

ココモリプロジェクト

～木1本の価値を高めることで、山の価値を高める～

イシカワ晴子
伊藤允彦

静岡の森林の現状

静岡市面積の **76%** が森林
(141,000ha中107,000ha)

しかも、**約8割**が
50年以上育てた、利用可能な木
かかった経費を試算すると：**863億円**

森林を50年間育てるのにかかる経費：231万/ha×静岡市の人工林面積37,383ha
(H20林業経営統計調査報告より) (H23静岡市森林簿)

何故木の価格を上げる必要がある？

スギを50年間手入れするのに

かかる経費：230万円/ha

50年間育てたスギ林を木材として

売ったときの収入：90万円/ha

(50年生の平均材積を400m³/ha 利用率0.75,伐採搬出経費8,000円/haとして計算)
平成20年度林業経営統計調査報告より経費算出

静岡市の森林の約7割が個人所有

手を入れたコストに見合った
価格で木が売れる必要がある。

ココモリが取り組むこと

林家が木を売ること
利益を得ることができる



丁寧に育てた対価が
きちんと支払われる仕組みをつくる

林家が持続的な森林の手入れをできる
社会を目指す

木1本の価格を上げるための流れ

林家

製材所

家具職人
デザイナー

消費者

「丁寧に育てた木の価値」が引き継がれながら
商品になるような流通体系、商品開発



木の価値を高めることのできるプレイヤー

製材所

- 少量の製材に対応できる小さな工場
- 家具の製材寸法、品質に対応できる

家具職人

- 針葉樹の家具利用に意欲がある。
- 小規模ロットの生産に対応できる。

デザイナー

- 「丁寧な暮らし」を意識したデザイン
- 素材を作り出す人たちと関係を持てる

ココモリこれからの動き

想定時期	ステップ
2015年1月まで	共感する仲間を集める(林家・製材所・家具職人・デザイナー)
2015年1月から夏	コンペ・試作による商品開発
2015年夏	展示会で販売開始(価格：5,000円程度)
2015年秋	水平展開のため木取白書をつくる (林家：目標林型を伝える 製材・家具職人：寸法・材質を伝える)
2016年以降	高価格帯のアイテム数を増やす

ココモリのブランドイメージ

「山の手入れを進めるために木1本の価格を上げる」



「自分で淹れたコーヒーが美味しくなるような、静岡県内の林業家が手をかけて育てたスギ・ヒノキだからこそできる家具のある暮らし」

ココモリは仲間を募集しています！

ココモリのブランドイメージに共感して頂ける

- ・ デザイナー
- ・ ギャラリー

cocomori.shizuoka@gmail.com

ご清聴ありがとうございました。