 前年貸倒引当金戻入額190百万円計上                |
| 特 別 損 失   | 86 百万円 ⇒ 152 百万円                                 |
| 減 損 損 失   | 61百万円 ⇒ 128百万円 減損店舗数 17店 ⇒ 50店                   |
| 除 却 損 失   | 22百万円 ⇒ 18百万円 閉店店舗数 32店 ⇒ 26店<br>改装店舗数 27店 ⇒ 18店 |

**純 資 産**      6,974百万円      39.1%

**長短借入金**      2,600百万円      14.6%

|                   | 2012年8月期末 | 2013年2月期末 | 2013年8月期末 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|
| <b>総 資 産</b>      | 18,789    | 16,878    | 17,832    |
| <b>商 品</b>        | 3,244     | 3,327     | 3,317     |
| 投資その他資産<br>※主に保証金 | 9,560     | 9,280     | 9,245     |
| <b>負 債</b>        | 11,174    | 9,928     | 10,858    |
| <b>長 短 借 入 金</b>  | 2,700     | 2,500     | 2,600     |
| <b>純 資 産</b>      | 7,614     | 6,950     | 6,974     |

(単位:百万円)

フリーキャッシュ・フロー 518百万円 ⇒ 79百万円

投資CF 出店拡大による支出増等 ▲66百万円

|               | 前 期    | 当 期 |
|---------------|--------|-----|
| 営 業 キャッシュ・フロー | 402    | 146 |
| 投 資 キャッシュ・フロー | 116    | ▲66 |
| 財 務 キャッシュ・フロー | ▲1,437 | 39  |
| 現金及び現金同等物の増減額 | ▲918   | 119 |

(単位:百万円)



**売上高構成比    アパレル事業74.2%   雑貨事業 23.3%**  
**その他 2.5%**

|         | 前 期<br>売上高 | 構成比   | 当 期<br>売上高 | 構成比   | 前期比  |
|---------|------------|-------|------------|-------|------|
| アパレル事業  | 15,692     | 75.4  | 14,269     | 74.2  | 90.9 |
| 雑 貨 事 業 | 4,502      | 21.6  | 4,482      | 23.3  | 99.6 |
| そ の 他   | 629        | 3.0   | 474        | 2.5   | 75.3 |
| 全 社     | 20,824     | 100.0 | 19,226     | 100.0 | 92.3 |

(単位:百万円、%)

**既存店売上高前年比 96.2% 第1Q 95.1% 第2Q 97.2%**

|     | 3月    | 4月    | 5月    | 第1四半期 |       |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上高 | 98.8  | 95.9  | 90.8  | 95.1  |       |
| 客数  | 97.9  | 95.8  | 89.0  | 94.1  |       |
| 客単価 | 101.0 | 100.2 | 102.0 | 101.0 |       |
|     | 6月    | 7月    | 8月    | 第2四半期 | 上期    |
| 売上高 | 96.6  | 97.8  | 97.1  | 97.2  | 96.2  |
| 客数  | 93.6  | 93.7  | 91.4  | 92.9  | 93.6  |
| 客単価 | 103.2 | 104.4 | 106.2 | 104.6 | 102.8 |

(単位: %)

## 売上総利益率 53.5% ⇒ 54.6%

<要因>

直接貿易の拡大

前年同期比 +1.1% (第1Q +0.8% 第2Q +1.4%)

|     | 2011年<br>2月期 | 2011年<br>8月期 | 2012年<br>2月期 | 2012年<br>8月期 | 2013年<br>2月期 | 2013年<br>8月期 |
|-----|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 全 社 | 53.4         | 53.2         | 53.2         | 53.5         | 54.0         | 54.6         |

(単位: %)

**アパレル事業全体**      **売上構成比**      **前期 7.3% ⇒ 今期13.2%**  
**荒 利 益 率**      **直貿54.7%**      **全体54.5%**

|          |       | 2012年8月期 |         | 2013年8月期 |         |
|----------|-------|----------|---------|----------|---------|
|          |       | 売上構成比    | 荒 利 益 率 | 売上構成比    | 荒 利 益 率 |
| ギャルフィット  | 直 貿   | 13.4     | 50.1    | 19.5     | 52.6    |
|          | そ の 他 | 86.6     | 50.4    | 80.5     | 52.2    |
|          | 合 計   | 100.0    | 50.3    | 100.0    | 52.3    |
| アパレル事業全体 | 直 貿   | 7.3      | 52.0    | 13.2     | 54.7    |
|          | そ の 他 | 92.7     | 53.0    | 86.8     | 54.5    |
|          | 合 計   | 100.0    | 52.9    | 100.0    | 54.5    |

