

桧通し柱専門製材工場

会社名:齋藤木材有限会社

三重県版経営向上計画【ステップ3】

【テーマ】伊勢桧を用した国産桧100%おが粉の酵素風呂経営への新分野進出



酵素浴「やまとや」

所在地
業種

URL

URL

代表者
創資本
従業員

三重県松阪市飯南町下仁柿551番地
製材業

齋藤木材有限会社

<http://www.saitoumokuzai.com/index.html>

酵素浴「やまとや」

<https://yamatoya-kousoyoku.jp/>

齋藤 匠

1955年(1988年法人化)

2,000万円

12名(他:常勤役員2名)



[企業沿革]

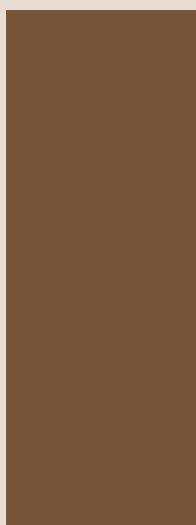
- ・1955年 創業者(亡祖父:徳次)が当地にて製材業「齋藤材木店」を設立。
- ・1988年 法人成。「齋藤木材有限会社」を設立し、創業者が代表取締社長に就任。
- ・2003年 現代表の父(文隆)が代表取締役社長に就任。
- ・2022年 現代表取締役が事業承継し、社長に就任。
- ・2025年 酵素浴「やまとや」開業。現在に至る。



[企業概要]



創業以来三代にわたり、新工場の建設、増設を繰り返し現在の工場となる。
2階戸建住宅用の6m通し柱(角材)を中心とした製品づくりを行う。
創業以来県内初となるツインバンドソーの導入を始め、6軸モルダー等の最新の設備導入を繰り返しながらの製材事業を展開し、現在に至る。
6m通し柱に関しては県内では最大の生産量を誇る。



