

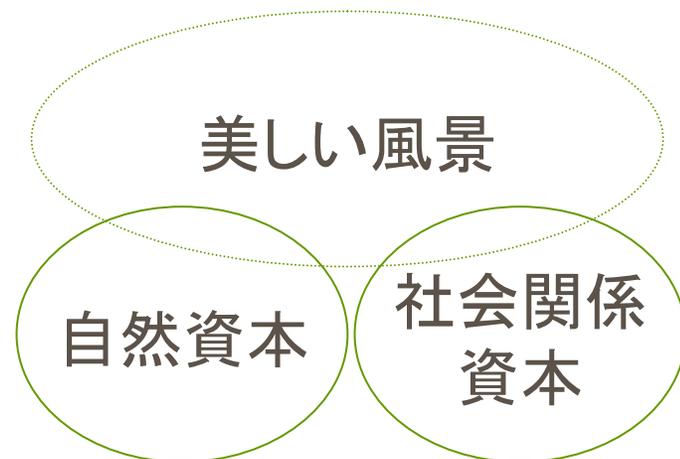
地域やコミュニティの森林経営

持続可能な林業経営を実現している事例

速水林業

- 林業で大きな利益が出ていたときも、あまり利益がでない今も、未来を最優先する森づくりを続けている。苦しくても、「森を育てる人」を育て続けている。





- 林産組合制度による集団間伐の実施。
- 集落周辺の人工林をまず間伐していくことで、間伐の効果を所有者に実感してもらう。
- 国内最大規模でFSCのグループ認証を取得予定。



- 公民館単位のコミュニティの自立度が高く、ほぼ全村でFSC森林認証を取得。



- 産直住宅プロジェクトの実施により、木材製品のマーケティングの高度化を実現。

コクヨ-四万十・結の森プロジェクト



四万十の森と川の再生
地域社会の再生
コクヨグループの環境ブランドの向上



FSC認証森林拡大
グループメンバー拡大

結(ゆい)



