

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 286

スノービーチ【雪国のブナ】

スノービーチ【雪国のブナ】、(株)志田材木店、(有)櫻川産材、ゆきくに森林組合、大臼川生産森林組合、十日町市立山科学館、(株)輪倉家具、NPO法人お山の森の学校、木のおもちゃカムラ工房、(株)清新ハウス、(株)山新林業、木象家小森谷工房、魚沼地域おこし協力隊



概要
半世紀前まで炭や薪に活用されていた豪雪地の民有ブナ林は、現在では利用されないまま成長してきています。その一方で、国内で生産されている家具のブナ材は、そのほとんどがヨーロッパ産です。木材店・集成材メーカー・家具製造・木工おもちゃ工房・注文住宅メーカー・森林組合が大学・博物館の研究者とともにネットワークを組み、国産ブナ材に高い付加価値を持たせるための多様な製品作りに取り組んでいます。旧薪炭林のブナ材を活かし、山間地域の人々の暮らしや豪雪地の林業に貢献したいという志をもった取り組みがスノービーチ【雪国のブナ】です。

◆<https://www.facebook.com/snowbeech.niigata>

評価ポイント 多様な関係者の参画で、これまで産業活用があまりされていなかったブナの利活用を推進している。豪雪地の地域創生、産業振興のひとつのモデルとして期待する。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 283

「木になる紙」で地方創生

一般社団法人 木になる紙ネットワーク、佐賀市役所、沖縄県庁(森林管理課及び流通・加工推進課)、沖縄県緑化推進委員会、沖縄県ホテル旅館生活衛生同業組合、大王製紙(株)



概要
○九州産間伐材入り紙製品を大王製紙(株)と共同開発 ○紙代金の一部を協力金として所有者に還元する仕組みを構築 ○植樹行事や間伐ボランティアと異なり日常的にできる森づくりへの協力手段として地域住民や自治体に好感 ○滋賀県や愛媛県では地元産間伐材を原料にした地域独自の木になる紙を開発(広島県版で7例目) ○制度創設時の還元額1,000円/m²を現在3,500円/m²に増額できたため所有者の間伐意欲が増進。


◆入手先:紙卸商、小売店、文具店、通販(カウネット) kininarukami-network.jp

評価ポイント オフィスや家庭で使われる最も身近な「紙」が間伐材利用や森林保全のコミュニケーションツールとなり、課題と解決方法の可視化を行なっている。生活者の手に届きやすい点は重要。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 287

日本の木を使い続ける仕組み「タマストラクチャー」

タマホーム(株)



概要
67.2%という高い国産材比率を誇るタマホームの住宅は、「タマストラクチャー」という流通システムによって源流の山と川下の当社やお客様を直接繋ぐ事で国産材利用率を向上させている。就労人口の減少や高齢化で疲弊した山には自立した林業の再構築を、顧客にはトレーサビリティと性能保証を、当社には為替や海外事情に左右されない安定供給を実現した仕組みである。新たな繋がり、顧客には伐採や植林の参加による環境意識の向上や家への愛着を、山には顧客目線の芽生えを、当社ではCSR推進を生み、将来に対しては利用価値の高い木材の植林やその用途開発を行う。


◆http://www.tamahome.jp/tamahome/wodden_house

評価ポイント 計画生産体制の構築によって、山側、施主、事業者それぞれにメリットを見出す仕組みを目指している。川上からは見えにくい顧客ニーズを直接拾い上げることで生産の付加価値化にも寄与できる。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 284

木の家づくり一貫体制

(株)サカモト、坂元植林合資会社、サカモトグループ



概要
植林からアフターメンテナンスまで全てを自社で行う一貫体制で木の家づくりを行っています。家づくりと林業の間には、切っても切れない密接な関係があります。お客さまや大工・職人も含め、みんなが木と木を取り巻く環境について正しく理解することが、より良い暮らし、家づくり、そして地域の森や自然を育むことにつながります。木の良さを引き出し、お客様に伝え、家づくりを提案し、お客様の家を守る。そのために、一貫体制で取り組み、この取り組みを守っていきます。

◆<http://www.web-sakamoto.co.jp/>

評価ポイント 森林体験や大黒柱伐採ツアーの実施によって、森から家までの流れをユーザーに伝える流れが整理されており明快である。200回を超える実績も評価できる。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 288

十津川式林業6次産業化に向けた取り組み

十津川村、十津川村森林組合



概要
村として国内最大の面積を持つ十津川村は、面積の96%、64,000haという広大な森林を有し、この奥山の森林を守るためには、森林を活かした「自発的」活性化で、村に雇用と所得を生み出し、経済的自立を図ることが不可欠です。村では、「林業6次産業化」を掲げ、①素材生産量の増大、路網整備、機械化等の林業再生に取組みながら、②村内から都市部工務店へ製品を直販する産直住宅システムの構築、③平成23年紀伊半島大水害後の仮設・復興住宅、小・中学校の新校舎を木造で建設、④家具生産・販売に取り組むなど、村内で木材の付加価値を高め、流通させる仕組みの構築を進めています。

