

専門性を磨き、建材店が互いに 補完し合うネットワークを

富沢建材株式会社
代表取締役 富澤 英一氏に聞く

事業承継の課題は、職人が材料確保でもお世話になっている建材店でも例外ではない。特に都心の建材店は周辺の市街地化により発生する環境変化など問題を抱えているところも少なくない。そうした中で、土や漆喰、色粉、鰹といった左官材を多数取り揃えて左官職人からの支持も厚い富沢建材(株)が、将来的には左官に特化した専門的な事業スタイルへと大きく舵を切ったことが業界でも注目されている。富澤社長に経緯と将来展望を伺った。

(編集部)



▲「当社の強みは、当社オリジナル商品があること。だからこそお客様との縁が切れることなく続いています」と語る富澤社長

事業を引き継ぎつつ 新たなスタイルを模索

今回の新店舗は新しいスタイルの建材店ですね ―

今回移転した新店舗は、将来的には土壁や漆喰を扱う専門店としてやっていくことを考えています。必然的に今までより在庫品種は制限されますが、これまで建材メーカーの代理店として営業をして来たノウハウを生かし、その扱いは変わらずに材料や副資材も含めて事前発注でメーカーから現場やお客様の元に直送したり、また弊社や近隣の建材店で引き取りしてもらう。そうした新たな取引スタイルをお客様にご説明すると有難いことに皆さん理解して頂けたようです。

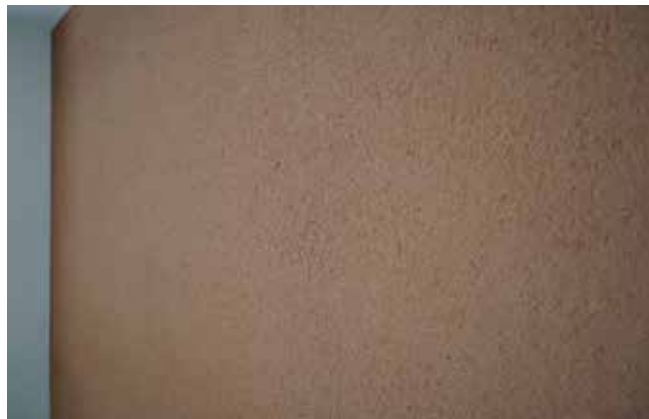
店を移転した経緯を教えてください ―

旧営業地東中野4丁目の敷地周辺は店舗、マンションに囲まれ環境問題的にそこで先々まで続けていくには限界を感じていました。いよいよ態勢変換しようと行動を始めたのは5～6年前でした。

コンサルタントを雇い幾通りかのシュミレーションをしてもらい検討した結果、移転を決断し場所の選定、移動計画、新店舗施工、新しい経営方法の対策等準備を進めて来



▲富沢建材(株)の新店舗



▲職人技を感じることのできるショールーム