

伸び続けるインターネットビジネス

ネット販売の商品多様化
京都市の古材ビジネスに参入

京都伏見・丸嘉



古材が少しずつ集ってきました
(写真は小畑社長)

丸嘉の看板

京都伏見区の丸嘉(小畑隆正社長、S45年生)は4年前からインターネット販売に着手、「京都・本想商家(もくそう・しようか)」のサイト名でオンライン直販を行なっている。「自社の強みは一体なんなのか?」を突き詰め、たどり着いた結論が「小売」とりあえず楽天市場に登録してネット販売を開始、試行錯誤の結果特に売行きの良いフロアリングに特化したという。売り先は一般ユーザー、大工・工務店、設計士などすべてが対象、価格は「ONE・PRICE」元々、地元志向で、昨年末に自社内にネット上だけではなく実際に手にして本物が確認できるショールーム「無垢ギヤラリー」をオープン。結果、

全国各地からお客さんが訪れ、販路が急速に広がったという。石垣島・与論島からも注文が入り、東京方面でも夕方の注文なら翌朝には手元に届く。宅配便(着払い)とは切っても切れない関係では「外注に任せるところは任す」。全国からお客さんを京都に集め京都の目利きで通販する。いま京都で持ち上がっている「京都ブランド」京都力」のフル活用とも言える。

ノウ・ハウを蓄えつつ「仕組みを創って待つ。お客さんの感性に訴える」とする小畑社長が次に目指したのは、「古材ビジネス

各種貼天井板・樺松化粧合板
集成材全般・(床材一式)

JAS認定秋田貼天工場(JISSPW-126901.Fc)

株式会社 西清商店

T966-0063
大阪府摂津市島岡銘木町16番3号
電話 072(654)4587(代)
FAX 072(654)1645

ス」。京都には趣豊かな「京町家」がたぐさんあり、経年とともに解体の運命にあるという。「この柱や梁には先代の思い出が詰まっています」そんな類の話も多く、そこから生まれる古材を「ゴミではなく宝に変えたい。演出をかけて古材の流通を図りたい」との思いがフランチャイズ

システム「古材ぐるめ(愛媛県「アイモクが運営)」への加盟を決断させた。「蘇生・再生ビジネス」だとする同社のシステムは、ネット上で建替え者から注文を受け、解体業者と提携し解体費用は支払ってもらい、古材は買い取る仕組みだ。すべてネット上で処理される。因みに小畑社長は「古材鑑定士」の資格を持っている。