

TOKAI CONVEYOR
株式会社 トーカイコンベア
https://tokai-c.co.jp
☎ 044-246-6766

時代と共に進化するコンベア

日本クリーニング新聞

Japan Cleaning Journal

2024年(令和6年) 9月20日
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 https://www.nicli.co.jp
FAX03(3492)7166 Email:info@nicli.co.jp
毎月5日・20日発行
1年14,850円(本体13,500円+税1,350円)



(前列左から) ジャヴス木村社長、ホールセールウエスト木村社長、東京ホールセール大内社長、高林専務

7月ク支出連続で減

10月からDMしぼる
脳科学に見る成功法

2011年から関西方面のサービス体制構築を模索していたが、具体的な形での実現化までは至らず、宅配によるサービスの提供に留まっていた。

店舗契約は、その取り組みの1つを実現したカタチとなった。

事業内容は、布団・シューズ以外の全商品から取り扱いをスタートする

3ルート(大兵庫)で開始

新会社ホールセールウエストと連携

10月から

利用のスキームは、ホールセールウエストが依頼先に出向き、直接集品した後、東京ホールセールの工場クリーニング

東京WS、関西サービス体制を構築

東京ホールセール(株)(東京都府中市、大内貴社長)は、新会社のホールセールウエスト(株)と特別店契約を結び、10月1

日から関西方面に向けたサービスを向上を進めていくと発表した。

ホールセールウエスト(株)は、大阪の(株)ジャヴス

(木村光伸社長)が立ち上げたホールセールの専門会社で、まずは大阪・兵庫・京都の3ルートからスタートする。

東京ホールセールの

同社では、2025年12月で70周年を迎えるにあたって、2022年度から「意識改革」「企業変革」に取り組んでいた。今回の新会社との特約

処理後、ホールセールウエストから納品する。集品することで、より利便性が高まると見ている。

納期については、個別に問い合わせいただきたいと話している。

まずは3ルートのエリアで、現在、宅配を利用している取引先から特約店を窓口を広げ、よりきめの細かいサービスを指す。既に大阪・兵庫方面、京都方面の担当スタッフそれぞれは2カ月の研修期間を終えており、最終準備を進めている。

■ホールセールウエスト

1月開催に準備 着々と

進捗情報 SNSで発信

「クリーンフェスタ兵庫2025」実行委員会が9月11日に会合を開き、展示会の進捗情報を確認した。

それによると、出展状況は8月の出展者説明会から1カ月が経過した段階で、総小間数に対して約半数の申し込みがあった。募集枠は1階の機械実演展示ブースで20小間、2階の資料ブースは60小間。事務局では出展予定企業と合わせて検討中の企業に対して積極的な案内を継続していくとした。来場者向けパンフレットの企画(会期中イベントを計画する出展者サポート)もあることから、早めの申し込みを呼びかけたいとする。

早期申込の受付期間は9月30日まで、最終受付は12月2日となる。

併催企画では、毎回好評のセミナーは2日間で13講座程度を予定するが、早くも多くの講師候補がリストアップされており、調整を進めている状況だった。プログラムは正式決定後の発表となるが、現時点で「これからは必要ないこと」「今、備えておきたいこと」などの内容が持ち寄られており、今回も注目講座が数々組まれることとなりそう。1講座は45分程度になるという話だった。

好評のバスツアー企画は兵庫と大阪、2つのルートで見学先を企画・準備を進めており、今回も来場者注目のスケジュールとなる模様だ。

阪神・淡路大震災から30年のメモリアル企画では、その1つに震災時から復興までをパネル展示などで振り返る案が挙がった。その他、会期中のイベントについても内容を固めていく。

「X」アカウント開設

また事務局から、展示会公式の「X」アカウントを開設したとの発表があった。出展者をはじめ組合、業界関係者に相互フォローを呼びかけていくとともに、積極的に展示会情報を発信していく考えを明かした。また出展者にはフォローと合わせて、有効活用を案内していきたいとしている。

