

# 北海道の森林利活用ビジネスの実態調査

— 上川地域のインタビュー調査 —

北川 泰治郎\*・杉澤 達也\*\*

畑山 英嗣\*\*・眞坂 明日香\*\*

## 1. はじめに

平成27年2月に締結した包括連携協定により財務省北海道財務局と国立大学法人小樽商科大学ではプロジェクトを立ち上げ共同研究を進めている。本稿では当該プロジェクトにおいて地域資源の活用に着目し、北海道の森林利活用ビジネスの現状把握及び市場の成長性、そして森林の利活用による経済価値向上による地域活性化に向けた研究の事前調査を報告する。

実際、森林の利活用においては木質バイオマスに代表されるエネルギーやマテリアルに関する取り組みが多く報告されているが、今回報告する事前調査は美容や健康につながる、若しくはそれらを観光に結び付ける取り組みとした森林の利活用ビジネスに成長可能性があると思定し、最終的に北海道の自然、天然資源の活用による地域活性化のビジネスモデルを提案したいと考えている。勿論、定量的な観点でその成長性を試算したい。

また、今回報告する事前調査自体はあくまで研究を進める上での仮説を構築するために行っており、現地でのヒアリングを重視した実態調査である。そのため、理論的且つ先行的な研究ではない部分が存在するが北海道という地域に着目し、所謂「現場」から見出される課題、発見を抽出している。またその「現

---

\* 小樽商科大学ビジネス創造センター

\*\* 北海道財務局

場」の地域であるが、短期間で日本の国土面積の20%超を誇る北海道全域の実態調査は困難であり、まずは森林の利活用が活発であろう北海道の上川地域(旭川市を含む22市町村で構成される地域)で平成27年10月にインタビュー調査を行った。

さらにインタビューを実施する対象であるが、美容や健康に関連する森林の利活用を展開している機関をリストアップし、今回は下川町、東川町、旭川市に所在する3つの機関で実施することができた。なお、インタビューのポイントとして事業内容自体は当然であるが、事業の背景である理念やビジョン、ビジネスモデルにおけるキーファクター、地域との連携、今後の課題を意識して行っている。また当インタビューによって、各機関からの共通性が導き出されたり、ビジネス展開における成功要因における仮説構築において多くの情報が得られたりするものと期待していた。

## 2. 本調査における森林利活用のフィールド

農林水産省林野庁による北海道の国土面積及び森林面積は表1の通りであり、北海道は日本の国土面積の約21%、森林面積の約22%を占めている。また北海道の森林面積は北海道の国土面積の約71%に上り、北海道はその広大な大地が森林で占められていることが分かる。さらに北海道の森林面積に占める天然林の割合が約67%に上るなど、北海道は全国と比べて天然林に恵まれた人工林の割合が低い土地であると言える。

また林野庁によれば<sup>1)</sup>、森林の有する多面的機能として生物多様性保全、地球環境保全、土砂災害防止機能/土壌保全機能、水源涵養機能、快適環境形成機能、保健・レクリエーション機能、文化機能、物質生産機能など大きく8つの機能に大別される。

---

1) 林野庁：森林の有する多面的機能より。

[http://www.rinya.maff.go.jp/j/keikaku/tamenteki/con\\_1.html](http://www.rinya.maff.go.jp/j/keikaku/tamenteki/con_1.html)

表1：北海道と全国の国土面積と森林面積

(単位：千ha)

	国土面積	森林面積	人工林	天然林	無立木地	竹林
北海道	7,842	5,543	1,494	3,729	319	0
(国土面積比)		(71%)				
(森林面積比)		(100%)	(27%)	(67%)	(6%)	(0%)
[全国比]	[21%]	[22%]	[15%]	[28%]	[27%]	[0%]
全国	37,292	25,081	10,289	13,429	1,201	161
(国土面積比)		(67%)				
(森林面積比)		(100%)	(41%)	(54%)	(5%)	(1%)

出所：国土交通省国土地理院「平成26年全国都道府県市区町村別面積調（平成26年10月1日時点）」及び林野庁「森林資源の現況（平成24年3月31日現在）」から作成

※1 国土面積には北方四島の面積を含み、森林面積には北方四島の面積は含めていない。

※2 森林／国土の割合における国土面積には、北方四島を含めていない。

表2による多面的機能から森林の利活用は様々な分野が考えられるが、今回我々の研究チームが着目している美容、健康ビジネスに向けた森林の利活用の分野としては療養や保養などを含む保健・レクリエーション機能や景観、学習・教育を含む文化機能に該当するものと考えられる。

