新理事長就任市で荷物動く

全国から国産・輸入製品を集荷

東京中央・千葉第二センター

東京中央木材市場（千葉県浦安市、飯島義雄社長）千葉第二木材センター（同成田市）は8月21日、新理事長就任記念特売会を開いた。同センター買方組合の新理事長就任の特別な記念市ということもあって買い方30人以上が参集し、仕事が少ないなかでも手当てを進めた。

4月に就任した石橋久之新理事長はあいさつで「コロナの終息を見通せないなか、どのような対策を打つべきかなど未来を担う判断力が問われている。今までに経験したことがない状況に対し、当組合は買い方の意見を聞き、今後の活動に反映していく」と話した。

飯島社長は「コロナ禍による新しい生活様式を取り入れているなか、木材の活用の輪が広がっている。市場としても問屋と買い方と三位一体になって今の需要に合った対応を進めていく」と話し、7期14年の理事長職を勤めた石毛保明理事長に感謝の言葉を送った。

田中正勝同センター問屋組合長は「コロナの影響で企業の事業継続性が問われている一方、アフターコロナの時代における生き残り策を講じる必要性に迫られている。市場と買い方と新しい時代を迎えられるように知恵を出し合っていけたら」と述べた。

新・旧理事長の特別せりコーナーでは石毛旧理事長、石橋新理事長の2人がせり人として、杉役物構造・造作材をはじめケヤキ両耳付き板を並べすべて売り切った。

一般材のせりでは、センター問屋の以奈場木材が全国から集荷した国産・輸入製品のほか、合板などの建材を販売。買い方の手当ては模様眺めが続いたものの、杉特等3㍍×105㍉角5万3000円、杉間柱30×105㍉5万3000円、杉3方無節3㍍×120㍉角18万円、アカ松タルキは中間グレードで6万2000円が付いた。そのほか、岩手県産カラ松KD4㍍×105㍉角や杉フローリング両面無節や米ツガ注入土台、ファルカタ合板12㍉厚3×6判などを出品した。

新理事長の特別せりに多くの買い方が集まった

地域ビルダー戦略 551

新営業拠点でリアルとバーチャル融合

大型パネルに内・外装プレカットも採用

Standard（静岡）

静岡県東部を商圏にするビルダー、Standard（スタンダード、沼津市、有田晃一社長）は、約5年前からデジタルマーケティングに力を入れ、RPA（ロボティクスプロセスオートメーション）により社内業務の効率化も推進してきた。次の段階では住宅生産の効率化に取り組み、有田社長は「若い人でも家を持てるようにしていきたい」と話す。

同社は2007年の設立で、17年にSBSマイホームセンター三島、18年にSBSマイホームセンター富士に出店。地域で圧倒的な一番店を目指し、沼津市岡宮に新本社屋木造2階建て約200坪にモデルハウス3棟を建設中だ。

VR、クラウドなど最新テクノロジーを採用し、改善、さらに効率化できるよう開発を進め、新本社展示場3棟のモデルハウスでは様々な試験施工も行った。

大型パネルは、もと応じた仕様で作成するものだが、ニチハのサイディングプレカット、野原住環境の石膏ボードプレカット、天井鋼製野縁の採用、ユニット配線を採用して、月末の給料と一緒に支払うなど業務の効率化に取り組んでいる。

ウッドステーション（千葉市、塩地博文社長）の大型パネルについてはこれまで4棟で3棟同時施工で3台のクレーンが同時にパネルを吊り上げる（日内は有田社長）

張移転する。

沼津市岡宮に新本社屋木造2階建て約200坪にモデルハウス3棟を建設中だ。

VR、クラウドなどを使い、ユーザーの嗜好などを分析。ファーストビューを作成することで、より幅広い顧客層に訴求し、現在の年間販売棟数90棟から150棟へ引き上げていく狙いがある。

新たな展示場はグッドキャビン（平均販売アルの住宅展示場で3タイプのモデルを提示スマイルBOX（同2000万円）、ライフスクエア（同2400万円）の3タイプを建てる。規格型を中心にハーフオーダーという方式を取り、バーチャルでのウォークスルーなどとリアルの展示場を融合する考えだ。

