

株式会社フロニカ

「洗う」を極め、京の宿の清潔と快適を守る
技術と品質で信頼の厚いリネンサプライの先駆者

1960年代からいち早くリネン製品類の供給・洗濯・メンテナンスを手がけてきたフロニカは、質の高い仕事で京都の旅館・ホテルの信頼を得てきた。クリーニング機械の販売や、工場の立ち上げからメンテナンスまで専門性の高いグループ企業が一体となった総合リネンサプライ企業として揺るがぬ地位を確立した。

Sustainable Action

経営環境が大きく変化する現在、「企業の持続可能性」が注目されています。このコーナーでは、新分野進出、事業転換、海外進出などの戦略により事業を持続してきた企業を取り上げ、その経営のヒントを紹介します。

街のクリーニング店から転換
顧客300社、月1000tを洗う

社名のフロニカはどんな意味ですか？

桃井 ■フロニカは洗濯所を指すラテン語です。1994年の社名変更の際、洗濯の原点を表すいい社名だと思い私が決めました。当社は54年に父（桃井真三郎会長）が家庭の衣料品を扱うホームクリーニング店として京都・銀閣寺の近くで創業し、64年に法人化した時は「京都ドライ」という社名でした。京都市内に約50店の取次店を持つまで商売を大きくしたのですが、クリーニング機械商社の経営を引き受けたのを契機に、クリーニング店事業を人に譲り、旅館のシーツなどの洗濯を専門とする事業に転換し、その後、現在のリネンサ

プライ業へと発展してきました。

現在の主な取引先はどこですか？

桃井 ■京都市内を中心にシティホテル、ビジネスホテル、旅館など、大小合わせて約300の宿泊施設や温浴施設とお取引させていただいています。タオルやシーツ、浴衣、ガウンなどの提供とその洗濯、メンテナンスをさせていただき、取り扱い量は毎月約1000tに上っています。

「迅速対応」と「安定デリバリー」

「気配り提案」で信頼関係を築く

御社の強みは何でしょうか？

桃井 ■同業他社に比べ、京都市内で最も近い場所に工場を持つことにより、安定したデリバリーを提供しています。そのため工場を中心に即日対応が可能な京都市

内にほぼ限定した営業をしています。

もちろん、クリーニング技術の確かさも強みの一つです。グループ会社にクリーニング機械を販売する「八代洗機」、洗濯工場の施工と機械の修理を行う「エムズエンジンアリング」があり、工場には常に最先端の技術を取り入れて、クリーニングの質の向上と効率化に取り組んできました。

また、リネン製品の品質の高さも高く評価されています。当社ではホテルや旅館に宿泊するお客さまの求めるものを良く理解し、得意先に「材質はどうしましょう。冬はこの綿、夏は麻がいいですよ」「ここにマークを入れましょう」と細やかな気配りと専門知識を生かしたご提案をさせていただいています。京の旅館の清潔さ、快適さは私どもが支えるという気持ちで仕事に臨んでいます。

「五徳の足」経営を目指す
節水・省エネ新設備も稼働

経営が低迷した時期がありましたか？

桃井 ■旅館、ホテル、健康ランド、サウナなどいくつかの売り上げの柱が当社にはありません。ホテルの中でも宿泊部門だけでなく、レストランや宴会場のナプキン、ユニフォームのメンテナンスなども受けています。最近結婚式場などのお取引も拡大しています。それぞれに景気の山や谷がばらばらに來ますので、おかげで同時に落ち込んだというところはこれまでありませんでした。父には「五徳の足であれ」とよく言われます。「足が2本では倒れる、3本なら安定して立っていられる。5本なら1本折れても揺るがない」と。その教えに従い、柱を増やすようにしてきました。ただし、「洗濯」という分野以外では仕事は増やさないと決めています。

環境問題への対応も課題では？

桃井 ■クリーニングの工程で発生する熱や洗濯物を絞った水を再利用して、環境負荷をできるだけ少なくするよう努力しています。節水省エネ効果の高い新しい機械ラインを3月から本社工場で稼働させたいです。ヨーロッパの最新機械を当社が改善してきた洗い方をもとにカスタマイズすることで、1kgの洗濯物を洗うのに必要な水が、これまで約8ℓ必要だったものを約3ℓにまで減らすことができました。

創業精神を継承し着実に成長
規模よりも事業の質を重視

御社では事業承継がうまくいっているように見えます。

桃井 ■2代目には2つのタイプがあると思います。初代のやり方にこだわらず創業者的な経営で会社を大きくするタイ

プと、初代の経営を尊重して業績を伸ばすタイプです。私は後者のタイプだと思います。38歳で経営を継いだ時、父から厳しく言われた「社員の背後にいる家族まで最終的には面倒を見る覚悟でやらなければいけない」という言葉を大切に、社員をはじめフロニカとご縁のあった方々が生活面でも心の面でも楽しく暮らせる企業を目指しています。

今後の抱負をお聞かせください。

桃井 ■クリーニング業では「信頼と実績」は決まり文句ですが、やはりお客さま第一に、信用していただける仕事を続けていくことが大事だと思います。防災加工など特殊なご相談にも一つひとつお応えして信頼を築いてきました。これからも、洗うことを極め、お客さまのどんなニーズにもお応えする姿勢で、規模の拡大よりも事業の質を重視して取り組んでいくつもりです。



株式会社フロニカ

代表取締役社長 桃井真也氏

Profile

- 本社/京都市山科区上山坂尻105
- 創業/1954年(昭和29年)
- 資本金/1,000万円
- 従業員数/90名
- 事業内容/リネンサプライ



快適な商品を届けるため365日稼働している



ホテルなどへ多様なリネン製品を供給している



節水・省エネ効果の高い連続洗濯機