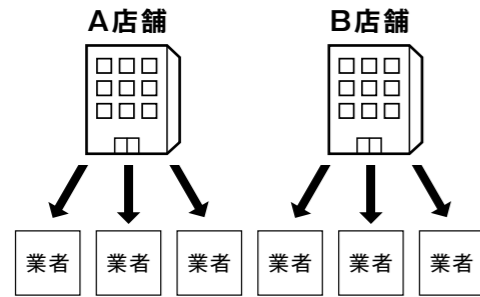


“磯流”設備管理・メンテナンスで、大幅にコストを削減

～全国300店舗を展開する大手スーパーチェーンの場合～

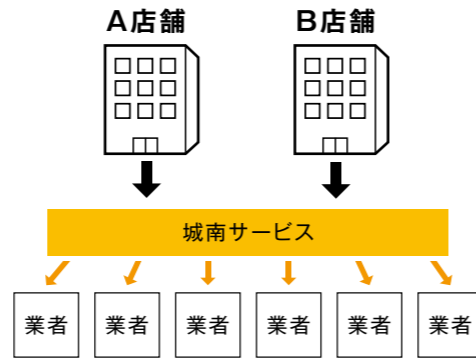
Before

各店舗が個別に設備管理・メンテナンスを依頼



After

本部が全店舗の設備管理・メンテナンスを城南サービスに一括依頼



課題

- ① 業者によってサービスの質がバラバラだった
- ② 業者の選択、連絡業務に手間がかかる
- ③ 総合するとコストが高い

結果

- ① サービスの質が高くなり、均一化された
- ② 業者の選択が不要になり、連絡の窓口を一本化できた
- ③ コストを30%削減

低価格・高品質のサービスが実現できる理由

なぜ御社は低価格・高品質なサービスを提供できるのですか。

磯：その理由は3つあります。1つ目は、当社がどの系列にも属さない独立系の施設管理・メンテナンス会社である

約30年黒字経営！ 低価格・高品質のサービスを提供できる3つの理由

理由1

独立系企業としてどの系列にも属さない

特定のメーカーの機器や技術に依存せず最適なサービスを提供



理由2

人材力を高め続ける

新卒採用・育成にとことん注力。長年かけて高い技術・ノウハウを人材に蓄積



理由3

全国ネットワーク網を構築

パートナー企業と協力し、全国どこでも一律料金でスピーディーに高品質なサービスを提供



コストを下げる
施設管理・メンテナンス
のプロフェッショナル

低価格・高品質で ビルや店舗を管理する方法

約30年黒字の独立系企業！不況下でも新規顧客が増え続ける理由とは？

30年黒字は、なぜ達成できたか

御社は施設管理・メンテナンスのビジネスを展開し、約30年黒字を達成しているそうですね。御社が黒字経営を続けている理由は何ですか。

磯：当たり前聞こえるかもしれませんが、ビルや店舗オーナーの抱える課題を解決し続けているからです。ちなみに、オーナーの抱える課題とは、一言で言えば「高コスト・低品質のサービスを受けている点」にあります。そしてオーナーの中でも、大手企業と中小・ベンチャー企業では、その原因は異なります。

まず大手のオーナーの多くは、施設管理を担当する子会社を持っていきます。そのため外部の業者が参入する機会がなく、健全な競争が行われていないんです。結果、高コスト構造になり、サービスの質も向上していません。

なるほど。では、中小・ベンチャーのオーナーが高コスト・低品質のサービスを受けているのは、なぜですか。

磯：最適な業者を選定できていないからです。彼らが導入している電気、空

また不況も当社にとって追い風になっています。好景気の時、オーナーが自社の設備管理・メンテナンスの外注先を見直すことは少ない。でも、不況になれば違います。できるだけ低コストで、サービスの質の高い企業に外注するようになります。結果、当社の低価格・高品質なサービスが多くのお客様に支持されているのだと思います。

御社はどんなサービスを提供しているのですか。

磯：電気、空調、給排水、ITなど、幅広い分野の施設管理・メンテナンスをワンストップで請け負っています。しかも、全国どこでも一律料金、24時間以内に対応できる点も強みです。

当社は長年にわたって、独立系企業として技術とノウハウを磨いてきました。そのサービスの質の高さは、国内トップクラスだと自負しています。

また、価格の面でも同業他社に比べて、当社は約25%低い価格をお客さまにご提案しています。

城南サービス

代表取締役

磯 収二

いそ しゅうじ

1948年、東京都生まれ。中央大学理工学部卒業後、1972年に株式会社城南サービスに入社。1987年に代表取締役に就任。



調給排水設備などの機器は、種類が多岐にわたっています。しかも、大手のように系列の業者もなく、人脈も情報もない。そのため、どの業者に任せてよいのかが分からず、場当たりに業者を選択しているのが実情です。

特に飲食店やコンビニなど、多店舗展開しているオーナーほど、この課題を抱えがちです。各店舗が独自に業者に発注しているため、サービスの質やコストが企業全体で最適化されていないんです。

約25%のコスト削減を実現

御社はそんなオーナーの抱える課題を解決することで、着実な成長を続けているわけですね。

磯：ええ。手前味噌になりますが、当社は業界が低迷を続ける中でも、新規顧客数が増加しており、経常利益率も約7%と高い水準を保っています。

こと。特定のメーカーの機器や技術に縛られることなく、顧客にとって最適な質の高いサービスを提供できるんです。

2つ目は、当社が人材採用・育成に注力し、高い技術とノウハウを蓄積してきたこと。当社は業界では珍しく、継続的に新卒採用を行っています。そして、じっくりと時間をかけて、プロフェッショナル人材を育ててきたんです。

3つ目は、日本全国にパートナー企業とのネットワーク網を築いていること。パートナー企業とは、電気、空調、給排水、ITなど、様々な分野の施設管理・メンテナンス企業のことです。このネットワーク網を活用することで、全国どこでも一律料金で高品質のサービスを提供することができます。こうした体制を整えている設備管理・メンテナンス会社は他にありません。今後もこれらの強みを活かしながら、多くの顧客に低価格・高品質のサービスを提供していきたいと思っています。

株式会社城南サービス

設立/1970年2月
資本金/2,000万円
売上高/10億9,500万円(2009年度)
社員数/100名(うち、技術者70名)
事業内容/電気・空調設備工事及びメンテナンス、給排水工事・メンテナンス、その他建設設備メンテナンスなど
URL/http://www.johnan-service.co.jp/

03-5714-7400

城南サービス 検索