



地球環境を大切にすエアコン丸洗いのリーダー

# エアコン丸洗いニュース

2008年度 エアコン丸洗い協会

# hKORYAMA

発行: エアコン丸洗い協会  
TEL:07-440214 FAX:07-492-4333  
通巻: 第17号  
発行日: 2008年4月18日発行  
発行者: 西村直人  
編集: ワイディーオー

## ホット エアコン丸洗い + 他社新開発の立体面洗浄機とのタイアップ検討中!

参加加盟企業は、北は北海道から南は九州まで36社40名。昨年、丸洗い協会としての売上を上げるために、家庭用から業務用へのシフトによって各社年間500万円台の受注を目指していく、という目標が掲げられたが、残念ながら目標を達成したものは少なかつた。が、このたび、液漏れのしない新しい洗浄技術を有する企業とのタイアップが検討されたり、新しい加盟企業の参画によって地域の活性化が実現しているなどの報告で、前途に明るい話題がもたらされた総会となった。

西村会長の挨拶は、テーマはやはり、売上倍増、ブランド認知の徹底、そして、エスボ株式会社との技術提携による新しい洗浄法の獲得などとなった。売上倍増計画としては、業務用へのシフトを徹底したい。そのためには、エアコン洗浄の市場がどのくらいあるかを正確に知る必要があるが、これについては補助金事業で明らかになる。エアコン丸洗い市場は約100億程度の市場が育っているのではないかと思われる。また、ダイキン、日立、東芝などの大手企業がエアコン洗浄に取り組み始めているという事実があるが、これでエアコン洗浄そのものが市場に浸透していけば、我々の活動にとつてはむしろありがたい状況が築かれつつあることになる。この機を逃さず、我々にはできない特許技法によるエアコン丸洗事業を必ず成功させたい。そのためにも、何よりも加盟店の技術力アップ。一日に10台程度の作業



▲会場の清陵倶楽部コンベンションホール全体に熱気があふれた。

第12回エアコン丸洗い協会総会が、春はまだ名のみ、雪をいただく磐梯山の麓、磐梯熱海温泉清陵山倶楽部において開催された。早春の清澄な空気の中、今年こそ決意に燃える西村会長以下によるエアコン丸洗い総会が熱く燃えた。



▶西村会長

その技術とは、掃除機に水洗浄機のノズルをつけたようなもので、壁から離すとスイッチが切れ、一滴も水が漏れ出ないという、目からウロコの非常に画期的な製品だが、これを取り入れることによつて協会のエアコン洗浄事業は、さらに充実したものになるだろう、と語った。

今後、エスボ株式会社とはどう改修を日々研究している。だから、かはまた見えていないが、この製品はテレビ東京の「トレンドタマゴ」などでも取り上げられるなど、今大いに注目されており、現在、鋭意技術提携の具体化へ向けて前にあるのだから、この好機を確実に捉え、協会発展のためにも手を携えて前進していこうと熱く語った。

また、水漏れしない洗浄機の開発技術は、まさに協会が求めているものであり、これを活かさないはずではない。

また、アスベスト法案成立後は、このエアコン洗浄に取り組んでもらえるよう行政にも働きかけていきたいと考えているとのこと。

いざいざにしても、この「浮かせた汚れを完全に除去するエアコン丸洗い協会」の「エアコン丸洗い」工法は、絶対に他社にはない、また大手にはできないものだ。だから大いに自信をもってその普及に務めたいという西村会長の思いに揺らぎは微塵もない。

## 残雪の郡山会場にて2日間

がこなせる施工能力を身につけていただくことが必要不可欠となる。

**第2部 総会**  
午後3時30分、定刻通りに総会がスタート。開会の辞のあやと会長挨拶、総会の議長には、(株)トウエキの根本昇氏を全会一致で選出。平成17年度活動報告、平成18年度活動方針(支部方針報告、本部分針報告)並びに会計報告(平成17年度、18年度)とすべて了承された。(裏面に続く)