商品企画・販売
社内の仲間の拡大



モデル森林の設定
FSC認証取得
結の森誕生祭

森づくりからの協働
について地域と合意

結の森ツアー実施

事業化についての社内合意



四万十地域での
間伐材家具の生産



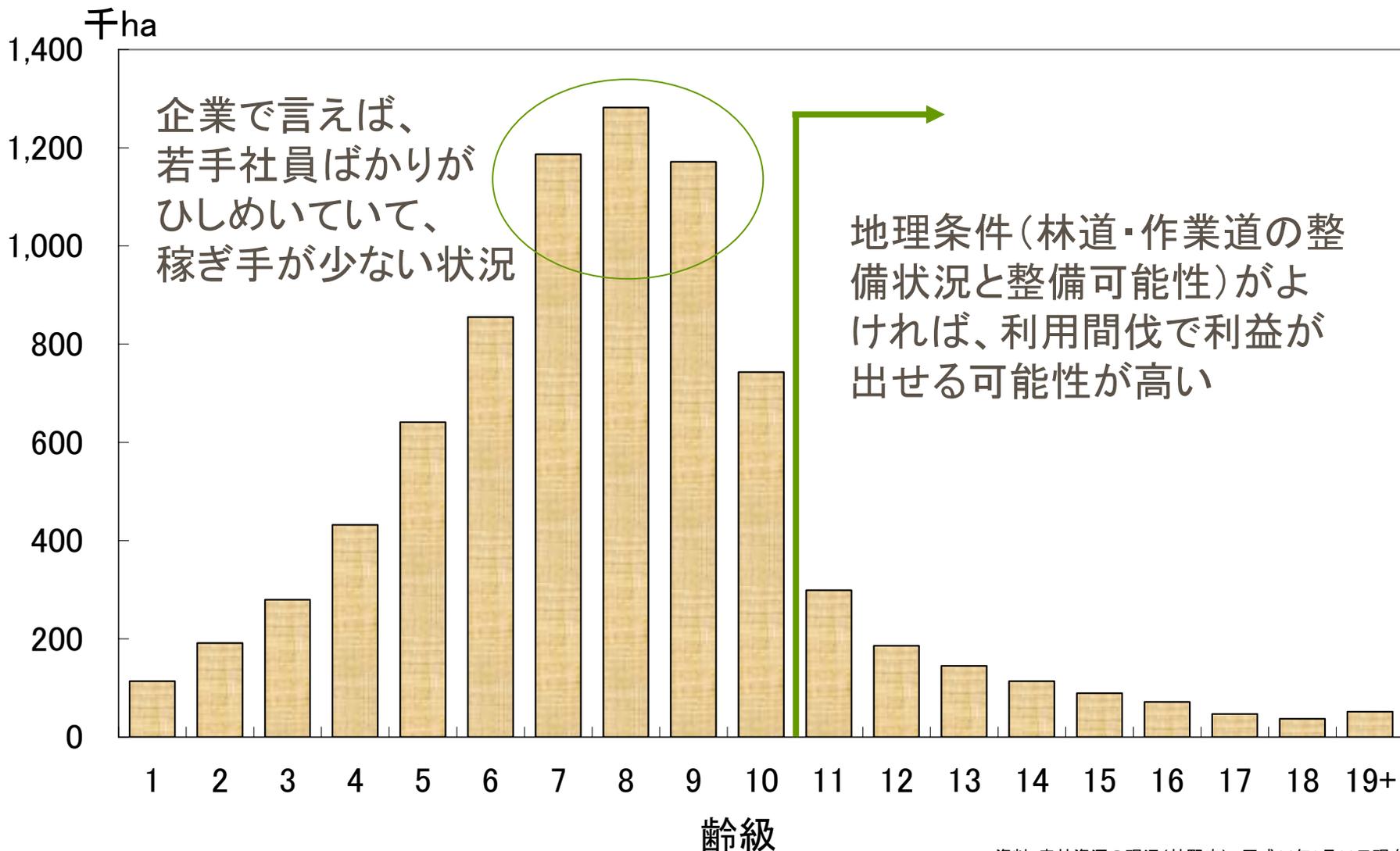
