

製材も施工も、どんな依頼にも、すぐにできないとはいわない。
ときには外部の力も借りて、創意工夫をもって対応する。



第一倉庫と工場

どんな事業をされていますか？

木材や新建材を販売する一方で、建築工事請負、リフォーム工事も行っている。祖父が平和建設(株)を設立したことから、住宅や非住宅、アパート、マンションに使用する建材を同社に供給している。以前から店舗や家具工事を手がけていたこともあり、平和建設(株)の一部工事を任せられるようになり、建材販売にくわえ建築工事へと事業の幅を広げる契機となった。
また、祖父の実弟が野田合板(現在の(株)ノダ)の副社長をしていたこともあり、新建材はノダ商品をメインに他社メーカーも幅広く取り扱い、水廻りも含めリフォーム工事などもしている。
他に一般大工や個人への木材・建材の販売、鋳造メーカーであるリョービ(株)には、製品積み込み用の合板を、トラックボディの設計・開発を手がけるSGモータース(株)には、荷台の内壁材を納めている。



事務所に掲げられた木の看板



工場内の加工機



第二倉庫

事業の特長や強みは何ですか？

建設会社や工場への建材の供給や、その施工を行う中で、それぞれの現場で得た経験の蓄積が強みとなっている。仕事の相談は、ほとんどが「このようにやってくれ」という具体的な指示のあるものではなく、「こういうことで困っているから、何とかならないか？」というもの。
現場を見て、お客さんの声を聞いて、いろんな角度からベストな解決策を考えている。使う素材の形状、材質、施工法と、完全なオーダーメイドになることが多い。モットーは創意工夫。大変だが、その分、成し遂げたときの喜びも大きい。そんな姿勢が仕事を広げる原動力となった。

代表的な製品、サービス、設備などは？

顧客により、求められる建材や施工法が違うから代表的な製品はない。また、木材の特殊な加工ができる設備もっていない。当社の特長は、これまで磨き続けてきた“顧客への対応力”にあると考える。自社で加工、施工できるものは自社で行い、できないものは、外部の力を借りる。大工、解体、設備機器、電気工事など、各分野のスペシャリストが私たちチームの一員となってくれる。
また、地域密着の仕事が多いことから、顧客とのネットワーク、施工協力先とのネットワークがある。この双方で緊密な信頼関係ができあがっている。提案力や対応力を高めるために、建築関係の展示会にも出かけ、常にアンテナを張って、新しい製品や技術をもつ協力先を増やすようにしている。

今後の展望をお聞かせください。

これまでは建設会社や工場からの受注が多かったが、今後は一般住宅のリフォーム(改修工事)をユーザーから直接、受注していきたい。これまでの豊富な経験がベースにあるからが充分対応できると思う。最初のリフォームの仕事は知人宅だったが、それが別宅のリフォームの仕事につながっている。満足していただけの仕事をすれば、自然と紹介の輪が広がるのかも知れない。
改修工事には木を使うことが多いが、その例として幼稚園や和菓子店の内装工事がある。園児たちが健やかに成長できる環境づくりや、店舗内にやすらぎを生み出すには、やはり木が適している。これからも、仕事を通じて多くの人たちに木の良さを伝えていきたいと思う。



格子が美しい和菓子店の内装工事



顧客第一主義を強調しつつ、笑顔でインタビューに応える久保田社長。

取材日：令和6年7月9日

清水港木材協同組合 株式会社 岩渕製材所

代表取締役 久保田哲矢

静岡市清水区蒲原5365-2

TEL. 054-388-2811 FAX. 054-388-2812

Mail: Maruiwa@iwabuchi-s.co.jp

設立：昭和21年11月16日

事業内容：製材業及び木材の売買、新建材の販売、建築請負、リフォーム工事、不動産の売買・賃貸、他

従業員数：5名

許認可等：建設業許可・建築一式工事業・静岡県知事許可、まもりすまいリフォーム保険登録事業者



製材品が置かれた第一倉庫