第4回となる「フェスタ2025」の会期は来年1月22日(水)と23日(木)の2日間。会場は神戸サンポホール。初日は午前10時(2日目は9時)から。主催は兵庫県クリーニング生活衛生同業組合。

出展料(税込)は、機械ブースが49万5000円(1小間1間口5.5×奥行4.5m)。資料ブースは18万1500円(同、2.7×3.0m)。早期申込で5%割引、前日出展者はさらに10%割引。資料ブースは複数小間でプラス10%割引の特典がある。

※問い合わせ先は電話078-3322-2121 運営事務局

業界基礎資料集

日本クリーニング年鑑 2024

新刊

●業界の動き
改正取扱い表示 JIS L0001:2024
ポストコロナ時代 変わる需要構造

●統計資料
クリーニング業界の現状
クリーニングと消費者の動向
業界関係者意識調査
都道府県別業界の現状

発行記念特別価格
税込5500円
10%対象額 5000円
消費税10% 500円

申込先 メール hanbai@nicli.co.jp
FAX 03-3492-7166

定価税込6600円(10%対象額6000円+消費税10% 600円)
送料当社負担 編集発行:日本クリーニング新聞社

株式会社

▽所在地 〒155-1100
021 大阪市大正区南恩加島5-8-16▽代表取締役
加島 5-8-16▽代表取締役
木村耕大、敬称略▽問い合わせ先
電話06・6551・0514、FAX
06・6554・7659。

▽開発部マネージャー
木村耕大、敬称略▽問い合わせ先
電話06・6551・0514、FAX
06・6554・7659。

Thermopatch

HS-21 Penguin

作業しやすく 効率のよい 2パッド型

ラベルシール溶着装置

機械ブースが49万5000円(1小間1間口5.5×奥行4.5m)。
資料ブースは18万1500円(同、2.7×3.0m)。早期申込で5%割引、前日出展者はさらに10%割引。資料ブースは複数小間でプラス10%割引の特典がある。

※問い合わせ先は電話078-3322-2121 運営事務局

▼クリーニングライフ協会専務理事の解任騒動で、協会事業が事実上ストップした(3面)。環境保全対策部会より包装等抑制分科会、需要拡大検討委員会などに取り組んでいる▼なかでも、外国人技能実習制度の第2号移行に向けた活動は最終局面の段階だったため、協会専任事務局は認可目前に足踏みする事態となってしまう▼最低賃金が東京1163円、神奈川県1162円、北海道茨城、栃木、静岡、三重、岐阜、滋賀、広島は1000円を越す。今回の上げ幅だと来年は全県が1000円を越す。10月から社会保険適用の対象も拡大する。経営者は頭が痛い。

売上アップの「ご提案」

需要の取りこぼし
他社との差別化
収益の増加
市場変化への対応

ご相談ください

クリーニング・加工と保管

毛皮	毛皮衣類 / 衿 / カラーなど グレーシング・修理・防虫加工
皮革	皮革衣類 / 靴 / バッグ / 手袋など 撥水加工・色掛け・修理
和服	京洗い / ドレス / 小物など 撥水加工 / 長期保管パック
インテリア	絨毯 / 布団 / カーテン / ムートン
ぬいぐるみ	着ぐるみ / ぬいぐるみ / 抗菌加工
各種加工	オゾン水・防災・撥水・防虫。防カビ
保管	各種保管・真空パック

https://www.tokyo-ws.com/
東京ホールセール株式会社 検索 東京ホールセール

〒183-0056 東京都府中市寿町 3-10-20 TEL: 042-360-5311

東京WS、関西サービス体制を構築

1面参照

兵庫・大阪・京都3ルートから直接訪問

「商売の継続」後押し側の側面も

関西方面のサービス体制の向上について、東京ホールセールでは、70周年に向けた取り組みの一環と説明する。

東京ホールセールの2025年12月で70周年を迎えるにあたって、20年間の振り返りや、今後の展望と説明する。

22年度の経営方針から「意識改革に取り組み、企業変革をスタートさせよう」を年度方針に掲げていた。背景には平成4年の8000億円市場から減少を続ける業界動向があった。過去20年の振り返りや、今後の展望と説明する。

