

ード及びパーティクル・ボードの原料として使用される。若しも特別な品質か又は材質が予め決められているのであれば、問題は更に複雑となり、適切な原料の範囲は狭くなる。ボードの製造の要求は当然他のボード製品と経済的に競合するだろうし従って競合する原料はその範囲が依然として更に狭くなるだろう。実際に原材料の撰定にあたっては経験が経済的な考慮をし工学的適合性は支配しない。ボード工業創設の見地からすれば、5つのカテゴリーに属する木材質原料が考えられ之等は下記にそれらの持つ経済的利用価値の大きい順に大体並べる。

- (a) 工業木材残渣 (製材、単板、家具工場等。)
- (b) 運材及び森林経営上の残渣、(小丸太、破砕丸太、運材中に放置された丸太、間伐材等)
- (c) 択伐材 (第一次の製造及び使用に対する、収穫並びに運輸のコストの関係が引き合わぬもの。)
- (d) 非商用樹種 (即ち、製材、パルプ製造或は燃料にも使用出来ない木)
- (e) 第一次の収穫

工業廃材、例えば木材、単板等は、最初の収穫の原価、運輸費、及び第一次の変動費は支払はれている。一般的にいて森林地帯に於て良く発達した工業は以上の基礎の上に発展するだろうが多数の国に於ては、工業廃材は未だに要求されるカテゴリーのボードの必要な性質を満足することは出来ない現状であることは明白である。その上に、これ等の国々の中ではこれ等の基礎的原材料のあるものが、例えばパルプ及び製紙の製造で競合が起るであろう。この故に工業廃材が長期間に亘って低価格の原料を供給するだろうという仮定は常に正当であるとは断言出来まい。競合する工業例えばボード工業より幾分多目の需要のある工業では

材木価格を固定することが出来る。

ボード工業というものを設立する際には、木材以外のリグノセルローズ繊維を原料としたボード製品の製造を考慮しなければならないのであるが、ボード材料としての農産物廃物の限界は当然理解されていなければならない。充分な品質の製品で、現在、農産物廃物の利用に基礎を置いたボード工業の発展は、技術的変換例えば、収穫の方法等の事実を算入しなければならぬだろうし又それはボード製造に利用される消耗品を顕著に減少させるだろう。一般的に云って、木材が豊富に得られる場所ではどこでも木材によって継続的な工業が提議される機会があるが、一方、農作物による継続的なボード工業は提議される機会はない。ボード工場として知られている場合には、原料は、その初期には、工業的又は農業的残渣に基礎を置いたがそれらの残渣は次第に針葉樹に切換えられ、次に工場操業規模の拡張によって原料の需給が供給を上廻った結果広葉樹に切換えられて行くのである。これは警告として役立たせるべきである。

多数の工場所在地での経験を示すと先ず、一般的考察では、即ち、計画が出来上ったあとからでは市場の要求が変わったり又は原料の価格で競走が増したりするので供給する原料を変化させる必要がありこのために多くの種類の可能な原料から出発することが望ましい。

又、基礎的には、木材或はその他のリグノセルローズ物質に属する原料の問題は工学的実行性に関するものではなくそれよりも経済性の一つの問題である。更に、それは一般的に謂うことは出来ないが、いずれにせよ、特に、原料が安全に使用することが出来るという為には固定した各種の条件の夫々に対して経済性を詳細に立案しなければならない。(続)

—纖維板研究室—

北海道に於ける製材工場の経営合理化について (続)

宮 原 省 久

道材の用途

さて話の方向を変え一体北海道の製品が、本州市場でどういう状態で使われて居るだろうということを私の見ただ目から御報告申し上げたいと思います。

北海道の製材品を申し上げる場合には、輸出材を取り上げる必要があると思います。然し私は輸出材の事情に全く暗く、殊に非常に重要なことであると思われる、海外の材材の消費の事情も全く存じて居りません。従って材材の問題にふれずに一般のものについ

て私は申し上げたいと思います。

ハード・ボードに代えられた車輻、造船材

本州で消費されて居ります道材の用途は先程も申し上げた通り車輻と造船材が非常に重要な地位を示して居ります。然もそれは量の点より質の点で重要なものがある訳であります。もう一つは中小企業である家具製造に使われて居る量が非常に大きいのでございます。車輻造船等に向けられるもののうち、少なからざる部分は丸太のまま本州へ運ばれ、それが先方で注文製材

されて使われているのであります。これは私の考えでは、若し車輛、造船等が北海道の製材品をもっと合理的に、然かも適正価格で入手出来るようなルートが確立して何等かの新しい措置が行なわれた場合には、北海道材の需要がもっと増加する。少なくともチョウ落しかけている此の面の需要が盛り返すという見方をして居ります。

現在では車輛、造船等に繊維板其の他の新しい材料が使われて居りますが、何故使われるかと考えて見ますと、使い易いことと、価格が安いこととであります。それでは北海道材が使いにくく、且つ価格が割高なのかと色々検討して見ますと、それは供給の仕方が悪いために、少くとも価格の上、若しくは製品の上でロスがかなりある。そのために使用の実際面において割高なものになることが、その原因ではないかと考えますもう少し使用状態にマッチした製品化がなされた場合でも、ハードボードその他のものと比較して遜色があり、ヒケ目を感じるかどうかの点で、是非お考えになる必要があるのではないかと思います。口を開きますと車輛造船の技師さん達は、北海道材でも、他の製材でも結構なんだけれども、それは再乾燥しなければならぬとか、或いは再製材をする必要があるとか、材質の違いがあって使用上に難点があるということをおっしゃりますがこれは木材のもつ本来の姿であってなんとも仕方がないんだということで、あきらめてしまえばそれまでですが、然し私はそうではないと思います。

想意工夫で販路は伸びる

少くとも現在のように木材の機械工業が発展し、科学技術が進んで居ります段階には、もっとなにかやり方がある筈だと考えて居ります。造船車輛に使うものの部品として適当な寸法の板が若し作られまして、恰もフローリングが市場へ出て、消費される場合に、そのまま剥ぎ合はして行くと、それでいゝという状態ですが、若しそれと同じように造船、車輛の部品をこちらで完成し、只合わせるだけでいゝという段階にまでいったとしたならば、ハードボードその他のものと何等遜色ない使用状態になる訳でございます。勿論そうなりますと、完全加工が問題になりましようし、輸送途中で裸で送るのでなくて、防水紙で包んで送るとか或いは様々の輸送方法を考へてその間、一聯の取引体系の改革及木材企業の系列の問題が生ずるでしょうがとにかく只ハード・ボードや金属その他の材料によって、車輛造船が喰はれていることを、木材の持っている宿命なんで、どうすることも出来ないんだと、お考えになって、僅か残されている部面をお守りになっていることが、北海道の木材工業の将来を考えた場合に

一体正しいのであるか、どうかと私は、素人の浅はかさかも知れませんが疑問をもって居る訳でございます

若し北海道において使用状態における一つの部品として、提供されるような場合になりますと、輸送その他の場合非常に、便利になるのみならず、消費者がこちらに対して、ストックを電報一本、電話一つで注文して直ぐ取り寄せることが出来ると、現在のような交通機関、通信機関の発達している段階では、私の申し上げるようなことは決して荒唐無形のことはないと思うのであります。

これは私が承った話ですが、アメリカ、其の他に置きましては、組立住宅の場合にもそうした方法が行はれているといわれます。紙包みになっている部品を買って行って、素人が青写真を見て完全に組立が出来ると、恰も子供達が積木細工をするような具合にやっへ行けるといふ、段階まで進んでいるというお話を承っておりますが、恐らく北海道の材もそこまで進めることが出来たならば、私は意外の用途が拡大出来ると考えて居ります。

鉋かけした製材は如何

最近本州の市場の話であります、非常に面白いことがあります。製材工場が針葉樹の製品を盛んに鉋かけをして出荷して居ります。尤も当地のフローリングよりもっと悪いものですが数年前より檜のエンコ板と称するフローリングが殆んど現在では産地からエンドマッチャーで加工したものが来まして、素挽材は殆んど来て居りません。このことは製材がラフな挽放しの材で、市場へ出て取引されるのではなく、やはり或る程度は製材工場が消費に近い状態まで加工して出すのが、本筋であり、そういうことが製材工場の進む新しい方向なんだと考えております。その他例えば畳の下え敷く3分板、5分板又外張の板、それらは現在では一面に鉋をかけて、これは東京には見かけませんが、関西の一部では秋田から参ります杉の2分3厘の天井板に対して、全部機械鉋をかけまして販売しております専門家の使用は論外ですが、一般の者が木材を使用する場合鋸で切ることは非常に簡単ですが、最も困難とする問題は鉋かけでありましよう。鉋かけが完全に行い得ないために木材の消費が非常に億クツがられて居ります。例えば台風で塀の一部が壊されたとしましてもその塀を修繕することは極く容易であるが、板を鉋かけすることになりますと、これは非常に手数を要します。だから殆んどが大工の仕事になってしまいます。然かも鉋かけ作業は手鉋においては東京の如き労賃の高い所では、例えば杉の天井板ですと坪当り最低500円位の鉋加工賃を見込なければならない。大工が鉢巻

