



# あたらき大地

1988年 新年号

NO.24



“ 63年 新春にあたり ”



理事長 中川 藤 一

新春おめでとうございます。

皆様益々ご健勝で越年され会社の方も昨年はよい一年であった事と存じます。今年の後半は建築着工数も減少するかもしれません。早くから用意をしておくに越した事はありません。

昨年は組合の創立25周年でもあり組合事務所も木材団地らしい装いとなり、皆様の待望していた食堂喫茶ゲストハウス『やすら木』が完成し連日にぎわっており、昼の時間には組合員同志が顔を合わせることも多くなりました。団地内を走るバスの便数も増加しましたのでバス通勤の方々も増加し、環境整備委員会の頭をいためていた自動車の駐車問題も少しは緩和されるのではないかと思います。

本年は当木材団地内全組合員と組合に対する中小企業事業団及び府による高度化補完事業が63年、64年と実施される初年度となりますので、忙しく且つ充実した年になるのではないかと思います。20年間（目下交渉中で従来は15年）年金利2分7厘で65%の借入が可能になり、残り35%については商工中金からの借入も可能ですから、この機会に当団地への本社移転等も考えられたり、工場の増設等も図られては如何でしょうか。今回を逃がしますと次は後20年後になってしまいますから、是非共木材団地なればこそその恩典を受けられるようお勧めいたします。

また、新しい組合事業についても新しい倉庫建設、木くず焼却をかねた発電装置、新しい方法による乾燥設備、団地内より発生する木片の有効利用を図る木工教室、従業員厚生健康施設としての温水プール及びアスレチックの建設、国道309号線沿いに組合員の生産した製品展示場の設置等、沢山要望が出ています。これ等も早急に委員会においてつめを急ぎ、先ず何から手をつけて行くかを皆さんと一緒に考えて行きたいと思ひます。

本年も一層のご協力、ご指導をお願い申し上げます。

## < 理事会の議事録から >

### ◎「組合員資格指導委員会」の設置について

当団地組合に新しく加入する組合員や現在加入の組合員に関し、組合の定款、覚書等の規定や基準からみてその適格性を判断したり、組合員からの総務的な相談にのる機関として表記委員会を設置することとなった。委員には、成瀬副理事長（委員長）に橋本副理事長、橋本健、田中、高島の各理事の5名が担当。



### < 簡易保険の団体扱制度の加入募集のご案内 >

郵政省で扱っている「簡易保険」（生命保険）がいま人気の的となり、加入者が大巾に増加しているようで、最近では民間の生命保険と変わらないほど保険の種類も豊富になり、利用の仕方によっては民間の“一時払い養老保険”と同様の貯蓄性も期待できるなど、財テクの観点からも注目されています。

ところでこの簡易保険には保険料の団体払込制度があり、15名以上であれば団体保険料として割引（月払の場合、7%、3カ月分前納の場合、8%、6カ月分前納の場合、10%の各割引で、うち夫々2%分は団体の事務手数料）をうけることができ、加入者にかなりのメリットがあります。

このため当組合では今回、「木材団地簡易保険友の会」を組織し、保険料の払込団体となって皆様からの加入（既に簡易保険に加入されている方の団体扱への切替でも結構です。）を募集することになりました。各社の役員、従業員及びその家族の方で加入を希望される方は、是非お申し出下さるようご案内いたします。

（組合事務局 担当 吉村，田中）



### 第2回忘れ“木材団地紅白歌合戦”盛大に開催される

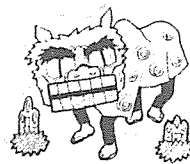
去る12月23日（水）午後6時30分より、「ウッドリーム大阪」研修室において表記歌合戦が行われた。

この歌合戦は終始和やかな雰囲気のもと紅組（木材団地々区会）、白組（木栄会）各々10人の出場メンバーにより、団体戦方式で行われた。中川理事長以下5名（組合関係2名・地区関係2名・外部より1名）が審査員となり厳正な審査の結果、団体優賞は僅差で白組に輝き、通算成績は仲よく1勝1敗となり、早くも来年の対戦が待ちどおしくなった。

会場は、地区住民、会社関係の観客で超満員（150名）となり、お互いに応援合戦が華々しく繰りひろげられた。また、「木栄会バンド」も特別出演して、クリスマス前夜のこの催しを盛り上げ、最後に会場全員による「きよしこの夜」「ほたるの光」の大合唱で2時間半にわたる熱戦に幕を閉じた。

### 『日頃の心がまえ』

- (1) 時には環境を変えてみよ。
- (2) 他人の言葉にペースを乱されるな。
- (3) 追いつめられた時の経験がモノをいう。



## 【組合員企業の紹介シリーズ】『うちの会社』

〔その24〕

(有)田中木材店 社長 田中 繁 男



新年おめでとうございます。本年も何とぞよろしくお願い申し上げます。  
小社はもともと紀州古座川筋の出で、大正末期に大阪へきて製材業を営み、戦後道材を挽いていましたが、比島よりのラワン原木の輸入が増えてくるにつれ、ラワン・アピトン・ラミンなどに樹種が移ってきました。ラワンはルソン島よりもミンダナオ島のものがよく、プツアン・ザンボアング・イリガン・サンイグナシオのものうち、特に白物を挽いており、それが現在のメラピー・マンガシノロなどにひきつがれています。アピトンは逆にルソンのアパリが圧倒的で、今はボルネオのクルインになっています。ラミンもボルネオのブルネイにあるラブアン島のものでした。

今は製材はやめ、現地挽を原材料に主に羽目板・壁材・床材・面木など注文に応じて「少量多品種」をモットーに製造販売していますが、製造販売共に同業他社との交流は密になっています。

今後南洋材は世界全体の環境保全ということもあり、増えることはありません。内地の杉・桧に樹種転換ということになっていこうかと思われまので、刃物の硬度や角度など木工技術の研究も重要かと思われま。



### “木栄会”だより

#### ★ 第一回木材団地サミットを開催

去る11月18日（水）、午後6時より「ウッドリーム大阪」研修室において情報交流委員会企画による表記サミットが、木材団地の内外より56名の聴講者を集め開催された。このサミットはパネルディスカッション形式で行われ、パネラーに高島正一（東部木材㈱社長）、貝本富作（トリスミ集成材㈱専務）、中川博司（㈱中川木材店次長）、笠井文雄（菊水㈱社長）、橋本健介（㈱葵建装社長）、コーディネーターに中川藤一（大阪木材工場団地㈱理事長）、以上6氏により“21世紀への木材業界の展望”というテーマで約2時間半にわたって活発な意見が交わされた。

（詳細は後記新春特集に記載）

#### ★ 親睦忘年会を開催

去る12月3日（木）、午後6時30分より「うおしげ」（堺市福田）において、親睦委員会事業恒例の忘年会が参加者45名のもと盛大に開催された。

当日は例年宴会に華をそえていたコンパニオン抜きではあったが、皆いつになく楽しいゲームやカラオケに興じ、まさに親睦の名にふさわしい望(?)年会であった。おわりに「木栄会」の今後のますますの発展を期し、橋本健介前会長の万才三唱で幕を閉じた。



★ 金剛山耐寒登山のご案内

樹氷の花さく白銀の世界、金剛山冬山登山に参加しませんか！  
 当会では来る2月11日〔(木) 建国記念の日〕に表記耐寒登山を企画しております。  
 会員皆様の体力養成のためにも是非多数ご参加下さい。（詳細は後日改めて案内させていただきます）

“ウッドリーム大阪”だより

★ 木材知識講習会開催

去る12月2日(水)、標記講習会が(社)大阪府木材連合会と共催で開催され、当組員並に建築関係者を中心に112名が聴講され大好評であった。

○ 第1部 「積層集成材の現状」

成瀬特殊木材(株) 営業課長  
 室木 牧羊 氏

内容……現在、積層集成材が流行しているが、それがどのように変化し、今後どうなるのかということを中心に積層集成材全般について説明

○ 第2部 「今後の木造軸組工法住宅の展望」

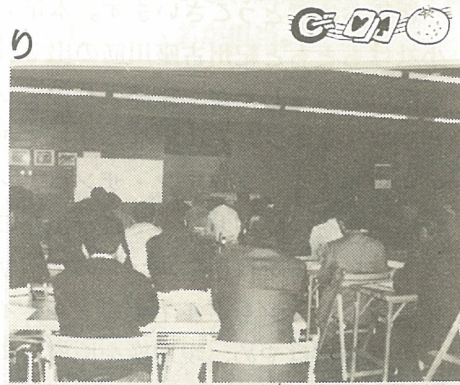
(社)日本木造住宅産業協会 専務理事 大西 克仁 氏

内容……木造住宅の過去から現在までの推移及び東京近郊の地価高騰の動きと対策、それに木住協が進めている高品質木造住宅認定制度などの概要などを説明

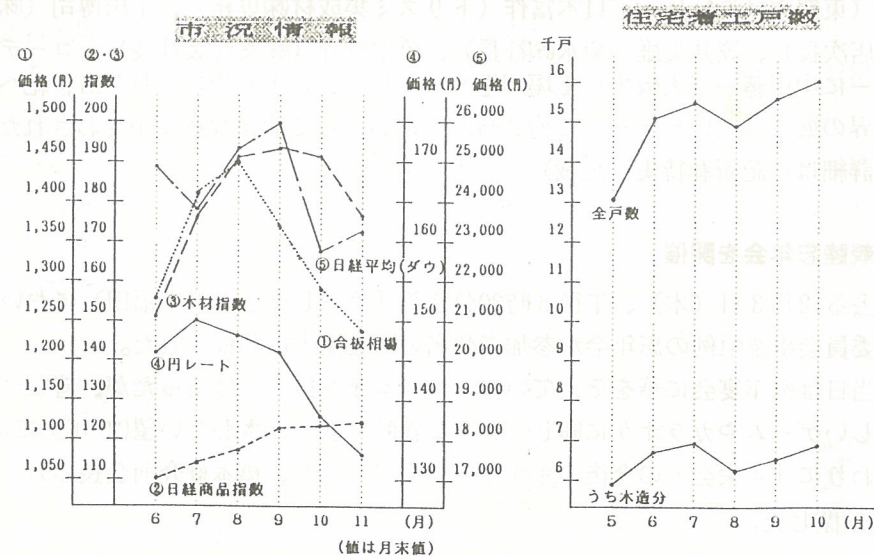
○ 第3部 「住宅産業の動向と木材利用の展望」

ーリモデラー（増改築）のアメリカ及びヨーロッパの現状ー  
 千葉大学名誉教授・千葉工業大学教授 小原 二郎 氏

内容……増改築の対策、可変住空間、内装システム、木造校舎の復活等、今後の住宅産業の動向と木材利用の展望及び木材業界への期待について講演



＜木材知識講習会風景＞



『ちょっと一言』

— 今後材木屋の生きる道 —



浦本木材株式会社 浦本 雅史

昨年後半は内需型産業を中心に景気は全体に好転しましたが、依然として企業によって、好不調の差があったように思います。住宅関連の大手企業は、良い業績を残したように思いますが、はたして材木屋（仲買）さんの声はどうだったのでしょうか。木材価格は上がり仕事があったにもかかわらず、「儲かりまへんなあ」が日常言っておられる言葉です。誰もが昭和40年代の良き時代から比べて、言っておられるようです。その時代は夢の時代、物さえあれば商売になったのです。材木屋は丸い物を四角にし、右から左へ売るだけで利益がありました。頭は使わなくても、物さえあれば飯は食べたのです。そんな時代は長くは続かなかったのです。

昭和50年代に入り狂乱物価、オイルショックの後、安定成長の時代に入り木材業界は、過当競争が始まりました。営業力が必要となり、営業力があれば頭を使わなくても物は売れたのです。

