伝統の町から新情報発信

http：//www.maruyoshi21.com

丸嘉

木質建材の卸を行っている丸嘉（京都市伏見区、小畑隆正社長）の運営している木想商家には日1200～1300件のアクセスがある。注文は日本全国から来るという。利用者の割合は、プロユーザーとエンドユーザーが半々だ。「北は北海道、南は石垣島まで全国各地から問い合わせがやってきます。先日はわざわざ青森からネットで当社のサイトを見たというお客さんがショールームを見学にやってきました」（小畑隆正社長）。

メモ　主な取扱商品
無垢フローリング、輸入建材、床暖房、無垢羽目板、自然素材

商品は小畑社長が世界中を回って仕入れてくる。もともと、今のサイト運営を始めたのは、小畑社長が東京の建材の展示会に来場したのがきっかけだった。目の前に展示されているたくさんの商材を目の当たりにして、「世の中には自分たちが知らないような良質の素材の情報が埋まっている。これらの商品をもっと多くのユーザーに知ってもらいたい」と感じたそうだ。現在同サイトで取り扱っている商品数は100種類を越える。

同社は創業明治16年の歴史ある木材問屋だ。小畑隆正社長で5代目になる。2000年に現在の自然素材販売サイトを立ち上げた。サイトの運営開始当初は同業者のサイトも少なかった。当時、小畑隆正氏は専務を務めていた。「今は、同業者がたくさん出てきていますが、無垢材の取り扱いに関しては、当サイトが日本一ではないでしょうか?」（小畑隆正社長）。

異業者間のリンクや社長のコラム集、素材に関する一般教養ページなどコンテンツも盛りだくさんだ。

「伝統文化の町から全世界の木材の情報を発信していきたいと思っています。木材問屋ならではの情報量を生かし、木の魅力をより多くの人に伝えられるサイトを作っていければいいですね。当社のサイトには一般ユーザーからの問い合わせも多く、素人にも分かりやすいサイトづくりを心がけています」（小畑隆正社長）

お店探訪

歩いて素材感を確かめよう

丸嘉では床材の体感ショールームを自社内に設けている。「購入希望のお客様向けにサンプルの郵送なども行っていますが、商品の本当の素材感はフローリングの上から歩いて見ないと分かりませんものね」（小畑隆正社長）。

遠方からやってくるお客様もたくさんいるので、京都にある宿泊施設の紹介もサイトで行っている。

サイト名の由来

木を想う商人の家系

「木」を「想い」、「木」を愛する「商人の「家」系」として誇りある提案をさせていただくという意味が込められています。代々木材商を営んできた家系に生まれてきたので、木の魅力は誰よりも分かっているつもりです。当社のサイトを通じてもっと身近に「木」に触れてもらえればいいと考えています。当サイトは従来の流通システムにとらわれず直接取引することによって低価格を実現させています。

おススメ商品

サンプルも充実

チーク床材

「今月のおすすめ素材」というコーナーを設け、毎月1つ選んだ素材の紹介をしている。取り上げた商品は自然と問い合わせも多くなるそうだ。10月のおすすめ商材はチーク材だ。床暖房対応型の無垢フローリング材で、耐久性も高く、その上高級感もある。同サイトに掲載している商品は、プロ・エンド問わず同じ価格にしており、仕切価格は一切設けていない。おすすめ素材のページを開くと施工実例の映像を動画で見ることができるようになっている。サンプルなども希望することができる。サンプルを受け取ったユーザーからの「感想メール」なども掲載しているので、サイトを見ただけでは分かりにくい商品の素材感、不透明さも解消できる凝った仕組みになっている。

建材サイト

特集
〈丸嘉〉木質建材
〈ヒギタ建材〉エクステリア商材

第4回目は、専門商社が運営しているサイトを紹介する。丸嘉は明治16年からの老舗建材問屋、ヒキダ建材も浜松を拠点として古くから展開しているエクステリア商社だ。両者ともビジネスチャンスを広げるため新しいジャンルの商品に挑戦し、全国展開を果たしている。