

木曽へ行ってきました。

愛知県の大学卒業後一般材を、扱っている東海木材相互市場の浜問屋名古屋市売り木材で3年3か月の奉公をさせて頂き服部商店に入社したのが25歳です。現在小生は58歳です。当時勤め先の材木屋で扱っていた木曽産の材木の勉強に木曽谷へ33年振りに出かけてきました。

最初に訪問した製材所の当時の記憶は木曽サワラ材の良質材を多く扱っていたと脳裏に有ったのですが、まるっきり変化していました。木曽サワラ材の慢性的不足と建築様式の大きな変化『現在の日本の住まい作りは、日本間の無い住まい作り』がその会社のなりわいを変えていたのです。全く予想しない変化の大きさにたじろぎましたが、正直以下の『カツラの服部から無垢の服部への変化・製材工場を本業にしながら、本当に消費者から望まれる商品を開発して製造小売りの販売網を活用して日本一の商品を適正価格でお届けする業者への変化』これまでの取り組みが、間違っていなかったと確信を持ちました。

東海木材相互市場をご紹介します。当時の浜問屋の数は15社位だったと思います。年商は360億円位だと思います。販売先は材木屋さんです。1週間に熱田市場と大口市場で市が開催されていました。熱田市場の特徴は製品販売が主力でした。メインの販売先は関西の姫路・神戸の大きな材木屋さんでした。大口市場の特徴は原木の販売でした。販売先は西日本の有力な製材工場でした。

当時の流通システムは市場が中心に有り森林経営をしている業者、製材業を営んでいる業者、住まい作りをしている材木屋が市場を通じて事業が形成されていたのです。その仕組みその物が大幅な変化に迫られているのだと思います。

服部商店のテーゼに日本一の品質の材を扱いと有ります。その日本一の意味の中には現在進めている業態変更の一つ欠けている事が有ります。それは日本の三大美林を扱うと言う事です。秋田の秋田スギ・青森のアスナロ・長野の木曽ヒノキがその3つですが、今の服部商店の扱い商品に一番近い樹種は木曽ヒノキではなかろうかと思いき木曽の市に出かけて来ました。

小生の奉公していた会社は木曽ヒノキを扱っていました。その当時の記憶を辿りながら長野県上松に有る木曽官材市売協同組合の製品市に参加してきました。

6月25日は余り良い天候では無かったですが、服部商店として初めての市場参加の結果はまずまずではなかろうかと思えます。下記に書いた事が皆様への報告事項です。

- 1、天然木曽ヒノキが有る。『樹齢200年以上の天然に生えている木曽に有るヒノキ』
- 2、きそひのきが有る。『木曽地域に植林された普通のヒノキ』
- 3、天然ヒノキが有る。『木曽地方以外に有る天然に生えているヒノキ』

以上3つが主な出品材の内訳ですが、昔の様な管柱・長押・鴨居・廻縁・竿・破風板等の一般材の出品は非常に少なく、割り物つまり板『板目の板・柾目の板・板目の巾広板・柾目の盤』等が主体でした。

又売り方も1枚ずつ販売する完全な小売りになっていました。確かに買いやすいですが、この販売スタイルは近い将来材木屋の立ち位置に大変化『エンドユーザーに門戸を開放するようにならざるを得ない。』を齎すように感じました。



木曽川をバックに



30年前と全く変わらない市場の形態

歩留りと単純に言うが本当は単純ではない

歩留りと言う字の意味は材木に携わる業種によって多少違うと思いますが、今回は先月号の記事の書き方が複雑すぎて凄く解りにくいと言う指摘を頂いたので簡単に書きます。



1、原木から始まるロスの計算（サイズダウン）

上記の左は原木の形をイメージして下さい。日本の農林規格で検尺する方法は直径掛ける長さです。例えば直径50センチで長さ4メートルの原木は0.5 X 0.5 X 4になります。1立方です。しかし子供の時円柱の計算は=底面積×高さ=半径×半径×円周率×高さです。0.25 X 0.25 X 3.14 X 4です。0.785になります。

