

「樹」と「木」ひとすじ

北日本木材株式会社

社長 佐藤 欣一氏



たゆまぬ情熱をそそいで40年、顕著な業績を上げておられる北日本木材の佐藤社長さんをお訪ねし、今までの歩み、経営理念、今後の対応等について、聞かせていただいた。

きくひと

北海道林材新聞社

旭川支社次長 上畑 正和氏

木製机・いすにふるさと偲ぶ

上畑 社長さんは木の道40年、文字どおり森林と木材に一生をささげてこられた方と承っております。豊富な知識と円満なお人柄は、林材界で定評になっているところですが、今日は、“ザック・バラン・インタビュー”ということで、身近な話から将来的な話までお伺いしたいと存じます。

社長さんの生いたちの話からお聞かせください。

佐藤 私の本家は、宮城県団体会で明治37年に父が16才のとき、名寄から下川寄りの上名寄原野に移住しました。祖父は藤原家の家老で、チョンマゲをゆって来たとのことで、町で評判になったようです。

私は中名寄の小学校に入りましたが、この学校は現在も残っており、先般、旭川地方木協の需要拡大との関連で、この学校に木製の机と椅子を寄贈させていただき大変懐かしく思いました。

当時の小学校は、1学級15名前後の複式学級でしたから、高等小学校に進学してみて、学問が非常に遅れていることを痛切に感じました。

そのころから、自分を磨き上げるには多くの人にもまれもまれて育てゆく人間にならねばならないと考えるようになりました。

家族制度の厳しい当時のことですから、長男の私は高等小学校を卒業して、農業の手伝いをしましたが、農業は余り好きではありませんでした。幸いなことに裏山がすべて国有林であったこともあり、冬は山仕事に従事しました。

終戦後、新憲法で家族制度の考え方も変わり、父親が非常に理解のある人でしたから、好きな仕事についてよろしいといわれまして、早速、造材業をしていた故高原武一氏に使われ、昭和22年に家族とともに旭川に出てまいりました。当時は、戦後の混乱期で大変な時代でしたが、針葉樹製材工場を3年間ほどやり、針葉樹だけでは面白くないということで広葉樹も手がけ、昭和25年頃から広葉樹専門になって輸出も手がけるようになりました。

上畑 社長さんの山にかかわる趣味をお聞かせください。

佐藤 それは山登りです。休みがあると登山ばかりしておりました。眺めて美しい羊蹄山は、いつでも登れると思って、ついに登山してありませんが、日高山脈、利尻富士、道北・道東の山など、ほとんどの山は登っています。

すべるスキーはいたしません、冬でも1カ月

に1～2度は必ずスキーをかついで山歩きしました。

上 畑 個人でも山を相当持っておられ、山づくりに情熱をそそがれていると聞きますが。

佐 藤 登山をしますと、山の林相を見ることが出来ますので趣味をかねて山登りをしますが、自分の山になりますと、また考え方が別です。山を緑にする楽しみと資産を残すという両方のかねて始めました。給料は家庭に入れましたが、賞与は全部山林につき込みまして、将来は山林経営で生活を立てようと考えたほどでした。

昭和30年頃よりカラマツ材の需要も盛んとなり、植林後25年で金になる時代でしたから、150haもあれば充分山林経営が成り立つ計算となった訳です。

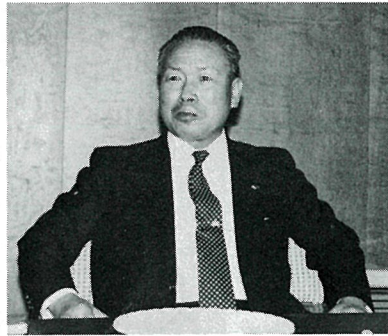
現在では、伐期も40年以上と言われ、それに外材もどんどん輸入されて価格も国際化時代となり、山林の価値が低下して私の夢もかなわないまま終わろうとしております。一生山につき込んできた私としてチョッピリ残念なところもあります。しかし、資産としては残りませんが、緑豊かな森林が残っており年月とともに生育し、お金には換えがたい楽しみもあり、今後も引き続き手入れを続けてゆく考えでおります。

