

流通

業界再編の立役者

吉田繁氏

吉田繁氏(JKホー

ルディングス名誉会長)は、平成の建材流通界変革の主導的役割を果した建材流通界のカリスマ。1998年(平成10年)、丸吉(吉田繁社長)と興国ハウジング(中本敏秋社長)が合併してジャパン建材が誕生し、建材流通界再編の幕が開いた。

前年に消費税率が5%に引き上げられ、世界経済も含めてデフレ景気に突入する前夜



で、水平連携して業界内で生き残るための選択だった。

その後、持ち株会社の下にジャパン建材はじめ数多くの木材・建材・加工会社を抱え、

卸事業を付加価値化

足立建一郎氏

足立建一郎氏(ジュテックホールディングス社長)は、ジャパン建材誕生で業界再編の波が高まるなか、2

002年(平成14年)に丸吉産業と合併してジュテックを発足させた。



クワザワ、越智産業と「NEST」を結成し、問屋間の垣根を越

える業務提携を打ち出した。持ち株会社設立後は、江守建材工業やグリーンハウザーな

どの子会社化を進めるなど商圏・業容を拡大していった。

最終消費者の需要をとらえたきめ細かい提案型営業に定評があり、太陽光発電などの

高付加価値商品の販売を得意とする現在の社

風を作り上げた。働き方改革への取り組みも早く、女性の登用にも積極的。



住宅事業の耐震化へ

平田恒一郎氏(すてきナイスグループ会長)は、父平田周次氏

の後を受け、住宅、資材販売の両事業を核とする総合住宅関連企業としてグループの地位を築き上げた。

4を標準仕様とし、強い信念で耐震性能の強化を推進するほか、資材事業では、住宅事業を展開する強みを生かす

発想に基づく販売を実施。企業ルーツが木材商のため木材事業に強く、国産材でも存在感を示している。韓国・釜山に物流センター・プレカット工場を構築し、海外事業も積極的に展開。

ビジネスモデルは施工流通

北村良一氏

創業60年を迎えた北村は、創業者である父北村恵一氏が「昭和、息子の良一氏(北村社



長)は「平成」を、それぞれ30年を経営者として経験した。57歳の若さで死去した恵一氏

の後を継ぎ、30歳で社長に就任した。恵一氏に仕えた数多くの番頭

たちに支えられ、30年間で売上高を3.6倍、経常利益を2.2

倍に引き上げ、2018年(平成30年)には関西出身建材問屋で東証

1部上場を果たした。なかでも関東圏でビルダーと組んだ施工流通に着眼点。今日の最大

の収益源が住宅機器や外装の施工販売となるなど、建材流通界のビジネスモデルの原型を作り出した。また、早

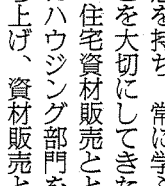
くからPB商品開発に努め、オリジナリティ

1を生かす独特の経営手法を生み出した。実力主義を貫き、若手を所長に抜擢するなど社員

の労働意欲をかき立てるセンスは抜群。北国に豊かな住文化を

片方厚夫氏

片方厚夫氏(北国前社長)は「北国にこそ豊かな住文化」の実現を目指した。建材販売にとどまらず、工務店



とともに住宅工法、省エネなどを学ぶ北国学院を創設した。強い理念を持ち、常に学ぶことを大切にしてきた。

住宅資材販売ともハウジング部門を立ち上げ、資材販売と住宅部門は肩を並べる事業に成長した。また、独自の住宅スタイルを提唱し、外観で同社の住宅と分かるように建築してきた。

震災契機に事業域拡大

中澤伸文氏

中澤伸文氏(ナカザワ建設会長)は、阪神大震災の被害現場を見て衝撃を受けた。被災地で倒壊したのは欠陥住宅だったため、その後は自分の納得するも

のしか仕入れず、新材材のほか木材の構造材にも携っていくことを

決め、地震に強い工法の剛床にたどりつく。

当時、日本では床用の厚物合板を生産しておらず、NZからラジアタ松合板25×厚4×9判(T&G)を導入した。同合板を採用したネダレスプラットホーム工法を開発し、資材販売の立場から工務店に提案。その後、金物工法の認定を取得し、専用のプレカット工場を稼働させた。

決めた。地震に強い工法の剛床にたどりつく。

当時、日本では床用の厚物合板を生産しておらず、NZからラジアタ松合板25×厚4×9判(T&G)を導入した。同合板を採用したネダレスプラットホーム工法を開発し、資材販売の立場から工務店に提案。その後、金物工法の認定を取得し、専用のプレカット工場を稼働させた。

関東一円の流通網構築

吉田貞隆氏

吉田貞隆氏(吉貞会長)は、戸田、熊谷、佐野、高崎の4市場を展開し、関東一円の流通網を構築した。それまでどろどろだった売り上げを見直し、社員各自の営業成績が分かるように改革した。

1991年(平成3年)に始めたスウェーデン企業との直輸入事業は国内で最も早い取り組みとなる。93年(同5年)には建材部創設、2002年(同

14年)にはプレカット自社工場開設、05年(同17年)には中国でCAD入力など、時代の流れに対応してきた。「市売市場は、製材工場が生産する野地板から役物までそっくり引き受ける重要な役割を担っていた。当時

