

## 東京大学演習林材・セン立木を購入出来た事から考える。



上記は今年の1月22日に開催された第392回北海道産銘木市に出品された東京大学演習林材の立木写真です。長さ10メートル20センチ末口直径50センチの大径原木ですが、運が良く小生が入手できました。これだけのセン原木を来年以降入手するのは難しくなることは解っていますので、御客さんの色んな過去の購買履歴と必要サイズ・最近の動き・同業ライバルの在庫等を考えて色んな需要に対応出来るサイズに製材しました。

北海道の広葉樹原料は最盛期の12月～2月に優良材が出品されますが、その3か月間に優良材は全部合わせても数百本程度だと思います。

伐採数量は過去20年で10分の1以下になりました。20年以上昔、北海道には4つの広葉樹市場が存在していました。北見木材協同組合連合会（市の展示場は留辺蘂）・東北北海道素材生産業協同組合連合会（展示場は幕別）札幌地方木材連合会（展示場は苫小牧）旭川林産協同組合（展示場は永山）が4つですが、現在でも市が開催されているのは旭川だけです。

各地に有る市場には出品者・製材工場・伐採業者・運送屋と木を囲んで色んな人たちが活躍していたのですが、旭川を除いて3つの市場関係者は全て市場から退出してしまったのです。

もし北海道の森林が40年以上昔から、計画伐採が行われてきていたらこんな事にはなっていません。結論から言うと木の生長スピードより遥かに多くの木を切ってしまったから現状の状態に陥ったのにすぎないのでは有りませんか。当時の国の森に対する政策は森林経営でした。森林経営とは成長の遅い広葉樹を伐採し成長の速い針葉樹を植林する事でしたが、この政策は大失敗でした。この結果旭川を除く3つの市場は無くなってしまったのです。

この現象は内地の業者にも大きな影響を与えました。例えば大阪を例にとれば広葉樹を扱う業者は突板業者を含めても10分の1以下になったと思います。

川上から川下にかけての材木屋の凋落は余りに木の良さに頼りすぎた商いをしてきた証拠ではないかと思っています。販売システム等昔からの商慣習を継続しすぎた結果が今の状態だと思います。外部環境の変化（日本の森林資源の管理は行き当たりばったりでした。アメリカの様に管理され継続して森林からの恵みを得られる森ではない）が何をもたらすかを考えると材木屋の仕事の本質は割と簡単に小生には見えています。1、木材の情報公開 2、開かれた店 3、木の良さをピーアール 4、流通の簡素化 5、消費者から欲しいと思われる商品の開発 6、ハウスメーカー・ホームセンターとの差別化 7、生産性向上の物作り 1～7つの要素を書きましたが、まだまだ多くの要素が有ると思います。

**服部商店は7つの要素全部が出来ている訳では有りませんが、父が亡くなってから今年で13年になりますが、仕込まれてきた事を実行できたから、東京大学演習林材のセン原木の買いつけが出来たと思っています。来年も買いつけ出来る様頑張ります。**

# プロモーションビデオ (DVD) のご案内

服部新聞発行 10 年記念行事

## 良材を求める行程 (たび)

服部雅章が語る服部・無垢材のすべて



服部新聞第 1 号を平成 18 年 4 月に書き始め足かけ 10 年で 120 号迄たどり着きました。小生の自己満足かも知れませんが記念すべきことだと思っています。

その記念として 2 月 13 日に服部商店の紹介と木の良さを小生のお付き合いのある全ての業種の方に見て頂いたら良いのではないかと考えプロモーションビデオ (約 20 分) を撮影しました。この DVD の目的は服部商店の無垢へのこだわりと無垢材の良さを解り易い映像にしてご説明することです。

無垢材を使う意味は何ですか？無垢材の良さとは何ですか？無垢材ってどんな存在ですか？

こんな簡単な質問が一般ユーザーさんの声です。この問いに対して理解しやすい、しかも短い言葉で表現する事は凄く難しい作業です。その説明が解り易かったら、もっと無垢材を使って頂けるのではないかと考えています。

