

ごまかしのない業界になって欲しい

服部新聞149号で取り上げましたが、150号は特別号なので要旨だけ抜粋し取り上げます。

長野県の木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『木材の真実を述べる』テーマにて講演をして来ました。

今回の講演は、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知りませんが、自分らしく出来たと思います。

小生は今回の講演の位置付けを、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頂きました。

すべて本音でお話をさせて頂きました。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。



5項目を100%本音でお話させて頂きました。

- 1、法令順守は現在社会で極当たり前のことです。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行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のが事実です。服部商店はガバナンスに力を入れています。
- 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。現実と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来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えます。
- 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、服部商店に是非材を見に来てください。小生が皆様の前でお話したことの本质を見てください。そして皆様の仲間に入れてくださいとお話しました。

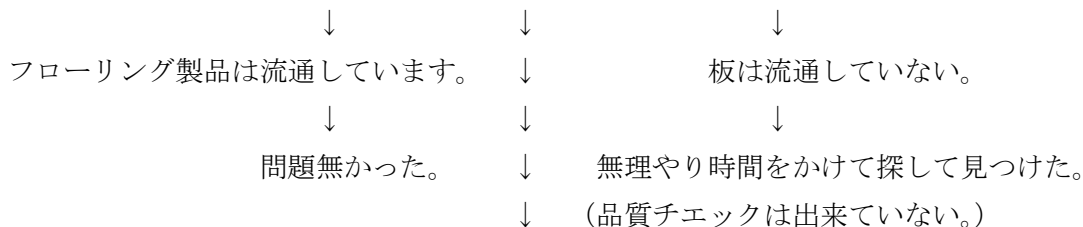
材木屋とは・現状分析・将来の材木屋像

消費者から我々がどう見られているのでしょうか。こんな事を真剣に考えたことが無い方が殆どだと思います。

日本人は現在流通革命の中で大波に揉まれている状況ですが、それをひも解くには自己分析が必要だと思います。自己分析を行うことは材木屋以外の方達からどんな目線で見られているかを考えることではないでしょうか。

具体的な事例を書きます。最近出会ったお施主様のいきさつです。

お施主さんがピンカド材のフローリングを使いたい。階段材も同じく使いたい



お施主様は全ての希望が叶ったから良いと言っていました。一つ大事なことが忘れられています。仮に階段部材の一部に欠点が発生し交換を要求された場合、打つ手が有りませんし、将来のリフォームにも対応しにくいと思えます。

ピンカドは日本国内の場合、フローリング以外は流通量はゼロに近い状況です。

上記3行のことを承知しているのが、私が考えるプロの材木屋の最低必要な知識だと思います。

本当のプロの材木業者なら、結果はともかくどういう行動がよりベターなのか。

↓

- 1、ピンカドの様な色合いに似た材質のフローリング・階段板を提案する。
- 2、ピンカドのフローリングはそのままにして・他の階段材を提案する。

上記の事はフローリング・階段部材だけの話として小さく判断すると大きな過ちになっているのです。それが現実無垢材が売れない状況でしょうか。

昔の材木屋は材木が非常に豊富な時代を過ごしたので、言わば材木におんぶされた商いをしていたのでしょうか。しかし現在我々が置かれている状況は、そんな甘い状況では有りません。

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 1、世界的な優良材の枯渇 | 2、国内産優良材の枯渇 |
| 3、輸入先の経済発展に伴う輸出制限処置 | 4、発展途上国の旺盛な木材需要 |
| 5、高等在庫の減少 | 6、材木屋の在庫機能の低下 |
| 7、熟練の大工の減少 | 8、熟練の材木屋の減少 |
| 9、木工業者の激減 | 10、その他の要因 |

上記に10の項目を上げましたが、まだまだ多くの課題は有ります。しかしそれはエンドユーザーから見てただの言い訳にしか映りません。そんな後ろ向きの考え方より前向きの行動が必要では有りませんか。

下記は本音です。絵空事を言っても仕方が無いのだと思います。

- 1、建材と言う商品に徹した業者は、注文が有った場合口銭を取らないで直接御客様を紹介してほしい。
- 2、それが出来ないなら、中間マージンはともかく話を直接させて欲しい。

1と2共に強烈な小生からのメッセージだと聞こえると思われるかも知れませんが、このまま行くと材木屋が全て無くなる状況が起こる状況に近づいていると思います。

小生がこうなって欲しいと言う材木屋の未来の姿形は以下です。

- 1、一般材（ホームセンターが取り扱える商品）以外の国内産針葉樹・外国産針葉樹と国内産広葉樹・外国産広葉樹のベストミックスの在庫。
- 2、豊富な在庫機能を支える潤沢な資金。
- 3、プロの職人とプロの材木屋の社長。
- 4、整理整頓された倉庫。（エンドユーザーが何時見学に来ても構わない現場倉庫）
- 5、優秀な外注先。
- 6、上記5つの項目を支える適切なマージン。
- 7、オープンな価格提示。
- 8、オープンな店。
- 9、女性スタッフ・障害者が活躍できる職場。
- 10、老・壮・若の方達がいる職場。

