

ベンチャー企業マンから木材学会北海道支部へのメッセージ

飯田ウッドワークシステム(株)
代表取締役 飯田 信男

私はこんな人です。

飯田ウッドワークシステム(株)の飯田と申します。ご存知ない方もいらっしゃると思いますので、自己紹介させていただきます。

私は昭和54年に北大農学部林産学科を卒業し、昭和54年から平成2年の3月まで10年間、北海道庁に勤務していました。道庁では、先ず北海道立林産試験場に5年間在籍し、主に道産カラマツを用いた木製サッシの開発に従事していました。当時は、研究成果の実用化が強求められており、自分なりに、「木材が使われなくなること。」に対するレジスタンスのような気持ちで、けっこうがむしゃらに研究開発という仕事に取り組んでいた気がします。自分が斜陽産業の中にいるって思いは悲しいじゃないですか。

で、その後北海道庁林務部林産課という行政畑の職場で5年間、行政のことを勉強させていただきました。役所は法律で縛られているため、実に非効率なことをやっているところですが、そこでは行政の機構や国や道の予算の成り立ちがどうなっているか勉強するのに、大いに役に立ちました。

ところが、大学時代に留年してインドやネパール等を放浪していた性癖は大学卒業して10年経っても抜けず、どうも役人生活が窮屈でしょうがなく、林産試験場時代に木製サッシの技術開発の成果を事業化していた、久保木工(株)にトラバークして民間人に転身してしまいました。私の役人生活は10年で卒業という訳です。

この会社では、専務取締役として、商品開発等の技術的な点を中心として、各種の営業活動を牽引してきました。これも、大いに勉強になりました。実際の経済の中での活動ですから、役所の机上の空論のような事とは違い、反響や反

応は売上という形で、その活動に対して正直に帰ってきます。つらいこともたくさんありましたが、良いお客さんともたくさんめぐり合え、とても良い経験でした。

しかしながら、私の放浪癖は大学卒業後20年経っても抜けず、「どうもこの事業スタイルは、自分の生き方ではないな。この会社の中では自己実現できないな。」という想いが募って、民間サラリーマンも10年で卒業させてもらいました。

で、5年前に自分の会社、飯田ウッドワークシステム(株)という小さな会社を起業したわけです。私の会社では、自分のこれまでの経験、木製サッシを研究したり、開発したり、販売してきた経験を生かして、木・アルミ複合スクリーンシステムという製品を製造・販売しています。

これは、美術館・博物館・病院・各種公共施設、住宅向けに、玄関周りを中心とした、大型の窓を提供するシステムです。平成13年には、北海道大学遠友学舎の新築に際して、弊社の大型スクリーンシステムをご採用いただきました。これは、自分にとって思い出深い、大きな仕事でした。出身の大学で自分の商品を使っていただくなんて、最高です。

詳しくは、<http://www.iimado.com> (いいまど どっと こむ)を見ていただければと存じます。けっこうきれいなWEBに仕上がっていると思いますので、



一度ゆっくりご覧いただき、ご意見等いただければと存じます。

お蔭様で、ちいさな会社ですが、売上は毎年順調に確保できるようになりました。

これまで、北海道大学や北海道立林産試験場等、木材学会北海道支部の皆様には実に多くのことで、ご指導・ご鞭撻をいただけてきましたが、それがなければ今の自分はありません。このことには、心底より感謝しております。

木材学会北海道支部に対する期待

私の以前からの放浪癖からでしょうか、いろいろな事をいろいろな立場で経験してきました。だからと言って、それが良いわけでもありませんが、多少は多角的に世の中が見えているのではないかとも思いますので、そんな自分の体験から、今、学会に期待することを述べさせていただきます。

(1) 木は儲からないのか

大学時代にさかのぼれば、もう30年近く木材の業界に携わっているわけですが、昔は、なんでこんな地味で将来展望のないことを始めてしまったのかと思っていました。皆さんもそう思っていないですか？私も、

つい最近までそう思っていました。

ところが、自分で起業してやってみると、木材って、本当に儲からないのか？儲かるんじゃないか？何もなかった私がここまでやって来られたのは、木が儲かるからではないのだろうか？って、思えてきたんです。今では、神様に感謝するように、木の恵みに感謝しています。

そこで、自分の周りの木材業界関係者やその方々の動向をよく見てみると、どうも自分以上に儲けているような事例に多々ぶつかるんです（もちろん、全体に比べればわずかな例ですが）

