

『森から生まれる香りを届ける ～高校生と挑む森林ビジネス～』

1 テーマの趣旨・目的

近年、森林保全と森林の持続可能な利用を両立する林産物を用いて、森林の新たな価値を見いだす「森林ビジネス」に注目が集まっている。森林ビジネスは森林の経済的価値向上の他に森林保全や地域住民の生計向上など多様な効果が期待されており、群馬県森林・林業基本計画においても、基本方針Ⅱ「森林の新たな価値の創出」の施策の柱の一つとして「森林ビジネスの創出」が掲げられており、現在、県においても森林ビジネスの創出の推進に取り組んでいる。

また、当事務所管内のみなかみ町には、間伐材等を原料に和精油※の蒸留及びアロマ関連製品販売をおこなっている事業者が複数おり、その取組は林産物を活用した香りビジネスとして県内外から注目されている。※和精油：樹木や果実、ハーブなどの素材を使用して生成される国産の精油

林業普及指導員としてこの香りビジネスに着目し、森林ビジネスの成功モデルの一つとして、より一層広めることで、管内における森林ビジネスの発展と担い手育成につながると考え、令和5年7月に「香（かおり）ビジネスプロジェクト」を立ち上げた。

2 現状及びこれまでの取組の成果・課題

(1) 取組内容

森林ビジネスとして森林の新しい価値を見つけ地域を活性化するには、新たな視点・継続的な取組が必要であると考え、本プロジェクトでは次世代を担う若者と事業者が協同で森林ビジネスに取り組む仕組みとした。特に今回は、既存の森林ビジネスモデルを利用してビジネス展開の手法を学びながら担い手育成を図ることを目的とした。取組では、若者の意見を取り入れ

るだけでなく、若者が主体となって取り組めるよう、若者自らが林産物を活用した香りを利用した新たな商品開発を行うこととした。

具体的には、管内の利根沼田学校組合立利根商業高等学校（以下、「利根商業」と言う）の生徒を本プロジェクトの中心メンバーとし、そこに既に地域の森林資源を活用した精油の製造・販売で実績のある事業者「Licca（現在は scentletter(株)に社名変更）」が、指導する形でプロジェクトを開始した。

Licca には中学生等に香りを通じた森林環境教育である「香育」を実施してきた経験や企業の設立当時から地域の資源を生かした製品づくりを行っていることから指導役を依頼した。利根商業は、Licca と同じみなかみ町にあり指導しやすいことや豊かな自然に囲まれながら森林・林業について関わりがない生徒が多く既存に無い森林ビジネスアイデアの発掘が期待できること、更に「ふるさと創生学」の授業の中で森林ビジネスについて取り上げてもらえたことから対象とした。

林業普及指導員として、上記プロジェクトを企画・提案し、その後の運営やPRに至るまでを参加者や関係者と随時協議しながら進めてきた。

プロジェクトの目標は、令和5年度末までに地域の森林資源を活用した「香り」を使用した商品づくりを行うこととした。なお、時間的な制限や製品販売における利益の考え方についての検討が必要なことから、今回の取組では商品を実際に販売することまでは行わず、試作品の製造及び発表までをゴールとした。

【森林林業の現況と事業趣旨の説明（7月）】

最初に2年生の生徒全員を対象に森林の現況や森林・林業をとりまく課題等について林業普及指導員が講義を実施した。その際、ふるさとの森林資源を利用し、ビジネスに結びつくようなアイデアや商品づくり

(今回は香りを使用した商品づくり)を生徒自ら行うことを提案した。この講義を受けて、本取組への参加を希望する生徒が集まったことから、「ふるさと創生学」の授業を利用して取組を開始した。

写真1 ふるさと創生学での講義



【講義及び蒸留体験などの現場実習（9月～11月）】

「地域の林産物を活用する意義やその効果」、「精油そのものが持つ特徴やビジネスとしての将来性」、「ブランドコンセプトの重要性やコンセプトを起点とした商品づくり」などをテーマに Licca による講義を複数回実施した。その後、生徒達は実際に森林内での樹木観察や蒸留作業を自ら行うなどの現場実習を重ね、地域の森林資源を使って商品を作り出すプロセスと一緒に学んだ。そして、3つの班に分かれ、自らの商品のテーマやコンセプト、ターゲットなどを話し合い、中間発表により他生徒の前で取り組みについて説明するなどし、商品イメージ（方針）を固めた。