他に上記機能に関連する森林の利活用の取り組みについては、社団法人森林技術協会による「山村再生」研修テキスト（2010）の山村マーケティングの実施事例<sup>2)</sup>では森林を活用した健康・癒しビジネスに関連する分野として「医療・保健分野」、「健康・美容分野」、「観光・交流分野」の3つを設定し、各分野の制度・政策、需要の動向、事業者等の動向の視点で外部環境を分析し、内

2) 社団法人日本森林技術協会『「山村再生」研修テキスト』より。

[http://www.jafta.or.jp/13\\_sanson\\_hp/kenshu/text.html](http://www.jafta.or.jp/13_sanson_hp/kenshu/text.html)

表2：森林の有する多面的機能

機 能	内 容
生物多様性保全	遺伝子保全, 生物種保全, 生態系保全
地球環境保全	地球温暖化の緩和, 地球気候システムの安定化
土砂災害防止機能 /土壌保全機能	表面浸食防止, 表層崩壊防止, その他の土砂災害防止, 土砂流出防止, 土壌保全, その他の自然災害防止機能
水源涵養機能	洪水緩和, 水資源貯留, 水量調節, 水質浄化
快適環境形成機能	気候緩和, 大気浄化, 快適生活環境形成
保健・レクリエーション機能	療養：リハビリテーション 保養：休養（休息・リフレッシュ）, 散策, 森林浴 レクリエーション：行楽, スポーツ, つり
文化機能	景観（ランドスケープ）・風致, 学習・教育（生産・労働体験の場, 自然認識・自然とのふれあいの場）, 芸術, 宗教・祭礼, 伝統文化, 地域の多様性維持（風土形成）
物質生産機能	木材, 食料, 肥料, 飼料, 薬品その他の工業原料, 緑化材料, 観賞用植物, 工芸材料

資料出所：林野庁ホームページ：森林の有する多面的機能より作成

部環境の分析と合わせて商品，サービス開発に向けた取り組みが見られる。

さらには今回の調査インタビュー先であるNPO法人森の生活社より発行されている『北海道 森で元気になる！白書』では2012年12月に道内179市町村へアンケート調査を実施し（回答数131），森林の健康，教育，観光の3分野での利活用，そして維持管理について情報収集し，それぞれ3分野における機会損失の指摘やこれらの利活用を可能にする森林の維持管理についても必要性を訴えている。また，当該調査における健康，教育，観光の3分野で比較すると健康分野における利活用については一番消極的な回答結果になっていた<sup>3)</sup>。

全国での健康や美容，それらを観光に結び付ける取り組みとしての事例調査は継続する必要があるが，先述の森林の多面的機能や健康や教育，観光での利

3) 『北海道 森で元気になる！白書』6ページより。

活用における取り組みから我々が想定した健康や美容の分野でのビジネスは今後も成長のポテンシャルがあると推察される。

### 3. インタビュー調査の報告

平成27年10月に研究チームは上川地域（下川町，東川町，旭川市）において森林の利活用を進める機関へのインタビュー調査を実施した。インタビューは取材先が1～2名，取材元が3名で参加し，承諾を得た上での録音や随時メモ書きにて記録を残している。

インタビュー時の質問内容については以下の主な質問項目を意識し，事前に訪問先へ送り会話の流れによって随時切り出している。なお，他項目もあるが本稿では紙幅の関係で割愛している箇所もある。

表3：インタビュー調査先の企業概要と主な質問項目

	森の生活	東川振興公社	もりねっと北海道
所在地	下川町	東川町	旭川市東旭川町
組織形態	NPO	株式会社	NPO
設立年	2005年	1980年	2006年
従業員数	9名	87名	事務局員：6名 運営委員：22名
事業概要	森に関するコンシェルジュ，ツーリズム，セラピー，スローフード，セレクトショップ，手仕事，大学事業 など	キトウシ森林公園の指定管理，スキー場の管理運営，ホテルの管理運営，国際交流会館（学生会館）の管理運営など	森林管理全般に関わる事業及び支援活動，社会との関係に関わる普及啓発・研究事業，総合的森林管理の担い手の育成事業，その他コンサルティング事業など
主な質問項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業概要，ビジネスモデルについて</li> <li>・収益性，資金調達手段について</li> <li>・外部機関との連携について</li> <li>・人的資源</li> <li>・今後の課題</li> <li>など</li> </ul>		

