

# 自己紹介

株式会社フリーダム 代表取締役 西村 成藏

事業所：広島本社，東京事務所(日本橋)

清掃業界のプラットフォーム  
であり清掃システムでもある  
「nano+」の開発者

広島では総合管理会社であり  
月に数日は現役の洗い屋

コラムニストとして  
週2回HPのコラムを更新

プロ経営者として  
税務会計を全て自身で実施

清掃会社・ビルメン会社の  
コンサルや顧問

フロアメンテナンスや  
感染症対策などのセミナー講師

質問のある方はチャット欄にご記入ください

最後にまとめて回答させていただきます  
パネリスト→パネリストおよび参加者に設定して投稿ください

お金の為に事業をしていないのが大きな違い

目標は、清掃業界を幸せにする文化遺産（文化的価値のある仕組み）を創造すること  
将来にわたって業界に関わる人が幸せになるように

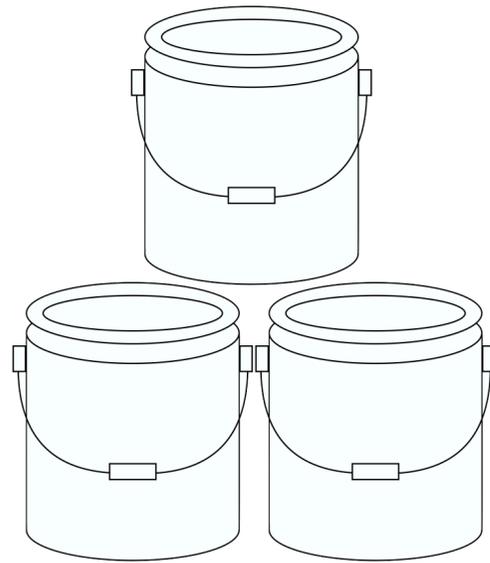
お金の為に仕事をする時代はもう終わりました  
自己の利益の為に行動しません

まずはナノプラスの概略の説明から

時間に限りがあるので、詳細はホームページを確認ください  
ホームページを読むだけで理解できるようにしています

# 普通のメーカーさん

# ナノプラス



物を売るのが仕事



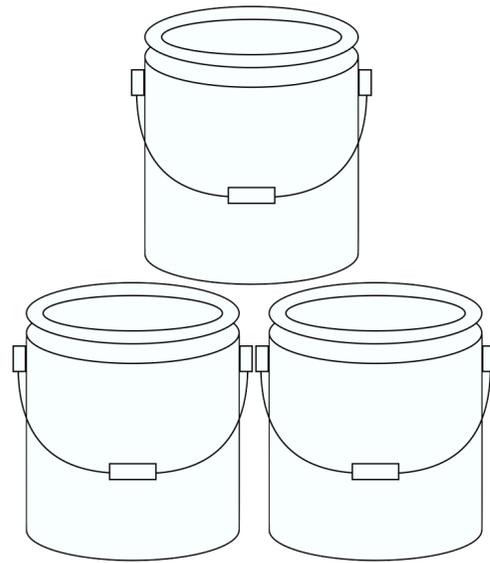
技術や情報も合わせて  
現場や経営の結果を提供するのが仕事

ナノプラスの中の人



スマホみたいに技術や情報のアップデートで  
現場や経営の結果は常に最新になるよ  
常に最新なのがポイントなのだよ

## 普通のビルメンさん



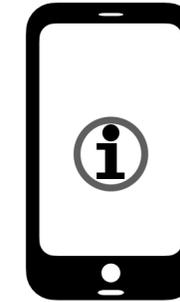
あんな洗剤やこんな洗剤色々あるけどどうかな？

## ナノプラスのユーザーさん



製品

技術



情報

個別の製品で物事を考えずに  
経営まで含めて抽象度を高く広い視野で考える

ナノプラスの中の人



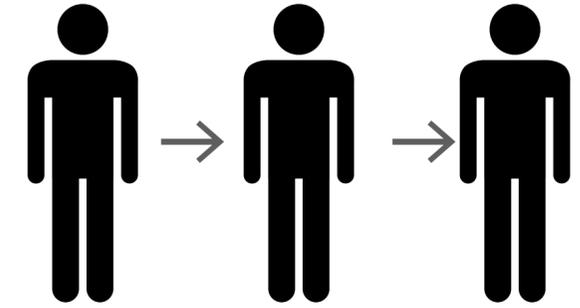
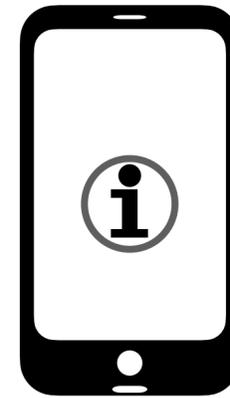
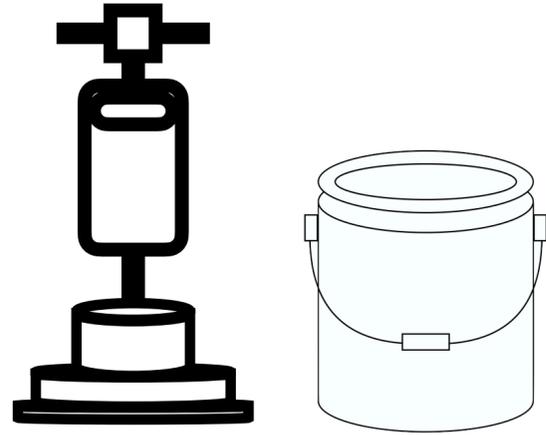
洗剤を変えたりワックスを変えても根本的な問題は解決しないよ  
抽象度の大きい経営的な考え方から変えていくことが成功への近道  
だからナノプラスは個別の製品でなく、全体のバランスを意識して設計してあるよ

物

技術

情報

文化的価値の伝承



メーカー:製品の品質

清掃システムメーカー:現場の結果

プラットフォーム:経営の結果



ブランド:業界の結果

インフラ:無くてはならないもの

次の目標

提供している  
本質の違い

←使うレベルによっては  
既にここにきている人も

# なぜプラットフォームなのか

nano+のご紹介

製品・技術資料集

開発者コラム

お問い合わせ

「剥離」を検索

nano+検索はこちらから



ご購入はこちらから



## 最新情報



2021年01月14日

[チャンスを掴むには](#)

人間の体で調子が悪かったら病院に行きますね。そこで何...

[続きを読む](#)

2021年01月13日

[大雪の影響による運送便の遅延について](#)

先週からの大寒波・大雪によって、運送便の遅延が出ている...

[続きを読む](#)

ウェブ 画像

約 172 件 (0.27 秒)

表示順: Relevance ▾

### リセット(剥離)の方法の話①

[https://freedom2006.com/blog\\_articles/1539422425.html](https://freedom2006.com/blog_articles/1539422425.html)

2018年10月15日 ... しかし剥離剤は危険で、人体に対する負荷も床材に対する負荷も大きく、できればやりたくないところ。これを濃い洗剤を用いて落とそうとする人もいますが、希釈が濃ければ安全な物でも危険 ...

### 簡単な剥離の方法

[https://freedom2006.com/blog\\_articles/1556169231.html](https://freedom2006.com/blog_articles/1556169231.html)

2019年7月4日 ... 簡単な剥離の方法. IMG\_7980. ↑の写真の説明は後で出てきます。nano+では洗浄でどんどんワックスが減っていくので、基本的には剥離は行いません。剥離剤自体も体に良いものではありませんし、汚水処理の問題もある ...

### インスタリンク #剥離 #浸透剤(仮) #リノリウム

[https://freedom2006.com/blog\\_articles/1603119395.html](https://freedom2006.com/blog_articles/1603119395.html)

2020年10月1日 ... インスタリンク #剥離 #浸透剤(仮) #リノリウム. リンクはこちら リノリウムをただ普通に洗っただけで、剥離のような減膜。これは洗浄のテストなので、剥離しようと思えば剥離もできるのです。つまりは強洗浄→剥離、 ...