1から10まで書きましたが、10項目すべてがクリアしていたら服部商店の100周年は、輝かしい会社に育っていると思います。

ただ、これは当たり前だと現在考えています。この事を一緒に取り組んでいたコンサルタントがいましたが、残念ながら色んな事情が有り、昨年12月に別れました。

経営分析等色んな方法で取り組みましたが、服部商店の理想像の話には最後まで到達できませんでした。しかし現在色んな事を一緒に取り組んでくれている外部の人間が一人います。中小企業診断士では有りませんが、私の知恵袋です。彼と一緒に取り組んでいます。

この項目で書いた事は目標では有りますが、やり遂げないと会社存続は難しくなると思います。それが実現出来る様頑張ります。

国の政策の裏話

貿易摩擦の解消『国内に無い優良原料を輸入すること』には、輸入材は欠かせません。そうかと言って国内産針葉樹を使うこと『日本のスギ・ヒノキは管柱を取る為の森林経営です。それを転換して積極的に太い木と輸入に頼らなくても良い優良な広葉樹を育む森林作りに森林経営をシフトするのです』で、

現在日本のあらゆる地域で起こっている災害は確実に減らせます。

人間の作ったダムに限界が有ることも解ったと思います。一定レベルまでは貯水能力は有りますが、それを超えるとダムが崩壊して、大参事になりかねないので、仕方なく放水しました。その為に下流域で大洪水を巻き起こしてしまいました。

現在、日本国民は森林税と言う形で納税させられていることを御存じですか。其の税金は、日本の森林関係の補助金に使われているのです。

- 1、木材バイオマス発電事業
- 2、国内産構造用合板事業
- 3、SLT（ソリッドラミネーションティンバー）直行集成材事業

この3つが今回の国の政策の大転換ですが、日本以外の国に大声で言えないのです。それは輸出補助金になりWTOに絡んでくる政策なのです。

しかし本来日本国内の治水等の為の森林経営は、内政問題なので外国から言われても堂々と内政干渉だとはねつければ良いのに、こそっと非常に解りにくい所に税金をかけて来るのはおかしいと思います。また、大きな大木を育てるには、この森林税は有効な政策だと胸を張って言える材木屋がないことを残念に思います。

正しい森林経営・ダム建設・河川の整備どれか一つでも欠けたら、100年先の日本国は繁栄しているかどうか解らないと思います。

西日本の被災者の方達に、頑張ってください。と発信しますが、これだけでは全く不十分です。日本中の何処で大災害に会うか解らない状況に陥っている事に着目し、日本人全員が幸せになる税制改正に取り組んで欲しいと思います。

個人市民税の均等割りの部分に、知らない間に課税する方法は正しい方法ではないと思います。課税に文句を言っているのでは有りません。姑息な手段を取らず堂々と国民に話をさせていただきたいと思います。

2020年以降増税か計画されている森林環境税について、材木業者が議論に参加していない様に思えてならないのです。材木屋はこの事に対して材木屋独自で知識人を入れた会合を持ちよりオープンに真摯に取り組んで欲しいと思います。

木は育ちより氏



ナラ立ち木



マカバ立ち木



タモ立ち木

上記の写真の立ち木は20年以上前に伐採されました。このような立派な広葉樹は国内には皆無になっています。しかし現実を把握するのに、過去の事を振り返るのに必要ではないかと考え昔の写真を

探してきました。本当に立派な立ち木です。伐採業者も知っている方達です。市場に出品され高額で売買されました。

神様の贈り物である木は、土・水・光によって育っています。従って一つの産地で全ての樹種が高品質ではないのです。

しかし人間はどんな貧乏な家庭で生まれても、教育一つで凄い人間に育って行く可能性が有ります。また、結婚と言う行事を行う事で人間的成長が期待できると思います。

人間以外の動物は、稀に共食いはしますが、それ以上の同じ種族同士の戦いは決していたしません。人間は宗教の違い・血縁関係・肌の色・民族間の伝統文化等によって喧嘩（戦争）をします。

木の話では無く、木以外のお話をここで書きましたが、それは凄い意味が有るのです。その意味は以下に書きます。

産地によって良い樹種が全く違います。

- 1、ナラ材は旭川周辺（大雪山系）が良いとされてきました。日高地区でも素晴らしい木は有りました。北海道内にまんべんなく良質材は有りました。
- 2、タモ材は釧路方面から陸別方面が良い産地と呼ばれてきました。
- 3、セン材は帯広方面が良い産地と言われてきました。
- 4、マカバ材は現在は占冠～富良野にかけて広がる東京大学演習林が良い産地と言われていますが、昔は苫小牧～南東に100キロ位の地域にも特選マカバ材が出材されましたし、帯広地区でも素晴らしいマカバ材が出材されました。
- 5、カツラ材は日高山脈の西側（苫小牧～浦河）と東側（大樹町～白糠）が良い産地です。ごくまれに陸別地区に見栄えは最高のカツラ材が出材されますが、この産地のカツラ材は外観より中身は落ちます。カツラ材は上記の樹種の仲間で最も優良産地が限定されています。勿論東京大学演習林に有るカツラ材は緋カツラでは無く、シラタが深い青カツラです。

