木と共に生きて

細田安治

■■20■■

新木場移転後の流通再編　▽1

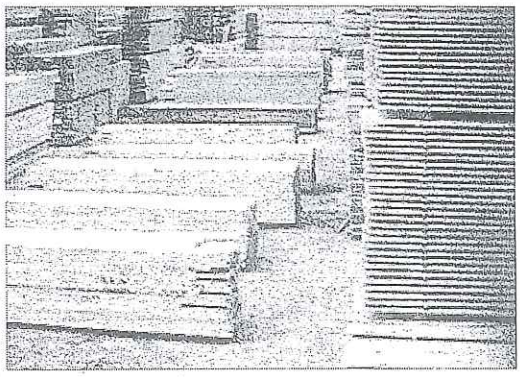
木材センターへ進出

これからは、新木場で生産力に見合う販売力が伴わなければやっていかれない。私は、1966年（昭和41年）から74年（同49年）まで特殊合板と集成材の責任者として仕事をしてきた。ラワン製材とはしばらく離れていたが、生産は副社長、総務は細田金弥常務、経営企画と経理計算は久米常務にお願いし、自分は販売に全力をつぎ込んだ。

センター探しのある日、奇しくも厳父の一周忌である75年（同50年）1月16日の夕方、横浜連合木材市場平塚卸センターにたどり着いた。面会した金子所長は「一つ空いている。正式に申し込んでください」とのことだった。「これも厳父の引き合わせ、有難いことだ」。

早速、横浜連合木材市場浦舟町本社を訪問した。原会長、伊藤社長との面談を正式に申し込んだ。伊藤社長は、富山出身で伊藤建材の創業者であり、やり手の経営者だ。

「細田さんは真面目な会社だ。すぐにウンと言いたいが、競合問屋のラワンのH製材、銘木はH銘木、加工品はI建材だ。皆さんの承認まで待ってください」と言われた。1月17日のことだ。



豊富なラワン製品

伊藤社長の知恵

ところが、連合の返事が遅れた。3月になって連合へ呼ばれた。伊藤社長より「皆の意見は、細田が条件を守ればOKです。半年間3社の得意先へ売り込みをしないことです」とのことだ。私は勿論承知だ。知恵者の伊藤社長が考えた苦肉の策だった。

連合はラワンの売り上げが少ない。ラワン屋一社では需要を賄えない。2社必要だ。近所の平塚市場にラワンを取られている。入れたいが競合問屋が良い顔をしない。そこで半年間売り込み無しを約束させた。今は故人となられた伊藤社長の御知恵と温かいご配慮に深い謝意を表します。

75年（同50年）5月、横浜連合木材市場平塚卸センターに念願の入居を果たし、これでセンターが3店舗となった。所長は大ベテランの伊藤開、新進気鋭の住岡弘一を送る万全の態勢でスタートし、半年の自粛期間などものともせずに成績をあげた。

◇**ここでの教訓**　真面目な細田は信頼された。

相互木材市場吹上市場へ出店

これで4センターになったがまだまだ物足りない。そこで、次を模索していたところ、75年に相互木材が埼玉県の吹上地区に大型の市場とセンターを開設するとの情報を聞き込んだ。

早速申し込んだが、すでにラワン屋はK木材とS木材が申し込んでいた。いずれも強力なライバル、しかも相互市場との関係が深い。こちらは人脈がない。そこで考えられる範囲の知り合い知人を総動員し、自分も相互関係者へお百度参りをした。

相互ではラワン屋2社と決めていたが「細田が熱心ならラワン屋3社にしよう」と特別の計らいで入居することができた。12月のことだ。

◇**ここでの教訓**　なせば成る。

所長に、農大出身の藤田昭男を送り込んだ。ところが、ここはなかなか一筋縄では進まない。売れ行きが伸びないのは、原因が3つあった。

1つは競合相手がこの2社のほかに、相互大宮センターに強力なラワン屋S木材とY木材がこの辺を牛耳っている。2つ目は建築様式の違いでラワンは街場でしか売れない。3つ目は、元々この辺りは丸太屋の縄張りという事。材木屋は製材から製品販売までを一手になしている。従ってラワン製品の売り込みには馴染まない。

