



第⑤回 ウッディヨネダ 次の世代にも木の「暖かさ」を伝えていく

元岡山放送株式会社 特別顧問 入野 和生

木をさわるとなんとなく暖かく感じます。鉄や石を触ると冷っとした感じがします。木の中には、人間に血管があるように、ストローの様な管が無数に入っているのです。それが空気層となり、空気をいっぱい含んでいるので、熱伝導率が低く抑えられ、暖かく感じるのは、発泡スチロールは、触ると暖かいし断熱効果も持っています。これは発泡スチロールの中に人工的に空気層を作って熱伝導率を低くしているからです。木材はだから触って暖かいし、断熱効果もあるわけです。木材は自然の断熱材なんです。

また、木の表面は、細胞の配列の関係により微妙に凹凸になっているので、木に光が当たった時に適当にあちこちに反射するので、光沢が美しい上に見て暖かい感じがします。尚且つ、目に有害な紫外線の多くも吸収してしまうので、見た目の刺激が少なくなり目にもやさしいのです。(一部略)

「ウッディヨネダのひとり言」

～素晴らしい木材 No. 1、2～より

「ウッディヨネダのひとり言」は、株式会社ウッディヨネダ（以後株式会社省略）の米田光雄社長が、毎月一回取引業者や顧客宛てにFAXと郵送で発信してきたもの。発信先は約420件で、内容はブログのようなイメージで、その時折の季節感や、木にまつわる一口メモなどを書き込んでいる。米田光雄社長は、この他に一般の消費者が参加する「木材ふれあい祭り」や、家具作りに挑戦する「TRY」など家族揃って木に触れながら楽しめるイベントを開催している。それらは「暖かい木に囲まれた暮らし作り」という会社から消費者へのメッセージでもある。

◆ウッディヨネダの経営理念

《暖かい木に囲まれた暮らし作り》

1992年（平成4年）ウッディヨネダに社名変更した時に併せて、経営理念を米田光雄社長が決めた。

この時代は、日経平均株価が1989年12月末に3万8,915円に達し、年が明けると共に株価が一気に下落。次の年の初頭には地価も下落、好調だったIT産業にまで影響が出始めてきた。この株価下落に端を発したバブル経済の崩壊は、東京から地方へ、大企業から中小企業へと広がっていた。しかし、誰もが「失われた20年」の到来など予想もしていなかった。この時期にウッディヨネダの社名変更と、経営理念を新しく掲げる背景は、まだまだ求人对策としての社名PRが大きかった。

◆会社概要と社長プロフィール

～木材のトータルコーディネートを目指す～

本社は岡山市東区金岡西町。従業員は16名。

年商約7億4,000万円（2013年6月期）。木材の卸、小売り。この内商社や木材市場への卸が約30%、工務店や代理店への小売りが約70%。

扱う木材は「品質の良さ・割安な価格・安定した供給力」をキャッチフレーズに輸入材と国産材となっている。

特に輸入材は、台湾に始まり中国、ベトナム



本社外観

などから 100 種類以上の樹種を輸入している。

～4代目社長のプロフィール～

米田光雄社長は 1958 年(昭和 33 年)先代社長の長男として岡山市で生まれた。高校まで地元で育ち、1981 年(昭和 56 年)駒沢大学経済学部を卒業。卒業後は英語の専門学校に通い、

その後さらに大阪・堺市の中畑木材でサラリーマン生活を過ごした。そして、約 3 年後の 1984 年(昭和 59 年)故郷に帰り、米田材木店(現ウッディヨネダ)に入社した。

高校時代はサッカー部、大学では弁論部だった。弁論部には強い目的意識があった訳ではなく、誘われて何気なく入部したという。

現在家族は妻、1 男 2 女、両親の 7 人。3 人の子供の内、長女だけが社会人。

1996 年度(平成 8 年度)西大寺 JC の理事長に就任、JC が呼び掛けた「少年はだか祭り」に寒い雪の中参加したことが思い出に残っているという。

2007 年(平成 19 年)、父親の後を受けて、4 代目の社長に就任した。

住宅産業が大きな比重を占める木材業界は、戦後復興や団塊の世代の人達が支えた住宅ブームが終わり、新設住宅着工戸数も 1987 年(昭和 62 年)172 万 9,000 戸をピークに下がり始め現在は半分以下にまで落ち込んだ。また、プレハブ住宅の普及と共に大手メーカーによる寡占化が進んでいる。こうした厳しい市場の中で、米田光雄社長は社長就任以後、他社との差別化を進めてきた。

