

座談会

木製サッシの課題と展望



右から久保、飯田、北島、北邑の各氏

出席者 (順不同)

久保木工(株)代表取締役

久保 武司 氏

東海大学芸術工学部教授

北島 滋 氏

旭川市商工部商工振興課長

北邑 芳雄 氏

司会

北海道立林産試験場木材部

飯田 信男 氏

司会：今日はお忙しいところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。さて、昨年久保木工さんでは、林産試験場の技術指導をきっかけに、道産広葉樹の一つであるシウリザクラを使って、木製サッシの商品化に取り組みられました。つまり、地元の技術を使って地元の材料で新商品を開発されたわけです。そこで、今日は立場の異なる各界の方々から、木製サッシが商品として成長するための課題や展望について、お話し願えればと思っています。

ではまず、久保さんから、木製サッシ商品化の経緯をお伺いしたいと思います。

木製サッシ開発の経緯

久保：当社の創業は昭和42年ですが、最初は木製建具専門でした。当時はまだアルミサッシというものはほとんどなく、住宅の外回りの建具はすべて木製で、十分仕事がありました。ところが、昭和47～8年頃からアルミサッシが始め、そう

こうしているうちにこれがアツという間に伸びて、木製の外回りの仕事はすっかりなくなっていました。

また、建具の仕事は一年のうち約4カ月は遊んでいるので、なんとか冬の仕事が欲しかったわけです。そこで、昭和48年から家具を手掛けるようにしました。技術のマスターに非常に苦労しましたが、51年には本州大手の家具メーカーと取引をすることができるようになり、アルミサッシから受けたダメージを回復し、また年間を通して仕事ができるようになりました。いまでは製品の60～70%を本州方面へ出荷しています。

ところが、ここに来て住宅着工数の伸び悩みから、家具も落ち込んでいるため、本州家具メーカーの価格攻勢も激しく、なかなか家具も苦しくなっています。そんなわけで、先行きを考えて、何か新しい自社製品がほしかったところでした。そんな折、ひょんなことから林産試験場で、洋風な木製サッシの開発をやっていることを知り、ま

た建築関係の人からも商品化を強く勧められ、その気になりました。実際に林産試験場を訪ねて試作品を見て、これでいいなら以前開発に苦労した家具よりはよっぽど簡単だと思いましたね。そんなわけで、うちの中では去年の5～6月にかなり集中して試作を重ねました。金具、ペアガラス、パッキンなど随分苦労することも多かったのですが、林産試験場の技術指導や情報提供等で比較的早く商品化することができました。それからカタログを作ってPRを始めたのが秋頃でしたでしょうか。その後の反響はものすごいものがありました。1万部や2万部のカタログを作っても足りないし、また、あっちに行け、こっちに来いと、体のあく暇がありませんでした。それ程一般ユーザーは木製サッシに関心があるんだな、ということを感じましたね。

サッシを取り巻く状況

司会：では北島先生、木製サッシが注目されるのは、それ自体よりもまず住宅の開口部の問題にユーザーが関心を示しているからだと思えますが、住宅建築の中で開口部はどんな位置にあるのでしょうか。

北島：たしかに開口部に対するユーザーの認識は非常に高いものがあります。しかし、建築ではトータルなバランスが重要であって、壁・天井・

床の構造、開口部、価格等総合的に検討されるべきでしょう。しかし、一般的に言って、住宅性能の点からは開口部と換気が現在の寒冷地住宅の大きな問題になっているのは事実です。それから、建築家として注目しているのは、木製サッシの質感です。この木の持つ質感はアルミやプラスチックにはないものであり、インテリアを構成する場合非常に生きてきます。

