

# ユーゴーさん見学記

## (オサガリ専科)



平成29年7月4日、5日、TCCで見学ツアーを行いました。

- 構成
1. 沼崎社長の「ユーゴーの事業展開」についての話し。
  2. クリーニング専科郡山昭和店・オサガリ専科併設。
  3. クリーニング専科宇都宮下栗店・コイン併設店。
  4. クリーニング専科宇都宮雀宮店・工場併設。
  5. ランドリー専科保原店・サーキット併設コインランドリー

# 1. 見学記をまとめるに当たって

- 本見学記は、実際の見学ツアーの順序とは異なっていて最後に行われた、沼崎社長の「ユーゴーの事業の方向」についてのお話しを始めに記しました。
- 今回の見学記は「オサガリ専科の考え方」と、実際の店舗見るといのが大きな目的でしたので、これを中心に記載しました。
- 他店舗も、ユーゴーさんの示されたテーマを持って見ることが出来ました。

## 2.説明のために配布された資料



- 株式会社 UGO 会社案内
- 大卒採用のための冊子「SEIZE THE DAY」 「Progress」
- **Thank you CARD**
- クリーニング便利帳・FUKU
- **Quest of [Good cleaning]&[Better Life] Journal**
- ウーサー活動資料（電車、プロスポーツ応援等）
- クリーニング専科販促ちらし
- おさがり専科資料

## 2-1. 配付資料の説明

- 人を採用した時には（パート従業員も含めて）、会社案内（会社の目指す方向、会社の歩み、ユウゴで働く意味）、Thank you CARDをもってクレド（会社の精神・志）の話を3時間程度行います。
- とくに、何かに迷った時、進むべき方向に苦しんだ時にはThank you CARDにそって考え、判断を下すように話します。



### 3. クリーニング需要の喚起

- 広告販促計画→新聞普及の減少を受けて、折り込み広告にかえて、多くの方に知ってもらうために、クロスメディアによる展開をしています。
- ラッピング電車・バス、ラジオや動画サイトでのCM、プロスポーツスポンサー、地域イベント、ノベルティーグッズなどに力を入れています。
- ワイシャツの製造販売、古着の交換（おさがり専科）等アパレル関連の事業展開をしております。

# 4. ラッピング電車・バス



FRONT



FULL WRAPPING



電車



市内循環バス



高速バス

## 4-1. 電車・バスの広告



- 地方だからではないかと注釈がありましたが、電車・バスのラッピング車を走らすことはことのほか容易だとのことでした。
- ラッピング費用は、電車で120～150万円、バスで60～80万円。配送車の30万円が高く感じました。
- 広告宣伝費用は制作費と同程度と聞きました。  
(だらしのないことにメモを紛失しました)

# 5. プロスポーツの応援



バスケット  
ボール



栃木ブレックス

サッカー



水戸ホーリーホック

野球



千葉ロッテマリーンズ



福島ホープス

## 5-1. プロスポーツ応援



- スポーツを通じて、ユーザーを可愛がってもらえるように、試合のスポンサーとなって応援をするようにしています。
- 栃木→栃木ブルックス（バスケット）、茨城→水戸ホーリーホック、千葉→ロッテマリーンズ、福島→福島ホープスとそれぞれ地域毎に分けて応援をしています。
- スポンサーであれば野球の始球式は100万円、とのこと。

# 6. 地域スポーツとマイナースポーツの応援



小美玉フットボールアカデミー



クリーニング専科CUP



クリーニング専科みつくに杯



チーム日下プロジェクト



阿見柔道スポーツ



World Fut つくば



## 6-1. 応援を通じて企業理念を伝える ユーザーを知ってもらう

- 面白い方のクリーニング屋さん。
- みんな（ファン）と一緒に応援しているユーザーを知ってもらう。
- スポンサーとして根底から支援をするとともに、選手、家族、ファンにユーゴー（クリーニング専科）を知り、利用していただく。
- サイン入りグッズ、キャラクターグッズ（ユーザー）の提供をしてユーゴーを知ってもらう。

