

# TIMBER

UPM TIMBER  
お客様ニュースレター  
2017年春

The Biofore Company  UPM

## お客様各位

早いもので、今年も上半期が終わろうとしています。製材マーケットは活況を呈し、色々な出来事が起こりました。そうした出来事が退屈なものだったというわけではありませんが、人々の関心は、すでに近づきつつある夏休みに移っているようです。しかしその前に、UPMでは第3、第4四半期の経営計画を急ぎ進めています。下半期の成功が、2018年の良いスタートにつながると考えているからです。

弊社にとって、2017年上半期の結果は、順調で、手ごたえのあるものでした。世界的に木材への需要は増加傾向にあります。特にホワイトウッドは高い需要が続いています。レッドウッドの需要も、すべての用途で大きく高まると予想しており、明るい見通しとなっています。比較的難しい状況にあるのは、アジア地域へコンテナ輸送です。しかし、夏休みシー

ズンに入ると次第に改善していくと予想されています。予想外の問題としては、昨春アルジェリア政府が製材輸入業者に対する輸入ライセンスの発行を始めたことが挙げられます。これにより、同国市場への輸出が一時的に中断されました。アルジェリアの需要そのものは非常に高く、そのため、このニュースレターが届く頃には、輸出が再開されているものと期待しています。昔の言葉に、「いつでも簡単にできることは、誰もがやっているはず。」と言われますが、この言葉は、製材業界には当てはまりません。ご存知の通り、乗り



越えるべき困難が常に存在するからです。

弊社は、前回のニュースレターで紹介した“お客様への誓い”に沿って、サービスを継続的に改善するため、物流などのビジネスパートナー各社との業務の提携を進めています。幸い、お客様からは非常に好意的な評価をいただいております。

今後とも、しっかりと改善を進めていきたいと考えております。

営業チームが商いの最前線であり、お客様と日々のコミュニケーションを担当していますが、営業だけでなく、チームUPMとして協力関係をより深め、発展させ、お客様にとってNo.1 choiceとなれることを願っています。現在も、これからも。

皆様のご活躍とご多幸をお祈り申し上げます。すばらしい夏をお過ごしください。

Mikko Hyvärinen  
営業・サプライチェーンダイレクター

## 製材品のパッケージラップが変わります

この夏、UPMの製材品パッケージラップが一新されます。新しいデザインでは、UPMのグリフィンロゴとともに、“お客様への誓い”のスローガンである「GROWN TO SUSTAIN」が印字されています。ラップの色は若干変わりますが、グリフィンロゴとスローガンは緑と黒で印刷されます。新しいラップは、現在使用しているラップを使い切ってから、徐々に切り替えられる予定です。

新しいラップは耐久性を高め、パッケージの底面までをしっかりとカバーするようにサイズを大きくしました。留め具と当て紙も適材に標準化しています。また、パッケージを取り扱う従業員にはトレーニングを行い、包装

担当には、ベストな包装方法と清潔さを保つための手順を、またリフトドライバーには適切なハンドリングを訓練しています。その結果、パッケージの品質向上が実現しています。継続的なモニタリングを実施し、より優れた品質を実現するよう努めます。万が一、品質低下が起こった場合も、すぐに対策を講じます。なぜなら、パッケージの品質は、お客様に対する最もわかりやすい名刺のようなものだからです。

弊社のお客様への誓いは、今後、スローガンとしてラップに印刷され、パッケージと共に弊社の製材工場から、世界へと発信されるでしょう。



 「UPM TIMBER」  
で検索して下さい。  
「いいね！」をお願いします。

# UPMとSTEVECOの**長期的な提携**関係は、 お客様に信頼あるデリバリーを実現する

**お**客様への誓いである「GROWN TO SUSTAIN」の表すサービスの一つは、お客様に対して、必要な時に、必要な商品を確実にお届けすることです。これを可能にしているのは物流と荷役サービスに特化したSTEVECO社との長期的かつ良好な提携関係です。

