

## 消費税・情報・10月以降の決済サービスについて

服部商店のホームページに掲載しています商品点数は凄い数です。従って10パーセントに価格を変更していない商品も沢山あります。

少しずつ消費税を10パーセントに改正をしていきますが、一気に価格改定は出来ません。

- 1、消費税を8%で計算している商品で10月1日以降計算を10%に計算していない商品の場合8パーセントで購入できます。



服部商店の商品の中で数量・単価・金額（税込み）の商品をご覧いただける方は、電卓を用意して計算して下さい。

2019年10月1日以降は下記の計算になりますが、上記の表示のままなら43,981円でご購入頂けます。

ただし服部商店の会社に来社して決済して頂ける御客様でカード決済をされる方は5%のポイントが塗布されお得です。

その場合は下記の計算をさせていただきます。

数量 0.0707M3      単価 576,000/M3      40,723円      消費税 4,072円      合計 44,795円

近郊の方に限定しますが、弊社からご購入頂いた代金を、カード決済も可能です。来年6月までの政府の消費税対策です。是非利用してください。

**ただしネットでの決済は出来ません。**

# 今のままでは3年先には潰れます。

9月に服部商店の社員一同でホームセンターの見学をしてきました。目的は我々中小零細の材木屋が生き残れるのか、否かを見てくることです。

まず初めにリクシルが経営しているスーパービバホーム和泉中央店を見に行きました。小生の感『ホームセンターとプレカット工場との融合。ただし主導権を握るのがどちらかは解りません。簡単に言えばヤマダ電機がエスバイエルを買収した事と同じ経営スタイル。』は当たると思います。

ホームセンターの外的環境を分析します。一般庶民の物品販売と業者の物品販売の二つで商いは成り立っています。

しかし前者の一般庶民向けの販売は、特に若年層はインターネットの影響で販売成績が落ちていることは容易に解ります。

この言葉『ネットで買えば』を日常普通に聞こえる様になったのはごく最近だと思います。この意味はホームセンターで買わないと言う意思表示その物ではないでしょうか。

日本国内の消費には先ほど述べましたが、二つしかないのです。その中で庶民向けに影響されていけば、業者向けに販売主体を切り替えるのは、当然の事だと思います。

次にコーナンのプロ向けではなく、一般向けの堺高須店を覗いて来ました。ビバホームほどのショックは有りませんでした。消費者向けの作業スペースの提供をしているのには驚きました。

10メートル角位のスペースですが、庶民が工作するには便利だと思いました。これも御客様の囲い込みだと判断しました。

最後にホームズ・南津守店を視察してきました。この店舗は以前小生の知り合いが納材していたのが記憶に有ったので行きましたが、中身は全く変わっていました。友人はラワンの集成材とラジアーターの集成材を納入していましたが、そこは国産のヒノキ・スギの集成と言う表現が正しいか横剥ぎ材と言う表現が正しいか解りませんが、売り場が全く変化していました。

国産材産のヒノキ・スギの加工品の技術レベルは当然高いですが、小生の予想より遥かに高水準『柾目の横剥ぎ材』の商品に圧倒されました。

人口が減ってくることは何十年まえから解っていました。材木屋も1970年をピークに減ってきているのも理解していました。

1970年代100工場以上有った北海道の製材工場は約50年の年かけて20分の一に激減しました。

大阪平林・鳥飼銘木団地・堺美原木材団地・岸和田木材コンビナートの4つで構成されていた大阪の材木の集積地は、見るも無残に他業種が90%以上です。

この50年の時間で縮小してきましたが、まだまだ大波は来ます。これで終わりかどうかは解りませんが、何もしなければ終わりである事は間違いのない事実だと思います。

# 服部は行動します

しかしながら具体的に何をするかを皆様に偉そうに言える状況では有りません。決まっている事だけ簡潔に書きます。

- 1、現在扱っている広葉樹主体の商いには何ら変更は有りません。
- 2、少し手を加えないと駄目だと思います。
- 3、大手企業が出来ない事を目指す以外に方法は有りません。
- 4、木材の面白さを伝える商品でないと消費者から受け入れられません。
- 5、服部独自の哲学が必要です。
- 6、循環型の世の中に合った経営スタイルでないと駄目です。
- 7、もっとオープンな店でないと駄目です。現在の進捗状況は 50 点と判断しています。
- 8、新しい服部と旧来型の服部商店の融合
- 9、材木屋の常識は、世間の常識には沿わない。この事をいつまでも行っている限り将来は有りません。例えば材木屋の営業は男子の方が良い。このタブーを破れる事を考えて行動します。
- 10、想定外の事を想定内である。と言える会社組織の構築。

## 慣習の違い

小生は少し前に、東京の方にソフト関係のサービスを受けたいと思い、知人を介して二人の男性をご紹介頂きました。そして大阪岸和田迄来ていただきました。

相場観が全く解らないソフト系サービスなので大阪の方にもお見積りを取ろうと考えていました。

さて東京の方も小生も忙しかったので、お会いするのは日曜日になりました。実質 2～3 時間程度の話で見積もりを出して頂く為の段取りをしました。

来社は新幹線を経由して南海本線泉大津駅にお迎えに行きましたが、帰りは新大阪駅までお送りしました。

お話をして岸和田本社を後にするときは、大阪の業者との打ち合わせは済んでいませんでしたが、無償で大阪にお見えになってくれたのではないので、新幹線の往復のチケット代はお支払いしました。

最終的には大阪の業者さんをお願いしましたが、東京の方とお見積り金額はおおよそ同金額でした。

ここで皆様にお知らせしたいのは、大阪と東京の方の慣習はまるで違うと言う事です。大阪の方は、見積もりは無料だと一般的に思われていますが、それは全く誤りです。

ソフト関係のサービスは、東京の方が一歩早く進んでいます。という事実を考えますと、大阪の業者も東京の業者も同じ土俵でお見積りをして頂く必要があるのです。

その環境を如何にして作るかを考えると当然動いて頂くだけで料金がかかるのです。

見積もりは無料と言うキャッチコピーを聞きますが、それは単なる形ばかりの見積もりで有って、多種多様な要望の利用者のニーズに合った見積もりは、有料にならざるを得ないと思います。



FAX 又はメール

FAX 072-422-8577 masaaki@hattoriwood.co.jp



## シナベニヤについてのアンケートのお願い

1、シナベニヤを使う。

はい

ほんの少し

使わない

2、はい、又は、ほんの少しの方にお聞きします。カットサービスが有れば利用しますか。

はい

いいえ

このアンケートにお答え頂いた方、  
5名様に抽選でアマゾンギフトカード5,000円を差し上げます。



\*日本中で災害が勃発しています。  
気をつけてください。宜しくお願い  
します。

会社名	
御担当者名	
ご住所	
連絡先電話	
FAX 又はメール	

〒596-0011

大阪府岸和田市木材町 16-1

TEL 072-438-0173・0511

(株) 服部商店

服部雅章