はただ家業を守ることだけに専念していた」と語る。

生涯現役を貫徹

西垣弘氏

西垣弘氏(山西元会長)は生涯現役を貫いた。木材小売店として名古屋を中心に多数の店舗を構え、強力な販売力と仕入れ力で同地区最大手の小売り企業に育て上げた。

資格取得などを支援する同社独自の人材育成制度は、西垣氏が私財を投じて創設した。

越智通広氏(OGH Iホールディングス社長)は、合板を中心とした建材流通に加え、木構造資材の取り扱いを早くから開始した。また、M&Aで優良企業やユニークな異業種を傘下に収め、木

業種を傘下に収め、木業種を傘下に収め、木

業務管理に厳格。建材のほか非住宅・住生活分野にも参入した。2019年(平成31年)3月時点で全国に31社、66拠点を持つ。M&Aのきっかけ

は、社長就任当初に後継者不足に悩む会社からの依頼だ。02年(同14年)に2×4プレカットの子会社化で初めて木材関係と縁を持ち、請負で建築まで行った。その後、住宅資材に限らず数多くの企業

M&Aで事業拡大

越智通広氏

は、社長就任当初に後継者不足に悩む会社からの依頼だ。02年(同14年)に2×4プレカットの子会社化で初めて木材関係と縁を持ち、請負で建築まで行った。その後、住宅資材に限らず数多くの企業

複数の市場を開鎖するとともに、首都圏外環に新たな製品市場を開拓を目指した。

また、大口市場を良質な原木が集まる全国屈指の原木市場に育てた。岐阜県と愛知県に

はサテライト拠点(中間工場)を相次いで開設し、丁寧な選別で適材適所の木材利用を促進している。

現在も全国木材組合連合会の会長を務めており、公共建築物への木材利用推進など、木材利用のさらなる拡大に向けて業界の先頭に立つ存在だ。

付加価値流通へ参入

磯貝英一氏

磯貝英一氏(東京木材相互市場取締役相談役、元社長)は、日綿(現・双日)、日栄住宅資材(現・ナイ)を経て、東京木材相互市場に入社、平成早期に木造軸組プレカット事業に参入した。

1994年(平成6年)まで年商は300億円だったが、2009年(同21年)に100億円の経営改革に取り組んできた。2005年(平成17年)には熱田市場を西部外材

市場

の。業務管理に厳格。建材のほか非住宅・住生活分野にも参入した。2019年(平成31年)3月時点で全国に31社、66拠点を持つ。M&Aのきっかけ

は、社長就任当初に後継者不足に悩む会社からの依頼だ。02年(同14年)に2×4プレカットの子会社化で初めて木材関係と縁を持ち、請負で建築まで行った。その後、住宅資材に限らず数多くの企業

M&Aで事業拡大

越智通広氏

は、社長就任当初に後継者不足に悩む会社からの依頼だ。02年(同14年)に2×4プレカットの子会社化で初めて木材関係と縁を持ち、請負で建築まで行った。その後、住宅資材に限らず数多くの企業

複数の市場を開鎖するとともに、首都圏外環に新たな製品市場を開拓を目指した。

また、大口市場を良質な原木が集まる全国屈指の原木市場に育てた。岐阜県と愛知県に

はサテライト拠点(中間工場)を相次いで開設し、丁寧な選別で適材適所の木材利用を促進している。

現在も全国木材組合連合会の会長を務めており、公共建築物への木材利用推進など、木材利用のさらなる拡大に向けて業界の先頭に立つ存在だ。

付加価値流通へ参入

磯貝英一氏

磯貝英一氏(東京木材相互市場取締役相談役、元社長)は、日綿(現・双日)、日栄住宅資材(現・ナイ)を経て、東京木材相互市場に入社、平成早期に木造軸組プレカット事業に参入した。

1994年(平成6年)まで年商は300億円だったが、2009年(同21年)に100億円の経営改革に取り組んできた。2005年(平成17年)には熱田市場を西部外材

次に向かって創立100周年

●新木場本社の市売日は 毎週 木曜日
TEL03(3521)7121(代) ●祭日市日の場合は翌日開市

参加浜問屋 マルト木材(株) 新木場相原

●東木越谷センター 埼玉県越谷市大間野町1-130
TEL048(989)0171(代) FAX048(989)0174

常時在庫豊富

参加浜問屋 庄司木材(株) (株)平野木材 大恵商事(株) (有)ウチノ
(株)モリバヤシ 東京建材(株) 丸忠木材(株) 一條ランバー(株)

東京木枝市場株式会社
本 社 東京都江東区新木場2-1-8
電 話 03(3521)7111(代)
FAX 03(3521)7115
URL: http://www.tomoku-ichiba.co.jp

木材流通のパイオニア
~木材市場/プレカット加工/長期優良住宅サポート/オレンジシステム~

株式会社東京木枝相互市場
〒179-0081 東京都練馬区北町6-32-36
TEL 03-3934-4118 FAX 03-3934-4126
http://www.mokuzai.co.jp E-mail info@mokuzai.co.jp

市場	センター	事業部
<ul style="list-style-type: none"> 相互吹上市場 相互筑波市場 相互筑波銘木市場 三重事業所マルタピア 	<ul style="list-style-type: none"> 相互柏センター 相互小山センター 	<ul style="list-style-type: none"> 住宅資材部 吹上、筑波、柏 各事業部 プレカット事業部門