



そこが聞きたい ざつくばらん放談

語る人 昭和木材株式会社会長 高橋 丑太郎 さん
上川林産工業株式会社社長 福井 主計 さん
聞く人 北海道林材新聞社旭川支社 上畑 正和 次長

趣味でストレス解消

司会 今日は道内木材業界の大いなる指導者である高橋会長さん、意欲的な姿勢で幅広く活躍の福井社長さん、名実共に実力第一人者のお二人に、標題のようなことで大局的見地から、お話を伺いたい。

お二人新春にふさわしい趣味をお持ちで、高橋会長さんの「書」と「和歌」福井社長さんの「盆栽」まさに「書と緑のシンフォニー」と呼んでいい組み合わせと思う。日頃の激務から「やすらぐモノ」を持つことは大変結構なことと思うが……

高橋 仕事が暇のときやめんどろな問題で嫌になったときなど、誰れもない所でこっそりと、たまに書いてみたり、句をひねくったりしているが、まあ下手の横好きというところでしょう。昭

和7、8年、私が18、9才の頃、造材山で何もないときラジオで穀物相場や、商品相場に興味を持って聞いたものだった。山中を歩きながら木の上から雪がナダレ落ちたりするのを見て、何となく歌にしてみたのが始まりで、「木酔」という名で、当時タイムスに投稿して、紙上でよく他の投稿者と競走した思い出がある。

書の方は、75、6才になってから手習いを始めた私の母親が、すごく上手になったのを見て、俺だって書いて書けないことはないだろうと、筆を持ったのが始まりです。

司会 今まで何回か色紙に書かれた歌、掛軸になる書を見せていただいたが、本当に素晴らしさに感嘆させられた一人です。

福井社長さんは、旭川盆栽会の会長として、これまた立派なものをお持ちで、朝に夕にこれを眺

めて仕事の糧にしていると聞いているが。

福井 人間には陰と陽とがあって絶対離せないものだと思う。毎日の仕事を強烈に前進させて行くためには、疲れた気持ちをいやす場が必要で、そのいやし方には、酒を飲むもよし、ゴルフをやるのもよいでしょうが、私は盆栽をとった。毎日毎日朝から晩まで、はげしい、きびしい競走の中で生きてきて、我が家に帰ったとき、自然そのものの庭で盆栽に親しむことは、自分の気持ちがいやされ大変いい。何百年、何千年を生き抜いている樹に自分をぶつけて鍛えていく、それだけ自分も大きな人間にならなければならないという気持ちで盆栽を楽しんでいる。

針・広明暗をわけた昨年度

司会 昨年は3年続き低迷する針葉樹の反面、内需に支えられた広葉樹、それに輸出合板、紙パルプの好調と明暗2分の商況でした。お二人ともゆったりした気持ちで雑煮を食べながら、1年を振り返り今年の展望を思考されたことと思うが、いかがでしたか。

高橋 住宅建築がもう少しあるだろうと、みんな想像していたが、1年間を経てもたら、むしろ前年対比を割るような状態だった。一方、対米輸出合板もしばらく悪かったが、アメリカの国内景気が、金利高といわれながらも良くなり、184～5万戸の住宅建設が見込まれて、本道の合板の使われる量は3%そこそこ少ないながら、全体の合板は確かによく使われたと思う。

広葉樹は、58年の2月頃はどうかと多少不安があつたが、3月以降月を追うごとに、道材需要が強くなってこんなようになるとは思わなかった。56年前半から58年3月頃まで、ワインカラーが家具・内装材の主流を占め、それ以降流行色がナラ材のような白系統に変わってきた。日本のみでなく、ヨーロッパも同じで、木地色のまま使えるナラ材が脚光を浴びて来たが、アメリカ・ソ連と中国の一部にしかないため、需要が出たからといってそう簡単に供給が伴わないことになる。家具業界では全体的にみれば需要も減退し、倒産も

