

インターフォー(カナダBC州、イアン・フィリンジャー社長)は、カナダ、米国の各生産拠から日本向けにカナダツツガ小角SPF、米松のデインジョンランバー、米松原板、ウエスタンレッドシダー、サザンエローパーイン(SYP)を供給する。多様な橋種、用途の製材を供給しているのが特徴だが、新型コロナウイルス感染症の拡大は北米の製材業界をどう変え、日本向けはどうか変わるのか。バート・ベンダー副社長に、昨年を振り返ってもらおうと、ともに今年の展望を聞いた。



2020年は製材業にとって世界市場が大きく乱高下した1年として記憶される。Covid19(新型コロナウイルス感染症)は極端な不確実性をもたらした。影響は国によって様々な形で表れた。北米市場では3、4月に需要が一時停滞し、多くの製材工場が減産した。だが、その後需要は徐々に回復し、ここ数年なかった水準で戻ってきた。北米以外の市場では、これまでの需要水準への回復が続いている。当社にとって、パンデミックのなかで安全な職場環境を確立し、顧客にサービスを提供することは大きな挑戦だったが、我々は取

「InterforWay」で真摯に

取り組んできたことに自信を持っており、今年もこの取り組みを継続するつもりだ。Covid19の感染拡大に対応して、会社全体としては作業の安全を最優先し、可能な場合はソーシャルディスタンスを保ち、そうできない場合は適切な個人用防護具をマニュアルが確実に実施されるよう、広範にわたる手順の変更を年間を通じて行った。我々経営陣と従業員が一丸となってこの課題に取り組んだ。オフィスの各部署では、在宅勤務体制に切り替え、大部分の作業はリモートでも可能に

日本向けは今後も尽力

なった。スタッフの多岐にわたるスキルと経験は、現在も自宅で仕事を続けている。安全確保は私たちの最優先事項であり、パンデミックから従業員を守ることに最大の努力を傾けた。同時に、我々は、企業理念である「InterforWay」にも真剣に取り組んだ。高いレベルの卓越性(エクセレンス)と専門性に基いた運営をすることであり、取引先の多様なニーズや規格に対応し、かつオンタイムに届けることだ。北米製材市場は、2021年の大部分を通じて引き続き堅調であり、慎重ながらも楽観視している。市場の変動は今後も予想されるが、ファンダメンタルズ(経済的基礎的条)は引き続き良好だ。供給面では、すべての地域が基本的にフル生産しており、増産できる余力は限られている。欧州からの輸入は増加しているが、北米市場で容易に吸収できる水準にある。日本の住宅市場と木材需要は今年改善すると予想している。特に在来木造2×4住宅は堅調と見ている。感染拡大の懸念が薄れば、消費意欲は急上昇する。昨年は前半の半年間は供給過多だったが、供給調整により、需給バランスは改善した。このため、今年の日本の木材市場は昨年と比べてすべての品目で改善されると見ている。インターフォーは日本市場に対して今後も力を入れていく。当社は長年にわたる日本市場に安定供給をしてきたサプライヤーで、日本は輸出先国の中でも最重要市場と位置付けている。昨年はほかのマーケットに比べて日本の価格要求が厳しく推移したため、多くのサプライヤーが販売先を多様化する必要に迫られた。だが、我々は今後も生産能力に応じて日本の顧客の要望に応えていく。日本の顧客の支援に感謝するとともに、引き続き21年もより良いサービスを提供できることを楽しみにしている。

業界のデフレ体質に警鐘

深刻化する労働力問題、コスト高で採算合わず

マンケランバー(米国ワシントン州、チャールズ・マンケ社長)の各種製材品が当面の間、日本市場から姿を消す。同社は日本向け専門工場を持つ米松製材の大手で、インターフォーとパートナー契約をした2014年以降は、工場責任者が四半期ごとに来日して顧客の声を耳を傾け、日本市場に合った製品を生産することに心血を注いできた。製品の評価はもとより、日本向けに對する真摯な供給姿勢が需要家に好感され、近年は日本がどんな市況であっても、オフラー数量は毎回完売するという卓抜なブランド力を獲得していた。

「他社が撤退してが業界に与えた衝撃は、マンケだけでは残 大きかった。同時に「マンケでさえ日本向けに提供できなくなる」と内外価格差の大きさを実感させられた。また、同社に 必要人材が集まらないうちに、北米シツ

有の事情もなかったわけではない。日本向けのサムナー工場は敷地が狭いことから自動化のための設備投資がはばばと、機械化が遅れていた。そのうえ、同社が立地するシアトル周辺はアマゾンやスターバックスなど米国内でも有数のグローバル企業が集積し、人件費が高騰していた。他社よりも余計に人手が必要とされたにもかかわらず、必要な人材が集



ジョー・マンケ(左)とニック・アックス(右)は、サムナー工場に合った製品作りにつなげられた。

まならない。このため、ここ数年は生産性が低下し、日本向けの出荷量が減少していた。それでも、日本向けの価格が人件費を賄えない状態は、採算が合わない。状況は日本向け専門のサムナー工場だけが、米国内向けにタクマ工場も同様で、同工場ともフル生産できず、昨年は北米製材市況が過去最高値を更新

第3・四半期をピークに下落し続けてきた。日本向け担当者も生産量が減ったが、経営は人員を米国向けの工場に集約して10%稼働させる道を選んだ。日本向けの再開時期は未定だが、内外価格差の解消が目安になる。同社は再開を前提にインターフォーとの独占販売契約は継続する。同社はインターフォーを通じて「長年ご愛顧いただいた顧客に對して混乱を与えてしまったことには、我々も反省している。日本市場に於ける、マンケの製品が日本市場に於けるかどろかの一端は日本の需要家が担っている。

も、マンケだけでは残 大きかった。同時に「マンケでさえ日本向けに提供できなくなる」と内外価格差の大きさを実感させられた。また、同社に 必要人材が集まらないうちに、北米シツ

MANKE Lumber Company. We at Manke Lumber would like to thank all of our loyal customers for their support of our business over all the years, thank you Joel and Nick. ご愛顧に感謝します。また、お会いしましょう。 総販売窓口: インターフォー ジャパン リミテッド Tel. 03-5641-2351 http://www.interfor.com/ja

INTERFOR Building Value. インターフォー ジャパン リミテッド 〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町1丁目7番7号 笠原ビル6F Tel. 03-5641-2351 www.interfor.com/ja