

## 第11回展示即売会

11月21日と22日の2日間の日程で展示即売会を開催しました。2日間に工務店・建築士・家具製作・彫刻家・材木屋等の方が大勢来て頂きました。

今回の展示即売会も日頃お買い上げ頂いている御客様に、5%のキャッシュバックをさせて頂きました。これも大事な行事ですが、それ以上の危機感を知って頂くのがメインテーマでした。

しかし小生の説明不足等で、森林の合図『ナラ材を先々もご使用頂ける場合、単にナラではなく、北部のノーザンレッドオークの現地挽き・服部商店自家工場生産材・ホワイトオークの現地挽き・服部商店自家工場生産材の5つのアイテムを使い分ける事がお互い繁栄をもたらします。』を正確に伝えられなかったと思います。その理由は当日展示している商品は全て超品不足傾向に有る材ばかりですが、こんな非常時でも服部さんに行けば大概の商品が揃うと言って頂ける信用が厳然と有るからでは無いかと思います。しかし現実にはそんな甘い事を言える森林の状況になっていないのです。

ナラが超品薄と言う情報は皆様に浸透していると思いますが、来年度か来年度後半にはタモ材も超品不足に陥る可能性が出始めているのです。現実に11月に岐阜県で開催された銘木市にも過去に大量に安く出品されていたタモ材の中広材（用途はカウンター・天板・テーブル用）の出品が極端に減ってきている事実を見て来ました。又同業他社からの情報では木味の柔らかい建具材用のタモ材の柾目板も超品不足になってきそうと聞いています。

小生が思う森林の合図とは、樹種有りきの物作りでは無く、幾つかのアイテムから選択出来る物作りを是非実現してほしいと言う知らせに違いないと思います。



建築士さんと打ち合わせ



趣味で使う材を探す



必要な材の検品



木材の先々の事を考える



小物作りの材を探しています



高知県から来て頂きました

超品不足だから今購入したら良いとは決して言いません。それより大事な事は日常の仕事だけに追われるのではなく、より一層スキルを高め、強靱な精神でウイルを実行することこそがこれからの物作りの精神ではないかと思えます。

今回のメインテーマはナラとオーク材の価格・品質の比較検討をして頂くことで有りましたが、エンドユーザーである消費者市場が昨年と比較すると少し冷え込んでいるのでそれどころでなかったかなと思います。最後に来て頂いた御客様が購入したカツラ材の板が凄く好評のお言葉を頂いた事を嬉しく思います。そして3日後に再購入の為に来て頂いた時、アレルギーが少し治まってきたと言うお話を頂きました。その理由は品質が優良なカツラ材が日頃のストレス解消に結びついたのではないかと思いますと言うお話をさせて頂きました。

木の力って凄いパワーが有ると実感しました。

## 今シーズンの北海道

11月11日～13日まで北海道旭川に出かけて来ました。数年前から北海道の大手製材業者の採算が有ってないと言われてきたロシア材が、いよいよ今シーズンは少ないと言う情報が駆け巡っていました。そしてアメリカ材をメインに商いをしていく方向の情報を聞いてきました。

全くロシア材の入荷がゼロになるとは聞いていませんが、限りなく少なくなるとの情報です。末端エンドユーザーの市場は、マンション業者の基礎の杭の偽装問題等でこれから先の工事現場の価格は下がる事は無く限りなく値上がりすると言われてます。と言う事はマンション等の住まいの現場ではごく一部を除いてますます木を使う量が減ってくる事が予想されています。

その為か解りませんが先に凄く価値が上がる事が予想されるロシア産のタモ原木の価格は多少、上がっていましたが、先々の入手困難情報から判断するとごく一部の高値を付ける原木を除いて割と冷静な価格変動でした。



↑写真は買いつけたロシア産タモ原木です。春に入荷した原木です。(参考)



ただしナラ材に関しては柔らかい高品質の材の流通量は本当に限られていると言うか、それとも供給が不可能になってきているかどちらかはっきりとは解りませんが、とにかく超品不足です。

従ってナラ原木の先々の相場状況は全く掴めませんでした。左の写真は小生が買いつけた北海道産のナラ原木です。少し硬い木味ですが、このクラスの原木の買いつけを見送っていたら、全く仕入れがゼロになりますので無理して購入しました。

アメリカ材の服部商店が取り組んでいるノーザンレッドオーク・ホワイトオークとロシア産ナラ、国内産ナラの4つの仕入ソースを一つずつ冷静に判断して、御客様に日本一の材を購入して頂けるいつもの服部商店の社長として当たり前の事を当たり前にしていきますので、宜しくお願ひ致します。

