

Case

16

除菌消臭できる高圧洗浄で建物排水管用ウイルスから守る事業を展開

従来の洗浄ではできなかった「除菌・消臭」可能な高圧洗浄サービスを開発。次亜塩素酸水生成器と高圧洗浄機を一体化した装置を自社開発し、コストを抑えた高い洗浄技術で競争力ある事業を展開している。

事業者名：フジクス株式会社 事業年度：25年度

事業テーマ：介護施設等の排水管からのウイルスを除菌水で高圧洗浄するサービスの展開とデモ設備構築

企業概要



衛生・再生・安全の分野で社会環境の改善を目指す。ウォータージェット工法による各種配管・建物の錆や付着物等の洗浄等を主要業務としている。120名弱の産業洗浄技能士を有し、特にマンション内の配管洗浄や道路等のインフラ保全、工場内の配管洗浄等を行なっている。次亜塩素酸水を高圧水として噴射、管内の汚れ除去と除菌を同時に実現する工法が評価され「神奈川がんばる企業2017」の認定も得ている。

フジクス株式会社

代表取締役 竹之内 英

1969年10月

〒210-0014
川崎市川崎区貝塚
1-8-2

230名(グループ全体)

3,600万円

045-245-0822

設備工事業



WEBサイトへ

取材の現場から

計画通り一体化した装置が完成した時は、社内でも『ものすごい装置ができた』と声が上がりました。自信を持って営業がスタートできた、とのこと。自社開発にこだわることから、試作機の仕上がりが士気を高め、全社一丸となるきっかけになった。補助金の波及効果に着目したい事例と感じた。



▲開発された一体型の洗浄機



▲開発された一体型の洗浄機



▲代表取締役の竹之内 英氏



▲受賞実績も多数

事業計画のきっかけ

- ・ビルやマンション等、建物の配管内を「除菌・消臭」するための、次亜塩素酸水生成器と高圧洗浄を一体化した構想は以前から持っていた。
- ・しかし、開発費用がかかることから着手できなかったが、ものづくり補助金を知り、取り組むことにした。

補助事業の概要

- ・高圧洗浄車に、次亜塩素酸水生成装置を組み込み一体化する試作開発を実施した。
- ・顧客にデモンストレーションし消臭効果を検証できるための、においセンサーを開発した。

事業化状況

- ・営業を開始した当初は認知が広がるまで、無料で洗浄をさせてもらう機会を作っていた。
- ・その後、洗浄効果を実感した顧客から、リピート注文が入るようになった。
- ・当社の提供するサービスとして堅調に事業が成長している。
- ・売上高1億数千万円規模となり、今後のさらなる拡大が期待される。

除菌消臭効果のある洗浄方法の確立

当社では、水道水を使った高圧排水管洗浄を毎年35万世帯で実施しています。近年、病院や高齢者施設、学校や保育園等ではウイルス感染症が増えてきており、その対策が急務になっていました。当社の従来の洗浄技術の延長線で、ウイルスの除菌、さらに排水管の消臭効果もある洗浄方法の確立を目指しました。

除菌消臭には、弱酸性次亜塩素酸水（以下、A O水）を超高圧で噴射することが効果的ですが、課題もありました。その一つが、A O水は保存期間が短く、3ヶ月程度で自然分解し効果がなくなってしまう点です。また、配管内に超高圧で噴射し洗浄する技術が必要なのが挙げられます。今回の補助事業では、除菌力の高い次亜塩素酸水を生成できる装置の開発と、高圧洗浄機との一体化を目指しました。これにより、当社が現地に向くことで保存性の問題をクリアできます。また高圧洗浄機と一体化することで洗浄作業にかかる人員を最小限に留め、低コストでの運用が可能になることが期待できます。

す。

自社専用装置の開発が競争力の源泉

事業担当者はそれぞれ担当する仕事と試作開発の掛け持ちだったので、急な案件が入った時などは開発チーム内でカバーし合いながら進めました。ものづくり補助金の利用は初めてでしたので、計画通りに進めなければいけないプレッシャーもありました（笑）今回の装置は、タッチパネル搭載型であることも特徴で、プログラミングや配線、A O水の性質等、幅広い知識が必要でした。

当社では高圧洗浄に関する装置は全て自社開発しています。これによって他社では模倣できず独自性が出せるからです。今回の試作開発も全て自社内で完結できましたので、競争優位性のある装置ができたと感じています。営業活動では、病院や介護施設等に電話でサービスを紹介し、まずは無料で洗浄させてもらいました。サービスの良さは言葉ではなかなか伝わらないので効果を体験していただくと考えたからです。そのため2年程は収益にならない期間となりましたが、その後、正式に発注していただいたり、口コミで認知が広まっていきました。