

徳島の老舗

9

創業100年を超えて



「国産材の需要は尽きない。付加価値のある新製品を作りたい」と話す平井賢治社長(左)と平井七郎会長＝平井製材所

平井製材所 (相生町)

那賀郡丹生谷地方の温暖で雨の多い気候がはぐくんだ高品質の木材は「木頭杉」のブランドで全国的に名高い。一九五六(昭和三十一年)年、上那賀町に出来た真管長安口ダムが那賀川伝いの木材運搬をさえぎるはるか以前、明治時代中期から相生町の平井家は地元産の木材を切り出し、営々と世に送り出してきた。

「長年の信用の裏付けがあるため、市場から木を買い付ける他社と違って、当社は山持ちから直接木を買い、製材している」と会長の平井七郎さん(左)は言う。一度に大量の丸太を買うことで、品質が安定した製品を供給できるのが強み。間伐材は使わず、主に樹齢六十年以上の木を厳選し、柱などの構造材や内装材などに加工している。

林業で栄えた丹生谷

丹生谷林業に新境地

地方も安価な外材の輸入に押され、苦闘が続く。同社でも八八年ごろに比べて生産量は三割減ったが、付加価値の高い製品開発で活路を開いている。九三年に製品化した内装むく材シリーズ「四国の森」がその一つ。木の節目を生かした商品で接着剤は使っていない。「節目がある木材は量が多いが、人気がなく、価格が安かった。節目をデザインと考れば、新しい時代の消費者には受け入れられると考えた」と七郎さんの長男で昨年、社長に就任した賢治さん(右)は話す。

その後、シックハウス症候群が社会的にクローズアップされ、むく製品の引き合いが急増。初年度に千六百五十平方メートルだった販売量は現在、四万九千五百平方メートルに伸びた。一枚の製品でも宅配便で配送している。

ダム建設に伴い道路が整備され陸上輸送が便利になったのは皮肉な現象だが、今は海を越えて外材が押し寄せ

七郎さんは「六四年から七〇年までは北米材の影響で赤字が続いたが、『木材が暴騰する』との情報を頼りに山林を大量に買った。その後、北米材の供給がひっ迫したため、木材を販売した利益で赤字を解消した。自社林は資産。商売で稼いで山を買い、事業が苦しい時は自社林を売って、しのいできた」と言う。

賢治社長は「木材は環境に優しい素材で、内外装に需要がある。外材には為替変動の影響もあるし、品質のよい国産材は競争力が高い。住宅メーカーとともに震災で倒壊しない木材住宅を研究したい」と力を込めた。

■ 随時掲載