

2023年は国民が頑張る年にしなくてはならない

2023年5月8日に新型コロナウイルスが2類から5類に引き下げられ、日本もやっと欧米並みに経済が順調に回復していくと期待しています。先の事は解らないので、身近な事で近い将来を予想しました。

6月18日(日曜日)友人と二人で道頓堀の居酒屋に馬刺しを食べに行きました。私達はいつも通り注文していました。すると白人のカップルが来店されました。この店はカウンターのみで10席ほどしかないです。何も変わったことは一見ないように思いましたが、実は日本人用のメニューと英語版の写真入りのメニューが用意されていました。

店の方に聞くと、カップルでも一皿を二人でシェアして食するのではなく一人一人別メニューを頼んで食するとおっしゃっていました。又お食事代も日本人より高額になりますともおっしゃっていました。SNSで評判になり、現在は外国人客の方が多くですと。

確かに為替相場の違いで特にヨーロッパの方が多くいらっしゃっている感は有りますがそれは日本が安全で安心だから来て頂けると思います。

6月23日の対ユーロは1ユーロが155円です。それが円高に向かうのか、このまま推移するのかは別にして、どんどんヨーロッパの方々が日本を訪れて頂き日本の伝統文化を味わって欲しいと考えています。

日本人はことあるごとに日本の伝統文化を犠牲にして欧米文化を取り入れて来ました。その結果、例えば日本人女性が最も美しく見える着物文化が廃れて良いのでしょうか。着物だけでなく日本中に素晴らしい伝統文化はまだ少しは残っていますが、少子化をストップさせるのと同じように日本人のルーツを残してほしいと思いますが、補助金つけしか能が無い政治家に任すより、より多くの世界中の方たちが日本に大集合して頂き、より多くの文化に対する正当な報酬を支払って頂いたら、必ず日本は自分達のアイデンティティを大事にした、新しい世界中に貢献できる日本人が産まれてくると思う事に期待してはいけなんでしょうか。

ことあるごとにZ世代とかマスコミは様々な事を発信していますが、若者よりシルバー層を大事にし過ぎてはいませんかと問いたいと思います。

政治的な話ではありません。何故年末だけに自民党の税制調査会が開かれ、そして政府の税制調査会が開かれるのですか。何故年間を通じて議論しないのですか。皆様はおかしいと疑問を持ちませんか。

政治家は私達国民の選挙で選ばれます。官僚は国家試験で選ばれます。国民はどちらにも参加できます。と言う事は我々の意思で世の中が変わるのです。2022年から始まったウクライナ危機は終わりそうにないですが、私達の暮らしを支える税金の議論を年間を通して行って頂ける年に、2023年度道標を付けて欲しいと思います。

新しいひとの出会いと永遠の別れ

小生は平成元年（西暦 1989 年）に現在の妻若井和子と大阪のニューオータニ大阪にて挙式を上げさせて頂きました。今年が 2023 年ですからもう 34 年の歴史が過ぎました。

1989 年は春に所謂引っかけ（得意先の倒産で多額の損を致しました。）が有り凄く落ち込んでいました。1989 年の 4 月位でした。そうしているうちに有る集まりで現在の妻と初めて出会い、その年の 10 月 14 日（小生の 31 歳の誕生日）に結婚しました。

結婚式は山王木材の岡田充弘社長が仲人。服部家の主賓は柳本卓司衆議院議員。妻の方は八光信用金庫の支店長でした。妻の方は現在の高松建設（当時は高松組）の取締役が賓客として披露宴に参加してくれたと記憶しています。あまり定かな記憶では有りません。

服部の方の賀集産業の社長・柴田会計事務所の所長の他碁盤業界の主要メーカーと額縁業界の主要メーカーの皆様に来ていただき祝宴の儀式に参加させて頂きました。

ところで服部新聞・先月号で北海道の山口さんが亡くなった事を取り上げましたが 6 月の上旬虫の知らせ『服部商店と 50 年以上取引をして頂いていた碁盤屋（屋号：やまやさん）の尾崎泰造さんが、およそ 1 年前にお亡くなりになっていたのです。』がやってきました。尾崎さんとはこの 10 年お取引は各段に少なくなり、3 年前から取引はゼロでしたが小生の結婚式に頂いた引き出物（100%オリジナルの漆塗りの三段の御重箱です。）は今でも使用させて頂いていますが凜として輝いています。虫の知らせを聞いた週末に尾崎さんの家に御仏前とお供えを持参しましたが、あいにく奥様は留守なので置いて帰りました。夕方奥様からご連絡を頂きましたが、亡くなる時期の事を聞くとまずいのではと思いませんでした。

