

# izumi

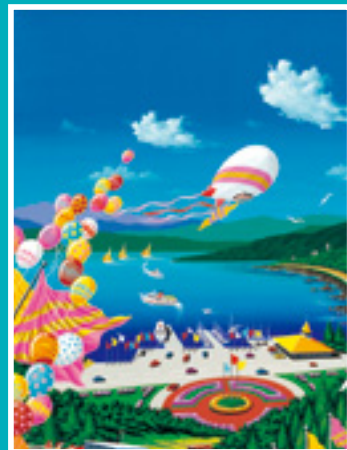
2010  
春季号  
Vol.226



# izumi

Vol.226 2010春季号

## contents



うらかな陽気、入り江にそよぐ風、穏やかな波。心の浮き立つような春の昼下がり。ノンビリと飛ぶ飛行船はどこへいくのでしょうか。ふんわりとしたムードの今回の松永さんのイラストは、どこか子供時代を思い出させる懐かしさがあります。

### 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。

中谷彰宏のヒラメキエッセイ	02
<b>平成22年度 株式会社小泉 経営概況説明会</b>	03
いずみ会たより 各地区総会	06
新年賀詞交歓会・2010 小泉サマーセール展示即売会	07
得意先訪問① <b>株式会社住宅工房</b> 代表取締役 天内 篤氏	09
営業所を訪ねて① 仙台営業所	11
得意先訪問② <b>株式会社上杉設備</b> 代表取締役 上杉貴志氏	13
営業所を訪ねて② 練馬営業所	15
<b>2010小泉サマーセール</b>	17
メーカー探訪記 INAX 世田谷ショールーム	19
関連事業紹介 <b>株式会社小泉 ソーラー推進室</b> 注目が高まる太陽光発電の推進に向けた活動がスタート	21
自律神経失調症 チェック&チェック Health Check ライフスタイルを見直して自律神経のバランスを整えよう	23
毎日のくらしでEco <b>炊事、洗濯、入浴などで節水や水を汚さない工夫をして</b> 大切な水環境を守ろう!	25
社長の器 <b>お客様の顔も名前すらも知らない社長</b>	27
トレンドニュース 新緑を堪能するおすすめスポット	29
コンパクトデジカメ 初心者のためのコツ	30
プレゼント&インフォメーション	31
小泉グループ・国内サービスネットワーク	37

# 平成22年度 株式会社小泉「経営概況説明会」開催

平成22年3月24日(水)、新宿・京王プラザホテルにおいて、株式会社小泉「平成22年度経営概況説明会」が開催されました。

弊社、五島経営管理本部長の司会のもと、長坂代表取締役社長が昨年度の経営概況と今年度の事業計画を説明。その後、来賓の東芝キャリア株式会社取締役社長・不破久温様と、株式会社みずほ銀行常務執行役員・西名武彦様からのご挨拶をいただき、長坂代表取締役専務の閉会の辞で締めくくりました。



当期の当社売上高は111億22百万円と対前年比で55億12百万円の減収になっています。一方、利益面については、仕入れ原価の徹底的な見直しとプロストック事業の利益拡大が功を奏し、売上総利益ベースで55億79百万円（対前年比マイナス2百万円）を保持。販売管理費等を削減させた結果、営業利益ベースでは21億42百万円と、対前年比1億40百万円の増益となりました。さらに前々期から「時価会計・減損会計・退職給付会計・税効果会計」の導入を進めており、保守的かつ厳正に、保有資産の再評価を行い、財務体質をより強固なものとしています。

## ● 今期の事業方針

平成22年度の事業計画について、当社が目指すべき事業計画は、原点回帰と新規事業への積極的な取り組みにあると考えています。

特に前者に関しては「きめ細かく丁寧な提案型営業」を実践することで競合他社との差別化を図り、小泉グループにとって最大の資産ともいえる21000社を超えるお客様との関係性をより強固なものとしていくことを目指しています。

今期の事業計画として、当社が最も力を注いでいる分野のひとつに「電材」があります。この「電材」を「管材」「住宅設備機器」「建材」に続く第4の事業の柱とすべく、前期は36ヶ所の営業所で試

験的な販売を行ってまいりましたが、今期は取り扱いを全営業所に拡大。オール小泉での取り組みを行ってまいります。オール電化住宅や太陽光発電など「電材」のニーズは非常に高まっており、今後の事業の柱として、十分に期待のできるものと確信しています。

## ● 新設部署・本社関連事業

### (1) 新設部署

本年度の当社新設部署として「本社特販部」と「ソーラー推進室」を設置しました。「本社特販部」では、ゼネコンの公共工事等に向けた土木資材およびサブコンの大型案件に対する設備機器の販売等、当社がこれまで弱みとしてきた大型受注への営業戦略を強化していきます。

また「ソーラー推進室」は太陽光発電のスペシャリストとして、これに関わる商材を全事業所で取り扱える体制の確立を推進。受注から施工まで、太陽光発電に関するサービスをフルにサポートしていくセクショ

### (2) グループ参加企業

これまで提携企業として協力関係にあった株式会社ジャパンエコロジーに資本参加。グループ会社化することで、太陽光発電システムの販売・施工体制を強化していきます。今期からは同社の人材採用を強化し、当社の事業所に専任のスタッフとして配属。ソーラー推進室との連携を図ることにより、オール小泉での太陽光発電システム事業を拡充していく計画です。

### (3) プロストック事業

プロストック事業では、新たな販売チャネルを開拓するため、5店舗でのプロ職人に対する住設機器・器具等の販売を行ってまいりました。

平成21年度には群馬県太田市にプロストック太田店をオープン。また今期はプロストック戸田店の開設も計画しています。プロストック事業の売上も月商1億円を超え、今後とも順調に推移していくと予測しています。

### (4) 金属事業

金属事業部では韓国との鉄鋼製品全般の輸出入を中心とした専門商社的な事業を展開しています。

また鉄鋼製品に限らず、様々なニーズに合わせた商品の開発（空調用配管、ステンレスフレキ、ナット、床材等）も行っており、設立当初に予測した以上の収益を確保しています。

### (5) 環境事業

環境事業では植物を使用した土壌汚染浄化（ファイトレメディエーション）に取り組んでいます。独立行政法人科学技術振興

● 平成21年度決算及び事業報告  
平成21年度の国内経済は平成20年9月に起きた米国金融機関破綻の影響を色濃く引きずり、大きな落ち込みを余儀なくされました。こうした状況の中、住宅関連産業も全体的な不振が続いており、当社の業績に關しても予断の許せない状況が続いているのが現状です。



