

6月以来の北海道

9月15日に北海道旭川にて第408回広葉樹銘木市が開催されました。約600M3の出品内容でした。

市場に出品された原木の良し悪しではなく、北海道にて感じた事を小生の長年の経験も交えて話をさせていただきます。

先々を含めた問題点

- 1、北海道旭川にて年10回開催している広葉樹の市の開催が外部環境の変化（広葉樹資源の枯渇・流通の劇的変化）によって先々心配がある。
- 2、2018年度も年10回開催は決まっているが、少し流動的な要素も有る。
- 3、慢性的な良質材不足の状況にも関わらず、高騰している原木価格の転嫁が御客様に届いていない。つまり消費者に近い所で商いをしている（流通業者は除く）方達の適正な製品価格が出来ていない。
- 4、確かに北海道産広葉樹は世界中の広葉樹の中で最も高品質ですが、全面的に頼る事は店を滅ぼしかねない。
- 5、何故か解りませんが、出品された樹種の品質・量を見ると本当の事が解る。例はブラックウオールナット原木が現地価格より割安感の有る材は落札されている。

裏話（小生が思う本当の話）

- 1、年間10回の開催をせざるを得ない状況の一つが原木を並べ、出荷をする為に現場で仕事をしている作業業者の仕事量は過去10年前と比較すると半減近く減っている。もし10回開催が8回になれば、現場の作業賃が大幅に上昇する。仮に上昇したとしても、作業賃を原木価格に価格転嫁が難しい状況だと思います。
- 2、年10回開催したい事は確かな事ですが、夏場の市6月の市は例年500M3位しか集まりません。通常市を開催してペイするのは1,000M3『1,000M3以上集まるのは多くて11月～4月までの6回だと思いません。残り4回は赤字だと聞いています。』だと聞いていますので、500M3以下しか集まらない場合中止も有り得ます。以前何回か有りました。



- 3、良質原木価格の出品は激減しています。その状況が好転しません。中間材は価格が上昇していませんが、下級材の混入割合が増えています。その為に歩留りは10年前と比較したら30%以上生産性の悪い材料になっているだろうと思います。原木の質の低下への対応策は、商いの規模と会社の社風によって様々ですが、はっきり言ってエンドユーザーに価格転嫁が進んでいない状況が将来木材業界に及ぼすリスクは考えていない。
- 4、北海道の大手製材業者を含め、広葉樹に携わる業界全てが日本国内の広葉樹から外国の広葉樹に根本を移行しています。しかし何故か本音が言えない環境だと思っています。
- 5、ブラックウォールナット原木のアメリカ国内の相場は高騰したままです。北海道の出品者の方々は、市の開催も含めて出さざるを得ない状況です。今回の市でもブラックウォールナット原木を落札している内地の業者は、現地価格も知っており、大体の出品者の原価及び元落ち価格も大体承知しているので、元落ち価格より僅かにアップした単価で落札していました。

10月以降毎月広葉樹原木の市は開催されます。最盛期は来年1月～3月だと思いましたが、昨年以上に劇的変化が有る年かもしれないと思っています。

服部商店は広葉樹の主な仕入れ先を北海道からアメリカに移して今シーズンで3年目ですが、大筋は間違っていないと思います。ただ何か解りませんが伝えきれていない無垢材の良さが有ると思います。今回2か月振りに北海道に行って得てきたことは、シンプルに考える事だと思っています。

- 1、服部商店の役目は無垢材の素晴らしさを伝えること。
- 2、しかも良質材を安い価格で届ける事。
- 3、材木屋の正しい仕事の真実を伝える事。
- 4、森林の真実を知らせる事。

まだまだ仕事は有ると思いますが、一つずつコツコツと進めて参ります。服部商店の無垢の良さを伝える仕事を。

展示即売会とトークショー

9月23日・24日に第12回木材展示会を開催しました。ご参加して頂いた方は超大手の内装業者の現場責任者のご夫婦、内科の先生、木工作家の先生、木工所の社長、工房の方々です。県別に言えば、和歌山県・愛知県・大阪府・京都府・奈良県の方達でした。

いつもの即売会は、商品を見て頂く事です。勉強会と違い商品の説明は積極的にしていません。これでは、商品を見て頂く一方通行の催しになっているのだら言うと思い、小生と工場長のインタビュー（女性スタッフが質問し、回答する。）形式のトークショーに催しをアレンジしました。何時もと違う事をしたので、特に工場長は、緊張したと言っていました。小生が見た所、中々堂々たる話し方だったと思います。

今回最も力を入れた所は、ホワイトオークのラフ板をプレナーサンダー施しその違いを産地別に（オハイオ産・ウイコンシン産・バージニア産）板を比べて見て頂く事でした。今一つ小生の説明下手で上手く話が通じたのか解りませんが、精一杯アメリカ広葉樹の真実の話をお伝えしたと思います。

