



謹賀新年 2014年

もっと多くの木材プランに服部商店を
知ってもらえるように頑張ります。高野

新しい機械も入り新規一転頑張ります。熊代

入社15年、まだまだ頑張ります。栢原

昨年以上に無垢材普及に頑張ります

今年も大きなケガの無り年にしたいです。

二人目の孫が生まれました

今以上に仕事頑張ります。小西

他では入手できない商品も沢山あり、

今年もアイテムを増やします。幸々期待!!

南方裕之

広葉樹原料の 2014 年度の予想

昨年 12 月 13 日に北海道旭川にて開催された第 371 回北海道産銘木市売の当日は大盛況で有りました。出品数量 4,501 本、1,613.428M3 の内容で販売率は 97.8%でした。元落ちは僅か 2.2%でした。

しかし 12 月の最盛期の市にしては、全体の原木の品質は過去に見られない品質の悪化した原木が全体の 70%以上だったと思います。小生も昨年まででしたら、入札に参加する札数は少なくとも 100 口は下回る事は有りませんでした。今回は 38 口しか札を入れる原木が有りませんでした。

下見の 1 日目、全体を 1 回見て回りますが、その時点で市の内容は大体解ります。恐ろしく原料の品質低下が進んでいると感じました。特に原木の径が一段と細くなっているのを感じました。下見の 1 回目の札数は 20 物件しか有りませんでした。しかしこの様な事『品質低下の状況は益々進む事はあっても品質の向上は絶対有り得ない事が解っている』はよく考えて見ると極当たり前のことなので、気を取り直して二日目の下見に臨みました。そして 18 口の物件を追加しました。

小生の落札結果はキハダ 1 本・イチイ 2 本・ナラ 2 本・シナ 6 本・ホオ 2 本・タモ 1 本でした。落札内容は最初の下見の価格から最低 10%~20%上げての落札内容です。

下見の最中はお客様の為に少しでも安く提供する為に原木の価値『原木の姿・形・径級等の情報』を確かめ、競合ライバルの有無も確かめ慎重に事を進めて入札に参加しましたが、それが逆に消極的な入札になってしまったかなと反省しています。もう少し自分を信じて積極的に入札に参加すれば良かったのではと思っています。

大切なお客様からご注文を頂いていたサクラ・シュリサクラ・カツラは全て他社の業者に負けました。下見価格から 20%近く値を上げて入札に参加しましたが、少しの差で負けました。申し訳有りません。1 月・2 月の市で頑張ります。

ところで 2014 年度の広葉樹原木の受給バランスは、全体としては多分右肩上がりの状況『良材は限りなく高く、品質の落ちる材もそれにつられて価値以上に高く』で推移すると思いますが、特に一塊の原木だけは超高値で推移すると思います。タモ材の場合色が白く、縞が少なく、巾も広い、長さも長い所謂超優良材は取り合いになると思います。しかし色はムラムラ、縞も入り、巾も広くない、長さも短い材までも今年より値段が上がった価格帯で推移すると思います。

と言う事は、バンドルで商売がされている取引は凄く要注意だと言えらると思います。1 バンドルが 100 枚梱包の場合、製材工場サイドは幾らか品質の落ちる材を梱包に必ず入れます。原木全体が値上がりしているのですから、仕方がないことですが、そのあたりが綱引き状況になると思います。



NO1623 タモ 長さ 4 メーター径 56 センチ



NO1633 タモ 長さ 4 メーター径 44 センチ

上記の 2 枚の写真は今回出品材のタモ原木です。左の写真の原木は他社（宮内庁関係の仕事を手掛けている京都に本社がある有名な内装施工業者です。）に負けました。右の写真の原木は落札しました。この 2 本の原木の価格差はなんと 4 倍有ります。

この価格差を実感出来るのは、我々木材業者でないと解らないと思いますが、小生はこの様な極端な状況でも、ある意味、慎重に冷静に行動して入札に参加して来ました。それが服部商店の強みだと思います。

勉強会の予定

2014年3月15日に第13回服部商店勉強会と第7回木材展示即売会を催します。今回の勉強会はロシア産タモ原木を予定しています。又展示即売会は消費税が上がる前ですので、お越し頂けるよう心からお願いします。今回は特にお値打ち商品をお値打ち価格にてご奉仕しようと思っています。

服部商店の勉強会の第1回を平成19年2月3日に開催してから7年目になります。この間タモ・スプルース・ウオールナット・チーク・ナラ・セン・マカバ・チェリー等色んな樹種の製材を見て頂きました。

来て頂ける方の職業も多種多様に増えています。建築士からエンドユーザーまでいらっしゃいます。このことは服部商店の会社ビジョン『開かれたオープンな材木屋を目指そう』が決して間違っていなかった証拠だと心から小生は喜んでいます。

