

# izumi

2010  
新年号  
Vol.225





凜とした空気が、心地いい冬。とくに山間部ならではの澄んだ空気と高い空は、まるで背筋を伸ばしてくれるようです。雪遊びを楽しむ人々の声は今にも聞こえてきそうな臨場感あふれる松永昭氏のイラスト、今回はいかがでしたでしょうか。

**PROFILE**

松永 昭…1948年新潟県に生まれる。1968年東京デザイナー学院卒業後、デザインスタジオに入社。1974年デザイナーとして独立。1987年イラストレーターに転職後は各地で個展を開催。主な作品としてグリーンジャンボ宝くじ、ジグソーパズル、各企業のカレンダーなど。

**冬の  
あったかグッズ  
プレゼント情報  
満載!!**

※詳しくはP43をご覧ください。

編集&デザイン/株式会社ブーン  
印刷/株式会社栄光舎

# izumi

Vol.225 2010新春号

## contents

新年ご挨拶	株式会社小泉 代表取締役社長	02
	いずみ会連合会会長	03
	いずみ27会会長	04
2009年 小泉サマーセール	いずみ会合同研修会	05
	海外ご優待旅行	09
中谷彰宏のヒラメキエッセイ		11
得意先訪問①	田辺建設株式会社 代表取締役 田辺 弘氏	13
営業所を訪ねて①	千葉営業所	15
得意先訪問②	株式会社マヤマ 代表取締役 間山忠男氏	17
営業所を訪ねて②	北関東本社	19
毎日のくらしでEco	エコ掃除とゴミの減量でCO <sub>2</sub> 排出量を減らそう!	21
インフルエンザ&かぜ引き度チェック	Health Check	23
メーカー探訪記	ノーリツ 東京ショールーム 地球環境を意識した、 その先の新しい暮らしの情報を発信	25
関連事業紹介	株式会社小泉 環境事業部 汚染土壌を浄化する新種のマリーゴールド誕生	29
人に頼らず自分の力で歪んだ体を整える	自力整体法	31
社長の器	〴〵しがらみ、にがんじがらめになっている社長	32
港北ニュータウン 物語Vol.4	最終章(平成8年~平成20年/1996~2008) ~暮らしやすい憧れの街ができるまで~	33
トレンドニュース	2010新春、不景気に負けない! 金運祈願スポット	35
基礎力アップで 楽楽ゴルフVol.4	2打目のアイアン	36
	特定商取引を行う加盟店の皆様へのお知らせ	37
	謹賀新年	41
	プレゼント&インフォメーション	43
	小泉グループ・国内サービスネットワーク	49

# 迎春

新年ご挨拶

## 未来へ向けて

## 企業の成長を果たすため、

## これからも様々な

## 困難や課題に真正面から

## 取り組んでいきたい

## 株式会社小泉

代表取締役社長 長坂 紘司



謹んで新年のご祝詞を申し上げます。皆様方には健やかに新年をお迎えの事とお慶び申し上げます。旧年中は一方ならぬご高配を賜り誠にありがとうございました。

米国のサブプライムローン問題に端を発した世界的な金融危機により、世界経済は未だに大きな打撃を受けております。今回の危機は、それが世界的規模であり、又需要が急速に縮小している点で、1929年の世界大恐慌以来、100年に一度の未曾有の危機とも言われています。

比較的影響が少ないと言われた日本に目を転じて、急激な円高や株価の下落は留まる所を知らず、消費の冷え込みや雇用不安が顕在化しつつある等、今後の実体経済への影響は計りしれない物があります。我々はかつて経験した事のない世界的な大恐慌の入口に立っていると言っても過言ではないでしょう。この状況が回復するまでには、少なくともあと数年掛かることを覚悟しなければなりません。

昨年建設業者の大型倒産は鳴りを潜めていきましたが、大手ゼネコンでさえ受注減少が顕著となっているうえ、新政権の下での公共工事見直しなど先行き不透明感拭えず、限られたパイの奪い合いを巡って、競争は今後更に厳しさを増すものと思われまます。住宅購入意欲の持ち直しには時間が掛かる見通しですが、住宅

ローン減税拡充、地価下落、低金利等や、また「エコポイント」制度やエコカー補助金制度の延長と住宅改修に伴う省エネ化に市場の押上げが期待されます。

弊社と致しましては、21世紀は経済のグローバル化に伴い、あらゆる局面で社会が全体的に価値観の移行が起きている時代、即ち従来の延長線上での物の見方や考え方が全く通用しない時代が到来するものと思っております。従いまして我々は、これまでの発想や価値観を転換しなければ、即座に世の中の流れより取り残されてしまう、そんな時代認識を持つ必要がありまます。我々は如何なる危機に直面しようとも、臆することなくむしろこれをチャンスと捕らえ、企業経営の原点である新しい価値観に立脚し、創造的に取り組んで参らねばなりません。弊社ではこのような努力を続けているお客様や仕入先様と三位一体となり、厳しい事業環境を克服し、未来へ向けて企業の成長を果たすため、これからも様々な困難や課題に真正面から取り組んで参る所存です。今年も又、いずみ会会員店様をはじめ、お客様向けに仕入先・メーカー様と手を携えて、数々のイベントを実施して参りますので、是非ご期待して頂きたいと思っております。

新年にあたり、お客様をはじめ仕入先・メーカー様の益々のご隆昌とご健勝を祈念申し上げます、私の年頭の挨拶とさせていただきます。

新年あけましておめでとうございます。いづみ会員の皆様をはじめ、メーカー各社、小泉グループの皆様にはご健勝にて、また新たな決意をもって新年を迎えられたことと存じます。旧年中は、いづみ会並びにいづみ会連合会の行事運営にご支援とご協力を賜り、誠にありがとうございました。

株式会社小泉様におかれましては、昨年ともまた、経済情勢が大変厳しい中にもかかわらず、小泉サマーセールにより、四千人を超えるいづみ会会員を国内外の研修旅行にご招待いただき、心より尊敬と感謝を申し上げます。

昨年の経済情勢は、年初に予想したとおり大変厳しい一年となりました。我が国の建設投資額は、平成8年の82.8兆円をピークに年々下り続け、平成21年度は、47.2兆円（官19.8兆円、民間27.4兆円）となり、GDPに占める比率も10%を割り込んでおります。建設業就業者数も全業者数比8.4%の53.7万人となり、平成9年の68.5万人をピークに毎年減少の一途を辿っております。労働者の高齢化も全産業に比して高く、50歳以上が43.2%という状態です。

政府も民主党政権に替わり、コンクリートよりも人に財源をという方向性になり、建設投資額は更に削減されると思われま。一方、日本政府は地球温暖化を防止するため、温室効果ガス排出量を1990年レベルから2020年には、

25%削減する目標を国連の場に於いて発表しました。環境、エネルギー技術等による国際貢献の推進が求められます。

地球上の生命全てが、太陽と月と地球という自然によって生かされています。そして、人間は社会を形成して互いに助け合いながら生きていることを忘れてはならないと思います。

建設業界は今年も過当競争が続くと予想されますが、省エネ、環境技術開発関連の仕事は大幅に増加することを期待しております。小泉グループでいち早く情報を収集して各社の営業活動に活かし、各社それぞれの特色をもって、技術と信頼の元に、会社の健全経営を続けていく様努力していきたいと思っております。

最後に、小泉グループの各社の発展と皆様のご健勝、ご多幸を祈念申し上げます。新年のご挨拶とさせていただきます。



新年ご挨拶

各社それぞれの特色を生かして、技術と信頼の元に、健全経営を

いづみ会連合会会長 大進設備株式会社  
代表取締役社長 大川 丈夫



いづみ会連合会

- |         |          |
|---------|----------|
| 郡山いづみ会  | 大宮いづみ会   |
| 仙台いづみ会  | 前橋いづみ会   |
| 会津いづみ会  | 狭山いづみ会   |
| 杉並いづみ会  | 小川いづみ会   |
| 練馬いづみ会  | 本庄いづみ会   |
| 世田谷いづみ会 | 秩父いづみ会   |
| 城南いづみ会  | 坂戸いづみ会   |
| 足立いづみ会  | 春日部いづみ会  |
| 城北いづみ会  | 久喜いづみ会   |
| 城東いづみ会  | 山梨いづみ会   |
| 小平いづみ会  | 諏訪いづみ会   |
| 八王子いづみ会 | 富士吉田いづみ会 |
| 調布いづみ会  | 佐久いづみ会   |
| 清瀬いづみ会  | 長野いづみ会   |
| 青梅いづみ会  | 上田いづみ会   |
| 立川いづみ会  | 神奈川いづみ会  |
| 町田いづみ会  | 横浜西いづみ会  |
| 茨城いづみ会  | 大船いづみ会   |
| 宇都宮いづみ会 | 川崎いづみ会   |
| 千葉いづみ会  | 旭いづみ会    |
| 勝田いづみ会  | 川崎南いづみ会  |
| 船橋いづみ会  | 相模いづみ会   |
| 柏いづみ会   | 相模原いづみ会  |
| 木更津いづみ会 | 相模原いづみ会  |
| 成田いづみ会  | 相模原いづみ会  |
| 流山いづみ会  | 平塚いづみ会   |
| 高萩いづみ会  | 沼津いづみ会   |
| 古河いづみ会  | 富士いづみ会   |
| 守谷いづみ会  | 藤枝いづみ会   |
| 埼玉いづみ会  | 清水いづみ会   |
| 太田いづみ会  |          |

