治のざっくばらんに

～平成、そして新時代へ～

第一エネルギー設備 中内啓夫代表取締役

地域密着型経営は不変

埼玉・千葉・東京などを中心に住宅事業を展開するポラスグループについて、以前、ポラス暮し科学研究所を見学させてもらった経験から真面目で誠実という印象が強かった。グループのLPガス・水道事業部門会社である第一エネルギー設備の中内啓夫代表取締役の話をお聞きし、その印象をさらに強くした。

――ポラスのテレビCMを見る機会が増えました。以前は越谷市の本社から1時間で駆け付けられる範囲で営業されていたと記憶しています。

地域密着型経営という理念に変わりはない。越谷とさいたま、松戸、船橋の工事やアフターサービスの拠点から、車で1時間以内に駆け付けられる範囲としている。アフターサポートやメンテナンスを充実させ、お客さまに安心感を持ってもらうには簡単にエリアを広げられない。

――不動産、住宅関連事業を創業された理由は。

徳島から単身、東京に出てきた父は、別の仕事で資金を貯め、自宅購入を検討していた。しかし当時の不動産業者からは水道管がきていない、接道していない、用途制限があるといった問題がある土地ばかりを紹介された。その不誠実さに対する憤りが起業の源泉となった。

創業して間もないころ、父が引き渡したお客さまに「何かあったら社長の私まで」と、名刺に自宅の住所と電話番号を記載しておれの手紙に添えて渡していたところ、当時は不具合もあったため、本当に連絡がたくさん来た。そこで、創立10年前後の時期に、それぞれの工程で責任を明確化するため分社を進めた。中央住宅から、施工やプレカット事業を行うポラテックなど専門特化した会社の分社が始まり、お客さまに満足していただける住宅を供給する一貫施工体制を確立していった。

水道やLPガス分野の参入については、当時は規制が強く、新規参入が難しかった。LPガス事業の立ち上げも足踏みが続いた。そのようななか、75年ごろ、父は関東瓦斯工業（当時）の寺本誠氏（97年に第一エネルギー設備副社長に就任）と出会い、「ガスをやらないか」と声を掛けられ誕生したのが第一エネルギー設備だ。

91年（平成3年）には、住宅をもっと深く研究する目的でポラス暮し科学研究所も設立した。〝安全で安心いただける家づくり〟〝品質向上〟という思いに駆られ、グループ群が形成されてきた。

――ポラスグループの主な工法はなんですか。

在来工法（木造軸組構法）を主に採用している。阪神・淡路大震災の際に在来工法には危機があった。震災後、プレハブが残り、在来工法の家はつぶれたとマスメディアが大きく報道したため、在来工法は地震に弱いというイメージになった。

そこで業界関連からの協力依頼もあり、95年に香川県の原子力発電技術機構多度津試験場で、当社の家の実大振動実験を行った。結果、当社の在来工法の住宅の耐震技術の高さが公的に証明された。さらにその実験データも公開した。それにより、国内の在来工法の信頼も回復基調となった。

――第一エネの方針をお聞かせ下さい。顧客の単位消費量が多い会社だと認識しています。

77年に第一ガスとして誕生し、翌年、創業者と後に副社長に就任した寺本氏と話し合い、いずれ電気なども売れるようになると考えて第一エネルギー設備と改称した。

私は当グループに94年に入社し、2006年、寺本氏に、前年に亡くなった父の代わりとしてサポートいただき、第一エネルギー設備の代表となった。寺本氏から「ガス事業者はお客さまの身近にいる、信頼のある仕事だ。困りごとをお聞きし、的確なサービスを提供するのが使命だ」と、事あるごとに指導いただいた。

当社は床暖房導入を積極的に進めているので単位消費量は多い。お客さま満足度も高く、ポラス暮し科学研究所によると温水式床暖房の効能は優れ、遠赤外線が足裏に直接影響を及ぼすのが健康面でも良いと実証結果を得た。グループの分譲のほとんどに床暖房を採用している。

――改正建築物省エネ法も厳しくなっています。

01年から環境問題に積極的に取り組んでいる。省エネ対策はエネルギー消費量減こそつらいが、時代の要請だ。昨年のCOP25を見ても、その道は間違っていないと感じている。

近年、自然災害が多発し、被災者の生活を考えると一日も早いライフラインの復旧はわれわれの責務であり、LPガスの役割は大きい。いざという時に、お客さまの側にいるという安心感が大切だ。併せて快適生活提案を進めていくしかない。

――南越谷阿波踊り振興会会長も務めています。

父が倒れた年は長兄の景太良が会長を務めたが、当時、長兄はグループ代表も務めていたため、振興会は三男の私が会長を務めることになった。私は踊りのグループである〝連〟に属し、徳島の阿波おどり振興協会の皆さまとも親しくさせていただいていたので、父が倒れた後という緊張感は大きかったが各所の協力もあり、何とか無事運営にこぎつけることができた。

地域を深耕する農耕型経営を標榜し、展開していることもあり、従業員が専門性の高いガス事業社のプロとして成長してきている。今後も、保安費用を惜しまず、お客さまの安全・安心を追求する。

創業の精神である消費者の代表ということを忘れてはいけない。長くお住いいただき、お客さまに喜んでいただくためには、安全と品質が優先であり、利益はその次。住宅を長く愛していただくには、安心・安全を提供し続けなければいけない。