

森友

SHINYU
vol.04

林業機械に万全のサポート体制

サービスカレッジ 林業機械コースを開講

住友建機では当社サービスマンを対象に林業機械の整備技術を専門にしたサービスカレッジを開講。お客様への満足度向上のため、さらなる技術向上を目指して取り組んでいます。

迅速対応の部品供給体制を確立

お客様からのオーダーへ速やかに対応できるよう、林業機械アタッチメントの補修部品を弊社部品センターに常時在庫。迅速かつ確実な供給体制を確立しています。



住友建機の林業機械 LINEUP



Contents

林業現場レポート



株式会社山崎木材
広島県
SH135X-3B
KESLA 25RHS



美山町森林組合
福井県
SH135X-3B
KESLA 25SH



群馬県森林組合連合会
群馬県
SH120LC-5SM
スマックス仕様



北海道ニッタ株式会社
北海道
SH135X-3B
KESLA 25RHS

林業の本場から

住友建機×KESLA社 トップ会談の裏舞台
フィンランド林業展「Finn METKO 2012」体験記

林業機械に万全のサポート体制

住友建機の林業機械 LINE UP

バックナンバー

SHINYU
vol.03



住友建機株式会社 〒141-6025 東京都品川区大崎2-1-1 (ThinkPark Tower) ☎03-6737-2600
ホームページアドレス <http://www.sumitomokenki.co.jp>

1210©05T



製紙用チップ生産量全国1位の座を築いた、 林業における独自の経営術。

株式会社山崎木材

広島県庄原市東城町



ワースト1位から ベスト1位への飛躍

昭和36年に創業し、現在では製紙用チップ生産量全国1位(年間32,000~33,000BDt*)を誇る山崎木材。しかし、今に至る道のりは平坦ではなかったとのこと。32歳の若さで経営権を譲り受け、同社の2代目となる山崎照志社長はこうに振り返る。「ある大手製紙会社が50社ほどの木材卸業者と契約し、当社もそのなかの1社だったのですが、最初は生産量が卸業者中ワースト1位だったんです。その悔しさをバネに“いつかはトップに”と頑張った結果、数年でベスト1位になることができました」。つくればつくるほど売れた時代。“原材料をいかに調達するか”に重点を置いて取り組んだ結果だった。*BDt:木材の乾燥重量「オンリーワン・ナンバーワン企業」というスローガンからも伺えるように、山崎社長は独自の経営哲学を持って林業に取り組んできた。それは、雇用に対する考え方からも垣間見ることができる。「少子高齢化の影響で、林業の世界でも担い手不足は深刻な問題です。これからの担い手を育てるためにも、また、地域の雇用対策へ貢献するためにも、社員には長く会社に根付いてもらいたい。そこで、当社ではなるべく妻帯者を雇うようにしています。最近では山に興味を持って働きたいと



山崎照志社長



SH135X-3B (KESLA 25RHS)

やってくる若者も多いのですが、結婚を機に都会へ出て行ってしまいうケースが多いんですよ。現在、山崎木材には35名の社員が在籍、リーディングカンパニーとして展開する原動力となっている。

SH135X KESLA25RHSには 90点を与えてもいい

製紙用チップだけでなく、丸太の生産・販売も積極的に推進している。平成23年の丸太生産量は48,000m³、平成24年は50,000m³を見込んでいるのだとか。このように膨大な量の木材を販売する山崎木材にとって、林業の機械化は重要な位置づけにあるという。現在は住友建機のKESLA25RHSを4台保有するほか、油圧ショベルを32台、プロセッサを1台所有している。ハーベスタを上記機種で揃えた理由を、30年にわたり従事するベテランオペレータの望月さんがこのように代弁する。「SH135X KESLA25RHSは



オペレータの望月さん

運転がラクで、とくにEXTアームが優れていますね。今のところ“ここを改善してほしい”というような部分はありません。80点~90点は与えてもいいんじゃないですか」。

