







## 施工事例 01

# 住設特販部

まず夢を語ることから、  
住設の仕事は始まります。

お客様のライフスタイルに合わせた、  
キッチン、水周りを提案。  
それはインテリアの一部だから、  
デザインにもこだわりを持つて。



家は家族が暮らし、そして子供たちが成長する時にもっとも長く居る場所です。だから住む側の目線で、私たちはお客様に何を提案すればいいのかわからないと考え、今更には、和モダンをコンセプトに、空間にのびやかなキッチン、洗面、バスルームと太陽光発電システムを作りこみました。お客様の持つイメージや夢、色んな思いをお客様と同じ目線でお話しながら今回の形やデザインが決定していききました。



## ■太陽光発電導入にかかる国の補助金と自治体等の支援策

| 補助金額   | 国の補助金                                                                             | 自治体の補助金等支援                            |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 対象システム | 最大出力が10kW未満で、かつシステム価格が70万円(税抜)/kW以下であること等                                         | ・補助金<br>自治体によって異なる<br>(1kWあたり10~15万円) |
| 補助対象経費 | 太陽光発電システム費用、設置工事費、配線、配線器具費等                                                       | ・優遇ローン                                |
| 申込先    | 都道府県の指定の窓口                                                                        | 309自治体(NEF調べ)                         |
| 問合せ先   | 太陽光発電普及拡大センター<br>TEL:043-239-6200(受付時間9:00~17:30)<br>URL: http://www.jp-pec.or.jp | 各市町村窓口                                |

## ■太陽光発電導入で省エネリフォームの減税額が拡大

|                 | 控除対象限度額                        | 最大控除額         |
|-----------------|--------------------------------|---------------|
| 省エネ改修所得税特別控除    | 200万円から300万円に増額                | 20万円から30万円に増額 |
| 省エネ改修促進税制(ローン型) | 200万円から300万円に増額<br>(省エネ改修工事部分) | 60万円から70万円に増額 |

## 住設特販部 取扱品目

|                                                       |                                         |                         |                                       |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|
| 01.キッチン<br>システムキッチン ミニキッチン 特注キッチン<br>業務用厨房機器 下足箱      | 02.浴室<br>ユニットバス シャワーユニット 単体浴槽<br>特注浴槽   | 03.洗面化粧台<br>洗面化粧台 特注化粧台 | 04.給湯器<br>エコキュート 電気温水器 ガス給湯器<br>石油給湯器 |
| 05.加熱機器<br>ガスコンロ IHヒーター                               | 06.エコ商材<br>太陽光発電システム                    | 07.機械器具<br>エレベーター 立体駐車場 | 08.空調機器<br>エアコン 換気設備 浴室換気乾燥暖房機        |
| 09.衛生器具<br>トイレ 手洗器 水栓金具 浄水器 アルカリイオン浄水器 手すり 介護用品 カウンター | 10.その他建材<br>インテリア建材 OAフロア オフィス用什器 火災報知器 |                         |                                       |



## 連載 ナカシマの面々 住設特販部編

自分達が提案した商品ひとつひとつがそれぞれの家庭で使われ、日常にとけ込んでいきます。お客様のライフスタイルを左右するからこそ、僕たちの責任は大きいと感じています。「ナカシマがつくる、ちょっといい未来」を合言葉に住設特販部は日々、変化と挑戦を続けていきます。



住設特販部 吉田 健吾

「ナカシマの強みは何でしょう。」  
吉田 やはり信用です。おかげさまで、いろいろな方面から高い評価をいただいています。お客様の利益も考えて提案できる。そこで「ナカシマ」ともって仕事したい」と思ってもらえるのだと思います。

# 信頼と実績、ネットワークを武器に 「変化」と「挑戦」を続ける住設特販部。

と考える。これもナカシマの社風であり、強みでしょうね。たとえば購買に問いを投げかけてみると、何らかの答えやヒントが返ってくる。それで対応できることは多いです。

吉田 住設の扱う商品はエンドユーザーが毎日使い、目にしますから、クレームも多いんです。だから私達のお客様などは私をメーカーの代行みたいにして現場に連れて行く。いろいろなクレームに対してきつちりと対処してきたことも信用につながっていると自負しています。

