

ペレットストーブ屋になりました。

小林一朗

(市民研会員／茨城県つくばみらい市「森と水と太陽のエネルギー舎」代表)

ペレットストーブの販売を始めて3シーズン目を迎えています。上田さんから寄稿のおはなしをいただき、快諾させていただいたものの、木質バイオマスの可能性とかエネルギーの地産地消の話とか、木質への燃料転換によるCO2削減効果とか、間伐材のペレット利用による用材林の更新などの環境面の効用について今回、触れる程度に留めます。そうした分野の話は現在では多数良書がありますし、ネット上でも実践者が発信する情報が見つかります。なので、ぼくが付け焼き刃の知識で要約するのは気が引けます。自身でやってみてわかったことや感じていること、現場感のある話題に重点を置いてご紹介したいと思います。

現在ペレットストーブ屋をやっているのは、もちろん林業、環境、社会に貢献したいという思いもありますが、今後自分自身がどうやって暮らしていくかという逼迫した課題を克服する仕事を選択したという向きが大きいです。加えてや自身の価値観を考慮して、自他ともに活かされるような分野はないかと考えた結果、この仕事を選びました。

社会起業家として暮らしていきたいと考える方や資本主義経済に浸りきった仕事と暮らしから離脱したい方も増えているように思います。ぼくもそうした一人です。こちらの観点から、自分の経歴と考え方の変遷も含め記したいと思います。

今シーズンはおかげ様で好調でして、自分での販売施工が約20件、施工のみの委託が最大30件程度見込んでいます。ブレイクは来年あたりかと想定していましたが一年早く始まった印象です。

こうした盛り上がりを見せている理由として、ペレットそのものの認知度が上がってきたことが第一に挙げられると思うのですが、更に近隣の自治体（牛久市）で行政をあげてペレットの普及に取り組んでいたり、「通販生活」でお馴染みのカタログハウスが、茨城県内に間伐材を利用したペレット工場を新設するとともにOEMで自社ブランドのストーブを発売開始したり、こうした一連の動きが起こっていることも認知度アップに寄与していること間違いありません。牛久の場合は国のバイオマスタウンとして認定され、バイオマス普及に積極的で、学校や行政施設へのストーブ導入ほか、市内で行政の事業としてペレットを生産開始するなど地産地消に励んでいます。カタログハウスによる新聞主要紙・県内全域の折込広告も貢献しているでしょう。このように現物や情報に触れる機会が近隣で増えています。

今後も普及が期待されるこのペレットストーブの魅力はどこにあるのでしょうか？ペレットは主に木材加工時に出る廃棄物からか、間伐材から作られています。どちらを使うとしても環境面・社会経済面

で有益です。環境意識の高まりから、暖房用の灯油を代替でき、CO2削減に貢献する点も注目されています。ユーザーが選択する理由を聞くと、“できれば暖房に石油・ガスを使いたくない”、“化石燃料では心から楽しめない”というものがあります。さらに“火のある暮らし”の豊かさを求めて。それもあります。暮らしに質を求める。そんなニーズは（主に中間層の中～上くらいの層で）確実に高まっているように感じます。

次に住宅の構造の変化との関連から。現在の新築住宅は、かつての個々の部屋（房）ごとに暖を採る、すなわち“暖房”から、家一軒を丸ごと温める（“暖房”に変わる適切な言葉がありませんが）暖房に変わってきています。これは、断熱性能の格段の向上、高气密化と関係しています。一般的なペレットストーブの暖房能力は、家一軒を十分に温められ、2階では補助暖房程度を必要とする場合もありますが、新築時に間取りを工夫すれば補助なしでも冬を乗り切れます。ちなみにショールーム兼自宅の（新築の）我が家では、ペレットストーブ使用時は2階のドアも開けっ放しにし、家中どこでも寒くない程度に温まります。いったん冷やしてしまうと再度家全体を温めるには時間を要しますが、一台で家全体が温められるわけですから個々に暖房器具を設置するよりは燃料代の節約になると思われま