株式会社みずほ銀行 常務執行役員  
西名 武彦 氏



東芝キャリア株式会社 取締役社長  
不破 久温 氏



株式会社小泉 代表取締役社長  
長坂 紘司 氏

## ● 海外事業展開

### (1) 南通小泉機電有限公司

平成20年7月に正式な事業を開始した南通小泉機電有限公司は、アルミ鋳物の加工を中心とした大型マシニングセンターを運営しています。

前期では、世界的な不況の影響を受け、受注が減少した時期もありましたが、現在は加工受注も回復。業績も堅調に推移しております。

同社の大きな特徴は、アルミ合金等の金属部品素材を非常に高い精度で加工できる大型加工機を有していることにあり、コンプレッサー用ギアボックス、風力発電向け軸受など、数多くの加工実績を誇ります。

この技術力の高さが高い評価を受け、欧州・米国・日系現地法人等の大手メーカーからの受注が着実に増加しています。

### (2) 小泉長坂上海貿易有限公司

小泉長坂上海貿易有限公司は、平成21年度から中国市場での営業活動を本格的に開始。これまで中国から輸入するばかりでしたが、これからはこちらからも中国国内で商品販売していくことを目指して活動を続けています。

現在の主力商品は、携帯電話の製造に使用されるUVテーパーなど。販売先は日系現地法人が中心となっていますが、今後は中国企業に対しても営業を拡大していく計画です。

# いずみ会だより 各地区総会



3月1日(月)多摩地区いずみ会合同総会  
於:立川グランドホテル



3月9日(火)神奈川地区合同いずみ会総会 於:キャメロットジャパン



3月19日(金)中部地区いずみ会合同総会  
於:ホテル紅や 諏訪



3月23日(火)北関東地区合同いずみ会総会 於:明治座 東天紅



3月27日(土)東海地区合同いずみ会総会  
於:静岡クーポール会館



3月16日(火)柏・流山合同いずみ会総会 於:日本閣 南柏

### (3) ハナカントリークラブ

小泉グループは米ニューヨーク州マナーガレットビルに「ハナカントリークラブ」を保有。「ターミネーター」と呼ばれる名物コースが人気を集めています。

### ●「エコ」商材への取り組み

小泉グループは平成21年度にエコ商材提案用ツール「エコ・シミュレーション」およびエンドユーザー向けローンスキームの提供を開始しました。

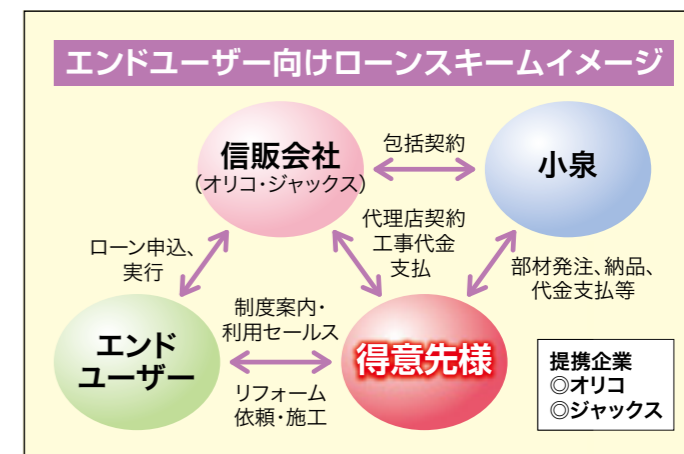
「エコ・シミュレーション」は当社が取り扱うエコ対応住設機器の性能をエンドユーザーに実感してもらうため、過去の製品と比べてどれだけの節電・節水等の効果があるかを比較検討できるという提案シートです。

このシステムを当社のお客様である販売代理店にご活用いただき、言わば営業戦略の武器としていただくことで、エンドユーザーの需要を喚起していく計画です。

またエンドユーザー向けローンスキームは、当社代理店各社が住設機器等を販売していく時に、エンドユーザーに手持ち資金がなくてもアプローチしていくことが可能になります。オリコ、ジャックスとの提携によるファイナンススキームとなるため、代金回収のリスクを軽減することも可能。「エコ・シミュレーション」を活用して営業戦略を展開していく上でも、有効な施策となっていくと確信しています。

### ●CSR活動

小泉グループではCSR活動の一環として、3年連続で国際スケート連盟が主催す



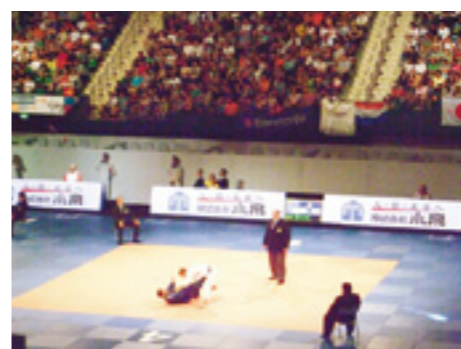
### ●平成21年度CSR活動サマリー

活動内容	活動目的	備考
「ISUフィギュアスケートグランプリファイナル2007/2008/2009」協賛	スポーツ振興	3年連続協賛
「世界柔道選手権大会2009」協賛	スポーツ振興	
ヴァンフォーレ甲府スポンサー	スポーツ振興	
東京ドーム看板掲出	スポーツ振興	継続掲出(本年度より広告看板掲出位置変更)
クールビズ・ウォームビズ実施	地球温暖化対策	ウォームビズは本年より実施
パソコン部品リユースによるCO <sub>2</sub> 排出削減	地球温暖化対策	継続中
日本盲導犬協会募金受付・寄付の実施	社会貢献	継続中
小説「白磁の人」映画製作関連	社会貢献	継続中

以上、平成21年度の決算状況及び今期の事業計画についてご説明させていただきました。今後とも、当社の事業展開にご助力を賜りつつ、共に成長していけることを祈念しております。

「ISUフィギュアスケートグランプリファイナル」の公式スポンサーを務めています。また「世界柔道選手権大会2009」への協賛やクールビズ、ウォームビズの実践などの社会貢献に力を注いでいます。

本年度の取り組みとしては、女性社員の制服のデザイン変更を機に、NPO法人を通じて旧制服のリサイクルと海外支援物資としての寄付を予定しています。



◀世界柔道選手権大会2009協賛



▶ウォームビズ実施



▶東京ドーム看板掲出

# 平成22年・新年賀詞交歓会開催



平成22年1月4日(月)、  
「東京ドームホテル」シンシアの間において、  
株式会社小泉・新年賀詞交歓会が開催されました。  
小泉グループの仕入先メーカー各社並びに  
関係各社に親しく新年のご挨拶をいたすことを  
趣旨としたこの会には今年も大勢の方がご出席くださり、  
盛会となりました。

