

こんな時だからこそ考えます。

服部商店は勉強会（原木の製材を見て頂く事）を過去10年間継続して行ってきました。長年やっているとマンネリ現象が出ています。このマンネリ化を放置しておいたのが、現実我々材木屋が直面している状況ではないかと仮説を立てました。この仮説を立証する証拠は有りませんが、実態【世の中の役に立っていないから材木屋が衰退する。】から見ると間違ったことではないと思います。

右肩上がりの経済成長が継続する世の中ならともかく、現実には人口減少の中で、小さくなってきているパイの取り合いをしているのでは有りませんか。

政治が悪い。誰々が悪い。と言って、何時も他人の責任になすりつけているのではないのでしょうか。こう言う発想をしている限り、本当に人間の健康に優しい木材を必要としている時代が来ても、残念ながら、その新しい時代のニーズに合った業界になっていないと駄目だと考えています。しかしながら具体的にはこうすればと言う様な名案は有りません。

無いのですから、虚心坦懐に材木に携わる者は利害関係を乗り越えなくてはならないと思いますが、利害の調整なんて簡単では有りませんし、行う必要もないかも知れません。

結論から言うと我々材木屋が出来る事は実は限られている。しかし動かないと駄目だとも理解しています。我々は業界を超えて闊達な話をする事以外に選択肢が無いと思います。

実現させようと考え、阻害する事柄を排除すればいいのでは。その時に最も大事なものは、マナーではないでしょうか。

- 1、他人の悪口を言わない。
- 2、人の上げ足を取らない。
- 3、愚痴を言わない。
- 4、成功談の話ではなく失敗談の話の方をする。
- 5、困っている事を客観的に話をする。
- 6、会社の規模に関係した話はしない。

6項目を書きましたが、これしか思い当たりませんでした。

小生は色々な挑戦を行いつつあります。何らかの方法で【材木の良さを伝え続ける活動】継続していなければいけないと思います。

少し話を変えます。日本人は元受け、下請けと言う上下関係の言葉を使う傾向が有りますが、例えば森林からエンドユーザーまでの表現で川上業者、川下業者と言う表現方法が有ります。この表現方法より、産地に近い業者、消費者に近い業者、と言う表現の方が優しく聞こえると思います。言い回しを変えるだけで凄く優しく耳に入ります。

木材に携わっている方は商いをやっているのですから、言えない事も有るのは当然です。ノウハウを無償で手に入れてきたのでは、決して有りません。血と汗が滲んできた結果、ノウハウを手に入れて商いをしているのです。当然世の中に役に立つノウハウが商品として表現されます。本来は、そのノウハウに対価を払って頂いているのです。それが木の場合、材木として流通しているのです。その流通システムの変化は、嫌でも凄く近い将来受け入れる必要が有るのです。それが新しい日本に求められているのです。

コロナが何時収束するのか、解りませんが、収束する前からこの話題【材木の良さを伝え続ける活動と流通システムが劇的に変化する、は避けて通れない。】を考えておくべきことだと思います。

別紙アンケート用紙を用意しています。ご記入いただきご返送願います。

FAX 072-422-8577

masaaki@hattoriwood.co.jp



材木の良さを伝え続ける活動のアンケートをお願いします。

木工家の集い。材木屋の集い。建築士さんの集い。工務店さんの集い。色んな業種、業界の集いは、日本全国に有ります。

小生は、残念ながら業種を越えた繋がりが少ないと思っています。

1、業界をまたいだコミュニケーションを取るべきだ。

はい

いいえ

2、はいの方をお願いします。その機会を作るのに最も近い立場にいるのは材木業界だと思う。

はい

いいえ

会社名	
担当者名	
ご住所	
FAXもしくはメール	

(株) 服部商店

〒596-0011

大阪府岸和田市木材町 16-1

TEL 072-438-0173・0511