

人生はプログラムされている！

玉川和浩

玉川ホームズ株式会社 代表取締役

はじめに

私は1985年に第二学群農林学類（専攻は土木）を卒業しました。本来、教員を目指していたため、筑波大学附属中学校で教育実習も経験しました。その後、商社に6年間勤務し、主に東南アジア向けにエンジニアリングプラスチックの輸出業務を担当することになりました。つまり、大学で学んだ事とは全く畑違いの分野に就職したのです。当時、同級生の多くが国家公務員・ゼネコンに就職を決めていましたが、私は周囲の反対に耳をかさず、大学で学んだ事とは全く違う分野に就職したのです。

その後、商社を退職して4年間マレーシアで生活することになりました。マレーシアでは邦人向けにフリーペーパーを発行する会社を設立しました。広告収入に頼った「無料観光案内紙」を製作・配布するビジネスを立ち上げたのです。マレーシアに永住しようと考えていた時、両親に泣きつか

れて嫌々日本に帰国したのです。両親曰く「頼むから日本人と結婚してくれ！」(笑)

その後、結婚相手が地場工務店経営者の長女であったことから「住宅業界」に身を置くことになったのです。

現在、住宅業界は激しい市場変化にさらされています。欠陥住宅訴訟、悪徳リフォーム業者の存在、耐震強度偽装事件、住宅マーケットの縮小などなど、数え上げればきりがありません。さらに消費税の大幅アップによる住宅需要の減少傾向が予想され、工務店・職人さんの事業継承問題などもあり、「2010年には、住宅建築会社（工務店）が3分の1しか生き残れない」という予想もでるくらいの暗い状況です。その時に「生き残るため」に私が取り組んでいるのは【地中熱利用冷暖房システム】【インターネットによる情報発信】【全国の工務店をネットワーク化する】ことです。

最近、私が不思議に感じていることは、

過去の全ての出来事（大学で学んだこと・教育実習の経験・商社での仕事内容・マレーシアでの創業経験+業務内容）が、現在の仕事をおこなうために必要不可欠だったということです。学業を究めるためではなく、良い会社に就職するために国立大学を選び、そして、何の目的もなく職場を選び、転職し、最終的には嫁の都合で就いた現在の職業ですが、過去の人生が全て「現在の私に絶対必要な経験と知識」をもたらしてくれています。過去の体験が一つとして無駄になっていないのです。まるで、現在の職業に就くために、事前に誰かが「私の人生を決めている」という実感があります。私は頑強な無神論者ですので、神はいるかどうか分かりませんが、何か超越した存在が私の人生をコントロールしているのではないかと考えてしまいます。そのことを、紙面をかりてお伝えしたいと思います。

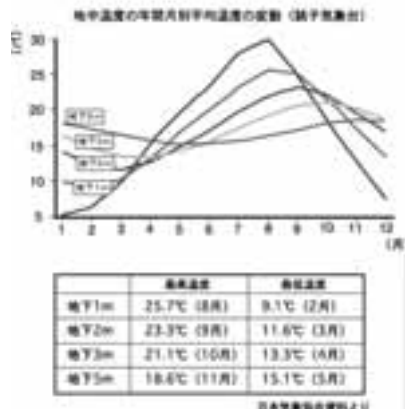
大学で学んだことが役立った！（【地中熱利用冷暖房システム】という家造り

大学では「埋立地における塩害」について多田教授・先輩達からご指導をいただきました。土中の環境に関する課題を卒論に選びました。そのことを10数年間忘れていたのですが、今また、土中の熱を利用する家造りをおこなうようになりました。不思議な運命です。「井戸水は夏つめたくて、冬

暖かい」という現象は「土中の温度が安定している」ことを示しています。

千葉県では、地下5メートルでは年間を通じて「15度～18度」の安定した地中温度になっています。しかも、最も暖かいのが11月、最も低いのが5月です。つまり、外気温度と逆の現象になっています。

地中温度とは



【地球温暖化防止】を考えると、戸建住宅・マンションにおける冷暖房エネルギーの削減のため「高断熱・高気密」住宅が必須条件となります。さらに、冷暖房エネルギーを削減するには太陽熱・地中熱などの自然エネルギーを効率的に利用するシステムが求められています。（【地中熱利用】に関する詳しい説明はホームページをご覧ください）

★地中熱利用について／ホームページ：

<http://www.tamagawa-grp.co.jp/>

職務経験が役立った！

「インターネットによる情報発信」

商社に勤務している時、アメリカ/GE社のプラスチック原料を扱っていました。IBMが開発したシステムを利用して、製品の注文は電話回線によって文字情報のやり取りでおこなっていました。「メールによる情報交換」の原型です。マレーシアではフリーペーパー(無料観光案内紙)の発行をおこなっていましたから、理系人間の私にとって最も苦手だった「文章を書くこと」ばかりを4年間おこなっていました。しかも、マレーシアの観光・レストラン・娯楽情報を読みやすく紹介しなければ読者が離れていきますから、毎日必死になって文章を書いては直し、書いては直していました。

この2つの職場経験から「文字情報をネットで発信する」ための基礎知識を体得することにつながりました。そのため、ホームページ・ブログ・メルマガを利用した「インターネットによる情報発信⇒顧客獲得」方法を、「工務店業界では最も成功している事例」として業界紙・雑誌(プレジデントなど)に取り上げられるまでになりました。

住宅業界を変革する！

【全国の工務店をネットワーク化する】

業界の体質改善が最も遅れているのが

「住宅業界」です。大手ハウスメーカーにおいても「職人気質」という昔ながらの馴れ合いに染まっていますから、地場工務店が自ら「改善＝過去の否定」をおこなうことは望めません。この昔からの慣例が住宅業界をわかりにくい複雑な集団にしています。専門用語と建築知識を盾にして一般ユーザーに情報発信しない体質が「欠陥住宅・悪質リフォーム・耐震強度偽装」問題につながっていることは住宅業界に身をおく者は誰でも知っています。しかし、このまま「変化への拒否」を続けたままでは住宅業界が衰退していくことを誰もが認識しています。そこで、住宅業界を工務店自らが変革するため、工務店経営者の意識を変革するセミナーを各地で開催しています。この発想・手法は「教育実習」から学びました。つまり、全国の工務店がネットを通じて情報交換をおこない、さらに各自がネットで情報発信することが「住宅業界を変革するはじめの一步」になると確信しているからです。

人生では無駄なことは一つもない！

私は今年45歳になります。100歳まで元気に人生をエンジョイする予定ですから、まだまだ人生の折り返し地点にも到達していません。100歳になった時、現在の私がやっていることは「何か別の事」に役立つ

ているはずですが。【人生はプログラムされている】と確信しているのですが、みなさんはどう思いますか？

(たまたがわ かずひろ／高気密・高断熱住宅/地中熱利用)