## 第12回 エアコン丸洗い協会総会

地球環境にいいことしよう  
エアコン丸洗い協会  
エコ企業が大集合  
2008年1月14日(火)・15日(水)  
会場 福島県郡山市ホテル清陵倶楽部

## 第12回 エアコン丸洗い協会総会



- (株) 健栄テック
- (株) やまさ住設
- エアコン丸洗い(株) 東日本支社
- 八日市場ガス(株)
- 東北実業(株)
- (株) トウエキ
- (株) 会津エルヒューズ供給センター
- (株) 斎井
- (有) 高田油店
- サンガス(株)
- 伊藤忠エネクスホームライフ東北株式会社
- 須賀川ガス(株)
- 富士冷暖(株)
- <オブザーバー>
- (有) 共和電気
- エアウチター! ハロイサポ上棟
- (有) アスカ建創
- サンエキ(株)
- 株) クワオリアティマネージメント
- 電波新聞社空調タイムス
- (有) ヨシオカデザイン
- エアコン丸洗い(株)
- ベストデンキ 深谷店
- ヒタカデンキ
- 協和建物管理(株)
- 大城エネルギー(株)
- 関東燃料企業組合
- (株) カンサイ
- (株) 中岸商店
- (有) 米倉電機
- (有) ダイサンプロパン
- (株) 順不同



## エアコン丸洗い協会表彰

平成17年度成績優秀社

- 1) 組織拡大増強賞  
(株)やまさ住設
- 2) 努力賞  
(有)ダイサンプロパン  
伊藤忠エネクスホームライフ東北(株)  
協和建物管理(株)

320台  
320台  
240台

### 成功事例発表

伊藤忠エネクスホームライフ東北(株)  
小野好悦氏



エアコン丸洗いの協会に加盟して今年で3年目に入るが、最初の年は西村会長にいろいろご指導いただき、技術力の習得だけで終わってしまった。2年目、3年目に入ってやっと本格的な営業ができるようになっていく。営業戦略としては、とにかくリピート率を高めることを目標に、定期洗浄、定期契約が取れるような方向で動いている。また、営業担当者が現場に立ち会うことで換気扇や他の営業が取れなかったりするので、いろいろな意味で効果があると考えている。今年年間500台近い数字を目標にしている。

協和建物管理株式会社  
神崎俊晃氏



昨年始め、会長に神戸市まで出張していただき一緒に業務エアコンの丸洗いを、マスターすることができた。

当初は、当社専務の所属する中小企業家同友会のつながりで受注していたが、今後は地域密着の活動に切り替え、ターゲットの業態に合わせた営業ツールを開発した上で、工場、医院などを含めた大口顧客を増やすことでさらに収益の向上に努めていきたい。

有会社ダイサンプロパン  
原田保氏



現在の主な営業先は、自社のガスユーザー。戸別訪問や「くらし支援隊」というチラシを打ったりして活動した。そのおかげで昨年は234台という受注を獲得したが、内容的には、業務用は44%しか受注できておらず、今後はさらに、業務用の新規顧客の開拓に取り組みしていきたい。

そのためには、ガス事業を含めて合計8名の営業体制を敷き、営業マンが来た時より帰った時の方がきれいになっているといわれるように、訪問先の気になるところを片づけたりするなど、印象に残る営業展開をしている。

矢部廣重氏特別講演

## 「感動」経営、社長の眼力。



ヤベ ひろしげ  
チキスインスツルメント、バクスター株式インスティテュート、1988年株式会社クオリティマネージメントを設立。20数年にわたる全国優良企業でのマネージメントの経験をベースに、人文学の深淵による「喜びと感動」に主眼をおいた世界最先端のビジネスモデルを構築。「究極の経営5つの感動戦略」著者紹介より

通常、顧問を引き受けることは絶対ないのだが、飲んだ下サクサで引き受ける羽目になってしまったと会場を笑わせながら、まずは「Air conditioner(エア)Cleaning(クリーニング) Business」ビジネスの略称であるが、矢部氏はこの名前にある成功法則を見出し、発展の可能性を示唆した。それは、**Appeal(注目)に値する(魅力的な) Charisma(魅力的な)** Charisma(魅力的な)というもので、**そして本願は、やはり持論である「感動」経営、社長の仕事の絞込みによる社長の眼力を磨くこと。なにより経営革命に必要な五つのボックス、スマネージメントとは**  
**社長の箱/奇跡の箱/夢の箱/魔法の箱/究極の箱**  
に分け、この中の特に「社長の箱」が大仕事であることを強調していく。とにかく、あれもこれもとある長の仕事の絞り込み、毎日、週間、月間、そして年間単位に落とし込む、そして今日は仕事の棚卸だけを、明は感動を作り上げる工房を自社内に、社員を燃やすことだけに専念して考える。これは言うのはやさし

