

# izumi

2010  
夏季号  
Vol.227



# izumi

Vol.227 2010夏季号

## contents



爽やかな夏の高原、湖面を滑るヨットと遊覧船、キャンプ場での楽しいひととき。昔ワクワクして過ごした夏休みの思い出がよみがえるワンシーン。松永氏のイラストはいつもどこか懐かしい雰囲気を醸し出しています。

### 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「いずみ会会長会」</b> <b>「いずみ会連合会役員総会」開催</b>	03
いずみ会だより 各地区総会	05
チャリティー抽選会収益金を寄付／CSR活動レポート	06
省エネ診断はじめました	07
得意先訪問① <b>ニッポ一設備株式会社</b> 代表取締役 田中友統氏	09
営業所を訪ねて① 小泉多摩 立川営業所	11
得意先訪問② <b>株式会社ひかり設備</b> 代表取締役 佐野光美氏	13
営業所を訪ねて② 小泉東海 富士宮営業所	15
小泉サマーセール 展示即売会	17
2010小泉サマーセール	19
メーカー探訪記 <b>オーデリック ショールーム</b>	21
関連事業紹介 <b>株式会社小泉 プロストック事業部</b>	23
毎日のくらしでEco <b>0.8%の水が私たちの生活を支えています</b>	25
電材への取組み強化で、よりきめ細かいサポート体制	27
健康 チェック&チェック Health Check	28
肥満は健康の大敵?!	
社長の器 <b>経常を独り占め? 決算書をひたすら隠す社長</b>	29
コンパクトデジカメ 初心者のためのコツ②	30
トレンドニュース	31
プレゼント&インフォメーション	32
小泉グループ・国内サービスネットワーク	37

平成22年度

「いずみ会会長会」  
「いずみ会連合会役員総会」開催

今年46回を迎えた総会では、昨年度の事業経過報告と収支報告、今年度の「いずみ会」の活動方針についての説明が行われました。

- 1.いずみ会会長会
- いずみ会連合会役員総会
- 2.いずみ会連合会会長 大進設備株式会社 代表取締役 大川丈夫様
- 3.いずみ会連合会副会長 さかえ設備株式会社 取締役会長 柿内幸蔵様
- 4.いずみ会連合会会計監事 株式会社清水工業所 代表取締役 清水一政様
- 町田いずみ会会長 松田英行様
- 5.いずみ会連合会会計監事 富士冷暖株式会社 代表取締役会長 長田永年様
- 6.株式会社キッツ 代表取締役社長 堀田康之様
- 7.株式会社小泉 代表取締役社長 長坂弘司
- 8~10.いずみ会連合会役員総会
- 11.記念講演 舞の海秀平氏



いずみ会会長会

平成22年4月15日(木) 正午より、新宿・京王プラザホテルにおいて「平成22年度いずみ会会長会」が開催されました。冒頭に地区いずみ会新会長4名ならびに(株)小泉幹部社員の紹介がありました。次にいずみ会連合会会長・大川丈夫様(大進設備株式会社・代表取締役)より挨拶があり、その後、長坂社長の開会の挨拶に始まり、議長選出が行われ、事務局一任ということで、大川丈夫様より議事を進めて戴きました。

最初に「いずみ会連合会」の平成21年度事業経過報告及び収支報告、続いて第31回チャリティー抽選会実施報告及び収支報告があり、監査報告では連合会会計監事・清水一政様(株式会社清水工業所・代表取締役)より監査内容の報告がありました。

続いて平成22年度事業計画案及び収支予算案、第32回チャリティー抽選会実施案についての説明が行われ、満場一致で承認されました。その後「いずみ会連合会役員総会」の進行についての説明があり、平成22年度いずみ会会長会は盛会のうちに終了致しました。

いずみ会連合会役員総会

平成22年4月15日(木) 午後1時10分より、新宿・京王プラザホテルにおいて「平成22年度いずみ会連合会役員総会」が開催されました。同総会は、いずみ会

連合会副会長・柿内幸蔵様(さかえ設備株式会社・取締役会長)の開会の辞、いずみ会連合会会長・大川丈夫様(大進設備株式会社・代表取締役)の挨拶から始まりました。

続いて議長選出が行われ、町田いずみ会会長・松田英行様(株式会社松田設備・代表取締役)が選任され、議事審議に入り平成21年度事業経過報告及び収支報告、第31回チャリティー抽選会実施報告及び収支報告が行われ、監査報告では連合会会計監事・清水一政様(株式会社清水工業所・代表取締役)より報告があり、それぞれについて承認されました。

その後、平成22年度事業計画案及び収支予算案、第32回チャリティー抽選会実施案についての説明が行われ、満場一致で承認されました。

議事終了後、来賓として出席を戴いた株式会社キッツ・代表取締役社長・堀田康之様より祝辞を戴き、引き続き長坂社長より、出席されたいずみ会の会員の皆様方への日頃のご愛顧に対するお礼の言葉と共に、本年度の経営方針等が説明されました。同総会はいずみ会連合会会計監事・長田永年様(富士冷暖株式会社・代表取締役社長)の閉会の辞をもって終了となりました。

その後、午後2時30分よりNHK大相撲解説者・スポーツキャスターである舞の海秀平氏の記念講演が開催されました。講演終了後は、同ホテル南館の5階「エミネンスホール」にて懇親パーティーが開かれ、午後5時30分にすべて滞りなく終了致しました。

## チャリティー抽選会収益金を「東京都」「神奈川県」に寄付



東京都



神奈川県

### 「緑の東京募金」に寄付

平成22年4月22日、東京都庁において、寄付金79,981円への目録贈呈式が行われました。東京都からは、東京都副知事・村山寛司氏、環境局長有留武司氏、出席。小泉からは、いずみ会連合会会長・大川丈夫氏（大進設備株式会社・代表取締役）、小泉・代表取締役専務・長坂剛、取締役営業本部長・鈴木正、小泉中央・代表取締役社長・鈴木栄二が出席し、東京都からは感謝の言葉を戴きました。

### 「かながわトラストみどり基金」に寄付

平成22年5月12日、神奈川県庁において、寄付金79,811円への感謝状贈呈式が行われました。神奈川県からは、神奈川県副知事・古尾谷光男氏、神奈川県県議会議員・内田みほ氏が出席。小泉からは、横浜西いずみ会会長・斉藤博氏（有斉藤水道工業・代表取締役）、小泉・代表取締役専務・長坂剛、取締役営業本部長・鈴木正、小泉神奈川・代表取締役社長・飯野光広が出席し、神奈川県からはご丁寧な挨拶を頂戴しました。



3月31日(水)高萩いずみ会総会 於:ウェディングパレス美鳳



3月18日(木)船橋いずみ会総会 於:フローラ西船

## いずみ会だより 各地区総会



4月2日(金)成田いずみ会総会 於:ホリディン東武成田

## ブルー&グリーンプロジェクトのサポーターとして(財)ベターリビングより感謝状



（株）小泉は「ガスで森をつくる」ブルー&グリーンプロジェクトのサポーターとして、自社で設定したB.L. bsガス給湯・暖房機の2009年度普及目標を達成しました。この成果が認められ、財団法人ベターリビングより感謝状を頂戴いたしました。

