掲載記事

2006年（平成18年）2月27日（月曜日）
プロパン・ブタンニュース

エアコン丸洗い協会

普及拡大へ出張支援

西村会長

業務用へも進出強化

エアコン丸洗いを行う事業者で組織するエアコン丸洗い協会（西村直人会長）が十四日、郡山市の清陵山倶楽部で十二回目の総会を開いた。事業を始めたばかりの会員をベテランメンバーが現地出張して支援したり、ブログを使ったトラブル事例のデータベース化などで取り組みやすい環境づくりを進め、エアコン丸洗い事業を一層普及拡大させていく方針を決めた。メンバーによる事例発表や営業研修も行った。

西村会長はあいさつで、エアコン洗浄市場について「百億円市場に育ったが、そこから伸び悩んでいる」と述べ、「突破口をエアコン丸洗いで切り開いていこう」と呼びかけた。手に触れても安全で洗浄力が強力な新薬液の活用、保険制度の充実、客に安心を与えるための洗浄後の細菌検査導入などで目標を実現していくとした。また、西村会長は会員に対し、市場が確立していない業務用分野への進出強化を促した。

総会では、経験の浅い会員の実際の業務を、西村会長らベテランが先頭に立って出張支援することや、丸洗いのブランド浸透を図るためロゴを統一したり、洗浄完了シールを作ったりする方針を決めた。また、ホームページを活用し、そこから受注できるようにしたり、ブログでトラブル情報の共有化を図ることも決めた。

会員による事例発表では、LPガス伊藤忠エネクスホームライフ東北の小野好悦氏、ダイサンプロパンの原田保氏などが発表。

小野氏は、「エアコン洗浄のついでに換気扇の清掃もお願いされた。家庭で出来ることはなんでもやろうという方針なので、このように他の仕事につながることは大切」と述べた。また、「最初の二年間は技術をしっかり学ぶことを念頭に置いて実践してきたが、三年目の今年は顧客を獲得するための営業を強化し、定期洗浄先を増やしたい」と意欲を述べた。そして、前年実績二百台に対し、「今年は五百台を目標に取り組む」と宣言した。

原田氏は、リピーターの獲得を重視しているため、エアコン丸洗い業務に出向いた先で「玄関先や廊下、台所などをちょっと清掃して綺麗にしてあげている」と実践例を紹介した。

西村直人会長

原田　保氏

小野好悦氏

総会で販路拡大への諸施策を決めた

週刊エアコン流通人 3/22

●エアコン丸洗い協会が総会へ、ＥＳＰＯ事業、新薬液の紹介

エアコン丸洗い協会

エアコンの洗浄事業をボランタリーチェーンで展開するエアコン丸洗い協会（西村直人会長）は、昨年の臨時総会を入れて１２回目の総会を福島県郡山市内の会場で２月１４、１５日の両日にわたり開かれた。全国から会員会社４０社が参加、同協会は１日に１０台単位で、エアコン丸洗いが出来るグループ１００ケ所を５年以内に形成する「１０台、１００ケ所運動」を推進中で、業種を越えて、全国的にＰＲ活動を展開している。昨年の１１回臨時総会で、エアコン丸洗い事業が経済産業省の新連携補助金事業に採択されたことから、今年の３月には報告書を提出、市場調査への会員各社へ協力を呼びかけたと西村会長は報告するとともに、洗浄液の新薬液を紹介、この新薬液は、油汚れ、すす汚れがきれいに洗えることで作業が効率アップできると説明した。また、市場が期待される業務用空調市場の普及率が高い天井埋め込み型カセット用のホッパーの試作に成功、合理的な洗浄方法として報告した。この他、新たなビジネスモデルとして、ＥＳＣＯビジネスを提案、薬剤開発のエスポ化学と連携して、熱源、水、情報、空気の４つのコアから市場を生み出し、空間汚染改善事業として推進する内容を紹介した。なお、同会員で、丸洗い事業に実績を上げた企業に対して、表彰式を行い、今年は３社が成功事例を発表した。（写真）

●福島で開かれたエアコン丸洗い協会の１２回総会。

本業にプラスをもたらすこと、それがエアコン丸洗いのテーマです!

