

おめでとう
ございます。



第27回全国木材産業振興大会
受賞者決まる。

来たる十一月六日、広島市にて開催される標記大会において、木材産業功労者として本会より左記八名の方々の受賞が決定いたしました。

◎林野庁長官賞(感謝状)
伊藤公雄(66歳) 天竜木産理事

◎全木連会長賞(表彰状)
萩間 明(70歳) 前気田川木協理事長
今泉正男(54歳) 浜松木協副理事長
設楽羊一(67歳) 元掛川木協副理事長

◎全木協連会長賞(表彰状)
山下 昌(69歳) 静岡木協副理事長
稲名正至(57歳) 清水港木産理事

皆様方のご健康とご多幸をお祈り申しあげると共に、今後も木材業界の発展のため、ますますご活躍下さるようお願い申し上げます。



◀木材はDIYの基本

▶公開講座「住まいの110番」

お金をもらうサービス

Q、木材と他資材、流通面での違いは?

当社の子会社に木材卸売会社があり、他のホームセンターにも納品している。かつて、地域で建築材を販売していた頃は、決済、配送面などで過剰サービスが非常に多く、当時は「金をもらわないことがサービス」が当然だった。ホームセンター業に進出し、サービスの覚え方が一変した。合板などを工作室でカットする加工賃、配達料はもとより、

指したい。

~~~~~

取材を進めている。

## キャッシュ&キャリアー

Q、DIY業での木材の位置づけは?

当社では、自動車販売の別会社、事業部門で生活提案型のリビングショップを展開している。「なぜ現金で売れないのか、配達料を取れないのか。他の商品は現金買いなのに木材はなぜ」の考えが、ホームセンター業への転身の動機でもあり、前述の新規諸事業の発想もこの「キャッシュ&キャリアー(現金、持ち帰り)」だ。木材のプロの目には「どうしてもあんなに高く売るのが、消費者は見えない」と映るようだが、お客様中心に考えると「欲しいものを欲しいだけ」提供すればよいわけで、木材に切り売りがあつていいし、無駄使いさせる必要もない。したがって当社の店頭には並ぶ木材は、規格、品質共オリジナル商品を提案し、売れ筋を確かめた後絞り込んだもの。

## 木材を大衆化する

Q、住宅産業と将来のホームセンターとの関連は?

木材・木製品を渴望する生活者がいて、供給者が不在。これが木材をめぐるひとつの需給の構図ではないかと思う。効率の悪い住関連商品がビッグストアの店頭から消え、その狭間についてホームセンターが専門店として進出、拡大してきた。残念ながら日本のホームセンターは、素材の扱いが小さくなり、家電、自転車などの最終商品が増え、北米のようなDIY指向の強い素材中心型ではなく、バラエティショップ型、ディスカウント型の店づくりが多くなっている。これは、ユーザーの「住」に対する姿勢の違いや、様々な素材を組み合わせる夢の部分よりも、売場効率が優先された結果。住宅建築を中心とした既存のプロの流通経路とは違った「木材の大衆化を押し進める」ためにも、素材で特色を出す店づくりを目標

この人と30分

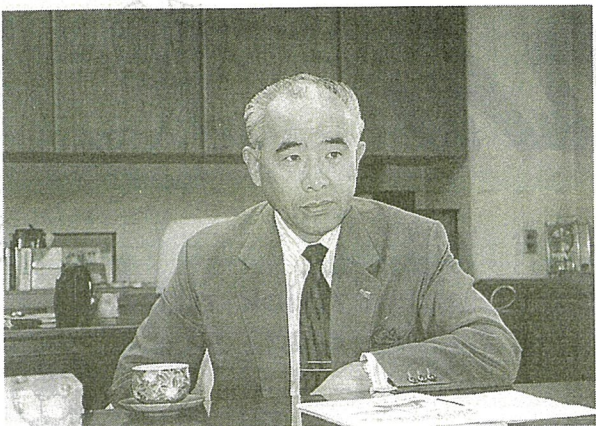
ぶらり訪問⑧



# ハウツウを付けて

(社)日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会副会長  
株式会社エンチャロー取締役社長

えん どう とし はる  
遠藤敏東氏



■プロフィール  
昭和八年富士市生まれ。二六六東京深川の井関銘木店勤務、二七年(株)遠藤材木店取締役、四九年同社代表取締役社長、五十年(株)エンチャロー代表取締役社長就任。日本ホームセンター協会会長等を経て、現在、(株)静岡県ニュービジネス協議会副会長、(株)日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会副会長。「イベント的な細かいことが好きで、常に何かを求めている」という地味な探索心と「なるようになる」という楽天的な面が共存、とはご本人の言。血液型O

## 夢は十兆円市場

Q、日本DIY協会の活動は?

協会の会員は現在約八百社で、全国に二千五百店舗。アメリカの実状と照らし合わせると日本の市場規模は二兆四五千億円。夢を追う部分もあるが、将来これを八〜十兆円市場に作り上げてゆくのが目標。そのために、毎年一回首都圏で全国の会員が出席するDIYショーの開催等広報活動を行うと共に、人材育成策として通産大臣認定DIYアドバイザー資格制度の普及、通信教育、全国主要都市でのマーケティング講座などの振