

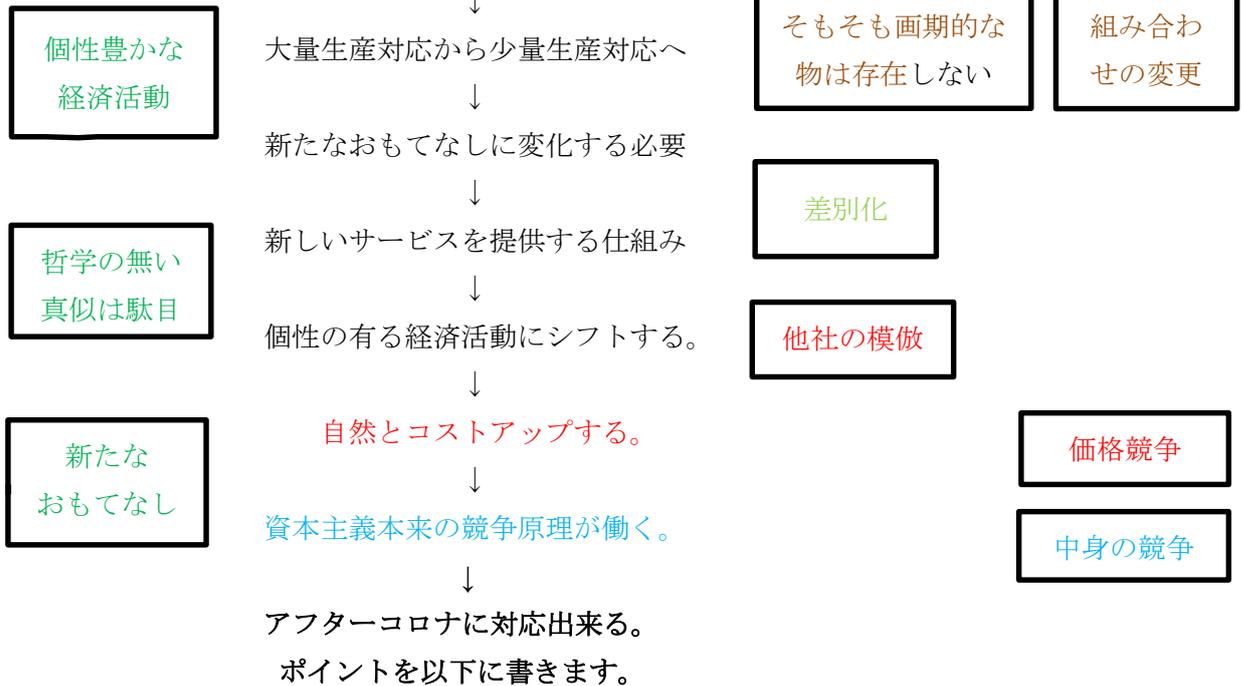
アフターコロナを考える

昨年新しい天皇陛下が即位され、いよいよ新しい日本国のスタートだと国民は思っていたと思います。正月が明け、しばらくすると、何かきな臭いにおいがやってきました。当初は誰もここまで国内が混乱するなんて予想していなかったと思います。2月末になって日本国全体に『やばそう』と感じ始めました。そして現在に繋がっています。

新しい生活スタイルを目指さず。これが日本人のテーマです。

新しいライフスタイル=新しい価値観だと小生は考えます。(下記は例です)

三密を避けながら新しい経済活動をする。



- 1、サステナブルな世の中を目指す。
- 2、元のスタイルには戻れない。
- 3、適切な競争は有る。
- 4、世界中が繋がっている。
- 5、直近国内で問題解決も必要。

日本国内問題を分析

*機械の老朽化。

*技術者（職人）の減少

*様々な問題を生じる。

↓

↓ (社会として養成が必要)

↓ (単純労働者の保護)

