コミュニケーションツール

2020年12月　近況報告をお知らせください

コード　社　名	日付	メッセージ
102　㈱ニシムラ 代表者 西村公夫 TEL 0234（23）4129	1月8日	弊社スタッフが首都圏の親族と会ったり、スタッフの家族が首都圏に出張したりで、2名のスタッフが自宅待機中です。まだ弊社のスタッフでコロナ感染者は出ておりませんが、ニアミス報告もあり、緊張感が高まっております。 GO TO 商店街の事業は１月１６日から２４日まで行う予定でしたが、昨日、中止要請の連絡が入り、気落ちしているところです。 県外からの親戚の帰省もなく、静かな年末年始となりました。 １２月の商況は雪害や荒天、外出自粛等もあり、前年比１０％ダウンと厳しい数字となりました。学生服の売上も同様の傾向があるので、奮起を要します。
110　㈱甲州屋洋服店 代表者 内藤孝造 TEL 017（722）3363 TEL 017（722）4994	1月7日	12月は店売り前年7掛、観光商品は月前半までのGoToトラベル効果もあって9掛も、感染再拡大と中旬からの大雪で人出が鈍る。 上向く材料が全く見当たらない中、学生服は今のところ堅調。様々な仕掛けが奏功し学生服部門だけは1月の決算で前期120%見込み。 向う3カ月はココに頼るしかないです。
221　㈱カネジョウ 代表者 小口博毅 TEL 0266（23）5533	12月30日	12月は前半は非常に厳しかったですが、後半早期冬物バーゲンを行ったことで何とか売り上げを作れました。 また全店で羽毛ふとんバーゲン催事の確約を取り、大きな売り上げを作ることができました。 福袋は年内で予約販売し、初売りは蜜を避けて静かに立ち上げる予定です。 年賀状代わりに1年のお礼と新年のご挨拶状＋クーポンを年内に発送したところ、早くもご来店いただきお買い上げに結び付いています。 来年も厳しい状態が続くことを前提に、楽観しない計画を実施することで目標を達成していきます。
351　㈲メンズマックス 代表者 深野貴之 TEL 048（556）1308		
355　LIBERO㈱ 代表者 中山隆寿 TEL 027（381）5605	12月28日	12月の状況としましては、客単価ﾀﾞｳﾝし、客数増が必須条件なんですが、中々客数増とは行かず苦戦しました。アウターの売り上げがここ数年厳しかったのですが今年は寒さが早いわりに良くなかったです。 ステイホームで家にいる事が普通になってしまい外出するファッションにお金を使わなくなっているようです。その分、部屋ぎ扱いのｽｪｯﾄ・ｼﾞｬｰｼﾞ系は貢献してもらいました。 また、今年は福袋は取り止めました。例年は福袋用に仕入れをし価値観のある商品手当が出来ましたが、今年は商品手当が出来なかったことと、私自身が時間が取れなかった事が重なったためです。 ここへきてコロナウィルスの影響もありパッとしない年末です。お正月をゆっくり休んで新たな気持ちで1月に向かいます。
401　㈱ゴトー 代表者 後藤行宏 TEL 055（923）5100 楠木様		
	1月4日	2020年最後の月もコロナの感染拡大の影響を受け、来店客数は昨対80.0%で、客単価も3,000円程ダウンしてしまいました。 年末商戦の販促で、新聞折り込みを実施しましたが客数は伸びず、店頭では「必要なお客様が、必要なものだけ購入し、早々にお帰りになる」といった、今の状況に合わせた買い物のスタイルになっています。 関連販売で1点でも多くお買い上げいただきたく、おススメをするのですが、販売努力も実らず、関連比も目標に掲げている2.3%には届かない状況です。（2.1%程度） ビジネスアイテムでは、昨年不調だったコートとジャケットが、カジュアルアイテムでは全般的に計画通りに推移したが、その他のビジネスアイテムは11月に引き続き上昇してきません。 この状況下でもゴルフアイテムは、クラブ・ウェア・中古ゴルフ共に9月以降は計画通りに推移しています。 2021年もお客様にお役に立ち、喜んでいただけるスタイルを継続していきます。
