

辻井大氏(京都市、は、16年3月に社長に就任。今後の木材流通の主流はプレカット事業になると考え、17年にプレテックを完全子会社にした。また、建設部材の仕入れや加工、納品などを担当した。

3代目の辻井重郎社長が残り、時流を見極め、先見性を生かす。との言葉を改めて見た時に突き刺さるものがあったという。問屋流通として今何が必要か、人より先に手を打つことを重視する。

佐原謙次氏(大阪市、津田産業取締役建材本

辻井大氏(京都市、は、16年3月に社長に就任。今後の木材流通の主流はプレカット事業になると考え、17年にプレテックを完全子会社にした。また、建設部材の仕入れや加工、納品などを担当した。

3代目の辻井重郎社長が残り、時流を見極め、先見性を生かす。との言葉を改めて見た時に突き刺さるものがあったという。問屋流通として今何が必要か、人より先に手を打つことを重視する。

佐原謙次氏(大阪市、津田産業取締役建材本



辻井 大氏



佐原 謙次氏



津田 綾子氏



久我 洋一氏



山根 太郎氏



甲村 耕三氏



岡田 育大氏



野崎 健太郎氏



武内 暁男氏



佐藤 圭一郎氏

ニーズに合った技術提案

所と共同で技術開発への取り組みを始めた。

小菅鉄兵氏(相模原市、緑産専務、42歳)は

新設し、江別と北見の両営業所を併せて幅広いサービスにつなげる。中期的には、欧州のようにはバイオマス熱利用が当たり前の社会構築を目指していく。

宮川嘉隆氏(愛知県、長谷川英生氏(愛知

燃料木材を消費する力を持ち、A、B材をしっかりと販売する。環境価値創出に向け発電に組み込み、再造林、事業としてのメリットを挙げる。

武内暁男氏(大分県日田市、ナンブ木材流通社長、34歳)は、入社前、金融機関に勤務した経験が、積極的な新規開拓営業強化に活きたという。18年の社務理事を務める。

佐藤圭一郎氏(熊本市、肥後木材社長、40

同社社長に就任した。19年に売上高100億円を突破し、50期を迎える28年には1000億円を目指す。

建材業界でもいち早くE/C販売に挑戦した同社は消費者の些細な好みをつかみ、一つの商品のなかでも材質や色など多数の組み合わせを提供する。現在はミニマリズムをデザインコンセプトに、世界中で受け入れられる商品の開発に取り組む。

甲村耕三氏(奈良県大和高田市、甲村ハウジング専務、47歳)は、「既存の考えにとらわれず、広い視座で未来を思い描くことが大事だ」と話す。必要な情報取得し、地産地消の取り組みを最も重視する。「山元と地元消費地をサブライチエーンでつなげたい」。

野崎健太郎氏(岡山県、ウッディワールドのさき社長、44歳)は「我が社は、時代の半歩先をいくことをテーマにする」と地に足を着け、現実的、確実に社業を展開する。

コロナ禍で、今年には会社の母体である木材市場機能以外での事業強化も積極的に進めてきた。今後は非住宅需要に対応できる特殊加工を強化し、将来的には木工事の事業化も視野に入れる。

今年7月の豪雨災害では県内の木材事業者が協力を仰ぎ、仮設住宅向けの製品納材からプレカット加工等を取りまとめるなどリーダーシップを発揮した。日本青では今年度の専務理事を務める。

青木航氏(秋田市、東大学木材高度加工研究

北通商専務、38歳)は乾燥技術の開発な

宮川嘉隆氏(愛知県、長谷川英生氏(愛知

「最近の仕事の内容