

SICかわらばん

SIC、入居企業、地域企業 を結ぶ情報紙 — 地域版 —

発行
No.

71

発行日：令和3年3月15日(月)
(2021年)

地域企業紹介 71

株式会社アオイ

提案型経営で クリーニング業界の発展に貢献

八王子市上柚木に本社を置き、クリーニングトータルシステムの販売を手掛ける株式会社アオイの船木春男社長に事業展開やプロフィールなどについてお聞きしました。

船木社長は、1967年東京都目黒区生まれで、少年時代は北九州で過ごした。その後、東京国際大学へ進学。ローラーホッケー部に所属するとともに、土木作業員や自動車教習所の教官などのアルバイトにも精を出した。卒業後は大手ハウスメーカーに就職し、埼玉営業所に配属された。縁あって、ローラーホッケー部で知り合った女性と結婚。そして、その奥様の実家が、まさにアオイだ。ある時、奥様の父親であり創業者である永井軍治さんから、「会社の経営をやってみないか」と声を掛けられた。小さい頃から軍治さんの苦勞を身近で見えてきた奥様は断固反対。気持ちが揺れ動く中、男のロマンの話に「経営者として、自分の可能性にかけてみよう」と一念発起。3年務めたハウスメーカーを退職して同社に入社した。船木社長28歳の時だ。当時は反対だった奥様も、今では一番の理解者になっている。

アオイのお客様は町のクリーニング店。ホームクリーニング分野を事業領域として、「クリーニング店が顧客満足度100%を目指し、地域の一番店になる」ための一貫した提案型経営を行っている。もともとはクリーニング店を営んでいた軍治さん。店舗が火事に見舞われた際、当時の機材商が何も提案してくれなかったことがきっかけで、クリーニング店のために提案できる会社を作ったのが同社のはじまり。1974年の法人設立以来、今期で47年余りにわたる業歴を有する。

同社の事業内容は、「製品販売」部門と「サービス提供」部門に大別される。販売部門では、ハンガー・洗剤・柔軟剤・消臭剤などの資材や乾燥機・ドライ機などのクリーニング機械にコンピュータシステムも取り扱う。サービス提供部門では、各種機械の修理メンテナンスをはじめ、店舗・内外装インテリア設計施工や販売企画・広告宣伝・店舗受付担当者の接客指導・勉強会実施まで多岐にわたるサービスを提供している。職人気質の経営者が多いクリーニング店の身になって、販売部門からサービス部門までをワンストップで提供できることがアオイの大きな強みだ。商材を売るだけでなく、信じ合える者同士になれるよう気を抜かず誠実な仕事を心がけている。「信じる」と「者」という字で「儲かる」となると語る船木社長。現在、33社100店舗の優良顧客を中心に、時代の変化に応じた提案型経営を貫いている。

代表取締役社長：船木 春男（ふなき はるお）

所在地：東京都八王子市上柚木 314-1

従業員数：10名

資本金：1,000万円

事業内容：クリーニングトータルシステムの販売等

URL：http://www.ao-i.co.jp/

1996年に同社が導入した「トータルシステム」は、お客様が安心して利用できる新時代のクリーニング・快適な店舗づくりを目指すものであり、クリーニング店の売上倍増計画だ。7つのポイントを挙げ、地域の一軒店を作っていくのが狙い。「1.店舗イメージ=いつもキレイ、清潔な店舗なら安心して利用できる」「2.会員制の導入=待たされることなく、利用するたびに特典の魅力がいっぱい」「3.受付スタッフの質的向上=利用する度に対応の感じがよく、とても気分が良い」「4.約束事の厳守=納期を厳守することで、信用もつき安心して利用できる」「5.品質の向上=前金を払ってもお願いする価値がある」「6.個人サービスの徹底=会員になって本当に良かったと実感を持って利用できる」「7.利用しやすい料金=品質が満足、それに伴った料金で安心して利用できる」の7つだ。また、「企画→調査→提案→契約→店舗設計→施工→機械搬入工事→講習→オープン→アフターケア」までを“ワンストップ”で行い、成功への道のりを責任をもってサポートする仕組み。そして、何よりも“お客様とのコミュニケーション”を大事にする。八王子市・三多摩地域を中心に、週1回は顧客先に出向く。いわゆる御用聞き的存在となり、お客様に一番近いアドバイザーであり続けることが大切だと船木社長。そのほか、洋服のリフォーム、しみ抜き、色掛け、シルエット整形などのサポート業務も行うなど、きめの細かいサービスを提供している。最近で