起きているなかで、ナラ家具だけは作れば売れる状態が続いて引張りだこになった。

今までは原木高の製品安が続き、半年か1年後に製品が追うという形だが、58年は8月頃から製品の注文が殺到してくる状況になった。ところが8月末頃から入札を主体に素材に火が付き、12月末まで非常な高値で推移した。

針葉樹の場合、全国の製材工場の生産能力は、200万戸の住宅を十分消化するだけの能力を持っているでしょう。100万や110万戸では、50～55%の稼働しか出来ないわけで、生産しようとする意欲がまだまだあるということになる。10万や15万戸少々多く住宅が建ったからといって、価格がそれを追いかけるかどうか疑問に思う。このようなことから私は昨年の広葉樹の動き、合板の動きを見て、あくまで需要が価格を作っていくのだと、需要と供給とが合えば価格は自然に生まれてくると思っている。56年からの3年間の中でこのことが強く感じられた年だった。

福井 いま高橋会長さんのいわれたことですべて尽くされていると思うが、どうして58年の針葉樹がこんなにも悪かったかを考へてみると、生産過剰はもちろんだが、風倒木を処理しなければならないという条件の下で、原木価格も安いことと、量的にも大量に出たということもあり、その条件に合っている企業はどんどん量産した。しかし一人前の価格では売れないので少し下げて売る。これにつられて従来の製材工場の製品も下げて売る。例えば札幌市場で100石110万円で、まじめに市場をリードして来たものが、風倒木の製材であれば100万とか103万とかで出荷する。そういうことになれば買う方もそれに付け込んで、値下げを要求するその結果市況を乱し、不利に導いた。この風倒木のために、恵まれている人はほんの一部で、大半の人は不況を一段と暗いものにしたといえるのでないだろうか。

広葉樹についてはお話しのとおり異状なほど過熱して、合板・集成材・家具材にしても比較的不況の厳しい中であっても順調に推移したという見方でいいのでないか。



高橋 丑太郎 さん

むつかしい業界の再編成

司会 本道にはいまカラマツ57工場、針葉樹329工場、広葉樹専門 162工場、針広併用61工場とその他で767工場あるが、針工場の年間製材生産は道内住宅消費の2倍近い。これは大変なことで業界再編成が重視されるゆえんだが……。

高橋 昭和30年代の中頃、工場が1,300位、今と同じような悩みがあって、いくら働いても原木高の製品安、さっぱりもうからず、私も当時真剣に考えたが、本道には戦前約400工場近くまで増えたがこれでも多いと騒いでいた。ところで戦後どういう風の吹き回しか、最終需要者でなければ随契をやらないとか、指名入札に入れないとかい出した。そこで製材工場など大した金のかかるものでもないし、あちこちにバタバタと建て始めた、それが800工場近くになったところに台風が来て、1,350工場にもなった。これでは共倒れになると考へ、林業年次大会にも提案して、ある程度整理淘汰しなければ駄目だということから製材工組ができ、村上さんを理事長にお願いして死に物狂いでやった。国と道、業界の三者で三分の一づつを集めて廃棄処分を行った。これもやらないよりはずっとましだったが、それでもまだまだ業界安定というところにはほど遠い状態。

私は帯広9年次大会で、人口20万人に対して一工場でいゝんだと提案したことがある。これから計算すると、あの頃本道の人口は500万人位だったから、25~30工場一步譲ったとしても50工場が

限度で、8倍位多いといったことがある。

量的なものを別にして経済生長が進むにつれていくら構造改善をやっても、際限なく続くことになる。今仮に半数にしても、1~2年したらまた半数にしなければならなくなる。そうしなければ1人当たりの生産量が経済生長について行けなくなる。そうすると物に対する価格でこれを補って行こうとする。価格を上げれば代替品が出てくる。木材でなければ家が建てられないということではなく、鉄でも、セメントでも建つ。このことからある程度の価格で他の物と競走出来る価格でなければならぬ。