## 7. 販促のもう一つの狙い

- 毎日イベント、曜日別のクーポン・各種グッズの配布は、お客様のつなぎ止めと同時に商品を平均的に入荷する狙いがあります。
- 現在の入荷状況は、月、土、日、火、木、金 となっています。（毎日、仕事の×時間は午後3時としています）（水曜日定休）

※販促等の詳細については、前回の訪問記を参照ください。

# 8-1. おさがり専科



## オサガリ専科

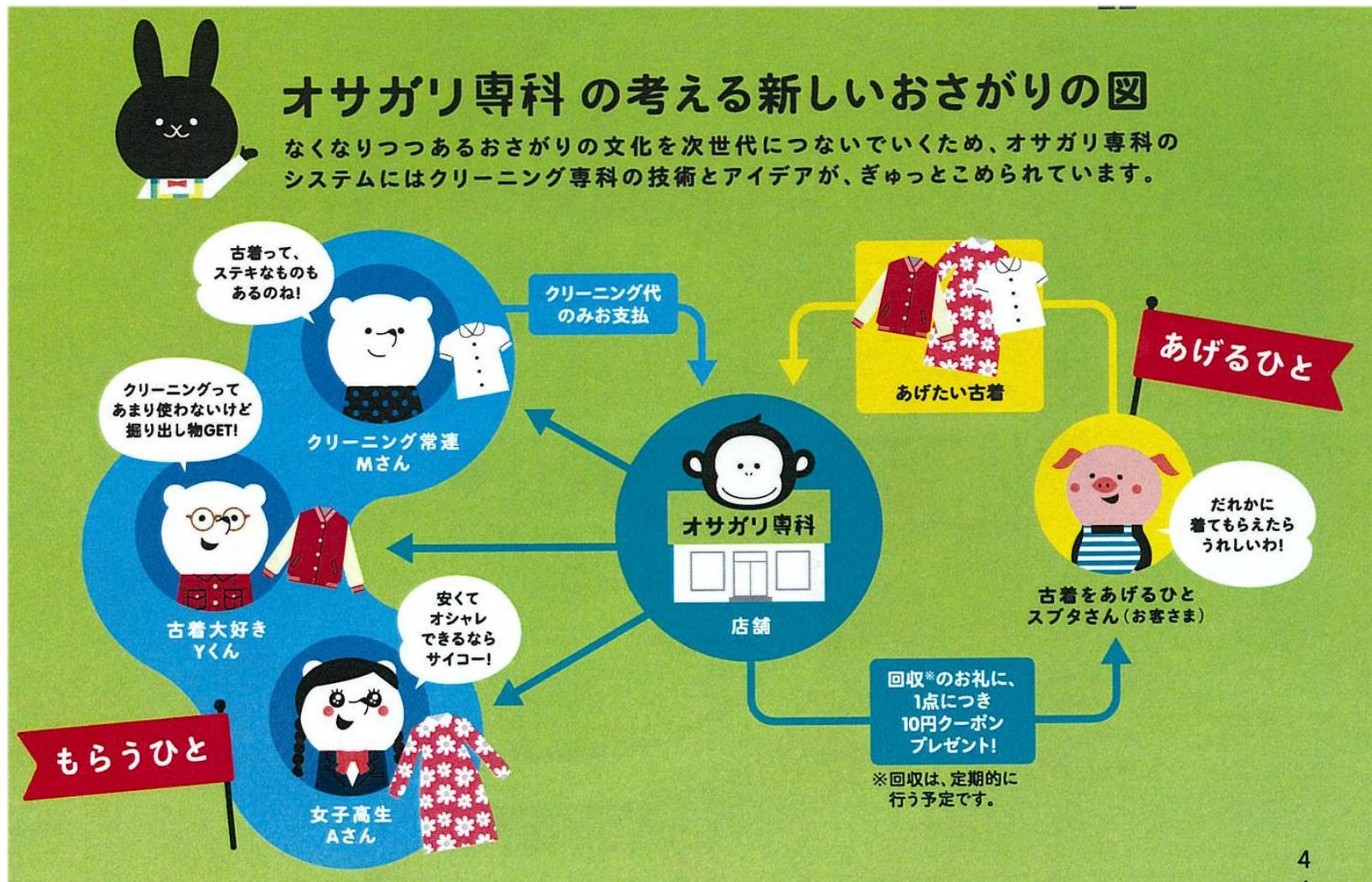
“クリーニング料金だけ”で  
すきな古着が手に入る!?



