



全国クリーニング資材卸商協同組合

〒101-0047 東京都千代田区内神田3丁目5番5号大同ビル6階 電話03(5295)0136 FAX03(5295)0130 発行人 船木春男 編集人 坂本吉敬



エルコーポレーション・瀧藤圭一氏

やり方次第で儲かる!!

利益が出るポイントとは？

3期連続利益率10%超の顧問先も

新年あけましておめでとうございます。本年もかなめ新聞をどうぞよろしくお願ひ致します。さて、昨年は新型コロナウイルス関連の規制や制限がほぼなくなったことから、我が業界でも「復活元年」として期待が高まったものの、ビジネスウエア等のカジュアル化がすすむ進行、米や野菜を始めとする物価高も続く中で、クリーニングに対する消費者の財布の紐は想像以上に固いものに。そこに追い打ちをかけるように、あちこちで人手不足が深刻化。最低賃金は過去最高の引き上げ額となるも、その条件で求人を出したところで、と新年早々、暗いスタートになってしまった

が、「クリーニングはやり方次第でまだまだ儲かる！」と語るのは、(有)エルコーポレーション(大阪市西成区)の瀧藤圭一社長(67)。

自身が運営していたユニットショップを数年前に閉め、コンサルタント&サポートに軸足を移しており、現在8社という顧問先は、もちろん全てが黒字。その中には「営業利益率3期連続10%超え」もあるそう。業界を取り巻く環境は厳しさを増しているのに、なぜそんな結果が出るのか？

「それは絶対利益が出るというポイントを分かっているから」という瀧藤氏に話を聞いた。

◆ 「特に足を引っ張っているのが、補助作業員。そもそも人数を春のピークに合わせているところが目立つが、繁忙期だけ短期パートを入れて、品物の出入入れやハンガー

◆ 「特に出すためには、円の方が断然いい。そのため、新規の相談を受ける際には、どこに『バケツの穴』があるかをチェックし、その改善から始めるそう。

◆ 穴の場所は会社により様々だが、業界全体として多くみられるのが、人件費過多。

◆ 「特に出すためには、円の方が断然いい。そのため、新規の相談を受ける際には、どこに『バケツの穴』があるかをチェックし、その改善から始めるそう。

◆ 穴の場所は会社により様々だが、業界全体として多くみられるのが、人件費過多。

◆ 「特に出すためには、円の方が断然いい。そのため、新規の相談を受ける際には、どこに『バケツの穴』があるかをチェックし、その改善から始めるそう。

◆ 穴の場所は会社により様々だが、業界全体として多くみられるのが、人件費過多。

◆ 「特に出すためには、円の方が断然いい。そのため、新規の相談を受ける際には、どこに『バケツの穴』があるかをチェックし、その改善から始めるそう。

◆ 穴の場所は会社により様々だが、業界全体として多くみられるのが、人件費過多。

◆ 「特に出すためには、円の方が断然いい。そのため、新規の相談を受ける際には、どこに『バケツの穴』があるかをチェックし、その改善から始めるそう。

◆ 穴の場所は会社により様々だが、業界全体として多くみられるのが、人件費過多。

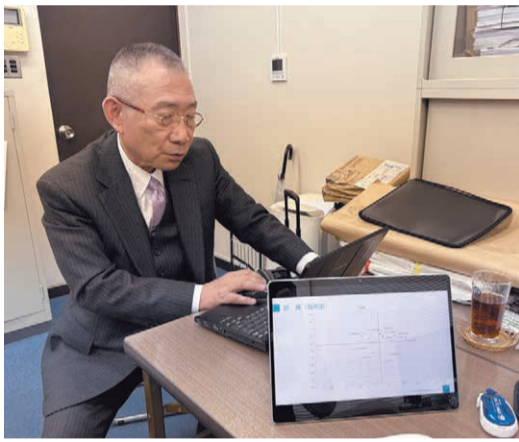
◆ 「特に出すためには、円の方が断然いい。そのため、新規の相談を受ける際には、どこに『バケツの穴』があるかをチェックし、その改善から始めるそう。

◆ 穴の場所は会社により様々だが、業界全体として多くみられるのが、人件費過多。

◆ 「特に出すためには、円の方が断然いい。そのため、新規の相談を受ける際には、どこに『バケツの穴』があるかをチェックし、その改善から始めるそう。

◆ 穴の場所は会社により様々だが、業界全体として多くみられるのが、人件費過多。

◆ 「特に出すためには、円の方が断然いい。そのため、新規の相談を受ける際には、どこに『バケツの穴』があるかをチェックし、その改善から始めるそう。



▲「クリーニングはやり方次第でまだまだ儲かる！」と語る瀧藤氏

めざせV字回復!