家具材主体に9割本州へ

上 畑 ところで、貴社は、戦時中に飛行機の部材を作っていたと聞いておりますが、その歩みをお伺いしたいと思います。

佐 藤 当社の前身の北日本航空機資材公団は、旭川市の有力者が集まって昭和17年に創設されました。当時の社長は山本政治郎、専務が佐々木秀世の両氏で、軍需工場として航空機のプロペラをマカバ材を使って製作しておりました。そのころ、竹内久弥さん〔現、竹内木材工業(株)社長〕が、製材の技術指導に来ておられたようです。

終戦を契機として民間企業に変身、当時永山におられた浜本久蔵さんが二代目社長を引き受けられました。急死され、三代目社長が浜本孝雄さん、四代目が旧松岡木材(株)におられた構丸力雄さ



佐 藤 社 長

ん、五代目が私の先輩の吉田武夫さん、六代目が私で昭和55年から当社の社長として今日に至っております。

営業内容は前にも触れましたように、戦後間もなくは針葉樹製材だけをやっておりましたが、三代目社長のときから輸出関連の広葉樹を主とする工場となり、四代目社長のときに完全に広葉樹専門工場になりました。当時は、輸出が生産量の70～80%、その他は本州の移出にむけていました。

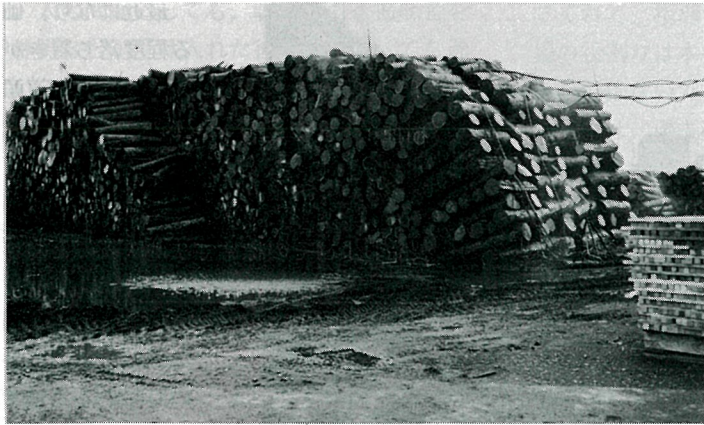
現状は、輸出と旭川市内が各5%、大阪・東京方面の移出が90%程度で、主として家具材が対象となっております。

輸出から内需に変わった道材市場

上 畑 かつて北海道では、インチ材を年間60万石欧州に輸出しており、貴社も輸出では日本一という実績がありますが、現状はピーク時の1割程度と聞いております。道産広葉樹の流れも随分変わりましたが……。

佐 藤 この話をすると長くなりますが、私は終戦当時から予測しておりました。と申しますのは、かつては日本国内では経済力がありませんので上質のものは使いきれませんで、F.A.S., No.1(6A頁インチ製材について参照)といった良い物はヨーロッパに輸出し、そうでない材を日本で使っていました。

最近では、我が国の経済力もついて、国内が豊かになって高級材が使いこなせるようになってきたということで、大変良い傾向だと思います。



原木土場

ただ、国内資源の質の低下にともない供給面も年々減少傾向にあり、この供給力不足とヨーロッパにおける需要減の両面が原因で、今後の輸出は一層減少することでしょう。

原木は6cm建ての6段階に

上畑社長さんは、市況調査委員として15年以上も貢献されており、先般は林野庁長官賞も受けられました。かねてから細かな原木径級区分の必要性を提唱しておられますが、この点についてのご見解をお聞かせ下さい。

佐藤 かつて北洋材なくして針葉樹材は論じられないというほど北洋材が入荷して、価格構成も径級20cmから28cmを基準とした商いが多かったため、道産エゾ、トドもこれに合わせた時代が7～8年も続きました。それがまた時代の変化とともに30cm台にもどり、最近では米材との競合ということになりました。