さて、昭和60年代からはどんな時代になっているのでしょうか。人と同じ事をやっているだけでは利益は上がらないと思います。生きていくには、たえず情報を収集し、頭を使い勉強することです。いまや材木屋もソフトの時代でプラスαを求めなければなりません。例えば大工に使われているのではなく、建築士等の免許を取り大工を指導する。木材の良さをPRし、仕入れた材をそのままの形で売るのではなく、形を変えて出す、または、木材関連の他の分野への進出等だと思います。そのプラスαを私も含めて特に二世の方、今後考えていこうではありませんか。



『緑の少年団』情報



◎ 記念植樹を実施

昨年4月12日・19日の両日、奉仕活動のために実施した緑の羽根募金運動により、関係機関から配分された交付金をもとに、12月5日(土)ウッドリーム南側緑化ゾーンにおいて記念植樹(しだれ桜)が行われた。



＜記念植樹祭風景＞

植樹には中川理事長、田中理事(団長)をはじめ10数名の団員、保護者が集まった。

今回植えられた“しだれ桜”は、団員によるアンケート調査の結果、希望の一番多かった木で、参加した子供たちは理事長の桜についての話を興味深く聞き入り、来年花が咲くのを楽しみにしていた。

## 【 団地内のうごき 】

### ◎ 木造三階建住宅の完成

去る7月より着工していた団地内狼谷住宅の木造三階建住宅が、昨年11月末に完成いたしました。

既に、施主の組合員(株)一柳ケース製作所社長の一柳さんご一家が入居され、新居で新春を迎えられました。

組合では、当初より予定している住宅見学会を同氏の協力により近日中に開催し、木材と木造住宅の普及をはかる事を企画しています。



《完成なった木造3階建住宅》

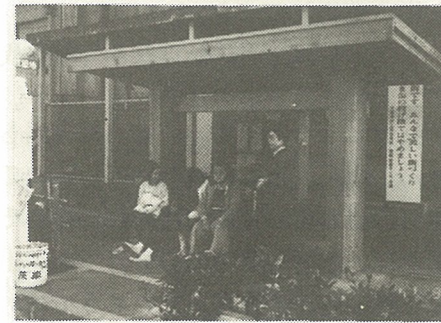
## 【 事務局だより 】

### ◇ 木材団地地区自治会との懇親会

団地内乗り入れ近鉄バスが増便されたのを機会に、お世話になった塩川代議士の十倉秘書を初め青木、高岡、山本各町会議員を招き、自治会役員と組合役員及び関係者による地域懇談会が去る11月12日、午後6時より組合会館二階大会議室で開催された。

席上、新設された中央通り4カ所のバス停、屋根付き木製ベンチ設計コンペの表彰式が行われた。最優秀賞には、(株)中川木材店の中川肇氏、同中川博氏、また優秀賞には、トリスマ集成材(株)足立氏がそれぞれ選ばれた。

また、木材をふんだんに使用し、各々デザインの違うユニークな木製ベンチは、既に12月に設置され利用者の方より好評を博しております。



《新設なった木製ベンチ》

### ◇ 受章者のご紹介

先の臨時総会(62年11月11日(水)於：高石市「天兆閣」)でご披露しました組合員関係者の叙勲・褒章その他受章者は、下記のとおりです。受章者の皆様に、心からお祝いを申し上げます。

記

- |                   |         |            |
|-------------------|---------|------------|
| ○ 勲四等瑞宝章          | 菅原 一郎 殿 | (協同ベニヤ(株)) |
| ○ 黄綬褒章            | 浅野 寛 殿  | (浅野木材(株))  |
| ○ 建設大臣表彰          | 鈴木 友夫 殿 | (マルコマ(株))  |
| ○ 大阪府知事表彰         | 田中 繁男 殿 | (有) 田中木材店) |
| ○ 大阪府中小企業団体中央会長表彰 | 村上 勝一 殿 | (組合事務局)    |



### ◇ ウッドリーム消防訓練の実施

各種研修会、行事に利用されているウッドリームでは、消防法第8条により防火訓練を定期的実施する事が義務づけられています。

組合では、既に中川理事長を消防隊長として編成した自衛消防隊のメンバー全員が、去る12月11日(金) 午後5時よりウッドリーム研修室で美原町消防本部の指導を受け、各担当任務の説明や消火器の取り扱い等の訓練を実施した。

ちょっとした不注意と油断により生ずる火災事故について、認識を新たにしたい有意義な防火訓練であった。



### ◇ 講演会開催のご案内

恒例の新春講演会と組合創立25周年記念講演会を兼ねて、今回講師に評論家の草柳大蔵氏をお招きし、下記日程で開催いたしますので、是非ご聴講いただきますようご案内いたします。

記

- |        |                          |
|--------|--------------------------|
| 1. テーマ | 「世界の中の日本」                |
| 2. 講師  | 草柳 大蔵 氏                  |
| 3. 日時  | 昭和63年2月17日(水) 午後6時～7時30分 |
| 4. 場所  | ウッドリーム大阪研修室              |



### ◇ 第3回ウッドフェアのアンケート調査結果

昨年10月24日(土)・25日(日)に開催された第3回ウッドフェアで、来客者に対して行われたアンケート調査の結果がまとまりました。

今回で3度目になるこのアンケート調査によりほぼ傾向が把握できたので、次回よりこれを十分参考にして運営していきたいと思えます。

( ) 内61年度 [ ] 内60年度 ( 回答数 1,667 )

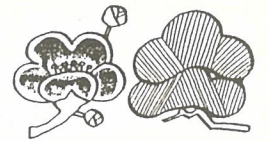
#### 第3回ウッドフェアアンケート調査結果

##### \* ウッドフェアの催しは何で知りましたか?

- |                |       |         |         |
|----------------|-------|---------|---------|
| 1. 新聞チラシ広告     | 35.3% | (43.1%) | [52.1%] |
| 2. 団地内の看板広告    | 25.7% | (23.5%) | [18.1%] |
| 3. 知り合いの人から聞いて | 35.2% | (27.7%) | [26.9%] |
| 4. その他         | 3.8%  | (5.7%)  | [2.9%]  |

##### \* ウッドフェアについてご感想は?

- |                 |       |         |         |
|-----------------|-------|---------|---------|
| 1. 欲しい商品はありましたか |       |         |         |
| 1. あった          | 61.6% | (73.5%) | [75.8%] |
| 2. まあまあ         | 34.7% | (21.3%) | [21.1%] |
| 3. なかった         | 3.7%  | (5.2%)  | [3.1%]  |
| 2. 商品の値段は       |       |         |         |
| 1. 安い           | 44.5% | (40.4%) | [47.5%] |
| 2. まあまあ         | 47.2% | (52.1%) | [47.2%] |
| 3. やや高い         | 8.3%  | (7.5%)  | [5.3%]  |



第1回木材団地サミット

“21世紀への木材業界の展望”

自社業界並びに木材団地の将来

木栄会の研修の一環として企画された木材団地サミット(第1回)が去る11月18日午後6時からウッドルーム大阪で開催された。テーマは「21世紀への木材業界の展望」でサブテーマとして「自社業界並びに木材団地の将来」と題し、各業種からパネラー5名、コーディネーターを中川理事長がつとめ、21世紀に向けて意欲的な意見発表が行われた。



<木材団地サミット風景>

なお、このサミットは今回を含めて3回行われる予定である。

パネラー(発言順)

- △ 高島正一 東部木材(株) 社長……製材
  - △ 貝本富作 トリスミ集成材(株) 専務……集成材
  - △ 中川博司 (株)中川木材店 次長……納材
  - △ 笠井文雄 菊水(株) 社長……建材
  - △ 橋本健介 (株)葵建装 社長……木材加工 建築
- コーディネーター
- △ 中川藤一 大阪木材工場団地(協)理事長

<中川理事長>

第1回木材団地サミットの会議ということで、非常にいい名前ですが、それを木材団地の木栄会が主催してやりたいと会長の東部木材の高島社長から連絡を頂いて本当に木栄会がそういう発想をもったことを本当に嬉しく思います。それで団地内の川上・川中・川下の人たちをさしあたり木栄会の方で第1回のスタッフを選定して頂きました。3回シリーズでやられる様ですが第2回目はスタッフが変り、最後の第3回目は木材団地以外のところから大阪の木材業界のリーダーを呼んで同じような話をしようというような予定のようです。それで第1回は自分の会社、自分の担当している業界のこと、そういった問題についてあと14年したら来る。21世紀にはどういふようになっているだろうか、又どういふようにすることが一番良いか、それで14年前はどうであったかということ過去と現在と将来にわたってそれぞれ話をさせていただくことにしており



3. 買い物に来て			
1. 良かった	64.4%	(68.5%)	[69.2%]
2. まあまあ	32.5%	(28.1%)	[27.8%]
3. 期待はずれ	3.1%	(3.4%)	[3.0%]
4. 開催場所			
1. 狭い	17.1%	(15.1%)	[17.1%]
2. やや狭い	34.3%	(30.5%)	[29.0%]
3. まあまあ	48.6%	(54.4%)	[53.9%]
5. 開催期間の希望			
1. 一日間	3.0%	(5.21%)	[12.9%]
2. 二日間	53.8%	(53.2%)	[52.0%]
3. 三日間	43.0%	(41.6%)	[35.1%]
4. その他	0.2%		

\* 今後どのような商品希望しますか?

1. 家具	21.6%	(23.1%)	[35.8%]
2. 木製品	18.7%	(16.7%)	[14.9%]
3. 木製クラフト	12.1%	(11.8%)	[9.3%]
4. 日曜大工品	11.1%	(10.6%)	[11.3%]
5. 工芸品	10.5%	(10.1%)	[11.3%]
6. 植木	7.1%	(6.2%)	[7.8%]
7. 園芸品	6.2%	(6.2%)	[7.8%]
8. 住宅機器	4.9%	(5.6%)	[6.7%]
9. エクステリア商品	5.4%	(4.9%)	[4.8%]
10. 唐木	2.1%	(3.1%)	[2.1%]
11. その他	0.3%	(1.7%)	[0.5%]

\* 買物客の住居地域

1. 富田林市	26.2%	(25.4%)	[25.8%]
2. 美原町	24.3%	(28.2%)	[35.8%]
3. 堺市	16.5%	(13.1%)	[11.4%]
4. 大阪狭山市	5.6%	(8.1%)	[7.8%]
5. 大阪市	5.6%	(5.3%)	[4.0%]
6. 河内長野市	4.7%	(6.4%)	[1.9%]
7. 羽曳野市	3.2%	(3.8%)	[4.4%]
8. 松原市	2.8%	(1.8%)	[1.2%]
9. 南河内郡	2.9%	(0.0%)	[0.0%]
10. 藤井寺市	1.0%	(0.2%)	[0.8%]
11. その他	7.2%	(7.7%)	[6.9%]

【編集後記】



新年あけましておめでとうございます。

’88年の十二支の辰には、天空を駆けるイメージがあります。’88年は大いに天空を駆ける気持ちで何事にも臨みたいと職員一同考えております。

昨年発足いたしました あたらしき大地編集企画委員会 では、アンケート調査結果をもとに、新企画を検討しております。発刊5周年目を迎え円熟期(?) に入ってきました あたらしき大地 を今年もよろしくお願いたします。

“あたらしき大地”編集部

ます。それからそのあとに木材団地自身の21世紀はどうであろうか又どうであるべきか、どうあってほしいというようなことを話そうということにしております。

木材流通というのはちょうど川の流れのようであるという話を私は時々いたしますが、今日、鮎が釣れていた。きれいな川も大水が出るとそこは水たまりになってしまう。毎日毎日鮎がとれていたからといって、そこへ行ってもそこは水たまりで全然鮎がとれない。隣の所では大水で川の流れが変ってものすごく鮎がとれるというのが木材業界の今の現状ではないかと思えます。

大水が出るということを木材業界で例えると、今回のように木材価格が非常に高騰するとか、需要が非常に増えるとか減るとかあるいは供給サイドの変化があるとか、又、先般のように国土法が変って土地売買に税金が余分にかかるとか、そして建築基準法が変るとか一般大衆の木材に対する考え方が変るとかというようなことが木材業界に対する大水です。だからそのたびに流通も変り、それぞれ業界の処すべき方法も変ってくるということです。ちょうど今の木材業界はそういったいろんなものが全部しわ寄せしてきているというか悪いことも良いことも一緒になってきているような感じがします。

