

vol.6

月刊タイガー通信

2025.11.19発行

TIGER's
Value Creation Story

File.6

ドローンと挑む！鳥獣被害対策と林業の新たな可能性

山間部での苗木運搬という林業の大きな課題に対し、私たちはドローン技術で挑んでいます。これは単なる作業効率化に留まりません。苗木の運搬から植林後の鳥獣被害対策、さらには捕獲した鳥獣の加工・販売までを一貫して手がけることで、地域全体を活性化させる。この取り組みは、地域全体の未来を拓く挑戦なのです！

ドローン活用の背景

独自の強みが事業参画の決め手に

この取り組みの出発点は、美郷町と、先進的なドローン技術や操縦ノウハウを持つ古河電気工業株式会社様と結んだ連携協定に端を発します。この協定に基づき、町がドローンを活用した事業の担い手を公募した際、真っ先に手を挙げたのがタイガーです。その背景には、中国営業所だけが持つ独自の強みへの確信がありました。その強みとは「一貫性」です。ドローンによる苗木の運搬をはじめ、植林後に新芽を食べに来る鹿などを防ぐネットや電気さくの設置、さらには被害をもたらす鳥獣の捕獲、そのお肉を加工して地域の皆様に美味しく召し上がっていただくところまで。このように「運搬から防除、捕獲、加工、販売まで」という一連のサイクルを、すべて自社で完結できる点。この総合力が、町の目指す方向性と完全に合致したのだと自負しています。

取り組みを始める際に苦労したこと

操縦技術を学びながら、事業の体制を整備する

この取り組みは2023年から始まり、今はメンバー7名でこのプロジェクトに臨んでいます。これまで使用していたのは大型ドローン「EAGLE49」、今後は「FLYCART30」を使用していきます。プロジェクトで最も苦労したのは、操縦技術以上に、事業の「体制づくり」でした。まさに白紙の地図に道を描くような作業だったように思います。操縦に関連する航空法を読み

解き、土地所有者様や役場から許可を得る。万が一の事故を想定した連絡網も整備しなければなりません。すべてがゼロからのスタートで、手探りで調べてはマニュアルに落とし込むという、地道な作業の連続でした。今はまだ現場を想定した試験飛行を繰り返している段階ですが、今年中には業務受注できる状態にしたいと考えています。

ドローンを活用し、
林業の課題を解決！美郷バレー中国営業所
地域おこし協力隊きんばら ひろかず
金原 広和さん

先山ヘドローンに物資を吊り下げて飛行している様子

ドローン導入で感じている効果

2倍の作業効率と
安全性の向上を実現

これまでの人力作業は過酷で、1人1日300本の植林が限界でした。しかし、今は苗木を運ぶ手間が省けたことで、1日に600本の植林が可能となったのです。効率化はもちろんのこと、作業員の方々の運搬という危険な重労働から解放できたことが、最も大きな成果と言えるでしょう。身体的な負担や怪我のリスクが大幅に軽減され、現場の方々からは「本当に助かる」と、心からの感謝の言葉をいただいています。



飛行実施当日業務開始前の飛行ルートや、緊急着陸場所、全体のスケジュールの再確認中



今後の展望

タイガー単独での事業化と
多分野への展開

当面の目標は、今回得た学びや課題と向き合い、今年中にタイガーのみで完遂できる体制を作ることです。そのためには、安全で効率的な業務マニュアルの完成が不可欠。将来的には全国森林組合連合会様だけでなく、山奥の工事現場への資材運搬など、アクセスが困難な場所への運搬ニーズにも応えていきたいと考えています。とはいえ、この挑戦はまだ始まったばかり。これからもメンバーの皆さんには苦勞をおかけするかもしれませんが、「今後ともご協力よろしくお願いします」と伝えさせてください。チーム一丸となり、この事業を軌道に乗せていきます。

／ 沖縄で深めた皆の絆！ ／

2025年

研修旅行レポート

ジャングリア



10月9日から3日間、沖縄県にて研修旅行を実施しました。首里城での歴史探訪から始まり、夜は国際通りでの懇親会、最終日は美ら海水族館の見学と、沖縄の魅力を満喫するスケジュールとなりました。写真と参加者コメントで、現地の熱気と楽しかった思い出をお届けします。

概要

日程: 2025年10月9日(木)～10月11日(土)

場所: 沖縄県

開催目的: 社員同士の懇親を深め、観光地の歴史や文化を学ぶ

スケジュール

10/9(木) /

14:30～16:30 首里城

18:00～20:00 あんがま 国際通り店で夕食

10/10(金) /

終日自由行動

10/11(土) /

10:00～12:00 美ら海水族館

12:30～13:30 御菓子御殿 名護店で昼食

首里城



美ら海水族館

フクギ並木



辺戸岬

東北営業所 熊谷 溪一朗さん

大阪・九州支店の皆さんとお会いできたのが、一番良かったことです。初日の乾杯の挨拶は、旅行中で最も記憶に残りました。美味しいお酒を飲み、景勝地の散策もでき、人生初の沖縄旅行は最高でした！

参加したお二人に感想を伺いました

経営室 今門 雅子さん

台風の心配もありましたが、日頃の行いが良いお陰で、無事に行けて良かったと感じています。首里城やジャングリアや美ら海水族館など、見どころやツッコミどころ満載。さまざまな部署の方とも交流でき、楽しい沖縄旅行になりました。



宜野座カントリークラブ

なきじんじょうあと
今帰仁城跡



那覇空港



沖縄地料理
あんがま 国際通り店



お客様からいただいた感謝のお手紙

一件の機械トラブルへの対応から始まった、お客様との関係。迅速な対応と、製品を強引に売り込まない誠実な姿勢が、お客様との間にあった見えない壁を取り払い、ぐっと距離が縮まるきっかけとなりました。

「教えてくれてありがとう。
末永くよろしくお願いします」

これは、田植えの時期の「シカ対策用の電気さくが動かない」というご連絡に、迅速に対応したことに対し、お客様からいただいた感謝の言葉。状況をわかりやすく説明したところ、ご丁寧なお礼の手紙が届いたので。信頼関係が深まったと感じ、とても温かい気持ちになりました。

／実際にいただいたお手紙／

田植え、14
一昨日の夕方には、本器の点検と指導に
来て頂き誠に有難うございました。
厚く御礼申し上げます。
今後共、永くお付き合い下さいます様お願い
致します。秋の豊作は絵と
期冀しております。ありがとうございます。

注力していること

「本当に必要なもの」を考えた結果

迅速な対応に加え、製品の押し売りをしないことを心がけています。まずはお客様が持っているもので対応できないか考え、信頼関係を築くことを大切にしています。初めは少し距離があっても、次にお会いしたときには「お茶でも飲んでいきなよ」と気さくに話して下さる。このように良好な関係性が構築できました。

今後の意気込み

根底にあるのはお客様に寄り添う気持ち

お客様からの感謝の言葉は、仕事のモチベーションに直結します。「自分のやり方は間違っていない」と再確認できますし、多少の苦勞も吹き飛びます。これからもお客様の目線に立ち、一人ひとりに寄り添う姿勢を大切に、業務に励んでまいります。