コミュニケーションツール　　2022年　4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<br>代表者 西村公夫<br>TEL 0234（23）4129 | 5月1日 | 一般売りがようやく前年比20%アップとなりました。成人式等の開催により、晴れ着需要があったようです。高校学生服は商品単価のアップもあり、前年比10%程のアップがありました。<br>学生服の来年度はさらにシェアアップを図れるように作戦を練っていきます。<br>4月後半から5月末までオーダー会と称して、既存オーダーとパターンオーダーの二本立てで、イベントを開催中です。<br>その結果は5月商況でお伝えします。 |
| 110　㈱甲州屋洋服店<br>代表者 内藤孝造<br>TEL 017（722）3363<br>TEL 017（722）4994 | 5月4日 | GW突入　観光客含め、目に見えて人流が増えています。そこに由来する売り上げは伸び始めました。<br>GW後半5月も期待です！<br>GW恒例の商店街合同セールやイベントの準備で3年ぶりの忙しさです。 |
| 221　㈱カネジョウ<br>代表者 小口博毅<br>TEL 0266（23）5533 | | |
| 351　㈲メンズマックス<br>代表者 深野貴之<br>TEL 048（556）1308 | | |
| 355　LIBERO㈱<br>代表者 中山隆寿<br>TEL 027（381）5605 | 4月26日 | お世話様になっております。4月度に関しましては、コロナの蔓延防止や緊急事態宣言がなかったおかげで昨年をようやく超え102%の売上高となりました。傾向としてこのところ客単価が昨年を<br>上回り約1000円程アップしています。気になるのはその分客数減が心配です。ネットは、ゴールデンウィークまでが夏物商戦の第一段になっていますので仕入商品のアップを急いでいる所です。 |
| 401　(株)ゴトー<br>代表者 後藤　行宏<br>TEL 055（922）0510<br>眞田裕正 | | 客数が前年まで回復し、客単価も前年並みに推移したため、全体では前年並みで終わった。フレッシャーズが一段落し、一般のお客様が来店。<br>冠婚葬祭（特にお祝いの席）が執り行われることが増え、礼服の需要が少しずつ回復している。しばらく着用しなかったため、サイズアップして着れなくなった方がほとんどだが、せっかくなら祝いの席からという声。<br>コロナ禍でもゴルフ関連客のご来店は引き続き強い。この状況でも御来店いただいているお客様にしっかりとファッション系のアイテムの売り込んでいくことがポイントの一つと考えます。<br>ゴルフシーズンを迎え、ゴルフ客も毎日のように訪れ、グリップ交換やボール・グローブ・ピンなどゴルフ用品の購入が好調。中古クラブも買取りと店頭在庫の販売が<br>上手く循環し一定の在庫で売上をキープ出来ている。<br>4月中旬から5月末まで、半期に一度の優待セールを実施していますが、<br>5月以降のビジネスアイテムの仕掛け、カジュアルの春物処分、ゴルフの試打会の開催など、初夏の打ち出しに切り替えて、お客様が来店したくなる仕掛けを実行していく。 |
| 406　㈱満足屋<br>代表者 飯野和人<br>TEL 055（234）5729 | 4月29日 | 締め日が20日ですので、3月終盤のフレッシュマンセールの落ち込みがそのまま売上に影響して4月は昨年対比をクリア出来ませんでした。<br>フレッシュマンセールのトータルでの結果は、昨年対比を何とかUPする事が出来ました。<br>先月も伝えた様にコロナ感染不安により講習会が中止になった高校が多かったが、客単価UPとSNS等でカバー出来たので、<br>来期はプラス予定通り講習会を実行出来ればと願っている。<br>今はSS新作オーダー会を開催しています。<br>個人のお客様は勿論ですが、金融機関や企業等へのオーダー外商を各スタッフが積極的にチャレンジしております。<br>各スタッフが良い結果を作って皆が自信と経験を積んで、外商活動の新たなマニュアル等が出来れば、これからの弊社の大きな武器になると思う。<br>現在、4月21日以降の売上は各店とも順調に推移しておりますので、4月の落とし分を早い段階で取り戻したい。 |
| 412　㈲スズキ<br>代表者 鈴木寛人<br>TEL 0557（37）2732 | 5月6日 | 4月の売上は昨対、一昨年対比では微増。その前に比較すると1割強の減。少しは戻りつつあるような、まだまだなような。<br><br>ネットは多少動きが戻ってきている感がありますが、店売りがよろしく無かった為あまり伸びませんでした。<br><br>5月は一年で最も主力であるスニーカー類の需要が高まるので、以前の数字に少しでも近づけるよう期待しております。<br><br>また、GWに入り今年は行動制限などがないため道路や駅周辺なども以前の混雑ぶりに近い感じがあります。<br>観光を主たる産業としているわが地域が少しでも活気を取り戻せればと願っています。 |

