

## 雅・敏会

小生の趣味はスキューバダイビングです。一昨年位前までは、年間25ダイブしていましたが、最近では体力の低下で潜りに行く回数は減りました。

昨年10月末に最後のダイブをしてから7か月間が経過しましたので、5月23日のファーストダイブは凄く緊張致しました。250本以上潜っているのも中級者ですが、少しでも甘く見ると死に直面するのがこのスポーツの特徴です。

前置きはさておき1年に1度、5年以上同じ友人と泊りでダイビングに出かけています。彼は福祉関係の仕事をしています。潜る前ですが二人とも何故かストレスの無い良い表情をしています。



天気予報では5月23日～24日は雨の予報でしたが、当日2日とも曇ってはいましたが、二人の日頃の行いが良いのか解りませんが、雨は降りませんでした。又海の中は台風7号の多少の影響は残っていましたが、概ね良好のダイビング日よりでした。



人に慣れているアザハタ



美しいソフトコーラル

海の中では仕事の事、家族の事、全てを忘れて潜ること。潜ることのみを頭に入れ楽しむスポーツです。二日間で4本潜りましたが、1ダイブ大体50分前後ですので200分間世間の事を全く忘れて水の中で戯れました。それは凄く大事な時間になったと思います。

人間と言う生物は地球に生かされているのであって、それ以上の存在ではないのです。一度皆様も海の中で全てを忘れて下さい。何か新しい物が発見できると思います。

# 北海道からの報告

昨年の9月から始まった広葉樹原木の仕入れは6月に最後の市が旭川にて開催されますが、2014年のシーズンは完全に終了致しました。

今から思えば昨年9月、10月と2回の市を経過した時の小生の心境は、凄く焦燥感（焦り・優良材が集まらない。今後如何なる取りくみが必要となるか、凄く悩んでいた）が有ったと思います。国内産広葉樹原木の優良材枯渇、ロシア材の大幅な伐採制限、大幅な為替変動、どれを取っても逆風でした。10月時点では今期に大きな抜本的な構造改革を進める予定はなかったと思いますが、11月の旭川の市そして12月のアメリカ出張が、今年に大きな改革をしなければ何時やるのかと言う事を、決定させたのだらうと思います。そして行動する為の準備を頭の中で練っていたのが今年の正月だったと思います。

結果として今年の服部雅章は達成感の有る満足した仕入れが出来たと思いますし、昨年まで他力本願（商社経由）だったのが自力で直接アメリカ広葉樹原木の仕入れ出来るようになったのは、格段の構造改革につながったと思います。

北海道しかない樹種カツラ・ホオ・マカバ・セン・キハダ・イチイ・イタヤも結果として御客様に満足して頂ける仕入れが出来たと思いますし、ロシア材のタモ・ナラも昨年から比べると仕入れ数量は大幅に減りましたが、品質低下は最小限に抑えられたと思います。

そしてナラの代用としてお使い頂けるホワイトオーク優良材の買い付けも出来たと思っています。

大幅な為替リスクを少しでも減らすのに、商社に頼らず現地から直接買い付け出来るルート作りが出来たと思います。これで商社のマージン分は原価の低減につながり御客様に少しでもお安く提供出来る仕組みの一つが出来つつあると思います。

又直接取引出来る事の最大の弊社のメリットは、これでアメリカ広葉樹の幅広い樹種に対応出来るようになった事ですが、それ以上に小生の目利き技術を今まで以上に発揮出来る場所を新たに確保できたのではないかと考えています。北海道の市場にいつまでもしがみつくと、より大きな視点から木を見る事が出来る事こそ真の構造改革ではないかと考えています。

