

お蔭様で服部新聞が50号です

服部新聞の第1号を書いたのは平成18年4月です。4年間で50号にもなりました。服部新聞の創刊の目的は閉鎖された木材業界の裏話を含めた本当の話を皆様に情報公開をしようと言う事が創刊の目的でしたのです。

記念する50号を書く前に創刊号を見ると見られたものでは有りませんが、材木の事しか知らない私が50号まで書けたのは何故でしょう。それは埋没する我々業界を第三者がどういう風に見ているのか、材木屋は殿様商売をしているのか、それともマーケットの消費者の皆様本当に愛される存在で有るのか、もう必要の無い業界なのかを見極めたかったその思いが脳裏に亡き父親から材木の事を教わり始めた子供の頃から積み重なって有ったのでしょう。それが回を重ねて本当に材木の事を皆様に徐々にお知らせが出来るようになりそれがエネルギーになって50号に到達出来たのだと思います。次の目標の100号に至った時には木材業界全体が、消費者から愛されて欠かされない業界に生まれ変わっている事を祈ります。

服部新聞の読者の方から多くの激励だとか、『私はこう思うが、服部君の考えと少し違う』ご批判を頂き真摯に考えてある意味服部新聞の創刊の意義と方向性が私の心の中で出来上がったのは多分20号ぐらいが過ぎたあたりだと思えます。創刊した当初は書く記事に確かに困りました。今月は何を取り上げ内容はどうするのか。来月は今月号の続きで主な記事はどうするのか。再来月はどうするのか。本当に困りました。

そんな時ある読者の建築士の方から『ハウスメーカーはモデルルームを辞めてサロンみたいな施設を心齋橋の真ん中の人が大勢集まる所に作り、お茶をくつろげる環境で格安の価格で飲める環境を作ろうとしている、そこに何台ものプロジェクターを置き、その中の一台を三次元映像が出来る住いのモデルルームを作れば、本当にお施主様が求める住いを提供できそれが結果としてお客様の囲い込みになる』という話を聞いたのです。この話が現実に行なわれているのをご存知ですか。これを実行しているのがスウェーデン資本の家具の大型小売店の **IKEA** です。**IKEA** では会員限定で平日の昼間にドリンク無料と言うサービスをしています。奥様方が大勢集まりサロンの様になっています。

先月 **IKEA** の社長がテレビに出演してドリンクの無料サービスは5年・10年先の潜在客を取り込めるのが目的です。とはっきり仰っていました。**IKEA** の考えを **IKEA** が日本に店を出店する前、つまり服部新聞を創刊した当時に上のハウスメーカーの話と一緒に私に教えてくれたのです。この人の話は私に対して凄く影響を及ぼしたと思えます。服部新聞を書く前の私の会社の営業方針は木を使っている木工所もしくは家具メーカー等々の業者にただ単に木の販売のセールスをしているだけでした、しかし上記の建築士様の話で材木屋としてこれからどういう役割分担をすれば良いのかを考えるようになりました。それは材木屋として当たり前な事を当たり前にするとか、自分のお客様の先のお客様は自分のお客様であると言うごく当たり前の事を気づかせたのでしょう。それが自分たち材木屋の仕事で有って、それが出来ていたらハウビルダー・ホームセンターにお客を取られることは無かったと思えます。

現在の服部新聞の創刊目的はより一層木材の情報公開を進め、新しいビジネスモデルを構築する為に、何の情報も皆様と共有し私が何をできるのか。何を提供していくかをもっと真剣に考え行動することが材木屋としての社会的正義を果たすことだと考えています。これ以外に業界が企業として生き残れないと思っています。

ところで、新聞発刊前は同業者との関係は凄く広い人脈を父・祖父から受け継ぎ、そして自分も新しい人脈を作ってきましたが、あくまで材木屋の仲間を作ってきたに過ぎないのでした。これでは服部新聞を毎月発行するのは不可能です。上記のイケヤの話とか、住いに関係する話し、又直接関係しないが長い目で見るときユーザー様に関係する話等々をお聞きするチャンスを与えて頂きました。このお陰で建築士さん・工務店さん・家具作りのお客様、小物を作っているお客様等々凄く人間的に巾が広がったと思っています。

服部新聞を出し続けているお陰で昨年建築士様の主催するサークルで芦屋にて講演までさせて頂きました。緊張しましたが自分の為になったと思えます。これからも頑張って服部新聞を出版していきたいと思っています。

服部新聞の50号の出版を記念しまして1号～50号まで全ての新聞記事をPDFにて一本に纏めたCD・ROMを作りました。希望者の方は別紙に所定の事を書いて申し込み下さい。作成代金実費525円と送料80円の合計605円（切手でも構いません）にて送らせて頂きます。

勉強会の意義

服部商店にて開催している勉強会は2007年に始めて今回が6回目になります。当初は建築士様・弊社のお客様に木材の情報公開の一環として始めました。最初は凄く緊張しました。少しは慣れましたが、何回勉強会を開催しても子供の時からのもり癖は度々出て皆様にご迷惑を掛けていると思います。

勉強会を始めて確か三回目でしたが、材木屋の方がご参加されました。私からお誘いはしていませんでしたが、港区で木工所を営んでいる藤本木工所さんが主催している木工塾に材木屋さんが参加していてその方たちが服部商店の勉強会に来てくれたのでした。その方は女性ですが私の母が住む家の隣の材木屋の事務員さんでした。

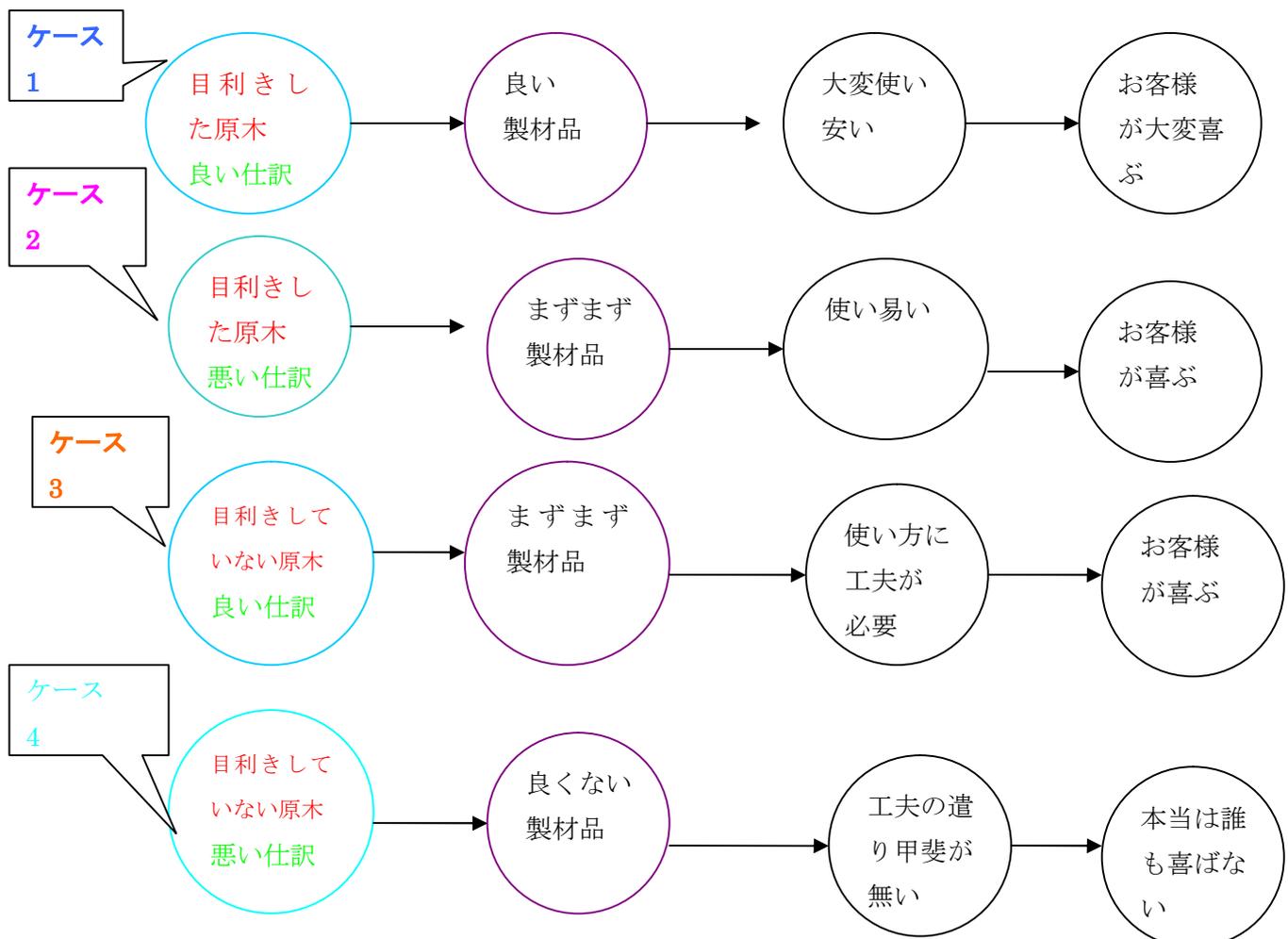
その出会いが私の頭の中で昔からずっと思っていた疑問『何故材木屋は衰退するのか』を考えるのに凄くヒントになったと思います。きつい表現ですが、私の常識から考えると材木屋の主催する勉強会に木工所の方たちが参加するのは普通だと思いますが、木工所主催の勉強会に材木屋が参加しているのでは、何のために材木屋が材木を買って頂いている方々の為に存在しているのか解らないと思います。

