

事業報告

団体名	里山資源
事業名	竹の化学的利用法の開発を通じたの放置竹林対策
<p>【具体的な活動内容】（実施日時、場所、参加者の状況、事業内容等）</p> <p>延べ活動日数 307 日、延べ参加人数 830 人（4/1-3/31：別紙に詳細）。</p> <p>昨 26 年度から市民活動の形態で竹を利用した石鹼の開発を行ってきた。</p> <p>竹の消費を考慮すると認可のある合法製品である必要が第一である考え、免許のある会社へ発注する形態を採ってきた（有限会社クリーンメーカー（福岡））。本 27 年度には竹利用の石鹼を二種市場に送った：竹の葉緑素入りの「京の石鹼なよ竹」（4 月）、食品添加物仕様の微細（上限 20μm）竹炭入りの「京の石鹼玄竹」（9 月）。この間に葉緑素が褪色する欠点を克服する技術に必要性を感じ、同時にその技術は褪色しない緑色色素という新たな製品（竹を消費できる）になり得ると感じ、食品加工会社（日本緑茶株式会社（滋賀））と共同で開発し、成功した（9 月）。来 28 年度には食品着色料として展開したい。その際の竹の入手ルートを開拓している（不定期なるも ET エイトク社（京都市）経由、八幡酒蔵工房（滋賀県近江八幡市）など）。食品の共同開発は NPO 加茂女（木津川）および八幡酒蔵工房（滋賀県）との予定。</p> <p>販売と展示会出展も積極的に打った。ネット販売（ゲンセンカン社（名古屋）；Amazon、楽天、Yahoo）で反響は立ち上がり中。展示会（下記）に積極的に出展し展示即売での反響と売れ行きは毎回数個程度だった。個人ネットワークによる手売でのべ数十個。テレビ通販業者からの打診が二社来たが初期費用と在庫を持つ負担が大きいため見送り。年 1 万個は売れて欲しい。</p> <p>石鹼以外への展開として、歯磨きを検討した。株式会社ソーシン（東京都清瀬市）と話を漕ぎ着け、最初ロット@1000 円×100 本（10 万円）から製造できること、処方に（石鹼同様に）竹抽出液を混入させられることを確認した。しかし実生産は見送ることとした。というのは石鹼の売れ行きが立ち上がりきっていないため、力を分散させることなく石鹼で市場を開拓し知名度が上がってから進出すべき、というゲンセンカン社からの助言に納得したためである。</p> <p>販路・ターゲットは高額（現状税込み 2700 円）で、アトピーなど健康志向の高い層、自然派志向、富裕層を狙う。安価製品は販売に手がかかる為である。</p> <p>糠床の検討は口頭のみ。歯磨き同様、まずは第一の製品（石鹼）に注力する。</p> <p>出展 10 回 14 日：4/19：京エコロジーセンター、8/18-23：no-ma（滋賀県近江八幡）、9/19・20：sky ふれあいフェスティバル@パルスプラザ、9/19-23：妹背の里（滋賀県竜王）、10/3：長岡京環境フェア、10/14,15：中信ビジネスフェア@パルスプラザ、10/25：近江八幡まちや倶楽部、12/12・13：京都市環境フェスティバル@パルスプラザ、3/14@関西元気な地域づくり発表会（大阪）、3/19@加茂女。メディア掲載：リビング京都誌 8/22 号、京都新聞 8/3,2/2,21。取材：9/13：エコフューチャーセンター（千葉県大多喜町）skype 中継。</p>	
<p>【活動の成果】</p> <p>① 今後の自活継続の展開</p> <p>製品を作る流れはできてきた（開発の流れ、OEM など製造委託先の見つけ方）。新年度は褪色しない緑色素の技術開発と販路の開拓を行いたい。またタケの薬効を明確化したい（大学と共同）。</p> <p>営業の弱さが次の課題である。新年度は卸や委託などまとめ売りを開拓したい（iflag 社など複数打診）。また将来には事務所・実験場を持ち専従者への給料を払えるようになりたい。</p> <p>② 今回の事業を通じてうまれた連携や地域での活動の拡がり、気づいた点など</p> <p>活動を続けるうちに、交友も広がり支援も広がってきている。ネットで見たという入会者が 2 名。地域といわず全国規模で共同開発先（企業）は順次見つかっている。委託研究できそうな大学とも順次連絡が取れている。次には若い実働人材が欲しいと思うようになってきている。</p>	