

## 村上木材 (大阪)

カンサイの  
カイシャ  
ここが  
オモロイ!

村上木材 村上庄次郎氏が1894年、大阪市で創業した。海外の木材や建具、住宅設備から水回り商品まで、製材工場、住宅業者向けに一括で供給する。社員は約80人。東京や広島、福岡などにも拠点があり、販売先は約1千社に及ぶ。経営方針は「木材の魅力・素晴らしさを世界中に伝える」。

明治時代に創業した、130年近い老舗。そんな、お堅いイメージに反して、寛容の精神を持ち続ける木材会社が大阪市にあります。システムエンジニア出身の社長の Motto は「生き残るために自分たちが変わる」。社員が働きやすく、取引先にも喜ばれる会社を目指しています。

# 300年先 木材の魅力、世界へ



■プレカット部の天野愛さん(27) 天然の木を切り出した無垢の一枚板の仕入れ、加工、販売を担当しています。挑戦して失敗したとしても寛容に見てもらえるので働きやすいです。自分の顔でお客様に一生使ってもらえる製品を売るといっていい味があります。



原木から切り取った「一枚板」製品の前で。佐原謙次社長(左)と村上頭副社長

米国やカナダ、北欧などから木材を輸入し、全国の製材工場や住宅業者向けに納める「村上木材」。社長の佐原謙次さん(54)は明治から令和まで五つの時代を生きた老舗を2000~3000年と続く企業にしたいと考えている。また平社員だった2000年代前半、当時の社長に直訴した。「うちもプレカットに乗り出すべきです。このままでは生き残れない」プレカットとは、住宅を組み立てる前に、あらかじめ加工した製材品を用意する手法。機械で加工するため寸法に狂いが生じにくく、工期も短縮できる利点がある。

だが、社長ら古株の役員は過去の実績がある原木の輸入にこだわりの、「変わることに身構えていた。」

佐原さんは時間をかけて役員を説得した。「輸入は需要に合わせて減らすべきだ」とも提案。プレカット部を新設し、事業比率も変えていった。一時は約70億円まで落ちた売上高は、22年度には約150億円まで回復した。

前職はシステムエンジニアだった。27歳で村上木材に転職し、木材とおおらかな社風に魅了された。「木材は何一つ同じものがない。営業は自分の目で材質を見て単価を決め、商売で少々損を出してもとやかく言われない。前職と全く違った」

16年、社長に就任した。会社の有りようを考えるなかで気づいた。戦後の復興特需で大きくなった村上木材は、かつて独身男女の社員を本社近くの「寮」に住ませ、社員食堂も備えていた。まず社員を大事にし

てこそ、お客をもてなせるの考えがそこにあった。佐原さんは社長就任後、社員の意見を社長にメールで直接伝えるしくみを導入。困ったり悩んだりしている社員がいれば、社長が直接面談する。社長室の壁を透明なガラス張りにし、外から見えるようにした。大半の社員は日報を書き、全員で共有する。誰が何を考え、今日は何をしていたか、みんなで共有できるようにした。

社長と二人三脚で経営にあたる村上頭副社長(55)は「佐原社長になって会社の空気が変わった。風通しが良くなった」と語る。

「木材の魅力の世界中の人々に伝える」。佐原さんは創業以来、初の経営方針を導入した。「当初、『日本中』としていたが、『世界中』に変えた。ちっこいな、と思っ」と笑う。

いまは中国やベトナムなどの富裕層向けに、日本に長く伝わる「木造軸組工法」の住宅の輸出を検討する。「木材の文化を世界に広げ、我が社の良き社風もずっと残していく。それが私の使命です」

(松田史朗)