

熊本県熊本市 新産住拓株式会社 <http://www.shinsan.com>

木材、天然乾燥への こだわりと改革への挑戦。

創業以来40年、新産住拓はまさに、新しいことへの挑戦と開拓の連続であった。40年間どのような取り組みを行ってきたのか、何がその原動力となっていたのだろうか。今回は、その先進的取り組みを行っている熊本、新産住拓にお伺いした。

まず、この会社の社名の由来を紹介しよう。新産住拓の「新産」は、設立当時日本全体で起こっていた新産業都市構想に基づく、いわゆる農業国から工業国への転換という社会状況に由来する。新しい産業、地域開発で社会に貢献しようという意思が込められている。又「住拓」には、人にとって最適、ベストの住まいとは何か、いかにあるべきかを、常に「開拓」し続ける、という設立以来の小山(おやま)社長の「想い」がそこにある。

この考え方は、40年を経た今も、全く変わっていない。新産住拓は、常に新しい課題に挑戦し続けている。

「葉つき乾燥」「天然乾燥」へのこだわり

新産住拓は、これまでさまざまな新しい挑戦を行ってきた。その最たるものが同社で「住まいの安心システム」と呼ばれている木材の新しい供給システムであろう。一般の木材流通システムとは大きく違っている。(下図参照)

簡単に言えば、流通を通さず、木材生産業者から直接同社が提携する専属製材工場に入り、そこで製材された木材は、同社のストックヤードで1年間天然乾燥され、同社のプレカット工場で加工される。このような仕組みができるまでには小山社長の2つの大きな挑戦があった。

まず、現在の木材の「乾燥」方法に対する問題である。普通木材は伐採されるとすぐ原木市場に出され、若干の天然乾燥と、2週間前後の人工乾燥というのが殆どである。しかし、この方法による木材は、熱による無理な乾燥であるため、

構造材として使用すると、木の繊維にねばりがなくなり、弱く、ひび割れも多く、つやもないなど、小山社長の使いたい材料ではなかった。どうしても、昔から行われていた山で倒した木を数ヶ月間枝葉をつけたまま、伐採した山の中で自然乾燥し、製材後、さらに1年以上天然乾燥したものを使用するという住宅を作りたかった。



「葉つき乾燥」をする生産現場

「葉つき乾燥」された木材は、葉の蒸散作用を利用して、長時間じっくり醸成させる無理のない乾燥であるため、つやがよく、ひび割れ、収縮、そりなどおこりにくい。自然素材を使った長く安心して住める住宅づくりを進めるには、この方法をどうしても実現しなければならないという信念を持つ小山社長は、それまでの木材流通の仕組みを破って、木材生産業者の方に直接「葉つき乾燥」を頼み込んだ。「お客様に対する想いは理解できる」と、木材生産業者、製材業者それぞれ一社の協力を得ることができた。

その後、独自に乾燥を兼ねたストックヤードとプレカット工場を本社と産地(球磨郡多良木町)に設立し、年間160~170棟のほとんどをこのシステムで供給する仕組みを作り上げた。しかも、この乾燥材は重量が軽く、運賃も生材に比べ約2分の1。当然排気ガスのCO₂発生量も抑えることができた。

木材流通構造改革への挑戦

小山社長二つ目の挑戦、それは、従来の木材流通そのものへの不満であった。国産の木材の使用が少ない最大のポイントは、価格の高さにあることは周知の事実である。その最大の要因は流通



住宅展示場にある新産住拓のモデルハウス

構造にあるという小山社長の目は、この流通構造改革への挑戦に向かった。木材生産業者から原木市場を通さず、さらに、製材後の卸売り業者も通さないことによって、コストは大幅に縮小された。プレカット工場を中心とした新しい木材流通システムに一時は木材業界の反発もあった。

しかし、新産住拓は、新しい木材供給システムの構築によって、今年6月、「くまもと環境賞」を受賞している。県産材を積極的に活用した、ということが認められた。

(県産材 スギの県内素材生産高の約2%を天然乾燥して活かしている事)