をしまして、鉋を廻いで悠々とけづって居りますと一日に1坪か2坪も削れば立派でございます。そうしますとやはり鉋がけ加工賃は非常に大きなウェートを占めます。若しこれが産地で鉋加工をされて出て来ることになりますと消費面においては非常に大きな促進の役目を果たす訳であります。現在ベニヤ板が意外な消費販路を作って居りますこのことは、鉋をかけなくともいふことが、すこぶる大きな力になって居る訳であります。最近合板では更に3尺×6尺という大きな寸法が一般の消費者に手ごわいというので、2尺角とか或いは3尺角とかのカットサイズを盛んに作って非常に好人気を博して、一般の人達に売られて居ります。このことから考えますと、やはり私は製材工場が極く近い将来のあるべき姿としては、やはり鉋をかけて出荷することです。

商売の上手な秋田業者

御当地に於きましては、最近非常に人工乾燥技術が進みまして立派な乾燥品が作られて居りますが、鉋をかけない故に、乾燥された立派な製品であるにもかかわらず、問屋その他の扱業者の、取扱が粗雑になって居て、折角含水率を嚴重に何%とお仕上げになって出荷されますが、市場におきましては往々にして雨が来る、又水分を吸上げるような条件の場所に格納される事になりますと、折角お作りになった努力が無駄になっておる訳であります。之れが若し荒鉋をかけて加工してお出しになる、完全乾燥のものはそのことをはっきりさせて、防水紙包装をしてお出しになるようなれば、人工乾燥その他の問題が末端の消費者において有効適切に、その効果を発揮するのではないかと考えて居ります。是非こういう点に関してお考え下さる必要があると思ひます。これも秋田の例で恐縮ですが、最近ベニヤ板を輸入してそれに秋田杉を証目取りしたものを貼って所謂通称張天井といわれるものを出しておりますが、取扱に非常に注意しまして最初はコモ包で出荷して居りましたが、あまり評判が良くないし、取扱が乱雑だというので最近一束毎にそれをセロファン紙で嚴重に包み更にダンボールで包装してバンドでしめて出しております。荷造りされる時は完全な手作業ですが、それが市場に出ますと第一流のオートメーション工場で作られて居る工業品のような恰好をして出て来て居る訳であります。そういう包装をしますと、荷扱業者でも又販売業者でも非常に取扱が簡単ですし、それから店そのものもお客さんを引付けるのにすこぶる美しく、然かも便利になる訳であります。北海道材の場合等でも暗いジメジメした納屋の隅に積まれて居るといふことよりも、これが若し

鉋がけせられ、防水紙で包まれて鉄バンドでしめられて居る事になりますと、私は或いは見直されるのではないかと考えています。私は素人でありますのでその場合一体入数はどのような数にするか、或いは価格はいくらかよって、現在出荷しているものに比べて、幾らの費用の嵩みになるかという点に關しましては、私は遺憾乍らここでお答えは出来ませんが、とに角、北海道の製品出荷の一つの在り方として、お考えになつても、決して早きに失しないではないかと思ひます。私、寡聞にして、既にどなたか試みになって居るし、とくにそんなことはやって居るといふことであれば、之れは又論外でございますが、若しお気付でなかつたならば是非一つ御研究になる必要があると思ひます

もうけの薄い下請業者

次に北海道広葉樹の消費の対照が中小企業であることは、やはり一つの取引に於ける大きな問題点である訳であります。御承知のように東京其の他の市場の広葉樹は、扱問屋から市内の小売店に渡り、小売店から消費者へ渡るルートと、他の一つは問屋自からか、大口消費者に直売するルートと大体二つに分けられる訳であります。ところが東京におきましては、家具工場は小企業がだんぜん多くて、やゝマスプロ的な大量生産的な家具工場を設立しましても、それは殆んど成立たないということが現在迄の状態でございます。従つて家具用材として広葉樹が使用される場合には、圧倒的に町の中の家内工業的な人々の仕事場に持ち込まれるということでもあります。ところが不思議にもそうした工場で、作られます製品が又小会社の小規模の家具販売業者によって販売されておるかと思ひますと、必ずしもそうではないのであります。

最近御承知のようにデパートにおける家具製品の売上げは非常に増加して居ります。どこのデパートにおきましても、年5回も6回も家具の特売なり展示会を催し、もの凄い売り上げを示すというのが普通で、最近或るデパートにおいては、家具に対して非常に大きな注目をし、デパート自らが設計部をもち、その設計に基いた形の家具を、小企業者に下請さして、それを販売するという形を取って居ります。本来ならばそういう場合、デパートは恐らく直営の大きな家具工場を経営するか、若しくは、そういうものと特殊な聯繫を持ち、機械を大いに取り入れた流れ作業による大量生産を行い販売に充当するでありましたように、然しそうでなくて、やはり、小工場に依存した製造をして居る訳であります。そうすると小業者は自分の考えによるデザインで、自分の思いのままに見込生産をするのでなくて、デパート乃至は大きな家具販売業者から青写真

を買い、それに基いて製品を作り納めている訳で、だからその家具製作者はバックに大きな資本を持つということになる訳であります。若しそうならば、それらの人達は大きな資本のもとに、材料を仕入れる立場にあるので、製材品の販売に關しましては、安全な取引先ということが云えるように思われますが、事實は全くこれと反対であります。と申しますのは小工場に下請させて家具を作らせているということの意味は大工場を経営してマスプロをやるよりも、小工場の方が、単価も安く出来るということでありまして、単価が安く出来るということは、その小工場が所謂、企業の合理化をやっていたり、経営の合理化をはかって単価を安く出来るのではないので、それは全く労働時間の制限もなく、労働を安く売って単価の安い家具を作っていることになる訳であります。家具製造の小規模業者は仕事は非常にせわしいが、その割に収益が少ない訳でそのシワをどこへ寄せるかと申しますと、材料買入面に対して先づ寄せて来ます。材料買入代金を滞る家具業者が非常に最近多くなって居ります。仕事は忙しいにもかかわらず、材料代金が払えないということは、仕事をしてももうけがないということに外ならないのであります。従って北海道材の販売業者はそうした、非常に微力な家具製造業者を相手にして居りまして、時には長期間の信用貸しも必要なんだということになる訳であります。ところが小家具業者ですので、一体何時になったら立直れるというあてもないでしょうし又そのバックとなる大きな固定的な資産を持ってない訳で、結局家具の注文を受けた先から受け取った代金を、緊急の順位に、先ず生活費に充て、次に非常に支払の敢重である塗料屋に払うとか、或いはその他の附属金具屋に払うとかして、最後に支払資力があつた場合に、材料代金に支払ということになる訳です従って利市が多くてその経営が楽な場合には材料代金を満身に払いますが、そうでない場合には直ぐに、そのシワが本材業者に寄って来る訳であります。このように家具材を提供しています問屋業、小売業は資産状態、経営状態は必ずしも楽でないので、恐らく北海道の皆さんにおきましても、しばしば東京その他の市場に起ります、例の不渡手形事件に關聯しましてその都度多少なり、御損害をお受けになって居りませうが、北海道材の販売に關しては、かなり問題がある訳であります。