「弊社は、UPMに国内外物流、および荷役サービスを提供しています。私たちは商品を受け取り、船に積み込みます。UPMは、非常に大口のお客様であり、戦略的パートナーの1社です。必要な時に、必要な問題に取り組めるよう、設備投資に関してもUPMと緊密に話し合っています。」と、STEVECO社、販売・マーケティング担当上席副社長兼、コンテナ運用部門マネージャー **Tapio Mattila**氏は述べています。

UPMの4つの製材工場はフィンランドにあり、製品を各国の市場に出荷するには、長距離輸送が必要です。しかし、Tapio Mattila氏は、フィンランドに工場を置くことの効率性を高く評価しています。氏によれば、フィンランドの製材事業は、特に原材料の調達の仕事と、総合的な生産チェーンの組み立てにおいて成功してきました。「フィンランドでは、通常、原材料である丸太の出材地と製材工場が非常に近く、一方で、長距離輸送の費用効率も更に優れています。もちろん、海上輸送コ

ストが存在し、また砕氷船が必要にもなるため、海上運賃は安くはありませんが、業務の効率は非常に高いものとなっています。」とMattila氏は説明します。

## 洗練された最善のノウハウ

これまでコンテナは、積み替えのために絶え間なく港に到着し、いつでも利用可能でした。しかし、今では、コンテナは一度に大量に到着することが多く、これに対応して、船はその収容能力の限界までコンテナを積み込み、輸出するようになってきました。「何百もの空コンテナが一度に到着し、それをコンテナヤードに入れ、受け取り、検査し、清掃し、必要あれば修理をしなければなりません。弊社は、時間がなくても配送の信頼性を確保するための手順を作り上げました。その結果、STEVECOの仕事のやり方が変わりました。」とMattila氏は語ります。

UPMの視点から見ると、STEVECOの最も重要な仕事は、決められた時間に、コンテナ船を出港させることです。STEVECOは24時間年中無休ですが、製品も24時間休みなしに運び込まれるため、これはとても重要です。「弊社は、UPMの製品が、スケジュール通りに、予定された船でフィンランドから出荷されるよう常に気を配っています。現在、コンテナ船のスペースに対する需要は高く、特に、ヨーロッパからアジア

への航路は非常に高くなっています。外航船は、フィンランドからのコンテナ貨物だけを待っているわけではありません。そのため、今年、新しい情報システムや、コトカとヘルシンキの間を結ぶ新しいキャリアーへの投資を行いました。これらの投資により、今では、コンテナを時間通りに予定された船に確実に積み込むことが可能になっています。また、コンテナをどの船に、どのタイミングで積み込むべきかを厳重に管理することもできるようになりました。」とMattila氏は説明しています。

フィンランドの林産業とその輸出業務は、STEVECOのコアコンピタンスです。同社の港湾インフラと情報システムは、すべて、フィンランドからの輸出に対応するために顧客と協力して構築されています。STEVECOには約800人の従業員が働いており、新入社員は、品質、安全性、環境問題、同社の運営方法を含め、きめ細かいトレーニングを受けています。

STEVECOは、継続的な能力開発とトレーニングこそが将来に向けてビジネスの重要な部分となると信じています。「10年後には、データを効率的に伝達するために更に情報処理システムの複合化が進むと予測します。それによって、現在UPMが自社で行っている業務の一部を我々が引き受け、より良いサービスを提供できると期待し

ています。更に、その10年後には、オートメーションが進み、製材もまた自動化し、品質の向上と、業務の効率化をもたらすでしょう。」とMattila氏は考えています。

弊社は、STEVECOのような戦略的パートナーと協力して、あらゆる面で高いレベルの業務を確実に実現し、将来へ向けて、お客様に対して最も信頼できるサービスを提案し、やるべきこと、つまり必要な時に、必要な品質の商品をお届けすることに専念したいと考えています。



# SARI HEIKKILÄ

UPM TIMBER  
注文・デリバリープロセス



Sari Heikkiläにとって、製材業界は子供の頃から親しみ深いものでした。幼少の頃住んでいた家の前の通りを隔てたところに製材工場があったからです。彼女の父も、兄弟も製材工場に働いていたこともあり、Sariが製材業界で働くことは自然な選択でした。