「くまもと環境賞」

「環境問題がいろいろ重視される21世紀には、葉つき乾燥と天然乾燥が当たり前になっているかもしれません。」と、今では笑顔で話される小山社長の表情には、

既存の壁に挑戦したパイオニアとしての自信があふれている。

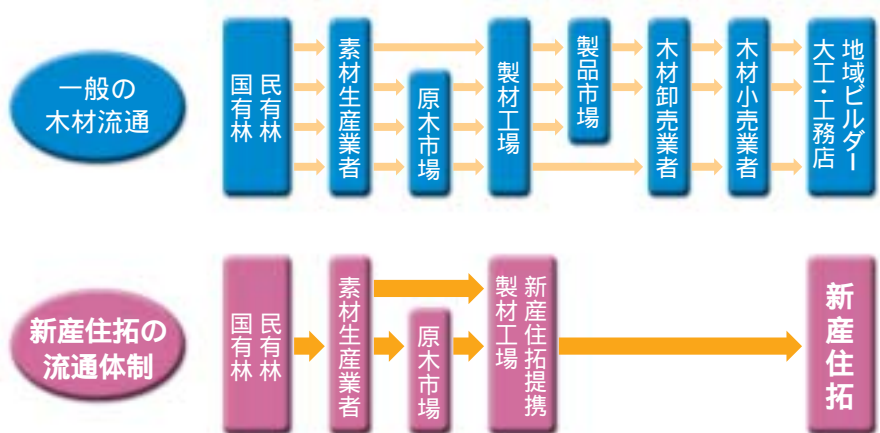


一軒の家に必要な材木の量を本社の住拓館の前に丸太を積んで見せている。

台風被害から守る、屋根工事方法の改革

新産住拓の改革への挑戦は、木材供給の仕組みだけではない。屋根工事方法の改革もその一つ。九州といえば、台風銀座と言われるほど台風の通路になっている。その殆どの被害が屋根瓦である。大型台風の際には約1000軒の工事をしなければならない現状に、これまでの瓦の施工方法に疑問、不満を持っていた小山社長は6年前、直接屋根工事に乗り出した。台風常襲地帯の鹿児島、宮崎を視察し、瓦のとめ方をこれまでの釘打ちから、すべてビス止めに変えた。全数ステンレスビス止めの耐震、耐風

新産住拓独自の木材流通産直システム・省エネ生産システム



代表取締役社長 小山 幸治氏

屋根工法の引き抜き強度は、釘の約3倍にもなり、経年によるゆるみもなくなった。しかし、住宅会社が自社で直接屋根を施工するという仕組みは瓦業界から大きな反発を招くことになる。幸い、三河の瓦産地に協力業者を得ることができ、直接大量に仕入れる仕組みをつくることに成功。以来、新産住拓ではこの5年間の新築物件で、台風によって1枚の瓦も飛んでいない。

さらに新産住拓では今、新たな開拓事業として、「水道工事」に取り組んでいる。住宅の長寿命化、高耐久性が進む中、今の水道工事は本当に長寿命化に耐えられるかという疑問から、同社では敷地内への引き込みから先はすべてステンレス配管を使用、その材料の仕入れから工事まで、協力してくれる親方と新しい仕組みをつくらうとしている。

役に立つことを考える、小山社長の中には常にその考えがある。

その後、それまで男ばかりの職場にいた小山氏は、女性ばかりの洋品店の仕事になじみず、先の新産業都市構想という動きの中で、「衣」「食」からこれからは「住」の時代だという気持ちを強く持つようになり、「住宅」の世界に入っていくことになったが、県警を辞めた時の上司から与えられた「商売十訓」は今でも経営の根底として生きている。

また、この間の木材業界、瓦業界などで行ってきた改革には、これまでの業界内の体質、商習慣に甘んじて、お客様のことを第一義的に考えて、変革してこなかったことに対する元警察官ならではの正義感でもあった。

「先日、お客様から“こういう会社がこの地域にあることを誇りに思います”という

言葉をいただきました。嬉しかったです。いろいろ山あり谷ありのこれまでの経営の中で、地域に少し認められるような会社になってきました。しかし、まだまだこれからです。本当にお客様のために何をすればよいかを、毎日毎日、今あるやり方にとらわれず考えなければなりません」と、ますます小山社長の目は輝いていた。