ところが広葉樹の径級区分は、依然として変わっていません。輸出インチ材については、昭和25年頃、径級40cm上の1、2等、0.833㎡回りを適木としていましたが、30年代に入り3等材も含まれるようになりました。40年代には資源が減少して30cm上でよろしいということになり、50年代では30cm上1～3等までということになりました。

現状では、24cm上で4等材までを原料として、インチ材や家具用製材を生産しなければならなく

ウッドエイジ 1986年8月号

なりました。

このような時代に、旧態依然として径級の10cm建ての価格構成が通用していることを、誠に遺憾に思っております。これだけ資源が不足しているなかで、原木の利用価値を踏まえた径級体系にしなければいけないことが分かっていながら実行出来ていないのです。

それで、10cm建ては駄目ですから6cm建てにして、径級30cm上の4段階を物の価値判断からみて、24cm上6cm建て6段階にしないと云っているのです。

要求に合った採材と加工で対応

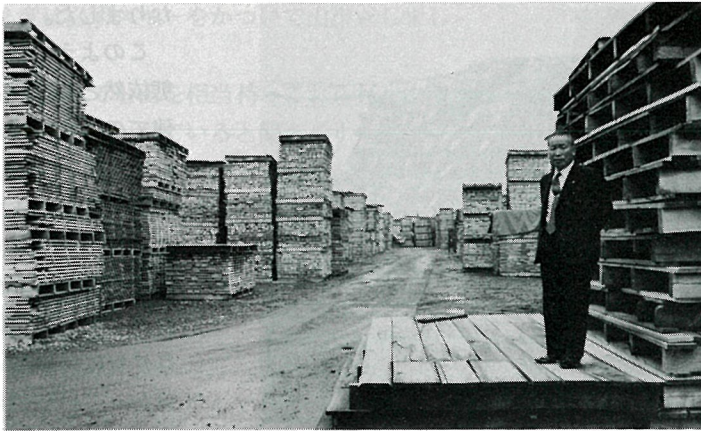
上畑 木材業界では、集約利用とか付加価値利用ということがいわれておりますが、貴社ではどのようなお考えで仕事に取り組んでおられますか、その基本となるところをお聞かせ下さい。

佐藤 製材工場では難しい問題で、誰がやっても親板は良いことに決まっており、小物になるほど加工費が高くつくので、原料価格、加工費、製品価格を比較し、常に市場を把握してニーズに合った製品を作ることに専念することです。

売れない物を作ることは、資源の無駄使いにつながりますから、生産者も良く勉強してロスが無



上畑次長



天 乾 土 場

い市場に合った製品をきちっと作らねばいけません。これが一番でなからうかと常に思っております。

過去は附録付きの商売をしてましたが、現状ではそんなことは許されません。今は需要者の要求に合致した寸法ものをそろえ、余分なものは全くとらないようにしています。

上 畑 そうするとカットサイズのようなものをねらってゆくということですか。

佐 藤 完全にそうになりました。輸送がスピードアップされて、欲しい時にいつでも手に入る時代になりましたので、それに応じられない製材工場は時代から取り残されることになりましょう。

ダブルパンチの円高影響

上 畑 今回の円高は上がり幅も大きく長い期間に及んでおり、その意味では過去になかった経験で業界の影響も大きいものがありますが、この現状をどのようにお考えでしょうか。

佐 藤 これは皆様と考えは同じだと思いますが、53年の円高の時と違い、今回はあらゆる分野に大きな打撃を与えています。

北海道の広葉樹、特にナラは世界に冠たるナラといってきましたが、3年前からアメリカナラが輸入されて市場がとられ、円高にぶつかりましたのでダブルパンチになりまして、物によっては30%から35%も値下がりになりました。

