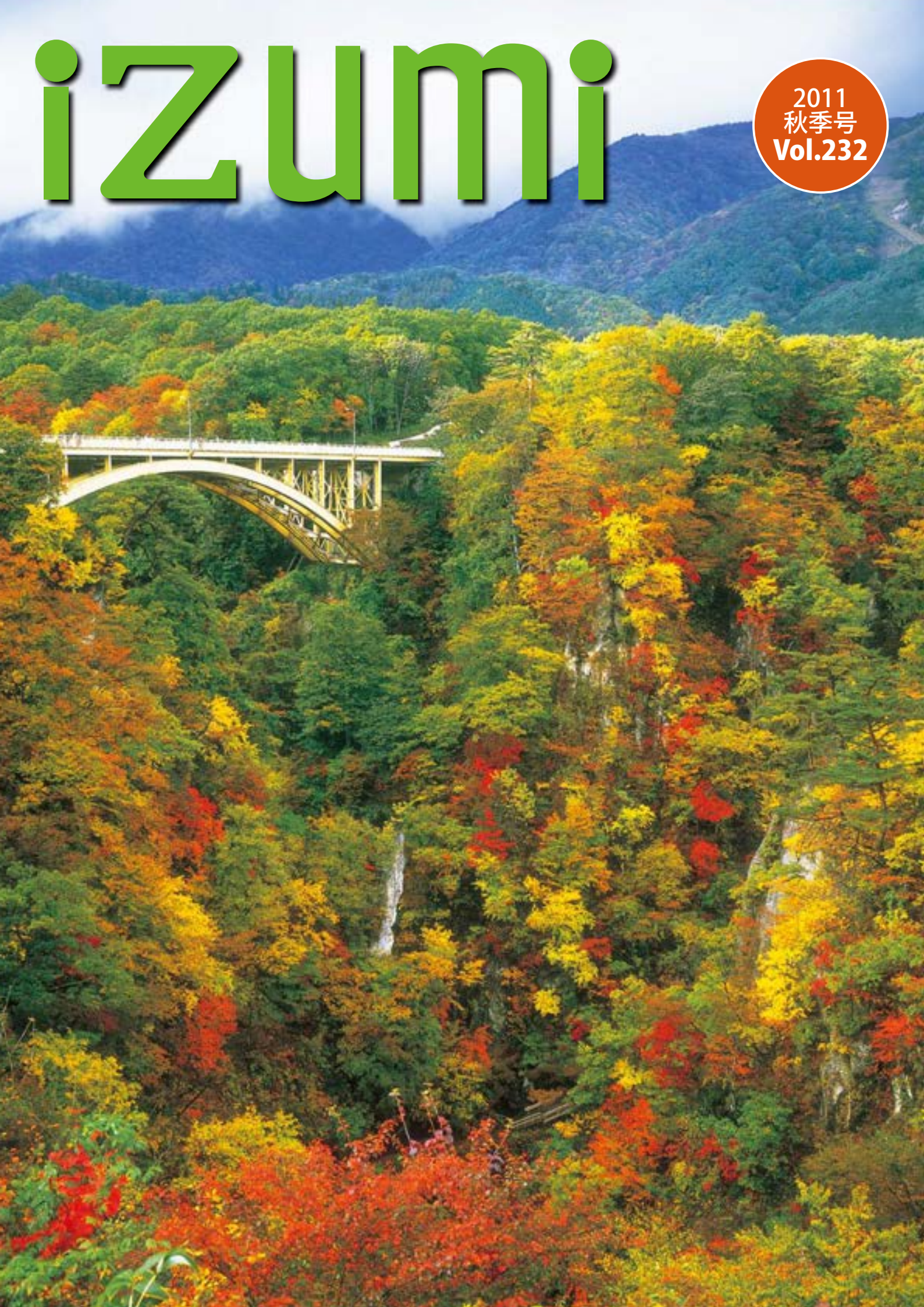


izumi

2011
秋季号
Vol.232



サマーセール復興資金支援について

総額49,838千円を被災地の復興支援金として寄付!!

皆さまご承知の通り、当社では東日本大震災による被災地の一日も早い復興を願い、2011 サマーセール(4月21日～9月20日)の売上の一部(0.1%)を復興資金として寄付することとして取組んでまいりました。

皆さまのご愛顧のなか9月20日をもちまして2011 サマーセールが盛況の中に終了し、復興支援金寄付の金額が確定いたしましたので、ご報告申し上げます。

総額 49,838 千円を被災地の復興支援金として寄付

また、サマーセール前半戦終了した7月28日に福島・宮城・岩手の各県庁、8月10日に茨城県庁に出向き、すでに28,837千円(1県当たり7,209千円)の寄付金をお届けしております。

今後は11月中ごろまでに、残りの21,001千円(1県あたり5,250千円)の寄付金を届けにまいる予定です。

最後になりましたが、東日本大震災で被災された皆さまに謹んでお見舞い申し上げますとともに、皆さまの安全と一日も早い復興を心からお祈り申し上げます。※下記の写真は、7月、8月に各県に寄付金をお届けした時のものです。



福島県庁にて



茨城県庁にて



岩手県庁にて



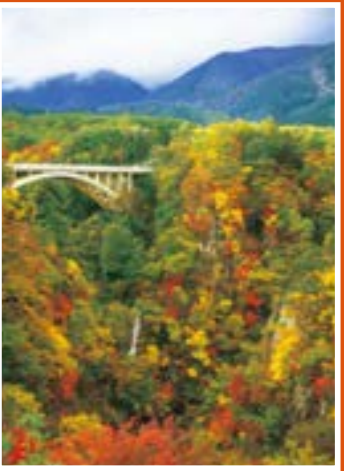
宮城県庁にて

izumi

Vol.232 2011秋季号

contents

サマーセール復興資金支援について	02
勇気が10倍湧いてくる言葉	03
みちのく浪漫紀行	04
得意先訪問 有限会社 宮本住宅設備 代表取締役 宮本 繁氏	05
営業所を訪ねて (株)小泉神奈川 本社営業部	07
グループ会社 トップインタビュー (株)小泉神奈川	08
得意先訪問 株式会社 二宮設備工業所 会長 鈴木新王氏	09
営業所を訪ねて (株)小泉相模 相模西営業所	11
グループ会社 トップインタビュー (株)小泉相模	12
得意先訪問 株式会社 富士環境 代表取締役 東福寺正一氏	13
営業所を訪ねて (株)小泉中部 第二営業所	15
グループ会社 トップインタビュー (株)小泉中部	16
プロストック 相模原店オープン!	17
アイテム数の増強をワンストップで全てが揃う体制に	18
メーカー探訪記 株式会社コロナ	19
ご存知ですか? 省エネ設備の補助金交付	23
太陽光発電システムを新しい事業の柱として、地域に広めて貢献したい	25
いずみ会会員企業の皆様へお知らせ	28
知れば知るほど楽しい最新医学の常識	29
ツキを呼びこむ社長業のヒント	31
トレンドニュース	33
プレゼント	34
小泉グループ・国内サービスネットワーク	41



表紙写真:紅葉の鳴子峡 (P33 参照)

有限会社 宮本住宅設備

神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎南5-21-25

港北ニュータウンが現在のよう発展する以前から、街の水道工事店として地域とともに歩んできた宮本住宅設備。小泉神奈川の飯野社長、本社の中村所長、宮田主任とお伺いしました。

時代のニーズを読み取り、情報共有を大切にしてトータルで商品とサービスを提供していきます



▲チャレンジ精神旺盛な宮本社長と社員の皆さん



▲宮本社長（右から2人目）を囲んで小泉神奈川の飯野社長（左から2人目）、本社の中村所長（右）、宮田主任（左）



▲移転予定の新社屋



▶現社屋



▲情報を素早くキャッチして的確に顧客へ対応

オイルショックを経験して、考え方が変わりました

現在は、港北ニュータウンとして住宅や商業施設が立ち並ぶ横浜市都筑区ですが、「昔はこの辺り一帯は山と農家でした。私の実家もそうでした」と、宮本社長は当時を振り返ります。

その後、ニュータウンの構想が具体化していくなかで、宮本社長は一世一代の決断をします。宮本住宅設備の設立です。

「まだ周辺の建物は弊社の社屋だけ、という状況でした。その後、道路ができて、家が建ち、学校が建設され……街が出来てくるにつれて、水道関係をはじめとするさまざまな仕事を請け負うことができるようになってきました」

時代を先読みした宮本社長ですが、事業が軌道に乗った矢先に、オイルショックが起きました。

「独立して間もない頃ですから、一気に仕事がなくなったことに危機感を覚えました。」

今、必要なのは情報共有することです互いに発展する

ただ新しいサービスを考えるだけでなく、自ら率先して行動することで、時代を駆け抜けてきた宮本社長。そのチャレンジ精神は今でも変わっていません。

「一度講習に出て、知識を得て、仕事をしたら終わり、それで安泰。それではないのです。先述のユニットバスも、それだけに甘んじていたら、現在はありせん。常になんでもやっつけていこうという気持ちで大切にしているんです」

この信念の根底には、宮本社長の会社経営に対する考え方があります。

「港北ニュータウンが発展していく過程で、弊社も伸びてきたわけですが、その時に、もっと会社が繁栄していくにはどうするのがいいの？」ということを考えました。一般的には社員数を増やして、仕事を増やして……という手段も考えられますが、私は違います。例えば1軒の家が建つとします。我々が水道工事だけを請け負ってれば、それで終わってしましますが、冷暖房もバスも、今なら太陽光発電も、というようにトータルで商品とサービスを提供できれば、市場規模自体が拡大されなくても、会社として繁栄していけると考えたのです」

