後編

開発秘話

－会長が語るecowinに込めた想い－

代表取締役会長　村上（むらかみ） 尊宣（たかのぶ）

（前編の続き）

特許の問題を乗り越え、名誉ある賞をいただいたものの、当時の私には資金も実績もありませんでした。あるのは「地球を守らねばならない」という使命感。その中で、今の販売網をどうつくっていったのか。今回は会社の成長物語と、これからの皆さんに託したい想いをお伝えします。

華やかな舞台の裏側と、汗にまみれた創業の原点

大臣賞を受賞したとはいえ、創業期の経営は火の車でした。資金が潤沢にあるわけではありません。それでも、ecowinを全国に広めるには、東京ビッグサイトのような大規模な展示会に出展する必要がありました。そこで私と常務の小島は、経費を少しでも節約しようと、２人で夜行バスに乗り込み東京へ向かいました。

会場に到着すると、周りの大手企業はお洒落なブースを専門業者に作らせ、颯爽と立ち去っていきます。そうした中、私たちは作業服に着替え、自分たちの手でパネルを運び、設営を行いました。汗だくになりながらブースを作り上げ、開場時間直前にスーツに着替えてお客様を迎える。そして閉会後はまた作業服に戻り、撤収作業を行う。華やかな展示会の裏側で、私たちは泥臭く汗を流していたものです。

予期せぬトラブルへの対応と、顧客への誠意

またあるとき、東北の現場でトラブルが発生しました。工場で製作した製品のサイズが合わず、現場で設置できないことが判明したのです。私たちはすぐに近くのホームセンターへ走り、ノコギリを買ってきました。雪が降りしきる極寒の空の下、かじかむ手をこすり合わせながら、必死で製品を切断し、寸法を調整しました。「お客様に迷惑をかけられない」という一心でしたね。

こうした現場での失敗と、それを乗り越えるための改良の連続が、今のecowinの品質と施工性の高さを築き上げてきたのです。

「本気」が引き寄せた縁でつむがれる、さらなる成長

「お金はないけれど、情熱だけはある」という気概をもって仕事に向き合っていくと、思わぬ縁を引き寄せることがあります。ある日、経済産業局の方から突然連絡をいただきました。私たちの取り組みが目に留まり、「村上さんの事業は面白い。応援したい」と、中国での合弁会社設立という大きなチャンスをいただいたのです。それは、私たちがただ利益を追うのではなく、純粋に技術と環境への貢献を追求していたからこそ得られた機会でした。

他でも、素晴らしい出会いがありました。農林水産大臣賞を受賞した際、その展示を見て、青森や沖縄からわざわざ工務店や電気店の方々が熊本まで会いに来てくださったのです。当時は実績も知名度もない、九州の小さな会社でしたが、それでも本気で地球のことを考えているという想いで、距離を超えて共鳴し合える仲間が集まってくれたのです。

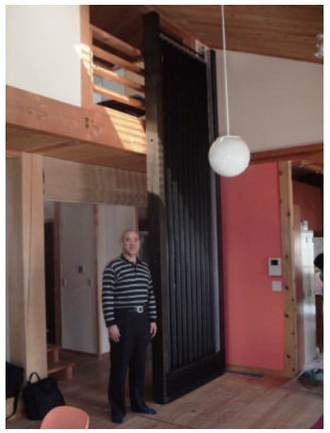
創業期にご縁をいただいた代理店の皆様とは、今でも深い絆で結ばれています。将来の利益計算や損得勘定ではなく、目の前の使命に命を燃やしていたからこそ、必要な縁が向こうからやってきたのだと確信しています。

次世代へ託すDNAと、「今」に命を燃やす大切さ

時代は変わり、組織は大きくなりました。しかし、忘れないでほしいことがあります。それは、「今、目の前のことに全力を尽くせば、未来は拓ける」ということです。将来の不安を数えるよりも、今できることに情熱を注いでください。その熱量が、必ず良い縁を引き寄せ、道を作ってくれます。

