



# 調湿木炭の製造販売で成功 地方ブランドを全国区に



出雲土建(島根県出雲市)の石飛

裕司社長は、公共工事の大きな落ち込みをカバーする新たな収益源の創出を目指し、01年から製造・販売に乗り出した調湿木炭「炭八」を全国区の商品へとステップアップさせる考えだ。95年に建設省(現国土交通省)が策定した建設産業政策大綱で地方中小建設会社の将来の危機を察知して始めたこの新事業は、今では地域で圧倒的な知名度を誇るまでに成長した。このほど実証されたマンション上階の重量床衝撃音を効果的に低減する機能を売りに、超高層マンションなどへの適用拡大を狙う。

現在の炭八の売り上げは県内が8割を占めるが、将来、県外の売り上げを8割まで高め、「島根県の外貨」獲得(県外資金の獲得)に貢献するシナリオを描く。

**ピンチがチャンス**

「建設産業政策大綱」で建設投資が将来半分になることを知り、大変なことになると感じた。ピンチの時がチャンスとは良くいったもので、土木事業の低迷で借入金を返すのが従来の土木中心のビジネス展開では難しくなっていたこともあり、真剣に生き残りのための戦略を考えようとなつた。当社はもともと解体事業も手がけており、炭の製造・販売は木質

系廃材リサイクルの延長線上の新規事業として発想した。湿度が高い島根県では調湿効果のある炭が住宅内の環境向上に一役買えると思った。ただ、手がかりは何もなかったので、炭の作り方、売り方を一から自分で調べた

「炭を製造・販売している企業の情報をギャッヂすれば、全国どこへでも足を運んだ。地方の小さな会社の社長が訪ねてきたと意外に気を許してくれ、製造や販売の方法などいろいろなノウハウを教えてもらった。炭八はその全国行脚の成果だ。絶対にいけるという自信があった」というよりも、強い願望があつたから新規事業を軌道に乗せることができた。弱い願望だったら成就しなかつたと思つ

「新規事業は、初期投資がかかるほか、当面赤字が続く。この赤字の時期をしぶぐため、収益が厳しくなった土木だけではなく、マンション建築にも力を注いだ。『炭の家』というブランドを確立するとともに、土地の相続で困っている地主を総合的にサポートする手法なども考案し、マンション工事を年間10億円ほどこなしてきた」

## データ整備し機能に説得力

「どのメーカーも建材ルートで炭を販売していないので、良い製品でも売れていないことに気が付いた。だから、

## 調湿、脱臭、防音で快適空間

## 実証された

## 年度黒字を出せる状況になつた。現在は

## 県内の販売が多くを占めるが、今後、

## 外貨獲得のために県外への販売を積極的

## に展開する。超高層マンションへの適用

## も進めたい。デベロッパー・ゼネコンと

## 共同で、騒音に関する住宅性能評価の国

## 土交通大臣認定を取りたいと考えてい

## る。炭八の調湿効果でクーラーをかける頻度を減らせたというユーザーの声もある。調湿、脱臭、防音など快適な居住空間を創出できるメリットをPRし、全国

## の商品にしていきたい」。



適用拡大を狙う調湿木炭「炭八」

スタート時から建材ルートを使った。初めは無料で配布し、口コミで利用を拡大させることで戦略をとった。さらに炭に空気中の水分を吸つたり吐いたりする機能があることは定性的に知られているが、具体的なデータがない。これが説得力の弱さだと考え、どのくらいの吸水力があるのかを調べたほか、湿度と宅内のカビ、カビとアトピーの因果関係などを島根大学医学部と共同研究し炭八が持つ効能を科学的に実証した

「調湿効果、シックハウス対策を売りに炭八を販売したが、炭八を入れたマンションの住人から、『これまでマンションに住んでいたいが上階の音が気にならないのは初めて』といった声が多数寄せられた。音に関しては素人なので炭を天井や床に敷いているのだから当たり前だと單純に思っていたが、島根大学総合理工学部の先生に話すと、重量床衝撃音の不快な音をそよやすやすと抑えることなどできないと信じてくれない。そこで、島根大学と共同研究も始めた。成果はテレビの全国放送、一般紙、専門紙などいろいろなメディアが取り上げてくれたように、マンションクレームで最も多い重量床衝撃音を大幅にカットできることが実証された

スタート時から建材ルートを使った。初めは無料で配布し、口コミで利用を拡大させることで戦略をとった。さらに炭に空気中の水分を吸つたり吐いたりする機能があることは定性的に知られているが、具体的なデータがない。これが説得力の弱さだと考え、どのくらいの吸水力があるのかを調べたほか、湿度と宅内のカビ、カビとアトピーの因果関係などを島根大学医学部と共同研究し炭八が持つ効能を科学的に実証した