

# 個性際立つ展示会

大型木材小  
売店のマルダ  
イ（静岡県富士市、深沢裕一郎社長）は、2カ月に一度、本社展示会を開催している。単なるもの売りの展示会ではなく、様々な情報発信の場といふ位置づけを重視しているのが特徴で、毎回テーマを設定してセミナーなどを開催している。来

月1日の「年末大締めの市」では長期優良住宅全建連型先導的モデル事業の進め方についてセミナーを行う予定で、同社が事務局をつとめる富士山木造住宅協会の活動をアピールする。

同社の展示会は偶数月に開催され、このうち最大となる初市（2月）では関東・甲信越から大工・工務店や施主など約550社（約1

具など多種多様。メジャーには各回のテーマに沿つたもの、そして

ら建材、住設機器、インテリア、銘木類、家

が来場する。出展内容は木材か

る。出展内容は木材か

#### マルダイの本社展示会

エンドユーザー向けフェアも

# 情報発信の場として重視

が期待できる。リピーターが定着しつつあり、イベント開催の効果が表れ始めている。半面、同社の製品が認知されている名古屋地区は、イベントの成功や発展のために工夫が必要となつてくる。展示品目は防腐木材製品、外材製品、合板、建材など幅広く、供給力は整っている。同社では、「輸入製品でも欲しいものはすぐ入手できる時代。資材を集めて売るだけのセールには限界がある」とし、来場者が利益を得られる新製品やシステムの提供を軸と環境性を組み合わせて、イベント開催による付加価値型イベントを開催する。一方斜

開催していく構  
にて、国産材普及に  
て、木材の防腐  
による長寿命化や  
性能をPRしてい  
た。