閉塞状況に陥っている材木屋は、余りに今の流行の成果主義に取り付かれたのか、材木屋の本懐を忘れた経済活動を行っているようにマーケットから見えているのではないのでしょうか。こんなことをしているから素晴らしい神様の授かり物の木材が売れないのは当たり前の事だと私は思います。

材木屋の商いと、お客様に家具を販売しようが、木材・原木を販売しようが、今流行の集成材を販売しようが絶対に忘れてはいけないのが材木屋の仕事とは一体何かと言う事です。材木屋の仕事とは目利き技術と仕訳技術以外に無いのです。それが今の材木屋の若い者達に凄く欠けているのではと危惧しているからです。

目利き技術と仕分け技術は解かりにくい表現ですが、それを一つの仕事で解説させて下さい。それは原木を知っていると言うことだと思います。原木の良し悪しと製材技術で出来上がってくる製材品である商品は全く変わります。

青丸は目利き技術です。↓ 紫丸は仕分け技術です↓



目利き技術と仕分け技術を具体的に説明させて下さい。現実には色んなケースを考えて説明するのが解かり易いと思い合二つの技術を組み合わせました。まず**ケース1**は現実には少ないと思います。私が過去に経験した事が一

度だけ有ります。それはアガチス材『目利きした原木で産地はインドネシア・オビ島産の目利きした原木で製材工場はハルマヘラ島のシッパー名イラダットプリ社』でした。この時の製材品の等級づけは一番上の等級が K 印（建具用）その次が K-1 印（建築用）でした。

私は当時この商品の購入方法は K 印と K-1 印を約半々にて買い付けていました。それは意味が有ったのです。二番目の等級の K-1 印を仕訳すると半分以上多いときは 70%以上 K 印つまり下の等級材から上に上がる製材品が出ていたのです。下のグレードから半分以上が上級の商品として使えたのです。

ケース 2 を次に説明させて下さい。マレーシアにアガチス製材品を見に行った時の事です。シッパーはサバ州のケニンガウに有ったジンホー社でした。原木は目利きされていましたが、何故か品物の品質が何時もと少し違うのです。私は当時 **T ルート*** にてまずまずの商品の仕入れをしていましたが、現地に有ったのは **N ルート*** の商品だったのです。何時も購入している商品とまるっきり違うのです。それが仕訳技術です。古い話なので少し記憶が間違っているかも知れませんが、T ルートの仕訳は日本人が徹底的に仕込んだ日本人が雇っていたフィリピン人が仕訳をしていましたが N ルートは現地工場に雇われたマレーシア人でした。

次は **ケース 3** に当たります。ケース 1 のシッパーイラダットプリ社にて『インドネシア・ハルマヘラ島産アガチス原木』では違いました。同じシッパーなのに品物が『仕訳技術は良いのですが目利き技術がそうでは無い為に』全然違うのです。等級は同じ一番上級が K 印（建具用）、次が K-1 印（建築用）でした。この商品の買い付け方法は一番上の K 印しか購入しませんでした。内容を説明すると K 印は良い製材品でしたが、K-1 はそれなりの製材品でした。

この当時インドネシア産のハルマヘラ島産の原木は細い原木から太い原木まで一律全て良いと言う考えが材木業者にありました。しかしそうではなかったのです。一流産地の材でも上級材が有れば必ず落ちる材も有ります。それは当たり前ですが、その事を忘れてしまったから、今の日本の国内マーケットに合う商品の提供が出来なくなったと思います。

ケース 4 を説明させて下さい。インドネシア産アガチス材にて産地はボルネオ島バリクパパン産だったと思います。アガチスは柾目取りが基本です。このシッパーは板目・柾目込みでした。良くない製材品でした。原木の目利きはできていないし、仕訳技術も全然無い製材品でした。ただ単価は非常に安く当時のアガチスの相場から見れば半値に近い材だったと思います。今から思うとこんな商品でも当時（約 25 年位昔）は売っていたのはびっくりします。

以上ケース 1~ケース 4 を説明させて頂きましたが、私は少なくともケース 3 までが限界だと思います。ケース 4 は日本人に向く商品では無いと思います。

ところで、木材を単なる資源としてしか捉えない大手ハウビルダーは木材を集成する技法を使って大量生産大量消費の安価な部材を提供し、単に目の前のコストが安く上がる方法を取った為に、材木屋の若い方たちも材木屋の本懐とは一体何かと言うことを、勉強する機会が無くなった事だと思います。私は現在勉強会の意義を服部商店だけの為にしているのでは決して有りません。私達の後輩に木の良さを後世に伝えて欲しいと思う願いの為に行なっているのです。

* アガチスは針葉樹です。従って一番気を付けなくてはいけないのがアテと言う欠点です。アテは使い方が有ります。アテの無い材は建具（ドア）に使えます。きつくないアテは建築材には使えますがきついアテは引き出しの側板しか用途が有りません。

アテ

アテが無い



* T ルートと N ルートの話は企業秘密なので書けません。

T ルートは今でもアガチスを扱っています。N ルートはアガチスから撤退しました。

建築士様の悩み



前ページの写真はお世話になっている大阪の椎原建築士様の設計した保育園の外観と内部造作材の写真です。私はこの現場にスプルス造作材を納材させて頂きました。出来上がったから見に来て良いとご連絡を頂き見に行きました。私が竣工おめでとうございます。と言いましたら少し難しいお答えが帰ってきました。その言葉にびっくりしました。

椎原さんは『子供達の為に設計をしているのです。経営者の為に設計をしているのでは有りません。言うなれば日本人全員の為に設計をしているのです。子供達がのびのびと育つ環境を設計しそれを実現するのが私の仕事です』と私に言われました。当初の設計はそのコンセプトで図面を引きそして実現させようとしたのですが全然そうは行かなかったと言われました。それは子供達のことより監視し易い施設を作っただけで、本当に作り上げたかった園児への贈り物であるべき建物を実現ができなかったし作れなかったと言われていました。私はこの話を聞いて今の若い園児を保育園に入れる親の教育がなってない事も理由になっているのかなと想像しました。モンスターペアレントと言われる親のエゴを処理する為に保育園を経営する側のリスクヘッジの仕組みもあるのかなーとは思いましたが、『監視カメラが何台も現場に有りました。』又『遊んでいて子供達が小さなケガをする危険性』が有っても椎原さんが目指そうとした本物の保育園の設計を将来是非実現させて欲しいと思います。

その為にも民主党が言っている厚生労働省が管轄している保育園と文部科学省が管轄している幼稚園を一つにする幼保一貫教育にしたとき当然、建築物に対する法律『保育園の木材の使用面積の制限の撤廃』は子供達のために法律を改正していただきたいと私は思います。又服部新聞を送っている自民党の代議士の先生民主党の府会議員の先生達も真剣になって考えて行動して欲しいと思います。

＊ 別紙アンケートを御願い致します。

＊ 幼保一貫教育になった時当然木材の使用面積は撤廃されるべきだと思いますか？

是非実現したい材木屋の建てる住空間

こんな出だしの記事を見たら服部は建築までするのかと思われるかも知れませんが、そうでは有りません。

私は先ほどの保育園の現場では凄く厳しい価格を要求されました。そして精一杯木取りを考え良い材料を安価な価格で納入させて頂きましたが、価格があまりに厳しいので、柱目・板目の方向は見る事が出来ませんでした。



