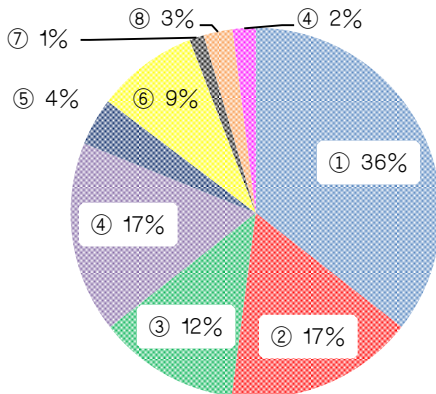


Q3. あなたが感じる排水管清掃業への危機感

排水管洗浄業への危機感として最も多かったのは「施工単価の廉価化」で、全体の36%を占めた。原因として、価格競争の激化が考えられる。また、「人材の確保」と「排水管洗浄業に対する法的な根拠の脆弱さ」が17%の同率で2位だった。



| | 上位から順に | | | |
|---------------------------|-----------|----|----|-----|
| | 1位 | 2位 | 3位 | |
| ① 施工単価の廉価化 | 49 | 20 | 9 | 36% |
| ② 人材の確保 | 18 | 13 | 11 | 17% |
| ③ 施工業者と建物管理者(所有者)との考え方の違い | 6 | 16 | 18 | 12% |
| ④ 排水管洗浄業に対する法的な根拠の脆弱さ | 10 | 22 | 18 | 17% |
| ⑤ 洗浄技術の維持に関すること | 1 | 7 | 6 | 4% |
| ⑥ 適正仕事量の確保 | 5 | 8 | 18 | 9% |
| ⑦ 事業継承に関すること | 0 | 2 | 3 | 1% |
| ⑧ 新規事業者の参入 | 1 | 3 | 5 | 3% |
| ⑨ その他(自由回答) | 2 | 1 | 3 | 2% |
| | (回答総数) 92 | 92 | 91 | |

【自由回答】 ※原文をそのまま掲載しております。

- ・集合住宅の日程調整が土日に集中し、段取りが困難。(3通)
- ・品質事故(破損、汚損等)に対するクレーム処理の対応や、賠償に関すること。
- ・ディスポーザ排水洗浄など、複雑な状況下でも金額の廉価と他マンションとの金額の差を説明できない点など、実際に安値作業業者等のトラブルが表に出てからは見積もりの内容を理解してもらえないが、ギリギリの状況や運良く流れている所では、金額に対する価値観を見出せず、業者の増加もあり、安値・安業。後は口したいに感じる。
- ・大手管理会社の住居者に対するサービスの応接が異常で、各業者の専門的な部分に及ぶ。指導的な対策が無理強い無駄が多く、今後の作業関係にひずみが出て来る不安が有る。
- ・洗浄作業の価格低下が進み、漏水トラブルなどの対応(保険等)が価格に反映されにくい。
- ・各業者の設備(機械)に統一された基準がなく、仕上がり(品質)にばらつきがあること。
- ・築年数が経過した物件(20~35年)が増え、漏水、逆流などの事故のリスクが非常に高くなりトラブルが増えていること。
- ・大手ビルメン会社の単価の安さ、また異常とも言える住民に対するサービス。業界全体が安価な物件には手を出さないようにする事も大切である。
- ・顧客が排水管洗浄をただ行えば良いとの安易な考えのもと単価が安い業者を探し、行わせている。またそれを単価が安いから(このくらいしか仕事をしない)という悪循環が起き、全体的に安値の方向へ行っている。
- ・事故発生時(あふれ等)の保険対応。(売り上げに対して事故時の費用が高い為、保険が使えなくなるのではと心配している。)