



外 号 林 3 2

平成23年7月11日

(社) 長崎県建設業協会
会長 谷村 隆三 様

長崎県 林政課長



「地域産材を活用して成功する方法」研修会の開催について

本県の森林・林業行政の推進にあたりましては、日頃よりご協力いただき、厚くお礼申し上げます。

別紙のとおり、研修会が開催されますのでお知らせします。

つきましては、貴団体の会員及び関係団体の会員に対し広く周知していただきますようお願いいたします。

(担当：林政課 吉永、富田 095-895-2988)

2011年7月11日

各位

ご案内

「地域産材を活用して成功する方法」研修会

地域材供給倍増事業 地域における原木の安定供給取引の取組への直接支援

我が国の森林資源は、戦後造成された人工林を中心に資源が充実してきており、この森林資源を最大限に活用して森林・林業を再生し、持続可能な森林経営の確立と国産材の安定供給を構築することを通じ、10年後の木材自給率50%以上を目指すこととした「森林・林業再生プラン」が平成21年度に策定されました。

しかしながら原木供給側は特に長崎県では小規模な山林所有者が分散している状況であるため、地域材の安定供給ができていない状況にあり、地域材を活用する早急な対策が期待されています。

そこで、長崎南部流域地域材供給倍増運営協議会では地域材を有効に活用していくために、まず地元の工務店に地域材を供給することを目指し、以下のとおり研修会を開催いたします。

つきましては、是非ともご参加いただきたくご案内いたします。

【日時】2011年8月3日(水) 14:00～16:30

【会場】長崎県美術館2F会場「ホール」(〒850-0862 長崎市出島町2番1号 電話:095-833-2110)

【講師および内容】「地域産材を利用して成功している工務店の事例紹介と成功のポイント」

(株)住宅産業研究所関西支社長 音地常弘

「長崎県地域材活用促進支援事業説明」

(社)長崎県木材組合連合会 大宅専務理事

【主催】長崎南部流域地域材供給倍増運営協議会

【後援】林野庁、長崎県

【定員】100名

【お問い合わせ/お申し込み先】事務局:地域循環研究所(NPO法人)

長崎県長崎市出島町1-43-202 TEL:095-895-8653

切り取らずに送信してください。

FAX:095-895-8654(地域循環研究所事務局長宛)

お申し込み締切日:7月29日(金)

貴社(団体)名		
ご連絡先	〒	
	TEL:	FAX:
参加者氏名	氏名:	所属/役職:
	氏名:	所属/役職:
	氏名:	所属/役職:

