

## 端境期だから考える

マスコミ報道では、日本、特に関東エリアはずいぶん景気が回復したように伝えられていますが、皆様はどうですか。小生の感じでは、大阪のごく一部の方『中国人等の外国人の方々が多数集まって爆買い現象が見られる難波のドラックストア』を除いたらマスコミ報道より景気回復感は少ない様に思えます。

又ホテルの不足感は友人からちょくちょく聞いていますので、これからホテルの建設需要は有る程度望めるとは思います。しかし超人手不足感が有る施工現場では、手間の掛る木工事より手間の少ない工業化商品を使うのが主力で、我々が扱っている無垢材の使用はごく限られたもの以外は使われないのではないかと思います。

その為か解りませんが、円安の為に大幅に価格上昇が起こっている外国産の製材品も、日本国内では価格転嫁がしにくい為に輸入される量は激減しています。又、超品不足感が有るにも関わらず販売には大変苦戦しています。

そうかと言ってアメリカシッパーと連絡を取りましたが、価格の大幅な下落は無いとの情報を得ており、凄く難しい舵取りを行う必要が有ると感じています。

しかし、もし逆に人手不足も無く経済も凄く順調な状況でしたら、木製品の価格上昇は著しく、もっと国内は脱木に振れているかも知れないと思っています。

所謂アベノミックスはインフレターゲットを設定しているのですが、行っている超金融緩和政策の割に景気が回復しないのは、何故なのかを真剣に考えました。無い頭で考えました。そして以下の5点ではないかと推測しました。

- 1、東日本大震災の為に起こった原子力発電所の事故の為に10兆円近くのお金が投じられている。
- 2、東日本大震災と東京オリンピックが重なったために、建設現場で超人手不足を生じている。需要は有るが作る担い手不足の為に仕事がスムーズに進まない。
- 3、少子高齢化が進んでおり2008年以降年間20万人ずつ人口が減っていて国内の総需要が減っている。
- 4、バブル崩壊以降の清算がようやく終わった。りそな銀行の例がその典型だと思います。ソフトランディングの考え方も良いが、しかし同じ様な経済危機『リーマンショック』を起こしハードランディングで短期間に解決したアメリカの手法と余りに違う。
- 5、日本人は結構新しい物を生み出しているのに、余り自分の商品を評価しない。今流行っているカメラを棒の先に付ける自取棒は典型的な例ではないかと思います。

まだまだ多くの事が安部首相の行っている経済政策に日本全体が反応しない原因だとは思いますが、それが原因だと言ってしまえば他人任せと言うしか有りません。我々日本人は新しい局面を作りださないと経済成長が盛んなアジアで取り残されてしまいます。この局面は業種ごとに違うとは思いますが、自分の強み・弱み・脅威・機会等を分析し新しいチャレンジを行う以外生き残る事は出来ないと考えています。

現状維持と言う考えを持つことは、市場から退出する事を意味していると考えています。

以上の様なカッコ良い事を言っている自分に対して本当に自信を持っている訳では決して有りませんが、しかし少ないとはいえ服部商店には社員がいます。社員の家族がいます。その家族全員に同業他社より多少とも良い生活を送れる報酬を出すのが小生の仕事です。その為に実行している事が有ります。それは『楽・女性』の実戦です。仕事が楽しかったら人は集まります。女性に愛される材木屋なら重宝されると考えています。この事が実現出来て初めて理想の服部商店の扉のドアの取っ手に手が届いた程度だと考えています。逆に出来なかつたら、市場から退出命令が出て仕方がないと思っていますので、背水の陣で望んでいます。

## 第10回展示即売会

7月12日～13日の日程で第10回服部商店木材展示即売会を開催しました。今まで9回開催しましたが今回は開催日を変更しました。何時もは土曜日と日曜日の開催でしたが、今回は日曜日と月曜日の開催にしました。



右の写真は大阪府内の木工店の御客様と服部商店の工場長が材を検品しているところです。

2日間の特別ご奉仕価格になっていますので凄く割安だと言っていました。

月曜日には関東の木工所の会長様が飛行機にて来社されました。服部商店の在庫をみて安心して社長に服部さんに注文を出しますと言って頂き凄く感謝しています。

左の写真は当社の南方君と打ち合わせをしている茨城県の建築士さんです。

色々な樹種について説明を聞いていただいています。設計に役に立つように服部さんの木材を見るために、お店に来ましたと言うコメントを頂き感謝しています。

新幹線に乗って来て頂きました。本当にありがとうございます。



## アンケートの報告

先月号の木材価格についてのアンケートの報告をさせていただきます。

- 1、設計の現場では色々な樹種が必要です。用途も大事だが価格帯も重要な要素でもある。
- 2、予算が合わない場合使える無垢材の変更を行なう。例えばナラからレッドオークへの変更等の。

上の2項目が主なアンケートの問いでした。結論から言うと材木業者に凄く多くの問題提起がありました。要望を整理すると以下の3点に集約されると思います。

- 1、色々な色の樹種が必要です。
- 2、価格の表示もはっきりと。
- 3、同じような樹種でも価格差の有る商品のラインナップが必要です。

アンケート結果を整理して用件を3点に簡潔に書きましたが、材木業者にとって凄く難しい命題です。その難しい命題を解く方法は有ると思いますが、それには以下の3点が重要だと気が付きました。

- 1、外国の新しい仕入れ先。
- 2、資金力。
- 3、語学力。

市場から必要とされている木材を市場の要請の有る価格・品質共に満足する原料を安定的に入手する為には外国に目を向けないと集まらないと思います。それには上記の3点は必須だと思います。しかし3点ともクリアする為には膨大なエネルギーが必要です。

膨大なエネルギーには高いモチベーションが必要です。しかし1年間を通じて維持して行くのは凄く大変な作業です。

今月号の服部新聞はその高いモチベーションが足りなくなって情報量の少ない号になってしまいました。来月は頑張ってお知らせしますので楽しみにして下さい。