

## 北米針葉樹原木最盛期

大阪・泉州に秋を告げる、だんじり祭りが終わった翌日の九月十五日に大阪府岸和田港に北米針葉樹原木を積んだ『BELLE AYURA』号が入港しました。(一番下の写真)

現在北米針葉樹原木を満載しています。原木はアラスカが主体です。アラスカは北アメリカ大陸の北部に位置し生産される材は、米スギ・米ツガ・米ヒバ・シトカスプルスが有りますが、代表的な樹種はシトカスプルスです。

北米針葉樹と一口で言っても解りにくいので、くだいて説明しますと、庶民が最も目にしやすい樹種はホームセンターで販売されているツーバイフォー材のSPF(S=ホワイトスプルス・P=パイン・F=ファー)材ですがこれはアメリカ・カナダの製材工場から直接完成品で輸入されています。次に目にする樹種は構造材の梁に使用されている米松の並材です。並材の米マツの主な生産地はアメリカ本土です。

北米針葉樹の歴史も南洋材と同じく最初は原木が100%でした。それが現在は二次加工品がメインになっていますが、二次加工品は使いにくい性質が有ります。例えば巾広の板は出来ません。



←左記の写真はフリッチと言う二次加工品ですが全て板目に製材しています。日本国内ではそれを柾目に製材して色々な用途に使うのですが、板目に製材しているフリッチの厚み(6インチ~大きくても12インチ)は巾になるのです。従って神さん台のような巾が360ミリ位必要な物は取れません。それが二次加工品のデメリットです。その点アラスカ材は原木で輸入されているのがメインなので比較的色ん

なサイズに加工出来ます。これが原木で輸入されている最大のメリットだと思います。

アラスカ材のシトカスプルスは原木で輸入されているので色々な用途に使いやすい特徴の有る優良材です。建具・造作・和室の照明器具・マナイタと幅広い用途が有ります。(シトカスプルスとホワイトスプルスは親戚ながら用途がかなり違う。ホワイトスプルスは原木が細く節が多いのでツーバイフォー材しか主な用途が無い。)

**優良材とは必ずしも材木屋が言う高級材ではなく日本のマーケットでこなれて使いやすい材です。**

アラスカ材は北アメリカ大陸の北部に有る為に冬場海が凍る為に夏場しか輸出できない性格が有ります。五月の連休明けから一月の初旬に日本に輸入されています。アラスカ材の特徴は凄く年間を通じて寒いので原木が早く育ちません。その影響で目が凄く細かく育つ性質が有ります。

右の写真は荷役中の写真ですが**グーグルの動画サイトのユーチューブで荷役 原木**と入れて検索して下さい。迫力のある映像が見られます。

加工頻度を上げることが木材輸出国にとって必ずしも、有益な事には繋がらない事もある。それがアラスカ材針葉樹です。



# 服部商店創業 80 周年の歴史

服部商店は昭和 3 年大阪市大正区千島町にて祖父服部猪三郎が桐を扱う材木屋池田商店から独立したのが始まりです。その当時は服部製材所として仕事に励んでいたと聞いています。独立してすぐ昭和の大恐慌に巻き込まれ受け取った手形の 70%が不渡りになってしまうほどの大不況に日本全体が陥り、そして太平洋戦争に日本は突入するのですが祖父の製材所は後に軍事工場に指定され弾薬箱（ドロノキで製造）を作っていました。

終戦を迎える頃は日本の戦力も相当落ちアメリカの爆撃機の射程内に入った後は焼夷弾の的となり焼き払われました。

そして昭和 21 年大阪市大正区小林町で復興し朝鮮動乱による特需、ジェーン台風による復興により今の服部商店の礎を築きました。

右上の写真は昭和 33 年位の服部製材所です。真ん中に写っているのが父服部良昌です。



**工場が木造**で出来上がっているのが解ると思います。後ろに木材がうず高く積まれているのも解ると思います。当時リフトも無くグレーンも無いので注文が有っても直ぐに出荷出来ないのは解ると思います。

当時全て仕事は手仕事で凄く手間も掛かりましたが大正区は沖縄の方が多く住んでおり凄く真面目で辛い仕事にも励んでくれた事を亡き父は事有るごとに私に話ししてくれました。

