

### (3) 団体からの事例の紹介及び質疑応答

#### ・本山町商工会青年部木部会ぼうむ

司会： 「本山町商工会青年部木部会ぼうむ」さんは、「木工製品の製造・販売による地域の活性化」という取り組みで（地域アクションプランに）位置づけをさせていただいています。

Dさん： 私たちは本山町商工会青年部として、次第に元気を失っていく地域に対し、本山町を、嶺北地域を、活性化する手立てはないものか、地域の資源や特性を活かすことはできないかと考えてきました。その中で、栃木県栗野町商工会青年部の学校用机・椅子の製作、活動実績を聞き、嶺北地域でもできるのではないかと考え、商工会青年部の有志で「木部会ぼうむ」を結成し、活動に移すことを決めました。メンバーの形態は、今のところ専従社員はおらず、11名のメンバーが各自仕事の合間に活動しています。現在の主力商品は木工製品で、ぼうむが企画販売し、製作を吉野川リビング協同組合に委託しています。

私たちは地域の中にある、まだ十分活用されてない資源を生かすことで、地域に雇用と所得を生み出し、地域の皆様とともに成長していきたいと思っています。また、祖先から受け継いだ豊かな自然環境を次の世代にも受け継ぎ、都市に住む人たちにもやすらぎを届けたいと考えています。そのための活動にあたって、会社名ぼうむで三つの理念と行動の原点、五つの目標を定めました。

「ば」は価値観。万物に感謝し、自然と人との調和によって恵みが生まれる。

「う」は使命。美しい山間の町からみんなの笑顔がこぼれるように。

「む」は行動指針。無限の可能性に挑戦する。変化を期待するのではなく、「己の力で未来を開く」を行動の原点と考えています。

目標1. 起業化を養成する。

慶應義塾大学地域起業家養成研修事業の全国で五つのサテライトの一つに選ばれて、9月9日よりインターネット回線を結んで、テレビ会議システムで遠隔授業を行います。この事業を今後も継続し嶺北地域の事業家や学生に受け取っていただきたいと考えています。

目標2. 雇用の場を設ける。

目標3. 嶺北地域の財産・資源を発見する。

目標4. 嶺北地域の商品企画・開発・販売により地域を活性化する。

商品企画・開発を行い、嶺北ブランド、ぼうむブランドとして全国に営業していきたいと考えています。

目標5. 安心・安全でぬくもりのある商品を提供する。

地域との交流事業も行い、都市部に住む皆さんにゆとりとやすらぎを届ける。

21年度の活動実績と活動予定は、21年度2月国産材住宅を推進するNPO法人に机・椅子等のサンプル納品。3月香川県の通販株式会社との業務提携。4月香川県の高校にベンチ10セット納品。5月本山町活力ある地域づくり支援事業補助金交付決定。6月商工会関係者、役場職員対象のばうむ合同会社出資説明会開催。7月木工品の加工をするレーザー加工機導入。8月隣接町の中学校に学習机、下駄箱納品。町民対象のばうむ合同会社出資説明会開催。本山町の行う森と水子供の学校にて、木工教室開催。本山町内のよさこいチームの地方車の広告デザイン製作。地方車の横にカットイングで字抜きした文字を張り付けたり、デザイン等に関わらせていただきました。地方車奨励賞を2年連続でいただいています。県外住宅業者のノベルティ関連グッズのサンプル納品。町内の小学校に室名札納品。9月5日ばうむショップとして「森からの贈り物」オープン。場所は本山町の吉野川リビングさんで津家の直線をちょっと行ったところにあります。いろいろな木工品で製品等注文できますのでよろしく願います。9月9日慶應義塾大学起業家養成研修の第1回目開催。12月までは週1のペースで行います。



年内の活動予定は、9月に本山町内の二つの小学校に学習机・椅子を納品予定。来週、鹿児島県に木製醸造樽の視察研修に行きます。10月香川県ウッドフェスティバルの参加。12月国際デザインビューティカレッジ21年度のデザインコンペ審査を行います。

Eさん：主事業である木工品事業に関する今後の目標は、21年度は500万円です。今年は大豊町さんと本山町さんに学習機の納入実績等、他にもいろいろありまして、現在は500万円を超えて600万円近くいく予定になっています。22年度は1,000万円、23年度2,000万円、24年度3,000万円を目標としています。5年後までの販売目標額としては、家具関連、学習机、事務備品、事務用品の備品などで5年後2,000万円くらいを予定しています。あと、工事関連は2,000万円、今年本山町内の小学校にも納品しましたピクトサイン類など、住宅の家具、機械製造業者さんで作っているストーブもあります。おもしろい形をしていて、実際に香北町の住宅に納品実績済みです。そういった木製品以外でも地域の方がやってるものを、商品売り出していきたいと考えています。あと雑貨関連では、ノベルティグッズやおみやげ用品などレーザー加工機を導入しましたので、多種多様にできるようになりました。5年後には合わせて5,000万円になっています。10年後は1億円。

地域の雇用目標としては、木工事業では10名ほど増員。農産物の加工食品も育てていき、10事業くらい提携を結んで行っていきたいと思っています。

課題については、

1. 人材の獲得と育成。営業職、新規事業に関しても技術を持つ優秀な従業員等が必要になっていくと思っています。
2. 納入実績。少しでも多くの実績を作って、信頼を得ることが大切だと思いますので、販路開拓につなげる努力をしていかなければいけないです。
3. 商品の特徴についての説明。杉材、木、木製品は、狂い、ひび割れ等不具合が生じる恐れがあります。そういった部分を納得して買っていただけるような商品説明能力も必要ではないかと思っています。
4. 事業拡大に伴う加工施設の整備。
5. 受注安定に向けての不安の解消。木工事業は加工食品等と違い、消耗品ではありません。その部分の不安を解消するには、顧客数を増やしてできるだけ安定供給に近づける努力が必要ではないかと思っていますので、お力添えをいただければありがたいと思います。