神様の贈り物の木を材にすることを製材といいます。

木 → 才を木の横に書く → 材に変化する。

この原点を皆様にお見せするのが服部商店勉強会『原木の製材を見て頂く作業』のイベントですが、この企画を一年間で複数回開催する事は難しい作業です。

この勉強会と言うイベントで数えられない方達とお知り合いになりました。しかし一年に一度の企画では限界が当然有ります。その限界を少しでも早く破るのが今回のプロモーションビデオの意味だと考えています。このプロモーションビデオは20分有ります。十二分に服部商店と服部雅章の考える事を知って頂けると思いますが、それを短く編集したのをネット上にアップしています。

<https://www.youtube.com/watch?v=BsOBauFzk3g&feature=youtu.be>

約4分ですが見て頂ければ『良材を求める行程(たび)・服部雅章が語る服部無垢のすべて』の触りは解ると思います。

このビデオには、こんな考え方『服部商店のお客様にこのビデオを見ていただく事で、少しでも商いがスムーズになり、御客様と先の御客様との距離感が短くなりもっと木製品が欲しいユーザーが増えるのではないかと言う思い。』も有ります。

ところで120号以降も服部新聞を書き続ける為には原点に立ち返る必要が有ると思います。しかし原点とは何かと考えると中々浮かんできませんので、材木屋の立ち位置の問題だと考えました。そう考えると割と思ひ浮かぶので下記に書きます。

- 1、生産された場所・国がはっきりしている合法木材を扱う事。
- 2、価格競争より品質競争に重点を置く商品の提供。
- 3、売れる材を扱うのではなく消費者から欲しがられる材をもっと提供出来る在庫アイテムの充実。
- 4、日本一の品質の材を扱う姿勢を持ち続ける。
- 5、もっとオープンなお店になる事。
- 6、女性が活躍出来る店になる事。
- 7、女性から欲しがられる商品の開発。
- 8、大手が真似できない商品揃え。
- 9、技術伝承を行える会社にする事。
- 10、会社の継続・発展。

1~10まで書きましたがこれが原点の一部だと思います。

外部環境の変化は過去の10年より未来の10年の方が過酷だと想像しています。しかしどんな事が有ろうとも材木屋を続けます。と言うより、本当に必要とされている材木屋の姿を探し求める事は辞めません。如何なる外部環境の変化にも対応していける服部商店を築いていきます。このことの表明がこのプロモーションビデオの意味でも有ります。

服部新聞に以上の記事を書くことで自分を鼓舞するようにしています。

木材が大好きな服部雅章にとって服部新聞は間違いなく皆様との意思疎通をするツールになったと思っています。

ここまで築き上げてきたツールをもっと充実させることが大事な事だと思います。

ところで服部雅章のお手本は亡き父親で有る事は今でも変わりはないですが、材木屋としての立ち位置が正しいとか、考えていることが間違っていないか等の事のお教をを請える方は現在でも現役で活躍していらっしゃる方です。そんなに多くいらっしゃいませんがその一人が(株)カネキの社長奥森様です。

奥森社長は世界中の広葉樹の事に精通されています。広葉樹を生産している世界中の森にも出かけ材木屋の第一人者的な存在です。

又材木屋はこう有るべきだと言う志も有り、悩みが出来たとき何時も相談に出かけています。小生は幸せです。亡き父が残してくれた人という財産がまだ小生には残っています。その方達が健康で今でも活躍している方は少なくなりましたがまだ残っています。その方達から聞いた情報も服部新聞に掲載していこうと新しく取り組んで行こうと思っています。未来を知る事のヒントは過去に必ず有ります。もう一度この点も原点に立ち返り服部新聞の社会的な意味も考えて書こうと思っています。

**\*今回のDVDは販売価格1000円ですが服部新聞を購読頂いている方に限り別紙に記入して頂き(申込み用紙と切手700円を御社の封筒でお送り下さい)お申込み下さい。**

## 国内産広葉樹とロシア産広葉樹とアメリカ産広葉樹

国内産広葉樹の品質は1950年代までは世界一の品質でした。しかし1954年の洞爺丸台風以降風倒木が大量に発生したことと、当時の国の政策『森林経営と称して天然林を大量に伐採して成長のはやいスギ・ヒノキを大量に植林したこと。この政策は昨今の結果を見て判断すると大きな失敗だった』以前は日本の広葉樹の品質は世界一でした。

