

服部商店90周年記念社員研修

1928年亡き祖父が池田商店から独立し、商いを始めて今年90年の歳月が過ぎました。以前は何か品でも作り記念にしようかと考えていましたが、服部商店が現実ここまでやってこれたのは、社員のおかげです。

我々経営者は、仕入先・御客様・外注先様・社員の皆様のおかげで商いを続けてこられたことは、まぎれもない事実です。その中で一番身近な存在が勿論社員ですが、一番距離感が近いにも関わらず、意思疎通が最も難しいのが経営者と社員の関係で有ることは社長をさせて頂いて22年目になりますが理解していません。

今回の研修の最も大事な目的は『普通のサービス産業のサービスとは何かを垣間見る』事でした。

お金を払ったから美味しいとごく当たり前の事と想ったりしていますが、受けたサービスと払った報酬が、必ず比例しているとは、限らないのではないのでしょうか。

しかしどうして人はこの思いの良し悪しを判断するのでしょうか。それは多分経験だと思います。現在の服部商店の行動指針を下記に書きます。

ホームセンターの材木ですか？ → 当然NOです。

販売の方法はどんな方法ですか？ → 今やっている木材価格のオープン化を更に進める。

営業スタイルは個別訪問の方法 → ネットを駆使した方法です。

顔の見えないネットが良いか。 → ネットでも顔の見える商いのほうが好ましい。

服部商店が良い材木を提供するのは当たり前。それ以外の事も最高級のおもてなしをするのも当たり前です。

最高級のおもてなしとは何かを従業員各自が体験することも大事と考え、高級なホテルで宿泊する機会も少なく、高級料理を食べる機会も少ない従業員のため、今回の研修を行ってきました。

安い旅行が良くないとは決して小生は述べません。それより大事なものは、服部商店は現在何を目標しているの。その間に少しでも近づくことではないのでしょうか。

服部商店の目指す姿こそ『最高の品質と最高のサービス』です。ごく当たり前のことを極めて行こうと考えています。



長野県松本市講演

木工家のための木材知識・講習会

2018年9月17日 (敬老の日) 長野県工業技術総合センター環境・情報
部門会議室
〒 399-0006 長野県松本市野溝西1-7-7
TEL 0263-25-0790 FAX 0263-26-5
350
木材講習会 15時～17時 服部商店 代表取締役 服部雅章

『木材の真実を述べる』

- 1、 信頼できる組合とそうでない組合が有る。
- 2、 産地表示は何故必要か。
- 3、 針葉樹は植林しています。広葉樹は本来必要ない。
- 4、 産地ごとに良質材が違います。
- 5、 日本の広葉樹は昔世界一の品質でした。
- 6、 家具屋の始まりは関東と関西で違う。
- 7、 材木屋に求められる事。
- 8、 良い仕入れ先とは。
- 9、 服部商店と服部雅章
- 10 是非弊社で材を購入して下さい。

長野県の木工作家が集う信州木工会・代表の谷様からご依頼を受け9月17日松本にて上記の内容で講演をしてきました。

参加者名簿を主催者から頂いていますが、昨今の個人情報ので皆様に100%オープンにすることはできませんが、出来る範囲内でご紹介させていただきます。

職業を別にして北は北海道～南は大阪までの木工作家達です。参加人数は36名でした。

この日は天候に恵まれて信州らしい空気で、講演も服部雅章節がさく裂したと思います。

今回の公演は、数えて4回目だったので少しは慣れてきたと思って全く練習せず臨みました、どの程度皆様の脳裏に焼きついたかは解りませんが、自分らしく出来たと思います。

小生は今回の公演の位置づけを、ボランティアとは全く考えていないことを最初に表明させていただきました。すべて本音でお話しをさせていただきました。その本音を整理します。

- 1、 コンプライアンス（法令順守）をどう守る
- 2、 ガバナンスとは
- 3、 真実とは何か。
- 4、 将来の材木屋の姿について
- 5、 是非服部商店で材を買ってください。

以上の5項目を100%本音でお話しさせていただきました。

- 1、 の法令順守は現在社会で極当たり前の事です。樹種名をはっきり説明する。産地を明らかにする。乾燥方法等、簡単に言えば我々の日常をオープンにするだけです。
- 2、 大手企業・官僚を含む日本全体がガバナンスが効いていないのではと危惧しています。我々中小企業はより一層ガバナンス強化をしていかないと立ちいかなくなることは解っています。しかし現実的に出来ていない事も事実です。服部商店はガバナンスに力をいれています。

