

少し早いが今期を振り返り来期に期します。

もうひと月で今期の服部商店は終わります。そして10月から新しい年が始まります。ところで昨年9月4日の台風以降材木屋に対する風向きが変わったと仰る方が結構いますが、本当にそうでしょうか。現実には今年の3月と5月に関東方面の有力な材木屋の友人2人が相次いで廃業しましたが、台風がきっかけと言うより最終的にダメ押しをしたのが、台風ではなかろうかと小生は考えています。

現在の木材を必要とするマーケットから見て木材が必要かも知れませんが、それは材木屋の望んでいる流通形態でないのは事実だと思います。

例えばイケアの家具(木はあまり使われていません)は何故全世界で4兆5000億円も売れるのでしょうか。昔の家具のイメージは家具=木製でした。しかし今のユーザーは家具が木製でなくてもいいのです。

木は好きですかと、質問すると100人中90人以上が木って良いなと返事は返ってきますが、需要に結びつかないのです。

答えは簡単です。材木屋がマーケットから必要とされていないのです。

服部雅章は考えました。服部商店をSWOT分析しました。

SWOT分析(-ぶんせき、**SWOT analysis**)とは、目標を達成するために意思決定を必要としている組織や個人の[プロジェクト](#)や[ベンチャービジネス](#)などにおいて、外部環境や内部環境を強み(**Strengths**)、弱み(**Weaknesses**)、機会(**Opportunities**)、脅威(**Threats**)の4つのカテゴリーで要因分析し、事業環境変化に対応した経営資源の最適活用を図る[経営戦略策定方法](#)の一つである。

強み(**Strengths**)、は**メーカー**であることです。

弱み(**Weaknesses**)、は素材を扱っているので少し消費者と**距離感が有る事**です。

機会(**Opportunities**)、は素材を扱っているので、多種多様なユーザーと機会が有る事です。

脅威(**Threats**)は**天然素材**で有る事です。

イケアに出来ないことは何か。それを実行する。これが服部商店の生き方です。というより本来材木屋が全体として目指す方向だと思いますが、皆様のお考えは如何ですか。

小生は目指す方向とは、何でしょうか。と聞かれたら、答えはシンプルにマーケットから必要とされている木材を扱える店作りだと思います。その店のイメージはどんな形なのかを見極める必要が有ります。

それにはとにかく情報が必要です。その情報はエンドユーザーの情報です。その情報を、SWOT分析をすればと考えています。

材木屋感覚『材木の価値判断』は大事ですが、その感覚に溺れすぎではありませんかと考えています。具体的に言えばアメリカ広葉樹のブラックウォールナットの巾広の無欠点の板の供給は大変難しいです。しかし売れなければ、品物が良くても自己満足に過ぎないのではないのでしょうか。

10月からの服部商店は少しずつでも変化し続ける会社になる様に努力し続けます。

お盆休み

8月11日～8月18日の日程が服部商店のお盆休みです。16日に会社を開ける方もいらっしゃると思いますが、働き方改革では有りませんが、十二分に休めるときに体のケアを心身共にするのが、服部商店の方針です。

ところで昨年のお盆休みにも台風『昨年は旅行をキャンセルしました』が来ましたが、今年も同じような感じで日本列島を襲いました。被害に遭われた方には大変申し訳ありませんが、今年は楽しんでできました。

台風9号の影響が11日には残っていましたが、12日と13日は、小生と19歳の次男は、1日3ダイブ二日間で合計6ダイブを楽しんでできました。



昨年10月14日に60歳の誕生日を過ぎましたので老人割引ではなく、老人対象の医師の診断書が義務付けられています。

60歳と言う年齢は、現代社会では、まだまだ活躍しないとやっていけない日本社会で有る事は、国民全員が理解していますが、ダイビングだけ60歳を過ぎたら医師のダイビングをしても良いですよと言うお墨付けを頂かないと、楽しめないと言うのは、何かおかしく思います。

左の写真が今回のダイブポイントです。私達は1本目・2本目・4本目を選択して楽しんでできました。

2日間とも今回マンタには会えませんでした。凄く貴重な経験を次男は積んだと思います。

特に1日目の4本目イスマニと言うポイントは少し流れていますとインストラクターから聞いていましたが、想像以上の流れでした。少しでも油断すると命の危険を感じさせました。正直300本を超えている小生でも、緊張感が漲るダイブでした。このダイブにも何とかついて行けたので良かったと思います。

ところで、次男は今年4月から大学に行っています。大学のダイビングクラブに入学しています。先輩たちにご指導を頂いて人間的成長をしてほしいと思います。

もっと自信を持とう日本人



上の写真は2日間ダイビングを楽しんだ二人のフランス人です。二人とも日本語は殆ど解りませんが、英語は達者でした。小生の片言のえいご英語でお話しました。5年前の小生なら話す事は出来なかったと思いますが、数なくとも1年に1回はアメリカに買い付けに出かけているので、これも訓練だと思い此方からお話しました。

左の方の職業はセラミックのエンジニアだと仰っていました。右の方とはあまりお話しは出来ませんでした。ダイビングのウエイトは2キロ以下だとお聞きしました。フランスのダイビングポイントは地中海だそうです。