新年ご挨拶

時代に見合った商品開発、  
良い商材の提供で、  
新しい市場の掘り起こしを！

いづみ27会会長 前澤給装工業株式会社  
代表取締役社長 尾崎 武壽

新年明けましておめでとうございます。小泉グループ各社様、いづみ会会員各社様にはご健勝にて、また新たな決意をもって新年をお迎えになられたことと存じます。

旧年中は格別のご高配を賜り、メーカー各社「いづみ27会」会員を代表し厚く御礼申し上げます。

昨年の世界経済は、一昨年の経済動乱を引き摺るかたちで景気の減速に歯止めがきかず、米国では自動車メーカービッグスリーのうち2社が経営破綻となるなど世界的な規模で企業業績の悪化が続きました。わが国においても政権交代による予算の全面組替えや執行の凍結の動きや事業実施の遅れが懸念され、特に地方に与

える影響は大きなものになると考えます。また、円高による輸出分野の不調や国民消費の低迷も依然として続き、多くの企業業績は悪化傾向をたどり個人所得の伸び悩みや雇用情勢の悪化を招いております。

小泉グループ各社様はこのような厳しい状況と環境の変化の中で、真にお客様が求める商材が何かを的確に捉え「お得意様、お客様を第一」とした営業施策に基づき積極的な営業を展開されております。

また、着実に内部の統制を進められ統一された業務の遂行と連携を促し、企業としてのより一層の信用と信頼の確保、更にはあらゆる社会貢献活動や環境問題



解決に積極的に取り組んでおられる姿勢には敬服する次第であります。

これにこたえるべくメーカー各社は時代に見合った商品開発、提案に一層の努力を続けてまいりますと同時に、小泉グループ各社様と共にお客様により良い商材をご案内し、三位一体となって新しい市場を掘り起こしながら共に繁栄の道を歩みたいと思っております。

本年も小泉グループ各社様ともども一層のご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げますと共に、いづみ会会員各社様にとりまして一層のご繁栄の年になりますよう、併せて皆様のご健勝、ご多幸を祈念申し上げます。新年のご挨拶とさせていただきます。

いづみ27会会員会社 (五十音順)

- 株式会社アカギ
- 株式会社I N A X
- 株式会社ヴァンテック
- 荏原テクノサーブ株式会社
- 株式会社キッツ
- クリエイト株式会社
- クリナップ株式会社
- 株式会社ケーブイケー
- 株式会社弘電社
- 株式会社コロナ
- サンウエーブ工業株式会社
- 株式会社三栄水栓製作所
- J F E スチール株式会社
- J F E 継手株式会社
- 信越ポリマー株式会社
- 積水化学工業株式会社
- ダイキン工業株式会社
- 大建工業株式会社
- タカラスタンダード株式会社
- 株式会社タブチ
- テラル株式会社
- 東芝キヤリア株式会社
- T O T O 株式会社
- ニッコー株式会社
- 日本鑄鉄管株式会社
- 日本オーレル製造株式会社
- 株式会社ノース
- 株式会社バロム
- 前澤給装工業株式会社
- 前澤給装工業株式会社
- レッキス工業株式会社

●工場見学会

今回の工場見学は、次の各社にご協力いただきました。

- (株)荏原製作所 藤沢工場 ●東芝キャリア(株) 富士工場
- 三菱電機(株) 静岡製作所



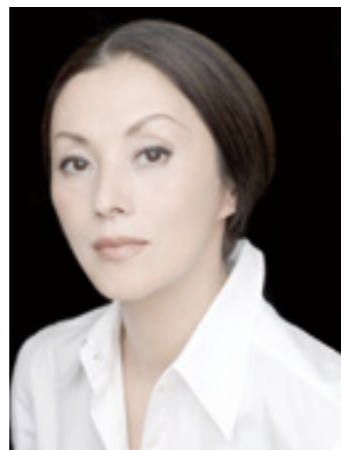
# 2009年 小泉サマーセール いずみ会合同研修会

日程：2009年10月27日～29日 会場：熱海 後樂園ホテル



●松平健ショー

今年で芸能活動35周年の節目を迎え、役者としてだけでなく、舞台・テレビ・音楽と幅広く活躍中の松平健さん。『マツケンサンバ』で歌手としても活躍、煌びやかな衣装を身にまとい、腰元ダンサーズを携えての軽快なステージは、聴かせて、魅せて、躍らせる最高のエンターテインメントです。



●夏木マリ特別講演会

女優、歌手、執筆と幅広いジャンルで活躍中の夏木マリさんによる『ワークショップ』という講演が行われました。『憧れの女性像』として人気を博している夏木マリさんが観客と交流しながら語る自身のライフスタイルの話に、客席はおおいに沸きました。

第43回サマーセールが終了しました。  
 厳しい経済環境の中でのサマーセールではありましたが、各地区いずみ会をはじめとするお客様各位、ならびに仕入先メーカー各社、関係各社からの皆様からのご支援ご協力に深く感謝申し上げます。  
 サマーセールの締めくくりである『いずみ会合同研修会』も、例年通り、多くの方々のご参加をいただき、大変有意義な時間となりましたことに、重ねて御礼申し上げます。



10月29日 ◎セレモニー／抽選会／花束贈呈



大宮いずみ会会長  
 JFEスチール(株) 代表取締役副社長 石川良雄様  
 甲原管工業(株) 代表取締役社長 甲原重治様



花束贈呈  
 船橋いずみ会理事(株)東和工業 代表取締役 吉田文男様  
 勝田いずみ会理事(株)鴨志田設備 社長令夫人 鴨志田智恵子様



抽選会特賞プレゼンター  
 秩父いずみ会会長(株)キシオカ 代表取締役社長 岸岡正治様

10月27日 ◎セレモニー／抽選会／花束贈呈



いずみ会連合会会長  
 積水化学工業(株) 代表取締役社長 根岸修史様  
 大進設備(株) 代表取締役社長 大川丈夫様



花束贈呈  
 諏訪いずみ会理事 ウロコ興業(株) 代表取締役社長 平林泰裕様  
 足立いずみ会会長 笛木水道(株) 社長令夫人 笛木悦子様



抽選会特賞プレゼンター  
 藤枝いずみ会会長 賛栄設備工業(株) 社長 小出勝三様

◎アトラクション／ステージ

第二部は、お夜食と飲み物が用意され、『歌のアルバム』、『爆笑ものまね10連発』など多彩なイベントで楽しんでいただきました。



10月28日 ◎セレモニー／抽選会／花束贈呈



町田いずみ会会長  
 TOTO(株) 代表取締役社長執行役員 張本邦雄様  
 (株)松田設備 代表取締役社長 松田英行様



花束贈呈  
 会津いずみ会会長 会津アローガスサービス 代表 福島慎二様  
 相模西いずみ会会長(株)スガイ設備 社長令夫人 菅井恵子様



抽選会特賞プレゼンター  
 横浜西いずみ会会長(有)斉藤水道工業 代表取締役 斉藤 博様

海外ご優待旅行  
**B**course 4日間の旅  
気ままにリゾート **グアム**

手つかずの自然の中で遊ぶ、楽しむをプランから自由を選んで満喫する4日間!

■第1班：平成21年11月13日(金)~11月16日(月)



海外ご優待旅行  
**C**course 4日間の旅  
古都 **慶州**と**ソウル**

美味しい韓国料理と世界遺産を満喫する4日間!

■第1班：平成21年11月5日(木)~11月8日(日)

■第2班：平成21年11月6日(金)~11月9日(月)



海外ご優待旅行  
**A**course 7日間の旅  
大自然を満喫 **ハワイ島**&**ホノルル**

美しい風景、ワクワクするアクティビティや素晴らしい見所やショップやレストラン、そして白砂のビーチ。州誕生50周年のハワイを満喫する7日間!

■第1班：平成21年11月4日(水)~11月10日(火)

■第2班：平成21年11月11日(水)~11月17日(火)





▲多忙を極める田辺建設で働くスタッフ。来年の千葉国体を控えて急ピッチの工事が続く

▼いい仕事をするために厳しいこともはっきり言いますと田辺社長



▼堅実な仕事が大きな評価を受けている田辺建設



▲田辺社長を囲んで。石井社長と橋本所長



▲田辺建設の本社屋上に設置された小型風力発電装置と太陽光パネル。わずか2畳ほどのスペースがあればどこでも設置可能



## 堅実な仕事で実績を積み 優良企業として 大きな信頼を確立

県内に3箇所の支店を置き  
月に10本以上の入札に参加

人口100万人の政令指定都市として発展を続ける千葉市。特に幕張新都心では、国際的に注目を集めている幕張メッセを中心に未来型の国際業務都市を形成しています。幕張に本社を置く田辺建設株式会社は、給排水衛生、空気調和、土木設計施工など公共事業を中心に事業展開。千葉県内に支店を3店舗構えて、堅実な実績を残しています。

「支店は佐倉、成田、四街道にそれぞれあります。業界の景気がよかったときに、思い切って支店を出しましたが、今になってみるとそれが幸いしています。各支店でこれまでかなり実績を積み重ねてきたので、よくない状況になっても順調に仕事をいただいています」

好景気にも驕ることなく先行投資をした

## 元気印の得意先訪問

# 田辺建設株式会社

千葉県千葉市花見川区幕張町5-4-47

代表取締役 田辺 弘氏

幕張メッセを中心とした未来型の国際業務都市・幕張で事業を営む田辺建設株式会社。来年の千葉国体開催に向けて県内の公共事業も多数手がけています。ご多忙中の田辺建設様へ、(株)小泉東関東の石井美義社長と千葉営業所の橋本信幸所長とともに伺いました。