## 平成22年度 展示即売会スケジュール

実施日			事業所名	展示会場
月	日	曜日		
4月	18	日	小川・熊谷・北本合同	熊谷流通センター
	23・24	金・土	中部本社・第二・諏訪・富士吉田・甲府西合同	アイメッセ山梨
	24・25	土・日	中央全事業所合同	としまえん
	24・25	土・日	千葉地区7事業所合同	幕張メッセ
	24・25	土・日	東海本社・富士・御殿場・富士宮合同	キラメッセぬまづ
	25	日	太田営業所	太田国際貨物ターミナル
5月	7・8	金・土	佐久営業所	佐久インターウエーブ
	14・15	金・土	長野営業所	長野アークス
	15・16	土・日	東北本社・会津合同	南東北卸センター
	16	日	本庄営業所	未定
	29・30	土・日	相模全事業所合同	大磯ロングビーチ
	30	日	古河営業所	古河ゴルフリンクスアリーナ
6月	5・6	土・日	東関東本社・勝田・守谷・下館合同	東関東本社構内
	13	日	宇都宮・那須・鹿沼合同	大晃ドライブイン
	25・26	金・土	諏訪・伊那・松本合同(6/25PM~6/26)	松本名鉄ショーホール



▲ゆるぎない信頼関係で結ばれた住宅工房のスタッフ。「自社職人」にこだわりよりよいリフォームを提供



▲天内社長を囲んで、湯浅専務、佐藤所長、後藤係長。「クレームを糧に成長できた」という言葉に感銘を受ける



▲腕も気心も知れているスタッフたちが、丁寧にお客様の細かな要望に添った業務を遂行



▲柔らかな物腰の天内社長は、さまざまな提案にも熱心に耳を傾け、前向きな姿勢を持っている



元気印の得意先訪問

株式会社住宅工房

宮城県仙台市宮城野区銀杏町1-4

代表取締役 天内 篤氏

リフォームを得意とする株式会社住宅工房の理想は「お客様に『家のことなら住宅工房』と言っていただけるような会社にする」といいます。その実現に向けて邁進する同社に、(株)小泉東北の湯浅専務、仙台営業所の佐藤所長とともに伺いました。



腕の良い自社職人とともに  
理想のリフォームを目指して  
「当たり前のことをきちんとやる」

自社職人にこだわって  
いい仕事を提供しています

会社を興して9年。住宅工房の得意とするリフォームは多岐にわたります。一般向けには大工工事全般からオール電化工事、水周り、塗装、内装、バリアフリー、エクステリア、増改築、法人向けにもオフィスや店舗の改修はじめ、ビル・マンション改修、アパート改修、防水工事まで幅広く手がけています。

リフォームに特化した住宅工房の一番の強みは「私が全面的に信頼している自社職人を抱えていること」と天内社長は言います。顔の見える職人による自社工事が住宅工房の自慢です。

「最初は塗装を自社職人でやっていましたが、付随して修理などの依頼が結構ありました。でも、当時の大工さんは修理といった細かい仕事は嫌がっていたのですよね。



Atsushi Amanai

そこで大工さんも自社職人にしてしまえば小回りがきいて動けるようになるのではないか、自社で職人さんを抱えたら納得のいく理想のリフォームが提供できるのではないかと考えたのです」

修理やリフォームはご家庭に伺い、個人の生活の場での仕事が多いもの。誰が何うか分からない下請けに任せるより、信頼のおける腕の確かな自社職人にいい仕事をしてもらうことでお客様から大きな安心感と信頼を寄せられ、再度のご依頼や紹介をいただけるという大きなメリットも生まれています。

「ほとんどの作業を自社で直接行うことにより中間コストも抑えられるので、お客様には安心価格でご提供ができます」

家は毎日過ごすところ。だからこそ、お客様一人ひとりのこだわりを細かく応えたリフォームをして喜んでもらいたい。それが天内社長の希望です。

職人さんとの関係も  
ゆるぎないものに

良い自社職人に強くこだわっている天内社長ですが、スタートした当初から職人さんとの信頼関係が築けたわけではないそうです。

「職人さんの人柄がよかったので、いっしょにやりませんか」と声をかけたのですが、親子ほど年が離れていたで意見の相違も多々ありました。プロの目からみたら、こんなことも知らないのかとずいぶん驚いたことでしょうね」と天内社長。最初の1〜2年は慣れない職人気質に戸惑いもあったと言います。でも、コミュニケーション

を密にしてお互いに歩み寄り、天内社長自身がさまざまな知識を身につけていくにしたがって、いい関係が構築できたそうです。

「職人さんが出入りの業者さんに、社長はまだ若いけれど頑張っているから3年待ってやってくれ、と言ってくれたこともありました」

天内社長と職人さんとのゆるぎない信頼関係を表すエピソードです。

ここまで成長できたのは  
お客様からのクレームがあったから

リフォームの専門店として住宅工房が成長できた原動力は、お客様から数々のクレームがあったから、と天内社長は言います。「仕事の仕方や対処法などに対して、いろいろな意見やクレームが耳に入ってきました。最初はクレームと思うから眉をひそめた部分がありました。でもよくよく聞いてみると、そこを直せばもっと効率よく、手間が減るのではないかと聞いたことがたく

さんあったのです」

ひとつひとつを丁寧に聞く耳をもった天内社長には、クレームがアドバイスとして響いてきたのです。

「お客様にこれが欲しい、あれがいい。あのタイトルは人気があるからぜひ使ったほうがいいと言われて、それじゃあ、とやってみたらそれがよかった。最初、お客様は理不尽なことを言うなと思っていました。でもお客様は住宅工房のことを考えていろいろ言ってくれる、と感銘します。価格にしても施工にしても、1から10まできちんと説明して工程表通りに仕事ができればクレームはあまり出てきません。苦情があったのは自分の実力がなかったから。今振り返ってみると怒られて当然だったと思います」

苦情を言うだけのクレマーではなく、こちらのことを思ってくれてくれるお客様がいてこそ、現在の住宅工房があると天内社長はきっぱり。お客様第一に、これからも躍進が期待できる住宅工房です。

営業担当 ▶ (株)住宅工房様

株小泉東北 仙台営業所  
係長 後藤正明



住宅工房さんを担当してかれこれ6年になります。売上げと比例して繁盛している会社で、社長は趣味の料理が得意。仕事も含めていろいろな相談事をしたりして、人間としていいお付き合いをさせていただいています。

おすすめスポット



仙台城址

伊達政宗公が仙台に城下町を作って約400年。伊達62万石の居城であった仙台(青葉城)城址にある政宗公騎馬像の前に立てば、仙台市内を展望できる。現在は青葉山公園となっており、観光客に人気。

