

土建国家からの脱皮以外に日本は蘇らない

旭川の駅前に出来た大型ショッピングモール・イオンモール（写真・左）は旭川の町に大きなプラスの影響を与えたかも知れません。しかし国道を挟んで前に有る西武デパート（写真・右）は店をたたみました。こういう光景を全国で見ているのでは有りませんか。



高度経済成長を遂げた昭和50年代半ばまでは、国民全体が総中流意識を持っていましたね。隣の方が車を持ち換えれば、そろそろ家も買い替えようという意識が芽生え、いい意味でのお金の循環が有り経済成長が多少減速しても、それほど国民全体に今の様な閉塞感は生まれなかったと思います。

しかしバブル崩壊から続く長い不況感が、もたらしたのは国民総中流意識感の喪失ではないでしょうか。何故喪失したのでしょうか。ここを少し掘り返して考えないといけないとは思いますが、この話をすると政治的な話になるし書く量も膨大になるので今回は割愛します。

不況は国民全体に悪影響は与えません。弱い方達により多くの良くない影響をもたらせます。その閉塞感を一番多く味わったのが多分今の若者ではないかと私は思っています。

若者達は電化製品を購入する場合、まずはお店に出かけて性能とか価格をチェックします。そしてネットで一番安く買えるお店を探し出して購入します。この行動をせざるを得ないのは、社会に出て解った働き方の問題、年金の問題、等将来のお金に対する感覚から来ていると思います。

最近、上場企業に勤める男女の若者と話をしたことが有るのですが、実にしっかりした生活をしているのです。趣味には潤沢にお金は使う、しかしそれ以外には老後が心配だから毎月きちんとした金額を確実に貯金していると聞きました。58歳の私は当時そのような考えは無かったので今の若者は頼もしいなと言う考え方と、何か間違っているのではなからうかと言う考えが交錯しました。

大学を出て自分で稼いだお金で結婚するのも自由だし、世界中に旅行にも行けるし、趣味にも没頭出来ると思います。20代で老後の事を真剣に考えないといけない社会ならば、この国の将来は暗くならざるを得ないのではないかと危惧しています。

しかし今の国の政策が間違っていると声を上げてても無駄で有ると言う事を知ったのも若者かも知れません。昨年起こった安保の問題もわずか1年で殆ど聞かれなくなったのは、日頃の生活が大変な状況かも知れません。もしそうだったら若者の消費行動は、昔の様には戻らないのは当たり前だと思います。

大型小売店の閉鎖はそうした国民全体の消費行動が、若者が選択する消費行動に似通った形に移っている証拠ではなからうかと小生は思っています。

インターネットは一段と進みます。インターネットが社会と国民をどんな形で結びつくるのかをもっと考え、便利さが大事なのか、そうではないのか等色々な事を考え行動することが新しい日本を育み国民全体がより一層幸福になれる事だと思います。

今シーズンの広葉樹の現状と小生の予想

	2015年9月	2016年9月	2015年10月	2016年10月
タモ	158.5 M3	72.9 M3	166.7 M3	139.5 M3
マカバ	4.5 M3	0.6 M3	27.8 M3	0.5 M3
セン	117.0 M3	57.4 M3	100.8 M3	43.6 M3
ナラ	299.8 M3	162.8 M3	200.5 M3	198.2 M3
カツラ	36.9 M3	14.9 M3	19.7 M3	4.1 M3
その他	502.3 M3	157.4 M3	564.5 M3	228.1 M3
合計	1,119 M3	466 M3	1,080 M3	614 M3

先月から北海道に広葉樹原木の仕入れに出かけていますが、今期の仕入れはゼロです。と言うより仕入れが出来ない状況です。上記の表は過去2年間、9月と10月の旭川にて開催されている広葉樹原木の数量の比較を表したデータですが極端に今年になって数量が激減しているのが解ると思います。

昨年9月と10月共に1000M3以上の出品がありました。今年は2か月の合計で昨年9月1か月分しか集まっていますし、11月の出品予定数量も多くないと言う情報が入っています。

出品数量が少なくなった理由は確かに北海道を襲った台風の為に広葉樹原木を生産する林道がずたずたに傷んでいる事は紛れもない事実ですが、広葉樹全体の量も激減しているのだと思います。