これからの森林経営モデル

不確実な未来のために投資を続けるにはどうすればよいか

誰がどのようにしてそのリスクをとればよいのか

日本の人工林(民有林) の林齢構成

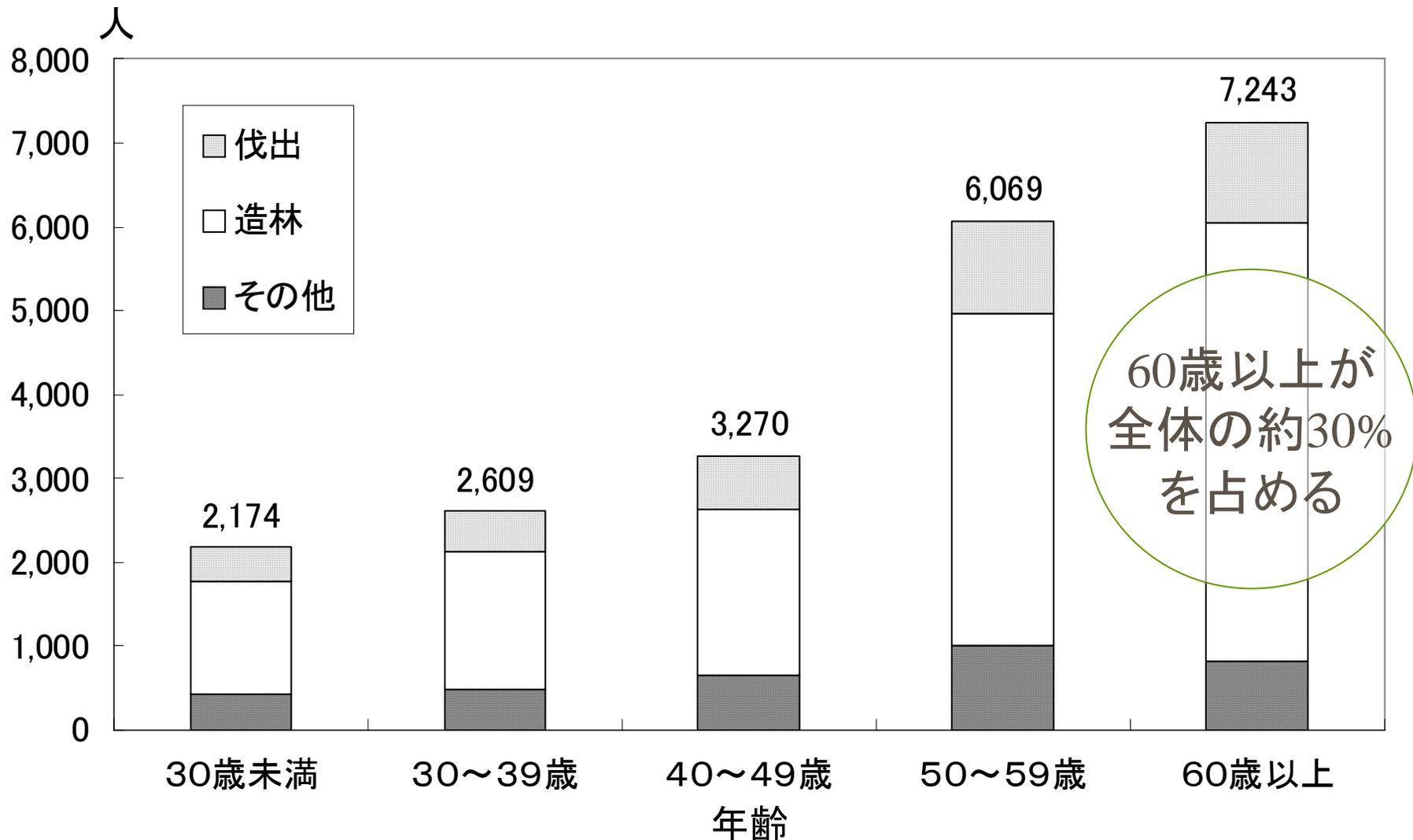
齢級別人工林面積(民有林)



