

III.2.1 製材業における生産・販売管理システムの実用化

平成 15 年度
製材乾燥科、経営科

価格の安い外国産製材の輸入増加にともない、道産製材価格は採算ギリギリのラインにまで下落している。そのため、道内製材業は厳しい環境にさらされており、生産コストの抑制、生産の効率化が急務である。このような状況を他の製造業では自動化機械の導入や在庫の適正化、生産管理の徹底という方法で改善を行っているが、現在の製材業では、自動化機械の導入など大規模な設備投資は難しい状況にある。こうしたことから、製材業の生産管理の意識向上を目指し、平成 12～13 年度に行われた研究テーマの「製材業における情報システムの利用に関する研究」にて開発された生産販売管理システムをベースに、初期の設備投資が少なく簡便に生産、在庫量管理や顧客管理を行えるシステムの開発、実用化をはかった。

平成 15 年度の成果は以下のとおりである。

1. 機能ニーズの調査

一般製材工場、梱包材工場と連携し、現在の生産管理の手法や改善点の洗い出しを行った。

また、システムに必要な機能の調査も行い、道内製材工場に適した生産販売管理システムを検討した。

2. システムの設計・製作

汎用のデータベースソフトを用いて機能ニーズ調査に基づいた内容を設計・製作した。

システムの主な機能は以下のとおり。

- ・受注管理機能
受注・出荷の日報・月報管理
- ・生産管理機能
生産量の日報・月報管理や製材・乾燥歩留りの管理
- ・在庫管理機能
仕入れ・生産と連動し、原木・製品の在庫をリアルタイムで管理
- ・各種事務書類の発行
請求書・見積り書、顧客リスト等各種事務書類を発行

・顧客管理機能

顧客リストにて、顧客別の取引額等を統計的に管理

また、システムではパソコンの初心者が容易に扱えるように、入力には選択形式を多く取り入れるなど操作負荷の軽減を図った。

3. 実用化に向けた試験、改良

製作した生産販売管理システムを一般製材工場、梱包材工場に導入し、問題点や改善点を洗い出した上で、これに基づいたシステムの改良を行い実用化に向け完成度を高めた。

4. 実用化・普及

完成した生産販売管理システム（第 1 図）の PR を各種文献や講演会等で行った。その結果、道内製材工場 10 数社が興味を示したため、試験的にシステムを配布したところ、「従来の帳簿に比べ、ミスが少なく集計が楽になった」、「原木の在庫管理と挽立て量の管理が同時に行え便利」といった意見をいただき、おおむね評価を得た。

今後も本システムの道内製材工場への普及を推進させていく予定である。



第 1 図 生産管理システム画面