

木工機械展・機械購入と今後

10月5日に愛知県金城ふ頭で開催された2019日本木工機械展に出かけてきました。目的は材木屋を永続して続けて行きたいと言う思いからです。

従来から弊社の考え方は、一材木屋『材木屋の仕事とは木→才を横につける仕事』を貫こうと言う精神で90年間営んで来ましたが、もはや昔からの考え方では無理です。

とかく世の中の変化は著しく早く外部環境の劇的変化『インターネットの著しい発展・得意先の廃業・国内の仕入れ先から海外へ』に何とか対応してきましたが、今の販売形態を維持しながら、本当に木材を必要としている方に木の素晴らしさを味わって購入して頂こうと言う取り組みを一層進めないと、やっていけない事は客観的事実から証明されているのではと思います。

しかし材木屋が鉄を販売する事は出来ません。消費者は何『こんな形の物は有りませんか?』を求めているか、こんな形の物が有れば便利。凄く漠然とはしていますが、鉄・プラスチックでは適えられないサービスを求めている様に肌で感じています。

無垢材は素晴らしい素材です。しかし消費者から見ると無垢材の荒木材は、一度でも使った事が有る経験者以外は、とっても使いにくい素材かもしれません。

消費者の皆さまはホームセンターで販売している木材製品全てに決して満足しているようには思えませんが価格の安いヒノキ・スギの一般材は、価格も品質も材木屋で販売している商品と同じですから、十二分に消費者のニーズを汲んでいると思います。

他方多種多様な無垢材は扱いにくいのか、あまり見受けられません。規格化された集成材が主流です。しかし集成材だからと馬鹿にしてはいけません。プロから見ても国産材のヒノキの柁目材の中剥ぎだけで作られた棚板は、素晴らしい商品です。

プラスして現在の外部環境の中でもう一つ考える必要が有るのが、超人手不足と言う現象です。この対策は簡単では有りません。近い将来超人手不足は工場生産がメインになります。特に建築の基礎現場の工事・住まいもユニット化も一層進むものと思います。

無垢材の良さを消費者は認めつつも、今のままの販売スタイルを取っている限り、無垢材の使用頻度が上がる事は無いと考えています。父が亡くなって来年で16年です。16年の年月は色々な事を服部商店と服部雅章に考えさせました。

- ① 材木屋は続けたい。
- ② しかし今のままでは野垂れ死ぬ。
- ③ 工務店の様な事は出来ない。
- ④ 木工所でもない。
- ⑤ プロの業者も必要。
- ⑥ 消費者ニーズに対応することも必要。
- ⑦ 過当競争はもはや限界。
- ⑧ 若者が育つ業界になる事。
- ⑨ 対価と報酬が見合う会社。
- ⑩ 楽しい仕事。

①～⑩の仕事成し遂げる為には、聖域なき構造改革を実現する以外に方法はないと思います。具体的に何をすれば、良いのかが簡単に解る筈は有りませんが、肌感覚で解る事は山の様に有ります。

- ① 無垢材の弱点を最小限にする事。
- ② 出来る限りデリバリーファーストを実現する事。
- ③ 使いやすい商品構成にする事。

この3つのキーワードが今回の機械購入の決め手になりました。購入した機械は11月22日に搬入しますが、この話は次号以降にします。

北海道旭川出張

11月6日の午後から11月8日の夜帰宅の強硬日程で北海道旭川に出張してきました。今年の春入荷したロシア材の優良原木が大よそ80M3出品されていました。

道産広葉樹原木の良質材は皆無でした。山の伐採が遅れているとの情報ですが、正しくはもうすでに優良原木は切りつくしたと思います。

10月の盛岡の市でサクラ・クルミ・シナ・クルミを買い付けましたが、それより高品質の原木の出品はゼロでした。



先月の理事長のお話しでは1500M3以上集めます。とのアナウンスでしたが、大よそ半分の800M3しか出品されなかった現状を客観的に把握すると、北海道の森林の生産能力がガタ落ちになっている証拠だと思います。

