歴史の有る材木屋の親睦旅行

先々月の6月6日-7日の日程で大阪の主に広葉樹を扱う 材木屋の1年に1回の恒例の親睦旅行に愛知県と三重県を訪れ ました。右の写真はカツラ原木の立ち木です。お寺の中で育っ ているのですが、珍しい育ち方をしていました。普通カツラ材 は人が多く行き来する場所では、中々上に成長せず横に成長する のですが、比較的真っ直ぐ上に育っています。

広葉樹は人が多く行き来する場所では、人が根を踏むために 成長が阻害され中々大きく育たないのですが、このカツラが 大きな立ち木に育つ事を祈ります。



右の写真は愛知県に有るミツカン酢の本社と工場見学 が出来る施設です。6月7日現在創業75763日と電子看板 の有る老舗食品メーカーです。

酢のメーカーが日本中にどれ位有るのかとか、食品メーカーが日本中でどれ位有るのかは、全く知りません。 服部新聞で、この食品メーカーを取り上げたのは、極当たり前の事を当たり前にする、それも中途半端ではなく、徹底的に追求する意思がこの会社の重要な事で有るといっているのを聞いたからです。

スキル(技術)とウィル(意思)と言う言葉はご存知だと思いますが、最高のスキルと最高のウィルを実践出来てこそ、世の中に役に立つメーカーとして存在できる会社になれると思います。

ミツカン酢は資本金3億の非上場企業です。業種は違いますが 我々中小零細企業の良いお手本になるように思いました。



左の写真はバラの花です。三重県のテーマパークで撮影しました。本当に美しいと思ったので、皆様に見て頂きたいと思い撮影しまし





材木屋の価値

材木屋の価値って何?この消費者の質問すら予想していないのが、我々材木業界の脳みその中ではないかと小生は思います。材木屋とはある面、材木をお使いになる木工所の医者の立場か、もしくは消費者のアドバイザー的な存在であるべきだと小生は考えています。しかし、昨今の木材業界は果たしての世の中に対して本当に貢献をしているのか凄く疑問を持ちます。確かに今の材木屋は昔より木材以外の情報『建材等の工業化商品の膨大な情報』を多く扱っていることは解りますが、その持ち合わせている情報の生かし方が、消費者の皆様の正しい消費活動に繋がっているのかを考えると、はなはだ疑問に思います。

現在の材木屋を取り巻く環境は厳しくなる一方です。仕入れも凄く難しく、販売の方は値段を叩かれるばかりです。先月7月22日に大阪の木材のメッカ平林で一軒の老舗の材木屋がお店を閉めましたが、何故こう言う状況に追い込まれるのでしょう。

ここで取り上げる7つのキーワードは、あくまで小生の個人的な考えですので誤解しないで下さい。

- 1、 材木屋は木が好きである。
- 2、材木屋は本来原木の製材が好きである。
- 2、木を木と考えてはいけない、木をお金と考えるべき。 4、一本の木を生かす術を持っている。
- 5、現地挽きも製材品を見れば現地の状況は大体理解出来る。6、森の状況が大体解る。
- 7、木は女性と同じです。惚れないと買えないが惚れすぎると損をする事を知っている。

以上 1~7の事項は材木屋と言う商いを営んでいく上で、何項目かを持っている事が必要だと思います。 この項目に対して該当項目が全く無いと言う材木屋の方がいれば、その方々ははっきり言ってこれから 先の材木屋を取り巻く環境に順応しない状況になっても可笑しくないと思います。凄く身内の材木屋に 厳しい話を書いていますが、材木を単なる金儲けの手段だと考えていてはもう商売と言う形では成り立 たない商い形態になっているのかも知れないと感じています。

材木屋の価値は原料の木材を販売する事では本当は無いのです。木の価値を適切な方法でお客様に提案出来る仕事が先に有って後から木材と言う商品がついて行っているだけだと小生は考える様に心がけています。これが出来て初めてプレハブメーカー・ホームセンターに勝てる商いのシステムになるのではないかと思っています。

もう一つ材木屋の役割に在庫機能と言う大きな役割が有りますが、ここも世間から凄く問われている 疑問ではないかと考えています。在庫機能を果たさない材木屋の話をしたって仕方が無いので小生の思 っている服部商店の在庫機能のお話しをさせて下さい。

- 1、ある程度の数量の原木の流通が有る事。 2、お客様がバラエティなジャンルにまたがっている事。
- 3、競合ライバルが服部商店より大きな店で有る事。4、競争ライバルに技術的有利で勝てる条件がある。 5、乾燥道中変形が起こりにくい樹種で有る事。6、乾燥が比較的早く乾くこと。
- 7、絶対数量が流通していない北海道のエゾヤマサクラ・バッコヤナギ等の樹種の製材サイズはご要望の お客様でサイズが異なるので、弊社の在庫機能は原木で御買い上げ頂き、乾燥させて出荷させて頂いて います。 1~7のキーワードが服部商店の在庫機能の特徴です。

材木屋全体の在庫機能がここに来て全然機能を発揮できない様に見えるかも知れませんが、服部商店はそうでは有りません。服部商店の得意先のお客様には価格は別として欠品が出ないよう在庫を持つようにしていますし、先々お客様の材の手当てが難しくなる可能性のある時、必ず早い目に案内をしています。この作業は材木屋の当たり前の業務です。

