

未来へ「木」の良さを伝えた  
い、木を自然からの最高の贈り  
物と考え木材業を二一世紀型産  
業に転換させながら、循環型社  
会形成にも貢献しているのが名  
古屋木材株式会社(名古屋市中  
川区)。木材を極め、見分け、  
生かすことで次々新商品開発に  
チャレンジし続ける同社の丹羽  
耕太郎社長に話を聞いた。(聞  
き手/中部財界フォーラム社塚  
本隆代表取締役)

——貴社の歴史・社風について  
教えてください。

丹羽 太平洋戦争当時、木材も  
戦略物資であったため、日本の主  
要地に統制会社を作られ、わが社  
もその一つでした。木材の統制会  
社として戦後もそのまま残ってい  
るのは全国的にもわが社だけと聞  
いています。

社風といいますが、社員たちの  
気質は非常に真面目です。営業部  
門でも駆け引きがあまり上手では  
なく正直に商売しています。

その真面目で正直なところを売  
りにしないとイケないと考え、名  
刺に「誠実を物語る企業」と印刷  
す。そのため木材以外の建材、住  
宅設備の販売にも注力していま  
す。

一方で新規事業のプロジェクト  
として、木材コンビニ「エイゼン  
館」を五年前に中川区に開設しま  
した。プロの業者がその日に必要  
な材料を朝一番に買いに来ること  
が出来る木材の小売店です。プロ  
相手ですから木材も品質のいいも  
のを置いていますし、説明できる  
専門社員も常駐しています。その  
地域の工務店さんや近隣で工事を  
行っている業者さんにご利用いた  
だいています。ようやく軌道に  
乗ってきたのでそろそろ二号店も  
考えていきたいと思っています。

——注力するプロジェクトや新  
規事業は?

丹羽 私がこの会社に来た時  
は、経営理念がありませんでした。  
私は銀行マンでしたので、何万と  
いう会社を見てきましたが、経営  
理念のないところは将来成長があ  
りません。そこで社員と議論をし  
て、理念づくりに取り組みました。  
「私たちは自然からの最高の贈り  
物である木材を、極め、見分け、



丹羽 耕太郎 (にわ こうたろう)  
1946年3月生まれ。68年3月、同志社大学経済学部卒、同年4  
月、東海銀行入行。2000年4月、同行執行役員豊橋地区母店長  
兼豊橋支店長。02年1月、U F Jホールディングス常務執行役員。  
02年6月、名古屋木材専務取締役。03年6月から現職。

## 名古屋木材 丹羽 耕太郎代表取締役社長

### 木材を「極め、見分け、生かし」 循環型社会形成に貢献する

しています。

——業務内容については。

丹羽 わが社は、元々材木店に  
木材を卸す大卸でした。国内外か

生かし「循環型社会形成に貢献す  
る」という理念のもとミッシヨ  
ンを練り上げました。壮大な目標  
ですが、それにかなう技術研究を  
探したところ当時岐阜大学の先生  
が圧密木材の研究を行っており、  
わが社も一緒に技術開発したら面  
白いことが出来るのではないかと  
考え先生とタッグを組み、わが社  
に設備投資し木材を圧縮する研究  
開発を行いました。木材を圧縮す  
れば通常硬くなりますが、柔らか  
くして曲げることもでき、これは  
大学と共同特許を取得しました。  
これらの技術を使用し、手帳のカ  
バーや木製パター、ボックス型ス  
ピーカーなどに生かされ、商品化  
されたものもあります。

中でも、昨年生産販売を行った  
手帳カバー「iLignos シス  
テム手帳」は、クラウドファンディ  
ングで目標を達成し、テレビ東京  
WBS「年間トレたま大賞/大江・  
大浜賞」や木の良さや価値を再発  
見させる製品や取組について評価  
されるウッドデザイン賞二〇一六  
で「奨励賞(審査委員長賞)」を  
受賞できました。