我々が原木を購入する時既に22.5%分をロスのコスト計算に入れているのです。

【原木は丸いが仕入の計算は四角で計算される。】

何故こういう方法が日本に取り入れられたかは解りません。というのは国によって原木のサイズつまり量を測る方法は違うのです。アメリカ・ヨーロッパ・ロシア・日本・マレーシア等のアジア圏小生の知っているだけで5つの方法が有るのですが、はっきり言ってどれが得でどれが損と言う事は有りません。

原木の計り方の違いは有りますが価格と検尺方法は必ずリンクしています。最終商品である製材品『上記右・材積の計算方法は縦 X 高さ X 長さです。』のサイズの検尺方法は多少の違いは有りますが、大よそ世界統一と言っても間違っていないと思います。

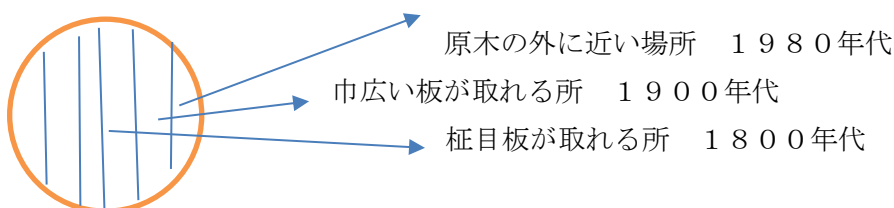
2、製品にする時のロスの計算（サイズダウン）

次に原木を製材するという事は、形が縮小する事を意味します。原木から製材品にすることは生から乾燥させる事を意味します。と言うことは水分を抜くことが乾燥させる事になります。水分を抜くとその分サイズダウンするのです。そのサイズダウンする量を最初から考慮して製材する必要が有るのです。

プラス何ミリかを考慮して製材をしなければ御客様がご要望される製品の提供が出来ないのです。プラス何ミリかは、単純に全ての樹種に違いが有ります。厚みによっても大きく変動します。又柾目と板目でもサイズダウンの量は違います。そのロス分を考慮するのがプロの製材技術です。サイズが縮小する事を前提に、アローワンスをつけて製材するのです。

次に鋸を入れる事でロスを生じます。鋸道（鋸が通る道）は3ミリです。つまり薄い板を多く製材する方がロスを多く生じるのです。

ところが単純に厚い材を多く取った製材方法の方が一見得な製材方法と考えがちですが、それでは御客様に購入して頂ける商品にはなりません。原木の樹齢（下記の木は西暦1800年生まれだと過程します。）を見て説明します。



木を見るという事は年齢を観察する事なのです。原木1本をその原木が生きてきた歴史に合わせてあげるのが正しい製材技術なのです。柾目の方が板目より木自身の安定度が高いのは年齢を積み重ねているからです。それは木の狂いが少ない事を意味します。巾広材が製材出来る場所は成長期に当たった年代なのです。そして年齢が最近の所は比較的狂い易いのでそれなりの工夫をした使い方が求められるのです。歩留まりを考える事の中で以上の項目をクリアしてなおかつ良い製材品を作る仕事が我々の仕事です。

ところが弊社のヒット商品で日本全国の工房の方に喜んで頂いている12ミリと18ミリの赤味の柾目の商品は上記の製材品の作り方、歩留まり等を考慮しても、この商品の優秀さは簡単には説明出来ません。

弊社の製材方法『原木の良さを引き出す方法を取れば』から言うと歩留まり貢献に合致した商品なのです。この商品をマーケットに投入してからもう5年になりますが、この商品が大きな歩留まりロスとか、損を出して入れば、即廃盤になっていた筈ですがこの商品が有るお陰で歩留まりアップに繋がるし、又従来に無い御客様とお付き合いが出来るようになった事はこの商品の優秀さを証明していると思っています。

3、形状変化によるロスの計算（サイズダウン）

木は必ず生長してきた過去の記憶どおりに変化します。例えば曲がった木を製材すれば、必ず板も曲がります。捻じった木を製材すれば必ず板も捻じれます。又非常に成長の早い木を製材すると木は割れやすいです。

