

# 木材ジャーナル 名古屋・せぶ

平成30年3月号 No.130

名古屋木材組合  
名古屋港木材産業協同組合

## 名古屋木材組合主催 『木材利用促進研修会』開催

平成30年2月20日(火)午後2時から名古屋市東区のウィルあいちにおいて、愛知県林務課木材利用推進グループ山田博嗣主査と中島正夫氏(関東学院大学建築・環境学部教授)を招き、当組合主催の研修会に、組合員関係者、設計者等30名余が参加して開催された。

最初に名古屋木材組合 加藤龍己専務理事のあいさつに続き、山田主査が愛知県の取組みとして公共建築物への木材利用事例などを紹介し、「県内の人工林の蓄積量は毎年51万㎡ずつ増加。一方木材使用量はこの2割程度の12万㎡で、木材利用の増加が求められている。公共建築物木材利用促進法などにより、15年



山田博嗣 主査

紹介した。また耐久性の確保など問題点も多いと述べた上で、「公共建築物は長期使用を前提にして十分な耐用性と耐久性を確保する。耐久性は建設時の劣化対策と維持保全への配慮に大きく依存する。予防保全としての維持保全が大切で、計画的な予算的措置が不可欠。適切な劣化対策と維持保全の実施などにより、木造建築物への評価を損なわないよう努めるべき」と木造化・木質化への取組みの方向を示した。

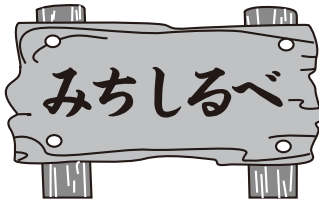
度の県内の公共建築物の木造率は12.7%、うち低層公共建築物は27.9%と、ともに全国平均を上回っている」と述べ、「木材の川上と川下、設計者と施工者との間で意識の違いがある。また木造とRC造などのコストの差、木材価格などのばらつきなど課題もある」と述べた。

つづいて中島教授が「公共施設を中心として木造建築物の耐久性計画」の講演を行った。その中で中島教授は「木材は受難の時代の後、今は新しい建築材料として脚光を集めている」と最近の大型木造建築物の事例を紹介



中島正夫 教授

“いま、木に本気” 暮らしに活かそう木の良さを



## 資材価格高騰!業界挙げて価格転嫁の推進を! ～安売りの五大弊害の撲滅～

名古屋木材組合

組合長 西 垣 洋 一

### 【資源価格、コスト高騰に伴う値戻し（価格転嫁）を!】

2020年以降の大変革期に伴い、消費増税、東京オリンピック・パラリンピックまでは、新設住宅着工数は堅調に推移すると予想していましたが、ここにきて資材価格高騰の波が押し寄せています。今回の資材価格の高騰は、世界景気の拡大が最大の要因であり、米国NYダウは史上最高値、日経平均株価もバブル後最高値に達し、原油をはじめ金、プラチナなどの資源も軒並み価格が上昇、建築資材においても輸入木材を中心に全面高の様相となっています。又職人不足・輸送費の値上がり、さらには時代の要請である働き方改革の推進もコスト上昇要因となり、価格転嫁をしなければ利益なき繁茂に陥る懸念が高まっています。

こうした中、いかに適切な価格転嫁を図り、適正な利益を確保できるかが我々木材業界の最大の課題となります。どんな物にもサービスにもそれに見合う価値があり、様々な資材の価値に、技術力、デザイン力、ノウハウなどを加えることで新たな価値が創造されます。つまりは適正な価格での販売をおごなりにすることは、自身を又お客様の価値を下げることにもつながります。

今為すべきことは、“値上げ（値戻し）を交渉すると受注が頂けない”という恐怖心を払拭し、業界が一体となって価格転嫁を推し進め、適正な利益が確保できる体制を構築することです。資材価格が高騰している今こそ2020年以降の大変革期に向けて、他業界に比して、利益率が低い我々の業界は、適正な利益を確保できなければ未来はないとの認識を持たなければなりません。

又、「安売り」は下記のような大きな5つの弊害をもたらします。安売りという販売戦略は、短期的に如何に成功しようが、結局は社員を不幸にし、お客様をダメにし、ついには企業そのものを崩壊させる命とりとなる戦略に他ならないのです。