豊富な資源を活かし、 地域へ感謝を還元したい

今後の課題は人材の育成と語る山崎社長。地元の山への誇り、そして地域の方々への感謝の気持ちが大きいからこそ、山崎木材の次代を担うご子息の専務や女婿の常務などへの期待も大きい。「林業の資源となる木は360度、見渡す限りある。バイオマス発電で注目されている木質燃料だっていくらでも採れるんです。専務や常務には、これからは貧欲に林業に取り組んでもらわないとね。我々が50年間にわたって林業を続け、チップ業界で一番の地位を築けたのは支えてくれた地域の人たちのおかげ。その方々に感謝を還元できるような会社になってほしい」。将来の担い手にとって“生きた手本”がある以上、山崎木材の未来は明るい。

●レポート: 福山支店 黒滝勉

徹底した雪起し、枝打ち、道づくり。 仕事にまっすぐな林業の町。

美山町森林組合

福井県福井市美山町



まっすぐな杉の木が物語る 林家のプライド

12,350haの森林(99.4%が民有林)に囲まれた福井市美山地区は、古くから林業の盛んな地区。現在の組合員数は1,260名で、生産量は5,600m³(うち間伐材2,600m³)。赤身の材質で柾目が美しく、大径材として珍重される「足羽杉(あすわすぎ)」の生産地として足羽川林業地という名で全国的に知られている。そんな林業の町にふさわしく、この地域の山主は昔から施業に対して並々ならぬこだわりがある。そのひとつが、徹底した雪起しだ。この地域の雪は水分が多く重い。その重さで倒伏した植栽木を1本1本PPロープを用いて起こす。また、枝打ちも早くから励行しているため、枝下10m~15mの無節材が多い。植栽本数が1haあたり2,000本と少ないため枝の成長が早く、丁寧に枝を打つ必要があるのだという。「曲がった材は出荷しない」という強いプライドが息づく山には、美しくまっすぐに育った杉が立ち並ぶ。林家の努力を一目で伺い知ることができる光景だ。

担い手不足を解決すべく ハーベスタを導入

作業道の整備も早くから積極的に推進している。縦断勾配は極力8%以内に抑え、また、4~8tトラックが入れる道づくりを実施。大型機械を想定して道幅も3.5mを確保した。降雨時の排水を重視した整備により、8年前の福井豪雨にも崩れることなく耐えたという。そんな質の高い



SH135X-3B (KESLA 25SH)



渡辺一夫代表理事組合長



高松武法参事



オペレータの小林さん

林業を展開してきた美山町にとって、深刻な問題となっていたのが担い手不足だ。従来はスイングヤーダとグラブで手造材を行っていたため3K(危険・汚い・きつい)のイメージが付きまとい、若者から敬遠されてしまうのだとか。そこで美山町森林組合が取り組んだのがハーベスタの導入だ。同組合ではローラ式とストローク式を比較検討した結果、住友建機のSH135X-3B KESLA25SHを選択した。渡辺代表理事組合長は、その理由をこのように語る。「美山の林業には、枝を打つ力の強いストローク式が向いていると感じまして。現場からもストローク式のトルクを求める声が多く、また、送材スピードもこれくらいがちょうどいいのではないかと意見もあった。レンタルで試してみたところ、オペレータからの評価も上々でしたしね」。

山への愛情、仕事への誇りは 機械に現れる

現場でSH135X-3B KESLA25SHを操縦

するのは、オペレータの小林さん。「枝処理能力の高さと足回りの性能、とくに走行スピードとステアリング機能には満足しています。強いていえばもう少しストロークが速くてもいいかなとは思いますが、これくらいが安全でいいのかもしれないね」。代理店の(株)中島建機・中島専務曰く「レンタル期間も傷つけることなくご使用いただき、納入後1年近くになった今でもかすり傷ひとつない。小林さんの腕はもちろん、普段からしっかりと整備を行い、現場でも丁寧に扱ってくださっている賜物です」。美山町森林組合の林業への愛情は、機械にも注がれているようだ。最後に渡辺代表理事組合長と高松参事が口を揃えた。「今後の材価改善も見込めないなか、当組合はただ木を出すだけではなく、付加価値を生むよう販売・加工・建築土木まで一貫した組合経営を行っている。政府には、林業家ももっと低コストで施業できるよう林業機械の研究開発に力を入れていただきたいです」。

