

IZUMI

Vol.268

IZUMI

秋季号 2020年11月20日発行(年4回発行) 通巻268号

特集
ビジネス最前線インタビュー

業界・急上昇ワード解説

新しい日常に備えよう!

「ニューノーマル時代の住宅設備」

2020
AUTUMN

人・街・未来へ



発行 株式会社小泉 東京都杉並区荻窪4-32-5 〒167-8555

業界キーパーソン インタビュー 3

株式会社コロナ
常務取締役 執行役員 営業本部長
内田 衛 氏

ビジネス最前線インタビュー

File01
株式会社 コットンハウス
代表取締役 大場 晴久二氏・営業所長 藪下 典正氏 4

File02
有限会社 アクアテック
代表取締役 上原 隆氏・専務取締役 上原 聡氏 6

File03
株式会社 小泉
プロストック藤沢店 8

File04
株式会社 小泉神奈川
横須賀営業所 9

File05
株式会社 小泉東関東
古河営業所 10

File06
株式会社 小泉北関東
本庄営業所 11

この商材を売れ!

ダイキン工業株式会社
全熱交換器ユニット露出設置型 ペンティエール VAH250HS 12

業界・急上昇ワード解説
新しい日常に備えよう!「ニューノーマル時代の住宅設備」 13

小泉グループ・サービスネットワーク 14

すべての取材・撮影は、ガイドラインを遵守し、新型コロナウイルス感染防止に配慮して行っています。

2020

秋季号

CONTENTS

業界キーパーソン
インタビュー

うちだ まもる
内田 衛氏

株式会社コロナ
常務取締役 執行役員
営業本部長

時代が変革期を迎える今、
全社一丸となつて
次世代への挑戦をはじめています

メーカーとしての責任を
未曾有の状況の中においても果たします

2020年上期を振り返りますと、新型コロナウイルス感染拡大による影響が大きかったことは否定できません。展示会の中止、営業活動の自粛、在宅ワーク等を余儀なくされる上半期でした。空調や給湯機器の生産においても資材調達について難しい対応を迫られました。早期の判断と国内に生産拠点を持つ当社の強みが幸いし、安定供給を堅持できました。この未曾有の状況の中、メーカーとしての使命を果たすことができたのではないかと考えています。ウイルスに関連したトピックスとして、当社の社名が「コロナ」ということで風評による企業イメージへの影響も危惧されましたが、得意先様はもちろん、一般のお客様からも温かい応援メッセージも多く頂き、大変うれしく感じました。

昨年8月、当社は新しいブランドスローガンとして「つぎの快適をつくろう。」を制定しました。「快適とは何か。それは温度や湿度にとどまらない、もっと人々を明るく笑顔に、そして元気にするものである。」と捉え、製品づくりやサービス提案に新しい発想や技術を総動員して取り組む決意を発表しました。「時代は急速に変化している。我々メーカーも変化し続けなければならない。」このような決意をスローガンに込めています。

ブランドスローガンに込めた思想や取り組みから生まれた新サービスが「コロナ快適ホームアプリ」です。アプリ内のコンテンツの1つとして、エコキュートの遠隔操作があります。外出先からお風呂のお湯はりや自宅浴室内の状況、遠方にいるご両親の見守りやお湯の使用量が確認できる等の機能を搭載しています。給湯機は、私たちの暮らしになくてはならないものですが、このアプリを使えば、暮らしにもっとゆとりと安心を提供することが出来ます。また、販売店・工事店様向けのツールとして、利便性を高める支援サイトも公開しました。これまでのものづくりの技術と最新ITを組み合わせ、かつてない利便性をスピーディーに提供してまいりたいと考えています。