おトクに  
オシャレが  
できちゃう!



# 8-2. おさがりの図



## 8 - 3. おさがり専科 2 (おさがりのサイクル図)

- **あげる人** 「この服私着ないけど、誰かきてくれるかな?」。おさがり専科にお持ち下さい。(商品1点につき10円のクリーニングクーポン券差し上げず)
- おさがり専科に展示されます。
- **もらう人** 「すてきな服、もらっちゃお」(クリーニング代のみお支払い下さい)



# 8 - 4. クリーニング専科・おさがり専科



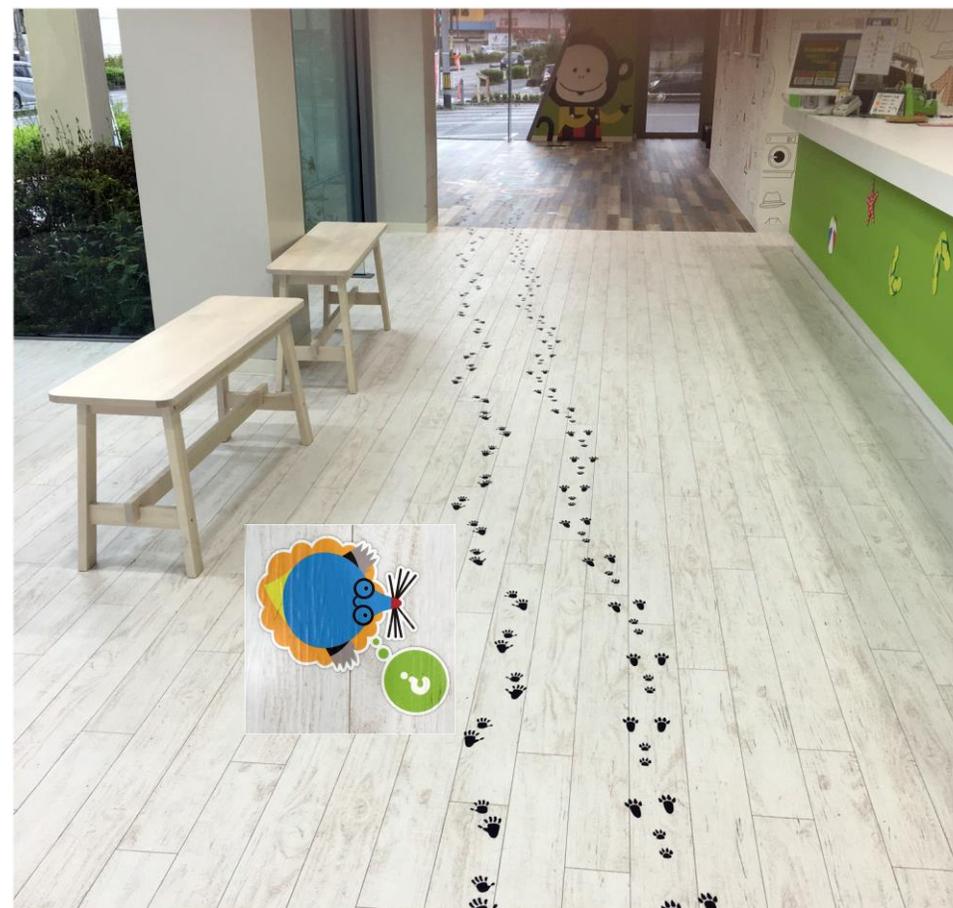
## 8-5. 後ろにおさがり専科の看板



# 8 - 6. クリーニング・おさがり専科入り口



## 8 - 7. 足跡をたどって正面を二階へ



# 8 - 8. おさがり展示場 (2階)

夏のディスプレイ



展示を見るメンバー