## (1) 下川町 特定非営利活動法人 森の生活社でのインタビュー

日時：2015年10月14日(水) 14：00－15：30

場所：下川町 森の生活事務所

先方：森の生活代表理事 麻生 翼 氏

当方：畑山，北川，眞坂

## 【→ 事業の背景について】

森林は多様な価値がある。観光，教育，健康，景観，木材などさまざまな側面があり，多面的，公益的機能がある。有形無形の価値がある。経済的価値観だけで捉えると片手落ちになる。森林自体は主伐を迎えるまで50年，60年かかることもあり，基本的に農作物や工業製品と違う。商品価値だけで見るとそれを生み出すまで期間が長すぎる。なので，森林を活かすために，保全していくことが重要であり，人間と森との関わりや活かし方も多様でないといけないと考えている。かつては里山と言われていたように薪を作る，猟をする場であった森林の役割に加えて，健康，教育，観光，環境，木材という現代のニーズに応えていくことが必要と思っている。

下川は森林組合中心に移住者が入ってきた。いろんな思いを持って入ってきたが，なかなかその思いだけでは林業はうまくいかない。そこで森の生活の母体となるサークル森人類（しんじんるい）というサークルによって自分たちがやりたい森づくり，様々な試験的な取り組みをできるようにし，森林療法，森林体験などの取り組みが進められた。さらに幼児センターから幼小一貫の森林環境教育事業や森林組合からトドマツの製油事業などが事業移管されるなど事業が拡大していく中で精油の製造販売事業を新たに立ち上がった株式会社化に移管するなど発展を遂げてきた。

## 【→ 北海道の森林の活用度について】

笹が生い茂っており，刈っていかないと歩くことができない森林も多い。定

期的に草刈りくらいはできないと使える森林は減っていく。北海道の場合は、笹が濃かったり、動物（熊）などの影響があったりなど、森林が遠い存在になっているのではないかと。

2010年に岩手大学と一緒に上川管内森林率8割以上の市町村で森林に対する意識調査を行った。アンケート調査では森に行った頻度は年に2回以下が8割を超えている。森林に囲まれているにもかかわらず、森に行かない状況である。こういった状況の中で育った子ども達が大人になっていきなり森林にはいかないし活用される土壌が育っていないと思われるので、活用度が低いのはそういった状況が影響していると考えられる。世論調査では、森への親しみについて50代はあるが、下の年代になると弱くなる。実は札幌より地方の子どもたちの方が森に行かないのではないかと感じる。学校の行事、公教育の中でいかに森に触れるか、森を見直す機会が重要である。

森の生活は森林環境教育に取り組んでいる。下川町では授業の中で入れている。LEAFという北欧発祥の森林教育プログラムをやっている。北欧は林産業を活性化するために、将来の消費者である子供への森林教育を重要視している。子供の時から再生可能な森林、持続可能な資源の活用について考える機会もっている。スウェーデンなどでは外の資源、地域の図書館、森などを積極的に活用して教育をやることを薦めている。森で算数、音楽など、普通に教育の中に組み込む形でやっている。日本のようにいかに森を使用するような形態ではないそうである。ノルウェーでの将来就きたい職業はフォレスターが一番と聞く。

他にも森の体験事業をやってきたが、今年から木材の販売を始めた。下川の立地を考えると、体験を売るだけでなく、体験を通じて付加価値を高めた製品を売ることも考えた。体験にもニーズはある。現在、ニーズの属性は30代、40代の女性が多い。グループの傾向がやや強い。アロマをやっている教室など。ホームページや口コミなどで知って来る。体験を付加価値として、木材を売っ

ていくことが重要ではないか。下川で体験ができる、そこにある木材の価値を感じてもらい、ファンを増やしていくことが重要と思っている。

【→ 体験サービスに対する消費の反応について】

反応があるが、下川までの移動が大変でリピーターはさらに難しい。何度も通ってお金を落としてもらうのは難しい土地だということは感じる。例えば、体験で2万円のサービスでも東京からだとも移動に10万円以上かけてしまう。この分だけの価値を与えることを考えないと、東京の方にリピーターになっていただくことは難しい。したがって、下川に来てもらい、木材など製品の販売までつなげていきたいと考えている。

大きなボリュームで木材の販売を行ってきた従来の林産業関係者が、最終消費者の森林、木材への感覚に触れる機会は少なく、体験価値を木材販売につなげる意識は持ちにくいであろう。最終消費者には価値をまず感じてもらう活動が重要だし、それによって木材の販売が増えていくビジネスモデルを意識したい。従来の木材販売は注文を受けて応えるビジネスであり、提案していくということは感覚としてない。これは林業全般的にそうだし、付加価値を高め提案していく努力が地域の持続可能性には必要なことだ。