(株)小泉東北

# 仙台営業所

〒981-3112 宮城県仙台市泉区八乙女4-2-32

TEL :022(372)7002

FAX :022(372)5669

平成2年に開設された仙台営業所は今年20周年を迎えます。仙台市中心部から北へ約10km、泉区の住宅地の中にある営業所では22名が活躍。若い所員が多く、地元に着して地域ナンバーワンを目指しています。



所長 佐藤健也

元気な若い所員が多い営業所。活気があって、楽しく働きたい職場と自負しています。



▲活気にあふれた営業所は仕事に活力が満ちている

▼広く浅くよりも自分の特色を出す営業を目指す



▶やる気を引き出す秘訣はコミュニケーション

◀自分の強みを見つけてスキルアップに結びつける



## 前年対比120%近い伸びを達成 桁違いの市場規模で躍進

東北の雄・仙台は、100万都市としてゼネコン、サブコン、メーカーなど大手中小の各支店が集中し、しごきを削っているところだ。

「仙台は東北6県の中で最大の拠点ですから市場の規模も大きく、商売に関しては桁が違います。厳しい状況下にある業界ですが、営業次第でまだまだ伸びることができ市場だと思っています」と語る佐藤所長は、小泉東北本社から赴任して1年半。新しいマーケットの開拓に意欲を持ち、短期間で前年対比120%近い伸びを達成しています。

「この快挙は佐藤所長の求心力が大きい」と語るのは(株)小泉東北の湯浅専務ですが、佐藤所長は「自分の力だけでなく、やる気のある営業マンに恵まれました」と言います。短期間で社員のやる気を引き出す秘訣を伺うと「社員とのコミュニケーションだと思います。いろいろ話をしながら苦労しているポイントを見つれたり、うまくいった事例はみんなに開示して参考にしたりにしています」と、どうせ仕事をするなら、明るく楽しくをモットーにしている佐藤所長。「実績がよければ自然と活気が出ます。何かしら忙しいなと皆を巻き込んでしまうと、仕事に活力が生まれます」  
これからに大きな手ごたえを感じているようです。

## 自分の強みを早く身につけて そこから幅を広げて欲しい

仙台営業所では、もともと小泉の主力で

ある管材のほかに建材も多く扱ってきました。工務店といった顧客が多いという地域性もありましたが、佐藤所長は強みを活かした戦略のひとつとして小泉本来の管材を扱う業種に絞って営業を展開。人も投入して実績をあげてきました。

「営業マンは扱う商材の勉強など、自分のためですからやらなければなりません。でもうちの社員には、あれもこれもとデパートみたいにしなくていいよ、と言っていきます。要は自分で、誰にも負けないくらい自信の持てるものを築いて、そこから商材を広げていけばいいと思うのです。うちのお客様は工務店さんにしてリフォーム店さんにして、それぞれのプロです。そういう方は広く浅く品揃えをしているデパートでは買物をしてほしいでしょう。そこに小泉ならではのスタンスがあればいいと思います」  
厳しいプロの要求に応えるためにも自分の強みを持って、と佐藤所長はエールを贈ります。自分が追及したいものを身につけてから、徐々に幅を広げていく。自身もトップ営業マンだった所長の実感こもるアドバイスです。

若いスタッフが多い仙台営業所は、明るく活気にあふれています。所長以下社員のチームワークも大変よく、土曜日のたな卸しのあとには駐車場の一角でバーベキューパーティーを開き、社員同士のコミュニケーションを図るなど、楽しいアイデアも豊富。

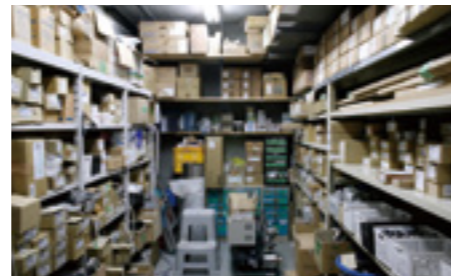
人口103万人と東北一の市場規模を抱えた仙台営業所は、やる気のある若手を登用し、地元に着した地域ナンバーワンを目指しています。



▲月に一度は全員が顔を揃えてミーティング。仕事の進捗状況や問題点を話し合う



▲上杉社長を囲んで。鈴木社長、萩原所長、増田係長とともに。ホノルルマラソン体験談に話が弾む



▲いつも前向きな上杉社長は研究熱心な努力家。市場の動きを的確に察知する助力を少しでもできればと話に熱が入る



▼他にはない特性を生かすことは厳しい経済環境の中で生き残るための大切な条件となっている

営業担当 ▶ (株)上杉設備様



(株)小泉中央 練馬営業所  
係長 増田一泰

上杉設備様とは、創業当時から長い付き合いをいただいております。私が担当して4年。上杉社長はよくお話を聞いて下さいます。マラソンも誘われてますが、さすがにホノルルへ行くのは無理かな、と思っています。

おすすめスポット



光が丘公園

総面積60haと、日比谷公園の約4倍の広さ。サクラ、イチョウ、ツツジ、ケヤキなど四季折々の景観が楽しめます。公園の西側に位置する清水山憩いの森には、都内でも珍しい「カタクリ」の群生地があります。



売るだけでなく、作る技術も持つ  
いい仕事をしていいものを作る  
それが大きな柱です

この地で50年  
順調に業績アップ

東京練馬区の閑静な住宅地の一角にある上杉設備は、今年創業50周年を迎えます。スタート時は畑に囲まれ、舗装道路もなかったという周辺は、この間に大きく発展。道路が整備舗装され、多くの畑がマンションに生まれ変わりました。現在、練馬区の人口は74万人ですが、まだ増えつつあるといえます。

「バブルがはじけたときはどこでも同じように景気が悪くなりました。そんな中でも練馬区は人口が増えつつあったので区の公共工事等の発注自体はそれほど減らずにすみました。うちも昨年くらいまでは比較的順調に伸びてきましたが、今年あたりから徐々にリーマンショックの波が押し寄せているようです」

昨年は売上げが一番多かったという上杉



Takashi Uesugi

株式会社上杉設備

東京都練馬区中村1-8-2

代表取締役社長 上杉 貴志氏

水道工事をはじめ、空調や住宅リフォームなどで、個人の住宅から大規模施設まで実績の幅を広げている株式会社上杉設備。練馬区の地で今年創業50年を迎え、堅実な歩み続ける同社に、(株)小泉中央の鈴木社長、練馬営業所の萩原所長とともに伺いました。

設備ですが、それは独自の「強み」を生かす経営がなされているからと上杉社長は言います。

「自分たちはものを売るだけでなく、作る技術も持っています。それを強みに、いいものを作って次へつなげていく。その姿勢が大切だと思いますね。ISOなどに取り組み、経番の点数をあげたり、競争の激しい民間工事でも、腕がいい、仕事早い、丁寧といった独自の強みをいかす。他にないものを身につけることは、厳しい状況の中で生き残っていくために必要です」

