



キッチンの「プチ・ストレス」をゼロにする。 触らない、汚さない、無駄にしない。LIXIL「ナビッシュ」の凄さ

毎日立つキッチンだからこそ、ちょっとした「不便」が積み重なるもの。
ハンバーグをこねた手でレバーを触るストレス、大きな鍋が洗にくい蛇口、冬場のガス代……。
そんなお悩みを、LIXILのタッチレス水栓『ナビッシュ』が一気に解決します。

1 「出したい時」だけサッと出る。センサーが賢い!

「タッチレス水栓って、意図しない時に水が出て服が濡れそう……」
そんな不安はありませんか?

ナビッシュ（ハンズフリータイプ）の凄さは、吐水口の真下に隠された「自動センサー」にあります。

手や食器を差し出した時だけ感知して水が出るので、作業のリズムを邪魔しません。

泡だらけの手でも、かざすだけ。こまめに水が止まるので、意識しなくても約30%以上の節水に繋がります。



2 「お湯」と「水」を、光でお知らせ（ルミナスサイン）

1月はガス代が気になる季節。

「水でいいのに、無意識にお湯を出してしまって給湯器が着火する」という
“うっかり無駄使い”を防ぐ機能が「ルミナスサイン」です。

・水を出している時：「青」 ・お湯を出している時：「オレンジ～赤」
水栓の根元が光って温度をお知らせしてくれるので、「今は水を使っている」と目で見て直感的に分かります。

これにより、無駄な給湯エネルギーをカット。冬の省エネの強い味方です。



おすすめポイント

「電気工事なし」でも付けられます!
「うちは古いから無理…」と諦めないでください。
「乾電池式」を選べば、電源がないキッチンでも、
今の蛇口を交換するだけで設置可能です。
たった半日の工事、我が家のキッチンが
「最新の使い心地」に生まれ変わります。
手荒れや感染症対策が気になるこの冬こそ、
ナビッシュデビューしてみませんか?

3 大きな「冬の鍋」もラクラク洗える

ナビッシュの特徴的な形（グースネック）は、
見た目がおしゃれなだけではありません。

白鳥の首のように懐（ふところ）が深いので、
シンクが広々と使えるのです。

冬に出番の多い「土鍋」や「深鍋」なども、蛇口
にぶつかることなくストレスフリーで洗えます。



お問い合わせ窓口

広域営業部

TEL:03-3634-1533 FAX:03-3634-9690

城東営業所

TEL:03-3635-7129 FAX:03-3635-7146

調布営業所

TEL:042-426-7077 FAX:042-426-7079

大塚営業所

TEL:03-5391-1201 FAX:03-5391-1205

川崎ワーキングオフィス

TEL:044-789-9642 FAX:044-789-9643

埼玉・柏営業所

TEL:048-931-7773 FAX:048-931-7776

千葉営業所

TEL:043-258-9851 FAX:043-250-3216

市原営業所

TEL:0436-88-3321 FAX:0436-88-3323

佐原営業所

TEL:0478-58-1424 FAX:0478-55-1218



Email: izu_info@izus2.com

ホームページ: <http://www.izus.co.jp/>



業務用エアコンは伊豆商事



No.
83
2026.01

IZUSAKU KUN info

目次

- ▶ 社長あいさつ
- ▶ 商品情報
ノーリツ「UV除菌」、
リンナイ「ウルトラファインバブル」
- ▶ ブレイクタイム
- ▶ 特集コラム
なぜ今、「内窓」が最強の商材なのか?
- ▶ 商品紹介
LIXIL「ナビッシュ」の凄さ
- ▶ 問い合わせ先

同封チラシ パナソニック テクノストラクチャーチラシ



社長あいさつ

2026年のスタートにあたり、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年、建設業界においては、新設住宅着工件数の減少傾向が続く一方で、リフォーム市場の底堅さと、断熱改修を含む住宅性能向上リフォームへのニーズが高まりました。省エネ基準適合義務化が本格化し、同時に2024年問題（建設業の時間外労働規制）の影響による工期遅延やコスト増への対策が、業界全体での課題となっています。ビジネスの効率化と生産性向上が待ったなしであることを示しています。

