

不動産業を軸に林業・木材加工まで 自社林の木材で真似できないブランドを 確立する

(株)ビルドトラスト

本業は不動産業だが自社林を持ち、林業、製材、加工、所有物件での活用まで、全て自社内で完結している風変わりな地域密着型不動産が神奈川県に在る、と紹介して貰った。

これまでに木材加工業もしくは、大手ビルダーの内装化を目的とした、林業から加工・施工までの一貫事業は幾つか目にしてきた。だが、この会社にはそれとは少し異なるユーモアさがあると同時に、新しい林業の在り方を想起させる魅力があった。

奇跡的な出会いの連続から

(株)ビルドトラスト (神奈川県藤沢市)



▲真ん中が大西社長。他2名が林業・製材部門の社員で、2名とも不動産業出身。「覚えることだらけで面白い!」と、笑顔で話してくれた

弥勒寺二丁目5番15号 B.T 藤沢弥勒寺1階、☎0466-5419047)は、大西武史社長が不動産会社から独立する形で2017年に設立された。神奈川県を中心とした地域密着型の不動産業として、不動産買取再販事業、分譲事業、売買仲介事業をメインに行なっている。

そこに、林業・製材部門が新設されたのが約3年前。予てより林業に興味を持っていた大西社長が、自伐型林業推進協会主催の自伐型林業の講習・研修に参加したことがきっかけである。滋賀県で行なわれた研修では、林業が盛んな奈良県吉野で活躍するベテラン林業家が講師を務めた。その縁もあって、研修後に講師とお酒を交わした際に、大西社長は「不動産業を軸に林業から製材まで自社で行なっていたい」という熱い胸の内を語ったそう。

その意気込みが買われ、なんと吉野の製材に精通するプロを紹介して貰っただけでなく、住み込みの修行まで積ませて貰ったそう。

修行を積むこと1年弱。伝統的な林業、製材手法を一通り学んだ大西社長は、満を持して群馬県の工場跡地に製材工場を新設した。

林業と製材業の兼業システム

群馬工場 (伊勢崎氏三室町6118



▲丸太皮むき機、丸鋸盤など2名で1工程ずつ熟していく

自社ブランドで差別化

自社林で取れたスギは、自社の中古不動産で内装材や、ガレージなどの材料として活用している。使用しているのは主に、同社の山梨支店になる。山梨支店は、自社林を活用できる体制にするため、顔見知りだった大工に

役員をお願いしたという。その役員を通じて、知り合いの大工に声を掛け、自社の中古不動産を自社林スギでリフォームし、販売している。実際に、中古不動産の庭に、自社林のスギを使用して物置小屋を作っているそうだ。

「林業・製材部門はまだまだ始まったばかりですが、今後は内装材にも使っていきたいと思っています。物置小屋は防腐剤を外注で加圧注入したものを使っているんで、それをウッドデッキとしても使っていきたい。」

全国に不動産屋は多くありますが、自社林を持って自社で伐採・加工した材を物件に取り入れている不動産は他に居ません。これから真似しようと思っても、我々はまだ4年近く林業をやっている、本音が奇跡的な出会いがあつてこそここまで来ているので、真似しようと思っても同じかそれ以上の年数が掛かりますよ(笑)。だからこそ、自社林の木材を伐採から活用まで自社で責任もって活用できる、と



▲(株)MITOMIの遠赤外線乾燥機

いう所が大きな自社ブランドになります」(大西社長)。

不動産・工務店と林業は相性が良い

最後に今後の展望や自社林の活用についても話を伺った。

大西武史社長「自社林はほぼ全て皆伐し終える目途が立っています。そこで、次は早生桐を植林していく予定です。そこそつ最近、社員総出で早生桐を植林してきたばかりですよ。早生桐なら5年もあれば直径30cmにはなります。最低40cmあれば、内装材として活用できるので遅くとも8年で伐採していく予定です。」

