

広葉樹銘木市・旭川第378回

9月19日北海道旭川にて第378回北海道産広葉樹銘木市が開催されました。出品内容は北海道の製材工場の原料が殆どでした。内地に持って来ても採算が取れる材の割合は5%以下であったと思います。

ところで我々広葉樹を扱う業界で一番話題になっている話はロシア材の扱いです。ロシア産ナラ・タモがワシントン条約に該当したと言う話は冒頭の理事長の挨拶の中にも有りました。

ワシントン条約の話は次のページに書きますのでページ1は今回の市の内容を中心に書きます。

今回の市は話題のロシア材の出品数量はゼロでした。10月・11月と市が毎月開催されるので来月以降出品されると思います。

今回の市の最大の特徴はロット椋が凄く多く品質的にも全く良くない市でした。



この時期にしては凄く珍しいイチイの特選原木です。



上記の写真は市が始まる時の理事長の挨拶を写しました。左の写真はロット椋です。

今回特質する話題は有りませんが、小生は今回大事なお客様の為にイチイを2本買い付けた事くらいかなと思います。



小生が落札した北海道産クルミ原木



ワシントン条約付属書 3

我々広葉樹を扱う業者にとって主力樹種のロシア産ナラ・タモがワシントン条約付属書3に指定されましたが、ワシントン条約に該当したからもう日本に輸入されないと言う事は有りませんが、それでもこれから起こってくる問題点を整理したいと思います。

下記は <http://www.trafficj.org/aboutcities/summary.html> から抜粋させて頂きました。

「ワシントン条約付属書」－取引が規制される野生生物のリスト

ワシントン条約では、国際取引の規制の対象となる動植物は付属書とよばれるリストに掲載されます。「付属書」は、絶滅のおそれの度合いに応じて、規制内容の異なる「付属書 I」「付属書 II」「付属書 III」の3つに分かれています。

約 5,000 種の動物と約 29,000 種の植物が付属書に掲載され、規制されています。

また付属書に載っている生き物については、生きていた状態での取引だけでなく、その肉や皮や骨などの部分やそこから作られたバッグなどの製品の取引も制限されることになっています。

	掲載基準	主な掲載種	規制の内容
付属書 I	今すでに絶滅する危険性がある生き物	ジャイアントパンダ、トラ、ゴリラ、オランウータン、シロナガスクジラ、タンチョウ、ウミガメ科の全種など約 1 0 0 0 種の動植物。	商業のための輸出入は禁止される。学術的な研究のための輸出入などは、輸出国と輸入国の政府が発行する許可書が必要となる。
付属書 II	国同士の取り引きを制限しないと、将来、絶滅の危険性が高くなるおそれがある生き物	タテガミオオカミ、カバ、ウミイグアナ、トモエガモ、ケープペンギン、野生のサボテン科の全種、野生のラン科の全種など、約 3 4, 0 0 0 種の動植物（ただしサボテン科とラン科の植物は付属書 I のものもある）。	輸出入には、輸出国の政府が発行する許可書が必要となる。
付属書 III	その生き物が生息する国が、自国の生き物を守るために、国際的な協力を求めている生き物	ボツワナのアドルフ、カナダのセイウチ、南アフリカのミダノアワビ、ボリビアのオオバマホガニーなど約 300 種の動植物。	輸出入する場合には、輸出国の政府が発行する許可書が必要となる。

天然林の産物であるロシア産タモ・ナラが今までワシントン条約に指定されてこなかった事自体が本来間違っていることで有って今回指定されたことで、大将来発生することが予想される大きなマイナス面『全面的な輸入禁止処置』は少ないと小生は考えています。

そうかと言って将来発生しそうな問題点を下記に書きます。

- 1、盗伐が厳しく取り締まられるが、簡単に無くならないと思います。
- 2、ロシア政府発表の生産数量と日本・中国等の輸入国の輸入数量が合致しない可能性が大きい。
- 3、全体の伐採量の制限が設けられることは、特撰原木の減少及び価格上昇に結びつく。
- 4、中国国内で作られる住宅建材・家具の扱いはどうなるのか。
- 5、ロシア材から他の産地の材に大幅にシフトするか。
- 6、日本国内のロシア材原木は盗伐ではないのか。
- 7、今まで以上に日本国内の住宅に無垢材は使われなくなる可能性は。
- 8、ロシア材の制限処置が他の産地の広葉樹の価格上昇にむすびつくのか。
- 9、ワシントン条約は荷受け作業の作業賃の高騰に結びつくのか。

