

第388回北海道産銘木市売から来期の計画を検証する

北海道旭川にて9月18日に開催された広葉樹銘木市の市始賞は長さ2.2メートル直径80センチの元木のカツラ原木でしたが、凄く怪しい原木でした。

と言うのは北海道産のカツラ原木がこの時期の市に出る場合この原木の相棒も必ず出品されます。しかしこの木の相棒の出品は有りませんでした。

又この木の産地は長さから東北地方と言う事が想像出来ます。北海道産のカツラ原木なら元木の場合立ちが必ずしも良く無い場合でも長さは必ず2.4メ



ーター若しくは2.7メートルに採材されます。他方東北の原木は山から出材して下まで卸してくる場合トラックの積み込み方はトラックの後ろからコロコロ転がせて乗せるために一般的に2.2メートルに採材されるのです。この原木は北海道の日本製紙が窓口になっていましたが、日本製紙の東北の山から出品された原木では有りません。はっきり言って東北地方のややこしい材木屋が北海道の市に持ってきて出品されているのです。刻印には日本製紙のマークは入っていましたが、全く偽りの材であります。市の結果から見ると小生の思う単価よりはるかに高い価格にて売買されていたので、出品者の心の中はウキウキだったと思いますが、ここで指摘したいのは依然として材木業者の多くに偽りをして懲りない姿勢に有ると思います。

多くの材木屋が消費者の皆様に本当の正しい表示をすることが、正しい材木屋の生き方で有ると言う行動『服部商店が参加しているFIPC・木材表示推進協議会ではこんな事は許されません。この出品者・市の関係者はFIPCに参加していません』だと解っているにも関わらずこんな誤魔化しが依然として横行しているのです。と言う事は北海道の森を含む日本中の森に良い木が無くなった証拠だと考えるのが自然だと思います。又この関係者は自分の食べる物の表示が正しくなかったら文句を言うはずです。こんな自分勝手な行動をする方が依然としてこの業界にいる事を凄く残念に思います。

今回の市の内容を皆様に報告します。材質は良くないが単価は横ばいです。森から見ると一般製材用材を含む原料の超不足感は有りますが、ここに来て工事費の大幅な上昇特に人件費の上昇の為にツキ板を含む木材全体の消費量は景気が回復しているのと反対に減っているのではないかと思います。それが今回の市の小生の受けた印象です。市に参加している業者は、少しは安く買いたいが、同業他社の動向も気になる。又売り先の内地の業者からも余り上げ過ぎると売れなくなるとも言われている事も有る。そして何より内地の業者から特に求められている高品質な商品を作れる原料の品質でなかった事も影響しているのだと思います。

ところで来年度ロシア材（ナラ・タモ）は本年度と比較して半減以下になる可能性が高いと言う情報を聞いてきました。この情報の正確度は70%以上信頼度が有ると思います。北海道の業者はすでにアメリカ材・ヨーロッパ（ルーマニア材等）に大きくハンドルを切っています。小生もその後を追従して行こうと考えています。

ロシア産ナラ・タモの動向は為替が100円前後に大きく円高にならない限り以前の様な入荷は無いと思います。また人件費等の工事費の高騰がもたらす紙シートの台頭等々益々無垢材を取り巻く環境変化は劇的にすすむと小生は思っています。

自分だけが環境変化にさらされているのでは有りません。関係者全員がさらされているのです。その時に一番大事な事は、正しい表示・正しい説明こそ大事で有って、変な誤魔化しではなく、御客様と二人三脚で如何に高付加価値の商品を市場に正しい価格で出していく以外方法は無いと思います。

新しい挑戦なのか

服部商店の第51期目が10月1日から始まります。又小生が社長になって21年目を迎えます。本当の意味で新しい服部商店を目指しても良い環境が揃ったと思っています。

昔りそな銀行の凄く可愛がっていただいた融資担当者からこんな話を聞いたことが有ります。その話はこうです。

服部さんは凄く恵まれている。と言う事は無難にすることこそ正しく服部家を守ることですよ。しかし我々サラリーマンは無難にはいきません。特に私はそうです。支店長にはなれない事は解っているし、しかも4~5年先には肩たたきが有り55歳になれば、どうやっても銀行から辞めなくては行けない状況に追い込まれるのですよ。従って何をするのも挑戦的に動かないとやっていけないのですよ。又銀行と言う組織は世間から見て良い職場に見えるかも知れませんが、決してそうでは有りませんと言うお話でした。

具体的な内容は中国の言葉を使って教えて頂きました。中国の古典の言葉に守破離と言う3文字が有ります。守とは服部さんの場合100%お父さんの真似をすることです。破るとは少し自分のカラーを入れる事です。そして最終的には離れる事です。それは完全に服部雅章カラーで仕事をしたら良い事の意味です。しかし服部さんは祖父から続く血が流れているし、全く新しい事をするのは絶対に無理ですし、しない方が服部さんの家にとっても良いと思います。と言う話でした。