(単位: %)

**出店 13店 ⇒ 29店      退店 32店 ⇒ 26店**

・両事業のバランス出店意識

|        |     |         |
|--------|-----|---------|
| 雑貨事業   | 19店 | (前期 7店) |
| アパレル事業 | 10店 | (前期 6店) |

※2013年2月期の期首で、合併により232店舗増となっています

|           | 2012年2月期 |       | 2013年2月期 |     | 2014年2月期 |       |
|-----------|----------|-------|----------|-----|----------|-------|
|           | 通期       |       | 上期       | 通期  | 上期       | 通期見通し |
| 出 店       | 40       | (52)  | 13       | 31  | 29       | 52    |
| 退 店       | 32       | (68)  | 32       | 61  | 26       | 51    |
| 純 増       | 8        | (▲16) | ▲19      | ▲30 | 3        | 1     |
| 期 末 店 舗 数 | 584      | (816) | 797      | 786 | 789      | 787   |
| 設 備 投 資 額 | 646      |       | 436      | 728 | 768      | 1,200 |

( )内は合併前合算

(単位: 店数、百万円)

## 都心・モール型立地拡大

前期末297店 (37.8%) ⇒ 今期中間308店 (39.0%)

|         |           | 2012年<br>8月期末 | 2013年<br>2月期末 | 2013年<br>8月期末 |
|---------|-----------|---------------|---------------|---------------|
| 都 心 型   | 店 舗 数     | 108           | 111           | 114           |
|         | ( 構 成 比 ) | 13.6          | 14.1          | 14.4          |
| モ - ル 型 | 店 舗 数     | 197           | 186           | 194           |
|         | ( 構 成 比 ) | 24.7          | 23.7          | 24.6          |
| G M S 型 | 店 舗 数     | 492           | 489           | 481           |
|         | ( 構 成 比 ) | 61.7          | 62.2          | 61.0          |

(単位:店数、%)

## GMS系デベロッパー以外の店舗数が増加

パルコに新規出店、不動産系（三井・三菱系）デベロッパー出店拡大

|               | 出店 | 退店 | 増減 | 期末<br>店舗数 | 店舗<br>構成比 |
|---------------|----|----|----|-----------|-----------|
| イ オ ン G       | 6  | 11 | ▲5 | 206       | 26.1      |
| ユ ニ ー G       | 1  | 0  | 1  | 147       | 18.6      |
| セ ブ ン & ア イ G | 1  | 2  | ▲1 | 51        | 6.5       |
| イ ズ ミ         | 1  | 0  | 1  | 31        | 3.9       |
| フ ジ           | 1  | 0  | 1  | 26        | 3.3       |
| ダ イ エ ー       | 0  | 0  | 0  | 24        | 3.0       |
| そ の 他         | 19 | 13 | 6  | 304       | 38.5      |
| 合 計           | 29 | 26 | 3  | 789       | 100.0     |

(単位:店数、%)

アパレル事業 出店10店舗

退店21店舗

リシェリエ ブランド転換 (改装)

3店舗 好調に推移

|                   | 出  | 退  | ブランド転換 | 期 末 店 舗 |
|-------------------|----|----|--------|---------|
| 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     |
| フォレストハート          | 1  | 1  | 2      | 17      |
| ス ズ タ ン 他         | 2  | 5  | ▲3     | 126     |
| リ ジ ェ イ D         | 3  | 1  | 3      | 64      |
| エ ス ア イ ツ ー シ 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     |
| 複 合 店             | 0  | 2  | ▲2     | 46      |