機械の更新が不可欠。

コストアップにつながる

同業・他業種との交流が更に必要。

↓

↓

↓

適正マージンの確立・絶対条件

*本当のプロフェッショナルの不足。 *作り手の技術伝承の問題。 *後継者問題

*大企業と零細企業の関係性。 *進化する IT 技術。

持続可能な経済社会（循環型社会）の実現には木材は欠かせない資源です。

木材資源をSWAT分析しました。

強み

* 感触が良い。 * 色々な樹種が有る。 * 加工性が良い。 * 人間の快適な環境を育む

弱点

* 乾燥に時間が掛かる。 * 大きな敷地が必要。 * 職人魂を語れ、真実を語れる人材の不足。

機会

* 誰でも木を知っている。 * 身近な存在です。

脅威

* 日本には限られたスギ・ヒノキしかない。 * 横の繋がりが乏しい。 * 木は凄く奥行きが有る。



日本は色々な新しい取り組みをしなければならないのです。しかし利害関係の調整をあまりに重視し過ぎるから色々な改革が遅れているのではないですか。

日本は民主主義です。それにはある程度の時間は必要な事は解っています。しかし残された時間がないのが解っていたら、皆様はどう思いますか。

一つの具体的な例です。2011年3月11日に東北地方を襲った大地震は予期されていたと、東京電力の秘密文書が『1000年に1回起こるか解らない事象を甘く見ていたのではないですか。平清盛が福原に遷都した前後に同じ様な大きな地震が起こっていました』存在していたのではないですか。

東京直下型地震が近い将来起こる可能性が70%と言う数字を国民は聞いています。日本国の有能な頭脳を持った方々はそれを元に研究をしていると思います。しかし今回のコロナの専門家委員会の話ではありませんが、それを纏めて国民に色々な情報を提供してくれるのは、官僚ではなく、政治家（地方・中央を含めて）だと肌で感じたのではないですか。

アフターコロナとは活躍出来る人材を育てられる社会構造を作る事が我々日本人の役目です。



日本中に有る多品種少量の無垢材の製材を出来る、工場の老朽化は全国的に著しいです。



しかし、新しい設備を入れるだけの資金繰りと将来ビジョンが見えない。



従ってやりくりで食いつないでいる。



しかし限界がある。



辞める方法



継続する方法



継続する以外に最終選択肢はないと思いますが、その為には大きな設備投資資金が必要です。小生は継続していこうと思っておりますが、御お客様のご了解がないと進めません。

材木は難しいようで、案外簡単な材かも知れません。しかし材木に携わっている我々の思いは以下『必要な商品を継続して購入して頂きたい』です。

服部商店は材木屋の本懐を貫きます。①在庫機能②保管業務③目利き技術④製造技術の4つは何時も心掛けて行っていますが、⑤技術伝承と機械の更新という問題が生じています。それには多額の経費が必要です。

服部は資金力が豊富だから。とか色々揶揄されますが、そんな事は有りません。服部商店の扱っている全ての商品が御客様の立場から見て、他社より価格が高い等の申しつけが有れば、それは男性スタッフに連絡して頂ければと思います。

社長として自分の会社の服部商店の事を考えるのは当たり前です。しかしアフターコロナは多種多様で少量のご注文しかない世の中になっていたら、如何しますか。

資本主義の世の中では競争は当たり前です。しかしその競争は同じスタートラインからの競争ですか。

エンドユーザーの方のご意見です。『服部商店は正直すぎます。他社はごまかしだらけですよ』とお聞きしましたが、この指摘は日本の材木屋としての小生のプライドが許せません。今以上に情報開示を進めて、新しい材木業界を目指したいと思います。

服部商店の材をどんどん使って下さい。それがお願いです。

最後に考えている事はサプライチェーンの再構築が求められています。その為には材木屋も固まるしか選択肢がないと感じています。

服部商店もその大きな波に飲まれた方が、日本国の為だと言う結論が出れば会社全体を他人に譲る事もやぶさかでは有りません。

材木屋を天職だと思っています。しかし現実にマーケットから必要とされていないと退場命令が出れば仕方が有りません。

振り返る

過去の木材産業の構造変化は倒産です。下記は過去の大きな事例です。

1978年永大産業会社更生法申請（負債1800億）

1981年新旭川木材自己破産（負債617億）

この二つ以外にも大きな犠牲を払っています。我々の大先輩達は過去に大きな苦労を繰り返してきましたが、おおむね1990年代初頭までは木材業界は成長し続けてきたと思います。

