

# 林材新聞

発行所 林材新聞社  
 〒135-0033 東京都江東区深川2-7-4  
 電話 (03)3641-8953 (代表)  
 FAX (03)3641-5794  
 購読料 6ヵ月 36,000円

北海道支局 (011)721-9682	名古屋支局 (052)201-3750
道東支局 (0157)723-5393	関西支局 (06)6562-1731
秋田支局 (0185)52-3538	高知支局 (0988)47-2265
仙台支局 (022)225-4622	九州支局 (096)363-5277
茨城・福島支局 (029)729-7826	天電通信部 (0534)62-5559
埼玉支局 (0485)24-8535	

© 林材新聞社 1999

## 元気のある小売店

### クローズアップ

特徴はすべて正札販売で、とにかく安くして商圏は大井川以東の静岡全域、山梨・神奈川全域、それに東京・長野の一部に至り、顧客は大工・工務店、建設会社など約三千軒に及んで、安さの秘訣はこうし

た広域流通、大量販売体制のメリットを生かしたのも、また展示会での扱い品目も木材・建材・住器のほか、家具や置物、魚、お茶、花、野菜、乾物、日用雑貨など、地元の異業種を参加させ、老若男女が「門市」を成す



深澤 社長

賑わい(関係者)を演出している。今年は昨年同様の展示会に比べ、来場者は若干上面

柱を含め、柱・土台ともに荷動き好調だった。売り上げの内訳は木材が一億七千六百万円、建材住器が一億八千三百万円、木材が一千三百万円、魚などが五百万円余だった。また売り上げに占める自家浜の割合は、木材で六一%、建材住器で二二%、他は協賛問屋とメーカーによるもの。

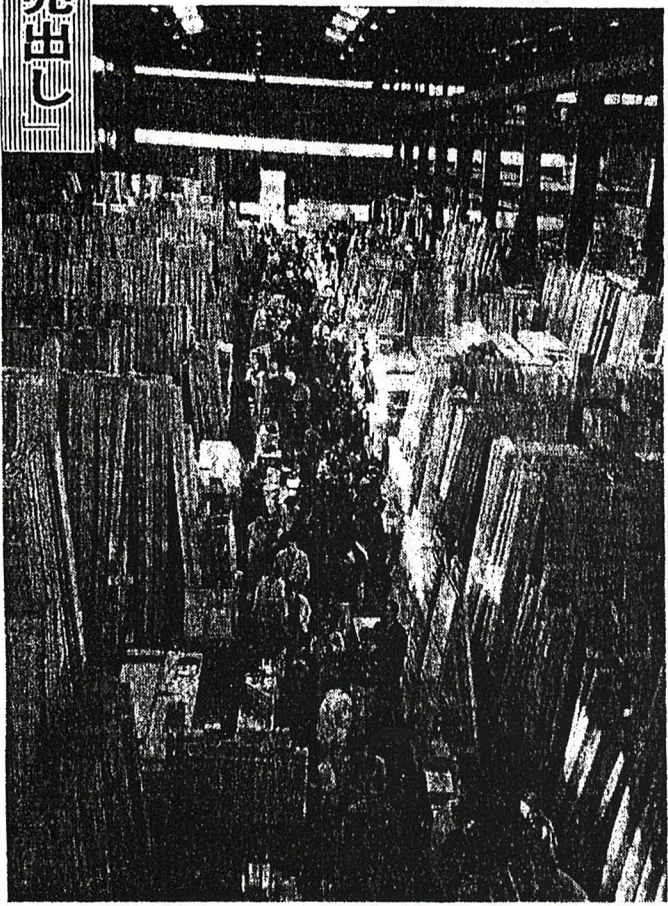
売約済みの主な単価は、静岡産の桧四材×九杉母屋



動員力の源泉は「大量販売体制を確立してこそメーカーの独占的支配に対抗した廉価販売が実現でき、地場材木店としての使命が果たせる」という深澤社長の企業理念だ

# 棟梁777人、総勢3000人来場

## 桧柱角が好感、3億7600万円売る



3000坪の倉庫通路が来場者であふれたマルダイの展示会

土台角が特一等三千六百六十円、同一二杉角が四千七百八十円。栃木産の桧三層×二〇・五杉乾燥プレーナ掛け柱角は特一等二千五百二十円、一二杉角は三千

彩色してあるものだが、同社のダルマは黒地に金で彩色した「黒ダルマ」。昨年の黒字を祈願してのもだが、人気は上々だった。

毎日が面白くしょうがない

深澤社長の話 当社では年十回、展示会を開いているが、最近では工務店の奥さんが当社の味方になって、旦那さんを連れて来てくれるようになった。商売は景気の悪い時ほど面白いもので、アイデアさえあれば階段売れたいと思ってるものまで売れてくる。社員もよくやっている。毎日が面白くしょうがない。

### マルダイの新春大売出し

全国有数の大型小売販売店として知られる(株)マルダイ(静岡県富士市大淵、深澤三元社長)が二日開いた「新春大売出し」は、大工・工務店の棟梁七百七十七人を始め、その家族、建主など三千人近い来場者であふれ、木材・建材を中心に三億七千六百万円余を売り上げた。

同社の展示会は二、五、八、十一月が本社で、三、六、九月が山梨で、四、七、十月が御殿場で、十二月のセールの期間を除き月一回ペースで開催している。