ブルー&グリーンプロジェクトは、B.L. bsガス給湯・暖房機「エコジョーズ」「エコウィル」「エネファーム」の普及に合わせたベトナムに植樹を行う活動です。(財)ベターリビングが2006年6月から国内ガス業界と一体となって取り組んでいます。

# 省エネ診断はじめました!!無料

## エコロジカルでエコノミーな経営をお手伝い

### 診断手順

- ① 領収書の明細等から、電気やガス等のエネルギー使用量を集計(事前調査)
- ② 調査員が事業所を訪問し、エネルギー使用機器の定格や個数、稼働時間等を調査(現地調査)
- ③ 調査結果を基に、どのような使用機器がどの程度、エネルギーを消費しているかを現状分析  
↓分析結果をもとに、小泉の豊富な取扱商材ラインアップから、
- ④ コストパフォーマンスに優れ、省エネ効果が高い製品をご提案(導入提案例と費用対効果)

(株)小泉・環境事業部では、2010年6月より、事業所を対象とした「省エネ診断」を始めました。

省エネ法(エネルギーの使用の合理化に関する法律)の改正により、新たに省エネ対策の措置が義務化された中小企業様等におかれましても、ぜひ、本サービスをご活用下さい。また、措置義務を負うことのない事業所様においても、光熱費削減にも役立つ本サービスをご検討下さい。

### 1 現況エネルギー使用量の把握 (電気、ガス、灯油、重油)等

### 2 調査員による訪問調査 (機器の定格、数量、稼働時間等)



### 3 用途(機器別) エネルギー使用状況の分析

#### (株)小泉の取扱い商材

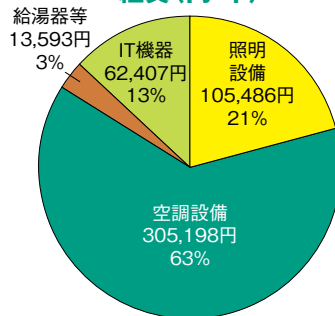
- ◎ 専門会社ならではの豊富な取り揃え
- ◎ 商材に関する的確な知識と販売実績

### 4 省エネ機器製品導入の御提案

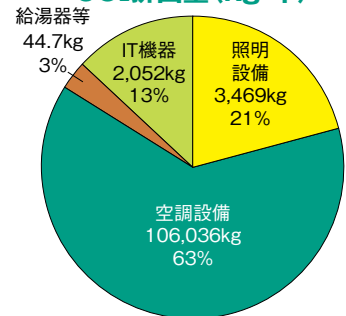
お問合せ先 **株式会社 小泉 環境事業部**  
(担当:高橋、根本、高崎)

TEL:03-3203-1271 FAX:03-3203-1278

#### 経費(円・年)

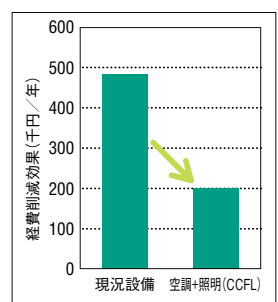


#### CO<sub>2</sub>排出量(kg・年)



#### 導入費用(空調機)

導入製品	導入費用(工事費込み)	備考
T社製 XXXXXXXXX	310,000円	1台(会議室)
T社製 YYYYYYYYY	190,000円	1台(経理室)
合計工事費概算	450,000円	

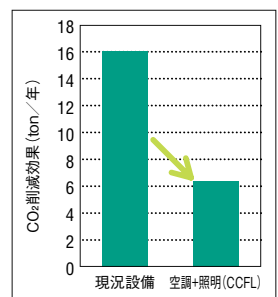


#### 導入費用(空調機)

導入製品	数量	導入費用
CCFL照明器具+本体	一式	545,500円

#### 導入効果(空調+照明)

初期投資金額	1,494,500円	
削減額	経費	283,694円/年
	消費量	21,949kWh
	CO <sub>2</sub> 排出量	9,328kg/年
投資回収期間	5.3年	





▲今年、創業40周年の記念パーティーを開催



▲田中社長の話に熱心に耳を傾ける丸屋専務、川中所長



▲入り口を見渡せる社長席。奥には会長が座り明るい雰囲気



元気印の得意先訪問

ニッポー設備株式会社

東京都国立市富士見台3-123-16

代表取締役 田中 友統氏

6月1日で創業40周年を迎えたニッポー設備(株)は、多摩地区を中心に水と空調の専門企業として確実な歩みを続けています。昨年は二代目社長が就任し、ますます躍進が期待される同社に、(株)小泉多摩の丸屋専務、立川営業所の川中所長とともに伺いました。

人材を育成し、人の力を  
結集すれば、期待以上の  
サービスが提供できる

人が生きる上で必要なものを  
守るために努力しています

水と空気は人が生きる上でなくてはならないもの。それにかかわる仕事にやりがいを感じ、さらに地域へも貢献していきたいと語る田中友統社長。昨年、父である田中保信会長から会社を受け継ぎ、経営手腕を發揮しています。

「マーケットが年々縮まり、何もしなければ年間3割も売り上げが落ちてしまうという現在、高い技術力を培い、維持する仕事に対するやりがいは大きなものがあります」

厳しい状況下でも堅実に伸びているニッポー設備では、「お客様に期待以上のサービスを提供できる。技術とサービスの両立」をモットーに躍進を続けています。その要となるのは、「人」だと田中社長は言います。



Tomonori Tanaka

「仕事の効率は、意識の持ち方で数倍の違いがあります。そのためにも良い人材を育てなければいけないという使命感と、若手技術者の育成を着実にやることによって、将来の展望が開けるのではないかと考えています」

若手が多いニッポー設備ですが、今年も平成生まれの新卒者を1人採用しています。技術的な継承も絶やさないうえ、常に若い力を入れたいという田中社長。将来への布石も着々と進んでいるようです。

協力会社とは  
対等な関係を保ちたい

チームの力が大切と考えている田中社長は、「業者」と言う言葉が好きではないそうです。

「業者という考え方はなく、協力会社だと思っています。仕事はフラットな関係で一緒にやっていきたい。逆に私たちの仕事を手伝っていただいている、という気持ちです」

対等な関係の中で協力し合い、お客様により良いものを提供することが、厳しい競争で生き残る秘訣のようです。

「完成品ばかりでなく、仕事の途中の経過に関してもお客様にご満足いただけるものを提供したい」と意欲的な田中社長。お客様に大きな信頼をいただくことにつながっています。

