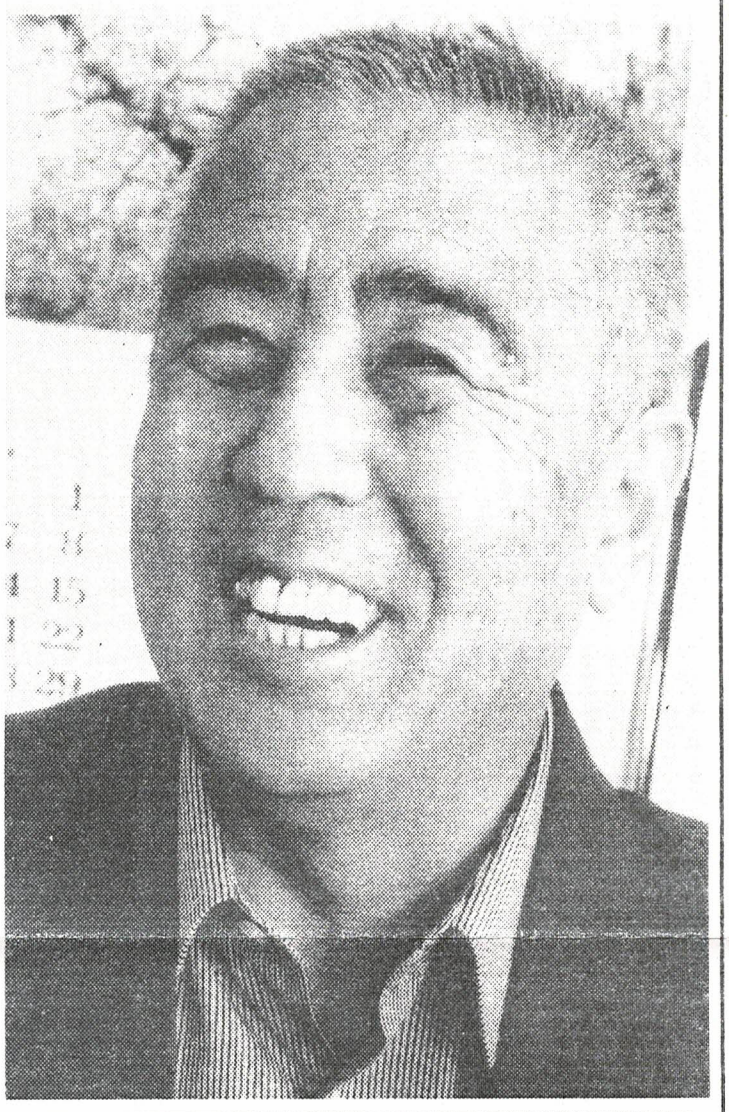
企業物語



設立三十周年

大工・工務店と提携 〝日本一〟の木材基地に

独自の出張販売 内外顧客3千社にも

代表取締役社長 深澤一元さん(62)

「不景気の時こそマルダイの季節」と深澤一元社長は自信を示す。リヤカー一台で立ち上げた木材問屋は、独特の出張販売を絡めてこの三十年間に県内外に約三千社の顧客を開拓し、今や〝日本一〟の木材基地と評価されるまでに成長した。三十年を機にさらに「追い風に向かってカジ取りをしていくのが私の役割」と深澤社長は気を引き締める。

メモ

社員数九十八名、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・工務店は県下一円、山梨、神奈川で約三千社。

富士市入山瀬（旧本社）の倉庫は約千五百坪。本社倉庫棟は間口八十㍍、奥行百七十㍍。敷地は社員駐車場を含め一万四千坪。他に不動産会社として㈲和泉屋をもつ。

修業・創業

富士宮で「和泉屋」の屋号で知られたお米屋さんが前身。戦後、下駄の木取りに転身したのが木材との縁の始まりだった。

深澤社長も高校卒業後この家業を手伝っていたが「下駄の木取りでは商売にならない」ため、木材問屋への再転身を図って沼津市の鈴木製材へ修業に出た。

「四年間の修業中、初めの二年はひたすら木ヌカ運び。毎日ヌカの山にもぐり込んで、近くの会社のたき火用に運ぶんです。何のために修業に来たのかと悩んだ時期もあったが、三年目からやっと番頭になった。ガマンの甲斐がありました」と振り返る。ヌカの山で培った根性が、今日のマルダイの言わば原点だ。

