

〈リネンサプライセミナー第一部〉

# リネンサプライを 知ってもらおう！



○最川 「リネンサプライを知ってもらおう！」をテーマとしたセミナーを始めるにあたって、まずは当協会、そして現在、企画委員会で進めているリネンサプライ業の普及啓発活動についてご説明をします。

協会の定款の中には昭和46年の設立時より、知識の普及、雑誌等の発行に

## 〈モデル事業〉工場見学会3工場報告

よって啓発活動をしていくことが謳われております。昨年、一般社団法人に移行した際も、同様に普及啓発活動を進めていくことが、協会の目的達成事業の中に明記されています。

これまでの普及啓発活動としては、まず協会の機関誌を発行してまいりました。協会発足当時はタブロイド判「リネンサプライニュース」を年4回、春夏秋冬の四季報として出しておりました。昭和59年からは今の雑誌スタイルとなり、当時はB5判の「リネンサプライ」を年4回発行してまいりました。平成11年からは年3回、平成21年からはA4判になって年3回、今日までの発行は150号を超えています。

それから、普及啓発活動の一環として、平成9年から5年連続して国際ホテル・レストランショーに出展して、協会のPRのほか、認知度アンケート調査を実施しました。並行して、平成12年からは消費者モニター制度として、ホテルリネンに関するアンケート調査を実施し、リネンサプライの認知度、リネンサプライに対するご意見やご不満等の声を集めてまいりました。その後、社会のIT化に伴い、協会

〈進 行〉

常任理事・企画委員会委員長

最 川 繁

〈発表者〉

(株)渡辺リネン執行役員営業部長

川 村 松 市

理事・企画委員会委員・玉屋リネンサービス(株)代表取締役社長

田中丸 昌 宏

企画委員会委員・共同リネンサプライ(株)取締役

大 重 雅 明

公益目的支出計画実施報告書

【平成25年度(平成25年4月1日から平成26年3月31日まで)の概要】

1. 公益目的財産額	53,528,313円
2. 当該事業年度の公益目的収支差額(①+②-③)	23,995,880円
① 前事業年度末日の公益目的収支差額	0円
② 当該事業年度の公益目的支出額	39,003,815円
③ 当該事業年度の実施事業収入の額	15,007,935円
3. 当該事業年度末日の公益目的財産残額	29,532,433円
4. 2の欄に記載した額が計画に記載した見込額と異なる場合、その概要及び理由	
計画作成時点の見込みに比べ、実施事業支出の額が見込みを下回ったため、当該事業年度末日の公益目的収支差額が計画における見込額を下回ったものである。なお、公益目的支出計画の実施期間があと1年間である一方、公益目的収支差額の計画額との差額が3,057,925円であり、今後の実施事業の規模を鑑みて、実施期間に関しては1年間の延期があると考えます。	

[公益目的支出計画の状況]

公益目的支出計画の	① 計画上の完了見込み	平成27年3月31日
完了予定事業年度の末日	② ①より早まる見込みの場合	

	前事業年度		当該事業年度		翌事業年度
	計 画	実 績	計 画	実 績	計 画
公益目的財産額	0円	0円	53,528,313円	53,528,313円	29,532,433円
公益目的収支差額	0円	0円	27,053,805円	23,995,880円	27,053,805円
公益目的支出の額	0円	0円	44,352,805円	39,003,815円	44,352,805円
実施事業収入の額	0円	0円	17,299,000円	15,007,935円	17,299,000円
公益目的財産残額	0円	0円	26,474,508円	29,532,433円	2,478,628円

でも平成13年度にホームページを開設しました。昨年にはリニューアルも行い、協会PR用のDVDも見られるようになっていきます。

今新たな取り組みとして行っているのが、このDVDをもとにした「リネンサプライ」というパンフレットの作成。もう1点、過去12年間実施したモニタアンケートの調査結果をまとめたパンフレットもつくりました。どちらも協会ホームページからプリントアウトできる形にしております。これは、工場見学会の際に活用していただくことも目的にしています。

今年度については衛生基準認定制度のパンフレット作成を予定しています。平成18年にスタートした衛生基準認定制度は8年が経過しましたが、認定はまだ71工場に留まっています。これをもっと広めていきたいという目的もありまして、協会としては衛生的で安心・安全なリネン品を提供できる工場を認定していきますと営業活動にも



