

消費税増税

今回の消費税増税は国会議員の定数削減が盛り込まれることを前提に決まったと記憶しているのですが、しかし実行されそうにないのは残念ですが、服部新聞はその論評するつもりは有りません。それより3%の増税の切実な負担の事を書きます。

小生は今回の消費税増税の対策として今年度最低限必要な消耗品『梱包用品・封筒・コピー用紙等』を全部で約100万円を1月～3月に買い揃えました。以前の5%なら105万円です。4月以降では108万円になります。金額が100円～1000円位の少額の購入金額では3円～80円の僅かな負担増ですが、それが積み重なって100万円にもなれば3万円の負担の増加になります。凄く大きく感じるのは小生だけでしょうか。

皆様はどうお感じになっていますか。

小生は木材業者です。木材を販売するのが仕事です。購入して頂く為にあらかじめ原木なり製材品を先に購入して豊富な在庫をご用意することが日常の仕事ではありますが、3%の負担増には凄く懸念材料が有ります。それは結果として十二分なキャッシュフローがとれていなければ、商いが先で止まる結果になるように思えるからです。弊社の台所内容をご説明しますとナラ・タモ・ウオールナット・アガチス・チーク・スプルース等の商品は原木から製材して作っています。1年先の商品を今からご用意しているのです。仕入れ先の支払いの条件は全て服部商店の岸和田本社に入荷してから1週間以内のキャッシュの支払いいかもしくは前金です。乾燥期間を加えますと早くて1年長ければ1年半の期間が必要なのです。と言う事はその分消費税負担がキャッシュフロー悪化の原因に繋がるのです。そうかと言って仕入金額を小さくは出来ません。それは以下の理由です。

良い材木は決して向こうから売りに来ません。売れない材木だから売りに来るのです。この原則は昔から続いています。それが一層顕著になってきているのです。

例えばチークの原木を例に出せば昨年からミャンマー政府の原木輸出制限処置の為に原木価格は急騰しています。現地から1コンテナ『10本～12本』分木材商社が輸入しても特選原木は多くて3本～5本程度です。その中で今の売れ行きから見たら1本しか買えない状況でも先の事『チーク材が先に値段が下がる要素は非常に少ない』を考えると最低2本位は最低買わざるを得ない状況なのです。その時の買い付け金額は優に150万円を超します。今までの5%の消費税なら75000円ですが8%の消費税では120000円になります。45000円の負担増になります。その分が大幅なキャッシュフローの悪化に結びつくのです。

国の財政が悪いことは十二分に承知してはいますが、ある程度の歳出が決まっていて、それに合わせて歳入を合わせるための増税は少しは理解できますが、しかし消費税10%時代になったら今の歳入ならこれくらいの行政サービスしか出来ませんとはっきり国民に理解しやすい言葉で物申す政治家が出てきて欲しいとは思いますが。

小生は断言しませんが消費税10%になればもっと苦しいやりくりになると思います。良い材木屋とは、何ででしょうかとエンドユーザーの立場から考えると豊富な在庫が適正な価格で購入出来るお店がそれに該当すると思います。その目標に向かって会社に内部の改革を進めてはいますが、限界は有ると思います。

それが仕入れ先の問題です。全ての材料が入手困難になってきているのです。仕入れ先にも精一杯努力をしていますが、おのずと限界が有ります。先ほどのミャンマー政府のチーク原木の輸出制限処置の事ではありませんがこう言った輸出制限処置は増える事は有っても減る事は有りません。と言う事は何時売れるか解らない商品でも最低限在庫を持っていなければならないのですが、その最低限の具体的数値が解らないのです。

販売データで何がどれだけ売れているかの過去の事は解りますが、将来何が売れるか予測は簡単では有りません。小生はライバルの材木屋の在庫状況等を把握して、材木の値打ち・相場等を考え仕入れをしています。仮に営業サイドから今月は動いていませんと連絡が有っても、お値打ち原木と出会った時、消費税5%時代なら躊躇せず仕入すると思いますが、8%～10%に上がった時こんな事が出来るのかと心配になっています。

