

VOL.39
2007.12

北海道天然ガス利用促進協議会



CHANGE

REPORT

伝統のしょう油づくりを支える 天然ガス

P-1

【福山醸造(株) 苗穂しょう油工場】

天然温泉のやすらぎを演出する 天然ガス

P-5

【北のたまゆら 東苗穂】

天然ガスセミナー in むろらん 室蘭地区における都市ガス供給と 天然ガス転換作業について

P-8

室蘭ガス(株)営業部開発グループ課長 吉田 隆光 氏

リレーエッセイ・エネルギーと私 ピンチをチャンスに変革するエネルギー

P-11

(株)アクション代表取締役 小林 三希子 氏

天ちゃんのeはなし

カーボン・オフセット

P-12

リ　レ　ー　エ　ッ　セ　イ
エ　ネ　ル　ギ　ー　と　私



(株)アクシエ 代表取締役
小林 三希子

ピンチをチャンスに変革するエネルギーは 幸せの方向に働き出す

私は、不動産会社を経営している。ちよつと驚かれる方も多いが、私にしてみればまさに「ピンチだからこそ巡り合えた、運命の天職」である。さて、「ピンチをチャンスに変革した不動産業での実体験」についてだが、大切なお客様より「築40年の戸建て」を売りたいという依頼を受けたことに始まる。本来とても嬉しいことなのだが、今までにないほどの困難があった。

★家が築40年で土地の価値しかない★賃貸中★室内で大型犬飼育★旗ざお地である★急いで売りたい★必ず売りたい…と性急なまでのご要望。このピンチをどう解決するか。古家がついていては土地の価値は下がるし、解体再建築も法規上や近隣との調整を要する。そこで考えたのが「リノベーション(再生住宅)」である。リフォーム

ムの域をはるかに超えた「改修工事」である。しかし、誰が事業資金を調達するのかという問題が生じた。一般仲介で買主や売主にその負担を合わせるわけにもいかない。そこで、当社でリスクを負担し、古家を仕入れ、商品化して流通市場に提供することに…。

当時創業3年目の当社にとって、その試みは「最大のピンチ」であったが、改修工事完了から10ヶ月を経た売却。販売の苦労からも、リノベーション住宅普及に向けた多くの財産を得た。

今ではこのリノベーションは当社の経営基盤の一つとなっている。現在、年間30棟前後の不動産を購入し、リノベーションという新たな市場を創造している。自社及び関連業者に安定的な雇用を促進、不安定な不動産中古市場に一定基準を満た

す商品提供を可能にすると確信している。

更に、誰もが危機感を募らせる「地球温暖化」についても、解決策があると潜在的に確信する。なぜなら、リノベーションは地球環境改善にも貢献しているからだ。

顧客満足追求のために「ピンチ(問題)」に陥っても、その解決に向けた安全地帯を出て「チャンス」をつかむことは、自分も周りの人々も「幸せの方向」へ導くに違いない。

最後に、私にとって「エネルギー」とは、「自分を燃やしてもらうもの」ではなく、「自らが燃えることにより、周りのエネルギーをも引き出す」ことである。そこには、「愛・知恵・勇気・行動力」が欠かせない。クルビズもウォームビズも、勇気をもった自らのエネルギー提供といえますね。