

## 第400回旭川林産協同組合・銘木市

昭和42年西暦1967年に始まった北海道旭川にて開催されています広葉樹原木の市が平成28年西暦2016年11月11日に400回目の開催になりました。

高橋理事長の最初のご挨拶は以下の様な滑り出しでした。『49年間に出品された広葉樹原木の総数量は115万2,000立方です。売り上げは955億円です。49年間続けて来られたのも出品者の努力とそれを購入して頂いた御客様のお陰です。ありがとうございます』とはじまり、いつもの様に世界の動き、『今回は



共和党のトランプ大統領の誕生は、我々日本人も考え行動する時代に入ったのかも知れません。そして出品した原木をお買い上げ頂けます様宜しくお願いします。』と言うお言葉で市の挨拶をされていました。

累積出品数量を49年で割ると、平均すると1年間に23,510M3が市場に出された事になりますが、直近の1年間の出品量は多くても15,000M3程度に落ち込んでいると思います。又価格も原木の品質低下の為に相対的には下がっています。

この旭川の市が始まって25年位昔までは国産材、所謂北海道材だけでしたが、徐々に集まりにくくなり最初に中国材が入荷するようになりました。それも現在、中国材は伐採禁止になり15年位前からロシア材と変化してきて来ました。そしてロシア材もワシントン条約に該当するようになり輸入量は激減しています。

中国材・ロシア材の入荷が殆ど無くなった現在で1年間に15,000M3もの出品数量を維持できたのは、少し理由が有ります。広葉樹原木は昔から銘木市用と原木市用に大まかでは有りますが2つに分けられて来ました。しかし現在の市は混合しています。

旭川においても昔は、銘木市は〇〇理事長、原木市は△△理事長と言う様に二つの団体が有り、それなりに役目を果たしてきましたが、現在二つの団体は一つになっています。と言う事は量の確保もままならない状況に陥っている証拠だと思います。

服部商店は旭川の第2回目以降参加していると亡き父親に聞いたことが、小生の脳裏にごくわずか残っています。49年前は現在の入札では無くセリ売りだったと聞いています。市が2日間に及んだとも聞いていました。しかし、服部商店の49年前はカツラの碁将棋盤の材料の販売に積極的に取り組み始めていたので旭川周辺は、弊社にとってはそれほど大事な場所では有りませんでした。カツラ原木の良質材は日高地方しか有りません。特に苫小牧～浦河方面が特に素晴らしい赤身の張った卵色の緋カツラを育む産地だったので札幌地方木材協同組合連合会がメインの仕入れ先の市場でした。しかし、この市も平成19年12月17日の市が最後になり、現在は組合組織は残っていますが、市場は活動していません。

こんな市が他にも二つ有ったのです北見地方木材協同組合連合会・東北北海道素材生産協同組合と有りましたが前者は平成18年、後者も平成15年に活動を休止しました。四つの市場が一つになったのですからある意味品質の安定、供給の安定が図れる仕組みになったように思えますが、国の政策の誤り『森林経営と称して成長の遅い広葉樹を大量に伐採し、成長の速い針葉樹を大量に植林した』が招いた現在の森林の荒廃に結び付いたのです。人工林のヒノキ・スギが超安値に落ち込んでいるのと北海道に優良な広葉樹が激減した関係はその証拠なのです。

400回以降も市は継続するとは思いますが、服部商店のテーマ『日本一の品質の材を扱い、御客様に最高の物を提供する』は北海道にしがみついていたら実現しません。このテーマを維持するために世界中の産地に赴きたいと考えています。

# (株)服部商店・改組 50 周年

株式会社服部商店は法人化50年を無事に9月に終え、51年目に入っています。北海道の市が49年、木曾の市も49年です。と言う事は服部商店を50年間維持できたことは、決して全体の方向性は間違っていないかったと言う事では無いでしょうか。

株式会社にすることは当時大変な苦勞をしたと思わせる資料が小生の家に有ります。親戚連中に頼んで取締役の選任から色んな複雑な手続きが有ったと思います。勿論初代社長は服部良昌（亡き父）です。当時の商いは家具屋・鏡の枠・紡績等の木工所が御客様でした。その時代が材木屋・木工所が一番活躍した時代だったと思います。

それが趣味嗜好の碁盤将棋盤の材料に販売に舵を軌って取り組んだのです。それはめぐみ堂・西本誠一郎氏との出会いがその後に服部商店の発展に繋がった一つの大きなポイントだったと思います。（誤解無く、他の碁盤屋さんもこの時代大きく儲けて発展しました）

しかし余りに急速に日本中に碁将棋盤が普及したのですから、売れなくなる時期も想定よりも早く来たと思います。

その打撃が急激に服部商店に襲い掛かってきたのが亡き父親が亡くなった年ではないかと思っています。父は無くなって今年で13年目ですが、亡くなった当時服部商店のメインの在庫はスプールの碁盤将棋盤です。在庫の金額は言えませんが、2,000万円以上損したと小生は思っています。

40年間の儲けが有るのだから、それくらい損しても大勢には影響はしないと思われるかも知れませんが、もしこの損を半分に出来ていたらもっと違う設備投資も出来たに違いないと思います。

それは簡単な作業では有りません。又現在取り組んでいる服部商店の商いの方針変更、SPA (speciality store retailer of private label apparel,) 製造小売業への変化はこの大きな損が有ったから出来たのかも知れませんが、次の世代へは同じ誤りをしないようにしたいと思っています。

