

## 服部新聞第100号御礼

服部新聞を手がけて8年になります。ようやく100号まで到達しました。始めた頃のことを思うとよくここまでたどり着けたと思います。服部新聞の当初の目的は服部雅章自身が商売の閉塞状況に陥った状況から何とか脱出する方法は無いのかと言う思いから始めました。そして何号か経過した頃かは解りませんが、少し心の変化が生じたと思います。その心の変化とは一般消費者は木材に関心は薄く有るのだが、それが購買と言う行動に結びつかないのは、どうしてかと言う疑問にたどり着いたのです。その疑問を解消するのは、専門用語の本でも無いしインターネットに載った情報でも無いのだろうと何となく思ったのです。それは多分生きた情報を全面的に開放することによって新たな状況が生まれてくるに違いないと考えるようになったからです。木材の真実を身近に知って頂いたら、きっと『何か』を皆様を感じ取ってくれて、そして木を生活にもっと取り入れて頂けるのでないかと思う様になりました。それが、結果的に小生が思った以上に『少しは木材の真実を知って頂き、本当は木自身の存在は身近な存在である方が良い天然資源である。』購読者全ての方に木の事が以前より身近な存在になったのではないかと思います。

毎月服部新聞を書くことはエネルギーが必要です。文学に全く才能の無い小生には特に膨大なエネルギーが必要です。そのエネルギー源は毎月多いか少ないかは別にしてある程度の必要な量が継続的に来る方が望ましいと思います。しかし小生の勝手な思いに合せて出してくれるエネルギー源なんか存在するはずは有りません。服部新聞を読んで頂いている方は今月号が、エネルギー不足の紙面だなどか、今月は充実している号だとかは多分理解されていると思いますが、そう簡単に毎月同じ様な、皆様に読んで頂ける紙面に仕上げる事は簡単では有りませんが皆様に興味を持っていただく紙面にする心掛けが大事で有って、結果的にその号が面白い・面白くない・全く興味の無い記事で有る等々の評価は服部新聞のポリシー『木材の裏話を含めて真実をオープンにする事が本当に木材を必要としているユーザーに正しい情報を提供するに違いないと言う考え方。』に何ら制約を与えない事だと思っています。

木材業界の全員は、年を追う事に木材資源を取り巻く環境が徐々に悪化する事は解っています。生育に数百年の年月の掛る木材資源が人間の勝手にならないこと位は解っています。しかし当該本人はその時代だけは何とかならないかと言う邪心をもっています。そんな勝手な思いが、ずーっと続いてきたのだと小生は思います。小生もそうだと思います。間違いなく絶対にそうです。

しかし木材資源の劇的な供給バランスの変化があるからこそ、服部商店はエンドユーザーの皆様に『本当に人が必要としている住まいの環境に優しい木を正しく求められている方法で、正しく求められている価格で、正しく求められている形で大手プレハブメーカー及び大手ホームセンターが出来ない形で効率的に』お届けする方法を考え実行する事こそプロの材木屋の最も大事な仕事だと考えて実行しています。

昨年から今年に掛けて導入した設備『人工乾燥機・モルダー・サンダー・軸傾斜横切機械・焼却炉』投資も上記の環境変化に対応する為の一つの方法だと思っています。是非皆様がこの機械を上手く利用して頂きたいと思っています。確かにこれだけの設備投資は資金繰りを相当悪化させましたが、もしこの設備が無かったらと思えるこれからの10年にしたいと思っています。とは言うものかなりしんどいのですが、何とかやりくりをしています。

設備投資をしながら良い木材を上手く集めるのは並大抵の仕事では有りませんが、この仕事は社長として極当たり前の仕事だと考えていますが。ただ、ストレスも相当溜まってきます。正直爆発しそうです。小生のストレス解消の手段が唯一の趣味のダイビングです。潜って魚達と会話をしたり、海中の景色に見とれながら泳いだり友人と海中で会話をしたりして鋭気を取り戻しています。7月～10月は時間が有る限り楽しみたいと思っています。

服部新聞の記念イベントとして購読者の皆様に広告を出して下さいと言う小生の要望に多くの方が応募して頂いた事に感謝を申し上げます。誠にありがとうございます。又多数のお言葉も頂いてい

ます。おめでとう 100 号と。とても嬉しく思っています。これからも 101 号、102 号と書きますが新聞の内容がこれからも充実した書面にしたいと思っています。そこで皆様方のご意見も賜りたいと思っています。別紙にアンケートを用意していますので何なりとお書き頂いてご連絡頂きたいと心から願います。今後も宜しくご指導ご鞭撻をお願いいたします。