私たちは単なる空調メーカーではありません。ecowinを通じて地球環境に貢献することは、私たち自身の命を守り、次世代へバトンをつなぐことです。この誇りを胸に、どうか生き生きと人生を歩んでください。私たちが灯した「地球を守る」という情熱の火を、皆さんが受け継ぎ、さらに大きく燃え上がらせてくれることを願っています。

苦難の連続だった創業期でしたが、振り返ればそれらはすべて、今の私たちを作るために必要な試練でした。これからも、美しい地球とそこに生きるすべての命のために、挑戦を続けていきましょう。



▲トラブルが発生した実際の東北の現場

キラリと光る代理店インタビュー

成約のカギは事前の情報収集

千葉共同印刷株式会社
代表取締役社長
植草（うえくさ） 敏雄（としお）さん

全国でエコファクトリー製品の納品実績を伸ばし、高い成約率を誇る**千葉共同印刷株式会社様**。その成功の背景には、お客様ごとのニーズを徹底的に深掘りする情報収集と、印刷業で培われた細やかなコミュニケーション能力があります。同社がどのように自走して提案を行い、実績を築き上げているのか、その営業の核心に迫ります。

選ばれる「営業の強み」と「現場でのこだわり」
お客様に合わせた事前準備

エコウィンを販売を開始して以来、私たちの営業スタイルには一つの型ができました。それは、**初回のアプローチを行う担当者がお客様のニーズや特性をしっかりとヒアリング**し、その情報を社内で共有した上で、次回のプレゼンテーションに臨むというもの。プレゼン資料をただ頭から読むのではなく、事前の情報をもとにお客様に合わせて臨機応変に内容を変えています。**10社あれば10通りのプレゼンテーション**を行っており、この事前準備の徹底が現在の高い成約率につながっていると考えています。また、約10年前からエコウィンハイブリッドの提案を重ね、多くの経験を積んできたことも強みの一つです。

事業導入のきっかけ
入り口は美容と健康

私たちがエコファクトリーの「風のない空調」に初めて興味を持ったのは、グループ会社で展開しているビューティー＆ヘルスの商材としてでした。エアコンの風による肌の乾燥や冷えに悩む女性や高齢者にとって、最適な環境を提供できると考えたからです。しかし、実際に導入されている体育館でエコウィンを拝見した際、当初の目的とは異なる**省エネという切り口**に大きな衝撃を受けました。単なる健康商材ではなく、建物のインフラとして提案できる規模の大きさに可能性を感じたのです。当時、印刷業界全体がＩＴ化などで変化し、新たな事業の柱を模索していた時期でもありました。そうした中で、インフラ設備という新しい事業に取り組めることに光を見出し、本格的な展開へと踏み出しました。

課題に対する具体的な「工夫」
認知度不足を乗り越えるカギは印刷業で培った対話力

販売を開始した当初は輻射空調の認知度が低く、ご案内すること自体が困難でした。一般的なエアコンの仕組みをご存じないお客様も多く、輻射空調の魅力を伝えるには丁寧な説明が不可欠でした。この課題を乗り越える力となったのは、**私たちが印刷業で培ってきたコミュニケーションの素地**。印刷会社は、受注前からお客様と深く対話し、関係性を長期間築くことが求められる仕事です。エコウィンの営業でも同様に、**お客様の懸念やニーズを丁寧にヒアリングし、それを上回るメリットをしっかりとお伝えすることで信頼を獲得**してきました。

製品の優位性とサポート体制の強み
独占品のハードルを越える「対話」と「スピード」

エコウィンハイブリッドは唯一無二の製品であり、それが圧倒的な優位性です。自治体様への提案においては、その独自性がハードルになる場合もありますが、お客様のニーズに真摯に向き合うことで乗り越えています。また、エコファクトリーから比較表作成などの指導を仰ぎ、自社で資料を作成できるスキルを磨きました。そのおかげで、お客様への迅速な提案が可能になっています。現在では、**ご相談から即日や翌日の対応**を心がけるなど、スピード感を大切にしています。

今後の目標
エアコンのある場所すべてへ

日本中、エアコンがない場所はほとんどありません。つまり、**エアコンが付いている場所すべてが、エコウィンハイブリッドのマーケットになり得る**ということ。この大きな希望を持って、今後も提案に取り組んでいきます。また2026年2月には、銀座にショールームを開設しました。商業地域で製品を体感できる貴重な場として、多くの方に実際の心地よさを味わっていただき、さらなる普及につなげていきたいと考えています。

