

アラスカ材第一船が意味するもの

先月6月15日に大阪府岸和田市の木材港に、本年度のアラスカ材第一船が入港しました。昨年と較べると入荷量は激減しています。エンドユーザーの荷動きも良くない事を輸入商社は理解しているので、本年度の入荷量は昨年より更に減ると予想されています。

そして特筆すべき事を、有る筋から聞いています。それは、日本国内の木材消費のマーケットが世界中で一番落ち込んでいて、買い負けしているとの事です。

買い負けとは、日本側が要求している品質と量が確保出来ないかも知れませんかとの事です。これは凄く恐ろしい事です。

木材の流通のマーケットはある程度の、数量が流通されていないと、次第に入手が困難になり、先々その物が流通しにくくなり、果てには、もう入手が完全に不可能になることです。

価格形成は需要と供給のバランスにて決定されます。この事は全ての物に共通しています。石油・石炭と木材資源も、共通しています。違う事が一つだけ有ります。それは特徴だと私は思います。

例えば中東の石油とアメリカのアラスカ原油を比較すると、成分は多少違います。結果として原油を生成して作れるものガソリン・灯油・重油等の割合が違います。しかし出来たガソリン・重油は全て同じ物です。しかし木材資源は違います。木材は同じ物が二つと有りません。同じ物がないというのは、木材の最大の特徴です。

今回岸和田に輸入されたスプルース原木は商社の方は産地を教えてくださいませんが多分グレスハーバーと言う地区の材だと思えます。その産地から昨年伐採された原木と今回の原木を頭の中で比較すると、品質は確実に劣化していると思います。と言う事は価格が同じでも品質が低下している分値段が、本当は上がっているのです。

ところで石油・石炭と全く違う性質の木材資源だから、扱っている商社の利益率は高そうに思われるかも知れませんが、木材資源を扱う商社の利益率が圧倒的に低いと思います。その証拠に大阪にスプルース原木を輸入していた業者は、昔は6~7社有ったと記憶しています。それが現在は2社です。儲からないから辞めて、減ってしまったのです。現在2社が大阪府岸和田港にスプルース原木を入れていますが、採算はあっていないのではないかと考えています。

私は石油・石炭を扱う業者は設備にも凄く多額のお金が掛かります。しかし材木業界は、少しは設備にお金が掛かりますが、石油・石炭を扱うものから較べると大した金額ではないと思います。その差が行き過ぎた過当競争になってしまっているのだと思います。資本主義は競争が大原則です。しかし行き過ぎた競争は恩恵を受けている消費者の皆様に悪影響を与えるのです。一見過当競争だから、消費者の方たちには、安く買えて恩恵が有る様に思えるのですが、それが全く違うのです。

木材資源は大口取引先がいなければ、輸入できません。小口の業者ばかりでは、輸入できないのです。しかし極一部を除いて大手の木材購入者は激減しています。この状況が更に進むと流通すべき材木が流通なくなり、困る事が起きると思います。南洋材は非常に流通しなくなった樹種が増えてきています。ジェルトンなどはそうですが、弊社では新しい仕入先を探し現地にてサンプル作成を御願いし、喜んで使っていただける材の仕入れの努力をしています。

これが他の樹種にも広がらないように我々業界は多少の利害関係を乗り越えて努力しエンドユーザー様に満足した木を使った物作りに積極的に関係を持ち今までとは違う方法で消費者へのアピールをする必要が有ります。



第7回服部商店勉強会

6月26日の土曜日に七回目の勉強会を催しました。今回は第二回目の木材展示即売会を兼ねて開催するので、いつもより30分早い朝の9時30分から開催しました。当日はあいにくの雨にも拘わらず多くの方が来社して頂いた事を大変感謝します。

訪問して頂いた方を県別に紹介しますと神奈川県・富山県・福井県・京都府・奈良県・兵庫県・和歌山県・大阪府の8府県でした。

今回の勉強会の内容はアメリカ広葉樹の人気樹種ブラックウォールナット原木の製材でした。原木の等級は3サイドクリアベターです。丸い原木で3サイドと言うのは解りにくい表現の仕方ですが、三方の外観に節が無い事を意味しています。

