喜久屋

業界に元気な活気取り戻せ

――アセアンCL連合会(ジャカ)発足

㈱喜久屋(東京、中畠信一CEO)が、4月1日付でCL業者有志とアセアン諸国に日本式CL業の展開を目指す「一般社団法人日本アセアンクリーニング連合会」(=JACA(ジャカ)=JAPAN ASEAN CLEANING ASSOCIATION)を発足した。「市場縮小、需要減、低価格競争と暗い話ばかりの業界に少しでも未来に向けて展望が見える明るい話題を提供したい」とした中畠社長。縮こまるだけ内向き思考の業界に発想の転換を求め、「日本の技術・品質は世界基準であることを確認、前向き発想で業を再生する一つの活路にアセアン進出を提案する。

会の主旨は「日本のクリーニング技術(技術者)及びサービスをアセアン諸国へ輸出し、CLに関わる事業及び日本人とアセアン各国の人々との人的交流を図る事業を行い、広く社会に貢献するとともに日本CL業界の活性化及び発展に寄与する」というもの。

具体的には①日本のCL業者のアセアン進出支援②日本のCL業者とアセアン企業のマッチング(資本提携含む)③日本の業者へのアセアン情報提供④日本、アセアン各国の人材交流及び紹介・斡旋・研修支援である。

組織・役員構成は中畠社長が代表理事に就任。業務担当理事に阿部俊之(喜久屋タイランドCEO)、鈴木康文(㈱トータルプランニングスズキ社長)、古畑秀一(㈱サンホワイト社長)。事務局長まつもとまいこ(ライトオンクリエイティブ社長)。理事はYAC㈱、ラクナ油脂㈱、㈱小羽皮革など各メーカー代表や佐藤CL、シルキー、ネクストベリーなどCL業者の布陣である。正会員の入会金・年会費はともに54000円。日本のヘッドオフィスは喜久屋本部内にあり電話03・3884・6883JACA担当。

挨拶する中畠社長

アセアン市場の可能性

4月4日新宿で開催された発足記念式典ではアセアン及びタイの現状、今後の可能性報告と日本生産性本部のグローバル展開講演が行われたが、既に周知のようにアセアン(インドネシア、シンガポール、タイ、フィリピン、マレーシア、ベトナム、カンボジア、ブルネイ、ミャンマー、ラオスの10カ国)市場の総人口は6億人を超え、人口増、消費拡大&平均消費額アップ、富裕層増とまだまだ発展途上な活況のただ中で、2015年末からはAEC(アセアン経済共同体)経済連携が構築され、さらに強化・成長していく。

日本アセアンクリーニング連合会発足式

中でも2012年に喜久屋が進出したタイは、日本の1・4倍の国土に約6500万人のボリュームを持ち、首都バンコクに約850万が集中。実質GDP成長率が12年は6・5%、13年2・9%増の発展の中で中間層が拡大、消費の厚みを増している。それはCL業にも反映し、これまでにない高級衣類の洗濯や保管、ケアサービスのニーズとなり、今後に繋がるビジネスチャンスの芽が育っている。

日本の技術、サービスで

世界基準にある日本のCL業の技術、品質、そして〝お・も・て・な・し〟サービスを享受する状況に古着店を開業。偶然隣りが日本から出張っていた白屋で、営業的に苦戦していたことからアドバイスを行い、それが自然に店の引継ぎへと発展。その間タイの発展の見聞と情報収集が行われ、13年5月喜久屋タイランド設立に至った。

技術・品質のテコ入れに日本からCL機械を持ち込み、同社得意のトヨタ生産方式をベースとした品質作り、サービスを展開。新たな客層開発に繋げている。現地状況に応じたノウハウを蓄積、先んじて海外展開をしている企業や業者に参加を呼びかけ、情報交換などをベースに日本のCL業の再生、発展を目指す。

木戸商事

和服の専門技術学ぶ

さっぱり洗い研究会2014

特殊品処理で需要拡大を

㈱木戸商事(埼玉県川口市、木戸正美社長)は2014年度「さっぱり洗いNMK研究会」を3月19日・20日本社研修ルームで開催。今回も木戸社長に同社スタッフ、新村彰二新村商事代表、松本あき講師により実技研修を行った。

着物中心に実技研修

通常、お客様は着物が綺麗にできる店は技術が上手いとイメージしている。たいがい着物は高価で素材が良いものが多いが、若い時に購入した振り袖などは歳を経ってもう着られなくなったからと言って捨てたりせず、娘や孫、縁者へと譲られ着継がれていく。その時必ずお手入れしてから渡されるものである。そのため技術の確かなCL店をお客様は探し廻る。

同研究会で技術取得に励む参加者は長い人でも丸6年目を迎え、「着実にレベルアップしている」と新村代表は語る。その裏付けとして、最近会員の店で和服受注が増えているからだ。今回の研究会も教材に和服を持参する業者が多かった。

