

IZUMI

IZUMI

2024・春季号

春季号 2024年4月1日発行(年4回発行) 通巻282号

発行 株式会社小泉 東京都杉並区荻窪4-30-16 藤澤ビルディング2F 〒167-10051



人・街・未来へ



特集Ⅰ▶ビジネス最前線インタビュー

特集Ⅱ▶この商材を推す!

Vol. 282





CONTENTS

IZUMI

2024・春季号

Vol.282

OPINION

4 キーパーソンインタビュー

「脱炭素社会の実現」に向け、
カーボンニュートラル商材の開発と拡販に邁進する

株式会社 ノーリツ 竹中 昌之 氏

SPECIAL FEATURE 1

6 特集Ⅰ ビジネス最前線インタビュー

8 埼玉県全域の「水」と「空気」を守る

積田冷熱工事 株式会社 積田 鉄也 氏

12 どんなところも

「自分の家」だと思って仕事をする

アイエスアイ工業 株式会社 石崎 忠雄 氏

16 水資源が豊かな岳南地域で さらに頼られるような存在へ

株式会社 小泉東海 富士営業所

17 川崎北部の人気エリア 幅広い層のお客様に愛される営業所へ

株式会社 小泉神奈川 川崎北営業所

18 人口増加により多くの需要 新規開拓を精力的に

株式会社 小泉相模 藤沢営業所

19 スタッフたちの能力を結集して 全国ナンバーワンの売り上げ達成を目指す

株式会社 小泉 プロストック戸田店

SPECIAL FEATURE 2

20 特集Ⅱ この商材を推す！

TOTOシステムバスルーム SYNLA シンラ

OTHERS

22 小泉グループ・サービスネットワーク

株式会社 ノーリツ
取締役 兼 専務執行役員
国内事業統括本部 統括本部長

竹中 昌之 氏



「脱炭素社会の実現」に向け、 カーボンニュートラル商材の開発と拡販に邁進する

1951年、「お風呂は人を幸せにする」を理念に創業したノーリツですが、給湯機器におけるリーディングカンパニーとして、多くの方から支持されるようになりました。

昨年は、2021年度から2023年度にかけての中期経営計画「Vプラン23」の最終年度として、その計画を推進してきたものの、新型コロナ禍によるサプライチェーンの混乱から端を発した、急激な外部環境変化の影響により、目標を達成することができませんでした。その経験を踏まえ、サプライチェーン寸断リスクに備えた安定的な供給に向け、今までの体制・仕組みを見直し、部品の分散購買、汎用化、統廃合などの課題を、短期、中長期スパンで取り組んでいます。

現在、社会問題となっているエネルギー供給や、カーボンニュートラル化への取り組みは、今後も加速することが予想され、弊社の環境配慮商品である「エコジョーズ」、「エコフィール」、「ハイブリッド給湯システム」が注目を集めていますが、導入にコストがかかっても、ランニングコストやCO₂排出量を抑制することは、結果的に経済的にも環境社会的にも大きなメリットが享受できると考えます。

最近では第3のエネルギーとしてCO₂フリーの「水素」が注目されておりますが、ノーリツも水素をエネルギーとした商品開発を積極的に行い、次世代型給湯器の開発を推進しております。昨年末には、水素100%燃焼の家庭用給湯器を開発したことを発表させていただきましたが、各方面より大きな反響をいただいております。基本的には、「お湯の価値を届ける」という思想のもと、既存給湯器同等の機能を有したシステムであり、インフラの整備が拡大すればすぐにでも商品としてエンドユーザー様にお届けできるようスタンバイしている状況です。ノーリツは長年、エコファースト企業として脱炭素社会

の実現に向けた取り組みを推進しておりますが、水素はカーボンニュートラル社会の実現を目指す上で、期待が高まるエネルギーソースであり、今後は社会全体で変容するエネルギー構成に合わせた事業活動が必要だと考えます。

ノーリツは、2030年までを「低炭素化フェーズ」、それ以降を「脱炭素化フェーズ」と位置づけ、2050年のカーボンニュートラル実現に向け、製品による取り組みは環境配慮商品の拡充と拡販、事業活動による取り組みはRE100^{*}達成を主軸としたロードマップを策定しました。特に製品による取り組みでは、トランジション期間においてエコジョーズやエコフィール、ハイブリッド給湯システムの普及促進を図り、環境社会との親和性の高い技術を提供していきます。普遍的にお届けするお湯の価値だけでなく、環境に優しい環境社会価値をお届けし、ユーザー様の一人ひとりによる環境社会への貢献実感に繋げていくことが、メーカーとして果たすべき役割と目指すべき社会貢献だと考えます。

