

お盆休み

8月11日～17日の1週間のお休みを頂きましたがその休みの中でも色々な思いがありました。小生流のやり方で書きますのでお読み下さい。

1、お墓での出来事

小生は1か月に1回はお墓参りをしています。目的は自分の為です。何故自分の為にしているかは今回お話すつもりは有りません。

何時も不思議に思っているのは、1対1200円の花代がこのシーズンは1対2500円になっている事です。この差額の意味に疑問を皆様はお持ちになりませんか。小生はこんな事はばかばかしい事だと思います。確かにお花の需給バランスによって少しの価格変動は良いと思いますが、幾らご先祖さんの為だから仕方がないと諸先輩方は我々に伝えて来ましたが、小生は非常に疑問に持っています。お金は死者の物でもその方の持ち物でなくなるのが、死と言う意味です。その方の弔いに倍のお花を供えるのが本当に先祖に対する供養だとは正直思いません。それよりご先祖さんが残してくれた少しの金銭で親戚みんなで、食事にでも出かけご先祖さんの思いを語る方が余程ご先祖さんに対する法要ではないかと思えます。

次に毎月お墓に出かけているので大体の周りの景色は解っています。お盆とかお正月しかお花が添えられてない墓石が多い事に気が付きます。これも上の事と一緒に思っています。私は昭和10年生まれ之母が元気で健在ですが、母は父が残してくれたお墓には必ず入れますが、私たち夫婦はその墓に入らずに、全く血縁関係の無い方達と一緒に祀られている墓地に入ろうではないかと夫婦で話しています。

2、宮古島情報

沖縄県宮古島には車で行ける近辺の大きな島が3つ有ります。池間島にかかる池間大橋です。そこは有名な**八重干瀬(ヤビジ)のサンゴ礁**が有ります。そして沖縄で最も美しいと言われる前浜ビーチと栗間島を結ぶ栗間大橋が有ります。そして伊良部島に昨年1月に架けられたのが伊良部大橋です。この橋の売り文句は日本で一番長い無償の橋です。

ところで沖縄本島以外の離島(国立公園の西表島を除く)は石垣島と宮古島です。石垣島は少し前に新石垣空港

が出来日本中からアクセスが改善されています。しかし何故宮古島だけ取り残すのかと疑問を持っていたのですが、再来年の春に伊良部島の横に有る下地島の3000メートルの滑走路を要する訓練の為に設置されていた下地島空港を新石垣空港よりワンランク上の国際線も発着できる空港に作り替えるそうです。三菱商事が中心になり空港を含めたインフラを整備するそうです。又関東の飯田産業と言うデベロッパーが三菱商事が手掛ける周りでリゾート関係の住宅開発をするのです。こんな話は大阪では聞こえて来ません。沖縄県の普天間基地の問題がどうやって解決するかは知りませんが、沖縄の国から来る3000億円の沖縄予算にこれらの事が含まれているのです。

これからはあくまで小生の個人的意見ですが、沖縄県の普天間基地の問題は日本人全体の問題です。それを早く解決すべきですが、沖縄予算の30%でももし大阪に落としてくれる様な政策(沖縄の基地負担を大阪が担う)を取ってくれたらもっと大阪は発展するのではと考えました。



ソロモン材と山下木材

1981年2月16日(月)

山下木材(株) [滝川市] 山下木材(滝川)

が倒産 債権焦げつき負債16億 単板の中堅

【滝川】民間信用調査機関の帝国興信所札幌支店によると、合板の素材(単板)メーカーでは、道内4位の山下木材(本社・滝川市、山下菊太郎社長、資本金四千八百八十万円)が、販売不振、取引先の倒産などのあおりを受けて経営が行き詰まり、十六日までに二回、合計三千五百万円の不渡りを出して事実上倒産した。負債総額は十六億円近くになる見込み。

同社は昭和二年の創立で、大阪にも工場を持ち、合板素材を中心にピーク時の五十一年には売上高四十四億円を記録した。しかし、総需要抑制などのあおりで五十二年以降は次第に業績が悪化し、特に住宅着工が激減した五十五年十二月期は売り上げが二十億円前後に落ち込んだ。

