

活用事例



woodinfo

林業・木材産業情報プラットフォーム「木材クラウド®」

事例の概要

- 木材クラウドは、スムーズなシステム間の連携を容易にし、システム開発コストや管理コストを削減するために2003年より独自に開発を開始。
- 2004年に最初の適用システムとして2001年より単独のシステムとして動いていた木材トレーサビリティシステムに適用。
- 9の地域のプラットフォーム(下図)としてトレーサビリティ情報からもたらされる生産情報をもとに、建築設計と木材供給サイドが協調して製品歩留等を向上させ、流通在庫を減少させることにより、生み出される利益を共有。これにより、消費者への販売価格を下げても、流通過程の企業は勿論、山元にもより多くの収入をもたらすことを実証。林家では19,000円/㎡、素材生産業4,000円/㎡、製材所16,000円/㎡の収入増、工務店では25,000円/㎡の購入価格低下を実証。
- 2011年より「木材クラウド」上を実装し、特に2017年に採用された森林パートナーズ社(伊佐ホームズグループ)では、山土場から建築現場までのトレーサビリティと資材の在庫管理で稼働中。山土場渡しのスギ丸太として15,500円/㎡(通常の市場落札の倍程度)で工務店と直取引を行っており、林業経営の安定化に貢献。流通業(製材所、プレカット工場)においても、賃引き加工および委託加工を生産ラインに取り入れることで稼働率の安定化が可能となった。
- 稼働中のシステムとしては、木材動産担保(ABL)金融システム(2009年より)、インターネット木材入札・オークションシステム(2015年より)、広域バイオマス資源求荷求車システム(2016年より)、森林経営制度支援システム(2020年より)と、様々なシステムのプラットフォームとして稼働中。

9地域ごとのトレーサビリティシステムとクラウドシステム