左記の写真で解かると思いますが

左の化粧柱と右の化粧柱の柱目の向きが違うのがわかると思います。

本来は柱目が廊下側・教室側に来るのが良い施工だと私は思いますし、プロの材木屋としてそうあって欲しいと思います。

材木屋の仕事とは目利き技術と仕訳技術だと何時も話していますが、それは適正価格にて納められての話です。

私が思う適正価格とは施工現場を他社の材木屋に見られたときにもなるほど正しい使い方が出来ていると思われる現場です。

＊ 追伸

約10%～15%余分に予算を割いて頂ければ正しい使い方の造作材を納入できたのではないかと考えています。

全体の建築士さんの積算見積もりは3億5000万でしたが落札金額は2億8

000万円でした。細かい所を見せて頂くと色んな所で値切られたコストに合う材料が使われていましたし言う施工もされておりました。もう少し予算を頂けたら良かったのではないかと思います。



上記の写真は内部建具材ですが、私は納入していませんが、見せていただくと良くない建具材が使われていました。スプルス材独特の欠点テカが凄く多く入っている物も有りました。私の得意先の建具屋では通らない材質です。狂いは出ないとは思いますが長く使う物だからこそ適正な材木を適正な価格で納入するのは、我々材木屋として当たり前のことだと信じているからです。

我々材木屋は直接ユーザー様との話は出来ませんし建築士さんほどの知識も無ければ経験も有りません。しかし材木に対しての本当の事は知っています。しかしそれを使うチャンスが有りません。たまに出来上がった建物を見に行くと、ここはこうした方が良いのではないかと思う事は凄く多く有ります。

建物全体の設計価格を我々材木屋は知りえません。しかし新しい取り組みとして設計する段階から時間を我々材木屋に与えて頂き将来納入する部材を確定して頂ければ適正な価格で優良材を提供する方法を実現できると私は思います。

新しい取り組みを是非実現して本当に望まれる住いを適正価格で購入出来る仕組みを作りたいと思います。

スマートグリッド以外に考えることは有る

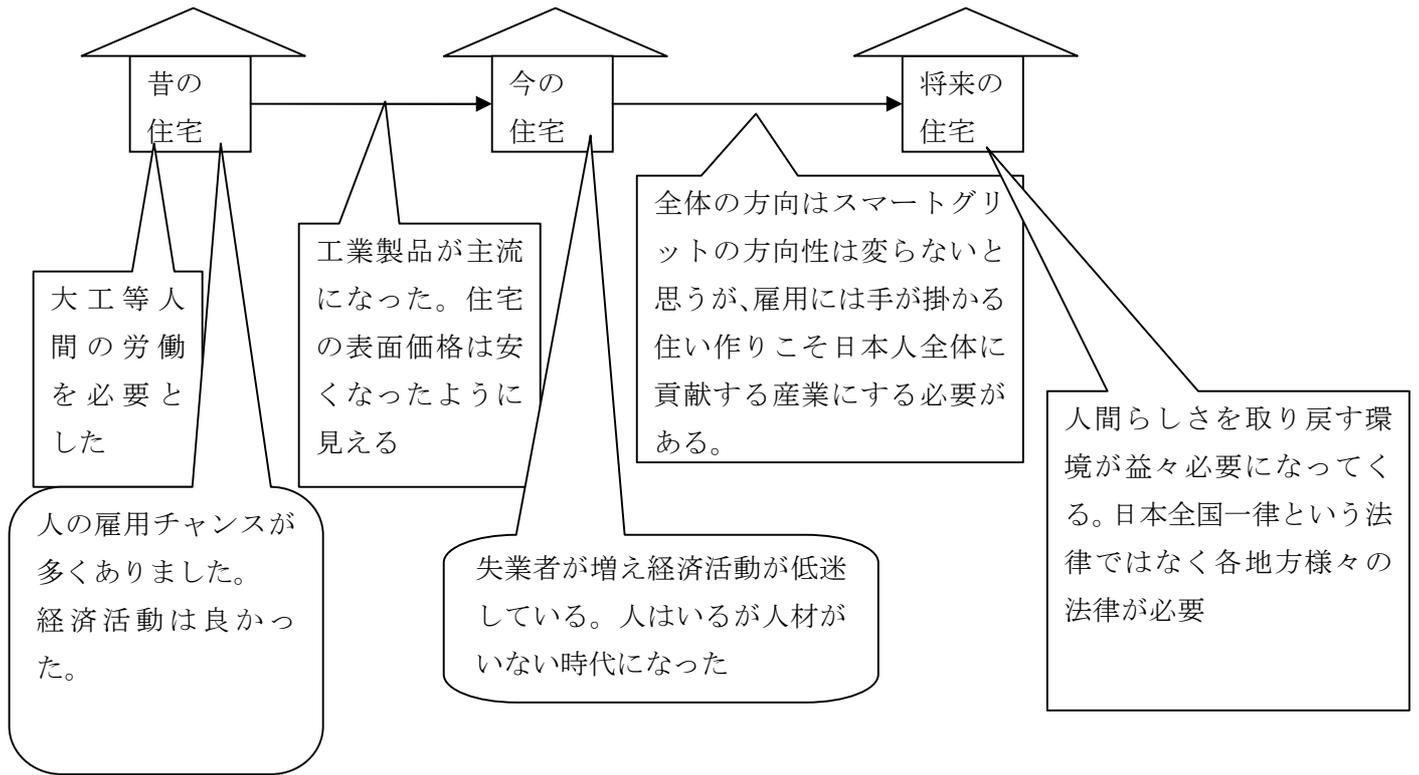
今世界中で地球温暖化対策の為に新しい取り組みが行なわれようとしています。その一つはグーグルが提唱するスマートグリッド構想です。国内の全ての家をインターネットと電気の配線で結び電力の浪費を少なくしようとする考え方です。確かに地球の温暖化対策にも効果が有り有限な資源の浪費を少なくすることにも繋がり一見凄く素晴らしい計画のように見えますが、私は少し疑問を持ちます。と言うのは今の日本の若人は物余りの時代に生まれているのか解かりませんが、昔の私達と違う経済活動をしています。衣服等はブランド品を購入しないし、自分が趣味に嵌まっている物以外は決して浪費しないのです。そして日本の伝統の暮らしに、あこがれたり、温泉につかり日頃のストレスを解消しているのでしょう。そんな彼らが将来我々と違う経済活動をしたときに、日本中がスマートグリッドと言う方法だけで結ばれていても、本当の人間らしい生活が出来るのでしょうかと疑問を持ちます。今の若人が何故私たちの経験した昔の日本の生活に興味を持つのでしょうか。それは凄く不思議では有りますが、日本人全体に警鐘を鳴らしていると思うのは思いすぎなのでしょうか。若者達は物質的な豊かさには恵まれています

が、文化的な豊かさには恵まれず、昔の日本の何処にも有った普通の生活空間に憧れているのではないのでしょうか。そうであるのなら日本人全体の為に何らかの政策を実行しなければいけないと思います。

先月号でも触れましたが、建築をする場合多少の私権の制限もこれから必要になってくるでしょう。そうしなければ古い町並みも残せません。古い町並みを健全な形で残す事で、我々日本人が日頃のストレス社会からの生き抜きすることも出来るのでは無いのでしょうか。

私はスマートグリッドと言う方法を批判しているのでは有りません。スマートグリッドと言う考え方には賛成しますが、それだけで人間の繁栄を維持出来るのでは有りません。それ以外の創意工夫は日本人が一番得意な所だと私は思うので服部新聞で取り上げました。

マスコミ・自民党が盛んに民主党は成長戦略が無いと人事の様に言っていますが、国家国民の為に選ばれた国会議員ならもっと勉強して日本人にとって正しい国家の経済を考えて欲しいと思います。



昔の住宅はそれなりのコストが掛かりました。しかし多くの雇用が有りました。又人材も豊富におり日本全体が循環していました。それが余りに住宅産業は工業化した為多くの雇用が失われ、多くの特産物が売れなくなりました。瓦・木材製品(ヒノキ・スギ)はその典型商品です。人間の煩悩は限り有りません。益々色んな物を開発するでしょう。スマートグリッドだけではなく、人が簡単に空を飛べる時代が来るかも知れません。人間が生み出す物は限り無いでしょう。我々が子供の時見ていた手塚治虫の鉄腕アトムの時代が直ぐ来るかも知れません。しかしそうなればなるほど現代の病(躁鬱病等)は増えるでしょう。しかし増えるのを抑制するのは人間の作った薬とか施設では解決するのは無理だと思います。その時こそ神様が与えてくれた唯一の循環型資源の木材を多くの人手を使い、豊富に使いこなす工夫が必要になってくると思います。鉄腕アトムには、その部分(癒しと言いましょか、人間らしい暮らし・木に囲まれた住空間での生活)は表現されていません。人間らしい生活とは何かを考える必要が将来必ず来ると私は思います。その時こそ日本の伝統文化の木で作られた物作りが求められてくると思います。

