

令和3年度 農山漁村振興交付金(山村活性化対策) 事業実施主体 評価結果

1. 事業評価の実施

令和3年度に実施された農山漁村振興交付金(山村活性化対策)の事業について、「農山漁村振興交付金(山村活性化対策)実施要領」(平成30年3月28日付け29農振第2261号農林水産省農村振興局長通知)の第9の1の(1)の規定に基づき、評価を行ったので、その結果を公表する。

2. 評価結果

都道府県	市町村	事業実施主体名	事業実施段階			評価	評価コメント
			R1	R2	R3		
福島県	南会津町	南会津町森林活用推進協議会	●	●	●	A	事業実施計画に基づき適切に実施されていると評価します

(注1) 「事業実施段階」の凡例: ○・・交付対象年度(計画) ●・・交付対象年度(実施済) □・・目標年度(計画) ■・・目標年度(実施済)

(注2) 「評価」の区分: A・・優良 B・・良好 C・・低調

3. 第三者の意見聴取

農山漁村振興交付金(山村活性化対策)実施要領の第9の1の(1)の規定に基づき、第三者であるセダーフーム代表 長島司から評価に当たり意見の聴取を行った。第三者及び意見聴取の概要は以下のとおり。

【第三者】

長島司

【意見聴取の概要】

山村活性化対策事業実施計画を提示し、実施内容について詳細な説明を行った上で評価を依頼した。

農山漁村振興交付金(山村活性化対策) 評価シート

1. 事業実施主体(評価者)	南会津町森林活用推進協議会	事業開始年度	目標年度	事業実施期間(令和3年度)		
2. 取組振興山村名	福島県南会津町	令和元年度	令和3年度	令和3年7月1日 ~ 令和4年3月31日		
3. 事業費(うち国費)	10,938,119円(10,000,000円)					
4. 第三者氏名	長島司	教育機関関係者	産業界関係者	マスコミ関係者	農林水産業関係者	消費者 その他
5. 事業評価						
総合評価						
○ 取組の実施状況や目標の達成に必要な取組が十分に行われたか。 (①から④までを踏まえた総合的な評価)		(評価理由及び助言等のコメント) 南会津のクロモジ精油や杉精油は品質、香りの良さで高く評価されており、アロマテラピー愛好家や香りの専門家の方達から『南会津産精油=高品質である』と評価を頂いています。南会津は国産精油のトップリーダーであるとの評価も多く頂いており、今回の事業では「循環型の育成」「採取環境の確立」などに取り組んでおりますが、その取り組みは多くの方に注目していただいております。令和3年度では取り組みに対する取材も多く頂き、NHKをはじめテレビユー福島、福島中央テレビなどの地元テレビ局、福島民報(地元新聞社)などで取り上げて頂きました。 精油を活用した魅力的な商品開発、販売力も大切と考えており、昨年度は2種、今年度1種の商品を販売いたしました。販売したスプレーはアロマテラピーの愛好家でなくとも手軽に使うことが出来るアイテムとして人気を集めています。開発中のリードディフューザーについても販売前のモニターでは高い評価を頂きました。今後も幅広い層が使用したいと思うようなアイテム開発を心がけていきたいと考えております。 当事業を引き続き進めていきますが、精油事業をきっかけに林業への新たな価値を生み出すことが出来ると考えております。				
評価 (該当に○)	(A)	(B)	(C) 重点指導対象			
① 取組状況						
○ 目標の達成に資するための取組が行われたか。		(評価理由及び助言等のコメント) 南会津のクロモジ精油や杉精油は品質、香りの良さで高く評価されており、アロマテラピー愛好家や香りの専門家の方達から『南会津産精油=高品質である』と評価を頂いています。 精油を活用した魅力的な商品開発、販売力も大切と考えており、昨年度は2種、今年度1種の商品を販売いたしました。販売したスプレーはアロマテラピーの愛好家でなくとも手軽に使うことが出来るアイテムとして人気を集めています。開発中のリードディフューザーについても販売前のモニターでは高い評価を頂きました。今後も幅広い層が使用したいと思うようなアイテム開発を心がけていきたいと考えております。 当事業を引き続き進めていきますが、精油事業をきっかけに林業への新たな価値を生み出すことが出来ると考えております。				
評価 (該当に○)	(A)	(B)	(C) 重点指導対象			
② 事業実績						
○ 事業実施計画の目標は達成できているか。		(評価理由及び助言等のコメント) 今回の事業事業実施計画の目標は達成できていると評価します。 ①販売額~ビジネスマッチング、展示会への出展等により国産アロマに興味のある方々への効果的なPRが出来、その結果販路拡大を進めた。 昨年からのアイテム(マスキンスプレー、ピロースプレー)は売上が順調に推移しており、また新しいアイテムであるクールスプレーについても堅調ではあります販売している。売上についても目標の1110万円に対し1280万円と目標値115%の数値を達成している。 ②雇用の指標~原料収集(クロモジ、スギ等)、精油生産、品質管理、商品開発により新たな雇用を生み出していると評価する。 ③商品開発の指標~目標の9商品(ローション、ミルク、スプレー4種、リードディフューザー、クロモジエキス ポリフェノール)の試作完了、そのうち4商品(スプレー4種)の販売を開始。計画通りの開発が出来ており、目標は達成していると評価する。				
評価 (該当に○)	(A)	(B)	(C) 重点指導対象			
③ 実施体制						
○ 事業実施主体の取組体制は十分に機能したか。		(評価理由及び助言等のコメント) 事業実施主体の取組体制は十分に機能していると評価します。				
評価 (該当に○)	(A)	(B)	(C)			
④ その他						

