



上田商店 ニュース

vol. 173

令和元年11月18日(月)

制作:上田商店サークル会
AM8:00送信

至急回覧!
ねがいます

社長	専務	部長		

ー上田サークル会 勘定報告ー

エシカルファッショ

ファストファッションの時代はもう終わり、今後必ずくる「エシカルファッショ」。最近ファッショの世界で注目されている「エシカルファッショ」というキーワード。「良識を大切にしたファッショ」などと紹介されている。現役の慶應大学大学院生でモデルの鎌田安里紗さんは、ブランドとコラボしたりオリジナルグッズを開発しながら、女性たちに分かりやすく「エシカル」を発信し、支持を集めている。「好きな服を長く着る。消費のサイクルを延ばすのも『エシカル消費』」という。

【エシカル消費の要旨】先進国による大量生産・消費。その欲望に途上国の弱い生産者が搾取されたり、急激に資源を使い、環境破壊しているのが現実。消費しているものの生産背景を知り、生産者の搾取を助長しないものや環境負荷の低いものを買ったりする行動、それ自体が社会問題の解決への貢献になる…。

徐々に浸透し、消費に対する意識が変わり、企業のあり方も変わっていく面も出てくるのではと感じる。業界にどう関係してくるのか注視していきたい。

ワイシャツ 宅配サービス

『1ヶ月分20枚のワイシャツのレンタル&クリーニングをSETで行う、日本初のワイシャツ宅配サービス。10種類の柄と5種類のサイズより自由に選択できる月額定額制のオールインワンサービス。』

様々なもので、月額定額制が増加している。乗っかればいいと思う。家族状況に合った組み合わせやターゲットを絞り込むなど色々ありそうに思う。

この情報に関するお問い合わせ・ご注文は、
お気軽に右記の 上田商店 までお願いいたします。

コインランドリー×カフェ

『建設会社(浜松市)が運営する大きなガラスとナチュラルウッドを使った白い建物は、どうみてもおしゃれ系カフェにしか見えないが、半分はコインランドリー。この店のオープンは2016年12月、18年にグッドデザイン賞を受賞している。

こだわりメニューが人気の同店は基本的に1人のスタッフで回している。コインランドリーの操作説明や清掃も兼ね、効率的に運営されている。カフェを併設することで、最小限の人員で、コインランドリーの客の集客にも成功している。』

今日のコインランドリーは、おどり場状態だと感じる。今後、美容室との併設とか、こういった取り組みが益々増えてくると思う。クリーニングの現状では宅配や保管だと思うが影響を受けて欲しい。集客用としての取り組みが重要。新しいスタイルの店を目指せば、洗いの幅が増え、拡がりが期待できるのではと思う。

レジ袋 有料化へ

コンビニやスーパーなど、小売店のレジ袋が有料化する。海洋プラスチックによる環境汚染は、動物や鳥への被害、生態系・健康への害が懸念される。国際的に流出を抑える動きが強まっている。プラスチックレジ袋を禁止、有料化している国は70ヵ国近くある。

今まで日本では、自主的な取り組みにとどまっていたが、国で制限する流れに至った。深刻な環境問題は、温暖化ガス排出削減など他のテーマに比べてまだ新しい問題である脱プラはどう向き合うかが問われる。

令和元年も残り僅か、ラストスパートです

先の災害で被災された地域の皆様に心よりお見舞い申し上げます。1日も早い復興をお祈り致します。
今回も、様々な情報を持ち寄り話し合いました。掲載分以外にも、「シネマ:夫婦どちらか50歳以上なら1人1,800円を2人で2,200円。東京ディズニーリゾート(1DAYパスポート):65歳以上7,400円→6,700円。海遊館:60歳以上2,300円→2,000円…など、様々な企業や施設でのシルバー料金。ヒントがありそうに思う。」という意見もありました。

上田サークル会 会長 上田 良堂

今回も
他業種情報を含め
提案をまとめました。

キャッシュレス決済の支払手数料

大手ドラッグストアの今年3~8月の決算説明。売上高は前年同期比8.1%増、営業利益は同14.8%増、販売管理費は1割増だった。中でも、キャッシュレス決済の手数料に当たる「支払手数料」は21%増えた。キャッシュレス化によって消費者の利便性は上がるものの、企業側の金銭的負担が増えている姿が浮き彫りになった。

政策によるキャッシュレス決済の普及には、小売業の経営者などから「決済事業者への手数料の増加で、業績が圧迫される」との声が上がっていた。

クリーニング専用防虫カバー

エステーは、一般家庭向けの「防虫カバー」をクリーニング仕様に新たに開発。8月に全国のクリーニング店に向けた新規事業を開始した。防虫効果は1年間で、利用者は店で受け取った衣類をそのままクローゼット等に収納できる利便性がある。クリーニング店は、付加価値としてワンランク上のサービスを提供できるメリットなどがある。

250m巻き「ロールタイプ」と25枚セットで1枚ずつ使用できる「カレンダータイプ」のスーツ用とコート用がある。3年後には、全国のクリーニング店約9万点のうち配荷率10%、売上目標年間2.4億円を目指している。

次の狙いは「セットアップ」型

大手紳士服量販店は、先月「きちんと感のある軽装化したビジネススタイルが、これからスタンダードになる」とにらみ、ジャケットとパンツを組み合わせる「セットアップ」型の新商品を発表した。企業が服装の自由化に向かう中で、何を着ればいいかわからない層からのニーズが強いと判断。カジュアル過ぎないスタイルを提案する。

定額でスーツやシャツなどを借りられるサブスクリプションサービスも始めたが、参入からわずか半年後の昨年11月に撤退を決定。今後の事業の軸を探していた。

□電 話 06(6633)4621

担当:上田

□営業時間 AM 9:30~PM 5:00(月~金)

□F A X 06(6633)4625

(24時間受付中)

□URL <http://www.uedashouten.jp/>