

6年振りの研修旅行

2024年4月17日～18日の日程で2018年以来の研修旅行に出かけてきました。

4月30日に、25年間勤務して頂いた事務職の栢原さんの退職もあり、奮発して新潟県に有る月岡温泉のホテル華鳳に宿泊して参りました。



2018年9月2日の白浜研修旅行から、同年9月4日の台風19号被害、2020年2月10日から始まるパンデミック、2022年2月から始まったウクライナ危機、2024年1月1日に勃発した能登半島地震等、想定外の事が起こり続けています。

想定外だから仕方がないでは、会社は運営出来ません。想定外も想定内に対応出来る体質を如何に向上させるかが、社長の最も大事な仕事だと思っています。

毎年継続して80万人ずつ日本の人口は減り続けます。ということは、全体の総需要は確実に減り続けます。インバウンドで多少盛り上がっていますが生産労働人口の減少は移民政策に大きく舵を切る以外に選択肢は残っていないのです。

現在の木材業界はM&Aもしくは大規模化という生きる道と、そうでない道しか選択肢は無いと考えています。服部商店が将来どちらの道に進むのかは未知数ですが、社長の考え方『毎日変化するマーケットに柔軟に対応出来る企業体質になる』ことは明白です。

世の中に求められるプロフェッショナルになるだけです。目指す新しいビジネスモデルは存在していないと思います。新しいビジネスモデルを構築する為にはそれなりの振る舞いが求められています。

今回お世話になったホテル華鳳は五つ星です。最高級のホテルに宿泊し、結果として社員が成長し、自分の為・会社の為・世の中の為になってくれることを期待しています。

国産針葉樹

小生は22歳から25歳の3年間日本一の複式市場の東海木材相互市場で、内地材のヒノキ・スギ材の原木・製品を扱う浜問屋で修業をしました。当時は国産材が最も華やかな時代でした。管柱・通し柱・鴨居・等の所謂一般材の売り上げで、年間400億近い売り上げを東海木材相互市場は誇っていました。それが様々な理由で国内産針葉樹は現在暗い時代に突入しています。

日本の森林は住宅産業向きの原料を生産するには向いていますが、それ以外の用途（家具・木工品）に十二分に対応出来る迄転換出来ていません。

例えばスギ・ヒノキの板目板・柾目板・耳付き板の価格は低迷しています。特にスギ製品の価格は低迷しています。この点は広葉樹と全く違う事情です。

1) ヒノキ・スギの価格低迷の状況を考えます。

- ① 蓄積量と成長量を合わせた生産能力と、毎年使われる実需に大きな乖離（かいり）がある。所謂受給バランスに置いて供給が多すぎる。広葉樹が高騰しているのと180度逆です。
- ② 針葉樹は英語でソフトウッドと言います。広葉樹はハードウッドです。針葉樹は名前の通り柔らかい性質がある。
- ③ 針葉樹は大規模な事業所で無いと採算が取れない。

2) 明るい話も有ります。最近起こったウッドショックを糧に行動をしています。

- ① 国内の大手製材工場は、蓄積量が多いスギ材に着目して大規模な設備投資を行っています。森林から生産される素材を100%自社で処分できる体制の整備。
- ② アメリカ国内にスギ材のウッドフェンスの輸出。
- ③ 新しい建築方法の採用。（大阪万博に採用されています）

●服部商店の取り組み方についての考え方。

針葉樹の比較的品質が高い無節材は、全体から見ても多くは無いように見えますが、九州地区から中国に輸出されているヒノキ原木は、中国国内で再加工され国内のホームセンターに棚板として大量に安価で販売されている事実を踏まえれば、零細な会社の弊社が取り扱う事が可能な品質の商品は限られてくると考えています。

我々零細企業が出来る事を整理します。

- ① 多品種少量の商品構成が出来る事。
- ② 自社ブランドの仕分けが可能な事。
- ③ 商品が日焼けをしやすい為に、日焼けを最小限にする倉庫の用意。
- ④ 徹底した情報公開。

①～④迄のことが出来れば、日本中で有り余っている国内産針葉樹の販売促進にも繋がると考えています。大規模な工場と、我々の様な零細企業の取組みのコラボが出来れば、日本の森林を活かすことが目的に繋がると思います。

国内産針葉樹製品買付

4月12日に奈良県で開催されている吉野産のスギ製材品を買い付けに出掛けてきました。服部商店は無垢材なら何でも商いをする店ではありません。というか服部商店が最もマーケットに貢献出来る無垢材を商品とするのが会社の使命です。勿論社員を養う為に得を得るのは当たり前前の商行為ですが、まず得を得るのではなく「徳を目指す」のです。その作業の結果マーケットからの信用が少しずつ形成され、信頼感を得られ主力商品に育てていくのです。