小生の考え方の基本は、まず損をしない事。儲けを取りに行くと損をするので、商いは儲けるに非ず商いは損をしない事の服部の家訓から考えます。そして御客様に商品を買って頂くのであって、決して売る事ではないのが服部商店の方針ですのでその教えを守りながら新しい事を始めるのです。

新しい事とは、完全に新しい事かと聞かれれば、確かに新しい事では有りますが、100%新しい事では無いと思います。多分昔から有った色々な事柄を切ったり張ったりしながら、現状の自分の置かれた状況『女性の活用と仕事と共に楽しむ環境整備する以外に生き残れない。』に何かを加える事だと思っています。

アメリカに新しい仕入れの窓口を作ったのは小生の行動から始まっていますが、そのヒントは亡き父親の残してくれた無形の財産から始まりました。又アメリカに仕入に行ける資本力は亡き祖父から始まっています。

ところで父親から社長をしても良いと言ってくれたのは今から22年前の事です。本当は25年前から社長をさせてくれるチャンスは確かに有りました。しかし小生が父親の言う事を聞かなかったために、3年間、今はいませんが服部商店の古参の方が社長をしてくれました。その3年間のお蔭で何くそーと思う心構えが出来たのかも知れませんが、新しい事を考え、一つ一つ実行していくのですが、結論から言えば全く新しい事は存在しないのです。幾ら小生が熟慮しても無いのです。

古い話を最後に聞いてください。小生が生まれる以前の話です。祖父は生まれたのは、愛媛県松山です。そして乳飲み子で子供の出来なかった服部に養子に來ました。しかし服部に子供が出来て祖父は丁稚に出されました。丁稚奉公していたのは池田商店と言う桐材を扱う材木屋です。そして昭和3年に池田商店に関係する方のバックアップで独立しました。しかしすぐに昭和初期の大恐慌に巻き込まれ当時の70%の手形が不渡りしたそうです。

その当時からの知り合いが現在の大阪の山王と言う有名な材木屋の創業者の岡田勝利さんです。今も大阪で隆々と商いをされている山王さんですが、今の社長は4代目になります。この歴史はたぶんご存じないと思います。80年以上のお付き合いになるのです。小生の仲人さんは岡田勝利さんの長男の亡き岡田充弘さんです。

新しい挑戦なのかと言う記事と昔の話は関係しはないと思われるかも知れませんが、過去の歴史の中にヒントが有り、そこに会った人間がいらっやいます。

そんなふうに考えると小生も一生懸命毎日を送る事が、未来の服部商店に繋がるのです。とにかく自信を持って足跡を残して行こうと思っています。

国内仕入から海外仕入への変更

先期の服部商店の広葉樹原木の仕入は国内仕入 90%直接海外仕入 10%の割合でした。それを今期国内仕入 30~40%海外仕入 70~60%にしようと数値目標を設定しました。

その為には色々な問題点をクリアしなければなりません。下記に整理して書きます。

1、資金繰りの問題

国内仕入も原則全てキャッシュですが、仕入金額の毎回枠の設定は比較的楽です。例えば12月の市は500万。1月の市は400万と言う様に目標設定が楽です。又支払から原木が到着する時間は1週間から長くて10日です。と言う事はすぐに製材が出来る事を意味しています。

例えを書きます。1月5日が市。1月15日位に入荷。そして乾燥期間に入ります。天然乾燥6か月人工乾燥1か月で早ければ8月位に製品が出来上がります。しかし海外仕入の場合1月5日に大阪を出発1月8日に検品1月10日に帰国。銀行からアメリカに送金1月14日頃。2日後先方入金確認そしてデリバリー早くて2月末に日本到着、検疫等を通過して服部商店工場到着が3月頭。それから製材します。そして乾燥を施します。早くて12月頃になって製品が出来上がります。4か月分の金利負担が余分に掛ります。またアメリカに1回行って500万位の仕入金額では出張経費も出ないため最低コンテナ5本~6本2000万前後の仕入金額になるのです。よほど資金繰りが豊かでないと海外仕入に重きを移す事は容易では有りません。

2、先々の判断の問題

コンテナ5本~6本を1回の出張で買い付けしてくるので、もし売れ行き商品が全く変わった時の事も判断する必要も有ります。今期の1回目の出張を11月下旬から12月上旬を予定していますが、9月現在の計画を下記に書きます。

- * 1か所目 レッドオークを2コンテナ ブラックウオールナット を1コンテナ
- * 2か所目 ブラックチェリーとアッシュその他で1コンテナ
- * 3か所目 ホワイトオーク1コンテナ

有る程度無難な仕入れがしたいのが解ると思います。そうしないと売れ行きが偏った時対処できません。もし偏った売れ行きの場合2月か3月の2回目の出張時に偏りを直す仕入れをします。

