

優和のミニかわら版

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

「おせっかいなクリーニング屋」

「リナビスはおせっかいです。機械だけに頼るのではなく熟練した職人の手でひとつひとつ丁寧に。頼まれなくてもほつれを直したりボタンをつけたり、染み抜きをしたり

当たり前のことを当たり前、そしてちょっとおせっかいに、宅配クリーニングのリナビスです。」

宅配クリーニングのリナビス。公式ホームページにある動画のアナウンス。

兵庫県にあるこの会社を知ったのは今から1年くらい前のカンブリア宮殿を見てのこと。

町で見かけるクリーニング屋の熾烈な価格競争とは別次元の会社。

ただ現在の体制、経営方針に行きつくまでは紆余曲折があり、現在の社長は会社を継いだ時に決算書を見て愕然としたらしい。「全く儲かっていない」。そこで当初は普通にコスト削減で利益を出そうと翻弄。しかしうまくいかない。そんなある時職人のおばさんがボタン付けをしている姿を見る。

「なんでそんなことやってるの」と社長は問う。

「だってお客さんが喜ぶから」と職人は答えた。

ここで社長が「金にもならんことするな」と叱りつけていれば、この会社は終わっていたかも知れない。しかし社長はその時「これだ、これが我が社の強みだ」と閃いたらしい。

そこから「職人のプロ意識、お客さんに喜んでもらいたいという気持ち」を全面に出すことにした。それが「おせっかいなクリーニング屋」の始まりである。

ただ、この経営方針で低価格を維持するには沢山の受注がないと成り立たない。そこでHPを活用し宅配クリーニングとして全国展開を開始。また無料で9カ月まで預かるサービスも始める。現在全国から届く圧倒的な洗濯物がこの会社を成長させている。

期待していた以上のものであれば、人は喜び、感動する。但し、利益を出していないと継続できない。リナビスの提供する高品質低価格は、「職人のプロ意識」×「IT」の成果といえる。職人の技と気持ちそしてITとの融合が生み出した新しいビジネスの形である。