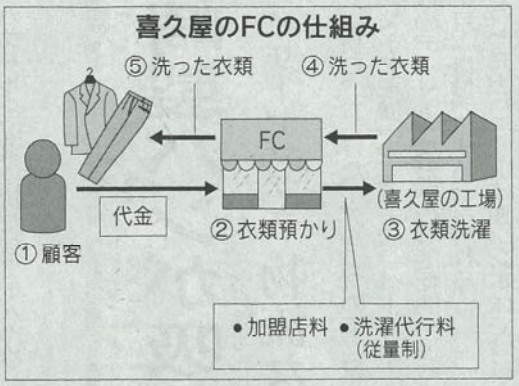
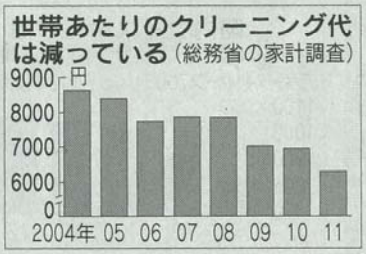
FC、2倍の240店舗に

▼3年で全国進出
▼用具の洗浄拡充

中堅クリーニングの喜久屋（東京・足立、中畠信一社長）はフランチャイズチェーン（FC）店を、3年をメドに現在の2倍の約240店に増やす。現在の首都圏にとどまる加盟店網を全国に広げ、「喜久屋ブランド」で展開する。ベビーカーやゴルフバッグの手入れなど衣類以外のサービスも一緒に提供、利便性の高さをテコに新規需要の開拓を進める。市場が縮小するなか、エリア拡大で攻勢、収益を補完する。

クリーニングの喜久屋





喜久屋は現在、東京や埼玉など首都圏を中心に120店のFC店を展開している。今春から3年程度で約100店とFC契約を結び、全国に店舗網を広げる計画。加盟店はFCになることで、顧客開拓のノウハウやクリーニングサービスの技術提供などを受けられる。

喜久屋は自宅で手入れが難しいベビーカーやチャイルドシートなどの洗浄サービスも5000円程度で手がけている。今春からはゴルフバッグやキャンプ用品などにも対象を広げる。こうした新サービスの技術も加盟店に指導する。加盟店は売り上げの数%をロイヤルティー収入として払う。

加盟店に入るのは個人経営の店が中心になるとみられる。小規模店は低価格チェーン店との競争激化や社員の高齢化などで経営の維持が困難な店が多い。喜久屋は加盟店からクリーニング業務を受託し、加盟店は顧客の衣類などを受け付け、喜久屋が自社工場で洗浄する。取り次ぎや保管サービスなどに専念してもらう。加盟店は店で顧客の衣類などを受け付け、喜久屋が自社工場で洗浄する。

大手クリーニング会社の店舗数

会社名	店舗名	店舗数
日本さわやかグループ（熊本市）	ホワイト急便	10000
白洋舎（東京都渋谷区）	白洋舎	800
きょくとう（福岡市）	オゾンクリーニングのきょくとう、100円クリーニングコインズなど	688
穂高（東京都中央区）	ポニークリーニング	500
喜久屋（東京都足立区）	喜久屋	126→240

（注）ホワイト急便は日本さわやかグループを本部として加盟するクリーニング企業がフランチャイズチェーン（FC）展開している

加盟店にとっては自前の工場設備を持たなくて済むため、経営の効率化につながる。喜久屋にとっては工場設備の稼働率を上げることができる。全国20カ所のクリーニング工場と提携しており、自社工場が近くにない場合は提携先を紹介する。

▼クリーニング市場　節約志向や家庭用洗剤の機能向上などで市場規模は年々減少する傾向にある。総務省の家計調査によると、2011年の全国の世帯あたりのクリーニングを含む洗濯代は年間6298円と5年前に比べて約2割減った。喜久屋も3年前に15店あった直営店を6店まで削減した。

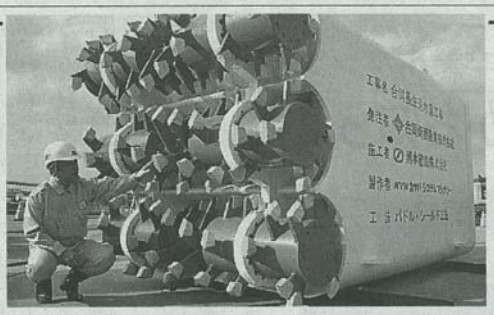
メガソーラーに参入

西武グループ　15年度まで10ヵ所

清水建設

四角形に掘る掘削機

地中空間を有効活用



清水建設が公開した最新鋭のトンネル掘削機。断面が四角形の穴を掘れる

清水建設は14日、断面が四角形の穴を掘れる最新鋭のトンネル掘削機を報道陣に公開した。一般的に用いられる円形の掘削機に比べ、四角い穴を無駄なく掘削していくことができる。地下鉄や上・下水道などが入り組む都市部の地下で効率的に工事を進めることが可能になる。

公開したのは幅・高さ2メートル、長さ4メートルの直方体の掘削機。前面には円柱型のカッターを3本備え、オルゴールのシリンダーのように回転させながら土中を掘り進む仕組み。掘り進んだ後方から箱型のコンクリート製部材を継ぎ足していき、トンネルの壁面を仕上げていく。

千葉県長生村で実機を公開した。近隣を流れる川の直下をまたぐ形で、送水管を通すための断面が四角いトンネルを掘削するのに使用する。

宿泊特化ホテル　神戸に4月開業

住友不動産系