



UPM TIMBER
お客様ニュースレター
2017年秋



DEAR CUSTOMER,

年末が近づくと、多くの方々がすでにクリスマスや新年に思いを馳せていることでしょう。2017年は課題に挑戦し、そしてその成果を感じられるような非常に意義のある、大きな出来事が重なった一年になりました。この一年で、木材の需要が世界的に高まりましたが、同時に、長期的で深刻なコンテナ不足、6か月間にわたるアルジェリアへの全面輸出停止、イギリスポンドと米ドルの通貨安などの課題にも直面しました。同時に、競合相手であるスウェーデンは自国通貨が通貨安になったことで、フィンランドの製材企業に比べて価格競争上優位な立場にありました。ただ嬉しいことに、UPM Timberはこれらすべての課題を見事に克服したことをお伝えしたいと思います。

当社では、過去最高の生産量および売上高を記録しました。当社のデリバリーに関する信頼度は非常に高く、また今まで以上にお客様にご満足いただけるサービスを提供すべく、引き続き業務の効率化に努めてきました。すべてのお客様とパートナー企業の皆様に対し、日頃のご愛顧と、ご協力に感謝いたします。また、目標達成に向け一丸となり意欲的に日々業務に従事しているUPM

Timberの従業員にも心から感謝したいと思います。

2018年の当社の売上げ予想は第1四半期から堅調です。ホワイトウッドの需要は引き続き非常に高く、レッドウッドの需要も確実に伸びています。これはレッドウッドの製材品市場大手の当社にとって、非常に嬉しいニュースです。私自身は、世界経済は引き続き成長を続け、世界の紛争地域における差し迫った脅威は現実のものとはならないことを強く信じています。それは、私達全員が仕事やその成果にやりがいを感じ、今までにない強固で未来志向の協力関係の構築に、より効率的に取り組んでいくことにつながります。

当社では、さらに能力を高めてお客様の期待に応えるべく、営業&サプライチェーン組織に関し、将来に向けた変更を一部行いました。営業&サプライチェーンの新しいエグゼクティブチームは、私自身、および主要市場エリア（北欧、欧州大陸諸国、イギリス、中国、日本）の販売オフィスダイレクター、そして販売計画担当マネージャーのRaimo Haltiで構成されます。この変更の目的は、当社の事業運営を簡素化し、意思決定プロセスを改善することにあります。また、短期的か長期的か



を問わず、斬新な戦略的視点を市場の中心から当社の事業に直接組み込めるよう、体制を強化する意図もあります。

繰り返しになりますが、お客様、パートナーの皆様、2017年も大変お世話になりました。皆様のご協力に心から御礼申し上げます。2018年には、UPM Timberの営業&サプライチェーンをより強化および効率化し、皆様のいつでもサポートできる体制にすることをお約束します。

Mikko Hyvärinen

セールスサプライチェーンダイレクター

営業およびサプライチェーン の運用モデルと組織を刷新

UPM Timberは、営業およびサプライチェーンの運用モデルを刷新しました。これによって、より優れたカスタマーサービスの提供およびお客様との連携を強める事を目指します。重点項目は、グローバルな戦略に基づいた、営業活動のさらなる発展です。「新しい運用モデルでは、さまざまな市場をより戦略的な視点で捉えることに重点を置いています」と、セールスサプライチェーンダイレクター、**Mikko Hyvärinen**は言います。

主要市場エリアの責任者たちは、UPM Timberの営業およびサプライチェーンマネージメントチームメンバーとしての役割も担うことになります。その役割で期待されているのは、UPM Timberの営業戦略およびグローバルな販売開発に新たな視点をもたらすことです。これまでのセールスオフィス責任者としての日々の業務は、そのまま継続されます。

今回の刷新は昨年からの改革の流れから自然に行き着いた結果です。数年かけて計画的にセールスオフィスの責務を増やしてきました。日々の営業業務がさまざまな市場で行われており、顧客体験の提供や連携のために正しい判断ができるよう人材を配置しています。この刷新の目標の1つは、連携を強化し、各セールスオフィスでの経験やベストプラクティスの共有を促進することです」とHyvärinenは言います。

この変更に伴い、エリアマネージャーのポジションはなくなり、代わりにサプライチェーンマネージャーのポジションが設定されます。今後はサプライチェーンマネージャーが引き続き、各市場と緊密に連携し、市場の責任者による意思決定を強力にサポートするとともに、製造から販売までのサプライチェーン管理全体を統括します。

