

## 今シーズン・広葉樹シーズン真っ盛りの銘木市



今シーズンの広葉樹シーズンの最も盛り上がる銘木市が2017年1月27日に北海道旭川にて開催されました。出品数量は9,847本2,891.378M3です。昨年と比較すると600M3減っています。

出品数量・中身とも昨年の同時期の市に比べると量・質とも激減・品質劣化を辿っているのは下見をして30分も経過しないうちにひしひしと実感してきました。具体的に言えば今回の同市に出品された東京大学演習林材にいつもは付いている勲章『理事長賞・金賞』がないのです。普通の銅賞等の勲章の原木は少ないながらも有りますが、旭川の1年間で一番光り輝いている一月の銘木市に最高の勲章の材がないことは、来年度以降良質材が本当に少なくなる証拠だと思います。

展示場は3箇所有りそれなりに、一生懸命集荷したと理事長は仰っていましたが、今後を考えると日本以外の広葉樹資源に頼らざるを得ないと思います。

日本国内の広葉樹の現在のトレンドは、ブラックウオールナット・ホワイトオーク・ナラ・タモの順番だと思います。以前多く使われていたセンはほんの一部に使われていますが、上記4樹種に比べると数量は極々僅かです。ナラ・タモは日本産の優良材は昨年までは少ないながらも有りましたが、今シーズンはめっきり減ってしまいました。タモ・ナラも外材ロシア材抜きにはもう限界に来ている事は間違い有りません。

日本固有の樹種『マカバ・セン・カツラ・ホオ』は流通している数量は10年前から比較すると十分の一に減っています。それに追い討ちをかけるように全樹種がその後を追っているのです。

我々業界も様々な取り組みをして下級材を使用するようにしてきましたが、其れは工業化した木材『集成材等』を全面的に使用すると言うことです。この商品には実は材木屋が不要なのです。ホームセンター・プレハブメーカーが扱う主体になるのです。

シーズン真っ盛りの市で買い付けしたのはクルミ2本(注文材)・サクラ1本(注文材)・バッコヤナギ1本(注文材)・東北のホオ1本・カツラ1本・ナラ1本の僅か7本です。

北海道の仕入がたったの7本の買い付けで皆様の要望には全く答えられません。しかしアメリカ材の良質材を昨年の12月に多く買い付けをしていますので心配なく注文をどしどし取ってください。

**如何なる理由が有って良質材が不足しても心配させない服部商店になりうるべく努力を惜しみません。**

# 今までの材木屋の考え方なら無理だと思います。

昨年の秋に和歌山県のI社と言う名前の雑木屋さんが世の中を去りました。信用レポートにも一切掲載されず、関西の木材業界から又一つ星がきらめきを失って流れ星の様に市場から消え去ったのです。

皆様はこの事実を聞いてどうお考えなのでしょう。正直小生は物凄く神経質になっています。と言うのはこのI社の昔からの営業方針を聞いているからです。『橋を渡る時、他人に先に渡らせてから後から渡る』服部新聞を購読して頂いている方達の中にはこの表現が解る方はそれなりにいらっしゃる筈です。この言葉こそ材木屋の根本の経営哲学なのです。全ての木材製品は必ず誰かが先んじて始めたのです。以前お話したニューギニア・ソロモン材は昭和40年代に一世を風靡した北海道にあった山下木材の大きな損のお陰で、今ニューギニア・ソロモン材が流通しているのです。

先人がいらっしゃるから我々が存在出来るのであって、先輩たちの損が有って今の小生もこの世の中で少しは役に立てることなのです。

しかし何故I社が世の中から消え去ってしまったかを、この事実を知る一部の関係者からお聞きすると、じり貧だったと言うお話でした。そこで小生は念を押して聞きました。何でじり貧なのですか。帰ってきた答えは全く新しい事をせず古い御客様だけで御商売をされていました。と言う事でした。

住環境の劇的変化、超人手不足、世界的な資源の値上がり等様々な原因で、このI社の取引先も同じようにじり貧傾向にあるとの事でした。

## 広葉樹原料の激減と品質劣化に対して服部商店の考え方

原料の激減・品質劣化と言う言葉を単純に聞くと我々材木屋の立場から考えると在庫を豊富に持っている店は繁盛するのが普通です。しかし人口減少社会の予兆は10年以上前から実は始まっていたと考えれば先ほどの老舗の材木屋が無くなる話につじつまが合うのです。その予兆はバブル崩壊です。