地中海がどれだけ美しいかは解りませんが、彼らに聞かれた日本の最高のダイビングポイントは何処ですか？の質問に正確に答える事は難しいので、小生の体験談だけお話ししました。

ところでインバウンドによって日本の観光業は元気な業種ですが、韓国情勢・中国情勢によっては順調に伸びてきた観光客が伸び悩む可能性は十二分に有ると思いますが、大事な事を漠然と書きます。

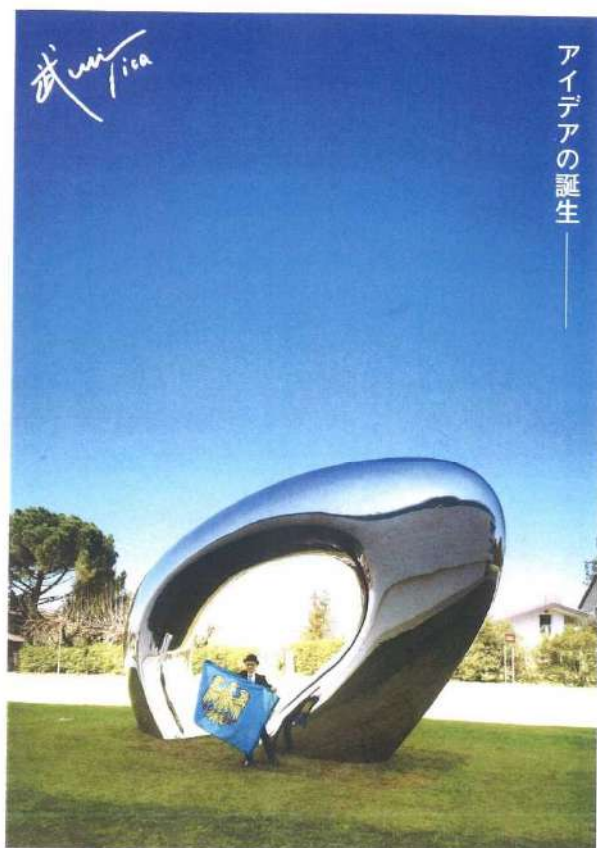
- 1、先進国の観光客をもっと増やす為の政策が必要だと感じました。
- 2、日本の自慢できる事の発信をもっと必要です。
- 3、高級なホテルも必要ですが、地元密着の宿泊出来る施設も有って良いと思いました。
- 4、海・山等の自然を守る事は、日本経済の発展にとって将来的に富を生み出す、言わばインフラである。
- 5、治安が良いと言う事についてもっと自信を持つことと、特に先進国の外国人に継続して来てもらえる政策が必要だと思います。

↓

- * 全ての企業のホームページのトップを英語ページにする。
- * 日本人はもっと自信を持つ事。

この2点だけでも結構変わるとおもいます。服部商店も取り組んでいます。

加賀武見プロダクトデザイナー来社



アイデアの誕生 設置場所：イタリア ウディネ 素材：ステンレススチール サイズ：800X500X500mm

彫刻作品プラチエタは、生命が育つ胎内を思い描かせる。生命の誕生について、その記憶の結まりは思い出せない。同じく、生み出される創造的なアイデアは、我々自身とも重なるように、意識と無意識の永遠に神妙に包まれた世界から始まる。光沢がある鏡面に彫刻に写り込む景色が、季節や環境と調和する。人は、作品に溶け込むこととなり共鳴し合うことになる。

【概要例】
依頼主：ベネディチー会長
Daniele Benediti
ダニエリタリア
DANIELI & C.S.P.A.
完成：2017年3月25日
制作：日本 イタリア

8月8日に大阪岸和田の(株)服部商店に来ていただいたのですが、スプルース大系原木の大きさに圧倒されていました。

彼は実は小生の家内の親戚です。大勢の親戚がいますが、将来世界的な活躍をするのを親戚仲間全員で望んでいます。

世界的プロダクト・デザイナーが服部商店に来社頂きました。こんな素敵な日が来るなんて本当に幸せです。

加賀武見と単純に検索すると元騎手の方が出てきますが、加賀武見・デザイナーと検索すると左の写真が検索されます。

私が彼の事を説明するより、ネットで検索してみてください。

加賀武見さんが世界的に著名なプロダクトデザイナーで有る事が解ると思います。

彼は東京の日本工学院専門学校のデザインカレッジプロダクトデザイン科の講師をされています。

色々なお話を大よそ2時間賜りましたが、はっきり言って雲の上の人でした。

多くの世界的な有名な方とお知り合いになられています。



ホームページ全商品

決算特別セール・最大 20%オフ

年に1回のセールに、

12月までに必要とする商品を是非この機会に

期間：9月1日～9月30日

ダイヤモンド会員	$10\% + 10\% = 20\%$
プラチナ会員	$7\% + 10\% = 17\%$
ゴールド会員	$5\% + 10\% = 15\%$
シルバー会員	$2\% + 10\% = 12\%$
ブロンズ会員	$1\% + 10\% = 11\%$
非会員	10%オフ

2019年10月1日～

消費税が10%に上がります。

その対策の為に政府はキャッシュレス決済にポイントを付与した経済対策を打っていますが、それよりもGOODなのが(株)服部商店 決算特別セールです。