もっと利益を得るために

NSS は品質と耐久性に優れた清掃マシン各種を扱うメーカーです。あなたの業務を簡潔にし、かつ収益を上げるために、NSS のマシンがどう貢献できるのか、NSS マシンを幅広く取り扱うビーフューチャー株式会社にお話しさせてください。
いつでもお客様をサポートできる体制を整えております。

NSS Enterprises, Inc.

輸入・販売・技術提供
ビーフューチャー株式会社

〒566-0062　大阪府摂津市鳥飼上3-15-34
Tel：072-654-8706　Fax：072-653-6152
www.b-future.jp　info@b-future.jp

Copyright 2018 NSS Enterprises, Inc. Part #9099610

あるビルサービス業者の経験談：どうして経費がかさんでしまったのか、また、どのように経費削減できたのか？

NSS Enterprises, Inc.

あるビルサービス業者の経験談：どうして経費がかさんでしまったのか、また、どのように経費削減できたのか？

正しい清掃マシンを選ぶ重要性

ある業者の話

当時、NSS から他社の清掃マシン会社に変えたのは良いアイディアだと思っていました。サービスセンターが全米にあり、製品が一通り揃っていて、それが魅力的な価格で販売されている。全ての面で理想にかなっていると思えたのです。

「他の某メーカーに乗り換えたのは 2008 年のことでした。それ以前は全社的に複数のブランドの製品を使っていました。会社の拠点ごとに様々なブランドを使っていたのです。」ディバーシファイド・メンテナンスで戦略プロジェクト上席副社長を務めるラリー・マックアルピン氏はそう告白する。

当初、その移行は上手くいった。そのメーカーは配送拠点を有しており、事が速やかに進んだ。しかしディバーシファイド・メンテナンスが予測していなかったのは、日常業務とコストだ。

「8 ～ 16 か月を過ぎると、予想していた以上に不良が出たのです。24 か月を過ぎた頃、NSS に戻す決断をすべきだと悟りました。」

ディバーシファイド・メンテナンスのマシンメンテナンスコストは 24 か月を経過する頃跳ね上がったのだ。

「意図した使用期間で減価償却される前に、機材に不具合が出てしまって交換せねばならなくなったのです。業界水準での減価償却期間は約 3 年です。これを 5 年に延ばしている会社もあるそうです。しかし 3 年を迎える前に数々の不具合を経験することになったのです。」

ディバーシファイド・メンテナンスはついに、数年前の決定を覆すことに決めた。

「NSS に戻すと決めて、NSS 製でないマシンを段階的に廃止するのに約 2 ～ 3 年かかりました。元に戻すのに 2 ～ 3 年かかりましたが、その間も利益を毎年出すことが出来ました。そして 2013 年までに、通常の支出状態に戻すことが出来ました。」

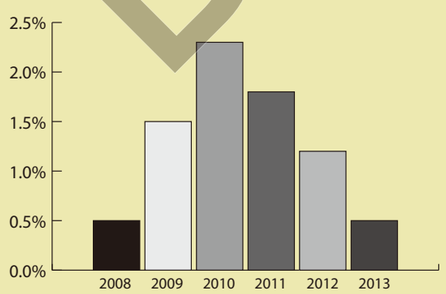
財政面での結果

大部分の製品を NSS で揃えた時、ディバーシファイド・メンテナンスがマシンのメンテナンスに費やした出費は収益の 0.5%だった。16 か月後、別のメーカーから独占的にマシンを購入するようになって、メンテナンス費が増え収益の 2%を越えるようになった。

ディバーシファイドのような規模の会社にとって、このメンテナンス費の増大は、数百ドルも追加で経費がかさんでしまったことを意味する。再度 NSS のマシンに戻した時、その経費もほぼ元通りになった。

（右の棒グラフがそのメンテナンス費の変化を示しています。）

会社の収入に占めるメンテナンス費用の割合 (年)



なぜ違うのか？

ラリー・マックアルピン氏は清掃業界一筋でキャリアを築いてきた。彼は業務において、さまざまな清掃マシンを試す機会に恵まれた。NSS は何が違うのか、そう尋ねた時、彼は次のように語った。

「NSS のマシンは何度もメンテナンスをしなくてもいいのです。つまり、マシンが使えない時間＝“ブレークポイント”の頻度が少なくて済むのです。一般的に付属品が多く付くほど、不具合で使えないことが多くなってしまいます。私が思うに、NSS のマシンはまるで、70 年代からの古いケンモア洗濯機のようです。（ケンモアとは、全米チェーンの大型デパートのシアーズ (Sears, Roebuck and Co.) が出す家電のブランド名のこと。）その洗濯機を購入から 25 年経ってもまだ使い続けているという方もおられるでしょう。昨今洗濯機は、買って何年かしたら故障します。NSS のマシンは、そんなことはありません。NSS のマシンで手を抜いた作りのものはないと思います。」

「耐久性と長寿命の他に、NSS のマシンのもう一つのメリットとして挙げられるのは、現場トレーニングのサポートです。このトレーニングは、サービス従事者に至るまで受けることができます。このサポートは、企業に対して、また実際の現場に対しても提供されます。NSS のサポート内容は、業務を完遂するための全ての事柄に及びます。NSS は、配達を含む最終的な場面まで責任を持ってお客様に貢献する姿勢を見せてくれるのです。」

チャンプ搭乗式スクラバーのフレーム

NSS の反応

ラリー氏が自身の経験を私たちに話してくれた時、彼の明確な結論に私たちは驚いた。丈夫で問題が発生しないマシンを作ること、きめ細やかなお客様サポートを提供することを NSS は使命にしてきた。しかし、今までそれがお客様の収益にどう影響を及ぼすのか、正確なところを教えてくれた人はいなかった。業務清掃の業界であれその他どんな業界であれ、収益に関わることは重要である。

あなたにも似たような結果が出るだろうか？

間違いなく出るだろう。ラリー氏と同様の経験をすることになるかどうか、NSS に試すチャンスを頂きたい。あなたが選ぶ清掃マシンのブランドは、メンテナンスの費用を削減し収益増加につながる戦略的決定になるのだから。NSS はラリー氏にそのことを証明することが出来た。次はあなたにその証明をしたい。

愛用の E フォーススクラバーとラリー・マックアルピン氏

ラリー・マックアルピン氏について

ラリー・マックアルピン氏は 13 歳の時から清掃業界に従事している。その頃より自身の清掃会社を有し、（施設サービス会社の)ISS で 12 年間勤務した。その後ディバーシファイド・メンテナンスで現在に至るまで 18 年間在籍し、現在戦略プロジェクト上席副社長を務めている。価格の検討、業務遂行上の安全管理、調達業務の責任者である。彼はアラバマ州バーミンガム在住で、3 人の成人の子供がいる。最近結婚 25 周年を迎えた。

ディバーシファイド・メンテナンスについて

1973 年創立のディバーシファイド・メンテナンスは施設メンテナンスの解決法を提案する会社で、全米 50 州で営業しており、従業員は 10,000 人を超える。販売、商業市場、産業市場でサービスを提供している。本社はフロリダ州タンパ。支社はアメリカ全土にある。ディバーシファイド・メンテナンス社は『Details Matter (細部が重要である)』を合言葉に、お客様に焦点を絞った業務を専門に行っている。

B-FUTURE