量から質へと大幅に変化しなさいという事がバブル崩壊の意味だと考えると昨今の材木屋と言う商いの物を根本から考え直さざるを得なかったのだと思います。

量から質への転換とは簡単に字では書けますが、本当に大変でした。服部商店の量から質への転換は小生の亡き父親が元気な20年以上前から、アドバイスは有りました。しかし中々進みませんでした。それは古いお得意先が沢山あり、商品も循環的に回転していました。その時に父親から量から質への転換と言う言葉ではなく、脱碁盤材と言う四字熟語では有りませんが、その言葉は売上げが上がっていても年中私との二人だけの会話でよく聞かされていました。

## 脱碁盤材→量から質への転換だった

父親が20年以上前から服部商店の構造改革を何故言っていたのかは、理由は森林を見つめていたからです。服部商店=カツラ材=碁盤材です。カツラ材を扱う為には販売の市場調査より日高の森林の事を3年以上まえから見つめてきました。『カツラ材は無くなるぞ』この言葉も一年中言っていた記憶があります。

市場から供給が減ってきたら、確かに過渡期には価格は上昇しますが、資源が枯渇寸前になれば価格は下がってきます。それが現在のカツラ材の状況です。カツラだけでは有りません、国内産広葉樹全てがカツラ材と同じような傾向になると小生は思っています。

様々な現状を書いてきましたが、服部は何を考え、何をしてくれるのという声が市場から聞こえてきます。結論を先に言います。目標『消費者の皆様から欲しがられる材木を供給する。』に向け確実に一步を踏み出しています。

材木屋に要求される項目を下記に書きます。

- 1、豊富な在庫
- 2、良質な品質
- 3、適正価格

この3つのキーワード以外に市場から要求される要望は無いと思います。知識等の蓄積も大事だと思いますが、この蓄積という言葉には実は裏があるのです。3つのキーワードを持っている会社だから蓄積が必要であって、3つの要素の一つでも欠けたお店に蓄積は存在しないのです。其れは蓄積ではなく言い訳なので

す。服部商店は決して言い訳はしません。それが大方針です。その為にはどうしてもカツラ材に変わる材を扱わないと店が和歌山のI社では有りませんが市場から退出を命ぜられるのです。退出命令を市場から言われないうえに何かを扱わないといけません。しかも有る程度長続きする材を扱う以外に方法はないのです。

亡き父親が言っていた構造改革は簡単には出来ませんでした。しかしそのキーワードは今から思うとアメリカ材だと思います。

10年位前から徐々にアメリカ材を扱い始めましたが、取り引きしていた商社の供給してくれる材の品質が急激に下がってきた事が何回かありました。それは為替の大幅な変化つまり急激に円安に動いたときでした。3回の大きなトラブルが有りました。2回目までは辛抱しましたが、3回目は辛抱できませんでした。その時私の対応は金銭的な要望はしませんでした。直接アメリカから仕入させて頂きます。そういつて別れました。そして独自に仕入ルートを模索して現在に至っています。

こんな形でアメリカ材の原木を商社経由から直輸入に変更しましたがトランプ大統領のアメリカファーストでは有りませんが、マネーファーストなのです。先にお金を送金しなければ決して向こうは材を送ってきません。

5回アメリカに買い付けに出かけていますが、資金繰りを除けばほぼこの方針が間違っていなかったと思います。

今期の仕入計画で、アメリカ材の良質材を昨年以上に買い付けが出来ているので、無理して北海道にて買い付けをしなくても御客様に、決してご迷惑をかけないでやっていけると思います。

今月号のトップで今シーズンの広葉樹の状況を書きましたが、日本国内のエンドユーザー様の市場は冷えています。それでいて、供給サイド側は供給量が激減して価格は上昇しています。何故価格上昇するのかその理由は極端に上質材が不足しているのです。又業界では下級材の取り組みを盛んにしていますが、正直下級材は工場生産の原料にしかならないのです。その商品は消費者の皆様に蕪蓄を語る材木屋の商品にならないのです。

超人手不足・高品質材の超不足等の外部環境の変化に対応すべく日本政府も働きかけています。その一つが国立競技場のハイブリット木材(SRT)の採用です。しかしこの材の扱いは大規模な現場、量の扱いの多い木材商社等が主体になります。

国と言う組織は森林を大まかに管理しか出来ません。その管理の為の政策はハイブリット木材・バイオマス発電等の大規模な工場生産です。その政策は現在の日本の健康ではない森林対策には決して間違っていないです。しかしその後の政策に違和感を抱きます。

