2011年7月26日　北陸中日新聞　北陸経済欄に掲載されました。

社長を語る

カナイワ（金沢市）　普輪崎暢誉社長（42）

顧客の喜び　原動力

地中熱ヒートポンプの成果を院長に語る普輪崎社長㊨＝金沢市の映寿会みらい病院で

「ヒートポンプのことをもっと教えてください。一緒にやっていきましょう」

二〇〇八年二月。石川県白山市にある会社の会議室から、名古屋市のメーカー社長に電話をかけた。井戸掘りを中心に地盤や地下水を扱う自社の技術には自信があったが、ヒートポンプの知識だけは少ない。「両社の技術を組み合わせたら、お客さんに喜んでもらえる設備ができる」との確信があった。

話は進み、電話先のゼネラルヒートポンプ工業と提携。「地中熱ヒートポンプ」を会社の新規事業として立ち上げた。

創業八十八年になる土木業者の四代目社長。「良い井戸を掘るためにどうすればいいかを四六時中考えている」ような父の背中を見て育った。神戸での大学時代は経営コンサルタントにもあこがれたが、建設の道へ。卒業後は大手ゼネコンで営業を学び、三十歳でカナイワに入社した。

当時の建設業界は、工事が減ってはいたが各社とも持ちこたえていた。「でも、うちの会社が立ち行かなくなる可能性だってある」。漠然とした不安が消えることはなかった。

仕事の傍ら経営塾を受講。医療や環境など、さまざまな業界の展示会も見て回った。新しい事業の柱を探し、たどり着いたのが地中熱ヒートポンプだった。「井戸掘りはプロフェッショナルの社員がそろっている。この人材と技術を生かさないのはもったいない」

新事業は順調に顧客を増やし今では病院や福祉施設、ホテルなどの大規模施設で稼働している。最初に導入した金沢市の映寿会みらい病院では、従来の重油ボイラーと比べて年間千二百万円（40％）のコスト削減、二百六十㌧（70％）の二酸化炭素排出削減を達成した。

祖父や父は井戸を待ち望む山村の人々に喜んでもらうことを原動力にした。地中熱ヒートポンプでも思いは同じだ。「二酸化炭素とコストを一緒に削減できたら、喜んでもらえる。それが会社の原動力になり、もっと次の仕事をという気持ちになれるんです」

（大島康介）