その大きなコンセプトは木の持つ温もり、香りや、手触りの柔らかさを消費者に直接普及していくことだった。その一つが、2008 年 11 月から毎年秋に開催してきた「木材ふれあい祭り」だ。会場は本社敷地内にある展示場や材木倉庫を開放し、木工教室や組木のおもちゃ遊びコーナー、また手品ショーと木にまつわる講演会など親子が一日中楽しめる



米田光雄社長



木材ふれあい祭り(2012 年 11 月 4 日開催)

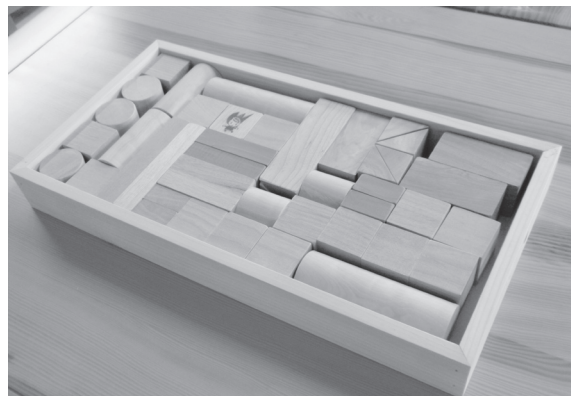
イベントになっている。今年で 6 回目を迎えるが、参加者は岡山市内を中心に 500 人から 600 人と年々多くなってきた。

また春には、椅子や額縁など家具作りにチャレンジする「自由自在なマイ家具作り・TRY」を開催している。「TRY」は 20 名の定員で参加者を募り、制作中にプロの家具職人がサポートにつく。

また「木育」と新たな市場開拓を狙って、木製雑貨事業をスタートさせた。商品は古代檜を素材に制作した「ひのきのハピハピタイム」。誕生祝い用で、振り子の部分にウサギや熊の顔をデザインし、檜の時計版に名前と誕生年月日をプリントできるようにしている。友人や孫の誕生祝として人気がある。価格は振り子付 9,800 円、置き時計タイプ 9,300 円。



ひのきのハピハピタイム



ハピハピ積み木

また、昨年の秋には「ハピハピ」シリーズの第二弾として、建材の端木を素材にした積み木「ハピハピ積み木」を発売した。檜の箱入りで、中の積み木には檜、ケヤキ、桜、タモ、樹種ミックスの5種類の端木を使っている。木の肌触りや温もりを生かすため塗装をせず、表面を滑らかに磨いている。

価格は箱入り、43ピース入りが各6,000円。木のトラック入りのミックスしたものは5,000円。端木の再利用のため通常の積み木よりは安く価格を抑えられたとしている。

米田光雄社長は「商品は木育の一環です。子供の頃から木の温もりや香りを知ってもらえれば…」と語る。

◆ウッディヨネダの歴史

～醤油樽と竹材製造から創業～

ウッディヨネダは1907年（明治40年）米田^{や はち}弥八により創業された。米田弥八は神戸の醤油樽用の竹材を扱う米田商店の次男として生まれた。そして、結婚後に新家をして神戸から離



創業者 米田弥八

れ独立をする際、本家から得意先を一件貰い受けた。それが小豆島の丸金醤油の仕事だった。丸金醤油も同じ年に創業しており、醤油を保存する樽を外部発注する必要性があった。このため、米田弥八は樽を締める時に使う竹材を専属で請け負う一方、樽も製造して納めていた。

米田弥八が神戸から離れ、旧上道郡金岡村（現岡山市東区西大寺金岡）を選んで移住した理由は、西大寺が港町という交通の要所と小豆島の得意先への搬送が容易であるためと考えられる。

西大寺地区には、古くから吉井川を利用した高瀬舟で県北から木炭や米が運び込まれていた。そして、西大寺港などから大きな船に積み替え大阪方面に海上輸送されていた。吉井川の永安橋から河口に向かって右岸に西大寺港、金岡港、九幡港と並んでいた。それぞ

れの港には問屋衆が集積し活発な商いが行われていた。当時の木材は筏にして川上から運搬するか、海上輸送されていた。米田弥八には金岡港に近い場所が、木材の商いをする格好の土地でもあった。

その海上交通要衝の地にモータリゼーションの転機がきた。

かつて山陽鉄道（当初は民間鉄道で後に国有化、現在は民間）は敷設計画を西大寺経由にする計画があった。この計画に対し中上川彦次郎は、地元有力者に5万円を出資するよう求めた。

《中上川彦次郎は旧中津藩出身で福沢諭吉の甥。山陽鉄道社長後は苦境に陥った三井銀行へ。欧米の徹底した合理主義で、三井銀行と三井グループを再建。三井財閥中興の祖と呼ばれる》

