

地域とともに歩む

株式会社 木の城たいせつ 専務取締役 吉村 直巳

URL : <http://www.kinoshiro.com>



■はじめに

植杉：今日は、道産材100%住宅の株式会社「木の城たいせつ（以下、木の城と略す）」さんにお邪魔をしています。吉村専務よろしくお祈いします。こういっでは失礼ですが、吉村専務は随分お若いですね。



吉村：はじめまして、今日はよろしくお祈いします。今若いと言っていたいただきましたが、自分ではあまり意識をしていませんが31歳になりました。北海道に

来てあっという間に3年が過ぎたというところですが、私自身はそれまで住宅産業に直接の関わりはありませんでしたが、縁があり「木の城」の経営に関わることになりました。右も左も分からない地で建築の知識の無い者が本当にできるのかと周りも見ているかもしれませんが、私自身も不安でした。しかし、引き受けた以上はやる！、それだけで走ってきた3年ですし、これからも走り続けます（笑）。

植杉：それを支えているのが、門間さんということですか？



(取締役部長 門間 登)

門間：私は「旧・木の城」に22歳で入社し、先代の山口昭の下で部材加工全般に関わってきました。徐々に「旧・木の城」が大きくなり年間1,000棟をやってきた時代、そして会社

が潰れる状況も経験しました。そして2年を経て「新生・木の城」が立ち上がり吉村専務がいっぱいしました。若いから怖さを知らない、でも、新

鮮でブレの無い発想でぐいぐい引っ張っている、現在は社員一同、専務はとても頼もしい存在だと思っています。

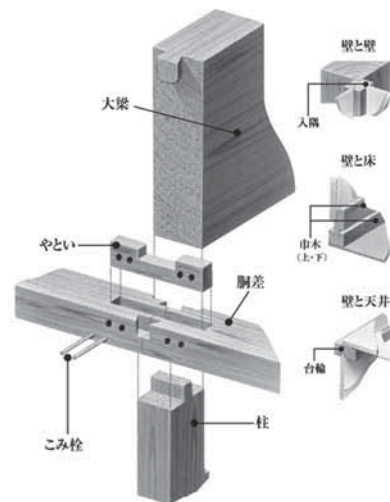
■新生・「木の城たいせつ」とは

植杉：そうですか。専務を支える大番頭としてのご苦労話があれば後でお聞きするとして（笑）、吉村専務に代表して御社の理念などPRを兼ねてお聞きかせいただけますか。

吉村：「木の城」は経営的には旧・木の城とは別会社ですが、従業員の多くは旧から来ていますし、住宅会社としての理念は引き継いでいます。

一つ目は「地域とともに歩む」です。旧・木の城は2007年に経営破綻をし、これまでの建築実績19,000棟のお客様にもアフターメンテナンス等でご心配をおかけしました。そして、リフォームをやらせていただき再建への足がかりを作らせていただいたのもお客様でした。改めて、お客様に愛される企業になろうと思いを強くしました。そして地域の材を使うこと、これにより地域経済に貢献する、これらが地域とともに歩む「木の城」の大きな柱となっています。

もう一つは、長年の地震・風雪に耐えてきた神社仏閣で使われてきた



(伝統的仕口加工)

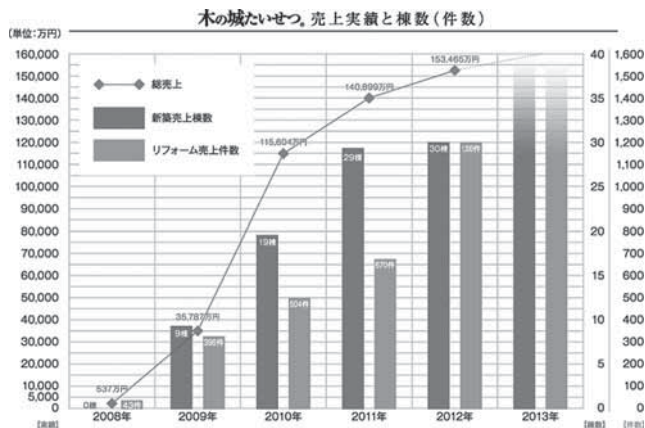
宮大工の木組み工法を旧・木の城から引き続き採用しているということです。また、それを可能とする独特のプレカット機械がありますが、ご多分に漏れず工場の人員も高齢化が進んできました。そこで、次世代を担う者への技術伝承には力を入れています。今年も2名の採用を行いました。



(道新4.11, 空知版に掲載されました)

私が学生時代、経営学で最初に学んだ企業の本質の中に、「continuing(going)-concern」があります。これは「企業とは将来にわたって無期限に事業を継続することを前提とする考え方」のことで、今、経営にある者として「企業は潰してはいけない、永続性は企業の社会的な使命」と深く受け止めています。そのためにも人材への投資は重要だと考えています。

