

サプライチェーンマネジメントの構築

<木材流通の現状>

- ・既存の木材・木製品の販売は、長年の信頼関係によるものや協定による取り引きがあり、直ちに県内にS C M（サプライチェーンマネジメント）を導入するには課題がある。

<取組方針>

- ・まず、新商品開発のプラットフォームを活用し、製品の開発メンバーによる新製品販売の**事例を積み重ね**、複数のミニマムなS C Mを構築する。
- ・川上においても、山の在庫見える化し、I C T技術等を活用した原木の需要情報（規格、品質、量、納期）にマッチした供給システムを構築する。
- ・ミニマムなS C Mのグループをベースに、グループ内での取扱製品・参加企業を拡大し、県内に水平展開する。

<川中・川下ステージ>

- ・T O S A Z A Iセンターの外商活動や提案・相談窓口で集めた非住宅木造建築に関する需要情報と製材品や建具等の供給情報をマッチング
- ・**量や納期など川下のニーズに対応**できる共同出荷を推進

1. プラットフォームで開発した製品を対象としたS C Mを構築

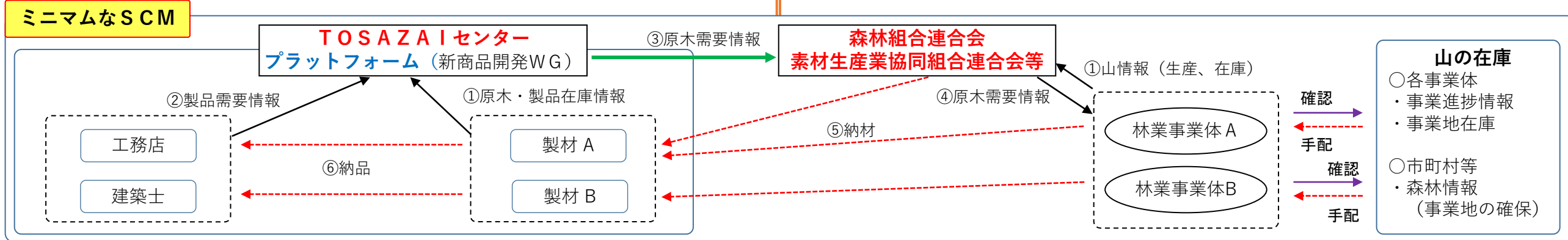
- ① T O S A Z A Iセンターにおいて、開発に参加した製材工場の製品と原木の在庫情報を集約
- ② T O S A Z A Iセンターが工務店等の製品需要を把握
- ③ T O S A Z A Iセンターから県森連等に原木の需要情報（規格、品質、量、納期）を提供
- ⑥ 製材事業者が製品を製造、市場に出荷・納品

<川上ステージ>

- ・川中・川下の求める規格の原木をタイムリーに生産・出荷できるよう森林資源の情報と事業地の**原木生産情報を共有**
- ・流通コスト削減のため、山元での選木など**直送体制の整備**

1. プラットフォーム（川下）での原木需要に対応した原木のマッチング

- ① 県森連等が林業事業者から原木の生産情報、山の在庫情報を収集
- ④ 県森連等が製材工場等の原木需要情報を林業事業者に提供
- ⑤ 林業事業者が原木の需要情報に合わせた原木の生産、納材（市場経由、直送）



2. 県内で構築したミニマムなS C Mを拡大

- T O S A Z A Iセンターのマッチングにより、新製品及び既存製品のアイテム数・参加企業を拡大、**共同出荷**によって量や納期に対応
- 木材製品市場が既存のS Cにマネジメント機能を導入し、S C Mを展開
- I C Tを活用した**木材需給マッチング**の効率化
 - ✓ 製材品や建具等の在庫情報の見える化
 - 原木・製品在庫収集システムの確立
 - ✓ 適正在庫の検討



2. 山の在庫の見える化

- **航空レーザー計測**による森林資源データの集積
 - ✓ 林業事業者は様々な原木の需要情報に対応できる複数の事業地を確保
- I C Tを活用した立木需給情報の共有
 - ✓ 原木生産情報によるタイムリーな立木需給のマッチング
 - 山元での原木の選木システムの構築
 - 納期の短縮

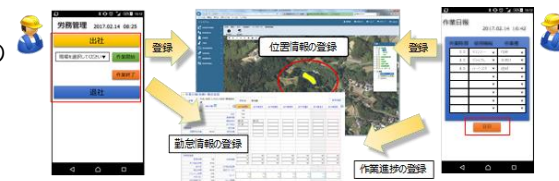


図 作業実績管理のイメージ

取組を県内全域で水平展開、効率的なS C Mを構築

在庫の削減や納期の縮減、需要変動への対応
商機を逃さない、需要に応じた生産・供給体制の確立