皆様はどう考えているのですか。是非教えて下さい。

我が家の周辺の劇的变化は何を及ぼす

小生は大阪市住之江区西住之江に住んでいます。今でも多くの地主さんがいらっしゃる地域ですが、街並みが大きく様変わりしてきています。

と言っても全然わからないと思いますので写真を交えてご説明します。右の写真が地元の地主さんの住まいです。見事に街並みにマッチしています。隣の家との間隔も十二分に有り小生の思う本来日本人の有るべき住宅だと思います。



左の写真を見てください。土地が空いていますが、最近小さな家を取り壊されました。その取り壊された家の形が隣の家の壁に映っているのは解ると思います。取り壊された住宅は元々長屋住宅の残りの1戸でした。隣の住宅と極端に隣接して火災の危険が大変危惧される状況でした。



右の写真はこれから取り壊される3階建てのアパートです。この物件は裏に住まわれている方がアパートと住宅を一緒に大阪市内の不動産屋に売られました。表と裏が抜けているので良い立地条件では有りますが、この不動産屋は手前の家にも交渉に言っているとの噂です。もし手前の土地も手に入ったら20階建てのマンション開発が出来るそうです。



左の写真はビルと境に残された長屋の1戸です。右のブルーシートも地元の地主さんの長屋ですが凄く危険な住まいで有る事は、建築の素人の小生でも解ります。



右の写真は角地の長屋住宅です。今でも4戸共住まわれています。街並みに有った素晴らしい昔の長屋住宅です。

小生は建築士ではないので家の内容(耐震性)は全く解りませんが、長屋住宅全体で初めに強度設計されており結果としてそれが切られて1戸ずつになっても強度が保たれるとは到底考えにくいと思います。

国は規制緩和こそ新しい産業を生み出す物だと言っていますが、都市計画に関しては規制を増やしていく事こそこれからの住宅政策ではないかと小生は思います。

人口減少社会が来ていると言う事は将来土地が余る事を意味しています。と言う事はその対策『増え続ける空き家対策は複数の手段を講じないと解決できません。』は土地の供給を減らす事も一つの手段では有りませんか。例えばこの地区は100平米以下の土地の開発を認めないとか高さ制限を30メートルから20メートルにする。等々幾



らでも考える事は有ると思いますし講じる手段もまだまだ多く有ると思います。

ところで老人が増えています、減らす手段がない以上20階建て以上のマンションが本当に必要なのでしょうか。南海大地震が来たとき確実にエレベーターは止まります。階段しか降りる手段がありません。そんなリスクは考える必要はないのでしょうか。

右の写真は大手銀行の社員寮です。面積は約700坪有ります。5月の末には取り壊されます。

何が次に立つのか知りませんが、公的資金を受けた銀行は持っていた資産を販売するのは構いませんが公的資金、税金を投入してもらったのですから、町作りにも何らかの貢献をして頂かないと社会的責任を果たした事にはならないと思います。



洪水とシェールオイルの影響が木材価格高騰の理由です

このタイトルの記事でどう言う訳で木材価格が高騰するのか不思議に思いませんか。正直最初は小生も思いましたが、材木屋の先輩連中から中身を聞きました。なるほどと思いました。

アメリカは昨年夏～秋にかけて洪水がアメリカ東部地域を襲いました。田畑は大きな被害を受けました。被害者は一体誰でしょう。

日本なら田畑の被害が木材供給に影響は出ませんが、アメリカは違います。アメリカ東部地域の林産物を供給する業者は実は農家です。日本人が今こぞって使われるブラックウォールナット材も多くは農家所有の林産物です。その農家が洪水の被害を受けたのです。

彼らはまず先に直すのは田畑です。アメリカ政府も農家に膨大な予算をつけ復興に取り組んでいます。アメリカ人の胃袋を満たす為に農産物の方が大事なのは誰でも解りますが、それが結果として林産物に影響が出たのです。

林産物は田畑の奥に有ります。手前の田畑の復旧がままならないのに、広葉樹の伐採などは大幅に遅れるのは当たり前です。又リーマンショックの後、木材関係業者(製材業者だけでなく木こり・運送屋等幅広い関係者)の数も大巾に減ったと聞いています。

