

木材、建材、住設機器と、家づくりに必要な材をワンストップで供給。
設計士とつながり、付加価値の高い注文住宅市場に力を入れる。



建築資材をワンストップで納材した新築住宅

どんな事業をされていますか？

本社のある島田市はかつて「木都・島田」といわれ、非常に木材産業が盛んな町であった。当社も古くは木材の販売だけではなく、製材や製函など様々な事業を行っていたが、現在は木材を中心とした建築資材の販売とプレカット事業がメインである。

扱っている木材は国産材・外国材問わず、幅広く扱っている。主な販売先は工務店・ハウスメーカー・設計士・大工が中心となっている。生産拠点は静岡であるが、神奈川県内にも営業拠点を設けており、東京含め関東圏のお客様の家づくりのお手伝いをしている。



倉庫(手前)とオフィス棟



需要が多い材を常時ストック



本社工場内

事業の特長や強みは何ですか？

主力となる構造材・造作材・デッキ材などの木材をはじめ、建材や住設機器の供給、プレカット対応など、家づくりやリフォームに必要な建築資材をワンストップで供給できることが強みである。

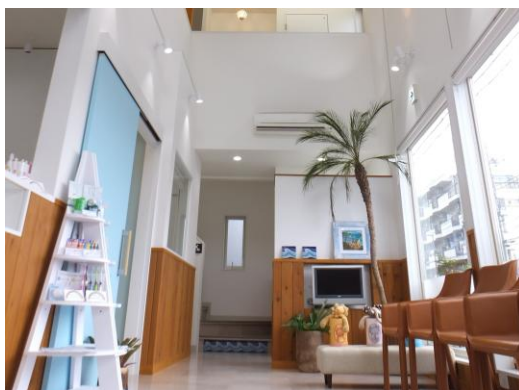
仕入先は、大手の卸売業者や商社から、地元の加工店、地方の製材業者など大小様々である。家づくりは多岐にわたる知識が必要なため、一口に木材といっても業種によって扱う材も変わる。土木の知識、構造の知識、内装・外装の知識が必要となる現場で、木材の案内人として適切な樹種や使い方をお客様に伝えている。計算ソフトの発達により非常に便利にはなったが、時には現場での判断や長年の経験が必要になる事もある。

代表的な製品、サービス、設備などは？

建築資材の総合的な品揃えが当社の持ち味であるが、大きなくくりでは木材が主要な販売品となっている。サービスという点では、当社の社員は顧客である大工や工務店の担当者とのコミュニケーションを密にとりながら、相手の要望に最大限応えられるようなサポートを行っている。営業担当者は勤続20年以上のベテラン揃い。豊富な経験と知識を活かし、加工や配送においてスピード感が求められる建築現場において、的確な対応をすることができる。顧客からは、この対応力が評価されており、他社に比べ多少価格が高くても、継続して仕事を発注してもらえる。

今後の展望をお聞かせください。

今後は中古住宅にかかわるビジネスを展開していきたい。社会問題化している空き家や空きテナントビルをリフォーム、リノベーションして付加価値をつけて再販することを考えている。建築関係では、設計士への販路を拡大していきたい。当社のホームページへの問い合わせ内容をみると、加工や施工で困っており、対応できる会社を探しているのがわかる。注文住宅は画一的な部材ではなく、個別対応が求められるため、当社が築いてきた対応力が生きる分野でもある。一方で、一般の方に木材や自然素材の良さを伝えていきたいと考えている。島田市内の小学校に配る「小学生のためのお仕事の手帳」に当社の仕事を掲載したのも、そんな想いから。今後も機会があれば木材の魅力を伝えるイベントや情報発信をしていきたい。



設計士と連携し、非住宅の納材も行う(歯科医院)



「素敵な家づくりのお手伝いをしていきたい」と語る
町 心平 代表取締役社長

取材日：令和7年8月19日

島田木材協同組合
北斗製材工業 株式会社

代表取締役 町 心平

静岡県島田市牛尾1478-16

TEL. 0547-46-4157 FAX. 0547-45-3769

Mail : s_machi@hokuto-eco.com

会社設立：1934年4月

事業内容：. 木材・建材・住設機器の販売、プレカット事業、不動産事業

従業員数：9人

年間売上高：5億円（2024年度）

URL : <http://hokuto-eco.com/>



シマダテラス(イベント)で使用する家具を製作

発行：静岡県木材協同組合連合会