

土屋ホーム提供

北海道の21世紀を拓くエグゼレントリーダーが語る

## 家庭の省エネに貢献したい

不動産業を営んでいた祖母に育てられた私は、高校卒業後商売の道を選びました。子どもの頃に見た、祖母へのお祝いとしていただいた炊飯ジャーの輝きが、私を家電販売に導きました。中古家電を使っていたわが家にとって新品の家電製品は初めてで、それからしばらくの間、学校から帰ると炊飯ジャーを眺めていました。家電製品は人を明るく笑顔にする、自分のこの喜びと同じ喜びを、みんなに提供してヒーローになりたいという気持ちが湧いてきたのです。



代表取締役

小野寺省吾

オノデン株式会社

家電店に入ってから、松下幸之助さんの考え方を知って感銘し、成果を上げてぜひお会いしたいという思いもあって、懸命に仕事に打ち込みました。札幌市東区を中心に連日軒並み訪問を続けたこともあり、毎日にお客様と親しくなり、それにつれて実績も上がっていきました。この経験が今の地域店としての礎となっています。その後お世話になった家電店が閉店することになったのを機に、一九九〇年二十五歳で、祖母の家の二階一間を借りて店を開き、独立しました。

家電業界ではほとんど手がけていなかった太陽光発電の営業を始めたのは一九九八年頃、国が実験として太陽光発電の普及事業を行なった時でした。国の補助金もあり急速に実績を上げ、アパートの電気工事を提案するなど一時はブームになりました。多くの方に喜んでいただいた一方で、いろいろな失敗もあり、学ぶことができた経験でした。最近では、ソーラーフロンティア様様のソーラーパネルCIS太陽電池の架台設置を推進しております。専門家のご協力を得て当社が考案した「A-トラス(ア-トラス)」（実用新案登録）という名称のこの架台は、屋根に穴を開けない工法で、雨でも濡れない、風で揺れない、飛ばない、屋根の張り替えもパネルや架台を外さずつけたままで可能とし、そして雪が積もらず年中発電できると、お客様からも高い評価をいただいています。

今、われわれの仕事は新しいスタートの時を迎えていると思います。これからは太陽光発電ありきではなく、「家庭の省エネ」が新しいキーワードと

なります。より少ない費用で、豊かで快適な生活を楽しんでいただく、その電気製品を動かすのが太陽光発電という考え方のもと、家電のスリム化を大いに進めていきたいと考えています。

当社は、地域店としてお客様と同じ目線に立ち、たとえば間取りやライフスタイルに合わせたご提案をしたり、ネットワークを生かして年齢層の高いお客様の暮らしやお困りごとのサポートをしたりと、量販店には難しいサービスをこなしております。みんなが明るくニコニコして暮らせる家庭の幸せを実現するためにも、今後も省エネに貢献できるように取り組んでいきたいと思っております。

### オノデン株式会社

●住所／札幌市中央区北二条西二九丁目三七一六七

●電話／〇二一(六一二)二三三六

この北海道の21世紀を拓くエクセレントリーターが語る「シリーズは、土屋ホームの提供で、道内のトップ企業の経営者や、全国の有識者にご登壇いただき、皆様に有益な情報をお届けするものです。

お問い合わせ TEL/〇一一(六一三)九五八〇