日本の森林に期待出来なくなると1970年代に中国材（吉林省・黒竜江省材）に大きく舵をきりました。当初は友好商社の活躍もあり安価で高品質なナラ・タモ等の優良広葉樹原木が大量に輸入されましたが、徐々に中国人に日本の国内の情報が伝わり価格も上がり、品質も下がり始め、現在は輸出制限処置も発動され伐採も大幅に制限される状況になっています。

時代は、ほぼ同じ頃当時ソ連、現在のロシアから北洋材と言う名前で広葉樹が徐々に輸入され始めました。当初はパルプ材の扱いでしたが、その中に優良材も混じっていました。その優良材も当初は高品質で非常に安価であった事は小生の薄い記憶では有りますが覚えていません。そして中国材の高騰等の環境変化で2000年代に入りロシア材が日本国内で最も使われるようになったのです。

アメリカ材に関しては30数年位前から徐々に入り始めました記憶が有ります。有る商社の営業担当者が、服部商店が大阪市住之江区で営業をしていた当時アメリカ材の提案を持ってきた記憶が有ります。又小生の仲人さんのお店がアメリカの木材会社ウエハウザー社の広葉樹を扱い始め徐々に広がり現在に至っています。

木材が豊富に有ったと仮定して各広葉樹産地の品質を小生の独断と偏見で下記に査定しました。

国	品質	資源管理	将来性
日本	◎+	○	△
中国	◎	△	X
ロシア	○+	△	△
アメリカ	○	◎	◎

日本国内は現在優良広葉樹を生産出来る森林は厳しく管理されています。先々循環型の森林に移行する為の研究が主に北海道で東京大学を中心に研究が進められています。しかし循環型森林にたどり着くまで相当の年月が掛ると想像されています。中国の森林も日本の森林に近い優良な材を生産出来るのですが、森林管理が出来ていないので大規模な洪水が5~6年ほど前に頻りに

中国全体で起こり現在は森林に対する伐採制限が行われております。又政府が正しい保護政策を指示していますが現実に履行されているのかどうか解らない国です。

ロシア材の事ははっきり言って解りません。国が広すぎる事。ロシア人と中国人の間で現実に裏貿易が今でも行われている事等ですが、この話では数字の裏付けが有りません。数字の裏付けが有るお話を下記に書きます。

旭川の広葉樹市の理事長が4月の市の挨拶で以下のお話をされました。数字が伴ったお話でしたのでこの機会に使わせて頂きます。

『一昨年と去年を比較すると日本に輸入されているロシア材のタモ・ナラは半減しました。去年と今年を比べると30%近く減っています。』と言うお話でした。

仮に一昨年来を100とすると去年は50です。そして今年は35と言う数字になります。一昨年と今年を比較すると30%近くに激減したことになります。

小生の思いでは、来年以降もこの数字を維持することが精いっぱい恐らく増える事は無いと思います。

現実にはロシア材の縮小がアメリカ材の需要を増やす事には決してなっていません。それには、理由が有るのですがこの記事は来月号以降で取り上げます。

来年以降も当面は国内産広葉樹・ロシア材・アメリカ材の3つのアイテムを扱わざるを得ないと思います。その時の割合はあくまでユーザー様の意向だと思いますが大体の割合についてはアメリカ材が50%、ロシア材が30%、国内産が20%位ではなかろうかと考えています。

近い将来ヨーロッパ材を扱いたいと思っておりますが、アメリカ材を軌道に乗せてからでも遅くないと思っておりますのでじっくり取り組んで行こうと考えています。

FAX 072-422-8577



アンケートのお願い

1、プロモーションビデオ『良材を求める行程（たび）・服部雅章が語る服部無垢のすべて』について興味が有る。

はい

いいえ

2、プロモーションビデオを購入したい。

はい

いいえ

製作費 1 本 1,000 円（税込み）ですが、服部新聞の購読者の方には特別に送料込み 700 円（切手代金）で提供しますので、この機会にお申し込みください

この御案内は申し込み用紙も兼用しています。この用紙と切手代 700 円を送付して下さい。

会社名	
担当者名	
〒と住所	
連絡先 TEL	
E-mail	

(株)服部商店

大阪府岸和田市木材町 1 6 - 1

TEL 072-438-0173

FAX 072-422-8577

E-mail info@hattoriwood.co.jp