第４１３回旭川銘木市の先を詠む事が仕事

２月２３日に開催された旭川銘木市（写真→）は、先月特に優良材（東京大学演習林材）が多く出品された為に、出品数量は１月より２０％程度多い３，６００㎥以上の広葉樹原木出品ではありますが、優良材の割合は先月比 10 分の１だったと思います。

確かに過去 2～３年の傾向から見るとこの傾向『１月の市に東京大学演習林材が出品されます。日本全国の材木業者が集ります。それに合わせて他の出品者も出品します。東京大学演習林材以外に北海道の森林に優良材は枯渇しているのだと思います』は来年度以降益々顕著になると思います。

こんな傾向が以前に解っていたのですかと？と聞かれたことは過去にありました。しかしその時の小生の答えは、確かに優良材は枯渇しています、何とかするのが材木屋の本懐ですとお答えして来ましたが、今小生の前で起こっていることはそんなに生ぬるいことではありません。

冬場の市は雪が降ります。その為に原木の欠点は必ず上に向けなさいと、ルールが決められています。しかし現実には全く守られていません。このルール違反の程度は深刻で重大です。

市の組合員の会社の社員に何度も聞きましたが、それは偶然、欠点が下になったのです。日本通運の社員が吹雪のなか、はい付けしているのでそれは仕方がないのです。しかしこの言い分が材木屋以外の業種だったら通るでしょうか。小生は通らないと言うと思います。

現実優良材はほぼ枯渇している。堂々とルール違反がまかり通っている。この２点は数年前に小生の大事な御客様からの質問を答える為に入っていないキーワードです。

こんな、北海道の深刻な優良材が全く枯渇している状況でも年に１度ご一緒して頂ける御客様がいらっしゃいます。その御客様は１０数年以上前から北海道にいらっしゃっていますので、このことは小生が説明するまでもなく、存じ上げられています。ただし守秘義務があるので業種は申せませんが、扱い樹種は外国に無い国内産原料です。

ところでこの状況に対して服部商店の方針は決まっています。ルール違反があることに対して声をあげることと、他の産地はどうなっているのかを説明させて頂きます。

アメリカの広葉樹原木の買付けは、小生が取り引きしている業者の原木の格付けルールは、北海道の市より厳格です。例えば昨年１２月に購入してきたブラックウォールナット原木は等級が５種類あります。具体的単価は申し上げられませんが、SPESIAL・A・B・C・D と等級分けしてあります。

特に価格が高い上の二つの等級は厳格につけられています。天然の原料ですので１００点は絶対ありませんが、上級材を製材して失敗（結果的に中身が悪い場合もあります）しても、小生の木の見方が悪いと思います。後悔は決してありません。

アメリカ材の商いをしていなかったら今の発想の服部雅章はいなかったと思います。

もう限界ですと言っているが分かれる２つの行動

かと調べた。吉田清治、福岡県出身と
亜戦争の最中、軍令で朝鮮人女性を強
と自著に記述。その後講演活動をした。
その証言の信憑性が疑われるまで16回
の問題を書いている。嘘が発覚してか
朝日新聞が吉田証言はその大半が虚偽・

上げ、そのため宮沢総理をはじめ歴代
て謝罪を繰り返したか。また、両国間の
日本の国益を損なったか計り知れない。
慰安婦像が設置され、それが全米にひ
るとき朝日新聞の罪の深さを思う。
いう歴史著述家アーヴィングの資料の
は、5年に及ぶ裁判の過程で明らかに
利用するだけになったが、南京事件や
タに使われ、当事者国家の合同の調査
に日本が悪人になるのは悔しい。
を許可したサンフラン
吉村大阪市長の見識に

3月末で市売終了

■関西木材市場

市場を目指して1年頑張ります」と挨拶、山本市場長が「年24回の市です。皆さまに来市頂ける市場にします」と述べ、来賓の金融関係「大和信金本店営業部・南都銀行桜井支店」二氏が祝辞とともに金融面からのサポートを約した。

久我四郎社長

㈱関西木材市場（社長・久我四郎氏）の初市は暖かな晴天に恵まれた1月12日㈮午前10時、参集した大勢の買方さんの前で久我社長が旧年を振り返って「総選挙では自民党が圧勝し安倍政権は安泰。しかし大企業のデータ改竄事件が相次いで企業モラルの低下と危機管理意識の欠如が改めて浮き彫りになった。加えて大企業と中小企業の格差増大が社会問題になっている」と述べ、業界に関しては「木材自給率が34・8％にアップしたとはいえパイオマス等の燃料用材が増えただけ、根本的な需要拡大にはなっていない。私共の外材丸太は仕入れコストや輸送コストの高騰、木材の担い手の減少が風土病の如く蔓延しており経営を圧迫し続けている」と話した。結びに久我社長は「かかる環境下、熟慮の末、昭和28年創立以来65年間運営してきた市売事業を3月末日を以て終了することにしました」と報告して理解と協力を求め、鏡開きのあと両頭篤問屋協組理事長の乾杯で開市した。