す。更に、ペレットストーブがいつそう注目されるようになった理由として、“ちょうどよさ”を挙げたいと思います。能力、質感、価格、手間。諸々がペレットストーブは、日本の普通の暮らしにちょうどよいのです。灯油やガスのストーブやファンヒーターと比べれば、掃除、メンテナンスに手間がかかりますが、これを使いたい方なら許容できる程度です。

火のある暮らしというと、薪ストーブとよく比較されます。2次燃焼、3次燃焼までついた最新の薪ストーブは、いわば燃焼技術の塊です。単純にばかばか燃やす昔ながらの薪ストーブとは比較になりません（価格も）。ペレットとの類似点もありますが、別物といってもよいくらい違います。薪自体が古くから使われてきた燃料なので馴染みもあるのでしょう、先に普及してきた薪ストーブですが、ぼくはあと数年でペレットストーブが逆転するくらい注目されるのではないかと期待しています。その理由をぼくなり考察してみます。

環境省の木質バイオマスストーブのガイドラインでも両者を比較して掲載しています。大抵が機能や燃料の違い、施工やメンテで比較されます。そうした点も確かに重要な違いであることに間違いはないのですが、より重要な違いはハード面よりもソフト面にあると考えています。

端的に言って、薪ストーブは、“暖を採る道具”に留まらず、ライフスタイルそのものになります。生活の質を豊かにする反面、負担も大きい。自分の仕事の仕方やライフスタイルが薪ストーブに合っていないのに、憧れや先の想像力が足りずに導入してしまうと辛い思いをすることになってしまう。そんな例が近年、多発しています。

もう少し詳しく書きます。まず費用面。本体価格、施工費用が高いです。煙突を屋根に貫通させる施

工になるので、施工の難易も平易とは言えません。日常の手間もランニングコストもペレットストーブより高く重い。労せずして薪を無料で確保できる場合もありますが、それは恵まれているケースで、薪運搬のための軽トラか大型のクルマが不可欠ですし、1シーズンに使う薪は普通の家庭でしたら庭を埋め尽くすほどですので保管場所にも難儀します。すべて購入すると1シーズンの燃料代が10万円を超えるのもまれではないようです。お金をかけるか時間をかけるかどちらかになります。憧れて購入しても挫折したケースを、これまで何件聞いたでしょうか。いえ、好きなら構わないんですが、もちろん。

比べてペレットストーブは、薪ストーブに比べればダイナミックさで劣りますが、工事は早ければ2時間くらいから。費用も工事費込みで20万円代から60万円くらいです（外国製の高～い機種はこの限りではないですが）。比較的安易に導入でき、日常のメンテ等にかかる所要時間もランニングコスト（灯油使用と同程度）も重い負担を感じるというほどではないようです。燃料の調達は100kgくらいずつの配達か買ってくればよく、一日一回タンクに燃料を投入すれば自動で供給されます。燃焼ファンのFF式が一般的なので燃焼効率が高く、稼働中はほとんど煙が出ません。逆に電気を使うことから敬遠される方もいます。

薪ストーブのある暮らしは確かに魅力的です。炎の美しさ、体に染みこむ輻射熱、家全体を温める能力。魅力ゆえ、あたかも恋愛のようにハートが燃え盛ってしまい、その後のことは十分考えずに走ってしまう。そんな感じで導入してしまっているケースが少なくないとぼくは感じているのです。もし冬の夜をゆっくり自宅で過ごすならば、早い時間に帰宅できないとそれは無理でしょう。時間がないとストーブの掃除をしたり、薪を運んだりくべたりなど十分に時間が割けませんし、ゆったりとした時間が流れなければ炎も楽しめないのでは。ストーブの扱いは大抵の家庭では男性の仕事になっています。では日本の男性の労働環境はどうでしょう？ GDPは大きくても、時間あたり一人あたりでヨーロッパの国々と比較するとがっかりしてしまう。長時間労働が日々の暮らしを仕事が圧迫しているのが日本の大抵ではないでしょうか。休日以外でゆったり日常を過ごせる人はまれでしょう。通勤に片道2時間、往復4時間かけている方が日々楽しむのは難しいのではないのでしょうか。