デジタルマーケティングでは、カイロスマーケティングの仕組みを使い、ユーザーの嗜好などを分析。ファーシートによる提案を行うほか、進捗状況や実行予算管理なども活用している。

工程管理アプリケーションのダンドリワークをカスタマイズし、RPAと組み合わせて発注業務にも活用している。

社内の出張旅費精算などもRを採用し、改善、さらに効率化できるよう開発を進め、新本社展示場3棟のモデルハウスでは様々な試験施工も行った。

大型パネルは、もと応じた仕様で作成するものだが、ニチハのサイディングプレカット、野原住環境の石膏ボードプレカット、天井鋼製野縁の採用、ユニット配線を採用して、月末の給料と一緒に支払うなど業務の効率化に取り組んでいる。

ウッドステーション（千葉市、塩地博文社長）の大型パネルについてはこれまで4棟で3棟同時施工で3台のクレーンが同時にパネルを吊り上げる（日内は有田社長）

「現在の試算では1棟当たりのコストは若干高くなるが、工期を短縮して回転率を高めることで、同じ施工体制で年間150棟を供給したい」と考えている。

ユニット配管も改良して採用する。基礎はさらに改良を検討しており、基礎まで16日、基礎・土台敷きから施主検査まで21日の、合計37日工期にし、従来から約20日工期を短縮する計画だ。

有田社長は

小林住宅工業が連覇

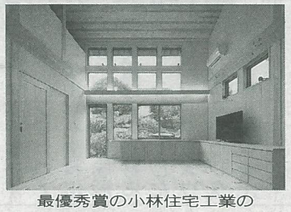
イマガワ

国産材ムク建具を製造・販売するイマガワ（岡山県津山市、赤松洋一社長）は、同社の建具製品を使った「IMAGAWA施工例コンテスト2020」の最優秀賞と優秀賞・特別賞の計5作品を発表した。同コンテストは、取引先とのつながりを増やすために開催しているもので、今回で3回目。5月からの募集に、工務店を中心に200作品以上の応募があった。

最優秀賞には、小林住宅工業（横浜市）の戸建て住宅を昨年に続いて選出した。吹き抜けリビングで和を感じることのできる真壁づくりや窓からの景観と調和するように同社の桧建具「和の響き」が使われており、堅牢なたたずまいでありながら柔らかな空間を実現している。造作のTVボードにも同社の建具を採用し、日本の建築様式と建具がうまく調和している点などを高く評価した。設計は新建設計（東京都）が手掛けた。

優秀賞の3作品は大進建設（群馬県伊勢崎市）と坂本木材建設（石川県河北郡）の各戸建て住宅と、あ～るハウス（名古屋市）のショールームがそれぞれ受賞した。

また、初めて近藤建設興業（岡山市）のショールームを特別賞として選出。いずれもイマガワの建具でぬくもりや落ち着きのある空間としていることなどを評価した。



最優秀賞の小林住宅工業の戸建て住宅

チェーンソー作業安全に介助

森の機械

森の機械（岐阜県関市、広瀬幸泰社長）は、ワンタッチで丸太を直立させてチェーンソー作業を介助する丸太バイス「立介（たちすけ）」を出品した。

インタビュー

豊富な在庫土台に業務改革進行中

新テクノロジー活用し業界の変化に対応

フルタニランバー社長　古谷隆明氏

内外産木材の総合卸売業として北陸屈指の在庫量を誇るフルタニランバー（石川県金沢市）は、豊富な取り扱い資材の幅をさらに広げるとともに、業務のIoT化を推進している。2019年3月の社長就任後、積極的に業務改革を進める古谷隆明社長に今後の舵取りの方向性を聞いた。

当社は海外直輸入を含めた独自の仕入れルートを確立し、多品目・多用途の木材を総合的に在庫する。担当社員が海外産地で直接検品し直輸入することで価格競争力のある高品質木材の在庫・供給を実現している。インドネシアやタイに提携工場があり、メーカー向け特注品の製造・販売も手掛ける。

