

日めくりから感じました。

小生の朝はまず日めくりを捲る事から始まります。毎日出張以外で家にいるときは、必ず小生が捲ります。それが日課ですがこんな話聞いても仕方がないと思われる方がいらっしゃるかと思いますが、今年は何の感情の有る日がありました。

日めくりは毎日捲る物です。1日の早朝に捲るのですが、1年に1回だけ特別の日が存在します。それが1月1日です。

古い日めくりを捨てて新しい日めくりを捲るのですが、何の理由か解りませんが、今年は正月早々から変な感じでした。それは言葉では非常に表現しにくいです。

それは焦燥感に似た様な感じですが、何に対する焦燥感なのかと自分で自分に問うても全く解りません。それは加齢のせいかもしれませんが、何なのか全く正体が解りませんでした。

古い日めくりを手で取って、新しい日めくりの1ページ目を捲り古い日めくりをゴミ箱に入れるときその正体を少し感じました。

服部新聞の1月号を書いています書いている時はもう1年がスタートしています。普段どおりの日常生活が始まっています。その時はもう日めくりの事は忘れていていると思いますので、このページだけは仕事が始まる1月3日の朝会社に来て書きました。

1年間の始まりに、新しい希望が持てる年になって欲しいと言う事は、誰でも思いますが。1年間、精一杯頑張ったと自分では思いますが、そうかと言って結果が出るとは絶対に言い切れません。

確かに結果を考えずに、1日を大事に精一杯頑張れば必ず結果は着いてくると、従業員に口酸っぱく日頃言っていますが、正直本当に精一杯したのかどうかは、自分では判断出来ません。

何故なら、亡き父は精一杯打ち込んだとき、血の小便が出たと小生に、口酸っぱく言っていました。又その姿を見て来たから小生の脳裏に鮮明な記憶として残っています。本当に凄いなったと思います。

現在その凄さを知っているのは、母親以外誰もいないと思いますが、母親とはこんな話は全く致しません。

小生は亡き父親と違い血の滲む小便をした事は有りませんし、そんな事をするだけの気力も知力も能力も体力も有りません。もし血の出る小便が出たら、多分仕事どころでないと思います。そんなひ弱いのが自分だと思っています。

ところで今年の3月22日は亡き父の13回忌法要の日程ですが、法要を営む自分で言うのも恥ずかしいですが、20年社長をさせて頂いても亡き父親を乗り越える事が出来なかったと言う事だったと思います。この心の揺れ方が日めくりを交換する1月1日の早朝の心の揺れ方でした。



2014 年最終市大雪でも超高値・旭川林産

昨年の 12 月 24 日に北海道旭川にて開催された第 381 回広葉樹銘木市は、小生の長年のキャリアを持ってしても非常に困惑した市の展開でした。何故困惑したのか下記に整理して書きます。



