

時代の流れや顧客のニーズの変化にいち早く対応、加工力を活かしたオーダーメイドの材を製造し、販路を拡大。



オーダーメイドのサイズに加工された製品

どんな事業をされていますか？

祖父が製材業を立ち上げてから70年、今も社名に製材所が残るが、現状は加工業がメイン。丸太を仕入れて挽くのではなく、製品市場から製材品を仕入れ、加工し直して販売している。販売先の一つであるハウスメーカーからは独自の寸法規格に合わせた構造材や下地材が求められ、まとまった数を定期的に納めている。一方、大工やリノベーション会社からは、その都度、異なった寸法仕上げの注文が入る。自社で保有する複数の加工機を使用して、一般に流通していない寸法の材を加工できるため、同業者である木材販売業からの引き合いもあり、販売先は多岐にわたる。



メインの加工機となる万能機



横切り機

事業の特長や強みは何ですか？

当社の強みは求められる材への対応力であり、万能機、横切り機、モルダー等の機能の異なる加工機を駆使して、多様な加工を行い、特殊な寸法の材を製造している。斜めや曲線等の複雑な加工の注文に対しては、敷地内に設けてある作業場にて、外部の大工が手加工で対応している。また、工場の社員も大工も熟練であり、木材を見る目は確かで、アテ材等は避けて、反り曲がり等がない寸法精度の高い材を製造することができる。

代表的な製品、サービス、設備などは？

主に規格外の材を顧客の要望に合わせて加工するので、代表的な製品といえるものではなく、個別対応のオーダーメイドが主力となっている。製造する材は、新築、リフォーム、土木工事と、幅広い用途に使われるが、特に、リフォームに関しては古い家の改修が多いため、木製建具、框等の造作材や枠材の補修材を製造することが多い。部屋の間仕切りや衝立て等目隠しとなる材等の注文もあり、そういった細かい要望に対し、当社の加工能力、製品供給力で応えている。設備としては、工場内に大工の作業場を設け必要な時に使えるようにしている。当社も使用料が得られるので互いにメリットがある。

今後の展望をお聞かせください。

自分がこれまで信念としてきたのは、常に危機感をもって経営に当たること。ホームセンターが出てきた頃、それが材木店の代わりになると予測した人は少ないはずだ。時代は絶えず変化しており、それを察知するアンテナを高くする必要がある。製材業から加工業へとシフトしたのも、顧客のニーズの変化に気づき、先回りしてその体制を築いたからだ。ハウスメーカーやリノベーション事業者を主な顧客としているので、常にその動向に注意を払っている。当社でなければ対応できないニーズを的確に捉え、独自の価値を提供することができる存在であり続けたいと思う。



敷地内にある大工の作業場



時代の変化を先取りすることの大切さを語る
佐藤勇一 取締役

取材日：令和6年12月9日

駿豆木材協同組合 有限会社 函南製材所

取締役 佐藤勇一

静岡県田方郡函南町塚本84

TEL. 055-978-3443 FAX. 055-979-1670

Mail : kannami-se@luck.ocn.ne.jp

創業：1955年1月

事業内容：建築用構造材・造作材の加工、新建材・土木用の販売

従業員数：4人

年間売上高：1億4千万円（2023年度）



加工場の風景