# 8 - 9. おさがり専科の告知ボード



# 8 - 10. 2階から1階入り口付近を見る (ゆったりとした店内)



## 8-11. おさがり専科の出店

- 私達は、あくまでもクリーニングが主体と考え、このクリーニングを支えてくれる選択肢として「おさがり専科」を考えました。（設備費が小さくて済む）
- 古着で商売をする必要は無く、古着で生まれるクリーニングの顧客の創出が目的なのです。
- 現在、クリーニング取扱点数の5.2%、10%が目標です。（採算分岐点）
- 全体で100坪、工場60坪・店舗40坪（クリーニング20坪）、2Fおさがり展示場20坪。



# 9-1. クリーニング専科宇都宮下栗店 (コイン併設店)



## 9-2. テーマ〔看板効果〕 中央分離帯のある道路に出店、看板でどの程度の集客効果が得られるのか。

看板（構造物として作りました）



ランドリー専科・夏バージョン



# 9-3. 店内・夏バージョン (季節ごとに切り絵を交換)



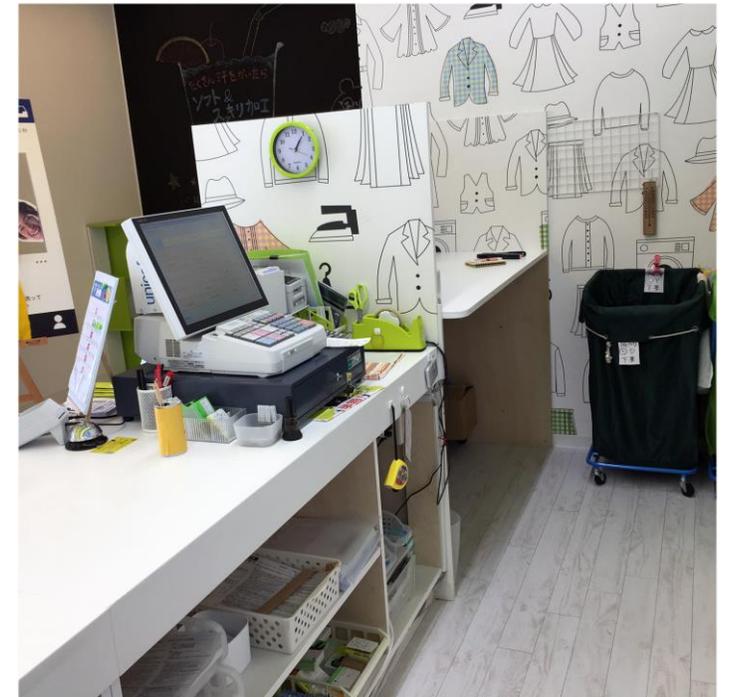
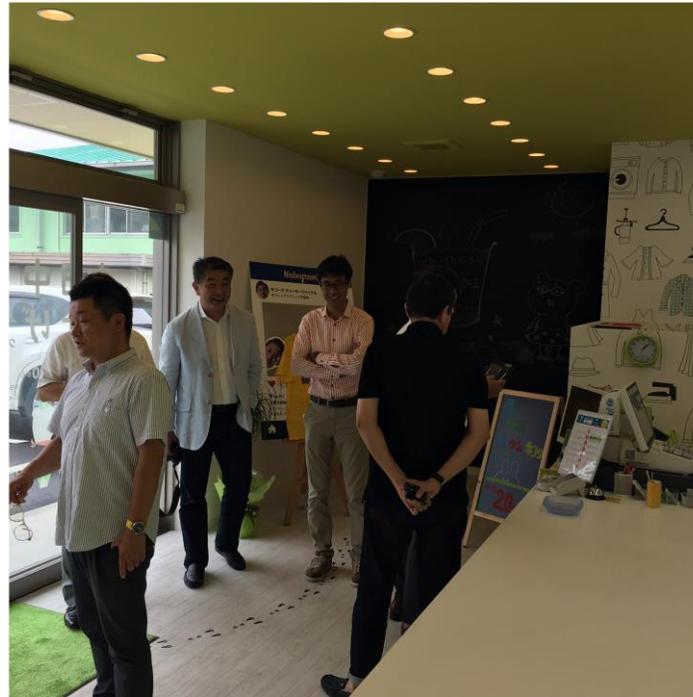
# 9 - 4. カウンターの両側に作業台？