明るい事務所内は、田中社長の意向でワンフロアになっています。

「ここへ来て6年になりますが、移転する際にはワンフロアにしたいと思っていました。全員が見えて、誰が来ても分かるように」

顔をあわせることで、良いコミュニケーションがとれるのではないかと思います」

長引く不況で福利厚生削減が当たり前になっている今では貴重な行事。これも「会社は人。チームの力が大切」という同社の姿勢がよく表れています。

40周年を迎えた今年、ニッポー設備では「社訓」を掲げました。

社訓

お客様に真剣になれ！  
すべての仕事に本気になれ！  
いつも元気に笑顔で

「これは常々言っていたことをまとめたものです。毎週朝礼で、全員で唱和しています」

シンプルで分かりやすい言葉だから、ダイレクトに伝わってくる力強さがあります。人を育て、チームの力で躍進を続けるニッポー設備の将来が大いに楽しみです。



▲アンテナを張り巡らせ、情報収集に余念がない田中社長。担当者との打ち合わせもテキパキこなす



毎年欠かさない社員研修旅行で  
コミュニケーションを

ニッポー設備では、社員研修旅行を毎年欠かしたことがないそうです。

「参加するのは社員だけでなく、ご協力いただいている会社の方々にもお声をかけています。職人も社員も協力会社の人も一緒に総勢40人になりますね。お互い仕事を離

営業担当 ▶ ニッポー設備(株)様



株小泉多摩 立川営業所  
営業第2課主任 田崎雄介

担当になって4年。社長も会長も気さくな方です。社長はアンテナを敏感に張り巡らせ、知識をどんどん吸収しています。今は教えられるばかりですが、自分からも新しい話題を持ちたいと思っています。

おすすめスポット



国営昭和記念公園

昭和天皇の在位50周年を記念して開設された日本を代表する国営公園。5つのゾーンに分けられた公園では、エリアごとに特徴づけられたさまざまな施設や遊具が設置され、年間120以上のイベントが開催されている。

(株)小泉多摩

## 立川営業所

〒190-0031 東京都立川市砂川町3-1-4

TEL :042(537)2101

FAX :042(537)2823

武蔵野台地に広がる多摩地区の中心部に位置する立川営業所は、昭和62年に開設されました。多摩地区の交通の要所として、商業・工業の集積が進んだ活気ある街で、時代のニーズを取り入れた営業展開を目指しています。



所長 川中弘治

営業所は、お客様の意識を改革し、引き上げるという役割も担っていると捉えています。



▲所員が丸となってステップアップを目指す営業所

▼スキルアップは一人ひとりのやる気から



▶明るくチームワーク良く仕事に取り組んでいる

◀丁寧な挨拶と対応は仕事の基本



## 利便性の高い地域性を活かし 積極的な提案を

基地の町としてのイメージが強かった東京・立川は、いまや多摩地区の中心として活気あふれる商業施設やオフィスが集積しています。

「各メーカーのショールームが集中している立川は利便性がとても高い。地の利を生かしてお客様にいろいろな活用していただけるよう働きかけています」と語る川中所長。こちらに赴任して1年だそうですが、17、8年前にはこの地でバリバリの営業マンとして活躍していた経験を持っています。

「そのころと比べると、ずいぶん様変わりをしています。公共事業を中心に生計をたててきたお客様の多くが、ここへきてどん底というか、かなり厳しい状況になっています。クライアントのなかには、将来を考えて新たな分野である電気工事等を手がけるところも出てきました。幸い弊社でも電材を扱っていますから、いずみ会などをいろいろ活用してもらい、資格取得などの情報を教えることができます。多様化するお客様のニーズにはきっちりお応えしていきたいと考えています」

## 若い社員がムードメーカーとして 活気あふれる営業所

現在、19名の社員が活躍する営業所は、地域密着をモットーに展開中です。

「社員は明るく、チームワークがいいと思

います。若いものがムードメーカーになって盛り上げてくれるので、活気があります」と川中所長。低迷する経済状況の中で、社員が丸となって取組む姿勢を大切にしています。

悪いときは誰にでもある。否定的になっではいけないし、悪い状況の中で何をやるかが大切。

「だから一緒にがんばってやろう、と言っています。会議のたびに前向きに行こう、と声をかけ、情報をたくさん投げかけています。営業マンのやる気が一番。やる気さえあれば、何とかなると思っています」と川中所長。

日々の努力を大切にして頑張れば伸びていく可能性が大きいと川中所長は、所員一人ひとりにエールを送ります。

## 次のステップへ向けて チャレンジを

同営業所では新しい商材についての勉強会に参加するなど、意欲的な取り組みをしています。

「エコキュートなど新しいものがたくさん出てきて、普及に拍車がかかっています。オール電化から広がって、今は太陽光発電が注目されているので、乗り遅れないようにしていきたいです。また弊社のエコシステムレーションのシステムも動き始めましたので、お得意様にエンドユーザーへの提案にぜひとも活用していただこうと思っています」

日々、勉強の毎日から活路を見出し、時代に即応した営業所をめざしています。



▲「感謝」の心を忘れず仕事に取り組む社員の皆さん



▲佐野社長を囲んで、一瀬専務、石川所長、鈴木課長とともに話がはずむ



▲別棟に設置された太陽光発電装置



▲一代でひかり設備を大きくした佐野社長。気さくな人柄に多くの人が集まっている

▼四方が開放的なオフィスは明るく広々



営業担当 ▶ (株)ひかり設備様



(株)小泉東海 富士宮営業所  
課長補佐 鈴木祐司

担当となって7年。ひかり設備さんは積極的に事業展開をしているので、大きなやりがいを感じています。気さくな方ばかりなので、雰囲気も良好。仕事は信頼をいただく人間関係が基本と思っています。

おすすめスポット



富士ハーネス(日本盲導犬総合センター)

日本で唯一、盲導犬の役割や訓練の様子を見学(水曜休館)できるセンターです。デモンストレーションや、子犬・引退犬の見学、PR犬とのふれあいなどの他、各種イベントも開催中。

愛車です。汚い車に乗ってお客様のところへ行くわけには行きません」  
仕事に真摯に向き合っているなら、お客様のところへ汚い車を乗り付けるようなことはできないはずで。

「会社を愛して車を愛して仕事をする。高飛車な態度でなく、感謝の心を持って仕事をしていたら間違いない」というひかり設備ではお客様からのリピート率が高く、安心と信頼をいただいている様子がよく分かります。

**千円で飲み放題  
夏場の脱水症予防に製氷機も用意**

ひかり設備では、本社社屋の東側に従業員用の休憩室をつくる計画があるそうです。少しでも仮眠がとれれば、午後からの仕事効率がよく進むのではないかとという配慮からとのこと。すでに事務所を見下ろす階上部分には広いスペースがあり、冷蔵庫には常に飲料が用意されています。

「私は朝からコンビニに寄って、パンやジュースを買ったりする会社員が嫌いでね。飲物は、従業員たちが毎月千円ずつ出合っていて、事務所でもいつでも飲めるようにしています。夏場は製氷機も用意しているので、現場に冷たい飲み物を持って行けますよ。足りない分は全部会社で負担しています。」

