

フクシマ建材が惚れ込んだ内窓・「プラスト」。
最初は断られましたが、九州唯一の「プラスト」認定取扱店となった経緯をご紹介します。

熱意を汲んでいただき、本社を説得いただいた営業マネージャーの A 様、九州の方にもプラストを紹介することができるようになりましたこと、この場をお借りしてお礼申し上げます。

▼プラスト 導入経緯▼

■(福岡)大信工業(株)へメールにて問い合わせ

フクシマ建材(株)代表福嶋智和です。
熊本県で窓リフォームを展開しております。御社のプラストサッシを扱わせて頂きたいメールした次第です。

熊本で他社との差別化を図るべく商品ラインナップを充実し、お客様に強烈にアピールするために是非プラストサッシを提案したいのです。

取引条件・問屋通しなど条件があるかと思いますが、ご連絡お待ちしております。
宜しくお願い致します！

■(大信工業)営業マネージャー・△△様より TEL

(大信工業)出荷したいのはやまやまだが、西日本への営業インフラがないため、お問い合わせがあっても丁重にお断りしている。

(福岡)また問い合わせします。

■(大信工業)メールにてご連絡

フクシマ建材(株) 御中
福島代表様

お世話になります。
大信工業(株)△△です。

本日は折角お問合せ頂いたのにも係らず大変不本意では御座いますが、弊社側の営業インフラ等の問題もありすんなりとご相談に対応叶わず心苦しい限りです。誠に恐縮しております。

特別な他意はございませんが、弊社の営業拠点は弊社のこれまで辿って参った歴史とルーツにも関係しておりまして全て関東より以北に御座います。

残念ながら中京地区・関西地区(大阪には駐在事務所がありますがこちらは窓事業には関与せず主に特定得意先に特殊な樹脂部品のみを扱う出先です)・中四国地区・九州には全く拠点が御座いません。

当然ご存知はないとは思いますが、元々樹脂内窓は弊社が北海道・東北地区の寒冷地向けに断熱省エネ対策の為に業界で初めて樹脂製の後付け2重窓として約40年ほど前に製品化したのが最初です。

寒冷地でお困りになっている方々の住環境を少しでも和らげ快適にお過ごし頂けるようにとの思いで創業者がその使命と思いを込めて商品開発し誕生したものです。

弊社の工場・営業拠点が北方面にしかないのはこんな理由も御座います。

九州阿蘇地区も冬場雪が降り大変寒いときがあると思いますが、北国の寒冷地の気候は東京以南の地区で生活されている方には中々実感も想像も付かないほど条件が厳しいものが御座います。

内窓はそのような地区環境で、ある意味生活必需品の存在でもあったわけです。

北海道の旭川市のように今でも冬場に気温がマイナス30度になるような厳しい環境ではとりあえず樹脂素材の窓であれば何でもいいというわけにいかず、ちょっとやそっとの気密性能や構造・耐候性・耐久性では全く通用しないと言う厳しい環境にあります。

そのような厳しい環境の中でもまれ、その環境に対応する為の製品改良を都度重ねてきた集大成が現在の内窓『プラスト』と言う製品になっております。

その1つの特長に大手アルミサッシメーカーさんなら当然のように付いているクレセント(鍵)が御座いません。

弊社内窓にはあえて標準的にクレセントがついていません。

それでも気密性能を高く保持出来るような工夫と設計されたコンセプトとなっています。

それは合成樹脂専門メーカーですので金属であるアルミ素材と樹脂素材の特性の違いを要熟知しているからこそあえてそのようにして御座います。

しかし、ここ数年の環境に対する意識の変化、エコブームとそして震災による省エネ・節電事情もあり、今まで本当に生活必需品として求められていた地区以外からも内窓の引き合いが増加してきたのも事実です。

一番大きな要因は国の経済対策の一環にも支えられた住宅エコポイント政策で勢いずき、一般の方々にも周知認識されたことによるでしょう。

弊社のように必需に応じた地味で地道に供給して参ったメーカーには正直このブームは驚きであると同時に不思議な感じもしております。

弊社沿革の事情がお判りにならないのできつと驚かれるかもしれませんが、弊社はアルミサッシメーカーでもなく、まだ樹脂のサッシメーカーでも御座いません。

そして我々社員の意識もアルミサッシ業界の一員との認識したことも御座いません。

弊社は合成樹脂(俗に言うプラスチック)を原料から製造しそれを押出成型する化学メーカーです。

弊社創業時(60年前)よりのコア事業で、現在もその事業は内窓製造する部門とは異なる部門で継続しておりますが、スチールサッシからの変革期に日本にアルミサッシが導入されたと同時にサッシの枠や障子部分の気密材やグレチャンを開発し設計・押出成型して現在も御座います。