しかし、当時の有力者たちは港町へ悪影響が出るからと反対し、鉄道への出資を見送ったと伝えられている。しかし、港町への悪影響が全てではなかった。1889年（明治22年）の凶作で米価格が下落、先行投資していた西大寺紡績に加えて、新たに鉄道への出資ができなかったのが大きな理由といえる。しかし、1907年（明治40年）は、2年前の日露戦争の戦勝ムードが続き、国内に新規事業などの機運が盛り上がってきた。一時遅れを取っていた西大寺でも、西大寺町長を筆頭に松田与三郎などが中心になり鉄道敷設の計画が持ちあがった。そして3年後の1910年西大寺軌道が設立された。人と物の流れが海上から陸路へと大きく変わろうとしていた。この変革期に米田弥八は西大寺で商いを始めて5年後、嫡男の米田辰造^{たつぞう}に店を任せ隠居した。

2代目の米田辰造は戦後の1950年（昭和25年）に米田材木店とし、扱い品目を醤油樽と竹材から、一般木材へと広げていった。しかし、今日の会社の基盤を作ったのは3代目米田弥寿雄^{や す お}の代になる。3代目米田弥寿雄が社長に就任するのは



2代目 米田辰造

1964年（昭和39年）で、32歳の時だった。

日本が戦後の荒廃から立ち上がり高度経済成長を迎えた時代だった。住宅ブームのフォローの風を受け、業績も伸びた。当時は国産材が主流だったが、社長就任翌年から早くも台湾材の輸入を始め



3代目 米田弥寿雄

た。台湾材の扱いは成功し、奈良・薬師寺、沖縄・首里城、岡山・吉備津神社など、国宝や世界遺産になっている建物からも受注がきた。そして、販路も中国・四国だけでなく近畿・中部・北陸方面にまで拡大。台湾材の需要は多くなり、1979年（昭和54年）台北事務所を開設、事務員を常駐した。1990年代に入ると中国材やベトナム材の輸入を始めた。

1992年（平成4年）に、さらなる飛躍を掛けて社名をウッディヨネダと改称した。現在の輸入材の種類は100種以上に増えた。神社・仏閣など伝統建築への実績が高く、岡山・後楽園正門や西大寺観音院牛玉所殿、瀬戸内市上寺山餘慶寺など数多くに納入している。売上はピーク時1980年（昭和55年）約30億円まで伸びた。

しかし、その後の木造建築は少子化やプレハブ住宅、さらにマンション建築ラッシュなどの影響で大きく落ち込んでいった。

3代目米田弥寿雄は43年の永い社長在任にピリオドを打ち、2007年（平成19年）長男の光雄にバトンタッチした。

西大寺JC理事長、岡山東ロータリークラブ会長などにも就き、社業以外の世話役も担

ってきた。永い社長時代を振り返り「西大寺会陽の祝い主になったことが良い思い出だった」と語る。現在は相談役としてアドバイスに徹している。

◆NEXT 100年へ

～木の‘暖かさ’を伝えて～

近年、少しずつではあるが木造住宅への希望が増えてきた。このニーズにプレハブ住宅メーカーも木造住宅部門を強化してきた。

会社で独自開発した商品に‘無垢フローリング’がある。‘木の風合いを生かした、暖かい落ち着いた雰囲気’の床材’をPRポイントにしたフローリング材で人気が出ている。今後の目玉商品として期待している。

神社・仏閣の実績が評価され、瀬戸内国際芸術祭では直島の安藤ミュージアムに参加した。直島から古民家を解体して会社で組み直し再生した。

会社では、若い社員から声上がり月1回勉強会を開いている。その大きな理由は、神社・仏閣、そして和風建築の伝統と技術をベテランから若手社員に継承し、同時に顧客の希望や質問には何でも応えられるようにしたいという。

米田光雄社長は「木材の事や家づくりの相談をいつでも受付し、応える。そうした木材のトータルコーディネートが出来る会社を目指したい。それが差別化であり、特徴のある会社だ」と語る。

43年の永い社長を在任した3代目米田弥寿雄は、「奈良の薬師寺の回廊・講堂は1000年檜を材料としている。木造建築は500年でも、1000年でも永い年月を経た材料分だけ持つ」と語った。

ウッディヨネダは、今年で創業から107年の年月を経た。米田光雄社長も古木と同じように、1000年以上持ちこたえる老舗を築きたいと思っている。

（敬称略）



西大寺会陽 宝木の祝い込み

参考文献

西大寺市史（市史編纂委員会）挑戦する企業（岡山商工会議所会報）「ウッディヨネダのひとり言」米田光雄