2000年、Yhtyneet Sahat OyがAureskoski Oyを買収したことに伴い、SariはUPMに入社しました。彼女は、国内販売および輸出販売アシスタントや、インヴォイス担当など、様々なオフィス業務で30年以上製材ビジネスの経験を積んできました。現在Sariは、注

文・デリバリー部門のマネージャーとして勤務しており、インヴォイスチーム・営業アシスタントチームのリーダーの役割を担っています。「私のチームは、高いモチベーションと優れたノウハウを持った4人のインヴォイス担当と10人のセールスアシスタントで構成されています。チームはKaukas工場、Korkeakoski工場、Seikku工場、そしてタンペレにある本社の4か所で業務を行っています。」とSariは説明します。

Sariにとって、お客様はもっとも重要な存在です。彼女は、その業務の中で、常にお客様のことを考えており、彼女のチームも、お客様のために最善を尽くします。「私にとっても、全てのサプライチェーンにとっても一番の優先事項は、お客様に適切なタイミングで適切な品質の商品をお届けすることです。そのためには、製材工場からお客様までのサプライチェーン全体が、社内外の関係者と良好な協力関係の下、しっかり機能することが大切です。」とSariは述べています。

## UPMの製材工場における 安全管理のために 重要なこと

職場の安全衛生管理は、過去数年間でUPMが注力してきたことの一つであり、従業員、委託業者の安全性確保は継続して重要項目です。昨年すべてのUPM社員と委託業者のために、世界的に使われているレポートツールであるOne Safetyを導入しました。このツールは、環境、安全衛生、製品と生産工程の安全性、セキュリティをカバーするものです。更に、13項目のUPM安全基準をすべて見直し、新しくしました。

今年も、職場の安全管理は、全ての社員にとって重要なテーマです。その目的は、労働現場での安全を確保し、安全に働くことを実践することです。UPMの安全基準の一つに高所での作業があります。UPMの製材工場では、10メートルを超える高さでの作業も珍しくありません。「作業を開始する前に確認しておくべきことの1つは、足元が立ち入り禁止区域になっているかどうかです。」と、UPM TIMBER安全管理マネージャーであるJoona Iivonenは説明します。もう一つ重要なことは機材です。「高所で作業するとき



は、昇降機など、危険な作業のための適切な機材を使用すること、また機材の使用するための能力、許可、研修を行うことが重要です。」とIivonenは続けます。

高所では単独作業をせず、必ずチームの誰かに知らせる必要があります。「高所で作業をする際は、コミュニケーションが重要であり、事前に作業内容を確認し合うことが必要です。」とIivonenは指摘します。その理由の一つとして、事故が発生し、作業員が安全ハーネスで吊下げられている状態になった場合、わずか10~15分で血液の供給が中断され、壊死に至る可能性があることを挙げています。「事故が起こった場合、その救助には一刻の猶予もありませんが、高所で起こった事故の救助が

行えるのは消防隊だけという場合が少なくないのです。」とIivonenは説明します。この種の事故はめったに起こりませんが、チームで作業をすることは重要です。

仕事以外でも同様に、安全性については真剣に考えなくてはなりません。家のリフォーム、小屋の修復、またガーデニングなど、プライベートでも高所での作業が発生する可能性があります。「安全装置やハーネスが必要となるのは一度や二度であり、わざわざ購入するには値段が高すぎると考える人は少なくありません。たとえば、Seikku工場では、高所での作業のリスクを回避するために、従業員に会社の安全装置を貸し出しています。」とIivonenは話します。

# カスタマー紹介

VTI Vinderup Træindustri A/S (デンマーク)

VTIとUPMの商売は、2000年にトップログ材を販売したことに始まり、それ以来、順調に拡大しています。最近では、Live Classic（家具・内装材グレード）と、窓枠用の素材を供給しています。