【→ メンバーについて】

有給のスタッフは9名、そのうち事業スタッフは4名、さらに4名のうち非常勤が1名。みんな道外出身である。

森を使っているんなものを吸引させるのが重要だと思われる。森、自然が好きな人が森との関係を持った時に人が輝くのでスタッフには会社以外にもそういう機会を増やしていくことを薦めている。森林に関する副業をやっているスタッフもいる。

例えば、薪は地元の人ほとんど使わないが、高齢者は使っている。スタッフの一人は高齢者のために手割で薪を提供している。そうすると買いたい人が増え好循環になっている。他にもチェーンソーアートをやっている理事がいる。



チェーンソーアートはカナダやドイツなどで評価が高く、金持ちが作品をどんどん買っていく。森の資源と人が出会うことで、経済価値を生み出す、その人自身が輝く、森の時間という循環した中で生み出される価値を、人と自然が関係性を持つことで、そういう機会を作ることが重要だ。

【→ 代表者である麻生氏が下川に来た理由について】

縁とタイミングだが、知り合いがいたからというのが大きい。根室にもいたが、次に何をしようかと考えていたところに下川に来る機会に恵まれた。名古屋で生まれ関西でサラリーマンをやっていたが、学生時代から農山村にかかわろうと思っていた。

【→ 他の機関との連携について】

都度必要に応じて連携している。

(2) 株式会社東川振興公社 ヒアリングメモ

日時：平成27年10月15日(木) 9：30～12：00

場所：東川町 森林体験研修センター

先方：松倉会長（振興公社）、荒井代表理事（NPO法人大雪山自然学校）

当方：畑山、北川、眞坂

【→ 事業を始めたきっかけについて】

- ・ 旭医大にて「森林療法」を研究する住友先生より、町に「キトウシをステージとして実践的研究を行いたい」との話があった。H25に町も支援し森林療法シンポジウムと森林ウォーキングを開催したが、町としてもこれを一過性でなく継続的な「保健事業」とすべきと考え、H26年度より、町民（町の「老人大学」（で実施する講座）を取り込みながら）を主体として森林ウォーキングを実施している。

※上記事業はH26北海道市町村振興協会「いきいきふるさと振興事業」（補

助事業)に申請し採択された。

【→ ビジネスモデルについて】

- ・現状では森林ウォーキングを町民に向け試験的に事業を実施している段階で、「地域活性化に資する」取組には至っていない。
- ・キトウシ森林公園と道内同種森林を比較した際「優位性」と認識する部分は特にない。理由は、住友先生が推す「トドマツ」が少ないこと、山状なので若干行程がハードであることが挙げられる。しかしインバウンドから見て魅力的なのは、一時間のウォーキングの行程で、森の風景がわかりやすく変わっていくことが挙げられる（植生が異なる）。
- ・住友先生の研究で興味深い点は、「森にいればよい」こと。ウォーキングの専門家は必要なく、ハード（ウォーキング用の道）が整備されて、安全が確保されていればガイドは不要。
- ・一方で住友先生は、ガイドの必要性も重要視している。自分で興味を持ち積極的に歩ける人は自身でウォーキングを続けられるが、歩きなれていない人や森に関心のない人の動機付けにはガイドが重要であると指摘する。まだ森に行かない人に来てもらい、ウォーキング人口を広げることが一番の課題であり、そのためには、ガイドは重要な役割を持つ。
- ・この公園ではウォーキング用の整備された道はまだないが、面白い個所を見て回ってちょうど1時間程度になる。今後人件費分を稼げるようなマーケットを持ってくるのか、道にわかりやすいサインを作っておくだけにするのか…そういった検討を行うために、実験的に事業を行っている。
- ・町民向けに事業を実施することで「森の利用者」を獲得しつつある。（イベント実施の際にもヘルプをお願いできるようなユーザーは30名ほどいる。）「利用者による森の管理」を行うこと（具体的には倒木、枝葉の除去を利用者が自主的に行う、観光ガイドを利用者が行う等）で、コストを下げる仕組みを考えている。
- ・地域の価値は高まっていると感じるが、まずは町民が気軽に森林浴に出かけ

ることで健康になり、それを町外の方に興味を持ってもらい徐々に波及してゆく。そこからお金をとれるようなモデルを構築すべく、そのサイクルをこれから積み上げたいと考えている。

