

服部雅章ってどんな人間

昭和33年10月14日に生まれた六白金星の戌年の人間です。自分の事を自分で言っても誰も理解できないと思い、お世話になっている建築士の椎原先生から頂いた竹内日祥上人著の2010年情報暦のP73～74の文章が凄く小生の事を上手く表現していると思い以下にそのまま書きます。六白金星の性格情報です。

正直で潔白、気意と見識を重んじる風が有ります。物事の処理は的確で、常に先見性に富んだ判断力が備わっています。プライドがやや高く、見栄を張るあなたは、本来お世辞を言ったり、他人に指図されたり、注意を受ける事が嫌いで目上の者から生意気だと思われることがあります。自分の上にくる者を嫌がります。ただし、自分に従ってくる若い者に対しては、面倒みがよく、親切な為に大変慕われるでしょう。本来自分に正直な人です。もって廻ったお世辞は決して得意では有りません。言葉づかいには特に注意が必要です。あなたのことを良く言う人と、悪く言う人の隔たりが大きいのは、そんなところに原因があるかも知れません。プライドの高さに問題がありますが、根は極めて正直で一途だから、敵もあり味方もあるというところでしょう。注意すべきことは、交際面に於いて、つねに優越感に浸る悪いクセを改めて、相手を立てるようにしてください。相手が目上の場合、常に譲歩を示す心づもりが、もっと肝心なところでは、短気と偏屈とも言うべき強情さだけは、一日も早く改めるようにして下さい。あなたほど、周囲の者から見て忠告しにくい人はいませんが、まず一度素直に聞いて受け入れることなど少ないはずですが、しかし、それでは益々自分を成長させる機会(チャンス)を失うこととなります。六白の人には、一番肝心な部分の成長が止まったままというケースが多いのです。自分では結構反省しているようであっても、死角に入った欠点と言うべきでしょうか。自分では容易に気付きにくい所があって、六白の人は、特にその部分の欠点が強調されるかたちになるのです。独立、独歩の行動は大変立派なところでは、義侠心と情のもろさがあり、このことは良くも悪くも作用が大きいでしょう。闘争に強い人です。一見して物柔らかかで、控えめな印象の人であっても、イザ闘いの場に出ると別人のように強靱な闘争意識を堅持することが出来ます。修羅場に強く、大体は正義につきまします。味方にとってこれほど頼もしい人は有りません。

★ 戌年六白生まれの人

負けずぎらいで、少し自己本位なところがあると周囲の人から思われています。強情と用心深さは、かなりのものです。つねに義理と人情を重んじる気風があって、責任感は一層強く、与えられた職務には献身的に仕え、文字通り律儀です。そこにこの人への信頼の基盤があるのです。自分に正直となり、素直な気持ちで自分の心を他人に伝えるのがへたなために周囲の人から誤解され、時には冷淡で過酷な人かと思われたりします。それは言葉が乱暴で、物腰に柔らかさがないためです。優しさと包容力、相手の心を重んじる気持ちをもっと素直に表現すればよいのです。生意気で無神経だと誤解されます。交際上手で、他人の依頼事に尽力奔走する人もあります。

上に書いたことが全てに該当しているとは思いませんが、大まか合っていると思います。それは先月9月8日に愛知県海部郡弥富町の賃挽きの製材工場に製材機械の勉強に小生と弊社の熊代君と二人で出かけたときの出来事でした。弥富町の製材工場に、私が奉公に行かせて頂いた会社の先輩がおられたのです。その先輩は藤井さんと言いますが、私が藤井さんに直接声を掛けたのではなく、藤井さんの方から熊代君にあの人は服部さんですかと言われたのです。実に27年振りの再会だったのですが、私はどこかで会った方ではないかと思いましたが、まさか前の先輩がいらっしやるとは全く思いませんでした。仕事『製材工場の別の方から特殊な原木の製材方法を伺う仕事』が終わってから、少し世間話『小生がお世話になった名古屋市売り木材で健在なのは服部君と夏目君と私の3人だけになってしまい本当に寂しくなったな』をしましたが、凄くあんたの事を強烈に覚えていますよと言われました。