1～3の当たり前の事をいまさら何を言うのと話される方がいまだに多くいると思いますので、服部商店の実例で説明します。

- ① 原木を買い付けることは最初から22.5%のロスがあります。しかしそのロスは単純では有りません。例えば4メートルの長さで直径50センチの同じようなサイズの本が10本有ったとします。その中で一番ロスの小さい原木を買い付けします。そうする事によってロスを最小限に出来ます。
- ② 製材時のロスつまり乾燥道中の木材の収縮によるロスは誰がやっても同じですが、服部商店には多くのノウハウが有ります。そのノウハウは樹種によって違う収縮の割合を知っている事です。そのノウハウが製材品の製造過程に凝縮されているのです。極端に悪い原木を除くと『おのおの個性があるのが原木です。』それなりの製材方法が有ります。単純に一本の原木を一つのサイズに製材する方もいらっしやいます。巾の狭いところ広いところ、節がでたところ、目がきれいなところ等色々な特徴があるのが原木ですが、その特徴を作る物『大作から小物まで幅ひろいラインナップで商品を作り上げている』でカバーしてお仕事をされている方もいます。しかし服部商店の大多数の御客様は板にしても角材にしても最高品質の商品をお求め頂いていると思います。そういう購買層を持っている事が服部商店の本当の底力に結びついているのです。その多数のニーズを汲み取る事で歩留まりロスを最小にする事を実現できたと思っています。
- ③ 形状変化によるロスの中で一番解りにくいことは、割れる事です。木の生長が速く目が荒く育つ木の場合は少し勉強すれば誰でも解ると思いますが、最も難しいのは素晴らしい原木を製材したにも関わらず、一番良い板が割れやすい事です。これも当然と言えば当然かも（芯に近い所が一番木の中で価値が有る所ですが、芯に近いと言う事は芯からのワレを拾い易いのです。）知れませんが、それを最低限に抑える事が最終的に歩留まり向上だと考えています。

御客様は自分たちの欲する物件にサイズ的に一番近い材が歩留りが高く効率的なのは言うまでも有りませんし、現場に有った色合いの材で有れば一層言うまでもないのは極当たり前の事だと思います。

服部商店は最高品質の材を提供するのが一番の仕事で有ります。その為には生産性の向上、歩留りのアップ、在庫の品質低下の防止等の当たり前の仕事をしながら、現実の現場に有った商品提供を考えています。益々成熟した社会構造になっていく事は、誰も止められないし、それは高齢化と言う問題も有る筈です。と言う事は一枚板の超巾広材の必要な現場でも重量が重すぎるアフリカ材等は使いにくい事を意味しています。新築ならいざ知らず、リフォームの現場に重すぎる材を運搬する事は非常に困難です。それに比べてアメリカ材の広葉樹・アジアの広葉樹・日本の広葉樹は一枚板の超巾広材の継続的な供給は不可能ですが、巾を剥ぐなりして頂ければ供給は継続して可能ですし、現場での重量もアフリカ材に比べると、リーズナブルな重さですし、使いやすいのは言うまでもないと思います。

色の白い木、赤い木、その他の色の木、カウンター・家具・造作・小物等の木製品をフルラインナップで揃える為には、アメリカ材の広葉樹・アジアの広葉樹・日本の広葉樹の直輸入の原木及び製材品を扱う事が最適だと思っています。この広葉樹のパフォーマンスを最大限に引き出すのが服部商店の目指す材木屋の姿です。

ダイビング

私の趣味は海を潜るスキューバダイビングです。海は向こうからはなしかけてくれませんが、聞く耳を持てば話してくれると思います。凄く楽しいスポーツです。そのスポーツに小生の息子が興味を持って一緒にライセンスを取りに5月のゴールデンウィークから7月の海の日まで、和歌山県白浜町に3回出かけました。最後の記事は彼と一緒に見た感動のシーンを皆様に見て欲しいと思い書きました。説明抜きで海の美しさを見て下さい。