最川 繁氏

使えるようなパンフレットをつくらうと今、計画をしています。これもでき上がりしたらホームページに掲載し、必要な方はプリントアウトをして活用していただくと考えております。また、アンケート調査を3年ぶりに実施する予定です。3年前と消費者のマインドがどう変わったのか、それとも変わらないのか、調査を継続して統計データを増やしていきたいと思えます。

〈総合支援学校編〉

## 社会貢献、人手不足解消も目的

(株)渡辺リネン執行役員営業部長

川村 松市



川村 松市氏

そして、今年度の事業計画に掲げている工場見学会について、会員の皆様にお願する前に、まずはモデルとして実施してみようということで昨年度企画委員会の中で3工場を選ばせていただいで、工場見学会を実施しました。その結果について、これから報告させていただきます。

業工程を説明。次に、2階の見学通路から工場全体を見渡して、バッグシステムや各機械の配置、作業内容について大まかに説明しました。

続いて、工程ごとの説明として、まずは連続式洗濯機、振り分けポケットの見学をしていきます。生徒さんは学校に帰ってレポートを書くことになっているため、皆さん一生懸命メモをとっていました。こちらも、そのレポートを書きやすいように、なるべく数字を挙げて、「トラックが1日何台入ってくるよ」とか「1日ターティーバッグに何バッグ詰めているよ」とか「1バッグの重量は何キロですよ」というように説明しました。

続いて、タオル仕上げ場の見学。どの工程もそうですが、ボールを立てて、ぎりぎりまで近くで見られるようにしました。ロール機投入側の見学は、当然危険防止のため、見学時はクリーンバッグの投下を控えております。

続いて、ベルトコンベアシステムの見学、出荷場見学をしました。

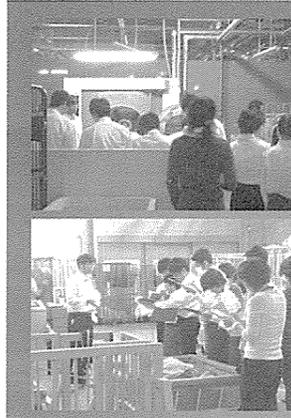
最後に食堂に戻り、質疑応答の時間をとりました。授業の一環なので、しっかり渡辺リネンという会社の予習をして、質問も事前に考えてきたということ、皆さん一生懸命手を挙げて質問していただきました。これが見学会

まず、今回工場見学会を催した目的ですが、1つ目は「地域の人たちに、リネンサプライという仕事を知ってもらう」、2つ目は「子どもたちの将来の仕事として、リネンサプライ業を選択肢として挙げてもらう」、3つ目は「工場見学会を通して地域社会に貢献する」と挙げさせてもらいました。

今この業界も人手不足で、オリンピックも控えて需要も多くなりそうなのに人がなかなか集まらないという問題があります。この人手不足を前もって解消していこうという試みも含まれております。対象にしたのは地元の小

〈各部署ごとに説明〉

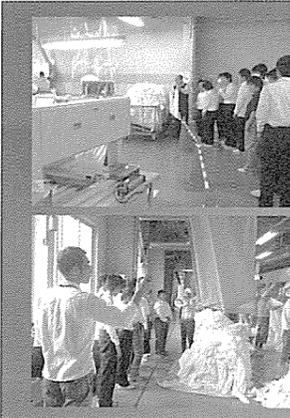
・連続式洗濯機・振り分けポケット見学



※ 皆さん一生懸命メモを取っています。

・タオル仕上げ場見学

※ ボールを立てて、ギリギリまで近くで見られるようにした。

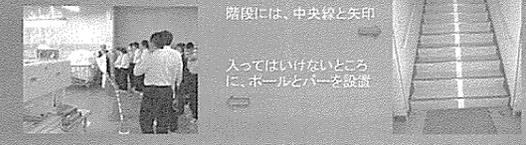


・ロール機投入側の見学

※ 女性説明員は、ハンドマイクを利用。  
※ 見学時は、クリーンバッグの投下を控える。

## 気を遣ったこと

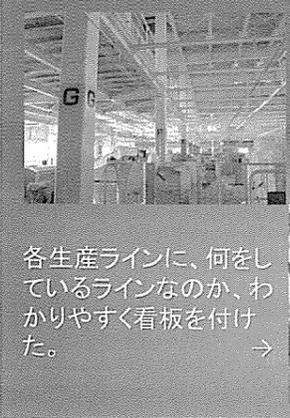
- ・わかりやすい説明 専門用語にならない、身の回りの例を挙げる（家庭用洗濯機等）
- ・相手がどんな目的で来るのか、何を求めているのかを、事前に把握する。
- ・安全な通路の確保。



