

# 事例⑪ 天川村フォレストパワー協議会

|  |   |
|--|---|
| <p>連携団体</p> <p style="text-align: center;">天川村<br/>商工会 × 天川村<br/>森林組合 × 天川村<br/>(奈良県天川村)</p> | <p>連携分野</p> <p>①販路開拓・ビジネスマッチング<br/>②六次産業化・商品開発（資源活用）<br/>③地方移住・観光振興<br/>④地域コミュニティ維持</p> |
|--|---|

|            |            |      |     |           |
|------------|------------|------|-----|-----------|
| 農業<br>協同組合 | 漁業<br>協同組合 | 森林組合 | 商工会 | 商工<br>会議所 |
|------------|------------|------|-----|-----------|

天川村、天川村商工会、天川村森林組合は、林業の活性化を目的として2016年12月に協議会を設立。放置林の木材を村内の温泉施設のボイラー用の薪として活用し、村内の資金循環を生み出している。



天川村フォレストパワー協議会では、搬出されないまま山に放置されていた間伐材などを買い取り、温泉施設「天の川温泉センター」の薪ボイラー用の燃料として活用している。

山から切り出して村民が持ち込んだ木材は、1立方メートルあたり5,000円（規格外は3,500円）で買い取り、半年ほどかけて乾燥させる。木材の集荷と薪割などを行う工場は、廃校になった小学校の校舎を活用している。

温泉施設に対しては、薪1立方メートルあたり1万円（税別）で販売しており、施設側では、石油の使用時よりも燃料費負担が2～3割軽減しているという。

木材を持ち込んだ村民に対しての支払いは、商工会が発券業務を担う「天川村バイオマス利用促進事業 地域振興券」にて行う。振興券は、村内の67店舗で使用可能。地域内の経済循環に寄与している。

また、本協議会では農林水産業みらい基金の助成を受け、地元の特産である、和漢胃腸薬「陀羅尼助（だらにすけ）」の原料キハダの村内育成を目指し、伐採跡地にキハダの苗を植える取組みも行っている。ほかにも、ホオノキ（朴の葉寿司に使用）やクロモジ（アロマオイルの抽出、化粧品開発）といった広葉樹の植林により、新たな産業の開発と、雇用の創出を目指している。

**連携の経緯**

課題：  
搬出費用が捻出できず、間伐材が放置されたままの森林の整備が急務

2016

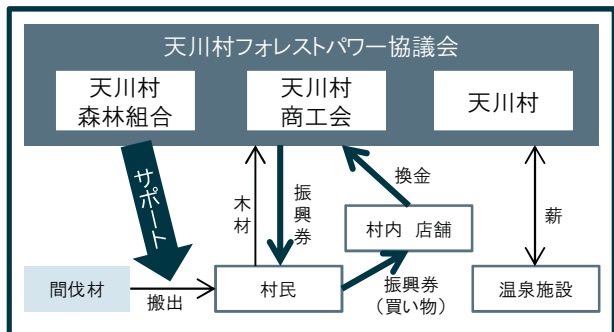
- 天川村フォレストパワー協議会設立
- バイオマス生産供給施設オープン
  - 丸太を割り、乾燥させる施設。
  - 廃校舎を利用

2017

- 天の川温泉センター 営業再開
  - 薪ボイラーを導入するため、約半年の工事を経て営業再開
- 「森林塾」を開催
  - 全8回で林業の基本技術を学ぶ
  - 2017年より毎年実施、延60人参加
  - 4名の林業就業者輩出（うち1名は村内移住）

2018

- 農林水産業みらい基金 助成採択
  - キハダ等広葉樹の苗生産
  - 作業道の敷設、整備
  - 防鹿柵設置



## 連携前の課題

### 間伐材が放置された山の再整備を目指す

天川村は、村内の97%を森林が占め（62%は人工林）、密植多間伐を特徴とする、吉野林業の栄えた地であった。しかし、人口減少・林業従事者の減少が進むとともに、材価が安すぎて、赤字を避けるためには間伐材を山に放置するしかない状況に陥っていた。大木が倒れたことによる大規模ながけ崩れや、土砂で川がせき止められたことによるイワナなど水生生物の被害、シカによる食害などが進んでいた。