## 服部語録なるものを以下に書きます。

### 1、景色を買うな。

北海道等の現地に原木を買い付けに行きますがその時原木を見てきているのですが、しかしその原木のバックに映っている景色を同時に実は購入しているのです。出張経費の事も考える必要も有りますが、具体的に言えば迷うような木との出会いならば仕入れを見送るのが正しい選択で有る事は、日ごろ感じています。特に製材時に木の出来が自分が思ったより悪かった時は景色込みで仕入れをしたのだと反省しています。

### 2、木は女性である。惚れないと買えないが惚れ過ぎると損をする。

原木との出会いは材木を仕事としている限り極当たり前のことですが、しかしとっても美しい木と出会うとむしろに欲しくなるのですが、その出会いが大事なのです。しかし、それは間違っていることも多くあるのです。具体的に言うと姿形の良い二番玉の原木と姿形の少し悪い元木が 2 本並んでいました。アマチュアは姿形の良い二番玉を選びます。それが失敗です。二番玉と見える材が本当は三番玉かも知れません。元木を選ぶのが正しいのですが、その罠『原木を買うとき姿形の良い二番玉より姿形の悪い元木の方が、中身が良いと言う基本の事を忘れてしまう事。』に私も陥って損をするのです。

### 3、商いと儲けるに非ず、損をしないのが商いである。

この言葉も原木の買い方とよく似ていますし、共通した点が多い言葉です。原木を買い付ける時、小生も普段から『この原木はここが欠点だと思う。しかしこの欠点が出るかどうかは勝負です。』この言葉を使います。亡き祖父から商いは勝負ではない、原木も買うとき絶対に勝負してはならない。勝負では無く確率を限りなく引き上げるように努力することこそ大事であって、普段から自分で製材する時に色んな情報(木の中身の情報)が有るし入ってくる。その情報を上手く自分の血液なり骨に出来たとき、プロの材木屋になれるのです。又、以下の言葉も亡き父が小生に教えてくれました。

もしライバルの材木屋に出かける機会が有った時、上記の木の情報(木によって欠点の出方が違う)を他社の事で覚えられれば最高ではないか。授業料を払わず木を覚えることこそ損をしない商いの方法で有る。

### 4、素人は木に頼るべし。

この言葉は自分の得意先から自分が扱っていない材のご注文を頂いた時の方法を言っています。自分のマージンは確かに商いだから無報酬では出来ないが、しかし儲け第一主義で動くと必ず失敗する。儲けよりお客様本位で木を見て木に頼って注文をこなしたほうが良い。そうすればお客様にも信頼されるし新しい木を覚える第一段階に繋がる。

### 5、材木屋はユーザーの医者になれ。

エンドユーザーを含むあらゆる得意先のご要望が聞ける知識・知恵を身に付ける事は当たり前の仕事ですが、もし直ぐに返事の出来ない質問が有れば、答えられるプレーンを持つことも大事な事であります。従って自分の扱い樹種以外の樹種に対してもその樹種に精通する友人を持つことも大事な仕事であります。

### 6、誰も喜ばず誰も儲からない商いはするな。

この言葉はマーじゃんゲームで解り易く説明します。4 人マーじゃんを雀荘でしました。仕入先がA社、自分がB社、得意先がC社、最後のユーザーがD社とします。4 人とも儲けの無いマーじゃんをした場合がこのケースに該当するのです。もし誰か一人でも儲けが有れば必ずこの商いは展開します。そして上手いこと回転すればお互いがウイン・ウインの関係になり正常な商いになるのです。

### 7、100 本の木を集めるのに回数が多い方が良い。

この言葉も重みが有ります。1 回に 10 本の原木を集めます。10 回で 100 本です。他方 100 本を 1 回で集めても 100 本です。全く数字的には同じ事ですし、1 回に 100 本集めた方が経費も掛からず安く上がる様に見えますが本当は違うのです。

小生はプロの材木屋です。しかしプロの仕事が全て 100 点と言う事は木材資源では絶対に有りません。天然素材の木は天然資源の石油等とは全く違うのです。100 本それぞれの性格が違う素材が木なので有ってそれを他の資源と同じように集めるのはバクチなのです。

確かに 10 回も買い付けに出かけるのはストレスが多く掛かる様に見えますが、その方がお客様にお届けする商品の品質維持に繋がるのです。

## 8、売りに来ない材を扱っています。実は売りに来る材は品質の落ちる売れない材なのです。

小生が取引をしている全ての仕入先は大きな売り上げをしている方々です。その仕入先の支払い条件は全て厳しいです。当たり前です。売れる一流の商品を扱っているの有って売れない商品を扱っている仕入先は1社も有りません。それだから支払い条件は厳しいです。オーダー引き換えと言う先も有ります。