階段には、中央線と矢印

入ってはいけないところに、ボールとバーを設置

← 柱の色を、区域ごとに色分けし、場所の説明がわかりやすいように、アルファベットの記号を付けた。



各生産ラインに、何をしているラインなのか、わかりやすく看板を付けた。

の概要です。

ここからは別の観点で見学会を見ていこうと思えます。

こちら側の目的は、冒頭でもお話ししたとおりですが、逆に学校側からのニーズは何なのか、先生に聞いてみました。「職業意識を高めたい」ということで、「卒業すれば、社会に出て行くわけだから、少しずつ社会意識を持つてほしい」「就労していく上で、自分にどんな仕事に向いているのかいろんな仕事を見てみたい」「職場の現場を肌で感じ取りたい」「訪問を通して、社会人として挨拶、身なりを勉強する」というニーズが挙げられました。

工場見学の現状ですが、我々の子どもたちも工場見学を通していろいろ勉強させてもらいましたが、現在は申し込んで大勢で見学できる職場が少なくなっていると言っておられました。危ないとか衛生上という理由で断られるケースがふえているそうです。

また、行ったとしても現場までは入らずにギャラリーから見る程度という会社もあるようです。例えて言うると、機械工場はなかなか受け入れてもらえず、危険と言われているそうです。製菓・食品工場、以前はこういう業界がメインでしたが、やはり衛生上よくないということで、見られたとしても

ガラス越し、遠くからしか見られないという現状です。続いて、精密機械工場は割と受け入れてもらえるところもあるようですが、手元で何かをやっていることはわかっても、なかなか何をやっているのかわからないことを問題点として挙げられておりました。

そんな中で、リネンサプライ工場の見学を通して先生方の感じたことを説明いたします。「一般的な工場だと部分的にしか見学できないので、わかりづらい」「工程を順番に見ていける」ということで、どちらかそうでしようが、弊社の場合でも入荷から選別、洗い、仕上げ、出荷と製品が完成されていくまでが見られる。「目に見える動きで、わかりやすい」「身近で見学でき、職場の現場を肌で感じ取れる」「仕事の厳しさ、仕事に対する姿勢・意識を感じ取れる」ということで、非常に良い見学会だったと言ってもらえました。

続いて、生徒さんたちが感じたことですが、お礼の手紙もいただきました。「機械が思っていたより大きい。迫力がある」「アイロンを持っている人がいない」「機械化が進んでいる」という見たい目の感想もあれば、「おしゃべりをしている人がいない」「自分の持ち場をしっかりとこなしていた」「安全面に気を付けて仕事をしていた」「仕事に向かう

姿勢が感じられた」と、働く姿勢に刺激を受けたという感想も多く見受けられました。

それから、「1日を通して働ける体力・意識が必要」「心も体もしっかりしないといけない」ということで、仕事をするということに対して強い意識を持たせたという感想もありました。

学校のほうでもアンケート調査を行ってくれたようですが、全体の7割の生徒さんが「自分も渡辺リネンで将来働きたい」と答えてくれたということ

で、当初の目的からすれば大成功の工場見学会となりました。

次に、弊社の従業員の感想です。相手が子どもたち、それも自分の子どもと同じ年代ということもあって、皆さん良い刺激を受けたようで、こちらもおおむね好評でした。ということ

また、「相手がどんな目的で来るのか、何を求めているのかを、事前に把握する」。同じ学校の生徒さんでも、小学生だとやはり見学して楽しいということが一番ですし、高校生ぐらいになりますと就職も視野に入れてるということとで、相手によって内容を変えていきたいと思っております。また、「安全な通路の確保」。先生方もやはりこれを一歩気にしておられました。

続いて「今後の課題点」です。工場見学などの学校行事といったものは、言うてすぐにできるものではなくて、前の年から予定に入れてもらわなければいけません。こちらもある意味、早目の営業活動が必要となると思われます。

あと、「対象によって説明の仕方を変える」。これは先ほどお話ししたとおりです。相手によって説明の仕方を変えるわけなので、できれば何種類か説明パンフレットを作成することも今後の課題として挙げられます。それから、見学に来られた先生からアドバイスがあったのですが、「工場内に視覚的な変化をつけたらどうか。そうすればもっとわかりやすいのではないか」とアドバイスをいただきました。

