

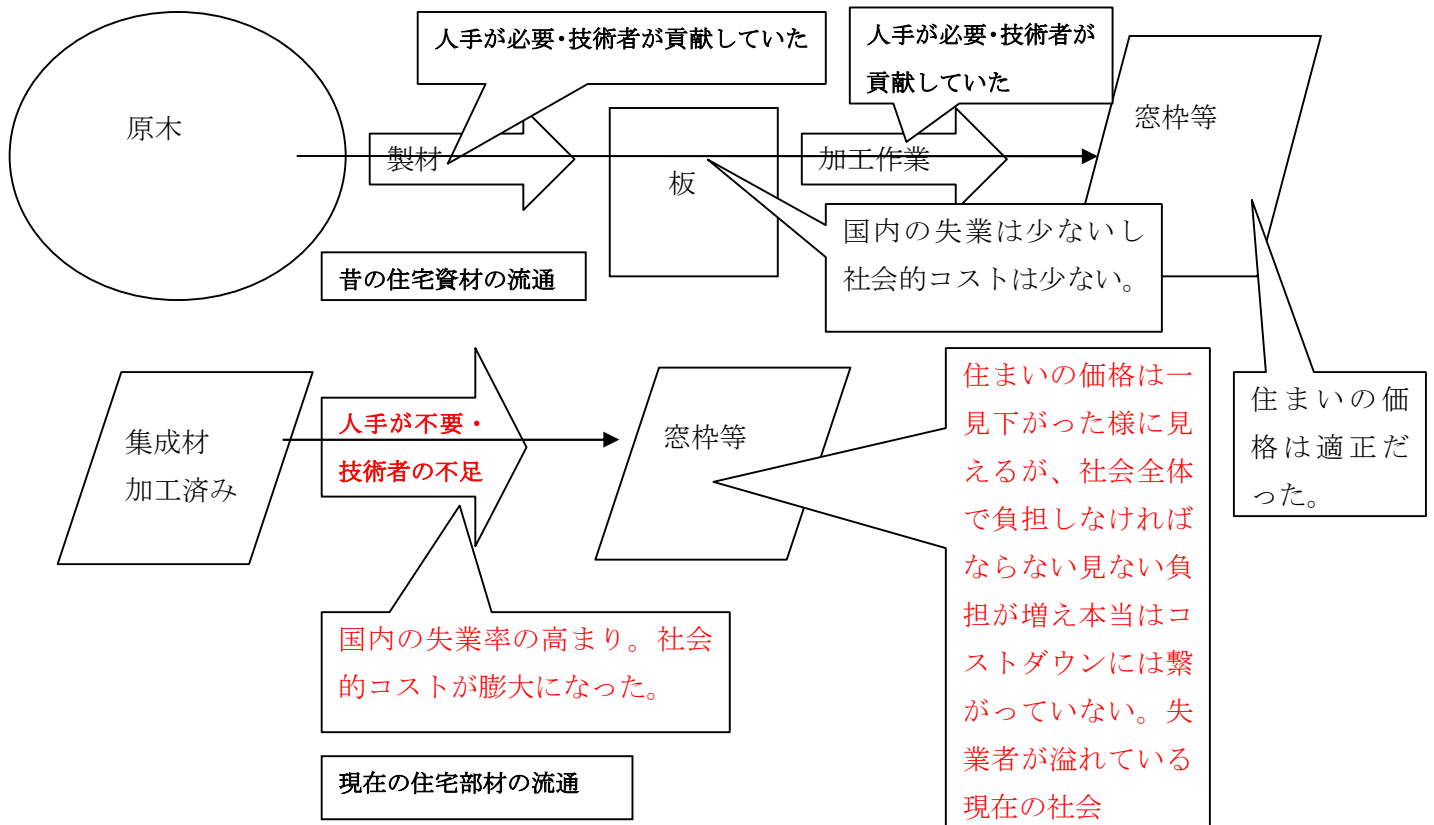
無くなるか南洋材の平割り

日本国内だけでなく全世界的に景気は落ち込んでいます。その余波は先進国だけでなく開発途上国にも及んできています。南洋材の主な供給先のインドネシア・マレーシアも大きなダメージを受け、大手シッパーのみならず中小のシッパーもダメージを受け日本に輸出している南洋材を扱うシッパーは四～五年前と比較して十分の一以下しか輸出できず大幅なリストラを行い貧困を招いています。