※ D:ディビジョン



雑貨事業全体 出店19店舗 退店3店舗

木糸土・ハレノヒ 出店オファー増加、下期も出店拡大

イルーシー300 出店機会増加 期末店舗数38店舗まで拡大

|                   | 出  | 店 | 退 | 店 | ブランド転換 | 期 末 店 舗 |
|-------------------|----|---|---|---|--------|---------|
| シ - ハ ' レ ッ ト D   | 2  |   | 2 |   | 1      | 106     |
| <i>illusie</i>    | 1  |   | 0 |   | 0      | 3       |
| シ - ベ レ ッ ト 他     | 1  |   | 2 |   | 1      | 103     |
| イ ル - シ - 3 0 0 D | 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     |

※ D:ディビジョン

**既存店売上前年比 96.2% 予定97% 第1Q:95.1%⇒第2Q:97.2%**

**売上総利益率 54.6% 予定55.1% 前期53.5%**

**営業費 新店29店舗 前年13店舗 新設一時経費増**

## <短期>

**ファッションのベーシック志向 ⇒ ベーシックバランス強化**

**エレガンス、フェミニン系のマーケット変化 ⇒ MD修正**

**バラエティ雑貨の市場売れ筋不足 ⇒ 鮮度、楽しさ強化**

## <中期>

**外資SPAなどによる競争激化 ⇒ 独自の商品企画開発力強化**

**既存店顧客の争奪激化 ⇒ 顧客化ツール強化**

※ブランドの略称は、P. 31. 32をご参照ください

## 1) 郊外主力事業のMD強化 <効果は限定的>

ギャルフィット

GFらしいベーシック商品強化  
ヒット商品出現 収益向上

スズタン

価格競争力の強化 直貿連動  
新たな課題発生 MD修正へ

※シーベレット

過去2年好調から品揃えのマンネリ化  
品揃えの修正へ

## 2) 直接貿易の強化 (今期15%) <順調に拡大>

- ・合併による直貿対象増の500店舗体制を基盤に本格始動
- ・前年比倍増、予定通りに推移 売上構成比 7.3% ⇒ 13.2%
- ・荒利益率貢献 直貿荒利益率 52.0% ⇒ 54.7%
- ・取引メーカー拡充 アセアン取組み開始

※ブランドの略称は、P. 31. 32をご参照ください

## 3) 販促およびプロモーション強化 <強化対象ブランド好調>

- ・モデル連動プロモーション強化 木下ココさんの起用
- ・雑誌掲載による販売促進拡大 RC DC RJ
- ・店内POPなどのツールを連動して拡充

## 4) 顧客化推進 <顧客争奪激化 下期対策>

- ・接客力、笑顔のサービス強化 社内コンクール実施
- ・メンバーズカード会員獲得拡大の取組み 目標未達成

## 5) 都心、モール立地に出店拡大 <25店舗出店>

- ・雑貨の顧客創造型、需要創造型ブランドの出店拡大

|                  |    |       |        |
|------------------|----|-------|--------|
| 木糸土・ハレノヒ (顧客創造型) | 上期 | 8店舗出店 | 期末16店舗 |
| イルーシー300 (需要創造型) | 上期 | 6店舗出店 | 期末38店舗 |

---

## 2. 下期及び今期計画

---

～Doing it～

|         | 前 期    | 通期計画   | 前 年 比 |
|---------|--------|--------|-------|
| 売 上 高   | 39,653 | 37,600 | 94.8  |
| 営 業 利 益 | 414    | 420    | 101.3 |
| 経 常 利 益 | 683    | 460    | 67.3  |
| 純 利 益   | 1,079  | 0      | —     |

(単位:百万円)

