

「buy(買う)&Sell(売る)給湯機」キャンペーン応援(協力)者第一号の佐藤 勇さんへの取材です。

昨年の「菱の実会報」(6月号)で、東日本大震災以降、反オール電化という大きなうねりの中で苦戦する馬電の状況(社内報「菱風4月号」)を紹介。「菱の実会」としても、微力ながら「buy&Sell 給湯機」での応援をしていこうと呼掛けをいたしました。

その呼掛けに、真っ先に応えて下さったのが佐藤勇さんでした。その佐藤さんに、導入を決断された際の心境と、導入後の状況(導入から現在までのエピソード、使用後のライフスタイルの変化・感想等)を語っていただくことにいたします

私は毎年4月の菱の実会総会に出席しているが、エコキュートが産声を上げて数年間はともかく単独で利益の産める製作所までは発展成長し、馬電所長のご挨拶は黒字維持・向上が課せられた役目であると、頼もしく心強かった。しかし、平成11年に発生した東日本大震災は、エコキュートの市場に、予想をはるかに超える未曾有の苦難を与えたい。この年から馬電所長の挨拶に「この苦境を乗り越えるために、OBの皆さん、拡販のためのお力添えを、是非お願いしたい」が加わった。同時に菱の実会の会報でも、給湯機拡販の応援キャンペーンが掲載された。

そんな中、新潟に嫁いでいる次女が、いろいろな環境が整ったので、家を新築したいと言ってきた。某ハウスメーカーからの提案が気に入ったので決めると言う。私は大げさな支援は出来ないが、記念に残る物としてエコキュートの提供でどうか、と打診したところ、ハウスメーカーと交渉の結果、見積もりからエコキュート分を減額することでOKの返事が来たとのこと。早速に販売関連会社に相談したところ、買ってもらえるためなら骨身は惜しまない。新潟でもどこでもお届けしますと言う。この熱意と積極性に後押しされて、購入を決断した。

そして、平成24年10月25日販売会社の方に同行し、新潟への納品(往復500kmの旅)と相成った。群馬を出発する時は、快晴だった天候も納品先(新潟市)に近づきにつれ、天候も急変。到着を前に、スコールのような雨に見舞われてしまうというハプニングも起きた納品道中でした。10月末には3700・寒冷地向けを据付完了。エコキュート導入後は、ランニングコストの大幅な削減、そして快適な風呂環境に家族5人大いに満足しているらしい。OBとして会社に、親として次女に面目を保つことが出来た。「バンザイ！」その後、OBからの引き合いがガンガン来ているってホント？

オール電化にされた佐藤さんの次女宅



お忙しい中、「buy & Sell 給湯機」キャンペーン最初の応援(協力)者として、感想をお聞かせいただき有難うございました。

なお、佐藤さんの後も、7人のOB(関係者も含む)の方から応援をいただいております。今後も応援(協力)者からの感想等をご紹介しながら、給湯機拡販に繋げていけたらと思います。