



年頭のごあいさつ

北海道林産技術普及協会

会長 竹内 久 彌

平成4年の新春、明けましておめでとうございます。

会員の皆様には、ご家族ともどもご健勝で、心暖まる新しい年をお迎えのことと思います。今年も皆様にとって良い年でありますように、心からお祈りいたしますとともに、特段のご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

私は、昨年11月初めて当協会の会長に就任したばかりです。理事会の席を始め機会あるごとに何度もお断わりしてきたのですが、まわりの皆様からの励ましもあり、私も長年木材業界で仕事をさせていただいた関係上、多少なりともご恩に報いる大事な道の一つかなと思ひ直し、お引き受けすることにいたしました。幸い全道の名だたる実力者の方々に役員をしていただいております、会員の皆様のご協力を賜りながらこの大役を務めさせていただきたいと念じているところです。

さて、4年続きの好況もこのところ陰りが出始めています。建築着工数も月を追って落ち込みが続き、全国では20%減、北海道では25%減とも予想されています。当然木材製品の需要は明らかに下降線をたどっていますし、価格も弱値で推移しています。このように今、木材業界は需要の減退、価格の低迷に加えての高金利、製品輸入の増加、労働力の不足など厳しい状況に追い込まれようとしています。しかし考えてみますと木材の国際商品化はかなり以前から進んでおり、こうした経営環境の厳しさはもはや避けて通れない状況にあると言ってよいでしょう。

一昨年までの好況の始まりは、低金利政策でした。しかしこの4年間に学校をはじめ、公共的建物の木造化はかなり進みましたし、一般の方々にも木に対する関心が一層高まったように感じています。私どもはこうした好況時に培われた社会的要求を踏まえて、いかに国際競争に立ち向かうべきか考えてみる必要があると考えます。せっかく醸されてきた木の復権のムードを停滞させることなく一層高揚することも必要でしょうし、そのためには需要者の求める性能・品質の製品を、手頃な価格で、安定供給することに尽きるでしょう。当然、高次加工、工程の合理化によるコストダウン、デザイン能力の向上なども要求されるでしょう。価格で勝負できないところは、日本人の好みにマッチしたデザインや品質で勝負するなど、とにもかくにも業界の積極的な取り組みが必要です。もちろん足腰の弱い業界ですので、行政面での手厚い援護や試験研究機関のご指導、ご支援も望まれるところですが、まず業界の自助努力が最も重要ではないかと思ひます。

協会もこのような大きな流れに因應するため、製品コストの低減、品質管理システムの構築、高次加工化、需要の掘り起こしなど、関係機関とともに、一層の努力を傾注し、皆様のお役にたちたいと考えております。何なりとご要望、ご提言をいただきますよう、お待ちしております。