ひと月千円で飲み放題。それで寄り道がなくなるからロスがない、と佐野社長は笑います。

7月からは、太陽光発電の取り扱いは始まりません。同社ではそれに伴い、お客様に見ていただけるよう本社別棟に太陽光発電装置を設置。

これからの時代を見据えた進取の気性は昔からで、ファクシミリや携帯電話を導入した時も周辺では一番最初だったといいます。

年々、上向きの成長を遂げているひかり設備の躍進はまだまだ続きます。



つねに「感謝」の心を持ち  
仕事には真摯に  
向き合っていきたい

前向きなスタッフがいるから  
現場で仕事が広がります

静岡県富士宮市を中心に事業展開している(株)ひかり設備は、住宅設備工事全般からリフォーム、住宅設備機器修理、住宅関連工事、LPガス販売まで手がけています。

「自社で給排水から電気、空調、LPガス販売までトータルに手がけることで、時間的ロスも少なく、小回りもききます。打ち合わせも1回で済み、お客様に手間をかけさせないし、仕事の流れもスムーズになります」と佐野社長。

ひかり設備では、給排水の設備に何ったお得意先で、エクステリアの修繕やボイラー修理など次々に頼まれることが多く、現場での仕事が長引くこともたびたびあります。

「ありがたいことです。従業員の一人ひとりが前向きに接しているからできることだと思います。」

「感謝」の二文字を胸に  
愛社と愛車の精神で

ひかり設備の事務所は、フロアに仕切りがないオープンスペースとなっています。それは「働いている以上はみな一緒」という佐野社長の考えから。

「部長だろが社長だろが、みな同じです。社長だからといってふんぞり返って社長室に収まっていたらだめ」と断言します。事実、社長の席は事務機が並ぶ一角で普通のスチール机を利用しています。

佐野社長は月に1度の会議の席で必ず口にする言葉があります。それは「感謝」の二文字。

「我々の給料はお客様からいただいている。だからいつも感謝の気持ちを持って接しよう、ということをよく話します。材料や資材を扱う業者さんにも感謝です。売ってもらえるから仕事ができる。それと、愛社と

元気印の得意先訪問

株式会社ひかり設備

静岡県富士宮市小泉2348-8

代表取締役 佐野 光美氏

富士山への登山口があることで知られる富士宮市で32年。(株)ひかり設備は、住宅関連全般を手がける地域密着型の設備会社として年々成長を遂げています。躍進著しい同社に(株)小泉東海の一瀬専務、富士宮営業所の石川所長とともに伺いました。



Mitsuyoshi Sano

と思います。お客様というのは、連絡したらずぐに対応して欲しいのです。見積りの提出、工事の実施まで迅速な対応を心がけています」

お客様は、直接担当者の携帯電話まで連絡をして、仕事の依頼をすることが多いそうです。

「指導しているわけではないのですが、現場の担当者たちは自分の携帯電話の番号をお客様にお知らせしています。黙っていてもみんなそれをやっている。自慢できることだと思いますね」

お得意様との信頼関係がきちんと築かれているからこそ、仕事が増えていく良い例となっているようです。

(株)小泉東海

## 富士宮営業所

〒418-0001 静岡県富士宮市万野原新田3162-2

TEL :0544(25)1160

FAX :0544(25)1170

富士山を望む景勝地・富士宮市に営業所が開設されて8年。石川所長はじめ、オープン当初からの社員も多く、明るく和気藹々の職場環境はアットホームな雰囲気。「笑顔とともに誠実に」をモットーに、地域密着を実践しています。



所長 石川学人

社員はほとんどが地元出身なので、厳しくもアットホームな雰囲気で頑張っています。



▲明るい雰囲気の営業所内。挨拶する声があちこちから響き活気に満ちている

▼「笑顔とともに誠実に」がモットー



▲取扱い商品の種類も増え管理にも細心の注意を払う



▼優秀なスタッフが事務をサポートする

## 明るい挨拶の徹底で 信頼関係を築いています

事務所に一歩入ると、あちこちから「こんにちは」とはずんだ声。

「挨拶は基本です。お帰りになるお客様にも、誰かが気がつけば『ありがとうございました』と声をかけます。すると下を向いてデスクワークをしていた私も気がつき、一緒に『ありがとうございます』と一声かけることが出来ます」と石川所長。全員が挨拶の声かけを怠らないので、室内には明るい声が飛び交います。石川所長は、お客さまが帰ったのに気がつかないでいると罪悪感を感じるほどと笑います。

「低迷が続いている今は、営業の腕が試されているときだと思えます。同業他社との競争になったとき、最後にお客様から声をかけてもらえるような人間関係を作らないと仕事に結びつきにくい。ビジネスは常にと人との間に成り立つものだから、お客様に対して誠実に的確に思いやりを持って接することをモットーにしています」

挨拶は信頼をいただき、人間関係を築く上での第一歩。こういうときだからこそ、大切にしたいと石川所長は言います。

## サポート体制を強化し お客様に新たな商品知識を配信

営業所のスローガンは「真心と感謝をこめてスマイル&スピーディー」。考案したのは石川所長です。

「3年ほど前、小泉東海のスローガンを募集していたときに考えました。運よく採用されたので、以後これを使っています。お

お客様はいつも正直で誠実で、思いやりのある人と取引したいと思うはず。だから真心と感謝をこめて、笑顔で接することが大切になると思いました。ともすれば忘れがちなところですが、いまの厳しい状況ですからもおさら笑顔とともに誠実にやっていくことが間違いないと思います」

石川所長はまた、新たな商品知識をいち早く習得して、お客様に提供したいと考えています。時代の求めるものを素早く察知し次々と取り入れ、販売に結び付けていく。勉強会やいずみ会の行う説明会など、積極的に参加しています。

「お客様の中にはこちらが提案したものに興味を持っていただくまで時間のかかる方もいます。ですから、情報は繰り返し配信するよう心がけています」

昔は、ガスを扱うならガスだけ、電気は電気という仕事の仕方をしていたお客様が多かったようですが、リフォームが広まるにつれ、トータルな事業展開をするお客様が多くなりました。さらに、エコキュートや太陽光発電など、新しい分野の仕事も広がりがつつある現在、営業所では電材専門に2人を配属して強化をはかっています。

朝6時半には出社するという石川所長ですが、別に強要はしていないそうです。ほとんどの営業職員は7時過ぎには顔を揃えるそう、朝早いお客様への対応は万全です。

「うちの事務は、私が得意先を訪問しても評判が良く、来店客にニックネームで呼ばれるくらいです」と笑う石川所長。明るく、チームワークのいい職場環境で、意欲的な営業展開をしています。