そんな宮本社長が今、力を入れているのが、老人ホームなどの施設と太陽光発電などに代表されるエコ商材です。

「時代の流れでしょうか。この辺りも、街が成熟していくに従い、グループホームなど介護関係の施設が増えてきました。また、まだまだこれからですが、エコ商材も新た



有限会社 宮本住宅設備
代表取締役
宮本 繁氏

そんな時、ある先輩から「これからはいろいろなチャレンジをしていく必要がある」というアドバイスをいただいたのです。それまでは、水道のパイプを入れる仕事やメインだったのですが、新たな商品や技術を導入していかなくては、と思い始めました」

その後、宮本住宅設備は、水道工事をメインにしながらも、時代に合ったサービスを提供していくことになりました。

「当時であれば、冷暖房の工事や学校設備の工事などでしょうか。その後、ユニットバスが流行した時は、その設置などもやりました。もちろん、ただ「始めよう」と言うって、始められるものではありません。小泉さんを通して、メーカーの講習会などに参加させていただき、自分でも知識の吸収に努めました。現場には詳しい職人がいますが、やはり経営者である自分が知識を持つていくことで、サービスの向上を図ることが出来ます」

宮本住宅設備の現在は、宮本社長のあくなき努力の上に成り立っているのです。

な市場となってくるはずですよ」

そして、さらなるチャレンジには小泉とのパートナーシップが欠かせないとも語ります。

「時代のニーズを読み取り、新しいサービスを取り入れていくには、まず情報が何より必要なのです。そして、その情報は小泉さんのような広いネットワークを持っている企業から得られる部分が非常に大きいと感じています。そういった意味では、ただの取引先という以上に、お付き合いをさせていただいていきますね。今後もコミュニケーションから生まれる情報をお互いに共有して、一緒に時代を見据えていければ、と思っています」

それにしても宮本社長のアクティブなパワーは、どこから生まれるのでしょうか？

「私の場合、自分が創業者ですから、チャレンジしやすいというはあるかもしれませんが、ね。もともと自分ではじめた会社ですから、最初から守りではなく、攻めなのですよ（笑）」



(株)小泉神奈川
本社営業部

主任 宮田和明

弊社との付き合いの長いお客様ですが、私は担当させていただいてまだ3年。いろいろと教えていただくことも多く、取引先というよりも、業界の先輩というように思っています。

お客様との信頼関係を大切にしていきたい

(株)小泉神奈川

〒223-0052 神奈川県横浜市港北区綱島東5-8-34
TEL:045-542-5772 FAX:045-542-5779

神奈川県東部の商圏を持つ(株)小泉神奈川。「エコ商材のニーズは今後も高まる」と話す飯野社長は、新たな商材の販売だけでなく、地域で頼られる企業であるために、さまざまな取り組みを考えています。



株式会社小泉神奈川 代表取締役社長
飯野 光広

「全国的にみても、当営業所がカバーするお得意様の業種は幅広く、件数も多いと思います」と中村圭輔所長が語る通り、神奈川県小泉営業所は、港北ニュータウンを始めとするベッドタウンと呼ばれる地域を広くカバーしています。

「ただ物理的な広さだけではなく、件数として、ですね。そして、その内訳となる業態も、設備関係、工務店、リフォーム会社、建築会社とさまざまです。どこがメインといたっていただいている状況です」

また、近年では地域のニーズの変化や新たな会社の業界への参人も増加していると言います。

「もともとは港北ニュータウンに代表される新築案件が多かった地域です。今でも新築の住宅が建つ地域もありますが、最近では街自体が成熟していくにつれ、増改築や改修工事といった案件が飛躍的に増加しているのが、この地域の傾向と言えます」

さらに、自治体による規制緩和の影響もあるそうです。

「これまでは資格の関係で工事に参入できなかった会社も、どんどん参入できるようになってきました。我々の視点で考えると、それだけお客様となる会社が増えたということです。市場は広がってきていると、思います」

「もともと販売数が伸びている商材ですが、震災以降はさらに顕著です。エンドユーザーはより安全、安心、省エネといったワードを重視しています。世の中全体を見ても、この動きは今後も高まっていくでしょう。また、地域性という点を考慮しても、同じことが言えます。先述のように小泉神奈川の商圏は非常に大きく、首都圏にあることもあり、新しい商材に対する動きも早い傾向があります。供給する我々もそれに応えていきたいと考えています。そのために、お客様にもいろいろと提案させていただいています」

一方で、飯野社長は会社の外だけでなく、「社内も大切にしたい」と話します。社内の雰囲気、お客様へのサービスへも影響すると考えているからです。

「お客様に満足していただくためには、社員の質の向上が欠かせません。それは働きやすい環境が作るものです。もっと具体的に言えば、社内の風通しをよくすることでしょう。かなんでも話ができるような環境であれば、社員同士のコミュニケーションも生まれますし、それがお客様へのサービス向上にも繋がります。信頼関係が生まれてくるのです」

株式会社小泉神奈川営業部



(株)小泉神奈川 本社営業部

〒223-0052
神奈川県横浜市港北区綱島東5-8-34
TEL:045(542)5772
TEL:045(542)5779

所長 中村 圭輔
社員同士のコミュニケーションが密なところが特徴。ニーズの変化をいち早く読み取ります。

昭和45年4月に設立された(株)小泉神奈川本社の営業所。ベッドタウンとして、現在では成熟した街としてある川崎や横浜市港北ニュータウンを商圏とし、チームワークを武器にお客様のニーズに応え、地域とともに歩んでいます。

首都圏という大きな市場であり、新たなお得意様も増えています

「全国的にみても、当営業所がカバーするお得意様の業種は幅広く、件数も多いと思います」と中村圭輔所長が語る通り、神奈川県小泉営業所は、港北ニュータウンを始めとするベッドタウンと呼ばれる地域を広くカバーしています。

「ただ物理的な広さだけではなく、件数として、ですね。そして、その内訳となる業態も、設備関係、工務店、リフォーム会社、建築会社とさまざまです。どこがメインといたっていただいている状況です」

また、近年では地域のニーズの変化や新たな会社の業界への参人も増加していると言います。

「もともとは港北ニュータウンに代表される新築案件が多かった地域です。今でも新築の住宅が建つ地域もありますが、最近では街自体が成熟していくにつれ、増改築や改修工事といった案件が飛躍的に増加しているのが、この地域の傾向と言えます」

さらに、自治体による規制緩和の影響もあるそうです。

「これまでは資格の関係で工事に参入できなかった会社も、どんどん参入できるようになってきました。我々の視点で考えると、それだけお客様となる会社が増えたということです。市場は広がってきていると、思います」

情報をいち早くキャッチして地域のニーズに応える

状況としては、追い風。と言えそうです。が、実際にはその分、競合他社が多いという側面もあります。中村所長も「やはりそこは首都圏です。競争が激しい地域という意識はあります」と話します。そのなかで、神奈川県小泉営業所は、どのような活動に力を入れていくのでしょうか。

「これは小泉全体の指針でもありますが、やはり地域密着型の営業ということになるでしょう。弊社はメーカーではなく、流通システムのなかにある会社ですから、お得意様がこそが財産です。皆様に満足していただけるよう日々努力をし、信頼関係を築いていく。競合他社が多い地域だからこそ、なおさら、それがなによりも重要だと感じています」

満足していただくために、特に注力しているのが、小泉グループの4つの柱となっている商材です。

「住設機器、管材、建材、電材。これらの商材の販売を強化していくことが、ベッドタウンであるこの地域のニーズに応える手段だと思います。具体的には、スピードですね。お得意様が求めているもの、エンドユーザーが求めているものは常に変化していきますから、その情報をいち早くキャッチしていくことが大切です」

そして、そのための下地が神奈川県小泉営業所にあります。

「個人プレーではなく、チームプレー。所内でのコミュニケーションも密ですし、そこが我々の武器になっていると思います」



▲スタッフのチームワークも良く、活気あふれる所内



▲ハキハキとした顧客対応



▲配送する商品を揃えるのも重要な仕事

株式会社 二宮設備工業所

神奈川県中郡二宮町緑が丘1-8-2

神奈川県から認定されたメンテナンス業者として、安定した経営を維持する二宮設備工業所。同社を起業した鈴木会長のもとへ、小泉相模の島ノ江社長、相模西営業所の山口所長、市橋係長とともに伺いました。

「適正な利潤と適正な価格」で お客様と信頼を築くのが 一番大切なことです



小さな積み重ねが 会社を大きく成長させる

神奈川県中郡二宮町で、昭和46年に産声を上げた二宮設備工業所。水道工事全般、下水道工事、排水工事などのほか、「埋蔵文化財発掘調査の支援業務」を行っているのが特徴です。

同社は、会津若松出身の鈴木会長が、起業しました。

「会津若松では役所に勤めていましたが、昭和33年に退職し、横浜の水道工事業会社に就職しました。入ってすぐ仕事を任せられ、『腕が良い』と誉められたことが、この業界に入るきっかけになりました」と鈴木会長。

昭和43年に独立し、以前から仕事で訪れていた神奈川県二宮町に腰を据えました。



株式会社 二宮設備工業所
会長
鈴木 新王氏

「最初は3名の仲間とスタートしました。新設された団地の各世帯にDMを送って、お客様を開拓したり、小さな仕事や他社が敬遠する仕事も受けることをモットーとしてきましたが、すべて直受けて仕事をしていくことが強みでした」

当時は住宅関連の水道工事の需要が多く、小さな修理や遠方への出張は、引き受ける会社が少なかったそうです。そんな中、神奈川県から依頼される県営住宅の水回りのメンテナンスや、埋蔵文化財発掘調査のサポートを進んで引き受けてきました。