は、臭いの発生原因になる菌を分解してから臭い自身も分解する消臭剤の販売を開始した。特に台湾市場への新規参入では、SICのIM（インキュベーション・マネージャー）が市場調査・商談・各種手続き等々をお手伝いさせていただいている。

現在、船木社長はジェニユインプレス協会の理事として、ミンクコートなどのハイブランド洋服を中心に、総合的な洋服クリーニングに関する独自の理論を確立し提唱している。お客様と対話し、衣服の状態を確認しながら、衣服ドクター（医者）として、その服にとって最良の手入れを施すメンテナンス技法（ビスポーク・メディカル・メンテナンス）を用い、お客様の大事な衣服を新品よりも素晴らしい状態で仕上げるための研究・研鑽を目的に日々技術の向上を目指している。常に業界全体の発展を第一に考える船木社長は、2018年に「かなめ流通グループ」（全国機材商経営同友会ならびに全国クリーニング資材卸売商協同組合）の代表に就任。クリーニング業界における様々な課題解決のために惜しみなく力を注ぐ。そんな船木社長の今後の事業構想は、「クリーニングのオートメーション化」だ。クリーニング店が人件費を抑え生産性向上を図れるようにしたいと熱く語る。提案型経営を貫きながら、今まで以上に業界の発展とクリーニング店の経営サポートに精力的に取り組んでいる船木社長に心からエールを贈りたい。

入居企業紹介

72

株式会社CYNK

IT化による業務改革を後押し!!

情報システムの設計・開発・コンサルティング業務を行う株式会社CYNKの永見暢之社長にお話を伺いました。

長年にわたりIT関連企業でシステム開発に携わってきた永見社長。技術職だけでなく、営業職での経験も積んだのち、2015年7月に同僚の工藤康志取締役と株式会社CYNKを立ち上げました。SICには、「SIC経営塾」を受講した縁もあり、2020年3月より入居しています。

IT化が叫ばれる中、多くの中小企業にとって、多額の開発費用を投じてITシステムを構築・導入することは容易ではありません。しかしながら、ツールレベルのちょっとしたIT化でも、実は日々の業務を大きく効率化させることができます。CYNK社では、「単純作業を何時間もかけてやっている」「毎月同じ作業を繰り返している」といった悩みを抱える中小企業に対して、「十数時間かかっていた作業が、ボタン一発でできるようになった」といった事例に代表されるように、中小企業でも取り組めるIT化をサポートしています。

同社の基本事業は、SES（システム・エン

지니어リング・サービス）です。これは、客先でのシステム開発やインフラ環境構築・運用を行うために、“技術”そのものを提供することとも言えます。実際の案件は、顧客管理・請求・経理システムなどの案件が多く、迅速かつ機動的に対応できることが同社の強みです。また、幅広い業種での実績も豊富で、通信業界だけでなく、製造業や縫製業、スポーツクラブなどでの開発にも携わってきました。例えば、製造業のテレワーク対応に関する相談を受け対応するなど、これからIT化を進めていこうとする企業にも積極的にシステム提案を行い、生産性の向上に貢献しています。最近では、自動化やロボットの活用が必要となる相談も増えており、ロボット関係の相模原市内企業とも連携しながら、新しい市場に踏み込んでいます。

ITシステム業界では、自社の利益に傾注するあまり、現場が最も困っている課題への対応を避けてしまうケースがあります。そこで、同社では、常に顧客が主体となって構築・運用していくITシステムの提供を心掛けています。また、活用可能なアプリ

ケーションが増える中、様々な可能性を見いだしながら、顧客への丁寧な提案を積み重ねていくことも重視しています。企業にとって、ITシステムの導入は、あくまで手段であり目的ではありません。導入によってどのような効果が期待できるのか、その投資効果を明確にしたうえで提案していくことが重要であると考えています。

顧客の利益を最優先にし、“便利さ”を一つひとつ生み出していくことを喜びと考えているCYNK社。これからも、当たり前を積み重ねていく“凡事継続”を掲げながら、IT化による企業の業務改革を後押ししていきます。



工藤取締役（左） 永見社長（右）

株式会社 CYNK
SIC-1 Startup Lab.1305 号室
URL: <https://www.cynk.co.jp/>



唐突ですが、“優れた創業者”とはどんな創業者でしょうか。会社を大きくして多額の利益を上げ、広い知名度を得た創業者が優れている、とすると何か違和感が生じてしまいます。確かにそのような会社を作り上げることは並大抵の努力では成し遂げられません。時には運を得てチャンスをつかみ取ることも重要です。そもそも創業者に“優劣”を付けることに意味はなく、「人一倍の努力を繰り返し、ここぞという機会に一手を打つ準備を怠らなかった、そして多くの協力者や理解者にも支えられている創業者は“惹き付ける力”を持っている」と表現するとしっくりきます。そして、そのような魅力ある創業者を地域から生み出したい、という思いが様々な創業支援の根底にあるはずです。

