

## 日本人の生き方と服部商店

日本人は労働生産性が低い・労働環境が硬直している等、様々な課題を日本人も含むエコノミストから意見を言われていますが、本当に日本の戦後の経済を復興させたシステムに問題が有るのでしょうか。終身雇用・年功序列等様々な課題が有ることは小生も認めますが、この2つは手段であって目的ではない筈です。

要は日本をここまで引っ張ってきた、例えば家電（ビデオデッキ・ビデオカメラ・オーディオ等）の商品がスマートフォンに置き換えられたことに対して日本人が新しいマーケットのニーズに対応出来なかったに過ぎないのではないのでしょうか。

ネットにおける楽天とアマゾンの関係も家電と凄く似ています。楽天は1997年に創業していますが、単なるモールを行っているに過ぎません。他方アマゾンジャパンは2001年に日本に進出して物流を含む革命を日本に齎したのです。（勿論アマゾンも凄く大きな問題は有ります。アマゾンは株式会社ではなく合同会社です。）その結果アマゾンの独り勝ちになっています。

ところでEV（電気自動車）が昨今地球温暖化対策にも貢献するとかの理由で、世界中で開発競争が行われています。勿論人を運ぶために車が存在するのですが、スマートフォン（カメラ機能・通信機能・決済機能・認証機能と進化が止まらない）の様なインフラにならないのでしょうか。インターネットと融合した無人運転の進化の方向とスピード感、車を利用した決済システムの多様化等、私の想像より遥か上を進化すると思いますが、ネットは手段であって目的ではないから、あくまで目的を遂行する為に新たな志が我々日本人に必要なだと考えています。

志とはマーケットが必要としているニーズを探ること。オーダーに対しての日本人の志はインターネットが出現する迄は十二分にマーケットの声を聞いていたと思いますが、安易にオーダー（注文）に対応するのではなく新しい商品をどんどん出しながらマーケットの声を聞くようにすれば必ず日本は蘇ると思います。

リスクをとらなければ絶対に前に進みません。リスクに対抗する為には、徹底してSWAT分析をし、徹底したPDCAを回すしか選択肢が無いのだと思います。

その結果日本が世界中から尊敬される国になり、国民一人一人が物心共に幸福になれば良いのであって、終身雇用・年功序列等の仕組みが間違っているか否かは問題ではないと思います。

ところで日本人の安心安全を守る為に国防費の増額が大事だと解っていますが、法人税・所得税・配当課税等、下げた税率を上げるのか、それとも消費税を上げるのかを堂々と議論して欲しいです。安倍首相の国葬問題・統一教会等の政治と宗教の関係等凄く多くの課題はありますが、日本を良くして頂けるビジョンを堂々と述べて頂いたら、閉塞状況を打ち破れると思います。服部商店もその方向で努力します。

## 超インフレ後の材木屋像について

バブル崩壊以降 30 数年に渡って物の価値よりお金の価値の方が相対的に高い時代（デフレーション）が継続してきたと思っています。

パンデミックの終焉は WHO のテドロフさんの話では終わりが見えてきたとのことですが、それを信じてもうすぐ終ると小生は思っています。又ウクライナ危機が今年 2022 年 2 月から始まりました。これも先々必ず終わります。それは近い将来かもしれません。

そうなった時、以前と同じ様な時代（デフレーション）に戻るのでしょうか。確実に物の価値の方が相対的にお金の価値より上になる時代（インフレーション）が来ると考える方がベターだと思います。現在のアメリカのインフレは行き過ぎています、健全な証拠です。

その時我々木材を扱っている業者は如何に時代に合った商いの形態に移行出来ているのか否かが、マーケットから問われる時代ではと思っています。要はその会社のアイデンティティを問われる時代だと思います。

10 数年昔の小生の考え方は『服部商店で商いが出来る樹種は全て販売アイテムにした』でした。しかし現在は、大きく考え方が変化してきました。『無垢なら何でも扱う時代から服部商店らしく扱える樹種に移行して、服部商店らしい新たなサービスを提供出来る材木屋の実現です』