木材は今、毎日転向点がきている状況にあらうかと思えます。



そのような時期にこういった話し合いをしてくれるということは非常に時宜を得たことであらうと思えます。

それでは先ず最初に当団地内のメーカーで、製材業界を代表して東部木材の高島社長にお話しをいただくことにいたします。

#### 〈高島〉

まず将来を見る前に皆さん方は製材業というものをどういうふうに見られているか、それから私はこの25年間製材一本でやってきている訳ですが、皆さん製材のことをご存知のようで知らないのではないかと思いますので、簡単に製材の内訳をご説明いたします。



製材業は2つに大きく分けられるんじゃないかと思えます。

まず港湾製材、この中には賃挽き工場が含まれております。それと内陸製材この2つに大別されるのではないかと思います。皆さん方、製材所をあちこちご覧になっていると思いますが、かなり活気があるし、しかも景気が良さそうに見られておるんじゃないかと思えます。ところが私自身この製材業に永年従事してきていますが、木材業界の中では大変地味な業種ではないかと思っております。それはなぜかと申しますとかなり大きな設備投資、機械設備等を要し、それとそれに伴って大きな労力が必要ですが、その割に儲けの少ない事業であるということが言えます。なぜ、そうになっているかと申しますと我々が扱っている素材、或いは原料といえる原木というものが、まず第1に顔・形・姿が全部違い、中身も違う、それを我々は商売の糧にしておるわけですが、大半の大型、小型製材工場いずれも、大なり小なり全部現在輸入材を扱っておるわけで、それぞれがその時々で全部価格が違う、おのずから我々としたら歩留りという言葉を使っておる訳ですが、この歩留りをいかに良くするかが自分の企業の収

益性につながってくる。ということは割ってみなければ中味の良し悪しが分らないのが我々の商売なんです。そういうことからその都度その都度大きさも違えば型も違うわけですから計画的な生産がなかなか難しい。例えば今日はこれだけの目標で、これだけの利潤をあげたいんだと、この価格からいけばこうあって欲しいという形でいろいろ試算もする訳ですがその通りにいかない。皆さん方が製材工場をのぞかれると機械が大きな音を出してブンブン回っている。人が右往左往している。なかなか活気があって製材業というのは儲かるとのやなと木材業界が悪い時でも製材工場はなかなか派手に動いている。ところが中身はそうじゃないということを一先ここで説明させていただきます。

昔から原木を扱っている商売は水商売と言われておるゆえんではないかと思う訳です。



21世紀ということは、今日から見ましたら14年先ということですよ。

14年先を見る前に過去の14年前を振り返ってどうなってきたのかということをお簡単に説明させていただきます。

14年前ということは、昭和48年でその時に製材工場は全国で24,000工場あった訳です。その中で近畿地区の製材工場は2,700軒、ところが61年の資料によりますとそれが全国で18,000に減っており、近畿地区でいいますと2,000余りに減っている。これは何を意味するのかということになるんですが、まずその構造不況業種の一番先端にあげられたのが製材工場です。合板工場もその中に入っておるんですが、数としましたら全国で6,000も工場が減っているにもかかわらず実は面白いデータが出てきているんですが、48年の時のいわゆる製材生産量のキャパシティですね。キャパシティというのは製材能力と申しましょうか、我々はキロワットで申し上げていますが、その製材能力が実は61年の時つまり昨年の製材工場、件数が減っておるにもかかわらず全く一緒であるということが、今回データを調べて分った訳です。このキャパシティが全く一緒であるということは工場が大・中・小いろんな形で消えておる訳ですが、いわゆる各製材工場がそれぞれ設備能力、設備投資を大型化してきていることが原因です。ですから製材能力は全く変わっていないというハッキリした事実が出てきました。それからもう一つ面白いことがデータを調べていて分ったんですが、住宅着工戸数と全く比例して製材生産量が動いているという、これも今回のデータを調べて出てきた事実でございます。このデータは農林水産省のデータですのでかなり真びょう性はあるかと思えます。それから建築着工件数が48年の時でちょうど190万戸、それから3年ほどは130万戸位にガタンと落ちて、51年からまた150万戸時代が2~3年続いた訳ですが一昨年、おとしまでは又110万~120万戸という流れがあった訳です。昨年やっと130万戸に推移してきた。今年はこの9月ですでに150万戸を突破しておりますが、これと全く同じような横線のグラフが出てきております。と申し上げますと製材業というのは当然のことなんですがいわゆる住宅依存事業業種と申しますが、住宅によって我々は生活しているということがハッキリ裏打ちできます。もちろん製材製品の中には木工、家具用材というものも含まれておる訳ですが何分、

住宅が先行しないことには木工、家具用材もついていかないということが言えるんじゃないかと思います。

それから製材業の一番致命的な問題はどこの製材業者でも同じものができるということです。

ラフランバーと申し上げていいと思うんですが、要するに半製品を商品として販売しておる。製品じゃないということです。ここらへんに我々製材業者としての大きな問題がある。まあここらへんをどうしていかなきゃいかんかということが我々の課題となってくると思うんですが。ある意見では半製品であるがゆえに加工しやすいという利点、又どんな形にでも加工しやすいという特点もあろうかと思えます。

さて、私どもは実は南洋材を主体として製材をやってきました。そこで南洋材について少しお話しておこうと思うんですが、南洋材はご存知のようにフィリピン・インドネシア・マレーシアと大体ここらから輸入されています。それで昭和48年時代はラワンは安いよ、沢山ありますよと、しかも幅広くて無地のものがいくらでもとれると、どんどん使って下さいと、こういうスタイルで我々は販売してきた訳です。ところが、1982年つまり昭和57年の1月1日からフィリピンが原木の輸出禁止を政策として取りました。それから3年後の1985年、昭和60年の1月1日から今度はインドネシアが全面禁止という政策を打ち出してきた訳です。それで残っているのはあとマレーシアしかない訳です。それでは、マレーシアは全然そういうことはないのかということになるんですが、マレーシアのサバ州地区でもすでに10年前からクォーター制という制度をとり出しておる。

しかしながら、これも一昨年まではクォーター制があっても無きがごときで、どんどん伐採され輸出されてわが国にも入ってきておった。

このクォーター制というのは、輸出規制枠というふうに私らは解釈しております。これが実はマレーシアの場合も昨年より厳しく宣言してきております。

この輸出禁止、それからクォーター制ということは何を意見するのかというと、これはもう皆さんよくご存知のとおり現地の資源が全く枯渇状態にあるということ、それといわゆる米材、国産材のように植林が不可能で、或は、可能かも知れないんですが、今までのデータでは植林の事実はありません。つまり出来ないということですね。それは常夏の国でございますから、いわゆるブルトナーが入ってジャングルを全部ふみつぶしてしまうと、植えても芽が育たない。いわゆる直射日光にあたって育たないという現状があるそうです。

現在は、ポプラとかいろいろなものがあるんですがこれは全部パルプ用材で、そのようなものしか育たない。ということはあと3年で製材用原木はあかんと私は解釈しています。それでこの3年のうちに要するに我々はどういうふうにしたらいかということをお考えなさいかん訳ですが、21世紀ということは14年先ですので、先ずここでぐずぐずしていたらもう21世紀どころじゃなくて、3年先にもうアウトという状態です。

ここ1~2年前から小量生産、多品種少量時代という形で私らもその対応をいろいろとやってきておりますが、これから我々が21世紀を迎えるためには、

もっと新樹種を開発し、それから今の設備を有効最大に利用した加工を行い、いわゆる半製品でなくて製品化した商品づくりをしないことには製材業は成り立たないということがハッキリ言えます。ですから18,000の製材工場はおそらくこの14年先には3分の1以下になるだろうと私は解釈しています。そのためそれぞれのメーカーがそれぞれの形で構造変革を考えていかなくば、生き残る可能性はない訳で、そういう意見で私らはこの3年のうちに何らかの構造改革をする必要があると考えております。

#### ＜中川理事長＞

それでは特殊材メーカーとして集成材を作っておられるトリスミ集成材専務の貝本さん、お願いします。

#### ＜貝本＞

21世紀まであと14年ですが私自身この集成材業界というか会社勤めをはじめて13年です。私は今まで歩んできた道よりもまだ1年長い先のことを想定していかないといけないということで本当に毎日毎日何の話をすればいいのかな皆さん、どんなお話しされるのかなと思うだけで毎日毎日グッスリ寝ておったようなしだいでございます。

14年先のことでさほど長いように思わないですけども何か21世紀というふうに非常に遠く感じるというふうなことでございます。

私の話が最後にうまくおさまらないだろうということを予測しまして最初にこういうような能書きを先に言っておかないと後で恥をかくんじゃないかと思っております。

さて、集成材メーカーは全国で約200社位でございます。それ以外にJASの認定工場になっておらない所が想定ですが50社位あるのではないかと考えております。

最初に皆さんひとつご認識していただきたいんですが、集成材と一言にいっても、集成材には大きく分けて5つの種類がございます。その中で皆さんが今お座りのイス・テーブルでございますが、そのテーブルのような集成材は従来造作用集成材といい、又このウッドリームのような建物に使っておりますのが構造用大断面集成材と言われております。因みに皆さんがよくご存知の集成材の中でいいますと、住宅産業に使われております柱、これは化粧張構造用集成材というふうに言っております。その化粧張構造用集成材の芯に使うものを従来構造用集成材とこれで4種類ございます。それと和風の建物の中の長押だとか敷居だとか鴨居だとかいうふうな部類に使っておりますのが化粧張造作用集成材というふうに呼んでおります。これらの生産量は年間大体61年度の統計で31万5千㎡位でございます。その中で一番皆さんが、まあ価格もコンパネのように動きの激しい商品と言われております化粧張構造用集成材の柱、これは約23%のウェイトを占めており、年間にして約240万本これは昨年データであります。これはあくまでも登録されている200社が生産しておる本数でございます。さきほど言いました31万5千㎡も登録されておる数字でございます。

だからそれ以外の数字でいいますと、作用集成材の中では階段をやっておられる方だとかテーブルトップをやっておられる方又家具メーカーなんかではもっと使われてくると思いますので、そういう分野を入れますともっと大きく1.5倍位の数字になるのではないかと（数字がつかめない）と思われまます。

その5種類の項目という分野を頭の中に入れていただきまして、話しを進めていきたいと思っております。

業界全体からみまして、さきほどの高島さんのお話しでは14年前にさかのぼって考えよということでしたけど私の場合13年しか経験しておらないということと、47.8年という頃は非常に木材業界は景気のよい最後の時だったと思います。さきほどおっしゃった住宅産業190万戸ですか、近くいった時でございませうけれども私は10年位前を想定して、ちょうど130万～140万戸前後、昨年並と同じような時期だったと思います。そういうところから集成材業界は47.8年頃には殆どそのPRだとか、また業界あげて何かをしようとかいろいろ業界全体で考えていくことというのは殆どなかったように思います。ただ、その後50年、51年又52年とだんだん景気が悪くなって、110万～120万戸の時代の時には何か我々が需要開拓をしていかないといけないということで当時構造用大断面集成材というのは殆ど需要がない状態でもございました。20何年前に三井木材さんが体育館なんかを裏日本地区でよく建てておられたということでもございますが、もう10年位前からは殆ど年に1棟も建たないというような状態でもございます。

そういうようなことがありましてその後55.6年頃にはやはり農林省や建設省あたりが力を入れてくるようになりまして、木材のPR、特に構造用大断面集成材を使った建物をもっと作ろうじゃないかというふうな兆しが出てまいりまして、我々が作った波じゃなかったかもわかりませんが、まあうまく波に乗れたというんですか、昭和55.6年頃から大断面集成材ということが多く言われるようになり、又使われるようになってきました。

