

温暖化とは

温暖化が大型台風の出現や大雨の要因になっているのか小生は科学者でないので解りませんが、人間を取り巻く環境がこれ以上悪化しない事は望みます。

今年は新型コロナの影響で5月のゴールデンウィークには何処も行けませんでした。それだけにストレスは限界までたまっていました。家内も息子も同じだったと思いますが小生は特にスポーツ（スキューバダイビング）がしたい欲求は限界まで溜まっていました。

夏休みのスケジュールは8月9日～8月16日の7泊8日で、8月9日は沖縄本島までは行けましたが、その先の久米島までは飛行機が欠航（台風）の為に本島に一泊しました。

久米島に着いたのが8月10日の午前中でしたので午後から早速海に向かいました。当日は台風の影響でうねりは多少残っていましたが、11日～15日の期間は最高のダイビング日和でした。

コロナで日本中が混乱しています。勿論観光業だけでは有りません。観光と直接関係しない業界も影響を受けています。沖縄でも感じました。

科学に『だろう・もし』はないと思いますが、地球にいる生き物で最も負荷をかけているのは人類で有る事は紛れもない事実です。小生は大好きなスキューバダイビングを来年以降もしたいですが、その前に、コロナは我々人類が起こした事が事実なら、**地球環境に優しい政策にも、菅内閣は力を入れて欲しい**と思います。それが日本の復興にもつながります。



2020年9月16日盛岡

2019年11月以来1年2か月振りに東北岩手県盛岡に出かけてきました。岩手県はコロナの罹患者が何故少ないのかを確かめましたが、はっきり言って全く知りませんでした。お世話になったレンタカー会社の方は、岩手県は公共交通機関が不便な為、車が日常生活で有る事と用事が無いと日頃うろうろしない県民性ではないかとお話を伺ってきました。(9月16日現在コロナ患者は10名程度です。)

2020年はコロナの影響でアメリカに材を買い付けに出かける事は不可能です。弊社はアメリカ材の在庫が十分に有るので御客様にはご迷惑はかけませんが、商いの基本は販売したら必ず仕入れが必要です。

2020年度に限り、海外仕入れの分を国内仕入れで賄う必要が有ります。昨年の東北の買い付けは10月と11月の2か月でしたが、2020年は10月～12月の予定に変更しようと考えています。

ところで9月は東北も北海道も出品材に良材が無いことは長年の経験から承知しています。しかし昨年の反省も含めて2020年度に臨む必要が有りますから、勉強を兼ねて出かけてきました。

結論から言います。量的にも、質的にも最低の出品内容でした。数量は昨年比大よそ半分、優良材はほぼゼロに近い状況でした。出張は買い付けだけが仕事では決して有りません。其れ以外【商いは心理戦でも有ります。良い材を上手く集める為には情報が大事です。正しい情報、間違った情報、誇張された情報、これらを整理して計画を立てる事も大事な仕事です。】の事も多く情報を集めてきました。



2277 220X50



2278 220 x 44



2280 220 x 40

上記原木はイタヤカエデの東北産の原木です。北海道産より遥かにグレードは上ですが、ライバルが少ないので上手く買付が出来たと思います。10月初めに入荷していますので、ご入用の方は小生 ([09032826042](mailto:masaaki@hattoriwood.co.jp) か masaaki@hattoriwood.co.jp) までご連絡頂けますようお願い致します。

ブラックウォールナット突板



服部商店のルーツをたどります。昭和 30 年代商いの中心は原木の販売でした。当時も現在も原木の販売方法になんら変更は有りません。突板用原木と製材用原木と仕分けして販売するのです。突板用原木は多くて全体の 10%位しかない貴重な材ですが、当時亡き父は今の突板業者の先祖の日本特殊木材に大きな貸し倒れが発生し、やむを得ず販売先の大幅な変更を余儀なくされたこと、事あるごとに小生に訓示してきた事

が脳裏をかすめます。亡き父は突板業者と現在の服部商店を比べると、突板業者の方が華々しく見えると思う。製材業者の方が彼らより下に見られることは事実だが、お金儲けの原則【汚く儲けて綺麗に使う。→仕事は身体を目一杯汚して汗まみれになって稼ぐ。使うときはお食事に行くとき、良い食材を使った凄腕の板前のお料理を頂く。これが本当の商売人。】を守っていれば必ずお店は繁栄する。この言葉の意味する事は非常に大きいと感じています。

上記の写真は 2020 年 1 月にウイスコンシンのヤードで買い付けたブラックウォールナット原木です。この中にアメリカドル価格で 15 ドルの原木が 2 本有ります。その原木を購入したはっきりとした目的は有りませんでした。

このウォールナット原木を製材し始めた 5 月はコロナが日本中を襲いかかっていた。非常事態宣言が出る中につちもさつちもいかない状況でした。今回のアメリカ出張で買い付けた高い原木を上手く料理することが、来年度以降の服部商店の経営にプラスになると言う発想は当時有りませんでした。何か期するものは有った事は事実です。

ところで大金を払っているので一般の製材品では採算が乗りません。しかし良質の耳付き板を製材しても、値打ちの有る（4 メーターの無節の板）材が製材出来たとしても、販売する為に途方もない時間をかけるより他の方法がベターではなかろうかと考えていました。

目の前の得を追いかけるより、先々の徳を得る事を考えるべきだと考えていました。そして昔から考えていた**無垢材を販売する為には突板が必ず必要になる**と言う方針になったのです。

突板の作り方は多少の経験がありましたが本格的な突板のフリッチの製材方法も解りません。フリッチから突板（何ミりにしたらベターか）への作り方も解りません。当時の小生は新しい事をしないと絶対にコロナの後生き残れない。これだけしか考えていませんでした。

原木を製材してフリッチにする。フリッチを突いて突板にする。それを乾燥させて単板にして頂く。そして和紙に張って頂く。この作業を 10 年ほど前に知り合った外部の方に依頼しました。そして生まれたのが服部商店オリジナルのブラックウォールナット突板です。特徴は下記です。詳しい同商品の説明等は来月号の服部新聞か服部商店の WEB 上で行います。

- * 和紙に単板を張ったシート状の商品です。
- * 服部商店が仕入れているウイスコンシン産のブラックウォールナット無垢板と同じ産地の材ですので、色合いが揃います。
- * ベニヤに張っていないのでご使用範囲が広い。
- * 単板の厚みが極厚設計ですのでエンドユーザーも使いやすい（修繕が出来る厚み）。

オータムフェア

盛り上げましょう。服部商店から

期間：2020年10月1日～10月31日

お得意先様向けのキャンペーン

毎週先着にて、50,000円以上（木材代金のみ・消費税・諸経費を除いて）御買い上げの2名様に、アマゾンギフト券10,000円を差し上げます。

新規のお客様限定のキャンペーンを実施

30,000円（木材代金のみ・消費税・諸経費を除いて）以上お買い上げの全員に、アマゾンギフト券5,000円を差し上げます。