アルミサッシ大手に部品・パーツとして供給をしている企業でもあります。

それゆえ気密に対する考え方、知識、ノウハウは大変手前味噌ながらアルミサッシメーカーさんには負けない蓄積をもっております。

そんな気密材製造の技術とノウハウを活かして製品化したのが内窓『プラスト』です。

我々は気密材でスキマを埋めたり、内窓を付けてスキマをうめるすきま産業の一員との認識です。

このように色んな意味で既存の大手サッシメーカーさんとは異なる存在の企業で御座います。

比較的温暖な九州でも省エネや断熱・環境に対することにご関心が高い貴社のようにお考えになる企業がおられることは大変楽しみでもあり、大いに期待しております。

長文失礼申し上げます。

■(福嶋)メールにて連絡

大信工業(株)御中

△△様

ご丁寧なお知らせを頂き、誠にありがとうございます。
御社と【プラスト】の理念がよく分かりました。

弊社の説明をさせてください。

弊社は従業員 5 名の零細企業です。父が 18 年前に起業し、現在は私が代表になっております。
ハウスメーカーやガラスメーカーの下請けがメインの事業内容ですが、4 年程前からエンドユーザー様の為に自社サイトを開設して窓リフォームを展開し、こちらのほうを事業の柱にするべく注力しております。

主に取り扱っている内窓は旭硝子製【まどまど】と LIXIL 製【インプラス】です。

熊本地域では他社に先駆けて内窓取付工事を展開しておりましたが、ご存知のようにエコポイント制度で一気に内窓が世間に知られました。

私としては嬉しい半面、営業力のある大手リフォーム会社に顧客を奪われているという危機感もあり、国の政策に踊らされている違和感を感じているところです。

昨年 8 月から 11 月までエコポイント制度が一旦休止になった時には需要も激減しました。

これも弊社のアピール・お客様への商品の提案力の無さが関係している所です。

当初取り扱いの多かった旭硝子製【まどまど】は熊本での寒さ・結露対策には十分な商品力を持っていますが、5 年ほど前から商品改良をしておりません。

改良を重ねている LIXIL 製【インプラス】の商品力には敵わない部分が出てきています。

しかし【インプラス】は、どのサッシ・ガラス屋さんでも扱えるという現状があるので、他社との差別化が図れません。

弊社のような零細企業では価格競争に巻き込まれないための付加価値を持った商品を扱いたいと考えています。

御社の【プラスト】を お客様の満足の為 に是非取り扱わせて頂きたいのです。

御社のサイトとプラストのカタログを拝見しましたが、これならお困りのお客様の役に立てると確信しております。

しかし正直な所、弊社の販売力では当初から大量の仕入れができる状況ではありません。

そこで提案があります。まずは自宅や弊社に何本かのプラストを試験取付して、取付方法・効果を確認したいと考えます。

取付方法の研修や、売買契約書を交わす必要があれば御社まで出向きます。

まずはお客様に迷惑のかからない自宅・弊社での試験導入という形であれば可能でしょうか？

■(大信工業)メールにてご連絡

お世話になります。

ご丁寧なメールを有難う御座いました。

貴社のご商売に対する大変前向きなお考えと将来の方向性が手に取るように感じとれました。
全く同感で御座います。

最終的な結論は再度ご返事申し上げますが、貴社の熱意を本社の方にも伝えお取引が叶うように
最大限やってみます。

もう暫しお時間を下さい。

ご参考にお伝えしておきます。

現在首都圏地区に於いて、弊社製品『内窓プラスト』をお取り扱い頂いているお客様には全て共通
の特徴が御座います。

①ガラス販売店さんの2代目又は3代目のお若い店主が多い。
比較的少人数のガラス屋さん。

②現在の市場環境の実情を捉えて考え、
先代のご商売(大工・工務店・建設業者主体の商売)のやり方に疑問を感じ、ご商売の将来性に対し
何らかの危機感を抱いている。

③先代よりからのお付き合いしている地域の個別散在住宅等を得意にしてきた地場系のお取引先
の仕事量の激減に行き詰まりを感じていた。
その状況を乗り越えるためには、同業の競合他社との価格競争のみが更に激化が予想され、今後
それだけが主たる生き残り方法であると言う商売の閉塞感にいやけが差し、その打開方法を常に
考えられている。

④ITに関心が高く積極的に取り入れ商売に活かしている。
またそれに対する投資を惜しまない。
時流を捉え常にアンテナを高く上げて
HP・広告には特に力を入れている。

⑤商売の対象が中間業者(建築業者)にウェイトを置かずエンドユーザーに目が向いて商売してい
る。

⑥どこでも購入出来る大メーカーのブランド品は誰にでも知名度があるので比較的顧客に対し自
分で細かい説明をしなくてもユーザーの勝手な安心感であうんの呼吸で売れてしまうが、反面その

