

家業からの脱却

高橋 剛

(株式会社シーガルジャパン 代表取締役)



私の職業はクリーニング屋です。クリーニング屋の三代目になります。私の祖父は、戦前二ツ井町で京染屋をやっていました。京染屋でしたから当然のように洗い張りもやっていました。洗い張りというのは、着物を解いてそれをまた一反の反物にはぎ合わせ、ササラで水洗いして伸子張^{しんし}りをして乾かすのです。戦後、二ツ井町でも一般の人が洋服を着るようになって「洗い張りをするんだから洋服も洗ってくれ」という声が多くなり、職人を雇って始めたのが最初と聞いています。

私が5・6歳の頃には、洗い場に大きな水桶が4個くらい並んでいてササラで一枚一枚こすって汚れを落として水桶で順番に濯いでいくのです。しみ抜きには鶯の糞に含まれる酵素が一番だということで鶯も飼っていました。

母親からは、「勉強しなければ洗濯屋だぞ」と言われ、洗濯屋だけは絶対やりたくないと思っていました。でも長男だし、いずれは跡を継がなければならぬのだろうとも薄々感じていました。

私が家業に就いたのは昭和56年、24歳の時です。

東京から戻って来た時、父親からは「お前にもともな給料は払えないから」と言われてしまいました。そこで、「自分の給料分は自分で稼ぎ出さなくては」と思い、中古の軽ワゴン車を

買ってもらい、午前中はアイロン掛け、午後からは合川町に御用聞きに行き、飛び込みで一軒一軒開拓して歩きました。そうしているうちにバブル景気が始まり、行くところ行くところ洗濯物が出始め、外交員も4人に増え平成2年には売上が8,000万円にまでなりました。しかし、これ以上売上を伸ばしていくことは無理だと感じ、売上を増やして収入も増やすためには家業を事業にしなければという思いがどんどん強くなりました。

私が能代市柳町に初めてシーガルジャパンという店名で工場付き店舗を出店したのが平成3年7月です。34歳でした。

バブルが崩壊し、平成不況に向かって日本が転げ落ちていく最初のころです。実際のところ国内のクリーニング需要は、平成4年の8,200億円をピークにして縮小の一途をたどり、現在では3,500億円にまで落ち込んでいます。

当時は個人経営でしたから「洗濯屋がそんなに借金してうまくいくはずはないし、今のままでいいじゃないか」と母親は大反対。父親はムスツとして口を開きません。そこで、二ツ井町の現状とこれからのことを懇々と話して何とか説得しました。若かったので失敗するなんてまったく思いませんでした。当時、まだ2,800万円くらいの借金が残っていたのに、新たに3,500万

円の借金をして総額が6,000万円を超えていました。家賃は25万円です。これはもう、失敗すれば一巻の終わりです。何としても成功させなくてはならなかったのです。

しかし、オープンして愕然としました。

オープン初日のお客様がたった25人。その月の最低客数が9人。

夜中の2時には決まって目が覚めて、むくつと体を起こし、「どうやったらこの窮地から逃げ出せるだろうか」ということだけ考えるようになっていました。寝ていても天井がだんだん降りてきて押しつぶされそうになるのです。

あの頃は、まだ県内のクリーニング店ではほとんど使っていなかった200万円もするコンピューターレジを入れ、県内では一番オシャレできれいなお店をつくりました。受付のスタッフも若い女の子を採用しました。洗濯機械も最新式のものを入れました。仕上がり時間は、周りのクリーニング屋さんが3日くらいかかっていた時に、昼12時まで出せば夕方5時にすべて出来上がります。それなのに「なんで客が来ないんだ。来ない客が悪いんだ」と思っていました。でも、いくらそんなことを言ってもお客様が増えるはずありません。

悩んで、悩んでとうとう菩提寺である梅林寺に行き、本堂に大の字になって考えました。もしかしたら、今自分がやっていることは自分勝手な思い込みと独り善がりかもしれないと。