### リセット(剥離)の方法の話②

[https://freedom2006.com/blog\\_articles/1539427981.html](https://freedom2006.com/blog_articles/1539427981.html)

2018年10月22日 ... ワックスを塗布する場合には、ワックスの表面積を減らすことが非常に重要ですが、洗浄したり剥離する場合はワッ

# お題

現状認識と課題

一目でわかる感染症対策の基礎知識

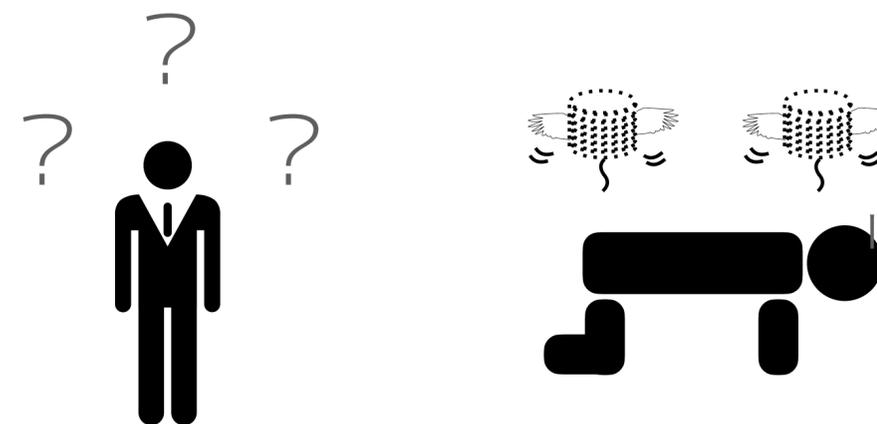
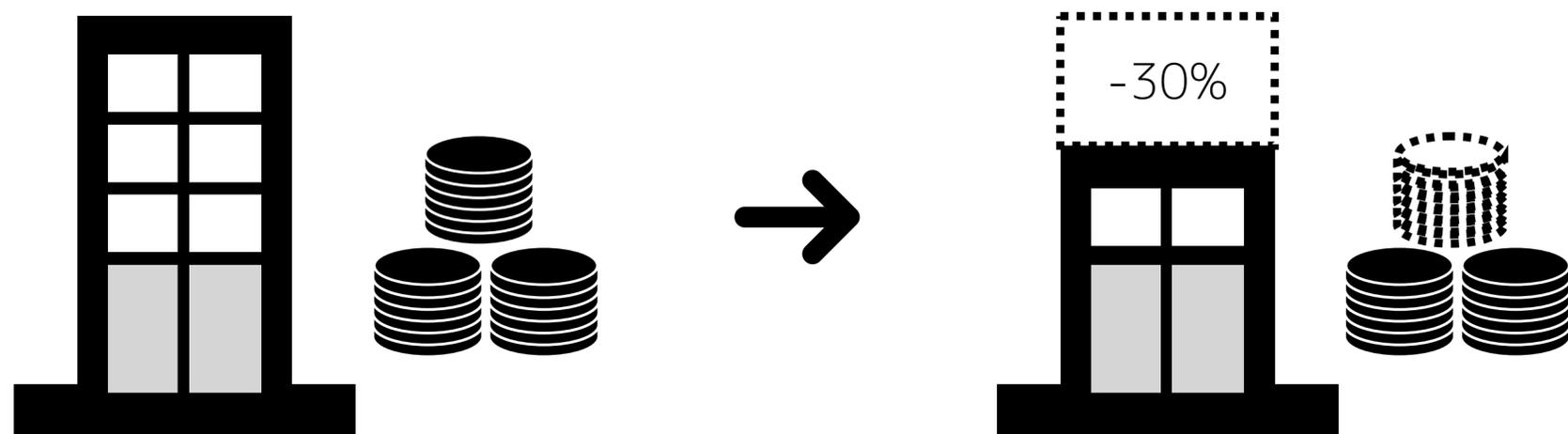
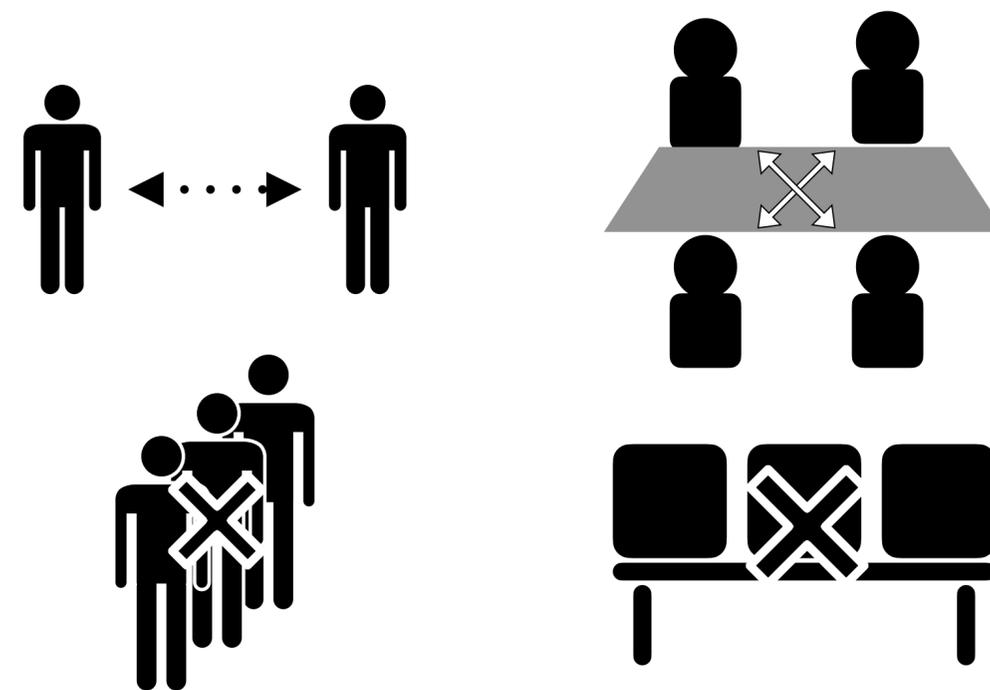
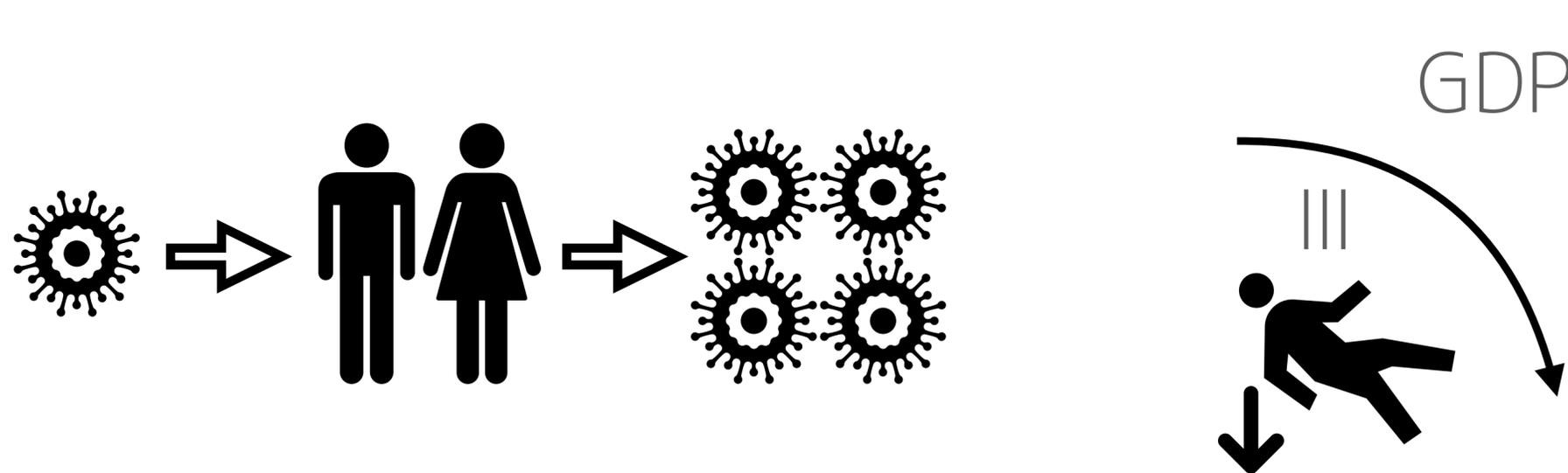
これから起こること