アメリカのウォールナットの現地挽きの製材品の殆どが1サイドクリアーもしくは2サイドクリアーの原木を原料にしています。従って節の少ない板が殆ど有りません。従ってウォールナットの造作材の提供が凄く難しいのは解っていただけだと思います。



3サイドクリアベターのウォールナット特選原木



原木を二つに割って中身を見えています。



板の状態を説明しています。

勉強会を始めて4年目になります。過去にタモ・スプリース・ナラ・チーク・チェリー・ウォールナットと6樹種の原木の製材を見ていただきましたが、全て特選原木です。普通の製材用の原木ではございません。過去の勉強会で見て頂いた原木は、木の品質が凄く悪くなってきている環境にも拘わらず優良材の製材をお見せ出来た事は、私の自己満足かも知れませんが、誇りに思います。

しかし、そう言う環境の中、七回目の勉強会を催せた事は大変嬉しいですが、先々凄く不安を抱いています。何とかこの閉塞状況を脱出するべく行動しています。そのお陰か知りませんが、服部商店の業績は対前年比この不況にも拘わらず30%の増収増益です。

これからも勉強会と言う企画は今後も継続していこうとは思っていますが、他方建築士・工務店・デザイナー・木工作家・等々の方から、こんな事が出来ないかと言うご要望を是非教えて頂きたいなと思います。勉強会に例えば図面を引こうと思っているお施主様が有る場合などご一緒していただいても結構です。

私は新しい取り組みが有れば、それを実行して新しいビジネスモデルを構築したいと思っています。それが我々木に携わる者の責任だと思います。それが閉塞状況を破り幸福への道に繋がっていると確信しています。

第二回服部商店木材展示即売会

勉強会が終了した11時過ぎから第二回目の木材展示即売会を催しました。自己満足かも知れませんが大勢の方が来社していただき服部商店の木材製材品の良さを知って頂けたのではないかと誇りに思います。

今回は前回と違い服部商店の製材品を買って頂くと言うより皆様に見ていただくと言う思いから、タモ・ナラ・チーク・アメリカ広葉樹・等々の色んなサイズの木材製材品を見やすいように展示しました。



ナラ耳付き材



アメリカンブラックチェリー自家工場製材品



タモ・アサダ耳断ち板 (柎目・板目板)



カツラ・シナ・セン・ホオの小物 (プレナ仕上げ)



来社していただいたお客様

今回の木材展示即売会は上にも書きましたが、服部商店の製材品の良さを見ていただくのが趣旨です。現在ご使用されている他社の木材製材品と比較して頂くのが一番の目的でした。その目的は、少しは達成できたのではないかと思います。次のページでご紹介する神奈川県で家具作りをしているコラボレの林様のお言葉『今もナラ・タモ等の樹種はバンドル単位で買っています。しかし使えない物がかなり有り、少し割高になっても服部商店さんの材を利用させていただいた方が得ではないかと思いますので会社に帰って皆で打ち合わせします。』で木材展示即売会を催した意義を感じました。

勉強会と木材展示会を来年度も催しますが、こんな事出来ないかと言う要請が有れば是非連絡ください。

当日の展示会の様子を是非皆様にお知らせさせて下さい。小物・天板・建具材・家具材等々約90万円の木材を買っていただきました。ありがとうございます。

一番遠くのお客様は夕方3時過ぎに福井県から来社されホワイトオークの板を買っていただきました。そして夕方、当日来られなかったお客様から電話『ウォールナット原木の出来はどうでしたか。ウォールナットの角材は取っていただきましたか。』も有りました。大変充実した日だったと思います。

頑張っている方を是非ご紹介させて下さい。

今回七回目になる勉強会は二回目の木材展示即売会も同時に開催しました。今回は、神奈川県にて家具作りを頑張っているらっしゃる木工所の方と、富山県でニーズが多様なお客に適材適所の木材の販売をされている方がわざわざ、凄く足の便の悪い大阪の岸和田まで来て頂きました。

最初にご紹介したいのは、神奈川県木工所の(有) コラボレの林英俊さんです。写真の一番左に写っているのが林英俊さんです。熱心にメモを取られているのが解ると思います。勉強会が終わり彼と二人きりで話す時間が有りました。私は極当たり前の材木に対する服部商店の考え方の話をしましたが、彼はきちっと聞いてくれました。そしてきちとした質問をしてくれて、彼の会社のポリシーを感じました。彼のお話『家具をお客様に販売するのですが、売りきりと言う考え方は全く有りません。コラボレで制作した家具も長い年月の経過でアフターケアが必要になります。その時にお客様に使って良かったと言って貰える家具作りをしています。一日一日が常に勉強で有ります。』関東のエンドユーザーさんは幸せだと感じました。

