

田村社長からの「挨拶」

平成25年度互礼会 要旨

【開会挨拶】
 昨年は、会社設立20周年と創業50周年を迎えることができました。本当にありがとうございました。ごさいました。一方で業績的には非常に苦戦を強いられました。一昨年から業界内では、倒産や廃業が相次いでおり、今までは個人店レベルのところばかりだったのが、最近では中堅どころにも多く目立っています。売上が激減し、所有店舗の約半分近くを閉店したところもあります。

私はマーケティングの形は劇的に変わらなければならぬ時に来ていると思います。今までの延長線上ではなく、突き抜けるくらいの変化でなければならぬと思っています。これまでのトヨタが本格的にデザイン革命を始めた。これまではトヨタのスタイルは無難でいい。事実、トヨタがヨーロッパで占める割合は8%程度です。世界で生産台数世界一にもかかわらずです。

現在のレクサスや新型のクラウンに見るようになっては違ったデザインになっていると思います。好き嫌いはいはあると思いますが、むしろそれ位に尖った方がよいのです。2013年くらいで「度々いいだと思いませんか。」と言われるようになるには、初めに変わかなと思われ、私たちがこれからは万人受けするクリーニングの仕方や店づくりではなく、アツと思わせるくらいに尖ったものを作っていくかなければと思います。

【業績報告】
 まずは、業界全体についてですが、2012年の総需要は前年比2%増の3,993億円でした。20年ぶりに1世帯当たり支出額が伸び、1.2%増の7,371円になりました。これについては、需要が回復したということではなく、震災の影響による反動増と考えられます。近畿圏は、依然として厳しい状況が続いており、前年比で9.1%の減少に落ちています。

さて、当社の成績については、対前年比99.9%でした。昨年は、記念すべき50周年の年だっただけに増収に持っていきたくはあったところですが、残念ながらあと一歩及びませんでした。僅かな額だけに本当に残念ではありません。

前身を見ていきますと、目標に達した店舗は残念ながらありませんでした。前年比で売上が増加した店舗は、6店舗だけでした。15店舗で売上が減少しました。楽クリの売上の増加は減少分を幾分か抑えられたと思います。

売上が上げ難い時にきており、良い店の売上げは増えませんが、難しさを増してきます。真剣に売上げをやらなければ、必ず売上げは増えませんが、決して残しません。でも、最後までその地域で残れば、必ず売上げは増えます。だから、最後まで残ることを考えて下さい。昨年は、売上げが減ったにも拘わらず、店舗人件費が6百万円も増加しました。一人一人が「自分だけだからいいだろう」とか、「30分だけ」とか甘い考えで時間を延長することがその店舗の維持を圧迫することになります。売り上げの減少と経費の増加が続けば、閉店スピードを速めることにもなりますから、一人一人の自覚とレベルアップを目指してやって欲しいと思います。

続きは別紙資料を読んで下さい。

【支店長の誓い】
 各支店長から運営方針が発表されました。両支店長とも社内基本方針を忠実に守った方針が打ち出されました。その中でも、必ず行わなければならないと感じた部分を紹介いたします。

本店 古田支店長



「工場スタッフの多能化」
 スタッフに専門性を持たさず多能工へ成長させることにより、欠員が出た際などにも最善のポジションをを行い生産性・品質を一定に保つ。

「コミュニケーションの促進」
 工場と店舗スタッフ間のコミュニケーションを活かし、日々の業務連絡など報告・連絡・相談を徹底し、店舗間の温度差を無くし、連携の取れたエリアを作る。

今津店 尾島支店長



「お預かり時の検品の徹底」
 第一線でトラブルを回避するためには欠かせない工程である。工場に入荷してしまふことにより、事前報告の信憑性にかけて、回避できなくなる場合がある。

互礼会ってこんな感じ！！

表彰式



25年度も丸富を引っ張って

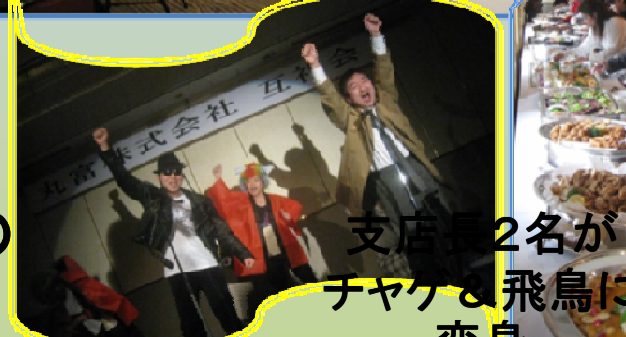
講習会



皆さん真剣に目を傾けて猛勉強



講習会からの懇親会⇒⇒



支店長2名がチヤケと飛鳥に赤白

25年度福人間はこの2名！



2等 本店 小原さん
 1等 メラード店 金丸さん

今年のお誕生日プレゼントって、何？何？

社長からのお誕生日プレゼントは、社長と梅田でイタリ안의ランチの予定でしたが、皆様がお忙しいようので、参加できず、少ない為、中止となりました。残念！！
 変わりは何かないー？