

物価は上がっているのに

株式会社 榎戸材木店
会長 榎戸 正人

今年に入ってから物価は上がり続け、庶民の暮らしは厳しさを増しています。さすがに企業も社員の給料を上げないと会社を辞めてしまうと、春闘では30数年ぶりの大幅な賃上げとなりました。

しかし、これは大企業だけの話で、中小・零細企業はそこまでの賃上げは無理。中には全く上げられない企業まであるようです。社員が辞めてしまったら、会社をたたもうと考えているのでしょうか。

国としても企業の賃金に直接口をはさむことは出来ないので、大企業に対して下請け企業からの仕入れ価格を上げるように促しています。しかし、値上げを要求するなら他の企業から仕入れると言われてしまうと値上げを押し通すのは難しい……オンリーワンで、その会社からでないと仕入れられないと言う製品を持っている会社は強いですが、自動車部品などは作っている会社が多々あるので、値上げ交渉には苦勞しているようです。

しかし、苦勞しているのは材木屋も同じ。特に外材を扱っている会社は円安と船運賃の上昇でコストは大幅に上がっているのに、木造一戸建て住宅の建築数が減少しているため、プレカット工場も工務店も暇を持て余し、値上げが通る雰囲気ではありません。

損をしてまで販売するわけにはいかないのに、コストに見合う価格でも買ってくれる神様のようなお客様に売るしかありませんが、当然、販売数量は大幅に減少し、売り上げは大きく落ち込みます。

新木場の材木屋は本業の他に不動産賃貸をしている会社が多いので何とかしのいでいるのですが、材木の商売だけの会社は厳しいだろうと気の毒になります。当社は20数年前に北米材の取り扱いをやめ、不動産賃貸が主な仕事になりました。いまだに北米材を取り扱っていたら、不動産収入ではカバーできなかったかも知れません。

その後、長男が後を継ぐと言うので、また木材の取り扱いを再開しましたが、扱うのは国産のスギ材。長男の代になってからは木材を右から左に売るのは止めて、加工して販売するようになりました。国産材は円安などの影響は受けないと言っても、利幅が薄過ぎる……

しかし、加工の仕事は直接、顧客を見つけるのは難しいので、企業に木製品を販売している会社からの下請け受注が中心となります。最終的に納めるのは大企業が多く、会議室に丁度良い大きさのテーブルが欲しいとか、社員の事務机が無味乾燥としていて仕事がかどらないので、天板に木材の板を設置したいとかですが、中間に入った業者としては注文を取りたいので無理な価格でも受注してくるため、忙しいばかりで思ったほどの利益は出ていないのが実情です。こちらでも中間業者に対する値上げは通りづらく、木工機械を遊ばせておくより良いかと受けてはいますが、せめて社員の給料を上げられる程度の値上げは飲んで欲しいものです。それこそ、賃金を上げないと社員が辞めてしまう……これからは食料品などの物価は上がりそうですからねえ。