3、言葉の問題

商いは全て数字です。又契約社会のアメリカでは100%契約を結べば安心出来ますが、先方とのコミュニケーションと商いは別です。コミュニケーションは凄く大事です。中国人がどんな原木を買い付けしているとか、ライバルの日本人の情報も大事です。こういう大事な情報を獲得するのに必要なのが英語力です。今年の1月から英会話教室に週3回通って勉強していますが、57歳の年齢になれば記憶力も衰えていて昔なら1回で覚えられる言葉も3回以上要することは多々あります。

国内仕入から海外仕入を主体にすることは、言葉で言うのは簡単です。しかし凄く多くの問題点が発生してくるのです。

小生の考え方ははっきりしています。日本一の品質の材を扱う為にはどういう行動が必要か。その為には何の問題が有るか。その問題を解決する為にはどう言う方策が必要か。それを一つずつ解決していくのが仕事です。

大義は楽しい服部商店、やりがいの有る服部商店にすることが小生の服部商店の最後の仕事だと考えています。小生には男子の子供が2人いますが、上は12月で25歳です。10月に臨床心理士の国家試験が有り、そちらの道に進むと思います。二男は15歳です。二男に服部商店を託したいとは考えていますが、最終的にだめなら赤の他人に服部商店を託したいと思っています。その時に大事な事は、仕事は多少しんどいがやりがいが有り、同業他社より少しは多くの報酬が出せる。女性の活躍も出来る会社に仕上げる事を成し遂げてこそ服部雅章が無事棺桶に入れるのではないかと考えています。

60歳の誕生日10月14日までに無借金経営になる様に努力を惜しみません。

将来必ず起こる厄介な問題を少し軽く出来た

服部商店の商いのメイン部門は製材部門です。製材機械に十二分にメンテナンスをするのは当たり前の仕事です。しかし厄介な問題があると友人から聞きました。その友人とは突板の加工業者です。その友人との話のもっぱら木材の販売の状況を話しようと思ってこちらから電話させて頂いたのですが、それが全く違う話になりしかも先方から教えを頂きました。

木工機械はともかく製材機械は現在取り扱っているメーカーは極端に減っています。又部品関係を作る職人さんもいなくなり、もしその部品が無いと機械自身が全く動かない可能性が限りなく大きくなる事を小生に教えてくれたのです。又注文生産の部品も多くなり1か月以上掛る部品はざらにある事も教えて頂きました。

以上の話を教えて頂き、製材機械のメイン部分を分解しました。そうするとプーリーを回すシャフトを支えるベアリングが痛んでいることが解りました。シャフトは上下に2つ有り。上のシャフトのベアリングは折れていることが解りました。又下のシャフトのベアリングも少し痛みかけていたことも解りました。

そして一番の問題が台車を送る時に使うペーパーと言う部品で有る事も解りました。服部商店の製材機械の台車の送り方はアナログ方式です。この方式にはペーパーは欠かせない部品なのです。

現在の新しい製材機械の送るシステムは電気式です。アナログ方式から電気方式に変更するのに350万円~500万円掛る事も解りました。最低10年若しくは15年は何としても継続して服部商店を運営していきたいと思っている小生には、先々将来発生するリスクを最大限減らす事は経営者にとって当たり前の仕事ですが、普段ならこんな事は全く考えもしません。しかし今年は思い切って7月~9月の3か月は製材しない事を決めていたので、機械を分解出来る時間を作る事が出来たのです。それが幸いしたのかも知れません。

日頃気にしてなかった機械の重要部品のメンテナンスそれもコストアップの要因になります。それを全部自分の会社で負担することはもう不可能です。薄く広くご負担をお願いしなければならない状況に追い込まれているのも事実です。

小生が考える服部商店のイメージとはお客様から、無くなっては困る会社にすることです。又それが小生の使命です。これは物凄く難しい仕事だと考えていますが、これを実行する為には現場力が大事なのです。

現場に欠かせない製材機械を長持ちさせて使いこなす事も大事な仕事だと思っています。

製材機械のプーリー部分（上部）



製材機械のプーリー部分（下部）



この修理だけで50万円かかりました。機械が壊れてからするより三分の一以下で出来たと思います。又時間と言うお金で計算出来ない事も考えると7月初旬から9月末迄3か月間製材を止める判断をしたことも間違っていなかったと思います。

第 11 回木材展示即売会のお知らせ

1、11月21日（土曜日）11月22日（日曜日）に開催致します。



第 10 回の様子

左（荷物積み込み）

右（関東からの御
お客様と打ち合わせ）

2、11月1日から11月22日迄前売り販売を致します。（特典情報有）

11月1日から服部商店のホームページのトップで順次お知らせ致します。

3、当日参加者には粗品（カレンダーたて）を差し上げます。

来場者の方だけにもれなく差し
上げます。

参加者だけの別の特典も用意致し
ます。



4、御参加出来ない方・遠方で来られない方の為の企画も有ります。

11月1日から服部商店のホームページのトップで順次お知らせ致します。