福井 確かに一番問題になっているのは針葉樹工場で、真っ暗な壁にぶつかっている。しからは今後どのようにもっていくか。農村の水田は減反と称して草をはやしていても補助が国から出ている。製材工場も休業に決まった工場には、一時金でもよし、5年間位休業補償のような制度を政府に働きかけて実現出来ないか。それに業界から応分の見舞金を出す制度を作る。2~3年前と違って今は地方の工場は操業を続けられなくなっている。ちょっと呼び水があると大分乗ってくる工場があるような気がする。大変むつかしい問題とは思うがこのままでいくと全部死んでしまう。その前に政府と行政の力で整理してもらわなければならないと思うし、工場にくる人だつていなくなってしまう。

高橋 福井さんのお考へは良く理解できるが、この時期本気になつて情熱をかたむけ、寝食を忘れて取り組む人がいるかどうか、第一次のときの状況とはちよつと違ふように思われて、総論としては何とかしなければならぬのだが、各論になると果たして可能かどうか。いま政治家個々に聞くとそうしなければならぬというんですよ。ところが行政改革で縮小を迫られているとき、果たしてこの理論を持って戦えるかどうか、国から金を出すことは、税金を使うことだから、みんなから集めた金を、払っていないところにもらって来るとなると完全な理論構成をして、寝食を忘れてやれるかどうか、そんな人がいるかどうか。

企業から家業へ

司会 評論は可能でも具体性ある実現可能な方法は、となると正直いって名案なしの実感が強い。

高橋 構造改善がむつかしければ、今の20~30人と使う企業の生産設備を、家業的設備に変えていく。要するに家族・親族とか、今まで古くからいる人何人かで、企業ベースを縮めてやっていく考え方も一つと考える。完全に方向転換してしまうか、思い切って縮めてしまうか、株式会社などと大げさなことを止めて、5~6人のサンチャン企業に変えてしまい、地場の消費を完全に賄い、余った若干のものを外へ売って行く。これは後戻りの考えでなく一つの前進的な考え方だと評価していいんでないかと思っている。

不景気だから全体的にはもうからないが、個々になると赤字にもならないし、景気が良いからうんともうかるかとなるとそうでもない。これはどうか、いえることは今造ったものを直ぐ商品にしなければならないような商売は、利益を上げるには中々骨が折れるということだ。食品なら鮮度の良いもの程おいしいが、製材は今日造って、明日売るということでは、中々価格を合わせて行けない一番の原因ということである。

広葉樹だって以前は針葉樹と同じで、挽いたら直ぐ結束して、生材のまま本州へ送ったものだ。ところが運賃が高くなってどうにもならないので乾かして送ると重量が軽くなり、100石送っていたものが200石積めることになる。運賃が30万かかったものが、15万円で済むという具合で、これに乾燥材としての付可価値が出るために、乾燥材で送るようになった。戦後物価は鈍化はしていても毎年数%は価格が上がってきている。製材にしても毎年価格が上がっている。半年位積んでおけば、5%物価が上がるとき、2.5%上がることになる。また乾燥材と生材の差が5~6%、運賃の軽減とを合わすと、金利を考えても十分ペイする。このことが一つの販売調整になり、付可価値と考えて良いのでないでしょうか。

福井 針葉樹についてこういうことが出来たら



福井 主計さん

素晴らしいなと考えている。360工場の生産数量は大体分かるので、そこから出た数字を集めて本道の針葉樹の製材工場の統一した協会を設けて、ここで掌握する。そして道内では幾ら使う。余ったものは本州へ送る。あるいは減産するとか、とにかく強力な機関が絶対必要な気がする。