南洋材の主力商品は合板と平割りです。今でも薄物合板を主力に相当量が輸入され国内のマーケットで流通していますが平割りは量が凄く減り「私の感じでは最盛期の二十分の一」ました。しかし平割りは「**大量生産大量消費の時代から少量生産少量消費**」の今だからこそ必要な材だと思います。

平割りと言うのは板の事です。用途は高度経済成長の時代では、建売り住宅でも階段の踏み板だとか、窓の枠、棚板等数えきれないくらいの用途が有り使用されました。しかし 15 年ほど前から輸入されるようになったフリー盤(集成材サイズ→4200x25x500 等)が使われるようになり現在の住宅は集成材が主たる地位を占めるようになってしまいました。しかしこの集成材(フリー盤)ばかりになってきた事に我々は大きな間違いを犯したのです。

フリー盤は確かに大工さんの手間を省くようになりました。しかし人件費を省く事はコストダウンに繋がったかも知れませんが、人の雇用を排除するようになった事は今の人余りのことを見ても理解出来ると思います。



上のチャートは高度経済成長の流通システム、下のチャートは現在の流通システム

一旦下のような流通システムになれば平割りは日本のマーケットから必要な部材ではなくなるのです。木材を刻む技術者が不要になった世の中はそう簡単には元には戻せないのです。技術者は短期間では養成出来ません。

我々は無垢の板の良さを理解していながら、量の売れる大して良くない品質の集成材に手を染めて、自分達の首を絞める行為を犯したのにそのことに気づかず、ただ売上げが上らないのは何故かと首をかしげているのは、材木屋全体の責任だと言っても可笑しくないと思います。集成材を使えばクレームが少ないので無垢の良さが解っていても集成材を多用するのは世界の中でも日本だけではないかと思ひます。

住まい作りはコストダウンが本当は出来ないのです。社会全体のコストが上がり安住い作りと言う仕

事は出来ないのが現実であります。

板と言う商材は一旦マーケットから退場したらもう二度と戻ってくるのが出来ない物です。

日本の高度経済成長を支えたのは、実は南洋材だったのです。しかしこれからは安くて良い使い勝手の良い南洋材の平割りを手に入れる事は出来ない世の中になったと言えます。

無垢の板と集成材

原木から出来る商品は板とそれ以外の商品に分かれます。ナラ原木を製材するとまず板が出来ます。そして副材としてフローリング原板・集成材原板が出来ます。原木の価値は大まかに言えば特殊なツキイタ用材を除けば良い板が取れるか取れないかで決定されます。良い板が多く取れる原木が良い原木です。