| | | |
|---|---|---|
| 505　大西商事㈲<br>代表者 大西紀幸<br>TEL　052（253）7107 | 5月6日 | 4月度は初旬から中旬まではかなり苦戦しましたが、終盤になってかなり挽回しましたが、結局昨年までにも届かず、昨対９５%ほどとなりました。<br>気温の影響で薄手の長袖のご要望が多いのですが、店頭在庫も少ない上、メーカーも余分な生産を控えているため、売れ筋が判明しても商品の手配ができない状態です。<br>また、最近パンツメーカーも大きいサイズの生産を縮小しはじめ、大きいサイズの売上比率の高い当社としては<br>ますます商品手配が困難となっていることに危機感を持っております。 |
| 511　㈲イスズ洋行<br>代表者 野村悦司<br>TEL　0596（23）1011 | 5月2日 | 3月度は近況報告飛ばして申し訳ありませんでした。今年は新入生の納品が曜日の関係で例年より早く、4/2という学校と、入学式が4/6（水）という学校があり、月初は超ハードでした。<br>納品の後はサイズの対応（合わない方の…）で入学式済んでもなかなか落ち着きませんでした。<br>売り上げ的には1年で一番大きい売上ですが昨年は超えました、単に学生服の値上げしたのでその分だけ金額が上がっただけの様な感じです。<br>郡部の公立高校は定員を減らしても、減った定員集まらず定員割れを起こし、統合、廃校に向かって行きそうです。<br>本業の店売りは相変わらず低迷してます、お客さんの消費マインドは冷え切っている感があります。<br>蔓延防止や緊急事態出ていない週末、伊勢神宮周辺は観光客が戻ってきていますが、商店街は静かなままです。<br>例年、ゴールデンウイークは観光客で市内は渋滞、店は静かです、今年はどうでしょう・・・？<br>5月は企業の制服、学校の夏服等の納品がありますが、それが終わると厳しい夏商戦・・・先が思いやられます。 |
| 525　㈱白木屋洋服店<br>代表者 野末史朗<br>TEL　0533（85）0005 | 5月5日 | 残念ながら今月も昨対達成ならず、88%で終了。客単価は変わらずだったが客数の落ち込みが響いた。販促方法、店頭演出等課題が多い。<br>メインのゴルフウエアは先月よりは伸びたものの昨対に届かず、ファイテン商品も及ばず。季節の変わり目がつらい時だ。<br>　リユース商品は持ち込みが増え、レディースのLLサイズの動きが良い。女性はリユースに対しての抵抗は少ないようだ。 |
| 531　㈱シミズヤ<br>代表者 神谷好民<br>TEL　0566（24）0917 | 4月27日 | 皆さんもメディアでご存知だと思いまさが、学生服業界は、今かなりブレザー化で生産が難しい状況にあります。たから入学式に、間に合わない様な事態がおきています。ここ3年くらいは、メイカーと連携して早い対処が必要だと思います。 |
| 532　㈱ジン<br>代表者 山本　篤<br>TEL　059（352）5445<br>戸塚博規 | 5月1日 | いつもお世話になります<br>4月度は昨年度はクリアすることができましたが、まだまだ本調子ということではなかったです。<br>中国のロックダウンにより一部メーカー・商品で遅れが出てきていますが、以前のようなGW前の過度な積み込みもない為<br>そこまでGW商戦には影響がなさそうですが、GW後の仕入をうまくするために考えようと思います<br><br>AWのカジュアルの展示会がいろいろ始まっていますが、最近の円安、材料費・人件費・輸送費UPなどの影響もありどんどん上代が上がってきています<br>上代で20%～30%上がっているメーカーもあり、AWの仕入は慎重にしていかないと同じ物量で入れれば在庫金額も上がってしまうので気を付けていきます<br>上代が上がっても販売点数・客数がキープ・UPできればいいですが。。 |
| 650　㈱ﾒﾝｽﾞﾌﾟﾗｻﾞ<br>ナカガワ<br>代表者 中河紀彦<br>TEL　0749（63）3429 | 5月2日 | 皆様、いつもお世話になっております。4月の近況報告をさせていただきます。4月はJ.Field(ヤングカジュアル)とネット部門は好調で、昨年の数字をクリアすることができました。<br>それぞれ昨年対比115%と130%という結果になりました。一番の大きな要因は皆さんがコロナとの付き合い方に慣れてきたことだと思います<br>特にJ.Fieldに関して良い兆候としては、新規のお客様がちょくちょくお見えになるようになりました。<br>次回の来客につながるように、新規のお客様にはLINEのオープンチャットへの登録をしてもらうように積極的にアピールしております。<br>「登録していただくと初回のお買い物が10%オフになります」とご案内すると、大抵のお客様は登録して下さいます。<br>この取り組みに関しては引き続きしっかりやっていきたいと思います。<br><br>一方、本店(オーダースーツとアダルトカジュアル)は大きく数字を落としました。<br>3月が好調だったため、期待しておりましたが11月は惨憺たる結果となりました。<br>毎年開催しているミドルシニア向けのレディース雑貨の催事と、カジュアル衣料の催事が大コケしたことが起因しております。<br>次年度は今年度の反省点を踏まえて催事の在り方を考え直していかなければなりません。 |
