木と共に生きて

細田安治

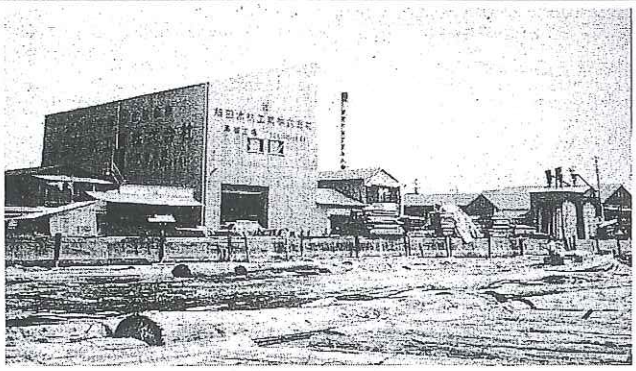
■■11■■

日本一のラワン問屋H屋さんとの出会い

一本毎に丸太を吟味

当時、ラワン平割は軟らかい材質と長尺、幅広、そして何といっても価格が安いことで需要が倍々で増え、問屋だけでは需要を賄い切れなかった。当時の問屋はそれぞれに専門化しており、仲買さんから注文が来ても応じられる体制ではなかった。

このような時代にあってもしっかり先を見据え、ラワンなら日本一にと、意気込みの問屋さんがあった。K木材富岡売り場と木場のH屋さんである。



大横川からの工場全景

富岡のK木材へは、本家細田木材の製材部が納入していた。

K木材富岡売り場はやり手のO主任さんが仕切っており、日本一の建具材専門問屋であった。内地材では秋田杉、木曽桧、外材では、北米材のスプルース、ノーブルそしてラワンである。建具材が外材特にラワンに移りつつある時代であり、ラワンの扱い高は木場一番であった。

一方のH屋さんは、社長というか旦那と番頭さんの2人でこちらはラワン専門の問屋である。H屋さんに行けば、ラワンなら無いものなしで、どんな寸法でも在庫している。しかも乾燥材である。口コミで仲買さんの間ではラワンH屋さんとして有名になり、繁盛を極めていた。

H屋さんの旦那は、印半纏に地下足袋ならぬ下駄履きである。自転車で木場内の工場の河岸を熱心に巡回し地挽き屋の所有の筏を下見して、「この丸太挽いてください。挽くとき私が立ち会います。胴割りした時点で材質を見て、挽きものは私が指示しますのでお願いします」と言い、丸太を決め製材に立ち会った。

この丸太は何に適しているかを専門的な経験から指示した。賢いところは筏で丸太をまとめて買えば、確かに安く買えるが、筏は作られておりリスクが伴うことを知っていた。

H屋さんへ筏売り

H屋さんの旦那は百も承知で、筏どころか丸太の一本買いもしない。「製品でいくらで買いますからこの丸太を挽いてください」というだけで、相場より若干高めで儲けさせる価格を指し値して、地挽き屋に提示する、ここが1つ目の賢いところだ。

2つ目は、指定した丸太から「ピンホールはダメです。いいですね」と念を押される。3つ目は、製材してできた製品の仕分けに立ち会う。丸太から見ているから、見えにくい水割れもよく見える、水割れはハネられる。芯も自分で墨付けしているから、芯割れ一切なし、節も同様だ。何のことはない。地挽き屋はいいようにいいところだけ、お刺身だけを買われてしまうことになる。

しかし、相場より若干高値のため我慢して商いをしている。ここがH屋さんの賢いところで極め付きで、一枚も二枚も上手の商売人だ。

ところが、需要急増でこのような一本買いではとても間に合わぬようになった。そこで、細田商事の登場となる。

私は、「丸太だけの選別はごめん、筏で選別してくれ、2等材は割合で取ってもらう、3等材はこちら持ち」とした。そのうえで、月間の製材量を決めた。最低筏4枚1000石引き受ける約束を取り付けた。これで、H屋さんとの本格的な取引が始まった。

㈱細田商事のラワン認知される

細田商事は、ラワンなら無いものなしの超一流店H屋さんの仕入れ先として認知された。

H屋さんは、仕入れ先が一軒にまとまり在庫してから出る狂いや割れなども細田と交渉できるので、苦情が出ても心配なく、管理がすべて楽になりH屋さんにとっても好都合で、旦那には喜ばれた。

細田商事も、仕入れた原木の半分は、H屋さんにお買い上げいただくことになり、販売も安定した。当たり前が通用しないご時世の製材工場に対しても、少しはものを言えるようになった。

おかげさまで、㈱優良ラワン平割、細田商事㈱製のラワンとして、木場内はおろか、郊外仲買筋からも大きな評価をいただいた。世間のラワン屋は、H屋さんと商売してよくやっていけるね、どんなやり方をしているのかと、見に来るラワン屋もいるほど評判になった。

本気でお客様のこと考える商売人

ここで学んだことは、H屋さんの旦那は、商売熱心で真剣勝負でお客様のことを考えてやかましいことを言っているのだ。いい加減なものを納めれば儲かることは確かだが、いい加減なものを買ったお客様が納品後あるいは在庫中に、虫が出たり狂ったりしたら、ご迷惑がかかる。それでは、申し訳ない。この奉仕の精神、お客様には親切にの発想だ。いつでもなんでもすぐに間に合うH屋さんとしてますます繁盛していった。

ところが、当時のラワン屋は原木の仕入れは玉石混交で、良いものだけを買うことができない。これは、産地から続いている流れであって変えることはできないものだ。

従って、ラワン平割の良し悪しは原木を選別する力、材質を判別する力、そして材質により用途を考え、即座に厚みを決める判断力や曲がりずまっすぐに、挽くことのできる本柾挽き製材技術、製材供給量などで決まることになる。

普通に注文すれば、それこそ用途も考えず、歩留まりだけを考えた製材で、良い製品が、なかなか手に入らない。結果的に、お客様にご迷惑がかかることになる。

しかしこの当時は、戦後の復興需要が続いたこと、そしてラワンに代わる材が無いことだ。ラワンは言わずと知れた、長尺、広幅、軟らか材質のため、どんな用途にも使える万能型の木材だ。要は、競合品なく、ラワンの独壇場であった。

究極のお客様には親切に

このため少々悪いものがあっても、目をつぶって買わなければならない状況であった。要するに、安かろう悪かろうの製品が、横行した時代だ。安かろう悪かろうが通用した時代に、品質保証、少し高いが品物は良い、使ってもらえば歩留もよく、究極的に安くつく、決して高かろう、よかろうではない。これが究極のお客様には親切にである。

こんなご時世に商売をしていくには、お客様のことを考え、信頼できるラワン製品を供給し、お客様の信頼に応えること、これが商売の原点だ。この商いの原点がH屋商法である。

ここで学んだことは、何事も、真面目に、お客様のことを考えた商いに徹するということだ。今でもこの精神は生きている。

細田木材工業㈱信条　第三項　我々は「顧客には親切に　製品は大切に　そして品質第一」をモットーとする。

＝次回は3月5日付＝

（細田木材工業㈱会長）