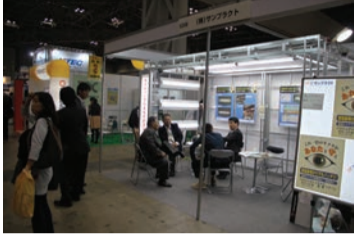


クリーンライフビジョン21—2014東京国際クリーニング総合展示会

かなめ会員のブース紹介

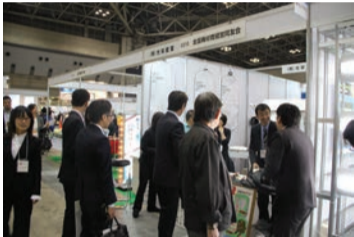
サンプラクト

サンプラクトは簡単ヒモスイッチで3段(20W、40W、60W)の選べる明るさのLEDを提案



光栄産業

光栄産業ブースには、レッツリフォーム・高柳光生氏が常駐し、ほつれなどのリフォームを実演した



木戸商事

木戸商事はアッセンブリテーブルを提案。予想以上の反応だったという



ダイヤ商会

SGWアイロンホースなどを展示したダイヤ商会。海外のお客様が大量に買っていきのが目立ったという



廣瀬商事

廣瀬商事は携帯メール配信DMシステム「ひろめ〜ル」の提案とのぼりを販売



浅野通商

浅野通商では、においのブロック加工を実演販売。多くの人が立ち止まり、実演に見入っていた



かなめ流通グループ

かなめ流通グループでは「洗濯爽快」や「ルナマジック」を提案した



編集後記

新年あけましておめでとつございませう。ますます皆様にご報告と御報告をさせていただきます。今回のかなめ新聞、実は発行360号目になりました。360号は30年になります。発行部数も業界No.1を躍進中です。発行当時を振り返ると、発行当時を知る人も少なくなりましたが、当時我々機材商は「メーカーとお客様を繋ぐ要となりましょう。扇の骨をまとめて留める部分の役割を果たせるように頑張りましょう」ということで名前も決められました。30年という長い間で業界環境も大きく変化してまいりましたが、これからもかなめグループを宜しくお願ひ致します。さて今年はどうなるのでしょうか？ 経済は大変な円安時代。クリーニング業界は輸入製品を使用している割合が非常に高いです。円安は業界に不利な環境ですが、今は原油価格が下がって何となく救われています。それに最近では価格競争に歯止めがかかるような業界の動きも感じられ何とか明るい年になるのでは無いでしょうか。クリーニング離れの中、新需要の掘り起しにも業界全体で活動しています。この努力を続ける事がクリーニング業界の発展につながると思います。需要はまだある。諦めるな、売上は創れる。

KNM GROUP かなめ流通グループ からの**新**情報提供用ツール

肩貼りニュースレター 500枚単位@1000円+税

「クリーニングの事をもっとお客様に知ってもらいたい！」
 そんな想いをもつクリーニング店様に最適のツールが出来ました。毎月1日頃に、新しく更新された「**肩貼りニュースレター**」がお手元に届きます。(毎月1回新しい情報に更新)
 これを仕上げた衣類のポリ包装に貼るだけで、基礎的なクリーニング情報をお客様にお教えすることができます。

取扱い数ランキング 1位;(株)光栄産業 2位;(株)上田商店 3位;(株)石井文泉堂 4位;(株)カイト

イケ男&イケ女の
つくりかた



それはクリーニング店でファッションケアをすること
2月号(お申し込みは1月10日迄)
サイズ:105×148(はがきサイズ)