基本を身に付ける

とは言え、夢や熱意だけで事業が思うように運ぶものではありません。生み出した商品やサービスが顧客にとっても必要なもの、欲しいものでなければならず、さらには提供する商品・サービスを購入してもらって、初めて対価を得る、その繰り返しによって事業は継続します。

これらの活動は多くの会社が行っていることで、共通する“基本”が多くあります。例えば、販売するための商品・サービスを形にして顧客が購入できる場所(実店舗やインターネット上、または客先)を確保しなければなりません。また、商品・サービスの存在や魅力といった情報の伝達、購入してもらうための価格の実現も必須です。さらには、どのように資金を集めてどのように運用するかも重要で、何からどのように手を付けていけば良いの

かわからない、そのような状況にある創業者に対して、我が相模原市では相模原市産業振興財団や相模原商工会議所、金融機関などが多様な支援メニューを取り揃えています。具体的には、

- ①創業者や創業検討者に専門家が個別に相談を受ける“創業相談会・窓口”
- ②創業に向けて必要な知識やスキルを体系的に身に付ける“創業セミナー”
- ③先輩創業者の実体験を聞くイベント
- ④女性創業者に向けたセミナーや交流会
- ⑤創業者向けの融資制度の案内

などで創業者への支援を実施しています。創業者自身の自己分析も行なったり、SNSの効果的な活用方法なども取り入れるなど、年々実践的で充実した内容になっています。

スピードが求められる スタートアップへの支援

最近では“スタートアップ”という言葉を目にしますが、ここでは「まだ世の中にはない技術やビジネスモデルによる創業者」とします。スタートアップによる事業は既存の業種・業態での新規創業に比べて一気に大きな事業に成長する可能性を有する一方、より早く人・モノ・金・情報といった経営資源を集めなければならず、それでも事業が頓挫してしまうリスクが高いのです。このスタートアップに対して国や大手企業、官民を問わない支援機関等が“アクセラレーション”といった支援を行うことが増えてきました。スタートアップはファイナンスや技術開発、マーケティング、組織編制などの専門家からより厳しい目で事業計画が評価され、支援にあたるメンバーは自身のビジネスに向き合うような目線でスタートアップを鍛え上げます。世の中をより豊かにし、社会的課題を解決するような頼もしい企業を地域で創出するため、神奈川県も独自のアクセラレーションプログラムを整備しています。また、神奈川県はシニアによる創業や大学生向けの起業家教育・輩出を目指したプログラムなども実施しています。

創業支援にはここでは紹介できなかった制度やメニューもありますので、気になることやわからないことがあればSICや支援機関などにお問合せ下さい。次回は創業支援の現場について取り上げます。



片山 寛之 (かたやま ひろし)

事業創造部 インキュベーション・マネージャー

2009年にSICに入社。主に入居企業支援を担当し、マーケティング計画や資金計画など、事業全般に関する相談対応や伴走支援に取り組んでいる。2017年、JBIA（日本ビジネスインキュベーション協会）のシニアIMに登録。中小企業診断士（2008年登録）。

月刊アベチアキ

相模原市中央区千代田にあるコッペパンの専門店「月刊アベチアキ」を訪れました。名店「PAINPATI（パンパティ）」で働いていた阿部さんが独立して、2017年にオープンしました。店名の「月刊」は、毎月期間限定で新商品を販売していることが由来になっています。

コッペパンの具材はスイーツから惣菜系まで約30種類の中から選べます。どれにしようか迷いましたが、阿部店長オススメのチョコミント、人気No.1のフルーツホイップ、タルタルソースたっぷりのチキン南蛮などをテイクアウトしました。安心・安全にこだわり国産小麦を使用したやわらかくしっとりとした食感のパンに他店にないオリジナリティあふれる具材を合わせ楽しめます。

地域に根ざした幅広い年齢層から支持されるパン屋さん。皆様もお気に入りのコッペパンを見つけてみてはいかがでしょうか？ごちそうさまでした！



人気No.1のフルーツホイップ ¥280



昔ながらのナポリタン ¥340



お店の外観



阿部店長

相模原市中央区千代田2-11-10

営業時間 平日 10:00～17:30 土日祝 10:00～16:00

※パンがなくなり次第終了となります。

定休日 不定休

TEL 042-707-7613

「ニュービジネスリーダー」育成セミナー

SIC 経営塾

20年目のSIC経営塾 4月より募集開始!