406　㈱満足屋 代表者 飯野和人 TEL 055（234）5729	1月4日	12月に入り新型コロナウイルス感染者数の急速な拡大に歯止めがかからず、過去最多数を毎日更新しておりましたが お客様の動きもそれに比例して、満足屋の売上は昨年対比８５%と言う結果で終わりました。（ゴースローキャラバンは何とか昨対比をクリアしましたが） 店売りが厳しい分、売り上げが計算出来る学生服販売予約（2月の売上）は、若いスタッフの頑張りもあり昨年の予約数はUP出来ました。 しかし、紳士服の青山商事も弊社と考える事は同じで、例年以上に学生服販売に力を入れて来ました。 まだまだ青山商事の山梨県での数字は大きくありませんが、これからはきっと伸びて来ると考えております。満足屋も、より一層努力しなければなりません。 その様な状況でしたので12月以上に大きな数字を作る1月ですが（特に初売りが大きい）、コロナ禍での初売りがどうなってしまうのか本当に不安でしたが、 厳しい状況の中、多くのお客様にご来店頂き、元旦・2日・3日　と昨年の売上をUPする事が出来ました。　改めて地元のお客様に心から感謝を致しました。 今年もどの様な動きになるのか分かりませんが、TOPの皆さんと協力して情報を出し合って、コロナ危機を乗り切りたいと考えております。 本年もよろしくお願い致します。
412　㈲スズキ 代表者 鈴木英幸 TEL 0557（37）2732	1月7日	12月も11月と同じムードのまま、全体で昨対の約7掛けと非常に低調でした。 分母が大きい月だけに、気持ちの落ち込みもさらに大きいです。 何をどうすれば上向くという感触がまったく得られないので、どうしたものかほとほと困り果てております。 売上減の最大要因は、主力のスニーカーが11・12月と続けて昨年の約半分と大きく落ち込んだ事によるもので、シェアが他社に喰われている事もあると思いますが、外出機会が減ったことによりスニーカー市場全体が落ち込んでいる模様のため、 しばらくは仕入れを抑えながら在庫を売り減らし資金を確保するぐらいしか対応策が思い浮かばない状況です。 そんな中でも、セーター類はほぼ例年同様堅調に動いてくれました。もしこれが無かったらと思うだけで恐ろしいです。 伊東の感染者急増は12月後半からようやく落ち着きましたが、年末年始のGOTO停止の影響で人の動きは戻らず、飲食関係、宿泊をはじめ土産、食品・飲料卸、クリーニング業など我が町の主要産業である観光関連は軒並み業績の大幅ダウンは避けられず、 、首都圏在住で定期的に伊東にお見えになり当店をご利用頂けるお客様も極端に少ないままです。 しばらくは外に出たり、人が集まる機会は減ったままでしょうから服も靴も回復は見込めそうに無く、その分身体的時間的余裕は見込めるので、自力で自社サイトの再構築を初夏までにやるべし！と心に決めた新春です。 止まない雨は無く、明けない夜も無い。 悲哀に暮れても得られるものは無し。 明日に一歩でも前へ進んでいられるよう歩み続けるのみ。　　と自らに言い聞かせ。

505　大西商事㈲ 代表者 大西紀幸 TEL 052（253）7107	1月7日	12月も昨対63%と非常に厳しい状況でした。当社にとって12月は年間で最も売上の大きい月のため、余計にこたえます。 年末26日から福袋の販売を始めましたが、それに関しては大きな成果がありました。 感染防止対策はお客様はもちろんスタッフの手指・ペンなどの消毒や、かぶり物のご試着は避けるなどを敢行しておりますが、売上確保の対策はなかなか難しく、よい案が浮感で来ない 状況です。
