

1991新春座談会

国際派青年経営者おおいに語る(続)

—国際化時代、変質の時代に生きる—



北海道の人工林

ご出席いただいた方々は次の通りです。(敬称略・順不同)

- | | |
|--------------------------------------|-----------------------------|
| ◇ 北日本木材株式会社
常務取締役 高原 郷 | ◇ 昭和木材株式会社
専務取締役 高橋 秀樹 |
| ◇ 北星林業株式会社
取締役社長 渡部 泰範 | ◇ 上坂木材株式会社
代表取締役社長 上坂 勝司 |
| (司会) 北海道木材青年経営者協議会旭川支部
事務局長 上畑 正和 | |

北海道の民有林にも期待

司会：北海道には民有林がかなりたくさんありますね。この民有林の資源は北海道の林産業界の将来展望のなかでどんなビジョンを持った山なんでしょうか。つまり期待できるのか、あまり戦力にならないのか、どのようにお考えですか。

高橋：実は、昨年12月はじめに音更町に行ってきたんですが、まさに民有林と言うと十勝中心のカラマツですね。今、日本全体の物流が盛ん

で、梱包材が売れています。原木も高くないし非常に良い。これからどんどん伐期に入っていきますから、それを処理するため設備投資や生産アップとなり、その結果商売として拡大すると思います。また、全体の50%が3～4齢級で、結構太いカラマツが出てくると幅広の板が取れるので、梱包、パレット、農業用資材以上の高付加価値商品も出てくると思いますね。

高原：民有林を期待できるかといえば、これ

は大いに期待できると思いますよ。国産材と外材との対比が仮に全国で半々くらいとしても、大体外材が5千万か6千万立方ですよね。それに対して国内では5千万立方くらい出していると思うんです。今アメリカの原木が年間に入ってくるのは1千万立方くらいですね。もし本当にフクロウの問題が起き、もしくはアメリカが輸出しない、量が例えば5年くらいの間に2割とか1割に減ってしまうとすれば、値段は必ず上がるはずですよ。今、石当たりの値段が6千円とか7千円とか言っているのが、1万円とか1万5千円とかになったら、こんどはカラマツだって3千円の丸太から集成して大断面などにして十分使えるわけですよ。だからそんなに資源のことは心配無い。今はカラマツを梱包材にしか使っていないのはスプールの丸太が6千円か7千円で入ってくるからで、もしこれが1万円とか1万5千円とかになれば、柱だってカラマツの集成材の方がスプールよりも安くなるという状況が来るから、裏山というのは実は大変な有効利用度があると思いますね。

過度な性能要求とプロフェッショナル意識が問題

司会：資源の供給不足よりも、逆に過剰供給の方が心配で、このため木材価格の低下を招き、経営を圧迫しているとのことですね。その他、日本人は微細な欠点にもクレームをつけることも、問題だとの話も耳にしますが、この点についてはいかがですか。

高橋：確かに、日本人は木に対する要求が強すぎると思いますね。木材は基本的には面積、容積に過ぎないにもかかわらず、柾目だとか木味、色、目合いなどのフィーリングを要求する。これは途中の流通過程のプロフェッショナルの人達が、自分の業務に対して忠実過ぎるためだと思いますよ。大工さんが小さく切断するのに、12尺無欠点を要求したり、住む人が気づかないのに木味を要求したりするので、コストを上げてしまうんです。

北海道の木材屋のプロにこんな例もあります。

米国产のアルダー丸太に対して、こんなもの木じゃないといって受け付けない。それでその資源は本州のブナ産地に入っていく。安く安定供給され、彼等は大手電気メーカーのコタツの脚やテレビの枠、台をどんどん作っていく。その結果、北海道のカバが追い出されるわけです。広葉樹王国北海道のプロ意識が災いして、カバ、シナ、ハン、ナラのNo.2、すそのの市場を失いかけています。単なる輸入製品による追い上げだけではないんですね。



高橋さん

渡部：いやー、実感だね。我々はいいい木をお客様に安定供給して、お互いに儲けていければと思って来たでしょう。しかし、ツガの角を提供してもまず色がついているとクレームをつける。この辺の感覚で行くと家を建てた後、木は狂うという前提で修理しなければね。それが日本の場合には自分でなにも手入れをしないで木が勝手に狂ったのが悪いという。その辺の感覚ですね。

