コミュニケーションツール　　2025年　4月　近況報告をお知らせください　　提出期限：5/7（水）

敬称略　　期間:2025　4/1　～　4/30

コード	社　名	日付	メッセージ
102	㈱ニシムラ 西村公夫(代理 山口)	5月1日	売り上げは前年比104%の結果でした。 特にメンズ、レディース共にスーツがパターンオーダーも含めて115%と好調でした。 サマーフォーマル、半袖ｼｬﾂを前年より早く展開しましたが、目立った動きはありませんでした。
110	㈱甲州屋洋服店 内藤孝造	5月7日	4月は忙しい。いや4月も、か。学生服を納め終わったか終わらないかのうちにGW～ねぶた祭に向けた大量の観光商品の荷受け＆営業＆デリバリー。並行してねぶた制作者の賛助会パーティを切り盛りする事務局長、市と商議所と中心商店街が主催する AOMORI春フェスティバルの運営委員長としての職務を不休で完遂。「身体がいくつあっても足りない。」をあとどれだけ続けられるのか。唯一の癒しは過去最高を更新し続ける観光売上。誰が褒めてくれるわけでもないので本欄で発散。以上。
256	(有)スターフィールド 星野　隆		
355	LIBERO㈱ 中山隆寿	4月22日	お世話様になっております。4月度の結果ですが、売上高は昨年対比105%でした。客単価が昨年より高かったので売上高は確保出来ましたが、客数が97.5%で減少したので今後が心配です。 商品自体が値上げしているので仕方ない所もありますが、客離れが心配です。やはり各サイでトのイベントでの売り上げが取れたことが結果として良かったと言えます。 夏物商品ｱｯﾌﾟも順次行っておりゴールデンウィーク前が夏物販売の第一段として勝負時期です。夏に向かって頑張って行きます。
401	(株)ゴトー 後藤　行宏 眞田裕正		
406	㈱満足屋 飯野和人	4月30日	4月は昨年対比110%です。 店舗別では新店舗の甲府昭和店が売り上げを引っ張ってくれました。 アイテム別ではオーダースーツが、既製ではスリーピース・スーツが好調でした。 その他のアイテムはフォーマルとドレスシャツが順調に動いております。 オーダースーツの伸びた部分は、待ちの商売から外商等の攻めに出た結果が数字に現れております。 5月からはオーダースーツへの攻めの提案と、いよいよSSでの大きなイベントであるファミリーセールが控えております。 それらを成功させる様に、スタッフ一丸となって全力を尽くします。 イオンモールのアウトドア・カジュアルショップのゴースローキャラバンに関しても、同じく昨年対比110%と健闘しております。
412	㈲スズキ 鈴木寛人	5月5日	20日頃まではまずまずでしたが下旬に失速し決して良くなかった昨年からまた微減してしまいました。 要因はネットの主力スニーカーが昨対8掛けとなった為です。このアイテムはついにピーク時だった2015年の3分の1にまで落ち込んでしまいました。 販路別ではネット全体が2割以上の大幅減、店売りは5割増。ネットの販路別では自社が海外向けが引き続き動いてくれて3割増、Yahoo!が1割減、一番数字が大きいAmazonはなんと4割減と今まで経験したことがない数字。 Amazon大幅減の原因はメーカー直売がAmazonにも出店しており大きくシェアを奪われ続けている事と、当店側のミスで受注後に欠品が生じてしまい、 Amazonが設定しているお急ぎ便の利用資格が3ヶ月丸々ペナルティで失われ短納期を好むAmazonの顧客から敬遠された為と考えます。 店売りの数字は特別良かったわけではありませんが、3月に引き続きG-STAGEのセットアップとオーダースーツが堅調に動いてくれました。 せっかく店売りが少しずつプラスになってきているのに分母の大きいネット売上げの落ち込みが止まらずとても厳しいです。
505	大西商事㈲ 大西紀幸		
511	㈲イスズ洋行 野村悦司	4月6日	3月中旬から学生服の採寸、納品と4月の中旬まで学生服に追われました、伊勢市に納める作業服の入札物件も昨年同様落札し、薄利ながら準備中です。 学生服の夏服の受注を始めましたが、夏場はジャージ（体操服）登校になっている中学があり、夏服の受注は低調です。 伊勢神宮のご遷宮行事が令和8年、令和9年から始まってくるため、それに伴う入札物件も出てきますが、なかなか取れません・・・。 体育祭に向けてのクラスTシャツのオリジナルプリントの受注も始めました、連休明けから学生服の夏服の納品準備をし、5月中旬～下旬に納品の予定です。
