

各 位

株式会社チヨダ  
 専務取締役 田木 敬  
 コード番号: 8185 東証一部  
 IR問合せ先 広報・IR室長 安立 邦広  
 電話番号 03-3316-6555

## 平成26年2月期 12月次売上高・客数前年比推移 - 確報

(単位%)

全 社		3月	4月	5月	第1四半期	6月	7月	8月	第2四半期	上 期	
既存店	売上	2.8	-9.5	-2.1	-3.3	1.3	-8.4	0.2	-2.3	-2.8	
	客数	1.7	-10.7	-4.1	-4.8	0.3	-8.2	-1.8	-3.3	-4.1	
	客単価	1.0	1.3	2.0	1.5	1.0	-0.3	2.1	0.9	1.2	
全 店	売上	3.6	-8.3	-0.5	-2.1	3.3	-6.7	1.8	-0.5	-1.3	
	客数	2.5	-9.6	-2.6	-3.7	2.2	-6.5	-0.4	-1.6	-2.6	
	客単価	1.0	1.5	2.2	1.7	1.0	-0.3	2.2	1.0	1.3	
店舗数	新店	8	7	2	17	3	3	1	7	24	
	退店	0	2	0	2	2	4	3	9	11	
	店舗数	1,109	1,114	1,116	1,116	1,117	1,116	1,114	1,114	1,114	
		9月	10月	11月	第3四半期	12月	1月	2月	第4四半期	下 期	通 期
既存店	売上	-3.2	-3.9	-2.2	-3.0	-3.4				-3.1	-3.0
	客数	-6.1	-5.8	-5.1	-5.5	-4.1				-5.1	-4.5
	客単価	3.0	2.0	3.0	2.6	0.7				2.0	1.5
全 店	売上	-1.7	-2.6	-1.2	-1.7	-2.5				-1.9	-1.6
	客数	-4.8	-4.6	-4.3	-4.4	-3.4				-4.1	-3.2
	客単価	3.2	2.0	3.3	2.7	0.9				2.2	1.6
店舗数	新店	4	5	3	12	3				15	39
	退店	1	3	3	7	0				7	18
	店舗数	1117	1119	1119	1119	1122				1122	1122

\*既存店 13ヶ月以上稼働している店舗を対象とし、その店舗の前年同月との対比。

\*月初に前年対比の速報値、中旬以降に確報値を掲載します。

当月の全社全店売上前年比は97.5%、全社既存店売上前年比は96.6%だった。

当月は客単価アップ施策を積極的に行い、客単価は5カ月連続で前年を上回りました。関東は東京靴流通センターが売り上げを牽引し前年売上を上回りましたが、寒冷地においては例年に比べ降雪量が少なく、東北地区を中心に厳しい状況で推移いたしました。また、前年に比較して月初に土曜日が1日少なかったことも、既存店売上が前年を下回る要因となりました。曜日まわりの影響は、2ポイント弱。

部門別には、婦人靴部門が好調に推移しました。防寒ブーツの動向が非常によく、機能性アイテムでは防水・防滑機能を搭載したプライベートブランドアイテムが堅調。また、キッズ・ジュニアシューズ部門では防寒アイテムが好調に推移し既存店前年を上回りました。

販売施策といたしましては12月は、「シュープラザ」「東京靴流通センター」の業態別TVCMを全国統一で放映し、認知度アップを図ると共に、「厳選アイテム20%割引」を実施し集客へ繋げました。また、11月末にメルマガ会員が400万人を突破したことを記念し、メルマガでも集客策を実施し好評を得ました。プレゼント企画として、旅行券や家電が抽選で当たるクリスマスプレゼントキャンペーン(ワンダフル・ホワイトシーズン・キャンペーン)をチヨダ・SPC・オンラインショップに限定し実施、特に女性のお客様の来店訴求と客単価アップを強化致しました。

PR施策といたしましては、雑誌「Mart(マート)」にて、梅春新作商品の紹介とシュープラザ吉祥寺本店を掲載し全国の主婦をターゲットに認知を上げると共にオンラインショップへの送客施策を実施し、フリーペーパー「東京ヘッドライン」では、シュープラザ旗艦店(吉祥寺本店・新宿東口店・上野店)紹介記事を掲載するなど、積極的な企業アピールを行い、認知度・企業イメージの向上策を強化致しました。

●新規出店---3

●退店---0

●店舗数(2013年12月末)

チヨダ(CY):140

東京靴流通センター+ザ・シューズ(TSRC):582

シュープラザ(SP):365

SPC:34

セダークレストショップ(CC):1

----- 合計1,122

以 上