

異業種連携で地方創生

製材を事業の中核に据える企業が新規事業を検討する場合、これまでは「外材専門製材から外材+国産材製材へのシフト」「製材のみから製材+集成材へのシフト」などの事例が多くみられたように思います。

これらは「ムク製材品だけでなく集成材も売って欲しい」「外材製品だけでなく国産材製品も売って欲しい」と言ったユーザーニーズに対応するのが主な理由だと考えられます。

トーセンでも、これまで集成材事業への参入はじめ、ユーザーニーズへの対応により事業の多角化を進めてきましたが、根底にあるのは、丸太の有効活用です。

まっすぐな丸太も、曲がった丸太も、何でも買い取り、適材適所でフル活用する。この理念により事業の多角化を進めてきました。

かる かに強み トーセン

圧縮装置や国内初の全自動超大断面接着剤塗布装置を設備しており、時代の要請を見ながらCLT製造にも柔軟に対応していく方針だ。

り安定した供給先が広がってきた。

新潟では昨年ツインバンドソーを入れ替え、ラミナ製材の強化を図り、同500〜700立方メートルを安定して生産している。生産品目の内訳は杉管柱70%、杉平角15%、桧土台(レソJAS認定)15%。需要面では、杉平角に新たな安定販売



西那須野工場に整備された縦型プレス

先が広がった。今後、地元雇用の拡大、特に若い人材の雇用、育成に力を入れていく方針だ。

トーセングループでは、立木を100%有効活用することで国産材の付加価値を高め、

地域に産業と雇用を生み、半径50kmの経済圏を自立活性化させる。

50の実現を目指す。そのなかで集成材を、ムク材では付加価値が難しい原木を有効活用できる重要な製品と位置付けている。さらに同グループでは、14年には、

栃木、15年に山形で、それぞれの集成材工場からも近い位置でバイオマス発電を稼働させた。これにより、グループ全体でA/D材すべてを購入できる購買力と売電による安定収入が生まれ、集成材の原材料調達安定と競争力向上につながっている。

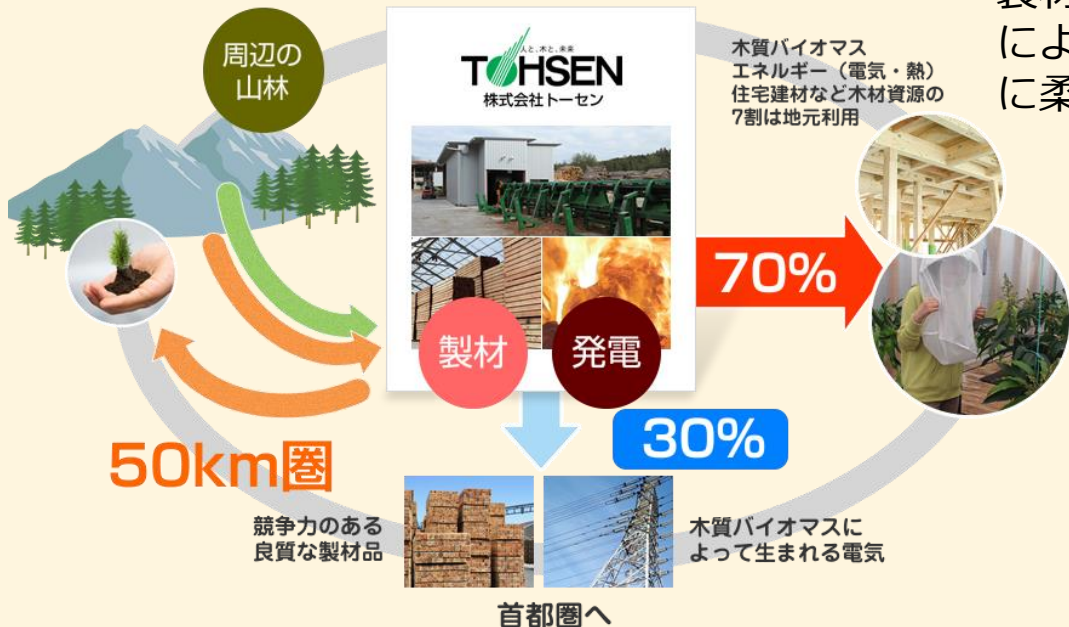
を自立活性化させる。

H28.4.19日刊木材新聞より



丸太を使い切る、森林資源のフル活用を理念に事業の多角化を進めてきた中で具体化したバイオマス事業においては、熱も段階的にフル活用するという取り組み(工場へ高熱を供給し、戻ってきた中温の熱を農場へ供給)にチャレンジし、製材とはまったく畑の違う異業種の方々と連携することを進めてきました。

製材に軸足を置きつつも、森林資源のフル活用による地方創生を進めるため、異業種との連携に柔軟に取り組んできた成果と考えています。



住友金属鉱山シポレックスHPより

シポレックス栃木工場様との連携
「工業製品」製造への熱供給

林屋川魚店HPより



林屋川魚店様との連携
「うなぎ養殖」への熱供給



鈴木材木店様との連携
「マンゴー栽培」への熱供給



星の見える丘農園様との連携
「ドラゴンフルーツ栽培」への熱供給

