


中信ビジネス情報誌

 **NONA**
たのしみ

2014 No.117



「木」を想い、 「木」にこだわり、 京都から世界へ

株式会社 丸 嘉 小畑 隆正氏
代表取締役

木にこだわり続けて150余年

当社は安政6年(1859年)に福井県小浜村にて木材商として創業し、「木」にこだわり続けて150余年になります。代々、木に関わる仕事を事業としており、京都の地には二代目である曾祖父のときに移り、先代のときに伏見区へ拠点を移し、私で五代目となります。

最近増えてきているのが、古家を解体した後の木材を買い取って製材し、それを店舗や新築の住宅の梁にデザインとして古材を施工する事業です。



本社入口

現代の住宅は、徐々に和室が減ってきています。そのような実情の中、当社では一つの古材をデザイン的に活用する方法として、「古きを訪ねてあたらしきをつくる」という温故知新的な発想で取り組んでいます。

2つの柱 「無垢フローリング」と「古材販売」

当社では、2つの事業を展開しています。1つは、輸入木材を中心にした、天然木の「無垢フローリング」の販売です。「無垢フローリング」はプリントやベニヤ板とは違い、天然木そのものを床材に活用し、木の本来持っている味や趣、雰囲気などが活かしている商品です。

京都府の木材業界では、府内産木材を積極的に使おうという風潮があります。しかし、その一方で、当社は商品の7割を輸入木材が占めており、特に、海外の古材は当社しか取り扱っていません。

また、本社のある伏見区と丸太町の2ヶ所にショールームを設置し、木材の専門知識を持った「ウッドコンシェルジュ」の女性スタッフが家のお手入れや使い勝手などを考え、お

お客様の住宅の材料選びを女性目線でお手伝いしています。

無垢フローリングを取り扱っていく中で、「木の良さ」をもっと引き出す方法はないかと考えるようになりました。木材は乾燥し続けて100年ぐらい利用すれば強度が強くなり、味わいが深くなります。幸いにも京都は戦禍を免れていることから多くの古民家が残っているため、古材が豊富です。そのため、多くの方に古材の良さをわかっていただきたいと思い、2つ目の事業となる「古材販売」を始めました。

当社は、もともと総合木材商として様々な木材・建材を取り扱っていましたが、約10年前から専門店に特化しようということで、「無垢フローリング」と「古材販売」を事業の二本柱としていくことにしました。

古材事業は一見簡単そうに見えますが、実際は思っている以上に資金や場所が必要です。また、「これは何の木で、どういうものか」といった特性などが分かる目利きも必要になります。木の特性などを理解していないと、商品として取り扱うことができません。事業としては非常にニッチな事業なので、その中で展開するには新時代の木材のスペシャリストになるべきだ、と私は考えています。

新しい“ものづくり”への挑戦

古材事業を始めてから、来年で10年目を迎えます。これまで解体された京町家などの古材を買い取り、釘を抜いて洗い、腐食しているところは切り落とし、もう一度丁寧に磨き込んで販売する事業を行ってきました。

そこからもう一步さらに踏み込んで進化しないといけないということで始め

たのが、古材を部材化して組み合わせ、別の製品を一から作り上げていくというものです。京都の大学と産学連携し、古材が持



古材が持つ趣のある風合いを活かしたシステムキッチン



左から、本社ショールーム 無垢ギャラリー、京町家サロンショールーム 床板倶楽部、お客様の夢のお手伝いをする女性スタッフ

つ趣のある風合いを活かしつつ、デザイン性や機能性にもこだわったシステムキッチンや家具などを作り上げています。綺麗で長いものは1本の梁として使える一方で、これまで短い古材は廃棄せざるをえませんでした。短いピースとして「部材化」することで再利用ができます。このように古いものを新しい価値に変えて活かしていくことは、京都らしい発想だと私は考えます。

しかし、事業を始めた頃、古木の市場はまだ皆無に等しく、古いものを再利用するという発想は業界からすれば非常識な発想だったため、受け入れてもらうのはなかなか難しいものでした。同業者からは「古い木を集めて、何を変わったことをしているのか」と言われたこともあります。

古材は一点もののため、同じものを大量に生産することはできません。しかし、一つひとつ状態が異なる梁や板、大黒柱などを30種類以上の独自規格に部品化・部材化することで、表情が一つひとつ違った製品を多く作ることはできます。廃棄されることが少なくなかった古材の活用を広げることができたうえ、環境面にも大変やさしいものとなりました。

このビジネスモデルは、京都商工会議所が行っている「知恵ビジネスプランコンテスト」の第5回目において、知恵ビジネスの認定をいただきました。

“京都の木の文化”を世界へ

現在は木の販売が主ですが、当社は木の知識を豊富に

持っているからこそ、今後は不動産業者さんとコラボレーションして、京町家や店舗など建物全体をプロデュースしていきたいと考えています。それは、建設業の許可を取って建物を造るということではなく、当社の豊富な木の知識を活かし、建設業者さんとのアライアンスで木に囲まれた生活空間をプロデュースするということです。

「日本の文化は木の文化」といわれているように、日本人のDNAの中には「木」とともに暮らしてきた長い歴史が刻まれています。仕事をするにしても住むにしても、鉄筋コンクリートなどの無機質なものに囲まれているよりは、木に囲まれているほうが温かさや心地良さを感じられます。

当社は150余年という長い歴史がありますが、それに決して甘んじるわけにはいきません。時代は日々変化しており、生き残るためには時代の波に対応して新しいことに取り組んでいかなければなりません。木を通じてどの様に革新し続けられるかが、当社の課題と考えます。

私はこれからも、木を通じて新しい価値を発信し、暮らしが豊かになる提案ができるようにしたいと考えます。そして、小さいながらもキラッと光るような“オンリーワン”の会社になりたいと思っています。さらには、知恵ビジネスと認定いただいた事業をきっかけの一つにして、木材商が扱う木製品や木に対する考え方、“木の文化”を京都から全国へ、日本から世界へ発信・伝播していきたいと考えています。

会社概要

社名	株式会社 丸嘉	所在地	本社ショールーム
創業	安政6年(1859年)		〒612-8297 京都市伏見区横大路貴船114
設立	昭和51年(1976年)		TEL.075-622-1408/FAX.075-622-1400
事業内容	天然木フローリング輸入卸・古材販売		京町家サロンショールーム
資本金	1,000万円		〒604-0096 京都市中京区釜座通丸太町下ル樹屋町148-1
従業員数	17名		TEL.075-200-3877/FAX.075-200-3878
			URL http://www.maruyoshi21.com
			http://www.kozai-ichiba.jp

