木と共に生きて

細田安治

■9■

東京へ帰る

細田木材も岩戸景気の恩恵を受け、ラワン平割の需要が増えてきた。しかし、たいした量はできず、創業社長としては苛々していたところであった。

そこで、厳父は、「ベニアを習いに安治を清水に行かせたが、ベニアもいいけれど、今すぐには慣れている製材品のラワン平割がよろしい、ベニアは後でもできる。安治をつれ戻して、細田商事でラワンをやらせよう」ということになった。

私はベニアで一旗上げようとの意気込みであったが、ここはラワン製材に切り替えて情熱を燃やし、細田商事に入社した。1957年（昭和32年）9月、24歳の時であった。

細田木材の製材工場を使い、南洋材を主力とした地挽き屋だ。ただし社長は伯父の細田金弥、上には部長の山上仁さんがいた。

私は下働きである。女子社員は西野某嬢、1年後に細田孝治が総務から移籍、そして新入社員として大分県の有名校日田農林から諫山某が入社した。男子は総勢で4人、女子社員1人、合計5人体制となった。

製材は、学生時代から工場で担ぎ出し、河岸揚げ、皮むき、オガ出し、乾燥の山積みなど何でもやったので自信があった。〝よしやったるぞ、誰にも負けないぞ〟の精神で入社した。

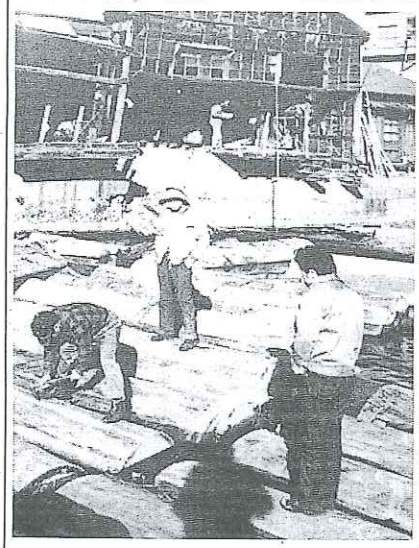
注文挽きが初仕事

細田商事は、裸一貫ゼロからの出発だ。お得意さんはなく、私は木場の名門問屋K商店へご注文頂けませんかと、お願いにいった。K商店は、名門YK看板を背負ったK屋一派の本店である。一番番頭のYさんから、「細田さん、注文材をやるか？」と言われた。

当時の地挽き屋は注文材などは小売り店の仕事としてやりたがらなかった。平割に挽いてそのまま売ってしまえば、手つかず商売になる。注文材を受ければ、木取りから幅を決め、長さを切り、厚みはまちまちだ。だいいち、手を掛けて働かなくてはならない。こんな面倒なことはできません、というのが当時の慣わしだった。

私は、〝ゼロからの出発だ。人よりよけいに働く、「打ちてし止まん」「倒れるまでやる」「倒れるのち止む」の精神は、興創業時からのものだ。自分のもっとも得意とするところだ。仕事になるならなんでも〟と思って有難くお受けした。

これが、ラワン地挽き屋としての初仕事であった。



筏は玉石混交に作られている

ラワン地挽き屋開業

栃木県太田原の出身で、真面目な堅いお店だ。ラワンは平野町2丁目にあるK商店と、木場3丁目のM商店、H木材の3店から買っていた。そこへ細田商事が指名を受けたのは、何故か。ラワン平割の仕分けの良さと、アピトンの縁甲板の品質をお認め頂いたことである。

◇ここでの教訓　楽をしなければ仕事はあると言うことだ。そして、「仕事は品質第一に」である。

カポール4寸×3分3厘

昭和30年代の新設住宅着工戸数は年平均46万戸、1961年（同36年）には50万戸を突破し、64年（同39年）の東京オリンピックを初仕事をいただいたこの御恩は忘れることはできない。心から感謝申し上げます。

このような人情味あふれるYさんは、K商店から独立されてY商店を設立、盛業であったがつい先ごろ91歳の高齢で亡くなられた。誠に残念でならない。ご冥福を心から祈念申し上げる。現在、長男が、Y商店を受け継ぎ、相変わらず盛業である。

