

この人と30分

ぶらり訪問②



追い風に



中部機械製造株式会社
代表取締役社長 大石千壽氏

■プロフィール

昭和27年、島田市生まれ。54年同社入社、56年より現職。モットーは「人のせいにならない。プラス志向、常に前向き」。最近心に残った本は「五体不満足」(乙武洋匡著)、愛読書は「成功の実現」(中村天風著)、趣味はゴルフ、血液型A。

訪問インタビュー第二回は、研究開発型企業・中部機械製造(株)大石千壽社長。木工機械業界の現状や情報収集、製品開発、人材育成など独自の経営理念をお伺いしました。

■どんな製品を作るのか

Q、まずはじめに木工機械業界の現状をお話し願います。
今の日本全体を覆う不景気の典型で、お客様である製材工場、木工場の状況が厳しいため総じて明るいニュースは少ないですね。

物づくりの立場からすると、既に十年前も前に物余りの時代に入っており、ここ二、三年で一気に顕在化したのだと思います。しかし、この状況下においてさえいまだ各社は分業化、専門化の道を走っています。極論すれば一機種しか作らないメーカーも出てきました。

「生産量が倍増する」「作業員が減る」とセールスしても、製材工場側ではいろんなメーカーの寄せ集めで、全体のバランスがとれないという困った状況も生まれています。私たちは、ビジネスの寄りどころである木材の流れを見据え、そ

れに必要な加工設備を開発し世に送り出すことが使命です。言い換えれば「どんな機械を作るか」ではなく、「どんな木材製品を作るか」の発想が強く求められています。

■営業とは、情報収集なり

Q、そのためにはユーザーの声を吸い上げが大切ですね？
そのとおりです。私たちの今日のお客様である製材工場さんもメーカーである以上、ユーザー情報の収集に貧欲であるべきでしょう。

ね。例えば国産材製材ならば最低限、林業から家づくりまでの情報を社内に取り込んだ上で何をやるのかの姿勢が欲しい。残念ながら、製材工場さんは「情報収集」という営業をほとんどしていないように見えます。

近ごろ、住宅関連の皆様との交流のなかで感じる緊急課題は「乾燥」です。木材乾燥は十年、二十年前から言われているのに、お客様も機械メーカーも逃げてしまっている。木は生き物。反ったり、割れたりとは当たり前、工業製品とは違う。到底無理」と。しかし、未乾燥により、強度はもちろん防

腐・防蟻、遮音、調湿、断熱など山ほどある木の良さが損なわれることに目を向けるべきです。樹種を選定し、二十%以下に乾燥すればエクステリア以外の防腐処理は不必要のはずです。

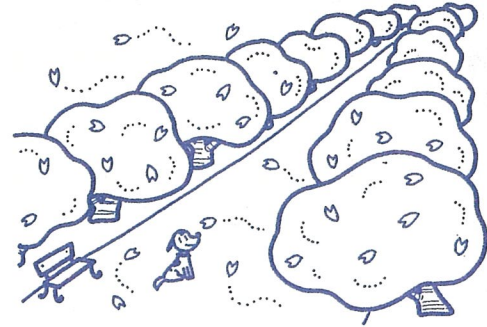
■一口延ばしでは、突然…

Q、その「木材乾燥論」をお聞かせ下さい。
私が今特に危機感を持っているのは、国内林業と直結する杉の問題です。木材業界では「杉の乾燥は難しい」と及び腰です。ご存知のとおり大手ハウスメーカーは、既に構造材を杉の生材に比べ二万円も高い集成材に切り替えました。

これは原価管理の厳しい大手がクレーム発生源の木材に「品質」を求めた結果です。彼らにとって建築総額に占める木材代金は僅か。その中でm単価二万円でクレームが減ればお釣りがくる。大手の動きに中小工務店も気づきはじめ、乾燥材がないとみるや集成材に走りつつあります。

