

## 超円安は日本の制度を変えるきっかけになって欲しい

2024年6月28日(金曜日)に1\$=160円を超える円安に振れています。理由は日米の金利差だと言われていますが、本当にそれだけでしょうか。

現実に日本国内の国債残高は先進国で最悪のGDPの200%を超えている1,200兆円です。2%の金利上昇が起これば60年満期の国債ですから、1年間に60兆円の借り換えが発生。つまり1,200兆円÷60年=20兆円×2%で、4,000億円の借金が増えるのです。

財政再建をしない限りこの数字は増え続け、いずれ日本国は最貧国に転落すると小生は予想しています。超円安は多少改善されて円安になるかも知れませんが、経済評論家は円安ではなく円弱だと言っており、本当にそうなった時困るのは我々国民です。

確かに公共事業で物の流通が良くなり、国民全体の暮らしが良くなっていることもあります。しかし、人口減少社会で限界集落がこの先20年で日本中に広がります。その限界集落まで都会と同じ様なインフラを維持することは不可能です。

今回の円安は日本人の生きざまを変える絶好のチャンスだと捉えることが大切さだと思います。能登半島の復興の為と、東京一極集中を合わせて議論せずに行政を進めて良いのでしょうか。新型コロナウイルスの為にできたオンラインを使うことや、タクシー不足の為に本当の人口減少社会に対応する為のライドシェアを積極的に使うことは民間で行えることです。ここ迄財政が硬直化したら、公共事業に使えるお金は最小限しか使えないのです。それよりも、新しい感覚の産業の誕生以外に選択肢がないことを証明しているのが円安現象だと思います。

もう一つ考えなくてはならないのは、金利が有る社会とは何かということです。2000年以降に生まれた若者は超低金利しか知りません。しかし人間の歴史の中で30年近く金利が安い時代と金利が3%以上の歴史を比較すると、低金利時代の方が少ないのです。つまり異常な社会からようやく正常な社会に戻るのです。(勿論人口減少社会ということは割愛して昔のことをお話しします)

金利が付いている時代は物の価格が上がっている時代です。今日より明日、明日より明後日と確実に物の価格は上がっていました。お給料も上がっていましたが、当時でも1年は遅れていました。新聞の第一面は何時も物価対策ばかりでした。それが1\$360円の時代でした。プラザ合意以降相対的に物価が下がるデフレの時代に入り、所謂需給ギャップがマイナスになり、より多くの公共事業に支えられた国家運営に陥ったのです。その付けがたまりにたまって1,200兆円の国の赤字になったのです。要は、公共事業に多大の出費をしても国の財政は悪化を続けたのです。

我々が納める税金や社会保険料によって日本国はなりたっているのです。本当に日本が持続可能な社会を営む為には如何にしたら良いのかを正々堂々議論して欲しいです。最後は国民の審判の選挙で決めるのが民主主義です。正しい方向に向く為に日本人にお灸をする円安状況はしばらく継続すると小生は考えています。

## ホームページリニューアルオープン

2024年7月13日～16日早朝にかけて服部商店 Web サイトの大幅なりリニューアルを行いました。サイトのリニューアルは4回目になると思います。

前회가7年前だと記憶しています。今回の大幅なりリニューアルの狙いは、所謂 SNS の発展と様々なネット環境の発展を取り込みながら(株)服部商店として次世代の無垢材のネット販売の姿を模索する為に実行しました。



**圧倒的な在庫数と、高度な製材技術。  
服部商店の無垢木材を、適正価格で皆様に。**

今回のリニューアルは現在の服部商店の大きすぎる Web サイトの安定した運営を行う為には如何にするか、から始まりました。ネット販売を始めて20数年が経過して膨大な情報が蓄積しています。その膨大な情報量は限りなく大きくなっていきます。変な言い方をすれば肥大化するのです。情報量が大きくなり過ぎて使いにくい Web サイトになっては意味ありません。今まで以上に、ユーザー様の為に使いやすくすることが望まれていると思って実行致しました。

