

■テーマ 担い手確保と集客できる仕組みづくり

■テーマ設定の内部背景

- ・林業収入が上がらないため、林業従事者が減少
- ・新規雇用も難しい
- ・市内業者への製材製品販売量が減少
- ・豊富な森林資源を有効活用できていない
- ・現在のニーズに合った製品を開発する仕組みができていないため、高付加価値を生み出せていない

■現状と課題

- ・製材所がないため原木のまま域外へ流出
- ・製品化が進まないため付加価値を生み出していない
- ・建築用材以外の製品が少ない
- ・恵那市の木材というのが見えにくい
- ・恵那市の木材としてのブランド化が不十分
- ・木材流通情報が少ない
- ・効果的なPR、情報発信ができていない
- ・機械化が進んでいない
- ・素材価格が上がらない（相場が決まる）
- ・木材需要の減少
- ・収益を上げる事業計画ノウハウが不足
- ・仕事量が安定せず、業務の拡大ができない
- ・施業面積の集約化が十分進んでいない
- ・他の産業との連携ができていない
- ・良質材が減少
- ・林業経営者・従事者が減少
- ・トータルコーディネーターがいない
- ・森林管理者・技術者の育成が必要
- ・人材育成する余裕がない
- ・十分な収入が得られず定着できない
- ・後継者不足

価格の安定化

集客と情報発信

仕事の安定化

素材の安定供給

担い手の確保

■解決の方向性

- ものづくり産業の振興
 - ・地域資源の活用とブランド化
 - ・知恵とネットワークを生かしたものづくり
 - ・市場開拓・販路拡大
 - ・恵那の木の魅力PRによる木材需要の底上げ支援
- 集客・交流産業の振興
 - ・集客交流産業の振興
 - ・集客できる拠点の整備
 - ・魅力発信
- 経営基盤の強化
 - ・経営相談支援
 - ・財務基盤の強化
 - ・新たな担い手発掘と育成
- 産業基盤の強化
 - ・林業基盤の整備
 - ・森林の維持保全
 - ・未利用材の利用促進（搬出支援、域内産材の活用促進）
 - ・市有林の有効活用
 - ・森林の多面的機能発揮
- 人材の確保・育成
 - ・人材の確保
 - ・林業を知る機会の創出
 - ・潜在的人材の発掘
 - ・林業者の定着支援
 - ・人材育成支援

■あるべき姿

「木と山の魅力の発信・体験による担い手確保と売れる産業への転換」

■恵那市の林業

- 概要
 - ・森林面積は 39,050ha（市域の約 78%）
 - ・民有林面積は 34,130ha
 - ・そのうち 20,803ha（約 61%）がヒノキを中心とした人工林
- 強み
 - ・熟練者のノウハウ
 - ・若手の林業者が増加
 - ・良質な木材
 - ・東濃ヒノキブランド
 - ・伐期を迎えた豊富な木材
- 弱み
 - ・林業従事者が減少
 - ・小規模経営体が多い
 - ・木材の加工業者が少ない
 - ・市内で製材できない

■外部背景

- ・合板や木質バイオマスなどの新たな需要が発生
- ・木材需要の減少
- ・木造建築の減少
- ・田舎暮らしに興味のある都市在住者の存在
- ・木材価格（原木）の長期低迷

■アクションプラン（具体的な施策）

別紙

施策展開のイメージ

