木と共に生きて

細田安治

■■24■■

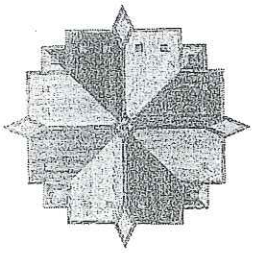
≫東南アジア≪

唐木色物フローリングの開発

原木は南印貿易経由でタイから直輸入した。細田木材は、輸入販売と同時に施工付販売を開始、唐木フローリング施工の先鞭をつけた。

南印貿易とは1957年（昭和32年）、ツキ板を始めたころに少しお付き合いがあった程度だ。

71年（同46年）に南印貿易独自のツキ板用原木の入札会が大阪で行われた。細田は取引がなく入ることができない。70年（同45年）、全ツキ連主催第1回全国ツキ板展示大会の翌年だ。第2回は大阪で開催されるが細田は原木の手当てができていなかった。そこで知恵を絞り、仕入れ先の岐阜篠田ベニアに頼み込み参加することができた。



左がコスモフローラ、右がスクエアフローラ

輸入に先鞭

85年（同63年）12月、唐木のフローリングの販売と工事を主体とするインテリア事業本部を発足させた。長さ300、350、400ランダムで、四方本ザネツキ65×8ミリの段ボール梱包平坪入り製品だ。

ちょうどこの頃、南印貿易ではオーナーの合田氏が引退し、代わって専務の藤田修三氏が社長になった。合田氏のご子息、正恒常務、中村寿男氏と経理の井上儀彦氏の4人体制で引き継いだ。中村寿男氏は専務に昇格し素晴らしいチークフローリングのサンプルを持って売り込みに来た。鶴田郁男先生からの指導もあり、フローリングは南印経由で仕入れ始めた。

この時の責任者の内林正司部長（現常務）は、早速技術指導と仕入れを兼ねて現地タイへ飛び数社の有力フローリングメーカーを確保、唐木フローリングの輸入販売の先鞭をつけた。

乾燥と加工技術の指導

乾燥技術も難しい。タイの木材乾燥の考え方は、大きな乾燥室にびっしり詰め一度に大量に乾燥する針葉樹乾燥と同じ考え方だ。

無垢の構造用建築用製材品で含水率の多少のばらつきなら問題ないが、広葉樹のしかも最終製品では、含水率管理がしっかりしていなければのちのち不良品となり大クレームとなる。この点も中国で指導したのと同様に乾燥の技術、加工の技術、後には塗装の技術を指導した。

特に乾燥終了後の養生期間を考えず乾燥室から出庫直後の湯気の立つ状態で本ザネ加工のモルダーにかけていた。内林部長は木材には乾燥後の養生期間が絶対必要と厳しく指導し品質を安定させた。

寄木張りフローラの開発

次に「フローラ」と名づけた寄木張りを企画した。インテリアデザイナー山本棟子先生のご指導のもと、内林部長と渡辺技術顧問がタイの工場へ飛ぶ。渡辺技術顧問の緻密なステンドグラス組み合わせと、接着技術を応用し、直径1200ミリの「コスモフローラ」と、幾何学模様の「スクエアフローラ」を開発した。

寄木は芸術ともいわれ、床工事では最高の部類に属する貴重なものだ。寄木施工は、床職人のなかでも、最高の技術を持つ職人が時間をかけて丹念に仕上げる芸術品だ。細かな、そして微妙な模様を現場合わせしながら組み合わせ、張り合わせて完成させる最高の職人芸だ。

この職人芸を工場生産、しかも台板の上に張り合わせて作った製品を完成させた技術も立派なものだ。無機質ガラスの技術を、山本棟子先生のデザインした有機物の木に応用し完成させた芸術品だ。

木の種類はカリンとチーク、オーク、ロクファー4種類である。部品の数は、517ピースを数える膨大なものだ。これらは爆発的には売れなかったが、得意先より確りと評価をいただいた。