大雪が原木の上に積もっている状況です。



原木の上の雪を竹ほうきで掃いた状況です。

- 1、当初は 12 月 19 日開催の日程でしたが、爆弾低気圧の影響で延期されました。こんなことは 30 年間に 1 回くらいしかない、珍しい事です。
- 2、市の下見時間は 2 日間ですが、特に初日の 12 月 22 日は大雪の為に原木の良し悪しの判断が出来ない最悪のコンディションでした。
- 3、大雪の中での大量出品は過去にも有りましたが、品質低下が著しい最近の状況では初めての経験です。
- 4、全ての原木の上に雪が 20 センチ～30 センチ近く覆っていました。
- 5、展示会場が 3 か所に分かれていて、一番遠い会場は車で 30 分もかかる超辺ぴな所に展示会場を設立したのも初めての経験でした。
- 6、必死で雪をほうきで掃いても雪はやまず実質原木全体の 30%～40%位しか見えていません。又払い落とした雪が原木と原木の隙間に入り、原木の下半分は全く見えない状況でした。
- 7、1 年に 1 回しか来ない関東の業者がこんな悪天候にも関わらず凄く多くの原木『細めの少し目の荒いセン原木』を落札していた。
- 8、ロシア産タモ材は今シーズン初めての原木が北海道函館港にコンテナにて入荷しました。昨年まではコンテナ入荷は苫小牧港でしたので、旭川からの距離が遠くその分コストも上がっていると聞きました。
- 9、今回の市の目玉出品材はそのロシア産タモと昨年の春 4 月に入荷したタモ材合わせて約 100 本です。
- 10、今期初入荷したロシア産タモ原木は夏の終わりから秋の初めに切った木と思われました。少し木口から見ると瑞々しさが少し落ちる材質の様に小生は感じました。
- 11、今回出品されたタモ原木の品質は春の原木の方が良い様に小生は思いましたが、結果的に言えば両方共高値で落札されていた。
- 12、タモの 11 月の相場と 12 月の相場を比べると多少の品質のばらつきは有りますが、12 月の方が 20%近く高騰している様に感じました。
- 13、大手建材メーカーに納材している業者の話ですが、4 月以降値段の改定をお願いしているが、値上げ率は非常に不透明です。原木の値上がり分を上げてくれるのか心配していますと言うお話を市の最中お聞きしました。
- 14、良質ナラ原木の出品が非常に少ない市でした。
- 15、有る程度蓄積量の有るシナ原木も不足していました。シナ合板用・製材用を含む。
- 16、人気の無い樹種は殆ど無い売り手市場の市の展開でした。
- 17、雪が原木の上を覆っても原木を見にくいのは我々も北海道の製材業者も同じはずですが、大手製材

工場の仕入れ担当者の殆どが木口の判断だけで下見をしていた。このような下見は小生には全く出来ません。

18、17の事を懇意にしている北海道の同業者に聞くと、我々はサラリーマンです。上司の命令に従って集めるだけです。と言っていました。こんなことで本当に内地の需要家に良い製材品が安定して北海道の工場から供給されるのか凄く懸念を感じました。

19、18の返事に小生が工場の仕入れ担当者に持って帰って非常に悪い原木だったら如何にしますかと聞くと仕方が有りませんと言うそっけない反応でした。

20、昔の服部商店なら、碁将棋盤用のカツラ材がメインなので、原木の検品する量が少ないので幾ら多く雪が積もろうが、それをほうきで掃いて納得いくまで慎重に検品出来ました。1本の原木に掛けられる時間が十二分に有ったので大雪にも十二分に対応出来ましたが、現在の服部商店は違います。下見をする樹種は20数種類あります。その20種類全部雪を払い落とすとは不可能です。木口をみて良いと思う原木だけを選別してほうきで雪を払い入札に参加しました。

結果は案の定仕入数量は自分の希望数量の3分の1も買えませんでした。これで良いと判断しました。

2015年初市・旭川林産

12月の末の市が延期された為に1月23日に開催される市が1週間延期され1月30日に開催されました。その市の状況を下記に書きます。

1、ロシア産タモ・ナラの入荷が凄く遅れています。そのために前回市の元落ちの良くないタモ原木も前回参加出来なかった業者が、超高値で落札していました。ナラはロシア産の出品がゼロの為北海道産の材質の落ちる材まで下級クラス〜ツキ板クラスまで幅広く超高値で落札されていました。

2、小生は今回出品された数少ないロシア産タモ原木は色んな理由で『色が悪い・曲がっている・ワレがきつい等の欠点』元落ちになっていたのを知っていたので、前回の元落ち単価から10%位下げた単価で入札に参加しました。上手く行けば安く買えると踏んだのですが小生の勝手な希望は見事に打ち破れました。しかし品質がかなり落ちる材を普通以上の単価で買うことは必ずお客様に悪い商品を提供することに繋がるので絶対に行ってはいけない事なので慎重に行動をしました。

