

道南杉とともに歩む

株式会社 ハルキ 代表取締役 春木 芳 則

URL <http://mori-haruki.co.jp>



■会社概要

植杉：林産技術普及協会の企画記事である「企業訪問記」も今回で7回目となりました。今回は、渡島管内森町でスギ製材およびプレカット工場を経営されている(株)ハルキさんにお邪魔をしました。道南スギを扱う製材工場もかなり少なくなってきましたが、ハルキさんはその中でも大変頑張っておられます。今日はその辺りを伺えればと思っておりますが、まず、御社の会社概要についてご紹介いただけますか？

春木：(株)ハルキの春木芳則です。まずは当社によるこそお越し下さいました。また、貴重な紙面に当社の取り組みをご紹介いただけることに、恐悅いたしております。

さて、当社は、1903年(明治36年)に先々代の春木助三郎が、森町で薪産業を起こしてから約1世紀、一貫して木に関わる事業にたずさわってきました。



私たちが生活して行く上での3大要素「衣・食・住」のうち「住」を地域の皆様に提供できる喜びと責任の重さを感じながら、製材工場を起点として、1994年にプレカット加工に進出、2007年3月にはプレカット第二工場、2010年3月には新製材工場を稼働させました。

今日、木材市場は例外なく世界経済により左右されています。その中であって、当社は、これまでスギ造林も行い358haを所有するにいたっています。自社所有林以外の地域資源も含めて「道南スギ」や「トドマツ」による製材のほか、新たな製品開発にも取り組んでいます。



植杉：ありがとうございます。次に、御社における会社経営の理念のようなものがあればお聞かせ下さい。

春木：常日頃、会社を運営していく上での3つの柱として考え、実践していることがあります。それは、

1. 顧客・社会・社員に還元できる営業、
2. 顧客のニーズを適切に把握し、対応していくこと
3. 人間性を尊重し、たえず研究心旺盛な組織体としていくこと

です。

植杉：「会社は生き物」とたとえられますが、今お聞きした基本理念の中で、特に2番目の「顧客ニーズの把握と対応」では、どのようなことに心がけておられるのでしょうか？

春木：森町自体は小さな町ですが、製品の多くは札幌圏に送っています。札幌に営業拠点を設け、お客様の声をなるべく直に聞くようにしています。

また、インターネットの発達で、様々な情報が比較的容易に私たちの所にも入るようになりました。他県同業者や行政の動きなども把握する他、当社でもHPを立ち上げ積極的に情報発信をしています。

植杉：なるほど、情報は待っているだけでは入ってこない、発信も大事だということですね。

春木：そうですね。この情報発信については企画・開発課の鈴木課長を中心にやっていますが、発信することで更に情報が貫流してくるのを実感しています。これは面白いですね。

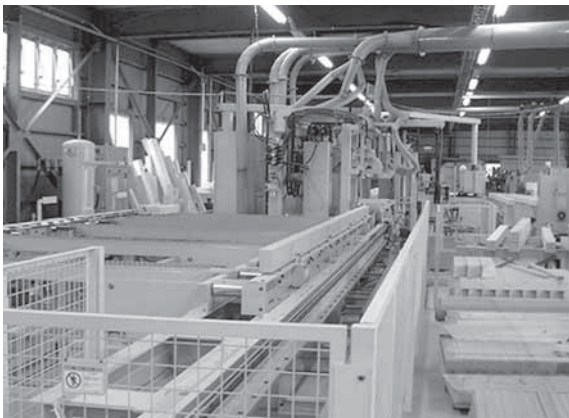
■プレカット工場

植杉：さて、プレカット工場を2つ持っておられるということですね。プレカット工場建設には大きな投資が必要となるわけで勇気ある決断だったと思われれます。このプレカットに進出した経緯については是非お聞かせ下さい。

春木：プレカット工場は1994年に設置しました。一度、あちらこちらでプレカット工場が建ちだした頃です。私たちが丸太から作る製材はこれまでもプレカット工場や工務店で使われ住宅の一部になるわけですが、もっと建て主さんに安心して使って貰うた

めに、その一貫として自社でプレカット工場を持つことにしました。一棟分の構造材を、オートメーションの流れの中で生産しお客様にとっても納得していただけるシステムを提供しています。在来工法、金物工法とお客様の求めに応じて対応工法の幅を広げてきました。また、2×4工法用部材については、製材工場JAS認定も取得しました。

現在、年間450棟ほどのプレカットを請け負っています。工務店などから図面を送って貰い当社でそれをチェックし、構造材などの手配をします。構造材としては、当社の製材工場、地域の集成材工場、輸入材など様々ですが、併せて羽柄材に当社で挽いたトドマツ、スギ材も販売しています。我が社にプレカットを依頼されれば、その他の部材についても提供できるワンストップサービスを実現しているわけです。このことも顧客ニーズを把握したなかで出てきた取り組みでした。プレカットを持っていることで、建築に近い所で仕事ができる、羽柄材が売れる。思い切ってやって良かったと思っています。



植杉：スギの需要拡大にプレカット工場が貢献していると言えますね。

春木：はい。先ほど申し上げましたが当社も社有林を持っていますが、植杉さんもお存じの通り、道南地域のスギの需要拡大は大きな課題です。これまで、道南スギの素材や製品の多くは本州送りされ、地場での需要は決して大きなものではありませんでした。また、北海道では従前より木肌の白いエゾマツ・トドマツが好まれており、スギを単体で、道内市場で展開することには難しい面がありました。しかし、今日、プレカット材とセット販売できるようになり、地元から札幌圏の流れができ、また自社製材工場の稼働率も高まってきています。