司会：先生はヨーロッパのサッシを調査してきていらっしゃると思いますが、あちらのサッシの状況はどのようになっているのでしょうか。

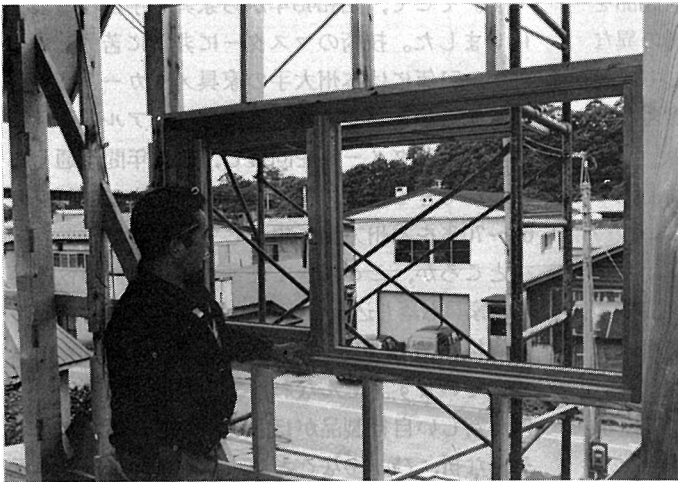


北島：西ドイツでは毎年国際窓見本市というのが開催され、300社程度がサッシとその関連のものを出展しているようですが、これを中心に見てまいりました。ところが

窓の見本市では、木製サッシの展示は2～3社だけで、あとはほとんどプラスチックサッシでした。木製サッシを見に行ったのですが、そこではほとんど参考になりませんでした。ところが実際の建物は相当の部分で木製サッシが使用され、また新築の現場でもプラスチックサッシよりもむしろ木製サッシの方が多いようでした。

久保：私もその事は聞いたことがあります。どうもヨーロッパでは木製サッシは当たり前すぎて、特に注目されないようです。それと、やはり木製サッシのメーカーは小規模で十分なPRが展開できていないのだと思います。

北島：それから、北へ行けば行くほどプラスチックよりも木製の方が多くなる傾向があるようです。また、最近のヨーロッパでは防火規制がきつくなっているようで、木やプラスチックの単体のサッシよりもアルミで被覆した複合サッシが増えています。特に、市街地の大型建築物はほとんどがこの複合サッシのよう



施工中の木製サッシ

でした。

司会：北海道におけるサッシの状況はどうなっていますか。

北島：北海道では年間約7万戸の住宅がたっていますが、一戸あたり幅1700mm、高さ1200mmのサッシが平均的には12窓つくと言われていまして、年間に約80万窓の需要があることとなります。このうち昭和58年には、プラスチックは約12万窓、その残りはほとんどがアルミサッシといってもいいでしょう。木製サッシは3～4千窓程度で、まだまだ一般的な商品とは言えないでしょう。

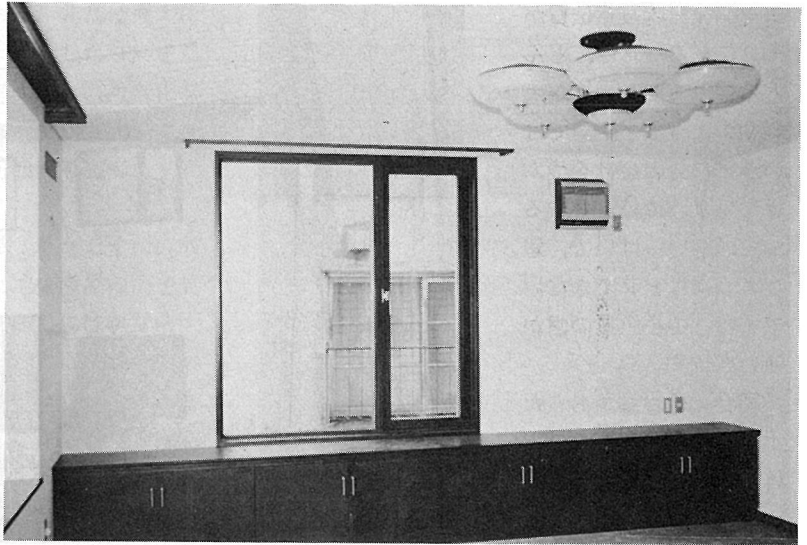
木製サッシを使うのは建築家が設計にかかわって強力に木製サッシを推薦する場合か、また住い手が特に気にいってリクエストするのかのどちらかです。一般的なハウスメーカーでは、いかに建築コストを抑えるかが大前提なので、価格の点からなかなか木製サッシは使いきれないようです。

