

小山製材木材

大型販売店が販売チャネルの拡大を進めるなか、パレット製造・販売の小山製材木材（栃木県小山市、坪野谷忠平社長）も古材事業に乗り出し、収益の分散化を図る。キーワードは「ニッチ分野への進出」だ。

古材事業を手掛けるのは、同社の坪野谷修一専務。発足から8年が経つ古材部門の売り上げ比率は、全体の15〜20%程度まで育っている。本業のパレット製造に加え、古材部門を強化することで安定収益体制を構築するのが狙いだ。

ひとつの商品が市場に受け入れられる期間には限りがあり、パレットも例外ではない。坪野谷専務は本業の木質パレットが、この先市場に残らない場合

もあると考え、大手建販商社を退職後、将来収益の柱になり得るような事業を模索してきたという。

商社時代は既製建材の口

ツト販売などを手掛けていたが、「こだわりの商品を持つ顧客に、こだわりの商品を販売したい」（坪野谷専務）との思いから、米国やカナダ産の古材事業に着手した。パレット事業は競合他社も多く、極端なコスト削減を迫られるが、古材事業はニッチ分野であることから、事業継続に必要な適正利益を確保できる環境にあるという。

本社は栃木県小山市。製

老舗パレット製造・販売

古材販売に活路見出す

造業が林立する北関東地区にパレット製造ラインを構え、半径30⁺圏内に製品を納める。一方、古材ショールームは東京・目白に展開し需要地は首都圏が中心だ。同じ会社でありながら、全く別の需要をつかんでいるのが分かる。

古材販売は、東京ショールームで店舗デザインや施主などと商談を重ね、実際の古材（在庫）を小山で確認、ピッキングしてもらおう仕組み。今後は、東京での古材

在庫も視野に、即納体制の構築も進めていく方針だ。

古材に対する思い入れは、その販売手法にも現れている。値下げを求める需要家には、古材よりも安価な「古材風建材」を進めるといふ。坪野谷専務は「値段を叩かれるのは評価されていない証拠」と話し、売価を厳格に守っていく方針だ。



小山製材木材が運営する東京ショールーム。床に売れ筋の古材フロアが敷かれる