- ・コーディネーターに重要なことは、「地域内の資源を作り込むこと」に加え、「営業力」であると考え。現状は営業力が足りず、参加者を呼び込めていない。

#### 【→ 事業の実施状況について】

- ・森林ウォーキングは町から振興公社が委託を受け実施している。住友先生に指導・講師を依頼し、NPO法人大雪山自然学校はウォーキングに関してトータルコーディネートを行っている。
- ・H26年度は8回（5～10月、2月、3月）実施、一回当たり10名程度の参加者。また、H27年度は5月から9月まで5回実施済みで、これも一回当たり10名程度の参加者。森林ウォーキングは（住友先生の都合に合わせて）平日水曜日の午前に実施しているため、参加者がどうしても「時間をとれる者（60代、70代）」になってしまう。
- ・利用者の国別比率は、ほとんどが国内客である。（そのうち道外客が3割ほど。）

#### 【→ 他団体、他業種との協働状況について】

- ・当社のビジョンが明確に描けている状況ではないため（企画を持ち込める状況ではないため）、当町のアウトドア関連小売業者との現場サイドでの連携等は行っていない。しかし、例えば㈱モンベルはトップ同士の関係がスムーズで協力的なため、今後の可能性はあり得る。
- ・民間サイドの取組としては、(有)アグリテックという民間企業が（住友先生、NPO法人大雪山自然学校と連携して）森林ウォーキングプログラムを実施している。
- ・他業種との連携は必要に応じてその都度行っている。

## 【→ 資金調達状況等について】

- ・最近NPO法人も借入が可能になった。金融機関からの提案も多く、金融機関というよりも「地域づくりコーディネーター」に近いという感覚で接している。金融機関からの提案をいただくこともある。
- ・新規業務としてスタートアップする際のサポート事業があればありがたい。具体的にいうと、当事業の採用を検討している企業において、担当者にスムーズに説明するための諸々の準備に要する資金や、当方のスタッフの体制づくりのための資金に充てるものである。

## 【→ 今後の課題について】

- ・(振興公社としての課題は) 町の補助金がどれだけ続くかわからないので、公社主体で観光ツアーの実施 (IT企業の福利厚生での採用)、海外観光客誘客をさらに進めていきたいと考えている。公社ではキトウシ森林公園のほか、町のスキー場、温泉ホテルも指定管理者となっているため、一体で有効活用したい。

※東京のIT企業 (サイバートラスト) が住友先生の研究に着目し、福利厚生事業として実施しているのだが、これは旭川市が事業補助を行っているため、宿泊拠点は旭川となっている。当町の森林体験研修センター、キトウシ高原ホテルを拠点として利用していただくようなイメージである。

- ・森をどうプロデュースするかということについては、町民が普段使う森を、町外の方におすそ分けするようなイメージを持っている。
- ・可能性は見えているが、まだ色々な意味で「蓄え」がなく、ビジョンを蓄積しているところである。
- ・森林ウォーキング単独でBtoCは厳しい。(パンチが弱いので、メインコンテンツに当事業を組み込む形でないと難しい。) 例えば障害者等を対象としたアニマルセラピーに組み込むなども考えている。現在羊を飼っているが、森林の笹刈りを兼ねたセラピーアニマルとしての馬を構想中。(NPO法人ねおすのグループにはアニマルセラピー事業の実施実績がある。)

- ・森林ウォーキングを買ってくれる企業とのマッチングを期待している。

【→ インバウンド客受入に関して】

- ・森林ウォーキングは国内客がほとんどの現状。そのうち道外客が3割ほど。
- ・以前、台湾の東川事務所において、台湾人観光客向けにツアーを提案したことがある。照会は20件程度あったものの、実施に至らなかった。(人数が集まらなかった。) エアがネックとなっている。また、旅行代金トータルの金額が大きいものになってしまうということも要因と考えている。
- ・旭岳にはオーストラリア人観光客も多いが、多くがバスツアーで予め行程が組まれているため、そこから流れて来る客はあまりいない。
- ・成功例としてのニセコについては、セールスが上手かったと感じている。本当に『分かっている』人が取り組むとこうなるのだ、と勉強にもなった。

(3) NPO法人もりねっと北海道 ヒアリングメモ

日時：平成27年10月15日(木) 14：00～15：15

場所：旭川市 もりねっと北海道 パーパン事務所 (旧旭川第一中学校校舎)

先方：山本代表理事、佐野さん (森林教育事業担当)

当方：畑山、北川、眞坂

【→ 事業概要について】

- ・森林に関し「つなぐ・活かす」取組を行っている。(資源、空間、人材)
- ・森づくり分野、バイオマス事業、環境教育がメイン。森づくりは個人や自治体、企業に対する提案。当団体と同様の考え方の団体はあるが、多くはボランティア組織である。当団体は以前より事務局内に有給職員を有し、現場の実行能力を強化しているところが他の団体と異なる部分と言える。