久保：うちでは、この一年の間に60棟程に施工しました。窓の数では約800窓ぐらいでしょうか。これには改築も含まれています。ユーザーの年代でいえば、まず資金的に余裕のある50歳代、次に住宅のことをよく勉強している20～30歳代が多いようです。

地場産業としての木製サッシ

司会：北島さん、このように今、地元の企業が新商品に取り組み、地場産業として成長しようとしているのですが、地場産業として成功している例、成功するための条件等をお聞かせ下さい。

北島：地場産業として道内で成功しているものでは、特に一次産品につながる物が非常に多いようです。その例としては、みなさんよく御存知の



サッシ・室内家具が同素材になり、インテリアに統一性が出てきた

池田町のワインがあります。いい物を作ることはまず第一ですが、作った物をどのように流通に乗せるかが最大のポイントです。池田町はこれが成功したいい例です。私どもの工芸指導所でも技術の指導普及の外、流通についても情報の収集、分析を行っています。

自治体といっても最近非常にカラーが変わってきています。池田町もそうなのですが、東京周辺の自治体を見ると、けっこうテレビを中心に商業ベースに乗せているんですね。直接自治体がお金を出すのではなく、業界のできないものに行政が乗ったり、民間と一緒にPR活動することは、比較的でっとり早く効果が得られるようです。ですからお金を出さないで、商業ベースに乗せる方法を考えるべきでしょうね。

北島：そうですね、久保さんの木製サッシもそうですが、地元の企業で何かできたといっても、それが我々のアンテナに引っかかってくるまでにややしばらくかかるんですね。せつかく注目されている商品なのですからもっと積極的にPRする努力をはらうべきだと思います。特に、大学等の研究機関に情報を流すことは効果が大きいですよ。

久保：大手のように母体がしっかりしていて、

研究開発・普及宣伝費が十分使えるならば、どんなやれるでしょうが、うちのような小企業ではいかに自分の会社をつぶさないように精一杯やるかです。頭がいっぱいで、思うようにはPRできないですね。中小企業の歯がゆい点です。

司会：今お話があったように、民間企業1社ではなかなか力になり得ない部分があるようですが、逆に外に木製サッシを手掛ける方々が出てきて過当競争になりませんか。



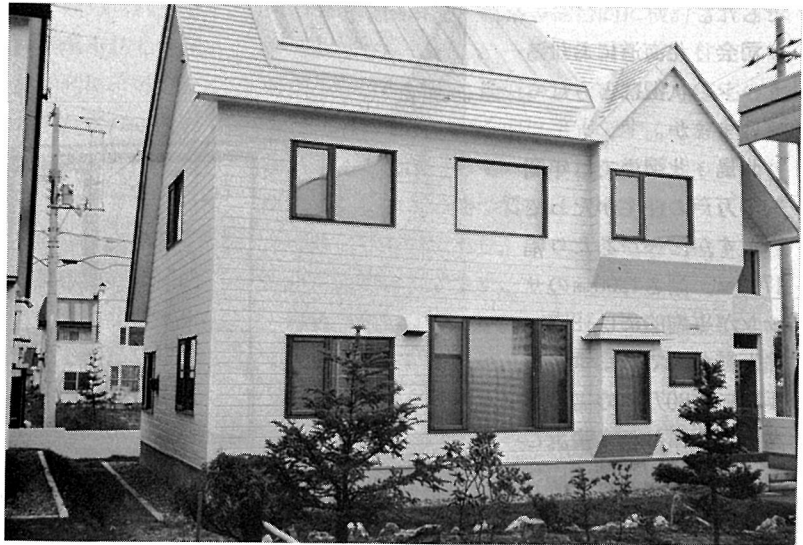
久保：そうですね。私の持論としては、まず“商品は競争しないとダメになる。”というのがあるんです。自分のところだけやっているんだ、という気持では絶対に伸

びない。旭川でも5社程度あったほうが、木製サッシは伸びると思いますね。

北島：小規模な会社は何社か集まって少量多品種のサッシを供給できるようになれば、建築サイドとしては非常に使いやすくなりますね。

また、開口部は地域差のあるもので、かなりローカルな性格が強いものです。各地に、地域に根ざした木製サッシのメーカーがあってもいいですね。そのようになれば、多少価格が高くなって、アルミやプラスチックの量産サッシをしのがないまでも、地道に伸びていくのではないのでしょうか。

