

クリーニングシミズ



ICT活用や地域連携などで工夫を続ける 老舗クリーニング店

クリーニングシミズは京都で昭和36年から営業を続けるクリーニング店だ。他の個人経営店同様、大手クリーニング店との価格競争で苦戦を強いられてきたが、自社ホームページの整備をはじめとするICT活用や、町おこしへの参画などにより顧客は増加傾向。厳しい環境下においても業績は堅調に推移している。

◎クリーニング業

優れた技術・ノウハウを持ち 「知恵の経営」の認証を取得

京都市に隣接した向日市の住宅街で、昭和36年からクリーニング業を営んでいるクリーニングシミズ。

現在は創業者の父親に代わり息子の清水幹央さ

んが経営全般の中心となって活躍している。クリーニングシミズは特に「シミ抜き技術」に自信を持つが、これに加え「立体的に成型するプレス」と「相談・アドバイス」の3つの専門技能が認められ、京都府の認証制度「知恵の経営」（知的財産権や特許にはなっていない技術・ノウハウを持って経営を実践している企業）にも認証されている。

ICT活用により 新規顧客開拓に成功

クリーニングシミズが行ってきた工夫で最も効果的だったのが、自社ホームページやブログなどのICT活用だ。「ホームページの本格整備を始めたのが3年前ですが、最初の繁忙期にいきなり前年の2倍を超える新規の仕事が舞い込んできました」と、清水さん本人もその効果に驚いたという。

清水さんは業界団体である全国クリーニング生活衛生同業組合連合会の中央青年部会副部会長を務めており、青年部会の会合等でICT活用の重要性を感じていた。そうした中、自分の話により説得力を持たせるためには、自らが範を示していく以外にないと考えたことが、自社ホームページの本格整備に踏み切った動機という。

清水さんは外部業者に委託せず、独学でホームページを構築した。「その時は本当に大変でしたが、

自社HPでユーザー目線の情報発信、町おこしで認知度アップ 果敢なチャレンジで成功を収める



ホームページの運用にかかる費用は年間約7,000円だけという低コストに抑えられたことと、何より想像以上のアクセス数や問い合わせなどの効果があったことで苦勞も吹き飛びました」と語る。

さらに、ホームページの整備を進めていく中で、キーワード設定の重要性に気付く。例えば、クリーニング業界では衣類の集荷・配送に「集配」という言葉を使うのが一般的だが、一般消費者には「宅配」という言葉の方が浸透している。そこでSEO対策（インターネット検索エンジン最適化）に取り組むことにした。ホームページ上の「集配」という記載は変更せず、検索エンジンにヒットするキーワードを「集配」から「宅配」に変えたところ、「たったそれだけの違いでホームページへのアクセス数がかなり上昇しました」とのこと。また、

「毛布・布団キャンペーン 今がチャンス！ 8月が底値！」というキャンペーンを実施したが、「毛布・布団」という、主婦にとっては悩みの種となっているキーワードを使ったことで、アクセス数や受注数量が大幅に伸びるという効果もあった。

ICT活用の効果は個人客から法人客に広がっている。最近では、京都に所在する大手企業からの発注が受けられるようになった。最初は少量の発注であったが、実績を積みながら今では200着を超える新人研修用ウェア等のクリーニングを発注されるまでに取引が拡大している。

町おこしの活動が 営業活動・PRに効果

クリーニングシミズは地域連携による町おこしの活動にも積極的だ。平成21年に「辛いけど旨い食べ物」にこだわったメニューを出す飲食店の集まり「京都激辛商店街」が向日市に誕生し、翌22年にはクリーニングシミズも加盟。「何故クリーニング店が激辛商店街に加盟しているのか」という疑問が湧くが、そこは「辛い唐辛子の汁が服に付いたらシミ抜きが必要」という理屈で、飲食店

の枠を超えての連携を行っている。

また、PR活動も活発に実施しており、「世界一受けたい授業」をはじめとするTV番組で紹介され評判になったが、やはり「何故クリーニング店が激辛商店街なのか」という話題性も手伝って、クリーニングシミズの知名度も上昇。以前は訪問営業しても門前払いが多かったのが、激辛商店街加盟店の名刺を出すと話がスムーズに進むこともあると言う。また、激辛商店街のサイトにリンクを貼ることで、クリーニングシミズのサイトアクセス数も増えるなど、ICTとの相乗効果もあった。

世代交代を見据え、 人材の確保・育成が今後の課題

「町のクリーニング店が生き残っていくためには、お客様とのコミュニケーションが今まで以上に大切になり、お客様の相談に応じられることが強みになるのでは」と、清水さんは語る。いずれは両親も経験豊富なスタッフも引退し、それに代

わる人材を必要とする時が必ず訪れるようになる。その時に、現在と同じ顧客対応ができるように、有能な人材を確保し育成していくことの重要性を痛感している。「いま業界全体が求人難という時代ですが、相談・アドバイスというクリーニングシミズの強みが発揮できる人材を確保し育成していくことが今後の課題です」と、生き残りをかけて清水さんは将来を見据えている。

● Profile

クリーニングシミズ

代表者 清水 勇（しみず いさむ）
 営業 清水 幹央（しみず みきお）
 所在地 京都府向日市寺戸町初田24
 創業 1961年
 従業員数 20人（うちパート・アルバイト15人）



清水 幹央さん