又 6 月初めに氷上郡で額縁の別寸メーカーの商いをしている美友工芸さんからお電話を頂きました。実は 5 月末で廃業しましたと言うお知らせでした。お知らせを頂いた夜は全く何も考えていませんでしたが、あくる日目が覚めたら、この 10 年殆ど商いが無いにも関わらず何故連絡を頂いたのかの理由が頭に浮かびました。先ほど尾崎さんの事をお話しましたが美友工芸の植田社長も小生の結婚式にお招きした事を思い出しました。先方の商いの方針と服部商店の服部雅章の商いの方針が合わなくなったから最近商いが不成立になった事は事実ですが、人と人との付き合いは全て商いから成り立っているのでしょうか。

小生は、商いは大切です。しかしお互いが生活するために商いと言う道具を使っているだけに過ぎず、そこには信頼関係が存在しているのです。最盛期、やまやさん・美友さん用に半年から 1 年間の在庫を常時持っていました。在庫負担は服部の責任です。販売して頂く方は御客様の責任です。その責任関係が信頼関係と表裏一体なのです。

私達の結婚式に来て頂いた親戚関係はまだ多くの方がいらっしゃいます。しかしそれ以外の方はほぼ全て亡くなったり廃業したりしています。

人と人との関係は無くなる事ばかりでは有りません。商いが上手く行くかいかないかは別にして、好青年に出会うチャンスが有りました。まだそのお名前を皆様にお知らせ出来ません。それはお互いの守秘義務が存在しているからです。彼は得意先の御紹介です。

彼の生きざまを現在聞いていません。しかし現在の状況を客観的にお話しました。

- 1, 様々な木工業界の高齢化と後継者不在の事で当たり前で作れていた商品が出来なくなってきた事実。
- 2, インターネット発展は最大のメリットは場所的にハンディキャップが有っても十二分に補う事が出来ること。
- 3, インスタ等のSNSは単なる評論家的なことを発信するのは可能だが、本命はホームページで有ること。
- 4, 自分が目指すブランディング・ターゲティングをはっきりさせること。
- 5, 流通業者も大事ですが、お互いがウインウインになれる業者とそうでない業者を見抜く工夫も必要です。

1～5のことを事細かく説明しました。彼はどの程度自分の物づくりに取り入れてくれるか解りませんが、前ページで紹介した碁盤屋の尾崎社長・額縁屋の植田社長は上記の事が理解出来ていたから30年以上商いを継続できたと考えています。

人・物・金の3つが商いの三種の神器であることは事実ですが、それだけではありません。服部商店の歴史から見ると凄く多くの方達と商いをしてきました。そしてお互い健全に商いをしています。ここ数年商いの中身が薄くなっている方も多数いらっしゃいますが、服部商店は短期的な発想で商いを考えていません。

現在の状況を客観的に考えて行動して頂きたいと思いますが、服部商店は生き延びる為にはグローバル化に柔軟に対応する以外に選択肢が無いと考えています。その中に有って以下の事を最も大事だと考え行動しています。その行動が新しい御客様との出会いを演出して頂いていると思っています。

- 1, 売りに来る商品は出来るだけ購入しない。→売れないから売りにくるのです。
- 2, 一番産地の材を扱う。→2番手の産地は安いがエンドユーザー様には解る。
- 3, 欲しい材を適正な価格で買う。→大量に買い付けると必ず粗悪品が混じる。
- 4, 仕入れ先は簡単に変更しない。→アメリカ材購入のための出張時、必要な材を用意してくれている。この作業は当たり前ではありません。信頼関係が有る証拠です。
- 5, 服部商店の生命線は服部商店の職人さんです。→得意先も全く同じです。

1～5迄書きましたが、それがあいまって新しい方達と出会うのだと考えています。

古い得意先が全て無くなるかどうかは解りませんが、日本の伝統文化を少しでも引き継いで欲しいとも思いますし、現在政府が提唱している人の移動も大事だとは思いますが、古い物を残す事と、新しく切り開く事を両立することは可能だと考えています。

其れが日本人に今最も必要な不可価値と言う概念ではなかろうかと考えています。

お中元セール・キャンペーン

2023年7月1日～7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。