延る家具の需要

それにもかかわらず洋式家具の売れ行きは非常に大きくなって居ります。そのことは都市生活者の生活様式の変ったことが非常に大きな原因で、もともと日本

では坐る生活が多かった訳ですから、その家具等におきましても、大きな変化はなくて、只たまたま東京郊外のサラリーマン住宅等におきましては、特に日本間の一部に、おかしな名前ですが、応接室と申しまして僅か6畳か4畳半かを洋式にしつらえて、そこに一応応接セットを置いて、その他の方は全部坐った形の生活をするという状態でしたが、最近の新生活を営む若い世代の方々には、そうした2重生活はいたしません。大部分のところは畳でなく床は普通のフローリングにしまして、立机で仕事をし、台所、其の他にも全部洋式になって居ります。そうなると家具の使用は俄然多くなって来る訳であります、然かも我々のような年輩では、例えば家内が嫁入りに持って来た、タンス、長持はこれは死ぬまで一生買い替へなくて使うことが美德で、之れが当然であつた訳であります。最近では若い人達の生活を拝見していますと、古い家具を取り去って、新しい家具を入れ替へることによって生活の気分転換を計る。来るお嫁さんもあまり家具等をごそごそ持って来なくて、生活に適應したものを新夫婦相談の上調達して、本当に二人の生活にあつた生活をするということになっておりますが、そうなりますと一度買ったならば、それは一代も二代も使うものでなくて、まさに消耗品化して居ります。だから新しい住宅が増えると同時に家具の需要はどんどん増加して居りますし、新しいデザイン新しい好みの家具、これは生活に良く合つた家具が現われますと、それは消耗品として家庭に入つて参りまして、どんどん使用が増えて居ります。甚だ例が木材とかけ離れて居りますが、電機冷蔵庫の冷やす能力や容積よりは何か一つの塗り色とか、或いは型というものが重要な役割を果たして来まして、部屋の中のアクセサリとして用いられるということになりますと、時代遅れの家具を何時迄も部屋の隅におくことは、何か生活がやぼったいし、何等生活の発展がそこにある、従つて生活の発展を試み、生活の刷新を求めめるためにはやはり第一に家具が必要だと、正に着物や履物と同じように最近は一つの消耗品化して居る訳であります。だからデパートで新しいデザインの家具を一斉に売り出しますとそれが非常に好成績で売れており、デパートそのものがすでに新しい家具メーカーとして、新しいデザインを作ってシーズン毎に売り出すことを一つの重要な仕事としておる訳であります。それを考えますと、北海道の広葉樹の供給者は安心して居れない訳で、若し北海道から適當な材がそうした用途に提供されなかつた場合には、忽ちにして、その空間を縫つて他の新材料が入つて参ります。私はハードボードをけなす訳で

はありませんが、ハードボードが非常に好まれて使われていることの一つの理由は、様々な事もありましょうが、そうした家具の新しい傾向等に関しまして、安い信頼度のおける材料として、提供されたことが大きな理由だろうと思います。木材としてもそういう面が出来ない事ではない。繰返して申し上げて恐縮ですが、なんらかの新技术をお考えあって然るべきだと思ふのであります。

道材を喰う内地広葉樹

北海道の皆様が最近恐らくこういうことを耳にしていると思います。それは北海道の広葉樹製品に對しまして今申し上げました、ハード・ボード其他の新製品が売れると共に、内地の広葉樹利用が非常に進んでいて、時によっては北海道の本場物を、内地材が圧迫して居るのではないかというようなことを、おききになっている場合があるだろうと思います。これは誠に心痛の種で、最近では段々本州の広葉樹の供給も増加する傾向にあります。私は北海道の一人のお方から意見を承ったところが、それは止むを得ないんだと、北海道と雖も場所によっては、内地の品物とあまり変わらない悪い品物さえ現れていますから止むを得ないという、非常に思い切りのいいお話を承ったことがあります。それにしましても私は丸太の品質が落ちて又価格が段々値上り傾向にあることだけが、北海道の製品の伸びが止った理由ではないように思われます。大体本州には御承知のように広葉樹専門の製材工場というものは例のブナのフローリングの上場から副業として市広のところはフローリング原板としては勿体ないので時板として出荷して居ります。それと共に之れは非常に注目すべきことではありますが、冒頭申し上げたように、内地の製材工場が馬力が非常に大きすぎまして、丸太の不足に悩んでおります。本土の製材工場も本来ならば、スギ、ヒノキ、マツ等の材を主要な製材として使っていた訳ですが、最近はそのようなもの入手難から、止むを得ず広葉樹丸太を挽いている工場がある訳で、恰も米の飯を喰べられないから代用食を喰べているということ以外の何ものでもない訳でございます。然し挽いて見ますと一応その仕事が成り立つことが判りました。

最初の段階では針葉樹のスギ、ヒノキの製材に比べまして、広葉樹の挽材をやることは、先づ第一に丸太出材費が約2割5分から3割位割高になります。又製材能率が落ちます。又広葉樹は挽放しのものを出す訳にいきませんので若干乾燥する、その結果乾燥に期間を要します。それと資金の廻転を遅らせることになりま。又運送費が嵩む等広葉樹製材工場は大きな費用の

嵩みが考えられますが、それにもかかわらず、丸太の絶対量不足ということから利益が薄くとも広葉樹を使わなければならない状況であります。このように片手間に挽く工場が出来ますと一諸に、妙な現象が現われました、もともと針葉樹製材工場が広葉樹製材を出しても売り先がない訳です。針葉樹製材問屋は広葉樹は絶対扱いません。又北海道材を扱っております従来の広葉樹問屋は内地材は全く扱わないのが普通であります。内地材を扱うことは自分の店の看板に泥を塗り、信用を落すことになるからです。従って針葉樹製材工場が広葉樹を挽き始めましたその当時は、販売先に困った訳であります。その挙句市売りに出荷しましたが段々之れが認められて参りました。従って道産の高価なもの若しくはそれを使うに及ばないような用途では、ごく安い製品を使って間に合わせる。安い製品を買うためには針葉樹製品の市売りの片隅に出されている素人の挽く広葉樹製品を使えばいいという気風が起りまして段々販売先を広げて来た訳で、その気運に乗じまして本年は東京には広葉樹専門の市売り市場が二ヶ所出来ました。こうなりますとその市売りには勿論北海道からも沢山に立派な製品が参りますが、又本土の製材工場の製品も並べられます。最初の段階には如何にも御当地の製品と比し、なれない内地工場の製品では見劣りがしまして、見るに堪えないものでした。ところが両者が同じ市場に並べられ比較されますことにより北海道に見習って製材するようになって来た訳であります。これは裏話してありますが、そこへ並べられて例えば福島の何々製材と看板を刷り込んだのと、北海道のお名前とが並んで居りますと、木の質を見なくとも、その工場の名前丈で、それは福島のものであり、これは本場の北海道のものであるという見分けがついて、その価格に差が生じた訳でございます。ところが何んと賢明なる内地の業者は忽ちにして何々製材工場の刷り込を消してしまいます。マークを刷り込みません。又刷込の文字にしましても北海道の製品に全く似たような書体の刷板を使い、製品結束の方法にしても、北海道流の結束をして出品します。そうなりますと生産地が明らかにされて居りませんから、区別が付きません。つかないと一諸に段々北海道に見まねをして製材技術等も進んで来ますから、御当地の品物と本土の不慣れの工場の製品とが段々接近して来る。このことは御当地の業界にとりましては驚異だろうと考えて居ります。然し本土の製材工場で挽かれた材は外見は立派であり、本物らしく装って居るが、使ってみた場合には、歩止りも悪いし様々な点で欠点がありますから、その価格差というものは、現在でも白つか

ら現れて居りますが、然し広い本土でありますから、或る極地的には、北海道の最も悪い質のナラに比べまして、本土の最も上質な産地のナラは殆んど質が逼逼しているのので北海道の技術を学んで製材した場合には北海道と競争力を持つようになる訳であります。こうなりますと北海道材は東京までの運賃の諸掛りが非常に大きいという差がございます。大体札幌地区から東京へお出しになる製材品の運賃は石当り700円から800円たそうですが、ところが東北地方だと余程の不便なところで500円で、400円というのが普通でございますだから若し石当り200円乃至300円の高値で北海道の製品が売れたとした場合にもその品質上の利益というのは、殆んどその価格差の中には織り込まれていず、北海道は品質の宜しいだけ損しているということになる訳であります。此の点で現段階では内地広葉樹のために北海道の方々は少なからず損をなさって居る。殊に御当地は貨車廻りが悪い点が仲々おそろかになりません。貨車廻りが悪いことは、いかへますと輸送期間を長く要しますから、製品の換金期間が長くなり、金利負担が多くなるということでございますからこれは容易ならんことになる訳です。こういう点におきましても、今後品物をお売りになる場合は、今流行しているPR運動をもつとお進めになる必要がある。勿論多年経験をお持ちになっている東京の間屋さん、若しくは皆さんの手先として東京え、お出しになって居ります方々が東奔西走して居りますから、そういう点は如才ないとは思いますが、尚一層北海道材の北海道材なる故以を名実共に力説するようなチャンスをお持ちになり、新しい工夫によるPR運動が行なわれなければならない。そういう手段として先程申し上げました、或る程度半加工の段階まで進めて出荷なさることも一つの販売方法のやり方だと思います。先程から申し上げますように本土の広葉樹工場は、専門工場ではないし、又大規模の工場は極く稀で又、何等の指導機関もなく何等の販売推進組織もないテンデンバラバラなのでありますから、乾燥を充分にするとか、或いは半加工をするとかないしは市場の関係とよくマッチした状態で出荷するとかいう工夫は、之れを行う暇がない訳であります。御当地のように大きな工場が沢山ありまして、然かも皆さんのように一致した組織をお待ちになって居り且つ立派な指導機関をお持ちになっている場所においてのみ可能になる訳でございます。只一つの例外として福島県には県営の木工指導所がありましてそこでは広葉樹の製品を出して居りますが、それとても御当地と比べますと問題にならない小規模にやっ居るもので、私の悪口が許されるならば、本土の素人