作業台が2カ所用意され、優先順位の異なる作業を分けて行うように工夫されていました。

通常品の作業台



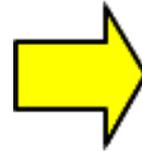
クイック品の作業台



# 9-5. ランドリー-専科宇都宮下栗店



# 9-6. 着せ替え (コイン・アトラクション)



# 9-7. コンセントとドリンクサーバー (コイン)



## 9 - 8. 宇都宮下栗店の出店

- 本年4月オープン、クリーニング80万円/月、コイン40万円/月でした。
- 中央分離帯のある広い道なので、大きな看板を用意してみました。（看板効果の戦略テストとして取り組んでいます）
- コイン併設店舗。総計40坪、クリーニング20坪、コイン20坪。家賃40万円。
- 出店総経費 3000万円（ダイワハウスと提携）



# 10 - 1. クリーニング専科宇都宮雀宮店 (工場併設)

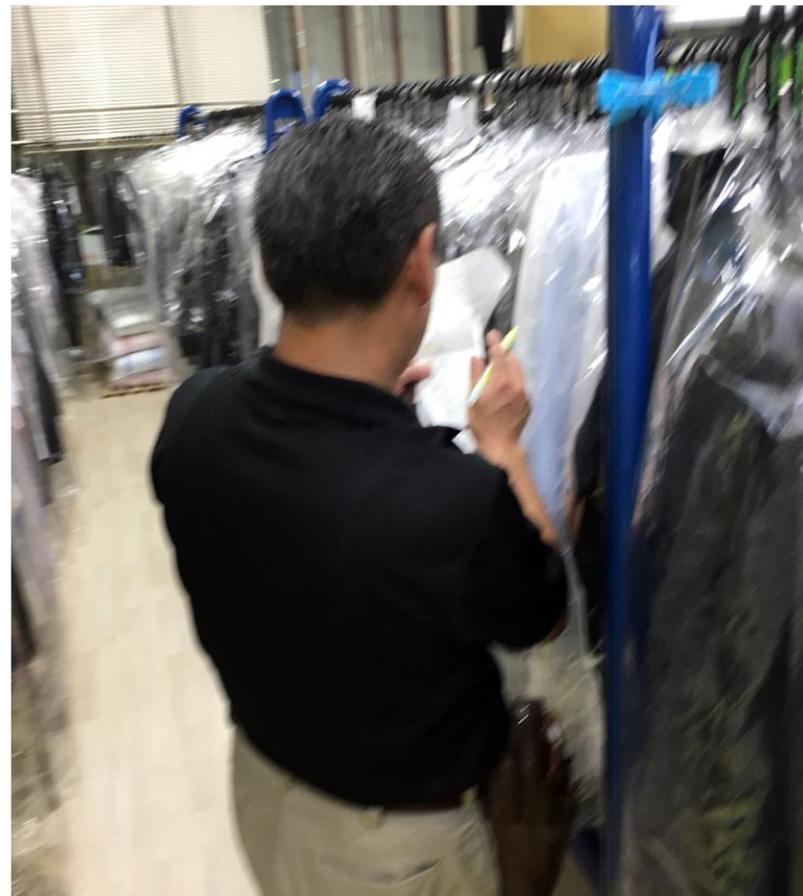