Hiroshi Tanabe

おかげで、低迷が続く現在の状況でも受注に結びつけることができていると、田辺社長は言います。

**優良評価を目指して  
徹底した管理を展開**

昭和36年創業の田辺建設は、一貫して公共事業を手がけてきました。

「公共事業は、品質のよさは当たり前という考えがあり、常にその上を求められています。コンプライアンスの問題など、近年は厳しい目で見られることも多く、そういった意味でも、きちんとしたものを仕上げる、ということに心がけています。仕事が完成して引き渡すときに、我々は評価を受けます。相手は役所ですから、検査をして品質や出来栄などいろいろなチェックされ、最終的には数字で点数評価されます。その点数がよければ総合評価がよくなり優遇されます。現場には、発注者に引き渡すときには優良評価を取れ、と厳しく言っています。やはり悪い点数、つまり赤字をとると平均の点数がガタッと下がりますから、すごく気を使います」

田辺建設が千葉市はもとより県内でも高い評価を受けていることは、事務所の壁に張られた優良工事受請人の表彰写真や数々の優良工事の賞状が物語っています。もちろん、日々の精進も怠りません。平成13年には「ISO9001シリーズ」資格を取得。現在では、公共事業の一般競争入札にISOの取得が総合評価に加えられています。当時はあまり知られていなかった国際基準。田辺社長は「早く取り組んだのでした」。

### エコの時代に突入 新しい小型風力発電に期待

毎朝早起きして散歩に行くのが日課という田辺社長は、散歩をしながら仕事のあれこれを考えるといっています。気が付いたことは帰ってすぐにメモし、会社でメモを見ながらアイデアを練っています。

「こんな時代ですから、われわれ経営者はいろんなことを考えています。私は思いついたらやってみないと気が済まないもので、とりあえずはやってみようと思っています」

現在、本社の屋上には小型の風力発電が設置され、風を受けて羽が軽快に回転する様を見ることが出来ます。近所の幼稚園の園児たちが、屋上を見上げて指差したり、遊び心もたっぷりです。

「設置したのは学校の教材用に使われているコンパクトなもの。風力発電の羽の下には太陽光のパネルも設置して併用していま

す。これで事務所内の約半分の電気は賄えます」

この小型風力発電は、新聞記事を見た田辺社長がすぐに発売元のベンチャー企業へ飛んで行って交渉し、実現したものです。以前大型の風力発電のことを勉強したことがある田辺社長は、一基設置するだけで一億円もかかり、場所も限られてしまう大型より、小型の風力発電は将来性があると推察。地球規模でエコが叫ばれている昨今、注目度はかなり大きいようです。

「総合評価方式のなかに、エコの実績がある業者を取り入れる可能性も視野に入れて、早めに手を打っておこうと実験的に設置しました。太陽光はさまざまな業者が参入して飽和状態になっていると思いますが、小型風力はこれからのものなので、期待しています」

きちんと仕事をすることで評価を受け、その実績に甘んじることなく時代を先取りしていこうと意欲満々な田辺社長です。

### 営業担当 ▶ 田辺建設(株)様



(株)小泉東関東 千葉営業所  
山田賢治課長

お世話になって6年になります。仕事をする上では馴れ合いが一番避けたいこと。その点、田辺社長からは、時折厳しいご意見をいただくこともあり、いい意味で緊張感を持って仕事をさせていただいています。

### 花見川区おすすめスポット



#### 「幕張メッセ」

国際展示場・国際会議場・イベントホールからなる日本初・東洋最大級の総合コンベンションセンター。1989年のオープン以来、国内外から情報発信基地として国際的に注目を集めています。

# 千 葉 営 業 所

〒 264-0016  
 千葉県千葉市若葉区大宮 2176 - 1  
 TEL:043 (264) 1131  
 FAX:043 (264) 1564

平成12年11月に、末広町から現在の地へ新築移転した千葉営業所。東金有料道路の大宮インターからわずか50メートルと高速道路とのアクセスもよく、1,000坪もある広々とした営業所は緑に囲まれて自然環境にも恵まれています



橋本信幸 所長

仲良くオープンな雰囲気作りを目指しています。何でも気軽に相談できる職場にしていきたい



▲一日の始まりは全員での掃除から。皆がキビキビと働く環境になっている

▼事務処理もスピーディーに。一人一人の自覚が大切



◀若者が多い職場内は明るく活気がみなぎっている



▶何でも揃う充実した品揃えのために、チェックは欠かせない

## 充実した品揃えと愛される小泉を目指して

自然環境に恵まれた千葉営業所では、社員の机が全部前（出入口）を向いています。一步ドアを入ると、まるで全社員に歓待を受けているような雰囲気です。挨拶の言葉も自然と口をついて出てきます。千葉市をはじめ、市原市、茂原市、東金市、山武郡、長生郡といったエリアを持つ営業所の職員は18人。若手が多く、活気にあふれています。「いつでも、どこでも、何でも揃う充実した品揃えを常に心がけています。愛される小泉をモットーによく働き、よく遊ぶ明るい営業所を目指しています」と語る橋本信幸所長の言葉通り、明るい職場環境づくりが実現しているようです。

一日の始まりは、全員で事務所の掃除をすることからスタート。目上の者から人の嫌がることを担当し、自分たちの働く場をきれいにしています。「毎日続けることで、お互い助け合って掃除をするなど、仲間意識も育っているようです」。職場では「仲良く、いい仲間づくり」が橋本所長の目指すところですが、これからは一歩進んで「いい仲間を作った上、いい意味でのライバル意識も持ってほしい」と言います。よきライバルがいればこそ相乗効果で緊張感を保ちながら、仕事に励むことができるからです。

## 野球チーム「小泉」を結成 仲間意識がさらに充実

仲間意識の高揚は、営業所の仲間で作った野球チーム「小泉」の結成でさらにヒー

トアップしています。昨年は茨城でのソフトボール大会へ参加。それをきっかけに盛り上がり、昨年は予選で負けた大会も、今年には2位と大健闘。来年は優勝を目指しています。

「休みの日にいっしょに練習をしたり試合に出たり。若い者たちがやる気満々です。私も高校までは野球をやっていました。今はベンチスタートが多い。一昨年から3年連続して野球経験者が職場に入ってきたので、話も合うようです」と橋本所長はうれしそうです。

野球を通して職場のチームワークづくりや仲間づくりが着々と進行しています。

## お客様の安心感と信頼感を大切に 愚直に根気強く続けていきます

「小泉らしさとは、長く、愚直に、根気強く続けていくこと」

小泉東関東の石井美義社長の言葉です。長く続けることによって培ってきたお客様の安心感や信頼感を大切にすることは、大きなポイントです。

「お客様に安心感や信頼感を持ってもらうのは、実は一番大切なことです。ここで働く人にはそういうことに早く気づいて欲しいですね。自分の会社に自信を持って仕事に励む。社員一人一人の自信と自覚によって、もともと会社がいい方向に変わっていかねばならないと思います」

石井社長は営業所に顔を出すたび社員全員に声をかけ、話をしやすい雰囲気づくりをしているように見える、と橋本所長は言います。それを見習って明るくオープンな営業所を目指したいと語ってくれました。



▲「ここまで来ることができたのもスタッフ一人ひとりの努力の賜物」と間山社長は感謝の心を忘れない

▼女性スタッフが多いせいか和やかな雰囲気の仕事所



▼いろいろな提案も常に前向きに聞く間山社長



▲和やかに談笑する間山社長、五味社長、福田所長



▲細やかな提案が魅力となった女性プランナーの活躍が躍進の大きな基となったマヤマでは、女性スタッフが生き生きと働いている



生活のプロである女性の心をつかみ  
安心リフォームのマヤマとして  
確固たる地位を築き上げました

元気印の得意先訪問

株式会社マヤマ

埼玉県川越市今福2655

代表取締役 間山忠男氏

「安らぎを育む安心リフォーム」でお馴染みの株式会社マヤマは、リフォームを得意とする会社です。毎年恒例の「マヤマ秋の暮らしの祭典」が終わったばかりのマヤマ本社様に、(株)小泉北関東の五味和明社長、北関東本社の福田賢次所長とともに伺いました。



Tadao MaYama

リフォーム工事で  
快適空間をつくります

今年で創業40周年を迎える株式会社マヤマは、水まわりや増改築、全面改装、内装、介護リフォームを得意とする会社です。「そもそもスタートは小売業からです。セミナーなどで現在の流通業界の勉強をさせてもらっていました。お客様を待っていても仕方ないから、農協の倉庫や公民館などでイベントをやったり。いわばサービス業で鍛えられた原点がありますので、この業界では毛色が違っていると思います」

間山社長が25才でこの仕事を始めたときはインテリアが中心でしたが、女性スタッフを採用して、徐々にリフォームを手がけるようになったと言います。

「お客様の目線に立つということは、生活目線。生活のプロといえば主婦ですから、女性スタッフにいろいろな聞いて催しなどを

やりながら奥様の心をつかむしかないな、と思ったのです」

間山社長の戦略は見事の中。丁寧な仕事ぶりや女性ならではの細やかなアドバイスが功を奏し、リフォームの専門店マヤマが確立していったのです。

さまざまなイベントを繰り出し  
エリアの皆さんにアタック

「最初は知名度も低いから、壁紙の張り替えくらいからポツポツやっていました。安いのにしっかり仕事をするとか、メンテナンスもきちんとしているなんてお誉めの言葉をいただいたりして…。丁寧に真面目にやっているうちに、じわじわ浸透していったんです。主婦の方に、リフォームのときに仮住居があったら利用するか、というアンケートをとったら80%以上がイエスと答えた。仕事の効率化を考えたときだったので、思い切って志木ニュータウン内に部屋を一つ確保したのです」

