



水を売る

『水を売る』と聞いて、すぐに頭に浮かぶのが水商売だろう。言うまでもないが水のように、原価があってないようなものを高い値段で売る。商才がなくても、ちょっとのお色気で安易に始められる商売を揶揄し、蔑む言葉でもある。しかし、今一番もうかる商売は『お水商売』。団塊世代の諸君の幼少期、誰が水を買って飲む時代がくると思っていたらどうか。田舎では、通学路の脇に山から流れる天然の冷たい水が滾々(こんこん)と湧いていた。天然のミネラルウォーターだ。それが現在では、ペットボトルに入った水を買って飲んでいる。お茶にしてもしかりだ。今コンビニで、最も多くの種類がある商品はお茶だ。お茶の伊藤園はお茶で、いやペットボトルのお茶で優秀な大企業になった。伊藤園の会長、本庄八郎氏は言った。

『あいつは誠実だと思われれば、何でも売れるんです。』

この言葉の裏には、お水商売に限らず、なぜ売れない？ どうしたら売れるのか？の答えがある。それは『誠実』



情報提供: 特別情報紙

PM2.5対応の24時間換気システム「澄家Eco-Sハイブリッド」

マーベックス(大阪府東大阪市)は、高性能でコストパフォーマンスに優れた24時間換気システム「澄家Eco-S(スーパー)ハイブリッド」を販売している。高性能フィルターによって外気給気時にPM2.5を含む有害物質の除去と通気性を両立するほか、床下の空気を取り込む給気口「プラズマフレッシュII」によって、浮遊しているアレルゲン物質・カビ菌・ウイルス、臭い成分などを分解する機能を備える。

同システムは、機械によって給排気を行う第1種換気「澄家Eco-S」と第3種換気(自然給気)の「ハイブリッドシステム」を組み合わせたもので、熱交換率は日本トップレベルの90%。

夏のエアコン使用時には、高温多湿な外気と乾燥して冷えた内気を床下の「澄家Eco-S」本体で温度・湿度交換させ、地中熱で保温された空気を室内へ取り入れる。「春・秋」の中間期は、外気温を温度センサーで感知し、給気用ファンの運転を止めて第3種換気システムに切り替える。

また、夏の夜間で外気が摂氏27度以下の場合も第3種換気に切り替わり、涼気をそのまま床下を経由して室内へ給気する。

同システムでは床上30cmの床面排気を採用していることから、メンテナンスでは椅子や脚立が不要。メンテナンスのタイミングはTMスイッチのお知らせ機能で通知され、その周期は任意で設定可能になっている。

情報提供: マーベックス

リビングとの一体感生む、集合住宅向けのバルコニー緑化システム

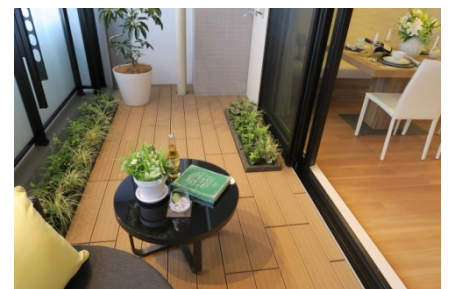


日本ハウジングサービスは、集合住宅のバルコニーを緑化する「バルガーデン」を発売した。サントリー・ミドリエとの共同開発品。

土壌には「パフカル」と呼ぶ新素材を使うことで、土のようにボロボロ崩れることがなく、植物の根に水と空気をバランスよく供給する。パフカルの重量は水を含んだ状態で土の約半分。植栽パターンは3種類。

プランターは専用デッキ材と連結する形状を採用。このため、高層階でも風で飛ばされる心配がなく、集合住宅の管理規約にも違反しないという。

なお、専用デッキ材ではない床を緑化したい場合には、上置き用フレームを使う。



情報提供: 新建ハウジング