※複数数の学識経験者等第三者から意見聴取している場合、第三者間で調整した意見結果を記載する。

学識経験者等第三者について

南会津町森林活用推進協議会

<p>1. 第三者の氏名、住所</p> <p>① 氏名： 長島 司</p> <p>② 住所： 神奈川県横浜市戸塚区柏尾町324-1-111</p>	<p>3. 第三者の経歴</p> <p>セダーファーム代表 https://cedarfarm.info/ 明治大学大学院農学研究科農産製造学専攻卒業。 高砂香料工業株式会社に入社し、天然精油の分析・化学・製造技術などの研究開発や海外関連での技術支援、海外への製造委託などを担当する。</p>
<p>2. 第三者に選定した理由</p> <p>高砂香料のOBとして精油生産に40年の実務経験があり、南会津の精油生産事業に関して発足当初よりアドバイスを頂いている。 また、昨年ビジネスマッチング・講演会でも講師を務めて頂く等、当事業に対して協力をいただいているため適任と考え選定した。</p>	

別紙2

(任意評価様式第3号)

令和3年度	事業開始 3年目	福島県南会津郡南会津町	南会津町森林活用推進協議会
-------	-------------	-------------	---------------

農山漁村振興交付金（山村活性化対策）

取組年度	商品開発数	商品改良数	販売商品数	新規雇用者数
令和3年度	3	1	2	1
	(9)		(4)	(9)

商品開発6/森林整備3

※ 当該年度に開発等した数字を上段に、当該事業で開発等した総数を下段に括弧書きで記載して下さい。

○事業の実施状況

(1)精油原料の植樹モデルづくり

内容：資源に適した生育適地の造成を行い、精油原料の持続的循環を目指した。また福島県（林業研究センター・南会津農林事務所）と連携して環境調査を実施した。

実績：

①選木・除伐施業 8月～10月下旬

天然クロモジの生育が確認できる森林を対象林地とし、生育の促進を行うために環境の向上を目的とした森林整備を行った。伐採木の選定と支障木・藪・蔓などの間伐・除伐を行った。

②伐出整備 10月上旬～11月下旬

間伐・除伐された立木等の搬出及び整理集積を行い、林内環境の整備を行った。約20%程度の間伐及び下草除去を行い、クロモジの生育適地である半陰半陽の環境を整備した。

③活着状況の経過調査（植栽クロモジの活着・生育調査）7月上旬～12月中旬

前年度までに環境条件の異なる林地を4カ所選定し植栽を実施した。周辺環境の調査と活着状況・生育状況・野生動物被害等のモニタリングを行った。成長や活着が見られない苗については移植を行った。活着状況等のモニタリングについては適切に実施できたが、本事業年度は災害級の豪雪であり苗の幹折れが危惧された。また積雪による融雪時期も例年より2週間程度遅かったことから、クロモジ苗の生長経過に優位性ある結果得られないことが危惧される。

(2)資源の循環調査

内容：天然クロモジの苗（挿木）及び種子のオリジナル品種の繁殖・植栽に、福島県協力のもと実施した。

実績：

①間伐地への植栽 9月上旬～10月中旬

列状間伐を実施した林地に植栽を実施した。南会津森林組合に協力を依頼し間伐跡地の確保を行った。植栽は斜面に対して等間隔で行い活着及び成長状況の経過観察を行った。

②萌芽状況の調査 7月上旬～12月下旬

過去に採取した天然クロモジ群生地において、自然萌芽更新の萌芽状況の調査を行った。調査対象とした全てのエリアで萌芽更新が確認できた。

過去に採取した天然クロモジ研土地において、天然明才文利の元才伏札の調査を行った。調査対象とした土のサンプルは明才文利が確認された。

(3)研修会の実施

内容：整備活動等に関わる研修によって人材の育成による放置林の縮小を目指す。

実績：

新型コロナウイルス感染症の影響で地域内外の移動や活動等が制限されたため、不特定多数を集める研修会の実施は断念した。

(4)新商品の開発

内容：精油の2次加工品の開発、精油生産時に副産物として出来る芳香水等の活用化を行った。

実績：

①試験蒸留の実施 9月上旬～11月上旬

南会津町針生および近隣の4地区からクロモジの枝葉を採取し、採取地域ごとに粉碎・水蒸気蒸留・濾過を行い、精油および芳香水の生産を行なった。採取箇所・時期毎に生産量等を記録し、効果的な蒸留体制の検討を行なった。

