

南九州訪問

2023年7月21日・22日の2日間お得意先を訪問してきました。朝7時10分発の飛行機で鹿児島空港を目指しました。1時間で鹿児島空港に到着しました。鹿児島空港に足を運ぶのは22年振りです。亡き父親と一緒に出掛けた会社の社内旅行以来ですが、父の話は割愛します。

初めに訪問したのは、鹿児島県日置市でロクロを主な生業として木工を営んでいるクレイトさんです。クレイトさんは4年位前に弊社に来て頂いています。その時様々な話は出来ませんでした。今回は販売ルートとか木材の仕入れルート等のお話を聞かせて頂きました。ロクロが現在の主たる事業ですが、ロクロとの出会いからその技術を学び生かして行く上で関係する人間模様も聞かせて頂きました。今後も彼の作品は多くの方に幸福を与え続けると感じました。



次に訪問させて頂いたのはキリシマさんです。鹿児島の訓練校の卒業生と言うより、海上自衛隊退職の木工作家と言う表現の方が正しいかもしれません。訪問前からアシスタントの女性がいらっしゃることも聞いていましたが、訪問して様々なことを聞かせて頂きました。弊社も今年の3月から新しく始めた誰も足を踏み入れていない木工事業があります。この事業は必ず世の中には必要だと思います。この方針から入社して頂いている女性スタッフがいます。彼女を如何にして新しい未知な分野で活躍してもらい、将来の服部商店の事業発展の為に頑張ってもらくには、従来の仕込み方では持ち味の感性を潰す可能性が高いと感じリスキリング『バクズオーダーのメンバーの木工教室で再訓練』を行っています。他方キリシマさんはスパルタで女性スタッフを鼓舞しています。小生は新しい考え方で同じく鼓舞しています。方法は違いますが、心の教育と言う点では共通していると確信しました。キリシマさんの過去の生きざまはグーグルで（杓キリシマ 鹿児島）と検索してください。彼の素晴らしい生き方を是非見てください。



全く違うアイデンティティを持っている得意先を訪問出来たことで解ったことは、弊社のブランディングと目指しているターゲットがほぼ間違っていないことを裏付けることが出来たと思います。また各々人づくりについての苦労話を共有出来たことも収穫だと思います。

無垢離れは進むと思います。

無垢離れが怖いのかと質問があれば、誰でも木材業界の方は口を揃えて怖いと言う方が大勢だと思います。しかし他方、成熟した日本国内の木材需要は限りなく少なくなっています。これから一段と進む職人さんの不足と、これから本格的に進む少子化の加速も木材需要の減退に繋がると思います。

サプライチェーンは国産材と海外材の二つが供給源です。2年程前にウッドショックと呼ばれる事が起こり、国産材の価格がようやく森林経営者の最低欲しい価格に到達しようとしていましたが、ここに来て完全にウッドショックが終わり、元の価格以下に戻ってしまいました。しかし価格が下がる中、広島県呉に本社が有る日本一の製材工場の中国木材は生産設備の増強を更に進めています。中国木材が事業拡張を行っている樹種は国産材の針葉樹材です。また中堅の製材工場も様々な提携を図りながら大規模化を進めています。

ここからは小生の分析です。今までの政府の方針・護送船団方式で全体を社会主義的な方法で業界を保護してきた政策から、M&Aを含む業界再編成を行う事業者には手厚い援助をするが、昔ながらの方法にしがみついている業界を全体として保護しないと言う方針に舵を切らなければ、国が発展しないと考えるようになってきていると考えています。

小生の御客様からよく聞く話『木を買いに行く度に値段が上がっているから困る』ですが、大規模な事業者はともかく、零細な我々も人集めで四苦八苦しています。安い賃金で素晴らしい人材は集まりません。そのことを頭に入れて頂きたいと思います。

話を無垢離れに戻します。大工も左官も瓦も基礎も鉄筋も全ての生産現場で職人不足が顕著です。典型が2025年に予定されている万博ですが、今のままで間に合うことはありません。予定していた部材の中で、多くの無垢材は他の部材に大幅に変更されると想像できません。変更しないで欲しいと言っても開催が優先なので仕方ありません。確かに建築費高騰も要因ですが、技術者の賃金上がることが優先されます。その中であって、使用が決まっていた部材が変更されるということがわかっているにもかかわらず、余剰在庫を持たざるを得なくなるのが中小零細事業所です。弊社は他社と違い自社で生産している材のウエイトは非常に高いです。それ故に様々な商品を提供できるのですが、世間と同じ様に流通材主体の商いに転向することは全く考えていません。現在の相場、森林の情報、為替レート等を判断して適格に仕入れて製造を行っています。それ故に過剰在庫になっています。それも悩みです。