**既存店売上高前年比**

**下期97.7% 年間96.9%**  
(前期 94.3%) (前期 95.6%)

**売上総利益率改善**

※ (前期) 数値は、前年における合併前合算対比

**下期0.8% 年間1.0%**  
(前期 +0.5%) (前期 +0.1%)

**出退店の年間計画**

**出店 52店 退店 51店**  
(前期 31店) (前期 61店)

※前期、経常利益・純利益においては、合併に伴う特殊要因あり

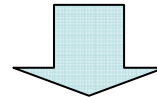
|                 | 前年下期<br>実績     | 下期<br>計画       | 前年比  | 前年通期<br>実績     | 通期<br>計画       | 前年比   |
|-----------------|----------------|----------------|------|----------------|----------------|-------|
| 売上高<br>(既存店前期比) | 18,828<br>94.3 | 18,373<br>97.7 | 97.6 | 39,653<br>95.6 | 37,600<br>96.9 | 94.8  |
| 売上総利益<br>(売上比)  | 10,279<br>54.6 | 10,181<br>55.4 | 99.0 | 21,413<br>54.0 | 20,670<br>55.0 | 96.5  |
| 営業費<br>(売上比)    | 10,396<br>55.2 | 10,115<br>55.1 | 97.3 | 20,998<br>53.0 | 20,250<br>53.9 | 96.4  |
| 営業利益<br>(売上比)   | ▲117<br>▲0.6   | 66<br>0.4      | —    | 414<br>1.0     | 420<br>1.1     | 101.3 |
| 経常利益<br>(売上比)   | ▲92<br>▲0.5    | 86<br>0.5      | —    | 683<br>1.7     | 460<br>1.2     | 67.3  |
| 当期純利益<br>(売上比)  | ▲603<br>▲3.2   | ▲84<br>▲0.5    | —    | 1,079<br>2.7   | 0<br>0.0       | —     |

(単位:百万円、%)

## 大手による寡占化競争 “顧客化への投資格差拡大”

少子高齢化、人口減少社会  
景気回復、デフレ脱却実感薄  
消費増税前、不透明な個人消費  
温暖化傾向の常態化

商業施設活性化、外資導入増  
SCの淘汰、特徴化が進行  
円安及び生産コスト上昇圧力  
ネットマーケティングツール拡大



独自の商品企画開発力 (直質) の構築  
ネットマーケティング強化 (O2O基盤の構築)  
顧客ロイヤルティ強化 販促、プロモーション強化  
都心拡大 顧客創造、需要創造型ブランド強化



|      |                                                     |
|------|-----------------------------------------------------|
| 中期目標 | 売上高 600億円 営業利益 30億円                                 |
| 基本戦略 | 多核化ブランド戦略                                           |
| 成長戦略 | 収益拡大: 都心への深耕<br>収益率向上: 直貿の戦力化<br>「既存店」「直貿・顧客・販促・都心」 |

## < 今期方針 >

### 増収増益基盤の構築

既存店売上高前年比100% (目標) 上期96.2%

売上総利益率 1%以上向上 上期1.1%改善

直接貿易 15% (戦力化) 上期13.2%

店舗純増 (積極出店) 上期末3店舗増

※ブランドの略称は、P. 31. 32をご参照ください

## 1) 主力事業のMD強化 (既存店売上の向上)

|         |                      |            |      |
|---------|----------------------|------------|------|
| ギャルフィット | GFらしいベーシック強化         | 需要創造型MD    | 直貿連動 |
| スズタン    | カジュアルゾーンのMD修正        | スタイリングMD強化 |      |
|         | 価格競争力の強化             | 直貿連動       |      |
| シーベレット  | 品揃えの鮮度、楽しさ強化         | ファンシー雑貨強化  |      |
|         | ファッション雑貨、生活雑貨の品揃えの変更 |            |      |

## 2) 新顧客システム稼働 (O2O基盤構築に向けて)

- ・顧客導線の拡大および優良顧客化推進
- ・リアルとネットとの相互送客の基盤を創造 両事業相互に送客可能
- ・顧客属性のデータベース化 セグメント販促体制の創造
- ・今期末 メンバースカード会員43万人 パレモバ(モバイル) 会員15万人