日本人の性格と住いについて

日本人はイエス・ノーが海外から見るとはっきりしないと言われますがそれが日本人の良さでは有りませんか。話をするとき『考えておきます』によく使われる言葉ですが、この言葉こそ日本人を表現している言葉ではないかと私は思います。考えておきます、と言う言葉はイエス・ノーどちらにも取れますし、私も凄く迷ったとき、考えておきます、と使いますが相手側に嫌な感じを味あわせたくない思いから出来上がった言葉ではないのでしょうか。

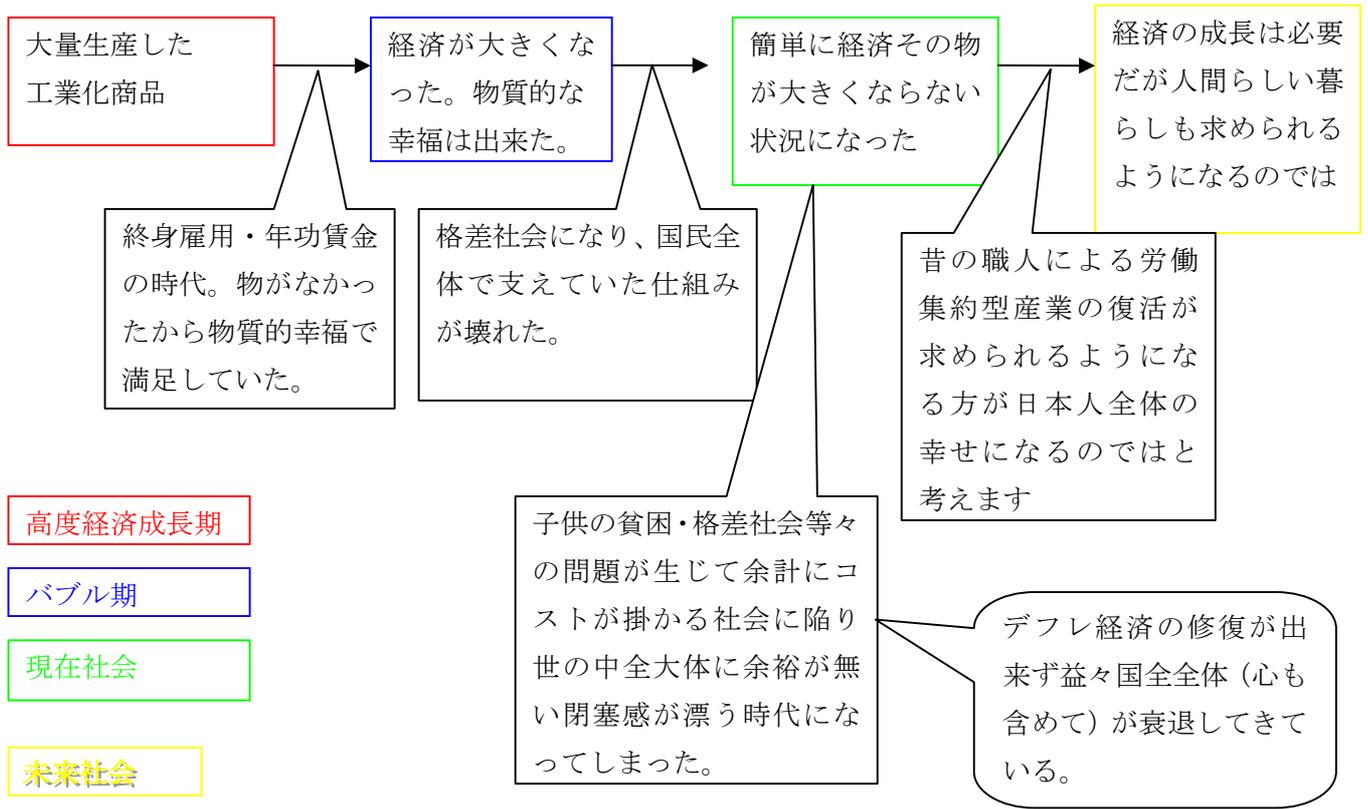
大体・大よそ・だろう・まあまあ・多分等々、まだまだ多くの日本人の曖昧に取られる言葉は有ると思いますが、これが日本人のルーツつまり農耕民族の特徴ではないかと思います。しかし今盛んに取り上げられている言葉に成果主義・能力主義・株主至上主義・時価会計・法令順守・企業統治・等々曖昧の反対の言葉が溢れていると思います。こう言う日本人に合にくい事を全て実行する事が正しいのでしょうかと私は疑問を持ちます。

個人の自己破産者の急増、3万人を超す自殺者等々、今の日本は異常な時代に突入している事は皆様もわかると思います。しかしどうすれば良いのかを具体的に考える方が少ないし考えすら出来ない方も大勢いると思います。

こう言う時代だからこそ人間の感情とか身体に必要な物とは大量生産が出来ない手作りの物ではなからうかと思えます。と言うのは、工業化した商品と手作りの木製品を較べて下さい。工業化した商品はコンマ数ミリまできっちり作られ、100個作れば100個共同じ物が出来ますが、手作りの商品はそうは行きません。すごく良く出来た物も有れば少し落ちる商品も出来ます。それに価格差を付けて販売してきたのが過去の日本人だったのです。

それが高度経済成長の時代に皆中流と言う価値観『隣の人が車を買ったから、うちも買いたいと言う意識。それが大量生産大量消費の時代を作り日本全体の底上げに繋がった』が出来たのか分かりませんが、これが今の日本を作りあげたのでしょう。

しかし、これから顕在客になる若者達は昔の私達と違う経済活動を始めています。大量生産する格安の衣料品も買うが本当にプライベートな時間を過ごしたいときには、世の中に一つしかない古着をわざわざ高い値段で買って着こなして余暇を過ごしたりしています。こういう環境だからこそ住い作りも工業化した建材を使うより手作りの一品物『木に囲まれた住い』の住いが求められるのだと私は思います。



材木屋が扱っている木材は同じ物が二つと有りません。お客様に提供出来る商品の木材製品は、勿論品質管理の方法は有りますが、ある意味曖昧です。その曖昧さが人の心に幸せを与える物なら、それが最高の商材と考えるのは間違っているのでしょうか。私はそうは思いません。材木を購入して頂く方の用途によって様々な筈です。ある意味色んなニーズがある訳です。それを一律（工業化商品）にすることは不可能だしそうする必要は無いと思います。

日本人ならではの考え方で今の社会構造に企業統治・法令順守・時価会計・全てを無理やり押し込む方法は無理があるのではと考えます。法令順守を否定するつもりは毛頭有りませんが、私の考え方は今のマスコミ報道で取り上げている欧米流価値観の日本社会に対する導入方法はあまりに早急で革新すぎて、世の中にあっても良い無駄まで全て削ってしまう方法には納得出来ません。我々は町・村のコミュニティを大事にし、有る意味多少の曖昧を堪忍する世の中で育ってきたのです。それを残しても良いのではないかと思います。

第六回服部商店勉強会

先月3月20日に第六回勉強会を服部商店本社にて開催しました。こちらの都合で三連休の最初の休み日になったにも拘わらず奈良県・京都府と遠方の方がご参加して頂いた事に感謝致します。

参加していただいた方たちの業種は、工務店・家具作り職人・グラフィックデザイナー・材木屋・建築士の5業種の方たちでした。

今回はアメリカ広葉樹原木アメリカンブラックチェリーの製材を見ていただきました。過去に何度も製材を見ていただきましたが建築にも使え、そして家具・木工にも使える様に板を挽き分ける製材でした。今回は木工用にお客様に注文を頂いていた原木の注文挽きの製材を見て頂く事になりました。製材の板の厚みのサイズは凄く薄い8ミリだから、製材を見ていただくより、板の干し方に凄く工夫が有り、サンノの入れ方一つで良い商品に乾燥が仕上がるのか、否かを見ていただき現場中心主義の服部商店の物作りの一端を感じていただいたのではと思っています。

今回は勉強会の目的は本当の循環型森林から伐採された原木の製材を見ていただく事が主たる目的です。それにはアメリカ広葉樹原木が最適だと考えました。参加して頂いた方にはアメリカ広葉樹原木の産地の説明及びアメリカの山と日本の山の違いを説明させて頂きました。

