

八方塞がりの仕入先マーケット北海道編

先月の末9月20日に北海道旭川市の旭川林産協同組合の土場にて第358回広葉樹銘木市が開催され、いよいよ今シーズンの広葉樹の生産が始まりましたが、昨年と全く較べられない未知の市場の感じでした。

その感じとは、北海道の優良な広葉樹を生産してきた森林に殆どの優良材が枯渇した事を暗示するサインみたいな物を感じたからです。

下の数字は9月の3年間の旭川の銘木市に出品された全体の出品量です。

一昨年の全体の出品量	732立方
昨年の全体の出品量	945立方
今年の全体の出品量	692立方

そして10月と11月の予定出品量は昨年と較べ様も無い程度に激減するとの噂も有り国内産広葉樹の商いが成立しなくなるのではないかと危惧をしています。

確かにシーズントップの市ですので従来から優良材の出品は少ないのは当たり前ですが、それでも昨年までは札を入れる材が、少しは有りました。自分の記憶では一年前の市の入札に参加した札数は30物件位だったと思います。しかし今年は2物件しか有りません。

その2物件とも春の材でした。1本はアメリカ材のウォールナット材ともう1本はロシア産のタモ原木でした。

ウォールナット原木



タモ原木



上記の写真で解かる様に木口が古いです。特に左側のウォールナットの中身は非常に解かりにくいです。しかし左の原木はツキ板業者が落札しました。小生はシラタが変色しているので少し値段を安く入札しましたので負けました。小生の札が多分2番札だと思います。

タモは1本落札しましたが、10本ほど現場に並んでいましたが、この原木より良い材は有りませんでした。余談ですが春の市で見覚えの有るタモ原木でした。

販売の方は苦戦していますが、それ以上に仕入れで苦労しそうな感じを肌で感じた旭川の今シーズン初めての市の状況でした。



この記事はどう理解する。

大阪の名門のツキ板業者が自己破産を申し立てた記事ですが、ただ単に菱川と言う名前の業者がこの材木業界から消え去ったと読むのか、それとも材木業界全体がこの世の中から必要とされていない証拠の一つとを感じるのか、様々な事が考えられ本当に材木業界がエンドユーザーのお客様から必要とされているのか等々の事柄を真剣に考える事が求められている様に思えてならないのです。

菱川と言う業者の何が『紙面に書いてある過去の不良債権が重しになりそれが直接の倒産の背景だと思えますが』真実は誰も解からないと思えます。

と言うのは、菱川さんが決して放漫経営ではなかったと思えます。

化粧合板まで手がけられ他のツキ板

業者より一歩も二歩もエンドユーザーに浸透していた仕事を手がけられていました。現に服部商店の取引して頂いているお客様も何社か菱川さんから化粧合板を買っていたのを聞いています。

ツキ板と言う商品はこれから未来も必要です。しかし現在の日本のツキ板の単板の厚みは薄すぎます。0.15ミル～0.25ミル位が主体だと聞いています。欧米は0.5ミル以上の厚い単板が主流だと聞いています。

もしこの単板の厚みに本当の倒産理由が有るとすれば、皆様はこの事実をどう解釈されるでしょう。単板と言う商品は厚みが薄ければ薄いほどより良質原木が必要なのです。単板が厚ければ少し原木の材質が落ちてでも使えるのですが、日本の建材メーカーとツキ板業者の関係は完全に大手建材メーカーに牛耳られて元請けと下請けの関係になり購入単価を厳しくされ完全に買い手市場になっているのが小生の考える倒産理由だと思えます。

大阪のツキ板業界のトップランナーであった事は事実です。個人的な思いは東日本大震災の復興需要が本格化する前に名門業者が無くなった事が凄く大阪にダメージになると思えます。今月号のトップの記事に**八方塞がりの仕入先マーケット北海道編**と書きましたが、上記の様な倒産と言う優勝劣敗によってマーケットの需給関係が保たれるのが現在の材木業界だと思えます。

思えば菱川さんの仕入れ部長の宮本さんと、今年の3月の旭川の銘木市の帰りに一台の車でご一緒したのが最後の会話でした。

(6) 2012年9月26日(水) レンゴーレポート

【建材関連】

ツキ板・銘木合板製造

菱川 自己破産申請へ

負債総額 5億3,900万円内外

当社(大阪府八尾市太田新町8-161 資本金5,400万円 菱川義親社長 従業員22名)は、9月21日付で事務所に貼り紙を掲示し、事後を釜田佳孝弁護士(大阪市中央区)に一任して自己破産申請の準備に入った。

負債は現在集計中ながら、平成23年9月期決算ベースで金融債務3億9,900万円内外を含み、5億3,900万円内外。

当社は昭和39年11月創業のツキ板製造業者で、49年5月実弟経営の菱川商店を合併し、(株)菱川に法人改組。大阪府下を中心に関東・信越・東海・中国等のメーカーや販売業者に広く販路を形成し、ツキ板を主力にウッドシートや銘木合板の製造を手掛け、好調期の平成9年9月期には12億2,800万円内外の年商をあげていた。

