

服部商店 90周年特別感謝セール

9月1日～9月30日の1ヶ月間、服部商店のホームページに掲載しています**全商品を8%オフ**にて販売させていただきます。

同時に服部商店が最近扱い始めた**ヒノキ・スギの商品全て20%オフ**にて販売させていただきます。

皆様はヒノキ・スギは和風向きと思われている様ですが、広葉樹と一緒に使うことで、全く新しい広葉樹と針葉樹がコラボした物作りが出来るのではと思います。皆様には是非お使い下さいと小生から一方的に発信しても、新たなアイテムを加えるには抵抗が有る様に聞いています。

そこで考えたのが、20%オフにて多様な用途に使って頂ける様工夫をしてください、と言う服部商店の今回の御案内です。お盆休み前にホームページにアップした商品を含めると、あらゆる用途の要望にお応えできる、特に檜・ヒノキのレパトリーが揃ったと思います。この



機会に服部商店が扱い始めた針葉樹（天然木曽檜・天然ヒノキ・人工ヒノキ・人工スギ）を新しい物作りのアイテムに加えて頂きたいと思います。

先月の初旬に起こった西日本の未曾有の大洪水は温暖化の影響だと言われています。今後温暖化対策は避けて通れない国の政策です。其の時我々広葉樹を扱う業者が、針葉樹を如何に扱うかをマーケットから試されるのではと考えています。

針葉樹も並材の一般材～耳付き・板・桁目板・板目巾広等色んなジャンルの商材が有りますが、低価格商品はバーコード管理がしやすいのでホームセンターが扱い、その他の商品はバーコード管理がしにくいので我々無垢専門業者が扱えば良いのではと考えています。

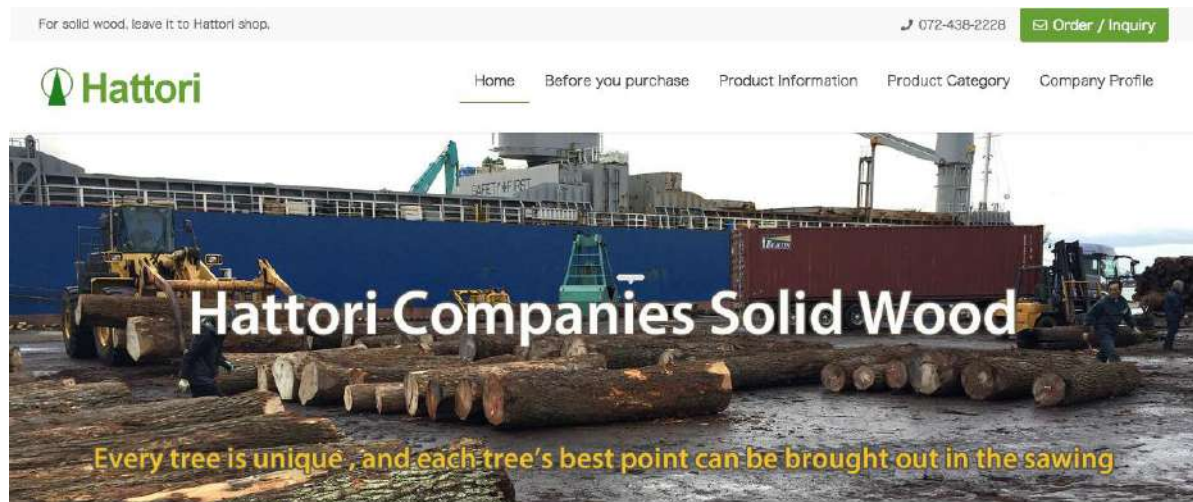
先ほども述べましたが、国内産針葉樹と世界中の広葉樹、両方を使う事が最も正しい物作りだと思います。今回服部商店の倉庫に作ったヒノキルームに是非来て吟味して下さい。

服部商店 90周年記念イベント・9月23日は丸1日臨時で営業しています。

服部商店のホームページに掲載しています商品は全て8%オフ。ヒノキとスギ全商品は20%オフにて販売します。そして9月23日（日曜日）に30,000円（消費税別）以上お買い上げで取りに来て頂いた方は足代1,000円を差し上げます。

