木と建築で創造する共生社会実践研究会

A-WASS 事務局長通信 第 5 号

http://a-wass.org/

会長　長澤　悟　　編集　花岡 崇一

A-WASS　二宮木材（株）訪問感想

11 月 22 日、長澤会長、二国運営委員、花岡で二宮木材（栃木県那須塩原市）をお訪ねしました。二ノ宮泰爾社長にご案内頂き、第二工場、本社工場、旧本社工場、原木置場で詳しくお話をお聞きしてきました。二国さんが報告します。

本社工場
1951 年 7 月設立

第二工場
2004 年 3 月操業

1) 一言：製材業の本質を的確に認識し、忠実に順序立てて実行されており、素晴らしい経営をされていました。
2) 製材業の本質とは？
「形を変える業。丸い丸太を四角い建築用資材に変える業。高く買って安く売り、儲け続ける経営が理想」
3) ポイントは以下の点

－1－地の利＝高品質なスギ原木がある地域

「少ない積雪量、適度な温度・降雨、少ない風水害」と恵まれた気候条件を基盤に適切な施業を藩政時代から行って来た林業地域。その地の利を生かして他地域では真似の出来ない商品群を作る。（県東北部「やみぞ」地域。高齢級の材をやみぞ美人と命名）

－2－主力商品の絞込み＝スギ KD 平角、2004 年操業開始の第二工場

年功材（60－100 年生）の高齢級材に絞り込み、E70 が 95%以上と言う強度性能を生かして「JAS 機械等級区分・表示 KD 構造材」を専門に、低コストで量産出来る第二工場を 2004 年からスタート。長さも 3－6M を常時製材、6M 超も特注対応。（グレーディングマシンによりヤング率・含水率を測定し、等級区分をしている）

－3－粗挽き乾燥材で大量保管＝あらゆる単位・納期にも対応する

１本単位木拾の邸別出荷から大量まとめ出荷まで、単位Ｘ納期に答えられる体制を取り、「オンリーワン業者＝他社では間に合わず二宮木材に発注するしかない状態」を創り出している。

（注：一般的な桁・梁無垢材は中国木材の米松 KD ドライビームが市場占有率５割。中国木材のやり方も二宮木材と同じで米松平角ではオンリーワン業者。九州・呉・茨木等で国産材製材業を進めています）

－4－高齢級（中目材以上）の金歩留りアップの為にスギ無垢内装材へ

中目（20－28 ㎝）材以上の高齢級材から平角を取った後の側板の価値アップ（お金歩留まりアップ）の為に KD 羽目板等の「内装材」分野に進出しており、平角同様に KD 原料材の大量在庫→実加工等の最終加工まで施し→塗装まで自社で行う体制を取っている。その為に 2009 年に本社工場を移転し、最終加工体制を取ると同時に次のステップの為の製材ラインを残し、丸太の選別ラインも設置。

－5－絶え間ないコスト削減策を実施＝バイオマス＋山から全て買付

社長本人がボイラー技士資格を取り、自社原材料をベースにしたバイオマスボイラー＋発電を取り入れている。又、原材料の安定的確保の為に、大径木特殊製材用の古い送台車付き帯鋸やバタ角にしかならない小径木用のキャンター、通常のツインバンド鋸と、山から出て来るであろうあらゆる種類の原木に対応出来る「製材機械群」を本社工場に持ち、大量の乾燥窯（高温＋中温）とプレナー、モルダーと言う仕上げ機械＋仕訳・結束機械も揃えて何にでも対応可能な状態にしてある。

市場や造材業者からの原木買付のみならず、自社で立木を買付、自社伐採造材も一部始めていると聞いており、その対応策は出来ている。

－６－次のステップの狙いも明確→次は KD 羽柄

次のステップの狙い処もはっきり認識されており、KD 羽柄材だと判りました。競合品輸入材の状況や国内競合業者の動きからすると、二宮木材さんの狙いは正しく、来年中には第三の主力商品が出来上がって来ると思います。更にその後は KD 羽柄材の生産過程で出て来る材料から「無節横剥板、所謂フリー盤」と進むと思われます。

4）製材業者が高く買って（売り手の山が持続可能だと思い、他社よりも高く買ってくれると思われる様にし）、安く売って（買い手が他競合品や競合社よりトータルで安いと感じ、オンリーワン供給業者だと思われる様にし）製材業者二宮木材は儲け続ける為には後一つ、
優秀な人材を確保しなければ続きません。見学していた間、工場内で若い人達が張り切って動いておられる様子を感じたので大丈夫だろう、と思います。それでも新人確保が難しく中国人を雇い始めようとしておられる由、着実に進化して行かれる事を期待致します。