シーズンオフの間もストーブを使うための準備は続きます。もし自前で薪を調達するならば、その確保に相当な時間を割かなくてはなりません。オンでもオフでも生活のかなりの部分を薪が占め圧迫してしまうのです。

はじめに“ライフスタイルそのもの”と書きました。残念ながら、日本の一般的な労働・社会環境と通念は、家庭でゆったり過ごす暮らしを許しません。暮らしとストーブ。この主従逆転が起こりやすい。少なくとも現状の日本では。この点を業者は十分には伝えていないように思います。

ペレットストーブはまだ馴染みのあるアイテムとはいえませんので、導入を検討される方は、初めは薪ストーブを検討されていた、というケースが多くあります。実際に使用しているところを見て感じてもらったり、使い方を体験してもらい、日常で使うアイテムとしての“ちょうどよさ”に納得して導入

を決める。いま多いのはそんなケースです。

余談ですが、ペレットストーブの取り扱いを始める前、実は薪ストーブも検討していました。震災以前から福島で始まっていた“薪割りクラブ”に惹かれました。薪ストーブと薪割りクラブが普及したら面白いことになるな、と。このクラブ、どういうものかといいますと、林業者が借り倒すだけの間伐を行い、放置した間伐材をそれを薪として使いたい人が自主的な組織（クラブ、サークル）を作って、メンバーで山から運び出して、自分で持ち帰って薪にするというものです（現在では、地域によってやり方はいろいろのようです）。これが福島発で各地に広がっていると聞きました。これは面白いし意義がある、そう思いました。通常、薪ストーブ用の樹種としては、軽く柔らかい針葉樹は嫌われます。広葉樹に比べ火持ちで劣りタールも出やすいことなどからです。最近のストーブは針葉樹OKの仕様のものが増えましたが、燃え方が違うので広葉樹が好まれます。それでも自分で集めた薪だと針葉樹でも嫌がられないという話も聞いて、これは面白いな、と。

日本が抱える巨大な課題の一つに、手の入らない用材林の問題があると思います。間伐できずに用材林としての価値を失い、根が張らず山崩れを起こしやすい山。薪割りクラブの波及はこの課題を結果として改善していくものになりうると思いました。もう一つのヤマ。いわゆる里山の、かつての薪炭林は、薪が欲しい人たちが集って再生させているという話を（少なくとも近隣では）とんと聞かず、引き続き手が入らないままになっています。薪割りクラブの活動を知って、これを近隣や県内でもやってみたいと思いました。

初めてペレットストーブに触れたのは90年代末でした。小川町自然エネルギー学校でゲスト講師が北欧製のストーブを持参したのを見たのが最初です。でも、その時点では普及していくアイテムになる感じはしませんでした。その後も取材の仕事でストーブ、ペレットのボイラーなどを見ましたが、印象は変わりませんでした。“これはいつか（ブームが）来る”と確信したのは、活動家の田中優さんから、さいかい産業のストーブを紹介してもらった2007、8年のことでした。「外国製のものと比べて温かく、燃焼効率も高いペレットストーブが出てきたんだ。開発者の古川さんが面白くすごい人だ」という話。この時は、その時点では自分が仕事にするとはまったく考えておらず、市民ファンド関係の報告書をまとめるメンバーの一人としてお誘いいただきました。そのレポートで、ペレットストーブと石油・ガスストーブとの比較データを精査し、また普及した場合の外部効果について試算しました。「これは面白い。意義も展望もある」と思ったもののそれで終い。当時は東京で政治関係の仕事と役職についていたので、まさか“自分の仕事にする”とは想像できなかったのです。先の自覚は茨城に居を移して以降、次第に変わりました。より直接的に仕事として従事する必要性と、そうしないと生活していけない自分の懐事情によります。