518	鈴豊キープ(株) 鈴木裕路		

525 ㈱白木屋洋服店 野末史朗	4月21日	4月近況報告 ①3月23日に第2回目のファイテン新商品体験会を実施した。 お声かけの効果があり、9人の方に参加していただいた。 健光浴シャワーの体験や担当者からの効果についての話があり 新規で3人のレンタル契約があった。 定期的なイベント開催が売上につながるのを実感した。 ②ゴルフのお客様にDMを送った。中高年の方には効果があるようだ。購買単価も高く、商品を信頼して来ていただいていることがよく分かった。 ③ファイテンフットケアコーナーを1回1種類から、1回30分使い放題にした。 お客様の滞留時間を長くする事でスタッフとの対話が増え、気分的にもゆったりマッサージ効果を感じてもらえるようだ。 ④6月ごろのスーパーのオープンまで我慢の日々が続くが、 お客様とのつながりをしっかり保ってゆきたい。
531 ㈱シミズヤ 神谷好民	4月22日	ｼﾐｽﾞﾔ神谷 だんだんバザーが増えてきて 売り上げに影響が出て来ています。 リユースとか考えていかないといけないかな
532 ㈱ジン 山本　篤 戸塚博規	5月4日	いつもお世話になっています 4月度ですが気温も安定せず、夏物の立ち上がりでしたが勢いはありませんでした 既存店で少し昨対を割る結果でした GWも今年は休みがまとまっていない為、どうなるかわかりませんが夏物の動きを注視して長い夏に備えようと思います この夏よりオリジナルブランド、コラボ別注商品を増やしているので販促などを考えながら結果が出るようにしたいです
650 ㈱ﾒﾝｽﾞﾌﾟﾗｻﾞ ナカガワ 中河紀彦	5月1日	本店（スーツ・アダルトカジュアル）は、前年同月比105%と堅調な結果となりました。オーダースーツの動きが一段落する中で、既製スーツやアダルトカジュアルがコンスタントに動き、全体を底支えする形となりました。 一方、J.Field実店舗（ヤングカジュアル）は前年同月比73.5%と依然として厳しい推移です。売場面積の縮小による影響が顕著に表れており、今後もこの傾向が続くことが懸念されます。 テナント誘致が進めば状況改善も見込めますが、現時点では見通しが立っていないのが実情です。 EC事業は前年同月比103%とプラスで着地。前半はやや苦戦したものの、後半にかけて帽子・バッグといったアイテムが堅実に売れ、全体を押し上げました。 昨年の盛夏商戦の反省を活かした仕入れが奏功した形です。一方で、ボトムスについては新規参入が 相次ぎ競争が激化。特に楽天市場内でのライバル増により、今後も注意が必要です。新規メーカーの開拓が急務と考えております。 また、5月はメルカリShopsとヤフオクストアにて試験的にクーポン施策を実施予定。成果が見込めれば恒常化も視野に入れています。 全体の売上は前年同月比100.5%とわずかに上回り、プラスで着地。ただし、実店舗の落ち込みをECと本店がどこまで補えるかが、今後の持続的成長のカギとなります。 なお、5月のゴールデンウィークは出足好調です。今年は飛び石連休のため、11連休の企業と暦通りの企業が混在する構造となっており、特に後半の4連休に向けた購買がECで活発化しています。 4月30日や5月1日といった平日でもまとまった売上が出ており、動きのある連休と言えます。 メーカーの出荷対応も暦通りで動いており、追加対応がしやすいのも追い風となっています。 今後の懸念としては、トランプ関税に伴う消費マインドの悪化が心配されます。、慎重かつ機動的な運営を心がけてまいります。
652 ㈱オルボ 高橋秀明	5月7日	4月度、吹田本社店は前年対比率122%、西宮夙川店は73%となった。 本社店は先月に引き続き、既製服、オーダー服と好調を維持でき、前年比2割以上のｱｯﾌﾟを計上できたが 西宮夙川店はこちらも先月に引き続き3割近いダウン。 同じような販促企画をしてるし、本社店のオーダー部門も好調なのに、オーダー服専門店の夙川店は苦戦が続く。 夙川店の問題は新規客の獲得方法に、まだ「これ！」という形が確立していないことで、私は外販に活路を見出そうとしている。 販促手法にTikTokを積極的に採り入れている本社店は、先日「動画を見た」と言って遠く鳥取県からわざわざ来店された方がおられ、大口のご注文をいただくことができた。 「他に大阪にご用事があったのですか？」とお尋ねしたが「いや、オルボさんのTikTokを見て興味を持ち、ここでスーツが作りたいと思ったので来ました」とのこと。 動画の持つパワーの凄さを思い知った。