新しい取りくみ

服部商店の英語版ホームページ (<https://www.hattoriwood.com/>) が完成しました。英語版制作は 2 年前位前から計画して参りましたが色々な条件が整わないので中々進みませんでした。今回は気合いを入れて、エンジニアの方と二人三脚で作りました。以下が服部商店の英語版 PC 用サイトです。



[Order / Inquiry](#)

[Search](#)

- Home
- What you want people to know
- Specialist information that even timber stores don't know
- Before you purchase, information on usage
- Frequently Asked Questions
- Company Profile
 - Company profile - Event schedule
 - Event information
- Lawful timber supplier
- Display privacy policy based on Specified Commercial Transactions Law
- Letters from customers and work introduction
- Official blog
- Product information
- President blog
- Staff blog
- Minakata's blog
- Instagram

Thank you so mach for supporting us for 90 years

We have deep & formidable stock and the highest lumber technology.
We offer the top quality Hattori Company lumber at reasonable prices.

Direct import and lumber a good quality wood from around the world, direct sales

"The process of seeking good materials" Every piece of Hattori Solid Wood, Mr. Hattori Masaaki talks about.

"Every tree is unique, and each tree's best point can be brought out in the sawing"



やっと念願の英語版ホームページが出来上がりました。8月12日にアップしたのですがすぐにグーグルのアメリカ版の検索に引っかからないとは思いますが、このホームページの目的は、はっきりしています。2000万人以上の外国人が日本に押し寄せています。主な目的は観光ですが、この先皆さんはどう予想されているのでしょうか。現在日本国内に合法的に居住されている外国人は240万人だと政府は発表しています。不法に日本に住んでいる方もかなりの方がいらっしゃると思います。又政府も超人手不足が経済成長の足かせになっているようだと思われ、積極的に外国人の日本国内への居住を認める方向だと聞いていますが、大手企業はともかく零細な材木屋は何にも手を打ってないのが現実ではないのでしょうか。

服部商店は零細な材木屋です。しかしこれから材木屋を営んでいくには、3つのキーワードが有ると考えています。

- 1、女性が活躍するお店 これに関してはまずまず進んでいると思っています。
- 2、身体障害者の雇用です。トイレの改修、会社内部の改修等が必要な設備です。又身障者用の仕事の仕組みも考える必要が有ります。色んな工夫が必要です。身障者の雇用は大企業しか出来ない、零細企業は出来ないと考えていると未来の服部商店は無いと考えています。
- 3、日本にお住まいの外国人は少なくとも増える事が有っても減る事が無いと言う事実です。この事を証明している企業が有ります。N村工芸社です。外国人の方がこの会社で活躍しています。小生が考えるこの会社の狙い『日本に住む外国人はどういう生活をしていくのか、どんな需要が有るのか、将来のニーズはどんな事が望まるか、等をマーケティングする』だと思います。小生も同じ考え方を以前から持っています。

服部商店は先ほど述べた2の身体障害者の雇用は単に設備を改めただけでは駄目です。新しい仕事を生み出さないと企業ですから成り立ちません。それだったら先に3つ目の目的を先行して進める事で2つ目の目的に近づいたら良いなと思い、服部商店の英語版ホームページを作りました。現在も日本国内にいらっしゃる外国人の方と商いが有ります。それをもっと進めたいと考えています。外国人が日本に来るには理由が有ります。下記はほんの数例だと思います。

- *治安が良い。 *四季が有る。 *北海道から沖縄まで温度分布の地域が長い。
- *日本文化に興味がある。 *国民全員が親切。 *看板が見やすい。 *物価が高くない。

まだまだ多くの要素がある事は解っていますが、我々の様な零細企業が所謂インバウンド需要に対して挑戦していく姿が必要だと考えて来ましたが、中々名案が生まれませんでした。しかし、考えるだけでは全く進みません。実行しなければ何の意味も有りません。

