

株式会社銀座山形屋第67期中間決算説明資料

当社グループ第67期中間期(平成22年4月1日から平成22年9月30日まで)における営業の概況につきましてご報告申し上げます。

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、世界経済の緩やかな回復により企業収益に改善の兆しが一部で見られたものの、依然として雇用・所得環境は厳しく、急激な円高や株価低迷もあり、先行き不透明な状況で推移しました。

当業界におきましても、天候不順の影響や消費者の生活防衛意識の高まりから個人消費は依然低迷が続きました。

このような経営環境のなか、当社グループは「服づくりのこだわり」を第一としたオーダーメイドを柱に、経営資源の集約化を図るとともに、マーケティング力を強化して3基幹ブランド(「銀座山形屋」「サルトリアプロメッサ」「ミスターナ」)毎のお客様をよりはっきりさせながら、お客様満足度の向上に努め、銀座山形屋オーダーメイド販売の注力に取り組むとともに、粗利益率改善に努めてまいりました。

しかしながら、8月の記録的な猛暑による影響や低価格商品の定着・セールsの早期化などにより、低調な結果となりました。

当中間期の実績といたしましては、売上高は20億5千8百万円(前年同期比5.3%減)、販売費及び一般管理費の削減等により経常損失は1億8千万円(前年同期は1億9千7百万円の経常損失)、資産除去債務会計基準の適用影響等があり中間純損失は3億9千1百万円(前年同期は1億9千8百万円の中間純損失)となりました。

なお、店舗の状況につきましては、不採算4店舗を閉鎖し1店舗の業態変更を実施した結果、当中間期における店舗網は、(株)ウィングロード26店舗、日本ソーイング(株)5店舗、であり、グループ合計で31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などから消費マインドは低迷し続け、当社を取り巻く環境は厳しいものと予測しております。

このような経済環境のなか、当社グループは3基幹ブランド力の強化によるオーダーメイド販売と粗利益率の改善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の実施、店舗のリニューアル、着装の相談のできる販売員の育成、魅力のある商品の提供を維持し続けてまいります。

さらに、上半期同様に経費の効率化を進め、グループ一丸となって努力してまいります所存でございます。

以上、当中間期の営業の状況をご報告申し上げますとともに、今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上