05

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

ユナイテッド計画株式会社
代表取締役CEO　平野 久貴 氏

1967年潟上市生まれ。1990年平野建設（現ユナイテッド計画）取締役。1999年からユナイテッド計画取締役社長。2013年ユナイテッドリニューアブルエナジー取締役社長。2020年より秋田経済同友会代表幹事などを務める。

あきたBIZフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

機会は誰にでもある。それを取りに行くか行かないか!?

工藤　いつも色々とお世話になります。以前から平野社長のビジネスに対するお考えなどを是非詳しくお伺いしたいと思っておりましたので、今日は念願が叶って嬉しいです。早速ですが、あらためて平野社長のご経歴などをお聞かせいただけますでしょうか。

平野　僕自体は合併前の昭和町飯田川出身で、南秋田郡昭和町豊川という山間エリアで生まれました。秋田の農業の父と言われた石川理紀之助の出身地として有名です。

工藤　石川理紀之助！秋田の小学校教科書にも載っていますね！七号線を走っていると見かけるブルーメッセのあたりでしょうか。

平野　そうです。そこで生まれ育って高校卒業後に専門学校で仙台へ行きました。その後短期間ですが、衆議院議員の私設秘書に身を置いていた時期もありました。そのような経験を経て、父親が創業していた会社へ入りました。昭和50年代の建設業界は日本海中部地震が起こるまで「建設冬の時代」と呼ばれていて、我社の経営や財務内容もあまり良くはありませんでした。その後建設業法が様々な整備がされて、それに追随しようと各社一生懸命やっていた時代でした。当時の年商は1億弱でしたが、それなりの借金もあって、まずはこの辺りを何とかしないといけないと思っていました。私自身は昭和の終わり頃に産業廃棄物を少し手掛けていた頃に帰ってきました。この頃は廃掃法（廃棄物の処理及び清掃に関する法律）も、従来のものとはガラリと変わり、規制を厳しく、投資設備の内容もきめ細やかにうたったものへとなりました。1994年頃、当時最新の水処理施設を作り、今の廃棄物処理業の前身ができ、その後数々の焼却炉や廃棄物発電の焼却炉など付帯する設備に3年から5年に1施設ずつ投資していきました。2011年2月には向浜の発電溶融設備ができたのですが、その1か月後に東日本大震災が発生してしまい…被害が特に甚大だった宮城県で発災から2か月半後くらいには色々な廃棄物処理のお手伝いを毎日のようにしていました。2012年にはFIT法（再生可能エネルギー法）が制定され、向浜のバイオマス発電所の計画調査に取り組み、メーカーとの調整や東南アジアからのPKS（パーム油を搾った後の殻）のルート構築、環境省の関連団体や関係各社と調整し、プロジェクトファイナンスを組成し実現に辿り着きました。さらにファイナンスの条件が「児童労働がない」とか「違法伐採でない」とかの当時としてはかなりクリーンを望む条件でしたので、グリーンな燃料調達スキームを得ることもできました。また秋田の林業業者さんが従来未利用だった16万トン以上の秋田県産のチップも、我々が買い取ることで捨てなくて良くなったので、経済的にも環境的にもとても効率が良くなりました。会社に帰ってきてから令和の今日に至るまで、他にも色々なことがありましたが、当時1億弱の企業が本体のユナイテッド計画とその他発電所や共同事業体などの売上を合わせると、2024年には100億円規模の会社になることができます（本体32億、再エネ72億）。

工藤　平野社長が1990年に戻って来て、現場勤務を経て1999年に社長になってなので、約26年間で何と100倍ですか！その間色々な環境変化や出来事があったにせよ、物凄い売上成長ですね。

平野　建設業はそんなに劇的な改革は無かったんですよね。ただ廃棄物処理は業界も法律もガラッと変わったことが大きなチャンスでした。法律が変わった節目に一気に最終処分場や償却処理施設など色々なものに投資しました。そこが変化の閾値（しきいち）ですよね。法律が変わる時というのは、新たな機会が生まれるということです。これは自分だけではなく、誰にでもある機会です。それを取りに行くかいかないかの違いであって。2012年に再生可能エネルギー法が出来たのですが、法律ができたということは誰でも知っていたと思います。ただそこで何をやるか、やらないかです。もちろん我社がバイオマスを選んだのは、廃棄物で発電をしていたので理論的に技術が一緒だったからです。例えば太陽光など、ドンと別方向のものにいくのではなく、まずは近いところの技術があるバイオマスへ行こうと。また、全県をまわって林業者さんとお話しているうちにポテンシャルを感じました。若い人が多い、機械化が進んでいる、そして秋田の地理の良さです。岩手、青森などは中心地に来ようとすると必ず大きな峠越えがある。秋田県内では中心地に来る道は平坦でそれが少ない。全県から秋田市に資材を集められるという確信につながりました。