こうして細田商事の初仕事が始まった。これがきっかけとなって仲買のMS一派が、細田を指名で注文をいただけるようになった。

MS一派といえば、小石川が長兄、二男がK木材秋葉原、三男は甲州街道に面した桜上水駅入り口にあったさんで、67年（同42年）には遂に104万戸となり大台に乗った。昭和40年代の平均は132万戸、1戸当たりの平均床面積は76平方㍍となった。

当時の住宅の外壁に使われている下見板は、杉の板割りで、南京下見板（1枚の板から2枚とる長押挽きと同じ製材法）の全盛時代だった。供給が間に合わず、ラワンで作れないかと思った。

早速、サンコバ部分を使って羽目板を挽きだしたが、丸太のガワ（側面）なので数量はたかが知れており全く間に合わなかった。

他にまとまって羽目板を作れる丸太を探そうということで見つけたのが、カポールという木だ。ラワンと同じく南洋材だが、硬く密度が高く従って比重も高い。水面では90％が沈木、いわゆる「しもり丸太」で、自動車のボディー材が主な用途だ。

ところが、これが虫の好きな香りが強く、全面ベタピンの丸太が殆ど。しかも、虫食い跡が真っ黒に変色し、輸入商社は持て余し処分に困っていた。

通常ピンホール材の用途は、家具の芯材など見えないところに使われているが、カポールは比重が高く「しもり丸太」のために製品にしてからも重くて使えず困っていた。このカポールを使って、4寸の3分3厘で南京下見の改良品を作った。

この製材が大変だったが、細田木材の技術で挽きこなした。このカポールの下見板は、釘のみえぬ「本ざね加工板」と称してお洒落で現代風の外壁として評判がよく生産が追いつかぬほどの人気であった。

◇ここでの教訓　創意工夫と何事をも恐れぬチャレンジ精神。そして、なせば成るの実行力を学んで欲しい。

ラワン丸太の流通

ここで、ラワン丸太の流通について述べる。

ラワン丸太は、主にフィリピンから輸入していた。原産地からいいものばかり買うことができない。

産地業者（シッパー）は、山林を買い伐採し、山奥まで自動車が入る林道をつくり、開発した地域の丸太をそっくり出してくる。それこそ、ピンキリに根こそぎさらって出してくる。現地の需要は無いに等しく、そっくり丸ごと一山買わねばならない。

商社は、丸ごと一山から等級ごとに適正に仕分けられているかを確認のため、現地に社員を送り込み、ほぼ仕分けが適正と判断したものを日本に持ってくる。

しかし、天然木は、杓子定規ではない。適正のなかにも、玉石混交である。

筏は玉石混交に作られている

これが、原木丸太の世界だ。現地から始まって、買い付け人はこの山の丸太はどのような割合で玉石があるかを判断し値決めする。ここが、素人ではできないところだ。

現地買い付けから、木場の原木問屋まで段階ごとに買い付け人がいる。そして、最後に原木問屋は地挽き屋向きに、玉石混交の筏を造る。10石周りで50本で500石、25本で250石だ。筏1枚最低250石単位である。このような流れで造られた筏は、いいものばかりではない、当然のことながら必ず不向きな丸太が入っている。

ハズレは大損、当たっても中儲け

筏は作られているが、他にも丸太買いにはいくつかのリスクがある。いわゆる丸太のアタリとハズレは宝くじ並みのバクチだ。

ラワンには虫がついている。ピンホールと言われている針穴ぐらいの小さな穴だ。この虫が曲者で、製品になってから害を与える。建具から卵が成虫に孵るとき、材を食い破って出てくるのである。このために大きな被害を受けている。

良いと思って買った丸太が虫食い材だとしたら用途は限られ2等材。もっと悪いのは腐る直前で変色している材は3等材。最後に完全に腐っている材は、ボイラー行き、即ち燃料にしかならぬ。このようなリスクがあるのだ。

筏で安く買っても何にもならぬ、下手すれば、赤字になることもある。地挽き屋とは、ハズレたら大赤字のリスキーな商売だ。そのかわり、当たれば大儲けまで行かぬが中儲けぐらいはできる。従って原木を見極められる眼力が試される商売だ。

◇ここでの教訓　丸太の良し、悪し、そしてどこに売るか。この点を全て見極める眼力と製材技術と生産能力が条件だ。

＝次回は2月19日付＝

（細田木材工業㈱会長）