

2006年7月 松坂屋月次営業報告

1. 店舗別売上高(対前年増減率)

	売上高(%)	構成比(%)	入店客数(%)	営業日数増減
名古屋店	(1.4) 6.8	50.2	3.0	±0日
岡崎店	2.3	2.3	4.6	±0日
名古屋駅店	0.7	4.4	1.7	±0日
豊田店	2.6	3.4	5.7	±0日
高槻店	0.2	5.8	2.9	±0日
上野店	8.6	18.7	5.2	±0日
銀座店	0.8	5.8	2.9	±0日
静岡店	0.7	9.5	3.0	±0日
合計	(1.2) 5.3	100.0	2.8	

()は前年万博会場内売店売上を除く対前年増減率

2. 商品別売上高(対前年増減率)

	売上高(%)	構成比(%)
紳士服・洋品	2.9	6.0
婦人服・洋品	0.2	24.7
子供服・洋品	2.0	2.0
その他衣料品	6.4	2.8
衣料品計	1.0	35.5
身の回り品	1.4	8.9
化粧品	2.8	2.4
美術・宝飾・貴金属	10.8	8.0
その他雑貨	2.7	5.9
雑貨計	6.5	16.3
家具	16.4	2.4
家電	1.5	0.7
その他家庭用品	15.5	3.2
家庭用品計	0.7	6.4
生鮮食品	2.6	4.3
菓子	3.9	6.2
惣菜	2.7	7.7
その他食料品	8.6	11.9
食料品計	4.6	30.1
食堂・喫茶	9.8	1.9
サ - ビス	11.2	0.5
その他	92.7	0.3
合計	5.3	100.0

3. 商況概況

<主な店舗別売上高概況>

・全店売上高は対前年 5.3%減。
 前年の万博会場内売店売上を除く対前年では 1.2%減。
 月初のクリアランスセールは好調に推移したものの、
 長梅雨の影響もあり、入店客数も 2.8%減。
 中元ギフトは6月への前倒しが顕著で7月単月では対前年
 3.5%減。6、7月計では対前年+1.9%増。
 ・前年実績を上回った店舗は、静岡店。
 名古屋店は前年万博会場内売店売上を除くベースでは前年プラス。
 静岡店は6ヶ月連続の前年プラス。
 名古屋店(前年万博を除く)は7ヶ月連続のプラス。
 ・名古屋店は前年万博会場売店売上を除くと対前年+1.4%増。
 夏物衣料が好調なヤングキャリアファッション部門、高額品が好調な
 宝飾美術呉服部門、北館改装効果が続くリビング用品部門が
 前年実績を上回った。
 ・上野店は改装工事の影響もあり入店客数も 5.2%と落ち込んだ。
 高額品が好調な宝飾美術呉服部門は対前年+15.3%と大幅増。
 ・静岡店は対前年+0.7%増。
 天候の不順で入店客数は対前年 3.0%であったが、クリアランス
 以降も好調な衣料品部門が全体を底上げた。

<主な商品別売上高概況>

・美術・宝飾・貴金属は高額品に動きがみられ対前年+10.8%と
 大幅増。
 ・建装事業移管により家具は大幅減。

(注) 1、2表とも、構成比の合計は計算処理上必ずしも100%にはなりません。