資料: 森林資源の現況(林野庁) 平成14年3月31日現在

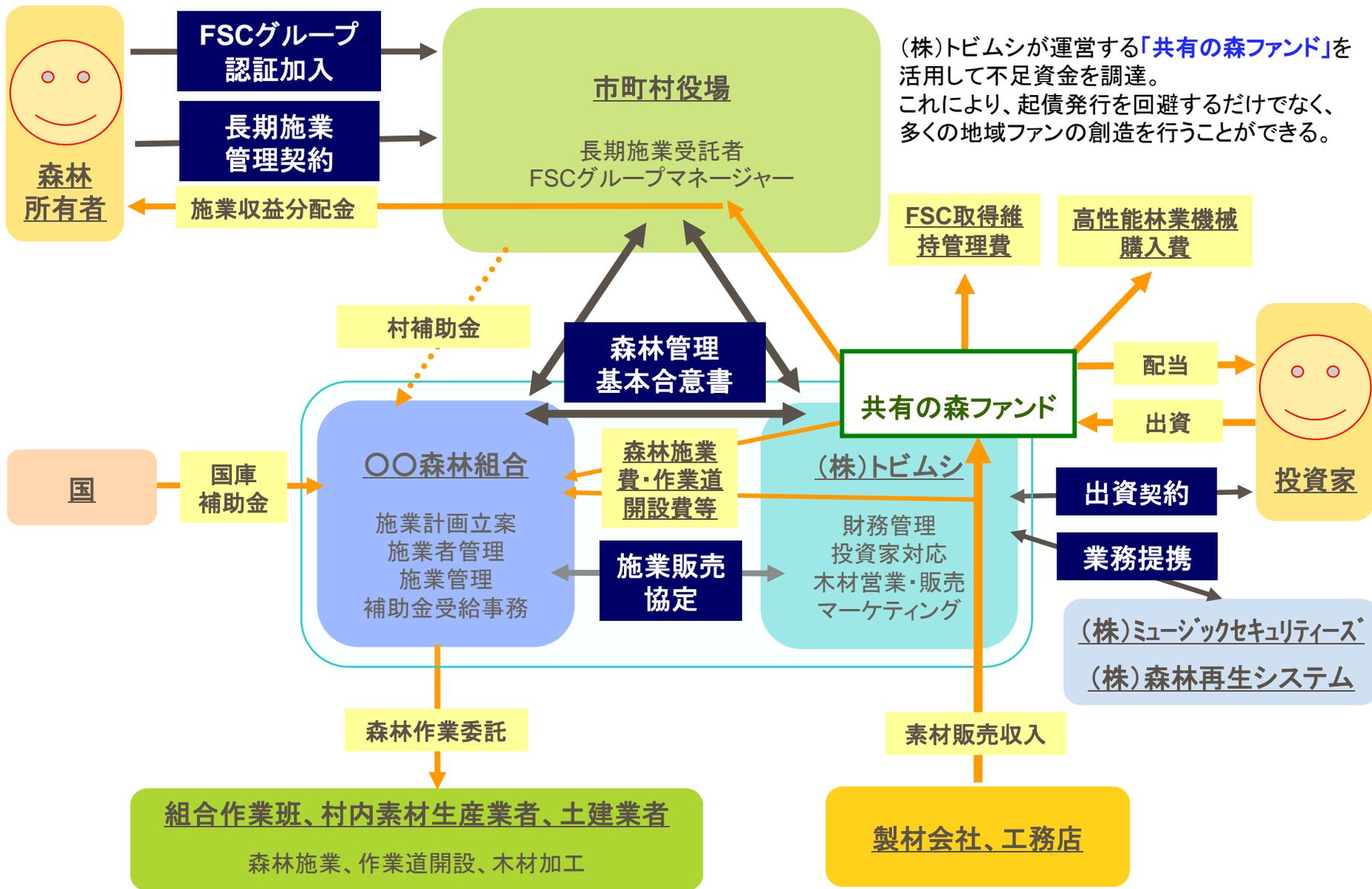
日本の林業作業者の年齢構成

作業班の年齢階層別作業員数



- 1口5万円で募集
 - → 日本酒ファンが集まる
 - → 3日で数億円の資金調達
 - → 3年がかりで上質な日本酒を生産
 - → 投資を受ける酒蔵は5年以内に純米酒のみの生産に移行する
-
- 応援する人たちがいるから長期的にがんばれる
 - 新しい共有の形

(株)トビムシ 共有の森ファンド



(株)トビムシが運営する「共有の森ファンド」を活用して不足資金を調達。これにより、起債発行を回避するだけでなく、多くの地域ファンの創造を行うことができる。

アマタ（株） 森林酪農事業

- 健康な森、健康な牛、健康な人々の生活をつなげ、命の持つ潜在能力を最大限引き出す森林酪農事業。
- グローバルな資源争奪からの離脱
→ 里山の自然資本力を高める
※里山はグローバル経済下で見放されている資源
- 部分最適化から全体最適化へ
→ 農業・畜産・林業等の複合経営