仕入先に条件変更をお願いする事は容易いことです。オーダー引き換えの代わりに小生の個人財産を担保に入れば簡単に条件変更をしてくれますが、そんな事をする位ならオーダー引き換えの方がどれだけ双方の負担が少ないでしょうか。仕入先の担当者は一人のサラリーマンです。サラリーマンなので会社から、100%の与信枠を取れるのかを判定されます。それが厳しい取引条件なのです。小生は支払い条件がどれだけ厳しくとも売れる材料を分けて頂ける仕入先が本当に有りがたい存在なのです。

## 9、10%高く買っても10%安く売れる仕組みが有るのか。

取引している先は非常に厳しい仕入先ばかりです。又価格的に絶対に安くしてくれません。小生の仕入れ先で小生より小さな販売先に売っている先は多分有りません。以上の条件なら商いは上手く行かない様に見えますが、それが違うのです。仮に10%位高く購入しても決して高く付かない仕組みが実は服部商店には有ります。

- 1、製材方法が他社と全く違う。木に優しい方法を取っている為木の変形が少ない。
  - 2、保管方法が違う。品傷みが少ない工場及び倉庫が有る。
  - 3、データーを常時取っている。全てのロットのデーターが有る。従って反省が直ぐ出来る。
- 1~3の3項目を書きましたが他に他社に負けない仕組みは有りますが、それは秘密です。

## 服部商店の木材専門用語(非常に難しい言葉ですが大事な仕事内容です。)

### 1、ワレより本木重視

この言葉は主に広葉樹原木を製材するときに使う言葉です。一般に広葉樹原木を製材する場合ワレを重要視しますが、服部商店は木の曲がり(本木・ほんき)を重要視します。その方が品傷みの少ない商品が出来るのです。

### 2、末のワレに合わす

北米産針葉樹のスプルース原木を製材する秘訣です。スプルース原木は柾目に製材します。柾目に製材する場合原木をまず二つに割ります。その割る時原木の元のワレに合わすのか、末のワレに合わすのか、どちらかの選択になります。その場合普通はワレの大きい方に合わすのですが、服部商店はワレの大きさよりワレの向きを重要視します。それが末のワレに合わすのです。そうすることで良い製材品が生まれて来ます。

### 3、木味の良い木はキズ替わる

木に味が有ります。味は色です。木の本当の色は決まっているのです。しかしそれを変化させる物が有ります。それが欠点(節・変色等々)です。欠点の有っても色が最高の原木ならその欠点が浅い事の証明なのです。木味の良い、見た目の美しい木でしかも元木が最高の木ですが、その木は最高の品質ですが価格も最高です。1本2本が必要だけならその最高の原木を追求すれば済みますが、商いの本数が多ければそれは無理です。その時大事なのが欠点は有るが最高の木味をしていれば買いなのです。

### 4、天の木を買え

原木が 100 本有るとします。100 本の中で一番良い木の事を天木(てんき)と言います。一番良い木は高いです。しかし、高いと言う事は中身が良いことです。その木を買える商売こそ損をしない事に繋がるのです。天の木を買える商いをすることこそ、ライバルに力の差を見せる方法でも有ります。

### 5、身の有る木を買え

痩せている木も有れば太っている木も有ります。歩留まりを考えると太っている木の方が断然得なのです。それを見抜くのが服部商店のやり方です。

## 6、 姿形の良い木よりも中身の良い木を探せ

中身の良い外観の悪い木は昔多くありました。しかし最近はめっきり減りました。具体的に言えば外観の美しい二番木より姿形の悪い元木を買えと言うことです。

## 7、 製材方法は安全策を取れ

製材するとはその原木の持っている長所を引き出す事ですが、欠点を小さい範囲に納める事も仕事です。その時に絶対に守らないといけない事が有ります。それが安全策を取ることなのです。安全策を取らない木取りは正確に申しますと木取りとは言いません。ただ単に鋸を通して製材しているだけなのです。

## 8、 古い木は買ってはならぬ。

良い木とか悪い木と言いますが、それは大前提が一つ有ります。木が新しいのか古いのかです。伐採から短い時間しか経過していない木でないと駄目です、余りに多くの時間が経過している木は古い木です。古い木は駄目です。古い木は品傷みしています。

## 9、 芯目の荒い木は駄目。

芯目の細かい木は木取りの時予期しない欠点を生じても色んな策が取れます。その理由は芯目の細かい木は総じて欠点が狭い範囲に固まっています。固まっている事はその木の欠点を上手く外せばその木の最大限長所を引き出せる事に繋がるのです。