■外壁材の取り組み

植杉：よく分かりました。さて、御社では、様々な製材製品を作っておられるようですね。

春木：大規模製材工場であれば別でしょうが、当社の製材工場規模だと丸を四角にするだけでは、経営的には厳しい状況になってしまいます。やはり付加価値をつけることで、収益性の向上を図らねばなりません。しかし、そのために大きな設備投資をすれば、量を販売しなければならぬ。すなわち、身の丈にあった付加価値向上について模索をしていました。その中で出てきたのが、スギの外壁材です。



私、春木の名前を取ったわけでもないですが、当社オリジナル、ハル壁シリーズとして外壁材を販売させていただいています。製品にはお客さまの要望から、縦・横張り、表面仕上げ、実加工などにバリエーションを持たせていますが、何れも含水率16%以下の人工乾燥材です。乾燥することで割れの発生が抑制されます。適切なメンテナンスさえすれば長期間使っていただける、自信の外壁材です。

植杉：昔から日本家屋の外壁にはスギが多用されており、どこか懐かしさを感じるとともにデザイン的には新しい挑戦も感じますね。

春木：ここ森町は、ニセコをはじめとしてリゾート地域としても有名ですが、その住宅、ペンション、別荘などに、特徴ある使い方をしてもらっています。最近では、札幌圏の個人住宅からの引き合いが増えてきました。鈴木課長の自宅には試験を兼ねて使ってもらっていますが、周りの住民からも「暖かみがある」と好評のようです。

鈴木：私も、満足しています。



■環境問題への取り組み

植杉：さて、御社HPを拝見すると環境意識の高さも随所に感じますが。

春木：近年、地球温暖化・酸性雨等による影響が全世界で観測されるようになりました。日本においても対策が急務となっております。そこで、二酸化炭素を吸収し酸素を供給する森林が持つ多機能な面が評価されはじめてきました。

ハルキでは60年近く前から植林をすることにより、環境問題に取り組んできました。そして、ただ植林するだけではなく、下刈り・ツル切り・枝打ち・間伐等を行い健全な森林環境が維持できるよう努力もしています。

鈴木：もう一つ、CFP認定について取り組んできました。これは「カーボン・フット・プリント」と呼ばれているものです。商品やサービスの原材料調達から廃棄・リサイクルに至るまでのライフサイクル全体を通して、排出される温室効果ガスの排出量をCO₂に換算して商品やサービスに分かりやすく表示する仕組みです。これにはLCA（ライフ・サイクル・アセスメント）手法を活用し、環境負荷を定量的に算定します。道南スギのハル壁は製品1m³当たり220kgのCO₂を排出しています（乾燥に化石燃料使用時）。このような数値を明らかにすることに抵抗をもたれる方もいるかもしれませんが、これにより我が社自体においてもCO₂排出を減らすことを真剣に考えるようになってきました。



そこで、森林整備加速化事業でバイオマスボイラーを導入しましたし、FIT（電力固定価格買い取り制度）の関係では太陽光発電への参入、バイオマス発電を見据えたFS（フィジビリティ・スタディー：予備調査）にも応募し、今後更なる排出抑制の道を探っていきたいと思っています。これらについては林産試験場の方にも大変お世話になっています。感謝申し上げます。

■子供のころから木育を

植杉：さて、「木育と言えばハルキの鈴木さん」というくらい有名ですが、御社は木育についても非常に積極的です。

鈴木：はい。当社では『木育』に力を入れており、幼稚園児や小学生を対象とした植樹や工場見学会などを行っています。また、各地で行われる木育的イベントにはなるべく駆けつけるようにしています。その時持

参する「スギの積み木」がとても人気です。これで遊ぶ子供達の感性からは学ぶことが多いですね。

木に親しむ、森を考える子供たちは、将来身の回りに木材を多用する大人になってくれることでしょう。そのための地道な活動ですが、着実にその成果を、またそのことについて遣り甲斐を感じています。

植杉：林産技術普及協会では林産試験場とタイアップして夏に市民向けのイベントを行っています。もし良ければ、鈴木さんをお呼びし、木育について実践的講義をいただければ嬉しいです。

鈴木：日程さえ合えば喜んで伺います。社長、いいですか？（笑）



■最後に

植杉：いろいろお聞きしてきましたが、今後、スギを含めた需要拡大、工場経営にはどのような取り組みが必要なのでしょうか？

春木：まずは、常に木材の持つ可能性を追求することだと思います。道内のどの製材工場も経営的に楽なところはありません。国内外との競争の中で何らかの差別化、高付加価値化を図らねば、この厳しい環境を生き残ることはできませんよね。

先ほど、会社理念の3番目で申し上げましたが、「研究心旺盛な組織体としていくこと」も非常に重要だと思います。そのためには、いつも市場に対してアンテナを張っておくこと、時代の風を読む鋭敏な知覚状態にしておくこと、その上で製品開発にチャレンジすることだと思います。開発で自社で手を余すところは、林産試験場さんが心強い味方になってくれています。このことについては、大変嬉しく思っていますし、また、感謝しています。

植杉：今日は長時間にわたり、貴重なお話を伺えて感謝しています。ありがとうございました。