

ティーエーシー武田消毒 株式会社



害虫駆除、防虫衛生、清掃など

- 代表者名 代表取締役 中村 猛志
- 設立年月日 1979年(昭和54年)8月28日
- 所在地 〒400-0047 山梨県甲府市徳行3-9-28
- TEL 055-226-3515
- FAX 055-226-3517
- E-Mail tac@takeda-shodoku.co.jp
- URL http://www.takeda-shodoku.co.jp
- 業 種 事業サービス業
- 資本金額 2,500万円 ■ 従業員数 32人

インタビュー



部長
及川 修児

テーマ

顧客自身が薬剤を使わずに害虫駆除作業を実施するサービスの普及

宿泊施設などで発生が増加しているトコジラミの駆除作業を、薬剤を使わずに中型ドライアイス噴霧機で行い、扱いやすいように噴霧機用キャリアを開発して、顧客が自分で作業できるようにした。発生時に素早い駆除が必要なニーズに対応でき、コストも軽減できる害虫駆除作業の革新的なサービスを確立した。

害虫駆除や清掃、殺菌業務などに取り組んでいるティーエーシー武田消毒には、数年前からホテルや旅館などの宿泊施設からトコジラミ(ナンキンムシ)の駆除依頼が多くなるようになった。

トコジラミは畳の下や家具と壁の間など少しの隙間に入り込んで生息しているため、一般的には部屋中を薬剤処理する必要がある。薬剤による処理はシミや臭いなどが残り、臭いが消えるまで一週間前後は部屋の使用ができず、宿泊施設にとっては大きな損失につながる。

また最近は薬剤を使用したくないという顧客ニーズも広がっている。特に宿泊施設は不特定多数のお客様が使用するため、アレルギー体質や化学物質過敏症など、薬剤が健康被害につながる危険性も考えられる。

そこで同社は食品工場等で使用されているドライアイスによる殺虫を応用して、宿泊施設でのトコジラミの駆除を行うことを考えた。しかし既存の殺虫用のドライアイスのボンベは大型で取り扱いにくいことから、中型ドライアイス噴霧機用キャリアを独自に試作開発し、顧客自身がトコジ



開発したキャリアスタイルのドライアイス噴霧機

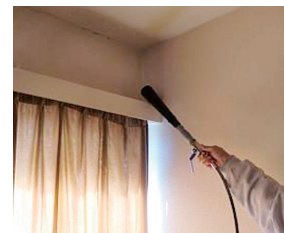
ジラミの駆除作業を行うことができる革新的なサービスの開発に取り組むことにした。

試作装置として、害虫駆除作業は高所などの作業もあるので、使い勝手がよく安全も確保することができる中型ドライアイス噴霧機を採用。また噴霧機を背中に背負う背負子スタイルのキャリアを試作開発した。

さらにこの装置を使って顧客自身が駆除作業ができるサービスの開発にも取り組んだ。導入時や噴霧機の入替え時に社員が説明、実演を行い、最初の数回は顧客と一緒に生息確認や駆除作業をする。生息があった場合は、顧客が駆除作業を継続して実施し、社員は1年間に1回は全客室の定期点検を行うことにした。

実際に宿泊施設3社を対象に客室を使ってフィールドテストを実施し、操作方法の理解度や作業性の評価などのアンケート調査を行ったところ、機能面、作業性、害虫駆除の効果の総合的な評価は合格点の75%を上回る79.2%を得られた。

顧客自らが駆除作業を行うことで、トコジラミを確認した場合は素早く駆除ができ、点検を継続することで被害を最小限に抑えることが可能だ。また顧客にとってコスト削減も実現した。



お客様による客室でのテスト噴霧

お客様の立場に立ったサービスを追求



厨房の殺菌消毒作業

ティーエーシー武田消毒は1976年に創業し、白アリや害虫の駆除、清掃、殺菌業務を中心に、飲食店や食品工場、病院、宿泊施設、一般住宅などでサービスを提供している。「お客様が喜ぶことを考える」を基本に、顧客それぞれのニーズにあったサービスの追求に力を入れている。

「この仕事は薬剤処理のイメージが強いかもしれませんが、薬は一時的なものなので予防することが大事です。害虫が発生する要因を追求し、それに対応することで根本的に駆除すること、害虫を発生させないことに取り組んでいます」と力説するのは及川修児部長だ。

例えばネズミが発生しているところでは侵入経路を見つけて断つなど、発生させないための対策や予防に年間を通じたスケジュールを組んで取り組むことが大事だという。「防虫や駆除は衛生管理の一環であり、お客様と一緒に衛生管理に取り組むことが、しっかりとした予防につながっていきます。予防をしっかりすることで、そこで働く従業員らの意識も高まり、工場や施設の衛生状態も

向上していきます」と強調する。

「今回の取り組みも、その考えが根本にあります」と及川部長は力を込める。トコジラミは一度は日本からいなくなった害虫だが、外国からの観光客の増加などにより、15年ほど前から宿泊施設などで出始めている。噛んで吸血し、一度目は反応がない人が多いが、2度目以降は強い痒みが1~2週間続くことが多いそうで、「気付かないうちに服などに着いて持ち込まれてしまうので、宿泊施設で悩んでいるところが多いと思います。夜行性なので業者が動きにくく、また予防も難しい害虫だけに、顧客自らが継続的に生息確認、駆除に取り組むことで被害を最小限に抑えることができると考え、今回の開発に結び付けました」と開発に至った思いを熱く語る。

薬剤を使わずに害虫駆除ができ、なおかつ顧客自身が素早く作業ができるサービスを展開するのは業界初の試みで、顧客の立場に立ったサービスを追求してきている同社だからこそ実現することができたのだろう。



改良を重ね、扱いやすいようにバックに入れて背負えるようにした噴霧器

私たちの商品は人、そしてサービス



社屋外観

そんな顧客の立場に立ったサービスを提供するために、同社が力を入れているのが社員の教育だ。月に一度は全社員が集まり、丸一日をかけて勉強会を開催している。

「一見、非効率にも思えますが、全社員が情報を共有することで、自分の現場だけでは得られない知識や技術、ノウハウを得ることができます。私たちの商品は人、そしてサービスです。従業員一人一人が自分が商品だという意識を持って仕事に

取り組み、お客様が望んでいること以上のサービスを提供できるかが大事です」と及川部長は思いを込めて力強く語る。

今回開発したサービスは軽量化や扱いやすさなどを考えて改良を重ねていて、2019年から本格的な営業活動をしていく計画だ。

「これまでなかったスタイルのサービスなので、まずは理解していただき、意識を高めていくことから取り組んでいきます。必ずお客様の役に立てると信じています」と意気込む及川部長。その柔らかい笑顔からも「お客様のために」という強い意志が伝わってきた。

外来種をはじめ、私たちの生活を脅かすさまざまな生物の出没が危惧されるこれからの社会。その中で同社のような熱い思いと、その思いから生まれるサービスは、今後ますます日々の暮らしを守ってくれる心強い存在となっていくだろう。