## 11-2. テーマ〔涼しい工場〕 （熱気排出の空気の流れを作り、全体に湿気の無い工場を計画しました）

高い天井



作業員の方に汗が見られません



# 11-3. 工場の内風景

ロット表示



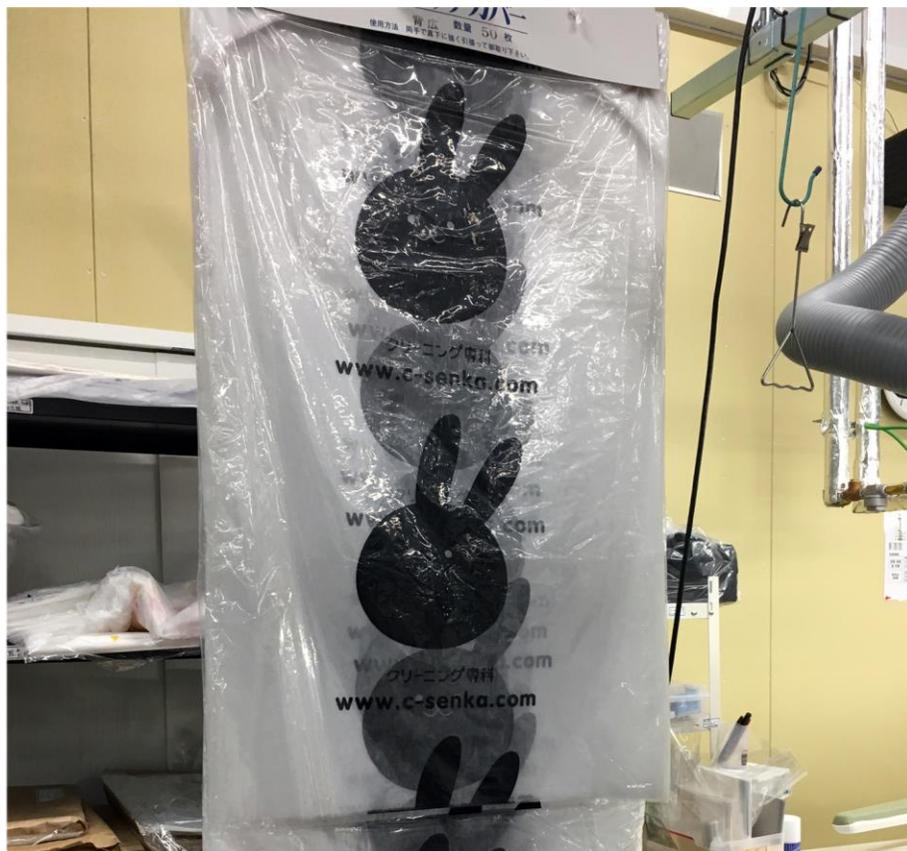
工場を体感するメンバー





# 11-4. こんなところにウーサー

包装紙にウーサー



配送車にウーサー



## 11-5. 雀宮工場・エアコン設置による効果

- 従来のスポットクーラーによる設備をやめて、天井を高くし、熱気を上昇強制排気の流れを作り、そこに22馬力のエアコンの冷気を供給する方法を採用しました。
- ランニングコストは5万円/月×8ヶ月分上がりますが、これにより人が定着、採用費だと考えれば充分こちらの方が、安いとも考えられます。