ご記入いただきました個人情報は適切に管理し、「地域産材を活用して成功する方法」研修会に利用いたします。

お客様の個人情報保護管理者: 長崎南部流域地域材供給倍増運営協議会

Tel:095-895-8653

2000

公共交通機関

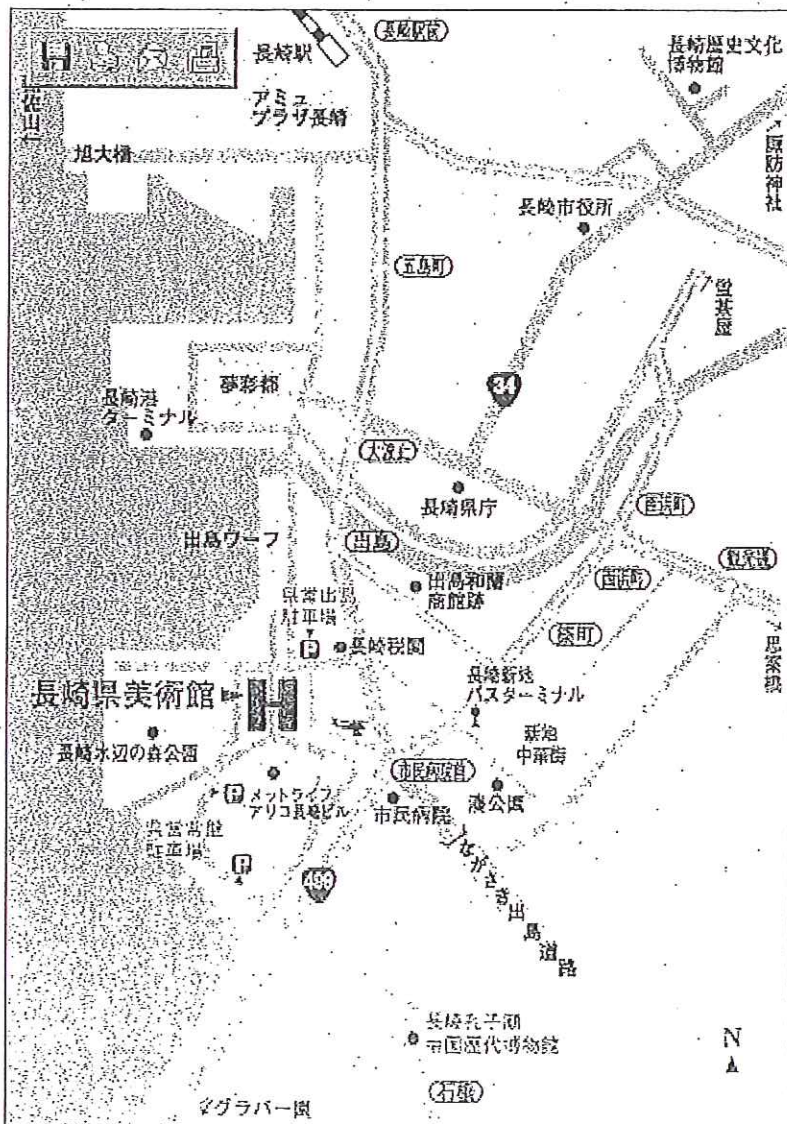
- ▶ 路面電車

- トバス

- ▶ JR

- ▶ フェリー

※ 空港リムジンバス・高速バスは、出島道路経由など一部の便が停車します。高速バスは、大渡止バス停のみ停車する便もあります。詳しくは各交通機関へお問合せください。



■駐車場情報

『県営常盤駐車場(北側、南側)』及
び『県営出島駐車場』は美術館ご
利用で割引が適用されます。

P の駐車場のみ対象

■駐車場料金

美術館内で企画展・美術館コレクション展・カフェ・ミュージアムショップ等)ご利用になられた場合、対象駐車場は駐車料金を割引いたします。駐車券を受付にご提示下さい。

○入庫して3時間まで
60分毎 100円
以後30分毎 120円

○通常利用料金
8:00~20:00 30分毎 120円
20:00~8:00 30分毎 60円

※24時間毎の上限額 2,880円

《講師紹介》



音地常弘先生

住宅産業研究所関西支社長
中小企業診断士・経済学修士

数年前、業績が伸び悩む某大手ハウスメーカーからコンサルティングの依頼を受けた音地氏は、本質的な営業戦略を構築して、同社の著しい業績回復を演出し、業界内を驚かせた。

普段は、住宅会社向けの講演やセミナー、コンサルティング活動を行う傍ら、日経ホームビルダーへの記事提供、住宅産業新聞、日本木造住宅産業協会機関紙「木芽」、月間TACT等において、コラム連載を続ける等、住宅関連業界においては大変著名であり、その実力は高く評価されて(恐れられて)いる。

近年、地場工務店をコンサルタントし、独自のユニークな手法で地域産材を活かした地元密着営業を成功させる等、大手ハウスメーカーのみならず、地域のやる気ある若手経営者の育成にも力を注いでいる。

音地氏曰く、「どの地域にも地元産材の良さを認める顧客は多く存在している。しかし、その需要をうまく拾い上げられる工務店は少ない。いくつかのポイントを理解した上で、地元ならではの営業スタイルを確立させていく必要があるだろう。」

8月3日の講演会では、地域建設会社のみならず、多くの国産材関係者も事業戦略上のポイントを掴む事ができるだろう。

《文責：奥山月仁》