このウッドリームにもそういうひとつの分野の資金が流れてきて建てられたということでもございます。業界の方ではそういう中で57年に建設基準法の38条で一部集成材を使うことによって緩和していただけたというふうなことで集成材業界がいち早く木材を多く使われるようになっていったというようなこともありました。又化粧張作用集成材又化粧張構造用集成材というようなものもここ10年間位はやはり住宅産業がさほど伸びておらない時期でも集成材においては多少なりとも生産量は増えております。そういう面では工場200工場ある中で工場は増えておらないけれども生産量が増えておるといことは各社それなりの考え方をもって増やしておられると又需要家の方が一般の木材から集成材の方にいくらか転換していただけておるのじゃないかと思えます。

業界全体の過去と現状というのはいまお話ししたようなことなんです、今後の課題というか、何年か先のひとつの目標といたしましてはやはりこれは業界だけじゃなく私のところも同じことなんです、品質の向上、特に大手の住宅メーカー、又は一般市場の方は何かやはりその目安って言うんですか、品質の目安って言うものが必要になってきているように思えます。そういう面では、

やはり品質管理が十分行われた所で作られた商品という形で公的の機関が認定している工場又はメーカーでというふうになっていって行くのではないだろうかということとは200工場であってアウトサイダーの50工場というものに対して非常に今後JAS認定工場になっていかないといけないというように思われます。

又先ほども言いましたようにいろんな5つの分野の集成材がございまして構造用大断面集成材に関しましては特にグレーディングされた商品作り、構造計算のできる商品作りということが益々言われるようになっていくと思われまます。

今までにやはり、その造作用の分野が非常に大きかったので皆さんやはり目視だとかという形で機械ではかった商品というものは使っておりませんでした。ただ、今後はやはり構造的に十分これだけの数字があるからこの商品は強いですというようにあらわした商品作りということが言われるのではないかと思えます。

今、私は品質の向上ということをやったんですが、もう一つ価格の安定、特に工業製品としての安定というふうなことを見ていかないといけないのではないかと思えます。

業界だけの話ではなくて私どもの会社の中の話にもなっていくんですが、最近、私どもの工場が非常によく伸びておる分野の中に大断面集成材がございませうが、それはなぜうまくいったかと、又今後もその分野は伸びるだろうと私は予測しているでもございますが、ちょうど55年に2×4住宅がスタートしました。当初1万戸位だったと思います。2×4住宅に関しては床梁やマグサは2×10のランバーを2枚張り合して使うというのが工法なんです、それ以外に集成材の梁を作っていただくという1つのやり方もあります。ちょうど昨年の61年度であれば3万1千7百棟位は建てております。そういう面では私どもは大断面集成材をその分野に納めていくということでは非常に大きなシェアを持っておりますので、かなり伸びてきておる。ちょうど私どもが57年に大断面集成材をはじめその当時から非常に伸びがいいということでもございます。

62年度は4万棟は越えると思えますし、又2×4の建物は従来の在来住宅よりも木材を使う比率は大きいと言われておりますし、又それだけアメリカナイズされてきている。又米材の使用料が多いということではまだまだ伸びる分野ではないだろうかと思っております。非常に規格化された住宅じゃないかというふうにも考えております。

14年先ということになると非常に難しいんですが、どちらにいたしましても5年先14年先も同じようなことだと思えます。1つの大きな流れの中で先程も言いましたように私どもとすれば品質向上、特に機械的にグレーディングされたものだとかそういう商品。これはどの分野におきましても同じだと思えますが、そういう商品を重点的に作っていききたい。これは安定した商品を生産できるようにするだろうと安心してお使い願えるというふうな分野にもっていききたいと思っております。又逆に今度の問題点として集成材業界においては原材料がほとんどというほど外材が主体でもございます。特に私どもなんかであれば米材を70%使っております。こういう問題はやはりドル対円の問題だとかいろいろ



なことがございますので何年か先、早ければ2・3年かもわかりませんし、長ければ10年先かわかりませんが、輸送コストなどの低減をいろいろ考えていく中では現地での生産がどこまでやってくるか分かりませんが、部分的な生産をはじめていかないといけないというふうに考えております。

#### ＜中川理事長＞

続きまして流通関係についてお2人にお話しただく訳ですが、流通の中で木材流通の問題を中川木材の取締役営業部次長の中川さんをお願いします。

#### ＜中川(博)＞

私は今37才です。ですから14年たつと51才で、21世紀を迎えるわけです。ちょうど14年前私は学校を出た頃でおそらくその時に木材業界に入っておればあのすばらしい好景気を実感できたんじゃないかと思うんですが、幸か不幸か2年間自動車会社におりましたので私が中川木材に入社した時はちょうどそういう好景気が終わった後で、あまり木材業界の好景気というのを実感しておりません。いまの私の年代は実社会に出た時と21世紀の中間におると思います。私が入社した頃の自分の業界というよりまずうちの中川木材が変わったかという質問をうければ非常に私どもの会社は変わったと思います。何が変わったかという得意先の8割ぐらいは10年前はありませんでした。もちろんその会社はちゃんと10年前はありましたけれど私どもとは取引しておりませんでした。

実際我々は14年前も今も材木屋ですけれども扱う商品品目というところ9割が新たに追加された商品です。ですから実際商売のやり方も扱う品目も配送の方法もかなり自分では変わったと思います。ただ材木屋という業界が変わったのかと言いますとそれはどうもそうではないように思います。というのは昔、私どものお客様であった材木屋さんにいま訪問しましても姿形も全く変わってませんし、事務所の中へ入ったら机の配置も14年前と全く一緒です。刻み場が同じようにありますし、大工さんは10年前と同じ恰好をしてやっていますし、強いて変わったといえば外においてある1トン車が48年式か60何年式か変わったぐらいで業界というか材木屋さん自身は変わっていないように思います。ただし自分の土地をマンションにしたり、廃業して日曜大工店にしたり、そういうことはありますのでそういう意味では変わったかも知れませんが、システム自身は変わっていないように思います。流通の中で例えば仕入先の方は変わったかと言うと先ほどの東部木材の社長さんがおっしゃったように数がかなり減りましたね。1件当りの挽く石数というのはかなり増えたとは思いますが、数はやはり、だいぶ減った。ただ私が買う側としてみるとシステムはあまり変わっていないと、ただ電話で言うのがFAXになったということぐらいは変わりますが、根本的にはシステムは変わっていないように思います。

では、我々の得意先はどう変わったのか、もしくは前と同じようにしてるのかという得意先の中でも実際に木材を加工するのは大工さんです。この大工さんは全く変わってないです。14年前の刻み小屋の写真を写してもおそらく全くわからないと思います。何年の時代なのか使う工具も変わってないです。

基本的には大工さんは、1人で家を何もかもするという請負制度になってま

す。墨付けから始まって木を切ってボードを張って和室をやって洋間をやってとというように1人で何もかもやるという請負のシステムは全く変わっておりません。ただ分譲住宅をやってるデベロッパーは、かなり変わったと思います。私どもが取り引きを始めた頃のデベロッパーと今とでは考え方も変わりました。

いろんな物を仕入れるというシステムもコストをつとめるというやり方もそれから実際にそれを売るときにお客さんにアピールする方法もそれからお客のニーズに合わせてバリエーションを変えるということも、これらはかなり変わってきたと思います。そういう周辺部は非常に変わりましたが、大工さんは全く変わっていない。そして木造住宅の根本である木材というのは変わっておらず、そのままずっときているわけですから、一番根本的なことがドタバタしたまま現在に引きずってきたというのが現状だと思います。

ただ同じ木質住宅でもプレハブとか2×4とかは同じ木質ですが、これは各社ともかなり企業努力をされ、独自に改善をされています。私たちの得意先の中でもプレハブメーカーはかなり独自にいろんな企画なり工法なりを自社でやっておられます。商売がたきの在来木造住宅というのがドタバタしたわけですから我々、はたから見ているプレハブ業界というのは非常に我が世の春を謳歌しはったなと思います。皆さんどう思っておられるか例えば郵便局があってそこへ宅配業界が入ってきて、佐川急便やクロネコヤマトが非常にのびたみたいで旧態依然としてやっているところへ、プレハブ業界がどんどん合理化していったんですから、これは向う所に敵なしだったと思います。

私は、会社に入った時、最初に2×4を習いまして向こうの職業訓練学校にしばらくおった時に向こうには2×4という形式があってもプレハブメーカーというのがあまりないんですね、ただ日本にはそれがものすごくある。実際にABCハウジングなりいろんなハウジングセンターでもあのプレハブ業界がかなり幅をきかしているのはひとえに我々の木材業界と在来工法をやっている住宅メーカーがいい加減にしとったんだらうなと反省しております。

ところで、私が中川木材に入った時、何を驚いたかということをおっしゃる一言申し上げたいんですが、私が入ったのは、ちょうど12年前ですけど、その時一番驚いたのは木材に規格がないことだったんです。サイズであるとか品質であるとか、もちろん木材の規格というのはJASというのがありますが、およそJASなんかだれも使わない訳です。使ったところで、それは構造的な規格ではないので、先程、貝本さんもおっしゃいましたが、見かけだけの規格ですから構造的な規格をその当時だれも深く考えなかったのかどうか、とにかくそういうものがないわけですからお客に対して説得力がないし、負目をせおってしまうような商売になる訳です。ですから我々が材料を販売する相手のお客さん自身が独自で勝手な規格を作らざるをえない状況でした。近鉄さんは近鉄さんなりの、東急さんは東急さんなりの規格を作るということですからよけいにそういうものが混乱したままずっと来てしまった。ですから私が昔、入社した時に木材に規格がなかったということがまだそのまま続いている訳です。ごく単純な例で言えば、柱というのは105mmなのか103mmなのか100mmなのか、それ

がある規格書に100mmという規格が出ていても含水率が決まっていなかったためにいつの時点の100mmなのか今だに分からない訳です。仕入先も分からないし、得意先も分からない。こんな一番単純なことが誰にも分からない。

そういうことが今ずっと来ているのが現状です。お先真っ暗なことを言いましたが、私自身はその木材というのは非常に先がバラ色ということではないんですが、非常に明るいといういい面を持っていると思います。というのはこれだけいい加減にしてもなおかつ日本の木造住宅というのは住宅の中で半分ぐらいのシェアを占めている訳ですからね。

これだけいい加減なこととして、これだけのシェアがあるというのはものすごく素晴らしい材料だろうと思うんです。実際に「木の香りがいい」とかの感覚的なことを別にして、強度とか値段の安いこととか、子供がのこぎりをひいても切れるとか、こういう面に勝った材料というのはまだ見たことがない。

どこの建材メーカーも、化学メーカーも出されないし、これだけ素晴らしいものがある訳だから、あとは我々の考え方一つだろうと思ってます。

木材店の問題を今言いましたけれども、今までは我々木材業界だけのことを考えてたらよかったんですが、今の問題というのはモジュールであるとか、建築基準法の問題であるとか、請負制度とか広範囲なことを解決しないとできない問題点を抱えているのが我々の今おかれている状況です。ですからそれが我々の課題であり、又これから先どういうふうになるかということ、それをどう解決していくかという問題だと思ってます。

ただ今はよい方向に向っているなと思うのは、まずJASの規格が改訂されるという話を聞いてますし、それから木造住宅産業協会というのが出来て建設省もかなり木造住宅工法の改善に取り組んでいるという話を聞いてますから、これは今まで木造住宅というものはいい加減なものだと思われていたことがかなり皆から信頼されるようになるということ、これを肌で実感しております。ですからそういうものに我々自身が協力していくかぎりは木材のシェアが少なくなった分を総て取り戻すということではできませんが、本来のあるべき姿のシェアまでは戻せるんじゃないかと私自身楽観しております。そして中川木材は今どんな手をうつんや、お前どんなことを考えてるかと言われるとハッキリとこうしよう、ああしようというようなことは正直言って分らなくて、悩んでいる状況です。