### 【安売りの五大弊害】

#### 1、「考えて売る」能力が消滅する <知恵の消滅>

販売については、安売りほど楽で安易な方法は無い。何の努力も工夫も無しで売れる。安売りすると売り手側の能力が極度に落ち、頭を使うことも無く、考える力も消滅する。何をすることも苦勞を厭う様になり人間性すら衰える。

#### 2、社員が商品やサービスにプライドを持てなくなる <人間性の低下>

安売りは売る側の精神を劣化させる。「価値が低いから安いのだ」という思いが社員の心を支配する。価値が低い商品やサービスを提供し続けると売る側は誇りを失う。売る商品に対する愛着も無く、情熱を感じなくなる。プライドも無くなり人間の質の低下さえ引き起こす。

#### 3、社員がお客様を疎かにする <顧客満足の低下>

安売りは企業の利益を減少させ、それを補うため社員の給料を下げる。当然、社員の意欲が減退し、能力や意欲のある社員ほど早く辞めてゆき、残るのは質の悪い人となる。お客様に対して、おもてなしの心が無くなり、顧客満足の低下につながる。

#### 4、質の悪いお客様しか集まらなくなる <企業の不祥事・不健全な経営>

安売りで集めたお客様は、もっと安く売る店に移るなど安定顧客を作ることが出来なくなる。高価な利幅の大きい商品も売ることが出来なくなる。商品にも企業にも愛着を持たず、平気でわがままを言うようになる。お客様自身自らの品性を低下させてゆき、社員の不正の根源にもなる。

#### 5、「安く売る」事は大手企業の過去の販売手法 <戦略としての限界>

過去の大企業は資本力により、大量に安く仕入れ、安く売ることが出来た。現在の商売では通じない。今は、安売りを武器とした大企業も大赤字となっている。中小企業が同じ事をして勝てない。安売り戦略をとることは自滅である。

## ◆ 合縁木縁 ◆

### 「北斎が西洋画に与えたインパクト」

年始に国立西洋美術館の「北斎とジャポニスム」展を鑑賞しました。森羅万象の“瞬間”を捉えた北斎画の表現が、西洋絵画に影響を与えたというのです。モネ、ドガ、セザンヌ…著名な絵画と並ぶ北斎画の構図は、確かにそれらの絵画と似ています。例えば、腰に手を置いた後ろ姿の力士と、片や裏方のバレリーナ。手前に並んだ木々の間から遠目に見える景色は富士、一方では西洋建築。深く座り込みうたた寝する大黒様のような男性と相対して、足を奔放に投げ出して座りこむ少女。どれも日常の何気ない瞬間を絵に収めています。美しく、行儀の良い姿を題材とする事が多かった19世紀後半の西洋画法とは異なる様式に、当時の人々は新鮮さと親しみを覚えたのでしょう。展示された絵画達はふと感じる自然の美しさ、人間や動物の愛らしさがあふれています。このような瞬間を捉えるためには、視点を少し中心から外して全体を隈なく観察する必要があります。さらに、画家の日常と人々の日常は同じと限りません。偶発的なこれらの瞬間と巡り会うために、足繁くその場所に通ったかもしれません。

海と時代を超えて得られていた共感が面白いと思いつつながら、また彼らのプロフェッショナル性に驚いた一日となりました。

さて、一番印象的であった展示は北斎の「富嶽三十六景」とセザンヌの「サント＝ヴィクトワール山」の対比です。北斎はこの作品で富士山を、セザンヌはサント＝ヴィクトワール山を生涯繰り返し描いています。両者、山をシンボルとして、時間や構図に変化を持たせながら様々な作品へと仕上げていきます。この展示を観ながら、私はかつて毎日のように眺めていた富士山とその姿を重ね、北斎とセザンヌに想いを馳せていました。

名古屋に移り住み半年が過ぎ、シンボルとしてのその存在は鈴鹿山脈と伊吹山に変わりつつあります。どんな時も大きくたたずむその姿に、感動と勇気を貰いながら、今日も精一杯頑張ろうと自分を奮い立たせております。

今回は、櫻井木材加工(株) 芳賀 大氏にお願いいたします。

## 木場すずめ

### 『要素試験』

厳寒な季節がようやく過ぎて、春の暖かさを感じるようになってきました。この時期になると、来年度の新入社員研修の準備を意識するのですが、私は、敷地内に植えてある木々の枝葉を採取して、名前を覚えてもらう研修をします。直接仕事とは関係ありませんが、これから木材に携った仕事をしていく社員として、せめて構内に植えてある木々の名前を覚えてもらおうという意味合いで、行っています。