これから起こることへの対策

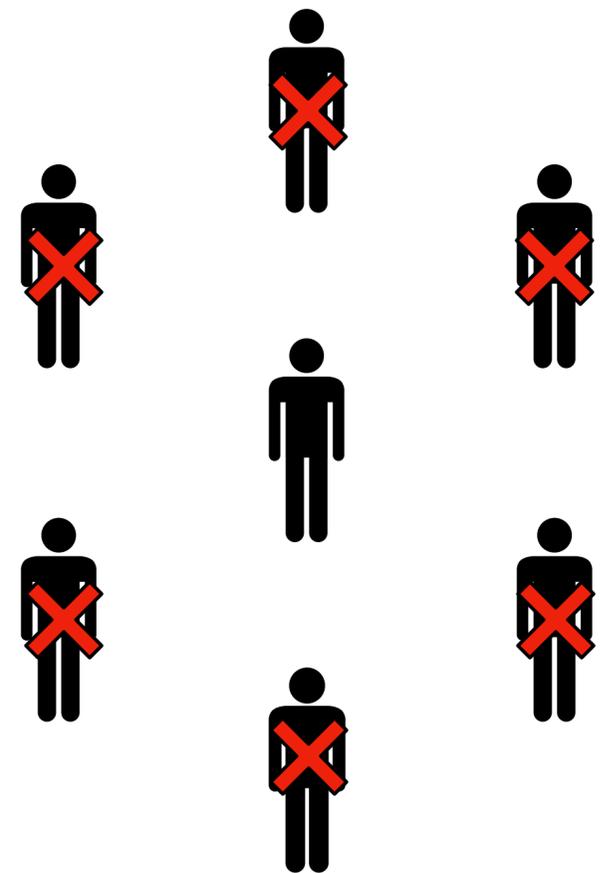
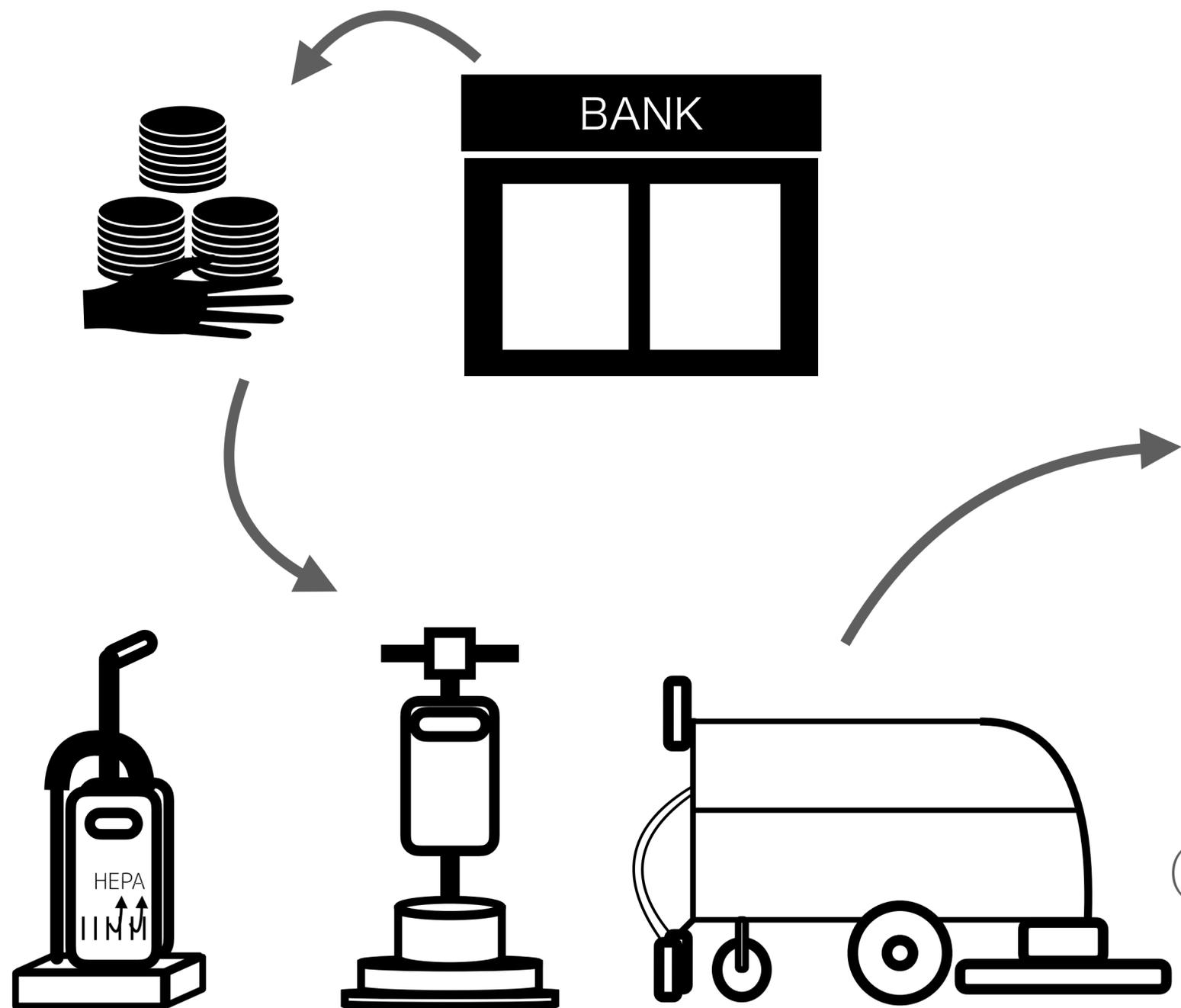
ビルオーナーの本音

我々は業界としてどうすべきか

# 業界を取り巻く環境と現状



厳しい環境と思いきやチャンスでは



実は伸びている会社は  
通常通りのことをやって業績が伸びている  
事実を見逃してはいけない  
(消毒や抗菌コートのような一時的な売上ではない)

# 未来予測するのに必要な情報収集力と多様な視点

## 政治

世界・国内の情勢  
政治的軍事的動向

## 経済

マクロ・ミクロ経済  
景気の動向

## 金融

債券・株式  
デリバティブ

## 医学

公衆衛生・内科  
呼吸器・循環器etc

## 経営

制度や税制の変化  
資金調達etc

## 業界

メーカーや競合他社  
ビルオーナーの動向

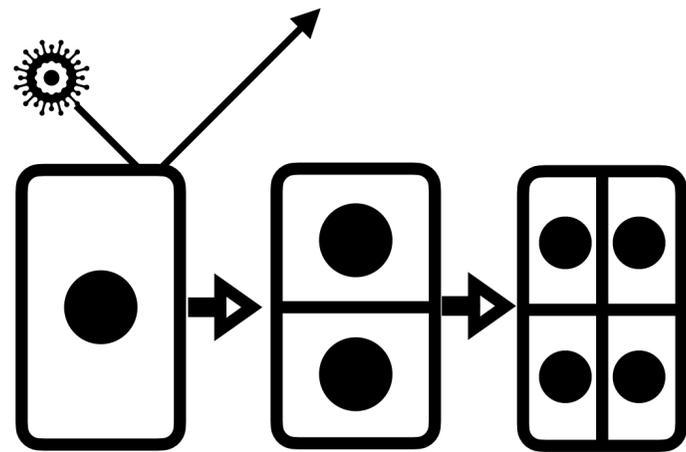
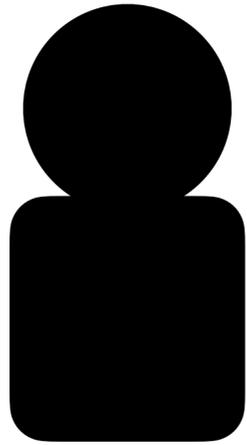
情報の分野と広さと深さが将来起こることの予測の精度につながる  
将来が見えていれば悪い将来でも良いポジションが取れて生き残れる  
ポジションが生き残りを分けると言っても過言ではない