製作 林 英俊

有限会社コラボレ 〒251-0056 神奈川県藤沢市羽鳥1-3-11

Tel 0466-30-2727 Fax 0466-30-2726

HP www.collabore.co.jp E-mail info@collabore.co.jp

collabore

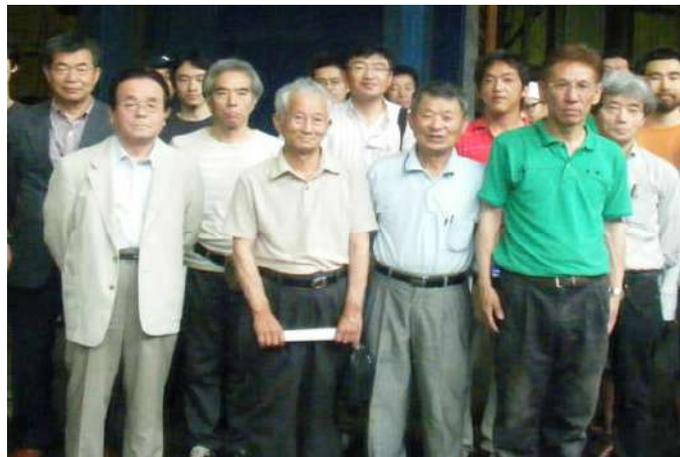
コラボレ様の製品コンセプト

時にモダンに、時にクラシック、東洋的でも有り

どんな空間にも馴染むコラボレの家具。

丁寧な手仕事と流行に追随しないデザインで

永く愛される独自のスタンダードを確立しています。



スミモト木材

炭元永光

〒939-0351

富山県射水市戸破2412-3

電話 (0766) 55 - 1185

FAX (0766) 55 - 1819

〒933-0041 自宅

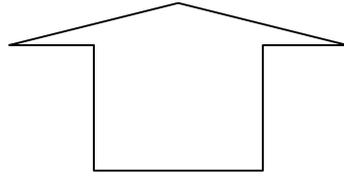
高岡市城東1丁目11-11

電話 (0766) 23 - 6518

次にご紹介するのは富山県で材木屋を営んでいるスミモト木材の社長です。写真の一番左の方が炭元永光氏です。スミモト木材様とは少しですが商いの実績は有ります。スミモト社長と初めての商いの話をした3ヶ月程前は顔を存じ上げていませんでした。その時の感想は凄く厳しい様に思えました。私の耳だけで判断ですので、勉強会で『この間のタモの板は凄く良かった。地元で評判になりました』を聞いてスミモト様の優しさと器の大きさを知りました。そして私みたいな若造に金儲けのネタを聞きにきましたと凄く謙虚に話されたのを聞き、改めて学ぶ姿勢の大切さを知りました。

ここで紹介させて頂いた理由は、服部新聞は1800部(建築士さんは約1000社有ります)を毎月、日本全国にお送りしているのですが、もし木材購入もしくはオーダー家具が必要な時、私どものお客様、知り合いで安心してお願いできる方がいらっしゃる事を知って頂きたいからです。必要な物を必要な形でしかも適正価格で提供するのが弊社の考え方です。服部新聞でご紹介する事は、あらゆる木材を使用した物作りに少しでもお役に立てればと言う思いからです。別紙アンケートを用意していますので宜しく御願ひ致します。

FAX 072-422-8577



アンケートを御願ひ致します。

1、 第7回勉強会のDVDを提供します。実費500円（切手でも構いません）で送付いたします。必要な方は申しつけ下さい。

はい

いいえ

2、 コラボレ様もしくはスミモト木材様の資料が欲しい。

はい

いいえ

3、 勉強会・木材展示会において木の物作りでお役に立つ企画が有れば是非ご連絡下さい。

4、 その他、不明な点がありましたら、お書きください

会社名	
ご担当者名	
ご住所	
電話番号	
FAX 番号	

大阪府岸和田市木材町16-1

(株) 服部商店

TEL 072-438-0173