この間、五十五年八月に大阪府門真市の工場を売却し、同府美原町で約六億五千万円を投じて工場を新設、合理化を図ったが、五十五年十月に倒産した小樽の合板メーカー、宮田産業に対する債権焦げ付きなどが重なって、窮地に追い込まれていた。

さらに最近では、十六日に二回目の不渡り手形を出した系列下の石塚木材工業(十勝管内新得町)の経営悪化と、融通手形の代払いを迫られ、行き詰まった。



山下木材の倒産とソロモン材と関係を下記に纏めました。↑今回買い付けたソロモン産のアガチス原木
山下木材は北海道から大勢の技術者を動員してソロモン材を始めたそうです。港の整備・マラリア対策等直接木材に関係の無い事業に投資した金額は相当な金額だった。当時の機械では伐採地を選ばないと搬出コストが高くつくので出来るだけ港に近い所を選び伐採地を選定した。

- 1、現在元山下の社員が日本の広葉樹の重要な担い手になっている事実。
- 2、ソロモン材を日本側の輸入関係者(食物検査官を含めて)は全く知識がなかった。樹種の仕訳も凄く手間がかかった。
- 3、ソロモン材は南洋材の中での位置づけは主流がラワン材の時代の為に雑木(ざつぼく)扱いであった。
- 4、においのきつい木、細菌で侵された木、変形する木、しばらく時間が経つと割れる木等の色々な欠点がある。その問題を一つずつ解明しながら商いをしたそうです。
- 5、山下の損のお陰で現在ソロモン材の知識が有り、現在の日本中の大切な御客様に良質な材を提供出来る仕組みが出来上がっています。

1から5を簡単に書きましたがまだまだ色々な事が有ったそうです。山下木材のお陰で小生を含む材木関係者の行っているビジネスが成立しているのです。そこで皆さんに材木屋の古い諺を聞いてください。

『材木屋は、いの一番にするのは馬鹿、二番目に扱い、しかも一番目に扱い出したようにカモフラージュするのが正しいやり方』が有ります。この諺は亡き父に聞きました。

やり方と言うか方法は以下の様な感じです。

新しい樹種を扱うとき、それを専門に多く扱っている方の所へ見に行きます。(質問はあえてしません・質問をすると警戒されます。)必ず少量でも板を購入して来ます。(礼儀の為に)そして自分なりの結論を導きだします。(原木の欠点・長所の把握)。

そしてその特選木だけを買ってきます。たとえ予算が注文を頂いている先方の希望価格からみて採算が乗りにくくてもあえて特撰原木のみでご案内します。そうすると儲けは有りませんが損も無い訳です。こういう様な事を繰り返さしてくれたのが、亡き父でした。これが小生の持っているソフトパワーの源です。

ノウハウは無償では身に付きません。あくまで有償です。しかし最近の業者はここで言う道徳心に欠けていると思います。その事に今回深くコメントはしませんが、多分下記の『材木が好きではない。商いと言うかお金だけが好きであって、正直私の目から見て本当の木の好きな材木屋は少ない』様に業界全体が陥っているのだと思います。商売だからお金は大事です。しかし材木屋と言う名前を名乗っているのなら消費者からの質問を正しく答える能力の無い方は早くこの業界から出て行ってほしいと思いますが、この考えは極端でしょうか。最後にこの関係のアンケートが有るので宜しくご回答頂けます様お願い致します。

ソロモン材の総括を下記に書きます。

- 1、ソロモン材が無くなれば所謂南洋材の商いはほぼ終わりだと思えます。
- 2、現在のソロモン材の品質はソロモン材開拓当時の原木から見ると品質はかなり落ちている。
- 3、ソロモン材のタウン(マトア)は過去に浜松の大手楽器メーカーと広島の手家具メーカーが扱いそれなりの実績が有る。
- 4、ソロモンマホガニーと言う名前で大手デベロッパーは使っているが、マホガニーとは全く違う樹種です。

