



- 特集 ■床下換気扇ユーザーとの信頼を育てる
顧客管理術で安心と売上を同時にアップ
- これからの時代に求められる“関係構築力”とは
- 顧客管理を“仕組み”に変える
- 本当にあった「つながりが切れる瞬間」
- カートリッジ交換だけではもったいない！
- 室内提案への展開も！押入れ換気扇で売上チャンスを拡大
- 顧客ニーズに合わせて選べる商材も充実
- 次なるステージへ！“家を守る”から“家族を守る”の提案へ
- 不安ゼロで始められる！



■タイマー（床下漏水センサー付）



■ハイブリッド・コントローラー



■押入れ・クローゼット用換気システム



■床下乾々 竹炭マット



■ツカフレーム



■アラミド繊維



■ライフディフェンス・エア

お客さまとSEIHOをつなぐコミュニケーションペーパー



■床下乾々 竹炭マット

■床下竹炭
（水回りの消臭・調湿に）



■アラミド繊維

■基礎補強剤
（コンクリートのひび割れ・強化に）



■ツカフレーム

■床下補強金具
（地震対策や老朽化補修に）

顧客ニーズに合わせて
選べる商材も充実

施工範囲や予算に合わせてカスタマイズでき、単価アップと信頼アップを両立できます。

次なるステージへ！“家を守る”から“家族を守る”の提案へ

高齢者世帯や共働き家庭の増加により、住まいの防犯意識も高まっています。

そのニーズに応えるのが、自主警備型セキュリティ「Life Defense air」です。

- 資格不要・自社施工も可能
- 見守り／防犯／緊急通報機能を標準装備
- 高齢者やお子様のいる家庭での安心提案に最適

「空き巣対策は何かされていますか？」という会話から、自然に話題にできる商品です。

販売店様向けには、出張デモ・研修などのサポート体制も万全です！

営業活動にお役立てください。



■セルフセキュリティシステム「ライフディフェンス・エア」

緊急時のリアルを操作や音で実感、体験するセキュリティ



実機で操作ができる



実際の警告音を体感



自動通報の確認

不安ゼロで始められる！

「新しい商品に興味はあるけど、知識がないと不安…」

そんな方もご安心ください。当社では、リモート研修（1時間／対応）■当社テクニカルセンター視察・研修会（少人数でも可能です）■提案ツール完備など、販売現場をしっかり支える体制をご用意しています。

質疑応答

- ・スモークシミュレーション（排気ファンや機内・拡散送風機）
- ・製品説明動画
- ・ライブ配信、商品説明

技術データ

- ・施工・注意点など
- ・製品説明動画

納得いくまでご質問ください

全体で約60分

まずはお気軽にお問い合わせください！

- 商品導入・研修のお申込み
- フィートンチッドカートリッジの活用方法
- 顧客管理術のご相談など…

■セイホープロダクツ株式会社 営業管理課（担当まで）

TEL：092-595-0704

MAIL：info@seiho-sdk.co.jp

「つながり」が、あなたの最大の資産です。

1年に1回の訪問が、お客様にとっての信頼と安心になります。

そしてその信頼こそが、次の提案・次の売上につながる最良の土台です。

●SEIHOオフィシャルニュースレター『ウインド・フロム・フューチャー』2025年 特別号 ●発行日 / 2025年6月20日発行
●発行 / セイホープロダクツ株式会社 機器営業本部 〒816-0971 福岡県大野城市牛頭2364-3 tel 092-595-0704 fax 092-595-0931