Director, Sales and Supply Chain Management, Mikko Hyvärinen					
Northern Europe	China	Japan	UK	Continental Europe	MENA
Head of Sales Northern Europe, Arto Uusitalo*	Head of Sales China, Hisense Sun*	Head of Sales Japan, Satoshi Sakashita*	Head of Sales UK, Jason Enticott*	Head of Sales Continental Europe, Emmanuel Danieau*	Mikko Hyvärinen*
Manager, Sales Planning, Raimo Halti*					
Manager, Technical Sales, Mika Nokelainen					
Manager, Logistics and Sales Network, Erkki Pietikäinen					
Manager, Order Delivery Process, Sari Heikkilä					

*Member of Sales and Supply Chain Management Team

” 信頼と質の高いデリバリーを提供するには、緊密に協力できる確たる体制が重要。

GROWN TO SUSTAIN

– デリバリーの信頼性に関する約束



” 現在、製材工場からの納品量の95%以上は納期通りに納品できています。

UPM Timberは、当社を信頼してくださるお客様が満足して頂ける事を目標としています。これを表す言葉が「Grown to Sustain = 持続のための成長」です。これは、顧客志向、責任、信頼性を信念に行動するという、当社のお客様に対する約束であり、当社はこの約束を果たせるように日々取り組んでいます。

お客様への約束を果たすために大きな役割を担っているのが、デリバリーの信頼性です。物流のみに関することと思われがちですが、UPM Timberではもっと広い問題として捉えています。つまり、森林からお客様までのサプライチェーン全体で、デリバリーの信頼性を保証しているのです。

シームレスな協力体制

「デリバリーの信頼性は、特定の場所

および注文をシステムに正しく入力する営業アシスタントから始まります。その後、注文に関する情報をすべての人が把握できるよう、製品計画と営業担当者の間で密にコミュニケーションがとられます」と、Seikku製材工場の輸送アシスタント、**Mari Leppänen**は話します。

「通常、私たちは2週間程度の余裕をつくって業務対応しております。予想外のことが発生しても対応できる時間を確保できるよう、先を見越して行動するようにしています。そのようにすることで、遅延を回避できる可能性が高まります」と、Mariは語ります。

製材品の品質とタイムリーな納品を保証するためには、製材工場におけるさまざまな関係者の積極的な協力が必要です。「当社は、原木ソーティングから発送部門までの生産プロセス全体において、緊密かつオープンに協力しています。従業員のすべてが、各自の業務において品質管理の責任ある役割を担っています。当社が提供する製材品が高品質で、注文通りのものであることを保証するには全員で取り組む必要があります」と、Korkeakoski工場の生産監督者および発送業務責任者の**Hanna Kotivuori**は述べています。そのプロセスは発送部門で完結します。発送部門の従業員は、納品が予定通りに行われるよう、営業アシスタントチームとともに監督します。

原木ソーティング担当者の**Vuokko Piippolainen**にとってお客様への約束を

果たすのに最も重要なのは、不良品を取り除き、X線などの機械を清潔に保つことです。「日々の業務において、私は原木をソーティングし、不良品を取り除いています。不良品とは、湾曲したものや樹種の違うもの、虫食いや変色のあるものです。品質を保証するために、低品質の製材品を注意深く監視し、それらが生産ステージに上がって来ないようにしています。たとえば、木舞パッケージに異なる樹種が入らないようにしています」と、Vuokkoは強調しています。

心からのカスタマーサービス

「お客様と直接接することではなくても、自分たちの業務はカスタマーサービスだと捉えています。お客様の身になって考えた場合に自分自身が希望する製品を提供しようと取り組んでいます。デリバリーの信頼性は、顧客サービスの品質を示す1つの指標です」と、Hannaは述べています。

Mariは、これまでにお客様から良いフィードバックをもらったケースを沢山覚えています。「フィンランドの港から指定した船で製材品を配送するようにあるお客様から注文がありました。しかしサプライヤーのうち1社が契約した量の製材品を納入できませんでした。私たちは自社が契約した量の製材品を納入しただけでなく、たった1日で、その不足分も納品したのです。これでその船は、すべての製材製品を積んでスケジュール通りに出港すること

