

天然乾燥へのこだわり、オーダーメイドの製材、無人直売所の開設と、
選ばれる製材所を目指し、待ちの姿勢から攻めの姿勢へと転換を図る。



複数の売り場がある無人直売所

どんな事業をされていますか？

当社は天然乾燥にこだわっており、父親から事業承継したことを契機に、本格的に取り組み始めた。乾燥させる間の木材の収縮や曲がりを考慮して、丸太を大きめに挽き、出荷時に4面をモルダー仕上げしている。手間はかかるが、品質や寸法精度には自信を持っている。
伊豆地域では製材工場の減少に伴い、木材卸から既製の製材品を仕入れて販売する材木店が多くなってきたが、当社では既製品の仕入れ販売は少なく、ほとんどはスギ、ヒノキの丸太を製材し、販売している。これまで大工や工務店が主な顧客だったが、最近は製材しない材木店向けの販売も増えてきている。



天然乾燥材の置場



多彩な木製品が並ぶ店内



スギやヒノキの材を揃えたDIYコーナー

事業の特長や強みは何ですか？

天然乾燥へのこだわりこそ、当社の強みといえる。乾燥機に入れば時間を短縮できるが、急激に水分を飛ばすやり方では、木への負担が大きい。一方、天然乾燥なら徐々に水分が抜けていくので、木の香りも色艶も残しやすい。

いくつかの決まった寸法規格がある既製の製材品に対し、当社では顧客の要望に合わせた寸法で製材している。増改築となると規格外のものが必要になり、既製品のみ取扱う材木店では対応できず、当社に製材の依頼がくることもある。常時一定の在庫を持つようにしているので、2日もあれば挽いて出荷することができる。天然乾燥に加えて、この規格外品への対応力がもう一つの強みであるといえる。

代表的な製品、サービス、設備などは？

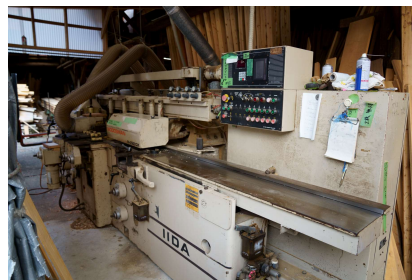
当社のモルダーは一度に4面を削ることができる。最近の大工は現場で削ることをしなくなっており、事前に4面を削る依頼が多くなった。そのようなニーズに応え、業務の効率化のために欠かせない機械であり、当社のエース的な存在である。

これまでは機械にある6軸の内、4軸にしか刃を付けていなかったが、これからは残りの2軸にも刃を付けて、実加工等に対応し、さらに加工の幅を広げていきたい。

今後の展望をお聞かせください。

コロナ禍で売上が落ちたのを契機に、木製品の無人直売所を設けた。製材端材を活用して、主に私と妻で木製品を製作している。来店客の声も参考にしながら新製品を追加し、今では品揃えも充実してきた。直売所は利益を出すことが目的ではなく、一般ユーザーとの接点の場としてとらえている。最近DIYが人気となっているが、その材を購入するのに、一般ユーザーにとって材木店は敷居が高く、ホームセンターに足を向けてしまう。しかし、当社は直接丸太を仕入れて製材しているので、品質面や価格面で他に負けない自信はあった。ただ、知名度が無かったため、直売所のリーフレットを作り、東伊豆町旅館、ホテル、観光施設に置いてもらえるようお願いして回った。

そんな努力のかいがあり、テレビ番組にも取り上げられ、徐々に知名度が上がってきた。来店客の中には増改築やリフォームの相談をする人も出てきたため、知り合いの大工を紹介し当社が木材を供給する流れで新築2棟分の仕事に繋がった。今後はSNSを活用して、直売所でのイベントや新製品の紹介など、タイムリーな情報発信をしていきたい。



同時に4面仕上げができるモルダー



創意工夫をすることの
大切さを熱く語る
飯田利喜 代表取締役

取材日：令和6年11月6日

田方地区木材協同組合連合会

飯田興業有限会社

代表取締役 飯田利喜

静岡県賀茂郡東伊豆町大川250-2

TEL. 0557-23-0072 FAX. 0557-22-0220

Mail : iidakogyo@wonder.ocn.ne.jp

創業：1953年

事業内容：製材業、木材・木製品の無人直売

従業員数：2人

URL : <https://x.com/iidakougyo>



伊豆地域で奮闘する製材工場