ストーブ屋をやっているとはいえ、まだこれだけで生活できるほどにはなっていません。メンテ回りが終われば、アルバイトもしなければならない程度なのでたいそうなことは言えませんが、次に、ほく

がないない尽くしから始めてストーブ屋を選択する過程についてご紹介したいと思います。以下を、一活動家、一社会的起業家の変遷と読んでいただいても構いません。

当たり前ですがストーブ屋をやるに当たり、“しっかり稼ぐ”ことを重視しています。この点にこだわるのは、娘を二人授かり、生活費の確保が不可欠になり、また娘の存在が励みにもなっていることでもあります。それ以上に過去の仕事への向き合い方の反省があります。大学を出て計6年間の技術職を経験した後は、端的に言ってプータロー、フリーター、パラサイト的な暮らしをしていたと思います。当時、時にやれるだけの努力はしましたし、それなりに社会的な評価をいただくこともありましたが、冷静に自己評価すればアマチュアの域を出ない。横文字の肩書を度々変えて名乗りながら器用に立ちまわってもいずれ賞味期間切れになる姿がぼんやり浮かびます。そんな仕事で提示されるギャラもアルバイト程度のものでした。スペシャリストになる努力をすればよいではないか？そう思わないでもありませんでしたが、意欲・能力ともに確信が持てないままでした。40代のうちはなんとかなる。しかし50、60になった時、みじめな姿を晒しているのではないか？具体的な対策を棚上げにしたまま、当時担わなければならない役割を演じた、そう言えなくもない30代後半でした。

すみません、私的な話をもう少し続けます。

最初の就職は新卒で一部上場企業へのものでした。3年間で辞めました。単純です。環境問題の解決に貢献する仕事に移りたかったからです。当時も辞めてからもいわゆる大企業の従業員の恵まれた待遇について真剣に考えることはありませんでした。まだ若かったので。辞めた後、直接的な給料所得で半分から1/4くらい。法定非法定福利、将来の年金まで含めると実質は1/10以下ではないか。そのくらい違いそうだということは20代の末の頃から頭では分かっていたのですが、当時まだ実感が湧きません。今後、非正規で仕事を続けてもワーキングプアの域を出ることをはなさそうだ、との焦りを持ちながら、その後も職種を転々としました。でも、再び大企業の内側に戻りたいとはまったく思えませんでした。

『成長の限界』の影響で、“この経済と社会は必ず近い将来行き詰まり破綻する”と確信したこと、NGO活動を通じて、Equality、SolidarityとかEmpowermentなどの考え方に感化され、運良く戻れたとしても面従腹背になる。もう戻れないのです。もう一つ。一律な世界を離れ多様な人々に触れ、企業に属さなくても幸せに暮らしている少なくない人たちの存在と精神的な従属感のなさに触れたことです。ほかに生き方はあるではないか、と。そっちを目指す選択もあるだろう、と。これは企業との仕事上の取引をしないと、企業的な生産物やサービスを拒否するとかそういう敵対的な意味ではなくて、自分が頑張る力の源泉を、所属する組織にて湧き出させることができない。言い換えれば、“これだ！”と言えるヤル気の方が会社勤めに見出せないのです。結果、お世話になりながら、ずいぶんご迷惑をおかけしてしまった時期が長くありました。