10、 服部商店の材は違法伐採でない証明は出来るのか。

1～10まで現時点で小生が想定できる事例を書きましたが、ここから整理します。

- 1、 ロシアの森林を伐採しているのは一説に北朝鮮人が多いと聞きましたが、1本、1本管理した伐採が出来るとは考えにくい。従って日本に輸入される正規ライセンスの有る材も多少は違法伐採の原木が混じる可能性は否定できない。伐採の作業中にこの木は支障木だから切れないと言われても切らなかつたら前に進めない現場が有れば、支障木は切らざるを得ない。日本国内でも有る話です。
- 2、 日本国は民主主義でしかも法治国家ですが、中国はそうでは有りません。ライセンスのコピーが多く出回る可能性が大です。
- 3、 立木は素晴らしい森林でも100本伐採して一番上の等級材が10本、二番目が10本、3番目が10本それ以下が70本。この数字の割合は多分大まかには合っていると思いますが、全体の伐採数量が減少すると当然特撰原木は少なくなります。当然特に上級材は値上がりします。
- 4、 この項目の判断が一番難しいと言わざるを得ません。中国国内でどれが正規ルートのライセンスの有る材でどれが無い材を使っているのか見分けることは工場内で作られる家具等には事実上不可能と言わざるを得ません。
- 5、 もうこの制限処置の動きが始まる前からロシア材から他の産地の材にシフトする動きは始まっています。特にアメリカ材に樹種変更する大手家具メーカーが多くなると思います。
- 6、 日本国内で輸入される原木は多少のグレーゾーンの材が入る可能性は有りますが、100%正規ルートのライセンスの有る材しか流通しません。
- 7、 日本の住宅を建てる環境は凄く難しい環境です。特に大工さんを必要とする現場は人手不足です。テーブル・カウンター等のある程度大きさの有る部材のナラ・タモ材は多少値段が上がっても使えるチャンスは大きく減らないでしょうが、枠・巾木等の大工さんの技が必要な所は木質建材以外の工業化された石油系建材に大きく変わる可能性は有ると思います。
- 8、 ロシア産広葉樹材は世界中の20%近くを占めていると言われていています。広葉樹全樹種に価格上昇圧力が大きく掛ると思います。
- 9、 ワシントン条約に該当したあらゆる物は日本国内の法律で水揚げ出来る港湾及び空港は決まっています。当然価格上昇の要因になります。
- 10、 服部商店のロシア産ナラ・タモ製材品はほぼ100%自家工場製材製品です。正規ルートのライセンスの有る材しか製材していませんし、FIPC（木材表示推進協議会）にこの会が発足した時から入会しています。勿論トレーサビリティは有ります。従って安心して使っていただける厳選した商品のみを扱っています。

ワシントン条約に該当したロシア産タモ・ナラ原木です。今年の2月の旭川の銘木市に出品された原木です。



何の為に生きる。

小生は小さいけれど会社を経営しています。当然社員がいるので金儲けをしなければ社員の生活を賄えるお給料を払えないわけですが、それだけが仕事では全くつまらない事では有りませんか。

何のために金儲けをするのか。その方法は間違っていないのか。一体誰が判断するのでしょうか。こんな事を考える小生は、他人からどう見えているのでしょうか。

自分では正々堂々生きてきましたが、それはどんな風に見えているのか。

お金が無かったら人間性は悪くなります。そうかと言ってお金で買えない物はたくさん世の中には存在します。

木材業者として本当にマーケットの信頼を得ているのか、そうではないのか。消費者目線と言葉で簡単に言うが真の消費者目線とは何か。その正しい消費者目線で見られても値打ちの有る服部商店に脱皮し成長できたのか。

商売だけが男の誇りか。

服部商店の大みそかは9月30日です。1年間精一杯やりきったと自分自身は思いますが、本当にやりきったのか。もっと違う方法なり道は無かったのか。そんな事を考えてしまいます。

小生の父親が残してくれた財産の上で胡坐をかいた商いをしているだけではないか。父親が残してくれた財産をもっと上手く利用するには何をすべきか。

凄く色んな事を考えこんでしまいます。

当然来期の数値目標は有ります。しかしその目標を達成する為の真の敵は自分自身ではないかと思っています。数値目標を達成するためには幾つかの条件が有ると思います。

- 1、売れ筋商品を扱っているのか。
- 2、ライバルの業者より高品質でコスト的にも高くない在庫を持っている。

この2項目は当たり前のことですが、これくらいでは、博打をしているに他ならないし全く足りない事が有ると思います。

売れ筋商品は流行です。しかしこの流行をいち早く察知しても、即手を打つことは木材では無理です。仕入れ先・乾燥・売れ筋サイズ等々色々なファクターが有り簡単にその流行にマッチした商品を提供するのは簡単では有りません。

従って多品種少量主義を前面に押し立てながら、いち早く流行が解れば即、行動出来る仕組みを作るくらいしか方法は無かろうとこの2年間設備増強を図ってきました。

課題をひとつ、ひとつクリアしてもまだまだ多くの新しい課題が浮上してきます。来期以降の最大のポイントは恐らく生産性の向上だと小生は想像しています。

超高齢化社会・少子化社会が現在の日本の最大の問題です。それは全ての仕事により高い生産性が求められていると思います。それに対応するためのあらゆる方法を考える事こそが真の消費者目線で見られても臆しない服部になれるのではないかと思います。

こんな事を言うのは簡単。しかしどういった方法でやり遂げるのか。その為にはどれだけのコストが掛るのか。それに対応する為の資金の融通をしたからと言って、本当に報われるのか。疑問と言いましょるか凄く迷うんです。

確かに商いとは儲けるに非ず、損をしない事が一番である。この家訓は服部のテーゼでは有りますが、どうやって損をしない方法を見つけるのか、仮に見つかったとしても全面的にその損をしない方法が正しいのか、こんな事やってみなければ絶対に解らない事だと小生は思います。

当たり前のこと『材木の仕事は目利きと仕訳の作業である。を実行しつつ、何が服部商店の問題点か、何がこれから先の課題か、等々を考え』を実行し出現してくる課題をひとつひとつ解決したら最後に結論に到達するのでは無いかと考える様に心がけています。