一目でわかる感染症対策の基礎知識

# 陽性者と感染者と発症者

## PCR陽性者

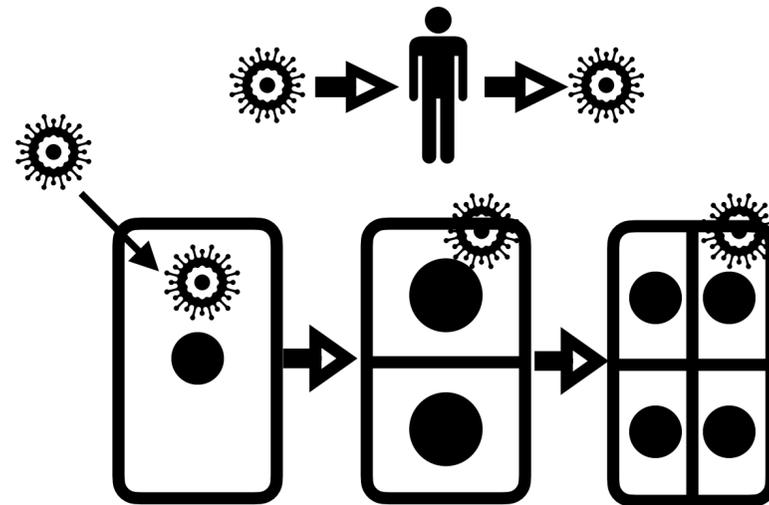
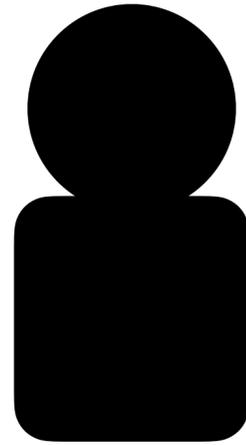
36.4°C



その時点で感染しているか分からない  
感染してなくても検出される

## 感染者

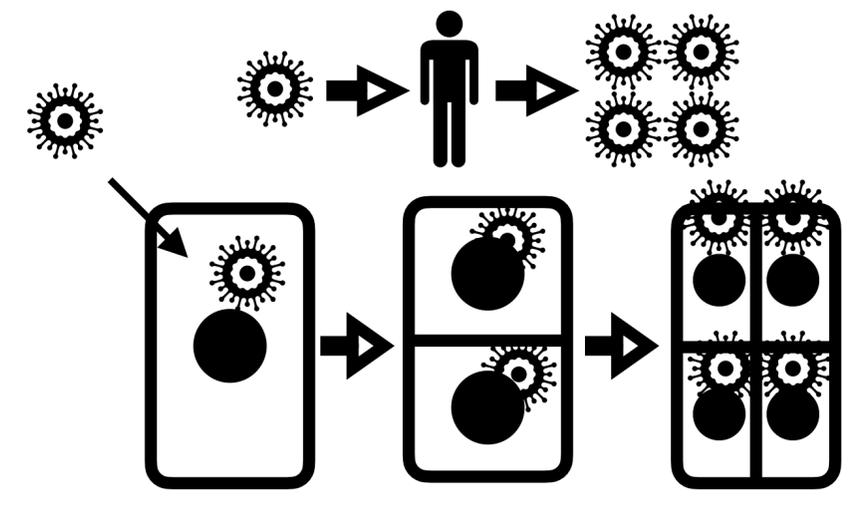
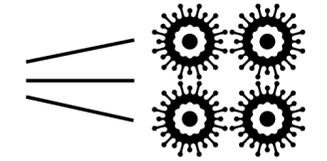
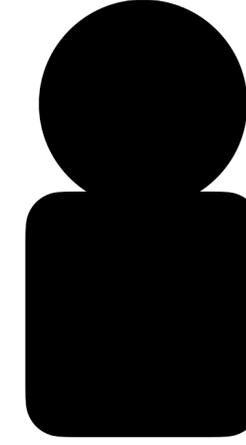
36.4°C



免疫で抑えて無症状  
他の病原体も同様

## 発症者

38°C



免疫で抑えられないので  
咳で排出したり，体温を上げて免疫を上げる

# 呼吸器を痛めると感染しやすく重症化しやすい

だからドライダスターやバフ作業はNG  
トレールモップによるウェットダスターや  
バキューム・アップライトはHEPAが必要

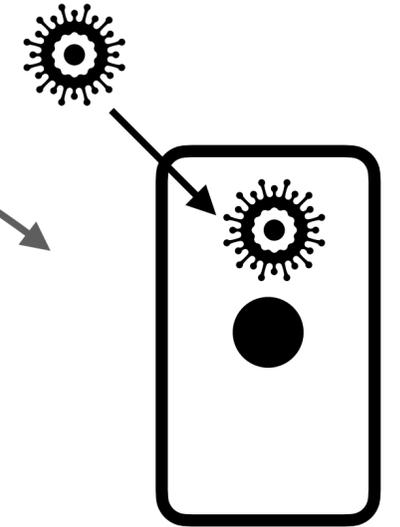
次亜水の空間噴霧

首下げ型ウイルス対策剤

PM2.5

喫煙(電子タバコも含む)