工場ですから何等競争の実力としても、基盤としても御当地は負けている点はないと思います。一つそういう点では力強い何等かの手をお打ちになるような方針を、この際急速にお進めになることが必要だろうと私は痛切に感じ、特に御進言申し上げたいと思います。

道材進出のチャンス

私に許された時間が段々過ぎて参りましたが、私はここに北海道の方々に製品販売のPR運動、販路拡張運動を展開する絶好のチャンスがあるということをお報告したいと思ひます。

それは先程申し上げました南洋材が家具に使われた場合、今年の夏は非常に虫が発生しまして、ラワンを使った家具は虫に喰われるものなりという考え方を一般に抱いております。これは基だ極端な例であります。三越デパートではラワンを使った家具は一切販売して居りません。どんな目立たない所にでもラワンが使っているということが見つかりますと、その家具は受取りません。それ程このラワンの虫の一部では恐ろしくて居ります。勿論このラワンの虫に対しては種々な防除の工夫が講ぜられておりますから、それが大きな害を及ぼし、大問題を引起すまでにはいかないと思ひますが、何れに致しましても三越のような大デパートでは、将来長い間の信用をかける家具を売る場合には、ラワンを使ってはならんといつて居りますが、同じように、心あるものは相手の弱味につけこんで進出するのはいささか卑怯の様に思ひますが、そのことはとにかくとして、一つ此の機会に北海道材が家具材としてますます発展するチャンスが与えられておりますのでおのがしにならないようお願い致したいと思ひます。ラワン材に虫がつくということで進出しているのはハード・ボードで、絶対に虫がつかないから全部ハード・ボードにしたらどうかと宣伝しまして、之等の人達は誠に賢明敏速であり此の点敬服すべきものがあります。まあハード・ボードとの競争を私は懲りして居る訳ではありませんが、北海道材の進出のチャンスだろうと思ひます。

もつと積載方法を研究しよう

東京に現在出廻って居ります御当地のエゾ製品は板割、つまり厚さが5分乃至6分の板で、これがかなりの量が出廻って居ります。今年の春頃は入荷がオーヴァーして、それがためにスギの板の価格に影響を及ぼして来ました。大体エゾの板割はスギに比べて間屋の仕入価格が8割、つまり2割安で買っているように拝見して居ります。2割安で間屋は仕入れ、それを販売の場合には大体1割安位で売って居ります。でスギとエゾの板割で一体価格差が2割あるということは、どうい

う根拠によって、どういう所から来たのか、私は一向にこれは了解に苦しむのですが、最近では半ば商習慣的に、エゾはスギの8掛仕入と問屋はいうわけであります。

ところが広葉樹の場合に申し上げましたように、東京迄の運賃がかなりかかって居ります。恐らく500円位かかっているのではないかと思います。或る深川の問屋さんの実績によりますと、過去1ヶ年位の調査では屯当りエゾ製品が5石位しか積んで来なかったが最近では段々積載方法、それから乾燥その他に御考慮なさって5.5石から6石位積んでいるということで、過去1ヶ年の実績より、格段の進歩をしております。つまり積載方法の合理化によって、運賃をカバーすることに、かなり貢献しております。これと共に私は製材技術の問題、その他の諸問題を考慮しますと、運賃の割高ということをかかなりの程度までは、カバー出来る可能性があるだろうと思えます。現在御当地のエゾ板割と最も強い競争をして居りますのは九州の大分県、熊本県あたりからのスギ製品であります。競争の対照となっている理由は、現在東京に入荷しているもので数量の纏っているもの、つまり1車でも2車でも同じ規格のものを揃えて積んで来るような場所は、エゾでは北海道だけ、スギでは今申し上げた九州の飛弾とか、或いは宮崎県、岡山県の一部だけで、しかもそれは極く僅かの工場で、そういう所の工場から出る品物とエゾとが真正面からぶつかって居る訳であります。

九州の場合でもやはり御当地に比べましては、運賃差では150円から200円位得をしています。然かもエゾはスギの8掛というハンデーを常に背負わされて居るのであります。御当地はどういう関係か、エゾの板割の長さが12尺で九州の場合には13尺2寸が普通でありまして、トラ車は何れも二だけ積める訳ですが、12尺の場合には二だけ積んで間が少しあく訳であります。あく場所えは色々なものを積んで居られるようですがまあ九州の材が比較的積載能力があるのは、13尺をかっきり2つ積めることも手伝って運賃の点で利益をしています。針葉樹を出荷する場合には是非積載方法によって運賃の節約をすることを御研究の対照になさるようをお願いしたいと思います。

知らな過ぎる道材消費の実情

次にエゾの製品が一体どういう所に使われて居るかどういふ形で使われているかという点を、出荷なさる方は、今一度御手数でもお調べになる必要があると思えます。例えばエゾの2寸×1寸という平割がある筈です。この平割は御承知のようにコンクリートの仮枠に使う訳です、だからある程度の強さを要するのですが

北海道からのものには、例の赤い所が入っていて強度の点で若干心配があるし、板割等でも腐れの入り方が重要な所に入っていて、非常に困るといふような苦情がある訳であります。そういう場合にはしばしば皆さん方も御経験がございましょうが、問屋はいきなり出荷した製品に關しまして、値引を要求して来ます。これは私が実際承った実話でございまして、この1月以来15車東京の或る問屋へ出荷したところが、そのうち約1車分の金額に相当するに近い値引があったという話でございまして。これは東京の問屋さんが、むやみに、こちらの弱みつけこんで足元を狙って値引をしたということではなくて、実際土建のビル建築現場等に納めた場合、そこで不合格品が生じたということから、そのシワが出荷なさった皆さんに対して寄せて来たものと私は思いますが、まあとにかくそういう値引があるということは、これは皆さんが品物をお作りになる場合に、如何なる状態でこの材は消費されるということをはっきり研究せずに、御挽きになっていることが一つの原因だと思えます。御当地は非常に材が豊富にありまして、オートメーション工場でさえ実現する状態でございますから、個々の丸太について、そうぎん味をせず、ズバズバお挽きになるということもございましょうが、何れにしましても、欠点がかかなりある。その欠点は運賃を背負ったり、労賃を背負ったりして東京まで出て行って、そこで値引されたんでは、これは全く意味がないので、同じ捨てるのなら御当地で捨ててしまつて無駄な運賃や、無駄な手数をかけないようになさることも必要だろうと思えます。そのためには販路を拡張しつつある、針葉樹製品に対してマーケット調査をなさる必要があると考えます。それが誰かには昨年御当地に大分電気会社その他で荷造り包装用として仕組板の御注文があった筈ですが、そういうものは製造過程にも監督が厳重でありまして、又受入側の検収等も仲々厳しいと見えまして、どの消費者でも大好評で恐らく今後も御当地に盛んに来ると思いますがそれを見ても解るように、やはり製品というものは或る程度消費の実情をお調べになって、それによく合ったものを出し、問屋に値引の口実を作らんようにする。そういうことが一つの製材企業の合理化のポイントぢやないかというふうにご考慮しております。

ばかにならない金利負担

エゾの製品をお出しになる場合には着駅契約ということが多いので着駅契約だからこそ運賃が問題になる訳でございまして。着駅契約でしかも私の知っております事例によりますと、着荷後90日位の約手を皆さんはお受取りになって居るだろうと思えます。それは、発