「その頃は次々と高校が新設され、県内のあちこちで土地調査が実施されましたが、造成地に穴を掘ると大量の水が出て、それは大変な仕事でした。私は会津若松の役場時代、農地課で腰まで水に浸かるような沼地を農地にしていたから、その経験を

活かして発掘調査に携わりました。融資を受けて8輪駆動車を導入して、本格的に携わるようになったのです。他社が敬遠しがちな仕事をひとつずつ積み重ねてきたことが、今に続いています」と鈴木会長。

「適正な利潤と適正な価格」を モットーにお客様に奉仕

同社の創業と小泉相模の設立は、ほぼ同時期です。小泉相模にとって、鈴木会長は一番古いお客様になります。

「島ノ江社長の先輩方が、当社を担当していました。小泉さんとは家族のような付き合いをしてきて、それは今も変わりません。管材の豊富さや信頼感は格別ですし、頼りにしています」

鈴木会長が、商売をする上で貫いてきた信念は、「適正な利潤と適正な価格」だと言います。

「利益はもちろん大事ですが、それよりも適正な価格で提供し、お客様に喜んでいただくことが大事です。メンテナンスの仕事はお客様の住宅の中で行うので、信頼関係が第一。利益追求だけでなく、信頼を大切に仕事を続けていけば、必ず次につながります。当社のメンテナンスの仕事の多くは、昔から付き合いのあるお客様がほとんどなので、とても感謝しています」

鈴木会長は、二宮町の商工会会長を務めて、現在9年目。理事時代から数えると、30年以上携わっています。また、人と人との絆を大切にする同社では、勤続年数の長

い社員も多いそうです。

「働けるならいつまでも働いても構わない」という会長のもとで、昨年まで75歳のスタッフが2名も活躍していました。現在、同社の実務は社長に任されていますが、今でも会長が現場に足を運ぶことは多いそうです。

「時代の流れとして、水道工事だけにこだわっていると仕事の幅は狭まってしまうでしょう。これからは幅広い知識を身につけて、リフォームの仕事なども積極的にこなしていかなければいけません。規模の大きな仕事はできませんが、街の水道屋として、今までもおり真面目に、さらに幅広く仕事をしたいと思っています」

現在も、神奈川県から依頼される業務は、24時間体制で対応。お客様のことを第一に考え、誠実で確かな仕事を誇りにしている二宮設備工業所。これからも、その信念は引き継がれていくでしょう。



▲仕事は一生懸命、誠意をもって遂行



▲ベテラン社員から若手社員まで結束は強い



▲鈴木新王氏会長(左奥)を囲んで小泉相模の島ノ江社長(右奥)、相模西営業所の山口所長(右手前)、営業担当の市橋係長(左手前)とともに話がはずむ

時代の変化を捉え 多様なニーズに 応える力を

(株)小泉相模

〒243-0004 神奈川県厚木市水引1-17-22
TEL:046-222-1735 FAX:046-224-7395

神奈川県西部エリアで、8カ所の営業所を展開する小泉相模。今後ますます住宅地としての需要が伸びるエリアで、エコ商材をはじめ、多様化するニーズへの対応に注力している、島ノ江末孝社長に話を伺いました。



株式会社小泉相模 代表取締役社長
島ノ江 末孝

加速する住宅増加に向けて 新たな活路を見出す

神奈川県東部の流通の拠点である厚木を中心に、県西部の広範囲をカバーする小泉相模。「県東部、県東部、県西部それぞれ地域特性は異なりますが、総合的に工業地が減少し、住宅地が大変な勢いで増えているのが現状です。2010年には相模原市が政令指定都市になりましたが、今後は利便性の良い海老名周辺が伸びていくでしょう」と話すのは、島ノ江末孝社長。今後の住宅増加を視野に入れて、2つの施策があります。

「一つは、太陽光発電に注力すること。もう一つは、多様化するニーズに対応することです。近年では水道工事が減少傾向にあり、お取引先である多くの水道工事店様には厳しい現状となっています。しかし長年ご商売をされ、地元で実績のあるお客様は信頼が厚いため、事業拡大を目指すのは難しいことではありません。水道工事店さまが水道工事だけに限らず、太陽光発電をはじめ水回りのリフォームや空調工事など、幅広いニーズに応じていく姿勢が大事だと思います。そのために私たちは、出来る限りのサポートをします。お取引店様と一緒に、需要を掘り起こしていきたいと考えています」

世代交代の時期を迎え、時代の流れに合わせた経営を目指すお客様が増えたことも、業界にとっては明るい兆しです。

商売の原点に戻り、 小さなところからチャンスをつくる

「多様化するニーズに応えるためには、専門知識はもちろん、幅広い商品や技術の知識が必要です。これらは日々進化していますから、メーカーの講習会などには、お客様ともども積極的に参加していきたいと考えております。この取り組みは、「いずみ会」を利用して、全社を挙げて推進していくつもりです」

同社では、お客様の役に立つために専門知識等、幅広い知識を持つ人材育成に力を入れています。また8カ所の営業所は、ほとんど車で1時間以内の場所にあり、営業所間での連携がとり易いのも特長だそうです。

年2回行う展示即売会は、お客様に喜んでいただくために、毎回趣向を凝らしています。

「まぐろの解体ショー」や「お米のつかみ取り」など、イベント的な要素を盛り込み、お客様がエンドユーザーと一緒に来て楽しんでいただけるようにしています。将来的には多くのお客様がブースを展開できる展示会を目指しています」

今後は、お客様が幅広いエンドユーザーを取りこむことができるようにサポートしていくことが大事と、島ノ江社長。

「商売の原点とは、利益を上げて社会に貢献することです。不透明な時代だからこそ原点に戻り、専門店の知識を活かしてチャンスをつくる事が重要です。時代の変化に対応して、お客様に繁栄していただくために、私たちは力一杯サポートしていきたいと思えます」

(株)小泉相模 相模西営業所

〒250-0103
神奈川県足柄市壺下301-1
TEL:0465-73-0888
FAX:0465-72-1031



所長 山口勝浩

基本的なことですが、元氣と挨拶が大事。お客様に満足していただける応対を心がけています。

西は湯河原から、箱根、小田原、秦野と神奈川県西部の広域をカバーする相模西営業所。主力商材となる管材は種類、在庫とも多く揃い、今後、エコ商材の開拓にも期待できるエリアで、営業活動にも力が入ります。



お客様の期待を裏切らない 豊富な品揃えがモットー

相模西営業所の開設は、昭和62年。湯河原、箱根、小田原、秦野など神奈川県西部の広範囲を網羅する拠点として、東名高速の大井松田インターの近く、利便性の良い南足柄市に設立されました。

「広域ではありませんが、さほど住宅が多いエリアではありません。お取引先は設備業者様が半数以上、残りが建設関係の業者様です。設備業は水道工事店様ではなく、プラント、空調など、すべての配管に携わる業務が含まれています」と山口所長。

エリア的に住宅に特化した水道工事だけでは活路が見出せないため、プラント工事や空調など、配管に関わる業務全般に対応する必要があると言います。

設備業のお客様が多く占める相模西営業所で、ひととき目を引くのは、豊富で多様な管材の在庫量です。他の営業所から来訪した社員が、「ここは、昔ながらの小泉の雰囲気がある」と懐かしさを感じるほどだとか。また、朝早くから材料を求めに来店するお客様が多いのも特徴です。

「お客様の認識として、同業他社とは一線を画した、頼りになる材料屋というイメージがあると思います。『ここに来れば必ず揃う』と、アポなしで来店されるお客様がほとんどです。ですから、その気持ちに応えるために、商材の動向を厳しくチェックし、常にお客様に満足いただける品揃えにすることを心がけています」

営業面でしっかりサポート 業務拡大を目指し、共に繁栄する

時代の流れとして、相模西営業所でも、取引先の多くが世代交代の時期を迎えています。

「仕事の幅を広げていこうと、柔軟な考え方をする経営者の方が増えました。水道工事店様がプラント工事の応援に行ったり、リフォームのマーケットに力を入れていこうというお客様も増えていきます。『床材はどういった種類があるのか』『設備機器は、どのシヨールームに行けばいいか』などの相談を受けることもあり、こちらのアドバイスも熱心に聞いて下さるので、嬉しく思います」

また、商圏内は戸建てが多く、太陽光発電システムを搭載しやすい住宅が豊富なことも事実です。エコ商材が普及すれば、お客様にとっても追い風になるはずですが、「しかし、新しいものをなかなか受け入れないというエンドユーザーが多い傾向もあり、太陽光発電システムが良いと分かっているにもかかわらず、お客様に力を入れていきたいと考えています。そのために、お客様と直接話して、一緒に施策を練る。そういう作業は、今まで以上に必要になってくるでしょう。お客様の仕事を増やすことを目指し、共に繁栄していきたいと考えています」



▲来店する顧客も多いのが特徴



▲迅速丁寧な対応で



▲テキパキとした作業が営業所内に活気を呼ぶ

株式会社 富士環境

山梨県甲府市里吉2-15-17

住宅、店舗、工場、オフィス、ホテルなどの冷凍・空調設備の設計・施工・保守を手がけている富士環境。「空気と、水と、太陽光」というキャッチフレーズのもと、きめ細かなサービスをモットーとして、躍進を続ける同社に
小泉中部の小宅社長、第二営業所の山本所長、碓井主任とともに伺いました。

設備や空調だけではなく 環境を含んだ大きなくりで 業務をとらえています。



アポイントの時間前に修理が終了 それが飛躍へのきっかけに

大手家電メーカーで製品の修理業務に携わっていた東福寺社長が、空調設備工事業社として独立したのは昭和56年のこと。エンドユーザーへの直接営業を貫きながら、10年後に山梨県で1位の空調設備会社を目指しました。現在ではその目標通り、県内トップクラスの空調設備会社に成長。

