

## 日本人は国内産表示に弱い・しかし正しく木材を使用する義務が有る。

『我社の商品はクリ、サクラ、ナラ、カエデなどの国産の無垢材を利用し、木の温もりを活かした商品です。』  
こう言うキャッチフレーズで作られた商品が、エンドユーザーの消費者の皆様には好印象を与えているのではないかと、私は凄く危惧します。

国内の優良広葉樹資源は枯渇し、ほんの少しの資源が北海道・東北地方に残され、最盛期の30分の1以下の伐採量になり国内で使用されていますが、日本国内の広葉樹全体の年間の使用量から見ると多分国内産は1%以下の使用量ではないかと思っています。つまり国内産広葉樹資源は、量的に枯渇の一途を辿っているのです。このまま国内産広葉樹原木を使い続ける事は不可能だと言わざるを得ず、又品質の低下『目の荒い原木が大半を占め、ネジレ、曲がり、変色、大節等の欠点が顕著でエンドユーザーの要求する品質が保てなくなっています。』は著しく、長さを要求される家具・内装部材の用途に不向きな品質になっていると思います。

国内産広葉樹資源を使用する方が外国産広葉樹資源を使用するより合理的で有ると言う証拠は無く、我々専門の材木屋から言えば全く可笑しな話だと断言せざるを得ず、間違った話だと思います。

私が随分前からこの紙面で言っているのは、木材には適材適所の使い方が有るのです。日本の森林経営そのものが針葉樹一辺倒の林業政策を取っているのが可笑しいのではと持っているのです。地球が誕生して何億年も時間が過ぎています。その歴史の中に針葉樹と広葉樹が存在しているのです。人間の好き嫌いで2種類の木が存在しているのでは有りません。地球の摂理から見ると2種類の木が存在し、おのおの関わりあっているのだと思います。と言う事は天然の森林に近い山を育成し、森林からの恵みの資源を大事に使う事が求められているので有って、国産材の針葉樹・広葉樹を使える様にするには、どう言う行動をするのかが、日本人に求められていることではないかと思っています。

私が販売しているアメリカ産広葉樹原料は世界的標準になりつつある森林認証SFIを取得しています。森林認証とは第三者が森林を調査し、この森林は永続可能な森林で有り、この山から生産される木材資源は環境負荷が少ないと認定することです。写真はアルダー材です。日本語に直せばヤマハンノキと言う名称ですが、色がサクラに近く単価もこなれて非常に使い易い材だと思います。正式にはサクラではないですが、サクラ調仕上げの商品として唄っても差し障りの無い商品だと思います。



アメリカ広葉樹原木を今年から来年にかけて少しずつ製材数量を増やしていこうと思っています。日本国内で製材出来る樹種はウォールナット・ブラックチェリー材です。それ以外は非常に難しいのでアメリカ広葉樹以外の新しい樹種に挑戦します。それには原木購入代金以外に設備投資も必要です。その設備投資の中身を来月号以降の服部新聞でお届けします。多分皆様に興味の沸く面白い情報だと思いますので期待して下さい。

# 有る建築現場の1ヶ月



2010年8月20日



2010年8月22日



2010年8月23日



2010年 8月25日



2010年8月27日



2010年9月6日



2010年9月7日



2010年9月8日



2010年9月9日



2010年9月10日



前のページを見ると徐々に住宅が建っているのが解かります。この場所は皆様に御知らせは出来ません。この物件をプロの建築士さんなら僅か 10 枚の写真を見れば判断出来ると思いますが、私はこの建物が良い建物かどうかを判断する為に写真を撮影したわけでは有りません。この写真を撮影した理由は住い作りの現場で働く職人の給料が凄く下がって職人の技術の低下を招いている現状を最近耳にしたからです。私の知り合いの建築士さんから職人の給料も需給バランスで決まるのだから仕方が無いと聞いた事はありますが、私は反対意見です。