送から逆算しますと 100日以上になる。そうすると皆さんのお仕事は、なんと1年に3回転すると大変立派であって、3回転に行かないところがあるのではないかと云うように私は推察する訳です。製材企業の場合に一年に3回転、若しくは2回転半ということだと、余程合理的に安い丸太をお買いになってやらないと、とても引合はない訳で、ところが仲々に安い丸太が入手出来ないということになりますと、これは出荷における金融措置の問題、つまり資金の回転をいかにして早めるかということ、又金利を如何に生産コストの中に掲上するかというようなことを、今1回お考えにならないと、損の源泉というものは意外にも金利負担が重要なウエイトを占めて居るのではないかと考える訳であります。

冬期不需用期の切り抜けは内地市場で

御当地のエゾ製品と競争の危険のあるソ連材は東京市場では全く今は不人気でございます。現在でも輸入されました90%が手つかずで、在荷して居りますから恐らく米年度の輸入量はずっと減ると思います。減ることになりますと、御当地のエゾに対する東京の業者の関心は一層高まるし、殊に北海道が少し出荷

に対して御注意をなさって、消費者の希望に沿うようなものや、安心して使える品を出荷した場合には、有望な消費市場として、東京が考えられるだろうと思います。北海道は冬季非常に地元消費が減るそうで、この地元消費減の場合にその出荷先として東京その他の地へ、お出しになることは、誠に当を得たことで是非御当地における季節的変動を東京その他の市場にシワ寄せして年間を通じて平均の操業を続けることが取りもなおさず、経営の合理化、経営費用の節約になるのですから、その点をお考え下さるようお願いしたいと思います。

私は非常に無駄な言葉使いをしますし、それから話をあちこちに飛ばせましたため、与えられた時間が超過し御迷惑をかけました。話しが下手で御判断を俟たなければ、私の話しは何等意味なかったものと思いますが、幸いにも格段な御同情によりまして、御静聴を頂きまして誠に感謝に堪えない次第でございます。どうもありがとうございました。

— 木材商工研究会主幹 —
— 日本木材加工技術協会理事 —

北海道に於ける製材工場の経営合理化について（続）

宮 原 省 久

道材の用途

さて話の方向を変え一体北海道の製品が、本州市場でどういう状態で使われて居るだろうということを私の見た目から御報告申し上げたいと思います。

北海道の製材品を申し上げる場合には、輸出インチ材を取り上げる必要があると思いません。然し私は輸出インチ材の事情に全く暗く、殊に非常に重要なことであると思われる、海外のインチ材の消費の事情も全く存じて居りません。従ってインチ材の問題にふれずに一般のものについて私は申し上げたいと思います。

ハード・ボードに代えられた車輻、製造材

本州で消費されて居ります道材の用途は先程も申し上げた通り車輻と造船材が非常に重要な地位を示して居ります。然もそれは量の点より質の点で重要なものがある訳であります。もう一つは中小企業である家具製造に使われて居る量が非常に大きいのでございます。車輻造船等に向けられるもののうち、少なからざる部分は丸太のまま本州へ運ばれ、それが先方で注文製材

されて使われているのであります。これは私の考えでは、若し車輛、造船等が北海道の製材品をもっと合理的に、然かも適正価格で入手出来るようなルートが確立して何等かの新しい措置が行われた場合には、北海道材の需要がもっと増加する。少なくともチョウ落しかけている此の面の需要が盛り返すという見方をして居ります。

現在では車輛、造船等に繊維板其の他の新しい材料が使われて居りますが、何故使われるかと考えて見ますと、使い易いことと、価格が安いこととであります。それでは北海道材が使いにくく、且つ価格が割高なのかと色々検討して見ますと、それは供給の仕方が悪いために、少くとも価格の上、若しくは製品の上でロスがかなりある。そのために使用の実際面において割高なものになることが、その原因ではないかと考えます。もう少し使用状態にマッチした製品化がなされた場合でも、ハードボードその他のものと比較して遜色があり、ヒケ目を感じるかどうかの点で、是非お考えになる必要があるのではないかと思います。口を開きますと車輛造船の技師さん達は、北海道材でも、他の製材でも結構なんだけれども、それは再乾燥しなければならぬとか、或いは再製材をする必要があるとか、材質の違いがあって使用上に難点があるということをおっしゃりますがこれは木材のもつ本来の姿であってなんとも仕方がないんだということで、あきらめてしまえばそれまでですが、然し私はそうではないと思います。

想意工夫で販路は伸びる

少くとも現在のように木材の機械工業が発展し、科学技術が進んで居ります段階には、もっとなにかやり方がある筈だと考えて居ります。造船車輛に使うものの部品として適当な寸法の板が若し作られまして、恰もフローリングが市場へ出て、消費される場合に、そのまま剥ぎ合わして行くと、それでいいという状態ですが、若しそれと同じように造船、車輛の部品をこちらで完成し、只合わせるだけでいいという段階にまでいったとしたならば、ハードボードその他のものと何等遜色ない使用状態になる訳でございます。勿論そうなりますと、完全加工が問題になりましょうし、輸送途中に裸で送るのではなくて防水紙で包んで送るとか或いは様々の輸送方法を考えてその間、一聯の取引系体の改革及木材企業の系列の問題が生ずるのでしょうがとにかく只ハード・ボードや金属その他の材料によって、車輛造船が喰われていることを、木材の持っている宿命なんで、どうすることも出来ないんだと、お考えになって、僅か残されている部面をお守りになっていることが、北海道の木材工業の将来を考えた場合に一体正しいのであるか、どうかと私は、素人の浅はかさかも知れませんが疑問をもって居る訳でございます。

若し北海道において使用状態における一つの部品として、提供されるような場合になりますと、輸送その他の場合非常に、便利になるのみならず、消費者がこちらに対して、ストックを電報一本、電話一つで注文して直ぐ取り寄せることが出来ると、現在のような交通機関、通信機関の発達している段階では、私の申し上げるようなことは決して荒唐無形のことではないと思うのであります。

これは私が承った話しですが、アメリカ、其の他におきましては、組立住宅の場合にもそうした方法が行われているといわれます。紙包みになっている部品を買って行って、素人が青写真を見て完全に組立が出来ると、恰も子供達が積木細工をするような具合にやっけて行けるという、段階まで進んでいるというお話しを承っておりますが、恐らく北海道の材もそこまで進めることが出来たならば、私は意外の用途が拡大出来ると考えて居ります。

鉋がけした製材は如何

最近本州の市場の話であります、非常に面白いことがあります。製材工場が針葉樹の製品を盛んに鉋がけをして出荷して居ります。尤も当地のフローリングよりもっと悪いものですが数年前より檜のエンコ板と称するフローリングが殆んど現在までは産地からエンドマッチャーで加工したものが来まして、素挽材は殆んど来て居りません。このことは製材工場がラフな挽放しの材で、市場へでて取引されるのではなく、やはり或る程度は製材工場が消費に近い状態まで加工して出すのが、本筋であり、そういうことが製材工場の進む新しい方向なんだと考えております。その他例えば畳の下へ敷く3分板、5分板又外張の板、それらは現在では一面に鉋をかけて、これは東京には見かけませんが、関西の一部では秋田から参ります杉の2分3厘の天井板に対して、全部機械鉋をかけまして販売しております専門家の使用は論外ですが、一般の者が木材を使用する場合鋸で切ることは非常に簡単ですが、最も困難とする問題は鉋かけでありましょう。鉋かけが完全に行い得ないために木材の消費が非常に憶クツがられて居ります。例えば台風で塀の一部が壊されたと

しましてもその塀を修繕することは極く容易であるが、板を鉋がけすることになりますと、これは非常に手数を要します。だから殆んどが大工の仕事になってしまいます。然かも鉋かけ作業は手鉋においては東京の如き労賃の高い所では、例えば杉の天井板ですと坪当り最低 500 円位の鉋加工賃を見込まなければならない。大工が鉢巻

をしまして、鉋を砥いで悠々とけずって居りますと一日に1坪か2坪も削れば立派でございます。そうしますとやはり鉋がけ加工賃は非常に大きなウエートを占めます。若しこれが産地で鉋加工をされて出て来ることになりまして消費面においては非常に大きな促進の役目を果たす訳であります。現在ベニヤ板が意外な消費販路を作って居りますこのことは、鉋をかけなくともいいことが、すこぶる大きな力になって居る訳であります最近合板では更に3尺×6尺という大きな寸法が一般の消費者に手ごわいというので、2尺角とか或いは3尺角とかのカットサイズを盛んに作って非常に好人気を博して、一般の人達に売られて居ります。このことから考えますと、やはり私は製材工場が極く近い将来のあるべき姿としては、やはり鉋をかけて出荷することでありませう。