* 最新情報はこちらで SEIHO-WEB www.seiho-sdk.co.jp

このニュースレターは、環境にやさしい大豆油インキ（SOYINK）を使用しています。



WFF50B31-250620

フィトンチッドの効果

1 消臭効果・芳香（中和法により悪臭を分解）
2 リラクゼーション・森林浴効果
3 防虫・防カビ・抗菌作用（※1）・抗ウイルス（※4）

（※1）使用植物精油の効果であり、本消費装置の効果を保証するものではありません。
（※2）フィトンチッド内容成分：ユーカリ、レモン、ブナ、ヒバ、スギ、ハッカ、チョウジ、セロニク、ヒノキ、クスノキなど、約30種類の天然植物精油をブレンド。
（※3）使用箇所によって異なります。B～12畳以上の広さの場所でお使いください。
△安全に関する注意
・用途に合った商品をお選びください。不適切な用途で使われますと、事故の原因になることがあります。
・「取扱説明書」をよくお読みの上、正しくお使いください。誤った使い方をされますと事故の原因になります。

中和消臭のメカニズム

3つの動きの総合効果

- 1 化学反応
悪臭物質と植物精油が化学反応を起こし無臭物質に変化します。
- 2 相殺作用
悪臭物質と植物精油が割合で共存すると、お互いに干渉しあいその混合臭が無臭またはほぼ無臭になります。
- 3 マスキング効果
植物精油が持つ特有の芳香で、残存する悪臭を感じにくくします。

（1）化学反応
（2）相殺作用
（3）マスキング効果

使用植物精油の実験データ（※1）

カビに対する植物精油の実験

フィトンチッド添加平板培地上でのカビの発育状況
（カビに対する「フィトンチッドなし」「フィトンチッドあり」での比較対照）

A	B	C	D	E	F
植物病原菌として知られる1種	木材腐敗菌の分解力が高い	黒酵母カビと呼ばれる1種	代表的な落カビとして知られる1種	青カビとして知られる1種	

フィトンチッドなし フィトンチッドあり

最小発育阻止濃度（MIC）の測定 財団法人日本食品分析センター 検査番号 第19070275号

ダニによる忌避実験

実験条件と方法
日 時：2004年9月16～17日
検査機関：（株）ヒパル/防ダニ部会認定検査機関
実験装置：外側ガラスシャーレ（直径90mm深さ20mm）
生存ダニ数（約10,000匹）
内側ガラスシャーレ（直径41mm深さ16mm）
内側ガラスシャーレ中央に誘引用の餌を配置
ダニの種類：クマガコナダニ（約10,000匹）

誘引用の餌 クマガコナダニ 約10,000匹

内側シャーレ 外側シャーレ

フィトンチッド塗布部

フィトンチッドなし フィトンチッドあり

24時間後 24時間後

ダニが侵入し、餌を食い散らかしています。ダニはほとんど侵入しませんでした。

カートリッジ交換だけではもったいない！



■床下漏水センサー設置事例



■タイマー (床下漏水センサー付) ST-301S

「+α提案」で顧客満足 & 売上アップを両立

① 漏水センサー付き タイマー

● 床下に水漏れや浸水を早期に発見
● 湿気・腐朽・シロアリ対策に効果的
● 台所・浴室・洗濯機下など、水回りの提案ツールがしやすい
● 「目に見えないトラブルを、見える化しましょう」という提案が響きます。