しかし阪神大震災が起きた1995年から現在まで25年の長きに渡って低迷をしているのは何故でしょう。小生の感想を書きます。

議論する前に本当に材木屋の頂点は何時ごろなのかを検証する必要が有ります。新しい生き方をするには過去の事を知っていなければいけないと思います。

↓

小生は1970年が木材業界の頂点だと思います。1970年以降の我々の行動です。

↓

- 1、木材は癒しに最適だと言われているが、消費者目線の木材の普及活動をしていない。
- 2、木材の流通の変化に伴いプロフェッショナル（エンドユーザーからの質問に正確に答えられる人材）の材木屋の減少。

3、木材を好きな材木屋が減った。



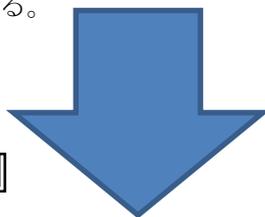
- 1、プロフェッショナルの材木屋が少ない為に本当の話が伝わらない。
- 2、コストからしか考えない思考に陥っている。
- 3、外的要因に気が付くのが遅かった。



- 1、材木屋の子供達が後を継がない。
- 2、材木屋の仕事に楽しさを感じていない。
- 3、流行にとられ過ぎている。



- 1、木材産業が衰退して森林が荒れる結果になった。
- 2、無垢材をから石油系建材になり、結果として木の良さが伝わらない世の中になっている。
- 3、材木屋の在庫機能が失われている。



神様の贈り物『無垢材』

の効能を活かすのが

我々の仕事では有りませんか。

ところで最近日刊木材新聞を読んでいると、際立って目まぐるしく変化する木材マーケットに色んな角度から挑戦している企業の事が取り上げられています。新聞社の性格からして、こうですとは書けませんが、1~3年先の近い将来、5年先の将来、材木屋はこうあるべきだと予想する様に購読させて頂いています。

コロナ以後にどんな行動をしたら良いのかを真剣に考えると、マーケットから必要とされる業者になる以外に選択肢はないと思います。下記は新聞の深読みです。

- 1、大きな企業はM&Aを行っている。
- 2、大規模化を行っている。
- 3、新しい需要に対応出来る設備投資を行っている。

我々の様な零細企業もM&Aは必要です。それが最も大事な課題です。しかし現実には簡単では有りません。現実を直視する以外の選択肢は有りません。

- 1、個性ある社会（大量に必要な材は大手企業が供給する。多品種少量の材は零細企業が提供する）が日本国を支える。この仕事には零細企業が向いている。この仕事に特化すべきである。
- 2、マーケットは大きく二つに分かれると思います。要は今以上に少量多品種がマーケットの要望になります。
- 3、無垢材の中で色物と呼ばれる商品はばらつきが大きい傾向が有ります。ばらつきを極める販売方法を見出す事です。

ぶっ飛ばせコロナ

御中元祭り

2019年10月1日～2020年6月30日迄のキャッシュレス・消費者還元事業が終了します。またコロナ渦にて消費は低迷しています。こんな時だから是非木工に取り組んで下さい。

(株)服部商店は木材需要喚起を願ってお中元祭りを開催します。

2020年7月1日～7月31日の期間お買上頂いた方(3万円以上)にもれなく5%還元セールを開催します。

会員様は特にお得です。

ダイヤモンド会員様	15%	(10%+5%)
プラチナ会員様	12%	(7%+5%)
ゴールド会員様	10%	(5%+5%)
シルバー会員様	7%	(2%+5%)
ブロンズ会員様	6%	(1%+5%)
非会員様	5%	

*お手形の方は適用致しません。

*20日締めの方は適用致しません。(月末締めでお願いします。)

*運賃等の諸経費には特典は適用致しません。