第六回勉強会のDVDを製作しました。実費500円でお送りします。必要な方はお申し込みください。



目指す材木屋の姿

大阪市住之江区平林北地区及び南地区で、掘りの埋め立て工事が始まりました。そこで再開発事業が行なわれようとしていますが、材木屋として有るべき理想の姿の図面を書きながら再開発を考える必要が有ると私は思います。

材木屋と言う商売は本来、目利き技術と仕訳技術が仕事です。しかし昨今の材木屋は上記二つの技術を発揮しておりませんし、将来的に発揮する事が不可能になる可能性が益々増大しています。

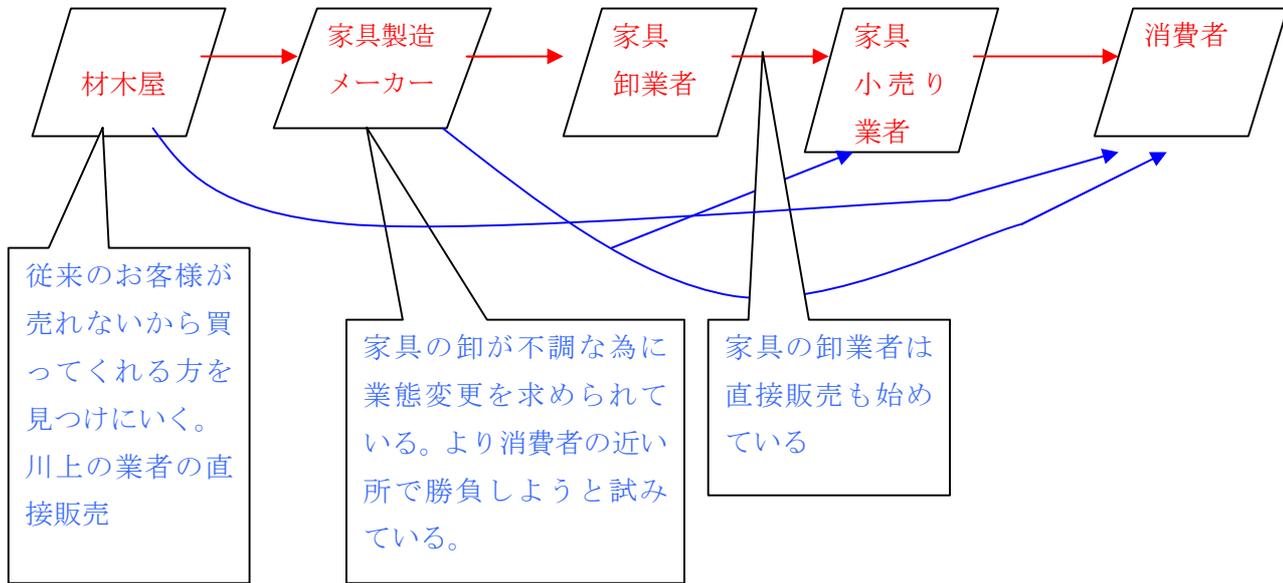
それは今の材木屋の体質の問題ではなかるうかと思えます。ただ売れたらよいと言う考えが余りに強すぎて木材の勉強は疎かになっていますし、勉強する機会も凄く少なくなっていると思えます。そんな中で木材の良さをPRする方法を探り実行する必要が有ると思えます。

木材を販売するには方法が二つ有ります。一つは木材その物を直接エンドユーザーに販売する方法です。もう一

つは間接的に販売する方法です。二つとも両立させる事が必要だと思います。

エンドユーザーに直接販売する方法は材木屋の多くがホームページを開設し直販の体制を少しずつ進めています。それは一つの方法だと考えますが、一方は間接的に販売する方法が全然上手く機能していないのが現在の状況ではなかろうかと私は思います。間接販売とは現在の流通のシステムです。

下記のチャートのうち赤で表示しているのは従来の流通システムです。青で表示しているのは現在各業者が模索しながら新しい供給の仕組みを作ろうとしている姿です。



私もより消費者の近いところで商いをしたいとは考えて行動していますが、青色の表示している新しい仕組みが上手くいくかは少し疑問が有ります。と言うのは以下の視点が抜けているのではと思うからです。

- 1、材木屋の存在意義つまり材木の目利き技術と仕訳技術が発揮されているのか、それとも発揮していないのか。発揮されていても本当に消費者に対して貢献しているのかと言う疑問
- 2、物作りのメーカーの素晴らしい能力 『現実には大量生産から一品物生産に移行し箱物家具・脚物家具と言うジャンル分けした物作りでは無く、テレビボードの様な造作家具が作れる体制が整っている。しかし、そんなに注文が来ていない。』が消費者に対して本当に貢献しているのかと言う疑問
- 3、家具の小売り業者は立地条件の良い場所『物を購入しようとしたとき、岸和田の誰も来ないへんぴな町より人通りの多い場所に立地すれば、潜在客が顕在化する時取り込み易い』を持っているが、それが発揮されていないのではと言う疑問
- 4、消費者の本当に購入したいと思っている物 『消費者は何もかも安い物を求めているのではない。将来物を購入したい時に動機づけ、つまり少し価格は高いが丈夫で長持ちし、しかもリニューアルが可能である商品なのかと言う物作りの精神が育まれた商品で有るのか』が適正な価格で提供されているのかと言う疑問
- 5、環境問題 『単なるCO2の問題だけではなく、工場の清掃等の美観とか消費者に見てもらっても納得の行く言わば見せる工場になっているのか』・雇用問題 『物づくりはデジタル化の方向性に向かっていますが、アナログ技術が本来あって、便利な方法だからデジタル化をしているのだと私は思います。何もかもデジタル化をすれば良いのでは有りません。そんな考えでは良質の雇用は生み出せないと思いますし良い人材の確保も出来なくなると思います。』・将来の物作りの技術継承 『デジタル化技術が主流になろうとも物作りをする人間の頭脳はアナログで構成されていると思います。しかしその為の技術伝承が行なえる給与が払える仕組みになっているのか』等々の問題を解決出来るのかと言う疑問
- 6、成熟化社会とは一体何かを我々は余り真剣に考えていません。開発途上国ではまだまだ価格の安い物が求められるでしょう。しかし成熟化した日本国内では、多分二極化が進むと思いますし実際そうになっています。例えば普段はユニクロの安い衣料品は買いますが、今の流行の言葉で言う勝負服は高級専門店で購入します。材木も同じだと思います。住いの中で高級材が必要な場所とそうでない場所が有ると思います。そういう仕組み

が無い事は凄く残念に思います。

1~6の疑問を上記に書きましたがまだまだ疑問は有ると思います。

私はこれから目指す材木屋の将来像のはっきりした物はまだ見えていませんが、今の形で何もしなければ確実に材木屋と言う商売は無くなると思います。

平林創生研究会

2010年3月27日に大阪市北区の大阪駅前第二ビル4階のフロアにて開催された平林を再開発するについての集まりに参加してきました。第一回目は仕事が凄く多忙だった1月に開催されていたためどうしても行くことが出来ませんでした。今回は是非とも参加したかったので平林会事務総長の島崎様（東洋木材新聞社社長）にお電話して参加のお許しの打診をしたところ、ぜひ材木の虫の服部君には来てもらいたいと言われましたので、緊張して参加させて頂きました。

この平林再開発の問題はもう10年以上前から浮かんで来ては、又無くなりしている歴史を繰り返してきています。平林北の関西電力の火力発電所が廃止され、そこに旭ガラスの液晶パネル工場とパナソニックの電池工場が進出してきて大規模に進むはずでした。以前は、日建設計に多額の設計料を払って平林に材木屋の考える材木屋が単に有利な設計をただけの言わば絵に描いた餅だったのです。しかし、今回は大阪市立大学の赤崎教授の指導の下材木屋だけでなく他業種を含めた住民全員参加の町作りの再開発事業をしようではないかと言う計画です。

以下に今の平林の状況を書きます。

- 1、大阪の難波から約30分の凄く便利な場所に有る。
- 2、橋下知事が再開発を進めようとしている南港の東の玄関である。
- 3、パナソニック平林工場と旭ガラス平林工場が有り、大和川を越えた所にシャープ堺工場が有る。
- 4、開発可能な水面が有る。
- 5、大阪市が保有している土地も相当ある。
- 6、地主がいて今でも戦争前の小作人と同じ立場の材木屋が存在している。
- 7、材木屋は衰退している。