構造上  
こうなりやすい



新型コロナウイルスの表面が陽イオン荷電しているので  
カチオン系でなくアニオン系の普通の石鹼が効果高い  
塩素系も構造上効果薄い

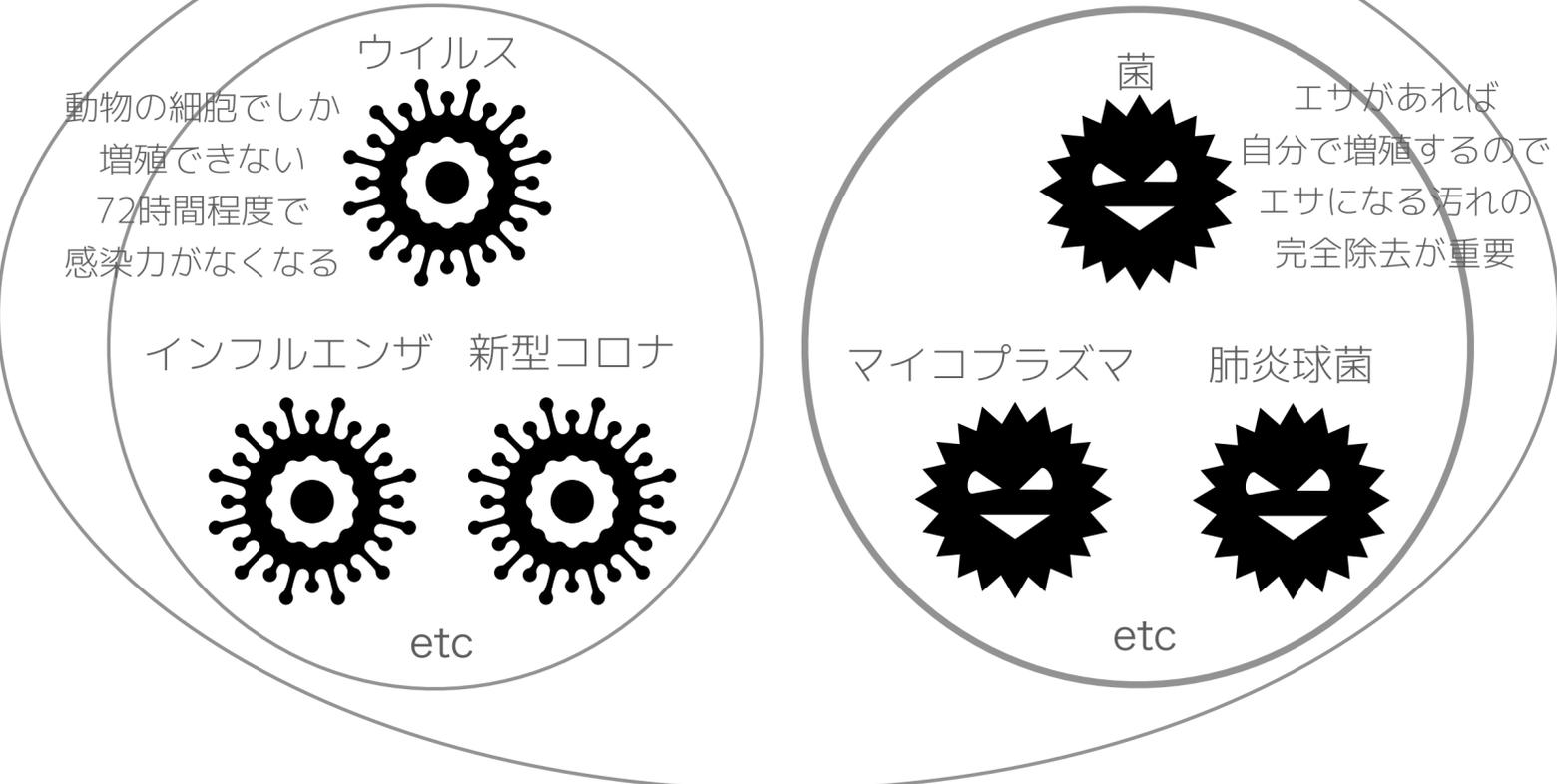
## マスクのリスクも注意

- ・ウイルスに効果薄い
- ・ウイルスの再吸入によるリスク
- ・増殖する菌の吸入リスク(細菌性肺炎)
- ・低酸素症や高炭酸ガス血症などのリスク



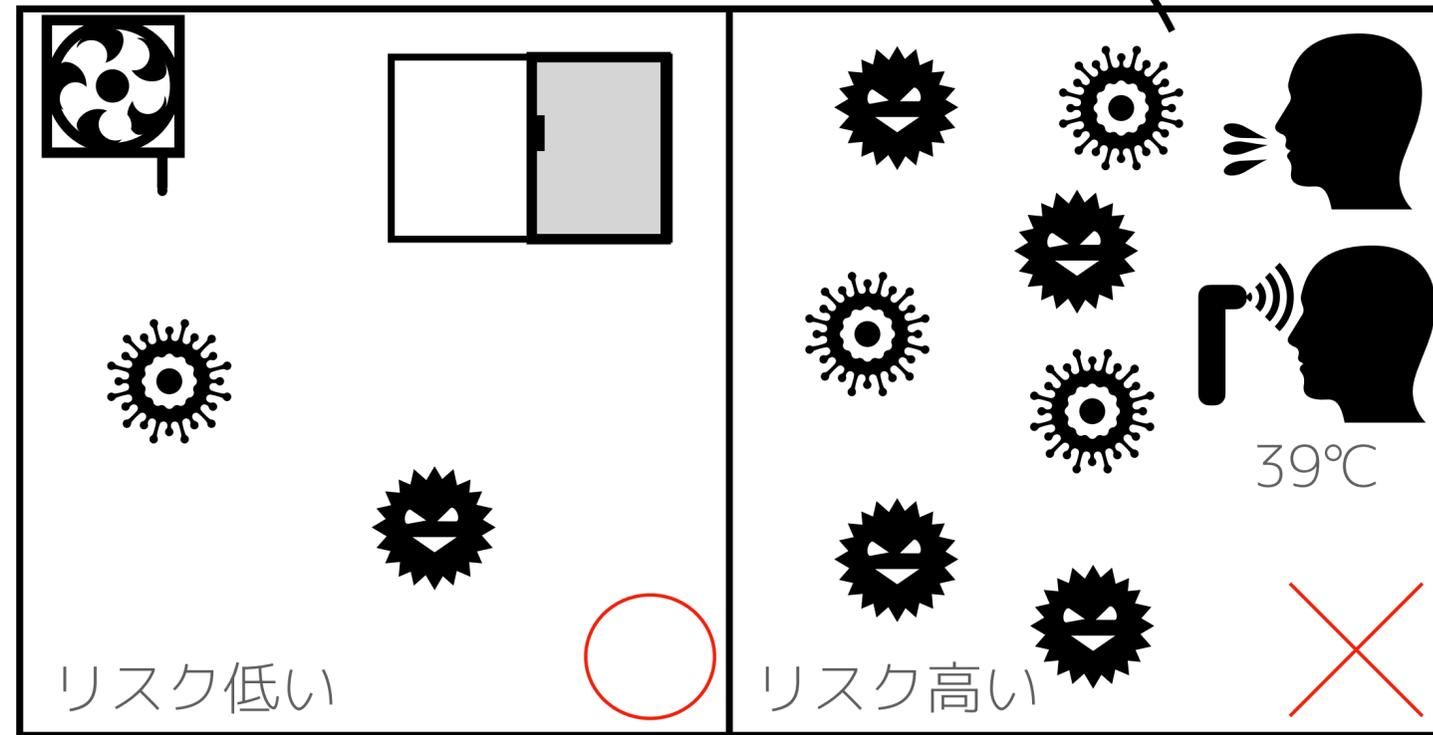
本当に必要な時だけマスクを使用  
長時間の使用は危険  
状況も踏まえて総合的な判断を！