## 50 周年記念・名刺ケースの当選者発表

当選者	ご住所	お買い上げ商品
M様	大阪府	レッドオーク国内挽き
J様	京都府	タモ耳付板
D様	北海道	アルダー板
U様	京都府	ホワイトオーク板
K様	三重県	ナラ国内挽き板
E様	神奈川県	レッド・ホワイトオーク
N様	高知県	レッドオーク国内挽き
Y様	山口県	ウォールナット国内挽き
O様	兵庫県	米スギ板国内挽き板
N様	長野県	ウォールナット耳付板

高額のお買い上げ誠にありがとうございます。

## 広葉樹原料の将来と服部商店と言う材木屋の有り方

北海道の森林に優良材は有るのかと御客様にご質問を頂いたら、答えはNOと言わざるを得ません。しかしマニアと言われる方達だけに極僅かの量を供給する事は不可能ではないかと思いますが、そんな流通の形になれば市場を通す方法は多分成立しないと思います。

しかし森林から直接消費者に原木を買ってくださいと言う流通も考えられませんが、このスタイルが実現する可能性はゼロです。

どんな形の流通が将来成立するのかは、今の時点では全く解りません。しかし外部環境が変化していく事は事実だし、それに対応していく企業が発展するのも当たり前だと思っています。

服部商店も悩み模索しています。現在の流行はブラックウオールナットとホワイトオークです。しかしホワイトオークはともかくブラックウオールナットの蓄積量は極限られています。そんな限られた量のブラックウオールナットが今後も安定した品質、安定した価格で流通するのは無理だと思っています。

ところで社員に安定した職場を提供するのは社長の一番大切な仕事です。その為には先々の事も考えないといけないと思っています。その中で、本当に御客様が欲しい材を正しく購入して頂く商品ラインナップを揃える事位しか思い当りませんが、本当にそれ以外の方法は無いのでしょうか。

御客様は大まかに言えば潜在客と顕在客に分かれます。我々の商いは顕在客がターゲットです。しかしその方法だけを追い続けていけば、いずれ行きつまります。それは大きな損を招く事に繋がるとしています。

森林から市場を見る事は非常に大切です。しかしそれを余りに真剣に考えて行動して来た会社はことごとく潰れていきます。その例が昭和56年西暦1981年に負債総額617億円で倒産した新旭川木材だと思っています。この会社の本社は東京です。我々業界の人間は通称シンモクと呼んでいました。亡き父に聞いていた話は当時シンモクの商いは南洋材のラワン材がメインでした。そのラワン材が急激に枯渇していくのを当時のシンモクの中枢部の経営者は真剣に考えていたそうです。

シンモクは当時東京大学等の出身者を多く集め日本の代表的企業になっていたのです。頭脳明晰な方達が会社の運営をしていたのです。当然森林からマーケットを見て資源を安定して供給する為の方法を取っていたと思いますが、外部環境の変化『昭和39年の東京オリンピック・昭和45年の大阪万国博覧会も終わり高度経済成長が終わりかけた事』、大量に木材を消費した時代が終わりに近づいている事に多分気が付かなかったのではないかと思います。

服部商店はシンモクに比べると大変小さな存在でしか有りません。しかし木の本質『原木1本分を必要な方々に仕訳して購入して頂く仕事』を解っていると思っています。又成熟した日本に対応出来る仕組み・態勢も出来上がりかけていると思っています。

アメリカにメインの仕入れ先を移して今年で3年目に入りますが、まだまだ十分にアメリカの森林の把握は出来ていません。まだ2~3年程度はアメリカの広葉樹原料の本質を知るのに時間が掛るとしています。現状は極一部の事しか解っていないとは思いますが、事の本質『アメリカの森を知るチャンス』は確実に近づいていると思っています。

アメリカの森林の事が解っても、シンモクみたいに日本全国の木材を消費する方達全員に安定供給する事なんかは、考えていません。それより服部商店で購入頂いている日本全国の御客様約4000名の方達の為に本当の正しい情報を提供して安定した品質で安定して購入して頂ける様精進する事の方が正しい方法だと考えています。

人手不足・熟練工の超不足・木材業界を取り巻く環境変化は厳しいです。その中で景気が悪いからとこぼしてなんになるのでしょうか。食べ物に次いで大事な木製品（住まい~あらゆる木工製品）は人間の環境（心と肉体）に凄く大事な存在です。しかしその大事さを疎かにしているのも材木屋自身です。

材木屋の事務所を点検してください。木製の机を使用している材木屋の少ない事に気が付くと思います。そんな業者が本当に消費者に正しい木の文化を伝える資格が有るのでしょうか。

ここまで自分を見つめないで本当の広葉樹の事を話せる立場にならないと小生は思っています。最後に色んな事を書きましたがアメリカ材だけが安定して供給が可能な広葉樹資源です。



# 今年の旭川は極寒です。

今年の10月21日に初雪が旭川に降りました。初雪は例年と変わらないのですが積雪量は今年、1か月以上早く積もっています。



上の写真は昨年(2019年)の11月の銘木市の様子です。ごく僅か雪は有りますが、殆ど下見に影響しませんでした。

しかし今年の11月の銘木市の様子は一変し雪に覆われていました。

お昼頃撮影した写真なので原木の間の雪しか見当たりませんが、朝一番に現場に行くとため息が出ました。良い原木を探す為に一度全ての原木のチェックを先にしなければなりません。そしてチェックを付けた原木を覆っている雪を竹ぼうきで一本ずつ丁寧に掃く作業をする必要が有るのですが、今回は市の関係者様のお陰で10時過ぎ位までに通路を含む除雪作業が終わったので、ホッとして原木の下見をしました。

下の左の写真は水曜日の夕方です。徐々に雪が積もり始めています。右の写真は木曜日朝7時30分頃です。一晩で34センチの雪が積りました。

タクシーの運転手(50歳前後)の方はこんな早い積雪は体験したことが有りませんと仰っていました。