私がかつて「造園技能士」の試験を受けた時に、「学科試験」、「技能試験」、「要素試験」の3科目に合格しないといけないのですが、その中の「要素試験」がまさに私が研修で行っている内容であります。枝付きの葉を15種類程度、机に並べて各々の特徴(色・大きさ・形・匂い・ツヤ・葉脈や葉縁の形状等)を説明したり、逆に新入社員に問いかけてみたりしながら、おおよそ覚えることができた社員から本試験を行います。本試験の内容は、15種類の中から5種類、私が提示したものを答えてもらうという非常に簡単な内容です。しかしながら、一発で合格する人は今まで一人もいません。本試験では、同じ木々でも、最初に机に並べたサンプルとは違うものを提示するため、やや鈍るようです。また、その後工場内を歩いて、試験で出した木々の樹形を見て更に驚きが出ます。ほんの一部の枝と葉しかない状態を見て試験をしているため、実物を見て、改めて感動するようでした。普段どこかで見たことのある木々ばかりなのに、改めて見入ってくれる、感動してくれるのは、とても大切な経験だと私は思います。「新米達よ、しっかり学んで頑張れよ。」という木々の声が聞こえたでしょうか。来年度こそ、一発合格出来る大物?が出てこないか、今から楽しみです。



お知らせ

☆☆☆ とびしマルシェにおいでください 飛島村役場駐車場特設会場 ☆☆☆

観光交流によって飛島村の魅力向上と地域の活性化を図るためこの4月に飛島村観光交流協会が設立されます。飛島村の住民および飛島村で働く人々やその企業も加入できます。

観光交流協会設立を記念して3月25日(日)午前10時~午後2時まで役場の駐車場特設会場で「とびしマルシェ」が開催されます。当日は村の自慢の野菜や花、金魚の売店や飲食店が出店する飲食ブースが立ち並びます。ワークショップでは、まこもの小物作りや合皮パーツ&アコーディオンポーチ作りにも参加できます。是非おいでください。

(問い合わせ先: 飛島村役場企画課 電話0567-97-3462)

☆☆☆ 西部臨海安全ニュース ☆☆☆

手交型のオレオレ詐欺が多発!

2月に入り、名古屋市を中心に百貨店従業員を騙るオレオレ詐欺が多発しています。

手口は、電話で「あなたのカードが使われている」「銀行協会に確認してもらいたい」「電話番号は\*\*\*\*\*」等と言って、ニセ銀行協会に電話をかけさせ、共犯者が「預金を調べるので暗証番号を教えて欲しい」「職員が近くにいるのでカードを受け取りに行く」と言って、直接カードを手渡しさせるものです。

《防犯上の注意点》

- ・ 銀行員が電話で暗証番号を聞いたり、カードを受け取りに来る事はありません
- ・ このような電話があった場合は、すぐに110番通報してください

◆ 広告コーナー

人と環境のことを一歩進んで考えています  
中国木材株式会社

どう使う!?

# ムク・ボード

国産スギ・国産ヒノキ  
床倍率3.0倍 (標準サイズのみ)  
F★★★★

厚み: 24, 28  
大きさ: 910×1820  
955×1910  
単位: mm 1000×2000

イ味があつて  
イイですよ。

活用術はコチラ 中国木材 検索

私たちのプレカットテクノロジーは、  
人と住宅の未来のために  
磨かれています。

Precut & Technology  
**MIYAGAWA**®

**宮川工機株式会社**

本社 〒441-8019 愛知県豊橋市花田町字中ノ坪53  
TEL.(0532)31-1251(代) FAX.(0532)34-1956  
東京営業所 (本事業所はISO9001:2000認証取得の組織ではありません)  
〒135-0016 東京都江東区東陽5丁目15の6  
TEL.(03)3647-2140(代) FAX.(03)3647-2184  
●資料ご希望の方は、宮川工機(株)営業部まで

発行 名古屋木材組合  
発行者 西垣洋一  
〒460-0017 名古屋市中区松原2-18-10  
TEL <052> 331-9386  
FAX <052> 322-3376  
【編集】名古屋木材組合広報委員会

発行 名古屋港木材産業協同組合  
発行者 嶺木昌行  
〒490-1444 海部郡飛島村木場1-74  
TEL <0567> 57-2017  
FAX <0567> 57-2018  
【編集】名古屋港木材産業協同組合広報委員会