当時、日本初の免震マンションと言われた志木ニュータウンは、高級マンションとして話題になったもの。マヤマでは志木ニュータウン内の集会所を借りて、ニュータウン向けにエリア限定のイベントを多発。チラシをまいたり、オープンルームで集客もはかったと言います。

「お客様とはまず仲良くならないと、何も始まらないじゃないですか。絆を作っていくとね。その中で、うちは女性スタッフが対応していますよ、メンテナンスもしっかりしています、ということをアピールしました。もちろん質の高い仕事をするためにスタッフ頑張ってくれました。結局は1つ

マヤマの仮住まい、お助け隊、さらに突然やってくる住まいの小さな赤信号にもスピーディーに対応し、きめ細かなサービスも多岐に亘り充実。

マヤマの細やかなサービスは、かゆい所に手が届くと言われるほど充実しています。例を挙げると「近所への迷惑防止の徹底」「住宅診断カルテによるお尋ね」「近所への挨拶」「情報交換ノートのお渡し」「留守宅も安心リフォーム」「お使い具合ご満足ご確認コール」「長期の10年間保証だから安心」「アンケートに基づき満足第一主義」「2年後定期点検のご訪問」「お引渡し検査」「職人さんリストお渡し」など。地域に密着した「街のリフォームショップ」として、人の輪が大きく広がっています。

「皆がマヤマの想いをつないでくれているので、それを大切にしていきたい」マンパワーで成長してきたマヤマは、さらなる飛躍が期待できます。

営業担当 ▶ 株式会社マヤマ様



株小泉北関東本社  
大野貴通主任

担当になって9カ月。リフォームの知識が多少あり、さらなる勉強をさせていただく機会になっています。間山社長はご提案などをいつも前向きに聞いて下さり、勉強熱心。触発される部分が多いです。

川越市おすすめスポット



「小江戸川越 時の鐘」

約400年前から城下町に時を知らせてきた小江戸川越のシンボル。今も1日4回、午前6時、正午、午後3時、午後6時に市民に時を知らせています。櫓の高さは奈良の大仏様と同じと言われています。

# 北 関 東 本 社

〒4350-1105  
 埼玉県川越市今成 2-41-1  
 TEL:049 (224) 4611  
 FAX:049 (224) 5619

昭和42年4月設立。埼玉の拠点としてオープンした北関東本社は、古い城下町である小江戸川越を中心に展開。長いお付き合いをいただいているお客様を大切に、地域ナンバー1を目指しています。



福田賢次 所長

北関東の中心として、35名の社員が活躍中。若い人材が多く、活気にあふれています



▲元気な挨拶がモットーの北関東本社。迅速、丁寧な仕事を心がける

▼管材、住設、建材、電材と扱う品も多岐に亘っている



◀幅広い分野の得意先に対応するために商品管理にも力が入る



▶一人ひとりのスキルアップが目標達成への第一歩

## 元気な挨拶をモットーに お客様との信頼関係を構築

古い蔵造りの町並みが残る小江戸川越。

古くから人が生活を営み、江戸時代には北の守りであるとともに物資の供給地として重要視されてきました。明治になっても城下町の伝統と豊かな産業を受け継ぎ、川越は商業都市として発展。その城下町の情緒あふれる一角に、小泉北関東の基幹社として北関東本社があります。

入り口を入ると開口一番、「いらっしゃいませ」と元気な声が飛び交います。「仕事をしていく上で、第一印象というのはとても大切です。一般の会社を訪問したときでも、挨拶がないと印象がよくないでしょう。それによって訪れた店などの評価が決定されるといっても過言ではないと思います。以前から、元気に挨拶することをモットーに目標達成はもちろん、社員一同で切磋琢磨して盛り上がっていくようとしています」

北関東本社は社員も多く、メーカーや業者、一般のお客様など出入りする人も多岐に亘っています。倉庫の中ですれちがうだけでも、人とあえばきちんと挨拶をすることを徹底しているそうです。

「現場でも同じです。相手の声が小さくて自分だけ大きくはつきりと元気な声で挨拶をすること。それが営業の基本だといつも話をしています。いろいろな人と話をして、人とふれあい自分を高めることができます。それが営業の魅力のひとつだと思います」

社内の明るい雰囲気は、基本に立ち返った挨拶から生まれているようです。

## 幅広い分野の得意先から 愛される営業所を目指す

「川越は昔ながらの城下町ですから封建的なところもあり、新しいものを取り入れるのが苦手な風土を持っています。それでも時代の流れでしょうか。人々の意識は徐々に改善されているようです」

長いお付き合いをいただいているお客様とのコミュニケーションを重視しています。1件ごとにそれぞれ異なるニーズに添えていくための勉強会も欠かせません。時代の流れか、昨年までは腰の重いお客様と一緒にメーカーでの勉強会に参加して下さることもあり、自覚をもってくれるようになったと言います。さらに週に1〜2回はメーカーを訪れて勉強会を行ったり、リフォーム展が開かれているショールームも回ります。新しい提案も積極的にこなし、信頼関係の維持構築にも余念がありません。

北関東本社では管材から住設、建材、新たな電材など、幅広い分野の得意先から愛される営業所作りを目指しています。「仕事の幅が増えれば、それだけ扱う資材も多くなって今ある倉庫に置ききれないという事態がおこる可能性も出てきます。それだけは絶対に避けたいので、できるだけ在庫管理を徹底し、品揃えをきちんとすることを常に心がけています」

それが北関東本社を訪れるお客様の大きな安心感や信頼感につながっています。

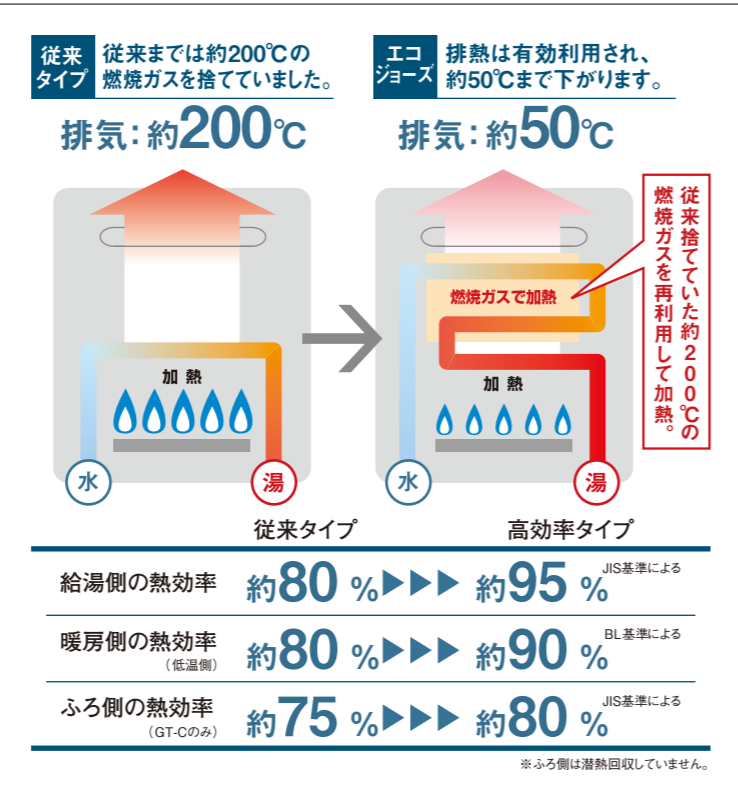
給湯機



▲メーカーで初のエコボタンを搭載したリモコンが、実際に作動する様子を見られるブース。シンプルで見やすいデザイン仕様に



▲高効率で省エネ、エコボタンを搭載し、さらに使いやすくなったガス給湯器「エコジョーズ」を展示したコーナー



▲給湯器「エコジョーズ」がこれまで無駄にしていた排熱を利用して、効率良くお湯を温める仕組みを従来品と比較したイラスト図



**ノーリツ 東京ショールーム**  
 〒163-0208 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル1F  
 TEL.03-5908-3822 FAX.03-3348-3216  
 開館時間:10:00~17:00 休館日:水曜日・夏季・年末年始  
 風呂浴槽、風呂釜の開発からスタートしたのが1951年。1968年に現在の株式会社ノーリツに社名が変り、ガス給湯器をはじめとする、システムバス・キッチン、温水式床暖房などの開発・販売に着手し、住宅設備機器の総合メーカーへと発展。近年では環境を考慮した省エネルギーへの取組みも目覚ましく、ガス機器メーカーとしては唯一の「エコ・ファースト」企業に環境省より認定されている。

## 住宅設備機器の今を体感できるだけでなく、地球環境を意識した、その先の新しい暮らしの情報を発信

ここ東京ショールームは、ノーリツの旗艦ショールームとして位置付けられた「NOVANO」の称号を持つ中心的存在。最新の住宅設備機器を紹介するだけでなく、新しい暮らしの提案や情報の発信へ積極的に取り組む企業姿勢をご紹介します。

ナーを設置。こちらでは実際に料理を作り、食べるという体感もしていただけるようになっていきます。食材などの準備もありますから、常時料理ができるわけはありませんが、取引先様の研修会やイベントなどで、主に活用されています」と体感について語るのは、安田均 関東支社 広域営業推進室 マネージャー。