「自分でやるしかない」。40歳前には起業したいという思いは30代になった頃からありましたが、踏み出せない逃げ出せない年月が続きました。

政治への志について。

お世話になった方々からは「政治へのチャレンジはどうした？」と叱られそうです。緑の党結成に向けた活動を2008年をもって中座しています。

一緒に緑を盛り上げていくチームづくりができなかったこと、自分の能力面での限界、事務局的な仕事を担い続けた後の自分の将来などに考えを巡らしました。そして、この国の人々が緑の党に象徴される持続可能性や社会的公正、参加の理念を、国政に議員を誕生させるほどの気運を作り出すくらいに受け入れたり盛り上げることはないだろうと自分自身が感じてしまっていたこともあります。それを覆せない自分の弱さを感じましたし、ストレスが大きく、他者への思いやりを喪失してしまったこと。無理して続けても他人にも自分にも逆効果だと思いました。

将来の可能性をただ信じて歩みを止めないという選択もあり得ます。市民社会を切り開いていくのはそういうゆっくりとした歩みなのかも知れません。ただそれでは、自分とパートナーとの暮らしが次第に行き詰まっていくのが目に見えています。それでは若いうちしか頑張れませんし、後に続く人たちへのロールモデルにもなりえません。どうするか？継続的に運動に参加できる程度に暮らしを立て直せるまで中座することにしました。辞めた後、約半月、携帯もつながらない東北の山にこもって、この先の計画を練り検討課題を考えました。心身ともに切り替え、過去を振り切る時間が必要でした。

起業の講座でよく出てくるSWAT分析のようなことを繰り返し、展望が見えてきました。社会経済的な環境として、引っ越し先として予定している茨城県南は、自分の考える分野の起業には適地である。それどころか現時点で考える最適な地域だろうと判断しました。資金はないし人脈もない、過去の仕事も直接には役立たない。ないない尽くしでどうするか？何ができるか？まず、ファーマーズマーケットから始めよう、そう決めました。

(茨城県南に越した理由のもうひとつは、妻の実家に近いことです。ファーマーズマーケットありき、というよりは、妻の実家の近くで何がやっていたらだろうか、という観点からも検討をしました。いずれ子どもを授かった時、夫よりも妻の実家の近くの方がなにかとうまく回る例を自分の妹の時に実感していたからです)

ないない尽くしで始めても、それは弱みどころか強みにもなり得ます。地域の有力者に筋を通すための挨拶まわり。下手にキャリアや知名度があるとやりづらくても、何もないとやりやすい。来られる側は悪い気はしないようです。企画書を持参し説明するので、こちらの意図や情熱を汲んでももらえることもあります。お世話になったら、「倍返し」。地域で信頼を得るのは、結局この繰り返しであるようにも思います。

生産・業界関係の方を訪問すれば思わぬおまけも。ぼくが約6年間、就農していたのはその縁が元です。有機農業者に挨拶と相談を、と出向いた先で、隣接するつくば有機農産物生産組合と縁ができました。

た。そこに勤め始め、オーガニックファームつくばの風に転籍し立ち上げから参加。約4年前、やっとマーケットを開催できるようになった時には有機農産物を並べることもできました。野菜を買いに来てくれたお客さんの縁と口コミが広がって、最も多い時で30軒近い家庭に野菜をお届けすることもできました。

最大の成果は、仲間づくりができたこと、かも知れません。「呼びかけに応じてくれる人は、きっと価値観が近いだろう」、この予想は大当たりでした。

3月11日のあの原発事故以前、日本で自然／再生可能エネルギーを普及させたいと行動しているのはほとんど活動家と小規模な事業者だけ。そんな状況だったように思います。民主党に政権交代してFIT（固定価格買取制度）が法制化され、電気については自然エネルギーによる発電の普及が始まる前夜でしたが、大衆的には将来の選択肢としてそれほど真剣味をもって受け止めていたという感じはしません。そんな雰囲気でしたから、地域で自然エネルギーに触れる機会を作る必要があると考えていました。マーケットの場をその展示会場にしようと青写真を描いていました。ファーマーズマーケットを支持する層と自然エネルギーを支持する層は重なるだろうと踏んでいました。