外国人がもっと多い日本国になれば、必ず価値観は変化すると思います。その価値観の変化に対して、まず行動を起こさないと対応出来ないと考えました。

小生は日本人ですが、現在の日本は日本人が本来持っていた世界中の方達から尊敬される文化を手放しているのでは有りませんか？日本人は物を大事にします。本来使い捨ての象徴である石油製品（非木製品）は避けていたと思いますが、最近の新しい構造物は本当に日本人が設計施工したとは思えない物件（例えば新しくなった伊丹空港）ではないのでしょうか。こんな陳腐な空港に、日本に本来来てほしい中間層の外国人が来るようには到底思えません。

ところで日本国内で木材を販売しているお店で英語版のホームページを見た事が有りません。誰もしないのなら、挑戦してみました。

本来日本はサービス産業に最も向いた国だと思います。その国民としてのアイデンティティを大事にすることが大事ではないかと考え、最後に行きついたのが英語版のホームページです。

会員制サイトの御案内

服部商店のホームページの商品を購入して頂いている御客様にダイヤモンド会員『通称・D会員』・プラチナ会員『通称・P会員』・ゴールド会員『通称・G会員』・シルバー会員『通称・S会員』・ブロンズ会員『通称・B会員』と5つのランク設定させていただきたいと思います。

年間150万円以上の購入者はダイヤモンド会員 → 年間を通して10%オフにて販売
感謝セールは5%上乘せします。

年間100万～149万円の購入者はプラチナ会員 → 年間を通して7%オフにて販売
感謝セールは3%上乘せします。

年間50万～99万円の購入者はゴールド会員 → 年間を通して5%オフにて販売
感謝セールは1%上乘せします。

年間30万～49万の購入者はシルバー会員 → 感謝セールだけ2%オフ

年間10万～29万の購入者はブロンズ会員 → 感謝セールだけ1%オフ

服部商店の御客様の総数は2018年7月段階で3800人いらっしゃいます。全国にお見えになって様々な御職業の方です。

この企画は2018年10月1日より開始します。ご自分がどこに入っているか、知りたい方はメール (wood@hattoriwood.co.jp) までお問い合わせください。

後日、こちらからご連絡させていただきます。

服部商店の商いの形態は製造小売りです。しかし70%以上の商品を自社工場で作っているので小売業より製造業の色合いが強いと思います。小生が直接現地に買い付けに出かけ、工場にも従業員と一緒に物作りをしているので、製造業の色合いが強いと思います。

しかし昨今の競争『ボーダーレスの競争』には、少しでも製造色を薄くした新しいサービス業と製造業のコラボした会社にした方が良いのではないかと考える様になりました。

この話はしたく有りませんが、小生の真心（真実を述べる）からして言わざるを得ないと考えました。

それは川上業者の川下作戦に正直頭を痛めています。ホームページに具体的産地・サイズ・単価を掲載していることがオープンな会社のイメージです。しかし同業の川上業者にとってこのサイズと価格のオープン化は、絶交のターゲットになってしまったのではと思います。

服部商店の商品は産地・サイズ・価格共にオープンですが、他社は産地の表示は有りません。単にサイズ・単価表示だけです。産地が変われば価格差は著しいです。『オハイオのホワイトオークとバージニアのホワイトオークでは前者と後者の価格差は100対60です。』

しかし買う方は、少しでも安い方が良いに決まっています。産地は解らない。品質は少しは落ちるが使える。それは理解出来ますが、それって本当に良い物でしょうか。二流の産地の材を一流だと言っているのは、間違った販売方法では有りませんか。


服部商店の商品には、正しい原産地証明が有りますので自信を持ってお勧めしますが、服部商店から御客様に商品が届かないと商いにはなりません。この会員制サイトを利用して少しでも多くの商品を購入して頂きたいのです。資本主義の国にいる以上、品質・納期・単価の3つのキーワードと人・物・金の3つのキーワードで商いは成立しています。仕入れ競争・販売競争・品質の競争は当然当たり前の事です。その中に有って多くの商品を購入して欲しいです。