商売の上手な秋田業者

御当地に於きましては、最近非常に人口乾燥技術が進みまして立派な乾燥品が作られて居りますが、鉋をかけない故に、乾燥された立派な製品であるにもかかわらず、問屋その他の扱業者の、取扱が粗雑になって居て、折角含水率を厳重に何%とお仕上げになって出荷されますが、市場におきましては往々にして雨が降る、又水分を吸上げるような条件の場所に格納される事になりますと、折角お作りになった努力が無駄になっておる訳であります。之れが若し荒鉋をかけて加工してお出しになる、完全乾燥のものはそのことをはっきりさせて、防水紙包装をしてお出しになるようになれば、人工乾燥その他の問題が末端の消費者において有効適切に、その効果を発揮するのではないかと考えて居ります。是非こういう点に関してお考え下さる必要があると思ひます。これも秋田の例で恐縮ですが、最近ベニヤ板を輸入してそれに秋田杉を証目取りしたものを貼って所謂通称張天井といわれるものを出しておりますが、取扱に非常に注意しまして最初はコモ包で出荷して居りましたが、あまり評判が良くないし、取扱が乱暴だということで最近一束毎にそれをセロファン紙で厳重に包み更にダンボールで包装してバンドでしめて出しております。荷造りされる時は完全な手作業ですが、それが市場に出ますと第一流のオートメーション工場で作られて居る工業品のような恰好をして出て来て居る訳であります。そういう包装をしますと、荷扱業者でも又販売業者でも非常に取扱が簡単ですし、それから店そのものお客さんを引付けるのにすこぶる美しく、然かも便利になる訳であります。北海道材の場合等でも暗いジメジメした納屋の隅に積まれて居るとということよりも、これが若し鉋がけさせられ、防水紙で包まれて鉄バンドでしめられて居る事になりますと、私は或いは見直されるのではないかと考えて居ます。私は素人であるのでその場合一体入数はどのような数にするか、或いは価格はいくらかかって、現在出荷しているものに比べて、幾らの費用の高みになるかという点に於きましては、私は遺憾乍らここで答えは出来ませんが、とに角、北海道の製品出荷の一つの在り方として、お考えになっても、決して早きに失しないではないかと思ひます。私、寡分にして、既にどなたか試みになって居るし、とくにそんなことはやって居るといふことであれば、之れは又論外でございますが、若しお気付でなかつたならば是非一つ御研究になる必要があると思ひます。

もうけの薄い下請業者

次に北海道広葉樹の消費の対照が中小企業であることは、やはり一つの取引に於ける大きな問題点である訳であります。御承知のように東京其の他の市場の広葉樹は、扱問屋から市内の小売店に渡り、小売店から消費者に直売するルートと大体二つに分けられる訳であります。ところが東京におきましては、家具工場は小企業がだんぜん多くて、ややマスプロ的な大量生産的な家具工場を設立しましても、それは殆んど成立たないということが現在迄の状態でございます。従って家具用材として広葉樹が使用される場合には、圧倒的に町の中の家内工業的な人々の仕事場に持ち込まれるということでありませう。ところが不思議にもそうした工場で作られます製品が又小会社の小規模の家具販売業者によって販売されておるかと思ひますと、必ずしもそうではないのであります。

最近御承知のようにデパートにおける家具製品の売上は非常に増加して居ります。どこかのデパートにおきましても、年5回も6回も家具の特売なり展示会を催し、もの凄い売り上げを示すというのが普通で、最近或るデパートにおいては、家具に対して非常に大きな注目をし、デパート自らが設計部をもち、その設計に基いた形の家具を、小企業者に下請さして、それを販売するという形を取って居ります。本来ならばそういう場合、デパートは恐らく直営の大きな家具工場を経営するか、若しくは、そういうものと特殊な聯繫を持ち、機械を大いに取り入れた流れ作業による大量生産を行い販売に充当するでありませう。

たように、然しそうでなくて、やはり、小工業に依存した製造をして居る訳であります。そうすると小業者は自分の考えによるデザインで、自分の思いのままに見込生産をするのでなくて、デパート乃至は大きな家具販売業者から青写真

を貰い、それに基いて製品を作り納めている訳で、だからその家具製作者はバックに大きな資本を持つということになる訳であります。若しそうならば、それらの人達は大きな資本のもとに、材料を仕入れる立場にあるので、製材品の販売に関しましては、安全な取引先ということが云えるように思われますが、事実は全くこれと反対であります。と申しますのは小工場に下請させて家具を作らせているということの意味は大工場を経営してマスプロをやるよりも、小工場の方が、単価も安く出来るということであります。単価が安く出来るということは、その小工場が所謂、企業の合理化をやっていたり、経営の合理化をはかって単価を安く出来るのではないので、それは全く労働時間の制限もなく、労働を安く売って単価の安い家具を作っていることになる訳であります。家具製造の小規模業者は仕事は非常にせわしいが、その割に収益が少ない訳でそのシワをどこへ寄せるかと申しますと、材料買入面に対して先ず寄せて来ます。材料買入代金を滞る家具業者が非常に最近多くなって居ります。仕事は忙しいにもかかわらず、材料代金が払えないということは、仕事をしてしてももうけがないということに外ならないのであります。従って北海道材の販売業者はそうした、非常に微力な家具製造業者を相手にして居りまして、時には長期間の信用貸しも必要なんだということになる訳であります。ところが小家具業者ですので、一体何時になったら立直れるというあてもないでしょうし又そのバックとなる大きな固定的な資産を受け取った代金を、緊急の順位に、先ず生活費に充て、次に非常に支払の嚴重である塗料屋に払うとか、或いはその他の附属金具屋に払うとかして、最後に支払資力があつた場合に、材料代金に支払ということになるの訳です従って利巾が多くてその経営が楽な場合には材料代金を満身に払いますが、そうでない場合には直ぐに、そのシワが木材業者に寄って来る訳であります。このように家具材を提供しています問屋業、小売業は資産状態、経営状態は必ずしも楽でないので、恐らく北海道の皆さんにおきまして、しばしば東京その他の市場に起ります、例の不渡手形事件に關聯しましてその都度多少なり、御損害をお受けになって居りましょうが、北海道材の販売に関しては、かなり問題がある訳であります。

延る家具の需要

それにもかかわらず洋式家具の売れ行きは非常に大きくなって居ります。そのことは都市生活者の生活様式の変ったことが非常に大きな原因で、もともと日本では坐る生活が多かった訳ですから、その家具等におきまして、大きな変化はなくて、只たまたま東京郊外のサラリーマン住宅等におきましては、特に日本間の一部に、おかしな名前ですが、応接室と申しまして僅か 6 畳か 4 畳半かを様式にしつらえて、そこに一応応接セットを置いて、その他の方は全部坐った形の生活をするという状態でしたが、最近の新生活を営む若い世代の方々には、そうした 2 重生活はいたしません。大部分のところ畳でなく床は普通のフローリングにしまして、率機で仕事をし、台所、其の他にも全部洋式になって居ります。そうなって参りますと家具の使用は俄然多くなって来る訳であります。然かも我々のような年輩では、例えば家内が嫁入りに持って来た、タンス、長持はこれは死ぬまで一生買い替えなくて使うことが美德で、之れが当然であった訳であります。最近では若い人達の生活を拝見していると古い家具を取り去って、新しい家具を入れ替えることによって生活の気分転換を計る。来るお嫁さんもあまり家具等をごそごそ持って来なくて、生活に適應したものを新夫婦相談の上調達して、本当に二人の生活にあった生活をするということになっておりますが、そうなりますと一度買ったならば、それは一代も二代も使うものでなくて、まさに消耗品化して居ります。だから新しい住宅が増えると同時に家具の需要はどんどん増加して居りますし、新しいデザイン新しい好みの家具、これは生活に良く合った家具が現われますと、それは消耗品として家庭に入って参りまして、どんどん使用が増えて居る訳であります。甚だ例が木材とかけ離れて居りますが、電機冷蔵庫の冷やす能力や容積よりは何か一つの塗り色とか、或いは型というものが重要な役割を果して来まして、部屋の中のアクセサリーとして用いられるということになりますと、時代遅れの家具を何時迄も部屋の隅におくことは、何か生活がやばったいし、何等生活の発展がそこがない、従って生活の発展を試み、生活の刷新を求めめるためにはやはり第一番に家具が必要だと、正に着物や履物と同じように最近は一つの消耗品化して居る訳であります。だからデパートで新しいデザインの家具を一斉に売り出しますとそれが非常な好成績で売れており、デパートそのものがすでに新しい家具メーカーとして、新しいデザインを作ってシーズン毎に売り出すことを一つの重要な仕事として居る訳であります。それを考えますと、