P.S.先日山形県新庄工場を訪問した協和木材のポイントも列記して置きます。

－1－元々は南福島で国産地松等の専門工場、
関東・東北で「オンリーワン地松業者」

－2－2006 年に「地の利」を生かしてスギ無垢 KD 柱量産工場開始
2015 年スギ原木消費量 300,000m3

－3－2012 年スギ集成材工場開始

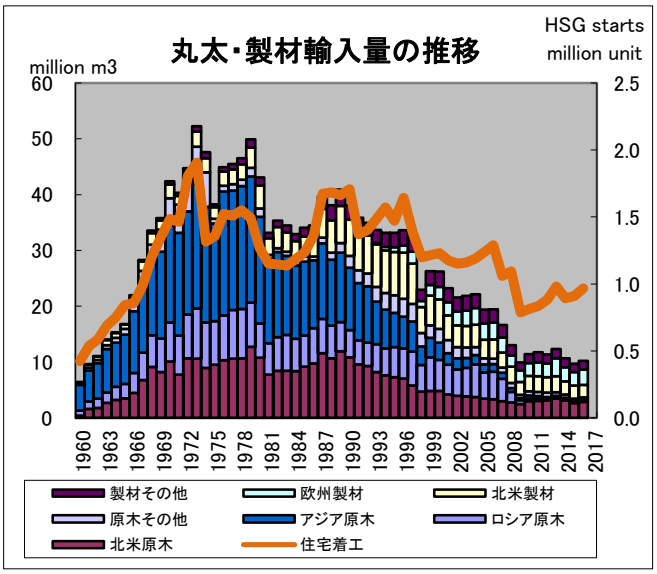
－4－2017 年新庄工場（スギ集成柱材）開始

お問い合わせ先　二宮木材株式会社　TEL０２８７－３６－００５６
パンフレット、製品見本は A-WASS 事務所に展示してあります。

戦後外材小史（連載３）

Ⅲ「1992 年～」・・欧州材の輸入

欧州材の本格的輸入は1992年に始まりました。きっかけはウッドショックによる北米材の価格高騰と欧州通貨体制崩壊による為替レートの激変でした。ドイツマルク以外の弱小通貨が大幅に切り下がり、北欧での木材価格が円に換算すると半値近くになりました。そして底流には、日本で大工不足から在来軸組工法の住宅用材に機械による刻みのプレカット化が進み、未乾燥材では精度が対応できず乾燥材（あるいは集成材）が求められていた事です。



花岡　30 代の二国さんが三菱商事で活躍されたのはこの頃ですね。担当した欧州材輸入の様子を話してください。

二国　当時日本は不動産バブルの絶頂期でした。「ウッドショック」により国産材復活時代の到来か、と感じさせる時代でもありました。一方欧州は通貨危機によって経済は不況に陥り、木材も需要が激減し、工場閉鎖や倒産が続出していたのです。欧州業者はバブルに酔っていた見知らぬ極東の日本に向けて、生き残りをかけて輸出を始めたのです。

花岡　企業同士の取引が当たり前な木材製品貿易で、見知らぬ者同士の新しい取引というところに商社の出番があったのですね。

二国　欧州材売り込みの先頭に立っていたのは、当時若干 30 歳代半ばの人達でした。Enso 社のような巨大企業であれ、Schweighofer 社のような独立企業であれ、日本と欧州を頻繁に往復し、大きな組織を動かし、日本の需要に合った商品を作り、販売したのは若者の工場長や販売責任者たちでした。国際携帯電話とラップトップパソコンを持ち、欧州から全量乾燥材を売り込みに来たから話が早かった。問題があればその場で携帯電話を使い現地と話し即断即決、遅くとも翌日には結論を出すことが出来ました。それまで海外は遠いものと感じていた日本国内の木材関係者の意識を変え、一気に現在の構造用集成材製造工場群等が出来上がったのです。日本からの引き合いに対して現地から必ず帰ってくる質問は「最終用途は何ですか？」でした。在来軸組工法を説明し、柱・垂木・間柱の説明をし、需要総量・競合品の説明をし続けました。欧州から日本に出張してくるのは年最低 4 回、春夏秋冬を経験し、各地の気候の違いを実感していました。北海道とそれ以南の違い、冬場の表日本と裏日本の違い、南北の気候の差等々。地域ごとの気温・湿度・降水量の年間データも。木材は温度湿度の変化により「動く建材」との認識をきちんと持っていました。欧州からの出張者は可能な限り、直接需要者に会いたがり、どんな人がどんな環境で木材を取り扱っているか見回りました。「百聞は一見にしかず」の典型です。（多分、かつてアジアやアフリカの植民地管理をした経験からでしょう）