板は普通27ミリ・34ミリ・40ミリ・45ミリ等の厚みの物です。

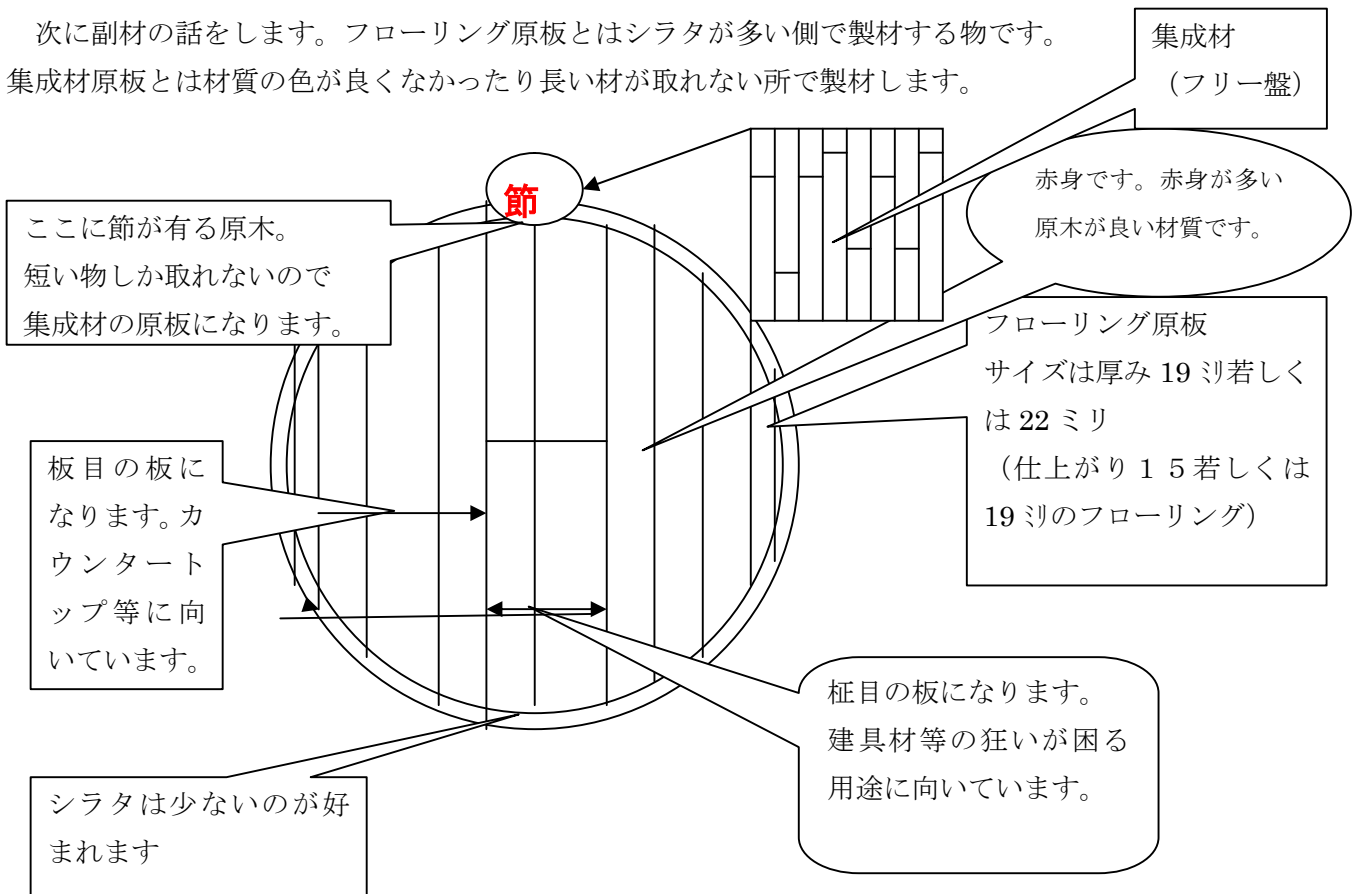
	商品	商品の仕上がり (E X)
27ミリの板→	枿	20 x 125
34ミリの板→	額縁	28 x 65

造作等に使う場合で板は様々な用途が有ります。

様々な用途に使える板が良い板なのです。用途が制限される板は安い良くない板なのです。

次に副材の話をしてします。フローリング原板とはシラタが多い側で製材する物です。

集成材原板とは材質の色が良くなかったり長い材が取れない所で製材します。



集成材は材質の良くない物から生産されるのです。材質に欠点があるから集成材にするのです。糊の固まりから出来た工業製品です。工業製品としては良いのですが人間の感性に合った商品では有りません。