511　㈲イスズ洋行 代表者 野村悦司 TEL 0596（23）1011		12月は月初から中学校を訪問し新入生の制服案内の配布のお願いをし、市内の小学校に制服案内を配布し、いよいよ学生服商戦突入です。 昨年より1週早く配布したおかげか12月中に数名の受注を受けました、出足は昨年よりもいい感じです。 12月は商店街の歳末大感謝祭の抽選イベントを行うもコロナ第3波の影響か人の出は少なく寂しい12月でした。 年明けからの初売りバーゲンに少し期待。春からコロナに振り回された1年でしたが、来年こそはコロナが収束しますように…。 商店街はJCB・アメックスのSHOPSMALLファンドのおかげで、準備していたイルミネーションも完成、点灯中です。 12/18には東京よりアメックスの担当部長にも出席いただき、市長、会議所会頭、観光協会会長、伊勢市の職員を迎え点灯式を行いました。 当日は式の模様をライブ配信も行いました。応募していたGO TO商店街は非採択でした。年末には役員で門松づくりをし、新年の飾りつけを行いました。 イルミ準備から式典、商店街の様子はFacebookにてご覧いただけます、お時間のある方は「しんみち商店街」で検索してみてください。 
525　㈱白木屋洋服店 代表者 野末史朗 TEL 0533（85）0005	1月7日	12月の売上は、1日～20日まで120%でしたが、21日から31日でダウン。結果は100．6%で終了。 ファイテンとゴルフのそれぞれのお客様にDMを発送、昨年より2週間早くしたのが良かったようだ。 しかし、21日以降はさっぱりで、年末の売上を先取りした形となった。 例年より仕入れを減らしたので、1～2月の商材を検討中。 アイテムとしては、セーターがメンズ、レディスともに動く。福袋はファイテンのｉ万円を予約販売した。
531　㈱シミズヤ 代表者 神谷好民 TEL 0566（24）0917		
532　㈱ジン 代表者 山本　篤 TEL 059（352）5445		
650　㈱ﾒﾝｽﾞﾌﾟﾗｻﾞ ナカガワ 代表者 中河紀彦 TEL 0749（63）3429	1月4日	12月は実店舗の売り上げが非常に厳しいものとなりました。かつて経験したことのないような静かな師走でした。 組合員会議でもお話しさせていただきましたが、今後、ヤングカジュアル部門に関してはレディースの売り場を拡大して強化してまいります。 それに伴う、改装セールと、改装で春先まではバタバタしそうです。 通販の方は、12月の前半は苦戦しましたが、後半は昨年の数字を上回る日がちょこちょこ出始めて盛り上がった感じです。
652　㈱オルボ 代表者 高橋秀明 TEL 06（6385）1231	1月6日	12月度は苦戦の1ヶ月でした。結果は前年比93%となり、3ヶ月連続の前年実績クリアはなりませんでした。昨年よりも日曜日が1日少ないのが最後まで響き、挽回を色々な形で画策しましたが実現できず悔しさが募ります。 足を引っ張ったのは既製スーツ。11月は既製スーツが牽引してくれたのが、12月は逆の展開となりました。12月に良かったのはオーダースーツとオーダーシャツ。 中でもオーダーシャツは初めてやった「2Pセール」が好評で、リピーター、新規共に多くのご利用がありました。 しかしながらDo-1様は発注＝支払い発生で、納品ベースの伝票起票ではないため、まだ未回収なのに先に支払いが発生することになるので、たとえクレジット払いでも先に回収することが必須だと知りました。 今後気をつけたいと思います。 オーダースーツはスキャバルジャパン様との連携で、12/19から1/11までの期間限定でスキャバル生地がお買い得になる企画を立て、ニュースレターで既存客に、手配りビラを5,000枚作って近隣にポスティング、 そしてインスタ広告で見込み客に告知しました。内心、このバーゲン時期に、たとえ普段より安くなるとは言え、高額なスキャバルの生地を買う人がいるとは思わなかったのですが、蓋を開けてみれば予想を大巾に上回る方がご利用下さいました。 ならばこれは年末年始だけの企画ではなく、生地商社様と連携して「今月はこれ、来月はこれ」といった風に、毎月のお買い得を設定してやれば、これまでなかった需要が見込めるかも、と新たな気づきを生んでくれました 1月も苦戦は予想されますが、あの手この手を模索し、実行して売り上げ増を目論みます。
