

ビジョンを持つ 第2回

会社経営には「ビジョン」あるいは「目標」、「理想」、「理念」が必要だと思います。転換期には特に必要だと思います。考えたとおりにうまく行くかどうかは分かり

ませんが、少なくとも考えなければ実現はしません。

今月号は、先月号に引き続き、道内5会員社の取り組みを紹介します。

時代の変化に柔軟に対応し、事業を拡大

昭和木材株式会社 代表取締役 高橋 秀樹



「木無くして快適な住環境なし」という考えで、木材という素材を丸太から製品まで一貫してお客様に提供しています。造林から造材、原料の流通、銘木市の開催、輸入丸太の調達、製材、造作用集成材の製造、内装材や家具材の加工、針葉樹のプレカット工場、輸入合板の調達と流通・販売、住宅の建築。木を植えるところから最終製品まで全部やり、札幌、東北（大館、盛岡、仙台）、東京、名古屋、大阪（高松）支店を通じて受注・販売する体制をとっています。

多種多様な事業を展開しているように見えますが、全ての事業が連携しています。たとえば集成材工場は、丸太から製材したときに出る側板や芯材の有効活用のために必要で、製材工場と密接な関係にあります。住宅部門は、躯体の加工はプレカット工場で行いますし、完成後の住宅は弊社で取り扱っている広葉樹製品の実用展示場のような状態で、フローリングから上がり框、棚など、内装に広葉樹をふんだんに使っています。

さて世界は金融不安が何時起っても不思議でない状態です。また超円高により輸出企業が工場閉鎖や海外移転で空洞化が進んでいるのに、政府の円安誘導策は進みません。このままでは廻りまわっていずれ不況になるでしょう。しかしこんなことばかり考えていては仕事になりませんので、とりあえず今は、住宅産業や家具産業は円高の直接被害を受けていない内需産業の安定マーケットと考え、輸入資材の円高メリットを生かした商売をするしかないと考えます。

今後の不況対策として2008年9月のリーマンショック経験を思い出します。前年の売上が115億であったのに、2009年9月期には88億まで落ちたのです。これを乗り越えるために、「節約昭和」のスローガンの

下に在庫と経費を減らしました。当社は1968年から44年間ZD（zero-defect）運動という無欠点製品運動を実施していますが、2009年ZD大会のテーマを「節約昭和」とし、各部門どれだけ節約できたか競争しました。この運動と成功報酬を組み合わせ、士気を下げずにリーマンショックを乗り越えることができました。あれから3年経ち、景気が徐々に回復し売上が戻ってきたことと体質改善のおかげで、2011年9月期決算は悪くない結果となりました。

弊社はこの数年大きな壁と対峙していました。ロシアの輸出関税が上がり、ロシア産広葉樹丸太の高騰で製材工場が成り立たない状況にあったことです。広葉樹の場合、国産原料が過小でロシア産広葉樹に頼らざるを得ませんでした。国産広葉樹回帰とアメリカや欧州広葉樹へ樹種転換を図っています。国産はカバ系の樹種とタモ、アメリカはホワイト・レッドオーク、ブラック・ウォールナット。お客さんは一挙に家具ラインナップを変えることは出来ませんので、苦労しましたが、「無いものはしょうがない」と、徐々に転換が実りつつあります。一方ロシアでの現地生産も増えてきております。

木材利用促進法が制定され、学校物件などでの需要が増えていきます。昔は公共建築物へお願いしてお願いして使ってもらいましたが、今では木材を使わない場合はルール違反と言えます。政官民一体となってこの運動を推進して行かねばならないと思います。その好例としてJR旭川駅舎にタモの不燃材が使用されました。不燃処理により使用範囲は広がりましたが、不燃化しなくても使える場所がまだまだ多々あります。優しく優れた素材の木材を広く使ってほしいと思います。

広葉樹製材業を中心に、さまざまな事業を展開。社団法人北海道林産技術普及協会の会長の他、北海道集成材工業会会長など、多数の要職を務める。本社は旭川市。

<http://www.showa-lumber.co.jp/>