1から5までご説明致しましたが、20年昔までは各産地で原木価格の違いは、割とはっきりしていました。

北海道には元々4つの大きな産地が有りました。各々の地区で活躍する地元の材木業者は存在しました。しかし優良原木が枯渇するのが見えてきた20年位前から北海道の木材業者の淘汰が始まったのです。

帯広地区→東北海道素材生産協同組合 北見地区→北見地方木材林産協同組合

札幌地区→札幌地方木材協同組合 旭川地区→旭川林産協同組合

帯広→幕別に展示場が有りました。北見→留辺蘂に展示場が有りました。札幌→沼ノ端に展示場が有りました。以上3つの市は現在稼働していません。唯一旭川林産協同組合のみ活動しています。北海道のほぼ真ん中に有り、北海道中から原木が集まっています。

しかし昔と違って、良い産地の良い原木はほぼ枯渇している状況です。

現在北海道の市に出品されている全体量の80%は小径原木（40センチ以下）です。42センチ以上の良質材に関しては樹種・荷動きにかかわらず原木価格は高値安定状態です。

※秋口～初冬にかけて東北材が旭川に出品されています。大変要注意の材です。一見見栄えは良い様に見えますが、中身は良くないです。

服部雅章と服部家とは

服部商店代表取締役・服部雅章は1958年10月14日に亡き父服部良昌（昭和6年6月12日生まれ・）と母服部和子（旧姓・高谷和子昭和10年5月21日生まれ・）の長男として生まれました。幼い頃は決して裕福な生活環境では有りませんでした。（写真は小学校の入学式当日・右から二人目が小生です。）

トイレは勿論ポットン便所でした。我々子供達は、便所紙を使わせて頂いていました。祖父たちは、日めくりと新聞紙を切って使っていました。



恵まれた環境で育ったと言うより、服部家が一番伸び盛りの手前の段階で遅く育ったと思います。亡き祖父は戦後材木業を営みながら、不動産を買う事を趣味にしていたと聞いています。どういうきっかけでその道（不動産賃貸業）に巡り会えたかは聞いていませんが、何となく伝わっています。

1937年頃亡き祖父が足に大けがをしたと聞いています。大けがの為に父は高校を中途退学をして、全く右も左も解らない状況で当時服部製材所の商いを継いだと聞いていますが、当時16歳くらいの少年が大人を相手に商売なんか簡単に出来たとは思えません。父は姉が上に3人いる一番下の長男だったので、亡き祖母と姉3人と共に格闘して戦前から戦後を生き抜いてきたと聞いた記憶が有ります。

亡き祖父は一時期では有りましたが、戦争に召集されたので、日本を外から見ることが出来たのかも知れませんが、戦後直後服部製材所は凄く繁栄したと聞いています。そして祖父は借金が嫌いでした。木材で稼いで節約して貯えたお金で大阪府内の不動産を数多く購入していました。

当時の祖父は、後に引き継がれる亡き父が小生の為に残してくれた不動産、3人の姉に渡した不動産等多くの優良の不動産を持っていました。この見る目は、戦争に駆り出され外国から見た日本を想像したのかも知れません。

当時の材木屋は戦後焼け野原からの復興需要で潤っていたと聞いています。それ以降に続く高度経済成長を読んでいたのかも知れません。高度経済成長が齎す恩恵が不動産だと気が付いたのかも知れません。

さかのぼって1928年に亡き祖父が現在の大阪市大正区千島町にて商いを始めたのですが、商いの基本は、手持ちのお金の範囲内ではかないという手堅い方針だったと聞いています。またそれを証明する証拠も有ったそうです。独立して間もなく昭和の大恐慌が襲ってきました。実に、もっていた手形の70%が不渡りになったそうです。しかし誰にも迷惑を掛けずそれを耐えきってきたから今の服部商店が存在出来ていると思っています。

亡き父は祖父と商いのスタイルは違っていました。祖父は守りながら攻撃するタイプ・父は攻撃は最大の防御と言う感じだったと思います。

祖父から父の時代は人口が増えて行く、日本が右肩上がりの時代です。その中で多くのビジネスチャンスにも巡り会いましたが、その巡り会いの中に多くの授業料も払ってきたと聞いています。

昭和30年代は服部製材所の商い中心は原木でした。当時服部製材所の主な販売先は日本特殊木材と言う名前の突板屋だったのです。その突板屋に現在のお金に相当すると5000万近くの不渡り事故を