このような複雑な環境下で、私たち伊豆商事株式会社は、地域の皆様にとって「最適なビジネスパートナー」となることを改めて使命といたします。特に、住宅の高性能化・高付加価値化という大きな潮流に対応すべく、「省エネ空調設備の更新」や「高効率な住宅設備機器」の導入提案と、「補助金活用支援」を推進し、省エネ・脱炭素実現への取組みに尽力して参ります。

本年も、変わらぬご愛顧とご指導ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。皆様のご健勝とご多幸を心よりお祈り申し上げ、新年のご挨拶といたします。

2026年1月
伊豆商事株式会社 代表取締役社長
柳田 忠広



商品紹介

「ノーリツのUV除菌」と「リンナイのウルトラファインバブル」のご紹介

part.1

UV除菌とウルトラファインバブルは、どちらもお湯や水に関連する機能ですが、その**目的**や**効果**に**違い**があります。

ノーリツ「UV除菌」の特長

UV除菌機能は、主に浴槽のお湯を清潔に保つことを目的としています。

ノーリツのガスふろ給湯器
[エコジョーズ]



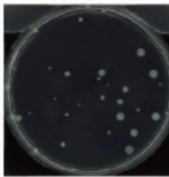
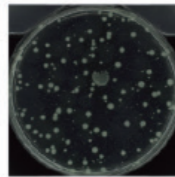
1 主な効果

- 臭いと菌を抑制できます。
- 残り湯の最大のデメリットとされる、雑菌からの臭いを軽減できます。
- 入浴後一晩放置すると、お風呂の中の細菌が1万倍以上に増加する可能性があるため、この機能は衛生的な環境維持に役立ちます。

菌数測定比較
(循環アダプタ蓋裏面)

残り湯UVキレイ なし

残り湯UVキレイ あり



2 推奨される利用シーン

- 家庭内で入浴時間が違う方。
- お風呂の残り湯を洗濯に再利用する方。
- 清潔感を求めている方や、掃除の手間を減らしたい方

3 製品における位置づけ

- ノーリツの給湯器のグレードにおいて、「プレミアム」(フルオート+除菌機能)に含まれる機能の一つです。

リンナイ「ウルトラファインバブル」については次回、IZUSAKUkun.NO84でご紹介いたします！

ブレイクタイム

宮古島紀行：雨のち食の感動、次なる絶景への期待を込めて

この度、休暇をいただき、新婚旅行で南国・宮古島へ行ってきました。

訪問いたしました10月は、気温が大変穏やかで、日中は半袖で快適に過ごせる心地よい気候でした。

残念ながら、滞在中はあいにくの天候が続き、初日から代名詞である「宮古ブルー」の絶景を望むことは叶いませんでした。5日間の滞在のうち、その美しい海の色を拝むことができたのは、最終日の午前中のみという結果に。

綺麗な海での遊泳は、次回訪問時のお楽しみとして残すことといたしました。

しかしながら、曇り空を吹き飛ばすほど美味しいグルメを堪能し、大変満足のいく旅となりました。

特に印象的だったのは、地元名物の「宮古そば」です。「そば」と聞いて想像する蕎麦(細麺)とは異なり、麺はラーメンを思わせる太さで、わずかに縮れた食感が特徴的でした。見た目はシンプルながら、出汁の旨味とコクが深く、一度食べたら忘れられない奥深い味わいです。

その美味しさに魅了され、思わずお土産として購入してしまったほどです。



「宮古ブルー」と称されるほどの透き通った青い海

今回は食の印象が強かった旅となりましたが、次回はぜひ、一面に広がる宮古ブルーの海を存分に堪能したいと願っております。

最後に、常夏の島から東京へ戻ってまいりましたところ、急な気温の低下に驚かされました。

日本国内においても、これほど距離が離れると気候が大きく変化するのだと、改めて自然の大きさを実感いたしました。

(リュウちゃん)

