

喜ばれてこそ価値

宗像市朝町に門扉やサンルームなどエクステリア（住宅の屋外装飾建材）の中古とアウトレット製品の再利用専門店、丸善がある。今まで有料でごみ処分されていた不用品などを直接買い取り、自社施工して販売している。2代目社長、樋口剛志さん（36）は「地球環境にも優しい再利用のエクステリアを扱うのは全国でも当社だけです」と胸を張る。

全国初エクステリア再利用

【中原剛】

丸善は剛志さんの父、益博さん（62）が76年、金物店として創業した。剛志さんは益博さんから「『待ちの商売で経営的には本当に苦しかった。1日に接着剤が1個しか売れないこともあった』と聞かされました」と振り返る。

剛志さんは97年、大阪のエクステリアメーカーを退社して益博さんの仕事を手伝うようになった。以前から素朴な疑問があった。自動車やテレビ、冷蔵庫など耐久性が高い電化製品には中古市場があるのに、エクステリアはなぜないのか。引越や建て替えなどに伴い不用になったフェンスやバルコニ

ーなどが十分に使えるにもかかわらず、廃材として捨てられるからだ。再利用の最大のネックは製品の大半が解体、修理、移設、取り付け工事が必要とするためコストがかさむことだった。

「上手に再利用できれば、ごみを大幅に減らすこともできるし、

一石二鳥だと思いましたが。そこで、一般家庭から中古のエクステリアを直接買い取ることを思い付きました」

こうして07年12月、エコエクステリア事業部を発足させ、会社のホームページにも買い取り情報を掲載。同時にエクステリアメーカーから余剰品や型落ち

品、展示品などのアウトレット製品の買い取りと販売を始めた。

一般家庭からの反応は上々で「カーポートを売りたいので見に来てほしい」「テラスを売りたい」などの問い合わせが相次いだ。今年7月、社屋に隣接して開設した約400平方メートルの屋内展示場には約200点が並ぶ。

今では月平均120組が来店する。何よりの魅力は定価の70〜50％引き（工事費込み）と格安なこと。定価25万2000円のカーポート（1台分）は12万

「なぜ？」原点にエコ



屋内展示場でサンルームをPRする剛志さん

60000円といった具合だ。東京、千葉、佐賀、鹿児島などからの問い合わせもあるが、工事やアフターメンテナンスの関係から丁重に断っている。

「業界の活性化には新品と中古市場が必要です。購入者に喜んでいただくことが最大の付加価値と言えます。これからはリペア（修理）にも力を入れ、エコエクステリアに、もっと貢献していきたいですね」。柔和な顔を瞬引き締めた。

とことん福津・宗像

エコエクステリア