デンマークのVTI Vinderup Træindustri (VTI) は、約20年前に製材サプライヤーとしてUPMを選択しました。それ以来ずっと、提携は強化され、取引も増えています。VTIは製材サプライヤーを選ぶ際、安定した品質、正確なデリバリー、対応力、森林認証、クレーム処理、そして価格の競争力を重視します。UPMはこれらの点で条件を満たしており、VTIの最も重要なサプライヤーの1つに選ばれました。

UPMとVTIとの商い関係が深まった事により、サプライヤー提携における重要な要素の改善に取り組む絶好の機会が生まれています。「UPMは、信頼でき、高品質

製材を検査している購入マネージャーのAllan Rasmussen氏。

な製材を提供してくれるサプライヤーです。その製品と生産のノウハウは、新製品を開発する際にも大いに役立っています」と、VTIの購買マネージャーであるAllan Rasmussen氏は述べています。また氏は、UPM TIMBERのエクストラネットサービスであるTimbernetは毎日情報が更新されており、それも大きな利点だと語っています。

1976年に設立されたVTI Vinderup Træindustriは、現在、デンマーク西部のヴィンデラップを拠点とし、約110人の従業員を雇用しています。VTIの核となる事業は、家具店・小売業者、ホームセンター向けの窓枠部材とエッジグルーパネルの生産です。総売上の大部分は他のヨーロッパ諸国への輸出が占めています。

VTIは、ヨーロッパにおける建具および家具メーカーの1つであり、弊社の重要なお客様です。ジョイナリー部門は、数多くの市場の中でも、UPM TIMBERにとって戦略的にきわめて重要なエンドユーズ分野です。

UPM TIMBER 営業  
**FINN NIELSEN**  
デンマーク



Finn Nielsenは、1991年にSkive Træimportのセールスマンとしてキャリアをスタートしました。Skive Træimportは、デンマークのAncoの一部門であり、UPMの子会社です。Finnは、キャリアを開始した時点では、製材についてあまり知りませんでした。すぐに製材ビジネスの秘密について学びました。「当初私は、製材についてあまり多くの知識を持っていませんでしたが、弊社の製材工場を訪れて、その工程を学び、理解しました。その結果、私はお客様のニーズをより深く理解

することができるようになり、お客様が求めている製品や、新しい可能性を見つけることができました」と、Finnは述べています。

Finnは今、製材ビジネスに心から愛着を感じています。「私は製材の仕事が本当に好きです。私は今ここで、将来性のある数多くの優れた製品を扱っています。ログヤードや製材工場を歩いている時の木の香りも好きです。とても気分が良くなります」とFinnは続けます。

現在、Finnはデンマークとスウェーデンを担当するセールスマネージャーとして働いています。Finnによれば、彼の仕事で最も重要なのは、お客様と良好な関係を築き、最終的な用途に適した製品、安定した高品質の製材を提供することです。「また、デリバリーの信頼性はきわめて重要です。フィンランドの同僚が毎日情報を提供してくれるので営業としてもとても助かっています」と、Finnは述べています。

## 継続的な製品開発の重要性 **KAUKAS**製材工場

UPMのKaukas製材工場はフィンランド最大の製材工場の1つであり、フィンランド東部のラッペーンランタにあるUPMのKaukas複合的生産施設の一部となっています。この製材工場の年間生産能力は、約510,000立方メートルで、従業員は約130人です。Kaukas製材工場では、レッドウッド製材品とホワイトウッド製材品の両方を生産しており、その90%が輸出されています。この高品質の製材品は、主に日本および北アフリカに輸出され、さらにはフィンランド国内およびヨーロッパの顧客にも出荷されています。

Kaukas製材工場は、生産性の継

続的な向上に取り組んでおり、北欧諸国における自動化、プロセスエンジニアリング、キルン乾燥の先駆的存在となっています。「当社の製材工場では、品質測定の自動化を重視しています。私たちは、何年にもわたって開発してきたコンピュータによる測定システムを活用しています。

同時に、それを調整する従業員のノウハウも、今までにないレベルにまで高まっています」とKaukas製材工場の生産マネージャーに最近就任した**Antti Waajakoski**は述べています。