筑波市場ではオープン当初、ラワンの丸太が野積みで浜に出てセリにかけられた時期があった。相互市場は原木市場まで視野に入れ、なんでもありで天下を取る目論見であった。

ラワン屋の金城湯池城南市場へ進出

77年（同52年）3月、相互系統の城南市場へラワン問屋として入居した。この地域は、材木屋から石を投げれば材木屋に届くと言われるほど材木屋の多い地域だ。東京湾トンネル開通までは、深川から国道1号を日本橋から新橋、三田、品川を経由して大森蒲田六郷橋までエッチラオッチラで小1時間の道のりだ。

私が城南市場へ入居を決めたきっかけは、家族連れで城南島へ飛行機の発着見物の帰りに側道に迷い込んだことが原因だ。

この辺りは材木屋ばかり。ラワンの看板はインディアンのO製材、丸福マークF木材、K、H、Mなど木場の名門ラワン屋のマークが連なっていた。第1京浜は、ラワン屋の黄金街道と認識していたが、正にここはラワン屋の金城湯池だった。

さらに、日榮の鶴見市場併設センターがあり、ラワン屋は、H、Aであった。ここは無理だが、京浜急行梅屋敷駅の線路際に相互系統の城南市場があることがわかった。

ラワンはと調べると、ホワイトメランティー、細田名はバリック（バリクパパン産）のみを細々と在庫しているだけだった。「よしここへ入れてもらうぞ」という意気込みをしめしたところ、城南市場の西村常務は流石に決断が早く二つ返事で「細田さんお願いします」と即決してくれた。

城南市場は市場経営が本業で、ラワンの販売は副業だ。「細田さん応援します。私のところの在庫も買い取ってください」という。勿論商談成立。早速販売を開始、5店目のセンターができた。

所長はベテラン白田彦夫と後藤藤雄を送り込んだ。白田は材商担当で苦労した経験を生かし、後藤が留守を守る体制。2人は水を得た魚のごとく売上金額はスタート月から1000万円を超す勢いだった。

地域の小売店さんは、戦後独立した苦労人の創業者ばかり、人情味厚く信頼してくれる商売人ばかりであった。細田の商法である「コツコツ真面目に」が評価されお客様は、近所にラワン屋ができて便利と重宝がり可愛がって下さった。こちらも誠心誠意お客様の信頼に応える努力を続けた。

◇**ここでの教訓**　人事は人を見て実行　コツコツ真面目が評価される。

流通再編の大波が押し寄せた

ところが、入居から4年目の81年（同56年）に城南市場が閉鎖となった。日榮の鶴見市場は樽町へ、横浜北見木材は金沢団地、横浜連合木材市場と横浜木材市場の合併などなどである。これら一連の再編で城南市場の閉鎖となった。

流通再編の大波からみれば所詮は小さな事件だが、当事者にとっては大事件であり大騒ぎとなった。「金城湯池久しからず」「いいことは長続きしない」「現状に胡座をかくな」が今回の教訓だ。

このときの5問屋は行く先があったが細田はどこへも行くところがない。『細田は本拠地の新木場があるし、センターもある』の一点張り。私は強硬に抗議したが相手にしてくれない。これは独自に動かなければと日榮樽町と新東京の蒲田市場の2カ所をターゲットにして攻勢をかけた。

まず日榮へ入るのが一番だが、ラワン問屋のHとAが反対している。買い方もこんな小さな市場にラワン屋3軒は不要という。当時の日榮T専務に再三攻勢をかけ、日榮の伝票まで出してくれるまで応援して下さったが、所詮は力不足と諦めた。センター進出事業で初めての敗北である。日榮をあきらめたことで一敗地にまみれたが、こんなことではくじけない。

＝次回は21日付＝

（細田木材工業㈱会長）