ST-301S漏水検出動作

10:00 点検ランプ点灯、「点検」表示点灯、モード「停止」

HC-310漏水検出動作

点検ランプ点灯、「点検」表示点灯、モード「停止」



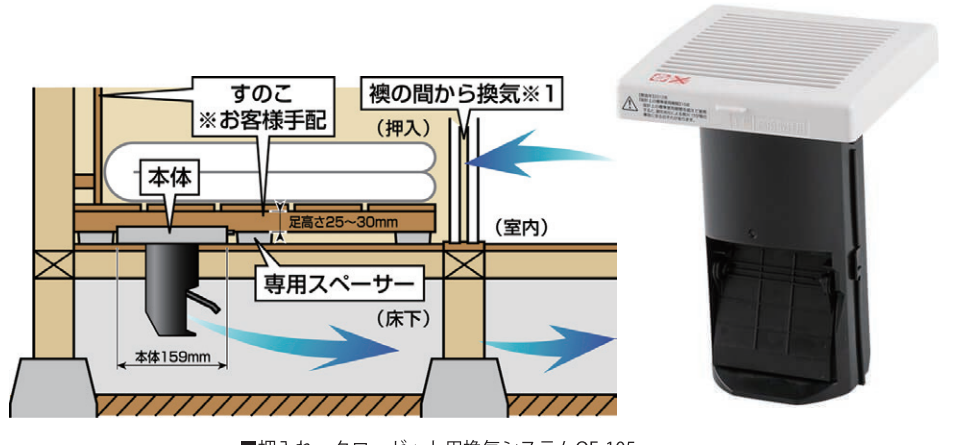
■ハイブリッド・（湿度）センサー



■ハイブリッド・コントローラーHC-310

② 高機能制御ユニット：HC310ハイブリッドコントローラー

● 湿度センサー連動で、必要な時だけ効率的に運転
● 排気と攪拌を分けて制御することで、電気代も節約
● 漏水センサーも連携可能で、安心感を強化
● 「ただ回る換気扇」から、「考えて動く賢い換気扇」へアップグレード！



■押入れ・クローゼット用換気システムOF-105

室内提案への展開も！押入れ換気扇で売上チャンス拡大

● 押入れやクローゼットのカビ・こもり臭に悩むご家庭には、押入れ換気扇の提案が効果的です。
● 床下換気扇と連動させるので、工事も簡単
● 設置コストも低く、ご提案しやすい価格帯
● 高湿地帯（日本海側・沖縄・山間部など）で特に高評価

「押入れがカビ臭い」という声を聞いたら、すぐにおすすめる一手です。

SEIHO HEADLINE

フィトンチッドの活用方法

新規換気システム販売時とはもとより、これまで搅拌・拡散型送風機設置の実績のある顧客に対してもフィトンチッドカートリッジ追加取付を推進し、年一回のカートリッジ交換を顧客管理・定期的なフォローに役立て顧客とのコミュニケーション強化を図ることで、

新たなサービス・商品販売などビジネス機会の創出に寄与させます。



（※1）抗菌・防虫作用は使用植物精油の効果になります。

顧客管理術で安心と売上を同時にアップ

SEIHO HEADLINE

「+α提案」で顧客満足 & 売上アップを両立

① 漏水センサー付き タイマー

● 床下に水漏れや浸水を早期に発見
● 湿気・腐朽・シロアリ対策に効果的
● 台所・浴室・洗濯機下など、水回りの提案ツールがしやすい
● 「目に見えないトラブルを、見える化しましょう」という提案が響きます。

② 高機能制御ユニット：HC310ハイブリッドコントローラー

● 湿度センサー連動で、必要な時だけ効率的に運転
● 排気と攪拌を分けて制御することで、電気代も節約
● 漏水センサーも連携可能で、安心感を強化
● 「ただ回る換気扇」から、「考えて動く賢い換気扇」へアップグレード！

顧客管理を「仕組み」に変える

● 既存のお客様の満足度を高め、継続的なコミュニケーションを仕組み化し、
● 長期的な信頼関係を育てていく
● 売上はリピーターがつくる

この基本に立ち返ることで、私たちのサービスにも新たな可能性が広がります。

「点検に行きたいけど、理由がないと訪問しづらい」「5年に一度しか案内していなかったら、他社が先に入っていた」「お客様が「設置したことを忘れていた」と驚かれた」

「点検に行きたいけど、理由がないと訪問しづらい」「5年に一度しか案内していなかったら、他社が先に入っていた」「お客様が「設置したことを忘れていた」と驚かれた」

本当にあった「つながりが切れる瞬間」

「点検に行きたいけど、理由がないと訪問しづらい」「5年に一度しか案内していなかったら、他社が先に入っていた」「お客様が「設置したことを忘れていた」と驚かれた」