

コミュニケーションツール			2025年 10月 近況報告をお知らせください	提出期限：11/5（水）
敬称略			期間:2025 10/1 ～ 10/31	
コード	社 名	日付	メ ッ セ ー ジ	
102	(株)ニシムラ 西村公夫 山口浩志	11月1日	お世話になります。店舗近くに熊が出没したりして被害はありませんが心配しております。 売上ですが10月中旬以降、気温が下がりコートの売上が伸びました。またメンズスーツも単価は落ちましたが、数量を大きく伸ばしたので前年以上の結果を残せました。	
110	(株)甲州屋洋服店 内藤孝造	11月4日	観光商品の卸先で8月に次ぐ売上をマーク。 GWをも凌ぐ10月。次年度の仕込計画を変えて行かなきゃの嬉しい悲鳴の月となりました。	
256	(有)スターフィールド 星野 隆	10月31日	例年9月に新作受注会を催していたが ここ数年9月の猛暑が続き 不調に終わっていた そこで今期は 10月初旬にずらしたことで 思いのほかプロパー・セールとも 売上アップにつながった 特にブライダル・ギフトの需要が多数あり 貢献した 10月度は前比 115%で推移 しかし、その中でも悪かったアイテムとしては アダルト テーラードジャケット・レギュラー型スラックス ビジネスコートなどは 大きくダウン 一般のアダルト・シニア向きの商材は ここ数年 ダウンに歯止めが利かない状況である 打開策は難しいが 不特定多数のお客様より 長年の顧客様に寄り添い御用聞き営業・サービスに徹することしか生きる道は無いと感じるこの頃かと思う	
355	LIBERO(株) 中山隆寿	10月30日	お世話様になっております。10月度の状況ですが、売上高は、前年対比98.2%と未達でした。やはりサイトごとのイベントの時期や気温が影響したのではないかと思います。 10月も最終週に入り気温も下がり動きが良くなってきています。この調子で11月を乗り切りたいですね。 11月より新規メーカーで帽子を投入します。アパレルはもちろんの事、服飾関係にも力を入れて行こうと思います。 客単価は、相変わらず昨年よりも高いのは良いのですがその分お客様の買い控えがはっきりと数字に出ています。	
401	(株)ゴトー 後藤 行宏 眞田裕正	10月30日	大口の制服納品（オーダースーツ×17、オーダーシャツ×4）の売上計上と前年が厳しかったこともあり、予算未達も前年クリア。 相変わらず既製服スーツの動きがみられないが、ビジカジのセットアップとオンワードのビジカジウェアに少しですがあたりが出てきた。 今後は、キャメル100%ジャケットの期間限定オーダー会企画を11月末実施に向けて準備していきます。 ゴルフブランドの納期がずれてしまったこともあり、前半厳しかったがこちらも後半盛り返してきた。 制服担当の退職で、現在来年度に向けての準備と打ち合わせを重ねています。 取引先様のご協力もあり、大口の制服購入の話も決まり、11月に100万円以上の売上計上を見込んでいます。 12月初めの銀行様外商も決まり、外へのアプローチで売上を確保していきます。 10月後半から実施の優待を有効に使って11月の予算達成を目指します。	
406	(株)満足屋 飯野和人	11月3日	10月 4 日から石和店が大改装開店セールを開催し、20日ㄇですので約半分の日数でしたが昨年対比180%でした。 その代わりに甲府昭和店が昨年の10月 4 日に新装開店をして爆発的な売上を作りましたので今期は昨年対比55%です。 トータルで昨年対比約90%と言う結果でしたが来月からは平常売上に戻りますので、両店共しっかりと昨年売上を クリアして行きたいと願っております。 イオンモールのゴースローキャラバンも何とか昨年対比100%をUPすることが出来ました。 https://manzokuya.co.jp/mens-order-suits/134330.html	
412	(有)スズキ 鈴木寛人	11月2日	昨年は一昨年比8掛以下と大惨敗だったため素直に喜べませんが、昨対1割強増と少し戻せました。 中旬頃まではネットも店売りもなかなか好調だったのですが、お客さんからもらって数年ぶりの風邪を引いてしまったのと時を同じく失速してしまいました。 ネットショップは合計で5%増。内訳は自社：1割減、Yahoo!：1割増、Amazon1割弱増。 主力のスニーカーが久しぶりに二桁増とこの3年で一番良かったのが主要因。イギリスのセーターも動き始めました。 海外宛通販で一件トラブルがあり、アメリカから購入してくださった女性のお客さんが 「関税の支払い方法などについてそちらからの説明が不十分でとても苦労したから関税分を値引きして」と理不尽な要求をされてきたので丁重にお断りしたところ、 「商品に不具合があったから送料も含め全額返金希望」と虚偽の申請をされ係争中。 ですがこの注文のために取り寄せた商品で検品も梱包も念入りに行い、運送会社が置き配した際に撮影した梱包状態画像も特に問題なかったので不具合など有るはずがなく、 こちらに正義もきちんと必要とされる処置を講じた証拠もあるので負けないと思われます。 店売りは25%増。中旬まで新規客から高単価なオーダースーツの注文がポチポチありました。当店近隣市町村の若い自営の方や、 なんと5月まで仕事のため東京在住というフィンランド人ご夫婦が旅行のついでにふらっと立ち寄りEOスーツやセーターなどで21万弱なんて事がありました。 訓練中の英会話の他、翻訳機を使い直接フィンランド語と日本語でやりとりを行い概ねスムーズに受注できました。	
505	大西商事(有) 大西紀幸			