集成材を使い出したのはここ数年。とんでもないスピードで市場を確保しています。「今だって売れている」「乾燥しても高く売れ

危機感を



ない」と一日延ばしにしているうち、突然崩壊がくるように思えます。理想論の実現と違い、純粹に儲かった損をしたの経済活動はものすごく早いことを心すべしです。さて、杉の構造材は年間二〇〇万㎡動いているそうです。その九割が生材流通、残る一割程度が乾燥材、それもカビ止め効果しかない表面乾燥材の混在です。m単価五万円としても一十億円の市場が今、北欧中心の集成材との競合で大きく揺れています。

中長期の問題として、今後さらに国内需要が増加すれば北欧産地は輸出量を絞り、単価アップをはかり、品質の低下も懸念されます。

いまだに国産材の「需要拡大」を言う人がいますが、事はそんなに悠長じゃない。業界は自給率三割をどうやって死守するかに全力を傾注すべきでしょう。かといってこれ以上山に税金を投入することは期待できません。経済活動の中で「非常に素晴らしい木材だね」と信頼され、使われなくてはしょうがない。集成材は代替でない、競合だという気概をもって川下発想のいい商品を作ることに木材業界の全力を投入すべきです。

■需要構造に即して

Q、厳しい状況下、貴社ではどのような取り組みをしていますか？
この十年間、研究開発のため社員の総組み替えをしました。まず部署代えをし、時間的に社内教育では間に合わない開発スタッフは、全て外部から人材を注しました。

電子、工作・産業用機械など他業界からのスカウトで、一番力を入れたのはソフト部門です。機械メーカーである以上、コンピュータ絡み、半導体技術を最重要と判断したからです。今ではソフト部門も全て自家製という業界唯一の会社となりました。

競合他社は、高い人件費のスタッフを社内に抱えるよりソフト部門は外注で対応しています。しかし外注では、外部に社内情報が全て流出してしまううえ、注文通りのソフトを組むだけでそれ以上のアレンジは期待できません。加えて、日進月歩の半導体分野では、最新技術に独自のノウハウを即時に付加せねば対応が後手になります。

当社では、一連の研究開発の成

果を無人化集成材製造システムとして提案しています。これは、原木皮むきし無人化製材し高温圧縮熱処理乾燥し無人化幅はぎし無人化ボード積層し無人化ボード仕上げをシステム化したものです。

最終製品は、プレカット加工の普及や集成管柱の急増等需要構造の変化に対応した厚さ三六mm、三×六尺サイズの三層クロスパネルで、十三、四、五cm径級、二m主体の杉丸太を原料とするものです。既に根太省略の床、断熱材が不要な耐力壁、屋根下地材等にご利用いただいております。

■本当の家づくりに向かう

Q、最後に県下の木材業界に向けてひとことお願いします。
ここ二、三年住宅産業の皆様が来社が相次ぎ、自身も住宅関連情報を積極的に取り込んできました。

その結果、本気で住宅を作ろうとしているプロは、木材の力が不可欠だと言います。戦後は大量に住宅を供給することに意味がありましたが。その後も大手中心に棟数とコストのみできたため、住文化も理念も失われてしまいました。外国人が日本の住宅を「うさぎ小屋」

と呼ぶのは、小さいからではなく、文化、理念がないからです。

こんな悲しい現実に気づいた方々が全国各地で本物の住宅を作ろうと動き出しています。大手ではない地域ビルダーと呼ばれる人達です。この層が一番欲しているのが木材です。

これから高齢化、少子化が進み、新設住宅着工戸数が激減するとの悲観論を説く人がいます。しかしそれは、単に数字上のことで、本当の住宅は現状ではゼロに近い。年を追うごとに愛着が増し、八十、九十年住めるような家。そこにはちゃんと乾燥した木材が大量に使われるはずなんです。

木材の出口である住宅が木材を欲しているのに、今日だけを見て川上では逆風だと思っている。中長期のスパンでは追い風の吹く素晴らしい業界になる絶好のチャンスです。

現在、全ての産業が新しい価値観を生むことに苦しんでいる状態です。先入観を取り去り、固定概念を破壊することが大切ではないか、と常日頃考え、努力しています。(文責 編集室)