

地元木材の活用を目指して。

比企起業塾3期生 山口 直

自己紹介

- 生まれ:ときがわ生まれ、ときがわ育ち。
- 家業:祖父が始めた製材工場(今は、ほそぼそと、、、)
- 小さい頃の遊び場:製材工場
- 工場のおじちゃんおばちゃんに、毎日遊んでもらう
- 生き活きと誇らしげに働く姿が大好き
- しぜんと木が大好きな大人に
- 都内で6年間不動産会社で営業
(やはり木材に関わる仕事がしたい。)
- 現在は住宅リフォーム会社に7年勤める(35歳)

なぜ、地元なのか？

8年程前・・・

久しぶりに地元に戻ってくると・・・

地元の人に元気が無い・・・。

育ててくれた、人の声

もう、若い人がいないから・・・。

過疎化だから・・・。



➡ このまま諦められる筈がない！

起業塾での学び



- ①地域とターゲット層の絞り込みの大切さ。
- ②行動の大切さ。
(知識やアイデアだけでは、価値無し)

③顧客にとっての価値とは？

この問いかけが一番の学びに！



これまでの失敗

何とか木材を売りたいという思いから・・・

- ①会社の取引先に、勝手にときがわ材を相談。
- ②自分で製材した杉カウンター材を
社用車に乗せて、売ろうとする。(割と本気)



思い立ったら一直線な性格 ♪ ♪

売れる見込み無し。

相手が必要としている物は何かを全く考えていなかった・・・そこで

ヒアリング

Q: 私が売りたい国産木材は必要とされているのか？

自分のお客様

- ・家のどこに使うの？
(マンションのお客様)
- ・家で使うイメージがない。
- ・良く知らないから不安。
- ・高いんでしょ？

取引先材木屋

- ・国産材を求めるお客さん
今いないでしょ？
- ・何で国産材に拘るの？

必要どころか、知らない人も多く、認知されていないのが現状。

原因：外材を好む施工業者（ハウスメーカー等）



大型船で大量搬送



大型工場で製品化
(年間東京ドーム8個分の生産量)



そこで大量在庫

ハウスメーカー

- ・常に新築件数を競い合う。
- ・必要な材を必要な時に。

※大量の在庫が可能な外材を
施工側が求めている・・・

太刀打ちできない。

ときがわ木材 田中社長に学ぶ

- ・ハウスメーカーには色々な構造の建物がある。
(鉄骨造、2×4構造、鉄筋コンクリート造→外材を使用)
- ・一方で私たちがやりたい、国産**木造軸組工法**がある。
- ・建物の全部が国産材を使っていたら価格競争になる。
- ・比べられるから、良さを伝えられる、価値が保たれる。
- ・そして、その価値を伝える相手は、