また、リブランド第一弾として生まれた製品が「ノイルヒート」です。オイルヒーターといえば安全で、空気が汚れないというメリットがある一方、電気代が高い、暖まるのが遅いといったデメリットもありました。これらのデメリットを払拭したのが、ノイルヒートです。一見するとオイルヒーターの形ですが、オイルでなく電気ヒーターを仕込んだアルミのかたまりを使って暖房しています。このエンジンにより、速暖性と軽量化を実現しています。現在、社内では若手開発者が主体となった「も」のづくりプロジェクトを立ち上げ、様々なチャレンジが始まっています。これからも、既存の考えにとらわれない柔軟な発想で、お客様の快適で便利な暮らしを創造する製品やサービスの開発に取り組んでまいります。

小泉様は、長年にわたってお取引いただく当社の大切なパートナーです。これまで、そのネットワークを通して、販売店・施工工事会社の皆様へ製品を届けていただけてきました。これからもその重要性は変わりません。販売店・施工工事会社様、お客様に喜んでいただける製品やサービスを提供してまいります。今後とも変わらぬご支援のほど、よろしくお願いたします。



感動を呼ぶ、 家づくりがある。

徹底した現場主義から感動の品質が生まれる

創業から13年。浜松を代表する ハウスメーカーへと急成長

2008年に設立され、今年で13年目を迎える株式会社コットンハウス。現場監督だった社長が起した会社は飛躍的な成長を遂げ、今や『こだわりの住宅を建てる技術者集団』として浜松で知られる存在となった。代表取締役の大場晴久二氏にお話をうかがった。

「起業した最初の年にリーマン・ショックが起こって、まさに逆風の中で船出でした。『何とかしなければ』という必死の思いで営業したのを覚えています。当時から、建物の『品質』に徹底的にこだわってきました。デザインや価格も大事ですが、最も大切なのは『お客様が一年中、快適に暮らせること』。だから断熱性・気密性など住宅としての性能を第一に考えてきました。そうした企業姿勢をお客様や協力会社の方々に理解、評価いただき、事業を拡大することができました」

「我々が大切にすることの1つが『現場の衛生環境』です。すべての仮設トイレを週に1回、社員が掃除しています。現場で働く職人さんを大切にしたい、という気持ちの現れです。また、建築中の現場にはゴミ1つ落ちていません。それを見たお客様は驚き、そして感動されます。こうした現場の品質も私たちのこだわりです。雑然とした現場では品質は上がりません。いい仕事は、いい現場から生まれます。細部まで手を抜かず丁寧な仕事向き合う姿勢は、住宅の品質に現れ、それはお客様にも伝わることを実感しています」

「通常の家づくりでは、お客様と設計者が打



株式会社 小泉東海
浜松営業所 加藤 将光
今や地域を代表するハウスメーカーとなられたコットンハウス様。その妥協のない家づくりへの情熱を、しっかりと支えていけるよう、私も日々努力してまいります。



株式会社 コットンハウス
営業所長 藪下 典正氏
お客様に感動していただくために徹底して「品質」を追求してきました。この状況下でも多くの受注をいただき、当社の理念を評価いただけたと感謝しています。



株式会社 コットンハウス
代表取締役 大場 晴久二氏
協力会社の支えとともに成長してきました。小泉さんとのお付き合いもそうです。理念に賛同いただき、建材から設備まで幅広く納入いただき、大切なパートナーです。

ち合わせして仕様を決め、現場監督は施工をするだけです。しかし、当社では、現場監督がお客様と綿密に打ち合わせして細部の仕様を決めていきます。その方がお客様の満足度が高くなるのです。直接コミュニケーションをとることでお客様のイメージ通りの施工ができる。業務効率よりも、お客様の満足度を重視した結果、このスタイルになりました。おかげさまで当社の物件ではクレームがほとんどありません。私たちの目標は『お客様から選ばれる会社』になること。お客様に満足いただければ、評判が広がり、次のお客様に選んでいただける。今後も、お客様に必ず満足いただける家をつくり続けていきます」