司会：末端ユーザーが何を求めているか知っているのがプロフェッショナルだと思うんですよ。家具祭に行くと、木目を生かした物もあるんですが、結構真っ黒に塗ったものとか、真っ白に塗ったものとかありますでしょう。あぁなってくると感覚的には柾目だ板目だと言う話じゃないんですよ。その辺から言うと、消費者自身が望まないところまで、供給側の方で一生懸命読んでいるという感じはするんですがね。

高原：結局、日本の需要者はうるさいんだけど、うるさいことを言っても手に入るだけの物があるんですよ。もし、アメリカから輸入がストップして、物がなかったら北海道のカラマツだって脚光を浴びると思うんです。だから需給関係の話だと思うんです。

高橋：日本人の木味に対するフィーリングは、確かに大変素晴らしいと思いますよ。例えば銘木市で立方50万円以上もするつき板を攻めてく

る。こんなことは外国人にとってはとても信じられないことだと思いますよ。しかし、このフィリングを針葉樹まで広げて、木味が良く、色が白く、目が細かいホワイトスプルースを喜んで土台や柱に使ってしまう。強度を犠牲にしてね。

司 会：渡辺さん、以前に在来工法の場合はそれぞれの工務店ごとに寸法を持っているようなもので、それを受注して挽いていけるのは、日本だから出来ると言う話をしておられましたね。寸法、規格の単純化に関連することですが、実際に在来工法で各工務店がそれほどこだわる程の障害はないわけでしょう？

渡 部：無いですね。それと一時プレカット、プレカットと騒いでいたんですが、在来の場合、支点を合わすだけのことで、力関係は何もないんですよ。板、釘でべたべた打っていても強度は日本の住宅の場合には関係ないんですね。そうするとコンピュータを入れて、あんな精密な穴をあける必要は実際は無いんじゃないか、あれはただ柱と土台が動かないようにするだけですからね。ですから、何億もお金をかけてプレカットを導入しても、ピーク時の稼働率を考えると設備投資地獄に落ちってしまうんですね。

高 橋：またまた、日本人担当者のプロフェSSIONAL意識に関係した話になりますが、針葉樹のプレカットと広葉樹のディメンションランバーとは共通する面があるんですよ。いわゆる年間ベースの注文生産ですよ。これをやるためにはお互いに腹を割った信頼パートナーの世界でなければならない。ところがハウスメーカーなり家具メーカーの担当者がプロ意識に徹するあまりちょっと欲を出して、他の安い工場に注文を一部まわしたい、ちょっと在庫を減らすため仕入れを制限したいと思った瞬間に、この話はぶち壊しになる。パートナーでなく親子会社でないとやれなくなるんですね。

渡 部：アメリカのツーバイフォーの場合、柱、根太の部分は木材ですが、精度を要求される根太と根太との間のころびどめを、1mmの精度で切っていくことはアメリカ人にはできないんです

よ。そこで、その部分を金物にする。要するに精度を要求される物を工業製品にして、そこそこラフでいいものは木材にしている。日本も同じような考え方をすると、木造住宅も増えやすいと思うんですよ。

林産業は縁の下の力持ち

高 原：最近、木材業はきつい、汚い、危険の3Kだとよく耳にするんですが、この3Kということについてしみじみ思うんですよ。企業とは社会的に責任を持つということですね。僕は木材界ほど社会的責任を果たしているところは無いと思うんです。と言うのはこれ程長期にわたって一般需要者に安定して安くで良い製品を出してきた業界は無いんですね。一般需要者にとってみたら家の坪当たりの木材の値段はほとんど上がっていない。供給増という大きなベースがあるんですが、その裏が実は3Kなんですよ。そういう意味では皮肉ですが社会的責任をまっとうしていると思いますね。