工藤　確かに2Dで見ると距離があるように感じますが、3Dで見るとそうでもないですね。私は青森の出身ですが、青森から八戸へ行こうと思うとすごく大変です。それに比べると横手から秋田、能代から秋田はそんなに大変ではないですね。なるほど。ところで、現在はコロナ、物価上昇、戦争等と大変な世の中だとも言えますが、秋田を起点としたビジネス環境を、どのようなチャンスや可能性があると見ていらっしゃいますでしょうか？

平野　秋田をはじめ多くの地方都市は東京や政令指定都市に比べると、少し中身は違いますがそれぞれハンディを抱えています。インフラの問題、人材の問題、資金調達の問題、情報の問題…ただそれを理由にすると、何もできないですよ。じゃあここの地で何が出来る？を考えるしかない。どんな商売にしても、できない理由ではなく、できる理由を探さないといけないと思います。環境や社会やコロナのせいにしても何もはじまらないですから。ちなみに秋田に本社を置いていても東京や世界に売ることはできます。だから地理的なことを理由にするのもダメだと思います。EU各国は日本と同様に中小企業や零細企業がほとんどですが、世界中から数十億～数百億の売上をあげる企業はたくさんあります。だから日本の中小企業も、県外や世界に向かって商売する挑戦が必要です。今後は中小企業だからできない。は理由にならないと思います。若い人は我々よりも色んなリテラシーが高いわけだから、それをフルに活用して活躍してほしいと期待します。

工藤　そうですね。もともとトラクターを作っていたランボルギーニや、もともと馬具をつくっていたエルメスなど、決して大きな場所ではないところから始めて、世界で誰しもが知るようになった企業ブランドは沢山ありますね。ヨーロッパの小さな街で出来て、秋田で出来ない理由はないですね。県外だけではなく国外にも視野を広げて秋田を拠点にして何を売っていけるか？といったところを考えなければならないわけですね。

平野　最近イスラエルのベンチャー企業が面白いと思っていて、実は4～5年先を見据えて少し交渉事もしています。この場では詳しくは言えないですけどね。

工藤　すごく面白そうなお話ですね。今度是非別の機会に聞かせて下さい。

起業家やこれから起業を目指す方にメッセージを

平野　「機会は自分から探し作る」という意識を持つことです。やはり情報には敏感になって常に嗅覚を高めることが大切です。そうしていると機会を掴めるチャンスも増えます。

工藤　スマホもボーッと見ずに、常に機会を掴む意識で過ごすことですね。苦笑。

平野　そうです。あと「もっと外を知ること」です。僕は仕事で世界各国へ行きますが、やはり視界が広がります。文化、言語、人種、宗教などの違いがあり、刺激だらけで世界は本当に面白いです。色んな事を少しずつ興味深く見れるようにもなります。その時は役に立たないかもしれませんが、5年後急に関連性が出てきたりすることもあります。やはり自分の行動や経験によるものは強いです。

工藤　生で外をみるからこそ広がることですね。外に出ようとする能動的な意識がまずは重要そうですね。国内でも海外でも、その思考はビジネスではもちろん、或いは人生のヒントすらも見つかる可能性が高まりますね。私も海外に行くのは大好きなので、今日はワールドワイドなお話にも発展したので本当に楽しかったです。ありがとうございました。

プライベートでは、今秋田が抱えている様々な課題について調べたり、自分なりの仮説やプランをつくってみたりするのが趣味!?面白い!?と話す平野社長。現在は外旭川の街づくりやブラウブリッツのスタジアム、ハピネッツのアリーナなど秋田の街づくりについて想像を膨らませながら楽しまれていることも多いそうです。

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財（ございま）増した。

インタビュー
合同会社ジェグルス（共同事業体ジェイワン）アントレプレナーコンシェルジュ　工藤　実

ライター　J-MOTHER'S　藤田 幸
企　画　共同事業体ジェイワン（秋田市ビジネススタートアップ支援事業）

※撮影のために一時的にマスクを外してます。