

## 革新企業レポート

株式会社 マルダイ  
http://www.marudai-fuji.co.jp/木への深い造詣そうけいと豊富な在庫で  
3,000先にもものぼる大工・工務店の家づくりをサポート

株式会社マルダイ

深澤 裕一郎

代表取締役社長

所在地 富士市大淵2410-1  
 代表者 代表取締役社長 深澤裕一郎  
 設立 昭和42年5月15日  
 資本金 1,000万円  
 従業員数 159名  
 売上高 91億円(平成20年2月期)  
 事業内容 住宅建築資材の卸販売・加工  
 TEL 0545-35-3535  
 FAX 0545-35-2402

ひのき  
**檜**の産地、富士市を拠点に住  
 宅資材の総合販売を手掛け  
 る(株)マルダイは、顧客である大  
 工・工務店など住宅施工業者から  
 の、木に関するあらゆる注文に対  
 して一つずつ誠実に応えることで  
 成長してきた。ユニークな本社集  
 約の拠点販売方式により、現在で  
 は静岡県内と関東甲信越を中心  
 に約3,000先もの顧客を持つ。

地道で独特な営業スタイルで  
顧客の信頼を獲得

昭和30年代、先代の深澤かすもと一元  
 氏(現会長)は、製材店での勤務  
 経験を生かして、リヤカーをひい  
 て材木商を始め、軌道に乗り始め  
 た昭和42年に、10名の社員とと  
 もに同社を創業した。

当時では珍しい、自ら出向く出  
 張販売という独自の営業方法は地  
 道で、同業者から素人仕事と言わ

れることもあったが、相手の都合  
 に合わせながら一人ひとりの顧客  
 に丁寧に木の良さを伝えることが  
 でき、顧客の数は徐々に増えてい  
 った。時は高度経済成長期、日本  
 中で建材が高値で取引される住宅  
 ブームの中で、大手建設会社との  
 取引の話もあったが、同社は、大  
 工や工務店といった、職人と直接  
 対話できる小口取引先との親密な  
 取引にこだわった。そして今では、  
 こうした小口取引の積み重ねによ  
 り、特定の大口先の業績に左右さ  
 れない安定した売上を確保できる  
 ようになったのである。

また、顧客はそれぞれに得意と  
 する建材、工法などが異なるため、  
 注文の一つずつしんしん真摯にに応じていく  
 に従い、国産材・輸入材・集成材  
 など取り扱う木材のバリエーショ  
 ンが広がり、それに伴って、加工  
 技術にも磨きをかけることができ

た。さらに、顧客の要望に丁寧に  
 応えるうちに、今では木材に加え、  
 住設機器やインテリア家具まで幅  
 広く扱うこととなり、同社売上の  
 3割を占めるまでに拡大。顧客に  
 とって“家づくりのデパート”と  
 もいえる存在となっている。

そして、同社は顧客獲得のため  
 に、“安く売れる仕組みづくり”  
 も進めてきた。顧客の注文に迅  
 速・確実に対応できるよう、量・  
 種類とも豊富な在庫をそろえる同  
 社は、計画的に在庫量を調整しな  
 がら、仕入単位を大きくまとめる  
 ことでスケールメリットを發揮  
 し、低価格で原材を仕入れている。

加えて、展示場・加工場・販売  
 所を本社敷地に集約し、営業所を  
 設置しない“本社集約の拠点販売  
 方式”を確立することで運営コス  
 トも節減し、常時低価格の販売を  
 実現している。

創業時の出張販売で培われた一人ひとりの顧客を大切にしている営業姿勢は、新社長に代替わりした今も脈々と受け継がれ、年6回開催する展示即売会などを通じて、山梨、神奈川、東京、長野など、県外の顧客も約1,400社にのぼり、取引量も厚さを増している。



▲写真1 プレカット加工工場で富士檜を加工



▲写真2 改正建築基準法の勉強会風景

## 顧客に最適なプレカット加工を提供し、他との差別化を図る

木材卸販売事業に加え、同社の成長を支える柱となっているのが、プレカット加工事業である。

同社では顧客の人手不足の声を聞きつけ、平成7年に、従来、施工業者が手作業で行っていた切断・削り・接合などの加工を事前に同社工場で機械を用いて行うプレカット加工事業を開始した。

同社のプレカット加工の最大の強みは、施工業者が作りやすく、エンドユーザーが快適に居住することができるよう、木材を使う場面に合わせて最適な加工を施せることにある。

プレカットの工程には、設計図をもとにプレカット専用CADで、伏せ図（土台や梁などの構造図）を作成する準備段階がある。この段階で、木材の性質や採用する工法、ひいては施工業者の技量までを体系的に見通していないと、「図面上は問題ないが、施工すると不具合が生じる」という事態になりかねず、伏せ図の作成技術はプレカット加工の核となっている。

加工においても、選別技術者の資格を持つ社員が、国産無垢材の

木目や樹齢など木の個性と、その時の湿度など加工環境に応じて機械を微調整して仕上げている。

これらは、膨大な取扱件数で蓄積した経験により、原材料から加工まで一連の工程を熟知し、個別顧客の細かな特徴を把握している同社ならではの手法であり、こうした技術と、「適材適所」を提案できる豊富にそろえた建材の提供により、「マルダイになら住宅建築のあらゆる相談ができる」と、顧客との信頼関係を一層強めている。

実際、現在では3ラインで、建築面積に換算して月間12,000坪分の木材加工能力という県東部地区随一の規模を誇り、連日24時間フル稼働の状態となっている。

## 業界ぐるみの協力体制を構築し住宅100万戸時代に立ち向かう

さらに同社は、従来、関係の薄かったエンドユーザーである個人の建築主に、直接木材のよさをアピールする取組みを始めている。

たとえば、近年の「安心・環境」重視による国産材志向の高まりを受けて、首都圏の工務店と建築主を集めた「きこりツアー」と称するバスツアーを実施している。富士山麓の生産地で原木を見て、同

社近隣の富士ひのき加工協同組合や同社工場の加工現場などを見学するもので、「霊峰富士」にあこがれる首都圏の建築主に人気を博している。こうしたエンドユーザーを取り込んだ営業活動から、「マルダイの材木を使いたい」と直接に発注を受けることもあるという。

また、新設住宅着工数が100万戸近くまで減少し、量から質への要請が高まる中、住宅関連業界には、これまで以上に快適性や安全性の実現のための品質向上や情報提供が求められている。この転換期に住宅産業を活性化させるためには、製材、卸売、工務店と3者が協力して立ち向かうことが必要だと考え、同社は今年、「富士木造住宅協会」という連携組織を立ち上げ、約100社が登録。小規模な大工では対応しきれない改正建築基準法の勉強会や受注支援を行い、業界全体を底上げし、消費者の満足感を高める努力を重ねている。

今後も、創業以来の「客と真摯に向き合う」姿勢を徹底し、目に見えない「住まいの快適と安心」を提供し続けてくれることを期待したい。

Shizuoka Economic Research Institute  
SERI  
まんすりー

11

特集

# 静岡県 of 観光実態

## 調査01

“200年住宅” 中小工務店の対応

## 調査02

計測機器メーカー

- 革新企業レポート／原田精機工業(有)  
(株)マルダイ
- 経営茶房／ここまでできる経理の合理化
- 海外レポート／香港