国内産広葉樹の不足を埋めてきたのは、20年位昔迄は中国材のタモ・ナラ原木でした。その中国材も現在は国内で多発する水害の為に伐採が相当部分制限され輸出禁止になっています。その後ロシア材のタモ・ナラが日本の国内産の不足を埋めてきましたが、ロシア国内の生態系を守る為に最近大幅に制限されています。そして現在はアメリカ産広葉樹がロシア材の不足を補っている状況だと思います。

アメリカ産広葉樹は主に製材品で流通しています。原木の割合は相対的に低いです。正確なデータは持ち合わせていないので割合は解りませんが、製品と原木の割合は10対1位の割合だと思います。

アメリカ産広葉樹製材品は価格面で凄く競争力の有る商品です。価格と品質の優位性は群を抜いていると言って良いと思います。

しかし何故日本国内でアメリカ材の原木の製材している業者が存在するのでしょうか。理由は業者によって多様な考え方が有りますが、それを纏めると下記一言だと思います。

アメリカ国内で製材した商品では使えない。

木を最終的に消費している業種は所謂木工所（大手家具メーカーも含む）と建材メーカーです。材木屋は扱っているだけで使用はしていないので今回は外して考えます。

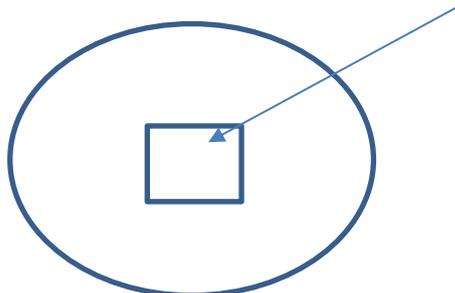
木工所の使う用途の80%以上は輸入される製材品で日本国内の需要を賄えると思います。建材メーカーは50%位かと思います。

日本国内の木材を使うマーケットは、価格と品質の優位性の有るアメリカ国内で製材した製材品には無い性能を必要としている事が解ります。例えば柾目が必要な用途が有りますが、アメリカ国内で柾目に製材して流通している材はレッドオークとホワイトオークだけです。それ以外の樹種は柾目の供給がないのです。

アメリカ産広葉樹製材品は国内仕様と輸出仕様と有りますが、わざわざ製材方法を分けて二つの仕様に対応しているではありません。あくまで自国仕様の製材品を作っているだけです。最終段階で仕分けする時に国内仕様、日本仕様、中国仕様と言うように仕分けられているだけです。



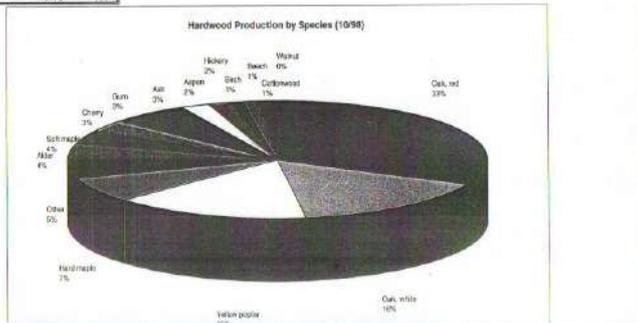
アメリカ映画を見た事がないという方はいらっしゃると思いますがアメリカ国内で家の境目にブロック塀を積んだ様子を見た事が有る方はいないと思います。アメリカ人は周りの環境になじまないブロック塀を積む習慣は有りません。そうかと言って境目の明示ははっきりとさせています。其のために鉄道に使われる枕木の様な部材が使用されています。その部材はアメリカ広葉樹原木の芯の部分で作られます。



日本国内でも昔は鉄道の枕木に多くの木材が使用されていましたが、現在はコンクリート製が主流になっています。

アメリカ国内では、広葉樹原木の芯の部分を家の境目の用途（日本流に言えば枕木）に使います。又品質が割と低いにも関わらず価格は高く製材所から見ると魅力的な注文です。其のために芯を残す板目取りの商品が主体になっています。柾目材はお酒の樽に使われるホワイトオークが最も一般的な商品です。

Species	MMBF	% of Total
Oak, red	3,613	31%
Oak, white	1,720	15%
Yellow poplar	1,720	15%
Hard maple	770	7%
Cedar	550	5%
Alder	500	4%
Soft maple	450	4%
Cherry	342	3%
Gum	337	3%
Hick	336	3%
Aspen	235	2%
Hickory	195	2%
Birch	125	1%
Cottonwood	123	1%
Beech	123	1%
Walnut	35	0%
Total	11,173	100%