【→ 活動拠点 (突哨山について)】

- ・突哨山の指定管理受託は7年目。管理業務の一環で行っている「花案内人(森

林ガイド)」の育成は、観光的な要素を底上げする効果のほか、「現地の人に森の魅力に気づいてもらう」といった効果を併せ持つ。

- ・突哨山は指定管理者の外、運営協議会という合意形成組織があるのが特徴的な点である。本協議会は市民参加の運営の受け皿としての役割で、メンバーは三年に一回公募する。『突哨山ゴルフ場化計画を止めた』人たちも協議会に残っており、自分たちが残した環境であるという意識が強い。「道幅の決定」等は市が決定し、それを指定管理者に落とすというのが通常の流れだが、突哨山に関しては運営協議会が方針を決定、市は運営協議会の決定を尊重しながら最終的に判断し、我々指定管理者が実行する、という流れになっている。
- ・突哨山は一部人工林のため、間伐等の手入れを行う必要がある（広葉樹には手を付けない）。突哨山の森林管理に関する運営協議会の方針は「木材生産はしない（あくまで間伐材は副産物）」「元あった森に戻す」「環境価値の高い森にする」こと。人工林も間伐等の手入れをし、30年ほど経過すると、放っておいてもよい森になる。

※人工林では間伐をしているが、その目的は樹木の構成を針葉樹だけから、多様な針広混交林へと誘導することであり、針葉樹を少しずつ伐り、その跡に自然発生の広葉樹が更新するようにしている。

- ・どの部分をどれだけ手を入れるか考えるうえで「ゾーニング」が重要である。
- ※突哨山に関しては上記のとおりであるが、NPO法人もりねっと北海道は、ゾーニングによっては木材生産を優先する。

#### 【→ ビジネスモデルについて】

- ・森林体験・観察等の観光事業について旅行代理店とのコラボ企画も検討している。（先日市内の民有林において催しがあった際に、旅行代理店担当者に当団体で整備した森を見せたところ、好感触だった。）旅行会社の担当者も「北海道の人に森を知ってほしい」という認識のもと、インバウンド集客より地元向けの企画作りを考えている。
- ・森を活かすには一定の利活用の方針確立が必要。それを具現化するのが「ゾー

ニング」である。手つかずの森だけがいいわけでは決してない。その森でどこまで・どのような活動が可能か…区分を行い、それぞれの状況に応じたプログラムを用意する必要がある。(例えば、トレイルの道幅や広場の有無、たき火や木登り、植物採取の可否、森林管理とバスの回転場を設けることの相反性等)

- ・バイオマス分野は広い意味では環境貢献であるが、それを主眼とした訳ではなく、間伐材の有効活用、地域にお金が回る仕組みを考えて始めたこと。(バイオマスとすることですべて地元の雇用で生産することになる。)地域でお金が何回転するか、という評価方法を重視すれば、たとえ収支が逆ザヤであってもそれはすべて地元に着るお金であるという点で大きな経済効果が生まれる。

#### 【→ 事業実施の状況、各機関との協働状況について】

- ・当団体では森林教育のための森あそびイベントを定期的に行っているが、参加する者は「旭川を知りたいという意思のある人」「アウトドア志向の人」に限られる。なかなか新たな参加者が増えないため、当方から色々なルートで働きかけを行っている。特に良い感触を得たのは「留守家庭児童会」(出前授業の要望を承った)、「幼稚園、保育園」(園内の意思決定が迅速)である。
- ・旭川市との協働事業では、環境部アドバイザー派遣事業として教育活動に取り組んでいるところである。
- ・突哨山は土木部所管事業であり、地元の小学校の野外授業支援や、市民向け、修学旅行生向けの間伐体験などを行っているが、環境アドバイザー事業のほうが、場所を限定せず、柔軟に幅広く使えるので実施回数が多い。

#### 【→ 内部資源について】

- ・当団体は助成金依存型から事業受託型に切り替えを進めている。助成金は備品支援が多く人件費に充てることが出来ない、もしくは対象に限られることが多い。当団体で行う森林ガイド業・森林教育等は目に見える「モノ」では