今期の小生の思いと実行出来た事等を下記に整理して書きます。

- 1、北海道産材は、昨年比大幅に仕入数量は減りましたが、品質低下は最小限に抑えられたと思います。カツラ・キハダ・セン・イチイ等の特殊サイズの必要な御客様に購入して頂いた原木は1年間を振り返って、良い原木が提供出来たと思います。しかしサクラ・クルミ等は良い原木が少ない1年だったと思います。
- 2、ロシア産タモ・ナラの買い付け数量は大幅に減りましたが、品質低下は最小限に抑えられたと思います。又買付け単価も妥当な単価で有ったと思います。ライバルは多数います。入れ替わり立ち代わりライバルは変わりますが対応出来た1年だったと思います。
- 3、ロシア産ナラの代用にホワイトオークの特撰原木を買い付け製材しました。製材・管理に工夫は必要ですが、来期以降御客様にナラとオーク二つの選択主が出来た事は、利便性向上に繋がる取組だと思いません。来期以降御客様に愛される製品になると思います。
- 4、ブラックウオールナットの超優良材の買い付けが出来、服部商店のブラックウオールナット材のフルラインアップがほぼ出来上がったと思います。服部商店のブラックウオールナット材の弱点（巾広材の在庫が少ない）もこれで解消すると思います。
- 5、ブラックチェリー材の最高の産地の超特撰原木の製材も行いました。そしてブラックチェリー材の欠点等を見抜く眼力も付きつつあると思います。
- 6、ブラックチェリー材の最高の産地の原木の買い付け出来る仕入れルートの開拓にも目途が付きました。次期シーズンに期待したいと思います。
- 7、高騰するタモの代用にレッドオーク原木で対応出来ないかの疑問に回答を出すための取組もスタートしました。タモの代用（こなれた価格帯が有り。価格上昇が無垢材の大幅な減少に繋がりはしないのか）と言う考え方。本来タモ材はこなれた価格帯の商品で有ったが、ここまで高騰するとマーケットが離れ

る)にレッドオークで対応出来れば、安定供給が可能になると思います。

- 8、高品質のハードメープル原木の仕入先の目途を付ける事も大体出来たと思います。ハードメープルは色が白く乾燥が難しい樹種では有りますが、階段板等の巾広の用途に対応する為には原木を製材する必要が有ると思います。日本国内で製材する場合、ステッカーマーク(棧の後が残る)を最大限防ぐ為には12月に現地で買い付けを行い、1月に製材しなくてはならない。その体制が出来つつ有ると思います。
- 9、大幅な為替変動の負担を少しでも抑えるために商社経由せず、直接現地と取引することで原価の低減につながると思います。流通量が昔から見ると大幅に減っている為には商社も薄口銭では出来なくなっています。そして現地に対する力関係も昔から比べると商社の力が大幅に後退している有様を目にして、直接現地と取引可能だと判断しました。
- 10、色んなマーケットの要望『直接買い付けのメリット・数量のまとまらない注文』にも対応出来る仕組みを構築するためのスタートラインに立てたと思います。ブラックアッシュ等の服部商店で販売したことの無い樹種の仕入ルートが目途が立ちつつ有ると思います。

1~10まで色んな事を書きましたが、まだまだ多く有ったと思いますが結果的に達成感の有る満足出来るシーズンだったと思います。

木材の相場とは生ものなので常に動いています。1年間常に値段は動いています。又同じ品質の木は無いのですから、あくまでここからはアベレージの話です。

ところで5月の旭川の市はタモ原木価格が凄く高い市でした。しかし3月、4月と比較して品質的にも高品質だから高かったのかと聞かれば、そうでは有りません。とお答え致します。市の開催される5月の最終週は僅か3日で4円も円が対ドルに対して円安に動いた週でした。こういう大きな為替変動も間接的に価格に反応しているのです。もし逆に急激な円高局面に遭遇していたら売の方は安くなるので慌てて安くしても売ったかも知れません。こういう心の動きも読み取って小生は市に参加しています。

ところで今期ホワイトオーク・ブラックウオールナット・ブラックチェリー・レッドオーク合わせてコンテナ3本約60立方買いつけましたが、あくまで結果から見ると大まかでは有りますが、正しい選択で有ったと思います。

