

株式会社銀座山形屋第66期中間決算説明資料

当社の第66期中間期における営業の概況につきまして説明させていただきます。

当中間期におけるわが国経済は、世界的な金融危機に端を発した景気後退が下げ止まりを見せ始めたものの、依然として企業収益や雇用環境・所得環境は厳しい状況が続くなど、景気はさらに混迷の度合いを深めております。

当業界におきましても、個人消費マインドのさらなる冷え込みなどから低価格競争が激化しており、厳しい経営環境が続くこととなりました。

このような経営環境のなか、当社グループは「安定した利益とキャッシュ・フロー」を出せる経営基盤の確立を念頭に販売・製造体制のグループ再編を行い、銀座山形屋の服づくりのこだわり「MADE IN JAPAN」・「着心地と品質」を第一の柱に製販一体となり総合的にお客様満足度の向上に努め、銀座山形屋オーダーメイドの販売に注力して戦ってまいりました。しかしながら、消費者の生活防衛意識の高まりからの買い控え傾向や購買意欲の低下が見られ、大変厳しい結果となりました。

当中間期の実績といたしましては、売上高は21億7千4百万円（前年同期比12.7%減）、経常損失は1億9千7百万円（前年同期は2億2千7百万円の経常損失）、中間純損失は1億9千8百万円（前年同期は2億5千6百万円の中間純損失）となりました。

売上高におきましては、「自分たちでつくった服を自分たちで売る」という創業時からの原点に戻り、「オーダーでのファッション提案強化」を重点に販売強化してまいりましたが、オーダーメイドスーツ部門での前年同期比が、92.5%と前年実績確保ができず、また、既製スーツ・洋品部門が不振で既存店前年同期比は80.0%となっております。

なお、店舗の状況につきましては、不振のカジュアル事業からの撤退を含め4店舗を閉鎖した結果、当中間期における店舗網につきましては、(株)ウイングロード29店舗、日本ソーイング(株)6店舗であり、グループ合計で35店舗となっております。

下半期の状況につきましては、雇用や所得に対する先行きの不透明感から消費マインドはさらに低迷し続け、とりわけ紳士服業界は過去にない環境下にさらされるものと予測しております。

このような経済環境のなか、店舗部門では、既存店舗部門の活性化と不採算店舗の撤退に努めてまいります。また、新規お客様の獲得と併せて既存顧客へのさまざまなアプローチを実施し、店舗のリニューアルも含め、常にきれいな店、着装の相談のできる販売員、魅力のある商品の提供を維持し続けてまいります。

また、オーダー事業におきましては、店舗販売だけではなく、無店舗販売へも人・物・金を集中し展開強化いたします。特に婦人服部門の売上高におきましては、前年同期比99.5%となっており、スタイルバリエーションを豊富に取り揃え、新デザインを開発・導入し販売強化してまいります。

さらに、上半期同様に経費の効率化を進め、グループ丸となって努力してまいり所存でございます。今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。