

2014年の新春に当たり、活力ある木材産業に取り組んでいる企業を紹介します。

## 「工場プランニングのスペシャリストとして」

株式会社コーエキ 代表取締役 野田 正峰

URL/<http://www.koeki.jp>



植杉：さて、ウッディエイジの記事でご好評を頂いている「企業訪問」ですが、今回は旭川市にあります(株)コーエキさんにお邪魔しました。

ご案内のようにコーエキさんは、製材機、プレカット工場などのライン設計を得意とされる企業さんで、道内木材業界でもなじみの深い会社だと思います。それでは、(株)コーエキ 代表取締役 野田 正峰さんにいろいろお聞きしていきたいと思います。

さて、野田社長、失礼ですがまだお若いんですね。お幾つになられましたか？

### ■野田社長はこんな人

野田：まずは、当社にお越しいただきありがとうございます。今、若いと仰っていただきましたが、38才になりました。

私は当社に2001年に入社し13年目、また、2009年8月に社長就任して4年が経過しましたところです。まだまだ、駆け出しです。

植杉：御社に入社される前、どこか企業に就職されていましたか？

野田：(笑)年が合わないですものね。いいえ、コーエキが就職での出発点となります。

私は大学では商学系を専攻し、卒業後の3年間オハイオ州立大学で都市計画と国際関係学を学びました。

植杉：おや、後継者としての商学は分かりますが、木材や機械とは縁の無い学問を更に学ばれたということですか？俄然、興味が沸きました(笑)。そのきっかけなどをお聞かせ下さい。

野田：先代社長 野田正宣（現会長）から、大学1年の夏休みに「バック旅行などではなく、リュックを背負って一人でヨーロッパに行つてこい」と言われました。それではということでホテルの予約もなしに大きな荷物を背負ってイギリス、フランス、ドイツ等西欧8カ国を回りました。これが病みつきになりました。

旅には必ず一期一会があります。例えば日本の有名大学を出ながらも海外で自分探しをしている人達が結構居ることを知り、人と出会うことが面白くなってしまい、その後は毎年長期休暇の度に海外に出るように

なりました。

そのうち、北アフリカ、東南アジア、中央アジア、インドなどにも足を伸ばしました。ベトナムに行った時期は市場経済への流れが始まっており、それまでの歴史的な建物を打ち壊して、なんの変哲もない近代的な町造りをしていました。歴史有る国々で、アメリカな佇まいに変わっていくことに対する疑問、時代の流れの中で喪失される大切なモノに対して歯止めをかけなければという使命感なども感じました。そこでアメリカに都市計画を学びに行くことにしました。本当は、そんなことを仕事として遣りたいと思っていたのですが、コーエキの後継者問題について会長と何度か話し合いをし、コーエキに入社する道を選択しました。



野田正峰社長

植杉：なるほど、そこには一つのドラマが垣間見えますね。さて、実際、この業界に入って戸惑いなどは無かったですか？

野田：正直に申し上げますと、コーエキがどんな仕事をしているのかについてもよく知りませんでした(笑)。しかも木材や、機械も分かりません。入社後直ちに、機械設置・修理現場に同行、立ち会うなどするところから始めました。作業員の手伝いをやろうとしてもスパナとモンキーの違いさえも分からなかったのですから周りも大変だったと思います。しかし、元来私が持っていた、未知のモノに対する好奇心が功を奏したのかもしれない。覚えることが沢山ありとても大変でしたが、ゼロから始めて一つの仕事が終わったときに得られた達成感がいろんな意味で私を後押ししてくれました。

また、当社では創業時から海外の機械メーカーとの取引や中古機械の輸出業務が常にあり、そこでの貿易事務や海外からの乗客対応において自分の海外生活での経験がとても役に立ちました。だから続けられたのかも知れませんね(笑)。

