■ プロフィール

1933年ドイツ生まれ。ミュンヘン育ちで高校時に渡米。ミシガン州の大学で木造を学び、卒業後、米国オレゴン州で7年間国有林の業務に従事。1967年オレゴン州ボーリング市で同社設立、現在に至る。「木目細かなアドバイスで経営方針も明確」とは同行した現地協力会社社長のアドルフ社長評。趣味はスキー、セスナ機操縦、釣り、クラシック音楽鑑賞と幅広い。血液型A。

この人と30分

ぶらり訪問⑨

日本的経営の教え

ヴァンポート マニュファクチュアリング社

社長　アドルフ ハートリック 氏

訪問インタビュー第九回は、米国ヴァンポート社・アドルフ ハートリック社長。去る十月十日「もくもくまつり」来賓として来清した同氏をぶらり訪問。

九割強が日本向け

Q、貴社の概要は？

二五年前に、日本向け原木輸出専門会社として創業。国有林原木輸出禁止の法制化を契機に日本向け製材工場を整備し、現在、月産一万八千m³で、九割強を日本向けに輸出している。取り扱い樹種は米松五〇～六〇％（小角、平角、厚盤 フリッチ）、米栂三〇～四〇％（小角、割物、造作）、ノーブル他一〇～二〇％（厚盤 キャンツ）で、原木は国、州、民有林のオープンマーケットで手当。

製材JAS海外第一号

Q、日本的経営に至る苦心は？

当初日本向け製品は、品質管理と仕分けに苦労した。幸いにも清水港木産から二名の要員を派遣願い、間柱、根太、桁等最終仕分けを指導願った。その結果、製材品の輸出が九割、丸太輸出が一割となった。その後次第に品質が安定し、日本向けに自信をもったので、昭和六三年九月、海外企業第一号の一般製材JAS（日本農林規格）認定工場の資格を取得した。また構造材品質保証への布石として新JASも認定申請中である。

お客様本位

Q、日本的経営とは具体的に？

当初は商社中心の輸出だったが、現在ではリスク分散の観点から、住宅メーカー、問屋等への直需が主体。これはm³単位、円ベースというお客様本位の契約を開始し、船積みや保険も当社負担としたことが大きく作用した。もちろん、前述の日本式グレーディングが品質保証面で大きく貢献したことは言うまでもない。あとは日本語の話せる営業マンと、取引先からの研修受け入れなど、人的なコネクションがひとつの特色か。

はじめに需要ありき

Q、今後の日本向け戦略は？

戦略というより、お客様の要望にお応えすることが何よりも大切。日本では大工さんの高齢化が進み、腕に自信のある方も少なくなっている。取引先のプレカット加工の増加に伴いKD（乾燥）材の船積みが増加している。また、工務店から2×4住宅の引き合いも強くなっている。当社も数年前からオレゴンで2×4住宅の建売りを開始し、この蓄積の中から様々な新アイディアが出てきた。今では、設計、木材供給、住設機器まで一式、要望があれば施工者までセットで送り込める。しかし、当社の住宅産業進出は、まず供給ありきでなく現在の取引先の要求＝マーケットがあるからで、無理やり押し込んだ訳ではない。当社のメインビジネスは、あくまで在来の製材品輸出。これが大半で、住宅は2×4の特注であり、今後このふたつがバッティングすることはない。

アドバイスは高次加工

Q、静岡県の木材業界に向けてひとこと？

静岡県とりわけ清水港木産とは当社が日本向け製材品輸出を開始して以来の長いつきあい。そこでひとつ言えることは、一般材と乾燥材は米国で生産した方がはるかに安いこと。ただ米国で真似できないことは、少量の特注品とNC制御されたプレカット以降の高次加工だ。当面これ以外アドバイスできることはないが、今後共、第二のホームタウン清水と末長いビジネスが続けられることを望んでいる。

（文責 編集室）