早速取り入れたのが、柱の色を区別ごとに色分けしたり、場所の説明がわ



田中丸 昌宏氏

## 双方に有意義、今後も継続へ

〈ホテル・旅館・レストラン関係者編〉

玉屋リネンサービス(株)代表取締役社長 田中丸 昌宏

表示や整理整頓にも取り組んでいるところ。こういう見学をしてみたら視点でのアイデアや工夫も工場内のいろいろな改善につながると思いますし、安全・安心な工場にもつながると思います。これからはさらなる魅力アップを図っていきます。

お話もありましたので、10万円以内で何とかできないものかと企画を練ってまいりました。

4・「案内先」は、福岡市内は私どもの商圏ですが、福岡市内は博多区と中央区の2区で、ホテル、旅館等々の90%ぐらいがありますので、この2つの区を中心にお客様にご案内して来ていただくということになりました。福岡市のホテル旅館組合のホームページの中にリストが出ておりましたので、それでチョイスしまして約70事業所にご案内をしました。

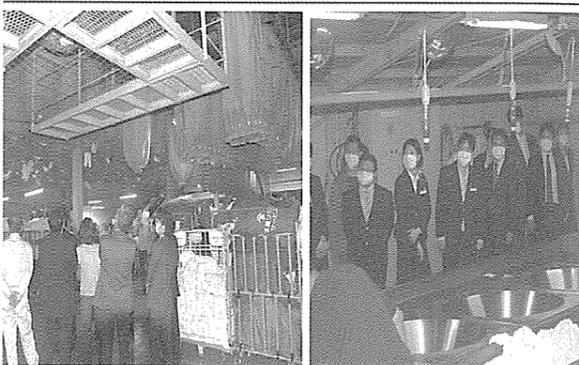
その前に、5・「案内先へのアプローチ」として、地元のホテル旅館組合の会長にご挨拶に行きました。あわよく

ばその組織を通して、こういう工場見学会があるということを流していただければと思ったのですが、この組合も事務局があるような組織ではなかったものですから、当社の取引先には当社の営業担当が案内状を持参して、取引のないところにつきましては案内状をFAXにて送らせていただきました。

それと、同業者へのケアといたしまして、福岡周辺で同じ仕事をされている同業者に対しても、こういう趣旨で工場見学会をするということをおもってご連絡しまして、トラブルが発生しないような気配りもさせていただきました。

私どもがどういう方に来ていただくかということ想定して、ホテル旅館関係でリネンに実際のところ一番関わっていない方、それと実際に関わっている方、具体的に言いますと、フロント関係などにおられる若い社員の方と、できましたら清掃会社、ベッドメーカーを実際にされている方に来ていただきたいと考えて、開催日を3日間設定いたしました。11月11日(月)、12日(火)、13日(水)です。

福岡では、週の初めはホテルの稼働が低いので、ベッドメーカーさんも出られやすいのではないかとということと、3日間設定していたら、そのうちのい



TAMAYA LINESERVICE CO.,LTD

- |           |  |
|-----------|--|
| 1. 実施日    | 平成25年11月11日(火)・12日(水)・13日(木) (3日間)   |
|           | 受付 14:00~ 開始 14:30   |
| 2. 実施場所   | 玉屋リネンサービス株式会社 本社工場   |
| 3. 参加者    | 89人(3日間) 46事業所<br>(内訳) 副総支配人クラス 6名<br>部長 & 課長クラス 10名<br>係長 & 一般社員 49名<br>清掃会社・メイク 18名<br>レストラン等 6名 |
|           | 男性 64名<br>女性 25名   |
| 4. 工場見学概略 | ① 挨拶 & 趣旨説明 5分<br>② 日本リネンサプライ協会DVD放映 10分<br>③ 工場見学 50分<br>④ 質疑応答 5分<br>⑤ アンケート用紙記入 5分              |