同社が伸びるきっかけとなったのは、設立して間もない頃、知人から紹介されたホテルのボイラーの修理だったと言います。「アポイントの時間よりも早めに着こうと思ひ、30分前に現場に到着。他の業者が直せなかったというボイラーを点検したところ、すぐ調整方法がわかり、約束の時間が来る前に直してしまつたのです。それが非常にお客様に喜ばれて、口コミで他のホテルからも依頼が入るようになりました。結局1年足らずの間に地元のホテル、旅館、温泉の組合の指定店になることができ



株式会社 富士環境
代表取締役
東福寺正一氏

たのです。お客様との関係を重視し、現在も直販営業のポリシーを崩さず、私や専務自らが営業活動を行っています」

小泉中部の太陽光発電の 受注第1号は富士環境の案件

小泉中部が富士環境の近隣に移転後、知人の紹介がきっかけで取引がスタートしました。

「小泉さんの素晴らしいところは、何かあればすぐに飛んできてくれるスピードな対応ですね。それにグループ全体で東日本をカバーしているので、他のエリアの事例や情報をもとに提案してくれるところです。当社は地道に業務を拡大していますが、それにあわせるような提案もして頂いているので非常に助かっています」

同社と小泉中部が協力して取り組んでいるのが太陽光発電。小泉中部の太陽光発電の受注第1号となつたのは、富士環境からの案件でした。「これからは設備や空調など狭い分野では

なく、環境等の大きなくりで物事を見る時代が来ると考えています。それが富士環境の社名の由来です。その環境に関係がある仕事を一緒にやろうと、営業担当の碓井さんと進めてきたのが太陽光発電でした。だから小泉さんには、碓井さんをウチの担当から外すな」とクギをさしておきました(笑)。

施工写真や工事後の清掃で お客様の信頼を勝ち取る工夫

技術力では定評がある富士環境ですが、売上げを着々と伸ばすことができたのは、お客様に対するきめ細かな対応も大きな要因です。

「当社では工事をしたら、やりっ放しというのには絶対にしません。ほとんどのお客様は工事に立ち会うことがないので、工事前、工事中、工事後の写真をきちんと撮影して請求書に添付します。どこをどう変えて修理したのが、ひと目でわかるように残しておきます。

また、工事は建物の裏などの雑然とした場所で行うことが多く、物が散らかつていたり雑草が生えていたりします。

当社では工事の後にゴミや不用品はきちんと片付けて、掃除や草取りも行ってから撤収します。そうすればお客様も気持ちがいいし、信頼も得られるのです。そのため社員たちはほうき、ちりとり、ゴミ袋、簡易掃除機などをつねに携帯するようにしています。デジタルカメラも必需品ですね。

今でも私が現場に行けば必ず掃除してきますし、会社の敷地の掃除も私がしています」お客様から、工事代金を入金いただいた際には、必ずお礼状を出してその後の様子もフォローします。それが次の工事依頼や紹介につながる東福寺社長。「商売は笑売。ときには条件が厳しい仕事もありますが、それでも笑顔を絶やさず、お客様とは笑顔で接することを心がけています。電話応対も相手の顔が見えないだけに、なおさら言葉遣いなどには注意を怠らないように、社員には徹底しています」現在の目標は、2代目へのスムーズな事業継承です。「トラブルや赤字を発生させず、世間から必要とされる会社として存続していきたいように、私にできる限りのことをしておきたいですね」



▲施工写真や工事後の清掃などきめ細かな対応をこころがける



▲事務作業の確認も念入りに



▲東福寺正一社長を囲んで小泉中部の小宅社長(左)、第二営業所の山本所長(右)、営業担当の碓井主任とともに

トータルな提案で 頼りにされる 会社に

(株)小泉中部

〒400-0824 山梨県甲府市蓬沢945-1
TEL:055-237-3631 FAX:055-232-1584

山梨・長野の2県で10カ所の営業所を展開している小泉中部。太陽光発電や省エネ設備への積極的な取り組みのほか、電材の品揃えを強化しながら、お客様へのトータルな商品提案に力を入れている、小宅社長にお話を伺いました。



株式会社小泉中部 代表取締役社長
小宅 弘

「小泉中部の本社がある甲府は、もともと小泉グループの創業社長の出身地。それだけに、しっかりと業績を上げるのが我々の使命です。日々、身の引き締まる思いで仕事に励んでいます」と語るのは、平成20年に就任した小宅社長です。

山梨県内に4カ所、長野県内に6カ所の営業拠点を展開している小泉中部。山梨、長野エリアは東京、名古屋、新潟のいずれからも営業に入って来やすい激戦区です。その一方で新築着工数が非常に少なく、公共工事も減少中。そうした状況を打破するために、さまざまな取り組みが求められています。いま小泉中部が目指しているのは、商材をトータルに扱う会社として、お客様が安心してすべてをワンストップで任せられるようになることです。

「その一環として力を入れているのが太陽光発電。山梨県、長野県は日照時間が他よりも比較的長いので、太陽光発電が普及する条件が揃っている地域です。その流れが東日本大震災以来さらに加速。当社においても現在、太陽光発電や省エネ関連の商材に注力しています。太陽光発電のエキスパート企業であるジャパンエコロジーからも3人のスタッフが常駐し、お客様に対するサポート体制も万全です」と小宅社長。

10月には太陽光発電・省エネ商品キャンペーンフェアを初めて開催。お客様と一緒に行うイベントなのでぜひ成功させたいと意気込みを語ります。

「二ノズをつかんだ上で提案を行えば的外れにならずに済みます。またお客様から安心して任せられるには、豊富な商品知識も大切。そこで社員にも勉強や資格取得を奨励しています。自宅に帰ってから頑張る資格取得に挑戦する社員も少なくありません。学ぶことで働きがいを見出せば、お客様にもさらによりサービスが提供できるはず。そうした心がけを大事にしながら、厳しい環境の中でお客様との共存共栄を図りながら歩んでいきたいと考えています。そして、迅速かつきめ細かい営業活動を第一に心がけて、今後もお客様から頼りにされる企業を目指して、邁進していきたいです」

「小泉中部の本社がある甲府は、もともと小泉グループの創業社長の出身地。それだけに、しっかりと業績を上げるのが我々の使命です。日々、身の引き締まる思いで仕事に励んでいます」と語るのは、平成20年に就任した小宅社長です。

山梨県内に4カ所、長野県内に6カ所の営業拠点を展開している小泉中部。山梨、長野エリアは東京、名古屋、新潟のいずれからも営業に入って来やすい激戦区です。その一方で新築着工数が非常に少なく、公共工事も減少中。そうした状況を打破するために、さまざまな取り組みが求められています。いま小泉中部が目指しているのは、商材をトータルに扱う会社として、お客様が安心してすべてをワンストップで任せられるようになることです。

「現在、管材の販売強化にも積極的に取り組み、土木建築会社や水道工事店などのお客様に対して、ご案内を進めています。また甲府西営業所を中心に、3年前から電材部門の品揃えの強化を行い、担当者全員が積極的にアピールしています」

小宅社長が目指すのは、お客様に信頼され、感謝される企業になること。そのためにはまず自分の足でお客様を訪問して、お客様が何を求めているかを察知することが重要だといいます。

「いまご案内に力を入れているのが、機器の交換で光熱費をどれだけ削減できるかをシミュレーションする『エコサク』。いずみ会でも説明会を開催させていただき、利用するお客様も着々と増えています。お客様にとってメリットの大きいシステムなので、積極的に提案していきたいですね」

本社でも月に1〜2回は商品やサービスに関する研修を組んでおり、積極的な参加を奨励。グループ内でもとくに売れている商材に関する勉強会などを行って、商品知識を高めています。

もう一つのテーマがライフレイン本管のリニューアルです。山梨県はライフレイン耐震化率が、他に比べてあまり高くない地域。防災に対する意識が高まるなか、自治体でもそのリニューアル工事を推進していく方向にあります。

「現在、管材の販売強化にも積極的に取り組み、土木建築会社や水道工事店などのお客様に対して、ご案内を進めています。また甲府西営業所を中心に、3年前から電材部門の品揃えの強化を行い、担当者全員が積極的にアピールしています」

地域特性に合わせて 太陽光発電や省エネを強化

豊富な商品知識をもとに お客様との共存共栄を図る



所長 山本一彦
得意先でも社内でも、あいさつなどの基本を忘れない、明るいメンバー揃いの営業所です。

(株)小泉中部 第二営業所

〒400-0824
山梨県甲府市蓬沢945-1
TEL:055-228-6220
FAX:055-228-6239

小泉中部の10番目の営業所として誕生した第二営業所。甲府市内および周辺地域を中心に、親しみやすい営業姿勢や的確な提案、迅速なサービスで信頼を勝ち得ながら、いかにお客様の業績アップに貢献できるかに力を注いでいます。

人と人のつながりを大切にしつつ お客様にメリットのある 提案を強化

10カ所の営業拠点を展開している小泉中部のなかで、第二営業所は平成20年10月に開設されました。

「水道・空調設備分野のほか、土木建設分野のお客様を対象とした特販部のメンバーが合流してスタートしました。営業担当者が両分野を扱う、グループ内でも珍しい営業所だと思っています。現在は19人のメンバーで、甲府市内や峡東地区、北杜市などのエリアをカバーしています」と話すのは営業所を率いる山本一彦所長。

第二営業所では地域密着型の営業活動を重視して、商談の有無に関わらず、週1〜2回はお客様のもとを訪問。信頼を築きながら、気軽に要望を言ってもらえるような関係づくりを行っています。その一方で、商品知識や提案力の向上への取り組みも欠かしません。

