日本クリーニング新聞様に《美白衣》を掲載していただきました！

令和４年６月21日
株式会社山口西光堂

日本クリーニング新聞様のシリーズ「事業再構築補助金」にて、当社の《美白衣(びゃくえ)》事業を掲載していただきました。

【採択者の声】特別編として、
「法業界の活性化へ ～ 新規事業で開拓に挑む～」と題し、
事業再構築補助金を活用した当社の新規事業《白衣レンタル＆クリーニングサービス美白衣(びゃくえ)》について取材を受け、掲載いただきました。

仕入れ先様より販売数量の増大のため、新たな販路として白衣のサブスクリプションをサービスとして展開できないかとのご相談を受けたことがきっかけで始まった本プロジェクト。

コロナ禍において他者との対面を懸念される中、法事・葬儀が激減し、それに伴い、法衣関連商品の販売数が減少傾向にあることから、既存商品を活用した新たなサービスを展開することで、仕入れ先様とともに売上向上を目指したいと考え始動いたしました。

法衣業界は、寺院の新型コロナの影響を受けて売上が激減していることに加え、従来からの後継者不足や職人の高齢化などで将来が不透明なところがあります。新たな販路を築くことで、業界の活性化および当社が最も大切にしている伝統技術者の雇用と育成に努めいきたいとの思いもあります。

白衣レンタル＆クリーニングサービス《美白衣(びゃくえ)》
本サービスのお問い合わせ先
メール：https://kyoto-byakue.com/contact/
お電話：0120-974-704（月曜日～土曜日 9:00～17:00）

（昭和40年6月25日第三種郵便物認可）©日本クリーニング新聞社2022

TOKAI CONVEYOR
株式会社 トーカイコンベア
https://tokai-c.co.jp
☎ 044-246-6766
時代と共に進化するコンベア

日本クリーニング新聞
Japan Cleaning Journal

5月15日・25日
合併号　2022年
発行 日本クリーニング新聞社
〒141-0032 東京都品川区大崎3-6-17
電話03(3492)7181　https://www.nicli.co.jp
FAX03(3492)7166　Email:info@nicli.co.jp
毎月3回(5・15・25日)発行
1年13,200円(本体12,000円+税1,200円)

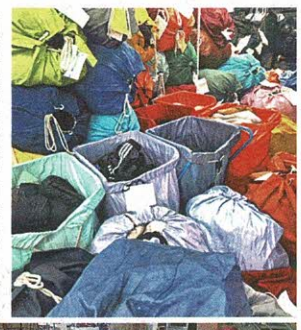
衣替え 前半商戦まとめ

勢い、6月まで願う声

後半商戦が始まった。今年は、思ったほどではない声がある一方、まずまずの声も聞かれ、お店で明暗分かれる状況が続いている。5月の連休は3～5日を休んだお店もあれば休日返上で営業するお店もあった。また「プラ削減」の影響もあって不織布の防虫カバーが好評を得ている模様。仕舞い洗いに提案してヒットしたお店も出ている。今後の動きとしては、短期型からダラダラと続きそうとの見通し。これから力を入れていく商品には毛布・布団などの定番を挙げるお店が多い。各地から寄せられた4月の商況、5月連休の感触は次の通り。

二極化の春　後半は布団に期待

4月は昨年対比で2割程のプラス。新規の反応が良かった。コロナ禍を機に社内改革を進め、利益が出る体質になったのも奏功した。（首都圏）



前半商戦はお店で明暗が分かれた模様だ（写真はイメージ）

4月は昨対で1割程度のプラス。5月の連休は暦通りに休んだ。連休明けは過去にない勢いで出た。ただ、すぐ終わって今は前年並みで推移中。

後半商戦は、布団やカーペットの高単価商品を中心に声がけする。特に意気込みは無いが何とか今の勢いが続いてほしいと願うばかり。（九州）

4月は最終的に3%減で前年クリアならず。アウターが昨年より多かったので、点単価では微増も点数で減。5月の滑り出しは大きなヤマは無かったが谷もなく平均的。連休中も営業したが、今年は前半に出して明けに引き取りが多かった。売上的には横ばいなので、利用の無いお客にDMを送る予定だ。（首都圏）