今から半世紀以上前、ノーリツが関東へと進出する際にお力を貸していただいたのが小泉様です。関東圏にコネクションがなかった私たちにとっては、小泉様のサポートは大きな武器になりました。今ではビジネスパートナーとしての枠を超えた存在であり、強い信頼関係で結ばれています。業界をリードする独自のネットワークや各エリアを結ぶ協力店へのアプローチなどで連携し、大切なパートナーとして住設業界の発展に貢献していければと思っています。ノーリツは、小泉様と共に、お得意先様である流通事業者や販売店、工務店などの皆様に、質の高い製品・サービスを提供し、選ばれるメーカーとしてより強固な関係を構築していきながら、エンドユーザー様のQOL（生活の質）向上に繋がるように、価値伝達を図って参ります。

(※ [Renewable Energy 100%] の略。事業活動で消費するエネルギーを100%再生可能エネルギーで調達することを目標とする国際的イニシアチブ)

INTERVIEW ビジネス最前線インタビュー



#01



#02



#03



#04



#05



#06



積田冷熱工事 株式会社

埼玉県全域の

「水」と「空気」を守る

#01 INTERVIEW



半世紀以上にわたって暮らしを支える

給排水、衛生、空調工事を主な業務とする積田冷熱工事株式会社は、さいたま市緑区に拠点を置き、埼玉県全域をカバーする。創業は昭和43年、半世紀以上にわたり地元に住まう人々の生活を支え続けている。代表取締役である積田鉄也社長は「私たち積田冷熱工事は、地元にも密着し、人々が安心して暮らせる環境を守りたい」と語り、さらなる躍進を目指す。

「現在は30名の社員とグループ会社、協力会社が力を合わせ、埼玉県全域の『水』と『空気』を守る仕事をしています。弊社は昭和14年に祖父が始めた電気設備工事会社の電気工事をルーツとし、私の父が立ち上げた積田冷熱工事を私が受け継いだ形になります。埼玉県は東京のベッドタウンとして発展し、さいたま市は「住みたい街ランキング」にも入るほどの人気を博しています。それだけに給排水、衛生、空調に対する需要が増えている一方、施工に求められるニーズも高度化、多様化してきているんです。私たちはどんな仕事に対しても誠心誠意で向き合い、社である『工事期間の厳守』『親切な施工』『技術の向上』を忘れることはありません。その積み重ねこそが信頼となり、企業としての実績につながるのだと自負しています」

建設業界は慢性的な人手不足と言われ、新たな労働力の確保に頭を悩ませている経営者も多い。積田社長は社員のスキルアップを応援することで、新たな雇用を生み出し離職率が下げられるのだと語る。

「今、建設業界に必要なことは、働きたいと思える職場

を作ることです。給与や労働条件など人によって求めるものは異なりますが、これからは『自分自身の成長』に対するサポートが特に必要だと感じています。積田冷熱では仕事に必要な資格を取得するための支援を行い、費用や時間をサポートすることで社会人としての成長を促しています。今は仕事と労働者のバランスがとれていないのが現状であり、人材が確保できれば仕事が切れることはありません。人材を確保するだけでなく、優秀な人材に育てることも大きな課題だと感じています」

積田冷熱工事と小泉は、欠くことのできないビジネスパートナーとして強い絆で結ばれている。

「小泉さんは仕事をする上で欠くことのできない大切なパートナーです。『朝野球』と呼ばれる草野球の試合で小泉の当時の担当者と出会ったことから始まりました。現在、担当していただいている大熊さんとも長い付き合いで、実直な仕事ぶりは社員全員が頼りにしているほどです。これからも良いお付き合いをしていきたいですね」



積田冷熱工事 株式会社
埼玉県さいたま市緑区大門 2619

#01

100年続く企業を目指して、働きたいと思える職場作りと人材育成にも力を注いでいく。



積田冷熱工事株式会社
代表取締役 積田鉄也 氏

次の10年20年と成長していくためにも、組織体制の強化は必須です。新しい時代への懸け橋として会社の基盤をさらに強固なものとし、すべての社員たちが安心して働ける環境作りを目指します。