※ブランドの略称は、P. 31. 32をご参照ください

## 3) 直接貿易の強化 (独自の商品企画開発基盤構築)

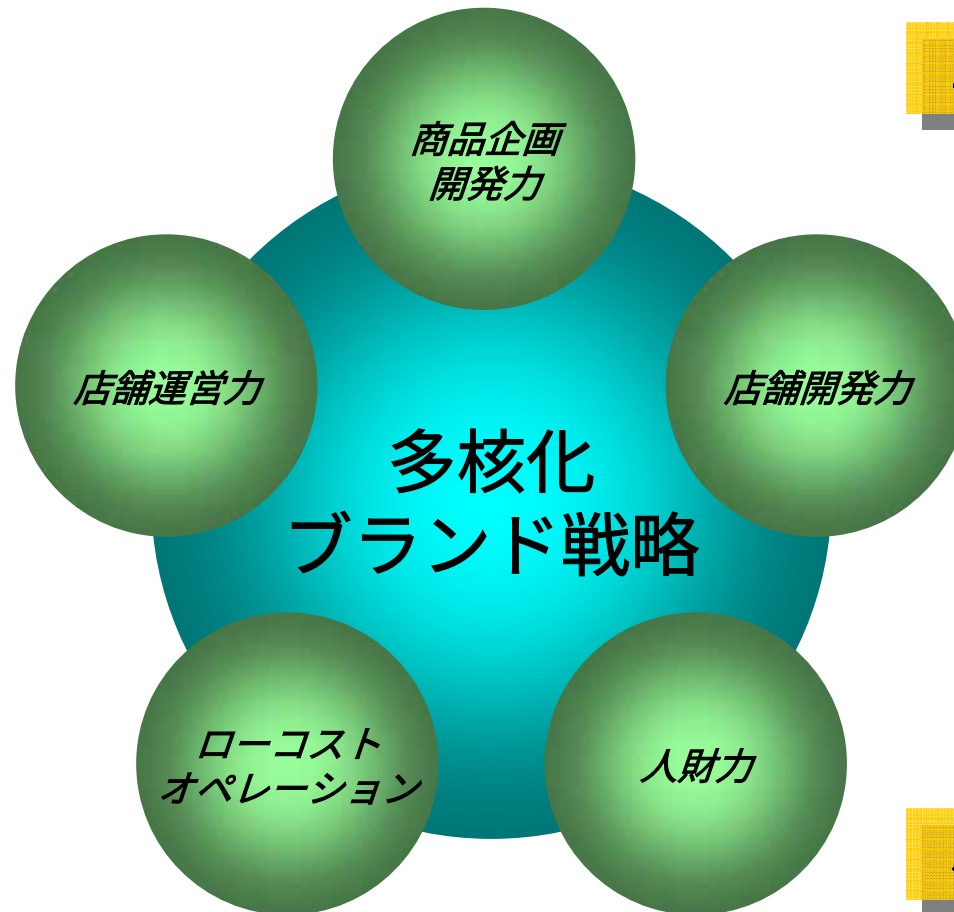
- ・前年比倍増 年間15% (中期 30%)
- ・アセアン背景の拡大 インドネシア以外からの調達
- ・上期に拡大した新規中国メーカーとの取組み強化

## 4) 販促およびプロモーション強化 (顧客ロイヤルティ強化)

- ・モデル連動プロモーションの継続強化 新規モデルの起用
- ・雑誌媒体の強化 RJ掲載拡大 店内販促との連動強化

## 5) 都心、モール立地に出店拡大 (増収基盤確立に向けて)

- ・店舗純増 年間出店 52店舗 期首予定40店舗
- ・雑貨の顧客創造型、需要創造型ブランドの出店拡大継続
- ・アパレル事業と雑貨事業のバランス出店



1. 商品企画開発力

2. 店舗運営力

3. 店舗開発力

4. ローコストオペレーション

5. 人財力 (起業家の精神)

永続的安定成長

当社は、永続的安定成長を実現するために、主に5つの強みを基盤に多核化ブランド戦略を推し進めています。

### 1. 商品企画開発力

当社は常に旬の商品をバリュープライスで素早くお届けすることを追求してきました。当社の風通しの良い組織風土が、複数ブランドの持つ活きた情報と、全国様々な立地での店頭情報を商品企画へ瞬時に反映することを可能にし、また、合併による店舗数の拡大を背景に、独自の商品企画開発力を活かした直接貿易による商品調達も積極拡大をはかり、より高い品質と値頃感を兼ね備えた商品のスピーディな供給が実現しています。

### 2. 店舗運営力

当社は、長年にわたり、レディスアパレルのファッション専門点を展開し続ける中、バラエティ雑貨やバッグの専門点を譲り受け、更には㈱鈴丹との合併を経て、様々な業態における店舗運営ノウハウを蓄積してきました。そして、一貫して現場主義、店長主役を営業の方針とし、全国に広がる店舗網に地域のブロックリーダーを配し、現場の活力を第一に地域密着のきめ細かい運営を実践しています。また、複数業態、多店舗展開により、人財の流動性が確保され、常に高齢化対応も含めた適材適所の人員配置により、人的効率の適正化が保たれる体制となっています。