昨年、同製材工場は、3つの全自動KDチェンバーと、キルン運搬装

置のリターントラックに投資しました。「今日では、継続的に生産性を向上することは重要な役割を果たしており、私たちはより適切かつ効率的に作業をするための新しい方法を見つける必要があります。今後は、生産プロセスから取得したデータを、リーンシックスシグマアプローチを使用して今よりもさらに効率的に活用する必要があります」と、Antti Waajakoskiは述べています。

ヨーロッパ最大のレッドウッド製材工場の1つであるUPMのKaukas製材工場は、フィンランドのレッドウッド生産で大きな役割を果たしています。工場の規模と

高い生産能力に加えて、複合的な生産施設での従業員とその協力関係は、同製材工場の強みであり、他社の工場よりも優位であるとAntti Waajakoskiは確信しています。「弊社の従業員は優れた知識とノウハウを持っており、職場環境も素晴らしいものとなっています。さらに、統合モデルのおかげで、現場に配送されるすべての木製原料の利用率はきわめて高い水準を維持しています」

と、Antti Waajakoskiは結論付けています。



## 製材のプロを育てる継続的なトレーニング

UPM TIMBERでは、約400名の真の意味での製材のプロを雇用し、彼らのプロフェッショナリズムをさらに高め、顧客指向のアプローチをさらに発展させるよう、継続的に取り組んでいます。

さまざまなレベルのセールストレーニング（この春、セールスアシスタントのトレーニングが行われました）や、製材工場における製品と品質の問題に対応する為のトレーニングなど、多様なイニシアチブを通して、弊社の販売能力を継続的に確実に高めています。今年度の後半に

ヘルシンキのBiofore HouseにおけるTIMクレーン訓練

は、UPMの木材調達・森林管理担当者が、製品知識と、最高品質の製品を生産するための要件への知識理解を深めるトレーニングを受ける予定です。

今年は、弊社のトレーニングプログラムにはクレーントレーニングが追加されました。クレーントレーニングは、次の4つのモジュールで構成されています。国際的大手林産企業の一員としての製材ビジネス、UPM統合施設\*内における協力関係の重要性、商業的戦略とお客様、そして部門間の連携と各部門の安全性考察の4つです。

この訓練の2番目のモジュールは、Kaukas複合的な生産施設で行

われました。複合施設間での協力によってもたらされる利点と、地域のインフルエンサー（影響を与える人）としてのUPMの重要な役割について検討および討議が行われました。Kaukas工場は、独自のバイオフォレスト産業複合体を形成しています。Kaukasにおける事業の基盤は、持続性の高い森林からもたらされる木製原材料、エネルギーの高自給率、そして副産物を原料とするリサイクル製品生産です。

トレーニングプログラムの名前である「クレーン」には、同プログラムの参加者が、自分自身を高め、製材ビジネスとその付属ビジネスにおける幅広い専門知識を吸収

し、UPM製材のビジネスを新たなレベルに高めてほしいというメッセージが込められています。このプログラムには、UPM TIMBERのすべての業務部門から数名参加しました。できるだけ多様な経歴と、幅広い専門知識を持つ人たちが集まる事で、トレーニングの成功と、将来におけるUPM TIMBERの発展を確かなものにするためです。「クレーントレーニングには、極めて有能な人材が参加しています。製材ビジネスを発展させるための大胆な提案をしてくれると期待しています」と、UPM製材の人事担当ディレクターである**Mikko Mäki-Tuuri**は述べています。



# GROWN TO SUSTAIN – 新しいマーケティングイメージ

UPM TIMBERのお客様への新たな誓約である「Grown to Sustain = 持続のための成長」をサポートする為に、弊社は、マーケティングイメージを一新しました。その目的は、UPMのスタッフが一級品を生産する為に熱心に取り組む姿と、その価値をお客様に伝えることです。

プロのフォトグラファーである**Krista Keltanen**がSeikku製材工場で撮影した写真には、製材工場の労働者である**Marko Ahtiainen**の姿が捉えられています。