経験したそうです。

特選原木は突板屋に販売し、その次は建築の造作屋さんに販売するスタイルです。父は良い材料を提供するので当時の造作屋さんに可愛がって頂いたと聞いています。造作用に使われる樹種はタモ・シオジ・ナラです。コンスタントに販売してたそうです。



原木屋が上手く行かなくなると、当時は大阪市内にも家具屋が数多く有りました。その時代は材木屋より家具屋の方が力があつたと聞いています。

当時の家具屋さんとの商いは家具屋さんに原木を見てもらいそれを先方の希望サイズに製材して納めたと聞いています。その材の乾燥の為の干す場所も家具屋さん自身が広い土地を持っていたそうです。

また、堺市以南には多くの紡績工場が有りました。当時は糸を生産するにも多くの木を使っていました。紡績工場に関係する木工所

が当時100社以上存在したと聞いています。その中に大阪市内で不動産事業に転身して大儲けした会社も有ります。心斎橋周辺に今でも土地をお持ちになっていると聞いています、凄く有名な会社です。

時間の経過は昭和30年代後半に大阪旭区に有った旭碁盤との運命的出会い、めぐみ堂の西本誠一郎との出会いと続いていくのです。

碁盤屋さんと一番良い時代を過ごしたのは昭和50年代～60年代がピークだったと思います。小生のおぼろげな記憶からも間違いのないと思います。

昭和30年代後半大阪市大正区で碁盤屋の材木屋を始めたのですが、先輩格の西本と言う老舗の雑木屋が有り、服部はあくまでアウトサイダー的な異色の存在だったと亡き父は言っていました。

その西本を追いつけ追い越せと言う合図のもと、小生の父が取った営業方法とは、西本は当時主流だったカツラ原木をそのまま原木の形で碁盤屋に販売するシステム（原木売り）を取っていました。その為、碁盤屋さんは、はっきりしたコスト計算がしにくかったと聞いています。服部の販売方法は、『1面幾らです』という販売方法を取ったとのことでした。

カツラ原木の特選原木を碁盤屋さんに販売しても、刺身の部分のみ碁盤・折板等に使えますが、残りは碁盤屋さんの商品にはなりません。折板と碁将棋盤は原木全体の多くても50～60%位しか取れません。残りは碁盤屋さんの能力ではお金にならないのです。そこに目を付けたのが父でした。

当時の碁盤屋さんは、今では考えられない芯が真ん中に有る芯持ちの盤を作っていました。これは苦肉の手段だったと思います。最近でも碁盤屋さんの所に持ってこられる修理を頼まれる古い盤に芯付きの物も時折見られます。

現在の服部商店と当時の服部製材所を比較すると、カツラ原木を碁将棋盤に製材する時出る材を効率よく販売する仕組みは、昔の方が遥かに効率的だったと思います。碁将棋以外の注文の方がコンスタントに有りすぎて逆に困ることも有ったと亡き父が話していたことの記憶が有ります。

従って碁盤屋さんへの取り組みは後発の服部と先発の西本との距離感はみるみる接近し、服部が販売する碁盤のウエイトは数年で逆転したと聞いています。その後西本は倒産したと父から聞いています。

上記で述べた内容とは全く違いますが、より消費者目線に近い現在の社会に向けた方法だと思います。亡き父がした仕事と、小生が今取り組んでいる仕事の根本は全く同じだと思います。

現在のインターネットが齎す流通革命が我々にどんな未来を開こうとしているのかは、全く解りませんが、総合して考えると亡き父と小生は同じ血を引いているんだなと思うと感慨深くなっております。

服部商店が取り組んでいる事は

- 1、特定の御客様から不特定の御客様へのシフト。
- 2、コンプライアンスの順守とガバナンスの強化。
- 3、国内仕入れから産直仕入れ。
- 4、開かれた業者になること。
- 5、価格提示方法の変更。

1~5まで書きましたが、まだまだ多くの課題は有りますし、一つ解決すれば、又一つ問題が生じる、永遠に終わりは有りませんし、もし終わりが有ったら努力しなくなると思います。ただ昔から続いている服部の根幹部分を変えるつもりは全く有りません。

- 1、木に優しい製材方法と保管方法。
- 2、原価を正しく把握すること。
- 3、原木の買いミスは有ります。そのミスを正確に判断する事で、デッドストックの把握が出来、不良在庫の発生が少ない。
- 4、在庫を大事に保管することで御客様に提供する商品の品痛みが少ない。
- 5、適材適所に販売することを随分昔から行ってきた実績が、現在のインターネットの革命にも対応できた。特定客から不特定客への転換のノウハウは昔から存在していました。

