

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27年2月期 4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	15.0	-8.3		3.1					3.1	
	客数	6.3	-10.6		-2.5					-2.5	
	客単価	8.1	2.6		5.8					5.8	
全店	売上	16.1	-8.0		3.8					3.8	
	客数	7.2	-10.5		-2.1					-2.1	
	客単価	8.2	2.8		6.0					6.0	
店舗数	新店	9	5		14					14	
	退店	3	3		6					6	
	店舗数	1,106	1,108		1,108					1,108	
		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										3.1
	客数										-2.5
	客単価										5.8
全店	売上										3.8
	客数										-2.1
	客単価										6.0
店舗数	新店										14
	退店										6
	店舗数										1,108

\*既存店 13ヶ月以上稼動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92.0%、既存店売上前年比は91.7%となりました。

前月の消費増税に伴う駆け込み需要の反動から、第1週目の売上は前年比で減少しましたが、週毎の業態別集客施策実施により、第2週目以降は売上回復基調となりました。

プライベートブランドの販売状況は、春の新生活需要の拡大により、パンプスやビジネスシューズが堅調に推移しました。ナショナルブランドの販売に関しましても、女性を中心に若年層の来店客数増加から、強化しているスニーカー・カジュアルシューズが好調に推移しました。

また、4/5読売新聞全国版で「お客様の声から生まれた、バイオフィッターキレイウオーク」の全面広告を実施し、女性用スタイルアップウォーキングシューズの販売強化を図るとともに、プライベートブランド商品に対する安全性への取り組みについての訴求を行いました。  
 以上の結果、客単価前年比は102.8%と、前月に引続き前年を上回り、粗利益率も計画を越える水準となりました。

今月の出店5店舗中、以下3店舗をショッピングセンター型として新規オープンし、前期から推進しているショッピングセンターの店舗運営強化を図りました。

- 4/24 シュープラザ アミュールあつぎ店 (神奈川県)
- 4/25 東京靴流通センター ペリエ稲毛店 (千葉県)
- 4/26 シュープラザ綾瀬店 (神奈川県)

販売点数は前年比で約10ポイント減少したものの、販売単価は約3ポイント上昇しました。

- 新規出店---5
- 退店---3
- 店舗数(2014年4月末)
- チヨダ(CY): 130
- 東京靴流通センター+ザ・シューズ(TSRC): 579
- シュープラザ(SP): 367
- SPC: 31
- セダークレストショップ(CC): 1

----- 合計 1,108

以 上