

glocal

この街だから、できること。

岡山商工会議所会報

glocal:グローバル/グローバル+ローカル(英語:global+local) 地域性を加味した上で世界的な視野に立つ。

vol.230 2013 / 7



NARUTO-ナルト-列車 ©岸本斉史 スコット/集英社・テレビ東京・びえろ

特集 強い集客力を持つ魅力的な店にしていくための**マル秘**テクニック

西大寺地域活性化プランを策定

第40回納涼花火大会フォトコンテスト作品募集

老舗企業の大黒柱 ————— (有)中塚銘木店

こだわりの逸品「おかやま果実」平成25年度新製品募集

老舗企業の 大黒柱

第九回

このコーナーでは、創業100年以上の老舗会員企業に、その会社を支えてきた「大黒柱」（人、家訓、商品等）とは何かを聞き、時代を超えて歩み続けて来られた秘訣を探る。

（有）中塚銘木店

積み重ねてきた「宝」の山を財産に
「適材適所」の提案を続ける
銘木専門の材木店

建設材料・木工芸材料 卸・小売
岡山市北区石関町6-6
086-225-0755
中塚 利信
享和元年（1801年）
6名
2,000万円
<http://e-meiboku.co.jp/>

内容所
業住 E 表 者 業 数 金 L
代 創 業 員 本
徒 業 員 金
資 本 R

度重なる災禍を乗り越えて200年

岡山の歴史と文化の中心地、岡山城・後楽園周辺には美術館や市民会館などの文化施設が多く集まり、「岡山カルチャーゾーン」とも呼ばれている。その一角、後楽園を旭川越しに望む石関町に（有）中塚銘木店はある。掲げられた看板には達筆で「銘木」と書かれている。

旭川が大きく湾曲するこの場所は、江戸の頃から県北で切り出した木材が筏で流れ着く集積地として賑わい、川筋に10軒前後の材木店や製材所が立ち並んでいた。同社はそのうちの1軒として、享和元年（1801年）「津崎屋」の屋号で創業。以後今日まで続く212年の長い歴史は、決して

て順風満帆ではなかった。大正時代に火災で製材所と倉庫を一部焼失し、昭和9年の室戸台風では水害に遭い木材を流失。さらに昭和20年の岡山空襲では本店の一部を残しほとんどが焼失した。度重なる災禍や川ではなく道路を使った流通環境の変化等により、同じ地区の同業者が撤退していくなか、戦後再び地道に材を集め続け、今や数千点の銘木を抱えるまでに至った。

「間違いないもの」を提供し信用を得る

建築用木材を扱う同社では、特に「銘木」と呼ばれる、鑑賞的価値の高い高級木材に力を入れている。しかし近年、家を建てる世代が20〜30代と低年齢化し、住宅の洋風

倉庫を案内してもらおうと「これはいつどこから仕入れたどんな木で…」と一本一本の木からエピソードが溢れだす。在庫情報はすべて会長の頭のなかに詰まっているという。



▲レンタルスペース「銘木ばあ」

平成23年にオープンしたキッチン付き貸し会場。クリの一枚板のカウンターや木目の美しいケヤキのテーブルなど銘木をふんだんに使った、木の香りが漂う上質な空間が心を和ませる。貸出には紹介者が必要。



▲写真の本社と西川原の倉庫で大量の木材が出番を待つ。防腐防蟻10年保証つきのウッドデッキの販売にも力を入れており、西川原(就実大学北側)の常設展示場で日中は自由に見学できる。



▶写真左から11代目の中塚利信現社長、10代目の中塚淳一郎会長、中塚尚専務。現在中塚社長の息子が次代を担うべく同業他社で勉強中。



▲岡山城から見た当社方向の様子(昭和3年)。写真手前の川岸に多数の丸太が横たわっている。当時は人力で川から木材を引揚げていた。堤防がないため増水による被害は度々あったという。

化で和室のない家が増えたことから、主に座敷や床の間の柱、天井板などに使用される銘木は市場自体が縮小気味。その中で、同社が変わず重視しているのは「間違いないものを提供し、信用を得る」ことだという。

徹底しているのは、仕入れた木を最低3年間自然乾燥させてから販売すること。原木から製材したばかりの木材は水分を多く含むため、乾燥させると板目の方向で最大4%程度縮む。木によっては歪み、曲がり、ヒビが入るなどのクセが出ることもある。保管状態にも気を遣い、仕入れから販売まで時間がかかるが、「クレームで信用を害してはならない」とベストな状態で販売することにこだわる。

木材選びの要となる、クセが出にくい木を見極める目は長年にわたって鍛えられ、各代へと受け継がれている。その感覚は言葉ではうまく伝えられないとしながらも、会長の中塚淳一郎氏は「我々の間では木筋(きずじ)と木味(きあじ)と言いますが、木の色味、クセ、木目のバランスなどを総合した性質の良し悪しを見極めることが肝要。3代もつ家づくりには良い木が欠かせない」と語ってくれた。

仕入れ先との3代続く信頼関係

本社と西川原の倉庫には天井いっぱい木材が所狭しと並び、関西や中国エリアではどこにも負けない品揃えだと自負する。樹齢200年以上の木は年々減っているため、今手元にある銘木はまさに「宝」。特に揃いの良い天井板を扱うところは少なく「ここぞしか現物を見られない」と訪ねて

くる人もいる。

ここまでの集積は「仕入れ先を大事にしろ」という先代の言葉を守ってきたことにあるという。現在も主な仕入れ先は県外にあり、いずれも3代に亘る長い付き合いがある。「欲しい時に欲しい木は手に入らないので、良い物が市場に出てきた時に買ってストックしておくのが基本。仕入れもこちらの好みをよく知っているから、いい木が入った」と連絡があればすぐに送ってもらうこともある」と中塚会長。長年かけて築いた強固な信頼関係の上に、今がある。

経験と「宝」を生かし、3代もつ家づくりを

業者への卸が中心だが、見学はもちろん小売も可能。最近は無垢材のテーブル、カウンター材など銘木を活かした家具類が若い世代に人気で、社長の中塚利信氏は「自然の味を楽しみたい本物志向の人が増えていく」とみて、新たな顧客層として注目している。「ありがたいことに同業者からは困った中塚に行け」との声も聞こえ、人脈を頼って来られる方もいる。困ったとき気軽に声をかけてもらえる店にしたい」と中塚社長。2年前には女性建築士からのアドバイスで倉庫を改装し、飲食ができる貸しスペースとして営業を始め、気軽に木の良さを感じてもらえるよう工夫を凝らしている。銘木を販売する上で大切なのは「家とのバランス、調和」を考えること。実際の使用状況や予算を考えると豪華すぎてもいけない。長年の経験と「宝」の山を生かし、3代使える家を一軒でも増やすため「適材適所」の提案を続ける。