しかし、近年は住宅市況や家具業界の長期低迷で売上がジリ貧傾向を辿り、22年9月期の年商は3億1,978万円まで落ち込み、利益も僅少に留まっていた。

この間、20年12月には増資により財務基盤の強化を図ったほか、漸次人員削減を進め、22年4月には大阪営業所を本社に統合するなど減量経営に努めていたが、今年1月末に取引先の鶴信成(大川市 既報第6375号)と(株)ツキ板丸和(新潟市 既報第6377号)が相次いで決済難に陥り、2社で約2,500万円の不良債権が発生して資金繰りは急速に悪化。中小企業倒産防止共済からの資金調達で当面の資金補填は出来たものの、得意先の喪失による減収や不良債権の償却負担が重いうえ、対外信用の収縮もあって厳しい経営が続いていた。

不利になるのは全員が同じ条件ですが

優良材が少なくなるのは材木屋全員に等しく公平です。又品質劣化も全員に等しく公平です。売れ行きも皆に公平だと思います。しかし一つだけ公平と言う文字に全く関係の無い事柄が有ります。その文字は勇気の二文字です。

材木の売れ行きが良くない時それは全員に対して売れ行きが悪いのです。と言う事は何処が底なのか解からないのです。例えば1,000円の物が950円に値下がりしそれを安いと思って買うと900円になっていたことです。こう言う現象が長い年月続きました。得意先の為に在庫してきた商品が、値下がりしているのです。ライバルの材木屋が安い価格で売りに来るのです。当然得意先は安いので購入します。これは止められません。当然の現象です。こう言う現象をバブル崩壊以降約20年間続きました。辛い20年でした。そしてようやく服部商店の在庫機能を理解して頂ける様になりました。

最近有る材木屋の紹介でシュリサクラの板が金額で20万円販売出来ましたが、買って頂いた材木屋さんは全く知らない方では有りましたが、紹介してくれた材木屋の一言で『服部さん所で無かったら、多分大阪には無いのと違うか』来社され購入して頂きました。紹介して頂いた材木屋さんに心から感謝します。

木材価格がここに来て値上がり傾向に有りますが、過去は長い値下がりと言うトンネルを通過してきました。在庫を持つより回転を重視した営業をしていた業者の方が得をしてきたのです。しかしその営業方針ではこれから全ての得意先様の便利をはかる事は出来ないと思います。

現在のような閉塞感の有る状況では得意先の方々もある程度の在庫は持っていただけでも、何時出るか解からない在庫はもてないのは当たり前だと思います。しかし注文が来た材を服部商店が持っている事を知ってくれていれば容易に注文は取れると思います。

それが服部商店の多くの得意先に対する公平なサービスだと思っています。

しかし何度も言いますが、材料を集めるのに凄く気を使っています。寝られないこともしばしばです。本当に勇気が必要だと感じています。

いよいよ南洋材も仕入れ競争か



末口が二股になっている



元の木口は良い

3枚の写真は9月に買い付けたアガチス原木です。
良い原木ではないのは誰でも解かると思います。
しかし少し良いと取り合いになっている感じです。

今回約300立方のアガチス原木が愛知県に入荷しましたが、10本程度しかない優良材原木は取り合いになっていました。

小生の推測ですが僅か10本の優良材原木に10人以上の業者が群がっているのは容易に想像できました、そこで多少のリスクを冒してもお客様に多くのご注文を頂いている以上アガチス原木を買い付ける事が小生に求められていました。

結論を申しますとこの原木の歩留まりは悪かったです。しかし中身は凄く良い商品が多く取れました。お客様に喜んで頂ける材質です。



次回11月中旬にアガチス原木が入荷する予定ですが、多分次回も今回以上取り合いになるかも知れませんが、確かな原木を見る目を凝らし最高の努力を致します。

北海道見学旅行の御知らせ

2012年12月20日に北海道旭川にて第361回北海道産広葉樹銘木市が開催されます。この市かもしくは2013年1月の362回が今年のメインの市になると思います。

この市の見学を希望される方が有れば広葉樹の森林の本当の事を実感して頂ける数少ないチャンスになると思います。

申し訳ないですが旅費は全て参加される方のご負担になりますが、少し前に予約すれば1泊2日で予算は航空運賃とホテル代合わせて4万円前後で貴重な経験が出来ると思います。小生のこの出張の日程を下記に書きます。

12月17日 大阪～北海道 大阪 8時30分発 新千歳空港 10時30分頃到着

11時頃の列車で新千歳空港～札幌経由～旭川到着 昼2時前後 ホテルクレセント

12月18日 1日目下見 夕方までに北海道旭川のホテルに入って下さい。

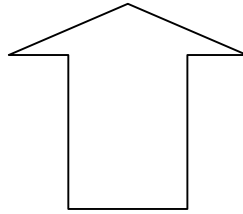
12月19日 2日目下見 朝から昼位までご案内します。昼すぎに移動して頂きます。

12月20日 入札当日は材木関係者のみ参加ですので、入札会場の見学はご遠慮頂きたいと思います。

12月21日 小生は大阪に帰ります。

* 来年1月以降の北海道旭川にて開催される広葉樹銘木市の日程は次回の服部新聞でご案内させて頂きます。

FAX 072-422-8577



北海道広葉樹見学ツアーのご案内

1、北海道の広葉樹原木に凄く興味が有る。

はい

いいえ

2、北海道ツアーに参加してみたい。

はい

いいえ

3、はいとお答えを頂いた方に具体的なスケジュールを御知らせしますので下記にご記入の上ご連絡下さい。

御会社名	
参加者名	
ご住所	
FAX 番号	
連絡先電話	
携帯電話番号	

(株)服部商店

〒596-0011

大阪府岸和田市木材町 16-1

TEL 072-438-0173・0511

服部雅章