

2014年6月24日

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 井上 裕一郎
 電話番号 03-3316-6555

平成27年2月期 5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	-3.3	1.1					1.1	
	客数	6.3	-10.6	-7.8	-4.3					-4.3	
	客単価	8.1	2.6	4.8	5.5					5.5	
全店	売上	16.1	-8.0	-3.0	1.7					1.7	
	客数	7.2	-10.5	-7.7	-3.9					-3.9	
	客単価	8.2	2.8	5.0	5.7					5.7	
店舗数	新店	9	5	1	15					15	
	退店	3	3	6	12					12	
	店舗数	1,106	1,108	1,103	1,103					1,103	
		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										1.1
	客数										-4.3
	客単価										5.5
全店	売上										1.7
	客数										-3.9
	客単価										5.7
店舗数	新店										15
	退店										12
	店舗数										1,103

*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97.0%、既存店売上前年比は96.7%となりました。

消費増税の影響や季節商品の動き出しの鈍さにより、客数が伸び悩み、既存店売上は前年を下回る結果となりましたが、各種施策の効果により、客単価は着実に上昇しております。

曜日まわりの影響は、土曜日が1日多かったことで2ポイント弱のプラスとなっています。

商品別では、大ヒットプライベートブランド商品「ハイドロテック・ウルトラライト」に新たにカジュアルラインが加わったことが牽引した紳士靴と、ナショナルブランドを中心に品揃えの拡充を図っているスニーカーは堅調に推移しましたが、サンダルの不振が響いた婦人靴の販売は低調に推移しました。

販売施策では、「涼」をテーマとし、品揃え・店舗演出・プロモーションを連動させた提案型の販売強化により、商品単価のアップを図り、2足以上お買上で割引となる「誰とでもペア割」の実施により、一人当たり買上点数を増加させるなど、各種キャンペーンを実施しました。それらの取り組みにより、客単価は前年比105.0%と、大きく上昇しました。

店舗施策では、客数増加のため「入りやすく、見やすく、居心地がよく」なるような改装を積極的に進めており、当月は19店舗の改装を行いました。

出退店につきましては、1店舗を出店し、6店舗を閉店しました。
 5/30 東京靴流通センター 千代田ジョイフル本田店(群馬県)

- 新規出店---1
- 退店---6
- 店舗数(2014年5月末)
- チヨダ(CY): 129
- 東京靴流通センター+ザ・シューズ(TSRC): 579
- シュープラザ(SP): 364
- SPC: 31
- セダークレストショップ(CC): 0

----- 合計 1,103

以 上