畑が多く、緑も多かった練馬区も建築ブームに乗り、多くのビルやマンションが立ち並びました。今では築30年、40年のビルも多くなり、そろそろ改修工事に着手しなければならぬ時期がきています。

「給水管はすでに終えていても、排水工事がありません。マンションなど100世帯の規模なら、億単位の予算をかけ3ヶ月も長丁場になることも。当然、住人の方たちは生活をしながらの工事になりますから、いかに不便をかけずに短い工期で進めるか。そのノウハウを蓄積していきたいと思っています」

そこに大きな市場があるから頑張りたい。大いに意欲を燃やしている上杉社長です。

初チャレンジでホノルルマラソン完走  
やればできることを実感

昨年の12月12日、上杉社長はハワイのホノルルマラソンに出場し、初めてのフルマラソンを完走。42・195kmを4時間半で走りきるといって快挙を成し遂げました。

「半年前の6月に、仲のいい友人から誘わ

マラソンと同じ：上杉社長の言葉には実感がこもります。

「お客様に喜ばれて仕事をする」  
それが先代からのモットー

上下水道設備から衛生設備、空調設備に関わる管工事・土木工事などを手がける上杉設備では、公共工事に加えて建築関係、個人のお客様をターゲットに安定した成長をとげてきました。個人のお客様のさまざまな修理ひとつでも丁寧に応えることで、信頼を得ることはもちろん、いい仕事をすれば次へつながるという上杉社長の思いが、結実している証です。

「結局は人が財産だと思いますね。必要な人材をそろえていっしょに頑張っていく。いい仕事の成果はみんなの力がひとつになった結果だと思っています」

人を育て、お客様に喜ばれて仕事をする。不況下でも順調な業績を伸ばす秘訣がここにあるようです。

(株)小泉中央

# 練馬営業所

〒179-0076 東京都練馬区土支田1-18-13  
TEL :03(3995)2711  
FAX :03(3904)5220

東京都と埼玉県の境に位置する練馬営業所は、光が丘や高島平といった大型団地を商圏として活動を展開。お客様のニーズに合わせた品揃えと最新情報の提供を基本に、地域に密着した「愛される小泉」を目指しています。



所長 萩原健司

社員の生活をよくするため、自分が先頭になって頑張りたいと思っています。



▲若い営業マンが多い活気あふれる営業所内

▼情報の提供や提案もお客様への大切なアピール



◀お客様のニーズに即応して商品を揃える



▶テキパキとした作業が営業所内に活気を呼ぶ

## 早朝の清掃作業で 営業所内に活気を

練馬営業所の朝は清掃から。事務所内からご近所周り、駐車場がある道路の端までを清掃し、気分一新してその日の仕事にスタートします。

「昨年の夏くらいから売上げが芳しくなかったのも、秋から営業マンたちと持ち回りで毎朝掃除をすることにしました。強制ではないのですが、低迷する中で何か変わらなければいけないという思いからでした」と語る萩原所長。営業所内で一番早く出社し、毎朝清掃活動に加わっています。早朝の清掃は社内に活気を呼び、さらにご近所の皆さんからは感謝され、お客様の来店時間も早くなったという事尽くめ。毎日のちよっとした心がけが、いい連鎖を呼んで、大きな手ごたえとなっています。

## 課題は、1現場あたりの 納材比率を高めること

来年で40年の歴史を刻む練馬営業所では、管材が原点と言います。その基本を踏まえ、建材や電材などへのアプローチも積極的に営業展開をしています。

「現在でも水道屋さん半分弱ですが、昔から比べたらずいぶん減りました。他の業種が増えてきているといったほうがいいかもしれません。リフォームが3割、工務店が3割くらい。新築が減っている分、リフォームが増えている傾向です。さらに新しい商材も数多く出ているので、社員はいろいろな種類のを幅広く吸収し、個々の間口を大きくするようにしています」

練馬営業所では現在9人の営業社員が活動していますが、若い営業マンが多いので、週に1度はメーカーに依頼して勉強会を開いているそうです。

「扱う商材の数や商品のサイクルが早くなっているのが大変ですが、幅広く商品知識を吸収しようと皆頑張っています。今は商品を扱う専門の間屋さんの垣根が低くなっていることで、それぞれの特色を出していくことが重要です。さらにこの不況下で現場が少なくなっている中で、いかに1現場あたりの納材比率を高くするかが課題となっています」

現場の数が少なくても納入する種類を増やしていきたい。その課題に向けて、日々お客様へのアピールに余念が無い萩原所長です。

## 安心と信頼をいただき 常に必要とされる営業所に

厳しいといわれている現代ですが、だからこそやりがいもたくさんあると萩原所長は言います。

「これからはお客様にも同じように勉強会を企画して販売だけでなく提案も知識の共有もしたい。小泉とメーカーさんとお客さんが一体となってエンドユーザーにいろいろなことを提案したいです」

お客様に必要とされる営業所でありたい。萩原所長が一番大切にしている部分です。情報の提供や提案はもちろん、在庫の品揃えでも必要なものがなくなるときにきちんとあるように心を配ります。それがお客様との長年にわたる「信頼関係の礎」となっています。

# 坂本冬美 特別公演

小泉が感謝で贈る特別企画



### Profile

「あばれ太鼓」でデビュー。2作目「祝い酒」が大ヒットしNHK紅白歌合戦に初出場。以来21回の出場をかさねる。その抜群の歌唱力で、若手女性演歌の第一人者として人気を集め、その後も「能登はいらんかね」「火の国の女」「夜桜お七」とヒットを連発。現在「また君に恋してる」大ヒット中!