ただ、東部木材の社長さんがおっしゃったように3年後に原木丸太がもう出なくなるというもんじゃないので、少なくとも木造住宅というのは無くなることは絶対ありません。そういう意味では非常に楽は楽なんです、今いろんな状況が変っていく時ですからこの分野でこうしよう、あの分野でこうしようということについては手さぐりでやっているのが実情です。

ただ自分の信念といいますか、絶対こうであろうと思ってますのは、やはり材木屋といえども単に家を建てるという意味でなく末端まで出ていかないといかんだろうと思ってます。もし、出ていかないとすると末端の需要者のことを我々は理解していないと自分たちがバスに乗り遅れますし、自分たちが木造住

宅とか、そういうものを改善しなければ他の産業に食われてしまうという焦りがあります。それからもう一つは先ほど集成材のトリスミさんがおっしゃったように、品質の保証とか品質の規格とか、それから公なものにそういう裏打されたものとかそういうものがないと、これからはものが言えず、お客さんに対しても説明ができない。今までのように「木材ですから仕方がないですね」というような言い訳はもう通らんという気がします。その2つについては自分ではっきりとした確信をもっていますが、21世紀に向けてどうするんやという話を聞きたいと思われた方には残念ですが、そこまではっきりしたものが無いのが現状です。



#### ＜中川理事長＞

それでは同じ流通でも建材の方の流通を菊水の社長の笠井さんお願いします。

#### ＜笠井＞

実は先週11日に高島社長から団地サミットを行うから是非出席してほしいとのことでありました。

時間もなくて何んの準備もせずに出てきたものですから準備不足で皆様に申し訳なく思っています。限られた15分間ではございますが、日頃私が考えていることを独断と偏見のもとにテーマに添って進めさせていただきます。

テーマは過去、現在、未来、現在を基点として前14年間、これから21世紀への14年間を考えながら建材流通業界はどのようになっていくのかということ、です。

ポイントを3つに分けてみたいと思います。第1は「住宅着工数」がどのような経過で変遷し、進んできたのか、木材・製材もそうでありますように建材流通を考える中で切り離せないモーメントです。

第2は過去14年間これからの14年間に向けて建材流通の「取扱い商品」がどのような形で進行してきて進むのかという点です。

第3は、それではこれからの14年以後21世紀に向けて今後建材流通業としてどのようなものと考えていかねば生き残っていけないのか、又どのような機能を持っていなければならないのであろうかという点です。



以上3点について述べてみたいと思います。

たまたま理事長が折角資料を作っておりますのでその資料を見ながら進めてみたいと思います。「住宅着工」の表によりますと、昭和37年から着工数の伸びが急上昇しております。

41年に934,000戸、昭和48年に2,030,000戸のピークに到達しています。オイルショック時代の大きな位置づけを占めました。私の偏見かも知れませんがどうも「住宅着工」は株式トレンドと似たところがあるのではないかと思います。着工数の流れが6～7年周期で一つの転換点をみることが出来ます。

昭和47年、48年が第1期の「節」であるとすれば第2期は6～7年たった昭和53～昭和54年であろうと思います。そして第3期が今の昭和61年、62年であろうかと思います。

この周期からみれば第4期は昭和69年、70年代になりますが、そううまくい

きますかどうか。

今年おそらく167万戸はいくものと考えますが、それでは47年の190万戸、48年の200万戸からみると住宅着工は貸家の数に大きく左右されて経過していることが分ります。今年の167万戸は首都圏中心の貸家87万戸が大きな要因となっています。余談ですが63年は150万戸はいくのではないかと思います。ダウンの要因は貸家のダウンで持家、その他は横ばいとみてよいのではないかと思います。

21世紀に向っての第4期、昭和69・70年がポイントとしますと21世紀の昭和76年が第5期の転換点になっていくものと考えています。

理事長の最後の資料をご覧頂ければと思います。

問題となるのはその時代になった時の持家・貸家・分譲の割合がどのような構成になっているのかということ、中味の変化の中で建材流通業者の対応も変化するものと思います。

貸家の増大はやはり行政に負うところが大きいと思います。住宅に関する税利、住宅減税が金利のダウンと合まって相乗的に伸びたものと思います。しかしこれからは貸家の都市、特に首都圏における監税区域の設定等で地価をおさえる行政が下方修正に向くものだと考えます。

今年大きく木材復権が言われ、「木もどり」が進み、わが業界も恩恵を受けた訳ですが、床面積の増加も大型化、高級化を促進した要因となりよい年でした。

話を元に戻して21世紀までは持家着工数はこのまま横ばい数で進み、貸家着工数が全体住宅着工数の上下限作用さすのではと思います。

それでは2つ目の商品の変遷、流れですが、ここでは建材業といっても木質建材の業界としてミクロ的に見てみますと……

昭和35年にプリント合板が出て参り、木質建材のブームと業界発展の大きな基礎づくりになった訳です。合板二次加工からパーティクルボード、石膏ボード、外壁サイディング、ALCと建材業界の業者取扱い商品群の中は48年以降急激に巾広く多種になって参り、取扱いポリームのアップの寄与が年と共に貢献してきました。

もう一つの変化は住宅資材販売としての建材流通業者は今、申しあげた商品巾の拡大と共に今まで異業種的な面もあった、金物、燃料ガス設備業者との垣根もお互いなくなってきて意識するしないに拘らず他業者流通チャンネルと競合し包合しながらも進んできたことも過去14年間での大きな変化であったと思います。住宅の乾式化、高級化の中で「木、金、土」のミックス、複合建材が今後もっともっと21世紀に向って変化することを頭に入れて建材流通を考えていかねばならない。HAもその一つにすぎないかも知れません。トータルコーディネイトとしての商品が含は素材の色合せの一面から論じられてはおりますが異種素材も含めたトータルな住居づくりが21世紀までにもっと進むものと思います。この点が2つ目のポイントです。

3つ目は木材の良さの見直しを含め、木材復権は住宅そのものの中により深く

巾広く進んでいくものと考え、建材流通業者として21世紀までに何を具備しておかねばならないかということです。

それは素材の販売業者から「ソフト」を加味し具備した業者でなければ生き残れないのではと考えます。

それではその「ソフト」とは何かということですが、材工とも、販工とも言われるものもその一つであるかも知れません。

今から21世紀に向ってこれが何であるかをお互いに希求していきたいものだと思います。時間もだいぶなくなってきましたが最後に我々の業者も他業界共々行政に左右され、世界の為替に左右される中で今日を見、明日を見ながら進まねばならないと考えます。

2年前の昭和60年9月に1ドル240円であった為替が今日今頃は130円おそらく120円との円高基調もそう先の話でもないかも知れません。

輸入合板もその一つでありましょう、もしも21世紀に1ドル100円にでもなった場合、どのような影響が我々建材流通業にエフェクトするのかよく分らないことではありますが、さけて通れない問題かも知れません。

未熟者の私でありますので、皆様にお教え頂ければ幸甚でございます。

とりとめない話になりましたが、過去・現在・未来の建材流通業がどうあったろうか、又あるであろうかの一端を述べさせて頂きお役目に変えさせて頂きます。

#### ＜中川理事長＞

次は木材加工と建築業をやっている、組合としては一番川下にいる葵建装の橋本社長にお願いします。

#### ＜橋本＞

私のところの会社は、この10月で18期を無事終えました。

まず最初にわが社の18年を振り返ってみたいと思います。

当初木材工場団地に工場を建設した時は、鉄筋のマンション等の住宅の造作材の加工をする事でした。木材の有効利用と現場での省力化をめざして、加工を始めた訳です。

当時建築の現場といいますと、ゼネコンが現場に材木屋から木材を買って搬入する。そこへ大工さんが来て、1階に機械を持ち込んで加工をし、それを取り付けるという状況でした。しかし騒音の問題、ゴミ処理の問題、工期短縮という事もあって、工場加工材を搬入し、現場では取付けるだけにするという動きが出て来た時期でした。

それでわが社が現場へ加工材を搬入しましたところ数日後、問題が起こりました。現場で沢山不良材が出たのです。

①この木は取りつけた後で曲がってくる可能性がある。②この木はカスリ(米トガのヤニつぼのこと)があるから、検査で取り替えさせられる可能性がある。という主に二つの理由で沢山ハネてるのです。「どうしても使えというのなら使うがその代りに、もし後で取り替えさせられた時は取りはずし賃と取り付けの大工賃を出してくれ。そしたら使ってやってもよいよ」ということです。

こういう事で現場に呼びつけられてばかりいたのではおもしろくないので、それならうちで施工までやってしまおうという事になりました。

それで今後は、ゼネコンと材工1式の契約をする事になりました。ここで又一つお金の事で問題が起こりました。つまり $1+1=2$ だということです。

1というのは材料(加工材)、もう一つの1は、大工賃です。購買部の予算は材料代と大工賃だという事です。しかし我々は図面を書く、現場に打合せに行き、現場管理をし、不良品の取替えは勿論、大工の切り間違いも負担しなければならない。10階以上は荷上費もプラスしないと材料が上の階へ上がらない。そうしたいろいろな経費が要るから $1+1+\alpha$ をもらわないとやっていけない。ゼネコンは結果的には、追加の材料費とか荷上げ費は後で出費してるのですが後で分った事だけでも、そうした予算は現場の予算に入っていて本社の購買部の予算にはない訳で、そういった経費を認めてもらう環境になるのに数年かかりました。

又葵建装にまかしておけば安心だ、現場の管理者も1人少なくとも済む、1割か1割5分高くても葵にまかそうと言ってもらうのに2年程かかりました。

次のわが社の転期は1戸建木造住宅の造作材の加工を手がけた時です。

従来は、土地を造成してその土地を買った人が各々家を注文して建つという事が多かったのですが、国土法の改正によって、土地を造成し、それを売却する時、一定以上の利益を取る事が禁止されたために、ディベロッパーが土地の上に建物を建てて(その建物に利益をのせて)売らようになってきたのです。そうすると部材が規格化された住宅が大量に一斉に建てられるようになりました。そこで又、規格化された大量の良質部材と工期短縮、ゴミ処理が少なく済むようにとの要求が高まり、工場加工材に対して需要が起った訳です。

しかし、ここで又1つ困った問題が起きました。

$1+1=1$ の予算しかないという事です。材料費+加工賃=材料費

つまり、加工材はほしいが、その費用の出る所がないという訳です。大工さんから差引くと手取りが減るので引けない。(加工材を使用したいというのは、請負業者の要望で、大工の要望ではない)しかし、将来はぜひ工場加工材で施工するという事にならねばならないという事で、費用の半分は大工さん持ち、半分は施工業者持ちという事で試作品を納めました。その結果、大工さんは大変喜んで今後はぜひ加工材で入れてくれ(分がよくそろっていて仕事もしやすく仕上がりがきれい)という事になった。

加工に必要な電動工具類も売って小使いにしまった大工さんもおり、その後、加工材を納入せざるを得ない現場の状況になったようです。加工賃も2年位かかって予算化がはっきりしました。

今では、マンションの造作材の加工より一戸建木造住宅の内法材の加工の方が1ロットの数量が多い現場も出る程、一戸建木造住宅で工場加工材を使用するという事が一般化してきました。

現在わが社の営業内容は、木材の造作材の加工(プレナー及び仕上げ加工に加えて寸法カット留加工クギ穴あけ1setの梱包まで)と造作工事木造戸建建

築工事増改築工事を行ってます。18年の間に少しずつ方向転換をしてきたと思います。

この18年間に多くの同業者が倒産し、又撤退していきましたが、わが社が今日まで生き残れたのは、いろんな事がありますが、大きくは2つあると思います。1つは専業であったという事です。受注競争はほとんど価格競争ですが、副業でやってる所はドンブリ勘定が多く、本業で儲けて工事で損をしているのが我々から見ると目に見えているのに安い値段で請負っていく。