今年の北海道における仕入方針を決定することも非常に

大事な今回の北海道出張の宿題でした。銘木市なので、競争して材を確保することも大事ですが、はっきりと競争する樹種と原木、競争は出来るだけ避ける樹種と原木と大きく二つに分ける決断を致しました。後編の新潟出張でも書いていますが、競争一辺倒では会社は倒産します。しかし中々同業他社と協調も不可能です。

競争を出来るだけ避けながらオンリーワンを目指す道を選ぶ方針以外に3年先に服部商店が生き残る道は無いと断言できる北海道の銘木市の数量ではないかと思います。

東北出張

10月に引き続いて11月19日・20日と今シーズン2回目の東北に出張してきました。先月の市に比較して出品量は倍近く出ていましたが、品質は、ほんの少し全体に落ちる感じが有りました。

先月出品されていなかった良質のトネリコ（北海道→アオダモ）・ケヤキ・ミズメ・オノレカンバ・トチが出品さ



れていました。

ところで前ページの写真は赤松原木です。この土場で専門家の方にお聞きすると、ダンジリのタイヤ（車輪）にもこの赤松が使われています。と教えて頂きました。

買い付けした樹種は、前頁の5種類以外にクリ・クルミ・ナラ等の合計13樹種です。大阪を早朝7時の飛行機で出かけて土場に到着したのが10時前でした。3時30分位まで、雨・雪・晴れが目まぐるしく変化する天気の影響で、足元が凄く冷えました。日中の温度は氷点下でした。

東北より温度の低い北海道出張していますが、休み時間を惜しんで下見をしなければ、ならなかったのが、大変疲れました。ホテルに帰って脚をお湯につけて冷えの痛みをほぐさないと風邪をひいてしまう下見でした。

新潟出張

11月15日に大阪岸和田を朝の3時に出発して新潟に新規開拓の営業をしてきました。新潟まで600キロの道のりでしたが、16年ほど昔に富山県まで出かけた事が有ったので何とかなると思って出かけてきました。

朝一番は、雨に降られましたが途中から虹も出てきて丸一日天候に恵まれました。この日の営業活動で感じた事は、先々色々な事で森林伐採業者からエンドユーザーの皆さま全てに影響を及ぼす事態が刻々と進んでいる事を感じました。

材木業者は古い体制を維持しようとしている。木工所さんに本当に正しい情報が入っていない。運送業者を含む協力して頂けるあらゆる企業さんの人材不足が数年以内にもっと鮮明に我々に負のダメージを与えてくるように感じました。

服部商店は無垢材を積極的に扱っていますが、それが先々予期しない制約を受ける様に感じたのが今回の新潟方面の営業でした。ただ泣き言を言っているだけなら、全く前向きな行動に繋がりません。

当り前の仕事『正しい情報を公

開して出来る事に嘘をつかない』以外に方法はないと思いました。

昭和3年に祖父が服部製材所を創業して来年で92年目に突入しますが、服部商店の歴史と伝統と成功体験を捨てる事以外に行き残る事は不可能だと決断させる機会になったのかも知れません。



天大寺訪問

歴史を少し遡ります。小生は名古屋の名城大学を1980年卒業後名古屋に本社が有る名古屋市売り木材に就職しました。そこで3年3カ月木材の修行をしました。当時の上司は現在他界していますが東海地区に有る製材所さんと取引をしていました。その当時の記憶『木曾サワラの良質の天井廻り縁・天井竿を製材している製材所』はそれだけです。