# 病原体



特定のウイルスや菌ではなく全ての病原体による感染症として対策

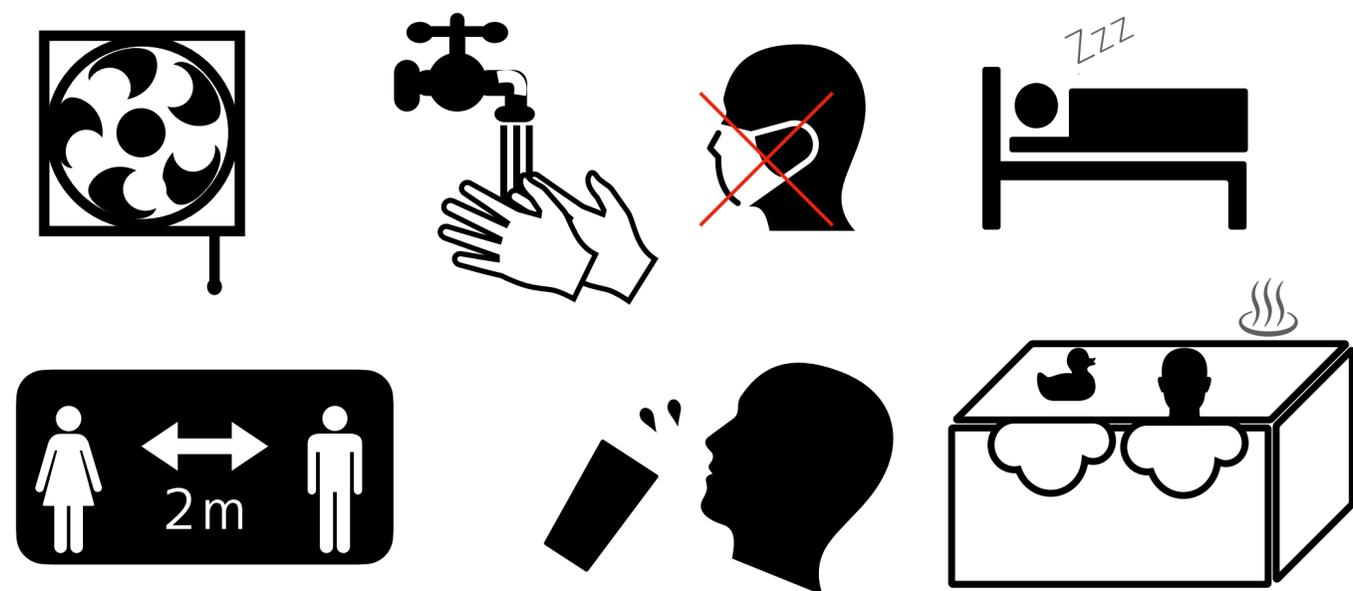
こういうところからは逃げる



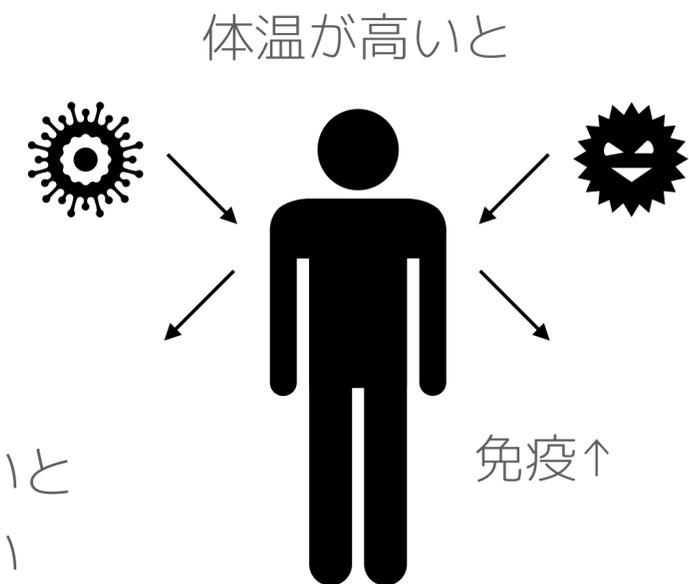
病原体の空間濃度×暴露時間

→体内に病原体を取り込む量vs免疫力  
少なければ感染リスク重症化リスクが低い

対策はいつもの通り



対策をしていれば特別なことは必要なし  
ゼロリスクは不可能なのでリスクを下げる行動を！  
化学的な消毒で無く物理的に汚れと病原体を除去しないと感染症対策をすることはできない



これから起こること（ごく一般の認識）

# ソーシャルディスタンスで世の中は7割経済



7割でこれまでと同じ分だけ利益を出さないと継続できず  
元々利益率が低い会社はさらに追い込まれるので利益率の改善は急務  
今後税率アップにより利益率はさらに低下

## ワクチンでも変わらない生活様式

安全性が分からない  
ので接種したくない

インフルエンザも  
なくならない

ウイルスの変異

新種のウイルスへの警戒

感染症二類指定が五類指定になっても人々の感覚が元に戻るのは・・・

※五類指定はインフルエンザやマイコプラズマ肺炎など

心と身体の免疫獲得まで日常は戻らない

## これから起こること

財政悪化による増税  
社会保険料増加

労働人口減少による  
社会保障費増加

最低賃金の上昇

資機材の値上げ

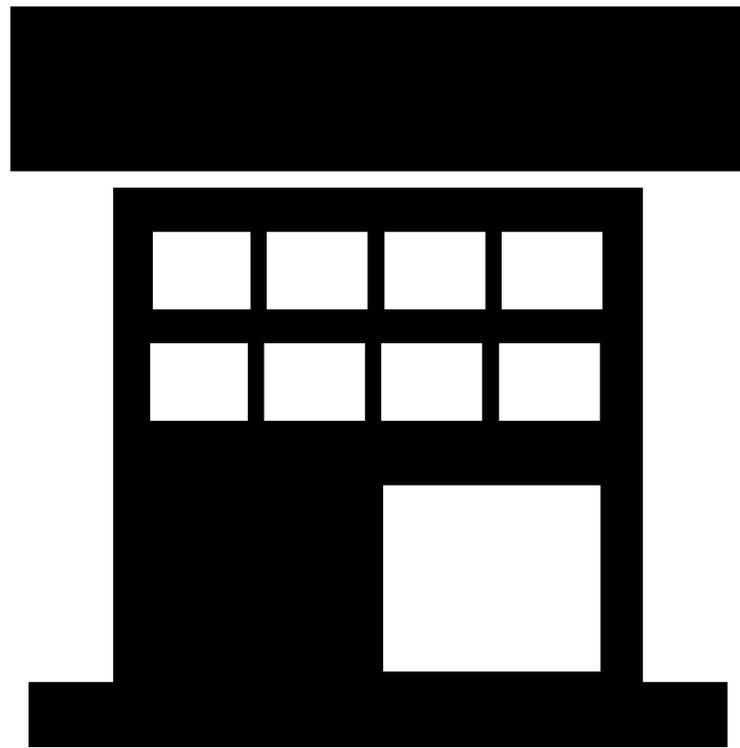
etc

7割経済と人口減少で経済規模の縮小や景気後退は明らか  
売上と利益率の低下は免れない

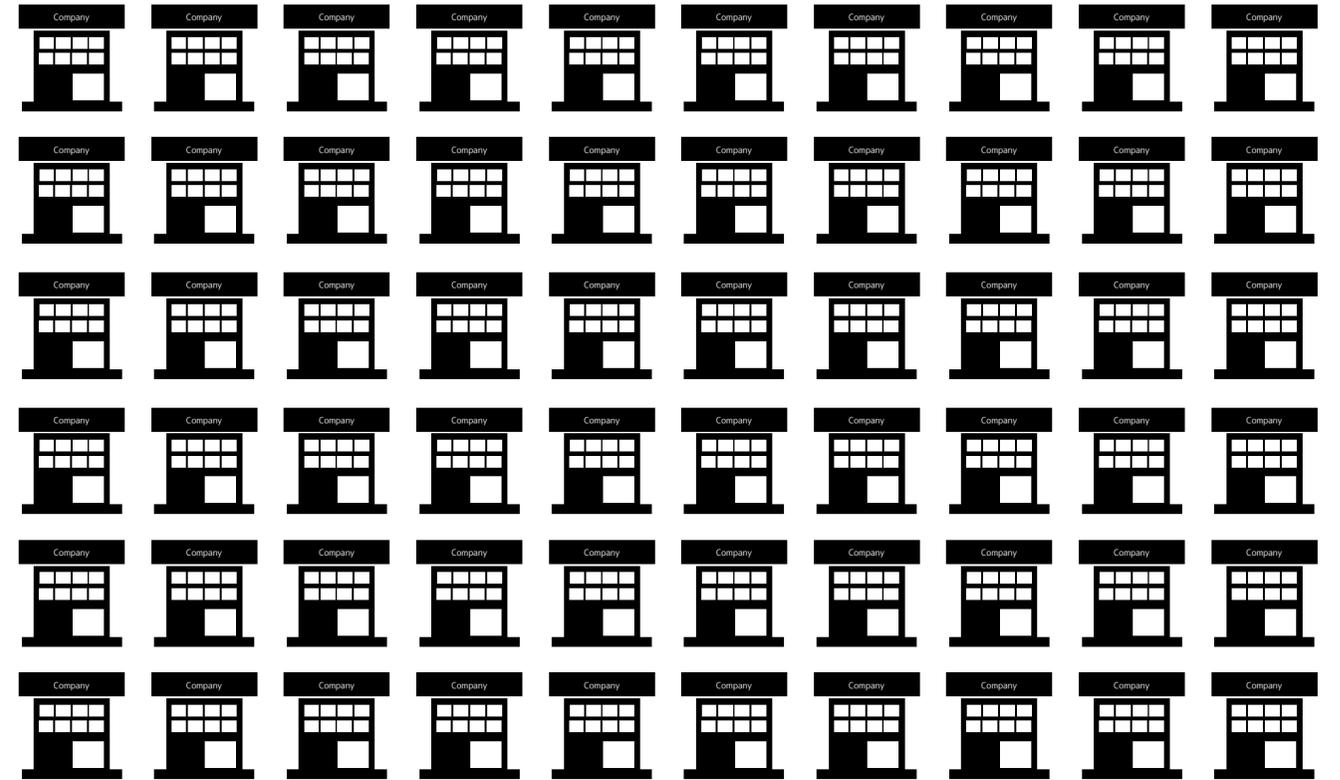
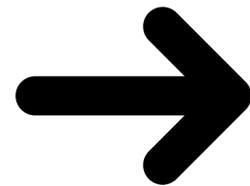
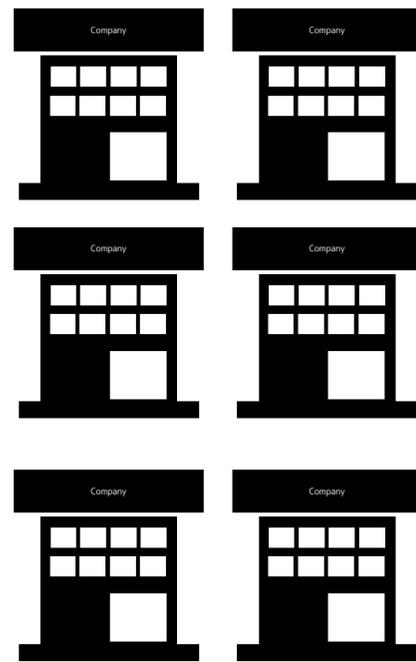
これから起こることへの対策