現在の我社の脈々と生きている血液はこの当時出来たと思います。

ここで皆様に言いたいのは、単なる真似では続きません。

木材に対する愛情、真実をお話できる知識、それを総合的にまとめる知恵。

この3つが服部商店を支えていると思います。

将来の日本人について

服部商店は流通革命の大波の中で揉まれて行き所を見間違いしているのではと、いつも葛藤しています。しかし服部だけの問題では有りません。すべてが変らないとやっていけない、グローバルな社会にいるからだと考えたとすると何となく頭が整理される様に思えます。

明治以降、日本は欧米列強の仲間入りを果たすべく努力してきました。第一次世界大戦・日清戦争・日露戦争・第二次世界大戦等の修羅場を国民が全力で切り抜けてきたのです。

第二次世界大戦後も朝鮮戦争で国力回復の弾みがつき、もはや戦後ではないと言う時代が訪れました。それがバブル時代でした。しかしそのバブルも長い時間継続せず崩壊してもう 20 年以上時間が経過しました。その後もリーマンショックを経験して今に至っています。

材木屋のピークは何時来たのかを考えると、多分朝鮮戦争から始まる高度経済成長の時代だろうと思います。また、町としての大阪のピークは大阪万博当時ではなかろうかと思います。

我々の先輩たちは、明治以降も継続して頑張ってきたと思います。現在も頑張っていますが、過去と比較して一つだけ全く違いが有ることに気が付いている方が非常に少ないと小生は思います。そのキーワードがグローバルと言う言葉です。

世界中はマネーと言う人類が発明した最高のツールが世界中に影響を及ぼす時代になっているのです。マネーは世界中で一番安く生産出来る国に集まります。そしてそこで膨らんだマネーは、リスクとメリットのバランスを取りながら最も儲かる国に集まります。そこで増幅したマネーはお金持ちの個人や企業（機関投資家を含みます。我々の生命保険等の金融商品もここで運用されています。）に配当の形で戻って高額品の消費に向かうか、また同じようにマネーは循環するのです。この事を我々が理解していないのではと思います。

日本は先進国の中でも最も安心・安全な国になったのです。そのお陰で世界中から人が集まってきました。決してマネーの力だけで繁栄をしているのでは有りません。

ところで日本人は世界中の方とマネーで結びついているのです。そのマネーは日本人の伝統文化にも影響を与えています。

9月4日に大阪を襲った台風の復旧から二ヶ月も経過しているのになかなか進んでいない事に気が付いていると思いますが、『何故』とお考えになっている方がどれくらいいらっしゃるか小生は知りたいです。

*職人が超人手不足である。⇒ 人材育成が必要 ⇒ 一般のサラリーマンより少し多くの報酬が必要です。

『何故』は技術者が不足しているのです。

大工さんをモデルにします。365日から休日を差し引きます。およそ280日の稼働日になります。1日30,000円の手当と思案します。年間840万円です。

個人事業主のため国民年金になります。仕事に使う車の費用もかかります。自前の道具も必要です。おおよそ300万円が個人負担になります。残り540万円です。そして税金を払えばおおよそ450万が収入になります。この450万とサラリーマンの報酬が同額だとします。どちらの方が楽だか解る筈です。圧倒的に一般のサラリーマンが楽だと容易に想像できます。

家を建てるにも、修理のきかない住まいは、絶対に購入しないはずで。と言うことは職人が絶対に必要だと言うことです。しかし人を育てるのにお金は大事です。この対価（840万円）は絶対に高くない報酬です。この報酬が出せる日本になって欲しいと思います。ただし、一流の職人が。

木に頭を下げろと目標

御客様に頭を下げるのは当たり前です。それと同じかそれ以上頭を下げないといけない事が有ります。それは原木です。

スプルス原木の様に自分の身の丈以上も有る原木は超稀です。現在の木材資源では径級が60センチ以上の大きさの原木も極少なくなってきました。

40センチ～50センチの径級の原木も決して多くない状況です。そんな原木の下見に行くのですから、膝を地面につけて覗かないと原木の長所も短所も見えません。

こんな日常の仕事が主になってきていますが、これを持って『木に頭を下げろ』といっている訳では決して有りません。と言うより気持ちの問題を言っているのです。

小生は22歳から25歳まで愛知県の東海木材市場の浜問屋、名古屋市売木材に3年3ヶ月勤務しました。商いの主力はヒノキ材でした。当時役物（関西では色物）の販売が主体でした。ヒノキは白木の美しさです。当然土足でヒノキ材の上には上がりません。

1週間に一度市が開催されるのですが、御客様がお帰りになる時、荷物の積み込みが有ったのですが、必ず靴を脱いでトラックに上がる事が当たり前なのです。御客様は『積んでいるのはヒノキじゃが、お金を頂く商品を積んでいるのですよ』と小生に教えてくれました。