それ以外でも、まだ山を購入しているつもりです。なにせ本業が不動産業なので山を購入したくなるんですよ。特に群馬県の山は境界線がはっきりしていて動きやすいので最適です。それぐらい管理が行き届いていても、山主さん達に「譲って下さい」と話をしに行くと、相続した場所を知らなかったり、相続したことに初めて気づく山主さんは多いですね。なかなか譲って貰うのは難しいですが、我々であれば、林道が整備できていない山でも大歓迎です。なにせ吉野の林道づくりの神様みたいな人にも指導頂いたので、林道整備から自分たちで出来ます。

やってみたいと思うのは、不動産や工務店と林業は相性が良い、ということですね。木材は不動産業の中にどれくらい組み込めるかが重要だと思っています。それに、木材の歩留まりはチェーンソーによる切り方によっても大きく



▲(株)富士製作所の製材機シングルソーと送材車

1)では、従業員2名で林業・製材を交互に回している。勿論、2名は吉野での修行を積んだメンバーだ。

基本的に2名体制で伐採時期は伐採・搬出を行ない、時期以外や雨の日などは工場製材・加工を行なう、という兼業システムである。

山は自社林を10ha所有しており、群馬県にスギの山が約9ha。2名で伐採し集材はコンボ2台、グラップル1台、ダンブカー1台で行なっている。工場には(株)富士製作所のシングルソーと送材車を事業再構築補助金を利用して導入した。帯鋸の目立てや製材の目利きは、専門の人に頼んでいる。他にも丸太皮むき機、人工乾燥機、丸のこ盤を揃えた。

人工乾燥機は、同社を紹介してくれた(株)エココスモに薦めてもらった、(株)MITOMI製の遠赤外線低温乾燥機を採用している。同機は、既存の乾燥炉もしくは手作り乾燥炉に遠赤外線

シートを貼るだけ。ビルドトラストでは、知り合いの大工にスギの木で乾燥炉を作ってもらい、そこに遠赤外線シートを貼ったという。

大西社長は「主に伐採と製材を交互に行なっているんで、ずっと工場に居るわけじゃない。だからこそ、電気だけで動かして、低温乾燥できる設備なら、安心して稼働させられます。それに、乾燥マニュアルなどがなくても、入れておくだけで針葉樹・広葉樹問わず乾燥できて、割れもほほないので安心して使用できます。電気も太陽光発電を利用しているので、大きな負担もない。他の乾燥機も検討しましたが、安全なのが一番!」と、話す。

乾燥機はまだ導入したばかりだが、スギ材であれば1〜2週間程度、楠であれば4週間程度あれば、理想の5%程度まで割れもなく乾燥出来ると言う。2名で林業・製材の各工程を一つ

変わってきますが、自分たちで加工・活用しているのも、より無駄のない木材利用が可能になります。そういった面でも、これからは業界の垣根を超えて、不動産や工務店、林業が足並みを揃えて行かないと、この先の林業は厳しくなっていくのではないかな、と懸念しています。

我々の林業部門はまだ2名ですが、事業規模が大きくなれば2名体制をセットで増やしていきたい。他にも、幼馴染の家具職人に山から出る広葉樹を活用して家具を作ってもらおう予定です。なので他の林業家にも、広葉樹が出たら自分たちで搬出するからそのまま置いていてくれ、と伝えてあります。家具単品で販売するのは難しい面が多いですけど、我々なら物件とセットで活かしていけます。

ゆくゆくは大きな倉庫みたいな所を作って、木工職人などに工場として貸しつつ、そこで製作したものを自社物件に取り入れていく様なモデル事業を創っていききたいですね。山好きな人は一定数いると思うので、モデル事業を通してそういう人が増えていけば嬉しいですね。

— ありがとうございます。 —

大西社長は取材中も終始、自分の想いをストレートに語ってくれていた。多くの林業家の師や仲間も、そうした裏表のない人柄に惹かれていくのだらう、と感じた。

今までにない取り組みだからこそ未知数ではあるが、木材を大いに活用できる不動産業と林業家の繋がりが、同社を通して広がっていくことに期待したい。