TAMAYA LINESERVICE CO.,LTD

TAMAYA LINESERVICE CO.,LTD

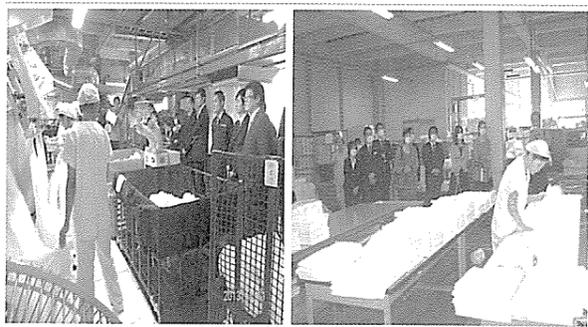
### アンケート結果

- Q1. リネンサプライの仕組みをご存知でしたか?  
・はい 26.4% ・いいえ 72.4%
- Q1-2 いいえとお答えの方に、今回の工場見学で仕組みをご理解いただけましたか?  
・はい 93.7% ・いいえ 6.3%
- Q2. リネンサプライの取り扱い商品をご存知でしたか?  
・はい 36.8% ・いいえ 62.1%
- Q2-2 はいとお答えの方に、今後充実させて欲しいアイテムをご知道吗?  
φ90・φ120・φ200のバリエーション・安価なリネン・ナイトシャツ・浴巾タオル
- Q3. リネンサプライ商品が使用されている業種をご存知でしたか?  
・はい 71.3% ・いいえ 28.7%
- Q3-2 はいとお答えの方に、ご存知の業種名を選択してください。  
ホテル100%・レストラン68%・温浴施設55%・婚礼施設45%・病院72%

1000円も大体お受け取りいただきました。何社かは「通勤の定期がありませんから要りません」という真面目な方もおられましたけれども、大体それで自主的に工場まで来ていただけましたということでございます。

当日の受付が14時、開始が14時30分。実施場所が玉屋リネンサービスの本社工場。事前の参加登録は107名でしたが、実際、ご参加いただいたのは89人で約8割でした。46の事業所の方に参加していただきました。

内訳といたしまして、副総支配人、決定権のあるような方、それからビジネスホテルのオーナーのような方が6



YAMABA LINE SERVICE CO., LTD.

名。部長、課長クラスが10名。係長一般社員が49名。清掃会社、メンテナンスの方が18名。レストラン関係が6名。男女比率で言いますと、男性が64名、女性が25名でした。

工場見学概要をいたしまして、始めに挨拶と趣旨説明を5分とりました。それと、協会のDVDを10分。これは見学前に見ていただき、大まかな工場の流れとか、リネンサプライとはどういうものかというものを知っていただける意味で非常に有効なDVDだったと思っております。そして、工場見学に約50分とりました。

それと質疑応答、アンケートの記入で5分。質疑応答は3日間ともなかったもので、アンケートの記入に時間をかけました。アンケート項目を1つ1つ読み上げて、時間をとって皆さんに記入していただきました。

見学は、まずボイラー室に行つて4トンボイラー4基の高燃焼のところを見ていただきました。ちょうど燃料費が上がってきたところだったので、エネルギーをこんなに使っているということをお話ししました。次はバッグシステム。見学後のアンケートでも関心が一番高かったのがバッグシステムです。これが自重で動いていることに、非常に感心されておりました。

仕分け場の見学では皆さん、マスクをしました。1日目のアンケートのときに、「マスクを配付してほしかった」という意見がありましたので、2日目からマスクを配付しました。資料と一緒に机の上に置いておいて、とくに「着用してください」と伝えませんでした。皆さん着用されておられました。

次はデューベカバーの投入工程。デューベの生産が会社にとって非常に負担になっていることから、ここで裏返しになっていると時間当たりの作業が半分以下に落ちてしまうと、当社の社員から切々と説明させていただきました。

後のアンケートでは、「協力して生産効率を上げていきたい」とベッドメーカーの方からお返事をいただきました。クロスを手仕上げで畳む作業では、ジネスホテル関係の方などが非常に驚いておられました。

アンケートでは、一般的な質問をさせていただきます。

「リネンサプライの仕組みをご存知でしたか？」という質問に「はい」と答えた方が26.4%で、ホテルに勤めておられる方の中でも非常に少ないと思われました。また、「いいえ」とお答えの方に、今回の工場見学で仕組みをご理解いただけましたか？」とい

う質問につきましては、93%の方が「はい」とご回答いただきました。

Q2「リネンサプライの取扱商品をご存知でしたか？」につきましては、36%が大体知っているという方でしたが、こちらの回答も非常に少ないと感じました。

Q3は「リネンサプライ商品が使用されている業種をご存知でしたか？」。こちらは、リネンサプライの仕組みを知っている方が大体書かれていましたので、71%の方がどこで使われているかということはおけると回答しておられました。

