第５回

# オンリーワンの挑戦社

Only ONE

## フルハシＥＰＯ

【本社　名古屋市中区金山 1-14-18　A-PLACE 金山 6F】

# 「木材」から始まった次代のビジネス

**「木材」一筋で七〇年の「フルハシＥＰＯ」。製材業を振り出しに木質チップ、物流用木製パレットなどの製造で好不況の激しい材木業界を切り抜け、今では環境に優しいバイオマス発電をはじめとするエネルギー、環境ビジネスを目指している。次代に目を向けた山口直彦社長に経営戦略を聞いた。**

**御社の創業のきっかけは。**

終戦直後、祖母が父・昭一に「事業をしなさい」ということで一台の製材機を用意しました。

当時、周りは焼け野原ですから住宅需要で木材が売れるだろうと踏んだのでしょうね。私が社長に就いたのは一九九七年。卒業後、営業強化の為当社へ入社し、父の下で頑張っていました。

その営業時代に苦い思いをしたのがオイルショックとプラザ合意です。八五年のプラザ合意を挟んで急激な円高となり、国産材と輸入材の市場が完全に逆転。この時期に、木製木箱製造から木製物流パレットの生産を開始しました。従来手積み手降ろしの人力から昭和三〇年代に米国から導入され現在のフォークリフトによる物流へと改善されました。

**パレットだけでは経営が続かないのでは。新たなビジネスは。**

オイルショックで苦しい状況の八〇年、弥富市に燃料専用工場を設立しました。原油価格が高騰する中、当時名古屋周辺の農地や空き家を借りての焼却処分が一般的でした。

原油が高騰するかたわらで木材が無駄に焼却されている。そこでこれらの燃料化にパイオニアとして挑戦しました。しかし燃料化には多種多様の異物を除去しなければなりません。また、市場も確立していません。新たな燃料として生産しようというものです。

ユーザーとしては既存の重油ボイラーから木質燃料チップボイラーに切り替えることは、多額の投資と燃料安定供給に対する大きなリスクがありました。ボイラー一機で少なくとも年間二万トン以上の燃料チップを使用します。コストメリットは有るが木質燃料チップの供給に対する不安は拭えませんでした。

その為、論より証拠戦略で燃料チップの生産を先行し在庫を積み上げ、供給が滞る場合は当社が重油で代替するという契約で一号機の設置が決定しました。

工場内は在庫の山と成りましたが、三年間の努力が報われお客様の信用を得ることはできました。大きな成果です。

### 二〇一九年秋運転の国内最大級バイオマス発電に燃料を供給

**こうしたことがバイオマス発電につながった？**

二〇〇八年、首都圏川崎市臨海部に住友林業、住友共同電力、当社の三社で川崎バイオマス発電を設立し、一一年に運転を始めまし