

不動産業と木材・建材販売を組み合わせ、土地選びから家づくりまで一貫サポート。今後は、直接受注のリフォームの拡大を目指す。



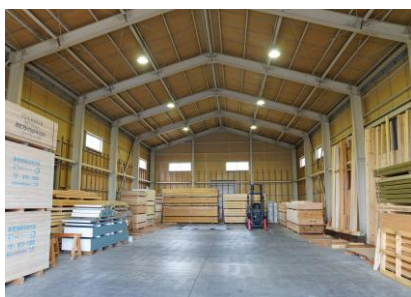
リフォーム業者としての知見を活かして木材利用を提案した新築住宅

どんな事業をされていますか？

以前は土地や物件の売買を仲介する不動産業をしていたが、今は地元の大工さん、工務店様、ハウスメーカー様、内装業者様に向けた木材と建築資材の販売がメインである。住宅需要の動向を踏まえ、一昨年から、御施主様から直接受注するリフォームに力を入れ始めた。
当社の歩みを振り返ると、曾祖父が大工で、祖父が製材業、父が不動産業と、業種を変えながら、今の事業形態となった。自分で四代目となる。売上比率は、木材・建材販売70%、不動産事業10%、リフォーム事業20%となっている。



イベント用のメッセージボード製作（サッカーボール）等の遊び心も



広々とした自社倉庫



需要が多い材を常時ストック

事業の特長や強みは何ですか？

大工さんからの依頼で、御施主様の土地を仲介し、その土地に大工さんが家を建て、木材は自社が卸した実績がある。不動産業と木材・建材販売を組み合わせ、土地探しから住まいづくりまで一貫支援できるのが、他社にはない強みである。

木材の販売事業を始める際に、この業界の吉野家(牛井店)となること目指した。「必要な材を、必要なときに、低コストで早く提供する」をテーマに掲げ、よい仕入れ先を確保し、需要がある材をストックし、建築現場へスピーディーに配送するという、顧客志向の体制を築いた。

代表的な製品、サービス、設備などは？

スギ、ヒノキの建築用材の取り扱いが多く、主力製品となっている。ヒノキは香りがよく、スギは木肌が美しい。県内外から「寸法精度が高く、曲がり反りがなく、材面に欠点がない良質な材」を調達している。今後は販売するだけでなく、自社受注のリフォームにも木材を使用していきたい。
併せて木材以外の建材の調達についても、新たな仕入れ先を開拓することで強化してきた。新築の場合、求められる木材・建材のほぼすべてを自社で揃えることができる。

今後の展望をお聞かせください。

木材・建材販売業、不動産業、リフォーム事業は、相互に結びついており、いずれも欠かせないが、今後は、御施主様から直接受注するリフォームに力を入れていきたい。一件ごとの受注額拡大には建設業許可が必要となるため、施工管理技士の資格取得に取り組んでいる。今後の業務拡大に備え、建築資材を現場へ配送してくれる社員を採用する予定である。
また、リフォーム事業のPRのために、自社ウェブサイトの改良を進めている。現在、リフォームの依頼は、当社に工事を依頼した顧客からの口コミによるものがほとんどだが、今後、集客のツールとしてウェブサイトを最大限に活かしたい。以前、不動産会社に勤務していた頃、買収した旅館の経営立て直しのために、ネットでの集客強化に取り組んだことがあり、その経験を活かし、ITの活用を業界に先駆けて取り組んでいきたい。



木材・建材を一括して納入した新築物件



業界の枠にとらわれない
事業アイデアをふくらませる
齊藤 肇 代表取締役

取材日：令和7年7月17日

清水港木材協同組合 齊藤木材工業 株式会社

代表取締役 齊藤 肇

静岡県静岡市清水区南岡町7-1

TEL. 054-388-9825 FAX. 054-388-9826

Mail : h.saito@sswre.com

創業：1950年 会社設立：1954年

事業内容：木材・建材販売、不動産業、リフォーム

従業員数：役員のみ

年間売上高：1億5千万円（2024年度）

許認可等：宅地建物取引業者免許

URL : <https://sswre.com/>



自社で受注した新築の自立支援施設

発行：静岡県木材協同組合連合会