

直営の木材市場からスタートし、職人の手刻みを加えた付加価値の高いプレカット事業や製品の直接輸出にもチャレンジ。



原木市場の奥にプレカット工場や新倉庫が並ぶ

どんな事業をされていますか？

当社はプレカット工場をもつ本社の他に、事業所として関西支店、長浜営業所、千葉支店があり、広域に事業を展開している。スタートは1946年にさかのぼるが、当時、島田市は木都と呼ばれるほど、材木屋が多く、木材産業が盛んだった。その需要に応えるため、直営の原木市場を開設したのが始まりで、現在も県内唯一の民間の原木市場として事業を継続している。買い手は地域の製材会社が多いが、県外の製材工場にも直送で販売をしている。本社のほかに長浜営業所(滋賀県)にも原木市場がある。製品・プレカット事業では、関西支店に最新のCAD-CAMシステムを導入し、本社工場で高精度の加工を実施。建物の強度向上や工期短縮に貢献している。また、各事業所が販売拠点となって、建材・住設機器の販売も行っている。



工場の壁に掲げられたブランドロゴ



工場の天井を断熱構造に改修



リビルド(改良)されたプレカット加工機

事業の特長や強みは何ですか？

本社プレカット工場には熟練の職人が3名おり、プレカットした材に手刻みを加え、高精度な加工を施している。大手のプレカット工場ではやらない加工を行うことで、当社に声がかかる案件を増やしている。量産・量販のプレカットではなく、ターゲットにしているのはニッチな市場。少しでも利益を確保するため、高い付加価値を付け、受注エリアを広げるようにしている。さらに、自社トラックによる運送体制も大きな強みとなっている。運送会社に依頼した場合、例えば台風などで、当日、施工ができなくなっても、運送日の変更ができない。当社なら現場の状況に合わせて臨機応変な対応が可能になっている。

代表的な製品、サービス、設備などは？

施主に安心していただくために、施工者に代わって、工事の進捗状況を確認できるトレーサビリティを実施している。建材の運搬から保管、施工、完成と、工程ごとに現場の写真を送付し、作業に対する信頼感を高めている。さらに、当社が加工にかかわった住宅の設計図面を社内で保管し、将来、増改築が必要になったとき、その家が新築時に長期優良住宅であったなら、引き続きその基準を満たせるよう、当時の設計図面をもとにプランの提案をしている。設備面については、働きやすい工場を目指している。夏は猛暑、冬は厳寒、そんなプレカット工場で働いてくれる人はおらず、採用できてもすぐに辞めてしまう。そのため労働環境の改善は最優先事項。空調機器を入れずに温度をコントロールするため、屋根の内側を2重構造にして断熱性を高めた。初期投資は必要だが、電気代などのランニングコストを削減できる。本社プレカット工場の改修は、2024年度内に完了する予定である。

今後の展望をお聞かせください。

以前から下準備をしてきたが、今年から海外企業と家具用の板材等について、当社で港に運んで、税関で手続きして、現地へ輸出する直接取引を本格的に開始した。今後は、高値が付く家具材等の需要が旺盛なアジア圏を中心に、輸出事業を拡大していきたい。一方で地域社会にも目を向け、企業として、果たすべき責任も自覚している。工場の敷地内から、木くずやほこりが飛ばないように井戸水を掘り、散水し続けるなど、対策をたてている。当社は島田市と防災協定を結んでおり、災害時には当社の工場が住民の避難場所となる。その際、井戸水が活用できるし、社員が働きやすくなるよう改善した工場内の温熱環境も避難ストレスの軽減にもつながる。今後も自社が果たすことができる社会貢献に取り組んでいきたい。



プレカットCAD-CAMシステム



工場内の木材を見せながらCAD-CAMシステムや木材の加工方法について語る
中居幸博 代表取締役

取材日：令和6年10月30日

島田木材協同組合
株式会社スンエン

代表取締役 中居幸博
静岡県島田市御請229番地
TEL. 0547-35-6111 FAX. 0547-35-6114
Mail : info@sunen.co.jp
創業：1946年10月
事業内容：国産素材市場・プレカット加工・各種外材、一般建築材、新建材銘木、住宅関連機器の販売
従業員数：48人（全事業所）
年間売上高：22億8千万円（令和5年度）
許認可等：クリーンウッド法第一種・第二種登木材関連事業者
URL : <http://www.sunen.co.jp/>



現場で活躍する女性職員

発行：静岡県木材協同組合連合会