2016年の夏前にある材木屋さんのご紹介でカツラ材の商いをして頂きました。商いをさせて頂いた方は修行中上司が取引の有った東海地区に有る製材所だったので。

購入して頂いたカツラ材の数量と単価等は、個人情報になるのでここで皆様にお知らせすることは出来ませんが、大量の原木を製材しないと出来ない数量でした。

商いが済んで購入して頂いた製材所さんから納材するお寺名を教えてくださいました。最初聞いた時は全く仏教的知識も常識もない小生ですので全く知りませんでしたが、ネットでこのお寺さんの情報を検索したら凄いご縁の有るお寺さんと解って、納材させて頂いた事に感謝いたしますと共にこのお寺さんにご縁を頂いた東海地区の製材所の社長の懐の大きさに尊敬申し上げます。

工事を請けたゼネコンは皆さまもご存じのスーパーゼネコンです。10月28日に引き渡しが行われましたと聞いていたので、11月19日～20日の2日間東北出張の折に訪問させて頂きました。

来年6月頃に行われる落慶法要が終るまでは、一切の同お寺さんに関わる情報は誰にも御知らせ出来ませんが、是非東北地方に出かけるチャンスが有れば立ち寄ってください。



東北産広葉樹・新材原木の御引き合い下さい。



1099 セン 440x58 1.480M3



1258 ケキ 360x60 1.296M3



1268 ケキ 240X50 0.600M3



2015 クリ 220X40 0.352M3



2016 クリ 2本口 210X34.38 0.636M3



2109 ミズメ 4本口 1.3M3



2149 クリ 210x42 0.370M3



2154 ミズメ 210x52 0.568M3



2161 ナラ 220x40 0.352M3

撮影している原木の角度は、決して美しい木口の写真では有りません。写っている方が良くなくても反対側は凄く良質の材です。



2197 ホオ 220X36 0.285M3



2229 クルミ 5本口 1.445M3



2250 ブナ 6本口 1.994M3



2501 ナ 220x38 0.0318M3



2502 ナ 220 x 40 0.352M3



2528 ク 220 x 38 0.318M3



2536 シナ 8本口 2.446M3



2548 トナ 220 x 36 0.285M3



2557 ホオ 3本口 0.828M3



2638 シ 2本口 0.670M3



2698 ト 210 x 46 0.444M3



2699 ク 210 x 40 0.336M3



2826 サクラ 220 x 38 0.318M3



3031 ホオ 220 x 48 0.507M3



3032 ク 220 x 44 0.426M3



3251 オノレ 220 x 26 0.149M3



3267 ナラ 220X40 0.352M



3271 ナラ 200 x 48 0.461M3



3316 ミスメ 220X40 0.352M3



3343 サクラ 220 x 42 0.388M3



3363 ケヤキ 220X46 0.466M3



3408 ク 220 x 40 0.352M3



3630 ケヤキ 3本口 0.921M3



3691 ケヤキ 2本口 0.814M3



3782 ナラ 220x44 0.426M3



3853 ホオ 220x36 0.285M3



4016 トチ 220x36 0.285M3



4610 クリ 220X42 0.388M3

12月中旬に入荷いたします。お早めにお引き合い頂けますようお願い致します。

今回落札した30口です。服部商店ブログ・商品情報2019年11月22日に掲載しています。クリックしてください。大きな画像が見ることができます。

- 1、原木ご購入後1年間は天然乾燥を施します。但し天災・火事に関しては責任を負いません。
- 2、人工乾燥を希望する方に通常20,000/m³→15,000/M³（消費税別）にさせていただきます。
- 3、ご購入の御意思の有る方は下記にご連絡下さい。
- 4、製材は弊社で承ります。製材賃は（皮剥き賃を含む）15,000/M³（消費税別）

FAX (072-422-8577) 又は E-mail (masaaki@hattoriwood.co.jp)

TEL072-438-0173

お電話での価格のご回答のお返事は致しません。全ての項目を記入して頂いた方に、こちらからお引き合いのお返事をさせていただきます。

お引き合い番号と樹種	
お引き合い番号と樹種	
会社名	
担当者名	
ご住所	
連絡先お電話番号	
FAX 又は E-mail	