

木材問屋・市売



預かり品多く、管理を徹底した

名田社長は「今までと同じ感覚で、名田商店（神戸市、名田健吉社長）は、ウッドショックによって木製品の仕入れタイミングと量がともに不安定になり、警戒を高めたという。対策として、木材の卸売り部門とプレカット部門で状況を把握するため、2部門間のミーティングを週に1回、必ず行うようにした。ミーティングでは、受注済み在庫とフリーの在庫、今後の入荷量とタイミングなどの情

受注済み在庫とフリーの在庫、今後の入荷量とタイミングなどの情

産材製品市場や集成材メーカーとも密に情報交換をし、生産現場の声も直接聞くようにした。一方、顧客には高騰し続ける製品相場について説明し、理解を求めた。

名田商店（神戸市、名田健吉社長）は、ウッドショックによって木製品の仕入れタイミングと量がともに不安定になり、警戒を高めたという。対策として、木材の卸売り部門とプレカット部門で状況を把握するため、2部門間のミーティングを週に1回、必ず行うようにした。

ミーティングでは、受注済み在庫とフリーの在庫、今後の入荷量とタイミングなどの情

報を社内全体で共有し、少量であっても新規の注文を受注可能かどうか、樹種変更に対応できるのかなどを慎重に判断していった。

そのほか、納期のめどが立ちにくい特殊材や指定部材の多い注文は控えたり、木造3階建てについては構造用集成材の大容量使用が前提になるため受注を完全に止めたりする時期もあった。

また、仕入れ先の国

柱、羽柄、合板と不足する商品が一年を通じて入れ替わり、既製品がある。しかし、梁、

で商いを続けることは難しい」と話す。納期は業界によってまちまちで、特殊材や県産材は長く、既製品はほぼ即納といったイメージがある。しかし、梁、

柱、羽柄、合板と不足する商品が一年を通じて入れ替わり、既製品

情報共有で現物切らさない

企業の対応

在庫確保が必須

社内状況正確に把握

外部からも密に情報収集

名田商店

で商いを続けることは難しい」と話す。納期は業界によってまちまちで、特殊材や県産材は長く、既製品はほぼ即納といったイメージがある。しかし、梁、柱、羽柄、合板と不足する商品が一年を通じて入れ替わり、既製品

でも手当てが厳しくなった。流通として安定供給を果たすために、在庫を確保することは必須で、仕入れ、出荷とも量とタイミングを見ながら現物を切らさないことも、今後ますます重要なになると考えます。