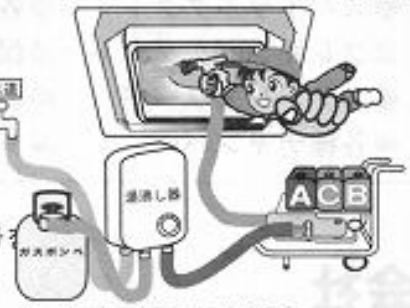
エアコン丸洗い事業

実演見学会のお知らせ

①埼玉会場　4月18日(火)
②神奈川会場　4月25日(火)
③千葉会場　5月16日(火)
④福島会場　6月13日(火)

●時　間:13時～15時
●見学は無料です。貴社のFAX番号を下記へお知らせ下さい。
申し込み書をFAX送信致します。
●申込先:エアコン丸洗い協会本部
ＦＡＸ:047-449-4768
エアコン丸洗い協会HP
http://www.acb3.jp

業務用・家庭用
エアコン丸洗い



お湯洗浄システムの構成

エアコンの定期メンテナンス契約による
顧客開拓のノウハウを開示いたします!

洗浄の種類	60回のリース料金
家庭用壁掛型を主力に洗浄	16,846円/月×60回
家庭用/業務用全てのエアコン洗浄	33,516円/月×60回

無公害特許工法　３液洗浄

洗浄前の細菌検査で領域拡大

業務用空調の洗浄に本格参入

エアコン丸洗い協会

西村直人会長

ボランタリーチェーンとして独自のエアコン洗浄ビジネスを全国展開するエアコン丸洗い協会(会長=西村直人氏、所在地・千葉県鎌ヶ谷市初富五四=一六)では、06年の活動方針の軸に事業領域の拡大を組み入れた。具体的には洗浄工程における前処理として行う空間汚染改善事業で「ESPOビジネス」と命名。ESPOとはEnvironment & Safety Protection Organizationの略で、同社と共同で事業に取り組むエスポ化学(千葉県花見川区)が発明、開発した各種の空気汚染浮遊物の改善製品をエアコン丸洗い協会のネットワークによって普及拡大し、洗浄ビジネスにおける付加価値を提供していくというものだ。

とくにオフィスビルなどの場合、職場環境の汚染状況を調査、検査し解決手段の提案と施工及び施行後のフォローをエアコン丸洗い協会とエスポ化学が役割分担のうえ連携して行っていく。役割分担については「営業」、「検査」、「施工」に分け営業担当は消費者ニーズを把握し、検査責任者及び施工責任者へ情報を伝達する。検査担当は対象の空調機器から検体を検査士、対策案を提示し施工後の効果を検査する。

また施工担当者は検査結果、対応策を把握した上で、作業仕様書、現場作業工程書を作成後、施工を行うという仕組み。主な対象は一般事務所などのオフィスビル、公共施設、ホテル、飲食店舗、船舶・鉄道、観光バス、自動車、家庭用エアコンなどと幅広い展開を想定している。

業務用、家庭用エアコンにおける検体検出は洗浄の前工程として吹き出し口から飛散する検体を培地に採取しコロニーを調べるというもの。特に居室内の落下菌についてサンプリングを行い分析。洗浄後にも同様の措置を行い、比較検討し、ユーザーへ情報をフィードバックしていく。

西村直人会長は「現在、完全事業化に向けて調査事業に取り組んでいる。認可がとれれば検査済みの"三ツ星"、"二ツ星"といった称号を発行することも考えている。同協会の会員数は五十三社の投入で協会会員へのメリット還元と市場拡大への期待を膨らませる。先頃、エアコン丸洗い洗浄とともに分析を行った千葉県内の小学校三校では、室内機の汚れは酷く洗浄前後も相当に汚れていた。空調機の能力は三割程度はダウンしていたものを排測され、このうち二校でカビ菌、バクテリアの観測を行ったところドレンパン、送風ファンにバクテリアの付着が大量に見られたとしている。

