

改善した材見てほしい

インターフォーは市場を熟知

チャールズ・マンケ マンケランバー社長

アメリカ針葉樹企業の代表団とともに来日したマンケランバー(米国ワシントン州)のチャールズ・マンケ社長CEOがインタビューに応え、日本での独占販売権をインターフォージャパンに委ねた理由などについて次のように語った。



マンケ 社長

インターフォーは4人の常任スタッフパンに日本での販売権がおり、日本の直需市場が求めるものを知っている。それを当社に伝えることができる。考えたからだ。材の改善のために当社が何をすべきかを知ることができた。ぜひとも改善した当社の材を見たい。思っている。

当社が製材する日本向け製品は、米松の角、割物などで、サイズ対応は幅広い。違ったサイズの商品を混載出荷することも可能だ。とりわけタルキ

は、すべてのサイズが提供できる。違ったサイズ、アイテムの要望があれば、知らせていただければ対応する。当社の材はこれまで、需要の波によって販売量が左右されてきた。市況が悪くても選んでもらえるブランド性がなかったというところだと思っている。今後は、マーケットの変化に合わせて、需要に適った仕様を提供していくことで、良質材の安定供給ができるようにしていきたい。