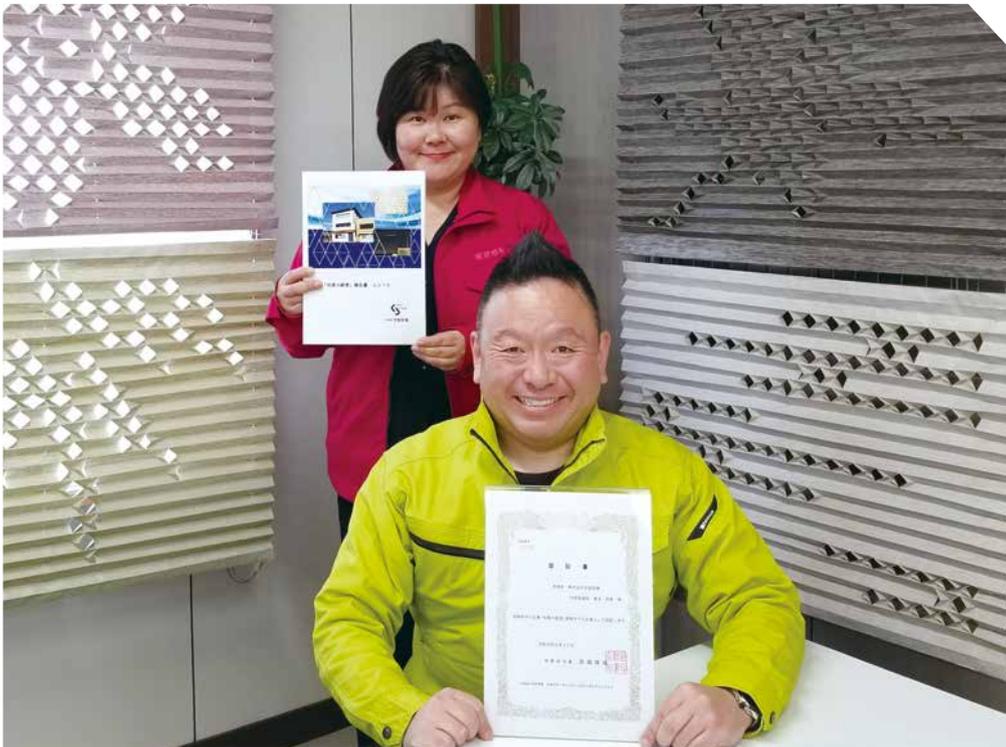




# 心地よい空気で 京都のまちを美しく快適に



倉本和幸社長(前)と倉本佳奈専務

## エアコン販売ではなく 快適で過ごしやすい環境を提供

官公庁や大学、様々な企業等にエアコンなど業務用の空調設備を販売・施工している。国内の主要メーカーと直接取引を行い、それぞれの空調機器の寸法や重量はもちろん、風速や消費電力など細かな技術データをすべて把握。同じ性能であっても、例えば環境基準が設けられている地区では条例をクリアした騒音値が低いものを、町家の屋根などに設置する場合は建物



## 株式会社京都設備

代表者／倉本 和幸  
住所／京都市南区上鳥羽菅田町 39  
TEL／075-661-1155  
<https://www.kyoto-setsubi.co.jp/>

事業内容／空調機器の販売・設備工事、  
オリテウム事業。化粧品・  
メディカルアロマの販売等

に負担がかからないよう軽量のもの  
を…というように、お客様のニーズ  
に合わせて判断し、最適な機種を提  
案している。

同社の提案力を支えているのが、  
施工前のインスペクション(現場調  
査)だ。新築された部屋などに空調  
設備を設置するときは、照明器具や  
パソコンの発熱量、滞在人数、数年  
先にどんな部屋の使い方をするかま  
で確認し、途中で冷暖房の効きが悪  
くなったということがないような施  
工を心掛けている。お客様はエアコ

ンではなく、快適で過ごしやすい環境を求めている。「こうしたニーズに添えるのが私たちの仕事」と社長の倉本和幸さんは話す。

## 経験に基づいた発想力で 現場の課題をアドリブ解決

何が起るのか分からない現場では、「アドリブ対応が求められる」と専務の倉本佳奈さん。「むき出しのエアコンを何とかしてほしい」というお客様の要望には、普段は押入れの小襖に収納し、必要なときだけ襖を開けて利用するというアイデアを提案。空調だけでなく、建築や電気、ガス等に関する知識や技術を持った一人何役もこなす多能工の技術者が、現場状況を判断してワンストップで対応することで解決した。

「信頼できる空調のドクターでありたい」と倉本社長。西日本エリアで唯一という元請け受注企業の強みを生かし、インスペクションや現場での設計・施工、点検やメンテナンス等で蓄積した多様なお客様情報をカルテにして管理・運用。どのような問い合わせや要望にも、最善を尽くした迅速なレスポンスで、顧客満足を高めている。



設置前  
設置後  
美しい外観の室外機カバー「オリテウム」



顧客ごとに丁寧に作成しているオリジナルカルテ



徹底した現場調査が提案力を高めている



## 京都の美を取り入れた お客様の悩みに応える ものづくり

昨年4月に、和紙を使い特殊加工することで開発に至った室外機カバーを、「オリテウム」ブランドとして展開する体制が整った。「京都の街並みに真っ白な室外機は似合わない」というお客様の声を聞いて生まれたもので、千鳥や桧垣、麻の葉など日本の伝統文様を織り込んだ、繊細で立体

的なデザインが魅力。老舗の宿泊施設や町家を活用した飲食店等で需要が広がっている。そのほか、エアコンによる乾燥肌を防ぐ化粧品やメデイカルエアコンを提案する「摂美事業」など「空調が抱える課題に京都の美を取り入れた商品で応えていきたい」と話す。

京都設備の技術と知恵が、快適環境の提供とともに魅力ある京都の景観づくりに貢献していく。

### ★ Point.1 知識と経験に基づいた提案力

主要メーカーとの直接取引で培った商品知識と詳細な現場調査をもとに、「量の広さ」だけでなく独自の選定基準で、現場の状況や条件に合ったお客様にとってオンリーワンの空調設備を提供。

### ★ Point.2 多能工の着想

一人何役もこなす技術者が、空調以外の様々なスキルとノウハウを駆使して現場対応。多能工ならではのアドリブ力で、機能性や見栄え、メンテナンス、将来の使用状況まで考慮した提案を行う。

### ★ Point.3 新ブランドの展開

エアコンカバーやスキンケアなど、京都の美やデザインを取り入れた新商品を開発。新たなブランド展開で空調が抱える課題を解決し、埋もれた顧客の掘り起こしにつなげていく。

**応援  
します!** 経営革新・知恵の経営に取り組む企業のご相談にお応えします。  
【相談無料】TEL.075-341-9781  
中小企業支援部 知恵産業推進課