

SLCs始動、脱炭素社会を芽吹かせる

私たちの時代

30



久我社長

久我 洋一氏

くか・よういち 1968年3月生まれ、54歳。兵庫県芦屋市出身。90年3月関西学院大学商学部卒業。同年4月日本生命保険相互会社入社、97年3月に退社。同年4月に久我産業入社。2002年久我と久我産業が合併。11年11月から久我社長。09年に日本木材青年団体連合会会長を務めた。

木材産業で経済成長の種を蒔く

木材とかかわりの深い住宅市場は、木造戸建て住宅だけでなく、リフォームも縮小する。一方で、中・低層階を中心とする商業施設、店舗の木造化はCO₂固定量も多く期待できる市場と見ている。しかし、住宅は衣食住の一角で、なくなる市場ではない。どんな企業が生き残るか考えると、付加価値の高い商品・サービスを提供できる企業だ。換言すると、工務店など供給主体も消費者からの評価を得られるかどうかだ。

付加価値は4つのキーワードに分けて捉えている。①「環境」に寄与・貢献する。②高い「技術」力を持つ。③「人財」を育てる。④資本力を高める。この4つはスポーツに例えると心(①)、技(②)、体(③④)に対応する。特に重要度が増すのは「心」と考えている。2030年に向けてSDGsが設定されたように、久我グループでは「※SLCs2050」を設定した。これは、50年までにグループ全体でCO₂排出量実質ゼロ達成を目標にしたものだ。この環境

スローガンを強く意識し、行動する志を共にすることこそが「心」である。久我は業界でよく知られた建材卸問屋である。関西木材市場は18年3月まで原木市場を支配し、現在は不動産賃貸業をメインにしているが、木材を絡めた環境貢献事業の形を模索している。大阪木材市場は製品流通だけでなく、FINTを活用した太陽光発電事業に参入し、SLCsを支える。大阪港木材倉庫は倉庫の所有・賃貸から切り込

む。倉庫の在庫品は木材その「技」も育つ。Iド・木材倉庫は大阪市との関係が深く、土地の有効活用は地域社会にも寄与する。久我木材工業は木材プレカット加工を担っており、流通店を介した地域工務店への供給や住友林業の指定工場に位置する。久我は2024年に創業120年を迎えるが、長年にわたり、木材、建材、住設機器を多く取り扱う地域の材木店、建材店に支えられ今日に至る。濃淡こそあれ、全社が木材にかかわる企業が集まりだからSLCs2050の達成に向け志を一つにできる。社員が社会貢献できている企業で働いていると誇れる気持ちで育てばモチベーションになる。たくましい「心」があつてこそ「技」も育つ。

「体」は人財と資本力という企業体力を意味し、人財が最も重要だ。人財については、現場を知る社員が経営の舵取りを行えるよう育てていく。オーナーの経営権限を現場委譲していくためだ。社員が自分の能力を生かす文化が残れば、人が代わっても成長を続けられる企業になる。そのほか、外国人の受け入れはインバウンドでなく正規雇用が望ましく、異文化を受け入れ協働できる企業風土を作るのが、最大の課題だ。久我木材工業では外国人のCAD技術者や加工工場の工員を採用している。賛否はあるかもしれないが、外国人の滞留人口を増やし、日本を身近に感じてもらうれば、日本で働く外国人も増えると考えられる。

脱炭素社会を進めていくなかで、環境への貢献度を数値化する動きが予想される。木材利用、太陽光発電、再エネへの取り組みなどを炭素税と結びつけ評価基準にするだろう。ここに木材産業が成長する種がある。また、成熟した住宅産業と対照的に観光産業は期待が大きい。建築は観光産業に不可欠で、中低層を中心とした非住宅市場の活性化も見込める。木を使った建築は耐震技術

工それぞれの機能を内製化していることが特徴だ。グループ企業は自社で各々育ててきたため、どんな場面でも協力しながら対応できる。そのグループの総合力でサービスの充実、脱炭素社会への貢献を図る。

や建材の高機能化で柔軟性が高まった、街単位での設計デザインも可能だ。特に木造軸組工法は、海外で主流の2×4工法と比べてフレキシビリティが高く、様々な設計計画を可能とする。官が主導しながらSDGsを絡めた新しい都市計画もできるのではないかと。久我は私の曾祖父・益三が木材商から始めた。三が木材商から始めた。転換点はこれまでいくつかあり、最初は2代目俊一が日本で初めて木材市を開いたことだ。全国の山と市場をつなぐ流通網ができた。2つ目は、1970年代に1,360円から150円に大きく動いた円高で輸入木材が台頭し、新建材の取り扱いは始めたこと。3つ目は、90年代にプレカットなど木材加工技術が日本に広まったことだ。4つ目は、今がまさにその時期と感ずる。過去に市場機能が衰退した時、久我と資本関係を結んだ会社を分散化した。特に直近4～5年はグループ会社の再編と統合に努めた。かつては、分散、専門化が必要だったが、ワンストップで多くのサービスを提供できるプラットフォームが必要で時代に入った。志を共有することで市場からの評価を獲得し、他社から信頼され、働く社員が誇れる会社集団SLCsを目指していく。

※SLCs=Sustainable Lumber Company
次回8月5日、及川秀貴東北住建社長