「いまご案内に力を入れているのが、機器の交換で光熱費をどれだけ削減できるかをシミュレーションする『エコサク』。いずみ会でも説明会を開催させていただき、利用するお客様も着々と増えています。お客様にとってメリットの大きいシステムなので、積極的に提案していきたいですね」

本社でも月に1〜2回は商品やサービスに関する研修を組んでおり、積極的な参加を奨励。グループ内でもとくに売れている商材に関する勉強会などを行って、商品知識を高めています。

日々新たなことにチャレンジし お客様の業績向上をサポート

お客様の中には販促に積極的に取り組む、意欲的な方が増えてきました。そうしたお客様に対しては、キャンペーンやイベントへの出展なども提案しています。

「年に2回、アイメッセ山梨で開催している展示即売会をはじめ、各種イベントへの出展をお客様にご案内しています。エントリーをしたお客様のなかには、販売実績も上がってきているところが多いですね」

甲府市はメーカー各社の営業拠点が多いために、こうした展示会だけではなく、お客様への同行についてもメーカーの協力が得やすいと山本所長。

「メーカーと一緒にだってお客様も安心してくださいます。メーカーとベストパートナーの関係構築しながら、お客様が小泉のファンになっていただくための活動が欠かせません。そしてお客様も含めた三位一体となって、エンドユーザーへの提案をしていきたいと考えています」

第二営業所のモットーはスピーディな対応。お客様がお困りの際はとにかく迅速に対応することを旨としています。

「翌日の朝一番から工事があるために見積りを急いでいらっしやるのであれば、一刻も早い対応を行います。対応が難しい依頼があっても、何とか別の方法で対応できないか、最後まで努力するようにしています。そうした姿勢を崩さず、日々新たなことにチャレンジしながら、お客様が売上げを伸ばすお手伝いをしていきたいですね」



▲業務は互いにフォローしあって効率良く



▲綿密な打ち合わせが仕事の基本



▲テキパキとした事務処理

プロストック 相模原店オープン！

地域のニーズに合った品揃えとサービスを



▲室内照明はすべてLED電球を使用している



▲柱のない広々とした店内



▲空調部材や電材の在庫も豊富



▲材料はもとより作業ウェアまで取り揃えている



▲山田成敏店長

8月22日(月)、プロストックでは9店舗目、神奈川県内で2店舗目のプロストック相模原店がオープンいたしました。
プロストック相模原店は、交通至便な国道129号線沿いに立地。店内や看板の照明をLED電球化するなど、最新のエコ店舗となっています。また、プロストック店舗共通で導入しているボスレジ商品管理システムできめ細かいニーズにも対応しています。
山田店長は「明るく元気のいいスタッフが揃っているので、お客様には気軽に声をかけていただきたいです。年中無休、朝6時～夜10時までの営業時間に加え、常時在庫する商品数も豊富ですので、必要な物を必要な時に揃えていただけるかと自負しております。まずは立ち寄っていただき、お客様より頼られる店づくりを目指してまいります」と意気込みを語ります。

プロストック 相模原店

〒252-0132 神奈川県相模原市緑区橋本台1-18-2
年中無休・営業時間 朝6時～夜10時
TEL:042-775-6115 FAX:042-775-6116

アイテム数の増強をし ワンストップで全てが揃う体制に

小泉グループでは、電材の販売において、既存のお客様のニーズに応えることはもちろん、新たなお客様の需要にも細かい対応ができるように取り組んでいます。
今回は(株)小泉相模・相模原営業所をご紹介します。



相模原営業所 原所長(左)本社電材担当山本社員



(株)小泉相模 相模原営業所
〒252-0241
神奈川県相模原市中央区横山台1-21-9
TEL:042(755)5211

小泉グループの4本柱



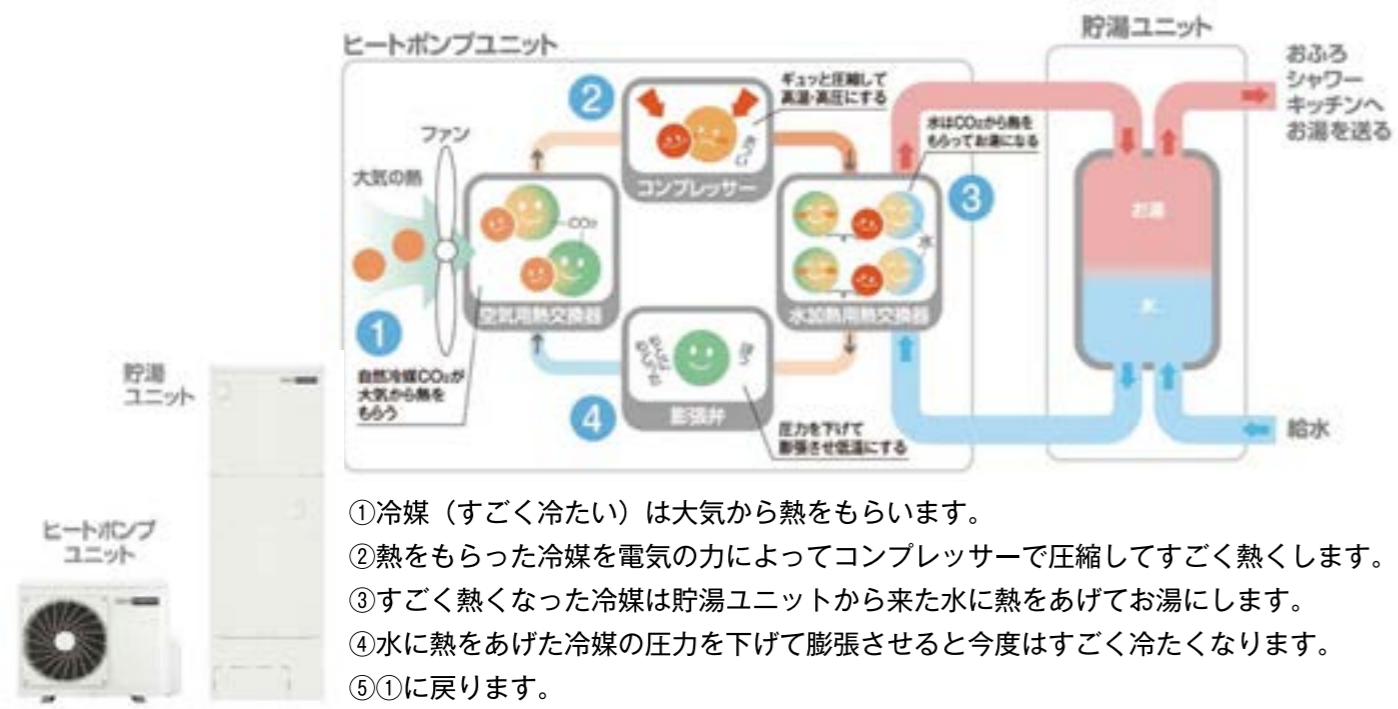
(株)小泉相模では、各営業所で電材のアイテム数を増強し、既存のお客様のニーズにも細かい対応ができるよう体制づくりを進めています。
今回、新たな取り組みをどのようにしているか、(株)小泉相模本社の山本電材担当、相模原営業所の原所長にお聞きしました。

「アイテム数を大幅に増強したことにより、電材をお求めになるお客様への対応は以前より改善されていると思います。電材専門の会社に比べてアイテム数は、見劣りするかもしれませんが、小泉グループならではの総合力でカバーしています」と山本担当。

「これまでは、空調などの販売の際に周辺部材は、専門の業者から購入していたことが多かったのですが、現在では、ワンストップで、電材をはじめとする周辺部材まで一式まるごと提供するケースが増えてきました。電材自体の取扱いについてもご案内を強化しており、お客様には一回の注文で全部の部材が提供できるように住設、電材の両面から営業展開をして」と原所長は語ります。

今後、小泉相模では、住設機器、電材の両方について商品知識を持っている強みを生かして、お客様へのよりきめ細かいサポート体制に取り組んでいきます。

ヒートポンプの基本的な仕組み



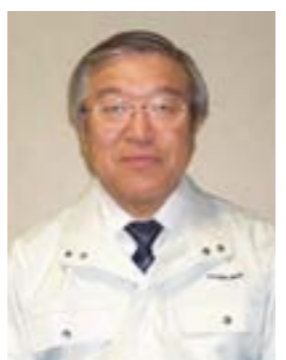
- ①冷媒（すごく冷たい）は大気から熱をもらいます。
- ②熱をもらった冷媒を電気力によってコンプレッサーで圧縮してすごく熱くします。
- ③すごく熱くなった冷媒は貯湯ユニットから来た水に熱をあげてお湯にします。
- ④水に熱をあげた冷媒の圧力を下げて膨張させると今度はすごく冷たくなります。
- ⑤①に戻ります。



株式会社 コロナ
 設立年: 1950年7月
 代表名: 内田 力
 資本金: 74億4,960万円
 従業員数: 2,210名
 事業内容: 暖房機器、空調・家電機器、住宅設備機器の製造・販売

1937年の加圧式石油コンロの発売以来、日本の暖房設備の近代化に大きく貢献してきたコロナ。会社の発展の礎となった石油ストーブはもちろん、床暖房やルームエアコン、給湯設備などにも商品の幅を拡大し、住宅設備機器メーカーとして成長を続けてきた。2001年に発売されたヒートポンプ給湯器「エコキュート」もコロナを代表する製品のひとつだ。現在も「誠実と努力」という創業の精神をもとに、たゆまぬ製品開発を続けている。

コロナにとって、大きな転換期となったのが2001年に発売された世界初のヒートポンプ給湯器「エコキュート」でした。これは大気中の熱を触媒となるCO₂に移し、コンプレッサーで圧縮することにより高いエネルギーを得るといふもの。火力を使わず、使用した電力以上の熱エネルギーを生み出すことができるため、安全性や環境保護の観点からはもちろん、ランニングコストも都市ガスに比べて1/6（発売当時）という非常に優れた製品でした。このエコキュートの成功が、コロナが住宅設備機器メーカーへとシフトしていく契機になった、と



▲株式会社コロナ 専務取締役 専務執行役員 営業本部長 高橋一嘉氏

省エネと環境保護に貢献する
 世界初のヒートポンプ給湯器、
 「エコキュート」の最新モデルが登場!