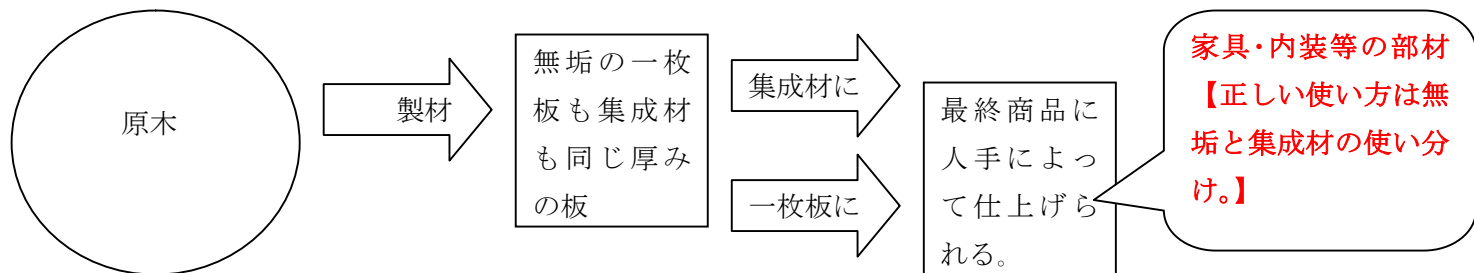
板は色々な用途に使えます。形状を変化させても作り手の思いがこもった商品になります。家具にしても造作にしても特徴の有る商品になります。

片や集成材はその持っている特長から見ると大きな建物等の内装で使う場合同じ物が多く安価な価格が求められる時必要な商品だと思います。例えば階段の手すりに頻繁に使われる丸棒は無垢の丸棒より狂いが少なく使いやすい商品です。

今回集成材の話題を取り上げたのは木材を使うのに適材適所の事が解からない方が多いと聞いたからです。集成材が何か万能の様に思える方が凄く多くいて、無垢の一枚板は集成材より値段が安いのが当たり前と思っ

ている方がいると聞いたからです。無垢の一枚板若しくは集成材を作るのに、作業の第一歩は原木から板にする作業は同じです。集成材とは良くない板を作っても売れないから手をかけて集成材にする事であってあくまで原木の有効利用です。最初から全ての板を集成材にするのでは有りません。

集成材は板が有って存在する商品です。原木を製材して全て集成材にするのでは、全く採算が取れませんし原木の有効利用は原木を製材して適材適所の材を取ることが一番大事なことです。



長期住宅のアンケートの報告

先月号で長寿命住宅についてのアンケートをお願いしました処、多くのお返事を頂き感謝致します。建築士さん以外の方々からも多数のお返事を頂き重ねて御礼申し上げます。中身は以下の通りです。