**機器の新しい使い方を提案する、啓蒙活動にショールームの場を活用**

体感といっても、単純に機器の性能をアピールしたり理解していただくだけではありません。現在はその機器をどう上手くエンドユーザーの皆さんに活用していただくかを伝えるために、取引先の方や自社の社員への啓蒙を含めた視点での活動にも尽力されています。ショールームに訪れる方は商材の特性上、そのほとんどが工務店やハウスメーカーなどの業者の方々。エンドユーザーへの啓蒙も大切ですが、すべての方に伝える活動をするのも難しいので、業者の方々への意識付けを中心に、両面での啓蒙活動を展開されています。

「最終的に機器を売るのが目的ですが、機器をどう活用していただくかも重要。コンロに関しては、電気の日クッキングヒーターの方がいいんだという認識が広まりつつあり、決して我々も製品を否定はしません。やはり同じレベルの土俵での選択肢として考えて欲しいのです。でも、まず業者の方の意識が同レベルでないと始まりません。ですからあまり料理をしない方に向けて、簡単に料理がで

商材の良さを見て、触って体感できるショールームが大きなコンセプト

全国の首都圏を中心に現在31ものショールームを展開するノーリツ。ここ新宿の東京ショールームは、その中心的な役割を担い、快適な住まいを実現する、システムキッチンやバス・トイレ、ガス給湯器や床暖房などの住宅設備機器が展示されています。大きなコンセプトは体感展示してある商材が作動している様子を見学できるのももちろん、暖房であればその温もりを、ミストサウナなら細かい霧水に手で触れて実感できる点が大きなポイントとなっています。

「体感となると床暖房や、浴室暖房などの設備がメインになりますが、キッチンのコーナーにはIHクッキングヒーターとガスコンロが並列して比較できるコー



▲向かって一番右が今回お話を伺った安田均マネージャー。東京ショールームのスタッフの皆さんと一緒に

きるレシピや時間短縮術、お手入れ法などをレクチャーしたり、食育という観点からの講義などをイベントにも取り入れて展開しています」

**エコファースト認定企業として、エコ視点を採用した展示を積極展開**

同ショールームではノーリツが環境省より業界唯一のエコ・ファースト企業に認定されたことを受け、エコロジーの視点での商材の展示にも力を注がれています。メーカーで初めて、給湯器「エコジョーズ」にエコボタンを搭載したリモコンを2009年の秋に発売。給湯器のエコモード運転を実現させ、リモコンのパネル展示では実際に作動している様子を見ることができ、他、ただガス代が安くなるかをシミュレーションで表示するなど積極的にエコをショールームで展開されています。

「エコジョーズは製品そのものが効率がいいものなのですが、エコのスイッチを押すと抑えのモードに入った運転をします。お湯の使用量を三段階でコントロール。通常の使用時より、お客様にとっては必ずしも便利とは言えないかも知れませんが、使い過ぎを防いだり余分な熱量を出さないようになっています」

給湯器の世界にも、よりエコの視点を取り入れた新商品の開発が進んでいることについても伺いました。

「エコに関しては、家電を例にしますと、自分がどこまで省エネに貢献しているかがわかるというのがキーになっています。太陽光発電などでも消費電力などが

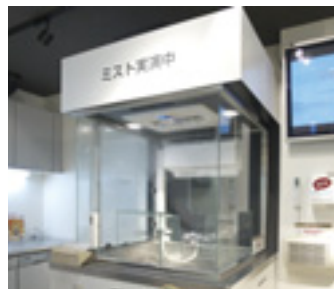
## 浴室まわり



▲自動でめんどろな浴槽のお掃除をしてくれる「おそうじ浴槽」の実演コーナー。洗剤やお湯が吹き出す瞬間を目で確かめることができます



▲浴槽のフォーム改良で節水を実現したり、お手入れしやすく手間や時間などの省コストを考慮したシステムバス「クレッセJX」



▲細かい霧のようなシャワーが吹き出す、話題のミスト浴を体感できるコーナー。実際に手で触れて、ミストの感触を試すことが可能

## 床暖房



▲床暖房の温もりを体感できるコーナー。ガスならではの素早い立ち上がりで床がスピーディに温まる様を触れて実感できます



▲床暖房の設備の仕組みをスケルトンの床で確認できるブース。床の下を通したパイプにお湯が流れる様子を見ることが可能です

自分の目で確かめられるようになっていきます。弊社でもそれに近い機能を持つたリモコンを開発していますが、給湯システムに限定されていますので、コンロで使うガス代や暖房で使われているガスは量れません。給湯器を使っている際のガス代は検知できますが、すべてを知りたいというお客様であれば、まだ完璧ではない。近い将来ですが、多分全部わかるような商材が開発されるのではないかと思います」

**目に見えにくいエコの実感を、ショールームでどう展開するかが課題**

今、世の中で注目を浴び売れているのは、家電にしろ車にしろほとんどが省エネを意識した商品。ノーリツでも、前頁で紹介した給湯器以外にも節水をテーマにした新しいシステムバスなど様々なエコ製品がありますが、ショールームでどのようにエコをアピールするかが、今後

の課題であるようです。

「エコはお客様の主観的な問題になりますので、目に見えにくいところがありません。それをどうショールームに展開していくかが今後の課題でもあります。消費者の皆さんは前頁でもお伝えしましたが、とにかく見てエコを実感したいと思うので、車にしてもどれくらい燃費良く走行しているかに価値が置かれるようになっていきます。そういった視点を網羅したリモコンを開発していければ、今後のショールームの展開も変わっていくでしょう」

「今後、我々が第一に売って行きたいのはやはりエコの商材。こちらのショールームにもフラッグを掲げていますが「エコファースト」は2012年に向けて、CO<sub>2</sub>削減を環境省と約束して、ガス・給湯器メーカーでは弊社がはじめて認定を受けたものです。これを達成するためには、エコ商材をこれからは生産しなくてはなりませんし、売らなければなりません

## キッチンまわり

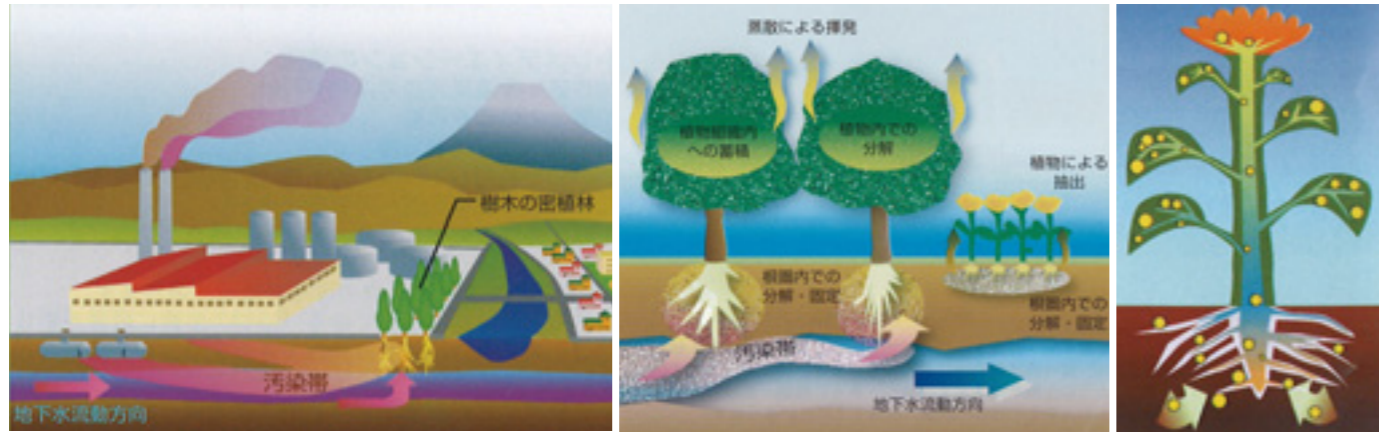


▲最新のビルトインコンロを展示。フラットなガラス天板で楽にお手入れできる点や使いやすく進化したワイドグリルなどを確認できます



▲システムキッチンを展示したコーナー。IHとガスのコンロを比較したり、実際にイベントなどでは作った料理も食べて体感できます

ん。これを推進するためにも業者さんだけでなく、後はエンドユーザーの皆さんにも気軽に来ていただけるようなショールームを目指していきたいですね」と、今後の展望についても語っていただきました。エコの新製品の開発に伴い、今後のショールームの新しい展開に大いに注目したいと思います。



▲土壌から吸収された重金属は主に根や茎に集積されて、葉や花にはほとんど集積されないで、花粉の飛散等による汚染拡大の心配はない



レメディアパール 開発された「レメディアパール」は、インカIIゴールドとバナラの品種の交配による品種改良から、通常のマリゴールドよりも2倍以上の大きさに成長。左は土壌浄化試験風景

## 関連事業紹介「株式会社小泉 環境事業部」

# 地球にやさしい植物で環境を守る研究が結実 汚染土壌を浄化する新種のマリゴールド誕生

次世代に向けて地球環境にやさしい技術開発に取り組む環境事業部では、  
土壌浄化の分野で、画期的な新技術を生み出しました。  
カドミウムを除去する新規育種植物「レメディアパール」の開発背景と  
事業部のこれまでの取り組みについてご紹介いたします。

### 重金属を吸収する植物 「レメディアパール」を開発

地球環境保全への取り組みが社会全体の急務の課題となっている今、(株)小泉 環境事業部発足当初から着手していた大きな技術開発のテーマがありました。「ファイトレメディエーション」という植物を利用して鉛やカドミウムなどの重金属で汚染された土壌を浄化する研究です。