毎夏行われるイベント「お客様感謝の集い」。
2019年は600人以上のお客様を招いて盛大に行われた。



File 01

COTTON HOUSE

株式会社 コットンハウス
静岡県浜松市西区篠原町 21566
TEL : 053 (488) 5522 FAX : 053 (488) 5523

軽井沢の風土・気候が、職人の技術を育んだ。

軽井沢でもっとも頼られる設備会社へ

絶対、妥協しない。その信念が
唯一無二の技術集団を生んだ

日本を代表する観光地で、別荘が多い保養地でもある軽井沢に拠点を置く有限会社アクアテック。今年で創業26年目を迎える同社は、代表取締役・上原隆氏と専務取締役・上原聡氏の兄弟によって創業された。そして、現在では軽井沢での別荘建設に欠かせない設備会社として名を馳せている。両氏にお話をうかがった。

「当社は、主に別荘の給排水・衛生・空調・冷暖房を手がける設備会社です。東京の有名建築家がデザインした別荘でも、設備は当社におまかせいただくことが多いですね。それには、寒冷な別荘地ならではの特殊事情があります。例えば、寒冷地では水道管の凍結防止のための施工が必須ですが、別荘の場合、冬期はクローズするため、水抜きが必要になります。管路の勾配や止水栓の位置を考慮し、確実に水抜きできるような施工が求められるため、実績のある当社にお声がけいただくことが多いですね」（上原隆氏）

「それに加え、設備の施工を難しくしているのが、意匠性です。デザインにこだわった物件が多く、既存の部材やありきたりの施工技術では対応できないケースが多い（笑）。この世に2つとない空間で、どう配管を組み立てるのか、現場合わせでどう施工するのか、知恵と経験を総動員しながら、かつ柔軟な発想も求められています」（上原聡氏）

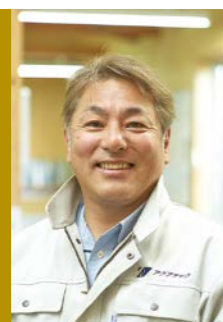
「海外からの設備機器の輸入も多く、先日ドイツからバスルームの部材を輸入しまし

た。オーナー様から『海外で体験した最高のものを使いたい』と要望があったのですが、国内では取扱いもないし、施工法も分からない（笑）。そんな時に小泉さんが頼りになります。担当の西澤さんが奔走し、様々な条件をクリアして届けてくれました」（上原聡氏）

「私たちがこの会社を始めた当時、ほかの代理店からは全く相手にされませんでした。しかし、小泉さんは喜んで助けてくれた。小泉さんがいなければアクアテックは続けられなかったかもしれない。佐久営業所の土屋所長と担当の西澤所長は恩人であり、戦友だと思っています。これからもお互いになくてはならないパートナーとして地元・軽井沢を盛り上げていきたいですね」（上原隆氏）



有限会社 アクアテック
代表取締役 上原 隆氏
別荘地・軽井沢を支えることが私たちの仕事であり誇りでもあります。そのためには小泉さんとの関係は必要不可欠。これからもいい関係を続けていきたいと思っています。



有限会社 アクアテック
専務取締役 上原 聡氏
軽井沢の地で技術を磨き、今では寒冷地仕様の特長部材をメーカーと共同開発するほどに。これからは地域の発展のため、ともに成長し続けていきたいですね。



株式会社 小泉中部 佐久営業所
係長 西澤 大輔
担当となって7年。私にとって、お2人は育てていただいた「恩人」です。感謝の気持ちを忘れず、これからは「恩返し」できるよう、日々研鑽を重ねてまいります。



