

道南スギと木材への思い

株式会社牧野 代表取締役社長 牧野 康 則



会社の概要等

木材を主力商品としている(株)牧野は創業以来半世紀に渡り「快適な暮らしの環境を提案します」との経営理念の下に、一貫して高品質の木材と建材をお客様に提案して参りました。

昭和59年に会社設立となり、伊達営業所、豊浦営業所があります。事業内容は、木材並びに建築資材の卸売、内外装仕上げ工事、外構資材、外構工事用資材の輸入・加工・販売、インテリアグッズ、家具の輸入販売並びに据付け工事、建築工事等多様な事業展開を図っています。

道南スギ・道産材を思う

当社は私の父が1959年に創業した「牧野木材店」が始まりです。販売店として創業し、貨車で駅に着いた製材を馬車轎で立て場まで運び、立てていた父の姿を今でも思い出します(ちなみに私はその馬車に一度轆かれています)。

私が牧野木材店に帰ってきたのは1978年のことでした。その零細さを改善したいがため、差別化戦略の一つとして学卒後勤めた国際港湾輸送会社の経験を生かし、北米からの製材輸入を始めました。それは順調でしたが気が付くと道内の製材工場は激減し、尊敬するN木材さんも淘汰されました。これではだめだと思い、北海道産の木材を販売する方法を研究しました。

たくさんの人に教えを請うた結果、数年後当時道内ではほとんど流通していない道南スギを外装材に加工して販売を始めました。2002年のことです。スギ製材工場はもちろん加工場も半信半疑で、社内ですら在庫が増える(売れない)と懸念を持たれました。しかし、なぜか私は必ず売れる自信がありました。それは北米からの製材を輸入していた前後10年ほどの間に学術的に木材を学び、配達を兼ねて建築現場に足を運びお客様が何を求めておられるのか肌で感じていた確信でした。おかげさまで建築材料としての道南スギ道内流通の10%前後を担わせていただいております。

そのようなことから、現在は国産材、とりわけ北海道産木材を利用した商品開発に力を注ぎ、特に道南ス

ギを原料とする外壁材、デッキ材は多くの設計事務所、工務店から品質、価格面で高評価をいただいています。

木材は使い方一つで耐久性にも大きな違いが出ます。長期に渡り使っていただける商品を提案し、北海道の木材の素晴らしさを理解していただけるよう微力ながら努力して取り組んでいます。

魅力ある道南スギ

道南スギは北海道の主に渡島・桧山管内に蓄積を有し、北海道全体の針葉樹蓄積の約2%程に過ぎませんが高品質の材料です。今まではほとんどが本州に送られ、道内での消費は決して多くありませんでした。

スギは弾力性に富み、粘りもあり、非常に優秀な材質と思っています。そのスギについて、今一度特徴を述べておきたいと思います。材質はやや軽軟で狂いは少ない。切削などの加工は容易。心材である赤身の部分の耐久性はヒノキよりも高いといわれます。そのことから、建築用材(構造材、床板、天井板)、建具材など用途は多種です。

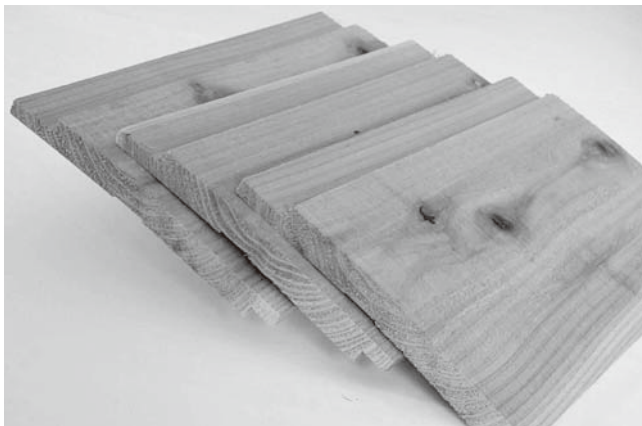
前述したように、数年前から地産地消の取組みの中で北海道の良質な資源である道南スギに着目し、商品として開発したウッドデッキ、サイディングをお客様に提案したところ非常に好評を得ることができました。おかげさまで売り上げは右肩上がり、当初予想の2倍以上に伸びています。これまで、如何に市場が待ち望んでいたかということが分かるような状況です。このことから、生産に関わる業界と建築に関わる二つの業界に貢献できたのではないかと考えています。

