

## 会議録：「第7回恵那市産業振興ビジョン検討部会（林業部会）」

---

日時：平成29年11月27日（月曜日）15:00～

場所：恵那市役所会議棟中会議室A・B

参加者：別紙参照

### 1. 開会

○事務局 「これより第7回恵那市産業振興ビジョン検討部会林業部会を始めます。」

### 2. 具体的な取り組みを導き出す

○事務局 「前回の会議では、ターゲット、コンセプト、利用シーンを整理しながら、具体的な取り組みの案と、それぞれの事業者で提供できるサービスについて案を出してもらった。色々な案が出てきた。今回は木材の植林から製品化までの工程を洗い出し、どうやったら体験に落とし込めるか、また1本の木からどんなものができ、それをどんなサービスに結び付けていけるかという点について話し合っていきたい。」

○ワークシートによる意見のまとめ

別紙「林業部会：人材育成と集客できる仕組み（意見のまとめ）」参照

#### ①作業工程を洗い出し、体験プログラムを考える

○部会の主な意見

- ・素材生産の中でできることは、植林体験、枝打ち体験、伐採体験の他にはあまり思いつかない。育林に至っては自分たちもやっていないので、よく分からぬ。植林はこの中では一番達成感もあって良いのではないか。地拵えはあまりにも地味でキツイ作業なので、体験プログラムには向かない。
- ・草刈りなどは、多分都会の人にはあまりやったことがないので、面白がるのではないか。また、植林と合わせてやるのもいいのかもしれない。
- ・チェーンソー体験はすでに取り組みがある。ただ、一般の人には広がっていないし、参加人数も少ない。
- ・担い手になってという思いを全面に出し過ぎると重くなるので、ちょっと体験してみようかなという程度の軽い気持ちで参加できるものが良い。お金を取ってやるものなので、作業効率等を気にする必要もない。
- ・木の目利き体験、大型林業機械の乗車体験、空あけ体験や山で美味しいコーヒーを飲みましょうという体験イベントも面白いと思う
- ・郡上のブラザーナの森は、山の中に別荘のような宿泊施設を持っていて、そこで宿泊も

できる。1泊2日の体験プログラムが多いと聞いている。昼間は林業体験、夜はバーベキューというようにやっている。

- ・泊まりの体験プログラムの方が満足度は高いと思う。中野方の石積み塾も1泊2日でやっている。リフォーム塾とセットにして、リフォームした建物を宿泊施設に利用して取り組んでいくということも出来る。
- ・伐倒体験も専門家がしっかりとサポートすれば出来ると思う。伐倒体験は達成感があり、いいと思う。ただし、大木を伐倒するのは難しい。細い木であれば一般の人でも伐れる。
- ・場所は市有林を使い、一般参加者には細いものを1本ずつ切る体験をしてもらい、その後、プロが大径木を伐倒する所を見学してもらう。大径木の伐倒は迫力があり、見るだけでも面白い。
- ・共販所では、目利き体験や競りの体験などを行うことは可能か。
- ・模擬入札という形で、農林高校の学生を対象にしてやっているが最近はやっていない。

## ② 1本の木から何ができるか

### ○部会の主な意見

- ・大黒柱のイベントをやっている。設計図から必要な大黒柱の太さを決めて、それに合う木を山で探して、施主さんに伐倒する所を見てもらうイベント。今年も12月に森林組合の協力を得て行う。大黒柱の選定には設計図から柱の寸法を計算し、それを取るためにどのくらいの太さの木が必要か検討した上で、それに合う木を探す。何本か候補を出して施主に選んでもらい、伐倒現場を見学してもらう。ほとんどのお客様が倒した木の切り株をスライスしたものを欲しがる。昔はそんな風習は無かったが、根の部分と柱を取った上の上枝の部分を上棟式の時に榊と一緒に天井へ上げてもらうようしている。これは、1本の木が全て家にあるというストーリー付けのイベントだ。そのような取り組みで木材の販売促進に取り組んでいる。
- ・近年は大黒柱に出来る木が少なくなってきた。木があっても山奥でなかなか搬出出来ない位置であったりする。これまで10年続けてきているが、なかなか続けていくことが難しい状況だ。
- ・静岡での取り組みの例だが、新月伐採した木を使って家を作るというイベントを長くやっているところがある。一番良い時期に伐った木で家を作るという取り組みだ。そのようにストーリー付けをしてやっている所もある。
- ・大黒柱イベントにこのような取り組みを加えていくのも良い。
- ・大黒柱のイベントはニーズはあるが、木材の確保が追いつかない状況だ。しかし、大黒柱以外の小物や家具、見学に来た人の宿泊など広がりの期待できる取り組みであるため、上手く使っていけるといい。
- ・大黒柱イベントをオーナー制度みたいなものに発展できないか。今は建てる予定は無いが、将来建てる時に使用するということで、先に木を確保すると言う目的で。
- ・木のオーナー制については木の値段が出資した時の説明ほど上がらなくて裁判になっ

