

- 一. 新規店舗オープンで  
売上げアップ
- 二. 染み抜きの  
専任者を設置し  
ブランド力向上
- 三. さらになる成長に向け  
5Sを進化させる
- 四. 「パートの戦力化」  
を徹底
- 五. 新しい  
ニーズを捉えた  
サービスを開始



File03 【クリーニング業】丸富株式会社

旺盛なチャレンジスピリッツを

阪神間を中心に直営店舗、委託取次店を合わせ43のクリーニング店を展開する。業界では中規模クラスに位置するが、常に新しいサービスをいち早く取り入れてきたチャレンジスピリッツでは大手にひけをとらない。即日仕上げ、個別洗浄、2002年には全国初の無人化店舗を開設、最近では体に優しいシリコン溶剤を使ったドライクリーニングも導入した。根付かなかったサービスもあるが、「お客さまにとってよりよいサービスは何かを模索してきた結果」と、田村氏は胸を張る。

かつて1兆円産業と呼ばれたクリーニング業界の売上げは、年々減少の一途をたどる。とくに昨年は過去最大の落ち込みとも言われ、4000億円を割り込んだとの統計もある。だが同氏は決して先行きを悲観していない。むしろ「インターネットの台頭やライフスタイルの変化を考えれば5年後、10年後はサービスのあり方はガラッと変わっている。そこで勝つことをめざす」と、虎視眈々と次代をにらむ。

次代を見据えたサービス続々

2月から始まる新年度は、かつて時代を先取りしすぎて断念したサービスの再導入をいくつか視野に入れている。そのひとつが宅配便。快適な家の中にいることを好む「イエナカ」派が増えていることをにらんで、クリーニング衣料を受け渡すサービスだ。さらにもう一つ、顧客の利便性を考え秘密裏に進めている計画もある。またインターネットを使って全国からクリーニングサービスを受け付ける準備も進めていく。一方で、社内独自の受付接客検定を本格実施し、顧客に対するサービス、対応の質を上げる取り組みにも力を注ぐ考えだ。

2月に開く新年度互礼会では、部門ごとの目標を責任者が報告し、会社の進むべき方向をすべての社員で共有する場として定着している。同氏が新年度の目標として掲げるのは「飛躍」。「だれにも負けない強みを一人ひとりが持つことで、チーム、ひいては会社の飛躍につなげたい」と、力強く語る。



丸富株式会社

http://www.o13.jp/  
TEL 06-6473-0149  
代表取締役 田村 義昭氏

会社DATA

設立 / 1992年1月  
資本金 / 1000万円  
従業員数 / 134名  
事業内容 / 3つの工場から車で30分圏内に、計43店舗のクリーニング店を展開する。一般衣料が中心だが、スポーツ選手のユニフォームやホテルのランドリーサービスなど一部法人向けも扱う。大阪市港区、西淀川区、西宮市に工場を持ち、地域密着のサービスに力を注ぐ。

「経営の原点は人」と位置づけ、多能工化による作業の効率化、パートの資格給導入など従業員が働きやすい環境づくりにも積極的に取り組んでいる。