日本一の木材店 (株)マルダイ さあ手を組もう！棟梁さん

木材需要は昭和四十七、四十八年の百九十万戸台の着工をみたときに年間八千五百万立方㍍の木材市況も活況を呈する共に、この一大住宅ブームは木材関連業者に大いなる利益をもたらしたものである。以後、昭和五十四～五十五年と平成元～三年に中型ブームが現出したが、木材関連業者への恩恵は段々と薄れてきている。

その要因は、住宅生産現場の構造変化にある。木造比率が四〇％台に低下するとともに、大手住宅メーカーの地場への台頭が工務店の仕事づくりを圧迫している。現実に都市部においては大手住宅メーカーが建替え市場の八〇％を席巻、自ずから住宅メーカーに直結しない地場の大工・工務店の受注能力の著しい低下の中で、木材業者の一部には工務店との勉強会を定期的に催したり営業支援に乗り出す等の先進的なケースも見られる。このまま、木材店・大工・工務店のルートは姿を消していくのであろうか、はっきり「NO」と言えておきたい。

住宅メーカーの量産・最低がイコールコスト安につながらないのが一点。二点、画一的な商品を万人に当てはめることは出来ない。必ず飽きがくる。三点は、住宅づくりは住み手側に立ってその事業である。地域社会との融合を考えた「自分の家」をつくれるのは地場の大工・工務店しかないのである。

「木材」は品質、価格、供給面においても最も安定した商品であることを業界の一人ひとりがもっと自負すべきだ。重量・調湿作用など人の体にやさしい優れた特性を持った素材であることをもっともっと強く訴えていきたいものだ。

木材店・大工・工務店ルートがいまどうこう云々がいう中で「大工・工務店も頑張れ」を力メラリポートする静岡県富士市の㈱マルダイ（本社・静岡県富士市）は話題になっている「神代杉」も日本一の木材店ならばこその仕掛けである。

（K生）

2面からつづく

を陰で支えている奥さん達への優しい心遣いが窺える。

もう二つの名物イベントは「マルダイショー」への招待。昭和五十九年十月に富士宮市で催したショーを皮切りに御殿場、富士、甲府、清水、沼津の五会場で毎年開催されている。トップクラスの歌手をはじめ漫才師、落語家等の人気タレントが出演、毎回大好評を博している。「工務店さんが建主様を招待して信頼関係を深めてほしい」という深澤社長の願いを込めたイベントといえよう。

年間の賞与付額によって招待券が配布されている。「建築を通じて地域社会に貢献しよう」の主意が取引の大工・工務店の大きな賛同を得ているのである。

「社員に感謝しています」

社員を幸せにする社長もいれば、社員を不幸にする社長もいる。会社を倒産させたりねばならぬ「熱き経営者魂」。強き経営者だけが待つ日本人社員の幸せを願う社長とは、社員を不幸にする社長との違いを言える。経営者は〝人材が財産〟とよく口にするが、心底から社員を会社の宝物と考えている人はどれくらいいるだろうか。

「事業発展の要因は」の問いに「社員が頑張ってくれたからです。社員に感謝しています」ときっぱり応える深澤社長。

昭和五十二年四月に入社した新入社員が一カ月経った五月、木材を積載へ運搬中に交通事故を起こし死亡する。親御さんの「過酷でそこまでしてまでしなければならないのか」の厳しい責を感じつつ、通常の三倍の補償をすべて引き受けた。法律には最大限の礼を尽くし、墓を造ってやる。深澤社長の真摯な対応に親御さんは心を打たれ、三顧の礼で謝意を示したという。「社員が頑張ってくれる」と言い切る深澤社長、その心底に去来するのは「社員を守ってやらねばならぬ」の熱き経営者魂。

