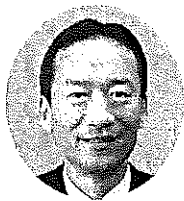


次世代 経営者に聞く

成長分野に乗り遅れるな

ニーズ捉え、顧客とのパイプ太く 「役に立てる企業」の追求

櫻井木材社長 櫻井 雅規氏



は今年で創業87周年を迎えるが、4代目社長である櫻井雅規氏は、若手ゆえに「昔の方が良かった」という感慨は全くない」と話す。好景気といわれた時代も人手不足や賃金上昇などで苦労が多かっただろうし、今も、需要環境は厳しいながらも会社、社員、そして顧客がちゃんと存在する。未来

め、人・モノ・お金の「長」と話す。94年から住友林業で準備を進め、好機に必要な投資や提案を行う方針だ。「付き合うなら櫻井」という存在に「なりたい」（櫻井社 学修士）を取得。19 会長の宏史氏。

略歴

玉川大学卒 94年から住友林業で修行した後、98年に櫻井木材に入社。43歳。業後に米国の井木材に入社。06年から現職。祖父は創業者の銀一氏、父は

から見れば今も「恵まれた時代」だったということになるのではなにか。いつの時代も苦労は同じ。努力するのみ」と指摘する。

櫻井木材グループは木材製品の販売、加工からリノベーション、マンション売買等まで事業領域を広げながら、安定した経営が持ち味。基本戦略は、引き続き「お客様の役に立てる企業」という点の追求だ。

櫻井木材(名古屋市中)

これにはニーズを的確に捉える必要があるた

経営戦略としては、

人口が減るなかで存続

する企業となるため

に、顧客とのパイプを

太くしていく考え。こ

れにはニーズを的確に

捉える必要があるた