ができました」お客様に奉仕するという強い信念について語ります。

従業員だけでなく、輸送会社やフォークリフト作業およびメンテナンスのサプライヤーなど、信頼できる優れたパートナーも必要です。「1人で高品質を生み出せる人はいません。デリバリーの信頼性と品質には、緊密かつ信頼しながら協力するさまざまな人材が必要です。すべてが機能し、予定通りに納品できれば、お客様はまた注文して下さるでしょう。これが、お客様の選ぶナンバーワンになりたいということです」と、HannaとMariは結論付けています。

UPM TIMBER デリバリーの信頼性は95%以上

デリバリーの信頼性は、UPM Timberのお客様への約束「持続のための成長」にとって不可欠な要素であるため、当社の課題として非常に重要です。「昨年、当社はデリバリーの信頼性に関する体系的な計測を開始しました。これにより、タイムリーな納品数がさらに増加しました。現在、製材工場からの出荷量の95%以上は納期通りに納品できています」と、UPM Timberの物流担当マネージャー、**Erkki Pietikäinen**は述べています。

体系的な計測により、遅延の理由について深く掘り下げられるようになりました。これにより、遅延を予期できる可能性が高まり、回避できるようになっています。

「この計測は現在、製材工場からの納品に関するものです。2018年中に

は、お客様への配送完了時間を計測する指標を開発する予定です。本来、これが計測すべき最も重要な事項です」と、Erkkiは結論付けています。

UPM TIMBERのデリバリーの信頼性に関するフィードバック

さまざまな業界のUPM Timberのお客様から、概して当社のデリバリーの信頼性について高い評価をいただいています。欧州以外のお客様からは、納品が常にスケジュール通りで注文通りであることに

関して、どのように実現しているかについて質問を受ける場合もあります。「デリバリーの信頼性は、当社の英国を拠点とするお客様の大半にとって非常に重要です。これは特に、顧客に完成品を届けるために自社で加工作業を行い、継続的に提供することが不可欠なお客様や生産部署にとって重要となっています」と、英国市場への発送を担当するUPM Timberの責任者、**Kevin Guthrie**は語ります。

「UPMは、英国のティルベリーとハルに陸揚げストックを保有しており、運送プロバイダーとの緊密な協力関係によって48時間でお客様への配送が可能です」と、Kevinは話します。「私たちはお客様にとってナンバーワンの信頼できるパートナーとなることを目指しており、お客様の要件を満たすことにさらなる努力を惜しみません。迅速で大胆でありながら、緊密にコラボレーションすることで、約束を守れるよう取り組んでいます」と、Kevinは強調します。



Hanna Kotivuori

従業員にとって **GROWN** TO **SUSTAIN** が意味すること



MIKKO HYVÄRINEN

セールスサプライチェーンダイレクター

「私たちのビジョンは、お客様にとってナンバーワンの選択肢となることです。サプライチェーンおよび製造の全体を通してお客様の声に耳を傾け、お客様とコミュニケーションを取り、必要な変更や包括的な対応策を実施できるよう取り組んでいます」



STEFAN MADAJ

セールスマネージャー

「お客様やそのビジネスの開発をサポートする機会を活用します。お客様と共に成長するのです」

JUKKA KORHONEN

伐採スタッフ

「マシンやブレードを良い状態に保つようにしています。製品寸法の精度が許容範囲内で収まり、お客様が最高の製品を手に入れられるようにするためです」



PASI PAARANTO

フォークリフト運転者

「最も重要なことは、荷物が時間通りに出荷されること、荷物を丁寧に扱って適切に積み込まれるようにすることです。急ぎながらも慎重で注意深く作業して、荷物を良好な状態でお客様の元にお届けします」



ERKKI PIETIKÄINEN

物流および販売ネットワーク担当マネージャー

「お客様との契約の中でも配送時刻は非常に重要な項目です。私の目標は、配送および時間に関するお客様の要件を満たすことができる物流ソリューションを見つけることです」



MARI LEPPÄNEN

配送アシスタント

「積極的に取り組むことによって、配送に関する最新情報をお客様に提供できるようにしています。とりわけ、配送の信頼性は販売から製造、そして組織全体を通じた良好な情報フローによって保証されます」

EEVA LAAKSONEN

戦略開発シニアスペシャリスト

「私たちの目標は、お客様のニーズにできる限り応えることです。お客様が欲しているものをタイムリーに入手できるよう取り組んでいます。また、すべてが規則や基準に則って実行されるようにしています」