今回第一回目の勉強会と同じタモ原木にしようと思った理由は、十二支の干支では有りませんが、1回りして来たから初心に戻って原点から木を見る事の大切さを今以上に小生の心に植え付ける必要が有ると感じたからです。

タモと言う木は榎と書きます。木辺に佛（佛ホトケ）と書いてタモと呼びます。人は人からしか生まれません。言うなればタモと言う原木は人ではないかと小生は思います。タモほど原点から勉強会を見直す適材の木はないと第13回目の原木に相応しいと考えました。



四枚の写真は昨年3月16日に開催した第12回目です。

第一二回はブラックウオールナット原木の製材を見て頂きました。

2014 年度の目標

一昨年（2012年）の政権交代以降少しずつ日本経済はよくなっていると思いますが、しかし大きな問題を抱えているように思います。バブル崩壊以降デフレ経済が20年以上続いてきましたが、その間に労働力『出来るだけ固定経費を抑える事。結果として外注先を泣かせる発注をしてきた為（2011年）に、現場で活躍する腕の有る職人さんの養成が出来る単価で仕事を発注が出来なかった事が、現在の人手不足の根幹だと思っています。又熟練工が非常に少ない事で現場でのミスが多く発生し途中で仕事が遅れる事もしばしば起きているし、現場での事故発生率が以前より多くなっていると聞いています。この現象は建築現場に限らず全職種に及んでいると思います。しかしこの待った無しの状況を改善する努力を今初めても10年先になります。そこまで小生の55歳の年齢から見て待てない切羽詰まった状況です。』に関する考え方が間違った方向に進んだように小生は考えています。

一昨年くらい前までは、民間の設備投資は長引くデフレの為に大きな投資より効率重視の投資に余りに傾斜したため、建築に掛ける金額は相当抑えてきました。その為に公共事業は民間の設備投資より少し予算を出すような対策を打っていましたが、最近の民間工事の単価は公共事業に比べて大幅に値上がりしていると聞いています。その為に公共事業の入札状況は単価が安くて不落が続出しているとマスコミ報道で聞いています。と言う事は人手不足が蔓延しているのではないかと思います。又東日本大震災の復興事業も人手不足の為に大幅に遅れているとお付き合いしている建築士さん・工務店さんからも聞いています。又昨年9月8日に東京オリンピック招致が決まった事も人手不足に拍車を掛けていると思います。と言う事は我々業者がとるべき道は一つしかないと断言しても良いのではと思います。

その道とは、単純に一言で言うと設備投資だろうと思います。人手不足は蔓延している。工事資材も高騰している。要求される納期も短くなっている。そして本物志向は浸透している。この様々の要素をクリアして、エンドユーザーの満足して頂く為の何か一工夫が必要です。

その為に昨年の春過ぎから準備をして来ました。第一段階は人工乾燥機械の導入でした。材に優しい乾燥方法を取り入れた乾燥機械でしかも熱利用に廃材を燃料にしています。乾燥の仕上がりも得意先からも高い評判を頂いています。人工乾燥機械のお蔭で材の回転が良くなりました。1年半から2年掛っていた乾燥時間は8か月から10か月に短縮できました。結果として新しい設備投資が出来る原資の資金に少しゆとりが出来ました。

そして年末に全自動四面削り機械（モルダー）とワイド・サンダーを導入しました。自家工場の敷地内に設備が有る事は、一元的に見れば、短納期・少量のご注文にも対応出来ることですが、小生の行いたい新しい事業は新しい商品開発です。

新しい商品とは例を挙げれば、無垢材の天井板です。この無垢天井板は小生の娘の部屋で実際に施工しました。冷暖房の燃料費の節約になりましたし、何より呼吸のしやすい部屋になりました。

又以前取り組んでいたフローリング事業も再度挑戦します。6年ほど前服部商店の新しい事業としてフローリングも手掛けましたが、すごく中途半端に終わりました。高級品のフローリングを作りましたが、今思えば凄く中途半端な商品だったと思っています。今回は違います。本当の本物志向の数量限定の超高級フローリングです。原木から生産した服部商店しか出来ない性能と見栄えを兼ね添えた商品です。

額縁・巾木・廻り縁等の内装材も積極的に取り組んでいきます。あくまで消費者目線で施工業者のお助けが出来る服部商店を目指していきます。

機械はあくまで道具です。新しいお客様との新しい機会を作る道具であって道具が全てを解決してくれません。

弊社の機械を上手く利用させて下さい。その為には多くのお引き合いを頂ける事を切に願っています。