## 10、 木は産地が一番。

北海道産広葉樹のカツラ材を例にします。同樹種は日高山脈の西側と東側に優良材があります。一番良い産地は西側の新冠～浦河地区です。二番目が東側の広尾地区です。この二地域の木は見た目以上に中身が良いことを小生は経験しています。

見た目は良いのですが品質的に落ちる産地が有ります。それが北見地区のカツラです。特に足寄～陸別の地域は日高の木より見た目は凄く良いのですが、案外中身が良くないのです。節も予測より多く出るし、色も乾燥しても全く良くなりません。産地と言うキーワードは大切です。

## 11、 木取りとは間違いを正すことです。

木取りとは、買い付けした原木の出来が思ったより良くない場合に行う作業です。小生は原木を見る目は誰にも負けない自信は有りますが、そうかと言って 100 発 100 中では決して有りません。そうかと言って品質の落ちる製品を作る訳には行きません。その時、木取りを行うのです。具体的に言えば価値歩留まりを上げるのか、それとも回転の速い材を取るのかの選択です。この作業が製材時の基本の作業です。木取りの上手い下手で商品の品質が大きく変わります。

## 12、 軽い木が良い木です。

良い木は軽く悪い木は重い傾向に有ります。この傾向は全ての樹種に共通です。アフリカ材等の硬い樹種は凄く重いです。水に沈む木も多く有りますが、その中でも良い木は多少軽いです。

1～12項目を書きました、小生の会社の知的財産にも繋がりますが、この記事を読んで頂いて材木に興味の有る方が一人でも多く業界に飛び込んで頂けるなら、それが日ごろお世話になっている木に対しての感謝になると思いいここに整理して書かせて頂きました。

## 心って

心って見えるようで見えないですね。小生の最近の実話を書きます。小生の取り引き先の木工所が昨年 9 月末で廃業しました。その取り引き先にモルダーが有りました。そのモルダーは約 20 年使われた中古品です。新品の価格は当時モルダー単体で 1500 万位です。その中古モルダーを昨年8月～10月にかけて買いたいと思って動いていました。最終的に中古機械を主に扱っている業者様(A社とします)の見積もりを見てこのモルダーの購入を見送りました。そしてこのモルダーよりコンパクトな小型の新品モルダーを他社(B社とします)から購入しました。

小生はこの中古モルダーの斡旋をお願いしていました A社さんに申しわけないと思いい40万弱の中古の軸傾斜横切り機械を購入しました。A社は主な扱い品は中古品ですが、新品も扱っています。

新品モルダーも購入したのは名古屋市で2年に1回の木工機械展が昨年秋に有りました。ちょうど消費税増税が

決まるタイミングと同時でした。この時直ぐに新品モルダ―を購入しようとは考えていませんでした。しかし当日ドイツ製のモルダ―が在庫で一台だけ有りました。そして交渉すると今日決めてくれれば5%安くすると言う話なので、B社からの購入ですが直ぐ決めました。以上が全体の話です。

最終的にA社から購入しなかった理由をなくなりそうな記憶をたどりながら以下に書かせて頂きます。

- 1、B社の方がA社よりアフターサービスが良いと思えた。
- 2、展示会に案内して欲しいと依頼したのがB社でした。
- 3、A社の担当は社長、B社はサラリーマン。サラリーマンの対応の方が実直に感じられた。
- 4、A社の社長とは凄く深い知合いで有ったので逆に交渉しづらかったと思います。

1~4以外の他の理由はまだ有ったと思いますが結論を言えば大きな買い物はB社で購入しました。しかしA社から購入金額がゼロだったのが良かったのか悪かったのかの判定はまだ出来ていません。

しかし小生は他人がどう見ようがこう考える人間です。小生の思いは『幾らかでもお世話になれば、取引金額がゼロと言うのは忍びない。見積りを出して頂いたA社さんに申しわけないので最低限の注文だけはさせていただきます。』伝わったのかなと思います。

そうかと言って木と違い機械は継続性が有るが木ほどの心がナーバスになるほどの継続性は少ない。又新品機械と中古機械は全く違う物だと言うのはモルダ―の前年購入した乾燥機械で解っていたので、交渉しやすい取引先を最終的に選びました。本業の木材の仕入先との心の関係は機械の購入とは全く違います。もっと木材の方は気を配っています。担当者との関係を蜜にする為の心配りなんか凄く気を使っているのですが、先方が全然理解してくれていない事もしばしば有ります。最終的にその仕入先とは深く心は繋がりません。仕方有りません。こちらにも大きな期待はしていません。将来的にも深い関係の仕入先に繋がらないでしょう。

