

「クリーンリビング」の50年間

恒隆白洋舎の成長は、香港では不可能なことなどなく、チャンスが溢れていることを物語っています

香港での恒隆白洋舎の50年間にわたる事業は、同社の根気、声価、信念の集大成です。この香港と日本の折半出資会社は、日本の白洋舎グループの二代目・五十嵐丈夫氏と香港の恒隆グループの創設者・陳曾熙氏によって設立されました。50年前、両設立者が宗教的な交流において最初に出会った時には、同社が香港のドライクリーニング事業における代表的な企業にまで成長するとは夢にも思っていなかったでしょう。

「事業開始当初は様々な困難に直面しました。ドライクリーニングは一般には普及しておらず、多くの人は値段が高く手の届かないものと考えていたのです」と恒隆白洋舎（香港）有限公司の取締役ゼネラルマネージャーである横溝賢次氏は述べました。初めの頃は、恒隆不動産の支援を受け、その所有不動産の敷地内において恒隆白洋舎の直営店をオープンさせました。そしてMTRの駅構内に店舗をオープンさせるという、ブランド構築に大きな影響を与える戦略を採用したことにより、直営店の数は現在32店舗にまで達しました。

事業の好転

1997年の中国返還により、香港から海外に移住する人の数が増えましたが、これが恒隆白洋舎の事業に影響を与え、それを機にそれまで他のどの業者もやっていなかった集荷・配達サービス、さらには冬服や寝具類の保管サービスを開始しました。今では、恒隆白洋舎は香港有数のドライクリーニング業者になっており、収益の80%を一般消費者、20%を法人顧客から得ています。航空会社や銀行を中心に多くの香港の大企業が、従業員のリビングをクリーニングするため、恒隆白洋舎のサービスを利用しています。

横溝氏は「当社は、香港におけるビジネスのやりやすさと高いレベルの経済的自由を享受しており、同地においては有り余るほどのビジネスチャンスがあります」とした上で、「香港ではドライクリーニング市場はまだそれほど成熟していないため成長の余地があり、とりわけ規制措置に関してはまだまだ改善の余地があります」と述べました。

横溝氏は、香港での事業50周年を記念してホンナム工場を改装し、生産性向上のために作業環境を最適化すると語りました。同社の直営店においては、コンピュータによるPOSシステム（販売時点情報管理システム）を導入することで手作業を廃止し、販売プロセスを簡素化します。また付加価値の高い衣服の修繕をサービスに織り込んだ「高級クリーニング」サービスも導入します。「当社は日々の業務において日本のサービス基準を固守しています。また、時折日本から品質管理者が派遣され検査が実施されています。」と同氏は述べました。

「スキーやスノーボードといった冬のスポーツに対する香港の人々の関心の高まりを受け、搬送や保管の困難な、かさばる冬のスポーツウェアのクリーニング・保管サービスの提供も行っています」と横溝氏は述べました。そして「このニッチな市場をターゲットにして、当社は旅行代理店や航空会社との提携を開始しました」と付け加えました。

また同氏は、「当社の長期的な目標は、香港のドライクリーニング業界においてお客様からご満足いただけるナンバーワン企業になることです。宅配サービスに重点的に取り組み、取扱量を増やし競争力を強化します。保有車両を増加させ、継続的に顧客と従業員満足度の向上に励みます」と熱く語りました。

恒隆白洋（香港）有限公司

- 1965年6月に香港で設立
- 日本と香港の株主による折半出資クリーニング会社
- 従業員数：170人

www.cleanliving.com.hk

当社は、香港におけるビジネスのやりやすさと高いレベルの経済的自由を享受しています。