岡山県西栗倉村の森林・林業再生

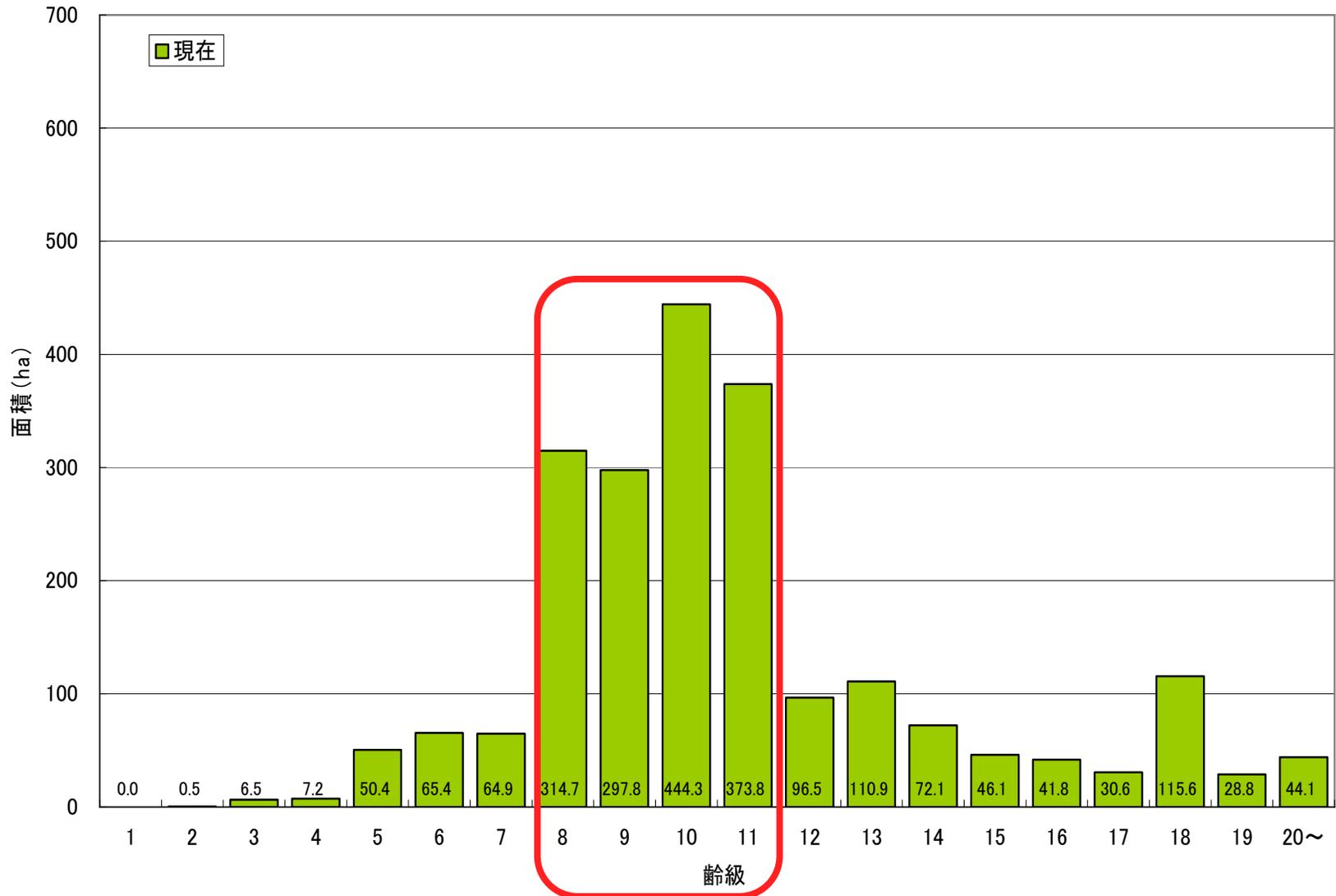
岡山県 西粟倉村の概要

- 人口約1600人の源流の村
- 合併せずに自立の道を選択
- 村の90%以上が森林
- 大工が30人
その他 森や木に関わる職人多数
- 雇用対策協議会(村の人事部)の設置により、この2年間で約20名のIターン者
- 森の学校(村の営業本部)の設置により顧客創造に取り組む
- 森林・林業を中心にさらなる雇用創出を実現しようとしている



西栗倉村の森の現在

スギ齢級構成



森林再生に関する重点施策とその目的

1. 集団間伐による作業コスト削減と素材の安定供給
2. FSC認証森林の全村への拡大
3. 村を受託者とする長期施業委託契約の締結
4. 「西栗倉村の木の家」の商品化

