メンバーズインタビュー
組合員紹介 No.36

(株)かねまた

地域密着の営業で築いたネットワークを活かし、少量多品種の在庫と小回りの利く対応力で、地域の大工や工務店を支える。



少量多品種の在庫

どんな事業をされていますか？

当社は、昭和28年に山口製材所として創業した。当初は、地域材の製材と森林経営を手掛けていたが、時代の流れを受け、米材や欧州材等の外材製材にシフトしながら事業を拡大していき、2代目が就任した昭和54年に、株式会社かねまたとして法人化した。昭和60年前後には静岡県内初となるプレーナーギャングを導入し、再割製材を中心にハウスメーカー向けの製品供給に力を注いだ。現在は、3代目が経営を担い、社員2人というコンパクトな体制で木材流通業を営んでいる。販売エリアは、大井川以西から浜松市までで、大工や中小規模の工務店に建築用木材等を販売している。



創業70年以上の木材業者



土木用の杭



銘木も取り扱う(榧の木)

事業の特長や強みは何ですか？

当社の強みは、地域密着を基盤とした「小回りの利く対応力」にある。少量ではあるが、多品種の製品を常時在庫しており、顧客の注文に迅速に対応できる体制を整えている。近年、需要の多いリフォーム工事では、「今日中に木材が必要」といった緊急性の高い要望も多いが、顧客とのコミュニケーションを密に取り、即必要なものとそうでないものを整理しながら、必要な材を無理なく供給している。

また、少数体制での対応となるが、主な営業エリアを片道30分圏内に集約することにより、小規模な注文でも配送を行うことができるほか、顧客が直接倉庫に引き取りに来るケースにも対応することができる。こうした機動力ときめ細かな対応が評価され、地域の建築現場を支える頼れる木材業者として、顧客から支持を得ている。

代表的な製品、サービス、設備などは？

主な製品は建築用の構造材、下地材、造作材で、スギ、ヒノキ、ベイマツ、アカマツ等の一般的なサイズの製材品を常時在庫している。在庫は、30日程度で1回転するため、広大な置場は必要なく、コンパクトな倉庫で回している。欠品がある場合でも、用途に応じた代替材を提案するなど、木材業者としての経験と知識を活かした対応もしている。また、杭、貫、桟木等の土木用材、屋外施設等への外構材も注文があれば対応している。

今後の展望をお聞かせください。

新設住宅着工戸数の減少が続く中でも、地域に密着した木材業者として顧客との信頼関係をさらに深め、安定した事業基盤を維持していく。当面は、リフォーム分野への対応を強化し、少量多品種の在庫や迅速な納材体制を活かし、地域の大工や工務店を支えていく。

また、長年の業界経験の中で築いてきた同業者のネットワークを活かし、住宅だけでなく非住宅建築向けの木材需要にも対応していきたい。取引先の多様なニーズに応じて、取り扱う樹種やサイズを柔軟に見直しながら、時代の変化に対応していき、地域に欠かせない木材業者として営業し続けていきたい。



主力製品のリフォーム用材



グランピング施設の外構材



地域密着の営業を続けていきたいと語る
山口眞砂雄　代表取締役社長

取材日：令和8年11月6日

太田川木材協同組合
株式会社かねまた
代表取締役社長　山口眞砂雄
静岡県袋井市上山梨511-8
TEL. 0538-48-6605　FAX. 0538-48-8899
Mail：kanemata9@gmail.com

創業：1953年6月　設立：1979年6月
事業内容：木材流通業
従業員数：2人

発行：静岡県木材協同組合連合会