

## 都市政策・地域経済ワークショップ1 第6回 議事録

【テーマ】 森林資源と地域再生－西粟倉、飯南、飛騨、奥多摩等の取組み－

【講師】 野口 洋 氏：株式会社トビムシ 代表取締役

担当教員：佐野 修久 教授

【日時】 2024年5月24日（金）18:30～21:00

【場所】 大阪公立大学大学院 都市経営研究科 梅田サテライト 101 教室

【参加者】 都市政策・地域経済コース M1 学生 他

### ■講義概要

林業の現状と林業及び地域の再生方法について、様々な事例を元にお話しいただいた。またその事例からみる官民連携の在り方、具体的には目標達成に向けどのように官や民のプレイヤーを巻き込み、資金調達を行うのか等のお話をいただいた。

### ■講義内容

#### 1. 講師プロフィール（公認会計士、株式会社トビムシ 代表取締役）

監査法人から環境コンサルタント会社アマタホールディングスに入社。そこで初めて西粟倉村に接し、中山間地域の過疎に悩む町村をどう再生したら良いかコンサル担当という立場で関わった。その後、東洋大学 ppp 専攻に第1期生として入学し、担当教員である佐野先生と出会い、サクセスホールディングスという保育施設関連の会社に転職した後、株式会社トビムシの代表取締役に就任し、公民連携の事業に携わっている。

#### 2. 岡山県西粟倉村での取組

アマタホールディングスのコンサルタントとして総務省の補助事業で参画した岡山県西粟倉村では、森でなんとか生き残らないといけないという村長をはじめとした村の人たちが一丸となって森を起点とした事業作りに動き出した。役場での序盤の会議は中々上手く話が進まなかったが、今まで通りではダメだという共通認識から村全体で林業の様々な事業が取り組まれることとなり、西粟倉・森の学校などが立ち上がった。

また、田舎の森林では所有者や境界線が分からない状態が多いが、幸い西粟倉村では分かる状態であったため森の集約化でき、効率化を図るため集約化した森は森林組合が管理した。しかし、林業機械がなかったため、トビムシがクラウドファンディングで四千万円の資金調達をし、林業機械を買って機械を使った分だけお金を払ってもらうスキームを整えた。

### ◎「百年の森林」を育てる～森は地域の宝物～ファンド動画

西粟倉村では、五十年前地域の共有資産となるよう先人たちが植林を行ったが、高齢化や木材価格の低落による林業の縮小に伴い、手入れされずに放置されたままの状態が続いていた。もしこのまま放置すれば地域を守ってきた先人たちの思いが無駄になってしまうという思いから、立派な百年の森林に育てていくために、あと五十年村ぐるみで挑戦を続けようという決意し、「百年の森林」構想が掲げられた。

森林価値を高める事業を展開するトビムシは百年の森林構想に賛同し、ファンドを通じて林業の再興と地域の再生に挑む中で、出口ユーザーに繋げるためには林業機械が足りないということでクラウドファンディングを実施。山の経営は長期に渡ることから経営リスクを分散させるという意味で主に金融面で様々な人に関わってもらった。

牧氏が代表を務める株式会社西粟倉・森の学校は、トビムシの出資を受け立ち上がり、間伐材を仕入れ製材加工販売まで一貫生産に取り組んでいる。有効に使える良い木材ばかりが出るわけではないという前提で50cmという寸法を基準に量産していけば普及していく商品が作れるのではないかという仮説をもとに商品開発を行った。創業時の苦しい時にファンドで応援いただき、今では安定した経営ができています。

「百年の森林」事業を始めて十年が経った今、村の木材を使用した移住者向け新築村営住宅の建築、廃校の体育館で木質バイオマスボイラーを利用した水槽でウナギを養殖するなど村では様々な事業が立ち上がっている。この十年間で34社新しくローカルベンチャーと約200人の雇用が新しく生まれ、売上の合計として約15億円まで成長した。林業に限定してみれば新組合を中心として約1億円の補助金収入を中心にした売上は木材加工等も含めて約9億円となった。森を起点にして経済が成長していくなかでファンの方々をはじめ、大事な人の繋がりが集積した十年となった。

### ◎投資家の目線（「百年の森林」を育てるファンド事業に投資をした佐野教授より）

「百年の森林」を育てるファンドの投資では、償還率に関わらず満足感があつた。そもそも稼ごうと思って投資しているのではなく森の再生事業に共感をして投資をしていることや、四半期に一度事業の取組状況が冊子で送られてくること、また投資家特典として西粟倉村を知ってもらうツアーの案内がきたりなど、投資したお金が役に立っていることが分かったので、非常に充実感・満足感があつた。

## 3. 株式会社東京・森と市庭の取組

東京都奥多摩町の大山主から誘いがあり、「東京・森と市庭」を設立。西粟倉村である程度の成果を上げたことや市場が大きいことから上手くいくと考えていたが、東京の人は東京の木を欲しいと思わないというところで苦労した。そんな時、保育園の子供が森に遊びに来てくれて木で遊ぶのが楽しいと伝えるなかで保育園の遊具を作るようになり、現在は9割5分程保育園関係の仕事をしている。