副業である為に損をしているのに気がつくのが遅くなる。気がついて、やっぱりやめようかとなる。2つ目は現場別の採算がしっかり出来ていたという事です。

仕事をする事が優先であって忙がしくしていれば儲かってると勘違いしている業者がいかにかかった事か。

高層住宅の荷上げの費用、柱、敷居鴨居等の養生費、現場常駐者の経費、不足材補足材の費用、などを考えてないような安い価格。中には、どう考えても材料の $1/3$ 位は盗んで来なければ合わないような見積り書が出ていたり、(結局、見積りする際、木拾いをしていない。いろんな経費を甘くみている。材料の仕様基準、検査基準などを理解していない為に、こんな値が出るのかなあと想像せざるを得ない。)だからわが社ではそういう会社と面と向っての競争を極力避けてきました。

- ・倒産するのが分っている会社との競争はしない。
- ・副業でドンブリ勘定をしている会社とは競争出来ない。ということです。

今、木材業界はフォローの風が吹いておりまして、自然志向、本物志向、木材再発見ということで非常に需要も増えています。

堺屋太一さんの話によりますと工業化社会は終り、次なる社会は知価社会の到来だということです。工業化社会というのはいわゆるエネルギーをどんどん使っているのが高級品ということでお菓子にしても何重にも包装してあるものが高級品だ、知価社会になると時計でもストップウォッチもついているアラームもついている、水深100mも潜ることはないのにそれでも水深100mの防水もできてある。又世界の時間がわかる世界時計がついているというのが知価社会での高級品だと。

そうすると我々の木材も今、そういうフォローの風が吹いているが、こういう知価社会では今までの使われ方、あるいは今までのような供給の仕方では受け入れてもらえないだろうと思われれます。まず狂わないとか(これは乾燥をもっと徹底しなければいけない)腐らないようにする(これは防腐をやる)あるいは強度計算がすぐ出来るようにする。それから鉄やアルミに食われているのはそういう強度計算が出来ないからです。そういうものをもっと誰にでも分かるような表を作るとかしないと今後受け入れてもらえないだろうということがあると思います。

それから構造材の刻みの機械加工も盛んになってきました。

私のところの造作材の加工もそうですが、機械が良くなったのでコンマ何ミリの精度で出来るようになってきました。

しかし木材そのものが伸び縮みする訳ですから取り付け方法を考えると、逃げをとるとかによってそれをカバーしていかなければいけない。それにはこれから我々がもっと木の性質を知っておかないと対応できないんじゃないかと思う訳です。それから先人の知恵といいますか、そういったものも、もっと勉強してやっていく。たとえば刻み加工の場合に墨を打ちますが、その墨1本あるいは半分を残すのか、おとすのか、あるいはフローリングや、羽目板のようなものは裏をぬすんで伸び縮みしても表面がすかないようにするとか、そういったものも加工の中にどんどん取り入れていかなければいかんという感じがしておる訳です。

次に、我々の業界の今後という点ですが、私のところの仕事はまだまだプレハブ化率といいますか、工場での加工比率を上げて現場での省力化を図るところが沢山ある。今、うちで一番加工度が高いのはいわゆる寸法カットし、とめ加工してそれからキリでくぎ穴をあけてダンボールで梱包して現場へ出荷するというのが一番進んでいる訳ですが、それが今は全体の2割にもみえない訳です。

今後、殆んどのお客さんが、そこまでの加工を要求してくれば住宅着工に関係なく工場の方は非常に仕事がでてくる。工期短縮とか管理費を節約するとかいうことによってでてくるメリットに対して代価を払ってもらいやすい時代が21世紀ではないか、この間アメリカへ旅行した時もアメリカはインテリアデザイナーというのがありまして、家一戸の色決めとか応接間をどういうセットにしようかというような相談にのってお金を稼いでおる。日本ではそういう相談はただで出来るんと違うかという発想ですね。だからいろんなコンピューターのソフトにしても海賊盤が一番出回るのが日本です。

ソフトといいますか、目に見えないものに対してお金を払ってもらいやすい時期が21世紀だと思う訳です。

それで21世紀には大きな変化が来るだろうというのが大方の見方なんです、しかし21世紀になったその日から急に変わるという訳ではない。そうするとどういふことを今からしておかなければならないかということですが、私はやっぱり今の体力のあるうちにしておかなければならない事を5つあげますと、その1つは女性の戦力化です。そのためには女性が働きやすいようなシステムを作り出すとか勤務体制をつくるかということも考えておかなければならない。2つ目は多品種小ロット化がもっともっと進んでくると思うんですが、これは設備が多品種小ロット生産に対応できるものにしていくこと。今の木工機械は全部歩決めとか刃物は手で合わせていますが、コンピューターのボタン操作で何番の加工ということを示すと、その機械がその寸法に自動的に動くというのがおそらく2年以内位に出来ると思う。そうするとセット替えの時間が非常に短かくて数秒で済みますから少々の小ロットでも対応できるようになります。でそうした設備をする事とそれを使える人材を養成する事が大事だと思います。

その次はコンピューターを使ってOA化による合理化というものもあります。

ハードはお金で買えば済みますが、書類の流れだとかあるいは社員のそれに対応する勉強だとかあるいは取引先まで含めて、そういった処理に対応していくとなると日数もかかるから早く手掛けなければ間に合わないと考えてます。

少数精鋭、すなわち多能工の養成も大切です。21世紀は少なくとも1人が3つの仕事を出来るようにしたい。電話を聞きコンピューターを使える、経理も出来る、ワープロも打てる、リフトで出荷して納品書も入力出来る。

どういふことが起こるか分からない中で一番大切なのはやはり人材だと思います。人材の豊富な会社はいくら豊富でもその含み資産は決算書には出てこない、従って税金もとられない、だから21世紀に対応する一番の資産というのはやはり人材じゃなかろうかというようなことを思っておるこの頃です。

協同組合に対する期待ということにも関連するんですがそういった人材を養成するために協同組合に期待しております。

ウッドリームで我々は勉強し、互いに研鑽し合い21世紀への生残り作戦を練りたいと思っています。



#### ＜中川理事長＞

皆さん、いずれもベテランで予定した時間内でお話ししていただいたわけですが、短時間であったため、話したいことが話せなかった点もあるのではないかと思います、ここで一応皆さんのお話をまとめてみたいと思います。高島さんの所は半製品から製品化にしていかなければいかん。貝本さんの所も構造計算のできる商品作りをしていかなければいかん。中川(博)君は末端の需要者のことを良く理解する必要がある。そして笠井さんは、ソフトをこれからどうしていくかということが問題であるとし、又橋本君の方も知識に対して金のもらい易い時期だということですが、やはりこうやってみると工場団地は日本の木材業界の中でも随分進んだ人達ばかりだなという感慨がします。ということは末端のことを本当に理解していきなげらんという意欲が非常に強い訳ですね。木材業界で今一番悪いことは川下作戦ということをおるが、現実に川下作戦というのはどういふことかということを知らないで言っているところが非常に多い。しかし今日5人の人達の話を知っているとそれぞれ足を地につけてその上で末端と、こういう話ですから14年先はちょうど工場団地が40周年を迎えている頃だと思いますが、もちろん私はその頃はもうおりませんが、本当に安心していけるなという感じをうけました。それで今日皆さんに参資料(別添)をお配りしましたが、1番上は49年の4月から今年の1月までの各々月末の価格です。それで表の見方が非常にややこしいんですが、一番左側にコンパネの価格が入っております。右側の㊶というのはこれは米トガの値段で一番上が6万円になってますが下が1万5千円になってます。それからその次に同じ目盛りの下に㊷というのが四角印で囲ってありますが、一番上が17万円、下が8万円、これが桧の価格です。それから一番右端に㊸という欄がありますが、これは杉の小巾板の値段で一番上が7万5千円、下が3万円と、それぞれABCDEによって値段の設定場所が違います。だから、これで見ると、㊸は桧ですが、桧の方が杉より値段が低いのかと質問をされる人があるんですが、

そうではなくて桧はここでは9万円になっておる。杉はここでは5万円になっておると、こういう設定の仕方ですからご注意ください。この間の暴騰はここまでいっぺんに上ったんですね。2カ月の間にドーンと下りまして今又この辺へ今日現在15日間の間にまたこれだけ下っております。合板もこれぐらい下っている。

為替の値段も今日現在は15日間でまた下っております。それで先ほど東部木材の高島さんは建築着工数と木材の使用量とは非常にパラレルに平行して動いているというお話がございました。量についてはその通りですが、木材価格については建築着工数とは全然合っておりません。この私の1枚目の表と3枚目の建築着工数と比べていただいたらわかると思いますが、たとえば昭和55年の3月頃に一番ピークになっております。しかし、建築着工数は55年は1,268,000戸ということで建築着工数とは必ずしも一致しておりません。また、強いて言えば為替の値段の方が木材価格には非常に影響しております。今回の場合は為替は下っているのにかかわらず暴騰した。これは無い物上り、特に米材は約3ヶ月間のストでありますとか、あるいは今年になって梅雨の間は大体山の方も切らない訳ですが、そういう時に大量に需要が出たということが価格に影響した訳です。だから、そういう話をしていますと時間がとてもありませんので省きますが、建築着工数と木材価格は一緒になりません。別の動きをします。

昭和58年の頃、日経ダウ平均に0(ゼロ)をつけた数字が米トガの柱の値段と全く同じという現象が1年半位続きました。日経ダウ平均を見ていたら米トガの価格に全く同じやなと思った時期がございましたが、株の専門家にその話をしましたらそれは中川さん、間違いでそんなことは絶対ありえせんわと言っていました。果して今日経ダウ平均が2万円とすると0(ゼロ)をつけたら米トガの値段が20万円になってなきゃならんということですからやはり株屋の専門家やな感じがいたしますが、そういう時期もあった訳です。だから木材価格というのはそういうようにお考えいただいた方がいいと思います。それから建築着工数によって建材の動きが変わるとあるいは製品の動きが変わるというお話がありました。

63年度は今年と同じ位に行くのではないかと、もちろん今年度は年次でいくと162万戸、年度でいくと170万戸位になるのではないかとというのが最近の定説になっておりますが、来年度はそれまではいかないのではないかと、大体来年の5月頃が転向点になるのではないかとというような話が最近定説になりつつあります。

昭和65年には110万戸に減るのではないかと、あるいは極端な人は85万戸位になるのではないかとというミサワの社長のような話もございます。しかしこれは住宅については政府の不況対策として出てくる訳ですから、先ほど笠井さんも話がありましたが、政府の方針によってどうなるかということが非常に影響してきます。だから一般の景気が大体午前9時だろうか、木材はもう私は2時頃だと思いますが、一般の景気は午前9時だという話がございましてこれが3年の間にグリーンと景気が良くなってくると政府はいっぺんに住宅着工を締める

方向に出ますので、そうなりとやはり100万戸前後になるのではないかなという感じがします。しかし、そうだからと言って木材業界全般が悪い訳ではありませんので、それを見通しながら我々は勝ち残っていく方策を講じなきゃいかんのではないかと思います。

後7時45分まで約12.3分でございますが、今まで話の中で言い足らなかったこと、又皆さんの話を聞いて、もう一度言いたいというようなこともあろうかと思っておりますので補足して説明することがあればお話し願います。

#### ＜高島＞

先ほど私は製材のことで大変悲観的な話をした訳ですが、製材が全般的にあかんというのではなくて、つまりその対応策をいかに取り入れていくかということがまず問題であるということ再度ここで念のために申し添えておきます。というのは先ほど私は製材というのは非常に地味な商売であり、ひとつも潤おっていないという表現をしましたが、私、この業に携わっておって今だにこの業をやめたいという気はないです。ただ今扱っている原材料がたまたま私が山を持って自分でその原材料を手はずできるという状態ではなく、いわゆる一方通行の状態であるがために今後どういうふうにしなればいけないかということが我々の大きな課題であるということ念のために申し添えておきます。