1937年の創業以来、数多くの世界初、日本初を生み出してきたコロナ。2001年に発売されたエコキュートも、省エネ、環境保護に貢献する画期的な製品でした。発売から10年を経て、その進化はまだまだ続いています。



▲株式会社コロナ 執行役員兼技術本部副本部長 鶴巻悟氏

高橋氏は言います。「現在、コロナの売上の約50%が住宅設備機器によるもの。住まいの一部として、10年・20年と使い続けられる製品を作ることが、コロナの基本姿勢になっています」

省エネ、環境保護の優れた性能に、時代の流れが追いついてきた

「ヒートポンプは非常に優れたシステムですが、その原理だけで給湯器としての高い性能を実現しているわけではありません。エコキュートは、沸かしたお湯を効率よく貯めておくためのタンク缶体の製造技術や、高温のお湯と水、中温水を使い分ける省エネ給湯回路など、新たな機能を次々と開発することで、大きな進化を続けてきました」と執行役員兼技術本部副本部長の鶴巻悟氏。

2011年にコロナがフラッグシップモデルとして発売したのが「プレミアムエコキュート」。この製品は省エネ新基準年間給湯保温効率（JIS）で3.2（消費電力の約3倍を発熱）や、お風呂の保温において従来の約36%の省エネ保温性能を実現しています。また深夜の電力を使ってお湯を沸かすことで電力消費のピ



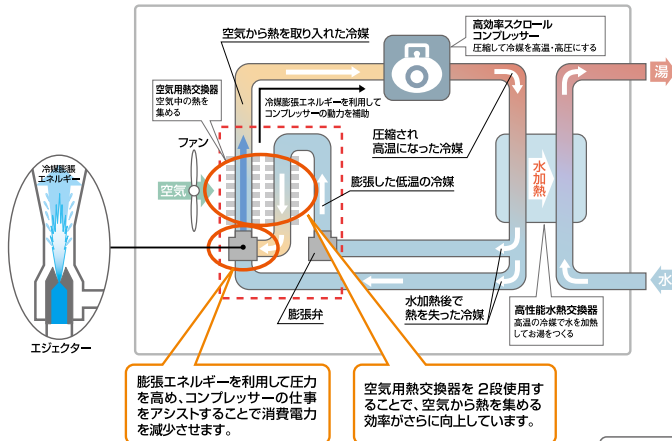
▲新潟県三条市にある株式会社コロナ本社

創業以来のモノ作りの精神で画期的なヒートポンプ給湯器「エコキュート」の開発に成功

「私たちコロナは、1933年に日本で最初の加圧式液体燃料コンロの開発に成功。1955年には日本で初めての石油ストーブの実用化に成功するなど、暖房設備の近代化に大きく貢献してきた企業です。その後も1979年の石油ファンヒーター、1983年の温水床暖房システムなど、新たな暖房機器を次々と世に送り出す一方、1979年にはロータリーコンプレッサード式エアコン「穂高」シリーズを発売するなど、家電・住宅設備メーカーの領域に事業を拡大してきました」そう語るのは株式会社コロナの専務取締役専務執行役員営業本部長、高橋一嘉氏。

高効率給湯を実現するコロナ独自の3つの技術

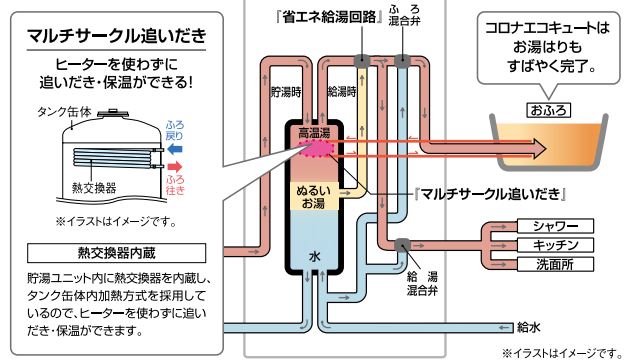
効率よくお湯をつくる技術



効率よくお湯を貯める技術



効率よくお湯を使う技術



2001年、2003年、
省エネ大賞受賞
電力負荷平準化機器表彰を
2009年から3年連続受賞

住宅設備機器メーカーとして、
長く、安心して使うことのできる
製品を作り続けたい

「エコキュートは、住宅設備機器である以
て必要ときに必要なだけお湯を沸かす、
というシステム。しかしエコキュートは、
深夜の電力を使って効率よく沸かしたお湯
を高いレベルで保温しておくことにより、
省エネルギーを実現しています。東日本大
震災以降、日本人のエネルギーに対する考
え方は、大きく変化せざるを得ませんでした。
エコキュートを通じて新しい生活のあり
方を提案していくのも、私たち住宅設備
機器メーカーの使命だと考えています」と
鶴巻氏は言います。

「従来の給湯器は、潤沢なエネルギーを使
うカットに貢献したり、CO₂排出量が
ガス給湯器の約1/2になるなど、社会的
にも大きな意義を持つ製品に進化してきま
した。



▲タンク缶体にさまざまなパーツを取り付ける



▲貯湯ユニットの外装等を取り付ける

創業以来の積極的な製品開発で、数々の世界初・日本発を生み出し続けてきたコロナ。そんなモノ作りへの強い思いは、時代が大きく省エネや地球環境保護に向かっている今こそ、発揮されようとしています。

長岡工場で行っているのはお湯を蓄えるタンク缶体や、それを収納する躯体の部品製造および組み立ての工程。例えばタンク缶体の溶接には、錆の発生を防ぐため、一般的な重ね溶接ではなく、突合せという特殊な手法が用いられています。また完成製品の全品検査を行っているのも、コロナの品質に対するこだわりの表れと言えるでしょう。

上、過酷な屋外環境に設置して長く使い続けられる耐久性を持ったものでなくてはなりません。そのため製造技術においても、コロナならではの様々な工夫がなされています」とエコキュート専用製造ラインを持つ長岡工場の工場長、小池仁氏。