## 2010 小泉サマーセール 展示即売会

### 報告



相模全事業所合同 開催日/平成22年5月29日(土)・30日(日) 開催場所/大磯ロングビーチ



東関東本社・勝田・守谷・下館合同 開催日/平成22年6月12日(土)・13日(日) 開催場所/東関東本社



小泉本社 開催日/平成22年6月16日(水) 開催場所/小泉本社ビル6階

### 予定

月	実施日		事業所名	展示会場
	日	曜日		
7月	24	土	足立営業所	足立営業所構内
8月	1	日	世田谷・城南合同	城南営業所構内
	7	土	調布営業所	ルミエール府中
	21	土	城西営業所	城西営業所構内
	21	土	町田営業所	町田営業所構内
	21	土	神奈川特販営業所	TOTO港北ショールーム
	28	土	練馬・プロス板橋合同	練馬営業所構内
	28	土	城東・プロス墨田・プロス葛飾合同	城東営業所構内
	28・29	土・日	大宮・春日部・久喜・越谷・埼玉南合同	県南卸売団地 展示場
9月	4	土	中央本社・プロス目黒・プロス烏山合同	クリンテック構内(成田倉庫)
	4	土	城北営業所	城北営業所構内
	4	土	多摩本社・多摩特販合同	多摩本社構内
	4	土	横浜西・旭・川崎北合同	神奈川県産業会館
	4・5	土・日	千葉地区7事業所合同(船橋・千葉・柏・木更津・成田・流山・習志野)	幕張メッセ
	4・5	土・日	北関東本社・狭山・坂戸合同	北関東本社構内
	5	日	前橋営業所	群馬建設会館
	11	土	清瀬営業所	清瀬営業所構内
	11	土	神奈川本社・川崎南合同	神奈川本社構内
	11・12	土・日	東北本社・会津合同	南東北卸センター
	11・12	土・日	東海本社・富士・御殿場・富士宮合同	富士山メッセ
	12	日	太田営業所	太田国際貨物ターミナル
	12	日	大船・港南・横須賀合同	鎌倉青果市場
	18	土	八王子・青梅・立川・西多摩合同	フランスベッド内
26	日	小川・熊谷・北本合同	熊谷流通センター	
10月	2	土	勝田営業所	勝田営業所構内
	2・3	土・日	藤枝・静岡・清水合同	ツインメッセ静岡
	17	日	那須営業所	那須営業所構内
11月	6	土	仙台営業所	TOTOショールーム
	6	土	東関東本社・守谷・下館合同	東関東本社構内
	13	土	高萩営業所	高萩市福祉会館
	14	日	古河営業所	古河ゴルフリンクスアリーナ
	20	土	相模地区合同(本社・特販・相模原・相模台・相模西・平塚・相模北・藤沢)	大磯ロングビーチ プールセンター

# 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「能登はいらんかいね」「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、会津ならではの美味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。



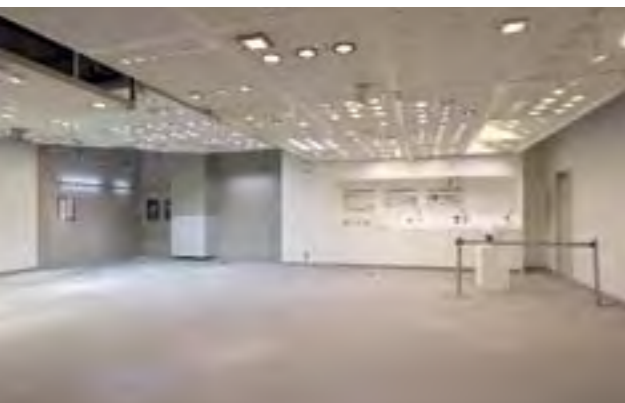
### 東山グランドホテル

〒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)





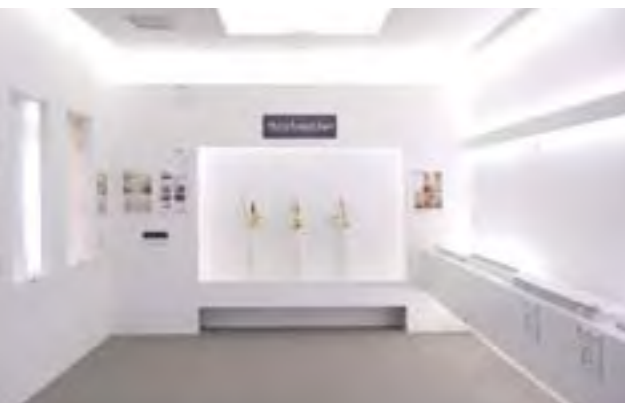
▲LEDを用いたシャンデリアやペンダントライトなど、デザイン性の高い商品を展示しているコーナー。



▲天井の高さを2.2mから4mまで調節できて、照明の明るさを体感できるシュミレーションブース。



▲料理をおいしく見せる工夫など、キッチンやダイニングスペースの照明を提案するモデルルーム。



▲間接照明器具の展示ゾーン。柔らかく建築空間と一体となった心地よいあかりをご覧いただけます。

体感型のショールームが昨今の主流となっていますが、こちらでもやはり灯りのシュミレーションコーナーが充実。上下に移動し高さを調節できる天井を装備し、高さによって変化する明るさを実際に体感することも可能です。また、LEDといった新しい照明の明るさや、間接

今、世間で大きく注目されるとともに、こちらのショールームでも主流となっているのはやはりLED。まだまだ価格も

従来の照明器具と比べると割高ですが、省エネ効果と高い耐久性で人気が高く、展示コーナーでも大きなスペースを占めています。

「出始めの頃のLEDは懐中電灯のような灯りでしたが、今では技術開発も進み普通の照明と何ら変わりません。値段はしますが、電気代が安いので何年かで償却

に期待できるのではないのでしょうか。

**天井が上下に動き明るさを確認できる、最新のシュミレーション設備を設置**

こちらのショールームでは、年に1度6月の新製品が出る時期に合わせて、毎年大掛かりな改装を実施されています。「LEDの登場とともに、商品は機能や性能の面でもどんどん進化しており、年に一回、店舗の方も大幅に改装していますが、それでも新製品の出るスピードに追いつけないほどです」と、ここ数年の照明器具のますます加速する進化への対応に苦慮されているようです。

照明を多用した室内のコーナーなどもあり、お客様が実際に自分の目で明るさや部屋のイメージを体感できる工夫が随所に見られます。また、オーデリックの企業姿勢として、お客様の声をととても大切にされているとのこと。

「お客様を接客していて、ポロツと本音が出る場合があります。もう少しこれがああなつていればだとか、あと5千円位安かつたらなあといった声を聞き逃さず、すぐに情報として技術部門や開発部門へフィードバックしています」と、お客様の生の声こそが貴重な情報源となり、1年に1000点もの新製品を生む原動力になっているようです。



▲お客様の接客コーナー。休日になると、こちらのすべてのテーブルが来店のお客様で埋まります。

「毎年の展示としては、このLEDに対してさらに力を入れていくとともに、今年6月1日に新製品が出て、全てショールームも新しくしていくという方向性は変えたくはないですね。1週間ほど休館しますが、それを待たないお客様もいらっしゃるのです。ここ5、6年の傾向ですが、どんどんお客様の思いが熱くなっているように思います。その様なお客様の要望に応えられる体制を今後も築いていきたいですね」と抱負も語ってくださいました。お客様の照明に対する意識の高まりに対応すべく、オーデリックのさらなる飛躍と進化に、今後も大いに期待できるのではないのでしょうか。