3、今回の市の最大の特徴はナラ材の単価に現れていると思います。ロシア産ナラ原木の入荷状況が全く悪いことに加えてアメリカのホワイトオークの入荷もアメリカの港湾ストの影響で1カ月から2カ月遅れの状況なので、目の粗い原木も含めて無茶苦茶高い値段で多くの業者に買われる状況で推移していました。北海道の大手製材工場はアメリカ材の事もストライキの事も含めて解っているし、ロシア材の状況も現地に直接買い付けに行っているの所以我々より数段新鮮な情報を持っています。又北海道の今年の出材状況も営林署の公売等に参加しているので日本の出材状況を含めた品質も解っている。以上3つの大きなファクターを知っている事は我々より多くの情報を持っている事に繋がります。来月以降は以上の事を踏まえてナラ原木を買い付けしようと思っています。

小生はここまでの情報は持っていませんでしたが、ロシア材のナラ原木が今回の市に全く出品されなと言う情報を10日前に聞きました。1週間前に開催された名古屋の市でロシア産ナラ原木を5本買っていたので、多少救われましたが、出張の最大の目標ナラ10本の仕入れ予定が3本しか買えませんでした。

4、今回の小生の仕入れの目標はナラ・タモ以外も有りました。アガチス側板の代用にホオ材を手当てすること。センの在庫が減ったのでヌカ目のセン原木を買い付けること。そして毎年大挙してくる東北の業者が来る事が解っているの、雑物類『ナラ・タモ・カバ・カツラ・セン以外の樹種』を買い付ける事も大事な仕事です。今回はクリの良質材が少量出品されていたので買い付けしました。

5、他に大切なお客様からご注文を頂いているイタヤカエデ・キハダ・カツラ原木も少量ですが無事買い付けました。しかし少量の注文でも下見に掛ける時間は他の樹種と何ら変わりません。特にご注文を頂いている樹種ほど慎重な下見をしています。具体的に言えば・キハダ・カツラ原木は僅か1本の買い付けですが、下見に費やしている原木の数量は50本以上有ります。特にイタヤカエデ材は1本の買

い付けに100本以上の原木の下見をしています。その中で一番良い木をそんなに高くない値段で落札することは本当に難しい作業です。

6、毎年出品される東京大学演習林材の中で比較的安くて品質の良いマカバ材も少量買い付けできました。板をメインで取るのではなく小物と角材をメインで製材します。少量の板は取りますが、マカバ材の価格が高騰しすぎた為に大勢いたお客様がマカバ材から離れてしまった状況では小物主体の製材品を作ろうと考えています。

しかし今回仕入れたマカバ材は本当に日本人に好まれるサクラ色の樹種です。特に遠方のお客様から度々サクラ色の材の引き合いを頂けるのでどうしてもマカバ材が必要なので少量買い付けしました。宮内庁で多く使われているサクラ色の材は勿論このマカバ材です。

7、今回トライアルでエンジュの細い原木を少量買い付けてきました。この原木は主にホームセンターで販売されている輪切りと同じ様な商品を作る事が目的です。エンジュの細い原木の供給は昔に比べると供給は減りましたがまだまだ供給は可能だと思います。服部商店オリジナルの輪切りを作ろうと考えています。又多少太い原木も買い付けてきました。



3枚の写真は小生が入札に負けたナラ原木です。留萌南部が産地の原木ですが写真では少し解りにくいかもしれませんが大きく曲がっています。長さは4.4メートル有るので、切って2.2メートルを2本で製材するのですが、切っても芯の曲がりには多分直らないと思います。従って直材の原木より少し安い値段でないと買えない原木ですが、結果は全く違います。落札単価は小生の倍の単価です。20%~30%の価格の違いならもう少し頑張れば良かったなと自分の心を慰めるのですが、倍の開きなら諦めますが。この状況が現在の状況を表していると思います。どうしてもこの原木を購入した業者は注文があるのでしょうか。原木の品質