北邑：営業面の話なんですけど、旭川の家具も75%が本州送りですが、その肝心のセールスは各社ばらばらなんです。これが組合か何かで丸くなってやれば、負担も軽くなり、小さな企業には大きなメリットだと思うのですが、そういうこと



高断熱、高気密なソーラーハウスに採用

はやっていませんね。木製サッシもそういう協同してやれる同業者が出てくるといいですがね。

また、サッシも家具と同じように金具を使っているようですが、市内の機械金属関係業界ももっと充実するといいいのですが、なかなか進んでいません。メッキ関係が市内にはまったくないのが、一番痛いところ。しかし、このような異業種間交流を進め、情報の流れをスムーズにして、各業界を活性化しようという動きが今、出てきたことは喜ばしいことです。

今後の課題

司会：それでは、ここで木製サッシが商品として成長していくための課題について少しお聞きしたいのですが。

北島：建築設計をやっている人間は今、木製サッシに非常に注目しているので、これを大事にしてください。それから、現在の住宅は非常に多様化しており、いろいろな開閉方式やスタイルが要求されているので、商品にもっとバリエーションがあるといいですね。それから、最近は白系統のインテリアが増えているので、これにマッチした色のサッシも十分考えるべきではないでしょうか。防火関係に対する対応も十分行っていくべきでし

う。木材には大断面の材料ならば、非常に燃えにくいのですから、その点をアピールしたり、また耐候性を上げる意味も含めてアルミとの複合化も十分検討すべきでしょう。防火関係の問題をクリアできれば大型建築物への可能性も出てきますよ。



北邑：そうですね、成功した地場産品の例を見ると、そこにはかならず気違いのようになって一生懸命やったひとがいますね。久保社長さんも気違いになりきって、地元

のためにもこの商品を引っ張って行ってください。

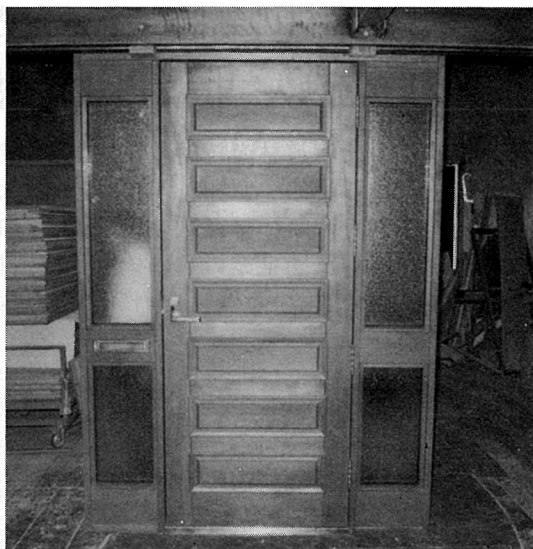
それから道内ばかりではなく、本州方面へも積極的に目を向けてください。東京などでは非常に高級品志向が強いようです、木製品ならばこの辺をねらうのも一つの手ではないでしょうか。

また、大きな成長をとげるためには、広く一般にPRすることです。そのためには、市や道等の公的な機関が他に先がけて使っていくことが一番です。旭川市としても北方産業として何かをしたいと模索しているところです。旭川にマッチした産業を起こし、すばらしい街づくりをしていきたいと思います。



司会：技術的には久保さんも含め、新宮商行さん、札幌木工センターさんも現在できる最高の技術で製品を出荷されており、非常に頼もしい限りなのですが、一つ木材にはメンテナンスの問題があります。アルミやプラスチックも問題がありますが、木材に比べればメンテナンスは楽でしょう。木材を使う上では、メンテナンスに対して十分理解してもらおうことと、またそれとは別に、アルミ等を複合させたメンテナンスフリーの商品を目指すことも重要ではないでしょうか。

最後に久保さんから今後の計画や夢をお聞かせ願いたいのですが。



木製ドアの開発も……

最後に久保さんから今後の計画や夢をお聞かせ願いたいのですが。

久保：夢では経営はできないのですが、たしか北海道の住宅ミドリハウスの第一弾が中国に向けて輸出されたと聞きます。これにうちのサッシを付けてみたいですね。それからヨーロッパや北米では針葉樹の木製サッシばかりですが、高級広葉樹のサッシということでそちらの方へも輸出してみたいですね。ヨーロッパなどでは広葉樹は少なく、非常に貴重なものとされているので、可能性はあると思うのですが。これは本当に夢ですね。