左の写真は昭和 39 年頃の服部の事務所の正面です。木造で前の道も舗装されていないのが解ると思います。私と母が写っています。

当時の記憶は多く残っていませんが覚えているのは土でダンゴを作ったり一文菓子屋に 5 円で飴を買いに行ったり原木が浮かんでいる筏に乗って遊んだりしたことは覚えています。

この当時の筏は縄で原木が一本一本束ねられていました。又広葉樹の細い原木も相当ありゆっくりと筏の上を歩くと沈むので素早く歩き回り筏乗りの仲師さんから危ないから遊んだらいけませんとよく注意された覚えもあります。

又家の前の木材会社(天下の山下木材と言う会社でした)が凄く立派な会社で二歳年上の友達がいいましたが、彼は私と違って鼻も垂れず、スカットした服装をしてキャラメルを食べていました。私は彼から凄く美味しいキャラメルを頂いた記憶は有ります。



当時私の母はお風呂を焚くのに木材のくずを使わず皮で焚けと祖母から言われ中々火が付かないので苦労したと聞いています。当時はオガ粉・木の端材は風呂屋が取りに来てくれてお金になったので売れない木の皮が薪代わりになっていました。当時の服部の皮はカツラ・ホオがメインだったために火の付きは悪いが凄く余熱を保ってくれるので五右衛門風呂のお湯は凄く熱かったのを覚えています。

この時代の木材は全て生活の役に立ち当時の必需品でした。

**本当の意味の一番材木屋が儲かった時代ではなかったか**と思います。



左の写真は大阪市大正区から強制的に移転を命ぜられ建設中の株式会社服部商店の平林本社です。凄く細い鉄骨を使っているのが解ると思いますが、昭和四十年当時、今の建築基準法のような耐震基準も無く又資金の問題で精一杯だったと聞いています。

当時服部は他の木材業者が付けていなかった天井グレーンを左右の倉庫に付けた為に移転保証金の中でやり繰りが付かず祖父がお金の面倒を見てくれたと聞いています。又祖父は銀行の借入れが嫌いで手持ちのお金の中でやり繰りをするのが商売の常道で銀行に頼る事は間違っていると口すっぱく言っていました。銀行は雨が降る時に傘を貸さない、天気の良い

いときしか傘を貸さないとも言っていました。

右の写真は昭和 55 年頃です。平林は木材の活況で凄く賑わっていました、当時は服部もフォークリフトを持っていましたが荷物の積み卸し等で凄く不便になりかけていました。

この時代は今と違って全ての商いの始まりは原木でした。その原木を製材して板にするのですが、当時の材木屋は(勿論服部も含む)は道路まで板を干していた為に道幅は三分の二位しかなくその為凄く不便でした。又当時木材を盗まれる事も頻りに有り何処かに移転をしたいと言う思いを父はよく私に話ししていました。



右の写真は今の服部商店の本社ですが、昔と比較すると凄く立派な倉庫及び建物です。祖父から父そして私と三代目にして誰が来られても恥ずかしくない器に変わりましたが 80 年の服部の歴史の中に私が今いるだけでご先祖のお陰で商売をさせて頂いているのだと思います。

左の写真は現在の服部商店の前の本社事務所です。昭和 61 年に運よく現在の岸和田市木材町 1 6 - 1 に 1000 坪の土地を購入しました。当時古い事務所があったのですがそれを外観だけ改造して(株)服部商店の岸和田倉庫にして二年かけて本社機能を住之江区平林から岸和田市木材町に移して行きました。



