



全国機材商経営同友会

〒101-0043
東京都千代田区神田富山町8番地アツミビル6階
電話03(5295)0135 FAX03(5295)0130
http://www.kaname-g.jp/
発行人 上田良堂
編集人 真霜守雄

地域住民に様々な貢献を

厚生労働省健康局生活衛生課長 稲川 武宣

謹んで新年のお慶びを申し上げます。クリーニング業に携わる皆様方におかれましては、日頃から公衆衛生の向上、国民生活の向上の為に尽力をいただいていることに、深く敬意を表します。クリーニング業をはじめとする生活衛生関係営業は、それぞれの地域において、地域住民の生活に密着した不可欠なサービスを提供しており、

現在、政府を上げて地方創生に向けた取り組みを進めておりますが、生活衛生関係営業なくして地方の創生は不可能であり、地域住民へサービスを提供する主体のみならず、地域の雇用の受け皿として、ますます重要な役割を果たしていただくことを期待しております。

同時に、今年は、生活衛生関係営業の皆さんに日本経済の好循環の流れの中に乗っていただけるよう、主体的に取り組んでいただく一年としたいと考えております。

こうした生活衛生関係営業の課題を共有し、同業者の連帯とネットワークを活かして衛生確保や事業の振興の活動を進めていく上で、生活衛生同業組合の役割は重要であり、このため、厚生労働省としても、昨年、改めて地方公共団体に

対して通知を発出し、新規開業者等へ組合に関する情報提供や組合の活用について要請を行うとともに、皆様方において生活衛生関係営業対策事業費補助金や日本政策金融公庫の生活衛生関係融資

動推進月間において、組合員の加入促進へ向けて取り組んでいただけたことと、厚生労働省としては、生活衛生関係営業対策事業費補助金や日本政策金融公庫の生活衛生関係融資

りますが、顔の見えない相手との信頼関係を築くにはやはり難がありクレーム等も良く耳にします。

クリーニングは他の産業と比べると特殊な一面を持ち合わせている業だと考えます。ただ一連の作業を繰り返すだけではなく時にはお客様の悩みを解消できるアドバイザー的な要素も要求され、またそれに伴う技術も求められる職業だと思えます。時代は変われど商売の基本は相手との信頼関係にあると信じて疑いません。

昨年十月、当組合前理事長の永井氏がお亡くなりになりました。我々世代は業界を築き上げてこられた諸先輩に恥じることなく新しい時代を生きていかなければなりません。故人のご冥福を祈りつつ新たな時代の構築に努めていきたいものです。

最後にになりましたが、本年が皆様方にとって飛躍の年になりますよう祈念致しましてご挨拶とさせていただきます。

商売の基本は相手との信頼関係

かなめ流通グループ 代表 上田 良堂

新年明けましておめでとうございます。旧年中は会の運営に多大なるご尽力を賜りまして誠にありがとうございました。

さて、昨年は4月からの消費税引き上げの影響を受けて増税前の駆け込み需要に沸いた業者様も少なくなかったと思えます。

ただその後の反動減と個人所得の減少に伴い個人消費が伸び悩んだのも実際のところではないでしょうか。また依然として続く円安の影響により電気代や燃料代、ガソリン代や資材の高騰と経営を圧迫する材料も後を絶たない現状にあります。

国のデフレ脱却に伴う政策は一部の輸出関連業者や株高により投資家には大きな恩恵をもたらしましたが国内産業に従事する業者にとっては大きな痛手となり、会社のみならず個人においても賃金上昇が物価上昇に追い付いていない状況が続いています。アベノミクス第三の矢と言われる成長戦略は今後GDPの引き上げにいかにか貢献できるのか大きな課題と言えるでしょう。

業界では多くのネット宅配業者が参入してきた年でもありました。店に足を運ばなくても良い利便性を追求した戦略ではあ

りませんが、顔の見えない相手との信頼関係を築くにはやはり難がありクレーム等も良く耳にします。

クリーニングは他の産業と比べると特殊な一面を持ち合わせている業だと考えます。ただ一連の作業を繰り返すだけではなく時にはお客様の悩みを解消できるアドバイザー的な要素も要求され、またそれに伴う技術も求められる職業だと思えます。時代は変われど商売の基本は相手との信頼関係にあると信じて疑いません。

