

平成28年度山村活性化支援交付金事業実施評価書

1. 事業名

山村活性化支援交付金

2. 事業実施主体名

一般社団法人 吉野かわかみ社中

3. 事業概要

・事業目的

『持続可能な川上産吉野材の一貫供給体制と情報拠点の構築』を目的に、健全な森林体制づくりと林業就業者の後継者育成・確保、雇用の創出や村内6次産業化の推進、搬出コストの低減、川上産材の販売促進など、村の林業・木材業の活性化に向けた全体的な取り組みを行う。

・事業費・交付額(単位:円)

事業費	125,495,900円	交付額	8,871,824円
-----	--------------	-----	------------

・事業実施期間

平成28年5月24日 ～ 平成29年3月31日

4. 実績評価

(1) 目標の達成状況等の総合的評価

当初計画どおりの事業は概ね実施することができたが、目標値については、新規就業者数と製材加工売上高は達成、原木取扱量及び売上高は未達成と明暗がわかる結果となった。
しかし、本事業を活用した取組によって販路開拓や商品開発など村産材の利用拡大につながる様々な展開が進んでおり、加えて平成29～31年度で6次産業化施設(製材加工場)等を整備し、原木直送～製材加工～販売体制の一環供給体制を構築することで、原木取扱量等の改善にもつながると考えている。

(2) 取組状況

本交付金の内容に添う形で事業を実施し、村産材の特性を活かすための総合的(木材生産～製材・加工～販売・情報発信)な取り組みを展開できた。また、年間を通して活動を実施することができた。

(3) 事業実績

新規就業者数8人、原木取扱量9,446m³、原木売上高304,094千円、製材加工売上高358,490千円となり、原木関連の目標は達成できなかったが、雇用者数と製品・加工品売上は目標以上の進捗があった。
本事業で実施しているこけら材生産技術支援では、技術の向上が図られたことに伴い、研修生による任意組織「吉野かわかみ杉こけら舎」が発足するなど、商品化に伴う村内起業を目指した動きが進んでいる。
さらに、社中の認知度の向上に伴い、村産材や製品の利用に係る問合せが増加し、販路拡大につながる動きが進んでいる。(現在、村産材利用で連携している工務店数:4社、小物販売取引契約をしている事業所数:5社)

(4) 実施体制

実施計画どおりの体制で事業に取り組めた。事務局職員も年度内に予定人数を採用し実施体制を充実することができた。
加えて、平成28年9月に「一般社団法人」となったことで対外的な信用も高まり、木製品の販売契約を複数締結するなど、林業・木材業活性化に向けた新たな取り組みも進んでいる。

(5) その他事項

県や村内事業者との連携による新商品開発(家具・小物など)及び県内ホテルや土産物店への委託販売、吉野材にこだわる工務店との連携強化など、村産材利用を拡大するための体制づくりを進めることができた。
また、収益が見込みづらい50~90年生の木材を搬出するため、自走式搬器(スカイキャリア)を用いた新たな架線集材による低コスト生産システムの構築に向けたモデル施業や、ダニ忌避試験など木材の健康効果の検証等、新たな観点から販路開拓・木材需要につなげるための取組も実施した。

5. 事業実施結果

・目標達成状況

指標	目標値	実績値	達成率
・ 林業・木材業新規就業者数	6人	8人	133.3%
・ 吉野材原木取扱量	12,000m ³	9,446m ³	78.7%
・ 吉野材原木売上高	396,000千円	304,094千円	76.8%
・ 製材加工売上高	330,000千円	358,490千円	108.6%

(計測方法)

- ・林業・木材業新規就業者数 当初(26年度)を「0」として、28年度まで新規に雇用する目標の就業者数を6人とし、実績は、(一社)吉野かわかみ社中の正規職員を4名、林業就業者3名(森林組合2名、カクキチ木材商店1名)、木材業就業者1名(菊谷木工所)を採用。
- ・吉野材原木取扱量・売上高 当初(26年度)の取扱量の実績に、28年度は取扱量の推移(1.037倍)の数値を目標とし、吉野木材協同組合連合会の原木市場と川上村森林組合のチップ加工場における出荷量と売上額の実績数値を計測。
- ・製材加工売上高 当初(26年度)の取扱量の実績に、取扱量の推移(1.031倍)の数値を目標とし、川上さぶり(建築用材)と吉野杉工房(木製家具・小物)の売上額の実績数値を計測。

・所見

吉野かわかみ社中の設立及び事業実施により、地域資源(森林、木材・木製品等)を活用する取り組みは確実に広がってきている。林業・木材業の再生には時間がかかるが、社中構成員と事務局職員が一丸となって、森林施業の実施や、新規就業者雇用支援、基盤整備等の木材供給体制の強化と、需要拡大にむけた販路開拓や商品開発、情報発信活動等を実施するとともに、上記の目標達成に向け考えうる施策を実行する。
特に、原木取扱量と売上高低迷の原因は、高コストなヘリコプター出材+価格変動が大きい原木市場での競売り中心という本村の林業形態に起因している。これらを改善するため、作業道や索道による低コストな出材方法の導入+村内製材加工施設での原木直接購入の実現を進めていく。