約6年の歳月をかけて、今年汚染土壌を浄化するマリゴールドの新規育種に成功。この土壌を浄化する植物「レメディアパール」の誕生は各方面で話題を呼び、NHKの報道番組をはじめマスコミ各社からも取材を受けています。その開発までの経緯や、技術開発にかける事業部の取り組みについて、難波良平部長と高橋邦彦係長にお伺いしました。

「ファイトレメディエーション」というのは、簡単に言うと、植物が本来もつ機能を利用して、汚染土壌の有害重金属を植物に吸収させ、次にその植物を取り除き、適正に処理することで、土壌が浄化されていく手法を言います。(独)科学技術振興機構から委託された研究では、カドミウムによる汚染米の問題が当時取り沙汰されたことから、重金属の中でもよりカドミウムを吸収する植物の開発に私たちは取り組んだのです」

### 技術開発を通して社会に貢献したい この一念で困難な道のりを突破

このように「ファイトレメディエーション」は仕組みとしては、話しを聞き限り単純なのですが、その裏には並々ならぬ苦労

社長の発案だったと聞いています。低コストでしかも環境にやさしい土壌浄化法は、これから需要がますます拡大するであろうということ。また、社会貢献という意味合いも込め、環境をどうにかして良くしていきたいという思いも根底にあったのだろうと思います」と、研究開発の発端について語られた言葉から、困難な開発の道のりを後押ししたのは、環境汚染をどうにかしたいという同社の社長をはじめスタッフ一堂の真摯な思いがあったことが伺えます。

### 技術開発と平行し営業活動も推進 CO2削減に向け幅広い展開を

このファイトレメディエーションの土壌浄化は、溶剤を使う工場など銅や鉛といった重金属で汚染された土地や、農水省の委託を受けてカドミウムで汚染された農地の浄化において、すでに着手されており、今後さらさら需要の拡大が見込まれています。

「土壌だけでなく、地下水を含めたディープルートでの浄化の技術開発も今すすめています。こちらは樹木を使って浄化するので、CO2削減との相乗効果が期待できる他、さらにバイオ燃料に活用できる樹木を植えるなど、コベネフィットにすぐれた特長があります。今後は、これらを進めていくと同時に、需要地を国内だけでなく海外へも開拓していきたいと考えています。アジアでも汚染された地域は多いですし、低コストで需要も高いと思われまます」と、ファイトレメディエーションの今後の展開についても語っていただきました。

また、CO2削減という観点から、同事業部では本社と連携した太陽光発電や空調



環境事業部 難波良平部長



環境事業部 高橋邦彦係長



▲山梨県北杜市にある大泉環境研究センター。「ファイトレメディエーション」の研究拠点であり、最新の環境分析機器を完備



▲テレビ報道の他、各社新聞や情報誌等でも「ファイトレメディエーション」は取り上げられ記事として掲載され話題に

給湯器や照明器具などの省エネにつながる商材の普及の一環として、省エネ診断などのコンサルタント業務にも取り組まれています。今後は技術開発だけに留まらず、営業展開も積極的に推進し、さらに環境事業の幅を広げていきたいとのこと、今後の活動にも大きな期待が寄せられています。

### 株式会社小泉 環境事業部

#### 事業内容

ファイトレメディエーションによる土壌浄化ビジネス、水質・土壌分析事業。土壌汚染、自然環境、環境アセスメントなどにおける環境コンサルティング事業。環境事業支援、地球温暖化対策、都市計画などに関する公共コンサルティング事業。

〒169-0072  
東京都新宿区大久保2-2-9 22山京ビル  
TEL:03-3203-1271  
FAX:03-3203-1278  
[http://www.koizumig.co.jp/kankyo\\_top.html](http://www.koizumig.co.jp/kankyo_top.html)

# 港北ニュータウン物語

～暮らしやすい  
憧れの街ができるまで～

## Vol.4 最終章 (平成8年～平成20年/1996～2008)

平成8年(1996)に最後の区画整理が完了し、港北ニュータウン計画は完了しました。都市の器づくりを終え、次はいよいよニュータウンの活力を生み出す街の心臓部「タウンセンター」の本格的な立ち上げの時期を迎えます。しかし、時代は平成2年(1990)初頭から始まったバブル崩壊による日本経済の不況が尾を引き、核となる大型商業施設の誘致は難航しました。そのいっぽうで、ニュータウンの人口は増加の一途をたどります。若い世代が、アクセスのよさ環境のよさから“子どもを産み育てる理想の街”を求めて集まったのでした。

### 地元住民悲願の地下鉄が 東西南北を結ぶ

ニュータウンの人口増加を牽引したのが地下鉄3号線(ブルーライン)の開通でした。振り返ってみると、鉄道がなくバスに頼るしかなかったこの地域にあって、鉄道建設は、先祖伝来の土地を提供し、約半世紀におよぶ新しい街づくりに心血を注いだ地元住民の悲願でした。莫大な費用がかかる地下鉄3号線の建設については、市・公団・

地元代表による再三の陳情が行われるいっぽう、費用削減策として一部高架構造にすることが提案されました。これが認められて昭和62年(1987)に工事着手、一部地域で用地買収に手間取ったものの平成5年(1993)に開通し、「センター北」駅から東急田園都市線「あざみ野」駅を経て「渋谷」駅へ25分、「横浜」駅へ23分という、交通の便のよさがニュータウンの魅力に加わりました。

さらに、ニュータウンから東横線へのアクセスルート4号線(グリーンライン)

が平成13年(2001)に着工、平成20年(2008)に日吉・中山間が開通しました。「センター北」「センター南」では3号線と接続して、東急東横線、東急目黒線、東急田園都市線、横浜線へのルートが確保されました。

こうして、アクセスのよさと緑豊かな住環境、美しい街の景観を兼ね備えた「港北ニュータウン」が誕生しました。平成21年1月1日現在の都筑区の人口は19万5021人で、20万人まであと約5000人というところまで迫っています。

### 待望の大型デパート時代到来

「タウンセンター」は、第1、第2地区の2つの駅「センター北」と「センター南」を中心に位置する約72・8ヘクタールの地区で、いわゆる港北ニュータウンの玄関口にあたるエリアです。その開発の青写真には、横浜市の副都心にふさわしい、大型デパート、文化施設、公共施設の建ち並ぶ賑わいと利便性を備えた魅力ある街並みが描かれていました。どんな街が姿を現すのか、住民はもろろん周りからの期待も大きくふくらみました。

しかしながら、地下鉄3号線(ブルーライン)が開通してからも、駅前開発は遅々として進みませんでした。もともと駅周辺は小さい分譲地を持った地権者が多かったため、第1地区、第2地区がそれぞれ組織を作って広い土地を確保し、核となる大規模複合施設の建設をめざしました。ところがバブル崩壊による百貨店業界の経営悪化、車社会の浸透による郊外型のショッピングセンターの台頭など、大型商業施設の誘致

は一進一退。進出を予定していた百貨店が出店を断念するといった状況もありました。閑散としていた駅前の風景に変化が起き始めたのは、センター南駅前に港北東急百貨店SCがオープンした頃からです(平成10年(1998))。同年、センター北駅には、玄関口ショッピングタウン「あいたい」が、平成12年(2000)に都筑阪急百貨店をキーテナントにした「モザイクモール港北」がオープンしました。青空をバックに、ひととき目を引く大観覧車は、ニュータウン発展のシンボルとして人々の心をとらえました。

これまで、東京や横浜方面にショッピングに行っていた人々は、自分たちの街の中でできる買い物を満喫しました。

その後も大規模な商業施設の立地が進みました。いっぽう都筑区総合庁舎、都筑警察署、昭和大学横浜北部病院、すきっぷ広場、横浜市歴史博物館などの暮らしに必要な施設や文化施設も着々と整備され、まちづくりも最終段階に入ってきました。

「ハードはほぼ出来ました。これからは人と人の付き合いを大切に、思いやりのある街づくりをしたいですね。自分たちの街」という意識をみんなが持って、災害時にも協力し合うことができれば、もっと住みやすい街になるはずですよ」

そういう意味ではまだまだ「港北ニュータウン物語」は終わらない。これから10年後20年後、どんなまちに成熟しているのか、それは住民自身の手に乗せられていると言っても過言ではありません。

取材協力：宮本管機株式会社  
写真提供：独立行政法人都市再生機構

## 港北ニュータウン 名所めぐり

KOUHOKU NEW TOWN'S SPOT



### 横浜市歴史博物館

待望の文化施設として平成7年、センター北駅エリアに誕生した博物館。横浜市の先土器時代から現代までの通史を展示・紹介しており、市内の小学校からの入場者でにぎわう。なかでも都筑区の花見山遺跡で発掘された「隆線文(りゅうせんもん)土器」は、縄文時代のこの地域を代表する貴重な史料である。



▲タウンセンター地区 港北東急ショッピングセンター



▲みなぎたウォーク



▲現在の駅前広場

年月

主な出来事

平成8年(1996)2月	タウンセンターの一体化に向けた「港北中央地区土地区画整理事業」の事業計画が認可になる。
平成8年(1996)9月	第1、第2地区の基盤整備が完了。
平成9年(1997)3月	第1、第2地区土地区画整理事業の竣工式が催される。
平成10年(1998)4月	「港北東急百貨店ショッピングセンター」が開通。センター北駅にショッピングタウン「あいたい」が開通。
平成10年(1998)7月	山田地区に「横浜国際ブルーウォータリーアリーナ」が開通。
平成12年(2000)3月	第1地区タウンセンターに「都筑阪急・モザイクモール港北」が開通。
平成17年(2005)6月	港北中央地区の基盤整備が完了。
平成19年(2007)4月	第1地区タウンセンターに「アースポート・モール」が開通。
平成19年(2007)7月	中央地区の共同利用街区に温浴施設をもつ「MINAMO(みなも)」が開通。
平成20年(2008)3月	地下鉄4号線グリーンライン開通。

