

水戸の金杉屋、住宅資材販売から工事も 「取引先の困りごとに対応」 Bizブックマーク

2025/10/7 5:00 | 日本経済新聞 電子版



金杉屋の高井洋治社長（水戸市、9月）

住宅資材を販売し木材の取り扱いで茨城県内トップの金杉屋（水戸市）は、住宅の建設工事にも担当する。「顧客の困りごとに対応する」（高井洋治社長）ことで、独特なビジネスモデルで成長してきた。

金杉屋は栃木県との県境の旧高部村（現常陸大宮市）で江戸末期に開業した旅館をルーツとする高井社長の実家の屋号で、戦後には材木商として発展した。紆余（うよ）曲折があり、高井社長がほぼゼロから現在の金杉屋を立ち上げたのは2008年だ。

25年3月期の売上高は51億円。プレカット材など約100種類の木材関連資材を取り扱うほか、40社以上のメーカーから住設機器を仕入れ、住宅メーカーや工務店などに販売する。売り上げの2割ほどを木造住宅などの建設工事が占める。

「顧客に積算ができる人材が足りないから代わりにやっていたら、現在のかたちになった」と高井社長は解説する。積算や現場監督ができる「工事営業」と呼ぶ社員が5人いる。付き合いの長い職人を動員し、「一般住宅で年間100棟、アパート15棟ほどの施工能力がある」という。



金杉屋（水戸市）は住宅の建設工事も担当する

設計図から材料費などを積み上げて工事の原価を計算する積算は工務店などには不可欠なスキルだが、新興住宅メーカーでは習熟した人材が足りない場合もある。新興メーカーが伸びる一方、中小の仕事は減っている。金杉屋は顧客との競争を避けるため「元請けにならないことをルールとしている」（高井社長）。

建材メーカーのジューテック（現[ジオリーブグループ](#)）と県内住宅メーカーのノーブルホーム（水戸市）や東海住宅（東海村）、那珂ハウジング（那珂市）、佐藤工務店（同）——。高井社長が「足を向けて寝られない」と話す取引先は多い。08年に独立した際に、取引してくれた企業だ。

高井社長の叔父は、現在は[ヤマエグループホールディングス](#)傘下のハイビックを創業した高井勝利氏だ。ハイビックは栃木県小山市を本拠に株式上場を果たし、プレカット材の加工などで300億円規模まで成長した。高井社長も50代のときに事業をハイビックに売却して合流、同社の専務になった。

高井社長は「折り合えないところがあった」とハイビックを退社、08年に独立した。75歳になった今、一回り年上の叔父に対し「待ちの体質が染みついていた製材業界で営業を重視した功績は大きい。ビジネスでは親だと思っている」と語る。

国内住宅市場は縮小傾向が続き、大手メーカーは海外に活路を求める。高井社長は「地域にしっかりしたプレーヤーは必要。生き残る体制をつくり、後進に譲る」と将来を描く。

（剣持泰宏）

【関連記事】

- ・ [独自の建機・木くず処理施設 茨城の沼田機業、伐採工事で高収益](#)