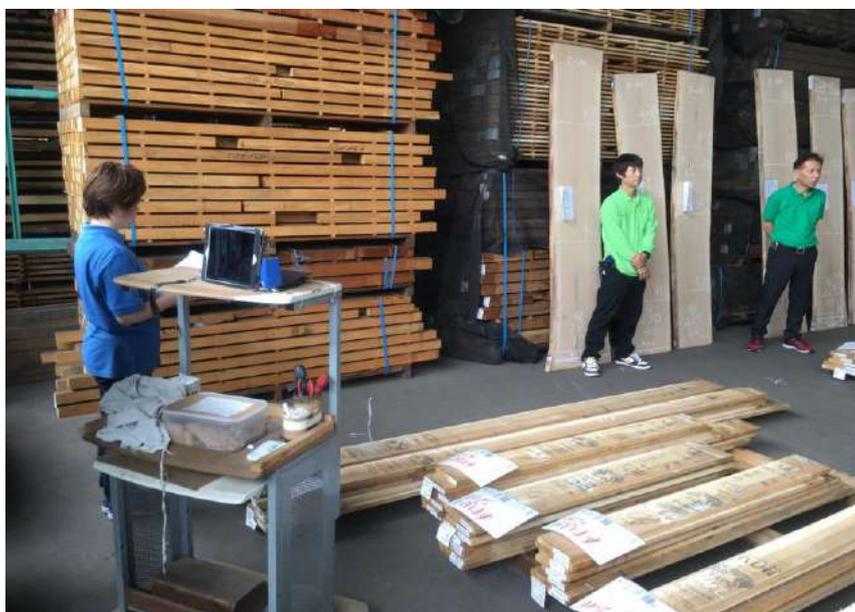
- 1、産地で現地価格が大きく違う点。



- 2、何故産地で価格が違うのか。
- 3、日本国内で流通しているホワイトオーク材は殆ど産地が解っていない。混ぜられています。
- 4、服部商店は、材木屋の情報として自分たちに不利になる情報もオープンにします。
- 5、服部商店のホワイトオーク材と他社の業者が扱っている、国内挽き・現地挽きとは比較対象にならない材質です。
- 6、アメリカ産広葉樹は現在流通している広葉樹の仲間が一番優れています。サステナブル (sustainable) 社会「持続可能な社会」に一番向いている素材です。

ところで今回京都府から来て頂いた御客さんと少しお話する機会が有りました。具体的に突っ込んだお話が半分以上でしたがこの話しは凄く大事な前向きのお話なので中身の話は差し控えますが、本音のお話も聞けたと思います。下記が主な内容です。

昨年より販売状況が凄く良くない。まるっきり仕事が無いので遊んだ月も有りました。しかし何とかしなくては行けない。過去5年位前から素材の値上がりが続いています、仕事が少ないのに、木代金の値上がり分を正しくオン出来ない状況が続いています。やっと最近になって値上がり分をオン出来る様になりつつあります。と仰っていました。



街の木は使えないがもったいないので協力しました。

大阪市内の建築士さんに頼まれ公共的な庭に植わっている立木を製材しました。立っていた場所も樹種名もあえて書きません。その建築士さんは高齢ですが、腰も曲がっていませんし、歩き方も若者に負けないし、オシャレも負けていません。ただ視力が落ちてきて運転は辞めたそうです。

材質の最大の欠点は目の荒さです。1年が1センチ以上有りますし、辺材(シラタ)が多い特徴をしています。目の荒さ、シラタが多いのが人里の立木の特徴です。

小生は建築士さんにアドバイスしたのは、はっきり言って価値は無い木だと思いますが、子供たちに何かの事をしたいと仰る建築士さんのボランティア活動には協力します。と言って引き受けました。

しかしこれは特異例ですので二度と同じ事はやりたくは有りません。製材サイズは乾燥道中狂いが大きいのは解っているので65ミリの厚みに製材しました。仕上りは多分50ミリくらいになると思います。



来期計画・服部商店の無垢材の良さを伝えます

2018年度計画は、シンプルに考え実行します。服部が掲げる無垢の良さとは何か。服部商店の無垢材の良さは何か。いつまでも同業他社との違いなんてどうでもいいのです。あくまで服部の無垢材の良さです。

このテーマは10数年前、大手広告代理店の女性から聞いた『社長・服部さんの無垢材の良さって何ですか？』質問に即答えられなかったトラウマみたいな感覚を10年以上引きずってきたと思っています。それが正しく伝えられていないから、繁栄しないのではと思っています。

この方法以外にないと思います。その為に色々な事にチャレンジしますのでよろしくお願い致します。服部新聞の来月号以降で具体的に説明します。皆様のお力添えを宜しくお願いします。