この現状から脱却するにあたり、「東京ホールセール自体を革新していかなければならない」という考えを従業員1



東京WSがホールセールウエストと関西方面の集配サービスを開始する



大阪・兵庫・京都の3ルートからサービスを提供する



皮革や靴などおよそ70品目ある商品を取り扱う

人ひとりに徹底させて、あらゆる取り組みに対して意識改革のもと変革を実現させようという目標。今年の10月で丸3年目を迎えた。

工場では工場からの意識改革で生産性向上や顧客が満足する品質の向上に取り組んできた。

営業は営業で新たな取り組みとして、これまでも新規開拓など目標を掲げ、今までは違う新たな市場開拓を進めることを定めた。

その中で、これまで自社で回れる範囲の営業展開以外には宅配を利用し、合わせなどには電話対応していたが、直接訪問して現場で困っている問題点をどう向うことを始めた。

合わせて、市場の確保や一定の基盤が必要なことから難しい部分もあった。思案を練る中で今回の特約店による事業展開が課題解消になるとの思いが一致した。新会社のホールセールウエスト株式会社の存在に期待を寄せている。

ジャヴスの木村社長は「ホールセールウエストの立ち上げについて、建築法の用途別規制により、ドライクリーニングがでなくなった事業者は外注に出すか、不燃性溶剤を使うか、共同でやるか、選択肢を増やすことが「ホームムクリーニング事業を継続することができると考える」。

また、ジャヴスが提供するドライクリーニング機械は非引火性溶剤を使用し、用途規制問題に対応できる製品であり、この両輪で提案することで「商売を継続してやっていける」と思ったのがきっかけだと説明。

加えて、特殊品、高級品のクリーニングは技術者を要するが、業界全体にパート化が進む時代の流れの中で、現場を担うプロフェッショナルがどんどん退職してきている現実がある。特殊な技術を要する人材の不足、高額商品は事故の危険性を伴うことから、プロフェッショナルを要する専門業者の手を借りる。それには消費者からしっかりと料金をもらう潮流を作る。この考え方を合わせて提案できる形が実現できると判断した。

ジャヴスは機械販売とメンテナンスを提供する会社であり、誤解を生まないようホールセールウエストを立ち上げ、特約店としてサービスを始めるに至ったと話した。

一番は「関西のクリーニング事業者さんに恩返ししたい」。自身も昭和62年から3年半、ホールセールで働いた経験があり、クリーニング師の資格取得やクリーニングの様々なことを学び、礎になったと続ける。

「現在、何ができるのかを考える中で、クリーニング業界にお世話になった経験から、恩返しを兼ねてスタートを切りたい」と抱負を述べた。

デジジャパン・カンファレンス続報

9月5日号に掲載したTERAOKAグループ(株)デジジャパンの「クリーニングユーザーカンファレンス」では、ユーザー企業の事例以外にもクリーニングとリサイクルをマッチングさせる新たな提案もあった。

鹿角島の(株)エコミットは、地球にコミットする循環商社として2007年創業。現在2000人体制の規模で地方自治体、民間企業と協業しながら循環型社会に向けたインフラ・システム開発及びリユース・リサイクル事業に取り組んでいる。

年間取扱重量は21年実績で1万2000トン、このうち古着が5000トンを超える。目指すは世の中のゴミを減らし、循環型のものづくりで世界を変えていく。その中で大きな課題の一つが衣類の廃棄問題との話だ。

説明によると、不要な衣類の廃棄率は約70%。1年間の衣類廃棄量は約47万トン、15億着分に相当する。背景には、循環インフラの圧倒的な不足があると言った。

これを少しでも減らすべく、同社が取り組む代表的なアクションが「パスト」(PASSTO)。

「使わないモノは次の人へ」不用品の回収、選別、再流通を「気通貫」を行うことで衣類はもう一度、あらゆるものが循環できる社会インフラの構築を進めているとした。



クリーニングとリサイクルをマッチングする提案があった

17年間の実績として、リユース・リサイクル率は98%超え、CO₂削減量は焼却と比較して80%越えを達成しているという。国内外100を超えの販路で、回収・再流通まで全ての工程をデータ化して管理し、実績や成果は環境レポートとして発信。全体の流れをトレースし、可視化しながら責任を担保しながら、生活の身近な場所に「捨てる以外の選択肢」を提供すると説明した。