しかし大きな商いでなくても凄く心配りしてくれる仕入先も有ります。その心配りと申しましようかそれを大事にして頂ける仕入先を大事にしたいと思っています。全ての仕入先はグローバルな競争の中で、現地で買い付けて日本国内で販売しています。最近多くの木材を必要としている中国等の発展途上国との競争には苦労していると聞いています。激しい仕入れ競争を少しでも緩和する方法は買い付けてきた材が潤沢に販売されていくこと以外にないのです。そうかと言って仕入先との微妙な駆け引きも当然あります。それが真の良い仕入先との関係だと考えています。

仕入先に一番気を使うのが、お話を断る時です。値段の交渉は商いをする事の前提で双方が歩み寄ることです。最終的に纏まります。しかしこちらの資金繰りの悪化、売れ行きが今ひとつ良くない等の時お話『良い木が入ってくるのだが是非見にこないか』は凄く困惑することもあります。売れ行きが悪くても入ってくる材の品質が普段と全く違う高品質の時も有るのです。その時にお断りをするのも本当に勇気がいる作業です。以上の様な話を社員にはたまに話をします。こちらの思いがこちらの意図と反して伝わるのが世間である。従って何時も真心をこめて仕事に励めば、何年か先にでも先方は絶対に理解してくれる。そう思って仕事をするこそ、真のプロの材木屋であると。

## 服部雅章は木に対して負けず嫌いです。

服部雅章と言う人間のライバルは亡き父親でした。父親も息子がライバルと言う思いが多少は有ったと思います。現在自分のお手本とするライバルの材木屋も有りますが、最大のライバルは木自身です。木材資源は絶対に仕入状況が悪化することは有っても好転することの無い天然資源です。つまり木は変化しないのです。こちらが変化しなければ必ずマーケットから見放されるのが木材資源なのです。扱い品目の変更。製材方法の変更。仕入先の変更。等々は極当たり前のことです。しかし全ての樹種のバックに人間模様が有るのです。

昭和3年祖父が独立したとき扱い品目はホオ材でした。そして原木を販売する原木屋に変化し、そこで大きな貸し倒れにあい家具屋の材料を扱う業者に変化しました。又碁・将棋盤に出会いカツラの服部と言われました。6~7年くらい前から急速にカツラ原木の資源の枯渇に直面し扱い品目を広葉樹無垢材全般に変更しました。

小生は亡き父親と一緒に北海道に出かけていましたので広葉樹全体の森の事は服部商店に入社した今から30年前くらいに前からの変化は感じてはいましたが、この30年間でこれだけの劇的変化が有りました。これから10年後どんな形での対応で生き残れるのでしょうか。そこを考えると心配になりますが、それを考えるより木を買いにくくな

る現象は材木屋に対して全く平等ですし共通しているので、こちら側の対応一つで何とかできるようにしたいと思っています。あくまでライバルは木その物です。

## 過去に取り引きをした多くの北海道の広葉樹製材工場

小生の覚えている過去に取り引きをした北海道の製材工場を書きます。現在残っている工場は極わずかになっています。

- ・日高地区— 賀集産業・日高林産・北海物産・賀集林産工業・川田木材工業・北厚林業・節婦木材・谷崎木材・山田木材産業・岡崎製材・振内佐藤木材
- ・道央地区— 白老林木材・野幌林産・中村木工場・松原産業芦別工場・松原産業栗山工場・夕張滝之上
- ・旭川周辺— 三津橋産業・石原木材・蛭名林業・北日本木材・昭和木材・山田木材工業・山岡木材・村上木材
- ・帯広周辺— 赤石製材工場・新得木材・木下産業・北田製材・堀田木材・村瀬木材・村井産業・大澤木材
- ・北見地区— 井上産業・玉川木材・麻生木材

以上で36社ありますが広葉樹専門製材工場は全盛期100工場有ると聞いていましたので、全体の3分の1と取り引きをした事になります。勿論昔のメイン仕入先は賀集産業グループでした。現在賀集産業は広葉樹製材工場から前面撤退をしています。現在の社長とは良好な関係ですが、少し残念です。

小生の会社は現在北海道の仕入先でメインと言う先は1社も有りません。仕入れのメインは旭川林産協同組合と言う年11回銘木市を開催する市だけです。北海道に残っている広葉樹専門製材工場は現在10社もないと思います。内地で広葉樹をメインで扱っている材木屋でその残った10工場と取り引きが多く無いのは服部商店くらいだと思います。過去に亡き祖父亡き父親が作ってきた仕入先と同じような仕入先を新たに作りたかった事もありましたし、行動しましたが、無理でした。



### 株式会社 服部商店

無垢材の販売 <http://www.hattoriwood.jp>  
代表者 服部雅章  
〒596-0011 大阪府岸和田市木材町16-1  
Tel-072-438-0173 Fax-072-422-8577 info@hattoriwood.co.jp