当時のことを言いますと卒業式は3月でした。私は全て単位を取っていましたが、仲の良い友人は少し取り残しの単位が有った為に就職が決まってから補講で大学に通う必要が有りました。私は1人暇なので、1月6日から奉公先で仕事をさせて頂いていました。当然奉公なので会社の方針を聞くのは当たり前ですが、半年もすれば材木屋の仕事になれてきます。慣れた頃に仕事の事で先輩と喧嘩をしました。それで営業所に左遷されました。

奉公に行っているつもりなどさらさらなく、材木の事を早く覚えるのが日課の3年3ヶ月の奉公期間でした。

服部商店ってどんな店

服部商店って少し敷居が高い店だなと言われる事がたまに有りますし、私と営業の人間と話をする時も敷居の高さの話になる事も多く有りますが、本当は決して敷居が高い店では有りません。現在の事を具体的に書くと守秘義務の事も有り書きにくいので、昔の事を書きます。

昭和50年代服部商店の主力の稼ぎ頭はスプールの碁盤材でした。1週間に1本直径2メートルクラスのスプールの原木を製材していましたが、仕入先は大まかに言えば1人プラス3人の合計4人だと思います。1人は平林に有る西濃木材の当時の担当者大河内氏でした。先方からスプールの原木の70%を買っていました。しかし残り30%は、ブローカーでした。そのブローカー（1人の名前は確か野々下さんではなかったかと思いますが）から買った方が結果的に利益率は高かったのではないかと父親との話の記憶に有ります。

当時携帯もファックスも無い時代、名古屋港にカナダ産の直径2メートル40センチの太い原木が有るから見に行かないかと話を持ってこられました。私の記憶では原木の外面が全て腐っており等級は下のグレードに該当していたと思います。買い付けして製材した結果は大河内氏からいつも買っている原木の利益率を遥かにしのぐ率を叩きだしたと思います。品質もお客様に喜んで頂ける最高品質の目の細かい材の出来だったと思います。

大河内氏は当時大阪平林だけでなく和歌山・名古屋・広島等の原木屋の仲間で見られる立場の人間でした。安定して供給してくれる仕入れ業者でしたが、何故ブローカーを利用したのでしょうか。それは多分ブローカーを通じた方がスプールの原木の情報が多く聞けると思ったに違いないと思います。しかし服部⇄大河内の敷居を乗り越えてくるブローカーはそんなに多くはいませんでした。それでも、良い原木を世話してくれるブローカーは週に何度も顔を出していました。何故顔を出したのでしょうか。ここからは多少推測が入るかも知れませんが、小生も亡き父親も同じ六白金星の人間です。最初の記事でお世話になっている椎原先生から頂いた竹内日祥上人著の2010年情報暦の事を書きましたが、同じ六白金星同士は、仲の良いときは凄く良い関係を保ちますが、いったん気に入らない事が起これば、『親子の関係は有ると思いますが好きにすれば良いと二人は度々喧嘩をしていました。』六白金星ならではの行動をしたのでしょうか。

祖父の性格を小生はあまり知りませんが、多分小生・父親とよく似た性格だったと思います。この性格が一見服部は敷居の高い店だと見せているかも知れないと思っていますが、必ずしも敷居の高い店ではないと思います。又予断の話に逸れますが、服部商店の取引銀行はりそな銀行です。りそな銀行は大和銀行とアサヒ銀行が合併した銀行である事は皆様ご存知だと思います。戦前の名前は野村銀行と言っていたのです。1928年に祖父が立売堀にあった桐を扱っていた池田商店から独立したときからの取引銀行です。この事（80年以上メイン銀行を変えない）も敷居の高い店と思われているのかも知れませんが、これだけ長く取引をすれば、簡単に銀行を移す訳にはいかないと思います。

服部商店の触りを皆様に読んで頂き多少の誤解は取れたのではないかと思います。私が服部商店を分析した事柄を下に書きます。

- 1、服部商店の代表者は経営者と言うより職人である。
- 2、服部商店は余りに自直である為誤解を受けやすい。
- 3、代表者は木が好きである。
- 4、付き合いを凄く大事にする傾向が有る。
- 5、1匹狼的要素を持ち合わせ余り同業者の集まりに参加を積極的にしない傾向が有る。
- 6、物を大事にする。木材を材料とは考えず神様の贈り物だと考えている。
- 7、継続的にしている事は中途半端には辞めない傾向が有る。
- 8、先祖を凄く大事にする。