ビジネス最前線
インタビュー

File 02
AQUATEKU

有限会社 アクアテック
長野県北佐久郡軽井沢町大字長倉 5011-17
TEL: 0267 (46) 5502 FAX: 0267 (46) 5503

湘南の中心都市から
新たなチャレンジがはじまる



File 03
KOIZUMI
PROSTOCK FUJISAWA

株小泉 フロストック藤沢店
神奈川県藤沢市亀井野3-1-4
TEL:0466(47)8155 FAX:0466(47)8151

石黒 美和さん

横須賀という街で
最も愛される存在であること

File 04
KOIZUMI KANAGAWA
YOKOSUKA

株小泉神奈川 横須賀営業所
神奈川県横須賀市平作 5-27-42
TEL:046(850)6794 FAX:046(850)6796

黒川 洋子 係長



岸野 晃大さん



山口 健志郎さん

「プロストック初の試みとして
建材・住宅設備機器を扱う」

神奈川県湘南地区の中心都市・藤沢市にオープンしたプロストック藤沢店の二村弘和店長に話を聞いた。
「2020年8月にオープンしたばかりの新店舗です。プロストック店では初めての試みとして、建材や住宅設備機器などの商材の取り扱いをはじめました。従来は受注対応だったものを店舗在庫としてストックしています。ご来店いただいたお客様にすぐお渡しできるのは大きなアピールになるはず。工務店様など、新たなお客様との取引につながることを期待しています」
接客を担当する石黒美和さんは、新店舗立ち上げは自分にとってもチャレンジだと話します。

「私は、藤沢店から5km圏内の横浜戸塚店から異動してきました。同じ地域で働いていた経験を活かし、新店舗の成功に貢献したいと思っています。新たな商材を取り扱うこととなりますが、商品知識を増やし、お客様に的確なご提案ができるようになります」
山口健志郎さんも、立ち上げメンバーとして働くことに大きなやりがいを感じている。

「プロストック店舗として初めてのチャレンジに携わることは、貴重な経験ができる機会をいただいたと思っています。建材や住宅設備機器の知識を得ることは自分にとってもチャンスです。スタッフ一丸となって、お客様ファーストをモットーに、地域に密着した頼れるお店を目指して頑張ります！」

「小さな会話をきっかけに
大きなビジネスが始まる」ことも

横須賀営業所で12名のスタッフを率いる、本野秀和所長に話を聞いた。
「横須賀市を中心に、三浦市、葉山町までを商圏としています。横須賀は、地域の人々の結びつきがとても強いという特徴があります。それゆえ、一度、お客様から信頼いただければパートナーとして長期にわたってお取引をさせていただいております。但し、同業他社も多くビジネスを展開する上では市場優位性を保つことは容易ではありません。我々としては、より地域に密着し、お客様と深い関係を構築できるよう励んでいます」
係長の黒川洋子さんは、お客様との日々のコミュニケーションを大切にしている。

「お客様が何を望んでいるのか、どんな商品をお求めているのかを的確に把握し、迅速に対応することを心がけています。そのために、常にお客様を観察し、積極的にコミュニケーションを図っています。小さな会話をきっかけにビジネスチャンスが生まれることも多いので、常に緊張感をもってお客様と向き合っています」

営業部の岸野晃大さんは、地元出身の強みを武器に営業を行っている。
「横須賀は、地元意識が非常に強い街です。地元出身ということで、多くのお客様に可愛がっていただいています。この地域はリフォーム需要が多いのですが、日々お客様と丁寧にお付き合いすることで様々なニーズを捉え、より積極的な提案へとつなげていきたいと考えています」

地域のニーズを深掘りする
その先に、さらなる成長がある



File 06

KOIZUMI KITAKANTO HONJO

株小泉北関東 本庄営業所
埼玉県本庄市日の出 4-16-47
TEL: 0495 (24) 2660 FAX: 0495 (21) 4933

根岸 佳奈 さん

地域で愛されて、まもなく30年
今日も信頼を積み重ねる



File 05

KOIZUMI HIGASHIKANTO KOGA

株小泉東関東 古河営業所
茨城県古河市下山町1-48
TEL: 0280 (31) 1221 FAX: 0280 (32) 5115

平澤 夢花さん



五十嵐 康久 主任



水島 梢太 主任

ベテランと若手が一体になり
チームワークを武器に成長をめざす

平成3年に開設された古河営業所は来年で30周年を迎える歴史ある営業所だ。野中利行所長に話を聞いた。

「この営業所は、古河市内を中心に、茨城県西部、栃木県南部、埼玉県や群馬県の一部地域までを商圏としています。お客様の約9割は水道工事店様で、管材の取扱いが多いですね。大切にしているのは、お客様との信頼関係。そのためにお客様との約束事を必ず守ることを徹底しています。また、納期・価格・品揃えなど、お客様のニーズに柔軟に応えられるよう日々努力しています」

