機械止めない体制

KESLAの総代理店　環境負荷低減商品もPR

リタプラス藤川靖治社長に聞く

利他（りた）とは、自分よりも他者の幸福や利益を優先する心のあり方や行動のこと。この精神を社名に反映させ、豊かな森林を次世代につなぐ取り組みをしているのが、㈱リタプラス（藤川靖治社長・大分県日田市大山町西大山3836の1）だ。同社は、フィンランド・KESLA（ケスラ）社の日本総代理店、オーストリア・MUSLMAX（ムスマックス）社の西日本代理店などを担っている。環境に配慮した事業に注力しており、生分解性チェーンオイルや燃料運搬容器といった環境負荷低減商品も幅広く取り揃えている。今回は藤川社長（61）に登場願い、創業経緯や経営戦略、林業への熱い思いを語っていただいた。

2023年10月にKESLA社と代理店契約を締結した。同社のハーベスタはリタプラスの主力商品。年間を通して動きがあり、今年に入ってからも昨年を上回る販売台数で推移している。KESLAの本社があるフィンランドにもリタプラスの従業員を配置し、きめ細かいサービス体制を整えている。

2024年9月、大山町西大山にワンストップサービスを提供する「サービスセンター」を開設、同年11月から本格運用を開始した。1万3000平方㍍の広大な敷地に機械棟、研修棟などを構えている。部品庫は冷凍コンテナの断熱性を活かし、高温対策を施した。常に2000種類以上、1万2000点以上のパーツ在庫がある。

開設目的は、データ・情報分析による部品の確保と迅速対応で〝機械を止めない〟サポート体制をつくること。林業機械の保有には高額の固定費がかかる。機械に不具合があって数日間稼働できなくなると、固定費が無駄になるため、機械を止めないような仕組みが必要だ。通年で運用できれば、お客様も安心して事業計画を立てられる。

人手不足への対応や、若手への経験・技術の継承を迅速に行えるように「遠隔支援室」を設置。スターリンクを使い、販売店を通じて遠方のお客様の困り事に、いち早く対応できるようにした。独自開発したシステムは特許出願中だ。

環境に配慮した取り組みも強みの一つ。ロングセラーの「軽油・灯油運搬容器」は2018年の発売以来、累計6000台以上の販売実績がある。リタプラスがスイス・FMT社の日本総代理店となっており、国内に合わせた規格にアレンジ。総務省の公認を受け「産業用ディーゼルエンジンの取り扱い説明書には、50時間に1度、燃料タンク内の水抜きをすることが記されている。タンク内で結露した水の土壌への排出を減らし、生態系や森林環境の回復を目指す。

ネイチャーポジティブの重要性発信に意欲を示す藤川社長

藤川社長は「日本の注油環境を変えたいと思った。環境と経済は両輪で回る。いまこそネイチャーポジティブ（自然再興）が重要であり、企業が率先して取り組まなければ」と強調する。

2025年8月には「生分解性チェーンオイル」を発売。国内唯一、使用済み天ぷら油をベースに使用している。市販の鉱物性オイルを上回る潤滑性があり、エコマークの基準を超える生分解度71%を実現。

国有林での導入推進の動きもあり、販売数を着実に伸ばしている。生分解性オイルを導入することで、他社との差別化を図りたいという企業からの注文が増加傾向。

高性能林業機械は全国で1万6431台（2024年度）が稼働しており、「1台でも多く、生分解性オイルを使用してほしい」と願う。

今年5月、環境負荷低減商品「AQUA FIGHTER（アクアファイター）」をラインアップに加えた。ディーゼル燃料やバイオディーゼル混合燃料から結露水や燃料と混ざった乳化水を除去するタンク用活性処理剤。燃料タンク内の水分を吸着することで、水分や、水分から派生する微生物・スラッジ（沈殿物）による燃料の汚れや劣化を食い止める。

藤川社長は1965年、日田市上津江町生まれ。日田商業高校を卒業後、外食大手ロイヤル（現・ロイヤルホールディングス）に入社。もともと料理が大好き。接客業や調理の基本を学んだ。

26歳で、上津江町にある総合林業会社㈱トライ・ウッドへ。「上津江で生まれ育ち、周囲は山だらけ。林業なんて大嫌いだった。でも生きるために選んだ」と藤川社長。入社後は林業に没頭。苦しいことも多いが、人の役に立てる重要な仕事だと思った。

挑戦の幅を広げようと2013年3月に起業した。社名には、他者の利益を優先する「利他（リタ）」を掲げ、「プラス」には私たちとともに成長していこう、という思いを込めた。

将来の目標は、日田市内でレストランを開くこと。健全な森林を育むことが、私たちの暮らしに直結する。だから「いつか自慢の料理とともに、林業の魅力を発信したい」と夢を描く。