積田冷熱工事株式会社
執行役員 統括部長 吉本晴志 氏

私の仕事は「気持ち良く仕事をさせること」。社員のモチベーションを向上させ、クオリティの高い仕事を遂行していく。今後は自主性を重視することで「考える力」を育てていきたいと考えています。



積田冷熱工事株式会社
取締役 積田直也 氏

創業者である祖父、現在社長の父が築いてきた基盤やビジョンに加えて、新しいアイデアや戦略を持ち込み、組織をさらに発展させていきたいです。そのためにも自身が常に学ぶこと、成長することを続けていきたいと思っています。



積田冷熱工事株式会社
取締役 積田寛也 氏

幼い頃より経営者である父の姿を見て育ってききました。新しい課題や時代の変化に対応するためにも、様々な知識を蓄えて経験を重ねると共に、兄を含め全社員と会社を盛り上げていきたいと思っています。



株式会社 小泉北関東 大宮営業所
課長補佐 大熊信行 (※2月21日時点)

積田社長は、仕事をする上での大きな目標であり、男としての憧れでもあります。また、積田冷熱工事は埼玉を代表する会社ですから担当者としての責任は大きい。今後もお役に立てよう頑張ります。

アイエスアイ工業 株式会社

どんなところも「自分の家」
だと思って仕事をする

#02



#02

信用と信頼を次世代へ引き継ぐ仕事も重要

東京都江戸川区に拠点を構えるアイエスアイ工業株式会社は、給排水工事、空調設備工事に特化した設備会社である。カバーエリアは、江戸川区を中心に東京23区と広く、官民を問わず多くの現場を抱えている。代表取締役である石崎忠雄氏は「地元である江戸川区に密着し、困った時に頼りになる存在であり続けたい」と語るように、地元への愛情を全面に押し出している。

「アイエスアイ工業株式会社は、昭和55年に兄と共に立ち上げ、現在は私が代表取締役を任されています。給排水や空調設備は地味な仕事ではありますが、人々が生活を送る上では欠くことのできない重要なインフラ。それだけに仕事に対する責任感は大きく、社員には『自分の家だと思って仕事をする』ことを啓蒙しています。それは、設備屋としての矜持であり、忘れてはならない誇りでもあるのです。しっかりと丁寧に施工することで長く使うことができ、その当たり前の日常が大きな安心感になる。私たちが施工する給排水や空調の設備は床下や壁、天井の中に隠れてしまい目立つことはありません。だからこそ丁寧に仕事をするのが大切なのです。一つひとつの現場を丁寧に仕上げる。その積み重ねが信用となり、次の仕事へと繋がっていくのです」

アイエスアイ工業株式会社は地元密着し、多くのお客様から頼られる存在として愛されている。その築き上げた信用を次世代へと継承することが石崎氏の目標であり、夢だと言う。

「私の目標は、これまでに築き上げた信用と信頼を次の

世代を担う人間へと引き継ぐことです。もうすぐ息子が他社での修業を終えて戻って来るのですが、すぐに会社を任せる訳にはいきません。これから後継者として育てていくことが、私の役割になる。任せる方も、任される方も大変だとは思いますが、しっかりとバトンを渡すことが私の役割であり、地元に住む人々の暮らしを支え続ける礎になると信じています」

アイエスアイ工業株式会社と小泉は、30年を超える深い関係を構築している。

「小泉さんとの関係は城東営業所ができた当時からなので、もう30年以上のお付き合いになります。ビジネスとしての取引はもちろんのこと、お付き合いの中で親身になって考えてくれる人間性の良さも、小泉さんの魅力だと思っています。営業担当の佐野さんは草野球チームの助っ人としても活躍してくれ、公私共に頼りにしています。これからもパートナーとして長いお付き合いを続けていきたいと考えています」



アイエスアイ工業 株式会社
東京都江戸川区新堀 1-8-5

江戸川区に密着し 困った時に頼られる存在でありたい



アイエスアイ工業株式会社
代表取締役 石崎忠雄 氏

小泉さんへの希望としては、これからも「何でも揃う小泉」を継続してもらいたい。そして「何でも安い小泉」にも挑戦してほしいですね。これからも最良のビジネスパートナーとして頼りにしています。



アイエスアイ工業株式会社
工事部 芳賀 隆 氏

勤続年数が20年を超える私ですが、まだまだ勉強不足は否めません。より高度な技術力と柔軟な発想を身に付け、これからもアイエスアイ工業株式会社の社員として貢献していきたいと考えています。