●レポート: 北陸支店 鈴木大輔



山と人を活性化することに成功した、日本で初めての全量定額買取り。

群馬県森林組合連合会

群馬県前橋市

渋川県産材センター

群馬県渋川市



すべての材を受け入れる理想のシステムを実現

42万haの森林を有する群馬県では、全木材の80%以上にのぼるB材、C材が山に切り捨てられているという問題を抱えていた。群馬県森連ではその問題を解決すべく、すべての材を定額で買取るという理想の流通システムを実現した。それを成し得たのは、受け入れた材を売り切る販路の確保だ。

同センターでは、これまで山に捨てられていたB材をラミナ材の1次加工に、C材を製紙用のチップ材というように用途に応じて加工することで、それを必要とする業者への流通経路を確立。これにより、あらゆる木材を受け入れることができるようになり、しかも、市場価格よりも高く買取ることができたのだという。結果、平成23年度は計画目標の30,000m³を上回る38,000m³の木材を集め、37,000m³分を有効利用することに成功。2~3年後には50,000m³まで増大することを目標に掲げている。

「すべての材を受け入れることはリスクをとまうが、森林所有者が元気になってくれることが最優先」と語るのは八木原代表理事副会長。今では森林資源の有効活用と生産活動の活性化を促す取り組みとして高い注目を集め、全国から研修の申し込みが後を絶たないという。

バイオマス発電への関心が取り組みの追い風に

近年は円高の煽りを受け、北欧のホワイトウッドなどの外材と価格を合わせるために値下げを余儀なくされるなど林業家は苦境に立たされている。そのような状況のなか、チップの需要増への足がかりとして渋川県産材センターが期待しているのがバイオマス発電だ。自然エネルギーの重要性が叫ばれるなか、木材のチップを利用した“木質バイオマス発電”への関心は日増しに高まっている。



SH120LC-5SM(スマックス仕様)



八木原勇治代表理事副会長

C材の有効活用に取り組み始めた県森連はこうした社会の動きを追い風に、群馬県森林林業再生基本計画を18万m³から40万m³へと上方修正。八木原代表理事副会長は「今後はカスケード全量利用を推進し、20年後を見据えて植林などモデル地区の役割を担うとともに“関東一の林業県”を目指してバイオマス発電のチップ供給に力を入れていきたい」と語る。

人と社会へ貢献し、林業を誇りの持てる仕事に

増産計画を実行するうえで、林業機械が担う役割は大きい。SH120LC-3SMを導入し、続いてSH120LC-5SMを導入された奈良常勤理事はこのように語る。「老朽化したホイール式機械の更新の際に住友建機のSH120LC-3SMを導入したのですが、ホイール式に比べて走行スピードが遅いことがむしろ安全性の向上に貢献していると感じました。フワフワ感がないことも安心感に



奈良仁常勤理事



渋川県産材センター・田村進センター長

つながりますね。そこで、2台目も迷うことなく新型モデルのSH120LC-5SMを導入しました。最後に、田村センター長が渋川県産材センターの“在り方”について語ってくれた。「このセンターは営利だけを目的にしているのではありません。今まで捨てられていたものの有効活用や、再生可能エネルギーの原料供給などを通じて、社会に貢献できると信じています」。誇りを持って取り組める林業の実現に向け、理想の追求に終わりはなく。

