

日化サービスのご紹介①

■中央日化サービス株式会社

代表取締役社長 山本 豊三

●会社概要

| | |
|------|--------------------------------|
| 資本金 | :61,360千円 (2014年3月31日現在) |
| 売上高 | :1,466,009千円 (2014年3月31日現在) |
| 従業員数 | :87名 (2014年3月31日現在) |



●業務内容

| | |
|--------|--|
| 水処理関連 | 浄化槽の保守維持管理・修理・販売工事、排水管洗浄サービス コミュニティプラントのメンテナンス、FRPパネル水槽設置施工など |
| 住宅機器関連 | 住宅設備機器の点検・修理・管理業務、販売・施工 アフターサービス、住宅リフォーム工事など |

●本社・営業拠点

| 【千葉県】 | 【神奈川県】 |
|----------|--------|
| 本社・千葉営業所 | 横浜支店 |
| 柏営業所 | 湘南営業所 |
| 茂原営業所 | 横須賀営業所 |
| 木更津営業所 | |
| 成田営業所 | |

【設立】

私たち中央日化サービス株式会社は、日立化成工業株式会社の浄化槽「日立ハイバック」の販売を契機に、1969(昭和44)年4月1日に日立浄化槽の保守維持管理サービス会社として、千葉日化サービス株式会社(前身)が千葉市に設立されました。その後2001(平成13)年4月1日に、千葉日化サービス株式会社と神奈川日化サービス株式会社が合併し、千葉・神奈川県をエリアとする『HTサービス店』、住宅機器水廻り総合サービス会社“中央日化サービス株式会社”が誕生し、現在に至っております。

【経営方針】

社長就任時に次の経営方針を策定し、取締役会並びに社員に提示し取り組んでおります。**1)社員との信頼関係構築**により、**経営環境の安定化**を図る。**2)新中期事業計画(2011年から2015年)**を策定し、**売上拡大・収益向上策**を立案実行し、**更なる経営の安定・強化**を目指す。

【就業環境】

『社員・従業員が働きやすい職場にする』ことを目指し、改善に取り組んでおります。(1)待遇改善・意識高揚策として、①「365日・24時間サービス」対応強化の為、2011年4月に待機手当支給制度を新設しました。②永年勤続表彰制度新設、退職記念品の倍増。③突入式の表彰内容拡充(無事故運転者賞・CS向上賞・新人賞など)し、報奨金倍増を行いました。更に、外部表彰制度(商工会議所・労働基準協会・千葉北警

察署など)を活用し、優良従業員推薦を行い、各団体より個人表彰を頂けるようになりました。④定期昇給制度を新設し、昇給時期・内容を明確に従業員提示・実施しました。⑤休眠状態であった社員親睦“中央会”的活性化に努めました。「一人一活動以上参加」を合言葉に、社員旅行会(12年ソウル、13年グアム島)、更にボーリング・野球・ゴルフ大会、忘年会を実施しています。又、毎月の誕生者に“ギフト券贈呈”を行い感謝の気持ちを伝えております。(2)CS・作業環境改善では、社内“5S委員会”を2011年4月に設け活動し、この3年間で11百万円の修繕費投資を行い、本社・全8営業所の3S改善、作業環境改善を推進しました。又、CS・資格習得などのサービス研修は、この3年間で延べ265名(581回)派遣し、各種資格取得の支援、個々のスキルアップに努めております。以上の対応などにより、2013年度退職者は“1名”と激減し、就業・勤労の安定がなされ、より効率的な経営ができるようになりました。

【中期事業】

『下水道普及率の拡大と戸建新築着工減少により、浄化槽市場は縮小。今後の浄化槽市場の拡大は望めない』という私の認識の元、新中期事業計画を策定し収益向上を図っております。事業を4分野(①至急改善する分野、②見直しする分野、③強化する事業、④維持する事業)に区分し取り組み、更に、2013年度から「18営業部門全ての”営業損益黒字化”」を目指し、事業見直し・改善、再構築を推進しております。特に①では、長年の課題であった『横浜住機部門の赤字脱却』に挑み、**2011年度に“黒字化”に転換でき、継続中**であります。②では、2009年から新規開拓・投資してきた2法人顧客の収益検証を行い、1法人については「赤字解消の目途が少なく、社員負担が大きい」事から、2014年4月から“業務縮小”を決定しました。③では、“**排水管サービス事業拡大**”を強力推進してきました。就任前(2011年1月)680件であった年間契約件数が、**2014年3月末で2,689件と4倍まで拡大**でき、当社主要業務の一翼に成長することができました。今後は5,000件を目標に拡大したいです。④では、浄化槽メンテ数18千基の維持に努めています。以上のことなどから、2013年度の当社経常利益は、最高益を更新する事ができました。最後に、今後とも『ハウステック地域サービス店』としての使命を全うしながら、地域・お客様から『中央日化に頼んだら安心だ!』と言つて頂けるサービス会社、社員から『中央日化サービスで働き、この会社にいて良かった』と言ってもらえる会社を目指し、全力をあげていきます。