その理由は 1 人の職人を育てるのにどれだけ多くの経営者の負担が掛かるか理解しているのでしょうか。私の経験では最低現場で何とか使える様になるのに 3 年掛かります。3 年目までは全て経営者の負担です。4 年目以降少しずつ取り戻し、5~6 年目以降に会社の戦力になるのだと思っています。しかし給料が安すぎるので職人になろうと志す若者達のモチベーションは中々上がらず、結局は工事のやり直しの勃発に繋がっているのではと思います。

私の試算ですが、普通の大工職人の給料は税込み月 40 万を最低基準だと考えています。道具・車の経費は月ベースに均して 5~7 万円そして国民年金・社会保険を引いて手取り 25 万~30 万円相当になると思います。奥さんと子供 2 人の家計ではギリギリやっつけていけるか否かの報酬です。しかし現実にはこの金額よりかなり低い金額で大工職人は坪受けで工事を受けていると聞いています。

デフレが日本を襲ってから相当長い年月が経過していますが、デベロッパーの住いの販売価格の設定に凄く問題があると皆様は感じませんか、2000 万円台しか売れないからそれに合わせた作り方をして販売するしかないの、叩ける物は全て叩き売れる住いを作って販売しようとする姿勢こそ問題があるのです。住宅価格が昔より下がって日本中の人々が本当に幸せになったのでしょうか、なっていないと思います。

私は本当の住いには少し高い価格設定が必要だと思います。それこそが日本のデフレ経済を元の形の経済状態に戻すことではなからうかと思っています。

**早急に技術者の報酬を考えた物作りの仕組みの構築を目指さなければ必ず日本は滅ぶと思います。働く人々を優遇する法人税の改正なら喜ぶますが、単に法人税を下げる事は決して日本の企業を助ける手段にはならないと思います。**

## 材木屋に必要な 4 条件

材木屋には 4 条件と言う物が必要で有ると最近凄く思います。

①自社地で有ること。 ②借入れが少ない事。 ③手形割引していない事。 ④社長自身が仕事をしている事。

何故こんな記事を書くのか説明します。材木屋とはお客様の木工所から見ると木材の医者で無ければならない立場に有ると思います。

日常仕入れ現場の熾烈な仕入れ競争が有ります。そして買い付けた原木なり製材品の品質チェックが行われている事。お客様が要求する品質はどう言う物か把握出来ている事。極々当たり前の事を言いましたが、これを実行しようとするとは何故か材木屋の最低十分条件の 4 条件に当てはまるのです。

材木屋とは本来地味な商売です。材木と言う商品は売りに行く商品では有りません。材木は生活必需品ですが、食料等の生活必需品に比べ、必要頻度が凄く低い商品です。必要な時期が来なければ全く要らない商品です。

木工所の方たちは材木を材木屋から購入し色々なジャンルのお客様に販売します。その販売先は我々材木屋の販売ルートより広範囲だと思います。販売先が広範囲と言う事は、利益率が我々材木屋より高いと想像できますし、その証拠が、我々材木屋と較べると若い方達が多く育てている証拠だと思えるのです。

ところで材木は乾燥しなければ販売出来ません。乾燥させるには土地が必要です。自社地で借金が無かったら木材を乾かす土地に掛かる経費は固定資産税位ですがそうでなければ凄く経費が掛かります。そうなる手形割引が相当多くなり資金繰りに奔走して社長自身が現場の仕事もろくに出来なくなります。こうなるとお客様に適正価格で良い木材製品をお届けする事は不可能になります。

**材木屋の本来の仕事は対お客様に当る木工所に品質競争をするのが仕事で、価格競争するのは間違っています。物が売れる時代ではないからこそ、中小零細企業の材木屋の価格競争の時代はもう終わりにしなければ駄目だと思います。**

## どんな仕事も手抜きは全くしていません。

服部商店はお客様に多くの商品を買っていただいています。方法は二つの方法『製材品の板の販売・原木販売』です。解かり易く言いますと製材品の販売は自家工場製材品と流通製材品の販売です。