◆<http://www.hinokikagu.com>

評価ポイント 地域連携の手法に優れており、クリエイティブ性も高い。木材の付加価値化開発が、自発的な地域の動きにつながっている。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 285

ヒノキカグプロジェクト

四万十町森林組合



概要
我々は、適切な育林と間伐を計画的に行うことで森の豊かさを守り、四万十川の清らかな流れを育む使命感をもって仕事に取り組んでいる。国産材が特別なものではなく、身近にある、気軽に使ってもらえる素材に戻る為にはどのようにしたらよいか…そう考え、暮らしの中で気軽に使ってもらえ、現代の暮らしにあったデザインの家具があればどうかと自社ブランド「ヒノキカグ大正集成」の運営を開始した。定番家具商品はもちろん、お客さんの要望に細かく応えるオーダーメイドの家具づくりまで対応している。


◆<http://www.kiso-linetopia.com/>

評価ポイント 集成材を資源の有効活用や雇用創出の起爆剤にして、多様なプロジェクト開発に挑んでいる。自社ブランドにより、木のある暮らし提案がまた進化できる。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 289

顧客満足と持続的森林経営を両立させる木材流通

(株)woodinfo、伊佐ホームズ(株)、金子製材(株)、島崎木材(株)、秩父樹液生産協同組合、秩父広域森林組合、秩父農林振興センター、(株)トータルソリューション



概要
持続可能な森林経営では、多間伐による択木作業が重要である。それには林分内のより詳細な立木情報が必要であると考へ、地上型3次元レーザスキャナを使った森林情報(各立木の位置、胸高直径、樹高、曲り、幹材積と、地面形状)の自動生成システムを開発した。これらの情報から目標林形を定め、間伐ごとに造材される丸太の生産時期、量、場所を計画し、需要側と情報を共有する。地域を主体とする需要側は木材トレーサビリティや在庫管理システムを使い、必要丸太と出材丸太とを引当て、物流・加工を行う新たな木材流通を実現した。


◆<http://www.woodinfo.jp>

評価ポイント ICTを活用した森林資源のドキュメント化とトレーサビリティや在庫管理を行ない、森林の持続的経営と流通合理化を図る。木材のバリューチェーン化をもたらすイノベーション提案である。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 285

ヒノキカグプロジェクト

四万十町森林組合



概要
我々は、適切な育林と間伐を計画的に行うことで森の豊かさを守り、四万十川の清らかな流れを育む使命感をもって仕事に取り組んでいる。国産材が特別なものではなく、身近にある、気軽に使ってもらえる素材に戻る為にはどのようにしたらよいか…そう考え、暮らしの中で気軽に使ってもらえ、現代の暮らしにあったデザインの家具があればどうかと自社ブランド「ヒノキカグ大正集成」の運営を開始した。定番家具商品はもちろん、お客さんの要望に細かく応えるオーダーメイドの家具づくりまで対応している。

◆<http://www.kiso-linetopia.com/>

評価ポイント 集成材を資源の有効活用や雇用創出の起爆剤にして、多様なプロジェクト開発に挑んでいる。自社ブランドにより、木のある暮らし提案がまた進化できる。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 280

鹿沼のすごい木工プロジェクト

鹿沼のすごい木工プロジェクト、日本全国スギダラケ倶楽部、パワープレイス(株)



概要
鹿沼のすごい木工プロジェクトは木製建具産地である栃木県鹿沼市の高い木工技術、豊富な木材資源、地域の魅力を伝えていくことを目的に、鹿沼市の木工業者と東京のデザイナーによって立ち上げたプロジェクト。鹿沼地元のお祭りである「鹿沼ぶつつけ秋祭り」でオリジナルの地場の杉材を使った屋台を使い、これまでに無い地元材を使った製品を発表し続けている。製作メーカーと、デザイナーが地元や県外の人達に直接向き合い、関わる事でモノづくりの本質を呼び覚まし、木の産地に住んでいる地元の人達にも木の良さを再認識してもらう活動である。


◆<http://kgwp.kanuma.org/>

評価ポイント 地域木工事業者とデザイナーとの協働で、雑貨、玩具からワークショップまで、暮らしを彩り、生活者を笑顔にするプロダクト開発に挑んでいる点が素晴らしい。地域内の意識醸成にもつながる。

コミュニケーション分野 | イベント・ワークショップ(継続) 277

NPOやみぞの森「いい木プロジェクト」

NPO法人 やみぞの森



概要
茨城県の県産材である八溝材を活用して、木の魅力を多様な視点で発信する。①間伐材利用によるDIY塾開催(12回/年)。②手づくりキットによる親子木工教室の開催(1回/年)。③間伐材による手づくりベンチの寄贈(1回/年)。④木造伝統工法による地産地消の家づくり(随時)。大切な森林資源を積極的に利活用するためには、多くの人が交わり、木を生かす喜びを共有することが重要であり、人づくり、場づくりを、事業を通して市民レベルに広げることが本プロジェクトの主旨である。