その違和感を以下に書きます。伐採したスギ・ヒノキの跡に又同じ様なハイブリットスギ・ヒノキ(花粉の少ない)を植えるそうです。しかし大昔の日本人の周りには森だったはずで、その森とは広葉樹と針葉樹が自然に混じる混合林だった筈です。住まい作りでも70%以上は針葉樹でも対応出来ますが、所謂癒し・安らぎを人間の環境に与える木材製品は広葉樹です。この事はヨーロッパの針葉樹の先進国のノルウェー・フィンランド等の国の木製品を見て頂いたら証明されると重いです。

量から質への転換と言うキーワードに最も大事な木材製品は広葉樹だと小生は考えています。日本の様な超成熟化社会には90%以上のバーコード管理される針葉樹の木材製品と10%以下のバーコード管理がしにくい広葉樹木材製品に分かれるのではと想像しています。

と言う事は私の様な零細だが、本当に木を見つめ続けてきた業者のみ10%以下の木材製品を扱っても良いと市場から声が聞こえてくるのです。決して空耳ではないと思います。

広葉樹木製品は針葉樹木製品と違いは、ラインナップの多さです。樹種の豊富さ、サイズの豊富さ、産地による様々な価格等、大規模なホームセンター・プレハブメーカー等が扱いにくい製品なのです。天板等の巾広の高級一枚板からお小遣い程度で購入出来る小物製作に向けた商品まで凄く奥深い商品類だと考えています。

我々材木屋に与えられた責任とは、ホームセンター・プレハブメーカーの大規模な業者では絶対出来ない仕事を着実にしていく以外に構造改革はないと思います。

森林から見ると量から質への転換とは何かを、各お店が考え行動する事だと思います。

## 第 16 回勉強会の御知らせ

2019年2月18日（土曜日）AM10時～AM11時の予定で服部商店の勉強会を開催致します。1月29日夜に締め切り直前の服部新聞を書いています。この時点では今回皆様に見て頂くバーズアイメープル原木のコンテナは1月31日入港なので、まだ現物を確認していません。

服部新聞の製作の都合で心配しながら書いています。最終確認は、服部新聞の印刷が出来上がってきた頃だと思います。右の写真が買い付けた同原木を保管している現地の倉庫です。



**アメリカ材も超良質材の価格は天井知らずです。**



現在日本国内で最も人気の有るアメリカ産広葉樹はアメリカンブラックウォールナットです。その中でもベニヤグレードの日本向け原木の一番上級材（JAPAN・A ベニヤグレード）の原木が上記の写真に写っている原物です。この原木は残念ながら弊社の材では有りませんが、小生の一番親しい友人の原木です。単価は極秘なので皆様に公開は出来ませんが、正直びっくりするお値段です。しかしこの1コンテナの優良材を集めるのに100コンテナ以上の原木の中から選んできたとしたら、皆様はどういう感想をお持ちになるのか、知りたいと思います。

小生が買った原木はこの原木と比較すると品質は落ちますが、服部商店の製品にしたなら勝るとも劣らない商品に仕上がる原木を買ったと思っています。

ブラックウォールナットが超人気である現在のアメリカ広葉樹原木のトレンドは森林から見たらまるっきり間違えているとは思いますが。それはアメリカ広葉樹原木の全体の生産数量の1%に満たないのです。ブラックウォールナットよりホワイトオーク・レッドオーク・ブラックチェリー・ハードメープル等をもっと多く使っていただきたいと思っています。

トレンドチェンジがもう来るかなと言う実感は有りませんが、変わっても対応出来るようにすること以外に皆様方の信頼を得る手段はないと思っています。

# 第16回服部商店勉強会と謝恩販売の御知らせ

FAX 072-422-8577

info@hattoriwood.co.jp



アンケートをお願いします。

- 1, 2017年2月18日に開催します第16回服部商店勉強会『バーズアイメープルの製材』に参加したい。

はい

いいえ

謝恩セールのお知らせ・2月1日～28日迄御購入の方に5%分の金券を差し上げます。

『使用期間は3月1日～9月末迄です。』

\*注意 金券は2月1か月間に合計で30,000円(税・商品代のみ)以上お買い上げの方に限り差し上げます。又この用紙を使ってご注文を頂きます様お願い致します。

商品名	例		
樹種	カツラ		
LOT 番号	K-11		
金額	〇〇円		
発送方法	持ち帰り		
発送日時	勉強会当日		

会社名	
担当者名	
連絡先住所	
御電話番号	
FAX・メールアドレス	

(株)服部商店

596-0011

大阪府岸和田市木材町16-1

TEL 072-438-0173・0511

FAX 072-422-8577