アイエスアイ工業株式会社
工事部 大内 陸 氏

アイエスアイ工業株式会社には自分の可能性にチャレンジできる素晴らしい環境が整っています。まだまだ経験の少ない私ですが大きなチャンスが与えられ、その責任感は仕事へのやりがいにもなっています。



株式会社 小泉中央 城東営業所
課長補佐 佐野正幸 氏

石崎社長は仕事に厳しい反面、人には思いやりを持って接してくれる優しい方です。今後も30年以上にわたって築き上げてきた小泉との関係に恥じぬよう、誠意を持って努めさせていただきます。



水資源が豊かな岳南地域でさらに頼られるような存在へ

太田 陽 主任

#03

(株)小泉東海 富士営業所

静岡県富士市厚原 139-2

工場プラントを扱うお客様を確保していくことが鍵

小泉東海・富士営業所のトップとして陣頭指揮をとる阿部信之所長。今後は、地域特性を重視したプラント工場へのアプローチが、大きな鍵になると言う。

「富士市は南部に多くの工場を有していることもあり、工場プラントを扱うお客様を確保することが営業戦略の鍵になると考えています。同時に既存顧客のメンテナンス、ならびに積極的な営業を行うことで利益に厚みを持たせていく。そのためにも、お客様が求める商材の絞り込みや、必要とされる管材の確保は大きな課題であり、早急に改革を行うべきポイントだと考えています」

東海本社から富士営業所へと異動し、重要な戦力として期待される太田陽主任は新天地で闘志を燃やす。

「東海本社から富士営業所へと勤務先が変わり、気持ちも新たに営業活動を行っています。現在は約80社のお

客様を担当しつつ、新たな担当者として訪問頻度を増やすよう心掛けています。将来的な目標としては営業所として、個人として、年間表彰されるような営業マンを目指しています。まずは既存顧客との関係性を構築し、その上で新たな顧客を開拓して上積みをしていく。今後はお客様のニーズに応えるだけでなく、より積極的に提案を行い、頼っていただける存在になりたいと思います。『小泉＝太田』と思っていただけるよう、精進していきたいです」

入社2年目の松永知夏さんは、新人営業として精力的な日々を過ごす中で、自己の成長を目指している。

「小さい頃から住宅に興味があったので、住宅資材を扱う小泉を選びました。加えて、人と話すことが好きなので、営業の仕事は自分に合っているとも感じます。しかし、好きと成果が一致するとは限りません。成果を出すには努力と経験が必要。今は自分を成長させる時期と捉え、何事にも積極的に行動することを心掛けています」

人気エリアとしての需要にもしっかりと応えていく

川崎市北部を商圏に持つ小泉神奈川・川崎北営業所。中村和佳所長は、バランスの良い営業活動が必要になると語り、新たな展開を模索する。

「川崎市という場所は、住宅地と工場地帯が広がる多様な面があり、住宅地は人気エリアとしてマンションの需要が高まっています。新築はもちろんですがリフォームに関するニーズも多く、住宅設備と共に管材にも力を入れていくことが利益向上の鍵になります。まずは予算を達成することを大前提とし、その上で新規開拓と既存顧客のバランスを取りながら、利益を積み上げていきたいと考えています」

入社3年目となる佐藤茜さんは、当初より営業の仕事志向し、一人立ちした現在は女性ならではの感性で営業活動に励んでいると言う。

「入社当時は営業の見習いという立ち位置でしたが、2年前より本格的に営業として働くことになりました。現在のクライアント数は40社ほどですが、今後は新規顧客の開拓を精力的に行っていくことが大きな目標です。私は女性としての強みを活かした提案を行うことで、お客様との関係を構築するよう心掛けています」

若手のエースとして活躍する高橋晟生さんは、リフォーム関連の新規顧客開拓に意欲を燃やす。

「管材を扱う水工店をメインにした営業活動を行っていますが、今後はリフォーム関連の新規開拓が必要になると考えています。そのためにはリフォームに関する知識を増やし、より深い部分に攻め込む力が必要になる。可能な限りお客様の現場へと足を運び、納品した商品がどのように施工しているのか、何が必要なかを学ぶよう心掛けています。現場での経験や知見は、私が営業マンとして成長するための大きな力になっています」

