

もうすぐ入荷します。



ブラックチェリー
ブラックウォールナット
ホワイトオーク
レッドオーク
が、現地を出港しました。

パンデミック&ウクライナ危機以降を考える

10:18 nikkei.com

日本経済新聞

中国木材、秋田県能代市の新工場着工 24年稼働

2022年6月8日 19:13



中国木材が建設予定の製材工場-完成イメージ図

米松製材品最大手の中国木材（広島県呉市）は8日、秋田県能代市で新工場の建設を始めた。約286億円を投じ地元の木材を加工する製材・集成材工場を建設する。製造過程で出る端材などを活用し木質バイオマス発電も計画。2024年春に製材工場の本格稼働を目指す。

同社は県の能代工業団地の30.6%の地権を取得

10:17 sunadaya.co.jp

株式会社 サイプレス・スナダヤ

お知らせ

2023.02.03
株式会社大林組との資本提携に関するお知らせ

当社は、株式会社大林組（以下、「大林組」という）による当社株式の一部取得により、大林組と資本提携することとなりましたので、お知らせいたします。

当社は、国産ヒノキ・スギ材製品を中心として原木からCLTの製造まで、一貫生産可能な大型機械設備を保有し、高い加工技術、大規模生産能力を市場の皆様

10:19 kumanichi.com

熊本日日新聞

八代市に製材工場建設へ 玉名製材、中国木材と市が覚書 2029年稼働へ300億円超の投資見込む

2023年2月14日 10:14



玉名製材（和水町）と中国木材（広島県呉市）は13日、八代市と住宅用製材工場の立地に向けた覚書を締結した。2029年の工場稼働を目指し、2社と市は用地確保に向けた情報交換を進める。同社によると、世界的な新型コロナウイルス

この記事は「[プライバシーポリシー](#)」を承認し、登録すると

10:36 housenews.jp

枝園統博社長

永大産業(大阪市住之江区、枝園統博社長)は4月24日、日本ノボパン工業(大阪府堺市、山本拓社長)とパーティクルボード(以下、PB)を製造・販売する合併会社「ENボード」を今月22日に設立すると発表した。

新会社の設立は、昨年3月の昭和56年建設省告示1100号の改正などでPBの使用用途に高倍率耐力壁が新たに加わったため、今後、木軸住宅の筋かい耐力壁からの代替需要が増加基調になると見込んだことが主な理由。

PBの製造・販売に関して永大産業と日本ノボパン工業は競合になるが、合併としたのはENボードが新たに稼働させるPB生産工場への投資が約180億円と巨額で「コスト抑制とリスクヘッジのため」(永大産業)。

新設するPB工場は2020年9月に稼働、生産能力は単一のPB工場では国内最大となる年間18万トンで、当該能力は18年の国内PB生産量の2割強に当たる。

一連の施策で永大産業のPB生産能力は現状比約8割増の年間約26万トンに拡大する。

前頁の4つの記事は木材業界のトップ企業の動きです。上記以外で北海道の合板メーカーの未利用材の開発、トドマツ材の高度利用の開発等様々な取り組みが日本全国で行われています。この流れが何を意味するのかを皆様に少し角度を変えてお伝えします。

ウクライナ危機やトルコ・シリア大震災の復興需要がいつ来るかは解りませんが、必ず世界的な資源の取り合い『ウクライナの復興需要が少なくても100兆円以上有ると言われています。それが一気にやってきます。ウクライナとの密接な役目を果たしているトルコの復興需要も相当な金額だと思います。』になるのです。それを前もって考えるのが経営者の仕事です。

- ① 供給機能の整備。所謂独自のサプライチェーンの構築です。
- ② 日本国内に有る豊富な木材資源の独自の活用。
- ③ 技術革新と付加価値の高い商いへの独自の転換。

上記の3つが日本国内の木材関係のリーディングカンパニーの戦略だと思います。それを戦術から見ると以下になります。

- ① 外国産針葉樹材から国内産針葉樹材にシフトしています。
- ② 業界の垣根を超えた再編成が起こっている。
- ③ 需給バランスを安定化させる動きがある。
- ④ 大規模化が一段と進んでいます。
- ⑤ 工場のデジタル化が木材業界にも波及しています。

日本経済の力の低下傾向はしばらく続くと思います。それを織り込んで考え行動するのが経営者の力であり判断基準です。素晴らしい経営判断です。しかし課題もあります。

- 1、広葉樹資源は針葉樹より遥かに供給能力が低い。
- 2、大多数の材木屋は付加価値の競争を行っていない。
- 3、労働力の絶対的不足に直面している。

大きな材木屋から零細な材木屋まで幅広く存在しているのが我々木材業界の最大の特徴ですが、もうすでに限界に達していると思っています。戦術を少しずつ変更することは当然ですが、最も大事なことは前頁の経営者の講じている戦略の中身を考えることではないでしょうか。それが無くて2023年度以降の本当のインフレ社会に立ち向えないと考えます。服部商店はこう考え行動してきました。

- 1、服部商店独自のサプライチェーンの構築を行いました。
- 2、無垢材全ての取り扱いから、服部商店の最も得意な無垢材の取り扱いへの転換。
- 3、徹底的な情報開示。(トレサビリティの実行)
- 4、ジェンダー平等を実現する会社システムの構築。

4つの柱が服部商店の戦略です。この戦略を基に新たな材木と木工の融合を目指します。誰も考えないことを実現することこそが、零細企業である服部商店の唯一の生き方だと考えました。

「戦略無くして戦術無し」の当たり前を実現させるのが2023年度の目標です。

(株)服部商店 半期決算

大売出しのお知らせ

< 2023年3月1日～3月31日の期間 >

(株)服部商店のホームページ掲載商品をご購入頂いた方に感謝を込めて販売致します。

必要な商品を是非この機会に

3月1日～3月31日

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

*カード決済の場合は割引不可です。

*取り置きサービスとの兼用は不可です。

*お手形の方はご遠慮頂きます。

*月末締め翌月お支払いをお願いします。

*ご来社頂きご購入の場合も、在庫確認はネットで行って下さい。

*ご来社前に必要な商品の御連絡をお願いします。