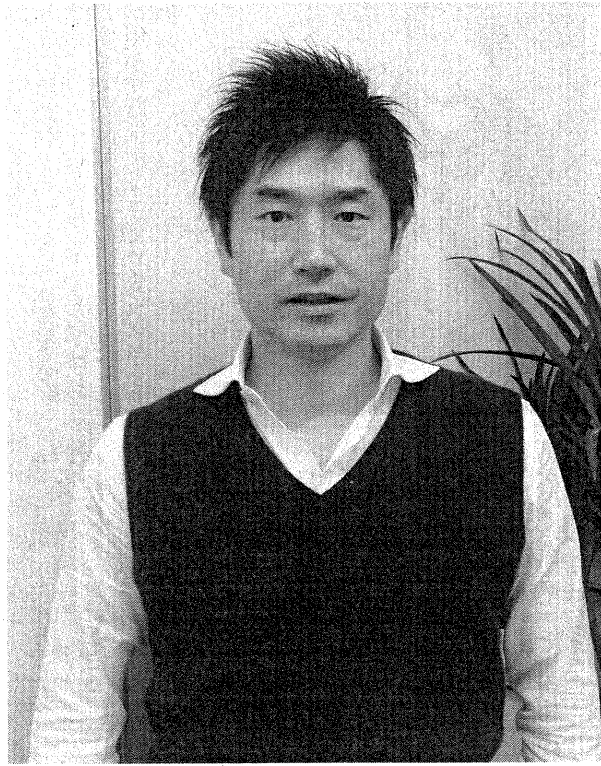


パーソン

トゥトゥモロウ社長 坂田知裕さん



さかた・ともひろ

1970年福岡県北九州市生まれ。高等専門学校で化学を専攻、アルバイトで大手ファストフード店で接客全般、店舗運営、人材育成を5年間学ぶ。卒業後はフィルムメーカーで営業。93年11月に宅配クリーニングのラクーンデリバリーを開業。

ファッションクリーニングで新領域

ニーズより半歩先のサービスを提供する

「ビジネスモデルの考え方は非常にシンプルだ。ビジネスモデルをパッケージ化して全国規模でパートナーを募集するのは5年前からだ。ラクーンデリバリーシステムはクリーニングの依頼主から無料で電話や携帯電話、スマートフォン、ネットで注文を受け付け、お客様に最も近いパートナーが集配して自社工場と契約工場に送り、また配達する。工場の仕組みです。いわば電話一本でクリーニングの依頼主から

「版」というイメージです。全国に広がるにつれて、代の男性が中心で30代から50代の男性が中心です。私自身が全員の素人からのスタートで、知識も技術もインフラも何もありませんでしたから、システムはシンプルにして未経験者でもできるようにしています。サポート体制も整えています。その上で、新しい事業は広がりますか

「今、どこまで広がっているのか。ラクーンデリバリーは福岡を足元にして九州はもとより新領域まで40エリアまで広がっています。シズンオフに着ない服を次のシーズンまで預かるメニューも開発しました。クリーニングで受けたファッション用品を年間、自分と契約した倉庫で保管する。一着、一着、一着と保管する。服を着ない時期は半年間、安価で預かるシステムは評判が良く、現在、関東圏に顧客が多く全体の7割近くを占めています。今春には1000パックに近づけることを目指しています。

「昨年から雑貨輸入販売のアントレックスと組んでファッションを愛する人のためのクリーニングサービスを始めました。アントレックスが輸入販売するニューヨークのファッションブランド、高級洗剤の「サ・ランドレス」を使って洗濯する新サービスシステム「サ・ランドレス・クリーニング」です。「なんでも3点8000円」の価格で、配達時に好みの香をつけておしゃれなパッケージで配達するというファッション性も提供して付加価値を高めています。洗剤は排水しても安心なエコ仕様です。

「市場のニーズよりも半歩先のサービスを提供する」とこの入の胸のなき挑戦とその実現だと思えます。利便性だけでなく、独自の価値の高いファッションメンテナンス事業やホーム、オフィス、デリバリーの各種サービスのサービスをスピードを持ってし続けることが使命だと認識しています。若い企業でもありますが、押して進むことこそ、オンリーワンの企業を目指していることです。

「このほかにも布団のクリーニングや「スチールウォーター」のデリバリーも行っています。それと実際に顧客の自宅に向くと、一人住みの人の安否確認や、買い物難民と呼ばれるお年寄りの買い物サービスなど社会的な役割も担うようになっていきます。

「ファッション関係や洋服の専門店などに勤める女性に人気がある。ファッションのプロから評判が広がっています。全国の有力セレクトショップや有名百貨店にも取引が広がりはじめ、海外ブランドや大手百貨

「基本的にはお客様を思い、従業員を思い、関係先を思い、社会への思い、株主への思い、という思いを大切にしたいと考えています。この会社の強さであり、独自の価値を生む土壌だと考えています。

「不」を解消すること

「ファッションクリーニングを始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。

「100人にクリーニング事業を始めたいかどうかを聞くと、大概の人がやりたくない」と坂田社長。斜陽産業と見られている証しだといろ。しかし、切り口を変えて新時代に対応したやり方やサービスを加えると、業種業態も大きく変わって「オンリーワンの事業に十分になり得る」と自信を持つ。



ラクーンデリバリーの集配車

記者メモ

既存事業に付加価値をつけることで独自価値を編み出す。その手法や発想力の背景には、子供のころから培った独立心と想像力、そして豊かなネットワークがあるようだ。ベンチャーから出発して経営者として「夢は関わるすべての人が笑顔で楽しく、モチベーション高く仕事ができる環境を提供すること」と、存在意義のある企業の創造に力を入れる。(小川敬)