以上の状況のもと、今までに経験した事がないアメリカ国内の大きな変化が林産物に大きな影響をもたらしたのです。それがシェールオイルです。

アメリカもアラスカの油田から大量の石油が出ますが、10年くらい前のタンカーの事故で多大な油の流失で多くの自然に悪影響を及ぼしました。その反省からアラスカの油田の大胆な開発にストップがかかったのです。それがうまく時代が有ったと言うのか、新しい方法の石油開発がアメリカ本土で開発されたのです。それがシェールオイルです。テレビ等のマスコミ報道で日本もシェールガスをアメリカから大量に購入する権利を得たとかの記事を見た方が大半だと思いますが、その主な労働者は木材関係業者からの転籍組なのです。

30%~50%賃金が高くてもシェールオイル・ガス開発の為にどうしても労働力が必要だと言う事です。

又アメリカ人は合理的に考えます。立木は置いとけば少しずつ大きくなります。価格が上がれば伐採量を減らしてもより多くの所得を得られます。日本人の為、世界中の人の為に何としても伐採量を元に戻す努力など絶対しない人間性です。

しかしアメリカ広葉樹抜きではやっていけない日本の広葉樹マーケットでは、この先打つ手は無いと言うのが正直本音です。ロシア材高騰もこういう事象も絡んでいます。

ご紹介させて下さい。

服部新聞を書いてもうすぐ100号になりますが、こんな記事を取り上げて欲しいと言うご要望を皆様にお聞きしましたが、今一つインパクトがなかったので熟慮した結果、小生の頭の中でまとまりましたので、皆様にお願ひする事を今月号の最後の記事に致します。

服部新聞を読んで頂いている方の層は、建築士さん・工務店さん・家具メーカーさん・木工メーカーさん・デザイナーさん・材木屋さん・エンドユーザーの消費者の皆様と本当に幅広い方達です。

特に最近エンドユーザーの消費者の皆様が増えています。その方達は将来建築士さんの言葉で言うクライアントになる可能性のある方達です。その方達の為の宣伝と言うかコマーシャルをして頂きたいと思ひます。

ところで本当の木の良さを伝える為の色んな事を実行していますが、小生一人だけでは絶対に無理です。そうかと言って以前建築士さん2名・工務店さん1名・デザイナーさん1名・大手家具メーカーさん1名・小生1名合計6名でLLPと言う形態の組織を作り行動しましたが、行き詰まり結果として失敗しました。

しかし大手プレハブメーカー・ホームセンター等の大規模な事業者達から失ったマーケットを取り戻す事を全く放棄していたら、日本の木の文化は寺社仏閣以外無くなってしまふかもしれません。

そういう危機感を皆様も心の奥底にお持ちになっていると思ひます。小生はその危機感を共有し、新しい方向性を皆様と共に考える事が出来たなら新しい展開が可能になるのではなかろうかと思ひました。

会社名・代表者名・ご職業・ご住所・お電話番号・FAX番号・メールアドレスを明記の上自分の会社のキャッチフレーズ(200文字以内)を盛り込んだご案内を頂き、服部新聞の読者に紹介できたなら素晴らしい事が出来るのではないかと思ひます。

以下に服部商店を例に書きます。

会社名：(株)服部商店 住所：大阪府岸和田市木材町16-1 メール：info@hattoriwood.co.jp
代表者：服部雅章 TEL：072-438-0173
職業：無垢材の販売 FAX：072-422-8577

お客様の先のお客様は自分のお客様であり、お客様に満足して頂く為に妥協しない物作りを日夜目指す。売れる物より消費者から欲しがられる物を作るのが服部商店の使命で有ります。必要な方に必要な形で提供していくのが仕事であり服部商店は、あらゆるお客様の多種多様な要望を聞き、適切にアドバイスをするのも我々木材のプロの責任であると考えています。

別紙に書いて送って頂ければ大変うれしく思ひます。レイアウト等も別紙(A-3)を参考にしてください。多くの方のご紹介を是非させて下さい。

