

新春インタビュー ③

工務店支援を本格展開

情報・資材の供給体制構築へ

全国屈指の大型木材小売店であるマルダイ（静岡県富士市）では昨年、創業40周年を迎えるとともに、深沢裕一郎取締役特別販売部部長が2代目社長に就任。新たな基本理念「価格競争から価値競争」を掲げ、新生マルダイの船出を力強く宣言した。同社は超大型倉庫を使った大量在庫十廉価販売という独自の拠点販売方式で知られ、関東・甲信越に3000件以上の顧客を有する有力店だが、それだけに木材・建材流通の変化や川下のニーズ多様化に対するアンテナは敏感。今年から本格展開に入る大工・工務店支援事業「マルダイシップ」など新展開について聞いた。

☆・・・☆

07年を

振り返って

昨年は就任に前後して2つの「将来的な」体験ができたと思っている。

1つは40周年記念事業を社内一丸となって実行できたこと。これは新体制構築に向けて最初の大きな成果だと思っ

ている。もう1つは建築基準法

改正による住宅着工数の

減少で、100万戸時代

を先行体験できたこと。

これは体験したくはな

ったが、一昨年とは市況

の様相が一変し、資材価

格の下落の影響を受ける

ことになった。幸い当社

では在庫仕入れを年明け

から絞っていたため負担

が少なく、営業スタッフ

が新規開拓を積極的に進

めてくれたことが奏功

し、今年2月決算は前年

度を上回る実績になると

見込んでいる。単独店舗

の強みが発揮され、「不

況に強いマルダイ」を改

めて実感できた。

☆・・・☆

勉強会で工務店

バックアップ

2008年も引き続き

不透明な情勢だが、メ

ーカー、販売者、大工・工

務店の3者のバランスが

安定するなかで商いがで

きればいいと思う。

大工・工務店の支援策としてはマルダイシップを展開していく。これは受注支援を目的とした勉強会や講演会などを順次開催していくもので、改正建築基準法に代表される新たな法的環境に対応し、持続できる工務店づくりをバックアップしていきたい。

耐震化や省エネ化を目的としたリフォームなど、新築のみに依存しない体制が今後必須となってくるので、地域に根ざした業者として存在意義を発揮していってほしい。

またこの一環として、全国中小建築工事業団体連合会（全建連）の所属団体となる富士山木造住宅協会（仮称）を発足し、事務局を社内に置く。工務店に国交省などの動きや関連情報をダイレクトにきちんと伝えるのが目的であり、当社としては情報十資材を供給できる仕組みづくりとなる。

講習会の開催等で木造建方主任者といった資格取得のサポートを進めるほか、全建連の制度に基づく高齢者住宅リフォームカウンセラーの認定資格者も増やしていきたい。

企業理念である「家族が安心できる住生活を実現し、建築資材を通じて社会に貢献する」を実現するために、単なる価格競争ではなく、安全・安心で自信の持てる資材を安定供給して最新の情報とサービスを提供する「価値競争」を追求していく。



マルダイ社長

深沢 裕一郎氏