4月は2割程度のプラスで着地。価格改定の効果はあった。また不織布の防虫カバーが好評を得た。連休中は一部の店舗で営業したが、あまり多くは入らず。連休明けの入荷も想定内。今後は毛布・布団の時期なので啓蒙を兼ねたセールを仕掛ける計画でいる。（東北）

4月は結果的には昨年を上回れたが、3月の苦戦分を取り返せてはいない。利益率が改善できていることが幸い。今年はダラダラの流れかなと予測している。（首都圏）

4月は昨対で10%強のプラス。反面、5月は5%減で推移中。雨が多いので苦戦、寝具のセールで挽回したい。何とか6月まで衣替えの勢いが続いて欲しいのだが、どうだろうか。（首都圏）

機材商社の目

長野の機材商社は、コロナ前を含めて過去最高の売上を出したお店、期待したほどの動きがないお店と二極化が際立っている。コロナ渦中でも販促を怠らず、今に備えていたお店が堅調に動いている印象、と話した。後半商戦は毛布・布団が出てくる時期で、販促がシフトしつつある。大きな動きはこれからという。

静岡の機材商社は単価アップの手段に防虫カバーが定着しつつある。付加価値はひと声かけることが近道だと話した。春の動きは今のところダラダラ型で後は天候次第ではないか?と続けた。

採択者の声　特別編

「法衣業界」活性化へ
新規事業で開拓に挑む

シリーズ「事業再構築補助金」

法衣業界の活性化と新たな市場開拓に挑戦する

前号に続き、話題の「事業再構築補助金」採択事業者に、公募の経緯から申請案件を選んだ理由、今後に対する期待や洗濯業界（事業）の在り方などを聞くシリーズ企画。

今回は特別編として、法衣業界で洗濯事業を手掛ける㈱山口西光堂（京都、山口敦子社長）のケースを紹介。同社は「白衣」のレンタル&クリーニングに関する新規事業で2次公募の採択事業者となった。「白衣」といっても産業用の外衣ではなく法衣の内側に着用する専用の衣類で、この春から「美白衣（びゃくえ）」の名称で月額制の新サービスを始めたばかりだ。

コロナ禍で法事・葬儀が激減した法衣業界の活性化と、新たな販路（市場）の開拓に既存商品を活用した新規事業に挑戦する同社に話を聞いた。

（4面に続く）

5月から啓発はじまる

熱中症 対策呼びかけ

今年も5月から厚生労働省の「STOP！熱中症 クールワークキャンペーン」がスタート、職場における熱中症予防対策の啓発が始まった。期間は9月まで、7月を重点期間と位置づけ、熱中症の予防と発生時の適切な対応を呼びかける。

リーフレットなどを配布して熱中症対策の呼びかけが始まった

特に今年は、▽初期症状から緊急時における体制の整備▽発症リスクの高い作業者（暑熱非順化者）の対応措置▽発生させないために必要な暑さ指数「WBGT値」の把握と数値を低減する対策などを重点に定める。

（4面に続く）

ニックリ寸報

▼今年の衣替えで高級ダウンが目立つ。コロナ禍で消費のベクトルが高級品の購入に向かい、中間層でも所有点数が増えている模様。百貨店も売れ行き好調だったとの話だ

▼各地から今まで出たことない客からも出るようになったと聞く。昨年より扱い始めたお店は、これだけは好調との談。チャンスだ。業界の新たなムーブにしない手はない

▼早くもメニュー化や洗い方の提案が出始めた。需要創出に期待高まる。大型連休を終えて後半商戦が本格化。GOGO!!