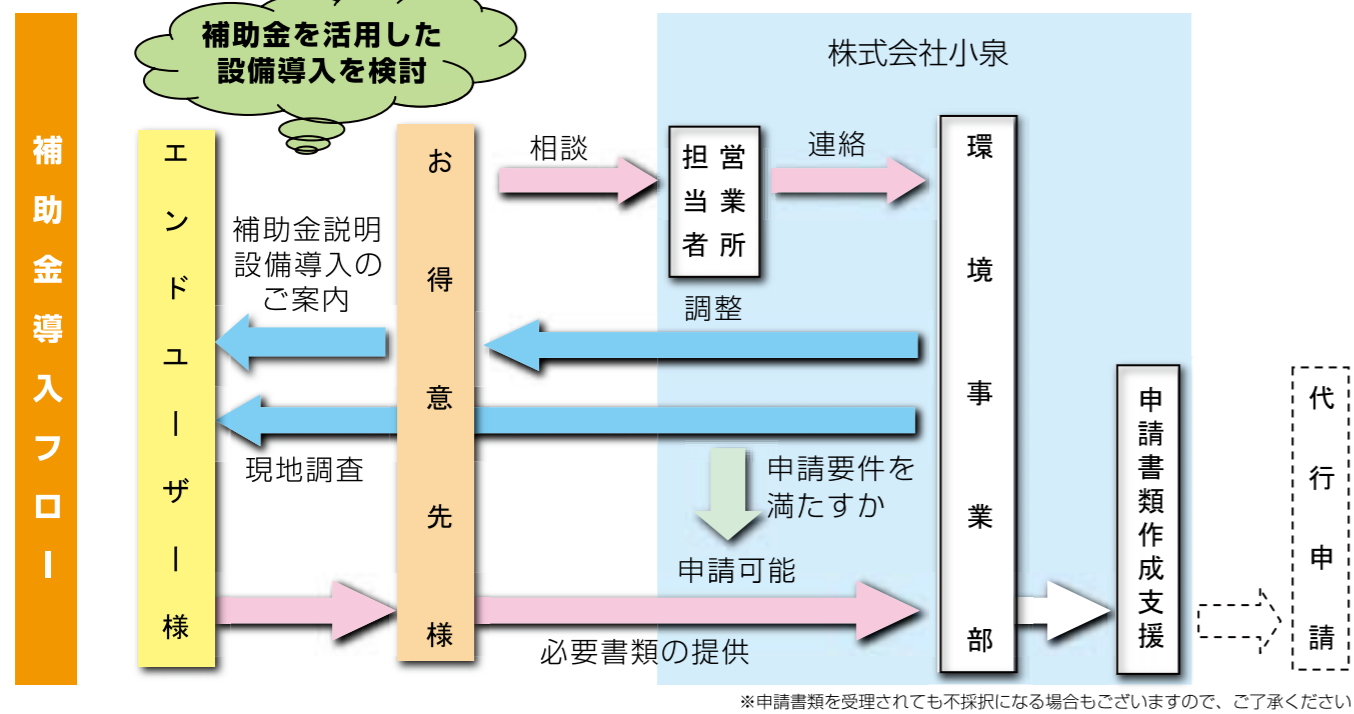
環境事業部の補助金対応について

補助金の活用

お客様にて補助金を活用した設備導入をエンドユーザー様にご提案をしませんか？

エンドユーザー様より補助金を活用した設備導入を行いたいとご相談されたお客様がございましたら、まずは営業所担当者へお問合せください。

環境事業部では、補助金内容のご説明、省エネ診断（現地調査）の実施、診断結果による新規導入設備のご提案、申請書類の作成支援、状況に応じては代行申請も賜ります。



補助金導入の成功事例

I・Y様邸

国交省の補助金を活用した事例

補助金概要：個人が高効率の空調機・給湯器を複合的に導入する事業に対し、1/3補助

総事業費：約350万円

助成金額：約100万円

導入設備：ルームエアコン6台、エコキュート1台

ハーモナイズビル（小泉所有ビル）

東京都の補助金を活用した事例

補助金概要：中小企業が省エネ診断に基づいて省エネ設備を導入する事業に対し、3/4補助

総事業費：約4,400万円

助成金額：約2,500万円

導入設備：ビル用マルチエアコン18台

※申請要件を満たせば、事例以外の省エネ設備（LED照明、太陽光発電など）でも申請が可能

環境事業部の紹介

環境事業部は省エネルギー診断業務を実施しており、これまでに実施した施設は事務所・工場・宿泊施設・病院などの事業者向けと個人宅・集合住宅の住宅向けの両方を診断してきました。取扱った設備は、事業者向けとして空調設備・照明設備・給湯設備・太陽光発電システム・太陽熱温水器・日射調整フィルム・高反射率塗料・コンプレッサー・変圧器・デマンドコントローラー・屋上緑化など、住宅向けでは衣類乾燥機、トイレ、シャワーヘッドなどがあります。

省エネに寄与する商材を常に情報収集し、その中から効率のよい商品を選定し、状況に応じたご提案を差し上げています。また逆に、ご要望を頂ければご要望に合致した商品の選定をさせていただきます。まずは、一声お掛け下さい。

ご存知ですか？ 省エネ設備の補助金交付 エンドユーザーへの補助金活用で売上アップ！

省エネ設備への補助金交付

省エネ設備の導入について、補助金が交付されているのをご存知ですか？

補助金は、国、都県、市区町村の各行政単位で交付されています。国、都県では、複数の省エネ設備の導入（空調、給湯、照明などを同時導入）を促す内容となっており、市区町村では個々の設備に対して単独に補助申請できるようになっています。

補助率は、補助対象経費の1/3から1/2が一般的となっています。補助金額は、補助率より算出される金額または限度額が設定されている場合が多いので、どちらかの金額の低い方が補助金額となります。

小泉のサポート

株式会社小泉がサポートできる主な設備としては、空調設備、照明設備、給湯設備、太陽光発電システムなどがあります。その他、ご要望があれば可能な限りサポートさせていただきますので、営業所担当者へ一声お掛け下さい。補助金を活用して売上アップをしましょう。

省エネ設備の一例



太陽光発電システム



省エネエアコン



エコキュート



LED照明



行政の補助金内容の概略

誰がくれるの	どんな時にもらえるの			どんな人が		どんな設備で		どこまでが対象なの			どんな形で		
	種類	どんなタイプ	例えば	個人	法人	居住用	商業・施設	物品の購入	工事の費用	借入金	導入資金の補填	支払金利の補填	
国	自然エネルギーを活用する設備を導入した	個々の導入への対応	太陽光発電システム	○	—	○	—	○	—	—	4.8万円/kW	—	
			太陽熱・パイルス・地中熱利用 新エネルギー利用設備	—	○	—	○	○	—	—	補助対象経費の1/2	—	
	省エネ設備を導入	複合的な導入への対応	空調、給湯、照明、断熱材、省エネ	○	○	○	○	○	○	—	補助対象経費の1/3	—	
			工業炉、ボイラ等の燃焼設備 給湯器(エネファーム) エコカー導入	—	○	—	○	○	○	—	—	補助対象経費の差額の1/2	—
県・都	自然エネルギーを活用する設備を導入した	個々の導入への対応	太陽光発電システム	○	○	○	—	○	—	○	2.5万~10万円/kW	年利1%	
			エコカー導入	○	○	—	—	○	—	—	5万円~15万円	—	
	省エネ設備を導入	複合的な導入への対応	空調、給湯、照明、断熱材、太陽熱	—	○	—	○	○	—	—	補助対象経費の1/4~3/4	—	
			高効率給湯器 家庭用コージェネレーションシステム	○	○	○	○	○	—	—	—	1万~5万円 2万~20万円	—
市・区・町・村	自然エネルギーを活用する設備を導入した	個々の導入への対応	太陽熱利用システム	○	○	○	○	○	—	—	家庭用：9千~1.65万円/m ² 業務用：1万~2万円/m ²	—	
			太陽光発電システム	○	○	○	○	○	—	—	—	家庭用：2万~10万円/kW 業務用：3万~15万円/kW	—
	省エネ設備を導入	個々の導入への対応	照明設備、LED照明	○	○	○	○	○	○	—	—	設置費用の10~20%	—
			断熱対策（断熱窓、高反射率塗料） エコカー導入	○	○	○	○	○	○	—	—	補助対象経費の1/3など 購入差額の12.5%	—

(注意)

・国からの補助金と地方自治体からの補助金は重複して受取れない場合がありますのでご注意ください。

・詳細は、各窓口、各ホームページよりご確認ください。

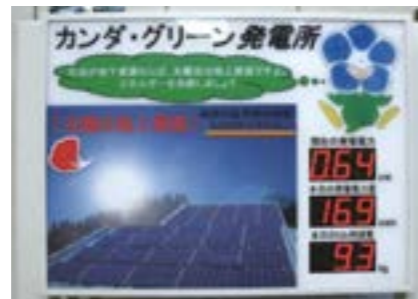
太陽光発電システムを新しい事業の柱として、地域に広めて貢献したい。



▲神田組では毎月1～2件のペースでコンスタントに受注を継続。写真は導入したお客様の設置例



▲左イベントなどで大活躍のキャラクター「グロリー」は従業員のお嬢さんがデザインを担当



▲本社でも太陽光発電を導入し、社屋の前には現在の発電量を知らせる表示板を設置。街の人々にアピールしています



▲毎月配信しているファックスDM「あさがお通信」



▲電気、工務店、設備、鉄鋼所など地域業者があつまってチームユニオンを結成



▲川根本町にはSLが走る路線として知られる大井川鉄道の終着駅・千頭駅があり、多くの観光客や鉄道マニアでにぎわいを見せます。

大井川上流に位置し、お茶の産地としても有名な静岡県・川根本町。この町で太陽光発電システムの販売に力を入れている株式会社神田組。太陽光発電にかける思いを神田優一社長にお聞きしました。

株式会社 神田組



▲左から株小泉東海 藤枝営業所の岩本保司所長、川口雄也、神田社長、神田組の笹木秀明さん、松下誠さん



▲左神田組の本社社屋。地域の各種公共工事を通じて地元・川根本町に貢献しています

グランプリ受賞をきっかけに太陽光発電にシフト

各種公共工事をはじめとする土木建設工事で、地域社会への貢献を続けてきた神田組。しかし公共工事が減少する中、土木建設会社として新しい取り組みにチャレンジする必要性を痛感し、さまざまな可能性を模索してきたと神田社長は語ります。

「静岡県で温暖化防止に関する動きが活発になりつつあった時期、環境関連の事業への進出を検討していた当社では、朝顔を使った緑のカーテンで日除けを作り、夏季の屋内温度を下げる取り組みを続けていました。この事例を2007年に静岡県の『S TOP 温暖化グランプリ』で発表したところ、思いがけずグランプリを受賞し、全国大会でも高い評価を獲得しました。これを機に環境問題への取り組みを強化。新たな事業の柱とし、太陽光発電システムの販売を始めたのです」

静岡県は日照時間が国内でも比較的長い地域。山間部にある川根本町は空気が澄んでいて、太陽光発電にとって好条件を備えていたことも、力を入れた理由でした。

ファックスDMによる啓蒙と口コミでのマーケティング

神田組ではこれまで毎月コンサルタントを交えて、太陽光発電をはじめとしたエコ関連設備に関する社内勉強会を実施。その成果を販売に繋げています。

「小泉東海さんのお付き合いは2件目の案件から始まり、製品の仕入れだけではなく、日頃から情報交換や勉強会の開催など、

さまざまな面からサポートしてもらっています。設備の販売に先駆けて、まず自分たちが太陽光発電を試して評価することが大切だと考えました。そこで私や社員が自宅に設置してデータを収集したところ、9年で採算が取れるというデータが得られたので自信をもって販売に踏み切ったのです」

お客様が設置して採算を取りやすいのが発電量4.3キロ〜4.8キロの設備。このクラスを主力に販売を推進しています。

「当社では地元の一一般家庭に対して、あさがお通信」というファックスDMを毎月1回のペースで配信しています。太陽光発電に関する各種情報をわかりやすくまとめたもので、配信数は約1600件。各種エネルギーの価格と効率の比較や、太陽光発電の料金のしくみ、補助金などの情報などを掲載しています。これまでに18回発行していますが、そこから口コミをきっかけにして受注に結びつくケースが多いですね」と神田社長。

最近では訪問販売業者が、補助金が打ち切られる、電力の買取価格が下がる、といった話題で、不当な取引に持ち込むケースもあります。そうした悪質業者に惑わされないように、まずは太陽光発電について正しい知識を広めてお客様に理解してもら



▲株式会社神田組 代表取締役 神田優一氏

らうことが先決だと神田社長は言います。「地元以外から営業活動に来る会社も増加しています。しかし、地域の会社ならではの安心感は大きな強みだと思います。地元で販売活動を展開している以上、最後まで逃げずに責任ある商売を続けることを大切にしていきます」

さまざまな事例を参考にして太陽光発電の普及に努めたい

神田組では、太陽光発電システムを導入していただいたお客様に設備見学の協力を依頼し、導入を検討している方に見学してもらおうことで、受注に結びつくことが多いそうです。さらに設置していただいたお客様に対しては、自社で経営する温泉施設での感謝の集いへの招待や、利用優待券のプレゼントなども行っています。そこから新たなお客様をご紹介いただくケースも少なくありません。

「太陽光発電の普及を阻害する要因は、比較的大きな初期費用がかかることです。その課題を解決することで、大きく普及が進むと思います。現在、長野県飯田市では太陽光発電システムの設置を初期費用0円で行うことができる制度を取り入れています。その視察も行ってききました。今後はそうした仕組みも参考にしながら、さらに太陽光発電システムを普及させていきたいと考えています」と神田社長は豊富を語ります。

株式会社神田組
創業・昭和40年1月
所在地：静岡県榛原郡川根本町千頭024番地の1
代表者：代表取締役 神田優一

いずみ会会員企業の皆様へお知らせ

オリコ・ジャックスの個人向け無担保ローン受付中!