1～8まで簡単に書きましたがまだまだ多くの特徴が有る店だと思います。

服部商店は良い木材を80年間、真剣に提供し続けてきました。その愚直さが敷居を高く見せているかもしれないと思いますが変えるつもりは有りません。気軽に服部商店の在庫に、問い合わせを頂けるよう御願い致します。

服部商店の本当の技

服部商店の商品は良いと同業他社の方からも誉められます。最近の話では私の仲人さん（大阪の広葉樹の雄榊山王の会長さん）の会社の方がカツラの厚盤（用途は大きなクリ物だと仰っていました。）を見に来てくれました。その時ナラの板を見てくれて素晴らしい板だなと誉めて頂きましたが、服部商店は良い板を作る事を目指していますが、その素晴らしい板はどう言う仕組みから出来ているなど誰も考えもしないと思います。そして先月の末に関東で凄く有名な家具屋（神奈川県戸山木工所）の社長がお見えになった時の事です。その方は材木の干し方を見ればこの材木屋の度量が解かると仰っていましたが、それ（きつとした干し方の製品）を見ていただいては大抵は木材を凄く大事にする店だと解かるとは思いますが、実は裏技が有るのです。それが板・盤等の製材品を干すために使うマンボ(棧)及びリングです。マンボ・リングは2～3年位の間隔で交換しています。マンボ及びリングの材はアメリカ産材針葉樹の代表的な樹種スプルス材で作っています。勿論マンボ及びリングも時間を掛けて完全に乾燥させて使っています。

何故スプルスのマンボが良いかと言えば、

- 1、まず白い木である事で白手の材質の木を干す時に色が移らない事。
- 2、ナラ・タモを代表する広葉樹より少し柔らかい事で材を痛めない事が有ります。

丁寧にマンボがまっすぐ直角に入っています。↓

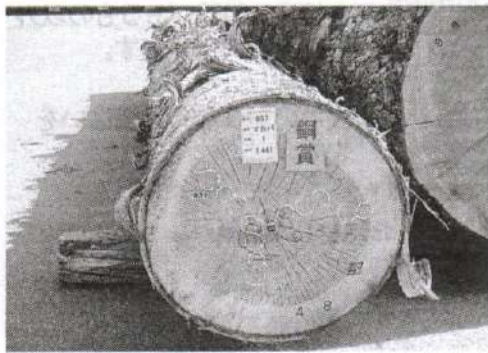
スプルスのマンボとリングを天然乾燥させています。↓



服部商店の木材置き場には屋根が有ります。風雨は多少当たりますが、当たっても良い樹種とそうでない樹種に分けて天然乾燥を施しています。他の同業者の多くは雨がまともに当る屋外が殆どだと思いますが、服部商店では乾燥方法が全ての樹種で違う為とその樹種に合う乾燥方法を施しています。又新しい取り組みの乾燥方法を取り入れました。先月号で少し触れていましたが、下の写真がそうです。服部商店に出向いて材を購入していただける方だけは見られるかも知れませんが、少し秘密が隠されているのです。



左記の写真は2010年10月8日に完成した服部商店の改造が終わった倉庫です。中にはまだ材は余り入っていません。材が一杯になるのは半年以降先かも知れませんが、倉庫の中は秘密で一杯です。その秘密がお客様に良い商品を提供する仕組みになっています。



旭川林産協同組合
(旭川市永山北一条十
丁目、高橋秀樹理事長)
の9月道産広葉樹銘木
市(通算第三百二十八
回)は22日、官・民材
あわせ約七百三十立方
材の出品材積で即売さ
れた。

材質難から単価抑制

山 マカバは63万9千円 旭川林産

左の記事は先月9月22日に北海道旭川において開催された第338回旭川林産協同組合の銘木市の事を書いたものですが、服部商店が6位に入りました。本州勢の中では1番でした。服部商店が買いつけた原木はこの時期にしては大変珍しいイチイの原木がメインでした。質・内容共に充実したイチイの優良原木が多数出品され、無事優良材だけ落札できました。イチイは針葉樹ですが、本州にも一部優良材は有りますが、多くは有りません。優良材は北海道しか無いと言っても良いと思います。