自分たちが購入して、御客様の所に運ばれる商品に靴の跡が付いていて良いはずは絶対に有りません。

原木の話と製品の話を書きましたが、両方とも心の問題を提起しているのです。

ところで私達材木屋は御客様に、頭を下げるのは当たり前です。それは感謝の気持ちが心から沸々と出てくるからご挨拶をするのです。

原木と製品への感謝が有るから生活出来るのです。木に対する愛情なのです。愛情の無いお店が有れば、今は上手く行っても、必ず先々行き詰まります。そんな甘い事が無いのが世の中です。

こんな事を150号の記念号に書かないといけない状況に陥っている材木業界の有様を諸先輩方々が見た時どう思うのでしょうか。より一層高い道徳心・モラルを受け継いで行くように努力しなければなりません。

ところで、下記は小生の夢です。

- *、無事次男に跡を託したい。
- *、会長と言う役職にはなりたくない。あくまでも服部商店のサポーターです。
- *、中米・南米等の行ったことのない木材の資源国に出かけたい。
- *、ヨーロッパの木材文化を肌で体験したい。
- *、ヨーロッパの森林を見たい。
- *、世界中のダイビング・ポイントを子供たちと一緒に潜りたい。
- *、孫たちもダイビングをしてほしい。
- *、最低祖父の年齢89歳迄元気でいたい。
- *、C・I（コーポレート・アイデンティティをして（株）服部に。
- *、儲かるお店にしたい。

どれだけ出来るか解りませんがチャレンジをします。

やっと念願の英語版ホームページが8月12日に完成、グーグルのアメリカ版の検索に対応できたと思いますが、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。また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言いき、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企業は何も手を打っていないのが現実ではないでしょうか。

服部商店は零細な材木屋ですが、これから商いを営んでいくには、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。また、身障者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、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れるのか、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、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つ目の目的に近づけばと思ひ、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。下記は私が思う理由です。

*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、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ひます。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思ひました。

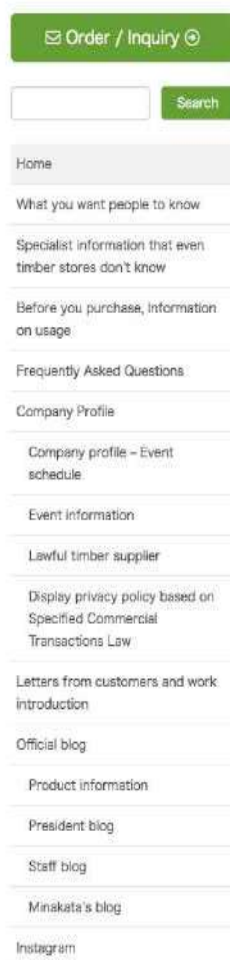
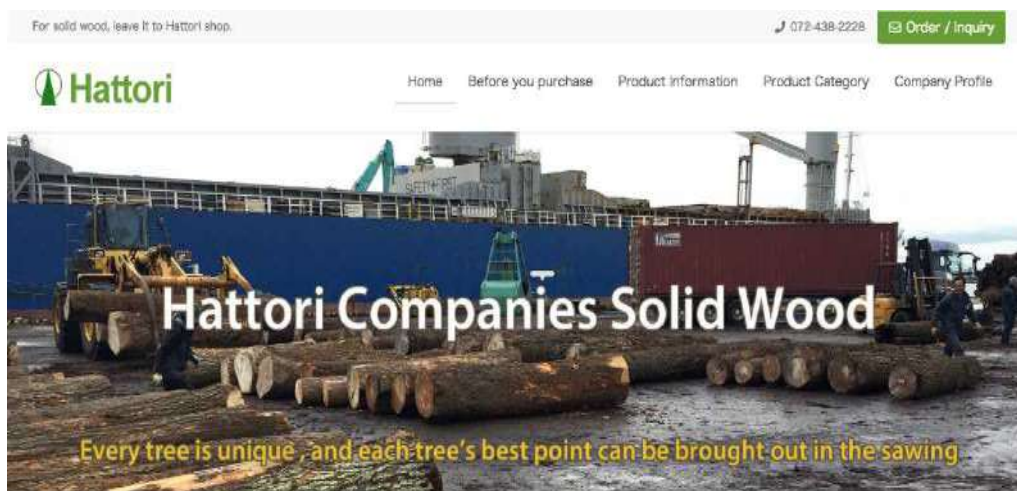
小生は日本人ですが、現在の日本は日本人が本来持っていた世界中の方達から尊敬される文化を手放しているのでは有りませんか？ 日本人は物を大事にします。本来使い捨てるの象徴である石油製品（非木製品）は避けていたと思ひますが、最近の新しい構造物は本当に日本人が設計施工したとは思えない物件（例えば新しくなった伊丹空港）ではないでしょうか。こんな陳腐な空港に、日本に本来来てほしい中間層の外国人が来るようには到底思いません。

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ことが有りません。誰もしないのならと、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ひます。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重要ではないかと考え、最後に行きついたのが英語版のホームページです。

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。



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"





