

## 解る方は多分少ないと思いますが解って欲しいとも思います。

『木と相談せよ』

『木なりに製材せよ』

『製材とは木との真剣勝負である。』

上記の文書は服部イズムの元に有る思想みたいな考え方です。

小生は原木の買い付け、製材するのが、日課ですが亡き父親に木を上記の3項目を叩き込まれました。原木の買い付け時、又は原木を製材する時『木と相談せよ』とか、製材する時、『木なりに製材せよ』とか、よくこの言葉を聞かされました。

木は向こうからは、話は絶対にしてくれませんが、木が話しているのが、聞こえる時が有るのです。それは難しい原木を製材している時、極稀に本当に聞こえてくるのです。

無我夢中になって、木の中の欠点が何処に有って、こうすれば良い製材品が取れるのではないかと、こうする方が良いのではないかと、何か解りませんが、勝手にインスピレーションみたいに浮かんでくるのです。

このインスピレーションこそ木との会話なのです。

製材とは、木取りで有ります。木取りとは、原木の長所を最大限に引き出し、欠点を最小限にする事に他ならないのです。従ってミスを少なくする事に他ならないのであります。

朝一番から原木を製材する時、原木との会話は出来にくいです。ある程度製材を進めた段階で会話が出来るのですが、確実に全部の作業で会話出来る訳でも有りません。

何となくでは有りませんが、原木と会話出来る時は一瞬ですが、何もかも忘れて真剣勝負をしている一瞬だと思えます。

又会話が出来たからと言って製材方法を絶対に間違わない事は有りません。間違わない事は人間の勝手だと思えます。例えばある木を製材する時、この面は必ず節が出るな—とっている所で全く節が出ない時が極たまにあります。しかしこの面は多分節は出ないと想像している所で案外外から見えない節が出て、首を傾げる事は頻繁に有ります。

原木の製材に携わっている方で何十年もこの仕事をしている方なら、ミスなぞあり得ないという方が、おられたら教えて頂きたいと思えます。そんな方はいないはずで。

木との真剣勝負は良い木であろうが、悪い木で有ろうが絶対に相手関係に関係有りません。木取りの難しさが解っているから木を大事にする心が働き真剣勝負するのであります。

又原木の買い付け時と製材時、頭の中は全然違う行動を取ります。

原木を買い付け時は、如何なる原木でも如何にその原木の長所を生かすためにどうしたら良いかを考えて価値判断をします。

原木の製材時は、買い付けた原木の欠点を補う為にどうすれば良いか考えます。

製材品しか扱っていない方は、上記の事は、一体何を言っているのか多分解らないと思えます。しかしこの事『木との会話』は材木屋の志に当てはまるのです。

今の材木屋の若い方は気の毒だと正直思えます。原木の仕入れ・製材・寸検・棧積み・棧卸し・一連の作業を自分の体で体得するチャンスは、今の業界では多分無理でしょう。しかしこの一連の業務を体得して初めて木との会話が出来るのです。

**木との会話が出来て初めてプロの材木屋と言えるのだと小生は考えています。**

## 別注文材

服部商店はバラエティーな商品群を持っています。多くの樹種・多彩なサイズをフルラインナップで揃えています。それでも十二分にお客様のご希望に対応出来ません。と言うのは、ある数量が流通している樹種でもお客様の必要な厚み・仕様が服部商店の在庫で対応出来ない場合も有ります。又お客様の販売方法で可能な限り価格競争を避ける意味でオリジナルサイズの在庫を持ち対応している場合も有ると思います。

その時に有効な手段が別注材です。別注材とは、原木から、お客様の必要な材を製材する事です。解かり易く表現しますと、服部商店がブラックウォールナットの現地挽きを買います。この時最低ロットは1B/Lか1コンテナです。1コンテナの場合サイズは多くても4種類しか積めません。4種類しか欲しいサイズが揃えられないのです。

しかし原木を原料として製材品を作るときは現地挽きより格段に多くのアイテムの商品郡を作る事は凄く容易い作業です。(柾目・巾広材・特殊な厚みの製材等特殊サイズを少ない数量で確保が可能です。)



↑ 2月9日に大阪に入港したウオールナット原木

↑ 2月9日に大阪に入港したブラックチェリー原木

上記の2枚の写真は今シーズン入荷した最初のアメリカ産広葉樹原木ですが、この原木を製材して多種多様な製品を作ります。

原木を製材するメリットとは、少ない量で多くのアイテムが確保出来る事です。しかも現地挽きより高品質材が手に入ります。柾目・板目・巾広材・長尺材等々多種多様な材を少量多品種に確保出来るメリットが原木を製材する別注材のメリットだと思います。



シュリ原木



特殊サイズのシュリ製材品



しかし原木を製材メリットは、これだけでは有りません。前のページにシュリ原木と製材品の写真が載っていますが、製材サイズは100%お客様のオリジナルサイズです。このサイズは守秘義務が有る為公表出来ませんが木に携わる方なら製材サイズが特殊な厚みだなーと見ただけで解ると思います。