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材木のプロの責任であると考えています。

### 江口木材 株式会社

木材卸売業  
広島営業所 〒729-0141 広島県尾道市高須町4777番地10  
本社 〒454-0003 名古屋市中区川松重町3-10  
Tel-0848-38-1935 Fax-0848-38-2095

現在、日本の木材需要環境は必要とされる時に必要とされる品質の材を必要とされる数量を供給する事が非常に難しい状況にあります。江口木材㈱は木材需要を予測して世界中から仕入れお客様への安定供給の為に在庫を持ち、ニーズに合わせた販売に心がけています。常にチャレンジ精神を忘れずにお客様へ「いいもの提案」を心掛けています。

### 有限会社 星野木芸

木工業 (組子細工) 製作販売  
代表者 星野雅信  
〒322-0072 栃木県鹿沼市玉田町145  
Tel-0289-64-3245 Fax-0289-64-9501

星野木芸は木の町かめまの建具屋です。  
組子製造元(組子細工)投網 曳網 干綱 三ッ組手  
特殊デザイン、見積り発注ありましたら、宜しくお願いします。

### 甘楽木工房

家具製作 <http://kanra-workshop.com/>  
代表者 西川 浩  
〒370-2201 群馬県甘楽郡甘楽町上野 489  
Tel-0274-74-2020 Fax-0274-74-2020 info@kanra-workshop.com

ムク材の家具はそう簡単に壊れるものではなく、長く幾世代にも渡って使い続けることができます。ただ、買った時は気に入ったデザインでも時を経ると古臭い感じになってしまう事は良くあります。まず、デザインに飽きてしまうのです。シンプルで完成度の高いデザインとは何かを追求しています。建築家の方々と仕事をする事が多いので、建物と家具とのマッチングも大切だと考えています。



# 祝 服部新聞 100号記念 つなげよう！無垢材の輪！コマージュメッセージ

掲載順位は先着順となります。

## 大塚製材

無垢材の販売  
代表者 大塚勇一  
〒518-0838 三重県伊賀市上野茅町2722-4  
Tel-0595-21-0597 Fax-0595-24-2861

私共の製材は天然乾燥を主に販売して大正12年創業ここ80年余り続けて参った訳で国産材を主に地産地消を目的に針葉樹 広葉樹を全般に精進してきた訳で、私で三代目になって50年近く学んできました。昔は山の伐採から初めて製材する訳で、建物構造造作全般、趣味の方も彫刻、仏像、建具の事など、多種多様に関わって来ました。どんな事でも御役に立ちたいと思っています。

## 株式会社 松村設計

一級建築士事務所 建築設計監理  
代表者 松村和吉  
〒583-0857 大阪府羽曳野市菅田6丁目4-16  
Tel-072-952-0439 Fax-072-952-0454 matumurasekkei@nifty.com

自然素材を生かした重心のある家  
簡素であって品格のある家 を提案します。

## 祥設計室 一級建築士事務所

住宅・共同住宅・ビルなどの設計・管理・CMR  
代表者 笹下祥幸 (ささかよしゆき) (しょうせつけいしつ)  
〒558-0013 大阪府住吉区我孫子東2-1-20-201  
Tel-06-6699-6257 Fax-06-6699-9423  
show-sekkei@pro.email.ne.jp

分離発注 + 高気密高断熱 + スケルトンインフィル=オープンシステム・新住協・SE構法認定工務店 究極のわがまま住宅をかなえます。基本は『快適で資産になる建物造りをお手伝い』です。建材・住宅設備(キッチン・バスなど)無垢材などでもできるだけ中間業者をとばして手配しますので、コストパフォーマンスは抜群です。リフォームにもお得に対応します。

## 青砥建築設計事務所

建築設計管理(主に住宅) <http://www.h4.dion.ne.jp/~aoto/>  
代表者 青砥聖逸 (あおとしよしいつ)  
〒545-0021 大阪府阿倍野区阪南南5-8-21  
Tel-06-6627-7877 Fax-06-6627-7885 aoto@h4.dion.ne.jp

家は買うものではなく、建築家と一緒に作るものだと考えています。便利さだけを求めるのではなく、工夫ひとつで豊かな暮らしが実現します。間取り等、デザインを通して、住まい方や暮らし方を問うてみませんか？建材も作り手側の都合でなく、住まう側の素材感で選ぶのが大切です。無垢材は住まい方と素材の、基本的な価値観を示します。経年変化の美しさを楽しみたいものです。