地域社会のために 「警察官から住宅業界へ」

こうした小山社長の住宅づくりにおける開拓と挑戦のエネルギーはどこからきているのだろうか。それは、社長の前職と関係がある。

「とことんお客様のことを」「損得の前に善悪を」「地域社会のために」という言葉が小山社長の口から頻繁に出てくる。これは、社長がこの住宅の世界に入る時のエピソードに由来する。優秀な警察官として将来を嘱望されていた小山社長だったが、叔母の「クワモト洋品店」という熊本で一、二の会社を手伝ってほしいということで、やむなく県警を辞する。その時に上司から「地域社会の人のために尽くすということは、県警でも民間でも同じことだから頑張れ」という言葉とともに手渡されたのが「商売十訓」という小さな冊子だった。そこには上記のような心得が詰まっていた。それは、これまでの警察官としての考え方とそれ程違うものではなかった。警察官として地域のために、人のために尽くそうという彼の信念は、たとえ職種が変わっても同じであった。普通の市民の、一番



「住拓館」の中には、現物大の家の構造があり、見えない家の中を見せている。

TOP RUNNER — 今回のまとめ —

真似たい、「集客・販促」作戦

新産住拓「住まいる考察会」に見る 現場、現物主義の顧客接点づくり

年間150棟以上もの注文住宅を建築される住宅会社ともなると、会社、商品、工法等を紹介する立派なパンフレットがいくつも作られていることが多いですが、新産住拓には、そのようなパンフレットは殆どありません。現場、現物を見ていただく、ということを一歩としてしているからです。どんなにきれいなパンフレットにも現場には勝てない、現場には嘘がない、という

のが新産住拓の考え方です。工場で、ショールームで、現場に足を運んでいただき、徹底して、新産住拓の取り組みの全てを見ていただきます。

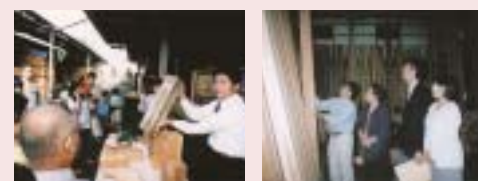
この考え方の下、新産住拓が最も力を入れているのが、毎月一回行われる「住まいる考察会」。毎回50組位の方が参加されます。その内容、実施方法をご紹介します。

住まいる考察会の告知・実施方法

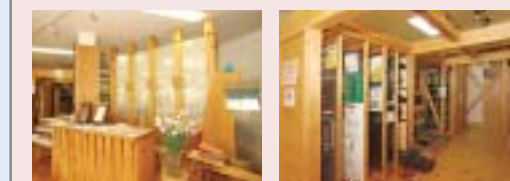
告知 ・営業担当者からの見込み客への案内 ・展示場来場者へのDM

実施 ・毎月第二日曜日

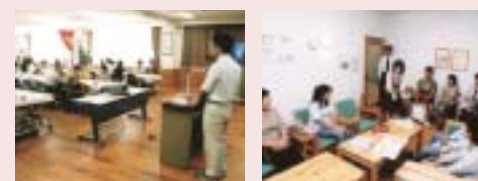
午前 1 本社プレカット工場、木材館の見学



2 ショールーム、住拓館の見学



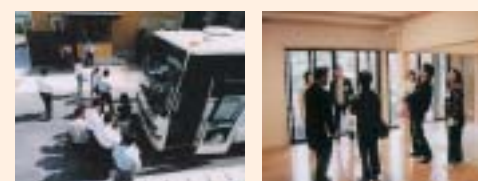
3 住まいる考察会



4 無農薬、有機栽培の食材による昼食（バイキング形式）



午後 5 完成現場見学会（お施主様宅ご案内会）



その他春、秋の年2回、それぞれ「お花見」と「紅葉狩り」を兼ねて木材の産地「多良木」の葉つき乾燥の生産現場、製材、天然乾燥のストックヤードおよび、プレカット工場の見学会も行われています。

地域のお客様に、自社の何を見せ、何を訴えるのか

お客様が納得し、感動する、自社独自の「らしさ」を明確にし、訴える仕組みを作ってください。そして、継続して実施してください。