

# 北米市況高騰も日本向け重視

## 「新生マンケ」を幹部が説明

日米協京浜支部が講演会



マンケ氏

を取得し、65年にマンケランバーを設立。79年には日本向け専門工場となるサムナー工場

創業。ダム建設で湖底に沈む前のクーシユマン湖の森林からオールドグロースの丸太を集荷し、移動式製材機で製材するビジネスで事業を拡大した。63年にタコマ港に隣接する1万5000坪の用地

日本木材協議会京浜支部(佐藤浩之支部長)はこのほど、輸入米松製材大手であるマンケランバー(米国ワシントン州)のジョー・マンケ原木事業部長、ニック・アックストマンサムナー製材事業本部長を招き、東京木材埠頭で「マンケランバー社の『Past, Present and Future』」と題する講演会を開いた。米松製材の有力サプライヤーの生の声が聴ける貴重な機会とあって、会員企業から約40人が聴講した。



アックストマン氏

て米松製材に転換した。現在は北米向けのティンバーを生産するタコマ工場(年産25万立方尺)と日本向けの製材を生産するサムナー工場(年間12万立方尺)の2工場のほか、

有林の丸太から米ツガハイグレード材を日本向けに供給したが、国有林の伐採禁止を受け、保有面積は2万4000畝に達している。

日本向けの生産品目は、米松KD小角のほか、根太、筋違、タルキまで10種類。インターフォーが販売窓口となつた14年以降は、四半期ごとに来日して顧客の声を傾け、品質とサービスの向上に向けた「カイゼン」活動に取り組んだ。4年間で取り組んだカイゼン項目は、ボト

ムラップの採用や工場の搬送チェーンのプラスチック化、倉庫の上屋の増設などの汚れ対策をはじめ、生産履歴管理、希望長さ(3、3・65、4尺)への対応、タルキの面取りなど300項目以上。従業員の意識も変わり、日本市場では「新生マンケ」が幅広く認知された。講演はマンケ氏とアックストマン氏が交代で担当し、最後に参加者からの質疑に答えた。

佐藤支部長は「マンケランバーが日本市場をどれだけ大事に思っているか。輸入元だけでなく、最前線で販売している営業マンが当事者から直接話を聞くことができたのは大変有意義だった」と話した。