

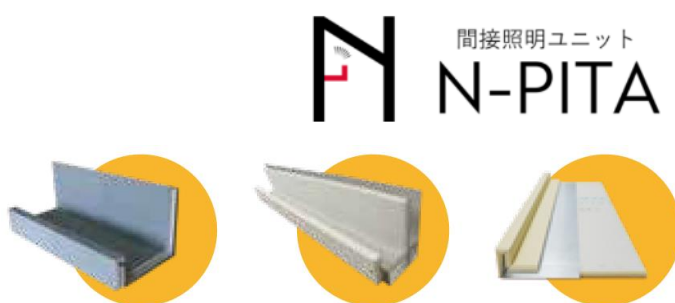
## 現場によろこばれる省力化商材を作りたい 間接照明ユニット「N-PITA（エヌピタ）」に懸けた思い



■野原産業 エヌピタチーム\_左から順に、工藤直人、佐倉慶祐、高橋 拓実

内装建材業界のリーディングカンパニーとして、お客さまとともに業界を創り上げ、商材・工法・情報を発信し続ける野原産業株式会社。使命とするのは、「**お客さまのプロセス時間の最短化**」。間接照明ユニット「**N-PITA**」(エヌピタ)は、“便利になった”、とお客様に感じていただきたいとの思いから誕生した同社のオリジナル商材です。**生みの親は、営業担当3名**。壁や天井材に多用される石膏ボードを成型、チャンネルや垂鉛鉄板とともにユニット化した**省施工商材**です。

【名称】間接照明ユニット「N-PITA」  
【発売開始】2019年10月  
【特長】間接照明造作工事を省力化できる  
●簡単施工（ビス留めだけ）  
●工期短縮  
●高品質・高精度  
●廃棄量削減  
【初年度実績】11,000m  
【WEB】<https://n-pita.jp>



■ラインナップ\_左から順に、チャンネル、スチール、スチールK

### お客さまの声が励みに

N-PITA は、発売以降、関東近郊を中心に採用実績が増えています。

- “ 70%の工数削減ができた感覚 ”
- “ ユニット化されているので短工期でできた ”
- “ 他の現場で間接照明があったら是非また N-PITA を使いたい ”
- “ 取付手順書が分かりやすく、ここまで図面对応してもらえるととは思わなかった ”

お客さまの嬉しい声が励みになっている担当者。が、**ここまでの道のりは初挑戦の連続**でした。

## 建材営業と商品開発 | 二足のワラジで駆け抜けた 1 年半 (2018 年 5 月～)

### – 商品開発のきっかけは？



当社は建材商社です。工事店や職人さんがお困り事としている内装造作に対して、省施工な商材を提案出来ることは、他社にはなかなか無いので、差別化が図れると考えました。しかも、当社オリジナル商品 (PB 商品) であれば、それをきっかけに内装に必須な軽量下地材や石膏ボードの販売にもつなげられます。

### – 佐倉さんも工藤さんも入社以来、営業一筋です。商品開発の経験は？



当時私達は建材販売の営業マンでした。商品開発は未経験。ですが、会社の将来を考えたときに、常にこのままではいけない、と感じていました。そんなときに、N-PITA の元となる得意先の商材に出会って、佐倉さんと一緒に PB 商品化しようという話になりました。

### – 商品化までに大変だったことは？



工藤さんと一緒に、PB 商品化に向けて動き出したのが 2018 年 5 月。どんどん進めたかったのですが、本業である建材販売 (営業) とのバランスをとることに苦慮しました。また、N-PITA を販売するためには、当社で CAD 図を作成する必要がありました。私も工藤さんも「CAD??」という感じで。

### – CAD 問題はどうやって解決？



当時まだ営業に出る準備期間中であつた高橋さんに、半ば強引に CAD 操作を勉強習得してもらうためチームに勧誘しました (笑)。得意先、後輩、同僚、上長と周囲のサポートがあつてこそ、N-PITA が誕生したと実感しています。感謝です。

### – 高橋さん、当時の気持ちは？

「CAD」という用語・単語すら知らなかった私が、CAD を使うような大きな仕事に就いてもいいのかと思いましたが、そもそも CAD を 1 週間で覚えられるのかという不安はありました。しかし、当社の新たな PB 武器を作りたい、佐倉さんや工藤さんの期待に応えたい、やるしかない・やってやるという気持ちで取り組みました。



■ CAD で図面作成する高橋さん

### – N-PITA 発売 (2019 年 10 月)、そして今の気持ちは？



メーカーとしての販売なので、サイズ・形状確認・強度問題・取付方法など全てに責任が問われます。プレッシャーは感じますが、その分今まで経験したことがなかった大きなやりがいを感じています。商品開発の経験が無くとも、チャレンジして実現で

きるという事例を作れました。N-PITA をきっかけに川上営業にも繋がっているのも嬉しいです。

(インタビュー 終)

## N-PITA（エヌピタ）とともに描く未来

発売開始直後から、大型案件を受注し、順調なスタートを切った「N-PITA」。

チームメンバーは、“「我々の価値＝プロセス時間の最短化を実現するサービス・商品」をお客さまに感じていただくために、さらなる改良と普及を積極的に進める”、と意気込んでいます。

【WEB】 <https://n-pita.jp>

### <今後の展望>

- 1.N-PITA のさらなる改良と普及 【目標】 2025 年度 6 月期 100,000m
- 2.手間のかかる内装造作工事において、施工を省力化できる商材を今後も増やしていくことで、業界の技能工不足解消に貢献。
- 3.N-PITA などの PB 商品をフックに、主力建材（軽量下地・石膏ボード）の販売をけん引

今期より、N-PITA は全国展開がスタート。

2020 年 10 月には、各拠点で社内向け WEB 説明会を実施。全国各地への配送体系も整備でき、引合い件数も増えています。

目下、野原グループの総合力をもとに、より**迅速な手配と短納期を追求**する取組みを進めています。

私たちは、N-PITA をきっかけに、グループミッション「CHANGE THE GAME.クリエイティブに、面白く、建設業界をアップデートしていこう」を実現します。



■福岡でのお客さま向け説明会の様子

## 野原産業株式会社について

野原産業株式会社は、約 1,000 社のメーカーさまの多岐にわたる数万点もの商品を販売する総合商社です。

内装建材業界のリーディングカンパニーとして、全国 8 カ所で「野原装栄会」を運営し、各地の事業拠点とお客さまのネットワークを構築し、各種情報のご提供や新商材・新工法のご提案により、お客さまの事業領域の拡大に貢献してまいります。

### 【発行元】

野原ホールディングス株式会社

〒160-0022 東京都新宿区新宿一丁目 1 番 11 号

社長室(担当/齋藤、青木)

e-mail : [nhrpreso@nohara-inc.co.jp](mailto:nhrpreso@nohara-inc.co.jp)

【WEB】 <https://nohara-inc.co.jp>