(株)小泉神奈川 川崎北営業所

神奈川県川崎市宮前区潮見台 10-8

#04



高橋 晟生 さん



川崎北部の人気エリア 幅広い層のお客様に愛される営業所へ

佐藤 茜 さん



人口増加により多くの需要
新規開拓を精力的に

柳田 燎摩 主任

#05

(株)小泉相模 藤沢営業所

神奈川県藤沢市石川 4-28-17

より迅速かつ正確に対応することで 差別化を図っていく

神奈川県藤沢市を中心に茅ヶ崎市、綾瀬市を商圏に持つ小泉相模・藤沢営業所。一昨年、所長へと就任した馬場秀也所長に話を聞いた。

「藤沢市は人口の増加により、多くの需要が生まれていますが、県外から大手の住宅メーカーが参入していることもあって、ひと筋縄では行かないというような地域です。そのため、藤沢市だけでなく隣接する横浜市などへとエリアを拡大して、精力的に新規開拓を行っていると考えています。同時に利益重視の営業を強化し、利幅を考えた営業を心掛ける。これからも私たちのモットーである不撓不屈の精神で、藤沢営業所を牽引していきたいと考えています」

入社6目を迎える営業の柳田燎摩主任は、迅速な行動こそがライバルに打ち勝つ方法だと語る。

「私の営業スタイルは『スピード感を持って行動すること』です。お客様からの問い合わせに対してはもとより、メールの返信、見積り、発注、配送・納品まで、迅速かつ正確に対応することが小泉の真骨頂であり、ライバルとの差別化になる。新規開拓ではMAPSやグーグルマップなどを活用し、積極的に訪問するよう心掛けています。同時に補助金サポートサービスなどのメリットを全面に打ち出し、小泉ならではの魅力をアピールすることで新たな需要を生み出していきます」

事務担当の笹木菜々星さんは、仕事に対する優先順位を考えることで効率性を高めていると言う。

「事務職として経理、来店対応、営業サポートなど様々な仕事をこなすため、優先順位を決めてから行動することを心掛けています。また、K-Mobileアプリを活用することでペーパーレス化を促進し、仕事の効率化を図ることも大きな課題です。そして今後は、後輩の指導役として人材の育成にも力を注いでいきたいですね」

安心感を提供することで お客様にさらに愛される店舗へ

埼玉県内でトップセールスを記録するプロストック戸田店。スタッフを率いる永沼亜哉店長に話を聞いた。

「私は、今年の2月に店長として戸田店を任されることになりました。この店舗は新大宮バイパス沿いという好立地もあり、売上げの規模としてはとても大きいものとなります。その実績をさらに向上させ、全国でナンバーワンの売上げを達成することが、私の目標です。まずはお客様のニーズに則したアイテムを拡充し、常に新鮮な気持ちでご来店いただけるように売り場の工夫にも尽力しています」

小泉歴10年の佐藤香帆副店長は、プロストックの認知度向上を目指し、SNSやYouTube、プロストック新聞なども使って積極的なアピール活動を行っている。

「見積り、仕入れ、接客、アイデア出しと、それぞれの

場面でスタッフが能力を活かしているのが店舗の強みだと思います。その上で、ワンチームとして売上げの向上を目指し、商品知識向上を目的とした勉強会への参加、ショールームの有効活用等も推進しています。私個人としては、お店を知っていただくようにPR活動にも携わっていますので、プロストックというブランドの認知度を向上させ、足を運んでもらうことが重要だと考えています」

過去にホームセンターでの勤務経験を持つ菊地宏征主任は、顧客の抱え込みを重視して、プロフェッショナルな接客を心掛けていると言う。

「ホームセンターは流動的なお客様が多かった一方、プロストックは長くお付き合いいただけるお客様を定着させることが求められます。そのためには、必要とされる商材をストックすると共に、お客様に有益な情報を提供することが必要になる。『プロストック戸田店に行けば必要なものが揃う』という安心感を提供することが、常連顧客に愛されるためにも重要になると確信しています」

(株)小泉 プロストック戸田店

埼玉県戸田市美女木 8-1-7

#06



菊地 宏征 主任



スタッフたちの能力を結集して
全国ナンバーワンの売上げ達成を目指す

佐藤 香帆 副店長

こだわりがすごい！ 「シンラ」4つの特長

① ファーストクラス浴槽



人間工学を採用した「ファーストクラス浴槽」。人間工学に基づいた研究・開発により、頭、背中、お尻、足の4点支持を実現。接触面積を約50%拡大しながらも、体への負担を約40%軽減することを可能に。入浴時のリラックスを追求し導き出された答えは、最上級の癒しをもたらす。