【商品デザイン指導（11月）】

実際に販売することを想定し、商品に合ったロゴやパッケージデザインなどを検討するため、町内在住のデザイナーからデザインの考え方やデザインツール（canva）の使い方などの指導を受けた。生徒達は自分たちの商品イメージに合うようなデザインを、ツールを使いながら一から作成し、その後試作を重ねた商品に併せてデザインもブラッシュアップさせた。

【商品の試作（12月～）】

3班に分かれそれぞれ試作を開始。原料の配合や素材を変えながら、自分達が思い浮かべる商品に到達するよう試行錯誤を続け、試作品を作り上げた。

なお、商品にはみなかみ町をはじめとした管内の樹木等を使った精油や材料を使うことを原則としている。

写真2 試作品の作成



高校生が作成した試作品

○1班【ルーム&ファブリックミスト】

- ・商品名：「NATSUKOI SESSION」
- ・コンセプト：なんだかんだこれ！
- ・商品の特徴：高校生の頃の素敵な恋を思い出すようなスイートな香りに仕上げたファブリックミスト。

○2班【アロマキャンドル】

- ・商品名：「香る森」
- ・コンセプト：忙しい日々の、短いリラックスを
- ・商品の特徴：香りはリラックス効果が高いと感じたものを選定（モミ、スギ、ヒノキ、アブラチャン）した。キャンドルを収めることができる木製ホルダーが付属する。

○3班【料理に使えるエッセンス】

- ・商品名：「イヌワシの涙、カモシカのごほうび」
- ・コンセプト：なくてもいい・あったら変わる・ちょっと特別な日常へ
- ・商品の特徴：料理に足しても味がケンカしない万能なエッセンスと、スイーツなどの甘いものにも使えるものをセットにした商品。

【試作品の発表（3月）】

3月に群馬県庁で開催された、県内の森林・県産木材由来の製品を紹介する展示会「森のめぐみ展」で試

作品の発表を行った。生徒達が自ら展示方法を考え準備し、来場者への商品の紹介を行った。当日は、多くの方が来場し、実際に商品を手に取り香りを楽しんだり、試作品の試食を行うなど、商品の魅力を体験できる貴重な機会となった。

試作品発表会はマスコミにも取り上げられ、生徒達が商品を紹介している様子や取材を受けている様子がテレビでも放映された。

写真3 試作品の発表



(2) 成果

- ・本プロジェクトがマスコミ等で取り上げられたことで「森林ビジネス」への関心を集めることができた。
- ・実績のある事業者が高校生とタッグを組むことで、新たな商品の開発に至るだけでなく、森林ビジネスを産学協同で取り組む先進事例となった。
- ・今回の取組によって自然豊かなふるさとに目を向けてもらうことができた。

(3) 課題

- ・試作品を実際に商品として販売するには、試作品に対するマーケティングの結果、製造コストや品質などを考慮したうえで検討する必要がある。
- ・今回においては授業中での取組であり1年で区切りを付ける必要があったため、取組の継続が困難だった。また、授業時間外の活動における教職員の負担が増えてしまう点も、今後の取組においては検討する必要がある。

3 今後取組むべき内容

(1) 今後の発展方法

- ・今回の取組では商品販売までは実現しなかったが、開発した商品を販売まで繋げるためのアプローチを検討していく。
- ・森林ビジネス立ち上げの参考にしてもらうため、本取り組みを積極的に発信していく。
- ・香りビジネスだけでなく、森林資源を活用した多様なビジネスの創出のために、林業普及指導員として林産物利用の提案やビジネスへの参画を企業、行政、教育の現場などに広く呼びかけていく（「森林ビジネスの種」をまく）。また、最初はスモールビジネスとして立ち上げてそれを持続可能な形で続けていくための仕組み・仕掛けづくりを一緒に考えていく。

(2) 期待する効果

- ・林産物の利活用にあたり、従来の森林・林業の関係者に加え、新たな視点を取り入れることで、新規ビジネスの創出のほか、既存ビジネスの発展・拡大を図ることができる。
- ・進学・就職に伴う人口流出が顕著な山間部において、高校生が地域の実態や課題を学び、ビジネスに触れることは、地域への定着や将来的なUターンにもつながっていく。
- ・森林ビジネス発展による関係人口の創出・拡大や移住・定住が増加することで地域が活性化される（地域創生）。