

# 木人列伝

木材販売業とする会社は全国に四万社あるといわれる。しかしその中で真に魅力ある販売をしている会社、若者を引き付ける会社、存在感のある会社は果たして何割、何社だろうか。

「材木屋が単なる配達業者になつてしまつた」とある小売店社長が嘆いていたが、それは認めたくないがまぎれもない事実の一つ。面白い仕事、活気、隆盛、将来の夢……。業界が取り戻すべき要素は山ほどある。

創業三十周年を迎えたマルダイの倉庫は今日も十億円を超える在庫——木材、建材、銘木、住居等々の搬入搬出でフオ

ークリフトが休みなく走り回る。クレート十六基を配する倉庫の大きき、実に間口八十尺、奥行き百七十尺、天井高十五尺。総敷地は駐車場を含め一万四千坪。取引の大工・工務店は静岡県一円、山梨、神奈川県下の

会社の歴史を振り返り、その笑顔と同じく柔らかな言葉で、人の逆を行く発想とアピールポイントの確立、そして将来の夢を持つことがいかに大切であるかを語った。

同社の基本理念は「現代の大

量生産体制下においては、大量販売体制を確立してこそメーカーの独占的支配を退けて廉価販売を行える」というもの。つまり安く売るのはではなく、「安く売れる組織」を目指すという理念だが、マルダイの特色はこの基本を全くの独自方針で実践し確立してしまつた所にある。

発端はマルダイが設立される三年前、昭和三十九年の東京オリンピックに向けた首都の建築ブーム。値がモノを呼び、地元静岡の木材はどんどん東京へ流れ、地場の大工・工務店の注文はほとんど無視される状態にあ

つた。この時深澤社長は、「目の利益は一過性のもの。とにかく地元の困っている大工・工務店さんを助け、手をつなぐことに全力を注いだ」という。時に流に流されない独自の判断、人の逆を行く、を実践した結果は、現在に至るユーザーの絶大な信頼という財産となつた。

マルダイ設立から五十六年後、高度成長時代の終えんを告げるオイルショックが到来し、木材業界も不景気に青ざめた。しかし同社はむしろ活気づく。大工・工務店とのネットワーク構築が質、量ともに着実に広ま

定着する。現在では御殿場、山梨で各年三回、本社で同四回、十二月と一月を除く年十回開催となっている。

単独店舗のスタイルは、製品や経営管理を徹底するためだという。「本社を一大供給拠点として、地方部は大型出張販売でアピール。ユーザーの開拓、サービス充実にはこれが最良の方式」と深澤社長。

強力な販売力で得た顧客は実に三千軒。営業方針は、まあ三カ月に一度付き合つてくれ、(つまり一月に一千社)という貴族ある風習。だが、それだけに受注時の「隙」は質、量、時間全てにおいて許されない。そこに超巨大倉庫と、早朝から出社して物流作業にあたる社員の高いプロ意識が光る。また資材ニーズの変化に添えてオープンした倉庫内のプレカット工場も、今年春から三ラインとなり、常時月間四千坪加工体制に入った。

## 「努力は天才に勝つ」を実践

「努力は天才に勝つ」を実践

「努力は天才に勝つ」を実践

「努力は天才に勝つ」を実践

「努力は天才に勝つ」を実践

「努力は天才に勝つ」を実践

「努力は天才に勝つ」を実践



深澤 一元氏

つていたためだ。同じころ山梨県全域への商圏拡大と神奈川県への進出を達成しているが、この力となつたのが単独店舗で営業所を持たない主義であるマルダイらしい発想の出張展示即売会、各地区のユーザー、一般客まで対象にした大型イベントであり、住宅資材から食料品まで売りさばられる恒例行事として

深澤 一元氏(ふかさわ・かずもと)

☆:マルダイ(静岡県富士市)社長。昭和十年四月生まれ。富士宮市出身。富士宮北高等学校卒業後、沼津市内の製材店で修業し昭和三十二年に実家と和泉製材木店の看板を掲げる。四十二年にマルダイを社員十人で設立。素人集団というレッテルを張られながらも独自の機動型商法などで驚異の顧客三千軒を得る。

☆:現在、富士市伝法の自宅で節子夫人と二人暮らし。ちなみに特技のスポーツはバスケット、バレエ、陸上などをこなす万能選手だったが、現在は仕事が忙しく御無沙汰とか。修業時代を支えてくれた恩師の言葉「努力は天才に勝つ」を座右の銘とする。

「努力は天才に勝つ」を実践