マーケットは出店者ごとの利用価値があるものだと思います。ぼくは、結果、長くそこで有機農産物を販売しましたが、当初案はあくまで自分は運営サイドであって販売者でも生産者でもなく、場作りに徹しようと。もしマーケットが盛り上がり各店舗の売り上げが増え、開催回数や場所も増えれば運営経費として報酬をもらえるかも知れない。いま考えると甘すぎですが。とにかく開催できるようになったら、自分は自然エネルギー関連の展示と商売にこの場を利用したいと考えていました。ペレットストーブを扱うかどうかは、まだ選択肢の一つとして考えていた程度でした。

茨城県南は、つくばエクスプレス（TX）の開通により、いまや東京の一部となりつつあります。研究施設の林立するつくば市への通勤圏でもあるので少々特殊な事情もあります。TX利用の通勤のほとんどは都内方面です。住宅地が次々と造成され、勤労世代・子育て世代が多いのが特徴です。あまり露骨に言えませんが、守谷あたりは比較的所得の高い層が移住してきています。早くから開発された地域だと定年を迎える団塊世代が主なので、ゆったりとしたセカンドライフを指向する可能性がありそうです。「総じて消費性向が高そうだ」そう感じました。引っ越す前からTXに自転車を積んで、当たりをつけた地域を回りました。早くから開発された常磐線沿線は、区画が狭く、あまり生活の質感を重視した町並みになっているようには思えませんでした。それでよかった時代の開発でしたから。一方、守谷を回ると宅地と周辺の雰囲気や公園の配置などから生活の質に期待が持てました。こうした地域は、自分の想定する事業を最もやりやすいと考えました。やるなら失敗したくありませんし、年齢的にも経済的にもこの先、何度もやり直すというわけにもいきません。成功する方法を考えなくてはなりません。

ぼくは東京生まれの東京育ちのくせに、東京が苦手です。なるべく東京に依存したくないと思いつつ、今回は東京への勤務で生計を立てている層を主な顧客として考えました。この人達に、結果として、サ

スティナブルな社会づくりに貢献してもらい、地域の有機農業を共に育ててもらおう。そんなやり方があるか。ファーマーズマーケットを通じてCSA（いわゆる提携型の小規模農業）をすぐ傍で増やせる可能性がある。有機農業なら近隣で地産地消できます。木質エネルギーだと少し距離がありますが、県北は林業地帯ですので、そこから燃料を得て県南で消費すれば、物資とお金の循環ができる。東京の恩恵を受ける消費が盛んな地域から還流できる。茨城には有名な漁港もあるから、うまくすればそちらとも提携したイベントができるかもしれない。そんな想像を巡らせながらファーマーズマーケットを企画していきました。ないない尽くしでもこれならやっていけるだろう、と。やっているうちに次の展望も見えてくるだろう、と。結果、スタートからマーケットはいったんは盛り上がりましたが、数年経った現在では萎んでしまい回復させられないままです。この総括もやらなければならないと思いつつ、この期間に得たものは貴重でした。起業の構想もより深まりました。

起業し、軌道に乗るまでは副業を経験する方もいると思います。ぼくの場合、一昨年は農業の勤務とストーブ販売を平行していました。起業したばかりなのでストーブに関わる出費がかさみ、農業に加えて夜中のアルバイトも始めたので、体調の維持に苦労しました。いつも体調不良の一年間で、家族にも苦労をかけましたし、ぼくの実家に帰省するといつも呆れられました。現在はシーズン只中なので専業になっています。（勤め人としての農業は辞めましたが、自給とおすそ分け程度の農は続けます。新しく近所に畑を借りました。こちらもライフワークなので）

茨城に引っ越してきた時、自分の背中に“信頼”の文字が浮き出るような振る舞いを10年間続けよう、そう決心しました。とにかく、口八丁ではなく、時間をかけて周りから評価してもらえるような行動を取り続ける。そして、有言実行。構想とプロセスを明言し、軌道修正しつつも着実に目標に近づけていく。ひとつ取り組むと課題の数も難易度も増すのが常ですが恐れず口に出す。それを克服するのを人は横目で見ていますから。