渡 部：実感として誠にありますね。旭川で言えば、住宅関連の需要は50数%を占める。住宅、住宅と言っても、木材が無かったら家が建たないんですよ。基礎的要件を



渡部さん

僕らが満たして、それに設備、工事、板金すべてが絡んで成り立っている。我々が日陰者みたいな扱いを受けて、環境破壊者の汚名を着せられては割に合いませんよ。

司 会：建物を木で内装したからといって、建築費に占める木代金なんてわずかなものですね。

渡 部：まあ、8%でしょうね。

高 原：しかも石当たりの値段は過去10年間ほとんど上がっていないですよ。先程言ったように3倍しか上がっていないですよ。

渡 部：サッシならもう10倍くらい上がっているんじゃないですか。

高 原：建築費の中で、恐らく土地、人件費、

設計料が一番上がっていますよ。その分、木材業に従事している人たちにしわ寄せがきているから、3Kにならざるを得ない、我々だって高くしたいですよ。

渡部：我々は木造だけでなく、RC構造の住宅建築にも貢献しているんですよ。なぜかと言うとRC構造は鉄骨でつくるでしょう。そして設計が変わりますと逃げとして木材を使うんですよ。木材の部分の枠は逃げだから、建物がほとんど出来上がってから発注が来るんですよ。窓が変わるにしたってサッシの寸法を変えるわけにはいかないでしょう。例えば、窓側が強度的にちょっと弱いから、15mmだったものを16mmにしよう。設計変更の場合、我々がそれを供給しない限り彼らは建てられない、木材があるから設計変更できるんですよ。枠材なんて一番最後に来てですよ、乾燥も人乾を入れて納期が3週間とかね。狂っちゃいけない、値段は一番安くてですよ。これだけ住宅構法に貢献している企業なんて絶対無いですよ、木材以外は。

労働力不足対策

司会：労務問題についてですが、本州方面では中小企業の人手不足が深刻な問題になっていると言う情報が最近盛んに出ていますね。北海道では、造林、造材という川上の方から人手不足が具体的に出てくるのではないかと思うんですよ。その後製材工場の手不足が来るのかなと言う感じがします。木材需要の大宗を担う建築業界においても大工さんが足りないという話を盛んに聞きます。大工が足りないということは後継者の技術継承にも関わってくるわけで、これは早晩北海道にもじわりじわり来るのかなと思いますが、皆さんの最近の実感はどうなものでしょうか。

高原：おっしゃる通りで、大変に危機感を持った問題だと私たちは考えております。

高橋：労働基準法で4月1日から44時間体制になりますね。それに我々が合わせていかなければならないですね。それから若い人たちに入ってもらうためには環境整備をやって行くべきだし、

それをやれないようでは、企業として社会的責任を果たしているとはいえないと思えば、色々な環境整備をしても採算の合うような、レベルの高い商売をしなければならないと思いますね。

司会：先程からきつい、汚い、危険という3Kと言う言葉が出ていましたが、これはやはり明るい、暖かい、安全と言う3Aに変えて、なおかつ週休2日制は避けられないのではと思いますね。これをやらないと若い人は来ないと言われてますし、私も思います。上坂さん、3Kを3Aに変える、週休2日制は必要だ、この点についてはどうですか。

上坂：その通りですね。現実にそうしていかなければ人の雇用問題を解決できないと思いませんね。このところじわじわきていますけれども、北海道はまだ深刻ではない。

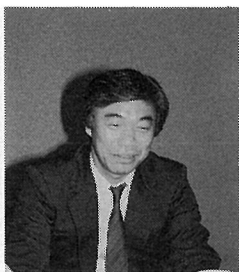
これが東京とか大阪、九州にいくと人がいない、人の取り合いが現実起きていますからね。それと、福利厚生の問題も考えなければならぬ。ところが製材工場一つを見ても、ああいう形では暖房が大変だということもありますし、製材工場の職員さんの高齢化も非常に問題なんですよ。東京や大阪では人手がいないための倒産、廃業が現実起きていますから、給料の問題から休みの問題、福利厚生のはてまでよくしていかなければならないと思います。