Q4の「これまでにリネンサプライ工場を見学されたことがありますか？」に対して、「はい」というお答えが18.4%。20%にも達しないほどの状況でした。

「今回の工場見学で一番興味があるのは？」という質問には、バッグシステムが41%、仕分けの部分が30%、シートロールが20%でした。私も見学について歩いていましたが、やはり我々と違うところに注目されていると思いました。シートでも、流しているほうではなくて畳みのフォルダーで、あれだけの速さで畳まれて出てくるのが不思議でならないようで、中をのぞき込んだりする方も多かったですね。

的にこういう工場見学会を開催してほしい」というご意見がありました。また、「専門用語の解説をしていただければありがたかった」、「PRや相談の場所や時間を設けてほしかった」という声もございました。

#### 〈ホテル専門学校編〉

### 熱心に見学、作業体験が好評

共同リネンサプライ(株)取締役

大重 雅明

それでは、ホテル専門学校編についてのご報告を申し上げます。

今回のコンセプトは、「鉄は熱いうちに打て!」ということで、これからホテルに勤める若い人たちに、まずリネンサプライというものを印象づけていただけたら、我々業界にとって一番良いのではないかと、大学の観光科とかホテル専門学校の学生さんを対象に誘致を行いました。

ところが実際は非常に大変で、まず大学の観光科は授業の2コマを使わないといけないので、なかなかOKをもらえるところがなく、苦労しました。そこで、そういった観光科、専門学校の卒業生を採用している得意先のホテルの人事担当者に「学校を紹介してください」と、まずマーケティングから

このアンケートでは、お客様には非常に喜んでいただけたという結果が出ました。会社としても、営業担当はじめ工場担当も実施して本当によかったと言っており、できれば今年も継続してやっていきたいと思っております。

始めました。そして、得意先から学校を紹介していただいて、学校を訪問し、趣旨説明してという作業を進め、初めて学校からOKをもらったという形になります。

今回、見学が決まったのは東京YMCA国際ホテル専門学校。多分日本で一番古い専門学校で、全国のホテルに卒業生を輩出している学校です。在籍学生は400名、ホテル科が320名で、そのホテル科の学生さんを対象に



大重 雅明氏

誘致したのですが、ホテル科の生徒さんは入学しますと3カ月授業を受けた後、ホテルに実習という形で出てしまう。「これはスケジュールの無理です」となり、最終的にはホテル専攻科の生徒さん15名の方たちを対象に行いました。

ホテル専攻科の学生さんは大体4年制の大学を卒業して、それからホテルに就職したいとか勤めたいという人たちが新たに勉強するという科目のところ。例えば、来られた生徒さんの中にはキャピタル東急さんとか京王プラザに就職する人もいましたし、栃木県的那須塩原温泉の跡継ぎの方、滋賀県の雄琴温泉の跡継ぎの方、それから熊本県の平山温泉の跡継ぎの方も来られていました。

実際の見学会ですが、実施したのは今年の2月8日。ちょうど東京に大雪が2週続けて降ったときの1回目初日です。朝から雪が降っていたので、やるかやらないか非常にぎりぎりの選択でしたが、学校側から「行きます」という連絡があり、実施いたしました。

見学工場は、榎白洋舎リネンサプライ千葉事業所です。参加者は、専門学校の学生さんが7名、教員の方が1名で、協会からは最川委員長を含め参加していただきました。

「作業体験ができるコーナーがあればよかった」「触れたり、においが体験できるコーナーが欲しい」「定期

見学会のまとめ

◎ 見学者の様子

- 非常に真面目に説明を聞き見学者の多い工場関係者も関心していた。
- 質問も積極的であった。
- ホテル別の製品見本やピロケースをロールに通す体験に興味を持っていた。
- 引率者(教員)に興味を持ってもらったため、次年度の見学会の可能性が大きくなった。また、協会のDVDを渡し、参加していない他のコースの授業で使用してもらった。

◎ 見学者の感想(アンケートより)

- 全ての見学者はリネンサプライの仕組みを知らなかったが、今回の見学会で理解度は深まった。
- リネンサプライの商品については、多くの見学者は知っていたが、ホテル・旅館以外の施設での使用を理解している見学者は少なかった。
- 見学会のインパクトは強く、特にロール・タオルたたみ機・製品見本に強い興味があった。
- 体験や直接触れられる見本などが説明などに比べると印象が強く残っていた。