小泉グループは、いずみ会会員企業様への特典の一つとして、オリコ社及びジャックス社が提供する個人向け無担保ローンを「いずみ会会員企業様向け」として組成し、リリースしております。

本ローンは「いずみ会会員企業に勤務する従業員」であれば基本的に申込可能な商品(注①)で、金利面他既存の類似商品と比べてお借入条件が優遇されていますので、通常よりお得な内容となっています。

自社に社内融資制度がない会員企業様は、この制度をその代替的位置づけとすることもできますので、本ローンを是非ともご活用ください。

注①ジャックス社は「勤続1年以上」が条件となっています。

ローン概要

	オリコ	ジャックス
名称	オリコ優遇ローン	α - Style (アルファスタイル)
申込資格	満20歳以上、いずみ会会員企業に勤務する従業員	満20歳以上、いずみ会会員企業に勤務する勤続年数1年以上の従業員
申込方法	Web、電話、郵便	電話、郵便
タイプ	目的別借入型、汎用型	汎用型
登録番号	関東財務局長(10)第00139号	北海道財務局長(10)第00007号
日本貸金業協会会員	第0000006号	第0000008号

※取扱条件は予告なく変更される場合があります

受付時間は上記2社ともに9:30~17:30(土・日・祝休・年末年始を除く)です。

ご注意:本ローン詳細につきまして、(株)小泉及び子会社各社にお問い合わせされてもお答えできませんので、直接上記お問合せ先に問い合わせさせていただきますようお願い申し上げます。

お問合せ先

オリコ●Web 専用サイト:<http://orico.tv/ml>
(アクセスコード:900360)

※Webを閲覧する場合、上記アクセスコードが必要となりますので必ずご入力ください

●電話 **マイカーローン** 0120-089-190
(フリーダイヤル)
マイカーローン以外 049-256-1160
(一般電話)

ジャックス●電話 0570-00-2270(ナビダイヤル)
046-298-6000(一般電話)

※専用Web等はありません

映画「道 ~白磁の人~」協賛募集中!

弊社社長長坂絅司が代表を務める小説「白磁の人」映画製作委員会が中心となって、現在映画製作が進められています。

既に撮影期間は終了し、編集作業等に入っていますが、本委員会では協賛金を募集しています。一定金額以上のご協賛をいただいた場合には、映画のエンドロールへのお名前掲載他各種特典もありますので、是非ご検討をお願いいたします。

お問合せ先:小説「白磁の人」映画製作委員会事務局 幹事会社(株)小泉
TEL 03-3393-2518/FAX 03-3393-1240 担当 伊藤、坂本

映画概要

作品名: 映画「道 ~白磁の人~」(「白磁の人」(仮題)から正式にタイトルが決定いたしました)
原作: 江宮隆之(小説「白磁の人」河出書房新社刊)
監督: 高橋伴明/脚本: 林 民夫/主演: 吉沢悠、ヘ スピン
製作: 小説「白磁の人」映画製作委員会/「白磁の人」フィルムパートナーズ(幹事会社(株)小泉)
制作: アマゾンラテルナ/制作協力: CJ Power Cast(韓国)/配給: ティ・ジョイ/CJ Entertainment JAPAN(予定)
完成披露: 2012年1月(予定)/公開時期: 2012年初夏公開(予定)

「白磁の人」とは… 1914(大正3)年、日本の植民地支配下におかれた当時の韓国に渡り、現地の人々に博愛の精神で接するとともに、山々に木を植えて緑を取り戻し、陶磁器や木工品等の暮らしの用具に民族文化の美を見いだした実在の人物「浅川 巧」(山梨県出身)の人となりや、その尊い業績を小説に描いた日韓友好の懸け橋となる作品です。



山梨県北杜市での映画撮影の様子

プレゼント&インフォメーション

旅行やアウトドアにおすすめのグッズ紹介!

プレゼント 01 3名様にプレゼント

疲れた足を一気に解放 「どこでも足座楽」

飛行機や列車などでの長時間の移動中、靴を脱いで疲れた重い足を解放したいという時におすすめなのが「どこでも足座楽」。パッと広げるだけで足台として使い、さらに足裏のアーチ部分(土踏まず)をぐぐっと刺激してくれる便利アイテム。靴もすっぽり入り旅行や長距離移動の必需品です。



価格 / 1,980円(税込)
 サイズ /
 収納時: 190mm×265mm×20mm
 使用時: 200mm×265mm×155mm

プレゼント 03 3名様にプレゼント

脚長に見えるウォーキングシューズ 「脚長美脚シューズ」

履くだけで8.5cm脚長になれる隠れインソールが入ったシューズ。見た目には5cmヒールなのに、実際は8.5cmアップで自然と脚長に。しかもアーチを作るインソールも入ったWインソールなので、ウォーキングやお出かけにもってこいの安定感。快適に美スタイルライフをお楽しみいただけます。



価格 / 8,400円(税込)
 サイズ / 22.0, 22.5, 23.0, 23.5, 24.0, 24.5
 ※応募の際はサイズを明記ください。 ※色はブラックになります。

プレゼント 02 3名様にプレゼント

ヒザ痛や腰痛対策のインソール 「ペダックプラスワン」

O脚歩行は筋肉や関節が外側に湾曲しているため血流やリンパの流れが滞りやすく、それが原因でヒザや腰の悩みを引き起こします。「ペダックプラスワン」は、脚の外側を厚く、内側を薄くして、微妙な高低差をつけた靴の中敷で、O脚クセのある歩行を補整するのに効果的です。



価格 / 1足分2,625円(税込) サイズ / M(22.5~24.5cm)、L(25.0~26.5cm)
 ※応募の際はサイズを明記ください。

プレゼント 04 1名様にプレゼント

ペットボトルが軽〜い水筒に! 「ペットマグ」

水筒を持っていきたくないけど重さと移し替えの面倒くささが…。そんな悩みを解消してくれるのが「ペットマグ」です。ペットボトルのキャップ部分にかわいいマグカップをつければ手間なく水筒に! 魔法瓶と比べると重さはなんと1/6! 遠足や旅行に必携ラクラクアイテムです。



価格 / 3個組550円
 サイズ / 口径70mm×高さ58mm×全幅(取っ手含む)97mm

■上記の商品のお問い合わせ先 株式会社ドリーム ☎0120-559-553

プレゼント応募方法 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12月21日(水)
 「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	サイズ	



“ニッポンの秋”を代表する、世界的な観光地
栃木県「日光」

世界遺産にも登録された日光東照宮などの社寺をはじめ、いろは坂、中禅寺湖、華厳の滝(けごんのたき)と、自然と歴史文化に彩られた多彩な観光地が集まる日光。なかでも紅葉の秋は、もっとも美しい季節のひとつです。数多くの画家や文豪が愛した日光の秋を、訪ねてみるのはいかがですか。



■(社)日光観光協会 Tel 0288-54-2496

標高1,500mに広がる、高原ならではの秋
長野県「上高地」

北アルプスは飛騨山脈の谷間に位置する大高原。標高1,500mながら雄大な平坦地が広がる地形は国内では珍しく、国の文化財(特別名勝・特別天然記念物)にも指定されています。山地と平地の森林が混在することも特長で、河川林や湿原などの豊かな植生と合わせ、高原ならではの紅葉が美しいスポットです。



■松本市 アルプス観光協会 Tel 0263-94-2221

心が洗われる、寺社と紅葉との美しい調和
山形県「山寺」

山寺の通称で知られる宝珠山立石寺は、松尾芭蕉が俳句「閑さや岩にしみ入る蟬の声」を詠んだ場所として有名です。ブナ材の建築物としては日本最古といわれる根本中堂のほか、樹齢1000年を超える天然記念物の大銀杏など、建ち並ぶ建築物と秋の樹木との調和が“ニッポンの美”を見せてくれるスポットです。



■山寺観光協会 Tel 023-695-2816

温泉郷での湯めぐりも楽しい、国内有数の峡谷
宮城県「鳴子峡」

切り立った断崖と乱立した岩石など、ダイナミックな景観が美しい「鳴子峡」は全国的に知られる紅葉の名所。見晴台、大深沢橋の絶景ポイントが点在し、近くには1000年以上の歴史をもつ鳴子温泉郷があります。ここは5ヵ所の温泉地からなる一大温泉郷で、それぞれ個性豊かな街並みやお風呂を楽しむことができます。



■鳴子観光・旅館案内センター Tel 0229-83-3441

IZUMI 秋季号 平成二十三年十一月一日発行(年四回発行) 第四十四卷 第四号 通巻三三三号

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