#### ＜貝本＞

私も時間がなくて又話の内容のつながりがうまくいかなかったもので言い忘れたこと2.3ありますが、その一つは先ほども言いましたように構造用大断面集成材とかいろいろ5つの分野があるんですが、構造用大断面集成材に関してはもう日本国内だけじゃなくてアメリカはヨーロッパあたりから非常に価格競争も出てきており、おそらく今後ますます激化していくんじゃないだろうかと思います。たとえば62年の4月に集成材に関する関税は20%から15%になりました。おそらくこのままでは終らないと思います。将来的には10%とかになっていくんじゃないだろうかと思います。そうなりますとアメリカなんかから日本向けの輸送コストというのが非常に安い、たとえばヨーロッパからだったら非常に高いんですが、アメリカからであれば日本からアメリカ向けは、たとえばコンテナ価格ですと40フィートが2,000ドル位だと思います。

しかし、アメリカから日本に来るのは1,000ドル足らずで来ますので、1㎡換算しますと㎡3,000円～4,000円できます。大阪から九州まで行く値段だと思います。だからそういうようなことで非常に集成材というものに関しては国内だけの競争じゃなくて為替との兼ね合いもいろいろ考えながら外国とも競争していかないといけないというようなことになってきております。又、もう一つ、日本独特の化粧張造作用集成材というものに関しては先ほども橋本さんがおっしゃっていましたがやはり生産量の調整を含めまして少量生産体制をとって行った上で多くの種類をやっていかないと、又それをやることによって納期を短縮してコストダウンをはかるというふうな非常にこれから先努力をしていかないとやっていけないじゃないかと思っております。

### ＜中川(博)＞

私、さきほどお話した時に部材の統合化とか規格化とかいう話をしましたが、他の方がこれからは高級化の時代であるとか多品種少量の時代であるとかおっしゃったのと合わないと思解される向きがあったらいかんで申しあげますが、私は高級化であるとか多品種少量になるのは当然であたりまえだと思っております。お客さんのニーズがそれだけ増える訳ですから。しかし、たとえば皆さんが乗っておられる車がスポーツカーであったり乗用車であったりするように外見が変わってもいいけど例えばトヨタの自動車のボルトも、日産の自動車のボルトもこれぐらいは統一してもいいんじゃないかと思う訳です。そういうことを統合化とか統一化と言ってる訳です。それはごくあたり前のつもりで言っておるからひょっとして誤解される向きがあるかもしれないので、これもはっきり思っていることですが木造住宅についてははっきり合理化されると思います。いろんな形で家を売る人、それを建てる人、それから我々のように材料を売る人、それからその材料を作る人、それぞれが費用を節約する方法で合理化されると思っておりますからその合理化のあまりに10軒あった材木屋さんが5軒になる可能性はあると思います。しかし少なくとも日本人全部が全体でみれば得をする方向に行くということははっきりと言えます。そのことと高級化、多品種少量と相いれないものとは違います。全く相いれるというふうにご理解いただきたいと思っております。

### ＜笠井＞

時間もあまりなかったものですからよくご理解頂けなかったと思いますが理事長もおおせの通り建材流通業者の発展は、どれだけ家が建つか、どのような家が建つか、どのような商品を使って建てられるのか大きく左右されるものと思います。貸家が建てばユニットバスをはじめとして貸家向きの商品が生まれ、店舗のデザインの変化が直貼り商品を促進しました。変化することのみが唯一の真実であるとすれば業界も応変策を考えていかなばならないでしょう。

プレハブのシェアが20%を越えればどうなるのか、2×4の住宅のシェアが10%を越えたとき、どのように応変したらよいのだろうか、建材流通業としての私も無い知恵を出してガンバラねばと思っています。

### ＜橋本＞

とくにございませぬが、話の中で先人の知恵をもっと知って木材の性質ももっと勉強しなければいかんという話をしたんですが、先日「住宅と木材」という本を読んでおりますと昔は火事だということと大工がとんで行ったもんやと。なぜかということと表向き手伝うためにとんで行くんだけど、実際はその火事でどこが先に燃えてどういう火の広がり方をするんかと、それをどうしたら止めることができるかというようなことの勉強のために火事場へとんで行ったものだ。今の火事の状態を見ますと、まずアルミサッシが溶けてガラスがポトンと落ちる。ガラスが落ちるとそこから火が何十倍にも広がる。そんな訳でアルミサッシみたいなものは住宅に使うべきものと違うということが書いてあった。

そんな悪いアルミサッシを木製に切り替えないというのはやはり我々の怠慢

でしかないと思う訳です。

それから鉄骨の住宅は鉄が熱でとけてけがをするから消防隊員は中へ入らないようにしよう。しかし表からわからんから普段からこの建物は鉄骨ですから火事になったら「消防士進入禁止」というマークをつけたらどうやというふうなことが消防署の中で現実に言われているらしい。

このような事を読んだり、聞いたりするにつけ、我々はもっともっと日々の勉強をして、木材復権の為の活動をしなければと反省するこの頃です。

### ＜中川理事長＞



それでは後半の第二の問題に移ります。後半は木材団地の21世紀はどうあるべきかという木材団地サミットの会議ですがこれは木材団地だけの問題としてではなく、大阪の木材業界はどうあるべきか或いは東京の木材業界はどうあるべきかということでもあるわけです。21世紀に入った直後、木材団地は40周年を迎えるわけですが、いまから14年前の昭和48年の創立10周年の時は、組合員が30社余りで、ちょうど木材乾燥工場が竣工した時であり、未だ全組合員の工場が建設されていない時期でもありました。団地内の道路も十分舗装されておらず、ゴム靴をはかないと団地内は歩けないという状況でして、漸く48年の後半になって団地内中央大通りが完成したということです。

そういう状況を頭に入れながら21世紀を考えていただきたいと思っております。それでは先程の順序に従って高島さんからお願いします。

### ＜高島＞

木材団地の21世紀ということなんですが、私はたまたま2年前にこの団地に移転してきた訳です。

この大阪では平林地区とそれから岸和田と当美原と、この3つがある訳ですが、もう皆さんもよくご存知のようにこの美原が一番活気があるし活発に団地として育成されている。それで私は21世紀を考えた時にこの木材団地はどうなっているだろうかということに対して5つのテーマについての考えを持っている訳です。と申しますのは現在50社の企業がある訳ですが、この50社の組合員それぞれがそれぞれの業種の中にあってはトップのクラスにあるかと思われまます。この組合員がまず第1に自分の企業ももちろんですが、この木材団地がどうあるかということはまずこの団地に対しての前向きの姿勢がなければならないと思っております。

私、今散見してみるにまだまだ前向きの姿勢で全組合員がこの団地運営に対して動いていない面があるように思われます。

この点をまず第1点として申し上げておきます。それから第2点としては先程、理事長がおっしゃいましたが、14年先でございませぬので我々も実際に14年先に自分の企業が健在な立場にあるかどうかということがまず問題となる訳です。ということは現在の組合員のたとえばこの団地役員等が、その14年先に健在でリーダーとしてやっていけておるのかどうかということはまず役員の構成とその指導、教育の面、そういうことが、大きな問題になってくるのではないかと。それから第3点としましては、この団地には相当の土地がある訳です。

たとえばガソリンスタンドですとか人乾工場ですとか、それから近く予定されているDIY店ですね、この団地の今ある土地の有効利用というものが、あえては組合運営の大きな資金源になる訳でございます。

この資金源が安定した資金源にならないと我々木材団地のたとえば組合員の中にこれだけの社員が沢山おられる訳ですが、その社員の福利厚生施設等についてもその資金源から安定したものがあればいろいろと福利厚生施設等も利用出来るわけで、そうすることによってこの団地が発展するであろうということとでいわゆる土地の有効利用、これが第3点でございます。それから第4点でございますが、現在50社全部満タンで全然スペースが無い訳です。しかし、今後我々木材業界が動いていく上においては必ず異業種と申しますか、たとえば鉄工であれアルミであれガラスであれ、我々が木材業として生きていく上において、その異業種との交流が必要になってきます。ということはそういう異業種が入ってこれだけの第2団地と申しますか臨接地区にそのようなスペースをまず我々が手当てをする必要がある、又はその異業種だけでなく現在木材業界の優良企業を誘致する意味においてもいわゆるキャパシティを拡充する必要があるのではないかと、これが第4点でございます。それから第5点は先ほどからもいろいろ話があるんですが、いわゆる木材業界というのは今までわりと先行投資がされてない業種だけにたとえば建築問題にしても鉄とか他のものにいろんなものが出てきておるといことはそうそうたるこれだけの力のある業種が沢山集まっているのにもかかわらず先行投資がなされていない。もちろんPRも含めてですが、そのためにはそういうことが出来る団地にならないと団地の発展もありえないのではないかとということです。

この5つを私はまず基本と考えております。もちろん一度にこういうことは出さないんですが、この5つの基本を基にやれば21世紀には美原の木材団地は日本中で第一の木材団地になるのではないかと、かように考えております。

#### ＜貝本＞



私も3つ4つ木材団地について考えております。それは、考えるというよりもどちらかというとなりよりの形になるわけですが、そういう意味で聞いていただければと思います。

1つは私どもの会社も皆さん見ていただいたら分りますように非常に工場が老朽化してきております。そういう面ではもう建替えの時期に入ってきておるといことです。私どもは幸いにも、この工場は3つの大きな仕事をやっておりますので、その中の1つの部門を減らしていても又どこかの地域に持って行ってでも建替えをしていこうじゃないかというふうに計画しておるわけですが、長期的に見ていきますとどうしてもそういうことで1つの仕事を他の地域に持って行くのだとかということを考えてしまうと最終的には工場が残らなくなってしまうんじゃないかということも考えられます。そういう意味ではこの工場団地として建替えするための用地の確保ということまで将来的には考えていかないと今、幸いにも50社がありますが、将来的には1社が全部工場移転してしまったということも考えられるのではないかと思いました。そ

れと2番目として、今現在非常に木材工場団地としては木材工場としての生活環境で成り立っていると思います。我々人間が生活する側には第1種住宅地だとかいろいろ環境のととのった場所を求めて住宅を建てていく訳ですが、我々木材を扱う業種の中では木材を扱うための先活環境、工場を動かすための生活環境というのがあると思うんです。

そういうものを今後も守り続けられる。又外部からそれを妨げられないような、侵されないような環境づくりということを考えていかないとだめではないかと木材業界がいづれこの場所から全て移ってしまわないといけないんじゃないかというような気がいたします。

もう1つは高島さんもおっしゃったんですが、福利厚生ということもあると思うんですが、もうひとつ私は木材団地として従業員の確保、将来的には木材業に従事していただける方というのはあまり増えていくような気配ではないんじゃないかというふうに思いましたんでそういう面では当然各企業で、いろいろマニュアル作りをされて従業員の確保ということをやっておられると思うんですが、木材団地として何かそういうふうな各企業に従業員を紹介できるようなこと、人集めというようなことも考えていった方がいいんじゃないかなと思いました。それともう1つ、これは具体的なことなんですが、木材乾燥工場につきましては他にも沢山の木材団地は施設があるわけですが、ひとつ私自身、私どもの会社とも関係があるので、木材乾燥工場につきましては日本産、外国産の国内びきの製材の人工乾燥ということの必要性がもっと出てこない限りは、今後の経営は非常に大変ではなかろうかと思っております。

外国では木材乾燥ということにかけては非常に進んでおります。日本に入ってくる木材原地挽（外国挽）の材料のうち、日本で乾燥が必要とされるものは、将来ほとんどと言っていいほどなくなるんじゃないかと思っております。だからそういう意味では国内で挽いた製材というものにしか乾燥の必要性がなくなってくるのではないだろうかと思っておりますので、これは21世紀でなくごく近い将来に何か考えていかないといけないのではないかとこのように思います。