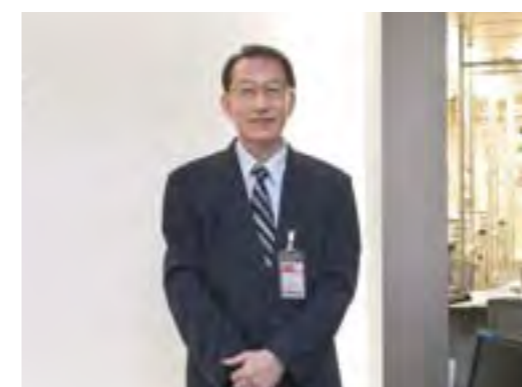


**オーデリック ショールーム**  
 オーデリック株式会社  
 〒168-0081 東京都杉並区宮前1-17-5  
 TEL 03-3332-1102 FAX 03-3332-2949  
 開館時間:10:00~18:00 土・日・祝:10:00~18:30  
 休館日:夏季・年末年始特別休館除き無休

オーデリックは、照明専門メーカーとして1946年に創業。幅広い用途の照明器具を、全国の営業拠点を通じて販売。「光」を最高の品質で提供するデザインの美しさや、安全性・操作性の向上などにも尽力し、近年ではLEDや有機ELといった新しい光源を用いた照明器具の開発を強化し、省エネにも積極的に取り組んでいる。

**LEDなど、照明器具のさらなる進化に向けて、日本最大規模のショールームはさらに新しい変革を遂げる。**

新しい光源LEDの普及に向け、大きな転換点を迎えている照明業界。日本でも最大級の規模を誇るショールームを持つオーデリックは、この6月に新商品の発売とともに、館内のレイアウトを一新。その新しい取組みへの意気込みとショールームの展開をご紹介します。

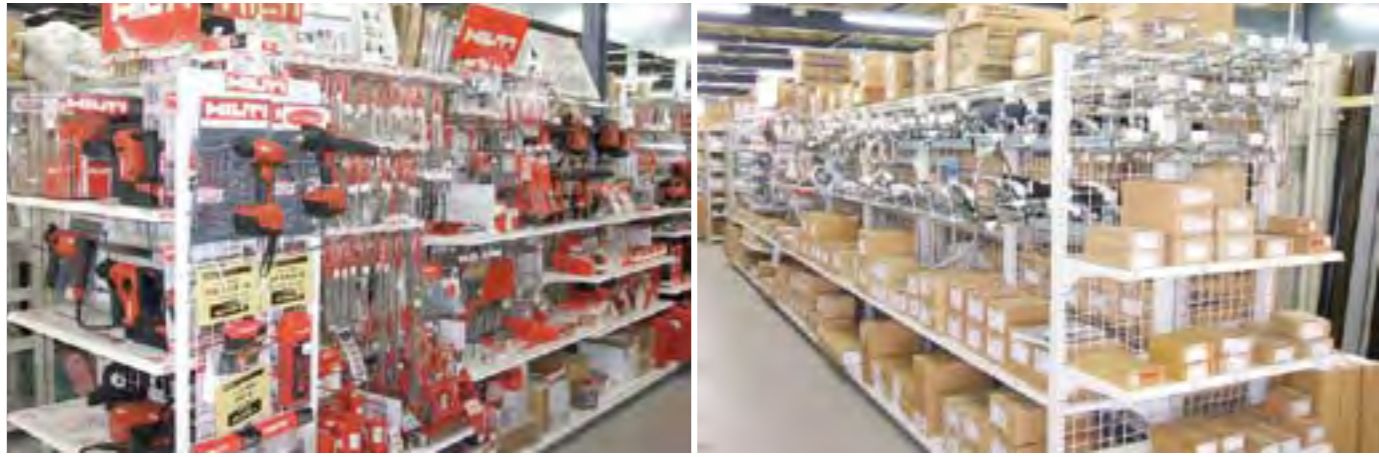


▲オーデリック株式会社 営業統括部 ショールームマネージャーの柳川武明さん。

**国内最大規模の広さと、展示数を誇る注目のショールーム**

500坪の広さと2000点の展示数など、照明専門メーカーとして国内最大級の規模を誇るオーデリックのショールーム。都心から少し離れた杉並の住宅街の駐車スペースが満杯になるほど、多くのお客様が訪れています。

「ひと昔前のお客様は、照明は工務店さんやハウスメーカーさんにお任せだったので、今はすべてご自分でダウンロード1つにもこだわって選ばれます。ですから、当ショールームに来られるのはほとんどがエンドユーザーのお客様です。中には、16回も来店される方もいるほどです」と、お客様の傾向を分析されているのは、今回お話を伺った営業統括部ショールームマネージャー柳川武明さんです。



## 関連事業紹介「株式会社小泉 プロストック事業部」

# 倉庫型の店舗を独自の視点で運営 プロストック事業の新しいニーズ開拓と今後の展開

(株)小泉では、水道・電気・空調・ガス設備の材料や工具、住宅設備機器など、  
常時12,000種類を装備したストックヤード型の店舗を出店。  
住宅設備のプロに向けたきめ細かいニーズに応える新機軸で、  
「プロストック事業部」を軌道に乗せた同社の取組みをご紹介します。

ほとんど例が少ないようです。「プロ向けの同じようなアイテムを置いてある所は少ないです。特に、プロだけに限定したのは当事業部が先駆者であると自負しています。ホームセンターでも似たような商品は置いてあります。ただ、一般の方向けのので、電動工具などはプロ向けとは仕様が違います。また、家電量販店で売っているエアコンと、当事業部が扱うエアコンとは機種が違います。あくまでプロ向けの商品専門です。そこはメーカーとも一体となって、プロ・職人へ向けたネットワークを構築しています。」

また、営業所と差別化するために、営業時間を変えています。「プロストックの営業時間は、朝6時から夜10時までです。朝、現場に行く前と、翌日の準備をする時に必要なものが揃えられるようにしています。さらに、土日も営業しており、お正月と棚卸し以外は無休で営業しています」と、現場で作業をするお客様の動向に合わせた営業時間を組まれています。

**プロ・職人のニーズに応えながら、店舗の全国展開を視野に**

同事業部では、ニーズをきめ細かく汲み上げるために、ポストレジを導入し、商品を売った時点で、即座に把握できるシステムを構築する他、さまざまな努力をしています。

「ポストレジを導入していますが、売れずじまま商品だけ置いておけばいいわけではありません。例えば継手に関しては、売れる商品とそれほど売れない種類があります。でも、ラインアップを揃えておかないと、買いに

## プロをターゲットに限定した、ユニークな発想で店舗事業を展開

株式会社小泉では、平成15年度より住宅設備の資材を扱う店舗を独自のシステムで展開しています。それが、今回ご紹介するプロストック事業部です。このプロストック事業部のユニークな視点と、その展開について、同事業部、林、山田の両課長にお話を伺いました。

「弊社の全国91箇所の営業所では、営業マンがお客様を訪問して材料販売をしておりますが、新たな試みとしてプロ・職人の方に直接現金にて購入していただける場所を提供するということからプロストックは誕生しました。お客様のストックヤードとして『いつでも、どこでも、何でも揃う』店舗を目指しております。」

