

# 愛されるお店をつくるためには？

2・3月はクリーニング店の閑散期。それゆえにこの時期は業界団体、研究会などによるイベントが毎日のように開催されている。記者も幾つかの催しを取材し、セミナー・研修会に参加させていた。最近では業界内の講師よりも異業種で人気の講師を招くケースが多い。そして数年前に比べてその内容にも変化を感じる。定期的に繁忙期前ということでカウンスタッフ向けの講習がメインだったのだが、ここ最近の流れとして知識・スキルよりもスタッフの意識改革を目的とした内容が増えているように感じられる。

どの業種においても価格・立地以外に自社(自店)の価値を見出し独自性を持つことが、デフレから脱却しきつぱ大企業寡占化が進む現代における、中小業者が生き残るためのキーポイントなのだろう。そして、その違いがもっとも伝わりやすい要素が、最前線で顧客と接する人間の態度や意識ということではないだろうか。

「モチベーションアップ」「チームワークの向上」と文字にする簡単なものが、それは一朝一夕で効果を上げられるものではない。

いマンネリ感に陥りがちな日々の業務の中で、「お客様のために最善を尽くしましょう」と言ってもそう簡単に人の意識は変わるものではない。個人差は有れど、このお店のために、この会社のためにという帰属意識が、結果としてお客様のために「なるのだ」と思う。また、セミナーに参加しても学んだ内容を自社に持ち帰り、経営者を含めた全員がその真意を噛み砕いて、自社に当てはめることが必要だと思う。先生が言ったことを模倣するのではなく、自社に必要な部分を抽出し、時には取捨選択も重要になってくる。記者が閑散期に記者が様々なセミナーを通して最も強く感じたことである。

「先日、全ドラでもセミナーを開催した。そのテーマは「春を前にスタッフにできること」そして「キストのタイトルは「愛されるクリーニング店」であった。お客様に愛されるクリーニング店であるためにはまず、自社のスタッフから愛される会社であることが必須条件ではないか、そのためにまずはスタッフを信じて、愛情を注ぐことが重要ではなからうか。それが閑散期に記者が様々なセミナーを通して最も強く感じたことである。」(増)

# 記者の目

## 日本アセアンクリーニング連合会

### 新たな市場にチャレンジ

### 4月5日に発足式典

(株)喜久屋(本社・東京都足立区、中島信一社長)では4月1日付で、全国のクリーニング事業者、特殊クリーニング事業者、クリーニング機械業者、クリーニング機材・資材メーカーに機材商

らと「一般社団法人日本アセアンクリーニング連合会 JAPANESE AN CLEANING ASSOCIATION (JACA)」を発足記念式典を開催する。

総人口6億人のアセアでは、中間層の拡大とともに衣類の洗濯や保管、ケアサービスなどのニーズも増えていることから、既に喜久屋では2012年にタイ・バンコクで現地法人を立ち上げ、2013年には日本のクリーニング機械を輸出、日本式クリーニングサービスを展開している。今後同社では、2014年度から現地で小売

業を展開する日系大手企業とともに、拡大する中間層へ向けて、日本式クリーニングサービスを普及していく。

連合会では、日本のクリーニング技術やサービスをアセアン諸国へ輸出

し、そのクリーニング事業を通じて日本人とアセアン各国の人々との人的交流を図りながら現地に於ける生活サービスの向上に寄与し、それに伴い日本クリーニング業界の活性化・発展をも目指すとしている。

発足記念式典は4月5日、東京・西新宿の京王プラザホテルで15時より行われ、80名が参加予定。詳細は同社(T E L 03・3884・6883)JACA担当窓口まで。

の両氏が就任している。なお、総会終了後には今年度初めてのゼミ科講習会として、(株)日本コンピュータ開発・相談役最高顧問の高瀬拓士氏による講演が行われた。

### 今期も4、6月にアパレル交流

T・E・M・A総会

特定非営利活動法人・繊維商品めんでなんす研究会(略称・T・E・M・A)の第27回通常総会が3月14日に都内で行われ、今期も4、6月にアパレル交流

も受験可能となったクリーニングアドバイザー(CA)資格は、第二次の筆記試験が9月に、第一次の筆記試験が11月に実施される。ほか、受付エキスパート講座が6、10月の全5回、工場エキスパート講座が7、11月の全5

野田会長2期目続投

第45回通常総会を開催

協全



技術

6-2-12