② 楽湯 RAKU-YU-



首から肩にかけてお湯を出す「肩楽湯」。流れ出すお湯自体を美しくデザインするために吐水口の幅、厚みにもこだわっている。最大毎分約65Lのお湯を吐出し、柔らかな水流によってリラックスできる。「腰楽湯」はランダムに円を描くように噴出する水流で心地よい刺激を与えてくれる。

③ 調光調色システム



自然の優しさを感じさせる6つのモードの調光調色システムを採用。色温度、明るさを変化させることで、日の出から日没まで、一日の光が表現でき、間接照明を使ったリラックス空間へと誘う。自然のリズムにある1/10ゆらぎを採用した「瞑想ゆらぎモード」では浴室に穏やかな空間を演出。

④ 床ワイパー洗浄



「床ワイパー洗浄」は除菌水により清潔に保つと共に、カビやピンク汚れの発生を抑制する。追加された新機能「床スッキリ」を使えば、泡や髪の毛を自動的に洗い流してくれる。入浴後スマートスピーカーに話しかけることで、自動的に床や浴槽の洗浄を行い、皮脂や角質汚れを落とすことが可能に。



お話をうかがったのは…

TOTO株式会社
浴室事業部 浴室開発第一部
浴室商品企画グループ

山下 裕康 氏

この商材を推す！

TOTO システムバスルーム

SYNLA シンラ

「シンラ」が演出する
心休まる上質な時間

TOTOシステムバスルームのフラッグシップである「シンラ」は、入浴という日常的な行為を、癒しとくつろぎの時間へと変え、多くの人々を魅了している。シンラの生みの親である山下裕康氏に話をうかがった。
——システムバスルーム「シンラ」の誕生とこれまでに、教えていただけますか。

2013年に「上質で心休まる穏やかな時間をすごす」をコンセプトに初代シンラが登場し、その5年後となる2018年にフルモデルチェンジを行いました。「光と素材」にもこだわり、ファーストクラス浴槽を採用。頭、背中、お尻、足を支える4点支持など、人間工学に基づいた設計を取り入れています。シンラはTOTOが誇るシステムバスルームの最上位機種として、極上の入浴体験をお届けできると自負しています。

——「シンラ」の特長を教えてください。

フラッグシップに位置づけられるシンラは高級感だけでなく、清潔でお手入れが簡単なことも大きな魅力だと思います。使用後にスイッチを押すだけで自動的に床を洗浄できる床ワイパー洗浄機能や浴槽の自動洗浄機能など、掃除の手間を省くことを可能としています。

——シンラを開発するにあたり、リラックスするための工夫で苦労したことはありますか？

シンラの肩楽湯は幅450mm、スリット幅1.5mmという吐水口を備えているのですが、吐水形状の美しさにもこだわり、デザインの美しさと効果の共存を目指しました。そのため、納品の前には実際に水を通して通水検査を行った上でお届けしています。また、調光調色システムでは必要な場所に光を届ける役割と同時に、心地よい空間へと演出するためにLEDを採用して粒感のない光を実現しています。浴室を部屋として考え、満足度の高い照明を取り入れることで癒しの空間を創造しています。

——読者へのメッセージをお願いします。

魅力を実感していただくためにも、ぜひショールームで体感していただければと思います。

考え抜き、磨き抜いた
「いたれりつくせり」が
極上の入浴体験を実現

Table with columns: 事業所 (Business Office), 住所 (Address), 電話 (Phone), FAX. Rows include (株)小泉, (株)小泉東北, (株)小泉中央, (株)小泉多摩, (株)小泉東関東, (株)小泉北関東, (株)小泉中部.

Table with columns: 事業所 (Business Office), 住所 (Address), 電話 (Phone), FAX. Rows include (株)小泉中部, (株)小泉神奈川, (株)小泉相模, (株)小泉東海, (株)小泉, (株)住建, (株)城北厨房, (株)プロストック, (株)ジャパンエコロジー, (株)リフォームプラザ小泉, (株)クリンテック小泉, 小泉商事(株), (株)田無タワー, (株)有田ユニテム, (株)STUMP.