

株式会社 巨勢



「ふくい 企業の挑戦」

戦略

ナラやサクラなどの薪が積まれたバックヤードには、樹木独特の香りが漂う。県内初の薪販売専門店を立ち上げて5年。薪ストーブユーザーの増加を受け、巨勢(本社福井市殿下町、巨勢谷市社長)は全国に向け、県産薪を続々と送り出している。

同社は木材や土木工用資材などの卸が本業。公共工事が削減する中、経営の多角化を目指し、2006年に薪販売店「M-rara(きらら)」を設立した。

「ネットで売られている薪は、乾燥が不十分なものが多い。雨ざらしで見た目がきれいではないものもある」と、今井陽平専務は話す。そこに目を付けた同社は、一般的な価格を維持しながらしっかりと乾燥させ、見た目のきれいな薪の販売を心掛けてきた。

巨勢(福井)

薪は家の中に持ち込んで使つため、人工乾燥機で木に付いている虫を駆除。屋外で保管する際には雨に当たらないようシートをかぶせるなど配慮を欠かさない。さらに近年、薪ストーブユーザーが急増したことを受け、樹種によって違う燃焼時間や熱量、香りなど

ソムリエが相談対応



薪がずらりと並べられた巨勢のバックヤード＝福井市殿下町

を熟知する薪のソムリエ、方など、さまざまな相談に置き、ユーザーの希望に応じている。直販とネットでの販売を合わせた薪を提供する。火の着け方や効率的な薪の使い、手掛け、ナラやカシ、サク

ラ、ケヤキなどの広葉樹や、ヒノキ、スギ、マツなどの針葉樹の薪、たき付け用の小枝などをラインアップ。「3年間、鳴かず飛ばず」(今井専務)だったが、現在は北海道から鹿児島まで、薪ストーブユーザーや陶芸家から注文が相次ぐようになった。今年は昨年より3割増の500トの原木を任入れ、フル稼働で薪生産に取り組んでいる。

今年、例年より1カ月ほど早く、お盆前ぐらいから注文が増え始め、関東からの注文が多くなっているという。薪ストーブユーザーの増加に加え、東日本大震災を受けて冬場の電力不足への懸念もあるためとみられる。今井専務は「ネットを見ると例年、年明けから徐々に完売の店が多くなる。冬場を暖かく過ごしてもらえよう、薪の材料を十分確保できる木材卸業の強みを生かしたい」と話す。

県産薪を全国に販売