#### ◎東京・森と市庭の取材動画

木とのあり方を見つめ直していく人が増えたからには、やはり最後まで人が木の面倒を見るのが大事で、林業をどのように再生するかは出口を見つけることが重要。多摩産の細い木材を市場に出すために、子供の小さな体にフィットした遊具の販売による「木育」に取り組み、現在は都内 100 か所の保育園・幼稚園で使われている。

株式会社ではどうしても営利を求めてしまうので木材を使った遊具などはあまり使われないが、社会福祉法人など想いのある理事長と連携している。

#### 4. 株式会社飛騨の森でクマは踊る（通称：ヒダクマ）の取組

岐阜県飛騨市には広葉樹が多く、広葉樹は曲がったり節があつたりと個性があり面白い反面、建築用材としての扱いが難しい木材だった。飛騨市役所の協力を得て、ヒダクマではオフィス設計会社や製材所などをプロデュースすることで地元木材を使うための取組を行った。

#### ◎ヒダクマ紹介動画

ヒダクマは岐阜県飛騨市を拠点に活動している会社で、地域の扱いづらい広葉樹を価値に変えるため地元の人たちと一緒にアイデアを考え地域内外に流通させるための事業をしている。飛騨地域には林業の川上から川下までの事業者が揃っており、この地域の強みをベースに関係者を集めてコンソーシアム組織を立ち上げ、これまで流通させられなかった広葉樹の流通を加速させている。

飛騨は山ばかりだが、飛騨に住んでいる人は意識的に山を遠いものと考えていたため、住民に森を知ってもらうことが重要と考え、ヒダクマの拠点の1つとしての古民家を回収した Fabcafe という施設を運営している。Fabcafe は、地域の人達が集まる憩いの場であるとともに、森で取れた木を使った珈琲や木工のことを知ってもらい体験できる場を提供しており、身近に森を感じてもらふ森の入り口としての機能を持ち、「一緒に森に入ろうよ、一緒に製材所も行ってみようよ、一緒に何か作ってみようよ」というきっかけの場所となっている。

様々な魅力が森の中の木にはあるので、木は木材ではない森は木材ではないという考え方を元に、いろんなアイデアでこの森を利用し、地域の人たちとそれをシェアすることが森の魅力と考えている。

#### 5. その他の取組

##### ・株式会社内子・森と町並みの設計社

既存の会社同士を合併して新たな会社にしたっていうのです。森林作業をやる会社と、ログハウスを作る建築会社を合併して作った会社。新しい出口をどう作るかというなかで、大手ログハウスメーカーとの連携による生産ライン合理化と部材供給を行っている。

・株式会社八女流、八女里山賃貸株式会社

福岡県八女市は福岡県内で一番林業が盛んなところで、今でも製材所は多数あるが八女森林組合の製材所を辞めるということになり、それを引き継ぐ形で株式会社八女流を設立。辞めるというぐらいなので、業績やマーケットも良くなかったが、木材の質や製材する設備も良く、まだまだ営業活動の余地があったため九州の工務店へ丁寧に営業を実施し、製材量を減らすことなく営業している。

八女里山賃貸株式会社は、過疎に悩む八女市の課題を解決するため里山賃貸住宅を作った。木造住宅の長屋でお試し移住ができ、その間に農家の方などいろんな人と触れ合ってもらい移住・定着しやすい環境を整えるということで、市役所からの支援を受けながら実施している。

・株式会社萩・森倫館

山口県萩市は、文化・歴史の古い町なので、製材というよりかは木育に近いことを行っている。

・株式会社飯南・緑の森

島根県飯南町にも会社を作り、林業が衰退しているなかで、製品開発・販売をしています。今後は、地元の製材所の業務委託を受けて、製材所の再生に向けて動き出す予定。

・株式会社もりまち

愛知県岡崎市に作った会社で市全体では人口が増えているが、合併を重ねかつての村エリアでは過疎が逆に進んでしまっているため、そういうエリアの活性化に取り組んでいる。

## ■質疑応答

Q) 「百年の森林」を育てるファンドにおいて、出資した人から応援したくなるという声があったが、クラウドファンディングではファンマーケティングを意識して行ったのか。

A) メンバーにマーケティングをちゃんと勉強した人がいるわけではなく結果論だが、かつては森がなければ生活できず愛着があったが、今では愛着がなくなっている、それをもう1回復活させようということ、また合理的な経済価値は置いて苦労してでも自分の山の木を使うという想いが、結果としてファンづくりに繋がった。