# 得意先リスクの整理

## 得意先ポートフォリオ



↑ これなくなったら会社終了



1社なくなってもどうということはない

1社ごとの売上と利益の構成比率を下げる

得意先の倒産や廃業がありえる時代

# 同じ業界の構成比率を下げる



コロナで被害を受けたのは、運輸、飲食、観光など  
逆に伸びている業種も

我々は業界としてどうすべきか

現在の業界は

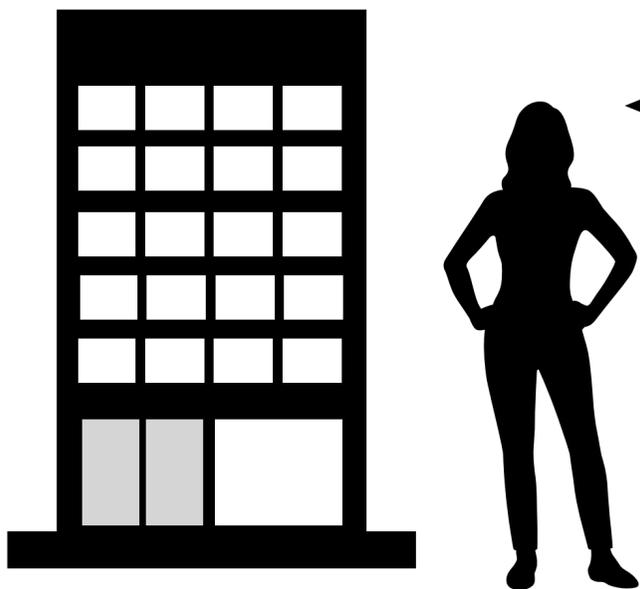
ビルメンさん

自分のすごい技術を見せてやる！  
うちが使っている洗剤は特別なのだ！  
付加価値が高い作業で単価を上げよう！



ビルオーナーさん

ただの自己満足  
ビルオーナーからしたら興味のないわ  
付加価値要らないから年間コストを下げてよ



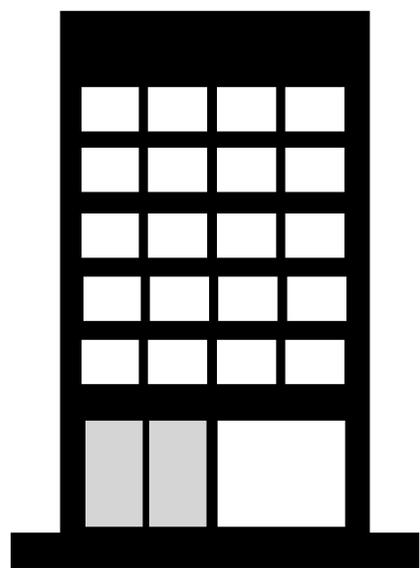
現在の業界は

メーカーさん

アルコールと次亜水作っとけば売れる！  
アメリカの〇〇の認可を取ってます！  
安全の為にお金をかけねば！

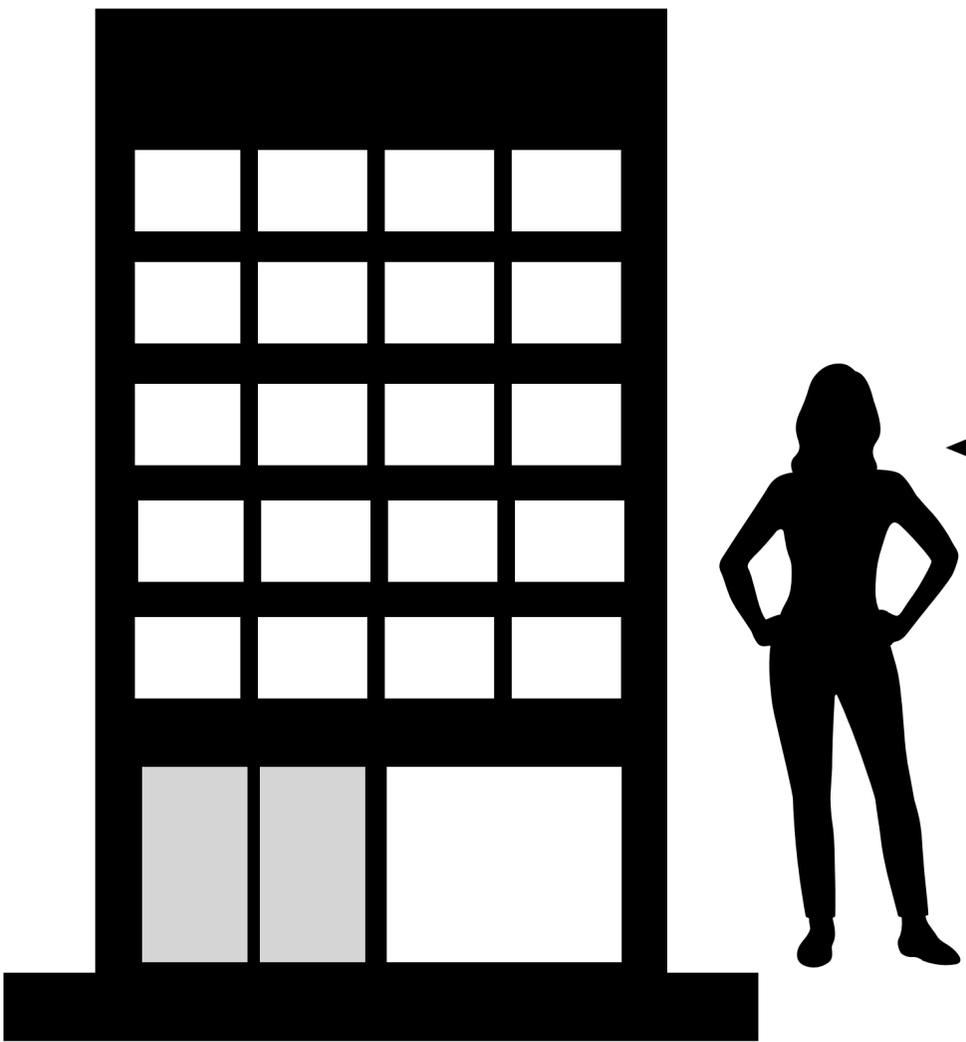


ビルオーナーさん



技術の進歩でコストダウンを！  
認可とかあっても使い方で結果は違う！  
売ることしか考えてないんかい！

## ビルオーナーの本音は



もっと発注側の声を聞いてよ！  
7割経済でビル経営大変なのよ！  
口を開けばお金くれかよっ！  
それなら安ければなんでもいいわ！  
清掃が要らないトイレとか床材とか  
建材メーカーが開発してくれないかしら!?

