

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が作られ、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いけないと考え、名刺に「誠実を物語る企業」と印刷



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、UFJ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

ら伐採した丸太や、製材品などの販売、木質ボードやフローリングの製造販売も行っていました。わが社のフローリングは歴史が

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、その工場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に競争が厳しくなり、国内での生産を止めることになりました。

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為には、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す。