ないため、なかなか利用できる助成金のメニューがないのが実情である。

- ・事業型も現場管理のための人手と人材、スキルを持った人材が必要で、受託の量と質は今後も検討が必要である。現状は助成金によって基礎的な機材を調達し、ノウハウを獲得。それを基に、提案・事業受託、という組み合わせが多くなっているが、そのバランスは容易ではない。
- ・ファンドレイジングは検討課題だが、その前にまず事務局機能の強化が必要である。寄付を受けるにしても、どれだけの情報公開が必要となるか等、わからないことも多い。寄付に対する免税措置が拡大されれば、ふるさと納税の制度（税控除）のように、納税者がダイレクトに税の使い道を自己決定（個人の選択的資金配分）できると考える。財務省においては、（難しいとは思うが）半公的な資金配分のあり方についてぜひ検討してほしい。

【→ 今後の課題、今後の展開について】

- ・森の近くに住みながらも、森は遠い存在となっている。理由の一つ目はエネルギー需給の移り変わり、二つ目は森に入って遊ぶことがない（親世代も『森と触れる』幼児体験がないため、森への親しみがなく・遊び方がわからない）こと。

【→ 観光客、インバウンド客受入に関して】

- ・持続的な活動のための取組は、まず「地元住民の理解と参加」が重要。（地元の人が「あんな森」と思うか、「この森大好き」と思うかでインパクトは全く異なる。）インバウンド誘客を否定するものではない。住民が楽しみ、住民自らがガイドとして活動することで外貨を獲得する仕組みを作る、といった持続可能なサイクルを繋げていくことで、地域の経済循環に資することが重要。

【→ その他】

- ・林業はこれまで社会との接点、市民との繋がりを持たなかったという経緯が



あるため、そこが弱みであると認識している。林業は現場も見えない・人も見えない・商品も見えない。

- ・林業のUIJターンは農業よりも多く、若い層も多いが、離職率が高い。離職した若手から「自分のやることが森のためになっていない」という声も聞く。林業は「危険」「きつい」は該当するが、給与水準はそれほど低くないため、仕事内容への不満が離職の要因ともなっている。親方衆は、行っている業務が中の人のモチベーションを下げかねない内容となっていることに気づいていない、あるいは気づかないふりをしている。
- ・実は林業は農業よりはるかに補助比率が高いが、それはいつまでも続くものではなく、いつまでも甘えていてはいけない。今この場の稼ぎのための補助金ではなく、何十年後を見据え、きちんと資金をインフラ整備に回し、将来もっとコストカットできる・もっといい材が生産できる形にできるような補助金制度が必要である。

#### 4. 今後の研究課題

##### (1) 森林の利活用による経済波及効果のインプリケーション

前章までのインタビュー調査によって、森林の利活用によって経済価値を高められる要素を抽出し図1にマッピングしてみた。横軸はモノ（製品）とサービス（体験等）、縦軸は経済波及効果（商業的）と普段の生活・暮らしの内容でそれぞれの要素をポジショニングしている。

あくまで今回の調査先でのインタビューから構成したマッピングであるので今後の継続調査によって各要素のポジショニングは変更されていくと思われるが、まずは初期の段階でプロットし、森林の利活用による経済波及効果向上のインプリケーションを示すことに活用したいと考えている。また今後は上川地域以外に津別町や黒松内町など積極的に森林利活用が行われている地域への調査を予定している。

現段階では地域活性化に結び付く経済波及効果として、今回の健康や美容、

そして観光の要素を図1の上の象限にスライド，若しくは新たにプロットできた場合に経済波及効果が増していくのではないかと仮説を設定したい。

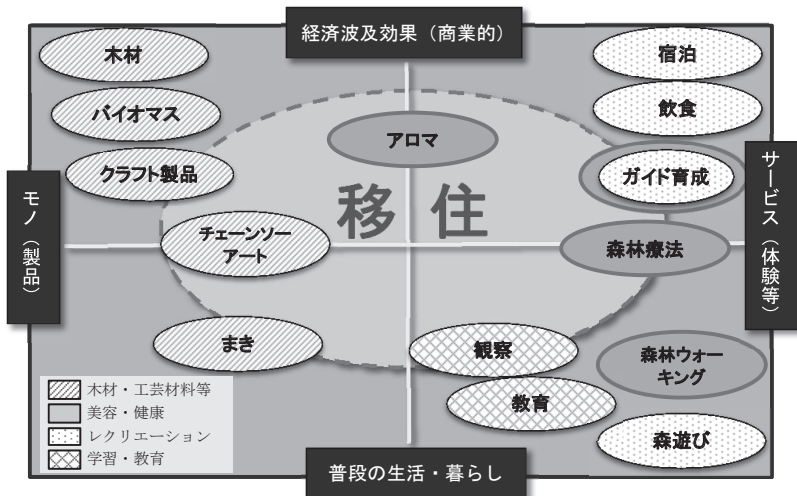


図1：森のおくりもの Map

※インタビュー内容を元にHPT (杉澤, 畑山, 眞坂)<sup>4)</sup>にて作成

## (2) 森林の利活用における共通点と障害要因

今回のインタビュー調査による大きな共通点としては「よそ者」と言われる地元以外の人物による関与が大きい点，NPOなどの中立的な機関が自治体や他企業との連携を促進している点，さらには森林への理解を深めたり，接点を増やす取り組みをしたりなど地元住民への教育面で意識が高い点が挙げられる。