花岡　私も鶴見区の木材会社の倉庫に、印字・ラッピングされた大量の欧州材を見て驚いたことがあります。二国さんから輸入の時にシベリア鉄道の輸送で苦労した話を聞いたことがありました。輸送はどうしていたのでしょう。

二国　欧州材の輸入が始まった 92 年―93 年頃は輸送経費をいかに軽減するかが決め手でした。コンテナ輸送もあったのですが未整備で割高。本船をチャーターし、どこを通って来ると一番早く安いか？試行錯誤の繰り返しで、夏場だけ砕氷船を先頭にして北極海を通した例もありました。その後、欧州―東アジア間に大型コンテナ船が投入され、北米を含む世界周回航路が確立してから、木材（特に乾燥材）の輸入は激変し、誰でも輸入出来る様になりました。欧州から割安で、50 ㎥単位であれば日本国中

どこにでも数量の如何を問わず、輸送される体制が出来上がりました。欧州からラミナを秋田に運ぶ海上運賃 4,500 円/㎥、秋田から東京まで運ぶトラック運賃 4,000 円/㎥。国内輸送費は割高ですね。

花岡　欧州材の製材品は「すべて乾燥材」と言うことが大きなウリです。日本では 20 年前、家具用材は乾燥品でしたが、建築用材はまだ生木材が多かったですね。今でも、乾燥材は費用が掛かると、生木材の製材所があります。欧州材の良さはどこにありますか？

二国　製材所の生産能力を言う時に、日本では原木消費量、北米では製材生産量を言ますが、北欧では乾燥能力を言うのが一般的です。それぐらい製材品を乾燥して出荷するのが普通になっています。工場見学をすると、巨大なトンネル式乾燥窯に驚かされる処があります。その直接経費はせいぜい㎥あたり 500 円程度と安い。今では、北欧材はいかなる断面・長さにも対応可能と思われていますが、10 数年前は欧州向け規格品が主体でした。厚みは当時から柔軟であったのですが、幅は 25mmトビで 100・125・150mmといった巾。長さも 30ｃｍトビで 4.2・4.5・4.8Mが主体でした。つまり、現在欧州材の主流となっているラミナや間柱のサイズ・長さは日本向けに作りだしたものです。「長さ」問題も今では林地伐採時での対日向け長さの造材が行われています。ハーベスター（林業機械）の普及により、経費をかけずに玉切長さの変更がし易かったためです。林業・製材加工業での新しい技術が利用された結果、どの市場へも柔軟に安価に対応可能な状態となり、その設備投資に耐えられる企業・工場のみが生き残り、同時に閉鎖・倒産した企業・工場も多数出ました。

花岡　欧州材の優位の前に、ヨーロッパにおける林業の再生があります。林業経営のための基本、経営戦略を描くフォレスターの存在、路網の完備、林業機械の開発、山から町（海外）を結ぶＩＴ活用など、日本の林業・製材は課題が多く残っています。これからも、一歩でも進む山や製材所を紹介していきます。

編集後記

デンマークというと、緑豊かな牧畜の盛んな国と言うイメージです。内村鑑三は 1913 年『デンマルク国の話 信仰と樹木とを以て国を救いし話』を刊行して、当時のデンマークを次のように記している。「このデンマーク本国がけっして富饒の地と称すべきではないのであります。国に一鉱山あるでなく、大港湾の万国の船舶を惹くにたるものがあるのではありません。デンマークの富は主としてその土地にあるのであります。その牧場とその家畜と、その樅と白樺との森林と、その沿岸の漁業とにおいてあるのであります」しかし、「1864 年、ドイツ、オーストリアに敗れ、国の最良な土地を奪われた。戦争から戻った一工兵ダルガスは敵国に対して復讐戦を計画するにあらず、鋤と鍬とをもって残る国土の荒漠と闘いこれを田園と化して敵に奪われしものを補わんとしました」困難を克服して荒漠した土地に樅の植樹をして『国を内から再生した』ことを書き残しています。

A-WASS 事務局長　花岡崇一
hanaoka@bdvision.co.jp