自家工場製材品は原木を買い付けて、製材し天然乾燥の作業を施して色んなジャンルのお客様に買っていただいています。買い付け原木は単に製材用クラスの中間材ではなく上級クラス『所謂ツキイタクラス』です。そして服部商店の工場で一流の職人とプロの目利き技術・仕訳技術で製材の作業をします。又その後にくる乾燥作業はおのおの木にあった乾燥方法を取っています。

自家工場の製材品は全ての作業にプロ意識を持って作業に当り同業他社の材木業者とは全く違う製材品を提供しています。例えばナラの34ミリの柾目の板の場合他社の製材品の中は平均170ミリ~180ミ位だと思えますが服部商店の場合は平均200ミリ位有ります。板目の場合は他社の製材品は平均220ミ位だと思えますがわが社の製材品は平均270~300ミ位だと思えます。この違いは買い付け原木が違うことでは有りますが、材の中が広い場合乾燥にはリスクが存在します。それには技術と場所が要求されます。服部商店の本社は1000坪有りきちんと管理されています。

自家工場の製品販売のメイン商品を紹介します。カツラ・ホオ・ナラ・タモ・セン・シナ・スプルスです。又今年からはじめたのがブラックウールナット・ブラックチェリーです。

本当に木材に易しい方法『製材方法・乾燥方法』を駆使していますが、私も神様ではございません。解からないミスも起きると思えます。でも重箱の隅をほじくる様なお小言は言わないで頂けます様御願い致します。

次に取り扱っている製材品は所謂流通材です。主な取り扱い品目は米材広葉樹製材品ではアルダー材・ハードメープル材・ブラックウオールナット材・ブラックチェリー材・ホワイトアッシュ材・イエローポプラ材・がメインです。南洋材はアガチス材・ジェルトン材がメインです。

南洋材は基本的に日本人の指導の下、製材品が現地で作られ輸入されています。現在流通している南洋材商品は日本人好みの品質が保たれています。しかし南洋材の輸入は現在凄く不定期になり材木屋の在庫機能が必要になってきています。

アメリカ広葉樹製材品に関しては商品を買っていると言うイメージよりお金でお金を買っているイメージです。アメリカ広葉樹製材品の等級ルールは凄く製材工場有利の等級づけです。特にウオールナットに関しては等級ルールにギリギリ当てはまる品質です。アメリカ広葉樹製材品の買いつけも良い商品を買付ける事を何時も心がけて購入していますが、バンドルによってバラツキも多くお客様にお小言を言われますが、私としては『すいません』謝るしか出来ないのが現状です。



写真左はアラスカ材原木の仕入先の部長です。右は小生です。部長との商いは凄く厳しいですが、仕事を離れると凄く人柄の良い方です。商いの中身が厳しければ厳しいほど、商いが終わった後の爽快感は全然違います。

部長は9月の初旬の猛暑日の中1週間休日も休まず仕事を淡々と済ましていました。何時までも健康で頑張っていて欲しいと切に希望します。

私が手抜きをしていれば、この仕入先は材木を売ってくれません。それほど厳しい店ですが、この厳しさが有るからこそ服部商店は存在できると確信しています。

服部新聞の購読者の紹介を御願ひ致します。

FAX 072-422-8577

拝啓

貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。服部新聞を愛読して頂き有難うございます。他でもございませんが木の好きなご友人

『建築士・工務店・木工所等職業は問いません』をご紹介して頂けないかと思ひご案内させていただきます。ご紹介して頂けましたら服部商店オリジナルコースター（2枚セット）を紹介して下さったあなたとご友人の双方に差し上げます。名刺盾にもなる優れものです。敬具



紹介者（紹介者が複数の場合・全ての方にオリジナルコースターを差し上げます）

会社名	
担当者名	
〒及び住所	
電話番号及び FAX 番号	
会社名	
担当者名	
〒及び住所	
電話番号及び FAX 番号	

紹介人

御社名	
ご担当名	
〒及び住所	
電話番号及び FAX 番号	