

各位

2003年11月14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 8 2 3 3

2003年10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	売上高前年比(%)	入店客数
大阪店	3.4	11.1
京都店	3.5	0.2
泉北店	0.2	6.1
岡山店	3.1	2.3
岐阜店	2.9	2.4
東京店	0.5	5.6
横浜店	1.5	0.3
新宿店	4.1	3.5
玉川店	3.7	12.3
立川店	1.1	1.5
大宮店	0.9	5.6
柏店	9.4	4.0
高崎店	5.9	0.8
全店店頭計	1.1	

上記店頭計は本年17店、前年18店(米子店を含む)対比

米子店	7.4	8.2
合計	0.0	1.5

上記合計は本年18店、前年18店対比

法人事業	15.8
通信販売事業	14.2
広域事業計	15.1
総計	2.3

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	2.6 (1.5)
婦人服・用品	2.4 (1.0)
子供服・用品	4.6 (5.7)
その他の衣料品	19.4 (18.1)
衣料品計	3.4 (2.2)
身のまわり品	1.0 (1.5)
家具	9.1 (8.3)
家電	21.9 (19.6)
その他家庭用品	4.6 (3.6)
家庭用品計	7.0 (6.0)
食料品	3.1 (2.2)
食堂・喫茶	5.4 (3.2)
雑貨	1.5 (2.7)
サービス	2.7 (1.2)
その他	18.0 (20.4)
合計	2.3 (1.2)

本年17店、前年18店対比、()は本年18店、前年18店対比

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、2003年9月より別会社になっております。
 前年数字には米子店を含みます。

店頭実質前年比(%) (前年数字より米子店を除いた前年比)	
関西8店計	3.1
関東9店計	2.3
合計	0.1

総計 1.2
 本年17店、前年17店対比

百貨店事業概況

10月度は、気温の低下とともに秋冬物商材が順調に推移、月後半から全店で展開したカード会員向け催しも奏効し、全店計では実質前年比+0.1%と前年実績を上回った。特に関東地区(同比+2.3%)が数字を伸ばし、前年の大型催の会期組替が影響した関西地区(同比 3.1%)のマイナスを押し上げた。

店 舗

店舗別では、新宿店(7周年)や柏店(30周年)で記念企画が好調に推移し売上を伸ばした。また、玉川店は9月にオープンした南館との相乗効果で入店客数が2桁増となり好調な結果になった。一方、大阪店では「なんばパークス」のオープンで入店客数が伸び、食堂(前比+11%)などの売上を伸ばしたが、全体の需要の押上げには至らなかった。

広域事業

法人事業は大口物件の受注減により前年実績を下回った。また、通販事業はカタログ冬号(10/6発行)のファッション関連商品が出足順調に推移したが、秋号のリビング関連商品の受注が伸びず前年実績を下回った。

商品DV(ディビジョン)別 本年18店、前年18店対比

DV別では、紳士服(実質前年比+4.1%)、婦人雑貨(同+2.3%)、ハビ-子供(同+4.5%)が好調に推移、特にメンズスーツは前比+15%と売上を伸ばした。また、婦人服(同 0.2%)は前年に及ばなかったが、月後半から売場にて「コートスタイリング」を展開、トレンチコートなど非ウールコートの動きが良かった。一方、特選衣料雑貨(同 0.3%)は玉川店改装工事の影響もあり前年を下回った他、食料品(同 1.1%)も僅かに及ばず、リビング(同 3.2%)は低迷、宝飾品(同+3.5%)は催が好調で前年実績を上回った。

以上