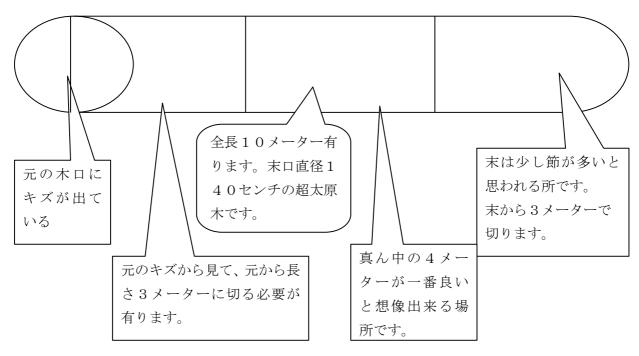
アラスカ材第一船入港

8月4日に大阪府岸和田市の木材港に本年のアラスカ材針葉樹(スプルース原木)を積んだ第一船が 入港しました。昨年が6月、一昨年が5月だったと思いますので、1年ごとに1ヶ月ずつ遅れてきたこと になります。何故段々遅れるか解りませんが多分国内のスプルース材のニーズが段々減って来ている証 拠では無いかと思います。日本国内で必要とされる絶対量が減って来ている証拠だと思います。

今回の船のスケジュールは苫小牧で最初に降し、二番目に名古屋で降し、三番目が松山で降し、最後 が岸和田でした。昔なら1港降しかせいぜい2港降しが当たり前でしたが、昨今4港降しになってしまっ たのは国内の市場が小さくなったからだと思います。

相変わらず商社との駆け引きは何時もどおり大変厳しいです。しかし商社の勝手な思い『全ての原木 のコストが高いので全て高く売りたい』とこちらの気持ち『原価が高くついていたとしても値打ちの有 る原木とそうでない原木が有り、値打ちの有る木は、商社の言う値段で買う必要は有りますが、値打ち の余り無い木はそうはいきません。』は何時もどおり折り合う事は有りませんでした。

今回は特にコストが高く付いていると言う話ですが、何時もどおりの下見をしました。欲しい原木が 有っても必ず木のなりを見て『製材サイズを想像します。』下見をしました。長いから太いから良いと 言う単純な考えで下見を行っていません。下は原木を買いつけする時の手順です。



元のキズ (腐りの穴が有る)



末口141センチ



原木の肌真ん中付近のエクボ



第10回勉強会と展示即売会の開催のアンケート

10月に第10回勉強会と第四回木材展示即売会を催したいと思います。遠方のお客様から(特に間東方面)是非勉強会の案内をして欲しいと言うご要望を多数お聞きしているので、日程の調整をしたいと思

<u>い、2ヶ月前からご案内をさせて頂こうと</u> 思いました。

今回製材を見て頂くのはミャンマー産 チーク原木の製材です。 →

写真は二本有りますが右の方の原木の 製材を見て頂こうと考えています。

別紙アンケート用紙を用意していますので、ご回答を頂ける様御願い致します。

又服部商店の良質材の無垢製材品を見 て頂く展示即売会も合わせて開催します。 当日中々入手が困難な商品も展示販売し ますので楽しみにして下さい。





左の写真は平成21年1月17日に催した第四回 勉強会(今回と同じチーク原木)です。この時 ご参加されている方は2年間でどれだけチーク 原木の材質悪化が進んだかも解ると思います。 今年春に変則で二回勉強会を催しましたが、今 までどおり秋の開催を行いたいと思います。

弊社は広葉樹を主な取り扱い樹種としているので冬場がメインの仕事になります。冬場に原木の製材を見て頂く事は割りと容易なのです。 夏場に原木の製材を見ていただく事は大変難しいですが何とか勉強会を開催できる準備が

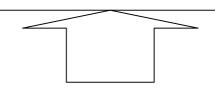
出来ました。下の写真は今年の2月12日の第八回勉強会です。当日はあいにくの大雪の為に多くの方が、お見えになれませんでした。 又臨時で開催した3月12日の勉強会は前日が東日本大震災の為、大勢の方々が当日の朝、行けないとご連絡頂いた事を覚えています。



2011年 2月12日 → 2011年 3月12日



FAX 072-422-8577



アンケート

第 10 回服部商店勉強会(チーク原木の製材)を見て頂きます。皆様にご予定をお聞きしたいと思いアンケートをお願いいたします。

1、10月8日の(土曜日) AM10時~11時の開催を希望する。

はいいた

2、10月9日(日曜日) AM10時~11時の開催を希望する。

はいいいえ

3、10月22日(土曜日) AM10時~11時の開催を希望する。

はいいえ

4、10月23日(日曜日) AM10時~11時の開催を希望する

はいいいえ

- * 展示即売会の時間は日程に拘わらず朝8時~夕方4時30分を予定しています。
- * 展示即売会の商品は当日限りの格安価格の商品を用意する予定です。
- * 次号の服部新聞で勉強会と即売会の日程を報告致しますと共に服部商店のホームページで御案内を 差し上げます。

会社名	
お名前	
参加される方の人数	
連絡先ご住所	
お電話番号と FAX 番号	

(株服部商店 服部雅章 TEL 072-428-0173 大阪府岸和田市木材町 16-1