

木と共に生きて

細田安治

14

天の恵みである木材を社会に役立てる

1966年(昭和41年)、私はツキ板業界に入ったが、ツキ板と化粧板を同時に扱わねばならない。ツキ板だけでは利益は売れるが、不利は在庫になる。不利が実質の利益だ。この不利在庫をいかに力ネにするかが、生産業者の優劣を決めることになる。生産者のみならず天然資源を知り、扱いを業とする人間の使命だ。このことを強調しておきたい。

この教訓は、ラワン製材から北洋材ラマツ製材やスプルース製材などから覚えた。細田は『信条 第一条 天の恵みである木材を社会の役に立てる使徒であることを自覚しその使命を誇りとする』正にこの信条の天の恵みを大切に社会の役に立てる使徒だ。ここで知恵を使わねばならない。

刺身からアツまで

私がよく例に出すのは、魚の話だ。魚一匹丸ごと仕入れて包丁を入れ捌き、刺身、中落ち、切り身、アツと大別し、更に刺身でも最上はトロ口、中トロ、赤身などと仕向け、用途別にそれぞれ販売する。

魚一匹全部売れなければ、魚屋の仕事は完結しない。どうすれば残りの物即ち在庫を作らずに、売れるかが経営者の腕の見せ所だ。天然資源、



全国ツキ板展示大会でのセリ(立っているのが筆者)

鮮度重視の魚屋さん経営は、我々木材屋と共通する。話をツキ板に戻せば、小さくは丸太一本、大きくはロット単位にどう料理するか。ケヤキ丸太を例にとれば、丸太一本の選別から始め、この木は、まず家具用か、建築用か、銘木床板用か、銘木床板用か、銘木床板用かを選択決定する。次に丸ムキか製材するかに分け、更にこの木は柱目か板目を決めパンドソーで製材する。

商いの極意

この商売の醍醐味だ。しかし、見込み違いは在庫を増やし資金繰りを圧迫する。利益は出るも銭足らず、在庫は不利なもの一杯。これがツキ板屋に限らず木材生産業者が陥る罠だ。儲けたらいい、も、この論法は確かに刺身だけ見れば高く売れ表は儲けたようなことになる。もっとも昔は刺身だけで元が取れ、以下はすべて簿外で処理しても利益が出た時代もあったが、今は違う。すべて売切切らなければ利益が出ないほど、資源が不足し高騰している。

積み蓄積される。次に外れられないように反省から改善し向上することになる。これがこの商売の醍醐味だ。しかし、見込み違いは在庫を増やし資金繰りを圧迫する。利益は出るも銭足らず、在庫は不利なもの一杯。これがツキ板屋に限らず木材生産業者が陥る罠だ。儲けたらいい、も、この論法は確かに刺身だけ見れば高く売れ表は儲けたようなことになる。もっとも昔は刺身だけで元が取れ、以下はすべて簿外で処理しても利益が出た時代もあったが、今は違う。すべて売切切らなければ利益が出ないほど、資源が不足し高騰している。

すべて売切切っても、見込み違いの割合が多ければ利益がでないこともある。最悪は赤字となるケースも多い。バチ子を打った時代から、まともな商売の時代に入ったのである。従って在庫をどのようにかネにするかが勝負で、知恵の見せ所である。

ケヤキ屋日本一から化粧板へ
そこで私は次の工程へ進まねばならぬと考えた。ツキ板の在庫品を化粧板に加工して販売しようとして化粧板の始めたのである。当初は、岐阜と名古屋の化粧板屋さんから分けてもらい、薄口銭で販売し商売を覚えていた。化粧板屋さんから分けてもらう価格が結構な価格だ。「よし、これならやれるぞ」と、外注の張り屋さんに頼んで、戸当たり雑布すりなど付属品をセツトすればすぐに取り付けられる。

買ったっていいだいた。次に6尺以下の小物の処分にも困っていた。捨てるほかなし。こんな勿体ないことはないとして思案を巡らしているうちに、ハツと気がついた。床の間を組んでできないか。

銘木三種の神器は、床柱、床の間、天井板だ。無理しなくても売れるというのが正直なところだった。銘木業界では知名度ゼロの細田木材だ。敢えて、この加工屋さんを消して焼くセリ、八百長セリなどもある。どうしても欲しい人も分かる。よい経験させてもらった。

三大差別化
銘木三種の神器は、床柱、床の間、天井板だ。無理しなくても売れるというのが正直なところだった。銘木業界では知名度ゼロの細田木材だ。敢えて、この加工屋さんを消して焼くセリ、八百長セリなどもある。どうしても欲しい人も分かる。よい経験させてもらった。

このヒントは家具屋さんのセツト販売から学んだ。丹タンス、洋タンス、ベビータンスの3点セツト、表板、側板、脚板は床の間の板の原料である化粧板は自社製でなく仕入れ商品だ。仕入れ先は化材板メーカーは「木に習い、木にすべし」としたことがヒントである。