- 3、真実とは、木材資源の本当のお話をさせて頂きました。小生の前に講演をされた方がお話ししていましたが、休眠状態に近い材木屋に在庫が大量に有ります。現実にその材がマーケットに大量に出始めています。と言う現実のお話と、本当の森林はどうなっているとは話の内容は180度違いますが、材木屋の話より森林の本当のお話の方がどれだけ皆様の耳に残るかと思います。
- 4、将来の材木屋の姿の話も簡単です。現在進行している流通革命の中で我々が消費者のマーケットに対して開かれた材木屋が望ましいか。それとも否かの判断だけです。答えは簡単だと小生は考えます。開かれた材木屋を目指しているだけです。
- 5、是非服部商店の材を買ってください。は今月号の服部新聞ではあまり触れませんが。それより来ていただいて小生の服部雅章節を聞いてくれた方達に気合を込めて売り込んできました。今更服部新聞を購読いただいている方達は小生の考え方は十二分に知って頂いていると思います。

服部商店の今行っていることは現在の情報化社会では極当たりまえの仕事です。

しかし我々を含む木材関係業者が正しい情報を公開していない事に正直ショックを受けました。

現在お付き合いの有る御客様はエンドユーザー様を含めて全国で4000名程度いらっしゃいますが、その方達には材木の真実を全面的に正しく情報公開をしています、ただまだまだ多くの方が材木の真実を知らないことが解ったことが今回の最大の成果だと思いました。

これからもどんどん情報公開をしていきます。



台風 21 号が我々に何を言おうとしているか

9月4日の日中に猛スピードで通り抜けた台風の被害は、甚大な被害を近畿地方に及ぼしました。小生の3歳の年に襲い掛かった第二室戸台風以来の事だと言われていますが、3歳の年の思い出など有るはずは有りません。

小生の会社も、甚大な被害を被りましたが、それを強調すると、同情を買っていると誤解されるので、近所の有る某倉庫の被害を見てください。服部商店では有りません。

倉庫の前に元々有った下屋が強風に舞い上がって本倉庫部分に乗り上げました。

下屋部分のある土地は建ぺい率の為に最初は更地でした。そこに下屋部分を設置したのですが、法律的な問題があるので簡易的な設備でした。ここで取り上げるのは建ぺい率の違反等の事を問題にしているのではなく、日本の建築の施工方法にいささかの問題があるのではと思うからです。

コスト計算をすることは非常に大事な作業です。しかしコストをあまりに抑え込むと当然建物の耐久性が落ちることは当たり前です。

物には必ず適正な価格が存在します。この適正と言う意味を皆さんは真剣に考えたことがありますか。現実に安い工費で建設された建物とそうでない建物は当然価値が違います。

建築も材木も同じことです。ある広葉樹メーカーの材でご説明します。そのメーカーの名前を〇〇木材とします。その広葉樹メーカーの営業方針は大手家具メーカーへの販売方法は板の販売ではなく、木取り材の販売です。家具メーカーは板から制作しないので、歩留まりも良く生産性も向上しています。しかしここで一つ着目しないとダメな点があります。

木取り材も良い板から作った方が最終的な商品になったとき素晴らしい輝きを放ちます。しかし良くない板から作った木取り材は、決して良材ではありません。最終商品になった時の輝きは前者より数段落ちます。

25年昔小生も家具メーカーの木取り材の販売をしていました。良い原料の板から作った木取り材は凄く御客様から喜んで頂きましたが、そうでない板から制作した木取り材は度々お叱りを頂きました。その時先方の工場長と膝を付き合わせて話をしましたが、良質材の板から制作した木取り材に最終的に落ち着きました。

この木取り材を日本全国の家具メーカーに販売しています広葉樹メーカーの〇〇木材の製品の板は凄く品質が落ちます。

この広葉樹メーカーの材を過去に取り扱った事はありますが、現在扱っていませんし小生が取り扱うつもりもありません。

最初にご紹介した倒壊した倉庫と同じで、品質の悪い物が、絶対に最終エンドユーザー様が喜んで頂ける事は絶対にありえないのです。

物には必ず道理があって、決して安い商品に高品質の商品はありえないのです。

*追伸

服部新聞次号は150号特別号です。通常は10月31日が発行日ですが、台風21号の被害の影響と150号の記念号の為に10月と11月を合作にして11月末に発行いたします。