司会：あるデータによると、昭和30年と57年を比較すると土地が50倍、給料が25倍、建物が12倍、米が6倍、木材はさきほどから指摘のあったとおり3倍ということ。木材が3倍しか上がっていないのに、給料を25倍も払えるわけがない。だから木材業界は上坂さんの言うように、待遇問題をからめて若い人がなかなか顔を向けてくれないことになるのではないかと思います。

高原：木材の価格は3倍にはなっていない。なぜかといえば、供給が多いからです。もし、供給がなかったらさらに3倍でも5倍でも上がっ



ているはずですよ。木材の値段が上がらなかった最大の理由は、基本的には供給が潤沢すぎるほどあるためでしょうね。需給のバランスですよ。それがために、日本中の木材屋が大変な苦勞をしているのが事実だと思うんです。



高原さん

高橋：そうですね。だけどもまあ、旭川市内全体の中から見て、べらぼうに低いかと言うと、そうではないと思うんですね。あまり木材屋は自分のことを3Kと言い過ぎるのではないか。自分を叱咤激励する意味で言うのなら構わないけれど、どの新聞を見ても3Kだ、3Kだと言うものだから、本当にひどいんだなあと言う印象になる。決して良いとは思いませんが、旭川経済同友会の資料をみてもそう安くはないですよ。

渡部：確かに本州に比べれば落ちるかもしれないけれど、市内に比べて木工場が極端に労務管理が悪くて労働条件が悪いとは思っていないし、もっと悪い環境で働いているところがありますよ。

司会：人の募集も目立て工募集とか、ハンドル工募集といっても色気がない。やはりスタッフ募集という言葉が非常に良い。人の募集も文化性を持たせなければだめだとも考えるのですが。

高橋：やはり募集する場合、パンフレットも自分の会社にある物だけでなく、若者向けのものを別に作るんですよ。例えば札幌とか東京の会社を見ますと、漫画をずらーっと並べて、来たれ若者と言う感じですね。はずかしくて出すのに抵抗があるようなものを作って、学校に配る。そのくらいのやり方をしないと駄目みたいですね。

司会：この間ある保険会社の行った調査をまとめたものをみていると、「無理させて無理をするなと無理を言う」と言う川柳がでていました。これは現代の世相に極めてマッチした、一理あるものですね。それを何回も読み返してみても、なるほどこれは名句だと思ったんですよ。そういう名句の実態にはまるような企業の実態では、若い人

はなかなか来ないということでしょうね。

高橋：今日集まった人は皆そうなんだけど、意外にずぼらだから土・日に働くのはいやですし、朝早くから夜遅くまで寒いところで働くのはいやだ、早く帰って趣味をしたいというレベルですからね。だから自分が嫌なことは人も嫌なんです。そういう意識でこれからはやっていくことが道ではないですか。

林産試験場の活用

司会：北海道には世界に誇る林産試験場がありますが、若い青年経営者は特に恵まれた立地の試験場を、これからの経営にフルに活かしていくことが必要だと思うんです。昨年受託研究制度が



上畑さん

新たに発足して、6企業が申し込んで実用的研究に取り組んでいます。やはり会社としての情熱を感じないではおれませんね。

渡部：利用したいんですが、何を利用すべきかが分からないこともありましてね。ただ、先程も言いましたけれど、家を建てる時に支点を支えるためだけの穴をあけるのに、精密な加工のできるプレカットを導入するよりも、在来工法のもっと合理的な接合方法を考えてもらえるとありがたいですね。

高原：私の所は人乾設備も皆さんに比較して新しく、あしかけ3年か4年くらいですが、実はいぶん試験場にはお世話になりまして大変助かったんです。皆さん知っての通り、私の所は今までは製材一本でやって来ていましたので、今後末端ニーズに合わせるような形で会社を持って行かなければならぬとすれば、やはり付加価値のある加工を考えて行かなければならぬわけです。私のところは新米なものですから、今後試験場の皆さんもしくは試験場で開発された技術に期待しているところが大きいんです。

上坂：私のところも昔フローアーとか色々作り

始めた時に、試験場さんには色々お世話になりました。近年では乾燥のことでお世話になった次第なんです。先程も話したように、これからは広葉樹のワンランクアップということで最終製品に近いところの加工をしなければなりませんので、例えばフローアであれば塗装をすとか特殊なものを作っていくという面で今まで以上に勉強させていただきたい、利用させていただきたいと思っています。