特集 コラム

なぜ今、「内窓」が最強の商材なのか？

～利益率・満足度・成約率を最大化する3つの理由～

補助金の追い風もあり、もはやリフォームの定番となった「内窓(二重窓)」しかし、単なる「ブーム」だけで片付けるにはもったいない、建築業界のプロにとってこれほど「おいしい」商材は他にありません。若手営業マンの教育や、ベテランの再確認として、その「最強の理由」を深掘りします。

理由1

経営視点：「タイプ」が異次元。職人不足の救世主

キッチンや浴室の交換には、解体・大工・設備・電気・内装……と多種多様な職人の手配が必要です。

工期も数日かかり、その間の現場管理コストも馬鹿になりません。一方、内窓はどうでしょうか。

工期は「1窓あたり約60分」：1日で家中の窓を施工完了できます。

「大工工事」が不要：既存の枠に取付けるだけなので、深刻な大工不足の影響を受けません。

高い完工高：1日で数10万～100万円超の売上になります。

つまり、「最も手間がかからず(高回転)、最も粗利を確保しやすい」商材です。

理由2

顧客心理：「その日」に感動があるから、紹介が止まらない

リフォームにおける最大のクレーム要因は「思ったのと違う(効果が分からない)」です。

しかし、内窓はこのリスクが極めて低いのが特徴です。即効性：施工が終わった瞬間、車の走行音や風の音が消え、シーンと静まり返ります。

その日の夜には「暖房の効きが違う」と実感できます。期待以上の「副産物」：断熱目的で工事したお客様が、「結露がなくなった!」「外の音が聞こえなくて熟睡できた!」と、予想外のメリットに感動されるケースが多発します。

「やってよかった」という感動の鮮度が高いため、ご近所や友人への口コミ(紹介)が発生しやすいのも大きなメリットです。

「やってよかった」という感動の鮮度が高いため、ご近所や友人への口コミ(紹介)が発生しやすいのも大きなメリットです。

理由3

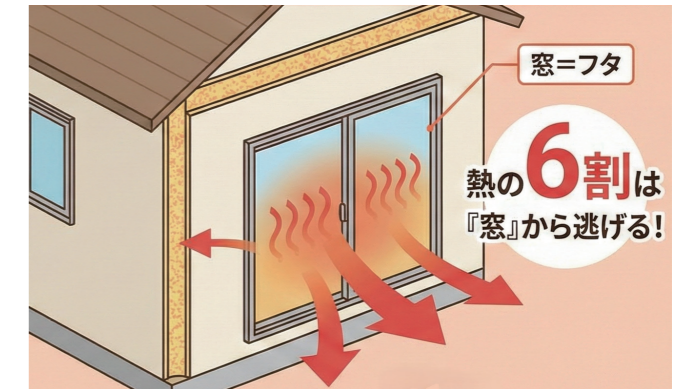
トーク術：「魔法瓶」の例え話でクロージング

お客様の中には「窓より壁や床を直すべきでは?」と考える方もいます。

そんな時は、誰にでも伝わるこの「魔法瓶トーク」を活用するのがおすすめです。

魔法瓶トークの例

〇〇様、お家を『魔法瓶』だと思って想像してみてください。どんなに高性能な魔法瓶(=壁や床の断熱)でも、フタ(=窓)が開いていたら、お湯はすぐに冷めてしまいますよね? 実は、家から逃げる熱の約6割は『窓』からなんです。壁を壊して断熱材を入れるのは大工事ですが、まずは魔法瓶の『フタ』をしっかり閉める(内窓をつける)だけで、お部屋の暖かさは劇的に変わりますよ。



窓交換(材工共)取り扱い体制の強化について

当社ではお客様の多様なニーズにお応えするため、窓交換(材工共)が可能な協力業者様の拡充を図りました。

これにより、より幅広い案件や地域において、窓交換のご要望にお応えできる体制が整いました。

●案件のご相談・ご要望について

窓交換に関する具体的な案件や、お客様からのご要望・ご相談がございましたら、担当フィールドセールスまで、お気軽にお声がけいただけますようお願い申し上げます。

今後とも、より一層のご協力とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

