

米産材製材、親日スーパーの存在で市場安定

日本向けに輸出される米産材製材の9割を占めるのが米松製材だ。米松製材は、円安や原木高によりコストは上昇傾向だが、ムク材でありながら強度が高く、かつ品質・供給の安定が望める点で優位性がある。親日スーパーの存在も米松製材の市場に安定感を添えている。

なかでもコロンビアビスタとマンケランバーは、最大級の供給ソースであると同時に、米国や中国の好不況にかかわらず、常に日本供給を最優先に考え、安定供給を實踐している企業だ。両社は今後とも日本市場を最重視する姿勢を維持し、2016年は日本向け供給を増やす計画を表明している。

両社に共通するのは、家族経営の中規模製材であること。米国向けに大量生産を手掛けるスーパーミルと競合せずに利益が出せる事業スタイルを模索するなかで、手間は掛かるが付加価値が得られる日本向けの高品質製材に行きついた。

目先の収益にとらわれず、中・長期的視点に立ち、日本市場に対してゆだね供給力を維持するのも家族経営ならではだろう。2社の日本向け輸出はインターフォー ジャパンが担っているが、米加材を専門に取り扱い、材の特性について知悉したインターフォーが輸出窓口となることで、エンドユーザーの需要・要望に応じた適材適所の提案を行っている。

インターフォー ジャパンがマンケランバーの独占販売権を取得したことにより、米松市場も大きく変わった。コロンビアビスタは角材では他の追随を許さぬトップメーカーだが、マンケランバーは多様なサイズを生産を得意とする。同社がマンケランバーに対し行った300項目以上の「カイゼン」も大きな成果を上げ、「マンケランバーの製材の品質は格段に向上した」と顧客から非常に高い評価を得ている。

コロンビアビスタ

28年の実績とブランド力

米国北西部沿岸の製材大手、コロンビアビスタ(米国ワシントン州、ボブ・ルイス社長)は日本向け米松製材スーパーとして王者的存在を誇る。

日本への供給の歴史は28年。その間、日本が求める高品質の材を、市場が良いときも悪いときも、たゆまず供給し続けてきた。日本の顧客にとっては、品質のみならず継続性に対する信頼度も大きい。



ボブ・ルイス社長



米松製材の高い供給力

14年の日本向け生産比率は72%だったが、昨年は、港湾紛争による出荷遅れや、日本向け以外の生産は、米国向けのクロスアームやホームセンター向け製材、ティンバースクエアなどで、一般製材は生産しない。良質な丸太を厳選し、製材のノウハウは十分に保たれている点でも安心感がある。

今年、19あるKD加工工場のうち2つを新規に入れ替える。この投資により、KD能力は新たに1割弱程度上昇する見通しだ。

製品では、新たに日本向けに米ツガのKD角、割物(90×90、105×90、45×90、105×90、長さ4、3、65、3径)の生産を開始する。月間30コンテナの出荷を目指す計画だ。

米ツガ土台角のKD化が進むなか、コロンビアビスタの米ツガ市場参入で安定供給性が高まることが期待される。同社は以前、米ツガ、スプルース材を日本向けに生産した経験を持ち、製材のノウハウは十分に保たれている点でも安心感がある。

ルイス社長は、「今年の日本の住宅着工は駆け込み需要により増加見通しだ。非住宅分野も成長するだろう。強度のある米松製材の需要が拡大すると期待している。米松製材は材の良さを分かってもらうことが必要。これまで以上に顧客とのコミュニケーションに力を入れ、販売を強化していきたい」と供給増に意欲を示す。

マンケランバー

15年出荷は25%増

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CEO)の15年の日本向け出荷量は14年比で25%増となる見通しだ。インターフォー ジャパンが独占販売権を取得後、300点以上に及ぶ徹底的な「カイゼン」を實踐。製材の品質はもちろん、明細の多様化・出荷などのサービスが著しく向上した効果が数字で表れたといえよう。

同社は、ワシントン州に2工場を保有する。このうち、サムナー工場は1978年に日本向け生産を行うため設備をリニューアルして以来、ほぼ全量を日本向



ジョー・マンケ取締役原木事業部長



「カイゼン」した材の評価は非常に高い

これら日本市場を重視している証だろう。

同社の特徴は、製材バリエーションの豊富さにある。米松小角(90、105、120)、割物(45×45、55、60、75、90、105、120)、30×105、120と他社を圧倒する品質だったことに加え、シエルトンにある自社の丸太集積部署で、サムナー工場向けに日本向けの良材丸太を的確に仕分けしていることも良質材の生産力に貢献している。

同社のスタッフは、3カ月に一度は来日して顧客の声を聞くことにしている。ジョー・マンケ取締役原木事業部長は、「カイゼンは継続が大切。顧客の意見を聞き、カイゼンを続け、必要とされる製品を提供し続けていきたい」と話す。

新生マンケ 進化中。



総販売窓口: 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 Fax. 03-5641-2383

www.interfor.com/ja

Columbia Vista Corporation

コロンビアビスタは
28年間途切れなく、高品質な木材を安定した供給で
日本のみなさまにお届けしております。

総販売窓口: **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 Fax. 03-5641-2383
www.interfor.com/ja

INTERFOR