# 12-1. ランドリー専科保原店

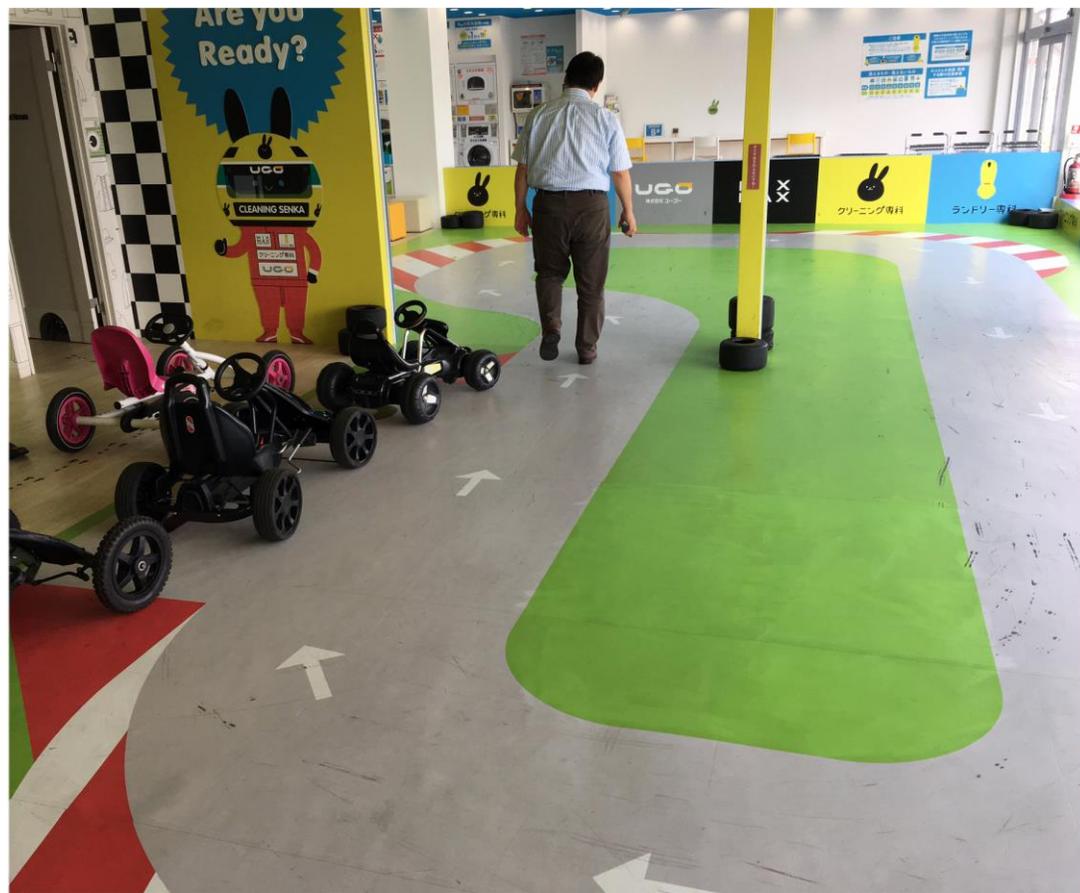
(サーキット併設コイン・クリーニング専科併設)



# 12 - 2. 保原サーキット・グリッド



# 12 - 3. 保原サーキット・コース



# 12 - 4. ランドリー専科



# 12 - 5. ランドリー専科 (注意書きとコンセント)



# 12 - 6. 保原店 ティスプレイ



## 12 - 7. 保原店の出店

- 大きな建物を借りることになり、その利用としてカート サーキットを考えました。
- 100坪（クリーニング20坪、コイン20坪、サーキット60坪）。家賃32万円／月。
- 一日平均10人、多い時で14人ほどの子供さんが利用されています。
- 昨年のコインの利用は800万円／年でした。

# ありがとうございました

- 二日間にわたり、貴重なお時間をありがとうございました。
- いつも、新たな取り組みをされている例を見せていただき、感心させられます。
- TCCとしても、個人としても、今後とも、よろしくお付き合いください。