RAIMO HALT

販売計画マネージャー

「お客様に最大限のサービスを提供できるよう努めています。お客様のニーズに対応し、お客様のビジネスに付加価値をもたらすことができるよう取り組んでいます」



UPM TIMBERから 埋立地への固形廃棄をゼロに

UPM Timberは、Zero Solid Wasteプロジェクトでの厳しいリサイクル目標をUPM内企業として初めて達成しました。UPMは、世界において、埋立地への廃棄を2030年までにゼロにすることを目標にしています。

UPMの製材所での製造で生成される木材および混合廃棄物はすべて再利用するリサイクルして、埋立地への廃棄をゼロにする予定です。

製材工場の主な廃棄物は、木材ベースのゴミとプラスチック（プラスチックのパッケージ素材やプラスチックリムなど）です。製造過程の副産物として発生する切れ端やおがくずは、原料としてパルプ工場や製紙工場に送られます。フィンランドにあるUPMのパルプ工場や製紙工場で使用する針葉樹チップとおがくずの約27%が、このようにUPM Timber所から送られてくるものです。「木材ベースのゴミは、樹皮、拡散粒子、厚板片などです。樹皮は破碎してKorkeakoskiにあるUPMの発電所で使用するか、またはUPMが熱源を購入している外部の発電所に販売します。拡散粒子と厚板片は、発電所に直接持ち込むか、または積み重ねて破碎します」と、メンテナンス担当プロジェクトマネージャー、**Mika Lampola**は言います。UPMでは、発電所で発生した灰はすべて、土埋め工事で使用します。

KorkeakoskiにあるUPMの発電所は、リサイクルを大幅に促進します。「製材工場では、現場から持ってきたり原木インテークマニホールドの下に隠れている堅い樹皮がよく問題になります。製材工場からの廃棄物は多大なコストがかかるものでした。これ

までは埋立地や造園、または大きな発電所に運搬していました。私たちは5年前に、Korkeakoskiのバイオヒーティング工場に投資しました。そこではすべての廃棄木材を破碎することなく燃やすことができるため、悪影響が発生しません。また、ログヤードからの樹皮廃棄物も製材工場のバイオヒーティング工場で燃やすことができます」と、Lampolaは言います。

木材ベースのゴミとプラスチックの他に、製材所では混合廃棄物や、コンクリート、ウール、金属などの建設廃棄物が発生します。これらはUPMの廃棄物管理パートナーがリサイクルします。UPM Timberでは精密な分類様式を新たに導入した、とLampolaは言います。「私たちは定期的にトレーニングや廃棄物分類テストを従業員に課しています。実施しなかった年には、トレーニングはどうなったんだ、賞はもらえないのか、と聞いてくる従業員がいました」と、Lampolaは笑います。廃棄物の分類も、廃棄エリアを明確に分けて最適化することで正確に分別できるようになりました。「全従業員が、どんなに小さな物でも正しく分別する理由を理解することが重要です。できるだけ多くの廃棄物を原料として再利用するか、正しく分別すれば、私たちだけでなくパートナーも同様に助かります」と、Lampolaは語ります。



森林から製材所まで： フィンランドの木材供給地で

撮影：Laura Vesa

執筆：Päivi Stenroos

昨年、イギリスの大手建材業者グループの1つで、UPMの顧客であるジューソン社が、フィンランドの林業について学ぶべく当社を訪れました。この訪問の目的は、森林から最終製品に至るまで、木材が辿る道に関する営業担当者の理解を深めることにありました。担当者は、SeikkuとKorkeakoskiの製材工場だけでなく、Juupajokiにある質の高いアカマツの森を訪ねました。

世界的なサンゴバングループの傘下にあるジューソン社は、販売する製品について従業員が徹底して理解することの重要性を感じています。「店長が生産過程について深く理解していれば、その知識を自分の顧客に伝えることで、より良いソリューションを見つけられるように顧客をサポートすることができます」と、Saint-Gobain Building Distribution UKの製材製品担当ディレクター、**Martin Stevens**氏は話します。

まず見学者の注意を引いたのは、伐採機械のスピードと精密さでした。オペレーターが機械を止めた後、キャビンの内部が見学者に公開されました。「このような訪問で目にするテクノロジーには、常に誰もが驚きます」と、Stevens氏は笑って話します。