当日はスプルースの新材丸太を中心に米ヒバ、バルサムなど320㎥が出品され、良材中心に買い気配は濃厚ながら様子見客も多く、売上材積・金額とも前年を下回った。

【当日の樹種別最高値】▼スプルース▼2等＝㈱真田商店、栄木材㈱、以下略

今年は市場開設50周年

■神戸木材市売㈱市

長田区苅藻島の神戸木材市売協組（代表理事・名村正治氏）の「初市」が1月11日㈭午後1時30分より名田・名村浜の順で売り始め、参集した35名の買方さんが活発なセリを展開した。売上金額は2000万円。

市上がり後には恒例の福引抽選会が催され、新春の縁起もの「清酒」をゲットした幸運者は次の諸氏。

▼特等＝㈲稲見材木店
▼1等＝㈱福島材木店、㈱ミツワ材木店

今年は市場開設50周年の記念の年に当たり、記念行事の一環として昨年10月から今年の3月まで（4月18日の開設記念市は含む）「高額お買上高賞」を実施している。賞品は全国百貨店共通商品券。

◎3千万円以上＝10万円
◎2千万円以上＝6万円
◎1千万円以上＝3万円
◎500万円以上＝1万5千円。

参考までに12月21日締めのランキング…1位＝神戸建材（1724万円）2位＝柳原木材（1335万円）3位＝宮崎木材（1321万円）4位＝カルモ木材（1119万円）5位＝大段木材（983万円）、以下略。

市場開設50周年記念市は4月18日㈭、市場開設50周年記念式典は4月28日㈯会場は第一楼の予定。

和歌山短信

建具の街に製材所がなくなる

和歌山市の南港西浜地区には米ツガ製材からプレカットに転身した工場がたくさんあり「和歌山は構造材の街」だと見られているが実は徳島・鹿島と並ぶ「建具の街」でもある。

ライフスタイルの変化に伴って建具の使用量が減少、業界自体の縮小が止まらない。しかし、メーカーもんではない既製品とは異なる和式の建具類は未だに丸太から製材しているのが現状だ。建具材のメイン樹種はスプルース、メーター級の材も多い。その丸太輸入も年々減少し材の手配も難しくなっている。かかる環境下、製材所の廃業問題が業者を悩ませている。

ほとんどの建具材は丸太から板に挽き、その板を乾燥して小割し建具屋（メーカー）に販売される。かつて和歌山では「小割屋」と称する木材加工業者が林立し市内には賃引製材所が多数存在した。現在では大台車から小台車まで有する自家製材所は引地製材所のみ、他は賃挽きに出していた。

昨春、西浜の大手賃挽製材所の平製材廃業の話が持ち上がった。情報を知った市内の老舗小割業小野田製材㈱社長の小野田慎二氏が「このままでは仕事が出来なくなる」と平製材所を利用している同業者等と相談、平製材のあとを引き継ぎ「まるた製材」を立ち上げるに至った。「まるた製材は小野田製材とは全く別の会社です。お客は同業者とは言えライバルでもあり情報漏洩が心配される。が、そんな些細なことに拘泥していたら商売ができなくなる」と小野田社長は危機感を露わにして製材所引継ぎの経緯を語った。

	戸数	前年比(%)
1月	76,491	12.8
2月	70,912	-2.6
3月	75,887	0.2
4月	83,979	1.9
5月	78,481	-0.3
6月	87,456	1.7
7月	83,234	-2.3
8月	80,562	-2.0
9月	83,128	-2.9
10月	83,057	-4.8
11月	84,703	-0.4
合計	887,890	-0.1

【地域別】◆首都圏＝2万8962戸（1.9％減）◆中部圏＝1万427戸（4.7％増）◆近畿圏＝1万1764戸（4.0％減）◆都道府県別＝大阪6123戸（2.2％増）京都1169戸（10・9％減）兵庫2766戸（7.9％減）奈良

前ページの記事は、前者は市を廃業する。後者は前向きで商いを行います。と言う記事です。どちらの選択が正しいのか、それに対しての小生のコメントは有りません。それより小生の考え方を皆様に知って頂きたいと思い二つの記事を用意しました。下記は最近の服部商店を取り巻く状況です。

アガチス原木を１月１９日に愛知県飛島村の木材港に買い付けに出かけ、値決めを１月２２日に行い、２月２日の早朝原木が大阪に届き、２日の午後から７日迄の期間で御客様のご注文材の製材を行いましたが、もう限界に近いです。