2024年に向けた準備を始めています。無垢離れは脅威と考えていますが、それよりも怖いのが材木屋の立ち位置の変化です。日本全国の材木屋が一枚板偏重になっていませんか。確かに一枚板は値打ちがある商品です。無垢材を必要としているユーザーは凄く大勢居ますが、幅広の一枚板はそんなに多く必要ですか？今売れている1億以上のマンションを是非ご覧ください。お洒落なデザインのテーブルトップの方が栄えることに気が付きますよ。

「無垢離れを怖がらず、何故無垢が良いかと言う説明が出来るようにすること」、それ以外に、服部商店を存続させて行く方法はありません。

時代の変化に常に対応できる、新しい材木屋を目指して参ります。

超人手不足を解消できるのか。

国が最近熱心に進めているリスキリング・再教育は、人手不足の解消には根本的にはなりません。単に人が移動するだけで所謂慢性的な超人手不足のエッセンシャルワーカーの為の政策ではないからです。

日本国のあらゆる仕事で人手不足が蔓延してくるのです。毎年 30 万人の人口が減っています。特に高齢者に熟練の職人さんがいらっしゃいます。

その減り方に対して国ははっきりした政策を発信していません。小出しに出しているだけです。今回の外国人研修生制度を廃止して、新しい制度に移行して 5 年しか日本にいられない今の制度から、継続して日本にいられる様にする政策は、大まかに言えば間違っていない、また、今回の制度改正は外国人に対しての移民政策の一つの入口かと思いますが、それは日本人に対しての選挙対策的なコメントならいざ知らず、日本に来て仕事をして頂いている外国人労働者にとって凄く中途半端な政策しか見えないのは小生の偏った考え方でしょうか。日本国以外に選択肢が多く有るのが現実の世界です。安全・安心だけで日本に来る外国人は確実に減るでしょう。理由は簡単、賃金が安いからです。

友人の美容師に聞きました。海外に出かけている美容師は増える傾向が有りますと、友人も中国からオファーが来ていたと言っていました。彼は子供と奥さんがいるのと英語が苦手だからこのオファーを断らざるを得なかったが、月の報酬は手取り 50 万以上で通訳付きです。ところで今の日本の教育制度は大学まで行って高い報酬を得られる方は全体から見て 20%位だと想像します。大工・左官等の職人に対しての日本人の職業に対しての偏見は先進国の中で顕著ではないですか。学校を出て大工等の職人の世界を目指す若者を育て上げる報酬を我々が出していますか、正直疑問です。(アメリカではトレーラーの運転手の年間報酬は今のレートで計算すると 1200 万円です。)

大学を出て銀行に入行して 10 年で年報酬が 800 万程度だと聞いています。しかし大工等の職人の世界で 10 年の経験で 800 万出せる日本国の仕組みになっていますか。大工等の職人を銀行マンより下げて見ていませんか。本当の実力主義で見えていますか。皆様如何にお考えでしょうか。大工さんは厚生年金の方は非常に少ないです。国民年金の方が圧倒的に多いです。今現実に大阪万博で人手不足と建築資材の値上げで工事が相当遅れています。この遅れを取り戻す為に、今後他の現場は犠牲になって遅れると想像できます。そして I R に繋がるのです。確かに建築方法の変更等様々な取組みで工事を円滑に進めようとしていますが最終仕上げは大工さんの腕が必要です。我々無垢材を販売している立場の人間は無垢材を上手く使って頂かないと生活ができません。我々も未来に向けて最大限の努力をすることは当たり前です。その為には高い報酬を出せる業者になる以外に選択肢は無いのです。

発注方法を簡素に変更して頂き、より多く直接発注を頂けたらと思います。

無垢材を購入して欲しい我々は、少々高くついても無垢を多く使ったホテル・旅館に宿泊して、高額な宿泊代を支払うことも我々の責任の一つだと考えます。

お盆休みキャンペーン

2023年8月1日～8月31日

(8月11日～16日お盆休みを頂きます。)

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。

*お休み期間中御購入商品が重なった場合は先着優先とさせていただきます。

*ネット・FAXは休日期間でも24時間稼働しています。

