

かながわ 企業探訪

vol.220

株式会社シンエイコーポレーション

(TDB企業コード：201591049)

本社 横浜市神奈川区松本町5-35-4
 代表者 佐藤 良洋氏
 電話番号 045-321-7320
 設立 1987年(昭和62年)3月
 資本金 1000万円
 目的 建物向け清掃工事、
 クリーニング機材など販売
 U R L <http://www.c-dry.co.jp/>



「今後、サービス業において抗菌は“売り”になります」と語る佐藤氏

設立以来の「三配り精神」で殺菌・抗菌システムの普及を目指す

(株)シンエイコーポレーションは親会社である(有)信栄(クリーニング業)のビルメンテナンス部門として昭和62年3月に設立された。

親会社(有)信栄の設立は昭和54年というから、両社の代表を兼務する佐藤氏はビルメンテナンス業界に30年以上携わり、その変遷を見てきている。そんな佐藤氏に現在のビルメンテナンス業界や、当社が業界に一石を投じるべく開始した新たなサービスなどについてお話を伺った。

——設立以来、ビルメンテナンスとクリーニング筋でいらっしゃったのでしょうか？

そうですね。さらに、ここ10年はそれらに加えて、リフォーム事業も手掛けておりまして、堅調に伸びています。リフォーム事業はどうしても受注単価が大きいので、売上高だけを見ると、売上全体の6割ほどを占めるまでに成長しています。

ただ、ビルメンテナンス業、リフォーム業ともに

競争が激しく、ここ数年デフレの影響というのをずっと受けていました。その結果、ここ2、3年はビルメンテナンス業もリフォーム業も、ある意味頭打ちの感は否めません。

——その背景は何でしょうか？

ビルメンテナンス業もリフォーム業も技術が必要で、非常に難しい商売ではあるのですが、開業の敷居が低いために、業者数が増えてきています。

掃除だったら、簡単に出来るのではないかと、いう安易な考えで参入したり、リフォームについても、2・3年経験すると自分で独立してやりたいと思う職人さんも結構いらっしゃいます。業者が増えることは業界の活性化になるので、個人的には悪くはないと思いますが、業者数が増えてもお客さんは増えていません。そのため、後発組は質やアフターフォローを考えずに値段を売りにして参入して来ますから、その結果、価格競争が激しくなっているのです。

よって、生き残るためには他社との差別化を、より図っていかねばと思っています。

——どのように他社と差別化を図っているのでしょうか？

従来のビルメンテナンスの延長線上にあるサービスになるのですが、施設内を清潔で安全な環境に作り変え維持するためのトータルなシステム「バイオプロテクト システム90」の国内総代理店となりまして、提供を今年の3月から開始しました。

——「バイオプロテクト システム90」について教えてください

既にアメリカでは10年以上の実績を有している抗菌システムで、米国EPAの認定を受けるなど高い安全性と効果は実証済みです。

名前にある「システム90」の、90という数字は90日間抗菌効果が維持されるということを表しています。

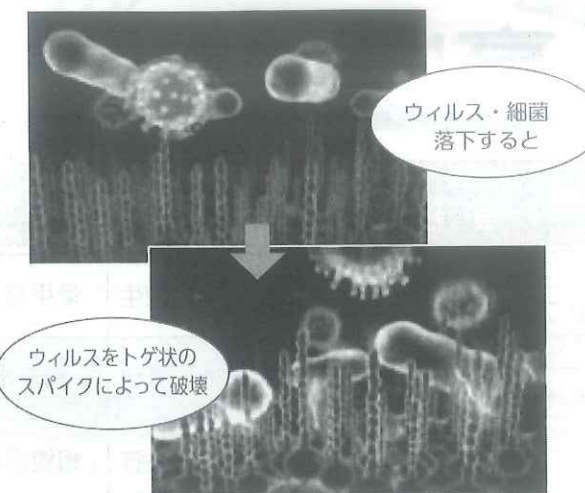
市販されているシュッシュとスプレー型の殺菌剤の効果はだいたい1、2日。頑張っても一週間くらいしかもちません。いわゆる対処療法ですが、この「バイオプロテクト システム90」は、対処療法ではなく抗菌予防メンテナンスという捉え方です。

対象物にバイオプロテクトDPという薬剤を散布した後、薬剤は約20分で乾燥し、乾燥後はスパイクや剣山のようなゲジゲジの被膜層(写真参照)が対象物に形成されます。その被膜層がウイルスや細菌などを物理的かつ電氣的に破壊する仕組みなのです。

ウイルスはシャボン玉のような外套膜の中に入っているものが多く、その膜が破裂して空気に触れると死んでしまうという習性を利用しています。化学的ではなく物理的に殺すため薬剤耐性菌が発生しませんので、耐性菌が発生しやすい病院には最適だと思います。

——抗菌の効果を体感できる方法はあるのでしょうか？

菌は目で見えませんが、抗菌効果の見える化もきちんとしています。厚生労働省の食品衛生検査指針にあるATP(アデノシン三リン酸)拭き取り検査法に用いられる「ATPチェッカー」という、汚れも含めウイルス雑菌などを簡易的に数値化出来る機械を利用し、施工前に



バイオプロテクトDPが、ウイルス・細菌などを死滅させるイメージ

数値を図り、施工後の抗菌状態を90日以上キープするために、定期的に数値を検査しています。

——このシステムはどのような施設にお勧めですか？

端的に言ってしまうと、不特定多数の人が来る場所であればどこでも構いません。

病院、学校、映画館、老人ホーム、電車、飛行機等になるでしょうか。今のところのお話しを頂いている先は病院、介護施設、スポーツクラブ、保育園等になります。

サービスを開始してまだ2カ月足らずですが、既にホテルと歯科医院に施工実績を有しております。

今後は、多くの現場の施工をさせて頂きながら、このシステムをきちんと習得し、施工まで出来る代理店も増やしていきたいです。今後はその両方を並行して進めて参りたいと思っています。

——あとがき

当社がビルクリーニング業者として発足した当初の合い言葉は「目配り、気配り、心配り」の三配りの精神。その精神は、厳しい価格競争にも負けず30年生き残ってきた強みとなっている。

三配りの精神に加えて、新たに開始されたサービス「バイオプロテクト システム90」のような新サービスを掘り出す、佐藤氏の豊富な人脈や経験による“引き出し力”が掛け合わせ、同業他社との差別化のみならず、顧客満足度の高いサービスを提供している。