

国連の JICA の若人と知り合いになりました。

名前は伏せさせていただきます。派遣されている場所も伏せさせていただきます。

唯一服部新聞の購読者に公開出来る情報は発展途上国ということだけです。

女性と言う事は公開しても良いと判断しました。

彼女からの要請はその国から日本国に製材品を輸出してその国の民の為に協力してくれないかと言うのが主な内容です。

小生は様々な角度からお話しました。

- * まず国連の JICA からのお話しの場合人が絡むと日本の外務省管轄になる事。
- * 日本向けに出す場合日本国内の世界で最も厳しい製材品のグレーディングに合格すること。
- * 発展途上国はおおよそ南洋材の産地に有る事と日本国内の木材の誤った情報が出回っている事。『つまり南洋材を使う事は SDGS の観点から特に大手は使いにくくなっている事。』
- * 途上国で日本向けの製材品で過去に日本人に受け入れられた国の製材工場の製材機械が鋳物で出来ていたこと。
- * 過去の南洋材の流通に関して大手商社や大手製紙メーカーの木材部が頑張っていました但现在の上記 2 社の窓口は機能していない事。
- * 日本国内の現在の大きな流れは国内産の材を使う事が奨励されている事。

等の様々なリスクが存在することをお話しました。

そして服部雅章 50 年のキャリアを人生の最後のご奉公をしたい話しはしました。

その為には服部雅章の話の内容が本当にあっているか、裏付けを取ってください。とお話しました。

裏付けを取って頂けたなら、最初の彼女との信頼関係は築けると考えたからです。

彼女から材木の事で様々な質問があれば連絡しても良いですかと仰られました。

服部雅章で良ければお話しします。とお返事させていただきました。昔インドネシアマレーシアの製材工場立ち上げに凄く優秀な日本人の技術者とマネージメント出来る会社と人材がいました。

その方々のおかげで日本国内の南洋材の流通する土台が形成された事実があるのですが、その事実を語り継がれていない事もこのプロジェクトの難しさだと考えています。以上のことは客観的事実ですがその事実を基に如何に進めたらベターかを彼女との関係で進めることが出来る様頑張りたいです。

日本の縦割り行政と本当に役立ち支援とは違う。大企業と中小零細企業のコラボ以外に世界中の発展途上国支援の方法は無いのです。現場を最も知っている零細企業のノウハウを是非利用して頂ける日本国になって欲しいと思います。

木工機械展 2023

日本国内の木材関係者が関心のある最新鋭の機械が並んでいました。服部商店も様々な機械を少しずつ導入しています。勿論先々新しい事業を始める為には新しい設備投資をしなければマーケットから退場させられることも解っています。この展示会を見たら数年先に何を如何に進めるのかヒントになる事と思います。肝心な事は『要は服部雅章が如何にリスクを取れるのか』が試されていると考えています。

但し機械は必ず刃物が有って機能しますが正直言って機械の性能向上と刃物の性能向上が必ずしも上手く言っていないのではと感じました。

刃物の性能向上とは研磨しなくても良い刃物の登場が必要ではないか。研磨しなくてはならない刃物は設定の度に都度設定を変更しなければ機械は正確に起動してくれません。

刃物交換時間が画期的に伸びる商品開発は現実には出来ないから出来ない。と出入りの刃物業者から聞いていますがそれでは全くの進歩がないのではないのでしょうか。その商品開発が出来たら刃物メーカーの飯が食べられなくなるからか、それとも研磨する販売代理店の経営圧迫になるのか。そんな考え方かもしれません。

刃物は使う事になんらかの研磨をしなければならないことと断定していませんか。小生は刃物の事は全く解りませんが若者の考え方は以上です。又その疑問に対する志しは理解できます。

勿論刃物の材質の向上には勿論コストが関係することも理解できます。要は丸一か月の時間に一度たりとも交換しなくても良い刃物ができたら、1か月のランニングコストが幾ら、刃物代が幾らと言う計算が出来ます。例えその刃物が高価でも人件費高騰の世の中の流れは当分継続されると考えています。高価格とも生産性の高い仕事でペイすれば良いのではと思います。

刃物メーカーに質問しました。ドイツの代理店でした。上記の質問の答えはそのサイズは形状から見て無理と言う返事でした。何故無理かと考えました。

この例を日本の医学界と合わせて考えると今の日本の閉鎖性を感じました。すぐ結果がでない部分しか研究費が出ない仕組みの日本ですぐに結果が出るでしょうか。これでは基礎研究から最先端の研究まで行っている欧米の国に対抗することは出来ないのではないのでしょうか。

新しい技術は古い技術を上手く応用して出来てきた歴史が有るのが日本国の実情だと思います。しかし21世紀は全く今迄と違う発想からしか新しい技術は多分生まれえない可能性がある事ではと感じています。人工知能の登場で過去の技術からの派生商品は限りなく生まれ易くなっていると感じています。と言う事は人工知能が考えないと言うか考えられない所からしか新しい技術は生まれえないのではないですか。

服部商店も服部雅章もそこまでのリスクをとって行動はできませんが同業他社より少しでも多くのリスクを取らなければマーケットから10年先は見放されていると考えています。

それが今回の木工機械展から学んだ事実だと感じています。

久しぶりぶりの再会と初めての出会い

上記の写真は新型コロナがパンデミック以来の再会です。下記の写真は関東のお客様です。何の関係等事はお互いの守秘義務があるからお知らせ出来ませんが本当に嬉しい出会いです。



〇〇年振り〇〇シリーズ対戦記念セール

関西対決

2023年11月1日～11月30日の期間

(株)服部商店ホームページの商品をご購入頂いた方に
感謝を込めてご奉仕致します。(下記以外)

必要な商品を是非この機会に

ダイヤモンド会員	$10\%+10\%=20\%$
プラチナ会員	$7\%+5\%=12\%$
ゴールド会員	$5\%+3\%=8\%$
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併用は不可です。
- *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
- *運賃・及び加工賃は除きます。

*** 全ての方に木曾檜・桧・杉材は
全て 20%オフにて販売致します。**