酵素浴 「やまとや」 開業に向けて取り組んだきっかけ

<課題>

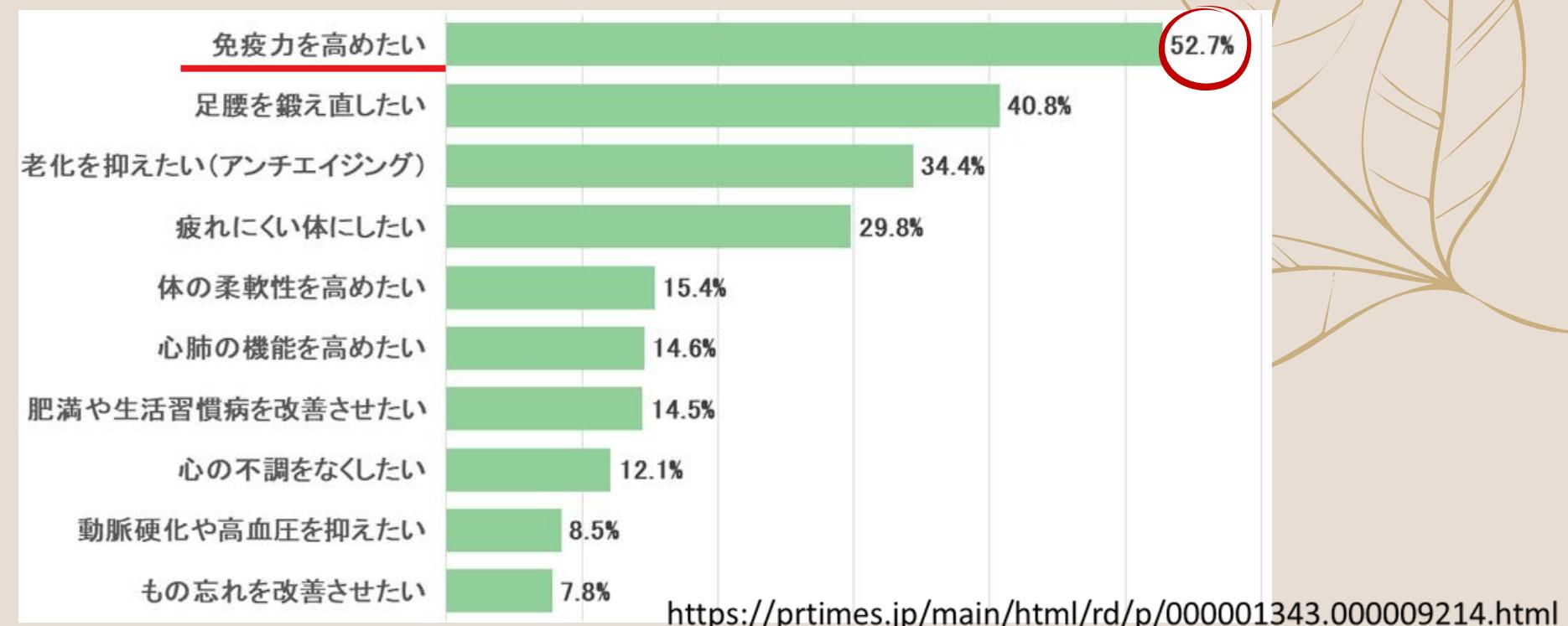
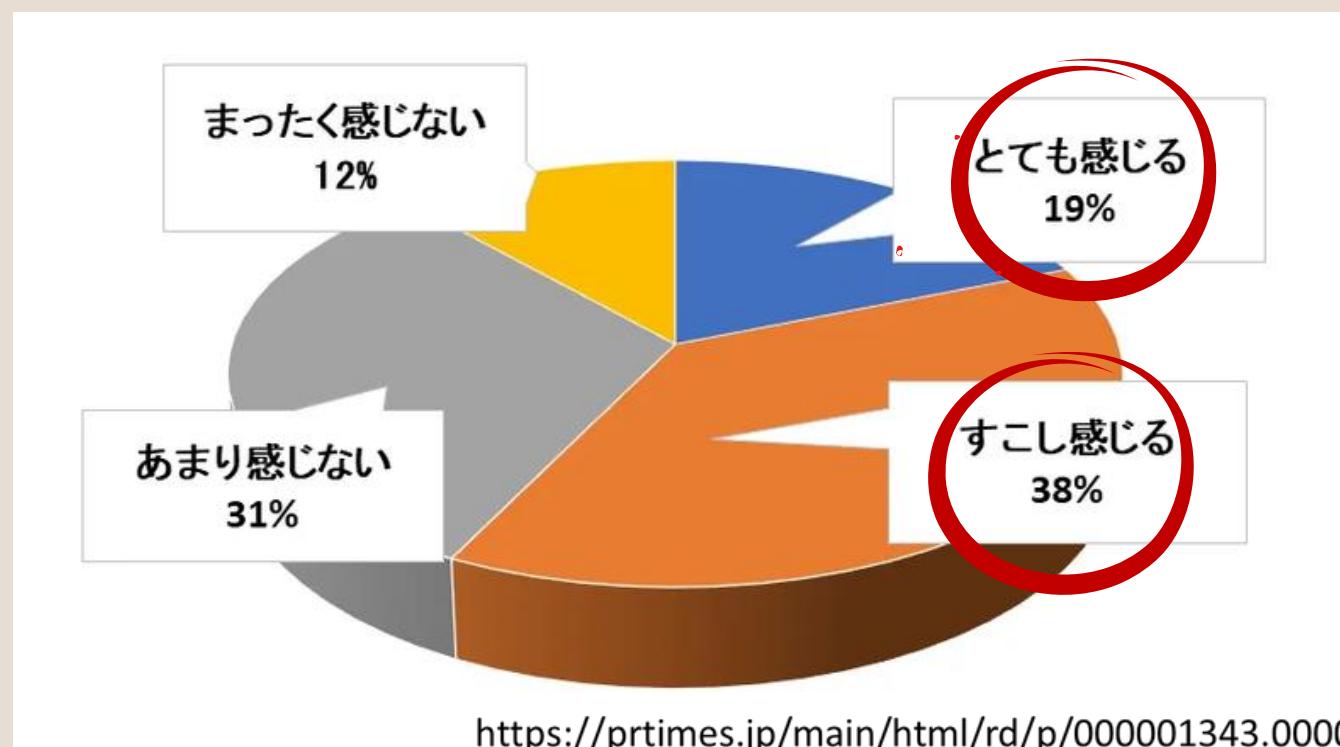
- ・物価高や人口減少を起因とする一般住宅着工戸数の減少に伴い
木材建築用材の需要が低迷。
- ・原木丸太や水道光熱費等の物価上昇分を製品単価に転嫁しにくい。

<解決への道筋>

- ・高付加価値商品の開発を模索検討する中で酵素風呂を知り、これまで安価で取引されてきた当社の製造工程で副産物として発生する、おが粉を活用して事業化出来ないかと研究した結果、当社の新鮮な桧の香りがする、おが粉が酵素風呂に欠かせない発酵させた米ぬかの臭い抑制する効果があることが判明し、事業化に挑戦することとなった。

市場動向と顧客ニーズ

- 全国における酵素風呂は、数年前まではエステサロン内におけるサービスが多く、単独での経営は200店以下と聞いているが、現在では酵素風呂専門メディアiiU(いいゆ)に登録されている店舗だけで376店舗あり、全国で約500店舗といわれている。
- コロナ禍以降
「体調変化をとても感じる」
「少し感じる」 **57%**
- コロナに負けない体づくりに
意識的に取り組みたいものの中(複数回答有り)で、
最も多く回答されたものが「免疫力を高めたい」 **52.7%**