いが、実際にやると大変なことがわかる。というより、いかに自分が社長本来の仕事をやらず、社員の仕事をやっていたのがわかってくると、そこに気づくことが第一歩であり、その一歩が踏み出せば社長の眼力はおのずか高まっていく。そして、社長とは何か、会社にとって大切なものは何かはつきりと見えなくてはならない。つきに社長のやるべき6つの仕事の例をあげ、①仕事の棚卸②顧客満足100倍まで「時間の作り方」③社員を燃やす④しくみなどを具体例をあげながら説明。顧客満足には、次の6段階があり、**ダメ/あたりまえ/一味違う/まいった/すい/絶句**  
果たして自分たちはお客様に「絶句」されるほどのサービスを提供しているだろうか、さらに矢部氏は続ける。商品を中心にせず必ずライバルが出現し、価格競争などで負けることになる。商品を超えた付加価値、すなわち、お客様を「絶句」させるほどの「感動」を提供する。そのために、は感動を作り上げる工房を自社内に持つこと、これが何より大事であると結び、矢部氏の講演は終了した。

## 具体的な成功事例の発表と思いがけない失敗談の報告。

## 2日目も活発な質疑応答。



- ### 2月15日(総会2日目)の活動内容
- 各社18年度活動計画発表
1. 施工ノウハウ
  2. 洗浄方法の提案  
新薬液への対応  
新ホッパーに対応  
頑固なアブラ汚れの対策
  3. 課題年間500万円以上売り上げるのに必要な営業手法
  4. 研究会 ネットによる受注体制の強化
  5. ESPOビジネスの研究

### 技術認定制度の新設の必要性

業務用エアコンの種類は大型ビル用のエアハンドリングユニット、冷温水を循環させるファンコイル、スポットエアコンなど種類も多く、また設置環境も多種多様であります。これらに対応する丸洗い方法をマスターして、事業化するには責任が重く感じる方もいると思います。これらに関する専門知識を習得して、トラブルに対応するには長年の経験に加えて勉強が必要です。これを早急に独学で行うことは困難です。経験者の指導を受けて、多くの場を経験を積む以外にはないと思います。エアコン丸洗いの協会には、過去12年間に亘る7万台の施工実績、トラブル対応の実績があります。「10台・100箇所運動」を推進と同時に、更なるノウハウ蓄積と会員間の技術交流をすることも重要な課題です。それには、**エアコン丸洗い協会検定の技術認定制度**を設け、安心して任せられる全国ネットワークを構築することが必要です。各支部と皆さまのご協力をお願いいたします。

### エアコン丸洗い協会からのお知らせ

- 右記のエアコン丸洗いチラシ 申込み受付中!
- 新開発・アブラ汚れに強い洗浄液、発売中!
- 新開発・天上埋め込み用ホッパー、予約受付中

協会ホームページパスワード変更のお知らせ  
www.acb3.jp  
ID:members パスワード:acb2005を  
3月1日よりパスワード:acb0301に変更願います。

### 西村会長からのアドバイス

- ① エアコンホット丸洗い(お湯洗浄)の積極的な展開が作業効率を高める。
- ② 難しい足場づくりなどは、リフォームの業務提携会社と協力すること。
- ③ 電気部品の分解作業等は電気工事会社と提携するとよい。
- ④ 施工の際は、養生シートを目いっぱいしっかり張ること。我々がしっかり洗浄しているという一種のデモンストレーションになるからで、印象づけが大事。
- ⑤ 滑らないシートを敷くことで、周囲に対しても安全な施工を心がける。
- ⑥ 1日10台施工できるノウハウを身に付けること。
- ⑦ 丸洗い事業をきっかけにして本業の商品・サービスが売れている。経費をかけずに効率的な相乗効果を期待したい。

