

経営新時代



(株)マルダイ 代表取締役社長
深沢裕一郎さん (37)

創業40周年の節目を迎えた昨年5月、2代目社長に就いた。「価格競争から価値競争へ」と、資材の安定供給はもちろん、得意先の工務店、大工さんにとって価値ある情報とサービスの提供を、新たな経営戦略に掲げた。

最新情報、サービス提供で『価値競争』

を中心とした大手セネコンに建設資材の販売を開き始めるなど、「建設と建築のパイプ役」と新たな事業展開を模索する。

型枠保持材や高性能ジョイントテープなど、大型建設現場の需要に対応した資材だが、「事業的に飛び石を打ったのではない」と強調する。

「ものづくりは建設も建築も同じと考える。ゼネコンでも神社仏閣や高級住宅も施工する。現場のマルダイ認知」を高めていくと、必ずオフアワーは来る。建設分野の情報や大工・工務店に伝え、大工・工務店の技術や建設分野に生かす橋渡しを描く。

「これまでは大量仕入れによる廉価販売で成長してきた。豊富な在庫、材が足りない時でも供給できるから、地元の大工様・工務店様の支持を得てきた。価値競争に向けては情報提供が大きな鍵を握る」という。

現在、「マルダイショップ」を構想中。全国中小建築工業団体連合会の所属団体による「富士山木造住宅協会」を設立予定。加盟する大工・工務店を対象に、セミナーや技能資格講習を開催し、必要な情報を提供しながら事業をバックアップしていくシステムだ。

「地元をはじめ関東・甲信越に三千社以上の顧客を有し、それが強みであり、その顧客に力をつけてもらうことが役目。地域産業の振興にもなる。家守り」ができる大工様・工務店様を支援したい」と、夢を広げる。

ホームページアドレス
<http://www.marudai-fuji.jp>

「家族が安心できる住宅生活を実現し、建築資材を通じて社会に貢献します」を企業理念に、単なる『価格競争』ではなく、安心、安全で自信が持てる資材を安定供給し、最新の情報とサービスを

提供する『価値競争』を営業戦略の重点に据える。昨年五月の新社長就任式で新たな経営基本理念

を打ち上げた。

神代杉など希少資材を扱う住宅資材店としても知られる大型木材小売店(株)マルダイ(富士市大淵)は、伯父・二元さん(72) 現会長が一九六七年に富士市入山瀬で創業。八四年に現在地の総敷地面積約五万平方メートルに本社を移転、九五年にプレカット工場を開設し加工部門

に進出。地元には広大な富士ひのきの森林や、函南町にも山林を所有するなど事業を拡大。プレカットラインも増設し、年間約九十億円に上る住宅資材の流通を行っている。

大学卒業後、大手資材商社で修業時代を過ごし、二十七歳で入社。商社での人脈などを武器に特別販売部をけん引。首都圏

「これまでは大量仕入れによる廉価販売で成長してきた。豊富な在庫、材が足りない時でも供給できるから、地元の大工様・工務店様の支持を得てきた。価値競争に向けては情報提供が大きな鍵を握る」という。

現在、「マルダイショップ」を構想中。全国中小建築工業団体連合会の所属団体による「富士山木造住宅協会」を設立予定。加盟する大工・工務店を対象に、セミナーや技能資格講習を開催し、必要な情報を提供しながら事業をバックアップしていくシステムだ。

「地元をはじめ関東・甲信越に三千社以上の顧客を有し、それが強みであり、その顧客に力をつけてもらうことが役目。地域産業の振興にもなる。家守り」ができる大工様・工務店様を支援したい」と、夢を広げる。

ホームページアドレス
<http://www.marudai-fuji.jp>