## 株式会社 ブリコラージュ

木製家具・建具製作施工 <http://bricolage-factory.com/>  
代表者 城森昂志  
〒551-0021 大阪府大阪市大正区南島加島2-11-17  
Tel-06-6551-2170 Fax-06-6552-3285  
toiawase@bricolage-factory.com/

オーダー家具・建具を製作し始め、創業から60年余りが経ちました。無垢材の加工技術も若手へと受け継がれており、ひと手間を惜しまぬ精神を大切にしています。お客様の御要望を具体化した生活の問題解決を図る、それが我々に与えられた役割と考え日々モノづくりに励んでいます。モダンデザインと木の文化を融合し、生活の中に豊かな情景を提供し続けて参ります。

## やすだけんちくじむしよ

建築の企画・設計・管理 <http://n-yasuda.com/>  
代表者 安田憲明 green-network@n-yasuda.com  
〒300-3572 茨城県八千代町菅谷 1185-14  
Tel-0296-48-3835 Fax-050-1303-3161

木構造建築に特化した運営を行っています。近代において木造の建築は規模の小さい住宅に主に採用されるものであって災害時の制面から規模の大きい建築についてはNGとされてきました。しかし近年木という素材について改めて評価がし直されて来て建築基準の法律も見直され始めています。当事務所でも15年以上、木の研究建築に携わった経験から更に木の建築の良さを広めるべく建築を通して社会貢献できる様活動して参ります。

## 有限会社 西島木工所

建具製造・木工品製造・販売 <http://nishijimawood.i-ra.jp/>  
代表者 西島則雄  
〒413-0103 静岡県熱海市船代477-1  
Tel-0557-68-1826 Fax-0557-67-1705 info@west-i.net

当社は近年の住宅発注環境の変化を受け、建具製造依存に危機感があり10数年前から木工品の製造に注力してきました。そして時代のニーズに合わせデザイナーと協働で、棺の無垢板を使ったカッチェングボードを製造販売しております。一般消費者に「一級品の木材です」ではアピール力が足りません。「一級品の木材に高いデザイン性を持たせ職人が仕上げました」まで必要です。これもまた時代の流れかもしれません現場に合わせた形で木の良さをアピールする事も、私たち木を扱う者の務めだと感じます。

## 一級建築士事務所 福田設計室

建築設計監理  
代表者 福田善夫  
〒666-0115 兵庫県川西市向陽台3-8-77  
Tel-072-793-5308 Fax-072-793-5308 fukuda-ao@nifty.com

事務所開設いらい建築設計監理一筋に35年になります。「環境と人間生活の調和」をモットーに日々研鑽につとめております。この間クラリアントに恵まれ主に住宅を多く手掛ける他、各種用途の建築を創作しております。

## 株式会社 ユニ総合計画

こだわりの不動産.com <http://kodawari-fudousan.com/>  
代表者 秋山秀樹  
〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町7-7  
Tel-03-5695-1466 Fax-03-5695-6220 info@uni21.co.jp

中古のマンションや戸建て住宅を購入してリノベーションして住むこぼれる「住まいづくり」をお手伝いします。物件探しプランニング、自然素材の建材、憧れのインテリア、あなたの夢を形にします。特徴は3つ。◆女性デザイナーが物件探しから工事、お引越しまでサポート。◆一級建築士による建築診断を行う事ができます。◆物件探しの時から、リノベーションのイメージをCGで見る事ができ、インテリアを想像できます。

## 庄司洋建築設計事務所

建築設計 <http://hifumiyo.com/>  
代表者 庄司 洋  
〒662-0856 兵庫県西宮市城ヶ畑町7-7  
Tel-0798-37-3500 Fax-050-3424-4605 p.kar@hifumiyo.com

住まいは、見るものではなく暮らすもの。家は見るものではなく過ごすもの。家具や道具は、見るものではなく使われるもの。木は見事なものではなく触れるもの。  
事務所にある鉢植えのトネリコは30センチほどのコケ玉でしたが今は見上げるほどになりました。事務所のテーブルは貴い物の板でしたが、いつも使っている所は丸みを帯びて今は艶やかです。大切なものは見るものではなく育まれたものです。

## T. G. B. 木造住宅研究所

住宅の設計・施工 家具の設計・製作 <http://www.tgb-mok.jp/>  
代表者 谷村一行  
〒594-0086 大阪府富田林市津々山台4丁目1-11  
Tel・Fax-0721-21-3083 tgb@iris.eonet.ne.jp

『住まいの真、善、美を追求する』を理念に日々、仕事に取り組みしております。その中で素材の追求としては、決して扱い易くはありませんが、無垢の木材に魅力と可能性を感じ、今までも熱心に取り組みできました。私と同じように、無垢の木の何とも云えない味わいに心地よさを感じられている方と一緒にこれからも、こだわりの家づくり、家具づくりを楽しんでいきたいと思っております。