昨年十月、当組合前理事長の永井氏がお亡くなりになりました。我々世代は業界を築き上げてこられた諸先輩に恥じることなく新しい時代を生きていかなければなりません。故人のご冥福を祈りつつ新たな時代の構築に努めていきたいものです。

今号は「新年特別編集」です

かなめ会員 機材商の 展示会・研修会

東海機材展示会

■1月17～18日／静岡・東海機材(株)

静岡県の東海機材(株)は1月17日(土)～18日(日)、浜松市中区曳馬町の同本社で「伝わってますか? 成功へのイメージ Ver. II～貴社の品質、お店の価値～」をテーマに展示会を開催する。時間は17日が9時～17時、18日が9時～16時30分。

今回は40を超える機械・資材メーカーが出展するほか、イベントやセミナーも多数行われる。17日(12時30分～14時30分)には、ナレッジ・ネットワークスの東海林健太郎氏が「人材育成はコツを掴めば誰にでもできる!!」をテーマに講演するほか、両日ともゼンドラ・関誠氏による「イドカバネット」のセミナー、石井文泉堂・石井康裕氏による「お客様が『減らない』店のつくり方、ソリッドプラント・木村晃久氏による「期待されるお店を作ろう」、PTBによる「シャツの縮みで困っていませんか? PTBと一緒に解決しましょう」、さらには「ズボン仕上げ選手権」も開催される。なお、東海林氏のセミナーのみ有料(一人4000円、二人目から3000円)で、定員は40名となっている。詳しくは同社(TEL053・463・1215)まで。

店舗経営戦略セミナー

■1月28日と29日／埼玉と茨城・(株)宮商

茨城県の(株)宮商は、顧客管理士事務所・3×3JUKEの高田靖久氏と石井文泉堂の石井康裕氏による「店舗経営戦略セミナー 売れるしくみ構築プログラム4つのStep」を、埼玉と茨城で開催する。日程と会場は、埼玉が1月28日(水)にさいたま市桜木町の大宮ソニックシティ、茨城が翌29日(木)に筑西市丙のしもだて地域交流センター。時間は両日とも13時20分～18時。参加費は5000円で、定員は40名。詳しくは同社(TEL0296・28・2141)まで。

性追求した戦略ではあ

りませんが、顔の見えない相手との信頼関係を築くにはやはり難がありクレーム等も良く耳にします。

クリーニングは他の産業と比べると特殊な一面を持ち合わせている業だと考えます。ただ一連の作業を繰り返すだけではなく時にはお客様の悩みを解消できるアドバイザー的な要素も要求され、またそれに伴う技術も求められる職業だと思えます。時代は変われど商売の基本は相手との信頼関係にあると信じて疑いません。

昨年十月、当組合前理事長の永井氏がお亡くなりになりました。我々世代は業界を築き上げてこられた諸先輩に恥じることなく新しい時代を生きていかなければなりません。故人のご冥福を祈りつつ新たな時代の構築に努めていきたいものです。

最後にになりましたが、本年が皆様方にとって飛躍の年になりますよう祈念致しましてご挨拶とさせていただきます。

最後にになりましたが、本年が皆様方にとって飛躍の年になりますよう祈念致しましてご挨拶とさせていただきます。

ウェットする衣類 激減! 信じられない性能

ドライクリーニングの仕上がり!

ニンジャドライ (石油系溶剤用ソープ)

①強力洗浄! ②鮮やかな洗い上がり! ③臭いなし! ④サッパリとした洗い上がり! ⑤汚れない溶剤!

ニンジャドライ NET18L缶

通常ドライ洗浄 水のみの洗浄 ニンジャドライ洗浄

ウェット並みの洗浄力! (水溶性洗浄試験布にて)

きれいな溶剤 470W後 フィルター長寿命 470W後

お問い合わせは... 株式会社 ツー・エム化成

〒579-8005 大阪府東大阪市元町2-3-60 TEL072-988-0771 FAX072-981-5763 URL:http://2m-kasei.com Email:info@2m-kasei.com