### 3. 店舗開発力

当社は現在、アパレルで10ブランド、雑貨事業で6ブランドを有しており、全国様々な立地に出店をしています。そのような中、当社の経験豊富な店舗開発担当者が常日頃より出店先のディベロッパーと連携をしながら、流通系、不動産系、鉄道系などあらゆるディベロッパーとの関係を良好に保つことで多くの出店情報を頂き、バランスの取れた出店につながっています。

### 4. ローコスト オペレーション

当社は、創業以来一貫してローコスト経営を実践しています。多店舗化による管理費の低減、子会社を活用した物流・貿易経費の削減をはじめ、個店毎の賃料や人員の適正化への取組を継続的に実施することにより、他社と比べて店舗の損益分岐点は低く設定でき、全国様々な立地への出店に繋がっています。

### 5. 人財力（起業家の精神）

当社には過去営業譲受や合併により様々な経験を積み高いスキルを持った人財が集まっており、小集団によるブランド毎のディビジョン体制の下、起業家精神が養われています。また、社名の由来が示す通り、仲間意識の風土が醸成され、ディビジョン制の縦軸を基本に、独自の商品力、営業力及び販促プロモーション力も専門部署として横軸の連携が機能しています。

## アパレル事業: 10ブランド

| 都 心          | モ ー ル   | G M S |
|--------------|---------|-------|
| Visalia      |         |       |
| Recherie     |         |       |
| DOSCH        |         |       |
| S.X.C.       |         |       |
| Lí Meduo     |         |       |
| Forest Heart |         |       |
|              | GAL FIT |       |
|              | SUZUTAN |       |
|              | Re-J    |       |
| su*pu*re     |         |       |

## 雑貨事業: 6ブランド

| 都 心                    | モ ー ル    | G M S |
|------------------------|----------|-------|
| 木 糸 土                  |          |       |
| Hare no hi             |          |       |
| illusie <sup>300</sup> |          |       |
| illusie                |          |       |
|                        | Siebelet |       |
|                        | INCENSE  |       |

| ブランド                   | 略称 | コンセプト                                                                                   |
|------------------------|----|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Recherie               | RC | 「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。                                             |
| DOSCH                  | DC | 強めで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。                                                    |
| Visalia                | VS | 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。                                  |
| S. X <sup>2</sup> . C. | SI | 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て、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。 |
| Li Meduo               | LM | 自分のスタイルをもったポジティブな女性に向けて、質感に拘った上質な着こなしを提案します。                                            |
| Forest Heart           | FH | ファッションを楽しみたい大人の女性に、暖かさやぬくもりの感じられる素材感を生かしながら、スタイリッシュなカジュアルスタイルを提案します。                    |
| GAL FIT                | GF | 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。                             |
| SUZUTAN                | SZ | 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。                                |
| Re-J                   | RJ | 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               | SP | キャリアエレガンス・キュー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。                                 |

| ブランド       | 略称  | コンセプト                                                                 |
|------------|-----|-----------------------------------------------------------------------|
| 木 糸 土      | 木   | 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 | HH  | 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。 |
| illusie300 | IL  | 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円のワンプライスで提案します。     |
| illusie    | ill | 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 |
| Siebelet   | SB  | 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。                     |
| INCENSE    | IC  | レディース、メンズそして服飾雑貨〜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。                      |



