



vol. 178

令和4年1月17日(月)

制作: 上田商店サークル会  
AM8:00送信

## 粉骨砕身、頑張りましょう!

新型コロナでダメージを受け続けた上、石油などの高騰に追い打ちを掛けられています。今年こそコ  
ナが落ち着き、業界が少しでも早く持ち直してくれることを願ってやみません。粉骨砕身、頑張りましょう!  
今回も、メンバー各社 様々な情報を持ち寄り話し合いました。SDGs(持続可能な開発目標)は、国内で  
も認知されつつあると思います。政府や自治体、様々な企業・団体での取り組みが進み、媒体も取り上げ  
るなど、浸透しつつあるように感じています。 上田サークル会 会長 上田 良堂



社 長	専 務	部 長		
-----	-----	-----	--	--

## —上田サークル会 例会報告—

### “Go To クリーニング”

◆政府主導による開催に向けて！署名のお願い  
この2年間、新型コロナウイルスの感染拡大により、テレワークの普及やイベント行事・冠婚葬祭の中止、縮小などにより、クリーニング業界は甚大な打撃を受けました。また、最近では原油価格や輸入材料の高騰により、さらに厳しい状況にあります。

このまま嵐の過ぎるのを待っているわけには行きません。そこで私たちは、『政府主導での、需要回復につながる“Go To クリーニング”のようなキャンペーン』を政府に嘆願する為の署名をお願いします。少しでも多くの方々の協力をお願いします。

●団体名：クリーニング業界活性化 署名活動プロジェクトチーム

### キャンプ人口の増加

日本オートキャンプ協会が発表した「オートキャンプ白書2020」によると、19年の参加人口は前年比1.2%増の860万人で、7年連続で増加した。「キャンプ歴1年」のビギナー層が同5.8ポイント増となった。新規参入の増加による「若返り」の傾向が見られ、キャンプが活発に行われたようすが表れている。

コロナ禍でも、新しいスタイル「グランピング」や自分だけの“ポッチキャンプ”は伸びている。キャンプ場でテントや寝袋を受け、クリーニングして自宅に届けるなど需要がありそうに感じる。また、「ペット用品」や「コスプレのかつら」を洗うなどニッチ(隙間)なモノも考えられるのではないかと思います。

### 古着の行方

古着の行方について考えてみると、『7割近くが可燃ごみ・不燃ごみとして廃棄されている。また、リサイクル14%・リユース(海外輸出入)20%と34%が循環されている。消費者にもメリットがある形での再利用・資源化を促す手段が求められる。『環境省』』

若年層は、エシカル消費(倫理的消費)にもつながる古着のリユースを受け入れているように思う。『クリーニングに出して頂いた顧客限定で、リユース(クリーニング済)の衣類をプレゼントする。』というのはいかがでしょうか。費用の負担や保管スペースなどの問題はありますが、消費者の理解を得る為、トレンドに合ったシステムの告知をしっかりとやる。話題になるなど、来店につながるきっかけになるのではないかと思います。

### 「単ごもり需要」

「単ごもり需要」とは、家で楽しく快適に過ごすための消費行動に先立つニーズのこと。注目を集めたのは、ネット通販やフードデリバリー、ゲーム事業などを手掛ける業界でした。ステイホーム生活が長期化するにつれ、需要のトレンドも変化している。

新たなトレンドを即座に捉え、営業に活かすためには、日頃の的確なマーケティング活動がカギを握る。売上げの変化をつかみ、データ収集や分析を行い、社員一丸となって新商品やサービスの開発・販売活動にあたるのが肝要。そのためには、必要に応じて柔軟な組織体制を敷ける考え方を、経営層や人事が身につけておくことも必要だ。

### 今回も、他業種情報を含め提案をまとめました。

### 今年の生活者潮流

新型コロナウイルスの影響により、生活者は、新しい世界と協調した暮らし方を模索してきた。今年は、生活者の価値観の変化が加速する年になる。

文明的な価値観から、文化的な価値観へ移行。具体的には、都市重視→自然重視、グローバル→ローカル・マス→パーソナル、競争→共生へ。サイエンス→アート、スキル→センスなど物質的ハード価値から心や情緒のソフトの価値へ移行が進んでいる。大量生産・消費からエシカル消費への転換が進んでいる。生活の潮流は、経済重視から人間性重視に向かっている。

これからどんな行動・ニーズ・価値観が生まれそうか、半歩先の生活者インサイト、生活者潮流を発見・予測し、先を見越した提案をすることが重要となる。

### 葬儀業界、再編避けられず

葬儀市場は、2040年にかけて死者数が増加基調にあり、年率1%程度で右肩上がりの成長が続くと見込まれてきた。新型コロナウイルスの感染拡大で規模が小さくなり、安定成長を期待した事業者の新規参入で競争が激化した。零細業者が多く、利益を上げにくい事業環境。業界の再編は必至だ。葬儀業者は国内に8000超だが、5000以上は、10人未満の事業者。体力のない事業者を大手が吸収するM&A(合併買収)などの業界再編が進む見込み。

「礼服を着用したらクリーニングへ」などの告知や、礼服の販促で“ブラックフォーマルキャンペーン”など、ネーミングも工夫する必要がありそうだ。

### 「行動経済学」

心理学を応用した新しい学問「行動経済学」。参考になると思われるものをピックアップした。

「フレーミング効果」数字の見せ方を変えて異なる印象を与えること。たとえば、手術を受ける人に「成功率95%の手術」と言うか「20回に1回失敗する」と言うかで、同じ確率でも印象が変わる。

「おとり効果」旅行プランを選ぶとき、AツアーとBツアーが同じ料金で日帰り観光付きの場合、「先月までのAツアーには、同料金でも〇〇観光は付いていなかった。」と説明されると、BツアーよりAツアーを選ぶ人が多くなる。先月までのツアーを「おとり」にして、現在のツアーのお得感を高くして選ばせるとい手法。

### レコメンド機能

消費マインドの変化に伴い、欲しい物を吟味して選んでいた時代から、たまたま目にしたレコメンド(オススメ)商品を買う。ティックトック(人気動画の配信サイト)の面白いレコメンド機能が自然に受け入れられている。

消費する世代がZ世代(概ね、2000年前後に生まれた世代)にシフトしている。今後トレンドの中心だと思う。クリーニングでも、データを分析し活用、販促のあり方や特殊なものへの柔軟な対応も大切だと思う。

### 「電子帳簿保存法」が改正

電子計算機を使用して作成する国税関係帳簿書類の保存方法等の特例に関する法律「電子帳簿保存法」の改正等が行なわれ(令和4年1月1日施行)、帳簿書類を電子的に保存する際の手続き等について、抜本的な見直しが行なわれた。「電子帳簿保存法」上、電磁的記録(電子データ)による保存は、大きく①電子帳簿等保存、②スキャナ保存、③電子取引、の3種類に区分されている。

詳しくは、「国税庁 電子帳簿保存法」で確認しましょう。

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。

☎電話 06(6633)4621 担当:上田  
☎F A X 06(6633)4625 (24時間受付中)

☐営業時間 AM 9:30~PM 5:00(月~金)  
☐URL <http://www.uedashouten.jp/>