そこで、環境破壊と雇用の衰退を危惧した天川村が中心となり、山の再整備の声をあげた。施業放置林の増加に頭を悩ませていた森林組合と、林業の衰退に伴い製材・銘木・木工品などの事業所の会員数が年々減少していた商工会が、地域で林業の活性化に取り組むということを好意的に受け止め、連携に参加した。

## 連携の状況

### 各々の得意分野で域内の経済循環に寄与

収益事業を行うにあたり、NPO法人よりも必要な理事の人数が少ない一般社団法人の形をとった。村長、商工会会長、森林組合組合長の3名が理事である。

天川村商工会では、連携当初は、職員数が減少している（現在は2名）なかで、担える業務が限定されること、通常業務への影響が出ることへの不安もあったというが、地域振興券の発行・換金業務、振興券取り扱い店舗の管理、協議会の経理業務など、専門部分を担当している。天川村森林組合では、村民が木を伐採・搬出する際の作業の采配や、薪割りなどの加工作業の補佐、重機使用時の作業監修などを行っている。



バイオマス工場オープニング

## 連携の課題

### 協力体制を維持しつつ、収益の確保・増大をどうするか

協議会においては、全体の調整役を天川村が担っており、3者の協力体制が築かれている。

事業の仕組みについては、地域振興券ではなく現金での買取を希望する村民もあり、村内の経済循環という効果と、材の生産量とのバランスの点からも、今後の検討課題となっている。また、作業道から離れた奥深い場所にある木材の搬出には、人件費や作業負担とのバランスがとりにくく、今後ますます高齢化が進む中で、いかに材を集めていくかも課題となっている。

そうした点も踏まえ、事業を継続していくため、収益の確保・拡大をどうしていくかが今後の課題である。

## 連携で感じること

### 無価値の材に価値を見出し、村民全体に効果が波及

これまで繋がりのあった村の地域政策課（商工担当の課）に加え、森林政策課、および森林組合との関係性が構築でき、商工会の業務内容や役割への認識が深まったと感じている。その結果、商品開発や事業展開などの連携もとれるようになってきた（商工会担当者）。

これまで放置され、無価値とされていた木材に価値を見出すことができた。村民の高齢者にとって、多少なりとも収入増につながっており、こうした山の循環方式を今後も守っていききたい（森林組合担当者）。

## 今後の展望

### 新事業による収益拡大と雇用創出、観光資源の整備を

村内の温泉施設があと2軒あるため、機を見て薪ボイラーの導入を検討したい。それにより、工場の稼働日数も増え、雇用創出にもつながるのではないかと。そうした点も含め、協議会として新事業展開を行うことでの収益の拡大、そして、地域の雇用創出を目指していくことが必要である。

また、天川村は人口1,300人ながら、年間60万人の観光客が訪れる地でもある。観光資源としての森林の活用、特産品開発にも力を入れ、観光客が地域にお金を落としてくれる仕組みづくりをしていきたい。（協議会事務局）

# 事例⑫ 黒ナマコを活用した新商品開発・販売促進

|  |   |
|--|---|
| 連携団体<br><b>JF大村湾 × 西そのぎ商工会<br/>長崎県商工会連合会</b><br>(長崎県時津町) | 連携分野<br>①販路開拓・ビジネスマッチング<br>②六次産業化・商品開発(資源活用)<br>③地方移住・観光振興<br>④地域コミュニティ維持 |
|--|---|

|            |            |      |     |           |
|------------|------------|------|-----|-----------|
| 農業<br>協同組合 | 漁業<br>協同組合 | 森林組合 | 商工会 | 商工<br>会議所 |
|------------|------------|------|-----|-----------|

JF大村湾では、廃棄されていた黒ナマコを干しナマコ用原料として加工販売を進めていたところ、ナマコに含まれる保湿成分に着目し石鹼を開発。事業を推進していく過程で地元西そのぎ商工会、長崎県商工会連合会の支援を受けた。