東南アジアとロシア

≫ロシア≪

シベリアからバルト海まで

東京木場製材技術委員会で

ロシアを視察した。ウラジオストク、イルクーツク、ウラル山脈を越えサンクトペテルブルグ、モスクワと合計4地域を視察した。ウラジオストクでは極東工科大学木工センターを見た。

日本の経産省支援事業で設立。建物、機械、技術すべて日本の費用で整えられた。学生は日本を訪問し、更に日本からは著名なインテリアデザイナーの諸先生を招きノウハウを学んでいる。日本におんぶに抱っこの木工センターだ。

家具、ドア、建具などを生産している。学生たちとのディスカッションで、日本はロシアに投資し製品を買えと言う。我々は輸出禁止は暴挙、強行すれば需要は減退する、供給を絞れば需要が減退するのは歴史が証明している。これは経済の原則だ。と主張したが判ったかどうか？

TMバイカル、抜群の生産性

バイカルとはタタール語で豊かな湖を意味する。地球上の真水の20％の量を抱えている。日本の琵琶湖の約500倍で面積は3万1000平方㌔。世界最大であり神秘的な湖だ。水温が低いために藻の発生が無く、藻を食べるプランクトンが発生しない。従ってプランクトンの死骸が湖の底にたまり湖が浅くなり、水温が上昇し汚染される悪循環もない。ここにしかいない魚もいるほど水がきれいだ。

日ロ合弁のTMバイカルを訪問した。日本側は田島木材と三井物産が49％出資している。生産量は月間1万立方㍍だ。歩留まり49％が目標、1カ月2万立方㍍の原木を製材している。

小割専門で主製品は4㍍、40×30ミリのタルキ、次が桟木で4㍍、48×24ミリ、背板は胴縁4㍍、40×16ミリを製材している。原木は平均30㌢以上のアカ松丸太だ。従業員200人、月50立方㍍（人）。

新木場のラワン製材の生産性は、原木が900ミリ平均の大径木、製品は平割製品製材で最盛期の3立方㍍（人）に比べればこの工場の製材生産性の高さが判るというものだ。TMバイカルは壮大なスケール、量産のメリット、資源のそばでの生産、コストダウン、高品質等条件を満たしている。

海外プロジェクトの難しさ

ロシアに限らず中国、東南アジア、アメリカ、カナダなどへ進出した日本の中小木材企業のうち成功例はまれで100社に1社、1％ぐらいと言われている。

それでは製造業の海外進出、国内の空洞化現象をどう説明するのか。木材屋だけがだめなのか、あるいは木材屋に限らず、中小零細企業の体力では、しょせん海外進出など、大それたことは無理なのか。

海外進出は大企業だけか、ヒモ付きプロジェクトか、企業家精神に燃えた民間の中小企業では無理なのか。無理となれば、今の日本はどうするのか、将来はどうなっていくのか。この場だけで結論を出せるほど簡単な問題ではないが、方向性だけでももっと議論を深めたかった。

なんとなく消化不良のような、割りきれない思いでいっぱいだ。短期的な民間ベースの中小企業ではしょせん無理ではないか。長期的に50年、100年のスパンで見なければならない、とすれば国家的プロジェクトか大企業。中小零細がやるとすれば共同組織でしか方法は無いのではと考える。

この工場を見ただけでも、製材業の将来は、日本国内で原木を仕入れて何から何まで製材する時代は、特殊なものを除いて一般的には終わったことを、今更ながら痛感した。

また、海外で半製品を生産し、国内で付加価値をどうつけるか、そのまま売っては芸が無い。再割りか、再仕分けか、乾燥か、防腐、防虫、難燃、プレーナーがけか、など当面、考えられる対応策が頭に浮かんだが、紙数がないので他は割愛させていただきます。

＝次回は25日付＝

（細田木材工業㈱会長）