スギ商品の一部を紹介したいと思います。

①「道南杉サイディング」

北海道の良質な資源である道南杉に着目し、環境とエコの面から商品化しました。比較的腐りにくい材質は、外装材として適度な強度も有しています。また、「準防火地域・22条区域」内でも、無機質系の構造用パネルを使用することにより、すべての外壁に道南杉サイディングが使えるようになりまし

た。箱目タイプ、よろいタイプ、平板かさねタイプなどバリエーションは豊富です。



②「道南杉デッキ材」

道南杉の腐りにくい赤身90%以上を材とした「デッキ材」です。木目の美しさをそのまま表現した無塗装タイプ、環境にも優しい天然木材保護塗装を施した塗装タイプ、表面カンナかけなどアイテムも豊富です。

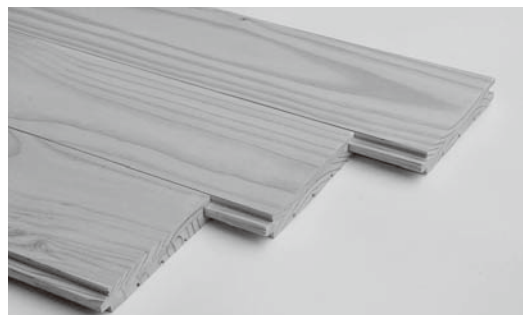


経営は前を見据えて

今、オリジナル商品を目指しています。その樹種はやはりナンバーワンにすぎず。次にカラマツ、トドマツの三層パネル、二層フローリングの開発も手がけています。それもある時に木材関係者からカラマツ、トドマツの製品開発を相談されたことがきっかけでした。根本的な技術は乾燥工程でした。工場と一体となり半年ほどかけて不可能と言われていたラミナの0~3%乾燥を実現し、昨年より販売開始し好評をいただいております。この商品もお客様のところへ足しげく通ってきた成果であると自負しております。作り手の理屈ではなくお客様の立場で考える当社の考え方が投影されています。



(カラマツ三層パネル)



(カラマツ二層フローリング)

本物の木材を伝える役割

本格的に各樹種の加工販売を始めて10年になりますが、木材業界も建築業界もいつの間にか建築材としての木材の特性を欠点のみ強調していることに気が付きました。つまり腐る、暴れる、燃えるということです。それは欠点ではありますが、それではなぜ奈良法隆寺であれ京都寺社仏閣の木造建築物が1000年もの間維持されてきているのか、木材に関わる人間として興味と研究を忘れていませんかと問いたいと思います。

昨今、軒の出が無い建物が目に付きますが、壁と布基礎廻り(特に木材)に影響する雨水と日射、日常生活の快適さと耐久性を考えると建て主さんのことは二の次で、目先のデザインと目先のコストを優先しているとしか思えません。木材の使い方に関しても樹種の選定はもちろん、木裏、木表、赤身(心材)と白身(辺材)を考慮しないで使えば欠点のみ目に付いたとしても不思議ではありません。恐れるのは「だから木材はダメなんだよね」と言われてしまうことです。

木材屋として自分の仕事に誇りを持ち、それを通じて社会に貢献し、それで会社経営、生活を維持しているのであれば不断の努力をして学び、木材の長所と短所、使い方をお客様に伝えていく役割を放棄してはいけないと思います。世の中にただの安売りブローカーとしての木材屋が不要になることはあっても、木材が不要となることは決してないと信じるものです。