特に「よそ者」については，後志地域に位置するニセコのブランド化において外国人を含めた「よそ者」が大きく関与していることは多くの事例報告でなされているところであるが，本調査においても客観的に地域資源を見られると

4) 北海道財務局内の小樽商科大学との共同研究プロジェクトチーム

いう点において、同様なインタビュー先もあった。

一方で、森林整備がなされておらず、森林に接触する機会が少ないことから地元住民の森林価値認識度が低いことも森林の利活用を阻害していると考えられる。また、財務的な支援や自立した経営を目指す取り組みが積極的に模索され、収益性の向上についても今後の課題として挙げられよう。加えて、観光客の獲得という施策は難しいことも判明した。なぜなら、観光客にとっては2次交通の整備状況や移動コストを考えると自宅から北海道の森林を利活用するサービス（体験等）提供元へ移動するには負担が大きくなってしまい、北海道という広大且つ自然豊かな地域のデメリットがまともに影響してしまう状況であることも分かってきた。さらに、森林の利活用サービス（体験等）の提供を担う人材の確保も難しくなっている。そもそも、国内の労働生産人口が減少する中、業界問わず人材確保は困難であり、まして森林の価値認識や親しみが薄い国内において森林と関わる能動的な就労者は少ないことが予想される。

### (3) 今後の調査方法について

今後の調査を進める上で北海道の観光における移動コストの問題を超える付加価値を提供するための「ブランド化」や「特異な魅力」を獲得することが重要と考える。これを踏まえ研究チームとしては、森林の利活用におけるサービス（体験等）にコンセプトやストーリーを明示し、それを実際に味わえるような取り組みが必要ではないかと考えており、以下のターゲットへアンケート調査を実施し利用者の意識も確認していきたいと考えている。これによって今後、人を惹きつける北海道の森林の利活用とその戦略を検討し、森林という地域資源の活用と経済活性化の関連を調査していく所存である。

#### 【市場調査対象】

「女性」：女性においては健康や美容、癒しに対する意識が高く、「山女子」や「非日常」の時間を楽しんでいる傾向があるものと思われる。

「アクティブ・シニア」：退職後の高齢者層は経済的・時間的に余力があると

考えられ、森林の「健康」面での利活用の対象となるものと思われる。  
「ファミリー」：幼少期の森林体験が将来の森林利活用拡大の鍵を握ると考えられることから、ファミリー層のニーズを把握することにより、森林との接触を増加させるための方策を見出すことが期待できるとされる。

## 参考文献・資料

- 梶山恵司（2009）『研究レポート No.343 May 2009 森林・林業再生のビジネスチャンス実現に向けて』富士通総研 経済研究所
- 国土交通省国土地理院「平成26年全国都道府県市区町村別面積調（平成26年10月1日時点）」  
<http://www.gsi.go.jp/KOKUJYOHO/MENCHO/201410/opening.htm>
- 社団法人日本森林技術協会（2010）『「山村再生」研修テキスト』  
[http://www.jafta.or.jp/13\\_sanson\\_hp/kenshu/text.html](http://www.jafta.or.jp/13_sanson_hp/kenshu/text.html)
- 杉浦裕二（2010）『「森林セラピー」のビジネスモデル構築に向けた基礎的研究』農村計画学会誌28巻論文特集号
- 特定非営利法人森の生活（2013）『北海道 森で元気になる！白書 -健康・教育・観光分野における森林の利活用調査報告書-』
- 農林水産省林野庁『森林資源の現況（平成24年3月31日現在）』  
<http://www.rinya.maff.go.jp/j/keikaku/genkyou/h24/>
- 農林水産省林野庁（2015）『森林の有する多面的機能』  
[http://www.rinya.maff.go.jp/j/keikaku/tamenteki/con\\_1.html](http://www.rinya.maff.go.jp/j/keikaku/tamenteki/con_1.html)
- 北海道水産林務部森林環境局（森林活用課）（2015）  
<http://www.pref.hokkaido.lg.jp/sr/sky/>