

◆ 企業情報

企業名	田辺クリーニング		
所在地	杉戸町清地 5-2-13	T E L	0480-32-1786
資本金	—	従業員数	4 人
事業内容	衣類のクリーニング、しみ抜き、お直しなど		
URL	https://www.tanabecleaning.com/		

◆ 企業沿革

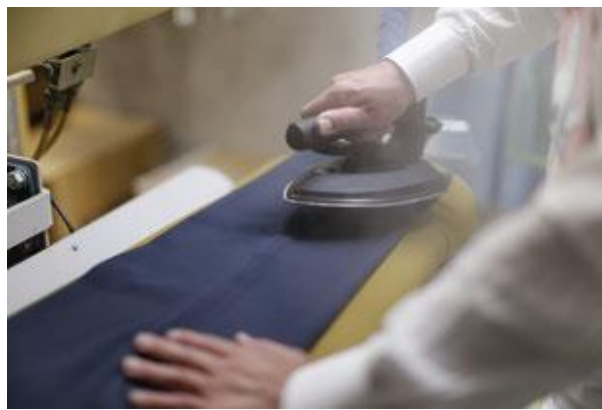
- ・昭和40年 現代表の実父が杉戸町倉松にて創業
- ・昭和55年 杉戸町清地へ市内移転
- ・平成2年 杉戸町倉松へ工場移設
- ・平成17年 現代表の田辺明敏氏が実父より事業承継



杉戸町内の店舗外観



店舗内の様子



1点ずつの手仕上げが当社の強み

◆ 経営革新に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

- ・クリーニング市場は年々市場が縮小している厳しい業界環境にあり、当社の売上も減少傾向にあったため、経営に対する強い危機感があった。
- ・中心顧客が50代中心であり、今後定年退職などにより顧客の減少や注文量の減少が見込まれた。
- ・当社の強みである高い技術力を十分にPRできておらず、平成9年から導入した「シルクパック・サービス（洋服をカビや虫食いから守るため、窒素ガスを充填した袋の中で衣類を保管するサービス）」も、認知度が低く利用客が少ない状況であった。

<解決への道筋>

- ・春日部商工会議所が開催したマーケティングセミナーに参加したことがきっかけで、経営革新計画や、専門家の無料派遣等の支援策を知った。
- ・当社の強みであるクリーニング技術を活かし、他社との差別化を図れる新サービスを立ち上げることで新規顧客を開拓し、売上を増加させることを目標に、経営革新計画を策定することとした。

◆ 経営革新計画の実践

1. シルクパック・リサイクルとブーツクリーニングサービス

- ・シルクパック・サービスは比較的高価（1,500～2,000円）であることや、主に着物向けであることから利用機会が限られており需要が伸び悩んでいた。
- ・着物以外でも利用できるようにし、かつ従来よりも低価格で提供できるように、長さが足りなくなってしまったシルクパックの袋を別の品物に使用出来るように「シルクパック・リサイクル」を開始。再利用を希望する場合は、安価（800円程度）で利用できることとした。
- ・特に、ブーツやセーターなどの季節性の高いファッション小物については、高価格帯のものを買っても保存状態が悪く短期間しか利用できないことが多いため、シルクパックを利用することにより長く衣服を使用できることをPRし、利用を促進した。

2. 衣類のトータルメンテナンス事業

- ・洗いから仕上げ、しみ抜き、洋服のリフォームに至るまで、顧客が1か所で衣類に関する全ての悩みを解決できる「トータルメンテナンス事業」を展開。
- ・しみ抜き用の最新機械や工業用マシン（洋服リフォーム用）の導入に加え、しみ抜き学校や洋服リフォームに関する勉強会に通うなど技術向上に努めた。
- ・若い世代の顧客に向けたソーイング代行を行うことで、町内の幼稚園からゼッケン付けの依頼が来るようになり、そこから衣類のクリーニングもお預りするようになった。

3. ゆるキャラ着ぐるみクリーニング

- ・杉戸町商工会が開催した産業祭に出展した際、コバトンの着ぐるみをレンタルしたが、全体的にうっすらと汚れていることに気づき、「ゆるキャラ着ぐるみクリーニング」を発案。
- ・この取り組みは同業他社で実施しているところが非常に少ないため、世間からの反響が大きく、メディアにも取り上げられた。
- ・地元である杉戸町のゆるキャラ「すぎびよん」「すぎたろう」をはじめとし、自治体や民間企業等から年間200体を越えるクリーニングを受注した。



シルクパック



クリーニングを受注した着ぐるみ

(杉戸町マスコットキャラクターすぎびよん・すぎたろう、幸手市マスコットキャラクターさっちゃん)

◆ 経営革新計画の成果

- ・売上高、経常利益、付加価値額の増加を達成した。
- ・「ゆるキャラ着ぐるみクリーニング」がメディアに取り上げられたことにより当社の知名度が向上し、問い合わせが増加した。
- ・近年、「ゆるキャラ」ブームにより多くの自治体や民間企業が着ぐるみを保有しているが、十分な洗浄をできないまま繰り返し使用していることが多く、当社のクリーニングサービスは非常に反響が大きく、各所から感謝の言葉が寄せられた。
- ・公的支援機関とのつながりができた。特に「埼玉県よろず支援拠点」にはホームページデザイン・SEO対策など、ホームページ全般の相談に乗ってもらえた。
- ・これまでは、目の前の業務を日々こなすだけであったが、計画策定により役割分担が明確になり、効率的な経営ができるようになった。
- ・県の承認書をもらえたことで、社内のモチベーションが向上した。また、店頭に飾ることで顧客の目に入り、イメージアップに繋がった。

◆ 成功の秘訣

- ・年間計画を月次ベースに落とし込み、毎月進捗をチェックしたことで、目標に届いていなければ営業に注力するなど軌道修正を行うことができた。
- ・当初計画していた新規事業が伸び悩んだが、「あくまで計画達成を目指したい」という思いから計画の見直しを行いながら取り組んだことで、結果的に当初目標（売上拡大・当社のクリーニング技術についての知名度向上）の達成に繋がった。

◆ これから「経営革新計画」に取り組む皆様へのメッセージ

- ・埼玉県の支援制度は、やる気のある人・企業に対してははととも厚い支援をしてくれると感じます。経営革新に取り組む際は、是非とも地元の商工会議所さんや商工会さん、外部専門家等の支援機関を上手く活用しながら取り組んでみてください。



田辺明敏社長



従業員の皆様