同協会の会員数は五十三社で協会発足(ACB協会)として発足、昨年現協会名(表記)から既に十三年が経過した。現在はガスボンベ使用でお湯を用いた「エアコンホット洗い」が好評で、わずか十分足らずでの洗浄を実現させる。「洗浄事業も新たなフェーズを迎えた」(西村会長)とし、よりビジネスメリットの高まる一日に十台単位でエアコン丸洗い事業を行うグループを全国に百ヶ所作るという「十台・百ヶ所運動」を展開中だ。

エアコン丸洗い作業(上)
検体の採取(下)

空調タイムス
THE AIR-CONDITIONING TIMES

電波新聞　2006年(平成18年)3月30日(木曜日)　(第二種郵便物認可)

「エアコンクリーニング」に注目

顧客巡回、売上げアップにつながる

業務用に積極取組み

利幅が大きく競合も少ない

業務用エアコン洗浄への取り組みが求められる
(写真提供：エアコン丸洗い協会)

エアコンクリーニングは、地域住民にとって顧客巡回の名目になり、そこからエアコンの新規受注のチャンスも生まれる重要なソフト業務だ。今夏に見舞われた60年に一度の暑さ、猛暑による冷房機の酷使、ボランタリーチェーンを展開するエアコン丸洗い協会では「会員企業には業務用エアコンの丸洗いを推奨している」とする。エアコン洗浄関連商品の開発・販売、設置前後の清掃、メンテナンスなど、幅広いサービスを提供できるエアコンクリーニングは、キメ細かなサービスを顧客のエアコンを定期的に巡回することで、重要なサービスといえる。

エアコンクリーニング、こうして取組む

ホット丸洗い事業推進

定期契約を呼びかけ

エアコン丸洗い協会
西村直人会長(千葉県鎌ケ谷市、エアコン丸洗い社長)

西村　会長

エアコン丸洗い協会(千葉県鎌ケ谷市、会長・西村直人氏)は、エアコンクリーニングのボランタリーチェーンを展開しており、会員企業に対して、洗浄ビジネスの支援やエアコン洗浄装置のリース・販売などを行っている。協会の通り、エアコンを丸洗いする洗浄法は、汚れを徹底的に落とす高い洗浄力があるとされ、現在は、風呂かし剤を応用したオリジナルの洗浄液による「エアコン・ホット丸洗い事業」を推進中。とのエアコン・ホット丸洗いを武器に、業務用エアコンの洗浄ビジネスの業務拡大を狙っている。

業務用エアコンは出が遅く、手のかかるものが多い。家庭用よりも施工費が高く、売上げとしても大きなものになる。同協会は「飲食店などは特にニーズがある。ホット丸洗いなら、業務用エアコンも万全」と自信を見せる。

顧客の固定化を図る協策として、同協会では会員制度による定期契約の導入を呼びかけている。「ひと月に1回程度、メンテナンスを行うスタイル・顧客訪問の非出化など、新たな販売チャンスとなる。本格的な丸洗いは2年に1回程度、販売後のエアコンも、定期的にフォローすること」で、顧客とのかかわりを密にしていきたい」と話します。

同協会は会員企業に対し、1日に10台程度のエアコン丸洗いができるグループ100社を5年以内に用意する「10台・100カン所運動」を進めている。同協会は「エアコン・ホット丸洗いで、作業効率は格段に向上しているので、10台の洗浄は可能。会員企業に対しては、私が指導・作業支援を行う」とし、支援体制は万全。

また、同協会は「顧客とともに成長したエアコン・ホット丸洗い新市場の創造と業界全体の繁栄」というテーマで、経済産業省の新進業種部会事業に認定されている。同協会が、エアコン洗浄の市場規模を調査し、報告するもので、「家庭用エアコンと業務用エアコンの出荷統計やエアコン洗浄の頻度、競合他社のエアコン洗浄の実績などを総合的に分析するが、おおよそ一〇〇億～二〇〇億円の市場がある」とする。このような情報力・調査力をバックグラウンドとして持ると共に、ネットワークとなる、あらたなビジネスモデルとも考えられる。

わが業中で、「西村氏の中長期的なものを洗浄する」ような「ビジネスを考えている。『顧客を洗い、というイメージでやっていきたい』と意欲を語った。

電波新聞
関東甲信版