4千年も前の材「神代杉」

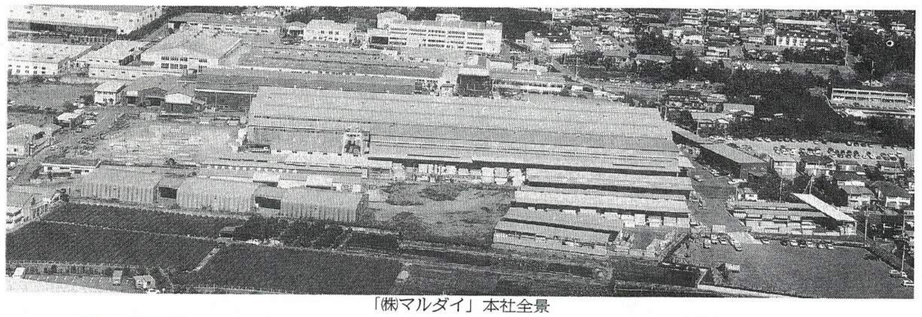
十一月十二日の「天ノ市」の超目玉商品となった「神代杉」の一般公開に六百名の市民が訪れる。業界紙にも何度かとなく紹介され、業界内でも大きな話題となっていた。二千万～三千万円の三本の巨木をはじめ根株三十本も完売。

噴火では最大級のもので、恐ろしく縄文時期の縄文人から多数の死者が出たことであろう。

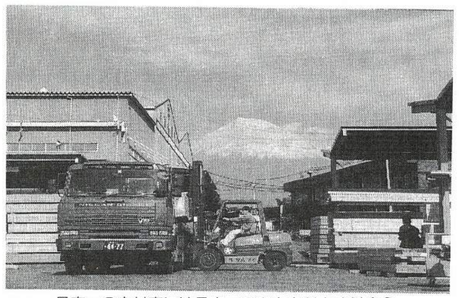
泥流で倒された秋田杉が二千四百六十一年もの長い間埋没していたことになる。

「天ノ市」の大オークナー　重ヲ・主文責任コーナー

3面につづく



「㈱マルダイ」本社全景



日本一の木材店には日本一の富士山がよく似合う

「㈱マルダイ」代表取締役　深澤　一元氏

設立当初から積極販売展開

東名の富士インターチェンジに近づくと、富士山を背にそそり立つ「マルダイ」の広告塔が見えてくる。「㈱マルダイ」。昭和四十二年五月の設立、社員九十八名、月商八億円、売上比率は内地材製品三〇％、外材製品二〇％、新建材・住設機器五〇％、取引の大工・工務店は静岡県下一円、山梨、神奈川の三千社に及ぶ。まさしく、日本一の富士山に日本一の木材店はよく似合う。

同社を築いた深澤一元氏、昭和十年生まれの六十一歳。地元の高校を卒業と同時に沼津市の製材所に就職、四年後、米店を営む生家の一角において「㈱和泉屋材木店」を開業す。JR富士駅正面にある「鳥居の商店街の突き当たり」が起業家としての出発となった。

華やかな東京オリンピックが幕を閉じた昭和四十年代、当初は住宅資材も百万戸台に乗せ、アルミサッシ、プリント合板、一×フロアー、吸音板等が出揃って、俗に言う「新建材」が住宅部材として認知されてくる。世の中もダイエー等の大型スーパーが出現し、大きな話題となる。

現在、倉庫（千五百坪）として活用している富士市八山瀬の地が、㈱マルダイの出発点となる。「大量販売体制を確立して入地場材木店の使命として入地場材木店の使命を果たせる」との強い信念を持ち、深澤社長自ら先頭に立って外へ出ての積極販売を展開する。設立当初より「マルダイの大売出し」展示即売会が大きな話題を呼ぶ。

10億円オーバーの在庫量

現本社の倉庫棟は間口八十㍍、奥行百七十㍍、天井高七㍍。総二階にしても立派に通用する。敷地は社員の駐車場を含めると二万四千坪の広さだ。

「在庫量は」の問いに明確なる返答はなかったが、十億円をオーバーしているのではなかろうか。現在、需要減で多くの木材店の在庫量が極端に減少しているのが普通なだけに、資材店として満足いくものではない。

倉庫内を案内してもらっていると、二十四トン積みのトレーラーが米松の角材を満載して入庫してくる。運転手がバンドを外すと同時に三台のフォークが瞬時のうちに荷下ろしをしてしまう。「待ったなしで半年に出荷して荷下ろしをしています」と優しい眼差しで語る深澤社長。トレーラーの女性運転手がペコリと頭を下げると、大きな声で「ありがとう！」と手を挙げる。

返す言葉で「菊池安治はどんなに忙しい時でも一週間に一度は必ず来社され、倉庫に入って二～三時間はいましたね。木を見ていると愉しいのだ」と言っておられました。

倉庫の一番奥にプレカット工場のライン。現在二十四時間フル稼動でも注文に応えることは出来ないという。来春々五千万円、金井員が一万円入り の大入り袋を手にしたことも付け加えたい。買い上げに対して景品は出さないが、それに代わりに割引チケットを出し指定商品を特別価格で買える仕組みにしている。