目次　2 3月のク代支出　3 めんて総会で前環境大臣が講演　9 連載・品質

4面から　春のリネンサプライ特集

省エネ・省人化図り、生産性高める
より衛生的な品質を安全と省人化に貢献

今号では、リネンサプライ特集・第二弾をお届けします。リネン業界に関連した最新情報と各種課題の解決策を特集紙面でレポート。またシリーズ企画「経験者に学ぶ」から、火災事故編の後編を静電気対策と合わせて掲載。衣替え後半商戦の話題も紹介しています。

Thermopatch japan
HS-21 Penguin（ペンギン）
ラベルシール溶着装置
作業しやすく効率のよい2パッド型

有限会社 共栄産業　TEL 03-3315-6224　www.kyoeinet.com

クリーニング快活会
新規会員様募集中！
くわしくはホームページにて！
クリーニング快活会　検索
主催（株）グリーングラス
http://www.green-grass.co.jp
TEL 06-6926-4981(代)　FAX 06-6361-0170

色なき、縮みの事故予防！ 原因は後から確認できます。
ソープコントローラー
ソープ濃度と温度を連続的に SD カードに記録。
まったく新しいソープ濃度管理機。
詳細をチェック
スマホで QR コードを読み取ってください。

☎ 03-6913-3311 ワイズプラント株式会社　www.wiseplant.net　info@wiseplant.net
本社：〒123-0864 東京都足立区鹿浜 6-13-8

リネンサプライ特集 4面から8面

インバウンド再開に動き

政府は制限のない大型連休に続き、観光目的の海外からの入国再開に向けた実証実験を6月にも開始して水際対策の段階的な見直し、緩和を進める方針を表明した。インバウンド需要を失った観光業はもちろん、リネン業界には嬉しいニュース。特集・第二弾では関連情報と合わせ、省エネ・省人化などに対応する協賛各社の提案を紹介。

（1面から続く）熱中症 対策呼びかけ

必要な予防と対応措置 「暑さ指数」の活用を

職場における夏場の熱中症予防で必要な措置を呼びかけるアクションが始まった5月。夏日、真夏日、猛暑日とめまぐるしい日々で、まだ暑さは控え目な印象だが、迫る梅雨の蒸し暑さも含めて今のうちに本格化への準備に入りたい。

気象庁からは、早くもラニーニャ現象の影響から今年の夏は厳しくなるとの見通しが出ており、コロナ感染対策と合わせて必要な予防措置を講じて欲しいとのことだ。

昨年1年間の職場における熱中症の死傷者数は547人、うち死亡者数は20人。発症者の中には暑熱順化が不十分だったり、WBGTの基準値に応じた措置が講じていなかった事例も見られる。

熱中症は、高温多湿な環境下で水分と塩分のバランスが崩れるなどで発症するほか、暑熱環境下に身体の体温調節や身体機能がまだ慣れない状態だと発症リスクが高くなる（暑熱非順化者）。

WBGT値は、気温に加え、湿度、風速、輻射（放射）熱を考慮した暑熱環境によるストレスの評価を行う「暑さ指数」のことで、数値の測定・把握にはJIS規格に適合したWBGT指数計適用を呼びかけている。

WBGT値の計測に指数計や早見表の活用を呼びかける

設備投資意欲は回復傾向

②収入高・損益は悪化

20年度までの市場動向は、20年度収入高は約2・9兆円。18年度の約5・1兆円との比較では43・1%減の大幅ダウン。感染拡大でインバウンド需要を喪失し、国内も緊急事態宣言などの外出自粛が大打撃を与えた形だ。

③最終業績改善は2割と増加も、半数以上の企業が横ばい以下

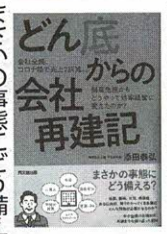
業況（収入高）動向は21年12月時点で「改善」とする企業が26・8%と同年3月時点比で増加傾向。改善要因は「GOTO」ほか、ワクチン接種後の旅行需要回復が寄与した。

その他、月商に対して有利子負債（借入金など）が何倍にあたるかを示す有利子負債月商倍率は、コロナ前の19年度は全体平均で12・45倍だったが、21年12月時点では30・13倍と増加。業態別は旅館がビジネス、リゾートホテルなどと比べ過剰債務が顕著となった。