服部雅章に採点を付けるのも服部雅章では有りますが、自分に甘い点数はすぐばれてしまいます。点数の付け方はあくまで結果からの判断です。旭川の市で服部雅章の採点が出来ます。ロシア材の価格、国内産原木の価格等々採点基準は旭川の市に有ります。出品される樹種、決定される価格等日本全国から材木屋が集まってしのぎを削り入札で全てが決定されます。はっきりマーケットで決められるのです。本当に厳しい計りですが、正しい計りでも有ります。

最後に北海道からの報告では有りますが、小生の出来る仕事とは何か。それは真の材木屋として正しい情報を提供し、その情報を受け取った様々な方から、お話をお聞きし、常にオオム返しでは有りませんが、やり取りをすることこそ、真の仕事で有ろうと考えています。

材木を買って頂く事もお仕事ですが、何でオークなのか、何でナラが良いのか、何でウオールナットの良質材が良いのか。そのウオールナットは何処の産地なのか。何故御客様はウオールナットの色合いに惚れたのか。こういう事柄には材木屋が感知して来ませんでした。こんな事は木工所の仕事だと言いきってきたのでは有りませんか。

現在の様に余りに情報が溢れ、どの情報が正しいのか、どの情報が怪しいのか消費者から見て何を基準に選ぶのか、等々我々が整理し直す必要が有るように思っています。木に対する正しい情報が、大事な消費者の御客様に正確に伝わってればもっと、今と違う世の中になっていたのではないかと考えるのは間違いでしょうか。

又在庫を持つのが材木屋の仕事です。もし持たないで商いが成立していれば、それは材木屋では有りません。その職業は金融業でしょう。そんな考えの方がいれば早く退出して頂きたいと思うのは、小生のおごりでしょうか。服部商店は色んな樹種の色んなサイズの在庫を持っています。金利負担、在庫管理等々凄く経費も掛っています。しかし持っていなければ材木屋ではないのです。その中で効率化は図っていますが、在庫の無い服部商店は世の中から抹殺されると何時も思っています。

# 第10回服部商店・木材展示即売会の御知らせ

来る7月に2日間の予定で恒例の木材展示即売会を開催したいと思っております。今まで7年間開催してきましたが、御客様から色んなご要望が有りました。そのご要望で一番多かったのは開催日の日程です。

数多くの御客様から土曜日と日曜日の開催では困る。と言うのは土曜日若しくは日曜日に御客様と打ち合わせが非常に多く、その日に行く事は日程上出来ない。日曜日と月曜日の方が良い。と言う御客様と今まで通り土曜日と日曜日の開催で良いと言うご意見をお聞きしております。

服部商店が目指す姿は消費者目線で物を考える事で有って、あくまで材木屋目線で物を考えてはならないと言う極当たり前のテーマです。その当たり前を実行するために別紙アンケートに記入の上お送りください。

今回の目玉の出品予定材を下記に書きます。

## 1、ブラックウオールナット材の巾広材（生材）

## 2、超品薄のナラ良質材。

## 3、超人気の広葉樹薄板・柾目材

1～3の中身を説明させて下さい。

ブラックウオールナット材の巾広材の優良材は小生がオハイオ州にて買い付けてきた原木から製材した商品です。乾燥材では有りませんが、キズの少ない超良質材です。自社で乾燥出来る方にはお買い得な商品だと思います。

次のナラ材ですが、ロシア材・北海道産材共に柔らかく使いやすい材をご用意致します。服部商店の産地表示はFIPC（社団法人 木材表示推進協議会・会員番号 261402 大阪では5社しかこの表示できる仕組みを持っていません。日本国内で唯一の正しい原産地表示が出来る仕組みです。）ルールを厳守した商品です。

