

ガラパゴス現象を目指して何が悪い

私は毎日朝6時42分から始まるNHKのラジオ番組ビジネス展望を聴いて会社に行きます。先々月の番組で日本の携帯電話は世界的に見て機能が付き過ぎており、韓国のLG・サムスン電子フィンランドのノキアに較べて競争力が無いとマスコミ報道は判断している。しかし『これから先の我々が目指す方向は決して間違っていない、市場が成熟すればするほど質の高い商品を欲しがると益々顕著になりガラパゴスこそ日本の生き残る道で有る』と早稲田大学の遠藤先生は番組で話をしていました。

日本にTOTOと言う皆様もご存知のメーカーが有りますが、このメーカーの戦略はガラパゴスに磨きをかけ独自性の有る商品作りをしていると番組で紹介されていました。又JAPANブランドのお米・野菜・果物が世界的に売れているのもガラパゴスこそその戦略だそうです。

マーケティングという言葉が有りますが、お客様の欲しがると何かと言う事を調べる作業ですが、我々が考えもしなかった商品が世の中に、ぼんと出現するのでしょうか、そうでは有りませんね。アップルが開発したアイパッドと言う商品は、全然真新しい商品では有りませんね、ノートパソコンの使い方を少し変えただけですよ、

服部商店はガラパゴスを目指しています。それは結果的には有りますが、そういう風になってしまったのです。材木屋が扱う新しい商品は少ないかも知れませんが、しかし先にも書きましたが、全く新しい商品など本当は無いのであって、組み合わせを変える、組み合わせの変更が新しい商品を生み出す原動力になっていて、一生懸命物作りに励む姿勢があって、それにプラスして新しい商品が出来上がってくるのだと私は思いますがそれには条件が有ります。

服部商店は零細な材木屋です。しかし小さくてもメーカーで有る事でガラパゴス化を体現出来ていると思っています。しかしこの先ガラパゴスを徹底するには、色んな問題が山積しています。その一つは後継者の問題です。私には男子の子供が2人います。上が今年の12月で20歳になります。下は10歳です。上の息子は京都の臨床心理の大学に通っています。材木に全然興味が無く跡を継がないみたいです。下の息子はまだまだ先は解かりませんが息子に継がせたいと言う気持ちより自分から、したいと思う会社に仕上げる事が私の仕事だと思っています。

二つ目の問題は感じ『ニュアンス』の解かるメーカーである必要性です。原木を製材する事はそんなに難しい事では有りませんが、お客様の顔と品質、競争ライバルは誰か、この原木は競争ライバルが多い木なのかこの木はどう製材すれば良い製材品が出来上がるのか等々色んな事柄が頭の中を一瞬にしてよぎるような能力が必要なのです。それを教えるのは簡単では有りません。方程式とは違い感じ『ニュアンス』を教えるのは凄く難しい作業です。

全ての物作りには『ニュアンス』は必要な才能だと思います。この『ニュアンス』を教えて後世に引き継ぐのは凄く難しい作業です。

私が考えるガラパゴス化を徹底追及する材木屋の将来ビジョンは1、メーカーである事。2、感じの解かる材木屋で有る事の2条件は最低条件です。そして木材資源を取り巻く環境の変化は我々材木屋でも理解不能な問題も有ると思いますが、私は材木屋として原木が流通している時代は益々ガラパゴス化を進めて生きていたいと思っています。

中小零細企業にはガラパゴス化は決して間違った道ではなく、目指す道だと思います。

特選原木は自己満足の材かも知れない。

特選原木はその貴重価値から、一般に高い評価が有るのですが、そうかと言って現在の特選原木は、お客様に凄く喜んで使っていただける商品ばかりでは有りません。と言うのは特選原木は誰が見ても良い原木ですが、今の特選原木と二十年前の特選原木を頭の中で比較すると、例えば二十年昔の材を100点だとすると今の特選原木は良くて70点くらいではなかろうかと思えます。昔の特選原木の中身は殆ど無傷でしたが今の特選原木で中身が無傷と言う事が当てはまる原木はまずゼロと言っても可笑しく無いと思えます。と言う事は何か一つでもキズが中から出てくると、無理して製材する事をしなければ採算が乗らないのです。