077　ｆｒｏｍ４０ 代表者 和田紀幸 TEL 0852（61）0222		
701　㈱住吉屋 代表者 渡山 TEL 082（943）4960	1月3日	3店舗計で予算クリアできました。 なかでも住吉屋楽々園店も予対、昨対クリアですが アパレルと靴の内訳で、アパレルが久しく売上比率の半分以上という結果は嬉しいです。 DM顧客と地域紙掲載での新規客が数字を作ってくれました。 ただしコロナ第3波にて12月中旬以降から集客は落ちています。 1月は悪い場合の先予測として、靴のクリアランス第2弾は既に用意していまして、 かなり厳しい見通しではありますが、少しでもカバーできればという進捗です。
707　㈱コトウ 代表者 古藤俊彦 TEL 083（231）1200	1月5日	12月の売上は単月で121%（今期初めて、各店舗前年クリアー）とアップで年末を締めることができた。中学校制服受注が好調に推移、要員分析としては、制服の値上げ、百貨店の制服売場撤退などがあげられる。 しかし,今期累計ではまだ前年に追いついていない。今からが正念場である。11月は全体で、97%と推移（先月近況報告できませんでした。） コロナ第3波の拡大の中　制服ではないが、同業他社で利益度返しの業者も出てきた。こういう業者はいずれ消滅すると考えられる。利益重視の経営を忘れてはなりません。 紳士服の青山の男子学生服の参入の動きがあるが、下関の市場においては、学ランに校章・ネームいれをしているため、参入できず。制服に関しては紳士服業界においては地域にもよるが限定的と思う。消費者は価格指向、機能性素材の希望が強い。 気力、体力、実行力、知力、情報力、分析力、トップチェーンの底力でがんばりましょう。以上

708　ナイス㈱ 代表者 吉岡直美 TEL 0820（22）1309	1月8日	例年の売り上げの25%ダウンです。 12月は、しっかり売らなければいけない月に落ち込むのは、痛手です。 固定資産税の減免で、連続する3か月すべてが30%以上ダウンと思っていたのですが、 3か月合計金額で計算して30%以上ダウンで減免が受けれることがわかりました。 勘違いで受けられる補助が受けられないのは大変なことですね。
926　㈱ザザホラヤ 代表者 伊東達哉 TEL 093（951）8977		
936　㈲まことや 代表者 渡辺博文 TEL 095（754）1036	12月31日	令和2年１２月は対前年比85%でした。コロナウイルスの話題に明け暮れる毎日でした。 でも、多くの大会が中止となるなかで、令和2年１２月20日（日）、第44回まことや杯少年サッカー大会（小学生対象）がサッカー協会の以下に掲げる対策で予定通り開催され、良かったと思います。 コロナ対策 (1)会場の出入口は係員が体温測定、消毒、マスクの確認。 (2)開会式は協会関係者と各チームのキャプテン12名が2m間隔で横一列。選手宣誓は　　前年度優勝チームのキャプテン。 (3)待機の選手、父兄、応援者は、バックネットの外から距離を保ち観戦。 (4)チームごとの記念写真は、試合と試合の間に速やかに撮る。 (5)試合が、すべて終了したチームの選手、父兄、応援者は、すぐに帰る。 (6)閉会式は協会関係者と上位3チームでおこなう。 以上の決まりを徹底してam8:30開会～pm4:00閉会でした。 久しぶりの試合と子供たちの伸び伸びした、元気あふれるプレーに父兄、応援者の皆様は、満足の笑顔でした。 おかげで、多くの人たちとの絆を深める事ができました。