

有限会社黒木製材所



- 代表者 黒木 陽一
- 住所 大分県佐伯市弥生大字井崎1941
- TEL 0972-46-0064
- 事業内容 建築工事業、製材業
- URL <http://home.mammanavi.com>

木の特性を知り尽くした歴史ある製材所で、木材をふんだんに使用したオンリーワンの家づくりを得意とするハウスメーカーとして事業拡大している有限会社黒木製材所の黒木陽一社長と、後継者の真之介氏にお話を伺いました。



代表者の黒木陽一氏(左)と後継者の黒木真之介氏



Question 1 事業歴と事業内容を教えてください。

- 昭和30年 先代が当地にて個人創業
- 昭和48年 現代表者(陽一氏)入社
- 平成7年 法人設立、陽一氏が代表者に就任
- 平成15年 真之介氏入社

当社は永年この佐伯市弥生で製材業を営んでいます。昔は丸太から選別して家を建てることも珍しくありませんでしたが、近年は素材への関心が薄らいできたようで、このまま木材販売だけを行っていたのでは単価競争に巻き込まれるのではないかと懸念がありました。そこで6年ほど前から当社が元請となり住宅建築も手掛けることにしました。

長男(真之介氏)は大学卒業後に入社し、当初は木材の販路開拓などの営業を行っていましたが、住宅建築事業の開始と同時にそちらの専任となり、営業と現場の監理を行っています。

今では住宅建築事業がメインとなり、売上の8~9割を占めています。

Question 2 特色やこだわりについて教えてください。

当社が手掛ける家は、良質な県産木材をふんだんに使用しています。製材所ですので素材を熟知していますし、スケールメリットを活かして丸太から仕入れるため、大きな材木を使うことが可能です。この特色を打ち出すため、建築事業を始める際も「黒木製材所」という社名は変えませんでした。

また、当社のデザインは、単なる衣食住の空間ではなく、休日に人を呼び遊べる空間となるよう遊び心をプラスし、他の企業が真似できない部分でオリジナリティを打ち出すようにしています。当社はCMを流していないのですが、HPには当社で注文住宅を建てたお客様の声や、完成した住宅の写真をよく掲載しています。この情報や口コミで当社のデ

ザインを気に入って契約して下さる方、特に20~30代の方が増えています。

こだわりは、お客様とのつながりを大事にするという事です。住宅業界はクレーム産業ともいわれるほどで、わからない部分が多く、しかも高い買い物であることから、お客様は不安を感じやすい傾向にあります。当社では、契約する前から良い面も悪い面も丁寧に説明し、お客様の不安を取り除くことを心掛けています。また、契約後はお客様を「チーム」の一員として接し、一緒に理想の家づくりに取り組んでいます。



Question 3 事業を継続されてきて苦労された点を教えてください。

永年製材業を営んでいた中で、建築事業に新規参入した際、製材業の取引先と競合しないように地元である佐伯市以外を商圏にすることとしました。しかし、CM等も行っていないため地元以外では知名度がなく、内覧会を開催してもなかなか最後の契約までこぎつけることができず苦労しました。

しかし、実績が増えるにつれ徐々に口コミで評判が広がり、また、お客様との縁に恵まれたこともあって、安定した受注を確保することができるようになりました。

Question 4 事業をされてきた中で、印象的な出来事を教えてください。

当社は、お客様の工事の進捗状況を当社のブログに掲載しています。ある家の上棟の様子を掲載したところ、その施主から感極まった様子で連絡がありました。その施主は土地探しから一緒に携わった方でしたので、仲間として共有した色々な苦勞を振り返り感動してくれたようでした。お客様から感謝のメールをもらうことも多く、お客様に喜んでもらえることがとても嬉しく、モチベーションになっています。

Question 5 経営者として心掛けていることを教えてください。

「お客様とのつながりを大事にする」ということを、従業員や各業者にも徹底しています。

当社がこだわっているお客様への丁寧な説明、フォローは当社の大きな特徴である反面、連絡が少し遅くなっただけでも「対応が冷たい」などの評価につながってしまいます。普通は大きな進捗があって初めて連絡すると思いますが、当社は特段の報告事項がなくても現場の状況をこまめに連絡するように指導しています。着工数が増えている今だからこそ、お客様に対するきめ細かな対応にも真摯に取り組まなければと考えています。

そして、施主に対してはネガティブな情報であっても正直に伝えるようにしています。建築中の現場には担当者に事前連絡をせずに施主を連れていきます。その時トラブルが発生していたり、現場が散らかっていたりするリスクはありますが、施主には包み隠さず隅々まで見てもらい、信頼関係を築けるようにしています。

最近ではこうした思いが従業員や業者にも徐々に浸透し、前向きな行動を目にすることが多くなっています。

Question 6 御社の今後の事業展開や目標を教えてください。

これからは、さらに住宅建築事業を拡大したいと考えています。施主の皆さんに「黒木製材所を選んでよかった」と思ってもらえる仕事をしていきたいと思っています。そして、これまでどおり契約前から完成したその後も、お客様とのつながりを大事にしたいと考えています。

また、会社のブランディングにも力を入れていきますので、今後は異業種の方とのコラボなどにより、オリジナリティあふれる魅力的な家を作ることも目標にしています。

Question 7 信用保証協会に対して、ご意見・ご要望をお聞かせください。

地場の中小企業は信用保証協会に信用力を補完してもらっており、ビジネスを展開するうえで切っても切り離せない存在です。本当の意味でのビジネスパートナーだと思っています。企業の長所短所を理解してもらい、今後の展開の仕方なども相談できればと考えています。