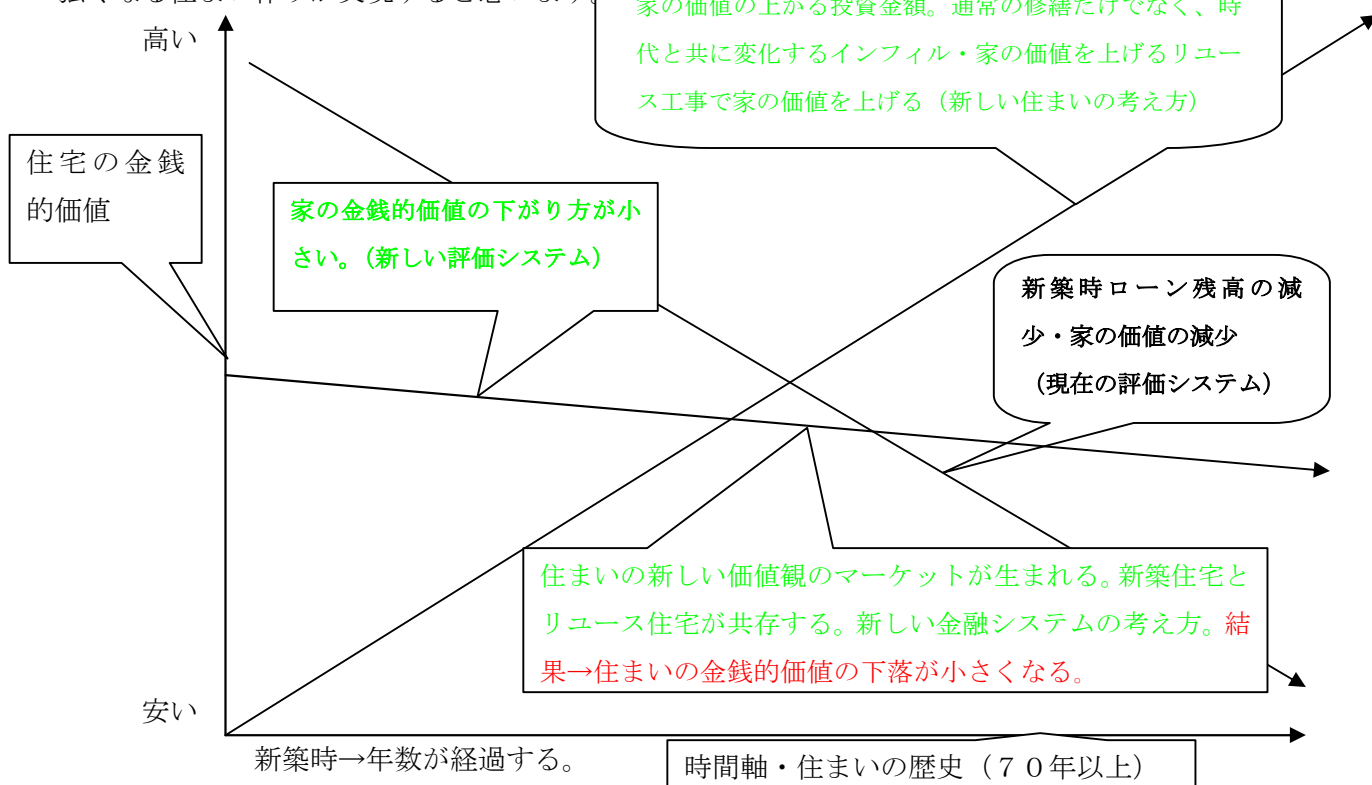
アンケート1、の長寿命住宅は必要である。の問いはお返事頂いた方全員が「はい」でした。

アンケート2、の長寿命住宅とは最低何年の寿命ですか。の問いは60%以上の方が100年以上、30%の方が70年以上、そして残り10%の方が50年以上のお答えでした。

アンケート3、の長寿命住宅に必要な物は何ですか。の問いは【税制・職業訓練・教育の三択・重複を含む】60%以上が教育を挙げて頂きました。

アンケート4、【税制・職業訓練・教育の三択・重複を含む】以外に有れば具体的に書いてください。の問いは様々なお答えを頂いたのですが、今月号の服部新聞の紙面だけで説明できないので私流の纏めをさせていただきます。住まいをお金と言う手段に置き換えます。お金で有れば誰でも理解出来ると思います。

住まい作りには余程の金持ち以外はローンが必要です。まずローン（金融）の問題が有ると思います。次にそれを支える査定システムが必要だと思います。査定システムが有れば、住まいの流通システム【中古住宅と呼ばずリユースハウスと呼ばして下さい。】は自ずと生まれてくると思います。そして住まいを個人財産という考え方ではなく社会全体の財産だと言う考え方になれば、猫の額ほどの小さい10坪の土地に無理やり三階建ての住まいを作るミニチュアみたいな家は自然と存在しなくなり、町並みも美しくなり災害にも、犯罪にも強くなる住まい作りが実現すると思います。