高橋 福井さんの考へは、統制経済とか、計画経済下では可能でしょうが、今のように、輸入も輸出も流通も自由でしょう。ちょっと無理じゃないかな。

福井 大変むつかしい問題で出来るか出来ないか分からないが、それに取りかかるという意欲が必要でないでしょうか。現在は余りにも委縮してしまっている。

高橋 悲観論かも知れないが至難のワザだと思う。ただ出来る方法が一つ。国産材から見ると北海道は産地であり、工場の生産意欲からみると、まだ足りない。ところが道内で生産し販売して行くには、外材が一本も入らなくてもちっとも足りなくないという事実にもかかわらず、外材がこれだけ入荷しているのだから、どこかへ向けなければならない。本州へ持って行くには運賃がかさむ、その格差分だけ道材が安ければ良いことになる。生産調整なんかやらないで、どんどん造って本州に売り込んで行くというのも逆の一つの治療方法と思う。いま生産調整で土曜を休んで幾ら上げると考えているのか、市況は1万700円位でしょう。それが1万1千円になったとしても、たった300円でしょう。そうすると1週間に1日休す



むと 100石当たり5万円のコストアップになる。安くして門戸を開いた生産態勢にするか、それとも本気になって計画経済をやるかどうか。どちらにしても本道の針葉樹工場は10~15年位大変だと思う。

木材の付加価値向上について

司会 木材の付加価値利用がよくいわれるが、木材が持つ性質、使われる状態からいくと限界があるような気がするがどうでしょうか。

高橋 木材の利用には、四角なものや平たいものしかない。厚板と薄板、幅広のもの狭いものなどがあるが、板類と角材しかないところに、悲劇が起きているのである。これが三角だったり菱形だったり、色々の形に組み合わせると、多様なものを作る方法が出て来ると思うが、悲しいかな、平たいものと四角なもので家が出来ている。したがって加工の範囲が決まってしまう。私も色々加工法を考えてみたが、なんとしても価格が合わない。うちの親父から聞いた話のだが、木材加工の最高のもは桶であると、桶は板にかんなを掛けて、タガをかけて締めるだけで、全然水も洩らない。箱だと水が洩ってどうにもならないが、桶だと酒樽、味噌樽など10年も経ってもどうにもならない、そういう芸術的製品を作っているのが桶なんだと、しかし桶屋で倉が建つかというと建たない。木材は原料屋が一番強く、段々加工する程もうからない。一定まで加工したら止めておくと。これが親父の木材業界に入るときの話。パルプの

ように繊維化するものを除き、木材そのものを加工していく中で、一番高度なものは集成材だと思うが、広葉樹の集成材は何かペイするものの、針葉樹の集成材はペイしない。針葉樹集成材を造っているところは、みんな止めてしまったでしょう。完全な集成材を造ると7万円はかかってしまう。

さて今年の木材業界は

司会 人誰しも気分というものがあり、年改まったからと、にわかには景気がよくなったり、諸情勢が変わるものではないが、苦節を乗り切ってきた自信。実績が一つのハズミになって、何とはなしに期待、希望が湧いてくるから不思議である。今年の木材界の先行きどう見ているか最後にお聞かせ願いたい。

福井 アメリカの景気が良くなってきているし日本の内閣も新しい仕事で発足という中で、金利も下がる等々から、そう大幅な上昇は見込めないにしても、58年位には行くだろうと思うし、経営者は色々の問題で悩んでいるけれども、いい知恵をしぼって、勇気を出して、自分の足元から開発して強く行く年であると考え。余り悲観してジメジメすると自滅してしまうから元気を出して行くべきであろうと考える。

高橋 針葉樹はここ数年間は大きな変化はないと思う。広葉樹は需給からして、昨年くらいはいいと思う。道材合板は、アメリカの景気がかなり積極政策をやっているのだから、58年位のもは出て行くでしょう。

自分の会社としては、従業員にいつていることは、不景気で皆困っている時にもうけたものは、本当にかせぎ出したもので、皆んなもうけているときにもうけるものは、当たり前であつてちっとももうけたうちに入らないと。もうこゝまで来たら積極的に働くしか方法がない、あぶないと思って投資をしないでひかえていることは、種を植えていないのだから、よくなったときにもうけられない。私は今年はずんと種を植えて、秋に実をならせて収穫したいという考えでいる。59年は積極的な経営方法をとって、働きまくるつもりでいる。

