



「Run ner」は、マーケティング会社のノウハウを活用することで東京など都市部の消費者のニーズにマッチした木材製品を供給、吉野木材の新たな需要の創造や拡大を目指す取り組みだ。高級木材として知られる吉野杉だが、需要は低迷を続けている。この要因

「吉野ハートプロジェクト」は、マーケティング会社のノウハウを活用することで東京など都市部の消費者のニーズにマッチした木材製品を供給、吉野木材の新たな需要の創造や拡大を目指す取り組みだ。高級木材として知られる吉野杉だが、需要は低迷を続けている。この要因

吉野林業の復興を目指す「吉野ハートプロジェクト」が大きな注目を集めている。南都銀行と東京のマーケティング会社「ハートツリー」が吉野の木材関連業者などが手を結び、吉野産の木材・木製品を「Yoshino Heart」ブランドとして東京など都市部に売り込み、新たな需要を喚起しようという試みだ。今年7月にはNPO法人を立ち上げ、活動を本格的にスタートさせた。南都銀行はこの活動をNPO法人立ち上げ段階から支援。プロジェクト実現の原動力となった。



NPO法人「Yoshino Heart」の設立報告会

# 吉野林業の復興目指すプロジェクトの原動力に

## NPO法人を支援する南都銀行

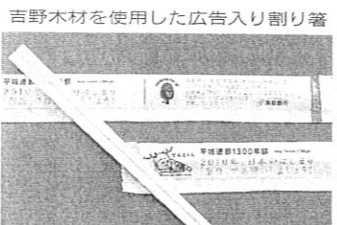
会員に提供するとともに、製品の開発力と供給力を、会員の「売り」情報を全国に発信する役割を担う。業種を超えたネットワークを構築すること

口があれば、相互に情報を交流し知恵を集結することで活路は見出せるはず」と語る。林業の復興は環境保全の観点からも重要性を増している。杉やヒノキが老齢化するとCO<sub>2</sub>の吸収量が大きく減少する。プロジェクトでは活動の柱の一つに環境保全を取り入れ、収益の一部を植林などの整備に充て、林業の活性化とともに森林の育成を通じた環境保全活動にも力を注いでいく方針だ。

NPO法人理事長には大石正・奈良女子大名誉教授（奈良佐保短期大学長）が就任、産学連携による地域内連携の促進



▲ 歓談する植野康夫（左）と南都銀行代表取締役（右）



吉野木材を使用した広告入り割り箸

収益の一部を植林などの環境保全活動へ



植野康夫代表取締役は「プロジェクトの活動が本格化し成果に結びつくよう、地元自治体や各地の商工会などと連携を深めながら、引き続き積極的に活動を支援していく考えだ。

年間700万円の需要を生み出すことに成功した。3月には南都銀行と吉野の木材関連業者がプロジェクトへの参加を呼びかけるなど、活動の支援に乗り出す。昨年10月には地元木材関連業者を対象にした説明会を南都銀行が主催する。プロジェクトへの理解を求めた。08年6月に就任した植野代表取締役は「Rの環境として吉野林業の活性化に注力する姿勢を鮮明にした」と大きく後押しした。

植野代表取締役は「持続可能な林業の現状に危機感を覚えた服部氏が取り組む大きな後押しだ。

「NPO法人では今後NPOのホームページを販売拠点に、建材やマンションの内装用として吉野材を都心などへ安定的に提供するスキームの構築などを目指していく。

「NPO法人では今後NPOのホームページを販売拠点に、建材やマンションの内装用として吉野材を都心などへ安定的に提供するスキームの構築などを目指していく。

記者コメント  
同プロジェクトは南都銀行の助力なくしては実現しなかったといっても過言ではない。林業再生

同プロジェクトは南都銀行の助力なくしては実現しなかったといっても過言ではない。林業再生

同プロジェクトは南都銀行の助力なくしては実現しなかったといっても過言ではない。林業再生