

空家管理サービス、里山等管理に伴う発生材の薪販売のビジネスモデル検討

<調査概要>

■調査実施地域:滋賀県高島市 ■調査実施者:任意団体「高島市美しい里の景観保全・活用協議会」

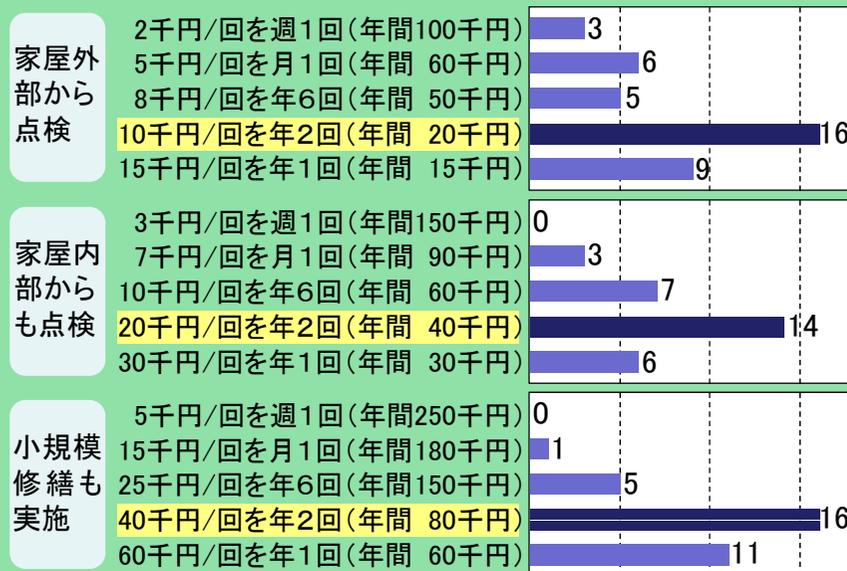
- ・ 農山村地域等の集落景観荒廃を防ぐため、空家管理サービスを提供するビジネス、里山等管理に伴う発生材を薪としての販売するビジネスについて、事業成立の可能性を地域団体が検討。
- ・ アンケート等により需要側の傾向を把握するとともに、薪商品化については実際に管理伐採を行い実証的にコストを分析。顧客規模等の事業成立に必要な条件検討方法等について知見が得られた。

<調査内容>

■空家管理サービス提供ビジネスの検討

7モデル集落325世帯にアンケートし、255世帯から回収。

Q. 3パターンのサービス毎に利用してよいと思う頻度と料金の組合せは？



3パターン毎に最多回答が得られた頻度・料金の組合せでビジネスモデルを設定し検討

100軒程度の顧客が確保できれば、常勤1名体制で事業化の可能性有

■管理発生材の薪販売ビジネスの検討

<支出部門検討>

作業員4名で実際に里山の管理伐採、1.6トンの薪加工作業を行い、その所要時間を計測。

- 伐採作業：
1. 5時間
- 加工作業：
4. 3時間

移動時間等を含めて4人で丸一日かかる業務であることがわかった。



別途、河川区域内の支障木伐採作業も行い、作業時間計測の妥当性を確認。

<収入部門検討>

アンケートや市場調査から、一世帯の年間薪消費は、0.49トンで1万9千円。

薪1.6トンの販売収入は、約6万2千円となる計算。

両部門を比較考察

販売経費等の諸経費を含めた採算確保には、相当規模の顧客確保と営業効率化の工夫が必要であることがわかる。

相当規模の顧客確保、需要の季節変動も踏まえ兼業や非常勤体制が前提となる