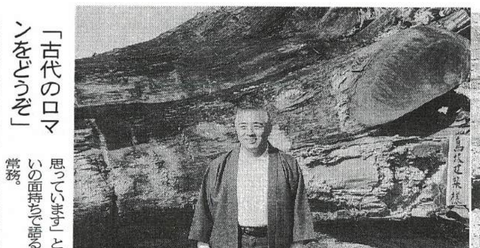
また、産地の鮮魚店や青果店へ出店、産地価格で販売するので眼わいに一層拍車がかかる。資材販売だけでなく㈱本社で進められる、入場者三千名の大眼わいに、売上目標を突破すると全社員に大入り袋が支給される。

イベントの売上目標は四億円に ラインを増設し月産二千坪から五千坪の加工体制に入る計画だ。

同社の名物イベントの一つに「大売出し」展示即売会がある。本社で四回、山梨・三回、御殿場で三回の計十回が年間スケジュールで、一月と十二月を除く月に開催されている。今年最後のイベント「天ノ市」が十月十一日㈱本社で催される。入場者三千名の大眼わいに、売上目標を突破すると全社員に大入り袋が支給される。

神代杉の巨大なる幹根

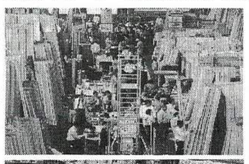
買い上げの神代杉



神代杉3,000万円也の前にて深澤社長

見える3本の神代杉で7,000万円也

神代杉。トレーラーに搭載出来ず2㍍を切断。その木口。



倉庫とプレカット工場

倉庫の合板の山の裏に風すんだ大板が立て掛けてある。神代杉の大板である。なんと長さ七・四㍍、幅二㍍、厚さ四㌢。樹齢は三千～三千年と見る。それにしても制材は一つも見当たらない。

十年前、鳥羽山の蔵より同等のものを三枚購入したと語る深澤社長、大板を見つめながら「この神代杉の板は我が社の宝ですから、売るわけにはいきません。三枚のうち二枚は菊池建設の故菊池安治氏にお買い上げいただきました。この話を知った建築家の黒川紀章氏がさぞ訪ねて来て〝五千万円で売れ〟と言うが、家にお断りしましたよ…」と口惜しげに語る。

建築を通じて社会に貢献！

一大物流センターの建設を計画

日本の大動脈として東名高速道路はなくてはならぬ存在になっているが、次なる新しいアクセスとして第二東名の建設がすでに計画されている。計画では同社の広大な敷地脇を第一東名と第二東名の連絡道路が建設されることになっている。

深澤社長は、富士・富士宮市の斎場に隣接する土地には市政よりセレモニーホール建設の要請がきている。「木材店は地域社会に密着した商売」と言う。

「流通業のリーダーとして、別途所有の第一東名と第二東名に挟まれた三万坪の土地に一大物流センターの建設計画を発表している。街中に立地する流通業者を一拠点に集中することによって、街中の活性化を図ろうという構想である。

また、富士宮市の斎場に隣接する土地には市政よりセレモニーホール建設の要請がきている。「木材店は地域社会に密着した商売」と言う。

「流通業のリーダーとして、別途所有の第一東名と第二東名に挟まれた三万坪の土地に一大物流センターの建設計画を発表している。街中に立地する流通業者を一拠点に集中することによって、街中の活性化を図ろうという構想である。

「古代のロマンをどうぞ」

「神代杉の樹齢は千数百年」と言われているので、今から四千年も前の杉だということになる。古代のロマンを航のある木材店社長は深澤一元氏しかいないのではなかろうか。それも銘木店への販売でなく、地場の工務店へ「古代のロマンをどうぞ！」とのやまない。

「思っています」と感激いっぱいの面持ちで語る鳥飼野弘行常務。

木材関連業者は全国に二万社ほどあるが、この神代杉を一括して買い上げるほど度胸のある木材店社長は深澤一元氏しかいないのではなかろうか。それも銘木店への販売でなく、地場の工務店へ「古代のロマンをどうぞ！」とのやまない。

マルダイ　プレカット工場