まだまだ色々な事情とか要素は有ると思います。それを一つの手段、SWOT分析『強み・弱み・機会・脅威の四項目にて整理し方向性を模索する方法』にて整理し、平林の再開発事業に生かそうとしていますが、材木屋としての視点が一つ欠けていると思います。それは日本には森林が国土の多くを占めているので十二分に木材資源が有ると思っている方は凄く多くいらっしゃると思いますが、現在のマーケットが必要な優良材を生産出来る生産林はそんなに多く有りませんし、今日本全土で行われている循環型森林に近い生産現場で木材資源を有効活用しようと言

う流れは決して間違っていないと思いますが、それは住いの一部の構造材とか合板が用途の主な物です。しかし住いを作るとき、日本のスギ・ヒノキだけでは未来の日本人の心と体を癒す住いは作れないと思います。

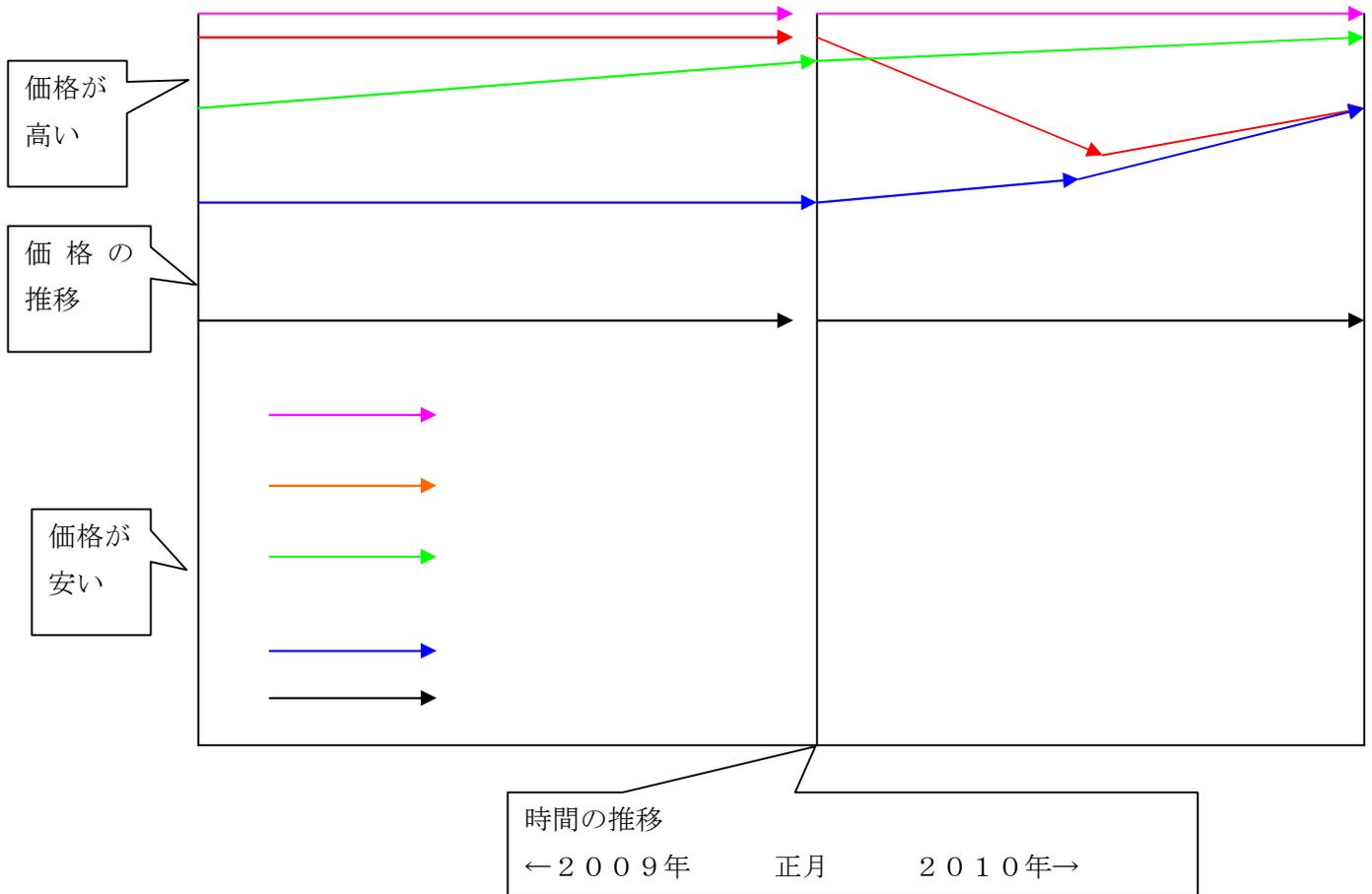
こう言った将来の不安を拭い去る方法は一つしかないと思います。それは高く買い安く販売出来る仕組みを作る以外、方法は無いのです。国産の森林資源だけでは日本人の健康増進は図れません。外国産の木材資源は必要です。その外国産の資源は高騰していますし、益々入手が困難になると想像出来ます。この事を忘れずに平林の再開発事業に私は参加したいと思います。



↑大阪駅前第二ビル4Fにて記念撮影をしました。

今年の広葉樹の相場動向

今年の広葉樹のシーズンはほぼ終了しました。4月・5月・6月とまだ広葉樹原木市は有りますが、山の伐採は終了しましたのでシーズンが終わったと言っても良いと思います。ここでは主力広葉樹の相場動向を書きます。



→に特徴が有ります。ピンク色・オレンジ色・緑色・青色・黒色とその特徴を書きます。

ピンク色の→はカツラ原木（赤身材）とセン材（ヌカメ材）とマカバ（赤身）材です。一年を通して高値で張り付いていました。

オレンジ色の→は年明け前まで高いが正月を境に一旦は価格が下がり終盤少し価格が上がる傾向の材です。これはカツラ材（シラタが多い材）が対象です。

緑色の→はタモ材です。シーズンが始まった10月頃はそれほどでもなかったのに月を追う毎に上昇しています。

青色の→はナラ材です。相場は最終局面に入り上昇しています。

黒色の→はセン材の荒目です。相場は年間を通じて安めの持ち合いでした。

カツラ原木の赤み材とセン原木のヌカメの良質材、マカバの赤み材等の資源の少ない樹種の相場は買手のお客様が満足しているから高騰してもかまわないとは思っていません。少しどころか行き過ぎの価格形成になっていると思います。そうかと言って高値の値段に有る程度はついて行かなければ商売にならないのも事実ですが、正直恐々買い付けしています。

ところで特にカツラ材の赤味の柁目材については方々から引き合いを頂いていますが、この材の取り合いにはもう何と申しましょうか限界である事は事実です。このまま競争が激化する事は正直正しいとは思いませんので、服部商店の在庫（厚み185ミリ又は215ミリ幅450ミリの



↑カツラ 185 ㎜もしくは 215 ㎜巾 450 ㎜の乾燥材

板目盤を挽き割れば柁目板は簡単に取れます。)を有効に利用していただいた方が得だと思います。乾燥は完全に出てくるし、昔の材質の材ですので次の記事にて見ていただくアズキと言う欠点も少ないと思います。

製材してみなければ解らない木の良さと怖さ

先月の3月31日に北海道旭川において開催された広葉樹原木の市に延べにすると長さ11.6メートル『切って四本になっています』のカツラ原木が出品されておりました。一番元は長さ2.6メートル直径82センチ。二番玉は長さ3メートル直径78センチ。三番玉が長さ3メートル直径70センチ。四番玉が長さ3メートル直径56センチです。私は最初の下見の感想は久しぶりの超特選原木だなーと思い、そしてそれなりの下見価格を付けました。しかし違和感を持ちました。それは出品者が日高産の原木ですとは言うのです。確かに北海道日高地区の原木では有るのですが、本当に素晴らしい中身を持った日高の最高の産地は、北は苫小牧地区から南は浦河地区です。しかし、その周辺にはもう伐採可能な大径原木は無いと聞いています。

そして、市の開催日の前日に私の北海道の仕入先の大先輩『私の先生でも有る今でも私の亡き父親を慕ってくれている北海道新日高市静内町に有る広葉樹の森林から製材品まで解かる賀集産業の曾我常務です。』にこのカツラ原木の産地を聞きました。確かに日高地区では有りますが、あまり品質が良くない夕張地区だと教えてくれました。