原木の搬送と貯木 (バンクーバー)

高橋：よりユーザーに近づいてユーザーの欲する物を供給していこうとなれば、当然レベルの高いものを供給していかなければなりませんので、乾燥、難燃とかの技術指導をしてもらわなければならないことと、それから今後の新製品ですね、といっても私の頭の中にはっきりした像が描かれているわけではないんですが、WPC(木材・プラスチック複合体)とかLVL(単板積層材)、MDF(中比重繊維板)それからポスト集成材の有力商品となれば当然色々お世話にならないといけないと思いますね。

北海道の生きる道

司会：これまでの豊富なお話にも出ていましたが、北海道はこれから収穫量が国有林、道有林とも減少していく中で、製材の輸入増ということになれば、企業は3%くらいの利益で8%以上の金利を払いながら経営していかなければならない。これは大変なことで、これからは「加工技術」、**「販売力」**の強化、これしかないと思うんですが。それでは最後に、この点についてお聞きしたいと思います。

渡部：まさしくその通りで、いかにマーケットを持っているかによって、会社の差はますますついてくると思いますね。要するに、生産性の勝負では、米加材と日本では格段の差がありますし、パルプもロギングもソーイングもやっている所であれば、別に製材工場が赤字でもトータルで黒字であればいいと言う考えがありまして、採算

を度外視してとにかくボリュームでどんと押しつけてくる可能性がある。その時我々がどうやって受け止めるかといえば、やはり持っているマーケットの違いだと思うんですね。無い業者は買っても売先が無い。マーケットを持っている業者は、安い所から買って何%を儲けるかという計算になりますからね。ただ、それだけを考えているのであれば、これからの林業では寂しいですよ。やはり裏山の木も大事に行きたい。ただその木を製材していく時に、老朽化した製材設備を設備投資して新しくしたところで、採算が合うかと言う問題があって、そのバランスが非常に難しいですけどね。

高橋：まったくおっしゃる通りで、例えば自分の会社をどう位置づけるかによって変わって来るわけですね。木材を扱う会社だと広くとり、別に生産しなくても良い、一つの販売会社として海外から輸入してそれをお客さんに提供するという立場をとれば、北海道にいる意味が無くなってしまふ。なぜなら広葉樹の場合、大半のマーケットが本州にあるからです。海外からコンテナベースその他諸々で輸入して、それを全国に配布していく立場ですね。そうすると北海道離れということになる。いや、もっと狭く捉えて我々はメーカーとして生きていこう、それも北海道に立脚したメーカーで行こうとなるといばらの道を歩くことになる。つまり、世界中から半加工品を含めて安い原料をどう仕入れていくかという道と、最終ユーザーに喜んでもらう商品作りの道ですね。



カナダの加工工場

ただ我々は末端消費地に一番近いところで商売をしている、これが救いだと思いますね。最終売り先が日本ですから。日本が消費地だから、なるべく消費者のニーズに、ジャストインタイムに供給する体制を作ることが我々の競争力なんですよ。僕がびっくりしたのは、カラマツ梱包材の商売は何日の何時何分に持ってこいと言うオーダーと言うんですね。それは東京の倉庫も一杯だシトラックを駐車する場所も無い、それで何時何分に来ないと駄目だと言うらしいんですよ。そうすると輸入材をコンテナベースで持ってくるには余りにも大味過ぎるんですね。

高原：今、北海道の広葉樹業界の人たちが集まって、加工技術を高めよう、付加価値を出来るだけ出そうと言う点に真剣に取り組んでいますね。人工乾燥を含めましてね。

上坂：現実に広葉樹協議会ではKD・D部会(人乾・木取り部会)をスタートしたわけですが、これは先程高橋さんが言ったように、広葉樹だけに限って言えば北海道で残る道はその二つしかないわけですよ。販売に徹するのであれば、我々は元々本州の広葉樹家具メーカーを主体にやっていたわけですから、北海道立地のプラスメリットは無い。やはり今、広葉樹協議会で進めているように製材だけでなく、もう少し手を掛けるとか加工する、それから戸枠組みすとか塗装するとか、という形でワンランクアップをやって行かなければ生き残っていけないと思います。