分付加価値の提案には制約が付き、合見積りや駆け引きの対象になりやすいことを理解されている。

結果自社の収益性が乏しくなることに気がついておられる。

⑦真に快適な住環境改善を望まれているようなエンドユーザーは目先の安い高いだけを求めていることを理解されている。

そのようなユーザーは確実に存在していることもわかっている。

付加価値と対価、自社のサービス、提案力に自信をもってご商売されている。

⑧商売のスタンスが何事も物量を追求するより質を追求されている。

⑨よくあるような資材メーカーが主導する形式ではなく、あくまで自主的に自発的にネットワークを組み発行人を募り、それを中心に自主的な会(プラスト会)を作り、日々の情報交換や商売について意見交換を定期的に会合を行われている。

迎合やもたれあいではなく、相互に切磋琢磨の中からヒントを得て自分たちの道は自分たちで切り開こうとされている。

以上こんな感じのお取引先が殆どです。

逆に申せば、この真逆なお客様(建築業者専門・新築中心・物量重視・アルミサッシの付属品程度のご認識と知識・いかに安くしいれるか等)は、市況がどんなに内窓のブームであろうとも、弊社の商品など見向きもしません。

大手メーカー品に対し全く知名度がなく、施工に手間がかかり、そして割高、そして特長が多い分、何よりいちいち細かいことを自分で説明しなければ理解してもらえないような手間のかかるこれまでのやり方に比べ非常に売りにくいメーカーの製品など扱いたがりません。(笑)

■(大信工業)メールにてご連絡

おせわに成ります。

本日弊社のカタログをご郵送させて頂きました。

宜しければご覧ください。

■(福嶋)メールにて連絡

何度もご連絡頂きありがとうございます。カタログまで送付頂き感謝致します。

御社製品の取扱業者様の特徴1～9を拝見しました。弊社と共通する課題・方針をお持ちですね。

まるで私の事(まだまだ未熟者ですが)を指摘されているようです。

窓リフォームとは塗装工事・太陽光発電・水廻りリフォーム工事と比べ、地味であると思います。言わばニッチ(隙間)市場です。

ニッチ市場で生きていく為には、どこよりも突出した知識・提案・現場力・アフターフォローが大事だと考えてます。

ご丁寧な対応に誠に感謝致します。

朗報をお待ちしております。

■(大信工業)メールにてご連絡

お世話になります。

お取引の件、取り急ぎご連絡致します。

遠隔地で弊社の営業インフラは全く御座いませんが、御社の熱意と前向きなご商売の姿勢が伝わって、例外的事例となりますが、本社の方の取引許可の内諾を貰うことが出来ました。

これがご縁となり、弊社でご商売のお手伝い出来ることでしたら、精一杯努力させて頂きますので、何卒、よろしくお願い致します。

早速ですがお取引をさせて頂くに際し、数点事前にご検討を頂きたい事項が御座います。

ご検討の上、ご返事を頂戴したいと存じます。

～～中略～～

・カタログ・販促ツール・各種マニュアル・技術資料等の支援は通常通りさせて頂きます。

また各種情報提供も当然こちらの地区のお客様と同様にさせて頂きます。

・営業窓口(担当営業マン)は1名を配置させていただきます。

何かご相談事項等が御座いましたら、営業担当者まで気軽にご相談下さい。

・試験施工(御自宅)について

試験施工(ご自宅)をされることは何ら問題ございません。

1窓でも多く経験を積まれて、製品・専用工具等にも慣れて頂くことが何より大事だと考えます。

・仕入れ物量について

勿論多いに越したことは御座いませんが、弊社のスタンスは1窓で少量であろうともユーザー様に

対し品質の良いお仕事をされておられるところでしたら喜んで応援させて頂いております。
数は求めておりませんので、あせらずじっくり販売して頂ければ結構です。
貴社を介して九州でプラストのファン育成を是非とも期待しております。

■(福岡)メールにて連絡

お世話になります。

格別の配慮を頂き、感謝致します！

御社のご要望について回答致します。

～～中略～～

プラストを通じ、お客様の満足・弊社員のやりがい向上・御社への貢献ができるよう精進致します。
何卒宜しくお願い致します。

■(大信工業)メールにてご連絡

お世話になります。

ご参考に内窓プラスト採用事例(新築物件)をお送りさせていただきます。
よろしくご査収下さい。

弊社製品は他社様の製品に比べ、特殊構造により気密性能にアドバンテージがありますので、東京の新築案件に於いては、幹線道路・鉄道・航空機等の音源要因を対策する新築案件でお役に立っております。

東京では圧倒的に遮音需要のニーズが多いです。

それもどちらかと言いますと、戸建て住宅よりも非木造ビル(特にタワー高層マンション。中層以上)で広くご採用頂いております。

事業主さんであります大手マンションデベロッパーさんからも厚い信用を頂いております。

【その後、東京で施工の勉強会に参加し、九州唯一の施工認定店になることができました！】