大阪市大正区

⇒

大阪市住吉区

⇒

岸和田市木材町

全く新しい価値観・徹底的な情報公開・うその無い会社・徹底的な流通改革・生産性向上・まだまだ多くの課題が有ると思います。其の課題を一つずつ目視し、確認し、どこに問題が有るか、それはビジネスチャンスになるか等、幅広い観点から物事を見つめようと考えています。その結集がしんどいが面白い。何か楽しい。労働に対する対価が正しく支払える。このような会社にしたら小生の息子が会社を切り盛りしてくれるのではないかと考えています。ちなみに次男は今年18歳です。息子にバトンタッチできる会社になりたいです。

仕入れ先の変遷

服部商店の仕入れ先は現在10社程度です。その中で特に大事な仕入れ先は、海外法人1社。国内の外国法人1社。国内で最も厳しい仕入れ条件の会社1社その3社が服部商店の仕入れを支えています。旭川の旭川林産協同組合は市場ですので、ここはカウントしません。

父が無くなって15年ですが、当時の仕入れ先は30社位でした。それが10分の1になったのです。仕入れ先を絞ったのは、昔から仕入れ先は多くない方法を取ってきたので、それほど難しくは有りませんでした。簡単に絞ってきたのでは有りません。

30年昔北海道に仕入れ先は4つの広葉樹市場『旭川林産協同組合・北見地方木材連合会・東北北海道林産組合・札幌地方木材』が有りました。現在残っているのは旭川林産協同組合だけです。

市以外の仕入れ先は、静内に有った賀集産業・厚賀の川田木材・新冠の日高林産・北海物産・帯広の新得木材・三井物産林業と有りましたが、新得木材以外は倒産もしくは廃業しました。

北米産針葉樹スプルス原木を扱う業者は大阪には成瀬商工・山長商店・上芳木材・森平産業・村上木材・等あと2~3社有りました。現在生き残っているのは村上木材だけです。

現在の服部商店の北米産針葉樹原木の仕入れ先は和歌山県の石井産業さんです。

南洋材は小生の記憶は25歳の時からの記憶です。名古屋の仕入れ先がメインでした。愛知組・木下産業・近野商会・丸美産業・材摠木材・丸幸木材・服部産業・東郷木材・カイヘイ・江口木材等10社等と取引しましたが、南洋材の仕入れ先は江口木材1社になっています。

現在メイン商品の北米産広葉樹は現在の仕入れ先は秘密ですので言えません。5年前までの仕入れ先情報もここでは書けません。そんなに多くは有りません。服部商店の仕入れ先との関係はどちらかと言えば、売りに来る玉の購入は少ないです。どちらかと言えば買に行く方が圧倒的に多いです。最高の品質の木材は、全体の5%以下です。それはどんなに景気が悪くても入手は簡単では有りません。従って優良な原木と出会うと、採算度外視で購入しないとイケない場合が多々あります。と言うことは仕入れ先の変遷は、資金繰りの強化以外が確実に表裏一体になっている事を意味しているのです。

服部商店の改革

- 1、五年前から取り組んできたアメリカ材の年1回、もしくは2回の買い付け時の資金を用意する為の財務改革。
 - 2、同材の製材日程が入荷が1月末から3月初めです。製材は1月末から5月中旬若しくは下旬です。工場運営の改革
 - 3、父が亡くなって14年。番頭さんが退社して10年。その後の外部環境の大変化に伴う販売の改革。
 - 4、人手不足に対応する為には、女性の活躍する服部商店にする為の社員改革。
 - 5、商い樹種等の変化に伴う工場の管理改革
- 上の5つが現在の服部商店の改革の方針です。

- 1、何故アメリカ広葉樹なのか。この課題は弊社の得意先の廃業。これには対応策は無いと思います。全体の商いの中で考える事だと考えました。服部はどうして生き延びて来られたのか、どうすべきか。何が出来て何が出来ないのか。色々な要素を考えた時、安定出来る商品にシフトする以外方法がないと考えました。そして出した一つの方向がアメリカ広葉樹原木への対応でした。
- 2、アメリカ広葉樹原木は以前から少しずつ扱っていましたが、国内の商社から定期的に購入する程度でしたので、1回の仕入れに多額の資金は不必要でした。しかし商社との不信感が以前からありましたが、資金繰りもあるので簡単には変更は出来ませんでした。1回に大量に仕入するので多額の資金が必要であった。其の資金を銀行借入れを起さずに、財務内容を変更するのに5年の年月が必要でした。
- 3、国内で仕入れする場合、毎月計画的に行えます。今月の仕入れはこれだけと。しかしアメリカ材の仕入れは1回にコンテナ5本～8本買い付けします。また一気に入荷します。それに対応するには工場の改革が必要でした。
- 4、海外仕入れは、店の従業員では難しいです。丸一日以上かかる現場に出かけてみないと解りません。その場で判断し決断をしないと物事が運ばないのがアメリカ出張で解りました。それに対応する為の販売方法の変更をせざるを得ませんでした。それは主にネットを利用した販売方法だと考え、徐々に商品アイテムを追加して参りました。その間この様な販売戦力に伴うホームページの抜本的な構造改革にも着手し、現在の最も進んだセキュリティに対応出来る https ページに進化しています。
- 5、日本の全ての企業に降りかかる問題、それは人手不足の問題と社長の後継者の問題だと思います。その為には物づくりの負担は多少は減らせても大幅には減らせません。と考えると女性と障害者の活躍する店作り以外に方法がないと思います。その為に第一段階が現在行っている女性の営業スタッフの活躍できる服部商店の社員改革です。これはまだ3年しか経過していないのでまだまだ推進していきます。また近い将来障害者の雇用もします。
- 6、商い品目の変更は工場設備の変更が必要でした。人工乾燥樹・モルダーから始まって倉庫の改造も必要でした。しかし真冬の広葉樹製材シーズンの事が有ります。その時コンテナ6台を弊社の工場に港から運ぶのですが、その事も頭に入れながら倉庫の改装にも多額の資金を投入してきました。今後、現在起こっている、流通革命に対応するのに必要な施策を考えるのが社長の仕事だと考えています。