そこで、その時までには会員になってくれたお客様全員に手紙を書きました。売上高は計画の半分にも達していないのに「皆様のお蔭で売上も順調に伸び、生産性が上がり、コストを削減することができました。そこで1月1日より料金を改定させていただきます。つきまして

は、お友達やお知り合いをご紹介いただければ幸いです」

それを契機に、それまでとは打って変わって新規のお客さんがどんどん増えて、売上も急激に増えていきました。

私が社長に就任したのは、柳町店が軌道に乗り始めて高橋クリーニング店から有限会社タカハシクリーニングに法人成りした平成5年8月です。その時に、何人かの社員を集めて聞きました。

「今、給料が上がるのと、給料は変わらないけど店舗が増えるのとどっちがいい？」

そうしたら、その内の一人が言ったのです。

「給料は今のままでも店舗が増えて仲間が増えるほうがいいです」って。

クリーニング業は、単に洗って仕上げるだけの仕事ではありません。お客様の「衣類の困った」を「よかった」にするのが仕事です。お客様からは「シーガルジャパンでよかった」、スタッフからは、シーガルジャパンで「一緒に働けてよかった」と言ってもらえるような会社になろうと、その時に思いました。そんな思いもあり、平成8年に2号店となる能代通町店をオープンし、平成10年には株式会社シーガルジャパンに社名を変えました。

勢いに乗って、次は秋田市です。



(店舗・受付カウンター)

平成11年に外旭川に3号店となる工場付き店舗をオープンさせました。ところが、思うように売上が伸びず、あっという間に債務超過です。

銀行からは、「秋田を早く撤退しろ。能代だけだったら利益が出ているじゃないか。そうでなければこれ以上の融資は難しい」と言われました。でも、その言葉が私の闘志に火を点けてくれました。ここで秋田市から撤退したら二度と秋田市には出店できなくなるかもしれない。絶対に何とかしようと思い、考えた末に父親から200万円借りて鷹巣の駅前に9坪の小さな店舗を出しました。運よくこれが当たり、秋田市からの撤退を免れ、1年後には債務超過を解消です。

その他にもいろいろ失敗して大損しています。

フランスのクリーニング会社とFC契約をして調印式までやったのに、数か月後に契約破棄して違約金を払ったり、別会社をこしらえて古着屋をやって数千万円の赤字を作ったり。でも

何とかしようと真剣に思えば何とかなるものです。まさに「運命自招」です。

おかげさまで、その後もエリアの拡大をはかり、今は能代市・秋田市・北秋田市に工場を置き、二ツ井本店の他に能代市に3店舗、三種町1店舗、秋田市6店舗、北秋田市3店舗、大館市1店舗の15店舗になりました。しかし、まだまだ発展途上です。お客様からも、一緒に働く仲間たちからも「ありがとう」と言ってもらえる会社をつくるために夢を追い続けたいと思っています。



(能代落合店)



(八橋イサノ店)

会社概要

1 会社名	株式会社シーガルジャパン
2 代表者	代表取締役 高橋 剛
3 所在地	〒018-3301 北秋田市綴子字大堤62-1
4 TEL	0186-60-1110
5 FAX	0186-60-1166
6 URL	https://kireine.com
7 創業	1950年(昭和25年)
8 設立	1993年(平成5年)8月
9 資本金	1,000万円
10 年商	3億600万円(2019年7月期)
11 従業員数	67名(2020年5月末)
12 事業内容	一般クリーニング及び関連商品販売

13 店舗工場 (秋田エリア)下新城工場店、外旭川店、ビル東通店、いとく土崎みなと店、いとく自衛隊通店、八橋イサノ店 (能代エリア)通町店、二ツ井店、マックスR琴丘店、能代パルス店、落合店 (鷹巣・大館エリア)鷹巣工場店、鷹巣駅前店、イオン鷹巣店、大館新町店

14 経営理念

1. 私達は、笑顔とサービスを提供しお客様から「ありがとう」と言われる会社をつくります
2. 私達は、自然と共生し地域社会に貢献する会社になります
3. 私達は、共に信頼し協力し合い夢の実現に向かって邁進します。