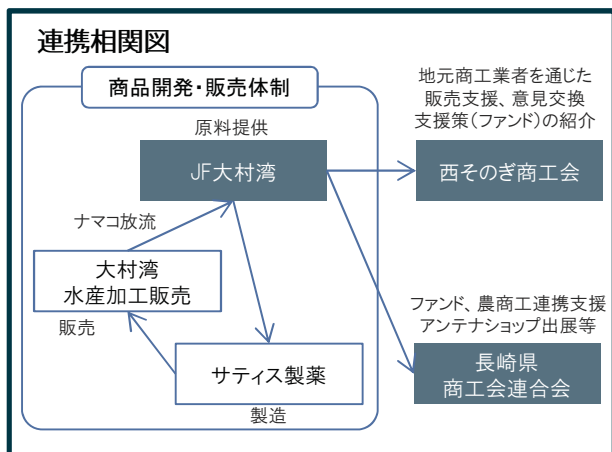
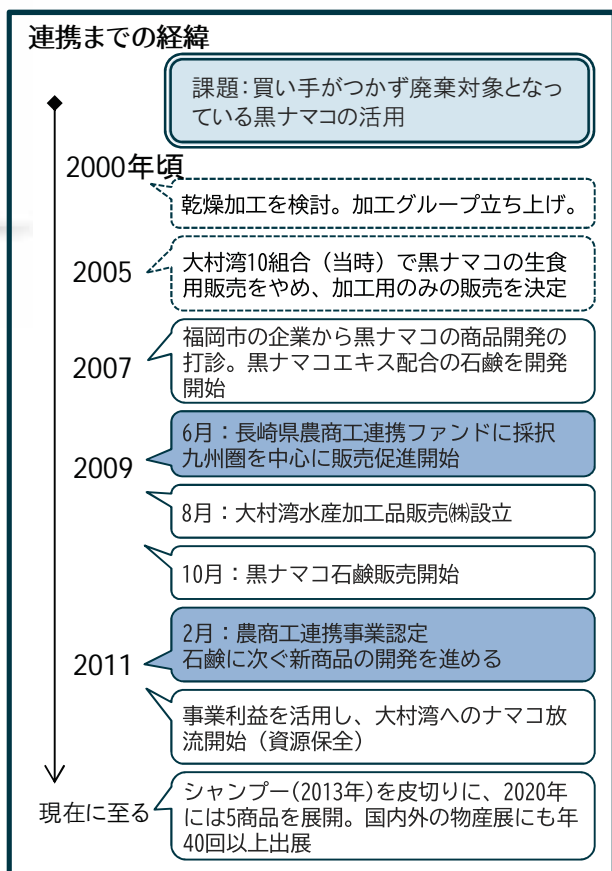


JF大村湾では、青ナマコが高値で取引される一方、買い手がつかず廃棄対象となっていた黒ナマコの活用方法を検討。2000年頃から干しナマコ用の販売を行うため加工グループを設立した。しかし、干しナマコの品質基準は非常に厳しく、一定割合で規格外品が出る状況だった。他方、通常では冬季に塩水を使って加工を行うと手肌が荒れるところだが、作業スタッフの手が荒れないことが関係者間で注目されていた。

2007年、その話を聞きつけた福岡市のベンチャー企業からの提案で、長崎大学に黒ナマコの成分分析を依頼。保湿等で有用な成分が確認されたことから、その特性を活用した石鹼の商品開発を始める。製造を埼玉県にあるサティス製薬に依頼し、ナマコの臭みを消すために木炭を活用、全国のモニターに試供品を提供して開発を進め、約2年の月日をかけ開発。2009年10月に黒ナマコ石鹼の販売を開始した。

同年8月には開発商品の販売等を担う大村湾水産加工品販売株式会社を有志で設立。同社にはJFも出資し、原料供給をJF、製造をサティス製薬、販売を大村湾水産加工品販売が担う体制が確立した。