[illegible]

652	(株)オルボ 高橋秀明	11月1日	10月度、大阪本社店は前年対比率111%、西宮夙川店は101%となった。 両店ともオーダースーツが好調で、客単価も高く良い状態が維持できている。 とりわけ本社店は引き続き「インスタリールやTikTokを見て来た」というショート動画を通じてのご来店が多かった。 有難いことに他府県からのご来店もあり、売り上げにも繋がっているが、今後の課題はそんな「一過性の新規客をいかにして継続客にしていけるか」 その辺りのノウハウは心得てるつもりでいるが、それがかような遠方からのお客様に通用するか否かが今後の大きな課題。 まずは自分達のやり方を信じて、これまでの形を愚直に実行していく。 ところで9月末にベテランスタッフが怪我で離脱、現在に至るまで欠員となっている。 10月はピンチであったが、新しく2名のスタッフが加わったり、私も現場に多く出るようにして何とか急場を凌いだ。 まもなく休養していたベテランが復帰予定。 復帰してオペレーションに余裕が出たら、新スタッフ2名には当店の販売スタッフには取得を義務としている【スーツスタイリスト】の講義を3日に渡るが受講してもらい、試験に合格していただく予定。（不合格なら合格するまで指導する）
701	(株)住吉屋 渡山		1日も早く育ってもらって戦力になってもらうよう全力で努める。 ノルディックウォークの体験と啓蒙をベースに、地域の名所を楽しみながら歩いて見聞も広げるという会です。 この度、広島大学の東広島キャンパス内を歩きました。 大学の中って入らないし知らないことばかりでしたが、 この大学は指定のウォーキングコースもあり、広大な敷地で様々に見学できるところが多かったのです。 国立大学では日本で3番目に広いのだそうです。 大学への出入りも含めて学生食堂も自由に使えます。 博物館もあり、学芸員さんがガイドも行ってくれます。 親子連れ、子供たちも遊んでいます。 大学によっては自由に出入りできる場所はあると思います。 有効活用すべきと思いました！ ノルディックをたのしむ会 in 広大キャンパス
703	ダブルコーポレーション 脇田 一		
707	(株)コトウ 古藤俊彦 シーモール店長 茶山	11月1日	学生服は採寸開始の立ち上がりが昨年より遅い為か 10月に入り数日で低迷した そのまま月末まで浮上せず 17%ダウンした 昨年より早まる学校も有るが 11月は小中一貫校 中学が始まる その後バラバラと市内中学が始まるが 本番は12月だ さて11月は。。。急に寒くなり在校生の防寒ようアイテムの注文が増えてきた 『冬は寒く。。。』です ヤングカジュアルは 4か月ぶりに前年を上回った。 しかし辛くも前年を上回ったといった程度で、前年ともまた違うアイテム構成でお客様の要望が読み難かった。 例えば前年は薄手のアウターが比較的売れているが、今年は長袖カットソーやスウェットの方が売れている。 今年の10月は温暖化の為か第2週までかなり気温が高く3週目から朝晩の気温が一気に真冬並になったりした。 春物もそうだが秋物も中間服を売る期間が短い。夏物と冬物しかいない未来になりそうである。
708	ナイス(株) 吉岡直美		
936	(有)まことや 渡辺博文	10月31日	令和7年10月の売上は、対前年比86%でした。厳しい日々が、続いています。又、11月から1月にかけては、大村市内における、学生服の採寸会が、5社の指定店で始まります。
950	(株)普天間商会 普天間直樹	11月4日	10月は前年同月比118%と好調に推移しました。 特にスーツの需要が高く、2着以上ご購入いただくお客様が増加しております。 10月末には、専門学生を対象とした身だしなみ講座を開催することができました。 また、「弁護士組合」との特約店契約が締結され、11月より提携がスタートします。 この取り組みを顧問税理士にお伝えしたところ、「税理士組合」への提案もお手伝いいただけることになりました。 販促面では、チラシ1万部を印刷し、富裕層エリアへのポスティングを実施しました。 しかし、現時点では大きな反応が見られないため、今後はSNSの強化を検討しています。 さらに、11月にはメーカー様のご協力を得て、県内オーダー専門店同士の懇親会を初めて開催していただく予定です。 この取り組みを通じて、今後も沖縄のオーダー業界を一層盛り上げていきたいと考えております。