この間再建に当たっては、栗山町、道庁にも大変お世話になりました。高橋知事からも「北海道のためにしっかりやって欲しい」の旨お言葉をいただいたと社長から聞いています。毎日、身の引き締まる思いで精一杯できることをやってきました。おかげさまで、この間売り上げを順調に伸ばす事ができています。



(売上高の推移)

■「木の城たいせつ」のこだわり

植杉：いや～、お若いのにしっかりしておられますね。正直申し上げてビックリしています。

さて、ここに御社のパンフレットがありますが、いくつか質問をさせていただきます。まず、道産材100%を謳っていますね。

吉村：2012年8月、新聞に大きく道産材100%住宅を打ち出しました。これは、「道産木製品シェア拡大モデル事業」において、これまで旧・木の城ではあまりおつきあいの無かった道行政や木材屋さんとのつながりができてきました。また、林産試験場さんからは乾燥材の技術開発状況や道産材を使うことの意義（経済波及効果）などについても勉強をさせていただきました。

北海道には人工林資源が豊富にある、しかしその多くは、梱包材や羽柄材の利用にとどまっている、であれば、我が社が住宅構造材に使う事で、北海道の経済や森林育成に貢献できるのではないかと考えました。ここに思い切って100%と宣言する事で自らの退路を断ち、しっかりその流れを作る事にしました。

植杉：木材業界に身を置くものとしては、「よく決断されました！」と申し上げたいと思う次第です。素晴らしいですね！



■製品ラインナップ

植杉：御社の住宅ラインナップですが、この「Solo Haus」とはどういう意味ですか？

吉村：Soloはイタリア語で「ちょうど」、Hausはドイツ語で「家」で、お客様にとって「ちょうどいい家」とした造語です。大きすぎず、基本性能を向上させた、生活者にとってワンランク上のちょうどいい家を実現しました。



(Solo Haus 2の内観例)

植杉：こちらの「あったかい家たち」シリーズは面白い命名ですね。

吉村：近年、全国的に多くの地域で核家族化が進んでおり、2世帯住宅、3世帯住宅の需要が減少傾向にあります。そういった中で、私達「木の城」は、少人数で生活するようになり空き部屋の多くなった2世帯3世帯住宅が、経済性、または住みやすさを考えた時に、一般的な2世帯3世帯住宅の住宅形体として多い2階建てや3階建てが、はたして暮らしやすく、楽しい生活のためになっているのだろうか？という疑問を抱きました。そこで、木の城たいせつとして考えた1,000万円で建てる木の城たいせつ“道産材100%”



(あったかい家たち(平屋))

の家に住んでいただくことにより、階段などの段差がなくちょうど良い広さ、そして、暖かく快適に過ごせる購入しやすい家という住まいを創りました。

そして、北海道の住宅にあまり馴染みの無かった杉もラインナップに加えさせてもらっています。

是非一度HP (<http://www.kinoshiro.com/>) をご覧下さい。

植杉：コンセプトが明快ですね。マーケットセグメン

テーションもしっかりしている。また名称も分かりやすくいいですね。

■道産材を集める上での困難

植杉：さて、「木の城」は道産材100%住宅を打ち出しましたが、すんなりと材料は集まるのでしょうか？
門間：正直、道産材を集める事がこんなに大変だったとは思いませんでした。外材であれば商社や木材問屋に電話、FAXすれば間違いなく入ってくるのですが、どこに行ったら手に入るのかその情報が無かったことから製材工場などに足を運ばねばなりませんでした。去年は道南、道北、道東と6万Kmも走り回りました。この材料調達が、先ほど植杉さんが言われた「専務を支える上での苦労」といえばそうなるかもしれません(笑)。

それはさておき、道産材で住宅を建てようとする施主や各工務店も、同じような苦労をされているのではないのでしょうか。この問題を解決しないと真の意味での道産材時代は来ないのではないかと思いますし、シェア拡大モデル事業での検討を受け、札幌圏に近いところに木材供給基地を設けることについて、より具体的な検討が必要なのかと思います。

さて、私たちも木材業界の一員となるべく、先般、道木連の会員にいただきました。今後多くの木材関係者とともに、北海道の住宅に使われる木材を道産材に切り替えられるよう協働していきたいと思えます。

吉村：「木の城」の社長吉村孝文は、「この施設は再建にお世話になった栗山町、北海道のために役立ててもらえることが一番良い事」と話をしています。私もここを活用する事で、道産材の魅力と便益を道内外に発信していければと願っています。

次号、後編へとつづく。