最近では、「木は儲かるんだー。やり方によっては、自分以上に儲けている人いるなー。」というのが、今の正直な実感です。

詳しく語ることは差し控えますが、儲けて、ニコニコ顔の方々が何人か頭に浮かんできます。（これも、道内では数人ですが。）

そこで私は、「学生諸君、安心してください。木のことで、どんどん勉強してください。木の未来は明るいですよ。君たちの未来は明るいよ。これからの環境時代、なおさら明るいですよ。」と、宣言したいくらいです。

上記のように、今では、木は儲かる材料なんだなー



写真-2 弊社 i wood screen system 施工例(2) 平成16年施工 陸別保険センター

と思っています。

(2) 木材学会に期待すること

上記のとおり、木材業界は全体的には良い状況とは言えませんが、個別的には儲けている方々がいらっしゃいます。で、儲けている方々は、学会とか試験場とかでよく顔を拝見します。つまり、そういう儲けていらっしゃる方々は勉強しているんだと思います。

木材学会の方々は、それらの方々によく応えていらっしゃるのではと、私は思っています。もちろんこのことは、全員がそうだとは言えませんが、少なくとも私がお世話になった方々には、本当に良くいただいています。

ただ、全体的に言えば、昨年度の本誌に元北海道立林産試験場長の山本宏先輩が書かれているように、企業が日常的に求める知識や技術はかならずしも最新のものとは限らず、大学や研究機関の過去の出来事として埋没していることが多いと思います。このようなことに、自分の論文のコピーを渡して、読めば分かるという考え方ではなく、これまでの研究成果を無駄なく活用し、積極的に伝えていくための工夫が必要だという意見には、大いに賛同できます。

(3) 大学・試験場発のビジネスがあってもいいと思います！

ただ、ベンチャー企業マンとして、もう少し踏み込んで進言させていただければ、皆さんが行っている研究には、開発的なものから基礎研究的なものまでいろいろあるとは思いますが、もしその研究が実用的なもので、世の中のためになると信じてやっていただいている研究でしたら、是非その研究、皆で事業化することを検討できないものでしょうか。

民間企業の研究所だったら、何かの新しい技術開発があれば、それが開発された時点で、研究者ばかりではなく、経営者はもちろん、営業関係者が集合して、戦略会議を行い、商品化に向けた動きをするはずですよ。

大学・試験場にもそんなシステムがあってもいいのではないのでしょうか？これだけの会員数があるのですから、中にはお一人ぐらい実用化間近の研究をしている方もいらっしゃるのでは、と思ったりします。

ビジネスを行っていく上では、金は多くの場合なんとかなりますし、人についても、助けてくれる人がけっこう現れてくるものです。実際にやってみると、金とか人とかよりも、知識とか、アイデアとか、知恵が

一番重要な気がします。それらが最も蓄積されているのは、それこそ学会だと思います。山本宏先輩は、技術の移転という点から、研究成果を無駄なく活用し、積極的に伝えていくシステムが必要とおっしゃっていますが、もっと踏み込んで、ビジネス自体を牽引されてはどうでしょうか？

現在はまさに“知”がリードしていかないと、乗り切れないようなビジネス環境になりつつあります。今後とも木材学会北海道支部には、技術指導等でお世話になることも多いと思いますが、是非ビジネスをリードして行くような斬新な発想を持った学会になっていただければ、我々実業の世界も大いに刺激を受けられるでしょうし、北海道も活性化していくものと思います。

遠友学舎のモデルである、遠友夜学校を作られた、新渡戸稲造先生がおっしゃっています。「知識は最終の目的ではない。生きていくための知恵を付けることが最も大切な目的である。」

学会の持てる知識・アイデアが、多くの人々が生活している実業の世界のための“知恵”になっていくことを強く願うものです。

(4) 最後に学生諸君へ

自分の会社のことで恐縮ですが、私の後を引き継いでくれる後継者を、木材に詳しい方から探そうと、真剣に思っています。ベンチャー精神に富む学生諸君、木の知恵を生かしたビジネス、私たちと一緒にやってみませんか！大きい会社を狙うのは、もうすでに時代遅れだと思います。大きいからと言って、いいことはないですよ。所詮、歯車になるだけですよ。これからは個性ある会社を狙うべきです。

うちの会社、小さいですが、好きなこと出来ますよ、楽しいですよ。よろしく。