②成分/品質分析の実施 10月～12月下旬

生産した精油および芳香水をガスクロマトグラフィーにて分析。芳香成分、濃度等を詳細に分析し品質の確認を行った。また、抗菌消臭検査を実施し新商品の開発に関する適切な成分検証を実施した。

③新商品開発 アロマスプレーの試作開発 11月～2月下旬

クロモジの芳香水を活用した除菌効果の高いアロマスプレーのサンプルを作成。クロモジの成分特性が反映できる配合処方等を考案し試作開発をした。

⑤新商品の開発 リードディフューザー 香りや効能を生かしたリードディフューザーのサンプルを作成。クロモジのリラックス効果を生かした商品を考案し試作開発をした。

④新商品開発 ポリフェノールの試作開発 11月～2月下旬

(5)国内販路拡大のためのビジネスマッチング

内容：業務用卸や小売店卸の販売チャンネルを新たに獲得するためにビジネスマッチングを行う。

実績：

新型コロナウイルス感染症の影響で開催が困難となったため、南会津町内の多種多様な店舗と連携し「アロマウィーク」を設け、各店舗でのワークショップやアロマに関するオリジナルメニューの提供を行い、アロマ事業の普及啓発に努めた。認知度は向上し、取引先及び個人販売数の増加に繋がった。

(6)海外展開を見据えたブランディングの強化

内容：海外販路用のパッケージ開発を行い、海外（欧州地域）へのプロダクト展示会への参加を行う。

実績：新型コロナウイルス感染症流行のため中止。

○今後の事業構想

1. クロモジ原料（天然クロモジ）の採取体制強化

事業期間では、天然クロモジの情報収集体制の強化を図るために、UAVレーザー等を用いて広域森林の調査を実施した

具体的な方法：生育環境の重要要因を現地踏査及びUAVデータとの比較を行った。抽出要因として、「土壌（養分・含水量）」「日射（入射量・角度）」「林相（樹種・混在度）」「周辺環境（沢沿い・窪地）」を調査対象とした。また、成長量の同じ自生クロモジと植栽クロモジの根の張り程度と幹・葉の成分等の分析調査を実施し、クロモジの適切な生育環境の理論構築を行うことができた。今後は要素・数値の蓄積を行い、より信頼性の高いデータとする。

2. クロモジ資源循環への取り組み

試験植樹の実施によるモデル林地

具体的な方法：本事業期間で取り組んできた整備及び植栽活動はモニタリングの結果、発根発芽は順調に進んでいる。森林の生育適地への誘導は優位的な結果を得ることができたため、今後は放置森林の解消拡大とクロモジプラントの造成を森林所有者等と連携して推進していきたい。

3. 事業実施組織の体制強化

森林環境整備のための研修会の実施

具体的な方法：研修の継続によって人材の育成による放置林の縮小を目指す。また、「アロマ」の普及や「放置林縮小」「植樹/収集体制強化」のための人材育成機会とする。クロモジの自生が報告されている周辺地域（福島県内・宮城県・新潟県）との広域ネットワークを構築し、実施したいと考えている。

4. 高付加価値商品の開発

精油のブレンド商品の開発、副産物の芳香水のアフタコロナへの商品化

海外展示会向け商品開発等の検討

具体的な方法：⑤除菌・消臭スプレー開発 ⑥海外向け商品開発 ⑦クロモジエキスの商品化

前々年度、前年度の商品開発や販路拡大の経過等を鑑み、また新型コロナウイルス対策商品の開発に力点を置いて商品化を進める。

具体的には除菌スプレー（掃除用のスプレー）や消臭スプレー（下駄箱やごみ箱等の消臭）、用途別マスクスプレー（除菌・芳香・季節感）等を検討し開発を進め、さらに海外向けの商品開発（精油・ブレンド・芳香グッズ等）を行う。また、蒸留残渣からクロモジに含まれるポリフェノールを抽出し、除菌効果のある成分を付加したルームスプレー開発や抗酸化の原料となるエキスを開発する。

5. 認知拡大のための活動

PRの強化（ビジネスマッチングおよび一般消費者）

具体的な方法：

①ビジネスマッチング

引き続き取引対象企業の拡大による販路開拓を目指す。今年度は、バイヤーさんに来て頂くのではなくWEB会議等のリモート商談を中心とした活動を行うため、WEBカタログ等の充実を図る。

②一般消費者

開発商品をPR。常設展示場の設置（南会津および首都圏等）、行政等が主催するイベントへの出店等によって消費者の認知を高める。

6. 海外展開を見据えたブランディングの強化

海外展示会の視察と出展

具体的な方法：海外販路用の商品開発およびカタログ、パッケージ開発を行う。

前年度に引き続き海外のプロダクト展示会への参加によって海外販路獲得を進める。対象は精油産業の盛んな欧州地域を対象。

予定：メゾンドオブジェ（パリ・2023年春）