時代に打ち勝つ「経営力」の育成を目的として、平成14年(2002年)に開講したSIC経営塾は、20年目を迎えます。これまでに、100社以上・200名以上の方が受講し、経営塾で学んだことを経営の場で実践し、第一線で活躍しています。

本年も、7月からの全10回の講義で、先端的な企業のケーススタディーを通じ、経営の理論と実践を学ぶとともに、塾生自らが事業構想を再構築することにより、「真の経営力」を育成することを最終目的としています。

開催期間:令和3年7月~令和4年2月

会場:さがみはら産業創造センター(相模原市緑区西橋本5-4-30)

募集人数:12名

対象:経営者または経営幹部

受講料:220,000円(税込み)

募集開始:令和3年4月開始

問い合わせ先:事業創造部 中村・片山



相模原のシェアするオフィス&ラボ

EN-Garage 会員募集中!!

～ 創造が始まるビジネス環境と“場所”だけではない価値を～

未来に向けた主体的な意図を言葉にする(英語の)接頭辞"en"と人とのつながりを意味する「縁」、そしてガレージからスタートした起業家となぞらえる"garage"を組み合わせた「EN-Garage(エンガレージ)」。

そこにはスタートアップや挑戦する地域の企業に向けたSICの思いが込められています。

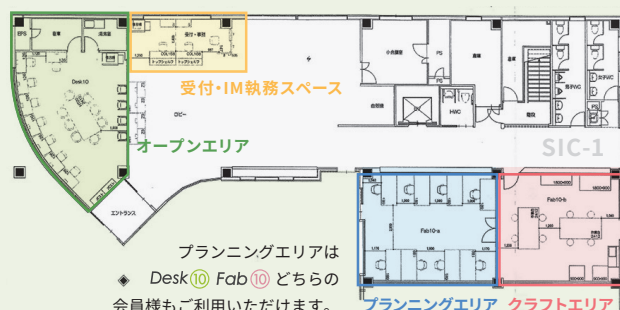
何かが始まる場所、何かを始める場所は誰にでも必要です。成功と失敗を繰り返し、そして出会いと絆が生まれます。

場所、時間、コスト、そして夢をシェアする「EN-Garage」は、相模原から始まるイノベーションの発信地となり、多くのビジネスが生み出されることを目指しています。



プランニングエリア

<エリアマップ> SIC-1 Startup Lab. 1F フロア内



オープンエリア



クラフトエリア

デスクワークが中心の方に

会員制シェアオフィス Desk ⑩

ものづくりの場所も必要の方に

ものづくり作業スペース Fab ⑩

営業時間:8:30~21:00(土日・祝日も利用可)

アクセス:JR横浜線・相模線/京王線

「橋本」駅南口より徒歩10分

まずはお気軽に
ご見学を!!

詳細はこちら



入居企業を募集しています。

SIC空室情報 (令和3年3月15日 現在) ※お気軽にお問い合わせください。

部屋	空室数	賃料/月額 (共益費込・消費税抜き)
SIC-1 Startup Lab.	○セミラボB (31.5㎡)	2 ※1 98,400円
	○スモールオフィスA(23.6㎡×2)	1 ※2 157,400円
	○スモールオフィスB (17.3㎡)	2 ※3 64,200円
SIC-2 Creation Lab.	○セミラボ (50.2㎡)	1 ※4 172,700円
	○オフィス (50.2㎡)	1 ※5 172,700円

※1 うち1部屋は5月から入居可能 ※2 二間続き

※3 4月から入居可能 ※4 6月から入居可能 ※5 7月から入居可能

詳しくは、SICホームページをご覧ください。

<https://www.sic-sagamihara.jp>

編集後記

「師匠を持つと力がつく」と語るアオイの船木社長。実際に、ご自身のお父様やアオイの先代社長、クリーニング業界の方々など、これまでに5人の方を師と仰りできたそうです。今では、きっと誰かが船木社長を師と仰っているのではないのでしょうか。皆様は、「ご自身の師匠は？」と聞かれたら、どなたの顔を思い浮かべますか？



(株)さがみはら産業創造センター(SIC)
〒252-0131 相模原市緑区西橋本5-4-21
電話:042-770-9119 FAX:042-770-9077
E-mail: koho@sic-sagamihara.jp

ご意見・ご感想を
お待ちしております。

ウェブサイト <https://www.sic-sagamihara.jp/>