◆仕様:茨城県の県産材である八溝材(ヒノキ、スギ)、入手先:NPO法人やみぞの森事務局に要問合せ info@yamizo.or.jp, <http://www.yamizo.or.jp>

評価ポイント 木工から家づくりまで、川上から川下へという流れをしっかりと形にしている点が印象的である。プロダクトのデザインがさらに磨かれると良い。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 281

KIKIKI家具シリーズ

KIKIKI、(株)メイドイントウキョウ、デザイナー北村竜一氏、四万十町森林組合大正集成工場、(資)ジーアイコーディネート事務所



概要
KIKIKIは、日本各地で採れる杉・ヒノキでの生産を前提にデザインされた家具のプロジェクトです。間伐材や加工の際に発生する端材も材料として使用できる小さなパーツ構成で、ユーザーの組み立てで完成します。DIYの楽しさと同時に輸送コストも抑えた環境に優しいプロダクトです。日本の森林について学び、木の香りと手触りを感じ組み立てる五感を通じて、森林と人、都市と地域をつなぐ機能を持つソーシャルプロダクトです。


◆仕様:ヒノキ無塗装、価格:スツール14,472円/ハイスツール21,060円/チェア20,196円、入手先:webショップ <http://kikiki.theshop.jp>

評価ポイント 全国の地域材にデザイン価値を加え、ブランド化するプロジェクトで、DIYの要素を盛り込むことで生活者の参画も促している。地域材活用のプラットフォームの提案として面白い。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 278

地域材活用ソリューションEconifa(エコニファ)

(株)イトーキ



概要
Econifaは日本全国の木材産地及び樹種を用いて家具や内装材を開発・製作・販売することにより、産地と都市をつなぐソリューションです。全国各地の地域材を資源とし循環活用していくために、それらの可能性を最大限に引き出すデザインテンプレートを開発し、耐久消費財としての品質の確保に成功しました。オフィスや公共空間に、地域材を利用した家具や内装材を用いるという新しい木材利用のモデル開発により、炭素固定化をキーにした森の循環、地場産業の育成による経済の循環を確立し、サステナブルな社会の実現を目指しています。

◆入手先:株式会社イトーキ <http://www.itoki.jp/products/econifa/>

評価ポイント オフィスや公共空間での木材利用を、家具のデザインテンプレートの提案という形でビジネスモデル化した。木材の生産・流通・消費を循環させるモデルとして提案性が高い。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 282

流域思考に基づいた木材の地産地消ブランドおよび地域経済循環システムの構築

木曾川流域 木と水の循環システム協議会



概要
河川流域を一つの地域経済圏として捉える「流域思考」に基づき、長野県、岐阜県、愛知県、三重県を流れる木曾川の上流域から産出する良質な木材材を「流域材」としてブランド化し、下流の消費地での需要創造を図ります。森林から住宅づくりに至る川上から川下の関連事業者が連携し、流域材を活用した「木曾川流域のつながる家」を供給するなど地域の魅力的な家づくりを推進します。また、家具や燃料、水や農林水産物など流域で得られる恵みのブランド化、流域の産業・文化・自然を体感できるツアーやイベントの開催など、流域圏の理解と交流の活性化を促進します。

◆<http://kiso-linetopia.com/>

評価ポイント 流域を地域経済圏と捉え、川上・川中・川下を結んだブランド化を図る良質なビジネスモデル。プロダクトアウトだけでなく、生産者と消費者の接点構築の仕組みがある点も良い。

コミュニケーション分野 | ビジネスモデル 279

顧客満足と持続的森林経営を両立させる木材流通

(株)woodinfo、伊佐ホームズ(株)、金子製材(株)、島崎木材(株)、秩父樹液生産協同組合、秩父広域森林組合、秩父農林振興センター、(株)トータルソリューション



概要
持続可能な森林経営では、多間伐による択木作業が重要である。それには林分内のより詳細な立木情報が必要であると考へ、地上型3次元レーザスキャナを使った森林情報(各立木の位置、胸高直径、樹高、曲り、幹材積と、地面形状)の自動生成システムを開発した。これらの情報から目標林形を定め、間伐ごとに造材される丸太の生産時期、量、場所を計画し、需要側と情報を共有する。地域を主体とする需要側は木材トレーサビリティや在庫管理システムを使い、必要丸太と出材丸太とを引当て、物流・加工を行う新たな木材流通を実現した。

◆<http://www.woodinfo.jp>

評価ポイント ICTを活用した森林資源のドキュメント化とトレーサビリティや在庫管理を行ない、森林の持続的経営と流通合理化を図る。木材のバリューチェーン化をもたらすイノベーション提案である。