ということで、今回は着物中心の実技研修を実施。ワンランク上のスキルアップを目指す講習となった。例えば、参加者が持ち込んだ襟元が黄変で汚れた色が薄いグリーンの抜けやすい着物とか点々とシミが付いた伊達締め帯、移染と黄変汚れが付着した町内会の防災本部旗などが教材にされ、同会推奨の各種薬剤を使い、徹底した前処理を行い、安全のためのポイントをアドバイスしながら研修が行われた。

販促に繋がるディスプレーを提案する木戸社長

注意すべきは、着物はもちろん他の衣料も同様に、事故防止で本番処理の前に必ず衣料の端の目立たぬ箇所でテスト処理を徹底することだ。

さらに直ぐに結果を求めず、諦めず根気良く時間を掛けて汚れを落とすこと。特に高価な着物は薬品の効能を見ながら慎重に処理しないと、色落ちや移染など重大事故を招く恐れがある。汚れの程度からものによっては1カ月を費やして処理するケースもあるなど安全で確実に処理する指導が行われた。

そして着物の処理技術をマスターできれば大手やライバル店との差別化が図れ、何よりお客様に技術の高さをアピールでき、信頼を築くことができると提唱した。

販促の工夫で収益増を

木戸社長の講義は技術習得を販促に生かし、収益アップに繋げること。その販促法として、汗汚れが付着した白のジャケットを、右の半分は同会で研修している汗汚れも除去できるさっぱり洗い「アルファ」で処理。片方の左側は一般のドライ洗浄して1年間保管。その後の変色の違いを比較したディスプレーを作製し、これを店内にディスプレイして一般洗いでは変色するが、アルファ処理は1年経っても白さを維持することが一目で確認でき、お客様にPRできると提案した。

雨で赤色が流れ移染と黄変が付いた防災本部旗

着物技術を伝授する新村代表

処理後、移染と黄変汚れを綺麗に除去した

技術を上げ品質で勝負

新村講師は今後の業界について語った。現在指導中の個人店では和服に力を入れている。それは先に述べたように和服のできる店は良い店と評価されるからだ。そこで、ポンと料金表示すると高く感じてしまうので具体的に、洗い、シミ抜き、仕上げ3パートに分けて料金を表示する。

そうすればアルファの良さが浸透してリピート率のアップに繋がる。このアルファキャンペーンを実施して150点も集めた店も出ている。一度に獲得し過ぎると限界を超えてパンクしてしまいかねない。しっかり計画を立てて今回は10%増と目標を決めたら徐々に段階を経て目標に進むことが肝心だと語った。

親切な料金提示となるから客も出しやすいと利用してくれる。そして特に地方では宅配の奥様が若い頃に着た和服を娘たちに渡そうと「洗いもシミ抜きもお願いします」との依頼が増えている。決して和服の需要が落ちていなく引き出す工夫をすれば需要は必ずある。

今後生き残るには他社が追随できない技術をマスターし、お客様に提供する独自性が鍵となる。安売りと対抗するには備えを構築していくことが大事だと説いた。同研究会の電話は048・250・3977。

丸八製造

ふとん丸洗いザブザブを吸収合併、業績アップへ

大相撲の元高見山(現東関親方)で人気を得たふとん製造・販売・メンテの大手・丸八真綿グループの㈱丸八製造(浜松市、田中丈太社長)は、4月1日ふとん丸洗いの㈱ザブザブ(東京都)の業務引継ぎを発表した。1985年にメンテナンス業を本格化した同グループは、25年で500万枚の実績を持つが、消費増税や宅配システム見直しから合併吸収し、改めて事業拡大を目指す。

クリーニングの問題点把握と再生・革新するための実践集大成

毛利春雄・著

■定価6000円
■A4判200ページ
■カラー&モノクロ、図表多数

CONTENTS

第1章 クリーニング業の現状
第2章 サービス業としてのクリーニング
第3章 お客様と店舗のシステム
第4章 マーケティング
第5章 工場の管理
第6章 メンテナンス
第7章 資材、材料、備品管理
第8章 作業改善は
第9章 クリーニング工場を作る
第10章 店舗を作る
第11章 お客様とカウンター
第12章 マーケティング販促活動
第13章 環境負荷低減のために

「クリーニング革新大系」を推す

武庫川女子大学名誉教授
工学博士　風間　健

本書の範囲は店舗から工場に及び、それらは経営的な視点と、それに基づく技術管理にわたっています。いずれも具体例が理論的な背景に裏付けられており、例えば技術管理では日常の維持と絶えざる改善の両輪がしっかりと配慮されております。

この一冊によって業界が生まれ変わることを祈って、推薦のことばと致します。

◆ご注文は FAX.03-3492-7166
Email : info@nicli.co.jp

●ご注文の書名、冊数をFAX、Eメール等で本紙までお知らせ下さい。折り返し代金引換え便にて送付します。●1回のご注文につき送料手数料を一律500円ご負担頂きます。●価格は消費税込みの金額です。

発行 日本クリーニング新聞社 〒141-0032 東京都品川区大崎3-6-17 電話03-3492-7181