また旅館・ホテル業の景況は緩やかな回復基調で、1月発表の景気動向調査（12月）も「1年後の先行きは基準の50を超える見通し」だが、これには「GOTO」の期待感が含まれている。

再建記が書籍化

まさかの事態に、「BCP」で備え



まさかの事態にどう備えるかを綴った再建記

この10年間でも豪雨被害から震災まで各地に大規模な災害が発生し、数多の企業に多大な影響を及ぼしたが、それらに応じた対策の一つにBCP（事業継続計画）がある。

BCPとは「非常事態に強い経営管理手法」であり、災害や事故が生じた際に被害を抑えつつビジネスを素早く再開させることで損害を最小限に留める施策だが、中小企業の規模で策定を行っているケースは少ない。

「事前にそれを知っておけば」と悔やみつつ、災害に遭遇した詳細な体験を綴り、警告する新刊が、「どん底からの会社再建記」の書名で同文館出版から出版された。

著者は、栃木でおしぼり&タオルレンタル業を営む㈱三協の二代目、添田泰弘社長だ。東日本大震災で大きな被害に遭うも7年連続で売上を伸長し、19年8月に社長へと就任。ところが、その4カ月後に漏電火災から本社工場が全焼。被害総額は約8億円に及んだ。

さらに数カ月後、新型コロナで売上は過去最大に落ち込み、倒産の危機に陥ったが懸命に再建策を模索・奮闘。社員や周囲の支援で乗り越え、僅か1年で再建を果たすとともに大改革を推進。21年3月には新本社工場を完成、主力商品は県内市場の80%をシェアするまでに復旧を果たした。

同書は非常事態に陥った時の覚悟と行動、トップとしての心構えと対応や収拾及び手段の詳細など紹介。「この先の危機に備える」BCPを促す経験記となっている。

過剰債務に懸念

旅館・ホテル経営動向調査

TDB調べ

倒産数減もリスク高

「GOTO」再開の機運高まる中、旅館・ホテル業者の厳しい局面は継続中だ。㈱帝国データバンクが、特別企画で「旅館・ホテル経営業者の動向調査（2021）」を発表した。

旅館・ホテル業者の倒産及び業界動向を分析した内容で、それによると、倒産件数が前年比から大きく減じた反面、業界の課題である過剰債務が一層浮き彫りになったとレポートしている。

設備投資意欲DIも景況感と同様、回復傾向にはあるが、過剰債務がさらに経営を圧迫すると、施設の改修など設備投資資金を調達できない状況となるため今年の動向を注視すべきとのことだ。

また現状の休廃業・解散件数を鑑みると、今後、過剰債務問題に苦しむ企業の淘汰が進む可能性を挙げている。調査結果の概要は次の通り。

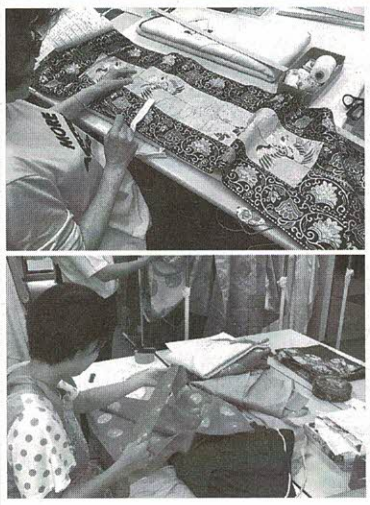
①旅館・ホテルの倒産は最大下げ幅も休廃業・解散は過去5年で最多

21年1～12月の倒産件数は70件、前年の118件から40・7%の減少。対前年比では2000年以来最大の下げ幅。コロナ融資や雇用調整助成金などの支援策で持ちこたえた格好で、一昨年の「GOTO」による需要も寄与した。休廃業・解散の件数は174件と前年から43件増加、過去5年で最多だった。

コロナ禍と諸問題打開に

新たな視点で機会を創造

（1面参照）採択者の声 特別編



この春から新たなサービスをスタートした

Q1はじめに、事業内容をお聞かせください

法衣・和服のクリーニングから修繕・縫製・シミ抜き・染色加工など幅広いサービスを提供しています。これまで日本全国の約5000カ寺以上と取引があり、顔を合わせての取引を第一に日本中のお寺を日々飛び回っています。「もったいないの心を大切に」を合言葉に、プロならではの技術と心配りで大切な法衣を永く美しく使っていただくよう努めています。