木ならではの心地よさを追求した  
「iLignos システム手帳」

大量に捌けるようになれば収益  
部門になるのですが、まずは知っ  
てもらうことが重要です。異業種  
交流展示会の「メッセナゴヤ」に  
六年連続で出展していますが、い  
つもわが社のブースは黒山の人の  
かりです。今年二月には東京ビッ  
グサイトでの「ギフト・ショー春  
二〇一七」に初出展。関心が高い  
企業は、多く存在すると思いま  
す。わが社の素材を見て活用し  
たいと考える企業も出てくると期  
待しています。

——今後の目標、課題は?

丹羽 今後、わが社の取り巻く  
環境は人口減などもあり、住宅着

あり、当時この地域では繊維工場  
が多く、その工場の床材はすべて  
無垢フローリングが貼られてお  
り、その工事のほとんどを請け  
負っていたと聞いています。また、  
学校の教室、体育館などの公共施  
設や名古屋城天守閣のフローリ  
ングも施工したとの事です。そのフ  
ローリングの事業も、中国など海  
外から製品が輸入されることで価  
格的に競争が厳しくなり、国内で  
の生産を止めることにしました。  
大卸は生産と消費(小売り)を仲  
介する流通ですが、今後わが社が  
存続していくためには、販売形態も  
変化していかざるを得ないと考え  
販売先を変えて行きました。当時  
販売形態を変えて行くことで社内  
から反対する意見もありました  
が、新規開拓を進め現在の売り上  
げの半分以上はその時に開拓した  
販売先となっています。

現在わが社が扱う木材の約  
八割が住宅などで使用する建  
築資材で、残りは工業資材や  
家具関係です。昔は木造住宅  
の木材費は六、七割ありましたが、  
今は一割強程度まで減っていま

工戸数需要減の一途のため、勝ち  
残る為の付加価値を付けることが  
重要でしょう。建築資材販売に依  
存している体質から、建築以外の  
分野への販売もできる体質改善の  
ためには、常に新しいことを考え  
新規開拓が必要であり進めていき  
ます。現在進めている商品開発の  
素材を提供していけば、そのうち  
必ず花開く、と思つて続けていま  
す。木の温かみや生きた素材から  
くる、季節に応じた調湿効果によ  
る快適さなど、人との相性の良さ  
が見直され需要は現在より広がっ  
ていくと考えています。

社員には夢のある事、誰も考え  
たことのないことにチャレンジし  
なさいと言っています。

また、行動指針にも掲げていま  
すが、仕事も遊びも一所懸命にや  
りなさい、必ず道は開ける。良い  
と思つたらすぐやる。相手の立場  
に立つて考えよ、の三点を訴えて  
います。先に自分から押し出すと、  
いづれ自分に返ってきます。私の  
言う「たらいの水の法則」を実践  
することです。

——ありがとうございました。

月刊

# 東海財界

## Monthly Report



駐名古屋大韓民国総領事 鄭煥星  
様々な団体、専門家と討論を重ね  
交友を深め韓日経済交流強化へ

名古屋木材代表取締役社長 丹羽耕太郎  
木材を「極め、見分け、生かし」  
循環型社会形成に貢献する

宝交通会長 長崎守利  
「誠実・親切、安全、迅速」を  
継承し、実行する

思いやり、患者に寄り添う心  
救急救命で住民の安心支える

混迷深まる名古屋  
土地区画整理事業と名古屋市の罪②

トランプ大統領のつばやきに  
歯切れの悪い豊田章男社長

トランプ米政権と  
小沢民主党政権との共通性

名古屋港管理組合近藤隆之専任副管理者  
賑わいづくりに港の活性化を

同済国際綠色産業創新センター清水泰雅副所長  
環境対策に力を入れる中国にチャンス

大雄会  
伊藤伸一理事長

自由化戦国時代に引き締めるべき兜の緒は

中部電力の誤算と目算