左の表は1998年のアメリカ広葉樹の全体の生産量です。レッドオークが32%、ホワイトオークが15%、イエローポプラが15%、ハードメイプルが7%、ブラックチェリーが3%、アッシュが3%、ブラックウォールナットが0%になっています。

日本国内の現状のトレンドはホワイトオークとブラックウォールナットだと思えますが、森林から見てホワイトオークはともかくブラックウォールナットの統計上の数字は0%なのです。その0%の商材が日本国内で多く使われているのです。この表の1998年当時の大体のデータが小生の頭

に残っていますがブラックウォールナットとブラックチェリーの価格は僅かに後者の方が高かったと記憶しています。現在は全く逆だし、この傾向はしばらく続くと思っています。

今年の広葉樹全体の需給バランスは一年間を通して低いレベルで推移するのだろうと考えています。理由は、国内の広葉樹を消費するマーケットを分析する為に使える測定器『旭川にて開催されている広葉樹原木の市場』がそう訴えているのです。私にはそう聞こえるのです。9月と10月の2ヶ月間の市の結果だけで、今年一年を占うのは危険だと思う方が大半だと思いますが、材木業者は十分すぎる原料の在庫を抱えているのです。その結果、供給が半減しても全く価格上昇の気配がないのです。

服部商店の営業方針はマーケットで売れる商品を作るのでは有りません。マーケットから必要だと言ってもらえる商品を作るのが仕事です。それは大変な仕事です。北海道の9月と10月に開催された広葉樹原木の市にはその要求に耐えられる原木は有りませんでした。

服部商店は2年前から仕入先を見直しアメリカ国内からの買い付けに変更しましたが、もしその変更をしていなかったら、劣化した原木の仕入をせざるを得ないのです。

今年の計画の具体的中身に関しては企業秘密も有るので全面的に皆様にお知らせは出来ませんが、動きだしています。昨シーズン以上の買い付け量にしようと思っています。小生は今シーズンで5回目のアメリカ買い付けになります。5回目になればアメリカの広葉樹の森林の事も事細かく解ってきましたし、様々な人と人との関わり合いも見えて来たと思っています。

昨年以上の事を意識して行動するのではなく、普通に行動していこうと思っています。成功した事、上手く行かなかった事等を反省し皆様に喜んで頂ける商品を作りたいと思っています。

感謝記念

11月1日～30日の期間に(株)服部商店 50周年記念セールを行います。

1966年に大阪市大正区から大阪市住之江区に本社を移した時に亡き父が服部製材所を改組して(株)服部商店にしてから50年が経過しました。



昭和38年頃の服部製材所です。



1966(株)服部商店の発足に向けて建設中の旧本社

会社を意識して改革をした感じは正直有りません。色んな事をチャレンジし続けて来ました。亡き父親を追い越そうと言うような大それた事も意識の中には有りませんでした。しかし父が亡くなって来年で13年目になりますが、もっと大事な事が有るのではないかと服部の歴史を振り返ってみました。今年で法人改組50年では有りませんか。50年も会社が継続すると言う事は凄く嬉しい事だと思います。

50年間支えて来て頂いた御客様に何かの御奉仕をさせて頂きたいと思ひ色々考えました。粗品を提供するとか。パーティを開こうとか考えましたが、口下手の服部雅章ではパーティは無理です。粗品の提供と考えると現在の御客様の業種は本当に様々です。服部商店のデータによれば職種は30以上ある事が解っています。その方達に欲しくもない粗品を提供するより、従来どおりの方法ですが5%の還元が一番良いのではと考えました。**(ただし手形取引は除きます。従来どおり現金・振込の方達だけです。振込料も御客様負担です。)**

5%の還元の対象者は過去に購入して頂いた方に限りませんが、以下のケースは対象になります。

- 1、11月1か月分の購入金額が30,000円以上の方が対象になります。何回も購入して頂いても対象になります。
- 2、新規の御客様の場合でも弊社の御客様にご紹介を受けましたケースは該当します。
- 3、新規の御客様の場合1回目の購入金額は5,000円以上御購入下さい。翌日以降2回目の購入で5%の還元の対象になります。
- 4、新規の御客様で1回に30,000円以上購入して頂いた方は、5,000円を除く25,000円が還元の対象になります。
- 5、今回の記念イベントの商品の購入の手続き『還元セール』は服部商店のスタッフが行いますので何らの手間もかかりません。

感謝セールの商品は服部商店のホームページに掲載しています全商品です。