AMBASSADORS

Customer's Voice

お客様の声　福岡県宗像市様

猛暑・災害対策として全校体育館へ空調導入を決めた福岡県宗像市様。
入札の壁や人手不足を乗り越え、なぜ数ある中から「ecowinHYBRID」が採用されたのか？宗像市教育部の西村さんに、その選定の舞台裏を伺いました。

お話を伺ったのはこの方

宗像市 教育部
安全安心な学校づくり課
主任技師

にし むら　たく ろう
西村 拓朗さん

なぜ他社ではなくecowinだったのか？

大空間のムダを省く「床面だけ」冷やす新常識

きっかけは、市長による「空調設備全校導入」の表明。しかし、大空間である体育館全体を冷やすには膨大なコストがかかります。そこで市は「教育施設」と「防災拠点」の２つの視点から、**４つの方式（パッケージエアコン、輻射パネル、スポットクーラー、ecowinHYBRID）を徹底的に比較検討**しました。

効率性

最も重視したのは**環境負荷コストを極限まで下げること**。通常のエアコンでは天井の高い空間全体を冷やすことになりますが、ecowinHYBRIDは以下の点で最も優良と判断されました。

居住域空調

人が活動する「床面付近」だけを効率よく快適に

立ち上がりの早さ

スイッチ一つですぐに涼しさを感じられる即効性

個別制御

必要なとき、必要な場所だけ稼働できる柔軟性

防災拠点としての強み

災害時、体育館は市民の生活空間になります。

居住性

風や音が気にならず、避難者のストレスにならない静穏性

BCP対策

GHP（ガスヒートポンプ）との組み合わせによる高い省エネ性能で、停電時も限られたLPガスで長く稼働できる点

ecowinが導入されるまでの道のり

特許工法と人手不足を乗り越えて

自治体工事において、特定のメーカー製品（特許工法）を指定することは、公平性の観点から非常に高いハードルがあります。

比較データという武器

「なぜecowinなのか？」という問いに対し、感情論ではなく、前述の４方式による多角的な比較データを用いて「これが最適解である」と論理的に証明しました。特許工法の採用はハードルが高いですが、本市の比較ロジックはどの自治体でも通用すると確信しています。

営業担当者様へ

ぜひお問い合わせください！

他自治体への提案に向けての共有

私たちがどのようなロジックで採用を決めたのかがわかる、比較検討のための実例資料を提供します。他自治体への提案時の参考としてご活用ください。

地道な努力で確保した施工体制

導入当時は半導体工場の建設や大阪万博などの影響で、電気技術者が極端に不足し、入札不調が相次ぐ危機的状況でした。そこで私たちは「待ち」の姿勢を捨て、登録事業者へ片っ端から電話をかけ、見積対応ができる業者を探し出しました。この地道な行動力が、工期遵守のカギとなったのです。

財源の工夫

予算については、21校中20校で「緊急防災・減災事業債（緊防災）」を活用。防災機能強化という名目で賢く財源を確保し、スムーズな導入を実現しています。

運用してわかった「快適性」と「コスト」

「予想より安い！」涼しさと省エネの両立を実感

導入後の現場評価も上々。**学校現場からは「おおむね快適」との評価**をいただいています。懸念されたランニングコストも、輻射熱の効率の良さが功を奏し、「想定より安く済んでいる」という実感があります。また「あらゆる災害に対応できる避難所がある」という事実は、**市民の大きな安心感**に繋がります。将来の災害発生時に、避難所での熱中症などの二次被害を防ぐ意味でも、効果に期待しています。

宗像市としての今後の展望

「選ばれるまち」へ。未来への安全・安心投資

私たちが目指すのは、人口減少社会においても「選んで住んでいただける自治体」であること。学校を教育施設としてだけでなく、地域の「まちづくりの核」として整備していく方針です。ecowinHYBRIDの導入は、単なる設備の更新ではありません。