## ■(株)コーエキの原点

植杉：そして、社長になられた。この時はどんな思いがありましたか？

野田：それは突然でした。「再来週からお前が社長だ」と。私には選択の余地や悩む暇など無かった訳です。

そこで先代には、「今後10年間、今の会社理念や営業スタイルは変えない。しかし引き受けるからには、社長を交代した後は、営業等仕事の実務には関わらないで欲しい」。それは私の意地、決意でもありました。事実退任後、先代は業務でお客様のところには一切お邪魔していません。

植杉：親子とも非常にキッパリと明快に行動されている、そんな印象を持ちました。今、会社理念と言われましたが、——本来であれば真っ先に聞かねばならぬ所でしたね——、今度は会社の紹介をお願いしたいと思います。

野田：まず、企業理念としてカタログやHPにも掲げさせていただいているのが「頭は低く 目を高く 口は慎み 心広く 孝(コー)を原点とし 他に益(エキ)す」です。これが会社名「コーエキ」の由来となっています。

これは先代が木材会社の機械部門から独立をさせていただいた時、多くの方々にお支えをいただいたことに報いるために肝に命じた言葉です。改めて言うべきことではないかも知れませんが、私自身が業界の方々にこれまで育てていただいたことに感謝し報いるためにも、この理念はしっかり受け継いでいかなければと思っています。

それと「お客様をお守りすること」、これは機械屋にとって当たり前の最低限の仕事です。今日日(きょうび)そんなに機械が売れるわけも無いわけですから、お客様からの電話は「困った！」が大半です。そんな電話が入れば兎に角駆けつける、遅くなる言い訳などはお客様にとっては関係のないことです。言い訳などをしたらお客様を失うとともにこれまでの全ての信頼を失う事になるわけです。

植杉：それは何とも高い志と御社に対する安心感でしょうか。しかし道内は広く、そのスタイルを取るのも大変ではないですか？

野田：我が社は14名(内経理3名(女性))の小さな会社です。お客様の多い帯広には事務所を構えて常駐させています。それ以外は、道北、旭川市内、北見、苫小牧地域に担当者を決めて巡回をさせています。ですから極めて短時間で対応ができています。

営業スタイルと申し上げましたが、純粋な営業職は当社には居ません。経理以外は技術屋です。早く機械を直すこと、それによって培われたお客さんとの信頼関係、これが一番の営業と考えているからです。製材機械

は頑丈なモノで10年、20年と使うものですから次は何時売れるか分からない機械でもあります(笑)。だからこそ、この信頼関係を構築することが大切になります。

担当者がお客様と長い間一緒に遣らせていただくと、「商売を超える！」連帯感が出来てきます。例えば夜中でもあってもお客様から遠慮無しに担当者の携帯をならしていただける人間関係をつくれるかが重要と考えています。

## ■(株)コーエキとはこんな会社

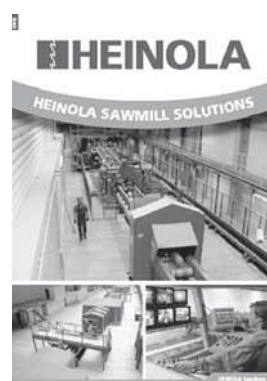
それと、将来の営業のために私たちも常に勉強が必要です。その機械特性、性能、メンテナンス頻度、実績などなど、把握しなければならないことが沢山あります。そのための情報収集に、北欧には毎年数回行っています。

植杉：コーエキさんは、VK, HEINOLA, PADE, MEMなど輸入機械を扱っておられますね。ライン設計の時、どのような選択肢(基準)をお持ちですか？

野田：(株)コーエキは輸入機械専門の機械屋とされているような雰囲気を感じるこ

があります。実はそれは当社実績の内ごく僅かなものなのです。実績の多くは国産機械です。

さて、製材工場のプランニングでは大雑把にいうと、日原木消費量で50m<sup>3</sup>—100m<sup>3</sup>程度までならほぼ間違いないで国産でラインを組みます。130—150m<sup>3</sup>になると国産またはフランス製を提案することもあります。200m<sup>3</sup>を超えるのならフィンランドなど北欧製の自動化機械という選択肢を提案しています。



ヘイノラ社カタログより



北欧視察  
(カーブソーイングシステム)

