



社寺建築向け「カナダ桧（米ヒバ）」の国内製材最大手

佐藤木材株式会社 奈良県天理市

1970年の創業以来、全国の社寺向け建築材納入で約1,000件の実績を持つ『佐藤木材株式会社』。現在国内では調達困難な社寺用大径材（直径1m以上）を供給するため、カナダから「カナダ桧（^{ひのき}米ヒバ）」を輸入して丸太^び挽きのうえ、材を供給。国内でカナダ桧の製材・販売を行う業者としては最大手である。

7,500坪の本社敷地に4,000立米という国内最大級の膨大な木材在庫を常時確保し、「材料調達で困ったときは佐藤木材に行けば必ず材がある」と業者からの信頼も厚く、関係者の視察も全国から多数受け入れている。

会社概要



会社名：佐藤木材株式会社
所在地：奈良県天理市新泉町378
電話：0743-66-2727
FAX：0743-67-2223
創業：1970（昭和45）年1月
設立：1979（昭和54）年1月
代表者：代表取締役社長 佐藤 典嗣^{のりつぐ}
資本金：4,500万円
従業員：26名
事業内容：海外木材の輸入販売・製材・加工、国産材の売買、人工乾燥、山林経営
URL：<http://www.satolumber.com/>

社寺建築に適した「カナダ桧（米ヒバ）」との出会い

同社創業者で先代社長の佐藤和彦氏（77歳）は、学校卒業後、奈良県内の大手木材会社に就職。懸命な働き振りが評価され30歳の頃には役員に就任したが、1970年に円満退社後独立し、「佐藤木材」を興した。

当時、社寺用の大径・長尺材は、日本の内地桧の枯渇から台湾桧が主流となっていたが、その頃先代社長が巡り合ったのが、現在佐藤木材の主力商品である「カナダ桧」だ。見た目が日本のヒバに似ているので「米ヒバ」とも呼ばれるが、分類学上はヒノキ科ヒノキ属の植物である。

カナダ桧は当時、カナダ現地ではあまり使われない材だったが、日本の桧と同等以上に耐久性に富んで品質が良く、虫害や腐食にも強いうえに、効率よく大径材が取れるという特長があった。

1,300年の歴史を誇る法隆寺の主要部材が桧であるのはよく知られているが、桧に加工性や特質がよく似たカナダ桧には宮大工も対応しやすかったため、独立後に先代社長は、社寺向け建築材としてカナダ桧を取り扱い始めた。

未踏の分野で先駆者となり業容拡大

それ以来先代社長は、広大なカナダの山林に赴き自らの足と目で材を見極めてカナダ桧を仕入れるという、日本企業がどこも取り組まなかった未踏の分野に先駆者として挑戦。同時に「信用や品質を最優先する」「人と人の縁を大切にする」という姿勢を一貫して徹底した。

こうした誠実な仕事ぶりが口コミで評判を呼んで社寺建築向け取引は拡大し続け、今では「カナダ桧といえば佐藤木材」と業界で称されるようになり、日本国内のカナダ桧販売業者としては最大



本社全景。7,500坪の敷地に4,000立米という膨大な在庫を常時備え、湿度調節可能な倉庫できめ細やかな管理を実施している。

手に成長した。

膨大な在庫により顧客の用途、納期、単価などの様々な期待に迅速にできてきた同社。現在再建工事中の興福寺中金堂や、薬師寺をはじめ、全国の有名社寺等に約 1,000 件の納入実績を持つことからわかる通り、社寺や建築業者からの信頼は非常に厚い。また日本国内にとどまらず、香港の「志蓮淨苑」という大きな寺の建立の際に伽藍一式の納材を行った実績もある。

ありのままを説明し顧客と信頼関係を構築

先代社長の長男である典嗣氏（50 歳）が社長に就任したのは 6 年前。先代の思いを受け継いで、佐藤社長も「信頼第一に責任を持った正直な仕事をする」を基本理念としている。

この方針に基づき佐藤社長は、自然木の特性上、節や入皮（樹皮の一部が芯側に巻き込まれた跡）などの欠点はどうしてもありうることを契約前に顧客にすべて説明。「格好をつけずありのままを示し納得してもらってから仕事にかかる」姿勢を徹底し、信頼関係を構築するよう心掛けているため、顧客との間に大きなトラブルは起こらないとのことだ。

最大の課題は技術・技能の継承問題

外国から材を輸入するには商社に依頼する方法もあるが、その場合は材の品質の細かい指定や見極めは難しい。同社では長年蓄積したノウハウに



加工を待つ巨木の前に立つ佐藤社長。あらゆる顧客ニーズに迅速に対応するために良質な材を常に大量に保有している。

基づき、社員が現地で原木を検査して、作業員に対し材の挽き方まで指示する。

これが同社の競争力の源泉だが、この見極めのノウハウは「とにかく長年経験しないと身につかない」（佐藤社長）。このことからわかるように、現在の同社最大の課題が技術・技能の継承問題である。若い社員を採用し様々な経験を積みさせているが、この問題は一朝一夕には解決しない。

「最初に原木のどこにノコ（鋸）を入れるかでその木の価値が決まってしまう。原木の原価と最終商品の価格など様々な要素・知識を踏まえた判断ができる職人を育成する必要がある」と語る佐藤社長。マニュアル化がしにくい属人的な作業の多い業界だが、同社では若手の育成や技術・技能継承にはできるだけ配慮し支援を行うよう心がけている。

少しずつ変化し前進することで発展を目指す

今後もカナダ桧中心の社寺建築材の製材を主力とする同社の方針に変わりはないが、リスク分散の観点から、自社林を伐採した国産材の供給にも力を入れている。奈良県の東吉野や宇陀などに所有する 400 ヘクタールに及ぶ自社林では、樹齢 150 年を筆頭に様々な材が伐採の時期を迎えており、置き換え可能な部材については、輸入材だけでなく自社林材の利用も顧客に提案する。

また、社寺建築材やカナダ桧に精通した自社の強みを活かし、その独自性をさらに発揮できるような新分野展開も模索中。「展開を広げて磨き上げ、一つ一つの事業を大きくして複数の柱で会社を支えていきたい」と語る佐藤社長は、自ら積極的にこうした新技術の視察や情報収集に動き、企業として常に少しずつ変化しながら前進していきながら今後の展開を考えている。

「材を納めた社寺の落慶の際はいつも感慨深い」と笑顔を見せる佐藤社長。これからも信用最優先の誠実な仕事を積み重ね、会社の発展を目指していきたいという。（吉村謙一）