最近になり、価格もある程度落ち着きが見られる様になり、道産ナラの良さが見直され、需要もどおりつつあります。

魅力ある木材産業を次代に継ぎたい

上 畑 北海道の木材業界は一定の需要を共食いしている状態で、私は今年の林材界の新年交礼会で、「選別の元年」だ

と申しましたが、これからの業界をどう展望しますか。

佐 藤 大変難しい問題ですが、市況商品を扱っている者として、市況を先取りする人と後追いつける人によって異なりますが、大方は先取りしているようです。現在のように変化のげしい経済情勢下にあつて片時も油断は禁物です。生き残るためには、やはり勉強と努力が大切です。また、自分の企業は自分で守るほかありません。

私は、木材産業に非常に魅力をもっております。規模は異なりましようが、立派な企業として後継者にひきつぎたいと考えます。

本道の企業数も500工場以下にしなければといわれますが、合併を促進しないと数は減らないでしょうね。

大切な国民参加の山づくり

上 畑 1兆4千億円からの債務をかかえて、いま国有林は非常にシビアな時にあり、今年8月には林政審国有林部会の中問答申も出されますが、山の資源を守り育ててゆく大切さ是不変のものです。請負造林を長年やっておられて、国有林にどんなことをお考えですか。

佐 藤 国有林のかかえる問題点は余りにも大きすぎて、私どもの考えでは及びもつかないことばかりです。ただ、赤字財政ではありますが、すべてを国有林野におしつけるのはいかがなものか

しょう。人の問題にしても、戦後、引き揚げ者を国鉄、林野などが受け入れた後遺症といっても過言でないでしょう。

要は、木材に市場性があり、国民も木材の良さを、あたたかみを感じさせることを良く知っているわけですから、供給の立場にある我々製材業界に対しても生きる道を失わせることの無いよう願っております。それには、全国民参加の山づくりでなければならぬと思います。

林産試の役割100%が認識

上 畑 道林産試験場の新庁舎は、いよいよこの秋旭川市西神楽に完成して移転しますが、試験場の役割りと今後の展開について、どのように希望されますか。

佐 藤 やはり時代の先取り研究をされ、指導して頂いて、その効果は着実に現れていると思います。

例えば、木材の家畜飼料などは、かつては考えもいたしませんでした。今までの木毛板、集成材、低質小径木の利用、鋸目立てにいたるまで、非常に多方面の研究をされており、過去36年間でふりかえてみて、すばらしい業績を残していると思います。

また、試験場の方が自らいろいろな所に出てき

てくれて、指導して下さいますので、試験場の役割りは木材業界の方々が100%認識しているのではないのでしょうか。

今後は、過去研究されてきた広範な業績にさらに蓄積されて、ますます業界との連携を密にして、多様な要望にこたえて頂くことを希望しています。

上 畑 最後に、貴社の厳しい中での生き残り作戦について、ズバリお聞きしたいと思います。

佐 藤 生き残るためには、他人がどうやったということではなしに、原料の仕入れ、製品の販売についても、信念をもって行い採算に合わないものは一切やらない。そして少数精鋭で、しかも消費者のニーズに合ったものを生産してゆくという以外に道は無いでしょう。

輸入材より優れたものを、常に研究して作ってPRしながら消費者に供給すれば、永遠に国産材は使われましようし、木材は見直され、需要は拡大につながっていくと思います。

手を汚して、汗を流して、知恵を絞って、社員と共に一丸となってやるのが、生き残る道ではないかと考えています。

上 畑 貴重なお話をいろいろ有り難うございました。

(文責 小野寺重男)

北日本木材株式会社

創 立 昭和18年9月28日

役 員 取締役社長 佐藤 欣一
 取 締 役 小林 純一
 同 高山 隆
 同 小嶋 正
 同 高原 郷
 同 屋敷 寿
 監 査 役 西 与治郎

資 本 金 3,350万円
 年 商 約47億円
 従 業 員 数 約100名
 営 業 種 目 ①道産広葉樹一般製材及び輸出吋材
 ②造林及び造材
 ③道産広葉樹・針葉樹原木
 工 場 設 備 3系列(広葉樹)
 原 木 消 費 量 年間13万石
 社 有 林 1,050町歩

本 社 北海道旭川市東8条8丁目1番32号
 電 話 (0166) 24-1276
 J A S 認 定 農林水産大臣 昭和56年10月20日