こうした態度を続けることは、いずれ自分の強みになる、と考えています。ペレットストーブの仕事は、まだ世の中の的にはまれでしょうが、今後ぐんと増えると思われます。資本力のある企業が大宣伝を打ったり、ダンピングをしてきたとしても、それに駆逐されるわけにはいかない。ビジネス環境の変化を言い訳にしてはならない。すべてを引き受ける覚悟のある者だけが事業者足りうると思います。

では、自分の商売の優位性・特長はどのようなものか。業者であれば当然持たなければならない専門知識、施工技術、経験、サービスに加え、ユーザーが感激するような $+ \alpha$ 。ペレットストーブを選択する人たちが大切にしていそうな価値観は何か？どんなことをしたら満足度が極大になるだろうか？考えてひとつずつ加えていく。値引きや無理難題に安価で応える、というのはNGです。

自然エネルギーは、雇用を生める可能性がある事業分野です。特に木質系は上流から下流まで“人”の労働に依存する過程が多く、可能性があります。自分が頑張り、事業として離陸させられれば関連の仕事も増やせるでしょう。規模は小さいですが、自分なりの挑戦です。今のところ施工で職人に手伝っ

てもらおう他はすべて一人でやっておりますが、規模をもう少し大きくできれば雇えたり、委託も増やせます。自分が“雇用を増やす”側に回りたいと思います。

ファーマーズマーケットを企画しながら、ゴールの一つとして市民ファンドを考えていました。片手間ではできませんし、これができれば関係者の考えが洗練されるとともに、地域で具体的に問題解決する能力が増す、地域の底力がつくだらうと。自然エネルギーの仕事をして、自分がそこで儲ける立場に立つのはまずかろうと思っていました。よって躊躇があったのですが、幸い地域でそうした動きが起きてきたことと、自分ではとりあえずファンドについては棚上げし商売として離陸させるのが死活問題であると自覚したのでストーブに着手しました。

始めてみると、自分でも面白い分野を選択してこれはよかった！そう思えるほど楽しく仕事をしています。フリーペーパーに夏から広告を出し続け、シーズン前にユーザーに認知を図るとともに、この地域では自分が先駆者であると同関係業界の内外に広めようとしてきました。広告費の負担は少々過大なのですが、取り扱うメーカー、機種も増やし、ユーザーの多様なニーズに応えられるようにしています。

ペレットストーブの商売は、機器を売って設置して終わりではなく、メンテや燃料の販売が絶えることのない仕事を生み出します。個々の利益は薄くても、ユーザーが増えるほど経営面の安定も期待できます。うまくすればあと20年くらいはこの商売でやっていけるのではないかとそろばんを弾いています。地域で当該の仕事が持続するとうのも、起業における重要な着眼点でした。イケイケの若手起業家のようなことはできないし、そうした価値観もありませんので、“続くように仕事を組んでいく”こともしっかり考えなくてはなりません。

ストーブ以外の商材として、農業など業務用のペレット機器、太陽熱関係、できればそれ以外の分野も増やしていく予定です。また、モノの販売だけでなくCO2削減を推進する制度に付随する証書類やリースも取り扱えるような、自然エネルギーによるESCO（エネルギーサービス会社）になれば、と妄想は膨らみますが、もし生活していけるのであれば、規模を拡大するよりは、週半分は畑に出るような暮らしがしたいな、という思いもありまして。どちらのゴールを選ぼうか。まだ思案しているところです。

幸い、近隣の若い職人衆からストーブ設置の仕事をやりたいと声が寄せられるようになってきました。そうしたつながりから、ストーブ以外の自然エネルギー機器の設置もできるようになりそうです。

今年はまだ一歩か二歩、飛躍できるよう楽しみたいと思います。