「家と一緒に造ろうと思ってくれる人。」

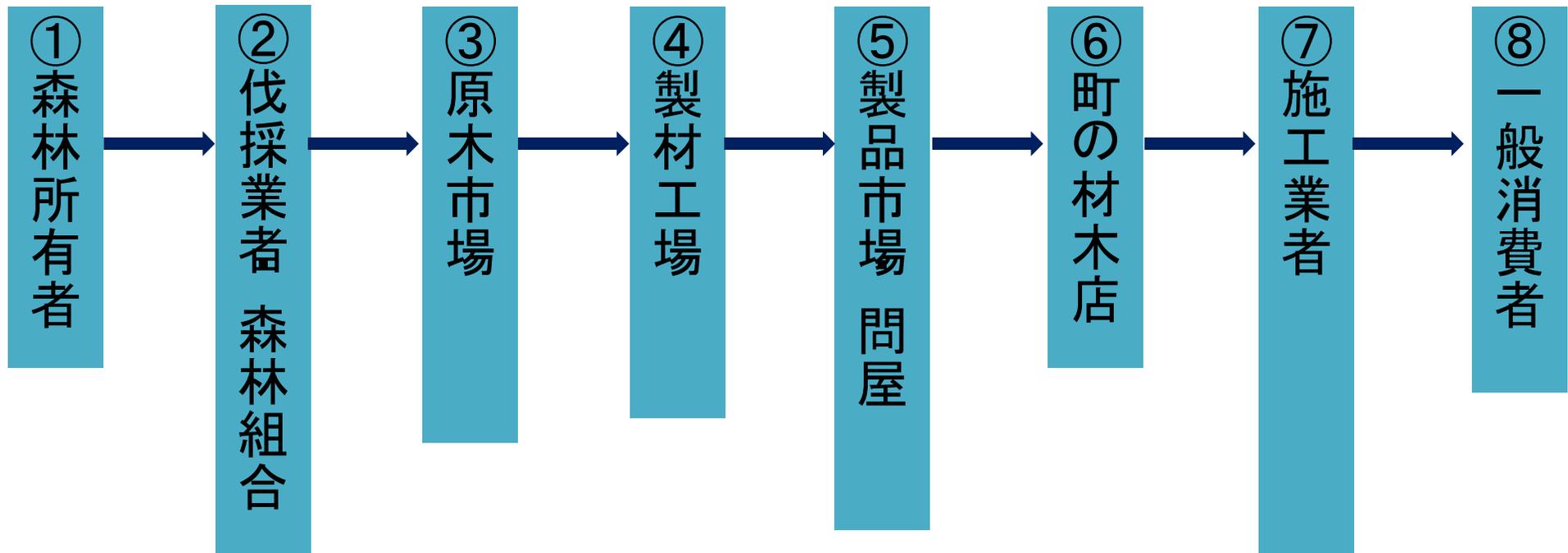


それには、消費者に、

関わる全ての人の顔が見える事が大事!

気づきから見える、ビジネスモデル

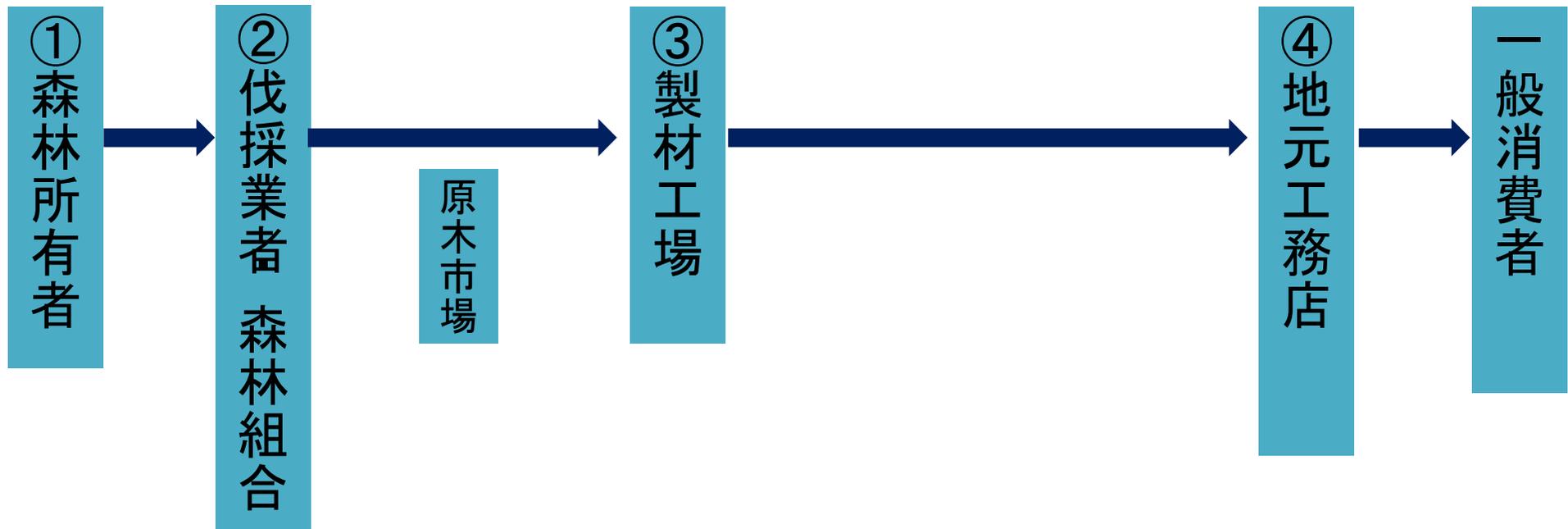
一般的な国産材の流通経路



ポイントが多すぎて顔が見えない。=安心感がない。

気づきから見える、自分の役割

比企郡での流通経路



消費者に顔が見え、安心感が生まれる。

この流れをもっと広める事が自分の役割。

実現する為に

先ず、チーム

- ・尾上さん
- ・福田さん
- ・山口

3人でイベントを計画
中！！



夏のイベントに向けて動き始める！

実現に向けたこれからの動き

目標: まず一件、ときがわでリフォームor新築工事に着手する事。

- ・第一回イベント: ときがわ町移住者向けの相談会
- ・ターゲット: ときがわ町への移住希望者
- ・イベントに向けた冊子、パンフレットの作成
- ・日々の取組みをどんどんWEBで発信。

とにかく行動して実践してチャンス掴む!

最後に・・・、