た事例もある。投資目的ではなく、この木が良いということでオーナーになるということにした方が良い。

### ③体験プログラムを実施するために足りない要素・必要な取り組み

#### ○部会の主な意見

- ・ 従来の取り組みとは違う考え方でやらなければ上手くいかない。例えば、子どもの学習机で、その子が生まれた時に木のオーナーになって、6年後小学校に上がる時にその木で机を作るというような取り組みのことを言っている。利用目的を明確にして、それが子どもの記念の物になるという取り組みの事だ。単に山のオーナーになると言うことではない。本棚でも良い。それに体験を付けてさらにお金を取る。森の大切さ、森林資源の大切さを子どもと一緒に学ぶ。こういうことはコンセプトや理念を持ってやれば共感する人は出てくると思う。
- ・ ターゲットを明確にしておくことが重要だ。作り手だけの思いでやってしまうと失敗する。困っている人に向けたメッセージが先で、その後に商品がないといけない。
- ・ 商品は売りたいという点ではなく、欲しいと思わせるということを起点にしてやる。これが成功の大前提となる。林業に関わらず全部一緒である。
- ・ 今この場で商品化まで組み立てるということが目的では無いので、ビジョンとしてこういうことをやっていかなければならないということを盛り込んで、具体的にやっていくことが重要だ。今はビジョンの検討部会だが、今後は実行に移し、その中で具体的なものが出てくれば良い。信念を持ってやらなければ成功はしない。
- ・ あとは集客出来る仕組みだ。人に来てもらえる、興味を持ってもらえる仕組みをまず考えなくてはならない。売れていくのは最後。
- ・ 棚田のライトアップのように女性向けの集客のための取り組みも必要だ。
- ・ 担い手を増やす取り組みとしてチェーンソー講座などは既に取り組んでいるが、なかなか人が集まらないとか、参加した人が担い手になっていかないというのが現状だ。
- ・ ふさわしい人を集めてこなければ担い手の場合は効果が出ない。
- ・ 取り組みをしても効果につながらない。肉付けをすれば良いというが、その肉付けの方法がわからない。
- ・ マーケティングの事を皆が勉強しないといけない。作り方をいくら学んでも駄目だ。体験プログラムを作る人は物が売れる仕組みや、人が物を買うまでのプロセスを勉強しなければならない。担い手の人たちが基礎教育をやらなければならない。量販店には勝てない。一定の数量を高くするにはどうすればいいかというところから始めなければならない。
- ・ チェーンソー講座も売り手側の都合でやるから来ない。
- ・ 思考特性や行動特性まで含めて考えなければならない。林業の担い手になる人はどういう人なのか、どういう人が林業に向いているのかを考え、そういう人を買いに行かなければならない。
- ・ ただ担い手を増やすためにチェーンソー講座やりましょうという事ではなく、そういう