主力分野は住宅内装部材、商業施設・店舗向け木材及び造作材だが、なかでも造作用材は仕入れ、乾燥、加工、配送まで自社でワンストップサービス体制を築いていることが大きな強みだ。

IoT推進は目下、業務改革の要だ。木材の管理体制強化のためRFIDを活用した管理システムを作った。また顧客の利便性向上を目指し、資材発注用アプリケーションを開発し、資材管理や発注の効率化を図っている。職人育成にも力を入れている。当社を含む北陸地方の建材取扱業者4社が協力した取り組みで、長崎県に本部を置く多能工職人の育成学校「ハウスリフォーマー育成学院」の北陸校を立ち上げた。業界の課題である職人不足問題の解決につながると期待している。

新商材では、健康をテーマとした塗り壁材「輝・きらら」の取り扱いを始めた。自然素材利用の空間創出を促進しながらシックハウス症候群などの問題にアプローチしていく。また今後は、近年のトレンドである環境保全や公共建築物の木質化の観点から、能登ヒバや石川県産杉といった地域材の取り扱いを強化する方針だ。

木材PRも強化している。一般消費者に、木材をもっと身近に触れてもらうため、石川県木材青壮年会の会員として木材のキャラクター「里山ウッディー君」の誕生から携わっている。広報活動の一環としてテーマソングを作詞作曲・プロデュースし、アニメ化や子どもが歌って踊れるダンスムービーも製作した。

国策として公共・民間を問わず木材利用を後押ししており、木材・木造ニーズは増えていくだろう。業界に吹く追い風に乗ることが大切。新しい手法やテクノロジーを最大限に取り入れ、時代のうねりに負けない会社作りを進めていく。

決算

20年3月期

需要拡大、JAS製品の普及に注力

東海木材相互市場

東海木材相互市場（名古屋市、鈴木和雄社長）はこのほど、2020年3月期業績を発表した。売上高は116億1100万円（前年同期比1・5％減）、経常利益2億2600万円（同4・2％減）、当期純利益1億5400万円（同29・7％減）。

主力の木材事業のうち、素材取扱材積は前期比5000立方㍍減の約7万5000立方㍍。木材売上高86億円は同7・5％減となったが、市場を通さない名古屋城天守閣復元関連の納材などで全体売上高は1・5％減にとどまった。

今期も素材や製品を扱う2市場（大口市場、西部市場）、2つの中間土場（サテライト美並、同名倉）、プレカット工場（飛騨匠工場）の体制は変えず収益改善に努める。新型コロナウイルス感染症による営業活動の停

暖シバグリ
本社 052-503-1626
中部フローリング(株)
東京 03-5634-8873　大阪 06-6748-965
秋田 0186-44-4355　仙台 022-307-334
金沢 076-269-3435　福岡 092-408-775

材産業へのコロナ禍の影響を緩和するため、原木を一時保管する際の北海道特有の掛かり増し経費や、長期保管に伴う品質劣化を防止するための経費を補助化防止のため、ハエ積みされた原木を積み直す経費に対する積み直し経費、劣化防止のための散水施設整備経費、除雪経費、販売先が要求する用途に合わが発表している輸出原木保管等緊急支援事業と連携しており、それと合わせて利用できる。事業主は原木の一時保管を行う業者となっており、原木の移出で2万1200円（同）、道産内装材・外装材1500円（同）となっている。それぞれの採択については、道産建築材の使用割合が高い建築物、構造見

災害時でも系統インフラに頼らずに生活が続けられるよう開発されたOTSハウスを推進する「雨と太陽で暮

らす家。On The Spotコンソーシアム」（事務局＝清水英雄事務所）の事業説明会が8月27日、東京

多発し、耐震性など命を守るだけでなく、生活を守る、ほかにはない提案ができる」とコンソーシアムの意義を語った。

コンソーシアムは静岡県を中心にLPガス、都市ガス、情報通

震　台風　豪雨など災害が