酵素風呂は新陳代謝を活発にさせることから、美肌、ダイエット効果やホルモンバランスを改善させる効果も期待されており、20代30代女性からの支持が高くなっているとも報じられている。

取り組み内容

1.ノウハウの習慣

- ・京都の酵素風呂経営者より、おが粉と米ぬかの配合による発酵温度の調整や入れ替え方法等のノウハウを習得。同時に酵素ドリンク等の健康飲料商品の仕入れも行いサービス向上を行った。

2.店舗設備

- ・空き家を購入し、酵素風呂専用の営業施設にリフォームし施設整備を行った。

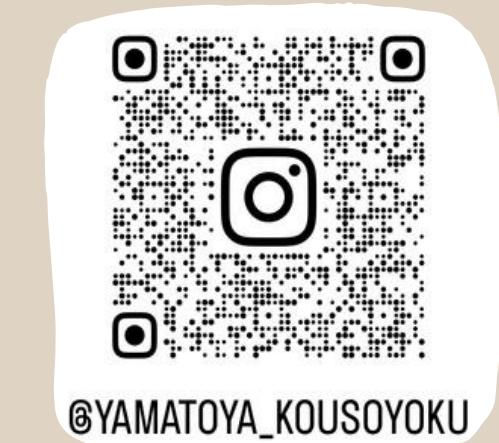


after

before

3.SNSの積極的な活用

- ・ホームページ、Instagramからの情報発信を通じて、空き状況の確認や予約を簡単に行なえるよう環境を整えた。



@YAMATOYA_KOUSOYOKU



スタッフ

取り組んだ結果

<定量成果>

- ・現在「やまとや」の月平均売上80万円。
- ・当初計画にある令和7年度年間売上目標910万円は達成見込み。

<定性成果並びに本業へのシナジー効果>

- ・自社の製材業の副産物として派生したすぐのおが粉をふるい機で選別し、地元で米作を営む農業法人から仕入れた米ぬかと発酵酵素を混ぜた酵素風呂であるため、ぬかの臭いがほとんど気にならず、また他店では味わえないフワッとして暖かいオリジナルな酵素風呂を開発することが出来た。
- ・これまで製材業のBtoB経営しか行ってこなかったが、今回の「やまとや」のBtoC経営による一般顧客との会話の中から、酵素風呂以外の住宅関連の女性目線のニーズを聞く機会が増え、当社全体への好影響が生まれている。
- ・本業の製材業に勤務する従業員の奥様が酵素浴「やまとや」のスタッフとして参加してもらうこととなり、従業員との絆が今まで以上に深まった。

取り組んだメリット

- ・経営計画を作成することで、自分の考えを整理し、進むべき方向性を冷静に判断することが出来た。
- ・計画を店長となる実姉と共に意見交換を行いながら作成することによることで、計画遂行にあたりスピード感を持って取り組むことが出来た。
- ・計画を基に国の補助金申請を行い、採択を受けることが出来た。
- ・これまで廉価で引き取られていたおが粉を高付加価値な事業化を行うことが出来た。

今後の展望

- ・今回の出店による情報収集をしっかりと行き、市内の人口密集地への2号店の進出を視野に入れていきたい。
- ・3~5年後を目途に2号店の進出を展開し、現在の酵素風呂の月商を3倍ほどに増やしていきたいと考えている

地域への貢献

- ・今回の取り組みで従業員1名の雇用を行うことが出来た。
- ・これまでの馴染みのない「酵素風呂」サービスの提供を行い健康志向の増進を図ることで、地域住民を中心に貢献していきたい。

今後取り組む方へのメッセージ

- ・経営向上計画の作成は、事業拡大に向けて自分の進みたい方向や進め方の助けとなるツールですので、ぜひ皆さんもチャレンジされることをお奨めします。
- ・一人で考え込まず、商工会の経営指導員さんや商工会で紹介していただける専門家のアドバイスを受けることで、気づきをたくさんいただくことが出来ました。



支援商工団体担当からのコメント

- ・代表取締役の経営向上に向けた熱い想いを、認定機関や金融機関の第三者にいかに理解していただけるように整理した計画に組み立てるかの支援を専門家を活用しながら、ご支援させていただきました。
また齋藤木材有限会社さんは、創業者の先々代から商工会の会員であり、先代の現会長は当商工会の青年部長を歴任され、現社長並びに社長の実姉の現店長とも以前より顔なじみであったためスムーズにご支援させていただくことが出来ました。

経営計画策定をご希望の方は、お気軽に地域の商工会・商工会議所へご相談ください。
今回の支援機関：松阪香肌商工会
商工会支援担当：継続雇用職員(元経営指導員兼事務局長) 藤岡 信