

# 業界の常識にとらわれない老舗

## 私たちの時代

38



瀬崎林業社長

### 遠野 嘉之氏

【基本のししゆき】 1976年3月生まれ、46歳。東京都出身。建設会社で現場監督や設計として勤務後、2011年4月に瀬崎林業に入社。取締役、常務を経て、20年10月代表取締役役に就任。趣味はサーフィン。

### 独自に仕入れルート開拓

当社はチリ最大サプライヤーのアフコから直接貿易で仕入れているチリ製材品の取り扱いは中心として、杉、桧、ヒノキ、中国産及びベトナム産の梱包材やLVL、合板、建築用LVLの販売のほか、国産材の原木の輸出などを手掛けている。

2011年4月、35歳の時に瀬崎林業へ入社した。入社してからは先輩に営業同行し、その後それまで顧客が少なかった首都圏の港湾エリアで梱包業者の新規開拓に当たった。当社ではかねて原木を扱っていたことから北関東に古い付き合いの取引先があった。

2017年からは中国産合板やLVL、19年からはベトナム産合板やLVLの直接貿易を始めた。当社は問題だが、だからこそ販路を有するのでは現地メーカーにメリットになると考えていた。事業を始める際は独自の仕入れルートを開くのに1年程度を要した。輸入事務や交渉も自ら行い、

だが、それと比べると港湾の梱包業者との付き合いはまだ短かった背景もある。それからは約20社と取引を始め、13年からは中部エリアを開拓した。東日本梱包工業組合の存在も大きく、同組合の梱包管理士会の講座で同期と仲良くなったことが、営業の際の突破口になることもあった。

中国や台湾への原木輸出は近年、売上げの30%超を占める事業に成長している。九州での原木仕入れは1948年から大分の佐伯営業所が一手に担っていたが、19年に同営業所を開き、木材産地であ

り港もある日向営業所に移転した。日向営業所の人員は全員日向で採用しており、生まれも育ちも日向。地元との信頼関係をより強固にするものにつながっている。同営業所は今年に入り、九州支店に昇格した。

17年からは中国産合板やLVL、19年からはベトナム産合板やLVLの直接貿易を始めた。当社は問題だが、だからこそ販路を有するのでは現地メーカーにメリットになると考えていた。事業を始める際は独自の仕入れルートを開くのに1年程度を要した。輸入事務や交渉も自ら行い、

「父」の影がある。小さい頃から「父」にも「父」の口癖を聞いて育った。父は東京・新木場まで父の手伝いに行ったり、北関東の取引先で夏休みの作業をしたこともあった。

趣味のサーフィンを16歳から始め、18歳からはインドネシアやハワイ、オーストラリアなど海外にも行くようになった。建築会社でサラリーマンとして働きながら、副業としてサーフボードを輸入していた。サーフィン業界はグッズの商流に厳しい側面もあったが、それにも負けないハンタリー精神は新事業の立ち上げにも生きた。

オープンな社内目指す  
当社は若い社員が多く、平均年齢は36歳。また、全社員のうち女性と男性の割合が半々と女性社員も多い。若手の充実や女性の活躍は、この業界において強みだと考えている。

社員はともに苦労した仲間であり、対等だ。発言にためらう会社では、情報が入ってこなくなってしまう。会議では話を上げてもらいたいし、いかに社員がオープンでいられるかを考えている。例えば失敗しても、みんなでフォローする。だからこそ、社員にはリスクを怖がらないで行動してほしい。

また、見返りがなければ、社員のモチベーションも上がらぬ。会社の成長を目指している。二番目の山は富士山だと分かっていて、二番目の山はどのくらいか分からない」といっている。あるが、一番と二番の間には大きな差があり、一番であることは重要だ。チリ材、国産材輸出の瀬崎林業と言われるようになった。

田島社長

「父」の影がある。小さい頃から「父」にも「父」の口癖を聞いて育った。父は東京・新木場まで父の手伝いに行ったり、北関東の取引先で夏休みの作業をしたこともあった。

趣味のサーフィンを16歳から始め、18歳からはインドネシアやハワイ、オーストラリアなど海外にも行くようになった。建築会社でサラリーマンとして働きながら、副業としてサーフボードを輸入していた。サーフィン業界はグッズの商流に厳しい側面もあったが、それにも負けないハンタリー精神は新事業の立ち上げにも生きた。

オープンな社内目指す  
当社は若い社員が多く、平均年齢は36歳。また、全社員のうち女性と男性の割合が半々と女性社員も多い。若手の充実や女性の活躍は、この業界において強みだと考えている。

社員はともに苦労した仲間であり、対等だ。発言にためらう会社では、情報が入ってこなくなってしまう。会議では話を上げてもらいたいし、いかに社員がオープンでいられるかを考えている。例えば失敗しても、みんなでフォローする。だからこそ、社員にはリスクを怖がらないで行動してほしい。

また、見返りがなければ、社員のモチベーションも上がらぬ。会社の成長を目指している。二番目の山は富士山だと分かっていて、二番目の山はどのくらいか分からない」といっている。あるが、一番と二番の間には大きな差があり、一番であることは重要だ。チリ材、国産材輸出の瀬崎林業と言われるようになった。

田島社長