

未来永劫残れる商品づくり

松原産業株式会社 代表取締役社長 松原 正和



ころころ変わる世の中で明確なビジョンを持つのは難しいのですが、「自然を愛し、安全安心を常に求め、正直な経営を心掛けよう」という経営理念を、工場や各営業所にも掲げ、迷うことがあると見返しています。

一つの商品を5年もたせるのも大変ですが、未来永劫残れる商品づくりをしたいと考えています。シナ合板事業は同業者などから「やめたほうが良い」という声もあり、損もしましたが、やめられません。会社を大きくした商品でもあるし、まだ技術的にも改良の余地があります。コスト削減に務め、儲からないでも損にならない状況を維持しています。

広葉樹資源は、国内の伐採量は減り、資源ナショナルリズムの拡大で輸入材も安定せず、将来的にも入手が不安定な状況です。輸入広葉樹丸太も品質の低下と値段の上昇が続いております。そのため、これからはトドマツやカラマツなどの地場人工林資源の活用が重要になります。

当社では、地場人工林資源の活用の一環としてトドマツの圧縮木材に挑戦しています。圧縮木材の品質は広葉樹に比べればまだ劣りますが、技術の改善で品質向上に挑戦していきたいと思っております。フローリングでの商品化を目指しており、素足で歩け、高級住宅用、あるいは高級ブティックで使われるような商品にしたいと思っております。

トドマツ圧縮木材の事業は、かつて広葉樹造作用集成材の事業を始めたときに似ています。周辺の同業者からは、「あんな儲からないものやめたほうが良い」と言われましたが、幅広い広葉樹材は減少が明らかで

あったので挑戦しました。特殊な縦継など技術的にも苦勞しましたし、東京でデベロッパーや小売店を回るなど営業面でも苦勞しましたが、良いものを作ればきっと市場から受け入れられると信じて事業を継続してきました。飛躍のきっかけになったのは学童用機の専門メーカーが採用してくれたことと、静岡県家具メーカーが採用してくれたことです。ただ、いずれも、最初の納品は全てクレームで戻ってくるという有様で、お客様と綿密な打ち合わせを重ねて改善に努めました。

残念ながら広葉樹造作用集成材の市場が大きくなるにつれ、輸入材による「安かろう悪かろう」の製品が増え、結果的に施工事業者やデベロッパーの信頼を失い、市場規模が縮小してしまいました。残念でしたが造作用集成材事業からは撤退しました。

今後は山林経営も拡大したいと考えています。現状で4千ha弱の山林を所有していますが、初代社長は2万haの山林を持ちたいと考えていました。最近、林業再生のさまざまな取り組みが行われておりますが、林業経営はもっと簡略化とコストダウンができると思っています。実情にあったスタイルをボトムアップで作り上げることが必要であり、再生プランにはそのような方向性も見られるので期待しています。

近年、工場の大型化が進んでいますが、当社では、既存の工場施設を最大限に使い、臨機応変に何でも応えられるようなラインづくりを心掛けています。地元根ざして、地域の林業者等と連携しながら、地域の雇用を確保し、堅実な経営に努めたいと思っております。それが山村社会の維持という社会貢献につながります。

シナ合板の製造と無垢フローリングの製造を主体に、山林から建材流通、印刷事業まで幅広く事業展開を行っている。本社・工場は栗山町、東京、大阪、仙台、札幌に営業所。

<http://www.matsubarasangyo.co.jp/>