現在、宮城県仙台市に2店舗と、関東では神奈川県厚木市と都内の足立区、群馬県太田市に店舗を構え、計5店舗が運営されています。また、この7月、新たに埼玉県戸田市、新大宮バイパス沿いに6号店が開店しました。それぞれの店舗には、多少の地域差はあるものの、水道・電気・空調・ガス工事に関する材料や工具、住宅設備に関する機器類など、ほぼ同じ商材を扱い展開しています。各店とも、購入できるのはプロ・職人の方に限定しており、一般のお客様の入場はお断りしていることです。

## 社内の営業所やホームセンターなど既設の店舗との差別化を徹底

同じような商材を扱う店舗形態は、ホームセンター等いくつかありますが、プロ・職人にターゲットを限定した事業展開は、

来られたお客様に「品揃えが少ない」という評価を受けてしまいます。

また、弊社は商社ですから、どんな商品でもメーカーから買うことができますので、1〜2日待っていただければ、取り寄せができるのです」と、品揃えにもこだわることができるのです。

この他にも、会員制度によるポイント割引の実施や最新の商品情報をメールで配信したり、また、さまざまな勉強会を開催するなど、お客様とより多くの交流を持つことなどにも積極的に取り組んでいます。

「将来的には、上場を目指して頑張るといふことが大きな目標です。具体的な数値としては、2012年度には20店舗、2018年度までには50店舗の出店を目指しています。おかげさまでビジネスモデルも完成しております。プロストックご利用のお客様のほとんどが、ご自宅が近いが、現場がお店の近くにあるとのことなので、店舗の立地としては主要都市近郊が望まれます。ですから、全国の主要都市で展開していきたいと考えています」と、今後の展望についても語っていただきました。この7月の戸田店出店に続き、今後もさらに新店舗を積極的に展開することで、顧客満足度をさらに高めていきたいとのことでした。

### 株式会社小泉 プロストック事業部

**プロストック事業部**  
事業内容  
水道・電気・空調・  
ガス設備の材料、工具、  
住宅設備機器などの  
店舗販売。

〒167-0051  
東京都杉並区荻窪4-32-9  
アネックスビル 6階  
TEL:03-3393-1245  
FAX:03-3393-1272

## プロストック戸田店 7月20日(火)オープン!



プロストック戸田店  
店長 鈴木洋平

当店は、新大宮バイパス沿いにあり、たいへんご来店しやすい店舗です。新たな試みとして敷地内に飲食店と隣接し、お客様のご来店を心よりお待ちしております。お客様を第一に、地域のニーズに合った品揃えとサービスで、満足して頂ける「地域No.1」の店舗を目指します。



■プロストック戸田店  
埼玉県戸田市美女木8-1-7  
年中無休・営業時間 朝6時～夜10時  
TEL.048-449-0977 FAX.048-449-0978

- Pro Stock**
- 仙台南店  
〒982-0003 宮城県仙台市太白区郡山5-16-3  
022-248-5220
  - 仙台中野店  
〒983-0013 宮城県仙台市宮城野区中野字葦畔20-1  
022-388-7393
  - 本厚木店  
〒243-0014 神奈川県厚木市旭町3-3-21  
046-220-0106
  - 足立鹿浜店  
〒123-0864 東京都足立区鹿浜2-2-4  
03-5838-0194
  - 太田店  
〒373-0852 群馬県太田市新井町377-20  
0276-56-9666
  - 通販サイト  
<http://www.prostock.jp/>



# 電材への取組み強化で、 よりきめ細かいサポート体制

小泉グループでは、今期から、「電材」を事業の第4の柱として、全営業所に取り扱いを拡大。オール電化住宅や太陽光発電電など「電材」への高まるニーズに対応できるように取組みを行っています。



小泉中部・甲府西営業所に新設された電設資材館



小泉グループでは、昨年は39ヶ所の営業所で電材の試験的な販売を行ってききましたが、今季から取り扱いを80営業所に拡大しています。

現在、各営業所では電材の販売により、新たなお客様の需要に応えることはもちろん、既存のお客様のニーズにも細かい対応ができるように体制を整えています。

今回は、営業の現場から電材を扱うようになってどのように変わってきたか、小泉中部・甲府西営業所の金丸課長補佐にお聞きしました。

「取り扱う商材の範囲が広がったおかげで、既存のお客様にも大きな利便性を提供できるようになりました。たとえば、パッケージエアコンを購入されたお客様の場合、今まではエアコン本体のみ納品して、電気系統のパーツは別途に他所で購入していただいていた。

現在では、エアコン本体に加えて必要なものは全部揃えて一括で納品するので、とても便利になったという声をいただいております」と金丸課長補佐。電材を扱うことで、既存のお客様の建築現場で、お会いした電気工事店さんを紹介していただく機会も増えていくそうです。

「これからは、LEDなどの照明器具の需要も高まることを見込めますので、お客様によりきめ細かいサービスを提供できると思います」

小泉グループの各営業所では、より多くの種類の電材を取り揃えるよう鋭意取組み中です。

# コンパクトデジカメ

Compact Digital Camera Beginners Lessons

初心者のためのコツ

vol. 2

## 1 ズームを使って望遠で被写体に出来るだけ近づく

撮影モードを「マクロモード」にして撮影します。ほとんどの機種ではチューリップのマークで表示されています。ズーム+マクロで被写体に出来るだけ近づき被写体を大きく写します。

## 2 背景を出来るだけ遠ざける

背景を遠ざけると共に、ごちゃごちゃした背景を避け、出来るだけシンプルな背景を選びます。

## 3 絞りは開放にして撮影する

普通のコンパクトデジタルカメラはマニュアルや絞り優先機能がありません。晴天時などは自動的に絞りが深くなるので、出来るだけISO感度を低く設定します。それと同じ理由で日中の晴天時ではなく、朝夕や曇りの時を選べばよいと思います。

### 作例



←普通に撮影した写真。特に変哲のないリゾートのガーデンテーブル風景

→ズームを使って望遠域で手前のカップに出来るだけ近づいたもの。もともと背景が遠いので程良くボケています。ここで注意したいのは、カメラとカップの場所はパラソルの日陰になっていること。背景より暗いところに露出があっているので背景が白くとんでいるのも効果をあげています。



←望遠側から広角側にして撮影したものの。背景のボケ効果は薄くなりましたが手前のカップに独特の迫力がでています。

→少し技を使って朝のムードに。ホワイトバランスの設定で電灯を選んで太陽光で撮影するとブルーがかり、朝のムードに。ちょっとした工夫で雰囲気ある写真をとることができます。



写真が上達してくると、誰もが撮りたくなるのが「背景をぼかした写真」。コンパクトデジカメは一眼レフなどの高級カメラに比べて、背景ぼけを演出するのが苦手です。しかし背面液晶で直接ぼけ具合を確認しながら撮影できるなどの機能を持っているので、ちょっとした工夫で背景ボケの写真を撮ることが出来ます。今回は、コンパクトデジカメで背景ボケの雰囲気ある写真を撮るコツをご紹介します。

