

丸太杭の量産体制整備で安定供給を実現 Webサイトでブランディングに成功

新潟県上越市で、地域産木材専門の製材業を営み、全国的に数少ない土木・景観用木材製造を得意としている。地盤改良用の丸太杭の製造に注力し、近年ではWebサイトを活用した情報発信により販路開拓に成功し、関東地方を中心に全国の建設現場へ納品している。自社オリジナル商品の開発にも注力し、高付加価値テーブル、ベンチなどを開発。民間や海外ユーザーからの受注を増やすとともに、木材の用途・販路の新たな可能性を拓いている。

●所在地	新潟県上越市大字下荒浜393-1
●電話/FAX	025-543-6246/025-543-7226
●URL	https://muro-rin.com/
●代表者	代表取締役社長 室岡 大蔵

●設立	1980年
●資本金	1,600万円
●従業員数	13名



丸太杭の量産体制整備と、差別化技術確立で高付加価値を実現

丸太杭専用の製造機を構築（平成25年度補正 中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業）し、量産体制を整備。製品ストック量は対前年比4割増で、安定供給と納期短縮を実現した。他社製品との差別化を図るべく、杭頭（建設重機が打撃等の力を加える側）を面取りする技術確立することで高付加価値を実現、顧客から選ばれる企業へと変わった。



丸太杭を用いた地中の森工法

Webサイトによる集客の仕組づくりとチャネルの見直し

顧客の理解を深めるため、Webサイトで商品情報や導入事例、一貫したもののづくり・サービス体制を発信し、独自性や魅力を伝えている（ブランディング）。これにより、全国から問合せが寄せられるようになり、新規顧客との折衝数が増え、受注獲得につながっている。潜在顧客の掘起しにもつながり、高付加価値商品である「ゆきまがりベンチ」は、既製品では満足できないユーザーニーズを捉え、同商品の販売数が増えたことで、利益率改善に寄与している。



ゆきまがりベンチ

上越地域産木材の新たな需要発見、海外ユーザーへの提供

オーストラリア出身のインバウンド専門のペンション経営者から、Webサイトを通して、「豪雪地域特有の雪の重みで根が曲がった形状の木材で、オリジナリティ溢れる家具づくりをしたい」との要望を受け、同社は立木の選別・伐採・製材・加工・品質管理まで一貫して行った。従来、豪雪地域の木材は扱い難さから敬遠されてきたが、海外のユーザーにとっては独創的と感じ取られ、上越地域産木材の新たな需要掘起しと、魅力再発見につながった。これをきっかけに、海外ユーザーへの販路開拓を目指している。



雪国がつくった美しいデザイン