見学者は木材の伐採後についても知りたいと考えていました。サンゴバンでは、企業の責任について真剣に受け止めており、購入の判断をする際には持続可能性を重視しています。Stevens氏は、伐採地で何が行われているか、たとえば、新しい種が来年の春に向けてすでにまかれているといった事実を、自分の目で実際に確かめるのは良

いことだと話します。

Korkeakoski製材工場の見学者は、異なるタイプの製材製品について実際の知識を得ることができ、また、まさに搬出されようとしているところも見ることができました。

動画を見る
- Saint-Gobain
(サンゴバン)
社がフィンランドの森林を訪問

サンゴバン社は、UPM Timberの重要なお客様です。さらに、この世界的な住宅および産業建設会社を介して、フィンランドの木材は世界各地に送り届けられ、またさまざまな最終用途に使用されることになりました。

Stevens氏はイギリス市場における木材需要の輝かしい未来を予測しています。「近年、私達は新しい木材製品や技術革新を数多く経験しており、住宅建設における木材の使用が増えています」。

Saint-Gobain
Building
Distribution UK、
製材製品担当ディレクター、**Martin Stevens**氏

フィンランドの林業に対する感想

- + 森林が多いですね!
- + 森林に関するデータがデジタルで送信されています。
- + フィンランド人は木材の取り扱いが上手です。
- + フィンランドは常に森林のことを考えています。



営業会議開催 2018年へ向けて

11月下旬、タンペレの美しい湖畔の風景を臨むローゼンダールホテルに、フィンランド国内外からUPM Timberのセールス担当者と戦略的市場の代理店が集まりました。会期中の主な目標は、来年の販売業務およびカスタマーサービスに関して慎重に準備を進めることでした。

そして今年は、フィンランド独立100周年の年でもあり、伝統的なフィンランド料理で祝いました。

毎年開催される国際営業会議は、セールス担当

者にとってその年の最も重要なイベントであり、さらに優れたサービスをお客様に提供できるよう、さまざまな営業所のベストプラクティスを共有し合います。



フィンランド独立100周年を祝い世界中の有名な場所や建物は青と白のイルミネーションで彩られました。

カスタマーデーの開催 英国 長期的なパートナーシップ強化

連携と長期的なパートナーシップの強化に向けて、英国の歴史あるニューマーケット競馬場でカスタマーデーを開催しました。興味深いプレゼンテーションやディスカッションを行い、競馬イベントで最高潮を迎えました。

英国市場は、UPM Timberが重要視する市場であるとともに、Korkeakoski製材工場にとって最大の輸出先です。英国には主に建具業者向けにレッドウッドとホワイットウッドの両方を供給しており、そこで当社の製材品は窓枠、ドア、ドアフレ

ーム、または装飾パネルなどへとさらに加工されます。

当日お越し頂き、盛り上げていただいたすべてのお客様に感謝を申し上げます。



SOILI KUUSISTO

UPM TIMBER セールス&サプライチェーン開発

2018年初めより、Soili Kuusistoがセールス&サプライチェーン開発部門のシニアスペシャリストに就任することをお知らせします。

今後UPM Timberにおいて、営業およびサプライチェーンのプロセスとテクノロジーの改善を目的としたプロジェクトを担当します。これまで15年間勤めてきたラベルメーカーのUPMラフラタックからUPM Timberに異動することになります。直近では、カスタマーインターフェイスソリューションの開発マネージャーとして勤務していました。

森林工学の理学士号を取得し、森林産業に強い関心を持っています。「私が学んだ内容は、森林管理と商業分野を組み合わせたものでしたが、いずれも私にとっては重要です」と話します。

新任のシニアスペシャリストとなる彼女にとって、この仕事は自分のルーツへの回帰を意味します。そのキャリアは1993年から数年間、Korkeakoski製材工場で夏の期間のパートタイムで働いた時から始まりました。「大学卒業後、私はブリュッセルにある製材品関連の機関で2年以上働き、国際的な経験を積みました。その間、ベネルクス諸国、フランス、北アフリカの顧客、また北欧にある製材品のサ