北海道の広葉樹の供給者は安心しては居れない訳で、若し北海道から適当な材がそうした用途に提供されなかった場合には、忽ちにして、その空間を縫って他の新材料が入って参ります。私はハードボードをけなす訳で

はありませんが、ハードボードが非常に好まれて使われていることの一つの理由は、様々な事もありましょうが、そうした家具の新しい傾向等に関しまして、安い信頼度のおける材料として、提供されたことが大きな理由だろうと思います。木材としてもそういう面が出来ない事ではない。繰返して申し上げて恐縮ではありますが、なんらかの新技术をお考えあって然るべきだと思うのであります。

道材を喰う内地広葉樹

北海道の皆様が最近恐らくこういうことを耳にしていると思います。それは北海道の広葉樹製品に対しまして今申し上げました、ハード・ボード其の他の新製品が売れると共に、内地の広葉樹利用が非常に進んでいて、時によっては北海道の本場物を、内地材が圧迫して居るのではないかというようなことを、おききになっている場合があるだろうと思います。これは誠に心痛の種で、最近では段々本州の広葉樹の供給も増加する傾向にあります。私は北海道の一人のお方から意見を承ったところが、それは止むを得ないんだと、北海道と雖ども場所によっては、内地の品物とあまり変らない悪い品物さえ現れていますから止むを得ないという、非常に思い切りのいいお話しを承ったことがあります。それにしましても私は丸太の品質が落ちて又価格が段々値上り傾向にあることだけが、北海道の製品の伸びが止った理由ではないように思われます。大体本土には御承知のように広葉樹専門の製材工場というものは例のブナのフローリング原板としては勿体ないのでインチ板として出荷して居ります。それと共に之れは非常に注目すべきことでありますが、冒頭申し上げたように、内地の製材工場が馬力が非常に大きすぎまして、丸太の不足に悩んでおります。本土の製材工場も本来ならば、スギ、ヒノキ、マツ等の材を主要な製材として使っていた訳ですが、最近はそのようなものの入手難から、止むを得ず広葉樹丸太を挽いている工場がある訳で、恰も米の飯を喰べられないから代用食を喰べているということ意外の何ものでもない訳でございます。然し挽いて見ますと一応その仕事が成り立つことが判りました。

最初の段階では針葉樹のスギ、ヒノキの製材に比べまして、広葉樹の挽材をやることは、先ず第一に丸太出材費が約2割5分から3割位割高になります。又製材能率が落ちます。又広葉樹は挽放しものを出す訳にいきませんので若干乾燥する、その結果乾燥に機関を要します。それ又資金の廻転を遅らせることになります。又運送費が高む等広葉樹製材工場は大きな費用の高みが考えられますが、それにもかかわらず、丸太の絶対量不足ということから利益が薄くとも広葉樹を使わなければならない状況であります。このように片手間に挽く工場が出来ますと一緒に、妙な現象が現われました。もともと針葉樹製材工場が広葉樹製材を出しても売り先がない訳です。針葉樹製材問屋は広葉樹は絶対扱いません。又北海道材を扱っております従来の広葉樹問屋は内地材は全く扱わないのが普通であります。内地材を扱うことは自分の店の看板に泥を塗り、信用を落すことになるからです。従って針葉樹製材工場が広葉樹を挽き始めましたその当時は、販売先に困った訳であります。その拳句市売りに出荷しましたが段々之れが認められて参りました。従って道産の高価なもの若しくはそれを使うに及ばないような用途では、ごく安い製品を使って間に合わせる。安い製品を買うためには針葉樹製品の市売りの片隅に出されている素人の挽く広葉樹製品を使えばいいという気風が起りまして段々販売先を広げて来た訳で、その気運に乗じまして本年は東京には広葉樹専門の市売り市場が二ヶ所出来ました。こうなりますとその市売りには勿論北海道からも沢山に立派な製品が参りますが、又本土の製材工場の製品も並べられます。最初の段階には如何にも御当地の製品と比し、なれない内地工場の製品では見劣りがしまして、見るに堪えないものでした。ところが両者が同じ市場に並べられ比較されますことにより北海道に見習って製材するようになって来た訳であります。これは裏話してありますが、そこへ並べられて例えば福島県の何々製材と看板を刷り込んだのと、北海道のお名前とが並んで居りますと、木の質を見なくとも、その工場の名前丈で、それは福島県のものであり、これは本場の北海道のものであるという見分けがついて、その価格に差が生じた訳でございます。ところが何んと賢明なる内地の業者は忽ちにして何々製材工場の刷り込みを消してしまいます。マークを刷り込みません。又刷込の文字にしましても北海道の製品に全く似たような書体の刷板を使い、製品結束の方法にしても、北海道流の結束をして出品します。そうなりますと生産地が明らかにされて居りませんから、区別がつかいません。つかないと一緒に段々北海道に見まねをして製材技術等も進んで来ますから、御当地の品物と本土の不慣れの工場の製品とが段々接近して来る。このことは御当地の業界にとりましては驚異だろうと考えて居ります。然し本土の製材工場で挽かれた材は

外見は立派であり、本物らしく装って居るが、使ってみた場合には、歩止りも悪いし様々な点で欠点がありますから、その価格差というものは、現在でも自ずか

ら現れて居りますが、然し広い本土でありますから、或る極地的には、北海道の最も悪い質のナラに比べまして、本土の最も上質な産地のナラは殆んど質が通適しているので北海道の技術を学んで製材した場合には北海道と競争力を持つようになる訳であります。こうなりますと北海道材は東京までの運賃の諸掛りが非常に大きいという差がございます。大体札幌地区から東京へお出しになる製材品の運賃は石当り 700 円から 800 円だそうですが、ところが東北地方だと余程の不便なところで 500 円で、400 円というのが普通でございます。だから若し石当り 200 円乃至 300 円の高値で北海道の製品が売れたとした場合にもその品質上の利益というものは、殆んどその価格差の中には織り込まれていず、北海道は品質の宜しいだけ損しているということになる訳であります。此の点で現段階では内地広葉樹のために北海道の方々は少なからず損をなさって居る。殊に御当地は貨車廻りが悪い点が仲々おそろかになりません。貨車廻りが悪いことは、いいかえますと輸送機関を長く要しますから、製品の換金期間が長くなり、金利負担が多くなるということでございますからこれは容易ならんことになる訳です。こういう点におきましても、今後品物をお売りになる場合は、今流行している PR 運動をもつとお進めになる必要がある。勿論多年経験をお持ちになっている東京の間屋さん、若しくは皆さんの手先として東京へ、お出しになって居ります方々が東奔西走して居りますから、そういう点は如才ないとは思いますが、尚一層北海道材の北海道材なる故以を名実都共に力説するようなチャンスをお持ちになり、新しい工夫による PR 運動が行われなければならない。そういう手段として先程申し上げますように本土の広葉樹工場は、専門工場ではないし、又大規模の工場は極く稀で又、何等の指導機関もなく何等の販売推進組織もないテンデンバラバラなのでありますから、乾燥を充分にするとか、或いは半加工をするとかないしは市場の関係とよくマッチした状態で出荷するとかいう工夫は、之れを行う暇がない訳であります。御当地およびに大きな工場が沢山ありまして、然かも皆さんのように一致した組織をお待ちになって居り且つ立派な指導機関をお持ちになっている場所においてのみ可能になる訳でございます。只一つの例外として福島県には県営の木工指導所がありましてそこでは広葉樹の製品を出して居りますが、それとても御当地と比べますと問題にならない小規模にやって居るもので、私の悪口が許されるならば、本土の素人工場ですから何等競争の実力としても、基盤としても御当地は負けている点はないと思えます。一つそういう点では力強い何等かの手をお打ちになるような方針を、この際急速にお進めになることが必要だろうと私は痛切に感じ、特に御進言申し上げたいと思えます。

道材進出のチャンス

私に許された時間が段々過ぎて参りましたが、私はここに北海道の方々に製品販売の PR 運動、販路拡張運動を展開する絶好のチャンスがあるということをお報告したいと思えます。