# 2010 小泉サマーセール

## 2010年いずみ会合同研修会

今年のいずみ会合同研修会は会津若松です。皆様のお越しを心よりお待ちしております。

### 「職業『旅人』・趣味『役者』」講師 阿藤 快さん

気さくな人柄で、「ぶらり途中下車の旅」「遠くへ行きたい」等、旅やグルメ番組などのレポーターとしても活躍する阿藤さん。“ぶらり「快」的うまい旅、をテーマに、行く先々のエピソードを交えながらのエピソード、役者は『趣味』、人生は『旅』そのものという話題豊富な阿藤さんのお話にご期待ください。



### Profile

大学在学中に劇団俳優養成所に入社したことをきっかけに役者を目指す。悪役専門で役者を続け、「野性の証明」「影武者」「夜汽車」「一万年後」など数々の映画や、「太陽にほえろ」「必殺シリーズ」「西部警察」「世にも奇妙な物語」などドラマに出演。その存在感を示す。最近バラエティにも進出。「ぶらり途中下車の旅」「テレビ東京土曜スペシャル」「ドライブA GO! GO!」など、旅番組、グルメ番組に出演。案内人として活躍中。

坂本冬美公演会場／合同研修会場  
會津風雅堂



## 二次会はお楽しみがいっぱい!

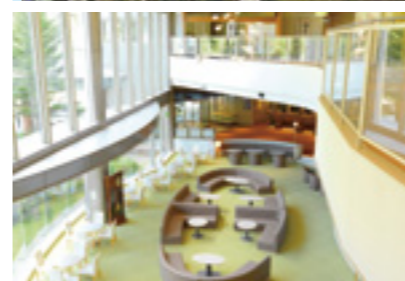
「會津風雅堂」での豪華なショーをお楽しみいただき、ホテルに戻りお腹もすいた頃、いも汁、にしん山椒漬、そばなど、会津ならではのおいしい味覚とお酒をそろえた「会津秋味広場」が皆様をお待ちしています。食べて飲んでの楽しいひと時をお過ごし下さい。恒例の「お楽しみ丁半博打」ご自慢ののどを披露する「カラオケコーナー」もご用意しております。



### 御宿東風

〒965-0813 福島県会津若松市  
東山町大字石山学院内706  
TEL0242-26-4141

東山温泉は、今からおよそ1300年前、名僧・行基によって発見されたと伝えられる古湯。湯川に沿って旅館が立ち並び、温泉情緒あふれる会津の奥座敷です。



### 東山グランドホテル

〒965-0814 福島県会津若松市  
東山町大字湯本字上湯本5番地  
TEL.0242-27-3500(代)





▲PLAN A マンションリフォーム/小学生の子どもがいる30代向けの、家族団楽と家事動線を考えた住まい



▲PLAN B マンションリフォーム/子供さんが独立、ご夫婦でセカンドライフを満喫するための住まいのリフォーム



▲PLAN C 戸建てリフォーム/テラスに専用の足洗い場を設けた、ペットと家族の交流を大切にプラン



▲PLAN D 30代の共働きのご夫婦がアイランドキッチンで、週末にパーティーを楽しめる暮らしの提案

「既存の建物の中の空間がリフォーム後にどう変っていくのか、お客様の頭の中でイメージしていただくのはなかなかむずかしいのです。そこで、空間のイメージを具現化するために、コンセプトテーマをそれぞれ4つ設けています。例えば、団塊の世代の方が定年後に築30年の家をリフォームしますと、こんな風になりま...」

**4つのライフスタイルから住まいのリフォームをプランニング**  
また、展示の方法にも新たな試みを採用し、水回りやリビング・ダイニング空間を中心に、4つの生活シーンからのテーマで構成されています。  
「既存の建物の中の空間がリフォーム後にどう変っていくのか、お客様の頭の中でイメージしていただくのはなかなかむずかしいのです。そこで、空間のイメージを具現化するために、コンセプトテーマをそれぞれ4つ設けています。例えば、団塊の世代の方が定年後に築30年の家をリフォームしますと、こんな風になりま...」

**きめ細やかな情報提供と相談に応じる、業界初のコンシェルジュが常駐**  
また、こちらのショールーム独自のスペースとして「情報コーナー」が設けられ、工務店の会社案内が置かれるなど施

ジを具現化するために、コンセプトテーマをそれぞれ4つ設けています。例えば、団塊の世代の方が定年後に築30年の家をリフォームしますと、こんな風になりま...」



▲書籍や雑誌などが並び自由に閲覧できる情報コーナー。最新の住まいのトレンドなどを調べられることも可能。

「この私たちのスタイルが地域のお客様に根付くまで、長期的な視野で考えています。デパートのようにただ来て決めるというよりも、何度も足を運んでいただくINAXファンを増やしたいですね。世田谷でリフォームといえばINAXと言われたら本望です」と今後の豊富も語っていただきました。新しいショールームの今後に大いに期待したいと思

工業者についての情報を調べたり、リフォームや家づくりのトレンドがわかる雑誌や書籍を揃えて、自由に閲覧できるようにしています。  
さらに、こちらのショールームでは、住まい作りをいろいろ相談できる、「リフォームコンシェルジュ」と呼ばれるスタッフが常駐。従来のアドバイザーよりもさらに一歩踏み込み、リフォーム工事関連に関する疑問や相談にも応えるなど、新しい取り組みがなされています。  
「メーカーのショールームは、ニュー



**INAX世田谷ショールーム**  
〒158-0098 東京都世田谷区上用賀6-5-9  
TEL.03-6741-1784 FAX.03-6741-1787  
開館時間:10:00~17:00  
休館日:水曜日(祝日は営業)・夏季・年末年始  
(株)INAXはタイル・建材事業、および住宅設備機器事業を展開する大手メーカーで、創業は1925年。現在は新築需要に加え、リフォームでの需要開拓に向けた商品・営業戦略を積極展開。ライフスタイル提案などのソリューション型商品に力を入れ、ショールームを中心とした商品・サービスの品質向上に取り組んでいる。

## エンドユーザーのお客様に向けたアプローチを積極展開、これからのショールームの在り方を提示したINAXの新戦略

「INAXギャラリー」など、その独自性の高いショールーム展開で注目を浴びるINAXが、世田谷に新たな拠点を昨年10月にオープン。エンドユーザーをターゲットの視野に入れた革新的な戦略と新しい展示スタイルへの挑戦など、その取り組みをご紹介します。

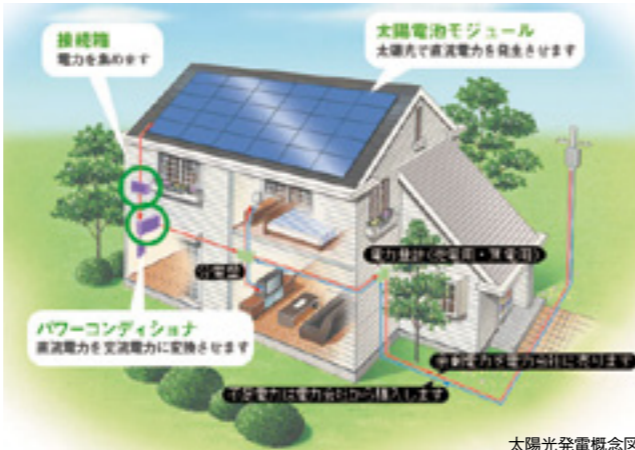


▲向かって左が松江課長。一番右がコンシェルジュの小坂奈緒子さん他スタッフの皆さんとごいっしょに

**エンドユーザーの来店率の高さを誇る、新しいアプローチの手応え**  
世田谷の閑静な住宅街に位置する新しいショールームは、同社の従来のコンセプトとは一線を画する革新的な存在です。エンドユーザーに向け、リフォームや新築などの初期検討段階のお客様をメインターゲットに絞って展開されています。「これまで私たちは新築需要をメインに、主に建築業者様が最終の商品や色を決める場としてショールームを活用していた...」