また、現実的な展開としては、木製ドアも大きな市場になりつつあるので、この開発も積極的に進めています。

まず一つ一つ経験を積んでやっていきます。

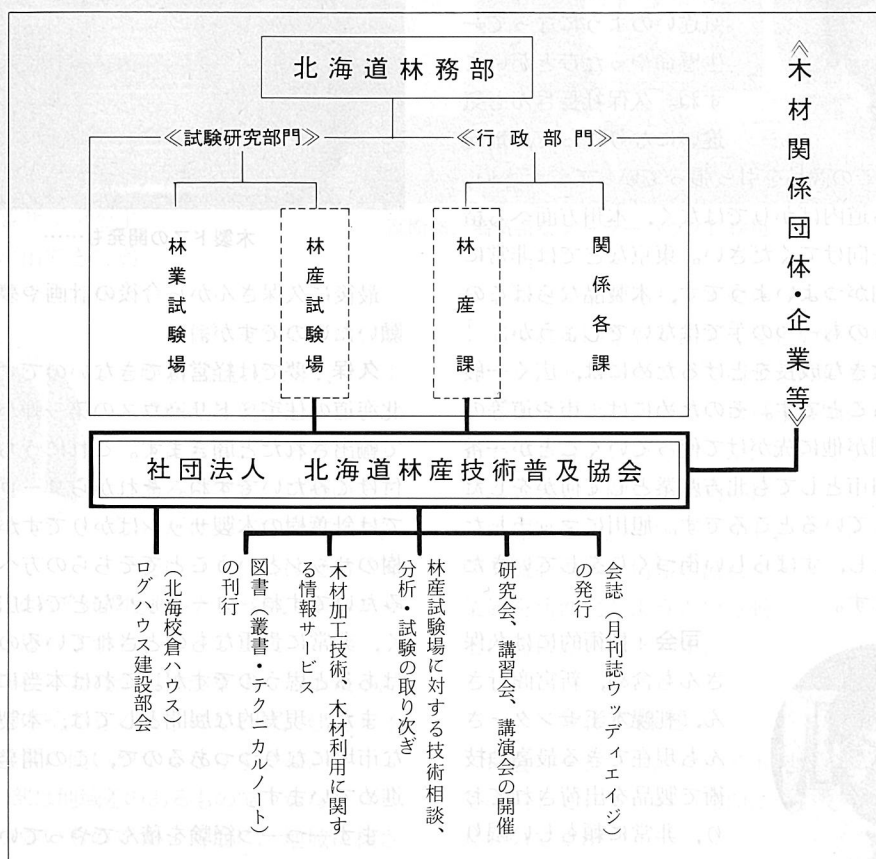
司会：今日は木製サッシについていろいろな角度からお話を伺うことができました。建築的にもまた地元の産業として成長していくためにも多くの課題があるようです。しかし、着実な実績を積みかさね、また技術的にも改良を加える努力をしてゆけばおのずと道は開かれていくのではないかと思います。本日は長時間にわたりお話いただき大変ありがとうございました。（文責 飯田）

木材の新時代をおとどける

『社団法人 北海道林産技術普及協会』のごあんない

(社) 北海道林産技術普及協会は北海道立林産試験場の研究成果を広く木材業界に普及する目的で昭和28年に設立されました。

爾来30有余年、林産試験場や関係行政機関の強力なバックアップとご指導をいただきながら民間企業のかけ橋として木材工業の技術力向上、新しい技術の普及および人材養成など木材産業全般にわたる振興のために幅広い活動をつづけております。



当協会は会員の会費によって運営されております。

特別会員

北海道木材協会、北海道森林組合連合会などの全道および地方の木材関係団体や有力企業等。

通常会員

林産協同組合、森林組合などの単位組合や自治体、企業および個人。

事務所 〈 ☎070 旭川市緑町12丁目
北海道立林産試験場内〉
電話(0166)51-1171番(内線51)