それと今、現実に東京、大阪等は土地も高いし人も問題になっている。その点北海道は地理的にマイナス部分もあるけれども逆に地代が安い、人件費も安いし、人も東京、大阪よりはまだ集まりやすいというプラス部分もありますね。そういう北海道のメリットを有効活用することが、先程言ったKD・D部会であり、ワンランクアップの加工だと思えますよ。

また、本州の需要家は、土地も高いですし人件費も高いので、多品種少量をジャストインタイムで納入させる。しかし、アメリカにしても南洋にしても、多品種少量でジャストインタイムで物がなかなか納入できない面がありますので、外材を北海道に入れてそれを北海道に在庫してジャストインタイムで本州メーカーに入れる、言うなれば今までの1次産業から1.5次産業の形になれば、北海道の木材業も外材を取り込んで、なおかつ我々の裏山資源をもう少し高度活用した中での生き方が出来るのではないかという気がしています。

司会：色々貴重なご発言で座談会は大変盛り上がりました。これからの国際化時代の経営は柔軟で感性豊かな青年経営者の皆さんにかかっているわけですが、玉虫色に見えたり不透明に映るところがあって多少のジグザグな前進を強いられることがあると思います。地球にも一定のリズムがあり、私たちの体にもリズムがあるように、企業にもリズムがあるわけで、今年もこのリズムを大切にされて、いい方向に進んでいただきたいと念じて終えさせていただきます。ありがとうございました。

正 誤

ウッドイエージ1月号9頁右側25行目に()内の文章を加筆してください。

(高原：それは実は日本資本なんですよ。資源)は向こうですけれどね。

お詫びし訂正します。

社団法人 北海道林産技術普及協会では機関誌ウッドィエイジ
(B5版)の特集号を頒布していますのでご利用下さい。

価格はいずれも実費 ()内は送料

・特集号

カラマツを使ってみませんか	(昭和56年)	25頁	400円	(175円)
Theおがこ	(昭和58年)	26頁	400円	(175円)
窓(木製サッシの実用例集つき)※	(昭和59年1月号)	35頁	700円	(250円)
木材工業とマイコン※	(昭和59年11月号)	17頁	340円	(175円)
木製軽量トラス※	(昭和59年12月号)	16頁	320円	(175円)
木の良さ再発見	(昭和60年1月号)	22頁	300円	(46円)
今なぜ広葉樹か※	(昭和60年3月号)	22頁	440円	(175円)
カラマツ・セメントボード※	(昭和60年10月号)	43頁	860円	(250円)
単板積層材※	(昭和60年11月号)	30頁	600円	(250円)
キノコ(その1)	(昭和61年3月号)	29頁	500円	(46円)
木材の農畜産業への利用※	(昭和61年5月号)	27頁	540円	(250円)
「木の家」百年持たせませす※	(昭和61年9月号)	23頁	460円	(175円)
キノコ(その2)	(昭和61年11月号)	23頁	600円	(46円)
林産試験場の成果※	(昭和62年1月号)	43頁	860円	(250円)
林産試験場移転整備※	(昭和62年5月号)	25頁	500円	(175円)
日曜大工のすすめ※	(昭和62年6月号)	24頁	480円	(175円)
木造住宅の保守管理※	(昭和62年12月号)	23頁	460円	(175円)
木の良さ・木の香りを教室へ※	(昭和63年7月号)	33頁	660円	(250円)
木質飼料※	(昭和63年10月号)	17頁	340円	(175円)
第38回木材学会大会の概要※	(昭和63年11月号)	33頁	660円	(250円)
最近の木工機械と刃物	(昭和63年)	47頁	500円	(51円)
わかりやすい木材乾燥	(平成元年)	38頁	1,500円	(51円)
木造住宅の良さ	(平成元年2月号)	26頁	800円	(46円)
林産試験場の試験研究各部・科の紹介	(平成元年7月号)	26頁	600円	(46円)

註：品切れの場合はコピーになります。※印はコピー。