原木を買い付ける時に凄く冷静に木を見られる時も有ればそうでない時も有ります。冷静に買えない時の方が多いと自分自身思えます。何故そうなるかと言えば、在庫が減っている等の要素ではなく、雰囲気や殆どではないかと思えます。雰囲気とはムードです。ムードを生むのは情報です。つまり先々材の不足感が予想されたり、集められた原木の全体の質が良くない時等です。全体の原木の質は先々良くなる事はないのですが、それでも今回は『まーまーかなー』とか、今回は『良くないなー』と思えるのですが、それが半年、一年と時間が経過し、新しい原木と対面するとやっぱり一年前の原木の方が良かったなーと思うのが殆どです。私達材木屋は木を見るプロですが、それはその時点での判断で未来の予測は不可能です。どの程度先々原木の質が落ちるかの予測は絶対に誰も出来ないのが本当です。

少し話しを変えます。原木にキズの無い木など今は絶対に有りませんが、それでも現実には特選原木が有るのです。昔なら特選原木に該当しない原木が特選原木に今該当しているのです。それは特選原木等の等級が変更されているのです。ここは材木屋しか理解できない事です。仕訳けのルールが変更されているのではなく、原木の質の低下が等級の変更になっているのです。2000M3の原木が有ります。キズの少ない順番に等級付けが有ります。2000M3有れば恐らく15種類以上の等級が有るのですが、その等級付けに全然甘さが無くなって来ているのは事実です。下の等級に入っているでも売り手は決して最初から安く売りません。それは全体が販売出来たとき事実上今回の仕訳が正しかったといえるからではないかと私は思えます。特選原木等は全体の5%以下です。約60~70%の中間材が売れなければ採算は事実上解かりません。売れなければ保管料は掛かるし、金利負担も発生します。又材自身が品傷みもして販売単価は下がります。

こう言うのが原木を扱っている方の今の状況です。それが解かっても同情するほど今の経済状態は決して良く有りません。

原木は惚れなければ買えない商品だと思っています。特選原木を買うときも有れば、中間材の時も有り、下級材の時も有ります。しかし一度目の対面で『なんとかなりそう』と思える原木が有り、何とか自分の希望価格の範囲内に納まって買えた原木の時の方が、等級に関係なくお客様に喜んで頂ける商品になります。



左の写真は中間材のスプルース原木（節が見えます）右の写真はスプルース特選原木（外観の節は少ないように見えます。）ですが、結果的には中間材の方が良かったです。

売りにくい、それ以上に買いにくい

日本の金利は又もや最低のゼロ金利に戻りました。その大きい理由は需要その物が無いからだと思えます。車のエコポイント等の政策で一時しのぎの景気対策を施してきましたが、何れの政策も一時しのぎの政策と言わざるを得ないと結果的に見れば思えます。しかし日本国全員が貧困に陥っているわけでも無く、悪い悪いと言っても最低限の生活を何とかしているのが現状ではないでしょうか。

20年くらい昔は10月から11月になれば、秋需と呼ばれる物が有り、年末に掛けて動き出して忙しい思いをしていたのを思い出しますが、最近は全く秋需と呼ばれる物は全く無くなりました。

物の価格形成は需要と供給のバランスによって決定されます。景気が悪くなれば物の値段は当然下がります。生鮮食料品を除くとこの傾向は資本主義社会では当たり前です。しかし昔と今と決定的に違うのは、原材料に近ければ近いほど価格は高騰し、完成品に近ければ近いほど価格競争になっていると思えます。我々材木屋が扱っている木材製品は大まかに言えば二つに分類されます。一つは一般材です。もう一つはそれ以外です。一般材とは、構造材及び羽柄材及びベニヤ類です。この商品の価格競争は凄く多く有ります。それは多く販売出来る住宅等の大きいマーケットの存在の為ですが一般材以外の材は、現在凄く品物が集まりにくいし、価格は高騰しています。