イチイ以外には大変珍しいバッコヤナギの原木も出品されていました。産地は丸瀬布です。これも優良材だけ落札できました。他の落札樹種は遠軽産のナラ原木です。少し細めですが、目の細かい柔らかい原木だけ落札出来ました。

しかし服部商店のメイン商品のカツラ材は優良材の出品はゼロでした。又サクラ・クルミ・ホオ・シナ・キハダ等の所謂『雑物類』も優良材の出品は皆無でした。そして3年ほど前なら有り余っていたタモの優良材原木の出品も皆無で2本ほど細手では有るが目の細かい原木が出品されていましたが、僅かの差でツキ板業者に負けました。北海道産広葉樹の優良材の出品は10月以降だと聞いていま

主な樹種の平均単価 (円/㎡)

タモ	35,151
マカバ	179,995
セシラ	55,500
ナラ	45,751
ニレ	18,996
キハダ	16,641
ホシ	30,250
カツラ	53,604
ザツカバ	30,266
イタヤ	22,086
メジロカバ	30,971

多額買い上げベスト10社 (円)

昭和木材(株)	3,786,767
王子木材緑化(株)	2,295,313
物林(株)	2,227,701
三岩本商會(株)	2,221,797
三津橋産業(株)	1,468,670
(株)服部商店	1,379,049
平野木材(株)	1,235,849
上坂木材(株)	1,157,026
(株)カジウラ	1,137,734
ノースティンバー(株)	1,081,464

は6月以来
三月ぶり
の開催とな
ったが、原
材不足は避けがたく出
品規模も少量のため品
薄感が漂い、元落率は
最終的に6・6%と低
く順調にさばられた。
この時期の広葉樹は
秋山新材が出る前
質的にも良材出品は望
めない。
このため主力樹種の
平均単価も軒並み低め
に抑えられ、全樹種の

平均単価は四万二千八
百七十三円、売上総額
は二千八百五十三万二
千円だった。
出品樹種の内訳は、
ナラがトップで百七十
五立方材、次いでメジ
ロカバの百五十七立方
材、タモ七十三立方材
材、セシラ五十二立方材
材が主となる。
注目を集めたのが夏

山生産のマカバ6材×
48材II写真IIで、六十
三万九千九百円の値が
ついて、入札会場を沸
わせた。
主力樹種のうちナ
ラ、タモは適材不足な
がら製材原料向けに在
庫補充が続いて手当て
は順調に進んだ。
メジロカバはフロア
向けのロータリー単板
市況が不振のため、や
や精彩を欠いた。
しかし製材向けは安
値ながら安定的に買わ
れ順調な売れ行きをみ
せた。

なお次回市は10月20
日に一千二百〜一千三
百立方材の出品が予定
されている。

すが、年々伐採制限が増え今年カツラの優良材が出品されるか本当に危惧しています。昨年までは優良材は11月〜12月に出品されていましたが、今年来年1月になるのではと思います。旭川の北東方向に面する東京大学演習林の出品は年明け以降と聞いています。気候変動のせいなのか解かりませんが、昨年でも雪が固まるのが約2週間前後遅れており、無理して12月の旭川の銘木市に出品したと東京大学演習林の生産課の方から聞いております。弊社は昨年以上に頑張りたいと思っています。

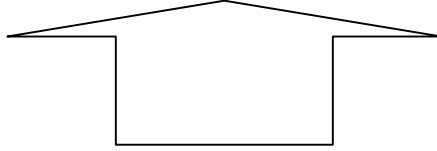


←イチイ優良材
バッコヤナギ優良材→



遠軽産ナラ原木

FAX 072-422-8577



アンケートの御願い

1. 同封しました服部新聞についてお聞きします。興味が有る方は

はい

いいえ

2、服部新聞を読みたい。

はい

いいえ

会社名	
代表者名	
〒及び住所	
電話番号	
FAX 番号	

(株) 服部商店

〒 596-0011

大阪府岸和田市木材町16-1

TEL072-438-0173・0511

服部 雅章