ところで大阪には大規模な材木の町が 4 つあります。北から鳥飼の銘木団地・大阪市住之江区平林の木材団地・堺市の木材団地・岸和田の木材団地です。現時点では全ての木材団地は材木屋以外の他業種が 70%以上を占める様になっています。そうなった理由は以下の小生の仮説です。

大阪の材木屋は外材を商いのメインにしてきた歴史的事実があります。服部商店もそうです。1965 年までは大阪市大正区で国産材広葉樹を生業にしてきました。1966 年に当時大阪市住吉区平林に移転しました。そして大量に輸入されているスプルース材を商いの樹種に加えました。その後は商いに占める国産材／外国産材のウエイトは圧倒的後者が大きい商いに変化してきました。と言うことは服部商店も外材の服部商店に変身してしまいました。パンデミック・ウクライナ危機が何時終わるかは別にして、我々の使命はマーケットから求められる材木屋に生まれ変わるべきだと思っています。

2011 年東日本大震災、2018 年台風 21 号の大損害、2020 年パンデミック、2022 年ウクライナ危機と試練を乗り越えてきたのです。そうであれば、初心に帰って価値判断をするべきだと思っています。

営業力に重きを置く会社、川上を抑えるタイプの会社、資金力に重きを置く会社、特殊材専門の会社、毎月イベントをする会社、ネット販売に重きを置く会社、色んなタイプの会社が出てきて、マーケットに対して様々なコメントが出来るのが自然ではと思います。それ以外の会社は残れないと思います。

## 檜材は針葉樹のウッドショックより深刻です。

	檜材平均単価	檜材出品数量	為替レート
2022年9月16日	55,909/M3	176.477M3	144.41/1\$
2022年6月24日	45,597/M	208.025M3	135.22/1\$
2022年5月24日	54,540/M3	449.507M3	127.87/1\$
2022年4月22日	66,941/M3	1153.557M3	128.65/1\$
2022年3月25日	81,288/M3	1219.718M3	122.07/1\$
2022年2月25日	78,150/M3	917.714M3	115.57/1\$
2022年1月28日	78,106/M3	701.464M3	115.46/1\$
2021年12月11日	81,563/M3	457.444M3	113.47/1\$
2021年11月24日	54,348/M3	148.679M3	115.21/1\$
2021年10月24日	54,112/M3	192.464M3	114.03/1\$
2021年9月17日	45,874/M3	108.628M3	109.81/1\$

昨年9月～今年9月の旭川林産協同組合の檜原木の出品数量と平均単価です。

北海道産の原木の生産は11月末～3月初旬が最盛期です。従って良質材は12月～3月の市に多く出品されます。上記の数字は、山の生産とはっきりリンクしているのが解ると思います。

つい最近迄は外国産材の供給で建材類を含む檜材の需要は、ロシア産材・アメリカ産材・ヨーロッパ産材・国内産材の微妙なバランスで支えられてきました。それが2022年1月からロシア産材の輸出制限とウクライナ危機におけるロシア産材の供給ストップ、為替変動によるアメリカ産・ヨーロッパ産の原料コストの上昇と不安定な需給バランスによって、オーク材からとりあえず国産材の檜材でしのごうと言う動きが顕著になっています。それは以下の理由だと思えます。

2022年9月16日為替は144.41/1\$です。昨年9月17日為替は109.81/1\$です。34.6円/1\$（昨年比31.5%の円安です）のコストアップになっています。

ここで取り上げたのは、資料『檜材の価格と出材量と為替の関係資料』が揃ったので客観的判断が出来ると思ったからです。

森林から見て国内産檜原木に絶対的な供給余力は有りません。又檜材以外に持続可能な供給可能な樹種も有りません。と言うことは当面檜材の高騰は継続すると思われませんが、最も警戒することは檜材の顔をした塩ビシートが大巾にマーケットを浸食することです。

無垢材を使って頂いている方に正確な情報を提供してから、服部商店の考え方と行動方針を伝えることが望ましいと考えています。

服部商店はノーザンレッドオークを勧めます。ホワイトオークよりは多少ピンク色ですが、木の安定性（供給バランス&変形率）から見ても十二分に御客様の要望に応えられる樹種だと思えます。

# オミクロン株 早く終われセール

2022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、30,000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5名様に、アマゾンギフト券5,000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

50,000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10,000円を差し上げます。