| 652　㈱オルボ<br>代表者 高橋秀明<br>TEL　06（6385）1231 | 5月2日 | ４月度、大阪吹田本社店は昨年比を102%、西宮夙川店は85%となりました。<br><br>４月より労働環境の更なるホワイト化を実現するため、店舗、事務所とも毎週火曜日を定休日にしましたので、営業日数は１割強減る形になりました。<br><br>もちろん顧客、見込み客その他対外的には事前告知をしておりましたが、「火曜日に行ったら閉まってた」というお声を、何人かのお客様から伺いましたので、売上に対する影響は多少あったかも知れません。<br><br>しかしながら当社にとっては長年来の悲願であった「完全週休二日制」を今後も維持するために、工夫をしながら「火曜日定休」は維持していこうと思っております。<br><br>結果的に大阪本社店はそれでも前年実績はクリアできましたが、中盤までは早々にクリアできる勢いだったのが終盤で失速し、微増にとどまりましたし、西宮夙川店は最後までビハインドの展開となり、前年割れで終わりました。<br><br>失速の原因は「長びくウクライナ情勢」「原油高」「物価高」が考えられるかと思います。<br>それは５月も続くことが予想されますので、強い危機感を持って臨む所存です。 |

| | | |
|---|---|---|
| 701　㈱住吉屋<br>代表者 渡山<br>TEL　082（241）1192 | 5月2日 | コロナ影響を受けて丸2年が経過しました。<br>4月に関しては快足屋2では、上昇の兆しが見えてきました。<br>広島の感染者は大幅に減少したということではありませんが、飲食の制限解除などに伴って行動の規制が緩んだことも影響しています。<br>慎重なお客様も当然いらっしゃいますが、人々も内心悪い意味ではないのですが安心の感じがあるのではと思います。<br>一昨年、昨年から平ベルト数字は上がっていますが、3年前、つまりコロナ以前の数字にはやはり追いついていません。<br>そのようななか最近、来店動機ではホームページを見た、というお客様の微増ですが増えています。<br>コロナ禍での購入方法、また商品自体でも脱いだり履いたりはしやすい靴、ルームシューズなどニーズの変化も大いに感じられます。<br>対応すべくシステムの強化、商品構成の見直しなど課題は多いです。1つずつ改善・解決へ向けて仕掛けていきます。 |
| 703　ダブルコーポレーション<br>代表者 脇田　一<br>TEL　082（961）5747 | 5月5日 | 思いのほか4月度も順調に数字が伸びました。<br>スーツからジャケスラ、シャツに流れが変わってきました。<br>ホワイトカラーからブルーカラーの客層にも変わってきました。<br>オーダーですから早めのCooL Biz対応です。<br>納期もGW休日のがあるために4月末で5月末から6月第1週のお渡しになります。<br>3月度に地元民放テレビの突然の取材（地域の専門店）を受け、4月第1週に放映がありました。<br>反響もあります。 |
| 707　㈱コトウ<br>代表者 古藤俊彦<br>TEL　083（231）1200<br><br>シーモール店長<br>茶山 | 5月2日 | Newsでも話題になった 「コロナの影響による学生服の遅れ」 はこちらでも同様に　影響した<br>年頭より　生地生産が遅れに遅れ　3月末には某学生服スカート工場で　クラスターが発生し　ぎりぎりの<br>お渡しとなった　入学式に遅れることなく　無事お渡しでき　なによりだ<br>4月に　上がりがずれ込んだ為　3月のマイナスは4月にそのままONできた<br>これから夏制服にシフトしていくが　今のところ順調に準備できている　ただ年々5月連休明けより 「夏制服<br>着用可」 等　衣替え時期の前倒しの学校が増え　合わせて早めの対応になってきている<br>ヤングカジュアルは　メンズもレディースも例年なみだった　気温に左右された感はあるが　用品小物は　コンスタントに<br>売れている　単価をUPしていきたい |
| 708　ナイス㈱<br>代表者 吉岡直美<br>TEL　0820（22）1309 | | |
| 926　㈱ザザホラヤ<br>代表者 伊東達哉<br>TEL　093（951）8977 | | |
| 936　㈲まことや<br>代表者 渡辺博文<br>TEL　095（754）1036 | 5月2日 | 令和4年4月の売上は、対前年96%でした。<br>紳士衣料は前年並でした。しかし、4月に予定していた学生服夏ズボンと半袖開襟シャツの売上が、一部5月にずれ込んだのが多少影響したみたいです。<br>大村市内のコロナ感染状況は、先月と同様、毎日数十人と多く、当店関係者の感染も出始めました。とても心配です。 |