---

## 3. 株主様情報

---

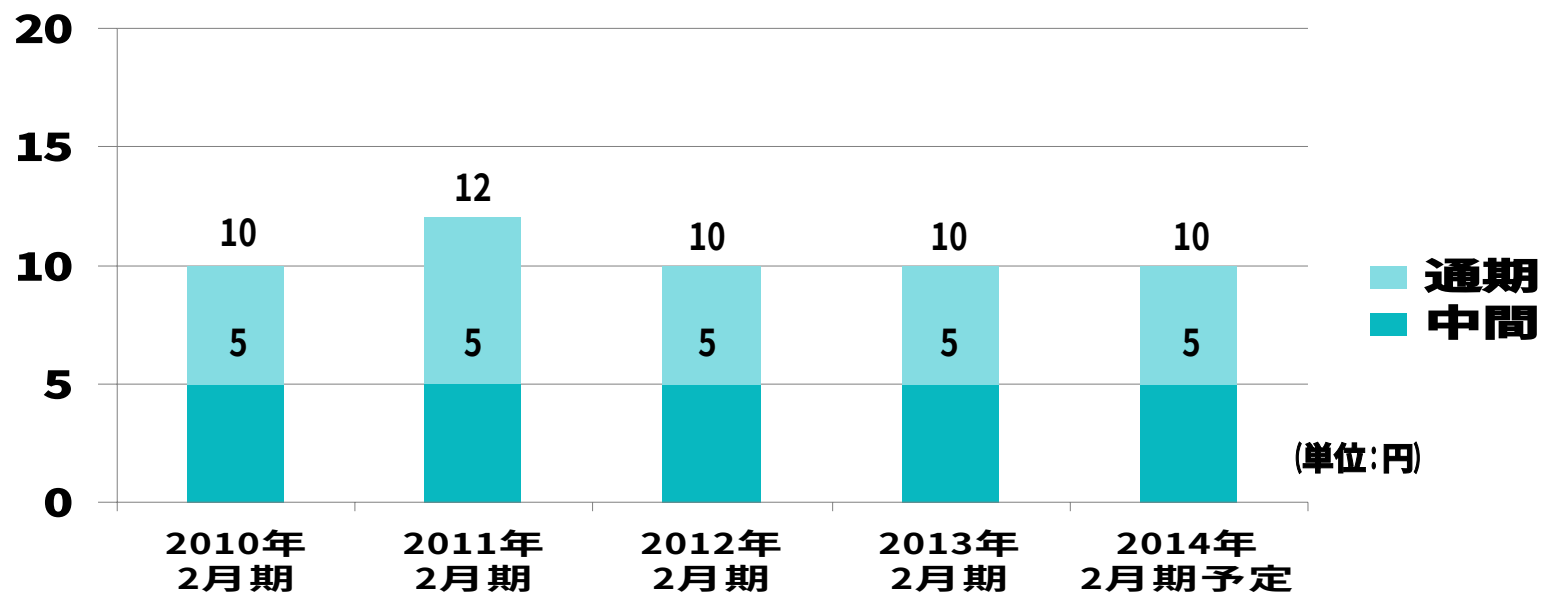
～Doing it～

**株主様数** 7,948名 (2013.2.20現在) ⇒ 7,686名 (2013.8.20現在)

**ユニーグループ・ホールディングス持株比率** 62.17% (2013.8.20現在)

|         | 2012年8月20日 |        |        | 2013年2月20日 |        |        | 2013年8月20日 |        |        |
|---------|------------|--------|--------|------------|--------|--------|------------|--------|--------|
|         | 株主数        |        | 株式数    | 株主数        |        | 株式数    | 株主数        |        | 株式数    |
| 個人株主・他  | 7,049名     | 96.5%  | 28.0%  | 7,698名     | 96.9%  | 31.3%  | 7,421名     | 96.6%  | 30.9%  |
| 国内法人    | 207名       | 2.8%   | 64.0%  | 209名       | 2.6%   | 63.4%  | 209名       | 2.7%   | 64.2%  |
| 機関投資家   | 35名        | 0.5%   | 6.0%   | 27名        | 0.3%   | 4.2%   | 33名        | 0.4%   | 4.4%   |
| 外国法人・個人 | 16名        | 0.2%   | 2.0%   | 14名        | 0.2%   | 1.1%   | 23名        | 0.3%   | 0.5%   |
| 合 計     | 7,307名     | 100.0% | 100.0% | 7,948名     | 100.0% | 100.0% | 7,686名     | 100.0% | 100.0% |

## 配 当



## 株主優待

**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**

＜2013年2月20日現在＞

・住所 愛知県稲沢市天池五反田町1番地

・TEL 0587-24-9771

・FAX 0587-24-9710

・担当者 <IR担当役員>

常務取締役 管理担当 永井 隆司

E-MAIL T-nagai@palemo.co.jp

・この資料には、株式会社パレモの現在の計画、確信及びその業績に関する将来の見通しが含まれています。  
・これらの見通しは、将来の業績を完全に見通したものであるとは限らず、将来の業績に影響をあたえるリスクや不確実な要素が含まれています。実際の業績は、様々な要素により、これらの見通しとは異なる場合があります。