

## —米国クリーニング業界の年次を追って—

米国クリーニング業界が  
大きく変化された時期の  
「米国クリーニング記録紙の業界年次表」  
を転記してみました。

現代の日本のクリーニング業界の状況と  
重なるところが非常に多くみられます。

今回の研修レポートを、この年次表を参考に  
日本の将来を予測されるのも一つの方法と思います。

～ 私達クリーニング業界の人達は今後の展望を  
考え、今何をすべきか。～ それが将来の  
展望にどれだけ結びつけられるかが  
大切だと思います。

## 米国クリーニング業界 の 年次を追って

年次	クリーニング業界の展望
1967年 (昭和42年)	クリーニング業者、機材商、全盛期をやや過ぎる。
1968年 (昭和43年)	12月NID、AIL、LAKATA、各組合共同して業界に、非常警報を発表、業界にまつわる環境が変りつつあることを、他の産業に例えて発想の転換を求め、近視眼的経営の改善を経営者に促す。
1969年 (昭和44年)	クリーニング業者、機材商、売上げ減少の傾向に入る。ベトナム戦、インフレ、物価高の悪循環が始まる。アドコ社では、この年を契機に売上げが減少しはじめた。
1970年 (昭和45年)	LAKATAラカタ(クリーニング関係機械機材商の連合組合)の会長、1971年には正味利益が“0”になるだろうと警告発表。 コインショップ施設数全米で40,000店となり、パッケージプラント店をおびやかす。 日本では年平均15%~20%の売上げ増時代。
1971年 (昭和46年)	アメリカの繊維産業Wニット(裏地なしスーツ類)製品、大量販売、物価高をたくみにとらえ、一般大衆に爆発的ブームをおこす。 ニットペーシオン、ニット革命とまで言われた。 家庭洗濯、コイン式全盛。
1972年 (昭和47年)	アメリカのクリーニング業界にとって、最大の危機に入ったと言われた。 非常警報発表後3年にして、予測が的中しはじめた。 3月の全米大会で旧NIDの会長が暗い発表を行い、反響をおこす。 「若し、このままの状態で営業を続けるならば、3年以内に1/3の業者が商売を見失うであろう。それは便利で簡単な、家庭洗濯のできるイージーケア繊維の到来だ」と化合織の大量出現を最大の理由にあげている。

## 年次

## クリーニング業界の展望

1972年  
(昭和47年)

対抗策として、コインランドリー、ドライの併設、ユニフォームレンタル等、資力にあった新しい経営形態とサービスの多角化を促す。パッケージブランドにコインランドリー、ドライを併設したオールサービスセンター方式が出現、clean & steam とか Easy Care cleaning という化合繊を処理するサービスが始まった。

NIDとAIL(ドライとランドリーの場合)が合併して新しくIFIとなる。

International fabricare Institute(通称I.F.I)7月、衣服に貼付するラベルの表示に水洗できるという新表示法令が制定され、家庭洗濯やコインランドリーに優利な感じを与え一時的にも追い打ちをかける。コイン店は43,000となり全盛をきわめる。

アメリカのクリーニング業界は、転換期に入ったと言われる。

このような事態に対して、I.F.Iを中心として全米のプロクリーニング業者、関連機器資材商、3者が一体となって、お客をとり戻すキャンペーンを開始した。

ポスター、伝票、又、カウンターで「ラベルがなんと言おうと、それは問題ではない、すべての衣服はドライクリーニングするのがよりベターなのだ。」とプロ業者の特質をアピールした。

1973年  
(昭和48年)

1972～1973年に全米で約6,000店の業者が転廃業したと言われる。

反面、オールサービスセンター方式の増加等お客の取り戻し策が効を奏し攻勢に転ずる。

10月にオイルショック、起ち上りをおくらす。

1974年  
(昭和49年)