最後の人気商品の薄板ですが、12ミリと18ミリの柾目の良質材です。この商品の樹種名は服部商店のブログを欠かさずチェックしてください。2週間くらい前には解ると思います。

服部商店の全商品が展示即売会の商品となりますが、お見積もり（例え10分間でも対象外です）をした商品は該当致しません。具体的にご注文頂ける商品だけです。

お支払い方法は通常の方法で構いませんが、現金若しくは振込に限らせて頂きます。分割払い若しくはお手形の方はご遠慮頂きます。

過去に服部商店の商品を購入して頂いた方には5万円以上『6月15日～7月展示会当日迄、複数回でも構いません。』お買い上げ頂くと5%の割引を適用させて頂きます。割引方法はその都度お知らせ致します。

服部商店の商品を1度も御購入頂いていない方は10万円以上お買い求め頂いた方には5%の割引を適用させて頂きます。

当日来社して5万円以上お買い上げ頂いた方の中から抽選で10名様に服部商店製作オリジナル時計→を差し上げます。2日間で20名分ご用意いたしています。



FAX 072-422-8577



展示即売会のアンケートをお願いします

1、開催日は7月4日（土曜日）と7月5日（日曜日）の2日間開催7月12（日曜日）と7月13日（月曜日）どちらの開催が好ましいかお知らせください。

7月4日と5日

7月12日と13日

2、ネットでも購入したい。当日用事が有る。又は物理的に遠方なので行けないので

はい

いいえ

3、良質広葉樹の薄板（12ミリ・18ミリ）は即売会当日に販売致します。（薄板のアップは30分程度遅れます）しかし遠方若しくは仕事で来られない方の為に服部商店の営業に電話して購入したい。

はい

いいえ

4、展示即売会で是非販売して頂きたい材が有れば下記にご記入下さい。

---

---

---

---

---

---

---

---

会社名	
担当者名	
〒と連絡先ご住所	
お電話番号	
FAX 又はメールアドレス	

〒 596-0011

大阪府岸和田市木材町 16-1

株服部商店

T E L 072-438-0173.0511

F A X 072-422-8577

E-mail k-takano@hattoriwood.co.jp

FAX 072-422-8577  
展示即売会の商品の購入を希望します。  
専用用紙



### 1、購入希望商品

一番上に書いているのは記入例です。

樹種	商品番号	税込価格	展示会価格	その他ご希望
タモ	T-20	50,000円	47,500円	購入後お支払いはしますが商品の発送は少し待ってください。

### 2、割引きについて

過去に服部商店の商品を購入して頂いた方には5万円以上『6月15日～7月展示会当日迄、複数回でも構いません。この期間中に合計金額5万円以上お買い上げ頂いた方全員に』お買い上げ頂くと5%の割引を適用させていただきます。割引方法は1回の購入で5万円を超える場合はすぐ。期間中3回目の御購入で5万円を超えた場合は、期間中の合計金額に対して割引を行います。

服部商店の商品を1度も御購入頂いていない方は10万円以上お買い求め頂いた方には5%の割引を適用させていただきます。

### 3、注意事項

服部商店の事務作業の都合でこの用紙にご記入頂いた方だけが対象者です。この用紙は服部新聞を郵便でお送りしている方はFAX用紙にてお申込み下さい。もしFAXが無い又はメールで服部新聞をお送りしている方はこの用紙を添付ファイルにてご使用下さい。又申込み用紙をメールで送ってほしいと言う方は下記の服部商店のアドレスにご連絡下さい。もし不明な点が有れば服部商店・広報部フリーダイヤル0120-194-511担当高野迄ご連絡下さい。

会社名	
担当者名	
〒と連絡先ご住所	
お電話番号	
FAX 又はメールアドレス	

〒 596-0011

大阪府岸和田市木材町 16-1

(株)服部商店

TEL 072-438-0173. 0511

FAX 072-422-8577

E-mail k-takano@hattoriwood.co.jp