●レポート：前橋支店 藤塚正利

植林がまだ珍しかった100年前。未来を見据えた活動が社会貢献の礎に。

北海道ニッタ株式会社

北海道中川郡幕別町



北海道の未来を見据えカラマツの植林を開始

北海道ニッタの母体であるニッタ株式会社は、明治21年に日本で初めて動力伝達用革ベルトを製造したことで知られる企業。本拠地を大阪に置くニッタ株式会社と北海道との関わりは、ベルトをなめすために必要なタンニンを探求して、明治39年に榲(カシワ)樹林が豊富な十勝にタンニン固形エキス製造工場を設立したことに端を発する。榲の樹皮には、タンニンが豊富に含まれていたのだ。大正12年には、樹皮を剥ぎ取ったあとの幹を利用し合板として事業化。膠接着剤を開発し、いわゆる“ベニヤ板”の先駆けとなり専売特許を得た。北海道で榲を伐採し、タンニン固形エキスとベニヤ板の開発に成功したニッタ株式会社は、未来を見据えて当時では珍しく伐採後の土地にカラマツを植林した。その規模は最盛期で30,000haにおよび、戦後の農地解放により現在は6,700haを管理。そのなかの3,700haが人工林で、9割がカラマツとのこと。

人、地域、社会全体への貢献がニッタの使命

「伐ったら植えるのが会社の方針」と語る永野社長は、自社の山、そして地域への想いをこのように語る。「経営面に関しては、赤字にさえならなければいいと考えているんです。大切なのは、明治より受け継いできた山を健全に保つことと、そこで働く地元の方々に一年を通じて安定した仕事を提供すること。この地域の人と山がいつまでも元気であることが、私たちの願いなのです」。さらに同社では、地域だけではなく社会全体への貢献にも力を注ぐ。2007年より環境省のJ-VER制度に基づき、北海道中川郡豊頃町に保有する山林において豊頃町間伐促進プロジェクトを実施し、2012年に4,706t-CO₂



SH135X-3B(KESLA 25RHS)



永野仁社長

のオフセットクレジット(CO₂排出権)を取得。地球温暖化防止へ向け、山林維持管理により一層の力を入れている。

ハーベスタを使いこなすことが効率化のカギ

山林維持管理および素材生産の効率化に向け、従来のプロセッサと木材グラブルに加えて住友建機のSH135X-3B KESLA25RHSを導入した北海道ニッタ。永野社長は「ハーベスタをただのプロセッサで終わらせないためには、オペレータのスキルや経験が不可欠。使い切れなければ宝の持ち腐れになってしまいますから。現在は間伐主体で1人あたり30m³/日の生産量をあげているのですが、将来は皆伐も含め45m³/日を目指したい。ハーベスタでどこまで効率化できるかがカギですね」と語る。一方、永野社長の期待を担うオペレータの福原さんは「小旋回機ということで安定性が不安



オペレータの福原さん

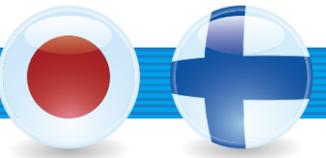
だったのですが、乗ってみたら足回りの安定感も全体的なバランスも良好でした。また、プロポバルブで圧力の設定ができることに驚きました。最初は何の圧力がよいのか迷うこともありましたが、今では樹種や木の径に応じたバランスを見つけつつあります」と、期待に違わぬ熟達ぶりを見せる。



高田晴男取締役業務部長

まもなく伐期を迎えるカラマツを見上げて目を細めるのは、43年にわたりニッタの森を守り続けてきた高田業務部長。「カラマツの伐期は45年。私が入社したころに植えた木を見届けて退職するのが私の夢です。若い社員にはこれからも先代の教えを着実に守り、次の世代に確実につないでいってほしいですね」。高田業務部長の瞳に、熱い職人魂が垣間見えた。

●レポート：札幌支店 松浦義郎



住友建機×KESLA社 トップ会談の裏舞台



トップ会談。左から碓井社長(ウスイ自動車整備工場) JARI社長 (KESLA社)、井手社長 (住友建機)



