

あえて大量在庫を持つ

国内外のレンガやタイル、ブロックなどのエクステリア資材を中心に、内外装の左官材料なども手広く扱っている建材店だ。主な用途は戸建て住宅向けで、販売先は地域密着型の工務店や職人さん。草津市、大津市、近江八幡市、湖南市、宇治市、山科区の各地へ営業所を展開して「業界の常識を覆す」即納体制で人気を集めている。それを可能にするのが各営業所の敷地に広い倉庫スペースを設けて、いつでも大量の在庫をストックしておく体制だ。「なるべし在庫を持たない」という流通業のトレンドに逆行するようにも思えるが、「材料調達に合わせる工事がストップするのをお客さまは最も嫌う。必要な時に必要なものが間に合う。これこそが建材を商ううえで最善のサービスではないだろうか」と話す灰谷元文社長には少しの迷いもない。この最善のサービスを実現するため、広い土地を確保して営業所に十分な在庫スペースを確保してきたという。



即納体制を支える営業所の大量在庫

営業活動なしで物が売れる？

新規住宅着工が全国的に低迷するいま、比較的堅調な湖国といえども影響を免れることはできない。「建材店の淘汰がただいま進行中」といった様子だ。いきおひ各メーカーとも優良な建材店への集中を図っている、幸い私たちがそれに選ばれることが多い。お客さまへ誠意を尽くす姿勢がいまこそ報われたのだと思う。興味深い逸話がある。マンション建設を手掛ける大手ゼネコンから大量発注を打診された際、「既存のお客さまへの対応がおろそかになってしまふ」とあっさり断った。これが目先の利益だけを追わない、真の顧客第一主義なのだろう。

地域の建築業者も誠意を貫く灰一へこのうえない信頼を寄せている。「新規営業所を出しても新しいお客さまを獲得する

場合、他の営業所のお客さまを軽んじる心理が働く。目標に追われると功を焦って目先の売り上げばかり考えがちになる。どちらも誠意を尽くす商いの妨げになるだろう。だから私たちは数字をはじかない。全身全霊でお客さまに尽くせば数字はおのずと付いてくる。

起業時から「流通革命」を

1972年、31歳の灰谷社長は三井寺近くで壁材を扱う建材店の看板を挙げた。周囲を見渡してもまだ人家はまばら。「これから建築業界が急成長しそうな予感を滋賀県は秘めていた」と振り返る。当時は複数の中間業者が介在することで建材が流通していた時代。大胆にもメーカーからの直接仕入れ・工務店への直接販売という「革命」に挑んだ。「少しでも売価を安く



商品の組み合わせは自由自在

ための一般的な営業活動はしない。それよりもご来店くださったお客さまに誠心誠意対応することが一番大事。それが口コミで広がり、結果として新しいお客さまの獲得にも繋がっている。特別なことはなにもない。お客さまの信頼を得られれば、お客さまが最高の営業マンになってくださる。まさかと思う話だが本当だ。工務店へ直接売りに行ったメーカーが「灰一を通すなら買う」と言われたこともある。「灰一か



輸入建材を使用した近江八幡営業所のエクステリア展示場

…との思いからだったが、既存勢力からパッシングを浴びて難儀した」。直後の第一次石油ショック時には異常な物不足を背景にどの建材店にも大量の注文が舞い込んだ。灰一はこの時に得た資金を堅実に生かして営業所網を徐々に拡充。現在の強みである即納体制の礎を固めた。

「バブル崩壊前後まで、楽に売れる時代が続いたためか、お客さま優先という商いの原則を見失う建材店も少なくない。私は大手電機メーカーで勤めた経験があり、その時に学んだお客さま第一主義を愚直なまでに貫き通した」。やがて社会構造が変化すると共に業界を取り巻く状況も急変。阪神淡路大震災の影響で従来工法が人気を失うとそれに伴う建材にもわかに失速。灰一はエクステリア資材へ進出して売り上げのキープを果たしていく。

「買っていい」のひと言がきっかけで工務店と取引が始まった工事店まであるそうだ。「理屈を超えた信頼関係。そう表現するしかない固い絆でお客さまと結ばれているのを感じる」。まごころを込めた商いという精神的な目標も、迷わず貫けば、どんな戦略にも勝る場合があることを灰一は教えてくれる。

最近、関連会社「ネイチャーフィール」を設立。二男の灰谷佳治取締役企画室長を中心に新しいグランドカバー植物クラブ（在来種イワタレソウの改良品種）を用いた屋上緑化事業に取り組み。温室効果ガス削減効果の高いこの新手法を、販売施工代理店として湖国へ広める構えだ。「この時勢にもかかわらず建材販売はなお堅調。しかし、将来必ず訪れる市場縮小を見据えて新規事業を根づかせたい」と佳治氏は意気込む。

**Profile**

- 本社/草津市下笠町189
- 設立/1985年
- 代表取締役 灰谷元文
- 資本金/1,000万円
- 従業員数/26名
- 事業内容/湿式建材の製造・販売、湿式建材全般の販売、エクステリア関係商品の販売、石材・レンガ等の輸入販売その他
- URL/http://www.haiichi.com/

**voice**

当社はやすらぎのある住空間の創造のため、世界中にネットワークを張り巡らせ、新商品の開発・開拓に努めています。また日本の風土に合った珪藻土に代表される健康塗壁など、伝統的な左官の技を裏方として支え、安全・安心な住空間をご提供します。そして経営理念である「お客さまを通じて社会に貢献」を実践してまいります。



灰谷社長からひと言

社会のために役立つと努めれば企業は自ずと成長する。その想いを全社員が共有しているからこそ業績は堅調。経営者は、我欲も執着もない境地へ達したいものだ。

「お客さまに誠意を尽くす」が最優先。  
エリア内の建築業者から絶大な信頼を集める。

灰一株式会社

戦略 FOCUS