取り組みについては、

1. 補助申請と出資説明会による資金調達。ばうむは職場の任意団体で始まりましたが、10月には「ばうむ合同会社」になる予定です。アクションプランの関係も載っていますので、補助申請と出資説明会を3回開き、資金の調達を行っています。
2. アクションプランによるアドバイザー制度への申請と活用。
3. 販路開拓のため公共事業、公共施設のアプローチ等。先ほど知事が言われた地産外商公社の利用もさせていただきたいと思っています。また、「土佐・龍馬であい博」の関係では、実際の取り組みとして6月、7月と土佐・龍馬であい博推進課に営業をかけました。
4. ホームページ開設、イベントの参加・実施。
5. チラシ、カタログの製作。イベントにチラシ、カタログで商品等をどんどん打ち出していこうと思っています。

知事： レーザー加工機で加工したものは、すごいですね。名札に小さい龍馬さんがいますが、家紋まで印が加工されています。レーザー加工機は、こういう精密な加工までできるんですね。



Eさん： 0.1ミリくらいの単位までです。木でそこまでいくかなと思いましたが、実際やってみたらできました。やった方もびっくりしている状態です。

知事： すごいですね、小さい字で坂本龍馬と書いているのもピタッと書けてます。慶応大学の地域起業家養成研修も素晴らしい制度ですね。前向きな取り組みをどんどん進めておられて、素晴らしいと思います。これからもぜひ頑張ってくださいと思います。その関係で幾つか教えていただきたいです。先ほどいろいろな他の嶺北の資源も

どんどん開発していくとおっしゃっていましたが、木に加えて他にどのような分野に展開していこうと考えておられるんですか。

Dさん： 嶺北地域では食品加工等もすごく頑張っています。自分たちの意識も変えていただきました。その中で自分たちの身近にいるおばちゃんやおじさんが作っているおいしいお味噌やこんにやくも、今教えてもらわなかったら伝承されていかない。自分たちで食べて、足を運んで、話してみても、いろいろなものを探して、そのおばちゃんの名前と顔が出るような商品を買っていきたくと思っています。今考えているのは、地元の直販所だけにしかないもの、家庭の味でおいしいけどなかなかおみやげ品としてできないものの人捜しもいろいろな人の噂を聞きながらやっていて、それを商品化できたら、すごく夢の広がる世界も見えるのではないかと考えています。

知事： ぜひビッグになっていただきたい、頑張ってくださいと思います。

先ほど消耗品ではないので、顧客数の開拓を進めていくことが大事だとおっしゃった話は、そう思います。今、林業関係は材価がどんどん低迷して非常に苦しい状況にあり、全国の多くの市場が縮小したりしています。県庁、地産外商公社、いろいろな関係団体はこの時期でもできるだけ皆さんとともに販路開拓の取り組みを強化していきます。いわば今は需要、市場の構造が入れ替わっているときだと思うので、逆に言うとう新しい市場を開拓する、新顔が参入する余地のある時期と捉えられなくもないという思いです。林業振興部では、これから木材、林業関係の品物についての販路開拓を強化しようとしているところです。まず、例えば近畿圏から関東圏へ営業チームを組んで営業活動を実施してこくともあります。地産外商公社もそういう場を設けていく。これは、県外だけではなく、例えば高知市の地域アクションプランで、帯屋町に各市町村さんの商品を紹介できて、売れるような場を作ろうとしています。県外そして高知市の中に、そういう売り場の確保、販路開拓を進めていこうとしています、併せて流通、物流をどうするかという問題の整備、合理化というか、競争力向上、そういう仕事もしなければいけないと思います。

ただ、何と言っても商品性をいかに向上していくか、材そのものに対して、どのような形で付加価値を付けていくのが重要だと思っています。いろいろな認証も利用しながら、例えばJASの制度を他県がやっていないようでしたら、高知県でやってみたらどうかとか、そういうことで付加価値を付けることから始まり、さらにはれいほくスケルトンさんの取り組みで、もともとこういうふう加工されていたら家がつくりやすいのではないかとこの形の付加価値を付けていく、そして木工品をノベルティも含めて加工して売っていく、いろいろな形でいかに商品性を高めていくかも非常に大きな課題だと思っています。そのことについても、私どもは取り組みを進めていかないとはいけないと思いますが、特に嶺北地域は付加価値を付けることで先進的な地域だと思っていますので、ぜひ今後のご活躍を期待申し上げます。頑張ってくださいと思います。

林業振興・環境部長： 21年度のよさこいの地方車を見せていただき、大変すばらしいと感激しました。それと県外住宅業者への納品の感触はどうですか。

Eさん： 感触的には非常に良くて、今、県外住宅業者の高知営業所で検討をして、リフォーム部門で内装まで杉を使ったらいいのではないかと話が進んでいます。あとノベルティ関係は、そこが今年40周年なので販促用に1万枚とか2万枚とかいう話が今少しずつ出ています。それと犬小屋に関しては、その業者さんの家をそのまま犬小屋にする企画をこちらが出して、それも通りそうになっています。

林業振興・環境部長： すばらしいですね。そこでお聞きしたいのですが、隣接町の中学校に納品されたということで、商工会は嶺北へ広がり持っているので、将来的に連携してやることは考えられていないですか。

Dさん： 職場単位として、親会としての広域連携の形で年に何回か会を開催して、連携で活動はしています。その中で大豊町商工会青年部の方と一緒に納品をさせてもらったり、広域連携の形で活動したり、交流してきています。