

国産材の利用促進における10年の変化

コクヨファニチャー(株) 環境事業TCMタスク 加賀谷 廣 代



わが社は、オフィス空間における国産針葉樹の家具を提供しはじめて13年になります。針葉樹家具とはいうまでもなく、カラマツやトドマツなど(本州でスギ・ヒノキ)の人工林の間伐遅れを背景とした間伐材の利用促進を目的とした商材です。しかし、13年前といえばまだ「間伐」という言葉さえ一般的でなく、なぜ針葉樹を使うことが環境に貢献することになるのか、どうしてわざわざオフィス空間にそれを持ち込むのか、まずその説明をお客様に聞いてもらうのに苦労しました。

しかも針葉樹は柔らかくて傷が付き易く、長年スチールやメラミンなど硬質の工業製品を扱い慣れてきた生産管理部門には、「こんなに傷付き易く、しかも1台1台が違う商品など扱えない」など、散々な言われ様でした。オフィス家具メーカーの使命は「安定して傷の付かない商品を安定的に提供すること」だったので、無理もありません。それが大量生産・大量消費時代の価値観だったので。



総会特別記念講演時の様子

しかし、温暖化が加速し、目に見えて様々な環境

が悪化してくると、社会的な環境の捉え方も徐々に変化してきました。自然を人間が快適なようにコントロールするのではなく、折り合いをつけながらともに暮らしていけばいいのではないかと、いう様に。

その変化の中で、「針葉樹は傷つき易いけれども、それが木の良さでもあるのだから」と言って頂けるお客様や、「1台1台の製品の違いも木の個性」と認めてくださる企業が現れるようになったのです。今は笑い話ですが、「カタログの製品と節の位置が違うから同じにして」という人が本当にいましたし、こういう人の木や森林に対する価値観が変わることがあるのだろうか、本当に悩んだことを思い返せば、まさに隔世の感があります。



今、人工林資源は40年～50年生のストックが充実し、それらをマーケットに供給するための政策がはじまり、買い手である顧客の理解も進んできたことによって、針葉樹は売り易い環境が整ったと考えています。

ただし、欧州の金融危機や東日本大震災に伴う原

発問題など、国内景気の向上が望めない中で、コスト対策は引き続き重要な課題です。コクヨも含め、オフィス家具メーカーの針葉樹家具は集成材や圧縮材の幅接ぎなどが中心ですが、これらはコストが高く、なかなかたくさん買っていただくわけにはいきません。環境に関心の高いお客様には多少のコスト高も必要経費として認めてもらえますが、今後オフィスというマーケットを更に拡大させるには、「環境対策は必要だが、コスト増はつらい」というお客様にも選択してもらうものづくりが必要だと考えています。

京都市左京区役所の事例

天板に京都産ヒノキを使用



今、その選択肢として考えているのが国産材の合板やパーティクルボードです。これらは輸入品のそれよりも高くなるでしょうが、合法性と品質に信頼が得られれば、お客様の選択肢を広げることに繋がります。今年度は、旭川をベースにシラカバの合板を使った家具にトライする計画で、今からちょっとわくわくしています。

私たちが間伐材利用を訴える上でもうひとつ大切にしているのが、木材の川上である森林資源の持続性です。当初、利用一辺倒だった私たちも、集成材のパートナーであった大正町森林組合（現・四万十町森林組合）に、「工場だけでなく森林も見てほしい」といわれた事が発端で、山林にも目を向けなければいけないことに気づかされました。針葉樹は何かと悪者扱いされる事が多いのですが、人工林でも適正な管理を行え

ば多様な下層植生を育み、生物多様性が保たれる事が明らかになってきました。こうした内容もお客様に伝えていこうと取り組み始めたのが「結の森」です。結（ゆい）は、かつてのお金を通さない地域の結びつきの事を指した言葉です。経済圏にいるメーカーと森林資源を守る高知県四万十川流域とを結びつけ、資源と経済を循環させていこう、人工林の重要性も訴えていこうという試みです。利用の貢献には多少繋がっていると思いますが、更新に貢献し、持続性を確保することは今後の課題です。