- 森林関連産業（林業、製材、工務店等）の活性化
- 雇用創出→定住人口の増加
- 西栗倉村のファン（地域外）の増加→交流人口の増加

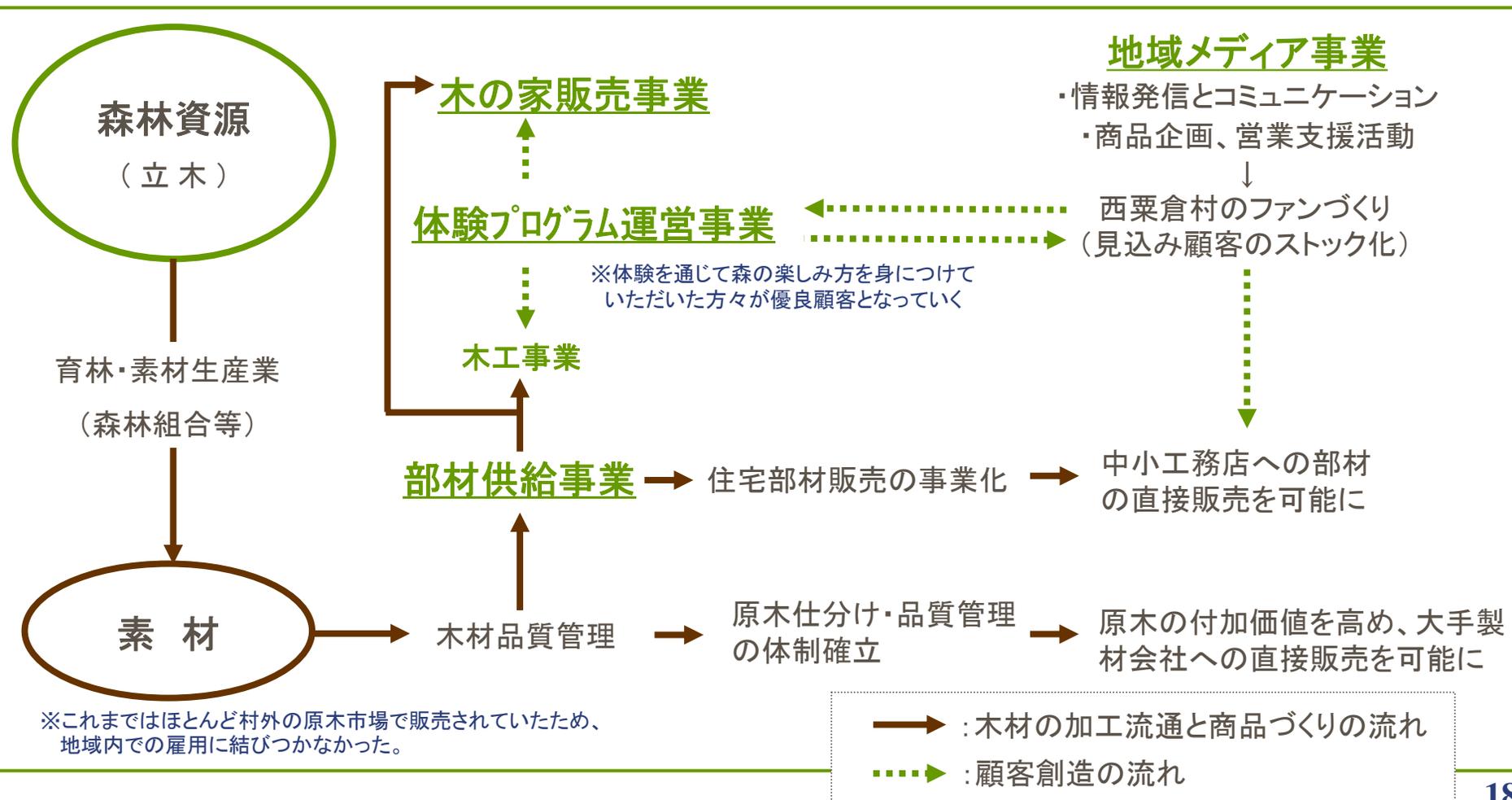
上質な田舎づくり
森林とつながる上質なライフスタイルの提供

- 「森と木と暮らしの博物館」として、廃校になった小学校をリニューアル。
- ここを拠点として、地域経営のためのマーケティング組織を立ち上げていく。



西粟倉村・森の学校事業の概要

- 森に関わる村内の様々な事業主体が互いに協働しながら、顧客づくりと商品づくりを推進し、西粟倉村が木の里としての総合力を発揮できるようにしていくことで地域雇用を創造していかなくてはならない。
- そこで森の学校は、森について楽しみながら学び考える場づくりを通じて、西粟倉村の森と人々の生活とをつないでいくために、以下のような仕組みを総合的にプロデュースしていく。



これからの地域経営

これからの地域経営の重要課題

- 財務・経理機能の高度化
 - 山林などの地域資産を束ねる機能の構築し、作業の集団化から経営の集団化へと発展させる
 - 民間からの積極的に資金調達し、地域アセットマネジメントを最適化
- マーケティング機能の構築
 - マーケティングの自前化と統合
 - 地域ぐるみでライフスタイルを提案
 - 地域ファン(見込顧客)の確保とコミュニケーション
- 人事機能の構築
 - やる気と能力のある人材の発掘と育成
 - 廃校などの遊休資産を活用したインキュベーション(挑戦機会の提供)