から見ると本来安く買える物件でも選択枝が無いと言う状況なら買わざるを得ないのかなと思います。この異常な状況が今後も続くと小生は思います。

第 14 回勉強会と展示即売会の延期のお知らせ

2月14日と15日に勉強会と展示即売会を開催しようと考えて来ましたが、アメリカの港湾ストライキの影響の為にホワイトオークの入荷が1ヶ月以上遅れています。当初1月16日頃入荷の予定でしたが、現在の入荷予定は2月中頃です。又植検・通関で時間が掛かる可能性も有り、3月14日午前中に勉強会『ホワイトオークの製材』を開催し、**そして午後から3月15日に掛けて2日間即売会を開催致します。**

お知らせ・服部商店法人改組 50 周年ロングランセール

1、3月14日、AM10時～AM11時の1時間に第14回勉強会『ホワイトオークベニヤグレードの原木の製材』を開催しようと思っています。参加したい。

はい

いいえ

2、引き続き展示即売会を開催しますが今回今年の11月の即売会の様に多くの場所に大量の商品の展示が出来ませんので、替わって前回と同じように特別販売を企画致します。その企画は下記です。

2月9日～3月15日の期間に過去に1度でも購入して頂いた方が対象ですが、服部商店の全商品を購入して頂いた方を対象に割引を致します。ただし服部新聞の購読者のみが対象ですので注意してください。電話にてご注文を頂ける方は、こちらから今月号の服部新聞第106号をお読み頂きましたかとお聞きしますので、読みましたとお答えください。メールにてご注文頂ける方は服部商店50周年ロングランセールとお書き下さい。以上の手続きをして頂きましたら下記の特典の対象者になります。

- ① 期間中に購入機会が複数回で総合計 10,000 円～199,999 円（税込）を購入して頂いた方には 5%の割引を致します。
- ② 期間中に購入機会が複数回で総合計 200,000 円～499,999 円（税込）を購入して頂いた方には 8%の割引を致します。
- ③ 期間中に購入機会が複数回で総合計 500,000 円（税込）以上ご購入して頂いた方には 10%の割引を致します。
- ④ 運送代及び加工賃は割引の対象外です。
- ⑤ お取引の無い方にはまず 10,000 円以上お買い上げ下さい。お買い上げ者と同様の特典を差し上げます。
- ⑥ 割引を実施した金額が 100,000 円位なのかそれとも 300,000 円なのか、それとも 500,000 円なのか解らないと言う方がいらっしゃると思いますが、3月15日夕方にお買い上げ金額が確定したときに割引金額を確定します。

例を下記に書きます。（月末締め15日払い）

1 回目のお買いもの	50,000 円	2月10日	便宜的に 5%割引	2,500 円
2 回目のお買いもの	100,000 円	2月28日	便宜的に 5%割引	5,000 円
3月15日のお支払い	142,500 円		(ただし振込料は御負担願います)	
3 回目のお買いもの	60,000 円	3月10日	便宜的に 5%割引	3,000 円

210,000 円（税込）→8%の割引になります。16,800 円が割引金額になります。 **10,500 円 (5%割引)**

最終的に3月15日に確定し請求させていただきます。

3月31日までにお支払い下さい。上記の場合 193,200 円－142,500 円＝50,700 円がお支払い対象金額になります。**200,000 円を超える事でさらに 6,300 円お得になります。**

- ⑦ お客様によって締めが20日又は月末の30日の方もいらっしゃいますが、締めは締めでお支払い下さい。そのうえで上記の処理を致します。なお現金又は振込の方だけが対象です。手形の御客様は対象外です。

FAX 0 7 2 - 4 2 2 - 8 5 7 7



展示即売会のアンケートをお願いします

1、即売会にて商品を購入したい。

はい

いいえ

購入の書き方（例） この用紙は何度でもご使用下さい。

樹種	商品名	商品番号	金額	割引金額
タモ	タモ耳付	T-100	100,000 円	95,000 円

勉強会御参加の方も同様この用紙をお使い下さい。勉強会のみ参加の方は勉強会とご記入の上ご連絡下さい。

会社名	
担当者名	
〒と連絡先ご住所	
お電話番号	
FAX 又はメールアドレス	

〒 596-0011

大阪府岸和田市木材町 16-1

株服部商店

T E L 072-438-0173.0511

E-mail info@hattoriwood.co.jp