「管工機材と住設とのつながりはありますか。」

吉田 リフォーム工事を請けるときなど、もちろん協力してもらっています。でも正直に言うと、私は管工機材についての知識はあまり持っていない。一つひとつの仕様が細かく分かれているので、覚えきれなくてすみません！

木下 物流にいたとき管工機材の商品にあって、住設とのつながりがあると知り、いまも住設について「あの部品があるそこに！」とつながったときは楽しいです。でもまだまだ勉強不足です。吉田 住設特販部は住設がメインです。すから、そこが入口なんです。住設からナカシマを知ったお客様へも、これからは積極的にアピールしたいですね。



住設特販部 古川 弘樹(左)

住設特販部を立ち上げて3年目に入ります。昨今のマンション販売の不振など住設特販部の置かれている市場環境は厳しいの一言ですが、これは他社にも同じ事が言えます。ナカシマの姫路方面でのネーム/バリューは阪神方面ではまだまだ浸透していません。管工機材だけでなく、住宅設備機器全般を取り扱っていることをもっとアピールしなければと痛感しています。同じ建築現場の中でも、違う切り口で営業をしているので、設備営業部とシナジー効果が出るように、住設だけの型にはまらず、斬新な発想でナカシマだからできる市場開拓・商品開拓等を積極的に行ってナカシマとしてのメリットをお客様に感じていただき、満足していただける部署になっていきたいです。

せんから、いろんなメーカーのショールームを訪ねて、カタログを集めて読み込んで、アドバイザーの説明を聞いて必死に覚えまいたね。

「この仕事の醍醐味は何でしょう。」

吉田 家は、家族が暮らし子供たちが成長するのに重要な器だと思っんです。だから、自分がそこに住む家族の一員なんだという意識で商品を提案させてもらうことを心掛けています。

一昔前はキッチンも洗面もその機能の充実が重視されていましたが、今では世界的にも日々の生活に溶け込むインテリアの一部として捉える人が増え、商品も意匠を重視したものが主流となってきました。

そんな時代だからこそ、私たちの都合で「売る」ものではないと考えています。それぞれの家族に個性があるように、家も一軒一軒個性があります。お客様の夢やそこに注ぐ想いを理解し、カタチにすることが私の仕事の一番の醍醐味だと思っています。

木下 電車に乗っていて見える街の灯りの中に、それぞれの家族が生活していると考えたら、「私たちの仕事が必要な役割を持っているんだ」といつも思います。

「これからどのように進化していきますか。」

吉田 神戸や大阪など近畿圏だけでなく、幅広く営業展開をしていきたい。ナカシマとして何ができるかを考えながら、環境商品、エコ商品にも目を向け、常に競合他社より一歩先を行こうと話合っています。

吉田 個人的には、住宅についてももっと深く知りたい。いずれは工務店のようになり、まるごと一軒建てられたら。吉田 水回りのリフォームだけでなく、マンションの一室まるごとリフォームなども手がけたい。また住宅以外、たとえば病院や店舗など、違う市場を積極的に開拓していきたいですね。



住設特販部 木下 将也

吉田 住設の業務の幅はこれからどんどん広がると考えています。住宅の仕事が好きなので、そこからはあまり離れたくないのですが笑、それでもマルチな対応ができる人材になりたいです。

## 編証後記

「地下に入っているパイプや住いを造る建材など普段は目にする事が無いですが、キッチンやトイレなども、あたりまえの存在で普段あらためて気にすることは無いですが、暮らしには必要不可欠です。そんな商品を取り扱っているのが私達ですから快適な生活や安心を黒子になってしっかり支えていきたい。」そんな想いを入社2年目の木下さんは熱く語っていらっしゃいました！今後の住設特販部の活動に注目です。



連載:ナカシマの面々 次回は豊岡営業所をレポートします！



木下 私はまだ入社2年目です。最初の3ヶ月だけ物流について、それから吉田さんと同じように住設メーカーに研修に出て、戻ってきました。あ、私は住設専門に育てられているのかも(笑)。

吉田 物流について、住設メーカーで半年間研修をさせていただき、住設営業部へ。入社8年目になります。

古川 もともと住設メーカーに勤めていました。15年くらいいたんですが転勤が嫌で笑退職、特約店で働いているときにナカシマの社長と出会い、可能性に賭けてみたいと思いい転職しました。

「住設に所属するまでの経緯は。」

