

国道16号線 東京・名古屋間と同じ距離

細田木材工業株式会社
顧問 細田 安治

ブラタモリ八王子の探求から国道16号線に飛んだ。今号は「日本を創った道」として紹介したい。

国道16号線と言えば、東は千葉県富津を起点に千葉県野田まで北上、左折し、円周の頂点であるさいたま市から南西に下りる。ここでブラタモリの八王子で東南へ向かう。横浜市から右折し、市内を縦断、相模半島を南下し、終点横須賀に至る総延長348.4キロ。三浦半島の久里浜から千葉県房総半島の金谷へフェリーでつながる。東名高速道路の東京名古屋間とほぼ同じ距離である。

ふだんなにげなく通ってきた道をこうして見ると、16号線が正に首都圏の大動脈人口1100万の馬蹄形というか、人間の顔の様な形をイメージ、つまりここは「日本の顔」と解釈した。



国道16号線

日本の顔思考の道

16号線を神奈川県側から辿ってみよう。そもそも通称16号線の起点は三浦半島の横須賀市にある走水のT字十字路である。(国が定めた国道16号の正式な起点は横浜市高島町の国道1号線との交差点)

横須賀米軍基地の前から追浜の日産自動車工場おっぱままでの海岸線に沿ってトンネルの多い上り坂だ。余談だがここで横道にそれることお許してください。

トラックの上乗りで追浜へ

追浜と言えば朝鮮動乱時代1950年(昭和25)～1953(昭和28)筆者は都立第三商業で学んでいた時代だ。人手が足らず学校の休みの日に工場の手伝いをした。今でも強烈に印象に残っているのは、米軍の弾薬箱を追浜迄トラックの上乗りとして働いたことで、弾薬箱を満載したトラックの上乗りだ。

上乗りと言えば文字通りの上乗りである。運転席は運転手と偉い様2人しか乗れない。3人ではトラックから木製の重い弾薬箱を降ろしきれない。当時はフォークリフトがあったかどうか記憶にないが、あっても弾薬箱作業などしてくれない。そこで上乗りさんが最低3人は必要だ。トラックに高く積んだ弾薬箱をロープで固定する。深川から追浜迄半日掛かりでこの間^{あいだ}トラックから振り落とされないように、弾薬箱に寝そべり、ロープに確りしがみついていく。季節の良いときはまだいいが、冬には寒さで凍えそう、全身が冷えコチコチになり、手もしびれてロープから外れそうになる。手を離せば落ちて死ぬ。よその会社の事故も聞こえてくる。「死ぬか」と思うほどだが、死んでたまるか。ここで戦時中のことを思い出し、「中学生」はもう大人だ。やる気になればできる。トラックに寝そべりロープにつかまっているだけだ「やる気になればなんでもできる」の気持ちを持ち続けるために、軍歌を大声で歌い声が枯れても歌い続け、この仕事をやり切ったことを思い出した。弾薬箱を下ろし終えた帰りには、仕事をやり終えた安心感、よくぞやったと自分を褒めた達成感で気分高揚、凱旋將軍の気分であった。

今考えたらよくぞこんな仕事ができた。余計なことを書いてしまった。ご寛容のほどを。

三浦半島は宝の山

三浦半島東側には主要道路が南北に3本入っている。16号線、134号線、保土ヶ谷バイパスの延長の圏央道が走り交通の重要な役目を果たしている。三浦半島はご存じ、横須賀米軍基地を筆頭に、内陸に横田基地、海上自衛隊横須賀基地、前述の日産自動車などが林立、需要と供給が構造を形作っている。

先代社長であり細田木材の創業者は、いち早くこの最大需要地に着目、横須賀出身の北見木材横浜市場の浜間屋^{おほら}「小原木材」と取引を開始した。木場の木材問屋「浜本木材」の1番番頭であった近藤さんが、責任者として北見市場の浜間屋に入居していた。

当時の三浦半島は首都圏の四大需要地、

1. 東京都内
2. 神奈川県
3. 千葉県
4. 埼玉県

オット気がつけばいずれも国道16号線の首都圏エリアである。ここで「木材や」がやっと出てきたのは喜ばしい限りだ。

前後したが前述の小原木材とは創業者細田三郎の知人である近藤さんと取引が始まった。

第二・第三の市場

近藤氏曰く、「三浦半島は6尺単位の一般建築材以外に、アピトン縁甲板の7尺5寸、10尺5寸の需要が多い。これに近い寸法の材を集めきれないので、9尺と12尺を切って使っているが、もったいない話だ。

「細田さん、アピトン縁甲板の10尺5寸、7尺5寸、6尺を市場へ持って来て下さい。売りますから」とのご指導を頂き、横浜駅西口の川沿いにある北見市場へ運んだ。月に2回市が立ち大勢の買い方が集まるがアピトンの縁甲板はセリにはならず、^{あいたい}相対取引で指値通り全量売り切れた。細田の縁甲板を手掛けたお客さんから次々注文が小原木材に来るようになり、今度は細田の生産が間に合わなくなった。

アピトンの縁甲板

アピトンの縁甲板は製造に時間がかかる。原木の仕入れから始まる。アピトンのご存じの通りヤニの強い木で脂の少ない木が良材であり、産地で決まる。当時はフィリピンのバシラン島のアピトンが最良材と言われていた。バシラン材だけ仕入れれば問題ないが、当時はアピトンのボデー材の需要が多く、木場では最大手の笹野木材はじめ、阿部製材、東京港湾木材で、ボデー材は15尺、16尺乱尺丸太が必要だ。寸法の大きいものを作れば材積が上がり売り上げも上がる。ところが縁甲板は3寸3分の5分、ボデー材は3倍の材積がある。売上金額を単純に石単価が同じとすれば、3倍以上の売り上げの差が出る。縁甲板など製材にも時間がかかる。しかも、ボデー材は人工乾燥のため乾燥時間が短くて済む。縁甲板は天然自然乾燥のため積積し、最低半月は掛かる。とてもやっつけられない。

「三つのない」も売り手市場

工場も嫌がる。沈木が多いため泥で汚れており、皮むき時に汚れる。脂がつよい為、鋸切れが悪くすぐ切れなくなり、効率が悪い。しかも重いと来ており、正に「木材や」の三つのない。「汚い、重い、儲からない」、なので人がやらない。しかし、需要は旺盛、常に売り手市場だ。

前述の、長さの悪いものは、売れにくい。作る方は資源の有効利用と、歩留まり向上・コスト引き下げで、不利きものは、自然にできてしまう。ここが製造業者の弱点だ。他の業界でも同じだろう。不利きものを売る第二の市場を確保せねばならぬ。今でも同じである。

「不利きもの」にチャレンジ

天然自然に育った自然木は、木が自分で木を作る。言わば「できなり」だ。この「できなり」を使いこなさなければ、製材屋の経営は成り立たない。「利きものだけ作ればよい」。と部外者は言うが不利きものも原価のうち、これを無視すれば経営が成り立たない。現在でも同じことだ。天然木を当てにしているからには、この問題を解決せねば「木材や」は成り立たない。ここが経営者の腕の見せ所と言えよう。

本題の16号線から大きく脱線してしまい恥ずかしい限りだ。しかし、読者の皆様の御参考に少しでもお役に立てばと願う次第です。続く