施工例3



太陽光発電概念図

同社の営業所において、より積極的に営業マンが販売に取り組めるよう、太陽光発電をより詳しく理解するための勉強会を開催したり、相談や問い合わせに対応するなど、きめ細かな後方支援活動を展開しています。「太陽光発電は価格も決して安くはありませんので、1〜2回お客様におすすめて、簡単に売れる商材ではありません。そのシステムを説明し、構成される部材はどれくらいで、費用はいくらかかるなど、お客様と何度もやり取りを重ね、お客様に納得していただいで販売していくもの。営業マンにもそれなりのノウハウや知識が要求されるのですが、その知識をまだみんなが身につけているわけではないのです」と、商品に関する知識が必要なのですが、まだ営業マンに100%浸透しきれていない現状があるようです。

そこで、勉強会や講習会などを催して、販売スキルにもつながる太陽光発電の知識の伝播活動にあたっているのですが、そのスタンスは、あくまでも「一緒に頑張っていく」という横並びの姿勢であると強調されていました。

「ちょっと前までは、誰も太陽光について知らなかったのですから、一緒に勉強していくというスタンスなのです。我々も出先の営業マンとで、お客様のところへ出て行くこともありまして、それを何度か繰り返すうちに、営業マンの方がこう聞かれたらこう答えるということ、体で覚えてくれればと思います。それで、ひとりでも営業にいけるようになれば、と思っています」。

「一緒に勉強していく」という、横並びのスタンスで活動を展開

具体的な活動としては、90ヶ所以上ある

まだ、推進室が活動を展開して4ヶ月余り。太陽光発電は今こそ新聞や雑誌など多くのメディアでも取り上げられ注目をあびていますが、まだまだ一般的な普及には及ばず、その推進活動も順風満帆とはいかないようです。

「小泉の営業マンはグループ全体で700人もいますので、現状の体制ですべてをカバーするのは大変です。また、エリアによって温度差もあるので、例えば東北や静岡、東京がそれぞれ同じ対応でいいのかという問題もあります。地方は家が大きいかという問題があるので、パネルの設置面積も広く、発電量も当然大きくて回収の効率も良くなります。一方、都心部では家が小さいですし、日当たりや屋根の面積などもあって、今一つ普及しにくい現状があります」と、地域による様々な格差をはじめ、太陽光発電の普及には課題も多いのが現状です。国や自治体が10年の初期費用の回収を目標に補助金政策を打ち出しているにもかかわらず、設置パネルの面積などによって回収効率もバラつきがあるなど、さらなる普及には、まだクリアしなければならぬ課題も多いようです。

「最近では、新聞、テレビなどで太陽光発電の情報もたくさん出ていて、お客様によつてはかなりの勉強されている方も多し、色々突っ込まれるとどうしても弱腰の営業にならざるを得ません。そこを乗り越えるためにも、営業マン自身がスキルなり、ノウハウを蓄積していくって欲しいです。そして、将来的には各地の営業ブロックにも

**株式会社小泉 業務推進部**

**ソーラー推進室 事業内容**

太陽光発電理解を深めるための営業所支援、勉強会の開催、得意先からの相談や問い合わせの営業支援。

〒167-8555  
東京都杉並区荻窪4-32-5  
TEL:03-3393-2016  
FAX:03-3393-2522  
http://www.koizumig.co.jp/  
photovoltaic\_power\_generation.html

▲資源エネルギー庁の太陽光発電の買取制度の告知チラシ



## 関連事業紹介「株式会社小泉 業務推進部 ソーラー推進室」

# 環境貢献企業としてクリーンエネルギーの普及を支援 注目が高まる太陽光発電の推進に向けた活動がスタート

太陽光発電はCO<sub>2</sub>削減といった環境保全に向け、大きな注目を浴びているクリーンエネルギーです。住宅用の太陽光パネル市場も活況を見せつつある今、さらなる普及へ向けて、具体的な活動をスタートさせた(株)小泉の「ソーラー推進室」の取組みについてご紹介いたします。

**環境貢献型企業の姿勢を体现する、太陽光の普及活動がスタート**

地球環境への配慮は今や企業活動において不可欠であり、国も温暖化防止策として2020年までに25%の温室効果ガスの削減を目標に掲げています。その対策の一環として、積極的に推進しているのが地球にやさしいクリーンエネルギーである太陽光発電です。太陽光発電システムの費用の一部をサポートする補助金制度や電力会社が余剰電力を高く買い取る制度を実施するなど、太陽光発電のさらなる普及に向けて後押ししています。

そういった社会の動向を受けて、株式会社小泉では昨年11月にソーラー推進室を新たに設置。住宅設備市場でも注目を浴びる太陽光発電の販売拡大に向けて、様々な活動を展開しています。同社のソーラー推進室の海蓋次長と羽田課長のお二人に、その取組みについてお伺いしました。

「株式会社小泉では省エネルギーや環境保全にも早くから積極的に取り組んできました。一昨年、環境貢献型の企業ということで、社用車でトヨタのプリウスを採用したり、クールビズ、環境事業部の立ち上げなど、各業界においてピアーアールさせていたのですが、新たにこういった部署を立ち上げたのは、より強力で太陽光発電を推進していくんだという会社の強い姿勢の現れでもあります」。

「一緒に勉強していく」という、横並びのスタンスで活動を展開



施工例2



施工例1

こういった推進室ができればいいと思っています」と、現状の打開策と今後へ向けての推進活動の在り方も示唆されています。各営業所に推進室ができて軌道にのれば、太陽光の推進という自分たちの役割はもう終わるのであるとのこと。そして、さらなる新しい環境に貢献するエコ商材についていち早く取組んでいきたいというのが、究極的な目標であると語っていただきました。

# コンパクトデジカメ

Compact Digital Camera Beginners Lessons

初心者のためのコツ

vol. 1

## 1 デジカメを起動したら、まず、フラッシュを発光禁止

手持ちのコンパクトデジカメで撮ってみるものの、どうも上手く撮れないという時、次のような写真になっていませんか。

→影も濃いし背景が暗いですねフラッシュが発光しているのです。というわけで、最初に「フラッシュ」の設定は「発光禁止」にしましょう。



→光が後ろから照らしているようなときは、画面の一番暗いところでシャッターボタンを半押しにして露出を合わせてみましょう。その上でフラッシュを発光させないと、こうなります。きれいで自然な色がでてきました。また、夜の室内などでも、たいがいの場所ならストロボは発光禁止のほうがキレイに自然に撮れます。