富士宮に戻って和泉屋材木店の看板を掲げたのは一九五七（昭和三十二）年のことだ。同級生の自転車店から一台のリヤカーを譲ってもらい、これを唯一の運搬車としてスタートした。

「材木を積んで配達するのだから、上り坂になるとへばる。すると通りがかりの人が手伝ってくれるんですよ。そして、大変なことをよくやりますね、とほめてくれる。手伝ってもらって、ほめられて、こんなにありがたいことはなかった」

開業間もなくして東京オリンピック（一九六四年）を前に、地区の木材は東京市場へ集中する。地元の大工さんはほとんど相手にされない時代だった。この時、深澤社長は逆に、単価にこだわらず大工さんと「手をつなぐことに全力をつくした」という。目先の欲にとらわれない商法が、第一の飛躍に結びつく。㈱マルダイの設立はそれから数年後のことだった。

大売り出し

㈱マルダイの設立は一九六七（昭和四十二）年。五、六年して石油ショックが起こり、木材業界は東京オリンピック景気とはまったく逆の現象で苦しんだが、マルダイはむしろ一そう元気になる。地元の大工さんと手をつなぎ、その質も量も年とともに着実に拡大していたからだ。

それにさらに弾みをつけたのは独特の「マルダイ大売り出し」（展示即売会）だった。

会社は富士市入山瀬の国道139号線沿いでスタートし、その後、現在地へ拡大移転させたが、大売り出しはまずこの本社で始めた。

〝巨大〟な感じのするマルダイ本社の倉庫棟

次いで山梨、さらに御殿場と、出張販売を拡大し、恒例化させていく。

現在、本社で年四回、御殿場、山梨で同各三回の計十回が年間スケジュールだ。

「事業を拡大しても私は営業所や支店を出さない主義。第一、私の力では管理ができない。それより、ここ（本社）へしっかりと基地を構えて出張販売をする。それが顧客サービスと顧客開拓につながってきた」と深澤社長。

例えば、山梨では一般に、ひのきは高いという先入観があり、あまり使われていなかった。それが「出張販売を始めてから手ごろな価格で入手できると知られ、ひのきを使うことに抵抗がなくなっている」。ひのき材に限らず、似た事例は少なくないという。

大売り出しの売上目標は四億五千万円。これを上回ると全社員に大入袋を出し、個々の預金通帳に入金する。社員慰安旅行で役立てるためだ。このイベント（売り出し）こそ活性化の秘けつだろう。

オリジナル

二年前にはプレカット工場も設け、この三月には一ライン増設し二ラインにした。月産五千坪の能力を持つが「工場で頑張っている社員に余裕をもってもらう」ため当面、月産四千坪で推移する。採算ラインが月産一千坪程度というから、余裕を見込みながらもその能力の高さは抜群だ。

強力な販売力で開拓した顧客は地元をはじめ山梨、神奈川に約三千社。それにプレカット部門も加わり、体制はさらに強化されたが、深澤社長は気をゆるめることはない。

「先を考えると相当の厳しさが予測される。気を引き締めないといけないが、その点ではちょうどよい時期に三十周年を迎えた」

こうも言う。

「私は仕入れからも手を引いて、社員から時間を作ってもらっている。もっぱら中長期の戦略を練り、会社を追い風に向けることに専念できる。働きよい職場、やる気の出る職場を作るのが私の役割で、そういうカジ取りの責任がある」

顧客はもちろん、社員もすべて「大切な財産」という。十数年前から富士宮、富士、御殿場、清水、沼津で「マルダイショー」を定例化した。顧客の大工・工務店にそれぞれの顧客を招待させるユニークなイベントだ。またマルダイで修業した木材店の二世は全国に二十五人。青森から九州に散るこの人たちは「はっぴ会」を結成し毎年十月、深澤社長を囲んで集（つど）いをもつ。まさに輝く「財産」だ。

後継者については「その時代にそれだけの力をつけた人がやってくれればいい」「そのために今私にできることに全力をつくす」。要所に土地を求め、例えば一大物流センター構想などを練る。それもこれも「追い風」への手だてという。

「おごれる者久しからずと言う。絶えず初心に返ってフレッシュマンの気持ちで仕事に取り組むこと。実績は自ずと後からついてくると思います」

世間で深刻なバブル崩壊も「良い薬になったでしょう」とあっさり言って笑い飛ばした。

株式会社マルダイ
〒417 静岡県富士市大渕2410－1
TEL 0545(35)3535(代) FAX 0545(35)2402