

リフレッシュ研 「不満」「不便」などの “不”をビジネスに躍進

研究会」を開催、(株)トゥ

トゥモロウ坂田知裕社長
の「すべては“不”から
始まった」創業・新サー
ビス・人材育成」講演を
行った。

同社長は16年前に宅配
クリーニング「ラクーン
デリバリー」を創業。以
後シミ抜き「匠抜き」や



坂田社長は消費者の不満、不便をビジネス化した

全国リ

フレッシュ

研究会

(井上周

一郎会

長)は、

7月22日

品川の寺

岡精工で

「7月度

靴クリーニング「くつ磨
き隊」、保管「美服パッ
ク」商品化など消費者の

「不便」「不満」というニ

ーズを捉えた新メニュ

ー、サービスを打ち出し

て躍進。既存の業に留ま

らない事業展開で今年中

小企業IT経営力大賞09

で「IT経営実践認定企

業」にも認定された。

坂田社長は、デリバリ

ーを始めたきっかけを

「(自分自身が)お店にC

L品を持っていくのに不

便と感じたことから、お

店から取りに行くサービ

スが受け入れられるので

は」と述べた。現在、客

単価3700円のデリバ

リー事業は、リアルタイ

ムで管理、対処できるよ

うシステム化。ビジネス

モデルとして来年度をめ

どに代理店化に着手した
いとしている。

同様に、「匠抜き」も消

費者の不満から生まれた

ものでインターネットで

展開した途端、「消費者ニ

ーズが確認できた」と語

る。CL&匠抜き&保管

がパックの新サービス

「美肌パック」は前年の3

00%の勢いで、客単価

1万4000円。依頼の

7割は関東とのこと。

このほか、ファッショ

ンケアにも取り組み、フ

ァッションアイテムをメ

ンテナンスする「リフィ

ニッシャー」養成(福岡

県新生活産業就業促進事

業・事務局ユニプロ/麻

生塾)などの人材育成に

も力を入れていると語っ

た。「高付加価値、高収益
は人財力」だからだ。