「安全・安心で選ばれるまち宗像」を作るための、未来への投資です。

ORIGIN

ecowinはここが違う！

競合製品との比較ポイント

当社が誇る輻射式冷暖房システム「ecowin」。お客様への提案においては、競合製品や一般的な空調設備との違いを明確に伝えることが重要です。独自の技術やコスト面の優位性、そして効果的な訴求方法について、詳しくお伝えします！

品質管理部 部長
堤 龍基（つつみ たつもと）さん

おさらい

輻射式冷暖房システムとは

遠赤外線を利用して直接熱を伝え、空間の温度を保つ仕組みです。エアコンは空気を暖めたり冷やすのに対し、輻射は光と同じ速さ（遠赤外線）で熱移動させ、建物や床等の物質を冷暖房するシステムです。

ecowinのココがすこい！

ecowinは、銅管をアルミフィンで挟み込んだ構造の輻射パネルを用いた冷暖房システムです。**冷温水式**と**ハイブリッド式**があり、それぞれ異なる強みを持っています。

冷温水式 の強み

その1 導入や維持管理がしやすい

設置しやすく、腐食に強い

冷温水式は、パネル内の銅管に冷水や温水を流して空間の温度を調整します。他社で主流の鉄製輻射パネルは重く、設置時に床の補強工事が必要です。しかし、**ecowinはアルミ製のパネルを使っているため、そのまま床に設置できます。**また、他社のオールアルミ製パネルは、水が流れる内部の流路部まで酸化アルミ（アルマイト）処理を施すのが難しく、腐食を防ぐため高価な不凍液を必要とします。一方、**ecowinは水が通る部分に銅管を使用しているため、腐食の心配がありません。**

熊本市上下水道局1階ロビー

その2 快適な使用感

無風・無音かつ温度ムラがない

一般的な対流式空調と比較し、風が当たる不快感や温度ムラがなく、静寂性に優れています。場所による温度のムラも発生しません。

ハイブリッド式 の強み

その1 圧倒的なコストパフォーマンス

独自技術でエアコンと接続し、電気代を3割カット

ハイブリッド式は、パネル内の銅管に、エアコンで使われている冷媒ガスを流して温度調節します。一般的なエアコンは、圧倒的に運転時のコストパフォーマンスが良いのが特長です。「冷凍サイクル」を利用し、電気ヒーターの約3分の1の電力で同等の能力を発揮します。

ハイブリッド式は、この高効率なエアコンを熱源として活用し、輻射パネルと直接接続するという独自の特許技術を用いています。輻射の効果で壁や床、天井の温度が下がると、空気の温度が高くても涼しく感じられます。この効果により、**熱源となるエアコンの台数を減らすことが可能になり、電気代を3割削減**できます。

その2 初期費用が抑えられる

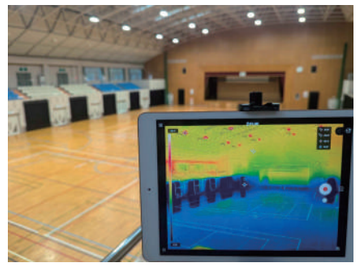
作業の「仕組み化」

冷温水式は設置場所に合わせたフルオーダーメイドのため、初期費用が高くつきます。しかし、ハイブリッド式はパネルが規格化され大量生産が可能です。広く普及し低価格化しているエアコンを熱源とするため、**冷温水式と比較しても約半分の費用で導入できます。**

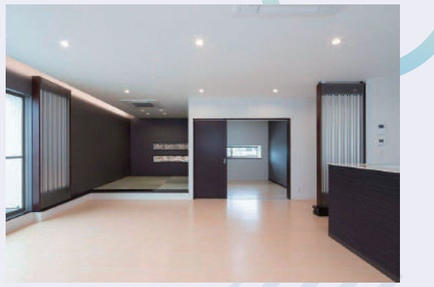
関東圏の小学校体育館

お客様への効果的なPR方法

サーモグラフィーや温度推移のグラフをお見せするだけでは、ecowinの魅力がうまく伝わりません。一番効果的なのは、**実際に体感していただくこと**です。代理店のショールームや、当社の体感会をぜひ活用してください。



体育館での冷房体感会の様子



福岡県の住宅リビング