今、全国の人工林は、戦後進められた拡大造林時代の植林木が生長し、年間の木材消費量に匹敵する成長量があるともいわれていますが、このストックを使い果たした次の世代の森林資源はどうなっていくのでしょうか？確かに再生林のコストが出ないほど立木の価格が下落しているのは事実ですが、ストックが減少することは、将来、何か対策を立てようにもその原資がないことを意味します。この課題を先送りすれば、孫やひ孫の世代に林業や木材産業が維持できているかどうか、わかりません。これは民間の力では解決し難い問題です。森林・林業再生プランの新しい森林管理計画では、伐採後の再生林は義務付けられているようですが、もう少し踏み込んだ政策、長期的な戦略が必要ではないでしょうか。

同じことは、広葉樹にも言えると思います。今回旭

川の銘木市を見学させてもらいましたが、初めて競りの様子を見て徐々に高揚感を覚えました。しかし、かつての市にはもっと大きな銘木が並んでおり、組合員も35社加盟していたのに現在は21社にまで減ったそうです。道内の大径木が姿を消し、ロシアの関税が強化されたことでかつての活気を失っているとのことでした。我々も国産広葉樹を使いたいのはやまやまですが、資源の面からは不足がちな状況を更に劣化させることに繋がりますし、本来伐るべきでない場所からの伐採を誘発することになりかねません。実際、所有者が東京など遠方にある森林では盗伐が発生するケースがあるようですし、国有林における問題のある伐採が新聞を賑わせることもしばしばです。社会的責任の問われるBtoB[※]のビジネスでは、安心してお客様に勧められる木材が必要なのです。広葉樹を用材の資源としてどう扱っていくべきかを決め、今使うものを選木して保育に努めれば、将来大径木として高い価値を生むことにもなります。更新が難しく、用材となるまでに長い年月を要する広葉樹は、長期施業への取り組み研究を本格的に行う時期に来ているのではないかと考えています。

色々と判ったようなことを書き並べましたが、1万点からあるわが社のオフィス商材の中で、間伐材(針葉樹)家具はまだマイノリティーです。しかし、時にお客様と一緒に社有林を見に行ったり、育林のプロフェッショナルに地域ならではの木の特徴や、その扱いを学んだり、たまにはお酒を飲んで本音をぶつけ合ったりと、仕事としてこんなに楽しいものはないと思いますし、何より生業としてやるべき課題に取り組んでいるという自負があります。

かつて、「針葉樹家具なんて受け入れてもらえるはずがない」「こんなにコストが高く、扱いにくい商品など残っていくはずはない」等と言われながらも、その必要性を説き続けるうちに、営業マンたちも「環境商材」として如何に森林問題を可視化する「間伐材製品」に訴求力があるかを理解してくれるようになりま

した。それは、単に製品をつくり、売るだけでなく、その製品の必要性や企業がそれを調達する意味を語ってきた事が、大きいと考えています。



今はネット社会化して多くの情報が飛び交っているように思いがちですが、以外にその情報と実物がかみ合っている、消費者の頭の中で結びついている、ということが少ないように感じています。ですから、これからも川上を見ながら資源を使い、品質の担保された製品をつくるだけでなく、それを語って伝えることを続けて行こうと思います。

北海道は豊かな森林資源・確かな加工技術・それに加えて観光資源や高い食糧自給率と、組合せによって色々と面白い事が仕掛けられそうな気がしています。

今回講演の機会を頂き、且つ様々な場所を案内していただいて改めてそう感じました。貴重な機会を下さった一般社団法人北海道林産技術普及協会にこの場をお借りして改めて感謝申し上げます。

この記事は、平成24年4月26日に旭川グランドホテルで開催した北海道林産技術普及協会及び日本木材加工技術協会北海道支部の通常総会記念特別講演会「国産材の利用促進における10年の変化～オフィスファニチャーの目線から消費圏における顧客ニーズの変化を探る～」の講演内容を含めて、講演者に執筆いただいたものです。