Q) 林業は経済的に成り立っているのか。役場職員のマインドを変えるための取組は。

A) 他の業界からすれば成り立っているとは言えない。西粟倉村では、「百年の森林」の事業という枠組みの中で水力発電が儲かっていて、そこで得た収益を林業に使っている。役場職員のマインドチェンジは今でも苦労している。結局は時間をかけて信頼関係を作っ

いくしかなく、おおげさに言うとトビムシの仕事の半分はこれにあたる。

Q) トビムシの主な取引先は。株主に有名な会社や著名な方がおられ重要な要素と見受けられるかがか。

A) 主な顧客は自治体。自治体から依頼を受け話し合いの後に地域商社を設立する、そこから先はその地域商社を支援するのが次のトビムシの仕事。

株主構成のネットワークは人的な繋がりやファンドでのファンメイクの過程でできた。活動内容に賛同いただき、多くの方に支援いただいている。

Q) ヒダクマでは広葉樹を使っておられるという話だったが、広葉樹を建築でどういう人がどのように使っているのか。公共工事で不燃処理条件があることをどのように考えているか。

A) 広葉樹を建築に使うときは目に触れる場所で使うことが多いので、建築家の方が何回も飛騨に視察に来て、形や色、大きい空間の中にどうやって織り込んでいくかということを考えてくれている。現場で使うたびに癖や価格感が分かってくるため、現在はファンを作っている段階。

不燃について、条件に入ると大手メーカーしか対応できないということになる。

Q) 「百年の森林」構想の構成員はどのようにして巻き込んだのか。行政に求める支援は。

A) 足りない役割に新しい人が徐々に参加していった。自治体の方が村の木材をいかに高く高付加価値で売るかという同じゴールを目指して動いてくれて、足りない部分を地域おこし協力隊を募ったりしてくれた。そういう意味でも、行政に求める支援は役場の方たちに同じゴールを見て、ちょっと近寄ってきてほしいということ。

Q) 村の構想に至る意思決定について、平成の大合併などの影響があったのか。

A) 過去合併しなかった経緯から、自分達でやっていくという決意で「百年の森林」構想を掲げられた。他の自治体と比べ、腹が座っていたように思う。

Q) ヒダクマの事例から加工する人と使う人を繋ぐ役割が重要と考えるがどのように考えているか。上手く行かなかった地域の失敗要因は。

A) 地域の林業において、何が欠けているかを見極めることはすごく大事で難しいこと。飛騨市では、市職員の方が飛騨の山を愛している人で、いろんな情報を持っていた。このようなネットワークを元に地元木材を使いたいよって人を繋いでいる。

失敗要因は、自治体の職員を巻き込めなかったということが大きい。経験上、早い段階から比較的若手の職員と話をできたときは上手くいくことが多い。

Q) 庁舎管理で可能な限り地元木材を使うようにと言われるが、国内産材と外国産材のコス

ト差についてどのように考えているか。森林環境税及び森林環境譲与税が導入されるが、どのように考えているか。

A) 海外は平面に大量に木が植えられ自動的に機械で刈り取られておりコストが安くなっているのが敵わない。ただ、地元材を地元の公共工事使う時の1番の課題は、入札の情報を公開してから材を準備するまでの期間が短いこと。急に大量の木材を用意できないため、どうしても大手しか落札できない。元々地元の木材を使う前提で設計するなどしている事例はある。

森林環境税及び森林環境譲与税については、現在自治体では基金化しているところが多いが、今後林業や木育など様々なバリエーションで使われると思う。

Q) 地域の林業に関わっている人以外のネットワークをどのように作っているか。

A) 知り合いが知り合いを呼んで、直接林業関係ではない人たちと繋がることは本当に多い。林業しかやっていなかった人の視点で、林業を考えても少しは良くなるかもしれないが、大きくは変わらない。やはり先入観のない人の視点は地域活性化に重要で、トビムシの大きな役割でもある。

Q) 長期でみた時の事業の継続性はどのように考えているか。

A) 各事業を立ち上げる時は持続可能な経営・林業を目指そうと言っている。

林業の話でいえば、間伐材が出る量は年間で決まっていて、林業で雇用できる人数には限界があるので、イチゴハウスやカフェ、福祉施設をやろうという展開をしている。

トビムシが関わっているのは林業という狭い範囲だが、若い人を着実に引き込むような事業をやっていこうとしている。ただ、継続性の不安はある。

Q) 動画のなかで若い人が多数出てきたが、どのように募集したのか。

A) まず取り組むのは、事務所のトイレを綺麗にするなど、ファーストペンギンになってくれる若い人と一緒に生活環境を綺麗にすること。あと林業でいえば、若い未経験の人にとっては、近寄りがたいので、いかにハードル低く見せるかが重要。その上で、山で木を切る以外の出口を作る営業活動、プロモーション活動、マーケティング活動に興味を持ってもらうというのが今までやってきたこと。加えて、地域おこし協力隊の制度も活用した。

以上

(議事録作成：都市政策・地域経済コース 博士前期課程1年 梅本 慎二郎)