スギ商品の特徴を以下に整理します。

- ① 超巾広は別にして 500 ミ前後迄なら商品化が可能である。
- ② 柔らかい為に塗装に工夫が必要だと思います。
- ③ 仕上げる工程でキズが付きやすい為に、細心の注意が必要だと思います。
- ④ 黒い色から白っぽい色迄、色のばらつきが多い。
- ⑤ 価格が安すぎる。

小生が 25 歳迄修業をしていた会社時代にはスギには多様な用途がありました。用途（瓦・垂木・杉皮・柱・筋交い・足場板・足場丸太等）は様々でした。それが現在は針葉樹合板が最大の用途に変貌しました。現在の戸建て住宅では最も多く使用されていますが、残念ながら使用される絶対量は生産可能数量から見ると全く足りていません。

ところで高く購入する為にはマーケットから信頼される商品でなければなりません。単に高く購入するだけでは全く意味がありません。全国各地で針葉樹の家具も少しずつ生産され販売出来る様になりつつありますがまだまだだと思います。

新しい価値を想像できる商品を、スギ材で実現する為の努力をします。



混とんとするナラ・オークの高騰と世界経済

2024 年北海道出張は 1 月以外出かけていません。理由はナラ・オーク材の高騰についていくより、少し距離感を取った方が利口だしマーケットへの新たな挑戦、つまり服部商店の構造改革も出来ると考えたからです。

勿論昨年 12 月に買い付けたアメリカ広葉樹原木コンテナ 5 本分が有るのでゆとりのある会社運営もしたいとも思っています。

4 月 19 日の為替レートは 1 ドルが 1 5 5 円近くの円安です。現在のマーケットで流通している多くの広葉樹製材品の平均為替レートは 1 4 5 円前後だと聞いています。もうこれ以上為替が変動したら、木材から石油素材の商品に変化しているのを加速させると危機を抱えています。

アベノミクスで実現出来なかった 2% の物価変動を、外圧とは言え日銀が目標としていた数字に近づいたことは良かったと思いますが、以下のことがどの程度日本経済の健全化を阻むのかを凄く危惧しています。

- ① 財政赤字が 1 2 0 0 兆円を越えたこと。
- ② 毎年の国家の予算のプライマリーバランスが取れていないこと。
- ③ 社会福祉が余りに老人主体になっている。つまり若者の社会保障がおざなりになっていることが少子化に繋がっている事実。
- ④ 毎年 80 万人ずつ継続して人口が減っている事実。
- ⑤ 生産労働人口の減少が著しく、人手不足が解消しないこと。
- ⑥ 世界中で戦争が多発していること。
- ⑦ 配当課税に対する課税をする様な話を岸田首相は過去に発言していましたが実現していない事実。

デフレ経済が 30 年継続した為に日本中のあらゆる所に不具合が生じているのは『地球上に存在する資源の中で最も人間環境に優しい無垢材が使われなくなった』事実ですが、経済原則だけで動いて良いでしょうか。

経済原則の第一は富める者から富めない者への所得移転です。円安政策・雇用対策・公共事業等のあらゆる政策は、結果として 1 億 2000 万の日本人の安心安全を守る事が最大目的です。

30 年昔日本中がバブルに湧いた頃、日本人全体に今より数段心のゆとりが有ったと思います。心のゆとりと物価の安定した上昇は確実にリンクしていると思いますが、現在の広葉樹の受給バランスは、凄く危い状況だと思います。

無垢材には様々な個性の有る樹種が多く有ります。人間と同じ位個性が有ると思います。材木屋と言う考え方では無く、地球に存在する人間として、余りトレンドに影響されない無垢材の使用方法を皆様と一緒に考えたいと思っています。

服部商店の最もお勧め商品は、ペンシルバニア産のブラックチェリーだと思います。価格・品質・高級感・供給能力の 4 つが、最もバランスが取れた材だと考えています。

木工教室のご案内

そうそうもっこうゲーム（知育玩具）

平和パズルミニの製作に挑戦してみませんか。

- 日程 2024 年 5 月 25 日（土曜日）
時刻 AM10 時～ 約 2 時間
催し内容 くぎもノコギリも使わない木工
料金 4 月 30 日迄にお申し込み頂いた方は当日 2,000 円をお支払い下さい。
募集人数 30 名限定
応募方法 この申込用紙でお申し込み下さい。



第二回木工教室参加・申込用紙

F A X 072-422-8577 又は
wood2@hattoriwood.co.jp



ご不明な点は、0120-194-511 に御連絡下さい。

日程 2024 年 5 月 25 日（土曜日）
時刻 AM10 時～ 約 2 時間
催し内容 くぎもノコギリも使わない木工
料金 4 月 30 日迄にお申し込み頂いた方は当日 2,000 円をお支払い下さい。
募集人数 30 名限定（当日お申込みの方は 2,500 円をお願いします。）
応募方法 この申込用紙でお申し込み下さい。

お名前	
参加人数	
ご職業	
ご住所	
連絡先電話番号	
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