

旭木の駅プロジェクト

調査団体名	旭木の駅プロジェクト(実行委員会)	団体代表者名	高山治朗
設立年	2011年	対応してくれた人の名前	高山治朗
団体URL	http://kinoeki.org/ (木の駅プロジェクト ポータルサイト)		
活動拠点	愛知県豊田市旭地区	調査員	眞木宏哉、浜口美穂
取材日	2013年11月27日	レポート作成者	浜口美穂

活動内容

「木の駅プロジェクト」は、伐り置き間伐により山に放置されている材を山から出し、土場まで運べば、1トン(軽トラ約2杯分)で6,000円相当の地域通貨「モリ券」が対価として得られるという仕組み。2009年に岐阜県恵那市で始まり、現在、全国で約40カ所に広がっている。旭地区は2011年3月、全国で3番目にまずは社会実験として取り組みを始めた。

●背景

2005年に矢作川流域圏の町村を合併した豊田市は、2007年に豊田市森づくり条例を制定し、森林所有者と市、森林組合が一体となって間伐する「森づくりの団地化戦略」を進めている。また、市民側でも「森の健康診断」に取り組むなどの動きがあり、その流れの中で、木の駅プロジェクトが立ち上がった。

●プロジェクトの流れ「旭木の駅プロジェクト」の流れを紹介しよう。

- ①出荷したい人はまず実行委員会に登録する。
- ②放置材あるいは間伐した木を山から搬出し、土場に持ち込む。出荷樹種は柿の木以外は何でもOK。長さ50～210cmまで、末口直径5cm以上。
- ③土場には登録者の札が立っていて、その前に積む。
- ④自分で出荷材の長さ末口直径を計測し、事務局に申告。(第1～4回までは体積×比重0.8で重量を出していたが、第5回は比重0.75で計算)
- ⑤事務局から、1トンあたり6,000円相当の地域通貨「モリ券」(1モリ=1,000円)が発行される。
- ⑥モリ券は地元の登録店のみで使える。登録店は、飲み屋、温泉、食料品店、床屋、森林組合、ガソリンスタンド、コンビニなど多種多様。
- ⑦出荷材は、名古屋港木材倉庫(株)が1トン3,000円で買い取り、チップに製品化される。

●これまでの結果

第1回(2011年3月)、第2回(2011年11月～12月)、第3回(2012年2月～3月)、第4回(2013年11月～2014年3月)、現在、第5回目(2013年11月～2014年3月)実施中。3回目に、森づくり団地(豊田市施策)の伐り置き材の出荷などにより、出荷量が飛躍的に増え、第4回の出荷量は350トンに及んだ。出荷者数は53人、登録商店数は34店舗。

キャッチフレーズ

軽トラとチェーンソーで晩酌を

会のモットー(何を大切にしているか)

「継続こそ力なり」～そのポイント～

- ・山林保全活動の必要性はわかっているが、考えだけでは動かない。経済的な要素を取り入れることで継続性のある動きになる。
- ・間伐からモリ券交換、流通の仕組みが簡単で受け入れられやすい。年配の人でも参加しやすい。
- ・買い取り価格とモリ券発行の差額3,000円を寄付金、志材(モリ券に交換しない寄付材)、市の地域提案事業負担金で賄っている。市が実行委員会に参加し、負担金を出すようになったのは第4回目から。2012年度は1トンあたり逆ザヤ分の9割(2,700円)を200トンまで補填するように負担金をもらい、2013年度は300トンで8割、2014年度は300トンで7割(3年限定)と、変化している。関わるみんなが自分たちでやろうという気になることを最重要と考えている。市からも出荷された材の分だけ補填してもらおう形で、縛られないようにやっている。
- ・しっかりした事務局体制をつくる。モリ券の5%を事務処理費に回し、そのうち2%を登録商店が負担している。
- ・出荷量は自己申告に基づくため、顔が見える範囲でしかやれない仕組み。

設立から現在に至るまで変化したこと

第5回からの変更

- ・「土場利用会」をつくり、出荷者自らが土場の準備・片付け・運用を行っている。
 - ・商店が主体となって登録商店カタログができた。
 - ・モリ券1,000円券に加え、新たに500円券を発行。使いやすくなった。
- その他にも細かい変更事項あり。出荷者も商店もみんなが少しずつ工夫をし始めた。「少しずつ、少しずつ」が大事。

連携している団体・専門家・自治体など

豊田市旭支所、豊田森林組合、矢作川水系森林ボランティア協議会、森林ボランティアグループ、数名の研究者

山村再生や、その担い手づくりに関わる具体的な活動(例:小仕事づくり、山村・森林資源活用など)

山林の健全化、地域通貨による商店の活性化など、システム自体が山村再生の取り組みそのもの。出荷者に対して、安全講習も行っている。

現在直面している課題

- ・現在、5回目までマンネリ化しつつある。新たなモチベーションが必要。
- ・逆ザヤ分を埋める付加価値の高い販路、販路の多様化が必要。

今後やってみたいこと

新たなモチベーションとして、事業者が加わるとよいと思っている。例えば、建設会社や薪の会社など。

チームオリジナルの質問

<質問内容>プロジェクトに対する住民の反応は？

<答え>最初は、みな半信半疑。旭支所と森林組合の後援があったため、説明会にはとりあえず参加し、よくわからないが、とにかくやってみようかという感じ。80代の方はそんなことやっても・・・という反応だった。しかし、モリ券を手にし、例えば、刺身は外の地域のスーパーで買っていた人が、地元の店で初めて買って美味しさを感じるなど、地元店の魅力再発見につながり、モチベーションも上がった。また、第3回目くらいから、個人の山主が出荷するだけでなく、お宮や公会堂周辺を集落の衆が協力して出荷し、夏休みに子や孫を呼ぶ会を開催したり、祭りの余興資金にしたりする活動にも広がっている。

写真



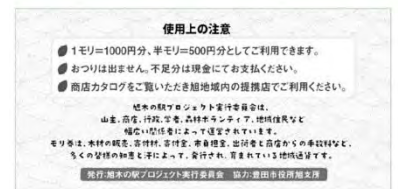
↑↓2011年3月の出陣式



↑土場は4カ所ある



↑熱い思いを語る高山さん



↑モリ券