オイルショック後、諸資材、人件費の上昇に反し、不況による売上げ減少、正味利益の低下等続くが、Wニットが消費者より一部の問題で不評と、クリーニングした方が良いとの考え方の台頭、天然繊維が見直されてきた。同業者の転廃業という(ライバルの減少)尊い犠牲等社会的要因に、業者の絶えまない高品質と新しいサービスの提供等が相俟って、業績は徐々ながら回復してきている。

## 年次

## クリーニング業界の展望

1975年  
(昭和50年)

本年のアメリカの業界については、多くの人が、長い間にわたる低迷は脱したという。  
1967年(昭和42年)をピークとして、約7年間吾々は耐えに耐えたという。  
以下、業界に関係ある数人による1975年の業界予測を要約してみます。

### 【経営コンサルタント ラリー・セン氏】

最低賃金、ポリエステルWニット、減少する集荷量、インフレと不景気、公害問題等、避けることはできない、苦しまぎれの経営から一貫した高収益を計るために、多様化を呼びかける。  
そして、生き残るために必要な事柄は、5年前も、現在も、10年先も同じ事が必要だという。

### 【IFIの副会長】国際繊維保全協会 旧NID.AIL

概して業界は横ばい状態になり、業界にとどまった人達は、2、3年後には、利益を計上できるころ迄戻ったような気がする。  
1975年は何をなすべきかの問いに対して、本年は工場の仕事量を増やすために、販売に努力を向け、次に利益を上げるために生産努力をあげることである。  
今迄は如何に安く生産できるかに重点をおいたが、販売なしでは工場をつくる意味がない。  
インフレは恐ろしいが、長い間インフレと生きてきた、インフレと闘うために進歩的な経営者は悪い方法を正した。  
そして結果は、非常に良い商売であるという事が解った。

### 【NCA会長】

過去5年間確かに成長の年ではなかった。1975年に生き残る為に、あなたの工場をきれいに整えよ。あなたの品質及サービスを向上せよ、あなたの商売を宣伝し、促進せよ。あなたの商売を多様化せよ。(ドライバリー、ジュータン、レザー製品)

1975年  
(昭和50年)

## 【NALCC会長】全米コインオペレーション関係評議会

コインショップ業の量は、サービスの良い店では1974年も上昇した。然し一層コストは上昇し、多くは値上げした。

吾々協会が今、直面する最大の問題は、燃料の継続的不足である。新店舗に利用できる燃料許可の削減である。一方では同業者がそう増加しないので有利ではあるが。

1975年は多目的店舗所有への絶対的傾向があり、経営の行き届いた店では、年間約5%の売上げ増加が望めるだろう。

## 【C.F.I.役員】カルフォルニア州クリーニング協会

1975年のカルフォルニア州では、ドライクリーニングの量的増加は5%~10%と思われる。

価格は一般的に言われる8%~10%程度のインフレに近いものになると思う。

1974年に比較して量と価格のアップからして20%増になるとと思われる。

## 理 由

- イ、 国中での節約ムードは、手持ちの衣服をもっと長持ちさせようとする。これを我々の販売促進のテーマにしなければならない。
- ロ、 カルフォルニア州の人口はゆっくりではあるが、増加している。  
この州は不況でも、月間10億ドル(3,000億円)増えている。
- ハ、 家庭洗濯できるというアピールはしなくなりつつある。
- ニ、 水洗可能な衣服をドライすれば長持ちし、ポリエステルの場合3倍も長持ちすることが解った。これも業界での販売促進のテーマである。

## 年次

## クリーニング業界の展望

1975年  
(昭和50年)

ホ、最も重要なことは、カルフォルニア州協会(C.F.I)で、テレビキャンペーンを行っている。  
一千万人もの人が毎週この宣伝を見る。  
業界促進キャンペーンでは、最大のものであり、協会は、第2回目の13週間宣伝の為の署名をしつつある。

### 我々は何をすべきか

1975年には3つの事を行うことである。

1. 仕事の質を向上せよ。
2. 売上の5%を販売促進の為に計上し使用せよ。
3. 値段は、生活コストの上昇又はインフレに連結して、決めるべきだ。

株式会社 宮商