



天然亜麻を利用したエコ建材製造コストダウン事業

株式会社フォーエス（東京都港区）



昨今の日本住宅は、外断熱による高気密・高断熱が主流で、断熱素材としてグラスウール・ロックウールが主に使用されている。だが、その接着剤に含まれるホルムアルデヒドがシックハウス症候群の原因ともなっている。そこで(株)フォーエスは、環境にやさしい天然亜麻を利用した建材の製造とコストダウンに取り組んだ。



1. 事業の背景と動機

コストダウンのためロシアからの調達を追求

(株)フォーエスは、2003年、「健康な環境」をテーマとする「IPEC21」に試作品として亜麻の天井板と断熱材を展示したところ好評を得た。だが、他の断熱材にくらべて高コストという問題点もあった。これを解決するため、原材料の天然亜麻を短繊維状に加工して輸入、国内で製造することを目指し、世界の生産国であるロシアからの調達を追求するべきと判断した。



環境に優しい天然亜麻の短繊維。建材の素材として注目した

2. 進出時の苦労やその対応

公的機関の協力および現地調査が必要と判断

調達を検討していく過程で、建設業経営支援アドバイザーからモスクワ在住の日本センター（外務省所管）を紹介された。日本では、現地の情報を得ることが困難であり、公的機関の協力は不可欠だった。そのうえで、現地でのヒアリング・調査が必要と判断した。

3. 新事業の概要

低コストや安定供給の可能性を調査・検討

亜麻製品を事業化していくうえで最大の問題は、原料（天然亜麻）の輸送コストに国内加工賃が加わることによる割高な製造コスト。また、安定した供給の保証や、加工技術の向上を図ることも必要。そのため本事業では、グローバルな視点から、(株)フォーエスの求める亜麻原材料を、ロシアから低コストで調達することの可能性を調査・検討することが柱となる。



事業を推進する内田代表取締役（左）と本荘部長

4. 事業の推進体制

新卒者のほかロシアビジネスの専門家と提携

もともと(株)フォーエス内に「亜麻プロジェクト」として組織を編成し、世界のベスト・ソースの探索を続けた結果、ロシアからの調達について追求すると判断したもので、本事業では代表取締役の内田修一氏を中心に、プロジェクトチームを結成した。また、4月より新卒者1名を採用するほか、モスクワの日本センターやロシア・ビジネスコンサルタントなどと提携予定。



無農薬の亜麻を原料とした試作品。シックハウス症候群などを抑制する効果が期待できる

5. 差別化戦略・競争戦略

リサイクル容易性を訴求し差別化を図る

ロシアからの原料の調達が軌道に乗った場合、亜麻原料の「無農薬」である点を活用し、亜麻製品の機能面による差別化を図る。亜麻以外の天然素材(ケナフなど)とは、リサイクルの容易性を訴求し、また、メイド・イン・ジャパンを優位性にしたいと考えている。

6. 成果と今後の課題

現地調査を終了し、販売・技術面で具体化へ

本事業は、現地調査が終了した状況である。モスクワの日本センターの担当者と連絡をとりながら、情報交換を続けている。「亜麻プロジェクト」では、2008年に本事業の位置づけを決定する予定で、今回のロシアでの現地調査をふまえ、ロシア内で日本に近い極東地域からの調達を検討するほか、シベリア鉄道の利用により、モスクワ周辺の産地からの調達可能性も検討している。販売面では、野原産業(株)を代理店として、全国を販売エリアとして想定している。開発製品は野原産業(株)へOEM供給し、また、エンドユーザーは工務店や内装工事者等を想定している。技術面では、不燃性が競争力の強化要因となるので、不燃技術導入の可能性を検討している。



ロシア視察の様子。亜麻の無農薬栽培などが確認できた

● 事業者 PROFILE



株式会社フォーエス

代表者:横田 眞一 (代表取締役社長)
内田 修一 (代表取締役)

所在地:東京都港区
資本金:4,000万円
従業員数:17名

事業内容:1986年1月に設立。内装工事が専門。また、エコロジーに優れた建材を開発している。フォーエスは、(1)セルフコンシャス、(2)セルフトレーニング、(3)セルフエクスペリエンス、(4)セルフリアライゼーションの4つのSの意味。