現在では石鹼に加え、シャンプーやメイクアップベースなど5商品をシリーズ化し展開。国内外の物産展などへ積極的な出展を行っている。また、資源保全の取組みとして、事業利益の一部を活用して2011年から大村湾へのナマコ放流を毎年行っている。



## 連携前の課題と、連携の目的

## 商品開発から販売促進へ。新たな事業段階に

JF大村湾では、廃棄されていた黒ナマコを「干しナマコ」の原料として加工。加工過程等での規格外品の活用方法として、ナマコが持つ保湿成分に着目し新商品開発を行うなど、様々な事業者と連携しながら事業を展開してきた。

2007年から始まった新商品開発では、JFは原料提供などで協力し、開発にかかる費用などは主に参画している企業等が負担していた。商品開発を進める一方で、事業は商品の販売体制の構築や販路開拓、販売促進策の検討など、新たな費用が必要となる段階となっていた。



黒ナマコを加工する様子

## 連携の状況

## JFの取組みを商工会、商工会連合会がサポート

JF大村湾より地元の西そのぎ商工会に相談したところ、長崎県商工会連合会が2009年に運営を開始した「長崎県農商工連携ファンド」の紹介を受け、商工会連合会からも事前の助言を得て同年6月にファンド支援案件に採択される。JF大村湾は九州圏内での販促活動（ラジオ等での販促活動や物産展への出展）を行い、商工会連合会ではその活動支援も行った。また、同年8月には商品開発に携わってきた有志で大村湾水産加工販売株式会社を設立し、2010年には東京、大阪に支店を開設。現在同社は年間40回以上催事に出展し（首都圏を中心に国内20回以上、海外は台湾を中心に年20回以上）、販促活動を積極的に展開している。



現在では海外の物産展にも積極的に出展

2010年には、前年の九州圏での成功をきっかけに長崎県商工会連合会より「農商工連携事業」の紹介を受け、JF大村湾と大村湾水産加工販売が連携体として計画を申請。商工会連合会では専門家派遣制度により計画策定支援を行うとともに、中小機構への橋渡しを実施。2011年2月に計画の認定を受ける。今後の事業の広がりを見据え、石鹼に次ぐ新商品の開発事業費等に充てられた。新商品は2013年発売のシャンプー、クレンジングジェルを皮切りに、2020年にはメイクアップベースを発売。2020年現在では石鹼を含めて5商品を展開している。

商工会連合会とはファンド事業終了後も定期的に事業展開の状況について情報共有を行ったほか、商工会連合会が埼玉県で運営しているアンテナショップ「埼玉ながさき屋」において商品を取り扱うなど、関係が継続している。

## 連携で感じること

## 日頃の活発な意見交換から支援・連携の糸口が

長崎県農商工連携ファンドへの申請に際して、JF大村湾と西そのぎ商工会両団体が共通して実感したのは「両団体は地域に根差す支援機関として行政の会議においても情報共有を行っていたことから、連携を取りやすい」ということであった。また、西そのぎ商工会によると「商工会が主催する物産展において同商品を取り扱う事業者の販路開拓支援を行っており、地域の商工業者においてもJFとの関わりが可視化されるようになってきている」とのことだった。

## 今後の展望

## 単独では成長に限界。活動の連携・積み重ねが重要

「単独の活動だけでは継続した成長に限界がある。各団体がリーダーシップをとり、一体となって地域をけん引、活動を積み重ねていくことが、構成員への還元、ひいては地域の活性化につながるという信念がある。そういった一体感は住民の方にも伝わる。伝われば各所から活動が起こってくるものと考えている」（JF大村湾）、「海洋資源（一次産品）等の地域資源でまだまだお互いに連携できることがあると感じている。地元の商工業者をサポートする機関としてアイデアを出し、また相談を受けながらこれからも連携していければと思っている」（西そのぎ商工会）、「生産者と商工業者のマッチングにより付加価値を生み出す商品づくりを支援し、地域全体の活性化に貢献していきたいと考えている」（長崎県商工会連合会）