植杉：私自身、輸入機械専門という誤解がありました。さて、最近なされたお仕事で何か御社の特徴をお披露目するようなことがあればお教えいただきたいのですが。

野田：最近の大きな仕事としては兵庫県の〇社様の仕事でした。道内にも中小径材で原木消費量10万m<sup>3</sup>近傍の工場はありますが、ここでは原木径級20—60cm、30万m<sup>3</sup>の処理量、年間600種を超える製品をほぼ全自動で製材するという、多分世界一複雑なラインを作り上げました。製材機械に付属する既存木取りプログラムでは対応出来ないことから、新たにそのシステム開発も行い、全体のプランニングには相当の時間を要しました。図面だけでも30枚以上描いています。

当然このようなビックプロジェクトですから、私たちと同じような仕事をしている国内5社との提案合戦となりました。また、〇社様も急いで事をし損じるよりはじっくり選定しようとされ、私たちの実績でもある道内の製材工場も回っておられます。そして、熟考の上、最終的には我が社がやらせて貰うことになりました。

いざ、着工から竣工までの2年間は、私も数名のスタッフと寝食を共にしてあたりました。これまでの北欧製機械で培ってきたコーエキの技術の集大成となるような仕事でした。

このプロジェクトを貫徹できたことで私達は随分成長させていただいたと思っていますし、北海道のコーエキから日本のコーエキになったと自負もしています。

そして、昨年11月、日本木工機械展にコーエキとして初めてブースを構えました。当社で取り扱っているフィンランドの機械を中心に、パネル展示とビデオ(2台)で機械の上映をしました。この4日間たくさんのお客様とお逢いでき、当社スタッフ一同貴重な経験をさせていただいたと同時に、勉強不足も痛感いたしました。これからも業界の変化に常に対応し、今後とも新たな技術と商品を発信し続けていきたいと思えます。



木工機械展に初出展

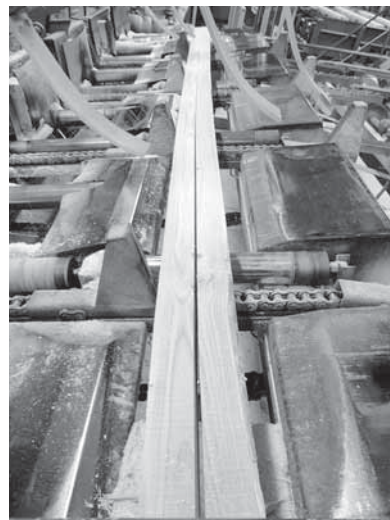
## ■最後に

植杉：機械屋としてのコーエキさんに最後にお聞きしたいのですが、今後、製材機械、特に日本の製材機械はどのような変遷をたどることになるのでしょうか？

野田：丸を四角にするのが製材です。方法は帯鋸、丸鋸、チップキャンターなど色々ありますし、製品、量によってその組み合わせ方も変わると思います。ただ言えることは、北欧の製材機械は国外である程度の台数を販売することを前提に開発がされています。ですから技術開発に大規模な投資ができ技術革新が有るわけですが、残念ながら国内の製材機械メーカーはそれができずにいます。しかし最近、苦しい環境の中でも新たな製材機械が国内で開発されています。また、日本の機械メーカーの基本的な技術水準はやはり高いと思います。ですから余計に国内のメーカーさんには頑張ってもらいたいと思っています。

先ほど、〇社での経験をお話ししましたが、いかに優秀な機械単体であっても、機械と機械を繋ぐこと、すなわち搬送やバッファとしての空間設計無しには工場は動きません。

私たちは、これまで培ってきた機械屋としての総合力で、日本の、北海道の木材産業にこれからも貢献していきたいと思っています。



北欧視察  
(カーブソーイングシステム)

植杉：今日は社長のお人柄、会社理念や日々実践されていること、加えて最新の情報など多岐に亘るお話を伺うことができ、私自身大変勉強になりました。長時間の取材にご協力いただきありがとうございました。