参考文献:「港北ニュータウン～四半世紀の都市づくりの記録」(住宅・都市整備公団)、写真集「港北ニュータウン～むかし・いま・そして未来へ」(協会設立20周年記念写真集刊行委員会)、「港北ニュータウンの歩み」(地下鉄4号線グリーンラインの開通を祝う会)、「横浜市営地下鉄4号線開通記念 都筑の足跡」(港北ニュータウン中川地区同志会)、「港北ニュータウンの街づくり 権利者レポート」(金子三千男)



# 基礎カアップで 楽楽ゴルフ

Vol.4

RAKU RAKU GOLF

加納あんり

健康運動指導士 ゴルフアドバイザー兼インストラクター 日体大ゴルフ部のキャプテンを経て、ゴルフ育成のためのレッスン業へ。これまでにジュニアからアマ・プロのゴルファーまで 300人以上を指導。

今回のテーマは、ゴルファーみんなの課題「2打目のアイアン」。  
1打目成功後、2打目にミスショットを連発させてしまう  
心理的要因にも迫り、ミス回避する方法を伝授します。

## POINT1 大きめのクラブを選んで短く持つ!



アイアンは方向性が重要。無理をしてクラブを長く持つとスイングが不安定に。短く持てば、しっかりしたスイング軌道が生まれます。

## POINT2 傾斜でも短く持ち8割のスイングを!

傾斜があるときは、1つ大きいクラブを短く持ち、8割のスイングをしましょう。そのことにより傾斜の曲がりが少なくなります。

つま先下がりの傾斜の場合



大きなクラブで8割の力で打つと、ふらつきが少なく振りきり過ぎないので、ボールの周りがつま先上がりだったり、つま先上がりの場合でも、スライスやフックの角度も大きくならずグリーンを狙えます。

つま先上がりの傾斜の場合

## POINT3 もう一度方向を確かめ、ヘッドアップをさせない!

ボールと狙いたい場所の間と、ボールの先50センチ以内のゴミなどを見つけそこを目印に。目印にクラブのリーディングエッジを合わせて、姿勢を意識したアドレスを取りましょう。



50センチ以内の枯れ葉や落ち葉を目印に! 近くの目印を意識し、ヘッドアップを予防しましょう。

## POINT4 旗(ピン)を狙うのではなく、グリーン全体を目標に!

ミスをする人ほど旗の1点を目標にしている場合が多いもの。旗ではなくグリーン全体に落とせばいいという気持ちでいれば、手前のバンカーなどの障害物も気にならなくなります。



一打目のドライバーがナイスショット! さあ、次の二打目でいよいよグリーン、という決めたときに限ってミスショットを連発してしまうことよくありませんか? 何とかピンの近くまで寄せたいと思うと、どうしても無理をしてしまうのがゴルフの心理。その些細な無理が、力みとなりミスを誘発してしまつてです。

そこで、おすすめしたいのが少し大きめのクラブを持ち、短く持って確実なショットを狙っていくこと。短く持つことによってスイングの軌道が安定し、ミスを減らすことが可能になります。また、グリーンを狙う際に皆さんがよくやってしまう間違いが、グリーンを旗を狙ってしまうこと。旗ではなくグリーン全体

無理をせずに大きめのクラブを短く持ち、ショットを安定させ、2打目のアイアンのミスを心理面でも軽減させましょう。

短く持てば、ミスしても最小限のダメージに回避可能!

奥よりも手前の方が楽と一般に言われる日本のゴルフ場。奥はバンカーのあるなしに関わらず、OBの場合が多いので、ミスをした際でも手前の方が比較的簡単です。大きいクラブで短く持つ方が、ショットが安定するだけでなく、大きいショットでのミスも防げ一石二鳥に!

One Point Advice!

に落とせばいい、という軽い気持ちで挑むことがショットを安定させ、心理的な予防になるでしょう。

トレンドニュース

# Trend News

## 2010新春、不景気に負けない! 金運祈願スポット

### 大前恵比寿神社

ご誕生から20年を迎えた「日本一えびす様」には、金運招福・商売繁盛のご祈願やお守りを求めて、毎年多くの方がお参りに訪れます。また遠方の方なら、インターネットを通じたご祈願も可能です。

■栃木県真岡市東郷943  
TEL.0285-84-2200  
http://www.ebisujinja.com/



### 新屋山神社

霊峰富士の二合目「へだの辻」に鎮座する奥宮は、古くから知られる国内有数の金運スポット。ある著名な経営コンサルタント会社の創業者が熱心に訪れるなど、崇敬者は全国に広がっています。

■山梨県富士吉田市新屋1230  
TEL.0555-24-0932  
http://www.yamajinja.com/



### 山田天満宮 金神社

お正月の「初金祭」や、夏の「金護摩まつり」など、金運招福・商売繁盛・くじ開運の年間祭事を行っています。境内には「銭洗い(黄金洗い)」「財布納め所」があり、その名の通り「金」の神社として有名です。

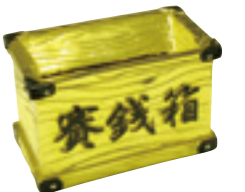
■愛知県名古屋北区山田町3-25  
TEL.052-981-5695  
http://www.tenman.jp



### ちょっと注目!! 新年の金運祈願グッズ

貯金するなら、お賽銭気分で金運アップ!

コツコツと積み重ねる貯金が、金運アップへの第一歩。新年から「貯金をはじめたい!」と思われるなら、キラキラ輝く「賽銭箱 貯金箱ゴールド」はいかがですか。最後は、やっぱり神頼み!



●貯金箱専門店「おもしろ貯金箱」/ TEL.026-221-7522  
http://www.omochokin.com/

● 特定商取引を行う加盟店の皆様へ ●

## II 加盟店の勧誘行為について、クレジット会社はお客様へ確認いたします！



クレジット会社は、加盟店がお客様に交付したクレジット申込書面の控えおよび「勧誘方法等確認のお願い」書面に基づき、お客様に対して、電話により勧誘行為に関する調査(チェック)を行います。

### 「勧誘方法等確認のお願い」【イメージ】

- 契約内容の確認
  - 申込書に記載のないサービスや約束はありませんか。
  - 商品・サービスの内容、効果・効能はカタログ、パンフレット等に記載通りの説明でしたか。
  - 効果や効能等について、断定的、確実であるような説明を受けていませんか。
- 法律で定める禁止行為の有無の確認
  - 勧誘時にウソをつかれた。
  - 不利な事実について説明を受けていない。
  - 威迫・困惑させること、または不退去・退去妨害があった。
  - 虚偽・誇大説明があった。 など

### ❗ 「勧誘行為等確認のお願い」に示されたような不適正な勧誘行為がないようご注意ください。

- ①もし、加盟店に不適正な勧誘行為があった場合は、そのクレジット契約の締結は禁止されます。
- ②クレジット契約の締結後であっても、不適正な勧誘行為が判明したときは、お客様の申し出により、そのクレジット契約が取消されることがあります。
- ③クレジット契約が取消された場合、加盟店はクレジット会社が立替えた代金をクレジット会社に対して返還していただくこととなりますので、ご注意ください。

# 重要 特定商取引に係るクレジット取引関係の法律が改正されます！

平成21年12月1日より、改正割賦販売法及び改正特定商取引法が施行されます。訪問販売等を行う加盟店の皆様におかれましては、改正法の趣旨をご理解のうえ、適切な対応をお願いいたします。

## I クレジット会社による加盟店調査義務が強化されました！



クレジット会社は新規加盟店契約時、苦情発生時などに加盟店調査として、加盟店の販売方法や取扱う商品等の資料内容、商品等の提供体制、苦情受付・社員教育体制など、下表のような事項を確認します。

### 【加盟店調査の概要】 調査事項・資料

1	○勧誘販売方法 ○販売店名称、代表者氏名 ○主たる営業を行う地域 など
2	○商品等のパンフレット、見本、説明書、契約書 ○商品等に係る効果・効能(苦情・相談の発生に応じて)の根拠資料 など
3	○販売実績(直近の決算書等) ○商品等の供給体制、業務の持続性 など
4	○特商法に基づく行政処分状況 ○役員の行政処分歴の有無 など
5	○組織体制 ○苦情処理体制 ○苦情の発生状況 など

## V 訪問販売において通常必要とされる分量を著しく超える商品の販売は契約解除の対象となります!

- ①訪問販売では、通常必要とされる分量を著しく超える商品の販売契約は、お客様への配慮義務を欠いた行為として契約後1年間は解除対象となります。
- ②契約解除の場合、加盟店はクレジット会社が立替えた代金をクレジット会社に返還していただくこととなりますので、ご注意ください。

## VI 不適正な勧誘行為が判明したときは、クレジット契約の取消し対象となります!

- ①加盟店がお客様に対し、不実のことを告げ、重要事実の説明をしなかったことにより、お客様が誤認してクレジット契約の申込みをしたときは、クレジット契約の締結後であっても、お客様の申出により、取消し対象となります。
- ②契約の取消しの場合、加盟店はクレジット会社が立替えた代金をクレジット会社に対して返還していただくこととなりますので、ご注意ください。