う人を探し出すような体験プログラム、田舎が好きな人を探し出すプログラムが必要だ。定着する人を発掘して来ることが出来るプログラムが必要だ。

- ・賃金体系では人材は取れない。適正のある人をちゃんと呼んで来て、実際に体験してもらって定着してもらうということをやらなければ根付かない。
- ・農林事務所が農林高校を対象に林業の工程を一通り見せると言う取り組みをしているが、ただ見せているだけなので扱い手確保につながらない。
- ・郡上市森林組合の取り組みでは、見学会に森林組合も立ち会って、そこでこの子ならという子を見つけて、2年間森林アカデミーへ行って、もっと高度な技術を学んで、そこを卒業したら採用しますよという確約をするというやり方で、近年安定的に雇用している。
- ・表面的には楽しいことをプログラムとしてやっておいて、その中で熱心に質問をしてきたたり、最後まで残ってやったりしている人が恐らく適正のある人だ。事業で体験プログラムをやる場合は2面性（楽しさと人材探し）を持っていないといけない。
- ・大黒柱のイベントはお客様との接点としては非常に有効なソースだ。広告宣伝しなくともハウスメーカーがお客様を集めてくれる。そこで大黒柱以外の小物類とか家具などに興味を持つてもらうためにどういうプログラムを作るか、どういう情報を発信するかだ。
- ・必要な作業としては、どういう人が向いているのかをまとめる作業は必要だ。
- ・大黒柱のイベントに必要な大黒柱用の木が無いという話があった。そもそも木があるかないかのリサーチ作業は必要だ。
- ・例えば植林など今あるもので出来る取り組みを進めながら、大黒柱は見つかった時点で取り組む方法でも良いと思う。木が見つかったら、市の方で計画的に道を付けるなどの取り組みを行った上で、また大黒柱のイベントを行っていけばいい。枝打ちも伐採も出来る。
- ・間伐材で出来るようなものも考えていった方がいいが、間伐材を使うにしても、間伐材というネーミングは使わない方が良い。イメージ的に要らないものというイメージが付いて価格低下を招く。実際には間伐材でもそのように言わない仕組み、仕掛けが必要だ。
- ・市有林を上手く活用していけば色々な体験プログラムが通年で行える。
- ・間伐についても森林所有者に間伐をやってもらいたい、やらなければならないという意識付けをすることは必要で、ビジョンの中に入れておく必要がある。
- ・プログラムはここで完成させることが目的ではない。プログラムを実際に走らせるのはこの後に作る実践会議のようなものになる。今は具体的な課題からビジョンが出来てきている。これは実行可能なビジョンを作るのには有効な方法だと思う。

○事務局 「次回はこれまでの会議の内容を元にして、ある程度事務局からビジョンの素案を提案する。それについて議論いただき、この部会としての最終結論としていきたい。」

## **林業部会まとめ**

### **テーマ「売れる仕組みと担い手を増やす仕組み」**

#### **① 体験プログラム**

- ・素材生産の中では、植林体験（一番達成感あり）、枝打ち体験、伐採体験。
- ・草刈りは都会の人にはあまりやったことがないので。植林とセット。
- ・チェーンソー体験は実施しているが参加少ない。
- ・軽い気持ちで参加できるもの。
- ・木の目利き体験、大型林業機械の乗車体験、空あけ体験、山で美味しいコーヒー体験
- ・郡上では、1泊2日で昼間は林業体験、夜はバーベキューという体験プログラムを実施。泊まりの体験プログラムは満足度高い。
- ・リフォーム塾とセットにした宿泊プログラム
- ・市有林を活用し、専門家サポートによる伐倒体験

#### **② 1本の木から何ができるか**

- ・大黒柱イベント。施主が木選び、伐倒するところを見てもらう。「1本の木が全て家にある」というストーリー付き。課題は大黒柱になる木が減っていること。
- ・静岡では、新月伐採した木を使って家を作るイベントを実施。一番良い時期に伐った木で家を作る取り組み。
- ・大黒柱以外の小物や家具、来場者の宿泊など広がりが期待できる。
- ・大黒柱イベントをオーナー制度に発展させる。

#### **③ 体験プログラムを実施するために足りない要素・必要な取り組み**

- ・子どもが生まれた時にオーナーになり、小学校に上がる時に机を作るプログラムなど、利用目的を明確にする。
- ・体験を付けてさらにお金を落としてもらう。
- ・森の大切さ、資源の大切さを子どもと一緒に学ぶなどのコンセプトで共感を。
- ・人に来てもらえる、興味を持ってもらえる仕組み
- ・棚田のライトアップのように女性向けの取り組みも必要。
- ・チェーンソー講座で集客するには、ふさわしい人を集める必要ある。
- ・集客につながる取り組みをつくるノウハウ（物が売れる仕組み、人が物を買うまでのプロセス）
- ・担い手となる田舎好きな人を発掘するプログラム
- ・大黒柱以外の小物や家具に興味を持ってもらうためのプログラム、情報発信
- ・大黒柱となる木があるかのリサーチ

- ・植林など今ある資源で出来る取り組みを進めながら、大黒柱となる木が見つかった時点でイベント実施する。
- ・間伐材を活用するが、間伐材というネーミングはNG。
- ・森林所有者に間伐をやってもらいたい、やらなければいけないという意識付けをする。

### 3. 次回検討部会の開催について

○事務局 「次回は、平成 29 年 12 月 11 日（月）13：30 から全体部会を開催します。」

### 4. 閉会