入社5年目の水島梢太主任は、若手成長株として周囲の期待を背負う。

「新人の頃とは違い、お客様からも上司からも、より高いレベルの仕事を求められています。プレッシャーもありますが、成長する喜びも感じています。歴史ある営業所の一員として先輩方の仕事を継承しつつ、さらに信頼関係を深められるようお客様と誠心誠意、向き合うことを心がけています」

事務および来店対応業務を担う、平澤夢花さんにも話を聞いた。

「入社して4年目になります。地元出身の私にとって、同じ地域出身のお客様や先輩方が多く、とても働きやすい環境です。私の当面の目標は、1人で業務を完結できるようにすること。まだまだ覚えなければならぬことが多いですが、早くお客様や先輩方に頼られる存在になれるよう、毎日努力を重ねています」

どんなに時代が変わっても
信頼関係は変わらない

本庄市を拠点とし、埼玉県北西部から群馬県の一部までを商圏とする小泉北関東本庄営業所の落合豊所長に話を聞いた。

「我々が大切にするのは『地元密着』です。古くからのお客様が多く、長年の信頼関係を築いています。そうしたお客様に貢献し続けることは変わりません。さらに、今後はこれまで手薄だった建築会社様やリフォーム会社様にも積極的にアプローチし、地域のニーズを深掘りすることでシェアアップを図ります。そのために大切なのが、行動力。営業・配送・事務の全スタツプが一丸となって、迅速かつきめ細かに対応し、『同業他社とは違うサービスを提供する』ことを心がけています」

五十嵐康久主任は、最近お客様ニーズの変化を感じている。

「新型コロナウイルス感染症拡大の影響は、やはり大きいです。最近、お客様からセンサー式自動水栓や空気清浄機などの問合せが増えています。新たなニーズをいち早く捉え、積極的な提案を行うことで、お客様にとって『頼りになる存在』を目指しています」

事務・経理を担当する根岸佳奈さんは、「お客様とのコミュニケーションにおける共通言語」が、商品知識だと思っています。知識の向上は、迅速な対応につながり、お客様から信頼を得るきっかけにもなります。勉強会などを通して、つねに商品知識を高める努力をしています」と話す。

この商材を
売れ!

ダイキン工業株式会社
全熱交換器ユニット
露出設置型ベンティエール
VAH250HS



ダイキン工業株式会社 東京支社
空調営業本部 営業開発部
岸本 良介氏

安心・安全な空気を、という
ニーズに応えた「換気」商品

新型コロナウイルス感染症の拡大防止を講ずるための「換気」に注目が集まっている。そのような中、ダイキン工業が9月に発売した全熱交換器ユニット露出設置型「ベンティエール」が話題となっている。同社の岸本良介氏にお話をうかがった。

「全熱交換器は、エアコンで快適に整えられた室温を保ちながら、新鮮な外気を取り入れる設備です。ビルや大型店舗などに多く導入されていますが、新築時に、天井裏などに埋込で設置されるのが通常です。その全熱交換器を、既存の施設でも後付けで導入できるように開発されたのが、このベンティエールなのです」

あえて露出する、という
逆転の発想から生まれた

「これまで埋込が当たり前だった設備を、あえて『露出設置』する逆転の発想から生まれました。施工しやすいため導入コストを抑えることができ、工事のために長期間休業する必要もありません。店舗などで設置した場合、あえて設備を見せることで、十分な換気を行い、徹底し