夕張地区のカツラ原木の特徴は、径の大きい大径原木はカツラ特有の欠点（アズキ）↑が出る可能性が高いのです。

アズキとは板にすると色は斑になるし、鉛筆の先の様な欠点があり彫刻するのにも支障を催す欠点です。逆にはっきりした欠点の節の方がずっとマシだと思います。

下記の写真は四本に切つてある木口を写した物です。

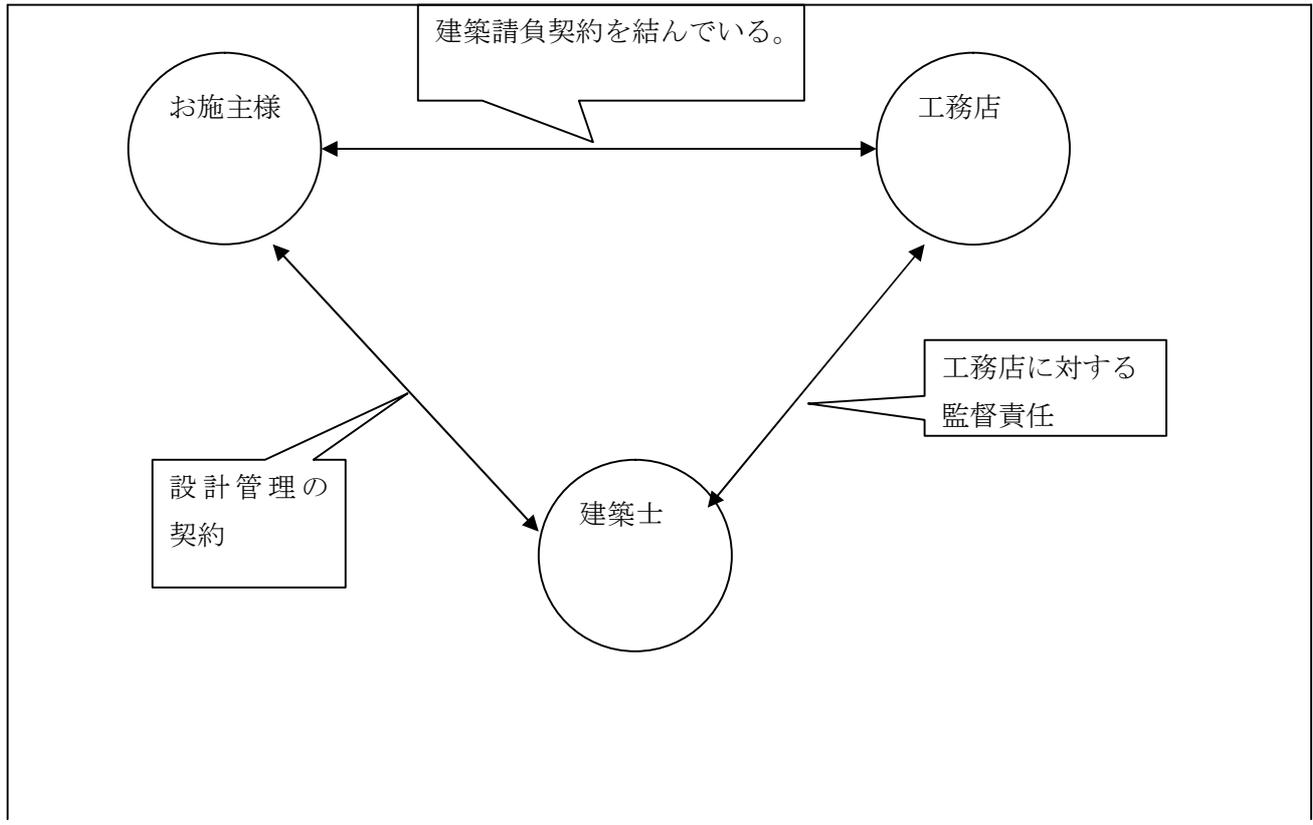
元一番玉 2.6メートル 82センチ 元の木口	元一番玉 2.6メートル 82センチ 末の木口	二番玉 3メートル 78センチ 元の木口	二番玉 3メートル 78センチ 元の木口
三番玉 3メートル 70センチ 元の木口	三番玉 3メートル 70センチ 元の木口	四番玉 3メートル 56センチ 元の木口	四番玉 3メートル 56センチ 末の木口

この原木の入札には参加しましたが、もしアズキと言う欠点が無ければ落札出来ていたと思います。しかし過去にアズキと言う欠点で大失敗をしたことが有り大変お客様から怒鳴られた経験が有り、限られた用途（クリ物の木工で木地仕上げではなく色を濃くした仕上げの商品しか向かない）では全く採算は合わないで、最初の下見価格の半値で応札しましたが、落札者の価格とは倍の開きが有りました。購入した業者の見方と私の見方、どちらが正しいかははっきり解かりませんが、私は外観の良い中身の悪い原木と判断しました。

共同事業の失敗と目指す将来像

私は三年ほど前から新しいビジネスモデルを構築したいと思い、建築士・工務店・デザイナー・家具メーカー・材木屋の異業者の集まりで新しい住いづくりを目指していました。

そのビジネスモデルとは今の住宅の供給スタイルに風穴を開けようではないかと言う挑戦でした。



全体に関係を持ち工務店の選定・材木の品質と価格の管理・等々全てを管理して価格に合った適正価格の住いを提供する仕組み作り

我々の計画は、住宅産業にしても他の産業にしても、日本は縦割り社会の弊害が解りませんが、元請・下請けと言う仕組みの中で産業運営がなされています。しかし我々の考え方はそれを平面的にする事が出来ないかと言う取り組みでした。

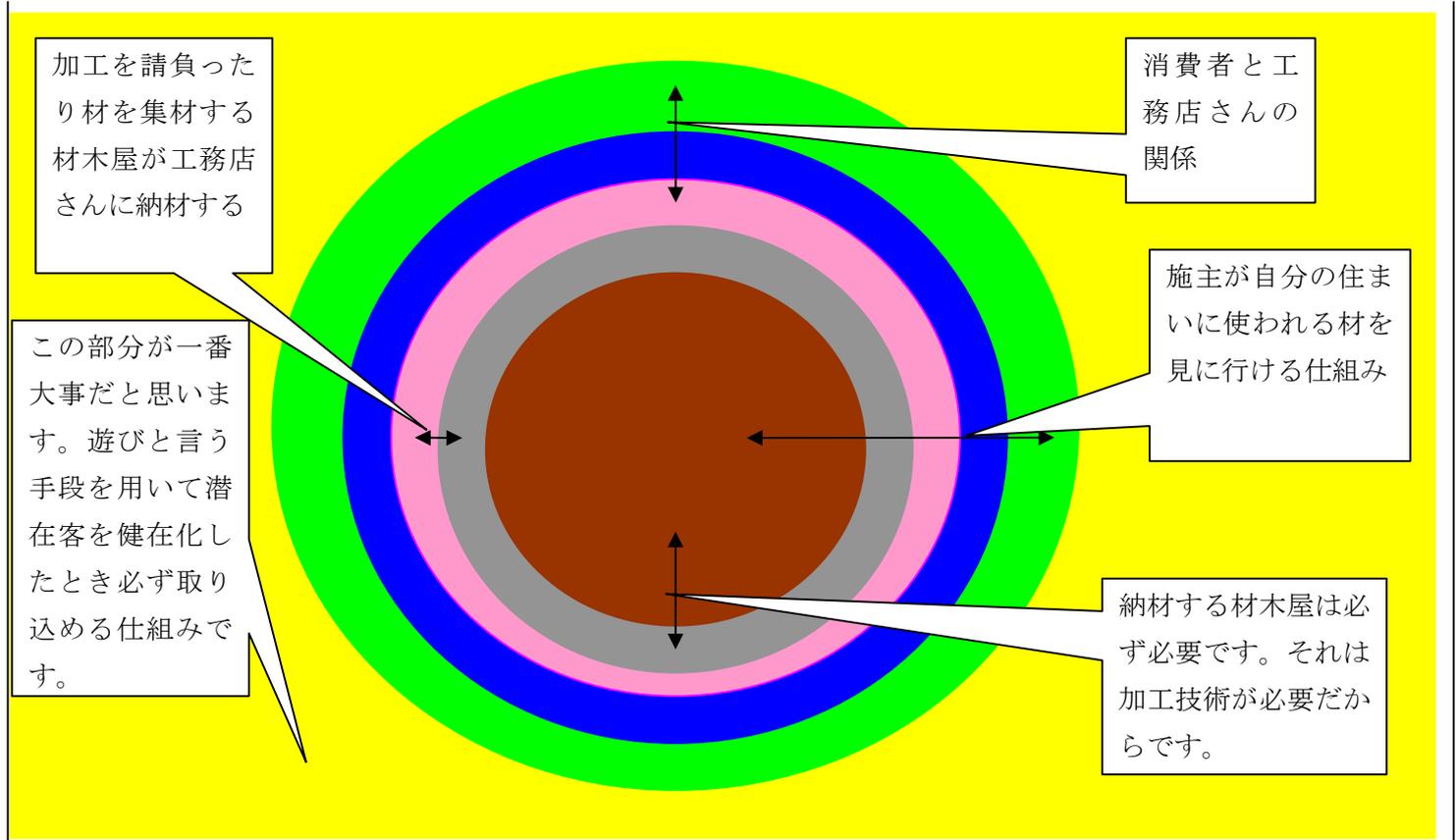
この計画は価格が安い住いから注文住宅まで全ての住宅の購入者全部が対象でした。今だから判断出来る事ですが当時の我々の考え方は成功するように思えたのですが、現実には成功するかも知れないという明かりが全く見えなかったのです。このビジネスモデルは大企業なら可能かも知れませんが、中小零細の塊では実現は不可能だと私は思い解散を決断しました。何度も会合を持ち、一度は具体的物件が有り進みかけたのですが、頓挫してしまいました。それでも何とか実現を試みましたが失敗に終わりました。