JARI社長に説明する井手社長



KESLA社工場見学

2012年4月

まだ多くの雪が残り、朝晩は気温が氷点下近くまで下がる4月、住友建機の井手社長がフィンランドの林業機械メーカーであるKESLA社を訪問。2007年に熊本で開催された林業展に合わせて、KESLA社JARI社長が初来日されて以来のトップ会談となった。KESLA本社(ヨエンス)での会談では、KESLA社のJARI社長、ウスイ自動車整備工場の碓井代表とともに、今後も日本の市場が求めるものを提供していくことをあらためて確認した。また、ハーベスタ工場(ケサラッティ)やクレーン工場(ヨエンス)への訪問では、実際に日本へ供給される機械の製造現場を見学。KESLA社から説明をうけ同社が品質にこだわって1台1台を丁寧に製造し、良いものをお客様に届けようと真摯に取り組む姿勢を垣間見ることができた。林業現場訪問では、お客様がKESLA社のハーベスタを自由自在に扱っている場面に遭遇し、フィンランドにお

けるKESLA社の存在の大きさをあらためて実感させられることに。また、夜は焚き火を囲んでフィンランド流のもてなしをうけ、現地のお客様との親交を深めた。KESLA社に招待いただいたフィンランドでも珍しいスモークサウナをJARI社長とともに体験し、暑くなったら外へ、寒くなったらサウナへというフィンランドならではの作法を楽しみながら、凍結した湖の雄大な景色を満喫。メンバーの中には、湖の氷を割って作られた水風呂に入って身体を冷やす者や、コスケンコルバというフィンランドウォッカを飲みながら夜を楽しむ者がいたり、思い思いのひとときを楽しんでいました。今回の訪問により、KESLA社、ウスイ自動車整備工場、住友建機の親交を一層深めることができたと確信するとともに、今後も3社の協力のもと、日本の林業機械化の推進に貢献したいという想いを新たにすフィンランド訪問となった。

●レポート：マーケティング部 廣橋努

フィンランド林業展「Finn METKO 2012」体験記



KESLA社展示場



KESLA製チップパートラック



ホイールタイプベースマシン



Prosilvaに装着されたKESLA

2012年9月

フィンランドのヤムサでは2年に一度、8月下旬から9月上旬にかけて世界最大規模の林業機械展「METKO」が3日間にわたって開催される。2012年は開催年にあたり、出展企業数は350社、来場者数は32,000人にのぼった。会場は地元の林業学校の敷地内に設営され、林内で作業システムの実演を行ったり、ユーザー同士が実力を競い合うイベントなどを開催。その他にも、日本ではあまり見られない植林専用アタッチメントなど、林業国ならではの機械も豊富に見ることができた。機械メーカーの多くはホイールタイプのベースマシンを出展しており、クローラタイプはほんの一部。ホイールタイプのものがほとんどを占めている理由は、フィンランドの地形はほとんどが平坦な山々であり、林内走行が可能となっているからだ。また、アタッチメントメーカーも多く存在するが、こちらはローラータイプがほとんどを占めている。作業シ

テムとしては、ハーベスタ+フォワーダの2機種(両機ホイールタイプ)でのシステムが標準で、生産効率も非常に高い。また、KESLA社は出展企業の中でも大きなブースを構え、多くの観客を集めていた。KESLA社のローラーハーベスタアタッチメントは非常に評価が高く、多くのベースマシンメーカーで採用されており、会場でもその様子が見受けられる。日本ではヒノキ、アカマツ、トドマツといった枝の硬い木があり、同社のストロークタイプが枝打ち可能なことから大ヒットしたが、世界標準ではローラーが主流。また、同社ではハーベスタ以外にグラブ、チップパー、ローダーなども製造しており、力を入れている様子が垣間見えた。今後も海外の市場を参考にしつつ、お客様の声に注意深く耳を傾け、より良い機械の開発を通じて「日本独自の林業」の発展に貢献することが、住友建機の使命であることをこの3日間で再確認した。

●レポート：マーケティング部 吉川尚吾