



代表取締役 吉原 保氏

Voice

「ユーザーの要望に応えるサービス」の追求から生まれた「せんとく便」が急成長しています。他社の参入も増えていますが、洗濯・保管を自社で行う当社は競争力を持つものと自負。「快適な暮らし応援」に今後も励みます。

Profile

- 彦根市大堀町380-1
- 設立/1981年
- 資本金/1,573万5千円
- 従業員数/320名
- 事業内容/一般クリーニング業

<http://www.yoshihara-cl.co.jp/>

株式会社ヨシハラ

ネットで申し込むだけの気軽さで人気。  
全国に先駆けた宅配クリーニングサービス。

多忙な生活者のニーズに  
びたりと寄り添う「せんとく便」

インターネットの専用サイトかフリーダイヤルから申し込むと、宅配業者が集荷ボックスを自宅へ届けてくれる。そこへ洗ってほしい衣類を詰めて宅配業者に渡す。数日後の指定した日・時間に、丹念に洗濯された衣類を自宅あるいは指定場所へ宅配業者が届けてくれる。

10着分の利用料金は送料・税込みで5,092円、5着なら同じく3,592円。初回利用の納品は繰り返し使える専用

バッグに入って届くので、このバッグを使えば2回目以降は料金が割引になる。指定宅配業者と提携するコンビニへの持ち込みもOK。これが、株式会社ヨシハラが運営する宅配クリーニングサービス「せんとく便」だ。

2009年に始めてから、「洗濯物をクリーニング店へ持ち込むヒマがない」「受け取りに行くのも面倒だ」と不便を感じていた生活者の心をあつという間につかんだ。さらに「住空間をすっきりさせたい」という声にこたえて、最大9カ月間の保管サービスをする「せんとく便保管パック」を併設したことも人気に拍車をかけ、初年度

保管サービスがもたらした  
閑散期の工場稼働率の向上

料金面での訴求力は首都圏で特に大きいと考え、渋谷や恵比寿の街頭で告知チラシを配った。同時に人気通販カタログにチラシを同梱してもらい、サービスの告知とホームページへの誘導を図った。衣類のやり取りを効率化するため専用パックも考案。パックの利用で2回目以降は宅配業者の訪問回数を減らせ、継続利用時の値引きも実現できたことがリピーター獲得の有力なツールになった。

周到な準備を重ねて始めた「せんとく便」。ペイラインと想定した2,000件を上回る年間8,000件の利用を初年度で達成できた。



「せんとく便」専用バッグ。写真は10パックコース



「せんとく便」の専用サイト <http://www.sentakubin.co.jp/>

「昨年は新たな工場が稼働し、洗濯・保管能力共にぐんと増強できた。この強みを生かして「せんとく便」の利用層をさらに広げたい。ユニフォームの洗濯などの大量需要が見込める法人顧客にもアプローチしていきたい」。本格的な法人扱いの第一弾として、全国展

利用者はどう呼び戻すか  
ユーザー目線の発想から誕生

8,000件だった利用数は5年後に年間7万件以上にまで急増した。利用者の7割が首都圏居住者で、30代〜40代の女性を中心というのも、「都心のマンションに暮らす多忙な層」のニーズに特に深くマッチした。ネット時代にふさわしいサービスであるといえる。

「せんとく便」を発案したのは吉原保社長。モバイルコンテンツ事業で成功したベンチャー起業家だった前歴の持ち主だ。祖

父の吉原藤吉氏、父親の重雄氏が二代にわたって守り育ててきた地域密着型のクリーニング業を08年に継いだ時、業界は厳しい市場縮小と向き合っていた。「客離れを防ぐため、各社こぞって価格見直しを進めた結果、消耗戦に陥っていた。さらに追い打ちをかけたのは団塊世代の大量退職。安定した利用者だったホワイトカラー層が減少した」。

なぜクリーニング利用者は減り続けるのか。吉原社長はユーザー目線から洗い出した。店舗への持ち込みや受け取りが面倒だ。合計料金がいくらになるか分かり



洗濯・保管を自社で行えることが強みの一つ

新たに法人向けサービスが始動  
物品保管サービスも準備が進む

「昨年は新たな工場が稼働し、洗濯・保管能力共にぐんと増強できた。この強みを生かして「せんとく便」の利用層をさらに広げたい。ユニフォームの洗濯などの大量需要が見込める法人顧客にもアプローチしていきたい」。本格的な法人扱いの第一弾として、全国展

開するサービス産業との契約が今春から始まるという。吉原社長はさらに衣類以外のものも預かる「ストレージサービス」も近く始める構えだ。段ボール箱に入る物品なら何でも一定期間保管して利用者に返却する。トランクルームの宅配版のようなものだ。目を転じれば、滋賀県内に49店舗を持つヨシハラ。「今後も地域に根ざした店舗型クリーニング業を守りながら、「せんとく便」等のネットサービスへ一層注力したい。リアルからネットへのスイッチ需要は1,000億円を超えると予想している。力の注ぎがいがある仕事だ」。吉原社長はこう展望を語る。