私は予算に合う住いづくりを目指すより今後顕在化する今までの私たちと違う経済活動をする若者達に望まれる将来の住い作りの提供の方法は何かを見つける方法を探す事が正しい行動ではないかと思います。建築士さんと一緒に行動できたらいいなと思います。

次の項目に目指したい将来の**平林再開発後の住まいの供給ルート**に記事を掲載していますが、我々は施主様に対して上下の関係ではなく平面的な関係を持つ事が本当に正しい住い作りにはなるのではと思います。

開かれた業界でなければ、もう材木業者が考える素晴らしい神様の贈り物である木材を豊富に使った素晴らしい住い作りは出来ないと思います。小さな利害関係を乗り越えて新しい仕組みを作る必要が有ると思います。

私が考える目指したい将来の平林再開発後の住まい及び木材の供給ルート



私は今までの住まいの供給システムは上下関係みたいな仕組みで出来あがっていると思います。しかしこれからの住まいの提供システムは平面的なシステムが必要だと思います。開かれた業界でなかった事をハウズビルダー・ホームセンターに見抜かれた結果が、今の材木業者が没落させた事に繋がったのではないかと思います。

この仕組みの中で私が一番大事だと思うのは黄色の部分です。黄色の部分将来の顕在化する潜在客を取りこむ手段もしくは仕組みです。その運営形態を株式会社にするのか否かは解りませんが、この部分は売り込みの仕組みでは有りません。木材と遊んで頂き、木材の良さを感じていただき、木材に対して興味を持っていただき、木の良いを取り入れた住まい作りもしくは木製品を将来購入していただく組織です。もし株式会社組織にするのであれば、当然経営者は外部から招請すべきです。株主は平林の業者全部で有るべきだと思います。その中で運営するのはです。この黄色の部分はあくまでお客様を取りこむ仕組みです。この部分の設計は凄く難しいと思いますが、これが凄く大事だと思います。

敵に回していたホームセンターのノウハウを取りこむことも一つの手段でしょう。又ハウズビルダーに納材している方たちのノウハウも必要でしょう。腹芸も必要でしょう。しかしこういう感じの構想を考える事は凄く大事な事だと思います。将来の顕在客を上手く取り込めれば、価格競争ではない品質競争をした、本当に消費者の皆様に愛される木で作った商品並びに欲しがられる住まいの提供が出来ると思います。

以下に上の表の仕組みを説明します。

緑の部分は消費者です。その方たちが相談し建築の設計をお願いするのが青色で表現されている建築士さんです。ピンク色の部分は工務店さんです。工務店さんと施主は請負契約を結ぶのですがそれを設計管理します。

銀色の部分は加工して納材する材木屋です。茶色の部分は特徴な有る樹種を扱う専門メーカーの材木屋です。

全体のイメージはあくまでこう言う組織が平面的な関係で有る事です。平林の黄色の仕組みはあくまで中立で真ん中の丸の部分に間接的に関係しているだけです。又黄色の部分は単独で収益を上げる必要が有ると考えます。

収益の上げ方はホームセンターの経営かも知れませんし、或いは100%有機の食材を使ったレストラン経営かも知れません。この部分の設計と丸の部分に対する関わり方をぜひ平林創生研究会の皆様と議論して絵に描いた餅ではなく実現したいと思います。

コンペ募集・理想の住いの設計をしてください。

私は本物の住いが適正な価格で出来ないかと以前から考えていました。しかし現実には何が適正なのかが分かりません。ただこのまま木を多く使った住いが一般に高いと思われ続けられたら、我々材木屋の商売は成り立たないと思います。そこで我々材木屋が良いと思う住いの設計を御願い出来ないかと言う試みをしようと企画しました。

建築士さんに御願ひするのは設計と価格の提供です。

- * 屋根は瓦仕様です。
- * 100坪の土地に建坪約50坪の二階建ての住いの設計を御願ひします。(第一種住居専用地域にて)
- * 道に面しているのは南面と西面です。隣接は東面と北面です。
- * 構造材は全てヒノキ材の無垢(通し柱は4寸5分角・管柱は4寸角)とベイマツの梁材(天然乾燥材)
- * 土台は米ヒバの4寸角にて
- * 車庫は一台とお客様の車がもう一台置けるスペースが必要です。
- * 世帯構成は80歳の老夫婦が2人・40歳代の夫婦・20歳以下の子供2人の構成です。
- * 地盤改良工事なしにて、基礎はベタ基礎にて。
- * 和室2間続き有りの設計にて(欄間は普通品にて・床はケヤキの張り材にて・床柱は中級品・仏壇も入る)
- * バスルームはシステムバスにて。
- * キッチンが家具メーカーのオーダーにて製作します。
- * 上がり框はタモの柾目にて
- * 玄関は吹き上げにて
- * テレビボードも家具メーカーのオーダーにて製作します。
- * 玄関ドアはアガチスの無垢材にて指定業者にて見積もり出来ます。
- * 室内ドアもアガチスの無垢材にて指定業者にて見積もり出来ます。
- * 洋間の造作はタモ材の柾目仕様にて
- * 和室の造作はスプルー材にて
- * ブロック塀にて隣との境目を作ってください。
- * 照明器具はLEDにて
- * バリアフリー設計にて
- * 床は根太張りにて厚み15ミリ巾90ミリの北海道生産材の乱尺のナラ材にて。
- * 出来るだけクロスを使わない仕様にてください。
- * CO2の環境問題を考える時に障子仕様は大事だと考えます全ての窓は障子仕様にて御願ひ致します。
- * 窓はペアガラス仕様(防犯用も兼ねて)と雨戸(手動)仕様にて
- * 庭の木は家の家相に合う樹種を選定して下さい。
- * 庭の全体の仕様はペットの小さな犬が遊べる位の簡単な作りにて。

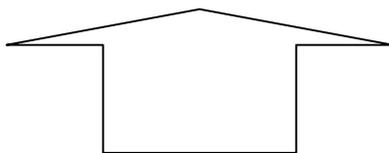
まだまだ打ち合わせをしなければいけないとは思いますが、こんな企画で本当に望まれる住いを適正な価格でご奉仕出来る仕組みを是非一緒に取り組みませんか。私はこの企画に30万円の予算を計上しました。是非一緒に行動して頂ける方を募集したいと思います。この企画のタイトルに建築士さんと書いてありますが、工務店様を排除しているのでは有りません。是非この企画にご参加して頂けるように御願ひ致します。

又この企画を最終的にエンドユーザーの皆様に販売しようと思っております。その時ハンデになるものは実物が無いことだと思います。この点について解決する手段を持っています。それが三次元映像処理です。

この企画を三次元映像に処理することでよりリアル臨場感を感じてお施主様に喜んで頂ける住まい作りが可能だと思います。

*** アンケートにご記入の上コンペにご参加下さい。**

F A X 番 号 0 7 2 - 4 2 2 - 8 5 7 7



アンケートをお願いします。

1、服部新聞の1号～50号までPDFにて纏めていますCD-ROMを購入したい。
送料を含め605円（切手でも構いません）お送りください。送らせて頂きます。

2、幼保一環教育になった時当然木材の使用面積の撤廃は当然だ。

はい

いいえ

その他

()

3、第六回勉強会のDVDを送って欲しい。送料を含めて500円でお送りします。（切手でも構いません）

4、コンペに参加しても良い

はい

いいえ

その他

()

会社名	
担当者名	
住所	
電話番号	
F A X 番 号	

(株)服部商店
服部雅章

T E L 072-438-0173