「使わないモノは次の人にパスト」

同社は、これまでは商業施設などに回収BOXの設置を始めてきたが、衣類との関わりが深い、地域密着のクリーニング店と積極的にコラボしていきたくと呼びかける。イメージとしては「グッド」のように、「パストする」を合言葉に、使わない物を次の人へパストする。手軽で簡単な循環のアクションとして、「一緒に活動を広げませんか」と続けた。

不用品の大半は衣類が占めるが帽子、靴、ぬいぐるみ、ホビー・雑貨、子供用品、アウトドア用品、使っていないが捨てられないモノ、実は各家庭に意外とたくさん眠っているとの話だった。

一方で、「パスト」利用者対象にしたアンケートでは「衣類回収BOX」Xを利用するために来店した割合が43%を占めたほか、利用者の61%が「環境に貢献している」と意識を感じたとの結果から、活動を通じてリユース・リサイクルに対する意識変化を促す可能性は大きく秘めている。クリーニング店の動線とも相性が良く、大いにリンクできるとした。

「パスト」のスキームとしては、専用BOXなどを活用して店舗にて回収、工場などで一定量を保管した後、回収便により定期回収し、循環センターで選別・再流通ルートに進む。回収した衣類はキロ単位で有償にて引き取るほか、案内用チラシなどコミュニケーションツールの用意もある。TERAOKAグループでも専用BOXの販売協力などを行う。

目下、関東、九州から活動を展開中。協賛を得たクリーニング店のアクションも始まっており、先行実施企業として事例紹介もあった。

動画で学ぶ基礎的勉強会 10月の講座

10月17日(木)13時30分 配信スタート

オフィス毛利

オフィス毛利では「第14回クリーニングの基礎的勉強会」を毎月3講座ずつ配信中。毛利春雄代表は「オンラインでクリーニングの基礎を考える講座です。お手軽かつ受けたい講座だけ受講できるよう工夫しました。是非ご参加下さい」と話している。1講座45分で1講座単位で受講できる。受講料は1講座当たり税込3300円。詳しくは下記まで。

毎月3講座 随時受講OK!

電話 078-411-4802 (平日9~15時) メール jim@morri.co.jp

◆第28講座 仕上げ概論(仕上げの目的)

衣服の仕上げとは、蒸気・熱により布地の弾力を一時的に消失させ、形を整えて、急速に乾燥・除湿することです。ランドリーの仕上げで衣服は、汚れを取る過程で、水により変形をしてしまいます。これを、プレス機で熱圧着し、乾燥することによって整形・仕上げをします。ドライクリーニングの洗浄過程では、衣服は変形しません。従って、仕上げは、着用中のシワ、変形(型崩れ)を修正・仕上げをします。

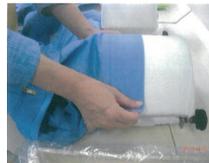
◆第29講座 ランドリーの仕上げ(主にワイシャツ)

ランドリーのアイテムの中で一番多い、ワイシャツを例にお話しします。お客様に、品質が一番解りやすいのがワイシャツです。従って、安定した品質と高い生産性を求められる部門となります。ランドリーの仕上げは、プレス機に置かれた通りに仕上がります。即ち、プレス上に正しく、早く置く(正しくセット)ことが求められるのです。動画で、正しい手順をお見せします。

◆第30講座 ドライの仕上げ(主にジャケット)

洗浄による変形は起きませんが、着用中のシワ、着癖による変形は起きています。機械(プレス機)によって、大まかには仕上げられますが、どうしてもアイロンによる整形が必要になるところがあります。衣服の原形を知っていないと、修正・整形できないこともあるので、動画を例に、色々な仕上げ例をご紹介します。

カフスプレス



ランドリーはプレス上に正しく、早くセットすることが求められる

ボディプレス



エリプレス



アイロン

