

株式会社ウッディヨネダ

「木材流通業から、加工および販売まで一貫して行う取り組み推進」

ウッディヨネダは工務店への住宅用建材の小売りを主体に木材の卸売りも手がける。事業の歴史は111年と古く、竹の販売から木材の卸売り、建材の小売りと時代の流れとともに事業内容を変えてきた。現在主力の建材の小売りは高額な注文住宅向けが多い。長い歴史で培った木を見る力に加え、今回のものづくり補助金では加工部門を社内に整備。年々増える顧客からの要求に対応すると同時に納期の大幅な短縮を図るのが狙いだ。今後も設備を充実し、さらなる発展を目指す。

会社概況

「薬師寺にも木材を納入」

創業は1907年と今年で111年の歴史を有する。創業当時は香川県・小豆島のしょうゆ醸造会社にしょうゆ樽に使う竹を納めていた。その後木材の取り扱いも始め、美作市など岡山県北部からヒノキなどを仕入れ、卸売りした。約50年前から台湾や中国、ベトナムなど輸入木材に注力。奈良・薬師寺や沖縄・首里城など国宝や世界遺産の施設にも納めた。

2007年に米田光雄社長が四代目社長に就任。輸入木材は伐採規制の導入や価格高騰などから厳しくなっており、将来も状況は好転しないと判断。国産材中心に変更し、販売先も地元の工務店などへの小売りを主体とした。現在は売り上げの7割が小売り、残り3割が材木店などへの卸売りとなっている。



創業明治40年の老舗

ものづくり補助金事業内容

「加工部門の内製化を目指す」

小売り部門は岡山市や倉敷市、瀬戸内市など岡山県内の工務店に注文住宅やリフォーム向けの建材を納めている。現在の住宅建築はプレカット工場であらかじめ加工した木材を現場で組み立てる手法が主流だ。同社も外部の加工工場でプレカットした住宅部材を建築現場に納品してきた。

ただ、工務店からの加工ニーズは年々増えるばかり。当初は粗加工で納めていたものが、次は溝まで加工してほしいなど「要求が高くなっていった」（米田光雄社長）。加工内容が増えれば外注費も増えてしまう。そこで、今回のものづくり補助金で、モルダー加工機と呼ぶ加工機械を導入し、木材でつくる内装材の大半を内製化することを目指した。



モルダー加工機を導入し内製化推進

事業成果

「納期を7日から3日に短縮」

2017年10月に導入したモルダー加工機は6カ所の加工を同時にできる。従来の加工機は4カ所加工するのに3回も機械を通す必要があった。さらに敷居など溝の加工も可能になるなど大変利便性が高い加工機だ。導入に合わせて専門の技術者を1人採用した。

成果は色んな面で表れている。特殊加工など一部を除き、ほぼ全量を内製化した。これにより、工務店からのさまざまな要求にも対応でき、「お客さんも助かる」（同）。外注していた時は工務店から早期納入の依頼があっても外注先の都合が優先される。内製化により、納期は平均7日から約3日に短縮できた。今後も色んな加工に対応できるよう設備を充実し、「将来は塗装もできるようにしたい」（同）。



溝の加工も社内に対応可能に

代表インタビュー



代表取締役社長
よねだ みつお
米田 光雄さん

「木を見極める人材育成」

ー小売店向けの小売りが主体です。受注状況はいかがですか。

「国内の住宅は年間90万戸以上が建設されている。ピークの半分だが、一時80万戸弱まで落ち込んだ時と比べると良い。ただ、2019年10月に消費税が増税される。その先は徐々に減少していくだろう」

ーそうした中、工務店から注文が入るような会社の特色が大切になります。

「当社は注文住宅など比較的高価格な住宅の建材を納めている。モルダー加工機を導入し、加工部門まで対応できる社内体制を整えた。当社が手間をかけることで、工務店さんがそのまま使える建材を納品していきたい。また、製材した木材を見てどのような建材に使うか見極める『木どり』ができる人材を育成したい。そのためには経験が必要になる」

ー今年から5S（整理、整頓、清掃、清潔、しつけ）に取り組んでいます。

「建材の小売りや卸売りの当社にとって5Sはあまり関係ないと考えていた。知人からの勧めもあり6月から本格的に社内に取り組みを始めた。昔は色んな材料を取りそろえていた。近年は減ったとはいえ、まだ多い。工場内もきれいにして生産性を上げたい」

事業者概要

代表者名 米田 光雄
設立年 1950年
資本金 8,000万円
従業員数 15人
売上高 7億円（2018年6月期）

所在地 岡山市東区金岡西町55の2
TEL 086・943・7111
FAX 086・942・2215
URL <http://www.woodyyonedada.jp>
業種 建材の小売り、木材の卸売り