→このままだと期待されなくなるビルメン業界

提供すべきものを間違えていないだろうか？

ビルメンさん

3人で1日作業に入ったからこのくらい欲しいな



ビルオーナーさん

結果だよっ結果！  
人数とか時間とか関係ないし



労働力の提供になっていないだろうか？

労働力の提供→バイトと同じだから収入が上がらない

# これからの我々の業界のあるべきと思われる姿

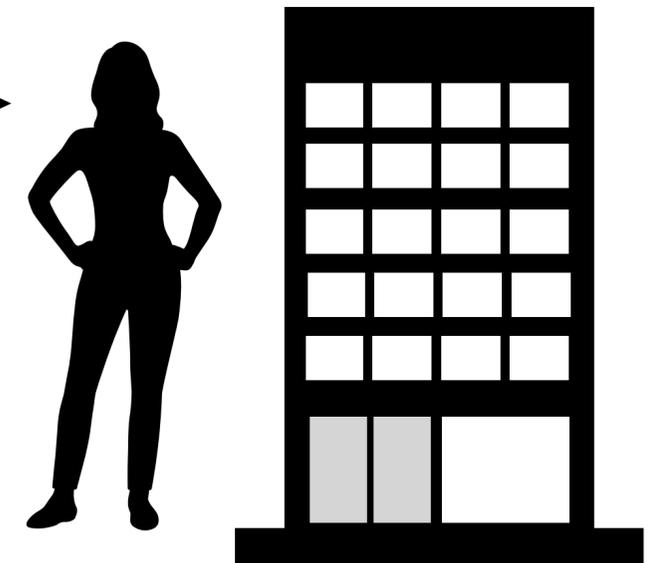
ビルメンさん



年間回数を減らしても品質はそのままに！  
年間の管理費を削減できる7割経済管理  
病院レベルのメンテナンスで管理できます！

ビルオーナーさん

お金を払えと営業してくる会社ではなくて  
コストダウンの提案をしてくれる会社はありがたい！  
しかも安心安全の管理なのね！



我々は業界としてどうすべきか

# 年間金額を削減して単価を上げることが成功への近道

耐久性と汚れにくさでメンテナンス周期の伸ばす

売上	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	人件費も 含む利益 ↓
人件費	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	
経費	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24	
	※現場経費と販売管理費も含む <span style="margin-left: 200px;">建物の管理費は25%コスト削減の提案営業</span> <span style="float: right;">利益 12 96</span>													



売上	15		15		15		15		15		15		90	人件費も 含む利益 ↓
人件費	7		7		7		7		7		7		42	
経費	2		2		2		2		2		2		12	
	利益 36 78													
	↑ ↑													

生産性up・単価up→利益率up→給与up→人手不足解消

これまでの利益を確保した上で、空いた日程に物件を増やすことが可能

半分の時間で  
これだけの利益

# 働き方を変えていく

労働と仕事の違い

## 労働

役務の提供

人工応援

スポットの物件

毎日次の仕事を探す必要がある  
→ 営業コスト増大

## 仕事

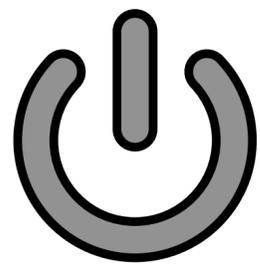
資産形成

定期清掃

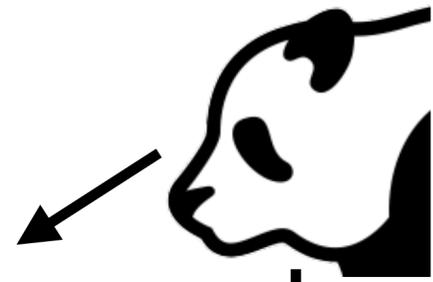
蓄積されていく情報資産

経営が安定し設備投資ができる  
→ 利益率が上がっていく

ナノプラスは感染症の問題も業界の課題もクリア



まず最初に  
ホームページを確認



Start

スターターセットを購入



¥5,000-  
Start!



わからないことは  
nano+検索かお問い合わせ



毎週のコラムで  
アップデート



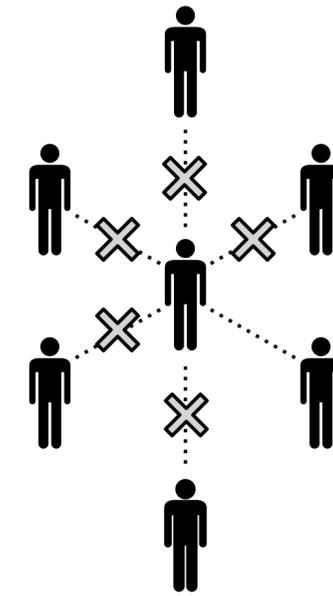
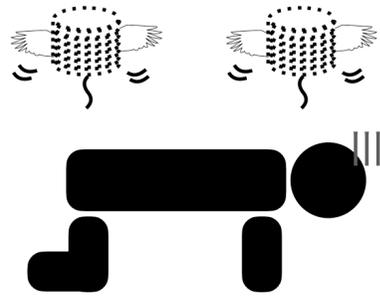
Online Salon



Offline meeting

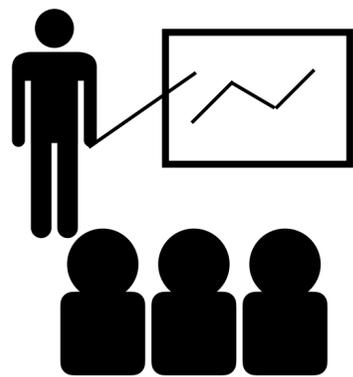


# 辛い時や分からない時は



資金調達のような経営のことから  
現場の技術的なことまで対応できるよ

ナノプラス  
の中の人



Online Salon



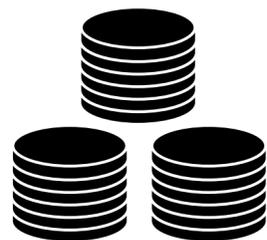
Offline meeting

建前でない未来予測

業界だけでなく世界の未来予測



毎月政府が国民に  
お金を支給します



あまり働かなくて良かったり  
仕事をしなくてもいいと思う人が増えるね

色々な形や金額は違えどベーシックインカムは進む

機械やAIに置き換えられない業種は人件費が高騰

単価交渉ができない会社は  
人が集まらないから業務遂行が難しくなる



清掃, 設備, 警備, 廃棄物, 飲食, コンビニ, スーパー  
ドラッグストア, 運送などの賃金が低めの業種からインフレが始まる

結局は仕事をしないと生活は難しいのでは!?

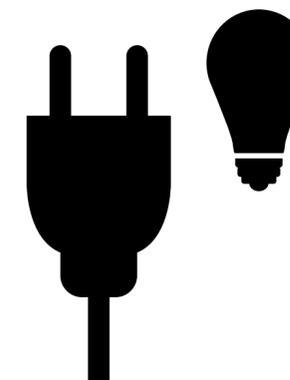
一部の業種からインフレ発生?

本来は値上げすべきだが度々それが起こると難しいので変動させる土台が必要

うちの業界も  
物価(化成品)や人件費サーチャージしないと  
物価変動についていけないのかも?  
メーカーとしても同様のことが...



燃料サーチャージ・燃料費調整額



原価構造に合わせて物価10%・人件費90%の割合で  
変動する比率を現在の価格にサーチャージが必要では?

ベースの金額と別に原油価格などに合わせて調整されるもの

未来予測ができるからこそ伝えたいこと

コロナ禍は数ヶ月で終了！

コロナは衛生管理のレベルアップの為の勉強

これまでの常識が常識でなくなる時代

マスメディアでなく、自らネットで情報を得る努力が  
正しい情報の習得につながり自分自身の将来を守ります

#Great Awakening #GESARA #duckduckgo #telegram

質問への回答タイム