## VII お客様からの苦情による調査の結果、消費者の利益の保護に欠ける行為の疑いがあると判断した場合は加盟店情報交換センターに登録されます!



- ①クレジット会社は、受付けた苦情の事実確認の結果、販売勧誘行為などに起因する苦情と判断したときは、日本クレジット協会が運営する加盟店情報交換センターに、その情報を登録することとなります。
- ②クレジット会社は、登録された苦情に基づく加盟店調査を行うことがあります。
- ③加盟店調査の結果により、加盟店取引の見直しなどの必要な改善措置を講ずることが義務付けられました。

※ 改正法により、クレジット会社との加盟店契約の変更、改定が必要となります。

- ◆法律改正の詳細は、経済産業省「消費生活安心ガイド」<http://www.no-trouble.jp> をご参照ください。
- ◆日本クレジット協会は、クレジット業界の統一団体として割賦販売法に基づく認定を受けるべく自主規制の策定に向けて検討を行っております。

日本クレジット協会の概要は、<http://www.j-credit.or.jp/> をご参照ください。

## III 確実な書面交付が求められます!



- ①クレジット契約には書面交付義務がありますので、加盟店は法律で定められた事項を記載した書面を必ずお客様にお渡しください。渡されていない場合は、クレジット会社による調査ができませんのでご注意ください。
- ②また、クレジット申込書面が渡されていない、あるいは法定事項が完全に記入されていない書面が交付された場合は、その契約自体が解除される場合がありますので、ご注意ください。

## IV クレジット契約のクーリングオフが新設されます!



- ①お客様がクレジット契約をクーリングオフすると、売買契約等も同時にクーリングオフされます。この場合、クレジット会社から加盟店に連絡しますので、加盟店は速やかな対応をお願いします。
- ②クーリングオフは、法律で定めた書面を交付してから一定期間、お客様が無条件に解約できる権利です。加盟店が書面をお客様に交付していない、あるいはクーリングオフを妨害するためにウソをついたり、威迫するような行為があると、クーリングオフ期間に関係なく、契約が解除される場合がありますので、ご注意ください。
- ③また、お客様からクーリングオフされると、加盟店は、すでに使用された商品でも、その代金を請求することはできません。

※自動車等、一部の適用除外商品に該当する場合を除く

あしたを、ちがう「まいにち」に。

# TOTO

TOTO株式会社 代表取締役社長執行役員 張本 邦雄

〒500-8501 岐阜県岐阜市上三木 2-1-1  
http://www.toto.co.jp

平成 22 年 元 旦

# 謹 賀 新 年

**TOSHIBA**  
*Carrier*

取締役社長  
不破 久 温

東芝キャリア株式会社  
〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348  
〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

代表取締役社長  
菅田 博文

# TERA

テラ株式会社  
〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**SEKISUI**

代表取締役社長  
根岸 修 史

積水化学工業株式会社  
〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**CORONA**

代表取締役社長  
内 田 力

株式会社 コロナ  
〒955-8510 新潟県三条市東新保7番7号  
TEL 0256-32-2111(大代) FAX 0256-35-6892  
ホームページ <http://www.corona.co.jp/>

**INAX**  
For Precious Life

代表取締役社長  
川本 隆一

株式会社 INAX  
〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**NORITZ**

代表取締役社長  
園井 総一郎

株式会社 ノーリツ  
〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**DAIKIN**  
**ダイキン工業株式会社**

代表取締役社長兼CEO  
岡野 幸 義

〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**サンウエーブ**  
サンウエーブ工業株式会社

代表取締役社長  
織田 昌之助

本社 〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-3512-4211

**EBARA**

**荻原テクノサーブ株式会社**

代表取締役社長 杉本 忠一

本社 〒144-8677 東京都大田区羽田5-1-13  
TEL 03 (3743) 7311 FAX 03 (3743) 2324

**前澤化成工業株式会社**

代表取締役社長  
藤 波 理 夫

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目7番2号八重洲三井ビル  
TEL 03 (3275) 0711(代表) FAX 03 (3275) 0578

**大塚工業株式会社**

代表取締役社長  
澤 本 良 次

大塚工業株式会社  
〒530-8210 大阪市北区堂島1-6-20 堂島アバンザ  
TEL 06 (6452) 6300  
〒101-8950 東京都千代田区外神田3-12-8 住友不動産秋葉原ビル  
TEL 03 (6271) 7800

**JFE スチール 株式会社**

代表取締役社長  
石 川 良 雄

東京都千代田区内幸町2丁目2番3号  
日比谷国際ビル 〒100-0011  
TEL 03 (3597) 3009 FAX 03 (3597) 3058

**KITZ**

代表取締役社長  
堀 出 康 之

株式会社 キッツ  
〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**前澤給装工業株式会社**

代表取締役社長  
尾 崎 武 壽

〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**タカラ ホーローシステムキッチン**

**タカラスタンダード株式会社**

代表取締役社長  
渡 辺 岳 夫

〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**JFE 鋳手株式会社**

代表取締役社長  
名 取 信 一

〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348  
URL: <http://www.jfe-pf.co.jp>

住まいの夢を創る

**クリナップ**  
**クリナップ株式会社**

代表取締役社長 井上 強一

本社 東京都荒川区西日暮里 6-22-22  
電話 03 (3894) 4771代

**REX** ワーキングアメニティー創造企業

**レッキス工業株式会社**

代表取締役社長 宮 田 恭 一

〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**株式会社 タブチ**

代表取締役社長 田 沢 安 政

〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

**ShinEtsu**

**信越ポリマー株式会社**

代表取締役社長 赤 澤 宏

〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348  
<http://www.shinpoly.co.jp>

**KVK**

代表取締役社長  
末 松 正 幸

株式会社 KVK  
〒100-8301 東京都千代田区千代田 1-1-1  
TEL 03-5561-2011 FAX 03-5561-2348

# プレゼント&インフォメーション

冷えは万病のもと! 寒い冬はいつも温めケアを忘れずに!

## プレゼント 01 やわらかで自然の温かさ 「やわらか湯たんぽクッション型」

やわらかで肌触り抜群のウェットスーツ素材を使用した湯たんぽ。70~80℃のお湯を入れ、腰に敷いて寝るだけで、まるで温泉に入ったような心地よさ。血流が促進され、腰痛の方にもおすすめ。座布団替わりに使ってもOK。他に首用や肩用もあり!



2名様に  
プレゼント

●ヘルメット潜水 TEL.0978-72-4855  
価格/8,900円(税込)

## プレゼント 02 湯たんぽがやさしく添い寝 「ホットボディピロー」

抱き枕と湯たんぽの両方の機能を合わせ持った、真冬に最適な抱き枕が登場! フリース素材を使った湯たんぽ入りボディピロー。やわらかで温かな抱き心地で、お腹、足元と、冷える感じる箇所に合わせて湯たんぽの位置を変えられるのが魅力!



1名様に  
プレゼント

●ロフターお客様相談室 TEL.03-3663-7111 価格/15,750円(税込)

## プレゼント 03 体も心もあつたまる~♪ 「アルパカ湯たんぽ」

お湯を注ぐだけですぐにあつたかになり、繰り返し使えて、電気代もかからない、経済的でエコな湯たんぽ。ふわもこが気持ちい~♪思わず抱きしめたくなる肌触りも魅力。人気の癒し系キャラのアルパカは、見ているだけであつたか~い気持ちになれるハズ。



3名様に  
プレゼント

●ほんやら堂 TEL.027-384-2181  
価格/2,625円(税込)

## プレゼント 04 体が芯まで温まる、着る岩盤浴 「ウエストウォーマー」 「レッグウォーマー」

岩盤浴で使用されている天然鉱石ブラックシリカをナノテク技術によりポリエステルに練り込み、お腹、腰、足をじんわりとやさしく温めてくれるBSファインシリーズ。薄くて、軽くて、温かい、なのにムレない、しめつけない優れもの。



セットで  
2名様に  
プレゼント

●加茂繊維 TEL.0120-259-497  
価格/ウエストウォーマー4,200円(税込)、  
レッグウォーマー3,675円(税込)

## プレゼント 05 寝ている間に岩盤浴気分! 「オーラ岩盤浴マット」



1名様に  
プレゼント

寝ながら岩盤浴気分が楽しめる岩盤浴マット。天然鉱石オーラストーンを繊維に使用。このオーラ繊維は被発熱体なので、熱いという感覚がなく、お風呂に入っているようなやさしい温かさが持続。さらに蒸れない素材で除湿性にも優れている。

●ユメロン黒川 TEL.0778-24-0500 価格/18,690円(税込)

### ◆プレゼント応募方法

株式会社小泉ホームページにてご応募ください。

株式会社小泉のホームページのトップページの右側にある下記のバナーをクリックしてください。そのバナーをクリックして頂くとプレゼントの応募ページが出てきますので、そこからご応募ください。応募開始日は2010年1月11日(月)からになります。

株式会社小泉ホームページ

<http://www.koizumig.co.jp/>  
「読者プレゼント」よりご応募ください。

※応募の締切は2010年2月26日(金)



★プレゼントの当選者の発表は、賞品の発送をもって代えさせていただきます。  
★ご応募くださった読者の個人情報(氏名・住所・電話番号など)は、プレゼント当選時の発送のみに利用させていただきます。皆様からお預かりした個人情報は、編集部が責任を持って管理いたします。

IZUMI 新年号 平成二十二年一月一日発行(年四回発行) 第四十二卷 第一号 通巻三二五号

人・街・未来へ



発行 株式会社 小泉 東京都杉並区荻窪四―三二―五 一六七一八五五五