壁面などへのタテ型設置も可能

た感染症対策を行っていることをアピールできます」

「露出設置型ベンティエールVAH250HSの換気能力は、250㎡/h。政府の密閉空間回避の方針では、1人当たり30㎡/hが推奨されていますから、1台で確実に8人分の換気をプラスすることができま

す」

「露出環境での設置を考え、機器表面には光に強く劣化しにくい素材を使用しました。また、店舗やオフィスの内装になじむよう黒を基調としたデザインに仕上げました」

「今や、感染症対策への取り組みが、店舗や施設の差別化となる時代です。安心・安全な空気を求めるお客様のニーズは今後ますます高まっていくはず。設備工事会社様・販売店様におかれましては、お客様への提案に際して、ぜひベンティエールを加えていただけますようお願い申し上げます」

業界・急上昇ワード解説

新しい日常に備えよう!

「ニューノーマル

時代の住宅設備

業界でいま注目を集めるキーワードを徹底解説! 今回は、新しい生活様式に合わせた住宅設備の新商品をご紹介します。

「タッチレス」商品への
ニーズが高まっている

新型コロナウイルスを想定した「新しい生活様式」は、私たちの暮らしにすっかり定着した感がある。ソーシャルディスタンスの確保、マスクの着用、手洗いという3つの基本は、あらゆる年代の人々の間で常識となっている。こうしたライフスタイルの変化は、新たな市場やニーズを生み出している。そこに着目した新商品が次々、登場しているのをご紹介したい。

㈱LIXILでは、タッチレス水栓の売れ行きが好調で、2020年の第1四半期決算(4~6月)では前年比43%売上増と

なっている。センサーに手をかざすだけで吐水・止水ができるタッチレス水栓なら、ハンドルに手を触れることなく、感染症対策に有効なため人気となっている。同社では2020年3月期に98億円だった売上を21年3月期に166億円とする目標を掲げ、必要な生産能力の確保を進めている。

同社が戦略商品と位置付けるものがほかにもある。9月1日に発売した、玄関ドア用電動オープンシステム「DOAC(ドアクック)」だ。既存の玄関ドアに後付けすることで、玄関を自動ドアにすることができ、リモコンで開けたり閉めたりでき、手で玄関ドアに触れる必要がない。つまり、

「タッチレス」でドアの開閉や、施錠・解錠ができるのだ。また、荷物で手がふさがっている場合などにドアを軽く動かすとセンサーが感知して自動でドアを開けてくれる「オートアシスト機能」も搭載し、使い勝手を高めている。リフォーム工事は1日で済むため、取り付けたその日から利用可能となっている。同社では、こうした「タッチレス需要」が今後ますます高まっていくと考え、様々な戦略商品を投入することで事業拡大を図っていく。

大建工業(株)は、2012年に業界に先駆けて抗ウイルス機能「ビオタスク」を開発、この機能を採用した建材を発売してきた。ビオタスクは、空気中や手から製品上に付着した特定ウイルスの数を減少させる、大建工業独自の機能だ。今年8月、同社はビオタスク仕様の製品ラインナップを拡充することを発表し、ドアのレバーやハンドルや引戸

にビオタスク機能を付与し、医療・高齢者、幼児施設など非住宅向けドアの標準仕様とした。さらに、レバーハンドルは住宅向けドアにも転用可能としている。ほかにもビオタスク仕様の製品には、手すりやカウンターの天板、壁材などがある。多くの人が手で触れる部位をビオタスク仕様の製品でカバーすることで、住宅・非住宅を問わず、高まっている感染症対策ニーズに応えていくのが狙いだ。

生活の変化とともに市場のニーズも変化した。清潔で安心な暮らしを求める人々の気持ちは、これからも変わることはないだろう。こうしたニーズに応える新たな住宅設備から、今後も目が離せない。

※下見調査による取付可否の状況によります。



※写真はイメージです。