材木屋のメッカ・大阪市住之江区平場地区について

大阪の主な材木屋は1960年代大阪市大正区小林町から当時大阪府住吉区平林に移転してきました。大阪市の都市計画によって木材業者が離れ島のように不便な平林地区に移転が事実上強制されたのです。この事実を正確に記載しています書類は皆無ですが、幸いにも現在の(株)山王の初代社長亡き岡田勝利さんが書いた書物が残っていますので、必要な方はメールにて送ります。各人がお申込みつけください。

昔の話はこの書物で見てください。

服部新聞は未来志向で書いています。事実関係だけ整理して書きます。

- ① 2018年現在の平林の材木屋の数は1960年頃の30分の1以下だと思います。
- ② 工場の老朽化も著しい状況だと思います。
- ③ 材木屋の看板を挙げていても商いをしていない店もあります。
- ④ 難波から30分以内の最高の立地条件に有ります。
- ⑤ 底地から持っている方もいらっしゃいますが、大半は地上権のみ所有している。
- ⑥ 工場を新しく建て替えをする場合、地主に高額な保証金を要求される。
- ⑦ 相続財産にカウントされない。
- ⑧ 地上権は売買できる。

2018年9月4日に大阪に襲来した台風21号は多大な損害を我々材木業界に与えました。修理は火災保険に加入しているので、可能だと思われるかもしれませんが、岡田勝利さんの冊子をまず読んでください。過去の事実を理解してください。

服部新聞で、同業他社の批判をするつもりは全くありません。それより大同団結することこそ大事だと思います。それを整理します。

- ① 材木屋は小異を捨てて大同につくべきです。
- ② 目先のことより最低10年先の事を考えるべきです。出来れば20年先の将来ビジョンを。
- ③ 材木の好きな業者と、そうでない業者の線引きは必要だと思います。
- ④ 現在起こっていること【流通革命】に対して勉強してほしい。
- ⑤ 少子高齢化と材木屋の関係を勉強してほしい。
- ⑥ 過去の経験も大事ですが、未来志向を目指す為に50歳以下でチームを作り平林の町作りを考えてほしい。

まだまだ色々有ります。以前平林再開発の会合に参加していましたが、現在は参加していません。本音の話になると纏まりません。総論賛成・各論反対になるのです。材木屋として、生きるか死ぬかの問題に直面しているのだから、一致結束する方が正しい選択肢だと思います。



服部新聞から是非お聞きしたい。

平成18年4月25日の服部新聞第1号から12年間で150号までたどり着きました。最初は継続できるのかと言う疑心暗鬼で書いていましたが、いつごろからか解りませんが、正直義務感が出てきたのは事実です。その義務感とは、木材の真実をオープンにして来なかったことが、我々木材業界の衰退の始まりだと感じたからです。所詮小生一人では何も出来ないことは、十二分に承知しています。具体的に言えば大阪市住之江区平林の木材業界の再開発に、地主と本音の話をしないといけない状態になっていたにも関わらず、それを放棄していた為に、9月4日に台風21号の損害に右往左往『5年先・10年先・20年先の将来ビジョンからして、現在取りうる行動とは何かを探求して本当の改革をしてこなかった』しているのは事実です。

しかし大阪の材木屋が纏まろうか、否かはコメントしません。それより材木の真実を皆様にお知らせすることの方が、よほど大阪全体の材木屋の為にもなるし、噂『大阪に変な材木屋が有る』が全国に広がる方が、よほど効果があると思っています。

ただし少し耳が痛い方もいらっしゃるかも知れませんが、その点だけはお許してください。別紙にアンケートを用意していますので、御回答頂けますようお願いいたします。

鮮烈なご意見を頂いた方3名に写真の旅行券5000円を差し上げます。