プライヤーや代理店と親しくなりました」と語ります。

彼女はUPM Timberの「お客様への誓約」に共感し、新しい職務に就くことをとても楽しみにしています。「私が最も楽しみにしているのは、事業運営モデルを合理化および整備する作業において、チームとして成果を出すことです。また、セールス&サプライチェーンをサポートする最新ツールの開発に貢献できる点にやりがいを感じます。この職務では、UPM Timberのさまざまなチャンネルや最新のツールを通して、UPM Timberと容易に連携できる方法に取り組む予定です」と話しています。パートナーシップを構築すること、顧客のために価値を作り出すこと、優れたサービスによって競争上優位に立つことが、将来、UPM Timberを成功に導くと信じています。

中国人家族を魅了する NORDIC TIMBER

北欧産木材で作られた子供用の機能的な家具が中国で人気上昇中。

一般的に、中国人の年配の方々は堅いマホガニーやペアウッド、またはビャクダンでできた家具を好みますが、若い世代はそれより軽めの天然木でできた家具を好みます。中流家庭の中でも意識の高い方は、特に子供のためなら、少々値段が張っても高品質で安全かつ有害物質を使っていない製品を買おうとします。フィンランド

産木材は、情報通の中国人のお客から高く評価されています。

フィンランド産スプルスが中国へUPM Timberのお客であるSampo Kingdom Household Co, Ltdは、深圳に拠点を置く中国の大手家具メーカーであり、17年に渡って、子供や10代の若者をターゲットにフィンランド産スプルス材家具を製造しています。

同社は、スカンジナビアン、アメリカン、および「ミニマリストチャイニーズ」の3つのスタイルを主に提供しています。同社の主な顧客は、2才

～10才の子供を持つ25才以上の若い夫婦です。

中国人の両親は通常、子供が3才になると、独立心を育成するためにベッドを購入します。また、6月の子供の日や誕生日を祝ったり、学校や幼稚園の夏休みや冬休みになると、新たに子供用家具を購入します。

安全で自然

深圳にあるフィットネスセンターのマネージャー、Frank Tang氏とその妻のJanet Zhang氏は、3才の息子のために机を購入したいと考えており、オン

” 息子の家具を選ぶ際に最も重要なのは安全性です

— Frank Tang

ラインでの検索や友達からの薦めでSampo Kingdomを知りました。

夫婦は息子を店舗に連れていき、息子に選ばせました。「今の中国人の子供はとても独立心が旺盛で意思が強いのです」と、Frank Tang氏は笑顔で語ります。

選んだ机は天然木でできており、塗料は塗られていません。読書をする年齢ではありませんが、机の上に写真を並べたりお気に入りのおもちゃを置いて喜んでいます。

Tang氏にとって、息子の家具を選ぶ際に最も重要なのは安全性です。

「素材や、その会社が信頼できるかどうか、メディアで悪いニュースが報道されていないかどうか、製造工程が環境汚染に悪影響を与えていないかなどを知りたいのです」。

夫婦は自宅の家具を天然木材のもので揃えています。

「中国では北欧スタイルがとても人気です。Apple社のiPhoneのように、シンプルでミニマル、実用的で美しいデザインです」とTang氏は言います。

ソーシャルメディアの影響

夫婦は2人目の子供が欲しいと考えており、新しい二段ベッドの購入を検討中です。

中国では2015年に一人っ子政策が廃止されたため、多くの中国人家族は2人目の子供を持つことを考えるようになっています。子供向けの製品やサ

ービスを専門としている企業は、この新しい方針を諸手を挙げて歓迎しています。

Sampo Kingdomのブランドダイレクター、Cheney Chanuang氏は、中国で二人っ子政策が始まったことから、今後10年間、同国での子供向け家具の販売に大きな商機があると確信しています。

現在、Sampoは中国に800店舗を展開しており、来年には1000店舗以上にまで拡大する予定です。同社は、口コミでのブランドイメージの向上を考え、企業の社会的責任イニシアチブに積極的に取り組んでいます。オンラインフォーラムやWeChatなどのソーシャルメディアでの推奨、特に主要なオピニオンリーダーや友達からのお勧めは、購入判断に大きな影響を与えます。

UPM Timberのお客であるSampo Furnitureは、中国の最大手家具メーカーの1つです。Sampo Kingdomは機能性が高く心地良いベッドや、フィンランド産木材で作られたその他様々な製品をファミリー向けに提供しています。

「UPM Timberにとって、中国は最も大きな市場の1つであり、家具業界は当社の主要な最終用途セグメントです。その市場において、子供向け家具は非常に大きな部分を占めます」と、セールスサプライチェーンダイレクターのMikko Hyvärinenは言います。