# 服部とは

服部商店は生粋の雑木屋でございます。父の教えは材木屋と言う商売は木の医者である。お客様の細かい要望を聞いて的確に商品を提供するのが仕事で有り、木は注文が無い時に買うもので有って注文が有るときに買うものでない。又祖父の教えは、魚は山で買え、木は海で買えです。あえて反対の方で買うことで真理が解ると言う考え方です。

**商売はあきないと書いてあきずにする事で有って、儲けるに在らず、損をしないことが商売の常道である。**  
これが私の座右の銘です。

昭和3年に創業し今日まで80年間やって来られたのは、材木屋はあくまで地味な商売であって派手にするものでない、ある意味**待ちの商売**であって、営業とは呼ばず外交と呼び各営業マンは外に交わることが仕事であって物売りが仕事で無い。お客様の困っていることを一緒に考え其れに的確に答え代償として木材を買って頂く。この服部流の考えが間違っていなかったと最近凄く思います。

## 81年に向かって

私はここ何年間多くの新しい取り組みにチャレンジ(新しい考え方のフローリングの開発等)しましたが、色んな問題にぶち当たりました。それを最後まで突き詰めていくと一つの何かが見えました。それは本当に日本の気候風土に合った住まいを適正な価格で販売されていないのではないかと言う疑問です。

住まいと言う器は幾ら予算を次ぎ込んでも良い物ですが、購入するお施主様の収入等はある意味決まっています。上場企業のサラリーマンの方と我々中小企業のサラリーマンでは当然所得が違います。当然住まいにつき込めるお金は所得によってかなり違うと思います。私が建築士さんと新しい取り組みをしているのは、中小企業のサラリーマンが購入出来る住まいで当たり前の事を当たり前にした日本人に合う住まいが適正な価格で作られられるかと言う取り組みです。それを来年度是非成功させたいと思っております。

## 服部雅章と言う人間

服部雅章は昭和33年10月14日に大阪市天王寺区細工谷町のセントバルナバ病院で父服部良昌と母服部和子の間に生れた六白金星のB型の人間です。小さい頃は凄く人見知りの激しい性格でした。しかし負けず嫌いの性格で大学を卒業し奉公に行かして頂いた会社でも若干のトラブルをしました。その会社は東海木材市場の浜間屋名古屋市売り木材でした。三年三ヶ月雇って頂きましたが、辞める時社長から最初の一年は凄く使い辛い人間だったが、それ以降は凄く役に立ってくれたと迎えに来てくれた父母に言われていました。

そして25歳の時に服部商店に入社しましたが、結婚するまでは大人しかったのですが結婚すると父と凄く喧嘩を人前で平気でしていました。何度も店を勝手に出て行ったり、何回も辞めろと言われてましたが、何とか元の鞆に収まりました。

社長をさせて頂いて12年が終わろうとしています。新しい13年目が10月から始まるのですが、歳も来月には50歳を迎え凄く大人しくなったと自分では思っています。私は木が好きだと思います。私が木を覚えられたのは、父が損をさせてくれたからです。その損も色んな損が有りました。貸し倒れも有りました。そのお陰で木を覚えられたのです。しかし今私が経験してきた損をすると言う事は事実上商売を辞める事になりかねない状況に陥っています。果たして今の様な状況で私が子供達に木を教えられるのかは、凄く疑問を持っています。

木と言う物は、買い付けから製材しそして乾燥させお客様に満足行く商品を送り出すのですが、100点満点で100点は一回も有りません。何の原木を製材する時でも、間違いは必ず起きます。それ位難しいのが材木屋の仕事です。

私と素人の方の木の見方の違いは大きく有りません。道に迷っている人が自分は迷っていると気づく人とそうでない方の違い位です。製材し終わったとき、あの局面は反対から製材した方が良かったと言う程度です。それが材木屋の仕事なのです。

**木を知っていると言う事は如何に多くの損を体験しているかと言うことに付きます。**