理由は下記です。

1、 仕入れ先は日本中に１社しか有りません。

2、 原木を運んで頂ける運送業者も１社しか有りません。

3、 服部商店は自家工場を持っていますが、それを維持するのは大変です。

4、 弱音を吐いているのではありません。これから我々特に中小企業が直面する問題に対してはっきりとした差別化が必要ですと、小生は叫んでいるのです。具体的に言えば超安物の将棋盤・碁盤があります。其の商品は外国で作られています。販売ルートも従来ルートでは無く輸入元から直接販売に近い形で市場に出回っています。其の商品が幾らだから、材木屋も協力して欲しいと御客様からお話を頂いたことが半年くらい前にありましたが、その時の小生の答えは『この商品を作っても会社存続に繋がりません。それより自分たちが得意な商品を作り込み、自分たちが買って欲しい価格で購入して頂くにはどういった販売ルートが望ましいか等を考えるのが優先順位ではないですか』差別化所謂オンリーワン商品の開発が大事だと思いますとお話しました。

5、 その産地の木材資源が無くなれば商いは成立しません。そうかと言って簡単に御取引先に継続している商いを簡単に断念していることは決してありません。供給があるルートに商い樹種を変更せざるを得ません。変更した樹種が従来の御客様からご注文を頂ける樹種なら良いが、そうでない場合、従来からの継続している取り引きを断念せざるを得ません。

１～5 まで書きましたが、決して言い訳を書いているのではありません。どういう方法で会社を存続していくべきか。どんな方法、どんな形が、消費者の皆様方から見た時望ましい形の材木屋なのかを模索して来ました。特に父親が亡くなり、前任の社長をしてくれた大番頭さんが病に倒れたのが 10 年前の 3 月 7 日です。意識して会社の改革に取組んできたと言うより、無意識のうちに会社の方向性を変えてきたというのが現実だと思います。その中で下記の写真は今回南洋材のアガチス・ジェルトン原木を買付け時お世話になった方達です。左が木村運送さんです。右が阪南港運さんです。

それと此れだけの大きな材を敷地内で下ろせる工場を残してくれた亡き父親のお陰です。皆のお陰で商いを継続出来ることに感謝しています。

岐阜（各務原）の市に久しぶりに参加してきました。

１７年振りに岐阜県の各務原で開催されている市にケヤキ原木を買付けに出掛けてきました。当時亡き父親と一緒に出かけた時、小生に話してくれたことを思い出しました。

日本一の材木屋に成りたければ、商い樹種に必ず以下の３種の樹種を扱いなさい。ケヤキ・サクラ・木曽ヒノキです。

当時今の様な材木屋を取り巻く環境（無垢材を使えない、コスト優先）ではありませんでしたが、服部に伝わっている材木屋の逸話話『材木屋とおできは、何故か大きくなると潰れる』は日常的に聞いていましたが、服部における日本一の言葉の意味は、規模の一番ではなく、中身の一番と言う意味だったと思います。その当時オンリーワンという言葉は世間で使用されていなかったと思います。当時の亡き父親の日本一は以下『最高級の品質のカツラ原木を日本一高く買いつけて、仕分けして適材適所の御客様に販売する。高く買って、安く販売出来る仕組みを作ることこそ、服部商店の日本一ということ』の考え方と行動方針でした。

先見性が凄く有った経営者だと思っていますし、現時点での判断は幾ら努力しても父親を乗り越えられないと思っています。小生の周りで材木以外のことでお世話になっている方達も、父親と直接関係は有りませんが、何故か赤い糸で結ばれている方ばかりです。本当に不思議です。

少し話が脱線しますが、ケヤキを何処で仕入したら良いかと相談した銘木屋の大先輩も亡き父親の友人です。銘木屋の不思議な話はまた別の機会でお話します。この話をすると長くなるので今回は割愛します。

岐阜の市も北海道と同じように出品材が北海道産と内地材（ケヤキが主体）と違いが有りますが、ケヤキ以外の優良材はめっきり少なくなっています。クリ・トチ・ヤマザクラ・ミズメ・カシ・クリ・クス等の樹種は出品されていますが下級材が９０％以上で上級材は１０％以下だと思います。話は行ったり来たりしていますが、日本一のキーワード（ケヤキ・サクラ・木曽ヒノキを扱う仕事）は、今も生きていると小生は考えています。木曽ヒノキは木曽の市で製品を買い付けていますが、原木を製材できる実力に関してはまだまだ上を目指す必要があります。ケヤキ原木を買いに行ける実力は少し付いたと思っています。

ところで今回の各務原出張の目的はケヤキとロシアのタモ原木の仕入が目的でしたが、タモ原木の買付けを見送りました。その理由は次号の来月号にて取上げます。買い付けたケヤキ原木は右記の２本です。

製材は後日します。その結果は服部新聞で報告したいと思っています。