

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 月次売上高・客数・客単価 前年比推移 - 8月度確報

(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	-9.1	-4.2	1.3	-4.6	-1.6	
	客数	6.3	-10.6	-7.8	-4.3	-11.8	-8.7	-3.5	-8.3	-6.3	
	客単価	8.1	2.6	4.8	5.5	3.0	4.8	4.9	4.0	4.9	
全店	売上	16.1	-8.0	-3.0	1.7	-9.5	-5.0	0.8	-5.0	-1.5	
	客数	7.2	-10.5	-7.7	-3.9	-12.4	-9.6	-4.1	-8.9	-6.4	
	客単価	8.2	2.8	5.0	5.7	3.2	5.0	5.1	4.2	5.1	
店舗数	新店	9	5	1	15	3	0	0	3	18	
	退店	3	3	6	12	4	1	8	13	25	
	店舗数	1,106	1,108	1,103	1,103	1,102	1,101	1,093	1,093	1,093	
		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										-1.6
	客数										-6.3
	客単価										4.9
全店	売上										-1.5
	客数										-6.4
	客単価										5.1
店舗数	新店										18
	退店										25
	店舗数										1,093

*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。

当月の全店売上前年比は100.8%、既存店売上前年比は101.3%となりました。
 曜日まわりの影響は、日曜日が1日多かったことで4ポイント弱のプラスとなっています。

お盆以降販売が堅調に推移した結果、既存店売上高は前年を上回りました。今期積極的に取り組んでいる改装の効果や商品構成の見直しにより、客単価は前年比105.1%と大きく上昇し、客数の落ち込みをカバーしました。エリア別に見ると、関西や九州など西日本が好調でした。

商品面については、ライフスタイルの変化に合わせ、カジュアルシューズとスニーカーの販売を強化しました。カジュアルシューズでは「バイオフィッター」などプライベートブランド商品が、スニーカーではグローバルブランド商品が、それぞれ好調に推移して全体を牽引しました。

販売施策では、好評な「靴の下取りキャンペーン」を継続するとともに、地区ごとのニーズに細かく合わせたチラシ広告やメルマガ配信を実施しました。

出退店については、当月の出店はなく、8店舗を閉店しました。

- 新規出店---0
- 退店---8
- 店舗数(2014年8月末)
- チヨダ(CY):122
- 東京靴流通センター+ザ・シューズ(TSRC):576
- 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 1,093

以 上