ところで山下木材の息子さん(小生より3歳位年上)と10歳くらいまで遊んでくれました。彼は裕福だったので当時食べる事が出来なかったチョコレート等の高級菓子を遊ぶ度に頂いた事を思い出します。ぼろぼろの継ぎはぎの服を着ていた我々とは違い小生のほんの少しの記憶では何時もアイロンをかけた服を彼が着ていたのを覚えています。当時の私の父は、山下木材とは全く違う材木を扱っていましたが、将来山下には負けない材木屋になろうと努力していたと大昔父親から聞いたことは有りました。

新しい樹種が無いのか、是非扱ってと言う御要請が今でも少しは有りますが、新しい樹種を扱うと言う事は数えられない問題を解決しなくては出来ないのです。過去に新しい樹種の開拓を早急にして倒産した材木屋の数は数えられないと思います。

右の写真は小生が6歳くらいです。小生の家の前に山下の立派な工場が有りました。



第 13 回即売会

7月23日～24日に第13回木材展示即売会を開催しました。夏の酷暑の為に決して多くの方がお見えになったとは言えませんが、何故続けて開催するのかを簡単に皆様にお話しします。

今流行りのポケモンGOと即売会は全く関係ないですが、木材の場合本当は凄く関係するのです。現在社会はSNSを最先端にネットに依存する社会構成になっています。これから広まってくる技術革新は今まで以上のスピードで我々の想像を超えた事が起こる位の事は誰でも解ると思います。又服部商店の商いの形態の変更『製造卸から製造小売りへのビジネスモデルの変化』もネットなしではやっていけない事は事実だと思います。実際販売を法律で禁止されている物も含めてネット販売されていない物は無いのですが、しかし100%ネットに依存するわけには行かない理由がはっきりと服部商店に営業方針に有るのです。それが日本一の品質の材を扱い御客様に最高の商品を提供する。と言う会社のテーマです。服部商店の新しい取りくみを辞める事は全く有りません。少しずつでは有りますが、変わっていきます。それは商いの樹種で有ったり、加工設備で有ったりします。しかし普段は工場が回っているのにお見せする事は出来ません。又春に行う勉強会も服部商店の現在の仕入れ先の大幅な変更（国内仕入から海外仕入へ）の為に工場内は原木で溢れかえっていて全ての製品を見て頂ける機会は即売会以外になくなってしまったのです。毎回企画して開催している即売会に大勢の方が来て頂ける事は本当はうれしい事ですが、諸事情からそうはいかないのが現実だとは思いますが、将来材木に興味有る方を一人でも多く育むのは我々材木屋全体の仕事ではないでしょうか。この考えの中に即売会と言う企画が有るのです。1年に2回、春は勉強会（原木の製材を見て頂く）夏場は即売会（材料を見て頂く）の開催は私に与えられた義務だと考えています。



カーリーメイプル（服部商店製材）



ハードメイプルの国内挽き（服部商店製材）



バースウッドの中広材（服部商店製材）



ブラックウォールナット（服部商店製材）

F A X 072-422-8577 E-mail masaaki@hattoriwood.co.jp

アンケートのお願い

1、まだまだ未開拓の樹種が有ると思いますか。

はい

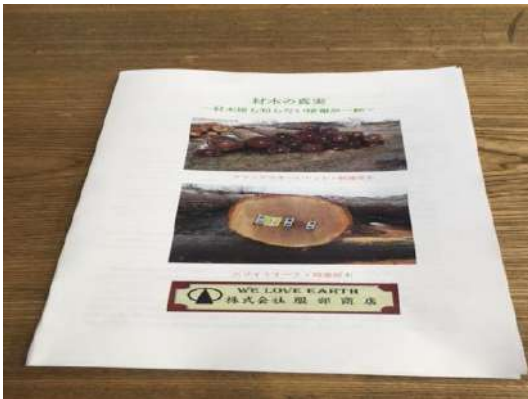
いいえ

2、山下木材と言う名門の材木屋の話聞いたことが有る。

はい

いいえ

アンケートを回答頂いた方に服部雅章が書きました材木の真実の小冊子と良材を求める行程をお送り致します。



会社名	
お名前	
〒とご住所	
電話番号	
FAX 番号	

榊服部商店

服部雅章

〒596-0011 岸和田市木材町 16-1

TEL 072-438-0173・0511