勿論 Web サイトの再構築の為の準備も1年以上前から進めていました。

外部環境の分析・将来ビジョン（①～⑥）も合わせて考えました。

- ①デパートがドメスティックな販売方法からグローバルな販売方法へ変化している。
- ②ネット販売の進化は我々の予想以上のスピードで進化している。
- ③インフレの世の中にあってドメスティックとグローバルと言う垣根を超える必要性。
- ④服部商店の戦術は服部商店と他のサイト（Amazon の販売サイトを含む）再構築の為。
- ⑤越境 EC に如何に取り組むか。
- ⑥今利用して頂いている方々に対する様々なセキュリティ対策。

様々な取り組みが有ります。今回のリニューアルだけで全ての課題が解決することは無理ですが、一つひとつクリアしていけば本当に世の中から必要とされる材木屋になれると考えました。

日本の将来像を小生は以下になると考えています。

- ① デパートが国内市場重視型経営では人口減少の為にやっていけないのです。インバウンドを含む新しい販売スタイルを取らないとネット販売との競争には勝てないのです。（デパートの無い県庁所在地が出現するのは仕方が無いのです）
- ② 物の価格が上がりお金の値打ちが下がることをインフレと言います。インフレは止められません。海外の方に所謂二重価格（外国人価格の導入です。日本人より高い価格設定）で利用して頂くのも一つのインフレ対策だと思います。
- ③ 木材の需給バランスは劇的に変化すると予想しています。安い海外材のお陰で成り立っていた木材業界はウッドショックを経験し少子高齢化の次の大きな波、木材需要の減退と言う波に対処する為に業界再編と規模の大規模化の 2 本柱で新しい木材の使い方『木造の高層ビルの建設を含む新しい木の使い方』を目指していると想像しています。
- ④ 業界再編と規模の大規模化は、素材の流通にも変化をもたらすと考えています。大規模な工場は自社で運送を含めた配送ネットワークの構築が可能です。しかし我々が利用する運送業者は激減しています。と言うことは運賃が高騰します。高騰した運賃を物の価格に転嫁できる企業しか生き残れないのです。
- ⑤ 社員のお給料や社会保険料の高騰を含め、会社運営に掛かる費用は下がることはありません。これから予想される金利上昇も含めて確実に原価は上がります。
- ⑥ 原価が上がり、まず卸売物価が上昇し消費者物価も上昇していきますが、これからの世の中で最も考えていないといけないのは A I の登場だと思います。この A I が現実に今の生活を大きく変える変化をもたらすと考えています。様々な社会インフラの仕組みは大きく変わることが予想されます。全体としてこれから先の 1 年は過去の 3 年に相当する位劇的に変化するでしょう。その変化に対応する為には、服部商店の 20 年間の Web サイトのリニューアルは、零細企業が生き残る方法を考える第一歩だと考えています。

中堅以上の材木屋に必要なことは、業界再編と大規模化だと思います。零細企業は大企業ができないことをする以外に選択肢はないと考えています。

(株)服部商店 Web サイトリニューアル記念セールのお知らせ

## (株)服部商店のページ

【<https://www.hattoriwood.jp/>】

2024年7月17日～8月31日の期間

*ダイヤモンド会員	10%+10%=20%オフ
*プラチナ会員	7%+5%=12%オフ
*ゴールド会員	5%+3%=8%オフ
*シルバー会員	2%+5%=7%オフ
*ブロンズ会員	1%+5%=6%オフ
*非会員	5%オフ

\*カード決済は除きます \*置きサービスとの併用不可  
\*お手形不可 \*B/L販売は除く \*運賃・加工賃は除きます

3サイト共通サービス



**\*商品を20%オフにて提供します。**

## 大阪木楽屋のページ

【<https://www.osaka-kirakuya.net/>】

## マデラストイルのページ

【<https://www.maderastyle.net/>】

## そうぞうざっかのページ

【<https://www.sozozakka.net/>】

\*別注品は除く \*加工賃・運賃・メールオーダー商品は除く