それは先程申し上げました南洋材が家具に使われた場合、今年の夏は非常に虫が発生しまして、ラワンを使った家具は虫に喰われるものなりという考え方を一般に抱いております。これは甚だ極端な例であります。三越デパートではラワンを使った家具は一切販売して居りません。どんな目立たない所にもラワンが使っているということが見つかりますと、その家具は受取りません。それ程このラワンの虫を一部では恐わがって居ります。勿論このラワンの虫に対しては種々な防除の工夫が講ぜられておりますから、それが大きな害を及ぼし、大問題を引起すまでにはいかないと思えますが、何れに致しましても三越のような大デパートでは、将来長い間の信用をかける家具を売る場合には、ラワンを使っただけならんという居りますが、同じように、心あるものは相手の弱みにつけこんで進出するのはいささか卑怯の様に思いますが、そのことはとにかくとして、一つ此の機会に北海道材が家具材としてますます発展するチャンスが与えられておりますのでおのがしにならないようお願い致します。ラワン材に虫がつくということで進出しているのはハード・ボードで絶対に虫がつかないから全部ハード・ボードにしたらどうかと宣伝しまして、之等の人達は誠に賢明敏速であり此の点敬服すべきものがあります。まあハード・ボードとの競争を私は憑して居る訳ではありませんが、北海道材の進出のチャンスだろうと思えます。

もっと積載方法を研究しよう

東京に現在出廻って居ります御当地のエゾ製品は板割、つまり厚さが 5 分乃至 6 分の板で、これがかなりの量が出廻って居ります。今年の春頃は入荷がオーバーして、それがた

めにスギの板の価格に影響を及ぼして来ました。大体エゾの板割はスギに比べて問屋の仕入価格が 8 割、つまり 2 割安で買っているように拝見して居ります。2 割安で問屋は仕入れ、それを販売の場合には大体 1 割安位で売って居ります。でスギとエゾの板割で一体価格差が 2 割あるということは、どうい

う根拠によって、どういう所から来たのか、私は一向にこれは了解に苦しむのですが、最近では半ば商習慣的に、エゾはスギの 8 掛仕入と問屋はいうわけであります。

ところが広葉樹の場合に申し上げましたように、東京迄の運賃がかなりかかって居ります。恐らく 500 円位かかっているのではないかと思います。或る深川の問屋さんの実績によりますと、過去 1 ヶ年位の調査ではトン当りエゾ製品が 5 石位しか積んで来なかったが最近では段々積載方法、それから乾燥その他に御考慮なさって 5.5 石から 6 石位積んでいるということで、過去 1 ヶ年の実績より、格段の進歩をしております。つまり積載方法の合理化によって、運賃をカバーすることに、かなり貢献しております。これと共に私は製材技術の問題、その他の諸問題を考慮しますと、運賃の割高ということをかなりの程度までは、カバー出来る可能性があるだろうと思います。現在御当地のエゾ板割と最も強い競争をして居りますのは九州の大分県、熊本県あたりからのスギ製品であります。競争の対照となっている理由は、現在東京に入荷しているもので数量の纏っているもの、つまり 1 車でも 2 車でも同じ規格のものを揃えて積んで来るような場所は、エゾでは北海道だけ、スギでは今申し上げた九州の飛弾とか、或いは宮崎県、岡山県の一部だけで、しかもそれは極く僅かの工場で、そういう所の工場から出る品物とエゾとが真正面からぶつかって居る訳であります。

九州の場合でもやはり御当地に比べましては、運賃差では 150 円から 200 円位得をしています。然かもエゾはスギの 8 掛というハンデーを常に背負わされて居るのであります。御当地はどういう関係か、エゾの板割の長さが 12 尺で九州の場合には 13 尺 2 寸が普通でありまして、トラ車は何れも二たけ積める訳ですが、12 尺の場合には二だけ積んで間が少しあく訳であります。あく場所へは色々なものを積んで居られるようですがまあ九州の材が比較的積載能力があるのは、13 尺をかつきり 2 つ積めることも手伝って運賃の点で利益をしています。針葉樹を出荷する場合には是非積載方法によって運賃の節約をすることを御研究の対照になさるようお願いしたいと思います。

知らな過ぎる道材消費の実績

次にエゾの製品が一体どういう所に使われて居るかという形で使われているかという点を、出荷なさる方は、今一度御手数でもお調べになる必要があると思います。例えばエゾの 2 寸×1 寸という平割がある筈ですがこの平割は御承知のようにコンクリートの仮枠に使う訳です。だからある程度の強さを要するのですが北海道からのものには、例の赤い所が入っていて強度の点で若干心配があるし、板割等でも腐れの入り方が重要な所に入っていて、非常に困るというような苦情がある訳であります。そういう場合にはしばしば皆さん方も御経験があれでしょうが、問屋はいきなり出荷した製品に関しまして、値引きを要求して来ます。これは私が実際承った実話でございますが、この 1 月以来 15 車東京の或る問屋へ出荷したところが、そのうち約 1 車分の金額に相当するに近い値引きがあったという話でございます。これは東京の問屋さんが、むやみに、こちらの弱みにつけこんで足元を狙って値引きをしたということだけでなく、実際土建のビル建築現場等に納めた場合、そこで不合格品が生じたということから、そのシワが出荷なさった皆さんに対して寄せて来たものと私は思いますが、まあとにかくそういう値引きがあるということは、これは皆さんが品物をお作りになる場合に、如何なる状態でこの材は消費されるということをはっきり研究せずに、御挽きになっていることが一つの原因だと思えます。御当地は非常に材が豊富にありまして、オートメーション工場でさえ実現する状態でございますから、個々の丸太について、そうぎん味をせず、ズバズバお挽きになるということもありませんが、何れにしましても、欠点はかなりある。その欠点は運賃を背負ったり、労賃を背負ったりして東京まで出て行って、そこで値引きされたんでは、これは全く意味がないので、同じ捨てるのなら御当地で捨ててしまつて無駄な運賃や、無駄な手数をかけないようになさることも必要だろうと思います。そのためには販路を拡張しつつある、針葉樹製品に対してマーケット調査をなさる必要があると考えます。それが証拠には昨年御当地に大分電気会社その他で荷造り包装用として仕組板のご注文があった筈ですが、そういうものは製造過程にも監督が厳重でありまして、又受入側の検収等も仲々厳しいと見えまして、どの消費者でも大好評で恐らく今後も御当地に盛んに来ると思いますがそれを見ても解るように、やはり製品というものは或る程度消費の実情をお調べになって、それによく合ったものを出し、問屋に値引の口実を作らんようにする。そういうことが一つの製材企業の合理化のポイントじゃないかというふうに考えております。

ばかにならない金利負担

エゾ製品をお出しになる場合には着駅契約ということが多いので着駅契約だからこそ運賃が問題になる訳でございます。着駅契約でしかも私の知っております事例によりますと、着荷後 90 日位の約手を皆さんはお受取りになって居るだろうと思います。それは、発

送から逆算しますと 100 日以上になる。そうすると皆さんのお仕事は、なんと 1 年に 3 回転すると大変立派であって、3 回転に行かないところがあるのではないかと云うように私は推察する訳です。製材企業の場合に一体年に 3 回転、若しくは 2 回転半ということだと、余程合理的に安い丸太をお買いになってやらないと、とても引合はない訳で、ところが仲々に安い丸太が入手出来ないということになりますと、これは出荷における金融措置の問題、つまり資金の回転をいかにして早めるかということ、又金利を如何に生産コストの中に掲上するかというようなことを、今 1 回お考えにならないと、損の源泉というものは意外にも金利負担が重要なウエイトを占めて居るのではないかと考える訳であります。

冬期不需用期の切り抜けは内地市場で

御当地のエゾ製品と競争の危険のあるソ連材は東京市場では全く今は不人気でございます。現在でも輸入されました 90% が手つかずで、在荷して居りますから

恐らく来年度の輸入量はずっと減ると思います。減るということになりますと、御当地のエゾに対する東京の業者の関心は一層高まるし、殊に北海道が少し出荷に対して御注意なさって、消費者の希望に沿うようなもの又、安心して使える品を出荷した場合には、有望な消費市場として、東京が考えられるだろうと思います。北海道は冬季非常に地元消費が減るそうで、この地元消費減の場合にその出荷先として東京その他の地へ、お出しになることは、誠に当を得たことで是非御当地における季節的変動を東京その他の市場にシワ寄せして年間を通じて平均の操業を続けることが取りもなおさず、経営の合理化、経営費用の節約になるのですから、その点をお考え下さるようお願いしたいと思います。

私は非常に無駄な言葉使いをしますし、それから話をあちこち飛ばせましたため、与えられた時間が超過し御迷惑をかけました。話しが下手で御判断を俟たなければ、私の話しは何等意味なかったものと思いますが、幸いにも格段な御同情によりまして、御静聴を頂きまして誠に感謝に堪えない次第でございます。どうもありがとうございました。

- 木材商工研究会主幹 -
- 日本木材加工技術協会理事 -