## 名古屋・岐阜のロシア産広葉樹

写真説明→岐阜のロシア産タモ↓名古屋のロシア産タモ

11月14日に開催された岐阜県の銘木市に珍しい材が出品されていました。

それは初入荷のロシア産タモ原木でした。その情報は11月13日に開催された北海道の銘木市で話題になっていました。北海道の殆どの業者もこの情報を得ていました。



最初はわざわざ岐阜県まで見に行くつもりは有りませんでした。

11月14日は午前中に名古屋港にて開催された木工機械展に招待されていましたので名古屋までは出かける事は決まっていたので、川を渡った所が飛島村の名古屋国有林材市の展示場ですので、木工機械展に着く前に一通り名古屋の今シーズンの第一便のロシア産タモ原木の下見をしました。原木は並んでいましたが、まだ盃番号も付いていないのでざっくり

とした下見をただけでした。その時の感想は、夏山の終わりに伐採した原木だと言う印象と、本当に細くなったなと言う印象でした。

木工機械展で凄く興味の有る機械が一台有りましたが、その話は今回割愛します。木工機械展でお世話になった方に挨拶をしてその日の3時ころに着くように岐阜県の銘木市に急遽向かいました。

何故岐阜県までわざわざ買もしないロシア材原木を見に出かけたのかは、ロシア材の単価の情報だけでなく、今シーズンの出材される原木の木味はどんな感じなのか、スタイルはどんな感じなのか等の情報が欲しかったのです。

この情報が凄く意味を持つのです。それはアメリカ出張の計画策定に密接に関係してくるのです。アメリカの情報次号で報告致します。

今シーズンの最初の新材のロシア産原木の価格は、為替の事も有ってコストは高く付いているとのことですが、余りこのことを意識すぎると損を生じます。この事より考えないといけない問題点は以下の点です。

- 1、巾500ミリ上の巾広の板を取れる原木の仕入れが出来ない。
- 2、建具向きの柔らかい木味の板を提供する為の仕入れが出来ない。

この2点が最大の問題点だと思います。特に巾500ミリ上の巾広材を割安に提供できるツールの一つがロシア産タモの存在でした。現時点でこの問題点を解決する手段を小生は持ち合わせていません。

しかしこの問題は材木屋全体の問題点なので、自分だけにハンデを付けられているのではないのでライバルの材木屋に負けない努力を惜しまずします。

原木を数限りなく見る事を惜しむ材木屋は駄目な材木屋だと小生は思います。買うか買わないかはその時の判断ですが、材木屋の正しい原木の見方を最後に明記しておきます。

- 1、原木の姿形を見ます。 大体この3つのファクターを総合的に見ます。
- 2、芯の出来を見ます。 一番難しいのが芯の出来を判断する事です。
- 3、色を見ます。 木味と材木屋は呼んでいます。

材木屋に質問してください。この質問（原木の見方の3つの法則）に答えられない方は材木屋ではない。

## 研修旅行

服部商店の社員教育には2年に1度の研修旅行が入っています。本来は春に出かけますが、今年は小生のアメリカ出張で無理でした。そうかと言って来年に持ち越す訳にもいかないので10月22日～25日の日程で沖縄県宮古島市を研修場所を選びました。

今回の研修の目的は2つでした。1つ目は他人の思いを感じる事。もう一つは人間とは生かされている動物で有る事。この二つの要素を肌で感じて勉強してもらう事が小生が考えた社員のスキルアップ作戦です。

他人の思いを肌で感じる事は、普通は難しい事と思えるかも知れませんが、この事をレクリエーションで体験出来るスポーツが有ります。それがスキューバダイビングです。

水の中で呼吸しなければ人間は死にます。しかし人間には道具が有ります。レギュレーターを口に含むと呼吸は出来ますが、普通のコミュニケーションは出来ません。しかし世界中で使っている合図と言う道具がダイビングには有ります。その合図をインストラクターに教えて貰い、そして海の中に入るのですが、これでコミュニケーションが出来るのです。このコミュニケーションが人と心を知る事に繋がれば今回の目標達成になるのです。

もう一つのテーマは、人間は大した存在ではない。このテーマは我々材木屋が神様の恵みの木材を扱っている事を再認識してもらう事です。

木 → 才 ⇒ 材      ただの木では使えない。才能を付ける仕事で材になる。

この一連の仕事が材木屋の仕事です。材木屋の仕事とは聖なる仕事なのです。それを社員に再認識して頂くのが今回のテーマでした。



宮古島に出かけた時の社員の優しい豊かな表情を是非見て下さい。服部商店の従業員は心の優しい親切な若者です。是非多くのご注文を担当者に頂ける事をお願い致します。