- 1 望遠で被写体に出来るだけ近づく
  - 2 背景を出来るだけ遠ざける
  - 3 絞りは開放にして撮影する
- 背景ボケの雰囲気ある写真を撮るコツ

# プレゼント&インフォメーション

夏の疲れや紫外線をシャットアウトしてくれる優れた商品の

プレゼント  
**01**

涼しい着心地、やさしい肌触り  
「UVカットストール  
カーディガン」



しなやかな風合いのUVケア素材を使用した、ストール付きドレープカーディガン。気軽にサッと羽織れる軽い着用感で、ちょっとした外出時の紫外線防止に最適。

●株式会社ドリーム  
TEL.0120-559-553  
価格/6,980円(税込)  
サイズ/バスト79~94、  
袖丈66、身長154~162

3名様に  
プレゼント

プレゼント  
**02**

猛暑も雨の日も、爽やかな木陰に  
「森の木陰涼感  
UVカット日傘」



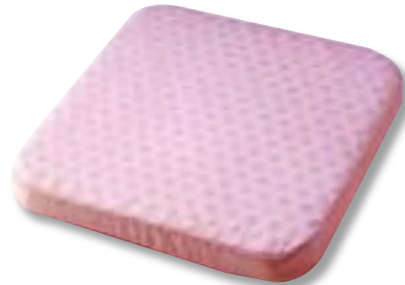
紫外線、熱気、激しい雨を同時にシャットアウトするUVカット日傘。生地の内側に森の木陰、外側には青空のスカイプルーをプリントし、爽やかな涼感を実現。

●株式会社ドリーム  
TEL.0120-559-553  
価格/5,980円(税込)

3名様に  
プレゼント

プレゼント  
**03**

あったかスッキリ  
「スパクッション」



家庭やオフィスで手軽に岩盤浴効果が味わえるクッション。座ってからしばらくするとじんわり温まり、夏場のエアコンによる寒さでお悩みの方にも最適な健康クッションです。

●株式会社ドリーム  
TEL.0120-559-553  
価格/5,985円(税込)

3名様に  
プレゼント

## 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パ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8月20日(金)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

応募の締切は  
2010年  
9月30日(木)

「読者プレゼント」よりご応募ください。

★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"/> 男 <input type="checkbox"/> 女	フリガナ	
氏名			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	
	希望商品番号		希望商品名	

# Trend News

今年のイチオシ花火!!

8/7(土)

## よこすか開国祭開国花火大会

神奈川県横浜須賀新港沖 約10,000発予定  
19:30~20:10予定(雨天の場合は8日に順延)

海上3箇所から放たれた花火が視界一面に舞い飛び、落差約450mの黄金の滝も出現。また、横須賀の新しい食文化、ネイビーバーガーの新作花火も必見。  
TEL.046-822-8301(横須賀市観光協会)  
[http://www.cocoyoko.net/kaikoku\\_sai/](http://www.cocoyoko.net/kaikoku_sai/)

おすすめポイント

- 打ち上げ数が多く、スターメインや空中ナイアガラなどいろいろな花火をたっぷり満喫できる。
- 視界が開けた海上に上がるので、眺めやすい。
- おすすめ鑑賞スポットは、「うみかぜ公園」と「三笠公園」。
- 海上自衛隊や米軍基地の催しもあって日中から楽しく過ごせる。

今年の夏は、おもしろ花火&ユニーク涼グッズに注目!

8/7(土)

## 市制110周年 第36回高崎まつり大花火大会

群馬県高崎市鳥川和田橋上流  
河川敷 約15,000発  
19:40~20:30予定  
(荒天の場合は8日に順延)

約50分間で15,000発もの花火を放出するスピード感に圧倒される。また、8/7、8の高崎まつりで全38台の山車が巡行する様も圧巻。TEL.027-321-1257(高崎観光協会) <http://www.takasakimatsuri.jp>



9/4(土)

## 第28回全国新作花火競技大会

長野県諏訪湖畔  
約17,000発予定  
19:00~20:45予定(雨天決行)

全国の若手煙火師が諏訪湖に集い、独創的な発想と技術による新作花火を競う大会。変わった新作花火がいち早く見られると人気。  
TEL.0266-52-2111(諏訪市観光協会)  
<http://www.suwako-hanabi.com/shinsaku/>



写真提供/諏訪市

## アミューズメント×花火!!

8/7(土)、8/11(水)~14(土)

## 横浜・八景島シーパラダイス「花火シンフォニア」

神奈川県八景島 約2,500発予定  
20:30~予定(荒天中止)

花火と音楽をコンピュータによってシンクロさせたオリジナルのエンタテインメント花火ショー。  
TEL.045-788-8888 <http://www.seaparadise.co.jp/>

7/31(土)、8月中の土日、8/13(金)

## 西武園ゆうえんち「花火大会」

埼玉県所沢 約2,500発予定  
20:00~20:30予定(荒天中止)

スターメインやしかけ花火など様々な本格的な花火が楽しめる。園内のビアガーデンは花火の特等席となり大人気。  
TEL.04-2922-1371 <http://www.seibuen-yuuenchi.jp/>

8/14(土)

## ツインリンクもてぎ「花火の祭典」

栃木県茂木 約12,000発予定  
19:20~予定(荒天8/15に順延)

サーキットを舞台に花火と音楽が融合したエンタテインメント性の高いショーを満喫できる。  
TEL.0285-64-0001 <http://www.twirling.jp/>

暑い夏の花火鑑賞のおともに!!

### 首もとに涼風「マイファンモバイル」

本体正面から空気を吸い込み、上部に風を送るモバイルファン。首にかければ、涼しい風が胸元から首にかけて届き、夏場の風のない日の屋外でも快適に過ごせGood!!

■大作商事  
TEL.03-3539-4000  
価格/987円(税込)

### ミストとファンで急速冷感「クイッククール」

持ち手部分に水を入れて使用すれば、ファンがミストと風を送り込み、瞬間的に約マイナス6°Cにクールダウンしてくれる優れもの。花火の待ち時間のクールダウンにもってこい。

■大作商事  
TEL.03-3539-4000  
価格/1,260円(税込)

### 水に濡らすだけで冷たさ持続「マジクール」

水に濡らして首もとに巻けば、心地よい冷感が長時間持続する冷感スカーフ。真夏のアウトドアにもってこいのグッズ。購入金額の一部が地球環境保全のために寄付されるのもうれしい。

■大作商事 TEL.03-3539-4000  
価格/699円(税込)

### 貼りやすくてはがれにくい「貼ってひんやりシート」

首やおでこに貼るだけで、程よいひんやり快適気分を楽しめる冷却シート。柄はおやすみ羊からくまといった可愛いデザインのものから、ドット柄、チェック柄と好みに合わせて選べる。

■ほんやら堂  
TEL.027-384-2181  
価格/525円(5枚入り、税込)

IZUMI 夏季号 平成二十二年八月一日発行(年四回発行) 第四十二卷 第三号 通巻二二七号

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