## 加藤哲也建築設計事務所

建築設計・監理 <http://www003.upp.so-net.ne.jp/t-kato/>  
代表者 加藤哲也  
〒234-0054 神奈川県横浜市港南区港南台7-17-12  
Tel-045-932-1940 Fax-045-932-1896  
katotetu@tc5.so-net.ne.jp

触覚・嗅覚・視覚・聴覚・味覚を人間の五感と呼ぶならば、触れあい感(温湿感)・距離感(長さ)・ひろがり感(面積)ふくらみ感(ボリューム)・味わい感(経年変化)を家の五感と呼んでみる。人もいきもの、家もいきもの、そう思い、そう感じながら、設計をしております。

## こま設計堂

建築設計監理・相談(主に住宅) <http://www.pap-pro.com/koma/>  
代表者 橋本 頼幸  
〒558-0004 大阪市住吉区長居東4-13-20 メゾンよしの204  
Tel-06-7892-3055 Fax-06-6696-0602 hashim@pap-pro.com

こま設計堂は、依頼者と共に勉強し、依頼者と共に考えます。家づくりは決して簡単な作業ではありません。設計者のみならず、工務店、大工、家具屋、材木屋などの家づくりに関わる人たちは、皆真面目です。だからこそ、依頼者にも勉強してもらいたいのですし、覚えてもらいたいのです。そんな家づくりをしています。

## INA 建築工房

設計 <http://inakentikukoubou.com/>  
代表者 稲谷和久  
〒558-0022 大阪府大阪市住吉区杉本2-11-9  
Tel・Fax-06-6606-6640 ina@kirono.ocn.ne.jp

住まいにはそれぞれの個性があつていいと思います。生活感が違うようにあなただけの住まいを一層に造りませんが、最初から住まいの形が出来上がっている人は少ないはずで、漠然とした中から多彩な可能性を探りだし、形にしていきたいです。住まいは家族みんなが集い、安らぎと心地よいのが一番、暮らしの中に光や風など自然の恵みを取り入れた人に優しい味わいのある住まい造りを提案させていただきます。

## 有限会社 ウッドクラフト

家具製造・販売 wood-c5558@ceres.ocn.ne.jp  
〒996-0001 山形県新庄市十日町字中山5523-1  
代表者 大林 久夫  
Tel-0233-23-5558 Fax-0233-23-5564

弊社は平成4年の創業以来、一貫しオーダー家具の製造販売を主な業種としており、公共物の造作家具及び一般住宅の家具を手掛けております。一般住宅の家具につきましては、お客様の快適な住環境を実現する為、職員が一丸となり研鑽に努めているところでござります。 お客様第一主義を社是に時代のニーズにあつた家具作りを未来の世代につなげていくことこそが私達の役と考えております。

## 有限会社 アートワークス

オーダー家具製作 <http://aw-kobe.co.jp/>  
代表者 大段奈保子  
〒651-0065 神戸市中央区訓練通5-1 JR高架45号  
Tel-078-230-6006 Fax-078-242-7166 info@aw-kobe.co.jp

弊社は天然木、無添加の塗料などを使用したオーダー家具をおつくりしております。お客様は床育、養護施設などの公共施設の場からエンドユーザー様まで。お客様の生活に寄り添った家具のご提案をさせていただきます。お待ちしております。

## graf

家具の製造・販売・デザイン <http://www.graf-d3.com/>  
代表者 服部滋樹  
graf studio 〒530-0005大阪府大阪市北区中之島4-1-9  
Tel-06-6459-2100 Fax-06-6459-3232  
graf labo 〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島4-1-9  
Tel-06-6867-3252 Fax-06-6867-3251 labo@graf-d3.com

家具の製造・販売、グラフィックデザイン、スペースデザイン、プロダクトデザイン、アートから食、イベントの企画運営に至るまで暮らしにまつわる様々な要素をものづくりにから考え実践するクリエイティブユニット。

## QULE 川西

家具工房 <http://www.muku-kagu-qule.com/>  
代表者 川西正児  
〒583-0845 大阪府羽曳野市広瀬276  
Tel・Fax-072-956-0245 sizen\_no\_bi@zeus.eonet.ne.jp

大阪府羽曳野市で無垢材にこだわり、オーダーメイドの木製家具を製作しています。お客様のご希望の樹種・サイズ・仕様等で、長く使っていただけ家具作りをしています。その他に、木製家具のご相談も分ける範囲でお答えしています。ご興味のある方は、一度ご連絡ください。

<http://www.hattoriwood.jp/>