## 2 露出補正をかなり明るめに設定

露出補正は白い背景のものは、プラスにするほうがキレイに撮れます。目安は、白背景が真っ白に見えるくらいの明るさにすると良い結果が得られます。



↑白い部分がグレーで少し暗い状態。白い部分の反射を受け、実際よりも明るいとカメラが判断して暗めに写っています。



↑露出補正をプラス2/3ぐらいにすることで、白い部分が白く出てきています。

## 3 逆光・サイド光を利用する



曇りの日を選んで室内で小物を撮ってみましょう。窓際のテーブルなら、光の当たっているところと当たっていないところ、いろんな場所に小物を置いて、いちばん美しく見える位置を探します。小物の後ろから光が当たる「逆光」、小物のサイドから光が当たる「サイド光」は、小物撮影にとっても向いています。この時に陰になる部分に白い紙や布などで、光を反射させてやると陰の部分が明るくなります。

←手前から白い紙やアルミホイルなどで光を当てた例。光を反射するものならばOKなので色々試してみましょう。

写真はシャッターを押すだけできれいに撮れると思いませんか？美しい写真を撮るには、やっぱりそれなりの設定が必要。光と構図を意識して撮っていますか？ 主役をどまんなかに？ 光の方向なんて気にしたことある？ フラッシュはいつもON？ 何種類かのボタンの意味と使い方を覚えておぼえるだけで、あなたの写真が変わります！今回は、室内で小物や人物を撮るときのコツをご紹介します。

- 1 フラッシュを発光禁止にすること
  - 2 露出補正をかなり明るめに設定
  - 3 逆光・サイド光を利用する
- 室内で小物や人物を撮るときのコツ

# Trend News

新緑を堪能するおすすめスポット

## 水元公園

都内で唯一の水郷の景観を持った公園。200本をこえる、まるで北海道のようなポプラ並木、20万本の花菖蒲など、季節ごとに木々や花が楽しめます。

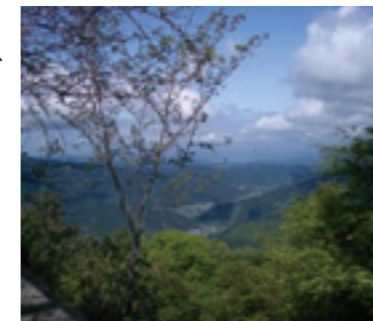
■東京都葛飾区水元公園3-2  
TEL: 3607-8321  
水元公園サービスセンター



## 御岳山

頂上付近からは、筑波山、都心の高層ビル群をはじめ、房総半島、横浜ランドマークタワーまでも望むことができます。野鳥・昆虫・植物の宝庫としても知られています。

■御岳山ビジターセンター  
東京都青梅市御岳山38-5  
TEL: 0428-78-9363



## 平林寺

600年ほど前に創建された、関東でも名高い臨済宗の古刹。3万坪の広大な敷地には、特別天然記念物の杉林、赤松、クヌギ、コナラなどの広大な雑木林が広がっています。

■埼玉県新座市野火止3-1  
TEL: 048-477-1242



## 水郷佐原水生植物園

約6ヘクタールの園内には伊勢系・肥後系・江戸系など東洋一を誇る400品種150万本の花菖蒲と品種数日本一となる300品種以上の花ハスを中心に水辺の植物を栽培・展示しています。

■香取市扇島1837-2  
TEL: 0478-56-0411



# プレゼント&インフォメーション

春のウォーキング&ランニングのおともに最適な商品



プレゼント  
**01**

いつでも手軽に水分補給!  
「リユースボトル」

ペットボトル感覚で毎日使える、軽くて丈夫なリユースボトル。幅広口径の飲み口で、飲みやすく、また中まできちんと清浄しやすいのが魅力。色はホワイト、ピンク、グリーンと、カラフルでお洒落なボトルジャケットもgood!



●リバース TEL.03-6659-4311  
価格/リユースボトル550D 1,575円(税込)  
※応募の際、ご希望の色も明記ください。

1名様に  
プレゼント



プレゼント  
**02**

冷たいまま飲める!  
「真空断熱スポーツボトル」

真空断熱ボトルで、スポーツに必要な水分を冷たいまままで素早く補給できるスポーツボトル。ワンタッチでオープンロック機能付きのキャップは、ウォーキングやランニング中でも便利で安心。渴いた体にキックチャージ!



●サーモス  
お客様相談室TEL.0256-92-6696  
価格/真空断熱スポーツボトルFEO-1000F 6,825円(税込)

2名様に  
プレゼント



プレゼント  
**03**

素足で走っているような感覚!?  
「ランニング専用五本指ソックス」

高いフィット性と軽量性を備えたランニング専用ソックス。走っていてもずれにくい立体製法により足のストレスを軽減。また、疲れにくいアーチサポート機能に加え、高い抗菌防臭性、吸水速乾性を可能にするなど履き心地を徹底追求。



●タビオ TEL.06-6632-1200  
価格/アーチサポートタイプレーシングラン五本指1,680円(税込)  
サイズ/21~23, 23~25, 25~27, 27~29cm  
※応募の際、サイズも明記ください。

2名様に  
プレゼント



プレゼント  
**04**

ちょっと肌寒いときにおすすめ!  
「オーガニックコットンマフラー」

安全性と環境にこだわった商品として人気の高い「風で織るタオル」のタオルマフラー。肌にやさしく吸水性に優れたバンブー(竹繊維)を使用、肌触りはガーゼに近く、薄っすらと織り目模様が美しくデザインされたマフラーです。



3名様に  
プレゼント

●池内タオル TEL.0898-31-2255  
価格/B&Oカラーソリッド  
コットンマフラー1,260円(税込)

## プレゼント応募方法

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右上のバナーをクリックしてください。または下記の用紙に記入し、FAXにてご応募ください。応募開始日は2010年4月20日(火)からになります。

株式会社小泉ホームページまたはFAXにてご応募ください。

<http://www.koizumig.co.jp/>  
FAX.03-3393-2522

「読者プレゼント」よりご応募ください。※応募の締切は2010年5月31日(月)

★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。



キリトリ線

フリガナ		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	フリガナ	
氏名		男 女	会社名	
電話番号	— —	FAX番号	— —	
郵便番号		フリガナ		
住所	都・道 府・県		区・群 市	

IZUMI 春季号 平成二十二年四月一日発行(年四回発行) 第四十二卷 第二号 通巻三二六号

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―八五五五