服部新聞第150号記念イベント再々の御案内

下記は2014年7月発行の服部新聞第100号で採用した形です。

<p>株式会社 服部商店</p> <p>無垢材の販売 http://www.hattoriwood.jp 代表者 服部雅章 〒596-0011 大阪府岸和田市木材町16-1 Tel-072-438-0173 Fax-072-422-8577 info@hattoriwood.co.jp</p> <p>お客様の先のお客様は自分のお客様であり、お客様に満足して頂く為に妥協しない物作りを日夜目指す。売れる物より消費者から欲しがられる物を作るのが、服部商店の使命であります。必要な方に必要な形で提供していくのが仕事であり、服部商店はあらゆるお客様の多種多様な要望を聞き、適切にアドバイスをするのも我々木材のプロの責任であると考えています。</p>	<p>江口木材 株式会社</p> <p>木材卸売業 広島営業所 〒729-0141 広島県尾道市高須町4777番地10 本社 〒454-0003 名古屋市中川区松重町3-10 Tel-0848-38-1935 Fax-0848-38-2095</p> <p>現在、日本の木材需要環境は必要とされる時に必要とされる品質の材を必要とされる数量を供給する事が非常に難しい状況にあります。江口木材は木材需要を予測して世界中から仕入れお客様への安定供給の為に在庫を持ち、ニーズに合わせた販売に心がけています。常にチャレンジ精神を忘れずにお客様へ「いいもの提案」を心掛けています。</p>
<p>有限会社 星野木芸</p> <p>木工業（組子細工）製作販売 代表者 星野雅信 〒322-0072 栃木県鹿沼市玉田町145 Tel-0289-64-3245 Fax-0289-64-9501</p> <p>星野木芸は木の町かめまの建具屋です。 組子製造元（組子細工）投網 曳網 干綱 三ッ組手 特殊デザイン、見積り発注ありましたら、宜しくお願いします。</p>	<p>甘楽木工房</p> <p>家具製作 http://kanra-workshop.com/ 代表者 西川 浩 〒370-2201 群馬県甘楽郡甘楽町上野 489 Tel-0274-74-2020 Fax-0274-74-2020 info@kanra-workshop.com</p> <p>ムク材の家具はそう簡単に壊れるものではなく、長く幾世代にも渡って使い続けることができます。ただ、買った時は気に入ったデザインでも時を経ると古臭い感じになってしまう事は良くあります。まず、デザインに飽きてしまうのです。シンプルで完成度の高いデザインとは何かを追求しています。建築家の方々と仕事をする事が多いので、建物と家具とのマッチングも大切だと考えています。</p>

今回はA4ページ1枚に6名の方をご紹介したいと考えています。その概略がその次のページです。1社当たりのスペースです。

<p>株式会社服部商店</p> <p>無垢材の販売・服部雅章</p> <p>日本・世界中の広葉樹を扱っています。 〒596-0011 大阪府岸和田市木材町16-1 TEL 072-438-0173 FAX 072-422-8577</p>  <p>開かれた材木屋を目指しています。</p>	<p>このスペースを利用してエンドユーザー様を含む御客様にプレゼンテーションをして下さい。</p>
--	---

ところで服部新聞の購読者は日本全国にいらっしゃいます。現在3800人、毎月50人の方々が増えています。その内容はお客様の守秘義務で詳しい話は出来ませんが、エンドユーザーの方々が1000人以上いらっしゃいます。その1000人の方々にも物作りの面白さをもっと多く知って頂きたいと思っています。その為には物作りに熱心な建築士・木工所・工房の方々のプレゼンテーションをして頂くページを作りたいと思っています。そこで考えたのが150号記念イベントです。

FAX 072-422-8577



服部新聞150号アンケートをお願い致します。

1、服部新聞第150号記念のご紹介させて下さい。の趣旨に賛成です。

はい

いいえ

2、はいの方をお願いします。服部商店の紹介文を参考に下記に記入下さい。

ご職業の制限は全く有りません。

会社名：(株)服部商店 住所：大阪府岸和田市木材町 16-1

メール： info@hattoriwood.co.jp

代表者： 服部雅章 TEL： 072-438-0173

職業： 無垢材の販売 FAX： 072-422-8577

プレゼンテーション内容

お客様の先のお客様は自分のお客様であり、お客様に満足して頂く為に妥協しない物作りを日夜目指す。売れる物より消費者から欲しがられる物を作るのが服部商店の使命で有ります。必要な方に必要な形で提供していくのが仕事であり服部商店は、あらゆるお客様の多種多様な要望を聞き、適切にアドバイスをするのも我々木材のプロの責任であると考えています。