世の中が少し変

昨年の11月以降日本だけでなく世界的に経済は沈滞しています。G7の先進国だけではなく、天然資源を多く有するオーストラリア・中東・南アメリカ・ロシア等の国まで不況は広がっています。その影響は物凄く変な所にも現れています。

五月と言う月は広葉樹のシーズンが完全に終了した季節です。ところが季節外れの五月の名古屋の広葉樹の市に真新しいロシア産タモ・ナラが大量に出品されていたのです。約200立方の量ですが、粒が揃っていて全て処女材です。

何故今頃この様な優良材が日本に輸入されるか全く理解が出来ません。

ロシアは去年の11月まで優良広葉樹のタモ・ナラは大規模な輸出制限措置を行い、自国の人間の雇用に役に立つ産業政策つまり原木の輸出から製材品の輸出に転換を力づくで、実行させ外国の資本でロシア国内に工場を誘致【住友商事出資のロシアの木材加工生産工場はテレビでも大々的に報道されましたが、現在は一部の商品しか日本に輸入されていません。】させようと強硬に出ていたのですが、世界的な金融不況でその政策が今年是实现しなかった結果【この様な優良材が輸入されたのは】ではないかと思われまます。

季節外れの真新しいナラ原木の写真
名古屋の広葉樹の市に出品されていました。



仕入れに勇気は要るがしかし考えたら私は馬鹿か

服部商店も不況で苦しんでいます。皆様は如何ですか。一般に不況が来ると最初に行動するのは在庫調整です。どの業種の経営者でも同じだと思います。物作りをして販売しているメーカーさんならまず在庫調整が不況対策の第一歩だと思います。私も年初めの一月から二月頃は在庫調整しか考えていませんでした。しかし木材資源は他の資源と全く違う性格が有るのに気が付きました。それは産地の違いです。産地が変われば材質その物が変わると言ってもおかしくないのです。先ほどの記事のタモ・ナラは国産材よりロシア産材の方が材質は遥かに上級品です。タモ・ナラ材を消費する日本のあらゆるマーケットの評価は硬すぎる国産材のタモ・ナラは喜ばれません。ロシア産材が圧倒的に品質は国内材より優れているのです。その良さと程よい硬さを有しているのです。つまりロシア産のタモ・ナラに慣れ親しんでいるのが現実の日本のマーケットです。ところで私はお客様に販売するとき、一番大事にしている事は、「服部の商品の値段は決して安くは無いが、品質は間違いないと言う評判です。」信用です。この信用は殆どの方が買わない時に、値打ちの有る材が自分の思う適性価格なら買うと言う当たり前の事を創業以来続けているから実現しているのです。しかし日本の一番偉い麻生総理が言う100年に一回の大不況なら私のしている事は、正しい経営者から見ると馬鹿に他ならないともいえます。

正しい会社経営をする者は、以下の「売れない時は誰も一緒、買える時も誰でも一緒に買える。要はキャッシュをどれだけ多く他社より持っているか。それが最大のその企業の命である。」様に行動します。私も正直三月頃までは同じ様に考えていました。

しかし極端に動きが悪くなった四月の末から大型連休中に、冷静に考えました。現在輸入されている北米針葉樹の品質と価格と今年の供給数量の状況、南洋材の今年の供給数量の状況、国産広葉樹の良質材の資源の状況等を詳しく調べ検討したら、自分の思う品質と価格が見合うのなら、はなから物も見ずに仕入れを見送る事は決して正しい判断ではないと決断しました。

先ほどの記事の名古屋のロシア産材広葉樹が出品された市で無理せず買い付けを実行しました。この行動が間違っていたかそれとも正しかったのは一年先か、それとも二年先か、それとも服部雅章はやはり心底馬鹿だったかこれは時間が教えてくれると思います。