それには危険も伴うが、種をまかないで、危険を避けても同じことだと思う。前に進むのもカケであり、バックするのもカケだと思うから、同じカケなら当たったとき一つも利益配当のこないカケより、当たったときドンと配当のくるカケの方を取ろうと思っている。それ以外は活路を開く元がない。稼いで稼いでその結果失敗することもあるかも知れないが、しかしこわがって進んでいかなかったら刈り入れも出来ないことになる。刈り入れの喜びを味うには、植えておかなければならぬ。

攻撃は最大の防御という言葉があるが、防御は負け戦さのときにやるもので、勝とうとするときは前進するしかない。経済だつて同じで、世界と日本の情勢を考え合わせて、このへんが一つ出るところだと見ている。その一つのいい例が、木材とか一次産業は不況であるが、その他は東京、大阪へ行つてみると不況どこ吹く風で、すごく良くなっている。遅まきながらも、こうした素材産業にも陽の光が若干当たつて来るのでないかと、淡い希望を抱いて、それには積極的政策をやつて種をまこうと思っている。

福井 北海道のこのきびしい時に“攻めの経営”を考えて自信に満ちて経営をやつていこうという気持ちの人が、こうしてしてくれるのは、大変意を強くするし見習うべきだと思う。

林産試験場に望むこと

司会 高橋会長いかがでしょうか。

高橋 試験場に何を望むかといつても、何を試験してもらうか、なかなかこれはというものがつかめない。ただ以前から思っているのだが、今の繊維板工業などは、ものすごく金もかかり、そしてパワーが大きいとペイしない。ところが原料事情は、一回切ると最底30年は元に戻らない。原料の集荷がだんだん遠距離になるから運賃がかさむ。それで今の金で3億か4億円で出来て、木材業者でも手のとどく小型のハードボードとか、ソフトボードとかの設備が何とか造れないか。

次に北海道のトド造林木は材質からみて、建築

材としては弱い。クギもききにくい現実を知っているんで、これをもう少し強くする方法。また、今防腐剤を使った板をみると6~7年で、防腐処理をしたものは完全で、防腐処理をしないものは、ボロボロになっている。防腐処理はかなりの効果がある。このような防腐処理施設をもう少し安く、しかも完全なものを造つて、材質的に弱い材をカバーしてやるような試験をされたらよいと思う。さらに広葉樹の径がだんだん小さくなって来ている。現在は径30cm位が主流になっているが、あと5~6年位たつと28cm位が主流になってくると思う。そうすると白太の多い材になる。ナラでも、カバでも白太が多くなる。それを加工面でうまく使う方法も研究して欲しい。私らは家具生産まで入らないで、部材屋として生きて行こうとするから、小径木を上手に使いこなす方法を教えてもらいたい。高山あたりではブナ製材が20~28cm位の丸太を板にして、なんとか使いこなしている。ブナよりアクの強いナラ、カバ等をなんとか使えないかと思っている。

福井 これは不可能かと思うが、私のところでは、パルプ材にもならないような腐れマツ材を、突いて張り合板にして、本州に出して成功しているが、広葉樹の腐った木を単板にして張り合わせて、家具などに使えるようになったら素晴らしいと思う。人件費と糊が高いが、それを克服すれば素晴らしい板になるのですが、どうなのでしょう。

司会 業種によって今年の景気展望にはおのずと相違はあろうが、あまり非観的になってこぼし話ばかりでは進歩が生れてこない。景気が悪いといいながらも、立派な営業利益計上のところも少なくない事実をして、今年とはとくに、経営上、商売上の読みが大切な年、企業間格差がよけいに湧く年になると思われる。貴重なご意見お二人にはありがとうございました。

註：対談は2時間半にも及びいろいろのお話がありましたが、紙面の都合で割愛させて頂きました。

(文責 編集部)