●左は瀧藤氏が経営していたユニット。現在1階はテナントとして2軒貸し出しており、2階は自社のセミナールームに



ことが重要」と、どんなふうに勘定に警鐘を鳴らす。 ■割引はやめるべき

利益を出すためには、「割引をやめること。割引は百害あって一利なし」も瀧藤氏の持論であるが、この提案はかなり抵抗されるそう。

しかし、「変動費率が30%と平均的な店舗で3割引のセールを行った場合、割引なしと同じ営業利益を確保するには1.63倍の点数を集めなければならぬ。5割引もなると、3.25倍となるが、そんなに集められるだろうか。資材や人件費、エネルギーコストと同一つ安くならない時代に、利益を食いつぶす割引はやめるべき。

このような瀧藤氏の考えと合わない経営者ももちろんいるが、信じて任せてくれれば結果を出す自信があるそう。黒字営業の営業利益率の平均が4%（令和5年、TKC調べ）なのに対し、2.5%↓13%に「V字回復」したところを始め、過去最高益となった顧問先が複数あるとのこと。

なるほど、「やり方次第で儲かる」は、本当のようだ。(6面に続く)

アップ、ワイシャツの折り揃えなどをやってもらうのが理想。また、歴史のある会社ほど社員の数が多い傾向にあり、それも利益がいくつになっても要因」と瀧藤氏。

では、適正な人数で運営できているか、判断する方法はあるのか？

「業界ではよく、『人時生産点数』と耳にするが、例えば大手A社が30点、個人B社が17点だとする。この場合、A社の方が優秀でB社が劣っているのかというところ、そんなことはない。クリーニングの料金とは、どれだけ手間を掛けたかであり、料金が違うというよりは、一つ一つの品物に

掛ける手間も違うということ。条件が違うのだから、比べようがない。よって、同じモノサシにするために『人時生産点数』で見る。これは1点単価に占める人件費の割合(社保も含める)で出すもので、目安としては最高でも20%、できれば15%以下がいいが、あまりにも低すぎると不良品が多くなる傾向にある」と明確だ。

さらに、「多くの経営者は『処理効率を上げる』と言うが、何と比較して上げると言っているのか、根拠がない。数字はウソをつかないのだから、『人時生産点数』のようなエビデンスを示す

ことが重要」と、どんなふうに勘定に警鐘を鳴らす。 ■割引はやめるべき

利益を出すためには、「割引をやめること。割引は百害あって一利なし」も瀧藤氏の持論であるが、この提案はかなり抵抗されるそう。

しかし、「変動費率が30%と平均的な店舗で3割引のセールを行った場合、割引なしと同じ営業利益を確保するには1.63倍の点数を集めなければならぬ。5割引もなると、3.25倍となるが、そんなに集められるだろうか。資材や人件費、エネルギーコストと同一つ安くならない時代に、利益を食いつぶす割引はやめるべき。

このような瀧藤氏の考えと合わない経営者ももちろんいるが、信じて任せてくれれば結果を出す自信があるそう。黒字営業の営業利益率の平均が4%（令和5年、TKC調べ）なのに対し、2.5%↓13%に「V字回復」したところを始め、過去最高益となった顧問先が複数あるとのこと。

なるほど、「やり方次第で儲かる」は、本当のようだ。(6面に続く)

アップ、ワイシャツの折り揃えなどをやってもらうのが理想。また、歴史のある会社ほど社員の数が多い傾向にあり、それも利益がいくつになっても要因」と瀧藤氏。

では、適正な人数で運営できているか、判断する方法はあるのか？

「業界ではよく、『人時生産点数』と耳にするが、例えば大手A社が30点、個人B社が17点だとする。この場合、A社の方が優秀でB社が劣っているのかというところ、そんなことはない。クリーニングの料金とは、どれだけ手間を掛けたかであり、料金が違うというよりは、一つ一つの品物に

掛ける手間も違うということ。条件が違うのだから、比べようがない。よって、同じモノサシにするために『人時生産点数』で見る。これは1点単価に占める人件費の割合(社保も含める)で出すもので、目安としては最高でも20%、できれば15%以下がいいが、あまりにも低すぎると不良品が多くなる傾向にある」と明確だ。

さらに、「多くの経営者は『処理効率を上げる』と言うが、何と比較して上げると言っているのか、根拠がない。数字はウソをつかないのだから、『人時生産点数』のようなエビデンスを示す

KNM GROUP からの新情報提供用ツール

肩貼りニュースシタール 500枚単位@1,320円(税込)

「クリーニングの事をもっとお客様に知ってもらいたい!」そんな思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「肩貼りニュースシタール」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。

冬は軽くて暖かい
ダウンウェアで!!

「空気」は熱伝導率が低いことをご存知ですか??

ダウンウェアが暖かい理由は、ダウンウェア内の「羽毛」が「空気」を保持して、体熱を外に放出するのを防くからです。ですが、羽毛が汚れると「空気」を保持する能力が落ちるので、暖かく感じにくくなるのです。来シーズンもキレイで暖かいダウンウェアで過ごしたい方は是非、当店におまかせください。

お洋服でのお悩みは
お気軽に当店にご相談ください!

3月号(お申し込みは2月10日迄) サイズ:105×148(はがきサイズ)