次にご紹介するのが幻の銘木と言われている北海道産のバッコヤナギの原木とそれを製材した製材品の写真です。製材サイズの厚みはそんなに厚くもないし薄くもないから普通のサイズだと思われると思います。これも守秘義務が有るので詳しくは説明出来ませんが、この場合何が特殊かと言えば、普通でも入手が困難な樹種のバッコヤナギですが、とりわけ特選原木は何時入手出来るか解らない材です。それを小生が北海道に広葉樹原木の仕入れで出掛けた時、良質な原木が有れば必ず御紹介しています。別注注文材と言う方法が特殊な材を集める有効な手段だと思ひます。

以上簡単に服部商店が手掛ける別注注文材のご紹介をさせて頂きましたが、以下の写真も見て下さい。



↑ クルミ注文材 → サクラ注文材

御客様の預かり材と言っても服部商店の在庫と同じ様に管理がされています。

小生は職人です。お客様も多くは職人だと思います。同じ職人同士出来る限り、工業商品と違い価格競争を避けるべきだし、そうする事が生き残る唯一の手段だと考えているのはお客様も同じだと思います。

出来る限り神様が与えてくれた無垢の良さをお客様と一緒に大事に伝えて行きたいと考えています。



必ずしも全てのお客様に別注文材が有効な仕入れの手段だとお話をしているのでは有りませんがこの方法を取り入れて頂いているお客様は、伸びている様に思います。

もし興味のある方に限り別紙アンケート用紙をご用意していますのでご質問が有ればご記入の上FAXにてご返信願います。

## 第11回勉強会と第五回木材展示即売会の御知らせ

2012年3月24日に第11回勉強会と第5回木材展示即売会を開催します。勉強会は午前10時～午前11時30分の予定で行います。展示即売会は朝7時30分～夕方4時まで開催します。(ただし勉強会開催時間中は販売を一時中止します)

今回の勉強会は国産広葉樹で正しくサクラと言う名前と呼べるシュリサクラ(↓下の写真)の製材を見て頂きますと共に良く似た樹種のマカバ材・ザツカバ材・アサダ材・アメリカンブラックチェリー材を同一の場所に並べ皆様に見て頂き色の違い等様々な比較検討をしようと考えています。



勉強会も過去5年間で10回催しました。自分ではここまで行えるとは当初は思っていませんでしたが皆様の絶大な支援のお陰で開催出来た事を本当に感謝しています。本当にありがとうございます。

今後も、勉強会を開催していこうと考えておりますが、何かリクエスト『こう言う企画で行って頂けませんか等』が有れば、是非教えて頂きたいと思っています。

又同時に第5回目の木材展示即売会を開催しますが、地方の方で木材展示即売会に参加出来ない方にも、感謝セールにご参加頂ける機会を作りたいと考えました。

3月17日～3月24日の朝8時までにお申し込み頂いたお客様に限り服部商店のホームページに掲載しています全商品を対象に10%の割引セールを行います。



左の写真は昨年10月22日に開催した第四回勉強会の集合写真です。今回も大勢の方が来て頂いて、思いっきり木の勉強をして頂きたいと考えています。簡単な昼食(カップラーメンとお茶)を出したいと思っていますので、誠に申し訳ありませんが、別紙の用紙に書き込んでFAXにてご連絡頂けるよう御願致します。又FAXが無い方はお電話かメールでご連絡頂けますよう御願致します。

FAX 072-422-8577

アンケート

1、別注・注文材に興味がある

はい

いいえ

2、はいの方に具体的引き合いがあればご記入願います。

3、第11回勉強会と第五回木材展示即売会の御知らせ

出席

いいえ

会社名	
担当者名	
ご住所	
連絡先お電話	
FAX 番号	

(株)服部商店

〒596-0011

岸和田市木材町 16-1

TEL 072-438-0173



## 今月の服部新聞の発効日の遅れについて

第11回勉強会を当初2月18日の開催で準備していましたが、原料確保が当初の予定より遅れました。又世界的不況の為に世界各国で伐採数量の大幅な削減が行われ、日頃の材料供給もままならない状況で推移しています。

しかし平素ご注文を頂いているお客様の納期も有り、そちらを優先して仕事をせざるを得ない状況です。

こう言う理由の為に服部新聞の発効日と勉強会の開催が遅れました。誠に申し訳なく思いますが、諸事情へのご理解とご了承を御願い申し上げます。

(株)服部商店  
服部雅章

## 今月の服部新聞の発効日の遅れについて

第11回勉強会を当初2月18日の開催で準備していましたが、原料確保が当初の予定より遅れました。又世界的不況の為に世界各国で伐採数量の大幅な削減が行われ、日頃の材料供給もままならない状況で推移しています。

しかし平素ご注文を頂いているお客様の納期も有り、そちらを優先して仕事をせざるを得ない状況です。

こう言う理由の為に服部新聞の発効日と勉強会の開催が遅れました。誠に申し訳なく思いますが、諸事情へのご理解とご了承を御願い申し上げます。

(株)服部商店  
服部雅章