701　㈱住吉屋 渡山	4月26日	TBS系「マツコの知らない世界」をご存じでしょうか？ 4月15日の放送で「インソールの世界」が紹介され、快足屋でも扱っているシダスインソールが取り上げられました。 内容としては20分程度でしたが、さすがの全国ネットの人気番組なんでしょうか！ 翌日から反響が現在までも続いています。 ホームページのセッション数は放送と同時刻の1時間で通常ペースよりも250セッションの増加、翌日から毎日2,5倍～2倍以上のセッションを推移しています。 快足屋の通販も10日間で21枚のインソールが売れてほぼ品切れ状態です。 広島という地方で快足屋ホームページの通販は正直、片手間で商品アップしているだけの状態にもかかわらずです。 輸入代理店のシダスジャパンに聞いたところ、ネットはパンクして商品も翌日には完売したそうです。 次の輸入は8月予定ということだそうです。 もちろん店舗にも「テレビ見て」とのご来店もあります。 あらためてテレビの影響のすごさを感じた次第です。 インソールのブログ　↓ https://kaisokuya.net/blogs/%E3%83%88%E3%83%94%E3%83%83%E3%82%AF%E3%82%B9/%E3%82%B7%E3%83%80%E3%82%B9sidas%E3%82%A4%E3%83%B3%E3%82%BD%E3%83%BC%E3%83%AB
703　ダブルコーポレーション 脇田　一	5月2日	4月度は前年比2割ダウンでした。売り上げの殆どが顧客で新規が前年比3分の1で今月以降も同じような数字になると思います。 近隣のお客様が増えているので販促は控えています。
707　㈱コトウ 古藤俊彦 シーモール店長 茶山	5月4日	学生服は　昨年度値上りしなかった学校が全て　10～15%値上りしたので　一気に単価がUPし　売り上げも押し上げた 原価UPを考慮した残で　単店で　15%UPというところだ　昨年より入学者数が　増加した数高校による　漁夫の利である ヤングカジュアルは　春物の動きが遅く　むしろ長袖カットやｼｬﾂが動いた　他アイテムは前年並みだったが　ボトムの 不調が　全体を低迷させた 気候　気温に左右させられた4月だったが　5月連休明けより一気に夏に突入の昨今　｛衣替え｝の概念も変化し　学生服は 4月に夏冬一気のお渡し等々　遠からずである
708　ナイス㈱ 吉岡直美		4月上旬に、売り出し期間をゴールデンウイークまでとしたDMを出しました。 長すぎてGWには忘れられているのではと思いましたが大丈夫でした。 ハガキを持ってきてもらうようにしてるのですが、 DM出してすぐより、連休に入ってからのお客様の方が、ちゃんと売り出しのハガキを持ってこられる方が多く、 計画して来店いただいたのがうれしく思いました。 コロナ以来の久しぶりのお客様もあり、ありがたいです。
936　㈲まことや 渡辺博文	4月30日	R7年4月の売上は、対前年164%でした。前半は、大村中学校の体操服(半袖ｼｬﾂ、ｸｫｰﾀｰﾊﾟﾝﾂ、帽子、ｼﾞｬｰｼﾞ上下)の店渡し分の納品におわれました。 4月の後半から6月の前半は、新中学生の夏物ズボン、又は、スカート、そして、ポロシャツの納品と売上計上が、はじまります。 紳士衣料は、前年並でした。
950　(株)普天間商会 普天間直樹		4月 業績報告 4月の売上は前年同月比109%と堅調に推移し、粗利率もわずかながら改善が見られました。 SNS運用では、InstagramとTikTokに週1回の動画投稿を継続しており、フォロワー数も少しずつ増加しています。 広報面では、法人会の広報誌に1,900部のチラシを折り込み（費用￥22,000）、2件の反響がありました。 数としては少ないものの、「こういうお店を探していた」との声をいただき、スタッフの自信にもつながりました。 また社内会議では、今後スタッフ全員が色彩検定・カラーコーディネート・骨格診断士などの資格取得を目指すことを決定。 専門性を高めることで、サービス向上と個々の成長を図ってまいります。