

「木は地球を救う」 — 7

細田木材工業(株)
相談役 細田 安治

木育デザインフォーラム-2

木材の魅力や良さを背景に「心地よいデザインから生活の未来を考えよう」の第2弾、前号では東京大学名誉教授／木材・合板博物館 館長安藤直人教授の独特の発想により「木」という素晴らしい素材の可能性の範囲をさらに広げれば、新しい使い道が見つかる。それを自分たちで考えることが「木育」の第一歩である、とのお話を頂いた。

◇モノ作りから地方創生をめざす

次は山に放置され使われずに朽ち果てる木を活かせないか。その木を活かすことにより、山村地域に仕事生まれる。仕事生まれるということは、そこで仕事をする人が必要となる。ここで、伐採、搬出、植林、手入れなど森林管理の仕事生まれ、雇用生まれる。仕事がないから都会へ出ていった若者たちが、故郷へ戻ってくる。更に定年になり、第二の人生を模索している人たちが、「体の効くあいだは都会から地方に移住し自然と暮らしながら、社会に役立つ仕事をしたい」という意欲ある老人たちが集まる。国や地方自治体の助成も取り入れ、ここから、一つの流れの仕組みを造り実行した。

当初は、伐採、搬出程度の一次産業から、やがて製材所、木工所、乾燥工場など二次産業を誘致し、最終は一貫した木材団地、家具産業団地を形成し地域おこしの具体的な事例であった。

◇木は使い方により生活の未来を創造する

日本人の生活に密着している木の家具を通して、このような一連の事業を立ち上げ、地域に活かされていない種類の木を使用し、使い方の提案と、地域おこしを目指し、オリジナル家具造りで、地方創生を目指す某社の代表取締役社長S氏の講演を、前号に続く木育デザインフォーラム第2弾「木は使い方によって生活の未来を創造する」をレポートする。

◇「森を起こし、森をつくる家具」

国産材を使った家具や空間づくり、使われない木、チップにされてしまい1m³数千円にしかない木(広葉樹雑木)を、デザイン+技術+工夫で何十倍、時には何百倍にも高めた。収益を地域に還元し森をつくる原資とする。某社の「賢く、賢く」はこのような試みである。

◇暴走する市場経済

家具業界は、中国や東南アジア製の安物家具の乱売合戦が激しさを増し、市場はますますエスカレー

トする不毛な競争社会である。安売り合戦は低価格競争の泥沼、勝者はここにはいない。中国も東南アジアも日本の家具屋さんも勝者不在の低下価格によって、勝者はどこにも見当たらず、市場は勝者不在となっている。

講演者に言わせれば「低価格は敗者創造」の経済である。安売りに勝者はいない、いるのは、敗者のみ。従って家具安売り合戦は勝者不在、敗者創造の経済と切り捨てている。要するに、敗者をつくるだけの不毛な戦いと論じている。

◇外材から国産材に

自社を4年間で合法木材のみを取り扱う体質に切り替えた。更に広葉樹は外材から国産材に切り替えた。

◇ロシアのオーク材

ロシアのオーク材はマフィアの介入で、低品質高価格でてこずっていたが、岩手県岩泉町から内地の檜、青森、秋田、岩手の業者をお願いしたところ、ロシアオークと同価格で契約できた。ここで気がついたことは、日本は外国からいかに高い材を押し付けられていたかハッキリわかった。当社の売り上げは5倍に増えた。

◇ルーマニア産のビーチ

北海道の白樺、東北の白樺が材質的に酷似しておりオークと同質だ。サラワク製のラワン合板は、国産材合板にした。このように、適材適所をみながら国産材と切り替えた。

◇廃材を買い上げて活用

船橋清掃工場の建て替えのため取り壊した廃材を一束一円で引き受けた。

これら一連の活動は、価格以外にその素材に眠る価値を見出す木材のプロとしての眼力、素材の可能性を引き出し活用できるデザインの力、資材を提供してくれる産地の協力、価値を創り出す木工技術の力と、決断力であり、最後はすべて関係者が木を何とかして活かし付加価値を高め、「人々の生活に夢」を創り出そうという力の結集以外の何物でもないと確信する。

◇沖ノ島に黒松の植林

沖ノ島の黒松が最近枯れはじめてきた。伐採し植林し家具を造った。

◇栗駒高原(宮城県)の製材所を家具工場へ転換させた

栗駒杉は強度があり、JIS規格の3倍の強度がでた。

◇大きくなり過ぎ使えない「くぬぎ」で家具を造った

◇総合学習で小学生が家具工場へ勉強に来る

学校で木の家具を使い、生産から使い方まで覚えて帰る。さらに木の家具は湿度調節ができることなどを木の家具から直接学ぶことができるよう教育することができる。子供たちが学校で学ぶことのできる「木の家具作り」、そして学校で「木の良さが学べる家具作り」を目指している。

例えば地域の8種類の木を使った椅子作り、子供たちの「ものづくり」の時間に地域材で、異なる木の組み合わせで椅子や、テーブルを目の前で作る教育をすることを目指している。W社の軌跡

1996年独立 → 2008年大震災

国産材を使った家具作りへ進む4つの目標

1. 国産材
2. オシャレな家具のブランドを創る
3. クリーン宣言 トレサビリティ
4. グリーンファニチャー

S氏の講演を聞いたが、よくも7～8年程度の短期間でここまでできたのは奇跡に近い。

この秘密は何か? 「木材屋」が、誰でも一度は考える廃材の活用だ。

「木材屋」の儲けは言わずと知れた在庫にある。この在庫に如何に付加価値を高めるかで勝負が決まる。この在庫は置くスペースがあればいつまでも置きたい。注文が「ピタッとはまれば」望外の利益が期待できる。ところが、いつ来るか判断の付かない「在庫材」を置いておくスペースがない。となれば、処分してしまうのが、普通の考え方だ。

一貫通貫で、自社工場、自社資材、自社生産が可能であろうか。「仕入れ生産販売の好循環ができるか」である。1社では無理でも、周辺の関連業者とのコラボレーションが必要になる。ここまで来てW社S社長の、成功の秘密が少しわかってきた。

1. 生産者に生産地で、一から、(山から)、十まで(家具作り)を委託
2. 出来上がった製品を自社の直売所で直販する
3. この段階では、山と地域の産業の採算を保証しなければならない
4. 出来上がった製品は、木に倣わず、需要に合ったデザインとする
5. 全国数十か所の直売店で販売のバランスがとれるか。他社製品も入れねばならない
6. 販売のコラボレーションが機能するのか?
7. 広葉樹の材料をよく使いこなしている。木材屋には怖くて手が出ない
8. 船橋の解体材は理解できる
9. ロシアのオーク材を、東北のなら材で間に合うか?
10. 栗駒高原の杉、沖ノ島の黒松は理解できる

いずれにしても、「木材屋」は某社のS社長に教えを請わなければならないか?

「木材屋」の生きる道はまだまだあるのでは、「木は地球を救う」-7は、木材屋の生きる道に紛れ込んでしまった。ご容赦を。

追記

日本木材壮青年団体連合会のカレンダーから主なものをご紹介します。

6月 木に学ぶ

幼い頃から木と触れ合う環境にある子供ばかりではない。都会の真ん中に住む子供にとって、木は新鮮なものだ。木工教室で木に触れることを通じて「やわらかさ」「ぬくもり」「心地よい香り」など五感で感じてもらうことができる。感性の豊かな子供ならなおさらだ。木の良さを伝えることは未来の地球を守ること。それが木育。夢中になっているときの子供たちの顔は輝いている。

続く



「木に学ぶから」 参照