

役物問屋として供給責任果たす

資源・資材の発掘戦略

62

サプライチェーンの再構築

村上木材(大阪市、佐原謙次社長)は、米材役物問屋として存在感を示してきた。創業は1893年で、130年を超える歴史を持つ。1960年には米材輸入を開始、グループ会社によるプレカット事業への参入や家具工房、昨年は酒造会社を傘下に収め「木の酒」づくりに取り組むなど、ユニークな取り組みで知られる。佐原社長は「役物問屋としてのノウハウを持ち、適した人材もいるので、顧客がいる限り役物問屋として事業を継続する」と話している。

村上木材

米材役物は、需要の感じだったが、今では137億円、25年減少もさることながら、やっても2日間、11月期は134億円を、調達に難しさも年々。色物問屋として大見込む。を追って厳しくなっている。東京、九州に拠点。今後、トランプ政権による日本の購買力を持つ同社でも、年間の関税政策により、米低下は指摘されて久し。9000立方尺。輸入加間の木材貿易にも影響を。通じてバルサムファ

顧客との情報すり合わせて

いが97、98年ごろ、佐原社長が現地でカスター、億円規模として、金額つ日本の政治不透明さムカットを行っていた。でも0.1%にも満たない。11カット40万圓。1トリップが2週。同社グループの20。間、年に6回。24年11月期の売上高。樹種別では、バルサ

ムやヘムロック、米ヒバ、ビラなど。を扱。う。スプルスはシアラスカの撤退を前に同社としては扱いをやめた。主要取引先のウエスタンフォレストプロダクツ(WFP)とは、バンクーバー島でのファーストネーションとの共同事業などを通じてバルサムファ

市、大阪本社は和歌山地シッパーと良好な関係が続いている。従来の米材針葉樹製品の供給面での制約から南洋材、欧州材などは、日本市場の地位が低下したこと以前からのドネシアのメラピーや芯材にはドリアンなども提案する。

ロシア材はアンガラ製品を扱い、主に関西向けのサイズで調達を行う。アンガラ製品は、いわゆる関西サイズの野縁や胴縁、フリ

長は「ビラ」などは、1板、積層間柱など。入荷が1年もなく、国内在庫も少なくあれば、材の年間取扱量は米材

3万2000立方尺、欧州材3万立方尺、ロシア材2万立方尺、中国や南洋材などを合わせると合計11万立方尺

の規模になる。こうした色物を扱うことで、WFPなどの

木材業界では、国産材の取り組みが目立つようになってきたが、適材適所で世界の木材資源を調達し、使用

していくためのノウハウが必要で、それが同社の差別化のポイント

でもある。

九州で大川の家具向けに販売するほか、グループ会社の広陵木材

(広島)は広島県府中

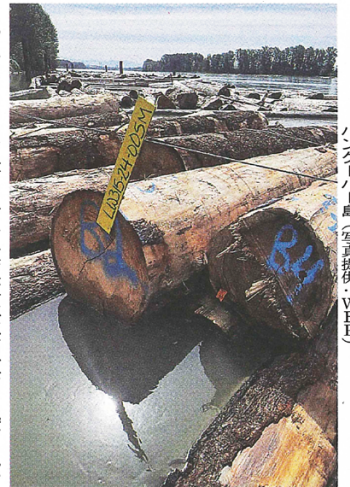
の米松、米ツガなどの並材製品の扱いでは有利になる。価格面では、国産材や米材国内挽き製品との競合があり、恵まれた市場環境ではないが、現

在、輸入製品を担う加藤雄司課長は「需要者側と品質、数量を決めてデッドストックや供給不足にならず、キャッシュフローを考え、需要を加味して綿密に打ち合わせをしている」と話す。需要先は社寺仏閣を含めた建築向けだけでなく、例えばカマボコ板のような食品関係や浄水槽、樽など飲食関係もある。

佐原 社長



バルサムファのカスタムカット(画像はWFP提供)



バンクーバー島(写真提供:WFP)