

各位

2003年10月15日

会社名 株式会社 高島屋
 代表者名 取締役社長 鈴木 弘治
 コード番号 8233

2003年9月度 高島屋営業報告

店頭および広域事業売上高前年増減率

店舗	売上高	入店客数
大阪店	4.1	3.6
京都店	0.9	4.2
泉北店	3.5	0.5
岡山店	4.7	6.6
岐阜店	5.6	5.3
関西8店計	(3.2) 7.2	2.4
東京店	5.9	0.2
横浜店	6.6	6.9
新宿店	3.4	6.6
玉川店	5.1	15.1
立川店	0.5	1.4
大宮店	6.5	3.6
柏店	5.6	2.5
高崎店	10.7	10.0
関東9店計	5.5	2.5
全店店頭計	(4.6) 6.2	2.5
法人事業	10.7	
通信販売事業	3.0	
広域事業計	7.2	
総計	(4.8) 6.3	

商品別売上高前年増減率(百貨店協会商品区分)

	売上高
紳士服・用品	(8.5) 9.8
婦人服・用品	(8.4) 10.7
子供服・用品	(9.9) 10.9
その他の衣料品	(12.7) 14.0
衣料品計	(8.9) 10.8
身のまわり品	(3.1) 3.5
家具	(1.1) 2.2
家電	(0.1) 1.0
その他家庭用品	(5.6) 6.5
家庭用品計	(4.1) 5.1
食料品	(3.7) 5.2
食堂・喫茶	(3.7) 6.8
雑貨	(2.0) 0.6
サービス	(0.3) 1.3
その他	(15.9) 13.6
合計	(4.8) 6.3

各店の売上増減率は、店頭ベースです。

大阪店売上には和歌山店・堺店を、京都店には洛西店を、横浜店には港南台店をそれぞれ含めています。
 米子店は、分社化にともない2003年9月より関西8店計、全店店頭計、総計、また、商品別売上高から除きます。
 ()内は前年数字より米子店を除いた実質増減率です。

百貨店事業概況

9月度は、日曜日の1日減に加え、台風による入店客数の減少、月前半の残暑による秋物商材の不振等で苦戦した。月後半、関西地区で「阪神タイガース優勝おめでとうセール」等を実施したが、全体需要の喚起には及ばず、全店計で(実質前年増減) 4.6%と前年実績を下回った。

店舗

店舗別では、月前半の落込みが大きく全体的に低調な結果に終わったが、京都店ではセールによる入店効果もあり全体の売上げを押し上げ比較的健闘した。また、新宿店では月後半からの7周年記念企画の効果もみられ回復傾向の兆しが見られた。

広域事業

法人事業は大口物件の受注減により、通販事業は発行を8/25に変更したカタログ「秋号」の秋物衣料が順調なものの、発行部数の絞込みもあり前年には及ばず、共に前年実績を下回る結果となった。

商品DV(ディビジョン)別

DV別では主力の衣料品を中心に紳士服(実質前年増減率 7.9%)、婦人服(同 8.1%)、ベビー・子供・玩具(同 7.1%)が厳しい結果となったが、気温が下がった月後半からは婦人コート(前年比40%増)や婦人プレザンでツイード素材スーツが好調な滑り出しを見せるなど、秋冬物に動きが見られた。また、ハンドバッグや財布小物など関西でのセール効果もあり婦人雑貨(同 1.5%)は比較的健闘したが、一方で、一部特選ブランドに価格改正後の反動がややみられた特選衣料雑貨(同 1.4%)はこれまでの伸張が見られなかった。その他では、リビング(同 5.6%)、食料品(同 5.1%)は不調、宝飾品(同 +3.5%)は催事が好調で前年実績を上回った。

以上