お客様から為替メリットが無いのかとよく言われますが、結論から言えば無いと言うことです。次に各樹種事の動向を書きます。

- 1、スプルース等の北米産針葉樹は昨年比半分の入荷です。そして原木問屋はスプルース以外の所謂一般材（米マツ等）は大損をしています。その分スプルース材の円高メリットが相殺されていると思われれます。又為替メリットが有ってもその分以上に原木の質の低下が進んでいて為替メリットが無いように思えます。
- 2、南洋材も凄く入りにくいです。フラッシュ家具の芯材（ジェルトンプライ・ドリアンの一層棒）も現地から輸入される材は非常に少ないです。又円高のメリット分現地価格を上げられている様です。
- 3、アメリカ広葉樹製材品も為替メリットが無いです。アメリカ広葉樹の一番大きなマーケットはアメリカ国内の消費です。住宅着工戸数の激減で原木の伐採量を大幅に減らしています。その為製材品の数量が激減し品不足に陥っています。又運賃の値上げ分を為替メリットに上乘せされています。
- 4、ロシア材は森林の盗伐の取り締まりを強化してロシア国内の製材工場を優遇する政策を実施している為に原木の輸出価格を事実上値上げしています。
- 5、国内の一般材つまりスギ・ヒノキの極一部の上級材を除き価格は低迷しています。この状況はまだまだ続くと思われれます。
- 6、国内の一般材以外は今後も一層強含みで推移すると思われれます。これは絶対的な供給不足感が有り下がる要素がないです。

国内の製材工場及び材木屋は、廃業するか、倒産するか、それとも、もう一層の縮小を図るか、位しか手が無いように思えます。実際私の友人も悩んでいます。

ところで旭川の銘木市において理事長が、言っていた事『現状精一杯広葉樹原料を集めました。その中から適材をしっかりと買ってください。宜しく御願い致します。』が我々材木屋の正しい一つの道だと思いました。原料の不足及び質の低下はどうしようもない事です。これは材木に携わる人間に公平だと思えます。

原料不足と品質低下は本当の材木屋の努力等の真価が問われていると思えます。

広葉樹シーズンインと原木の状況

この新聞を皆様にお送りしている日には11月17日の旭川において開催される第340回銘木市の状況を本来ならご報告しなければいけませんが、服部新聞の発行日との兼ね合いで10月20日に開催された339回銘木市の状況を報告させていただきます。

内容は全体で約1000M3の出品でした。昨年在約750M3だったのでまずまずの出品数量でした。しかし先月の9月22日の市に比較すると出品内容は今一つ良く有りませんでした。良質原木は一部のセン原木が有るだけでしたが、全ての樹種において幅広く買いが入りほぼ全量売れていました。

質的に言うと50センチ上の北海道産の広葉樹原木は、ほぼゼロに近く原木の径級の劣化（年々細くなっている）は著しく進み、木目の荒い原木が大半でした。それでも北海道の製材業者・内地の業者等々は積極的に買いに入っていました。

樹種

セン上級材	○	ナラ上級材	○	タモ上級材	○	カツラ上級材	○	雑物上級材	○
中間材	○	中間材	○	中間材	○	中間材	○	中間材	○
下級材	○	下級材	○	下級材	○	下級材	○	下級材	○

*気配を記号で 超超強気配→ ○ 超強気配→ ○ 強気配→ ○ 気配が弱くは無い→ ○

広葉樹原木が末端の市場が悪いのに原木価格が上がっているのは色んな要素が有ると思われま

- 1、広葉樹原木の大半を占めるナラ・タモの原料が大変不足している。ロシア・中国から輸入される原木が昨年から高騰している為に2010年前半に入っていないし2011年度も多く入って来るのか不透明感が有る。
- 2、10月末現在北海道の製材工場の原木在庫は一部を除いて年末までしか無い。
- 3、環境問題は確かに大事ですが、適切な伐採が出来るのに過剰に森林保護のムードが有り伐採が制限されている。

1から3に簡単に書きましたが、本当はそれ以外の要素が有ると思います。それは国産材の有り余っているスギ・ヒノキを有効に使えない日本人の気質に有る様に思えるのです。70年以上昔岐阜県当たりにも大量の広葉樹が有りました。しかしその優良な広葉樹を伐採し針葉樹ばかり植えた単一な林業政策にこの高騰の本質があるのです。元々日本の健全な森林は街が有り、田畑が有り、里山が有り、その奥に健全な混合林が有ったのです。その生態系に大きな打撃を与える町作りを行った結果の現象（熊の大量出沒）なのです。日本人全員の間違った木材の使用と将来ビジョンの無い町作りに広葉樹原木の異常な高騰原因が有ると私は思います。



2010年 10月20日
旭川銘木市会場現場



2010年 10月 19日
空き地が目立つ大手製材工場の原木置き場