当社の強みは、全国各地の寺院へ直接、各担当者がお伺いしていることと、国家資格である和裁師（1級・2級）が7名在籍し、正社員として勤務している2点です。

前者は、通信販売や宅配便でのやり取りが主流となる中、定期的にお客様と顔を合わせることで、安心感を与え、信頼関係を築いていくことで継続的な取引につながっていると考えます。

後者は、年々減少傾向にある和裁師は、和装業界において企業での正規雇用は少ないですが、正規雇用により、生産能力の保持及び継続的な伝統技術の継承と能力向上に注力することができています。また和裁師の社会的地位の向上を目指しています。

Q2申請に至った経緯をお聞かせください

事業自体は以前から検討を進めていました。その中で昨年5月頃に補助金の存在を知り、京都の商工会議所に問い合わせて利用できることを確認しました。これまでに経験のない非対面の新たなサービスを展開していくに当たり、当社としてもメリットが大きいため申請を決断しました。

Q3申請内容を選ばれた理由は何でしょうか

仕入れ先より販売数量の増大に、新たな販路として白衣のサブスクリプションをサービスとして展開できないかと相談を受けたことが発端です。

コロナ禍となり他者との対面が懸念される中、法事・葬儀が激減し、それに伴い、法衣関連商品の販売数が減少傾向にあることから、既存商品を活用した新たなサービスを展開することで、仕入れ先とともに売上向上を目指したいと考え、今回の新規事業を申請することに決めました。

当社としても対面以外の新たな販路を模索しており、移動経費を削減しつつ、サービス提供エリアの拡大を図りたいと考えていたこともあり、新規事業での利益創出を図り、当社が最も大切にしている伝統技術者の雇用と育成に努めたいという目的もあります。

Q4申請で苦労した点やポイントはありましたか

苦労した点としては収支計画表の作成がありました。また事業計画書を注視しました。ポイントとして、事業の強み・弱みを正しく把握できるか（伝えられるか）という点と、現事業および新規事業のマーケティングリサーチに重点をおきました。

Q5採択を受けて、今後はどのような展開、可能性を考えていますか

1つ目は、今回の新規事業は新規性の高いサービスのため、まずはサービスの周知徹底に注力していきたいと考えます。

2つ目は、既製品の使用割合が高い現状の中、一人ひとりの体型に合わせて仕立てた白衣の着心地の良さを知っていただきたいと思います。

3つ目は、エアビーアンドビーやカーシェアリングの需要が高まる中、使用機会が限られており、且つ高額な法衣・袈裟などのレンタル事業に

7名の和裁師による伝統技術の継承と生産能力が強み

つながっていければ、それはそれで面白い、また新たなサービスになると考えています。目下、寺院はコロナ禍の影響で法事・葬儀が激減したことで非常に苦しい状況にあります。その中で、何か貢献できることはないかと考え、利用機会の少ない法衣・袈裟を製作・管理し、寺院に利用しやすい環境を整えられたらと思います。

4つ目は、従来から課題となっている後継者不足や、職人の高齢化などから将来が不透明となっています。それら諸問題の解消策にも新たな販路を築くことで業界の活性化及び職人の育成に努めていきたいと考えています。

Q6ポストコロナに向けて洗濯業界（事業）はどう在るべきと考えますか

世界的な新型コロナウイルス感染症の流行により、国内では手洗い、消毒の重要性とともに、衣類を清潔に保つ意識が分野を問わず高まったことを感じています。

この流れはポストコロナでも抗菌、抗ウイルスなどの需要として継続的に高まると思います。よって、洗濯業界（事業）としては家庭の洗濯では難しい加工であったり、高付加価値であったり、世間から「さすがプロ」と評される事業・サービスが大事と捉えます。

新たな視点でコロナ禍に苦しむ業界の活性化へ