◎ 今後も見学会を継続するために

- 体験型の工場見学を構築。
- 協会の認知度とリネンサプライについての知識を実践的に広めるためにはホテル関連の学校に列しての見学会が有効。また、定期見学が容易となる。
- 多くの学校にコンタクトして見学者数を増やす⇒教師を取込み継続的に実施できる体制を構築。

の違いがもう少しわかるように、「そういった見本もさわりました」という要望も一部の方から出ておりました。今回の見学会のまとめですが、これからホテル・旅館の職業に就く方たちだったので、非常に真面目で研究熱心であり、千葉工場はこれまでもかなりの見学者が来られているのですが、千葉工場の方たちも「こんなに真面目に見ていただくのは初めて」と、非常に喜んでいただきましたし、質問もかなり多く出ました。これは、我々開催する側も非常にうれしく思いました。最後になりますが、今後も見学会を継続するために重要な点を挙げると、

体験型の工場見学会を企画すること、今回専門学校生徒さん向けに実施して非常に良かったものから、今後多くの学校にコンタクトして参加者をふやしていきたいと思えます。また今回、学校でも教員の方たちに興味を持っていただくとう工場見学会を誘致しやすくなるかと感じました。たまたま来られた教員の方に非常に興味を持っていただけだったので、実は4月に入って「今年もお願います」と申し込みが来ており、6月に第2回目の見学会を行う予定になっています。

◇ ◇ ◇

○最川 ありがとうございます。今年度の「工場見学会実施要領」では、全国で5カ所ぐらい実施を目指しています。実施に当たって協会では、DVD、パンフレットを用意し、必要ならば靴カバー、帽子も準備します。ほかに簡単なタオルハンカチのお土産も作っており、それも協会から提供させていただきます。

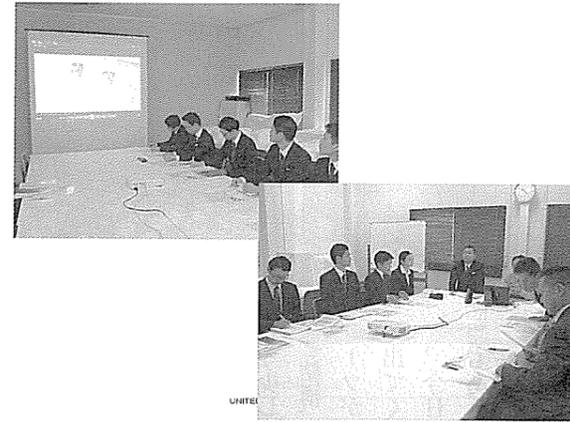
モデル3工場のお話を聞いておわかりだと思えますが、リネンサプライを広く理解していただく大変良い機会であるとともに、工場見学を受け入れる側にも大きなメリットがあるので、ご協力をよろしく願っています。

工場見学会実施報告(平成26年2月8日 土曜日実施)

- 見学会実施場所 株式会社白洋舎 リネンサプライ千葉事業所
- 参加者
  - 東京YMCA国際ホテル専門学校8名(専攻科学生7名 教務課長1名)
  - 企画委員会 最川委員長
  - 見学会会場3名(株式会社白洋舎 田中取締役/笹田事業所長/萩原工場長)
  - 企画・実施会社(共同リネンサプライ株式会社 大重/松川統括工場長)

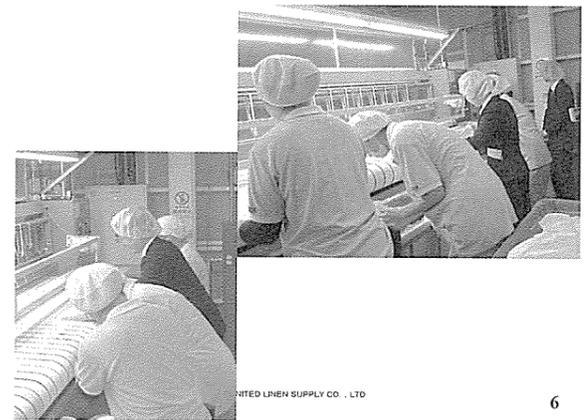
◎ タイムスケジュール

- 10:00 ~ 10:40 講義
  - ① リネンサプライ・日本リネンサプライ協会とは⇒協会制作のDVDを放映後、パンフレットで補足説明
  - ② ホテルで使用されるリネンサプライ品の種類⇒実際の使用しているリネンに触れさせ糸番手や織り方を説明
  - ③ 工場の概要と見学の注意事項⇒各工程と使用している機械の説明
- 10:40~11:30 工場見学 ⇒ 萩原工場長の案内で場内を見学 実際一人づつピロケースをロールに通し、製品の品質を評価した
- 11:30~12:30 質疑応答(昼食) アンケートの実施