#### ＜中川(博)＞

私が木材団地の21世紀に思うことはかなり観念的になります。

これはウッドリームに期待すべきことかも知れないけども木材団地が木材の権威になって欲しい。権威というのはオーソリティっていうのか、アカデミーというのかそういう権威になってほしいのとそれから木材に対する研究機関というかもしくは大学のような研究機関とからむようなものになってほしいという要望があります。具体的に例を言うとヤマハ音楽振興財団というのがあります。ヤマハが金を出して作ったものですが、ヤマハが自分のところで作ったピアノを売るために単にピアノを売るだけじゃだめということで、小さい子供もしくは大人になっても音楽をしたいという人に非常に早く音楽を身近かなものにするためにいろんな教育をしているわけですね。クラシックを教える時もあるればフォークもあれば、ジャズもあり、いろんなコンサートをやったりポピラーコンテストをやったりそういうふうなことを含めて最終的に自社のピアノなり



ギターなり楽器なりを売るような先行投資をしていくわけです。そういうものが木材で、木材団地の中で出来るもしくは木材団地へ相談したら出来るというようなものがほしいと思う訳です。今は単に「木はいいですよ」とか「心に木の香がしますよ」というようなことでやっていますが、もっと20才までの人にそういうものが具体的に分るような教育が出来ればと思っています。

私達が学校で木について教育を受けたことは、木は燃えるとか、弱いとかそれから木の建替は古くさいとか、ひどいのになったらアメリカの住宅というのは全部コンクリートだというふうに（今でもそう思っている人はたくさんいると思いますが）全く正反対で誤解して育ちました。これは鉄とコンクリート業界がプロパンガンドというのか宣伝というのか非常に行きわたったおかげだと思います。

今度反対に木材団地が正しい世界を我々も含めて次の世代のために教育できるような機関になってほしいと思っています。

トリスミの貝本社長が書かれた本に木材業界というのは大学に何も寄付もしなければ材料の提供もしない、金も出さない、だからもう大学で研究しないようになったということを書かれてましたけれども研究や教育にお金なり知恵なりを提供できるようなことになれば今すぐではないかもしれないけれど少くとも21世紀以降には我々の需要となって帰ってこないかというふうに期待しています。



#### ＜笠井＞

テーマが大阪木材工場団地の21世紀はどうあるべきかですが、現実的な問題と将来何を事業として方向づけるかの2点について考えてみたいと思います。

この工場団地組合は集団化事業として何が大切で何をすれば一致団結した運営が保たれていくかということです。基本的条件として全組合員50社のコンセンサスが最低必要条件となる訳です。

日本には沢山の工場団地があるわけですが、要は組合が維持していく最低条件が収益の安定だと考えます。

収益を確保出来ない団地組合は衰微衰退していつて統制がとれなくなっているのを見聞き致します。

当団地組合は現実的問題として、住宅地売却をしながら各事業の収益を加味して運営しているのが現状です。

25周年を迎えた当団地が21世紀への14年間で安定収益源をどこに求めていくか、一番大切な問題であろうと思います。

今、組合では毎月一回青年経営者研修会を行っていますが参加者は21世紀の2001年に経営者である人を条件としています。

昭和10年生れの人には2001年（昭和76年）には66才であるわけですからギリギリの線になります。その時になって何を組合運営、組合事業の中から後継者に伝承できているかという点も考えてみななければならないと思います。今振り返ってみますと昭和37年に組合員が美原の地に集まり高度化資金 利用により各社が自分のものとして土地を持ちました。当初からみれば25年経過して土地

代も約70倍になっているのではないのでしょうか、地価の値上げが建築着工に及ぼす影響が多いことは先刻述べた通りですが、別の角度からみて地価高騰が各会社の資産形成に大きくプラスしていることも事実です。

そこで当団地組合も21世紀を展望するならば、現在の団地組合の土地拡張もありますが、当団地組合は25年の歴史と加えて理事長以下各社の皆様の工場団地組合運営のノウハウが沢山あるし、持っていると思います。そこで当団地が21世紀に間に合うかどうかは別として第2工場団地の建設を考えてみたらどうかと思います。

当団地がスタートした時代の資金とは比べものにならない価格になっていますが適地適価で第2団地をさがして建設をしていくことが後継者、従業員に残してやれる夢の一つかも知れません。

50社の総意の下に進めれば、あながち不可能なことでもないのではないかと考えています。



#### ＜橋本＞

今、情報化時代ということが言われておりまして、情報化時代というよりも情報時代だと思うのですが、東京に非常に人が集って東京から情報がどんどん入ってくる。東京にはなぜそんなに情報があるのかということになると、人が集まるから情報が生まれるんだ。情報というのは人がいるところでしか生まれない。人が大勢集ってその摩擦熱のようなもので出てくるのが情報じゃないかという話を聞いたことがあります。情報時代にあって我々が生き残るにはウッドリームが情報基地になることが非常に好ましいのではないかと思います。情報基地になるためには人が集ってこなければいけない。だから人を集めるための方策をとればいいんじゃないかと思います。かつてローマ大帝国は外敵に滅されたんでなく内部崩壊だということが言われてます。いわゆる当時の為政者にイベントを企画する能力がなくなったから崩壊したんだという訳です。大阪は非常に地盤沈下して、なんとかそれを止めようということで21世紀協会が出来て、御堂筋まつりだとか花博だとか国際見本市会場を南港へ移転したりいろんなことやってますがこれは全部イベントをすることによって活性化し、地盤沈下を防ごうというのが今の関西復権の中心になっているように思うのです。まさに我々の木材団地もそういうふうないろんなイベントをして幸にも木栄会という強力な実行団体がバックにある訳ですから次々とそういうイベントを企画して活性化することが、21世紀に向けての生き残りではないかなと思う訳です。人を集めるにはDIY店も来年には開業するでしょうし、それから理事会で検討せということになりましたアスレチッククラブをやるとかあるいは今度中学校の教科に木工教室が入るんで、その先生を教育する機関をここへ誘致してくれば近畿のそういう先生が全部ここへ研修に来るやとかいうようなこともあります。何よりもこのウッドリームという素晴らしい施設がある訳ですから、これを十分生かして、もっと人を集め、情報を集めるというような役割をしてもらってはどうか。そうなる我々だけのウッドリームであってはいかんとする訳で、今、理事会でも検討されている財団法人にして大阪の木材業界

の人にも認識してもらい、もっともっと広い範囲からいろんな人に来ていただいて、いろんな研修会をしたり人材教育をやっていただくことを私は非常に期待しております。そういうふうにして人が集まり情報が集ってきますと情報があるから人が集まる、人が集まるから情報が集まるというようなことで善循環が出来てくるのではないかと。私のところも18年の間に単なる加工から増設改築工事までやるようになってきたのもいろんな情報を提供してくれる団体があり、勉強する仲間がおり、相談する友達がおったから新しい事を行なう時に決断出来たと思う訳です。

激動の21世紀に向けて方向転換がうまくいきますように。ということになりますと、情報というものが非常に大切な役割を果すであろうということです。ウッドリームの運営方法によって我々の企業も活性化するし、我々がうまくいくことによって組合も発展する。

この団地に多くの人と情報が集まってくる事を期待いたします。



#### 〈中川理事長〉

第1部、第2部両方に対するご質問をうけてそのあとでディスカッションをしようというつもりであります。ただ言いっぱなしでは本当に意味がありませんので私は先ほどからお話ししていただいた中でもうちょっと聞きたい、或は私はこう思うということをお話し合っていたきたい。今日は本当に内輪の会でも若い人ばかりでございますからひとつ自分でこういうことを質問しようということをお考えおき下さい。それでそれはうちの木栄会の会員とかうちの組合の方でなくとも大青協の方も今日は大分大勢おみえでございますので大青協の方のご質問も結構でございますのでどうぞそのようにご準備をいただきたいと思っております。

今、工場団地としてどうであるべきかということをお皆さん非常に簡明に項目だけをお示しいただきました。私自身も非常に参考になることが沢山あった訳ですがちょうどここで皆さんが25周年を迎えた訳ですから、実際にこの団地で工場を作りはじめたのは今から20年位前です。だから20年位前から15年前位にかけて工場を作った訳です。その後は新しく政府の方から、補助金を組合自身としてはこのウッドリームであるとか、やすら木であるとか、あるいは緑化工事であるとかいろんな点で補助金をもらっておりますが、各工場に対してはそれ以後、助成金を返済するばかりで、追加して助成金を受けていない。

今年ようやく、助成金を全部完済したので今度もう一度前と同じように中小企業事業団から助成をうけられないかという運動を今年のはじめからやっております。中小企業事業団もちょうど今のままでいくと貸付金と返済金を物理的に計算した状況にしますと7年間で返済が終るといような現状でして中小企業庁の方も中小企業事業団に対して2回目の融資をしてはどうかということをお考えた直後でございます。そのことを聞いてまいりまして、これはいけるなということで、そのうちの27%は大阪府が出してくれる訳ですから中小企業庁がいくら出すと言っても府がうんと言ってくれなければ具合が悪いので、早速その足で大阪府の団体指導課へまいりましたら国が出すんだったら出してあげる

でというようなことで、それじゃ中川さんどれ位の金額いるんやと、急に聞かれたもんですから即座にちょっと多い目に言っておいた方がいいと思って実は50億位は要るんじゃないでしょうかという話をしましたら府の担当者もまんざらでもないような顔で、それ位ならやっただけというような顔でしたからこれはしめたと思って直ぐに理事会へかけた訳です。その後いろいろなことを聞いておりますと、今年は62年でございますが63年、64年はちょうど大阪府の融資の対象のない時期でございますが65年から後は対飛行場の関係でその周辺にいろんな団地が沢山でてまいります。大阪府としても昭和65年以降は満タンの状態にして、65年からやってくれと言ってもちょっと受けられにくいようで、63年と64年は空いているから府としてもその間に下げると、65年にもらいにくいから今の間にやってくれるんだったら大いに歓迎やということが具体的に分かってまいりました。それで皆さんに数日前にもとりあえず報告してくれということで報告をした訳ですが、ざっと見積りは皆さんからの合計と組合の共同事業がこれ位あるんじゃないかということをお合せしますと35・6億になったということでしたから50億もまんざらでもなかったかなというような気もします。まあひとつ先ほど笠井さんからもお話しがありましたようにそれだけの設備投資を組合がやってなかつそれを償却しながら借入をそう増やさずに運営していけるかどうかということについては十分考えなければいけないと思っております。いわゆる片一方で採算性のことを考えながら片一方で先ほどから皆さんおっしゃったように組合自身がこの団地の皆さんを引っばっていくとか、団地の組合員のために利益になるような仕事をどの程度までしていけるかというようなことについてはまだまだ考えなきゃならんところはありますが、この際それぞれの会社でもまたとない機会ですから、今回をはずしますとまた15・6年は助成がうけられないということでございますので、今回は前の時と違ひまして、多分5年延長されて、期間20年で2分7厘という非常に安い金利の借入が65%うけられる訳です。今のところ約22社が手を上げてくれておりますが後4・5社位はおられるのではなからうかと思っておりますので、ひとつ今日来ていらっしゃる人の中でまだお手を上げてない方はどうぞ遠慮なく良くお考えいただき、この際でございますので、63年、64年にまたがってですから65年3月までの間に工事が竣工しないといけませんので良くお考えをいただきたいと思っております。



企業を守る損害保険のことなら

(株)大阪木材団地サービスへ

各種 火災・傷害保険を取り扱っております。

南河内郡美原町木材通四丁目1番1号

大阪木材工場団地協同組合内 tel 0723-61-2670~1

木材価格の推移 (昭和49年4月末日以降～62年10月末日迄) (文中の数字、「木材価格」の数字は、6月～10月平均)

- ① JAS121、合板(コンパネ)月末大阪問屋卸価格1枚当たり (49年4月1,200)
- ② ヒノキ(紀州産)長さ3m10.5cm角1等品東京卸価格 (49年4月m<sup>2</sup>126,000円)
- ③ 杉小幡区(東北産)長さ3.65m厚13m幅9cm1等品東京卸価格(49年4月49,000円)
- ④ 米樫(カナダ産)長さ12~12呎4 $\frac{1}{8}$ 面カンナ掛け東京卸価格(51年12月m<sup>2</sup>36,000)
- ⑤ 為替対赤円