◎ アンケート結果(赤字回答率)

- Q1.リネンサプライの仕組みを理解できましたか?  
( \* はい(100%) \* いいえ )
- Q2.リネンサプライの取扱商品をご存知でしたか?  
● はい(70%) ● はいとお答えの方、どちらで学ばれましたか? ⇒ 実習生(ホテル)(100%)  
● いいえ(30%)
- Q3.リネンサプライ商品が使用されている業種をご存知でしたか?  
● ホテル(100%)・旅館(100%)・レストラン(30%)・温浴施設(30%)・婚礼施設(50%)  
● 病院(30%)・スポーツクラブ(0%)
- Q4.今回の見学会で印象に残ったところはありますか?  
● 仕分け機(45%)・洗濯機(45%)・ロール仕上げ機(70%)・タオルたたみ機(70%)  
● 商品見本(70%)
- Q5.今回の見学会に参加されて、何かお気づきの点がございましたら、ご記入下さい。  
● リネン類の作業工程を見たのは初めてで、洗浄や乾燥などを素材毎に気を配る必要があるということは考えもつかなかった。  
● リネンサプライの仕組み、商品の仕様、商品見本等を自分の目で見て触れることで各社(ホテル)の違いを感じ取った。  
● 機械でシステム管理するポイントと人的作業を集中されるポイントが明確に区別されていたこと。  
● 人手の掛かる工程は予想以上にスタッフ数が多く高品質を維持することの難しさを理解した。



スケジュールですが、まず協会のDVDを見ていただいて、工場見学、それから質疑応答とかアンケートをとるといような形で終わりました。いろいろ説明しても学生さんたちには多分そんなに頭に入らないだろうというところで、この説明では、「リネンサプライは、要はホテルの持ち物ではなく、全て供給している会社の持ち物である」ということを覚えて帰ってください」と、それだけを強く説明しました。

白洋舎の千葉事業所は都内の5つ星ホテルを専門にしている工場ですから、高級リネンがご覧いただけます。これをホテルごとに並べて、生徒さんに見ていただきました。すぐに就職される方たちなので、大変関心が高いものでした。

見学の途中では、学生さんにピロケースの投入作業を体験していただきました。一人一人、まず流していただいて、「合格です」「不合格です」と、流れた商品を渡し、ピロケース1つ仕上げるのもこれだけ難しいということをお知らせもさせていただきました。これも学生さんの食いつきがよかった作業でございます。

アンケートですが、「リネンサプライの仕組みを理解できましたか?」では、これからホテルの事業につかれる方たちなので、答えとしては「はい」が

100%。それから、「リネンサプライの取扱商品をご存知でしたか?」の質問でも、ほぼ皆さん知っていました。それから、実際にはホテル旅館で使っていることは認知度が高かったのですが、そのほかレストランとか温浴施設などでも使っているというのは認知度が低い結果になりました。

印象が強かったのは、先ほど少しご紹介した商品見本です。さわったことのない手触りに、「こういうものなんだ」と非常に興味を持たれていました。それから、タオルの畳み機とかロールの仕上げ機、これらは先ほどのフォルダーも含めてですが、興味を示していただきました。

「今後、見学会をするのにどのような要望がありますか」という質問に対して、「工場の中でどこに経費がかかっているのかを、もう少し明確に説明してほしい」という答えが1つございました。それから、「今後も体験型の工場見学をしていただけるのでは」ということで、体験型としてはピロケースを流す、見本品をさわるといようなところだと思っています。見本品の中でも、今回は仕上げているのが高級リネンしかなかったのですが、例えばピジネスホテルさんと高級ホテルさんと

環境にやさしい洗浄の田舎娘粉末石けん・液体石けん



田舎娘

◇ ホテルリネン、基準寝具、ダイアパー用洗剤、助剤等に対する様々なご要望に沿った商品の開発、製造

◇ ホームクリーニング用各種洗剤、助剤、ドライソープ等各種

渋谷油脂株式会社

本社・工場 神戸市中央区筒井町2丁目1番33号 TEL.078-251-0045(代) FAX. 078-242-5076  
 東京営業所 東京都中央区日本橋小網町16-21 TEL.03-6659-6037 FAX. 03-6659-6038  
 フォレスト504号