

県内森林見学と国産材製材工場見学

消費者の木造住宅に対する不安を解消

茨城県のつくば緑友会では、消費者を対象に「よくわかる木造住宅定期勉強会」を開催。木材販売業者の立場から、木材や木造住宅に対する疑問に応え、消費者の住まいづくりの不安を解消、素材生産者から地元協力業者まで「顔の見える」住まいづくりの普及を図っている。

地元の木材販売業者が木の家づくりを啓発



「つくば緑友会」では、メンバーがコーディネート役となって家づくりも手がける

つくば緑友会は、在来木造住宅と国産木材の需要開拓を目的に茨城県南西地域で営業活動をしている木材販売業者によって平成9年に結成された。

この地域では、全国規模のビルダーが供給する住宅が増えたことで、技術力はあっても営業力や提案力の面で劣勢な地元工務店の受注が減り、木材販売事業者も影響を受けていた。そうした状況に危機感を抱いた地域の材木店の若手後継者が始めたのがこのつくば緑友会だ。

同会では、平成10年に消費者の多くが抱えている木材や木造住宅に対する疑問や誤解を解消するため、会員自らの手で冊子「よくわかる木造住宅シリーズ（4部作）」を執筆編集し発行した。

冊子を受け取った消費者から「この内容について教えてほしい」との要望があり、平成11年からは冊子を教科書にして会員自らが講師となり、これから住まいづくりを行おうとしている消費者を対象に、



茨城県産材を使った木造軸組工法の家づくり

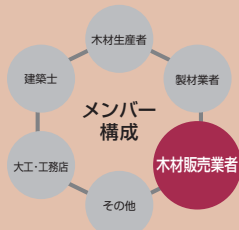
月に1回、つくば市で「よくわかる木造住宅定期勉強会」を開催している。

主な活動

同会では、「よくわかる木造住宅定期勉強会」を通じて、木造住宅の基本部材である土台や柱、梁についてや、来工法と他の工法との比較、設計のポイントなど、消費者が抱えている木材や木造住宅に関する様々な疑問に答えてきた。



「よくわかる木造住宅定期勉強会」の様子



●つくば緑友会

結成：平成9年

メンバー：木材販売業者

メンバー数：5

連絡先：TEL・0297-48-1270

●中心メンバー ●構成メンバー



森林見学会では、木材の実際の伐採現場を見学した



製材工場で製材業者から説明を受ける見学者たち

その後、地域の木材製品市場を利用した「木材市場公開勉強会」や、会員各社が取引する地元建築業者の協力を得て「木道楽展」などのイベントも開催している。

「地域木造住宅市場活性化推進事業」では、森林見学と国産材製材工場の見学会を開催した。木材伐採現場における素材生産から、製材工場での製材品

加工や乾燥工程の見学を通じて、消費者は木の住まいの良さや、国産木材を使って住宅を造ることが、森林保全という環境維持に直接的に貢献していくことを実感できるという。木材生産者側にとっても、消費者と接する機会を持つことで、自身の仕事の励みになり、双方にとって良い効果が生まれている。

活動のポイント

●—— 気軽に住まいづくりの相談ができる地域の窓口

同会によると、グループとしてのこれまでの活動のなかで、課題もあらわれてきているという。例えば、中小企業の任意団体であるため、活動資金の確保が困難な場合が多い。

このため、行政の助成金などに頼らざるを得ないのが現状だという。

ただし、最近では勉強会や見学会が、実際の受注や販売活動にも結び付くようになってきた。木材販売業者グループの活動なので、消費者も警戒心を抱くことなく参加できる。勉強会などの地道な活動を通じて消費者の信頼を獲得することに成功したのだ。「材木屋さんの集まりが木造住宅について発信してきたからこそ信用が得られた」としている。

同会では、ここで得た信頼をもとに、同会がコーディネーター役となって、地域材による木の良さを活かした住宅づくりも行っている。木材販売事業で培ったネットワークを活用し、森林所有者や製材所、地域の大工・工務店が互いに顔の見える関係で住まいづくりに取り組んでいる。同会のメンバーが消費者の窓口としてコーディネーターを務めるとともに、木材販売業者として住宅づくりに使用する木材を納材する。

同会の活動に対する消費者の関心も高まっており、問い合わせも増えているという。

今後もさらなる認知度向上に努めていきたい考えだ。

茨城県産材の普及を目的とした ショールーム併設型木材備蓄倉庫の整備 備蓄倉庫を県産材流通の活性化を促す中心施設に

茨城県産材普及促進協議会は、県産材の流通を活性化させるために、備蓄倉庫の整備に取り組んでいる。県北部の良質な木材を消費地である南部や西部へ普及させるための中心施設として備蓄倉庫を活用、消費者向けのショールームとしても活用している。

県内の木材産地と消費地を結び、需要拡大を図る

茨城県は北部に良質な木材産地を抱えているだけでなく、南部や西部には木材の消費地もある。そのため、県内の産地と消費地を上手く結びつけることができれば、地産地消型の住まいづくりを活性化できる可能性があるものの、そのための流通ルートの体系的な整備が行われていないという問題がある。

こうした問題を解決しようとしているのが、茨城県産材普及促進協議会だ。この協議会は木材生産者や製材業者、大工・工務店などにより平成20年に設立された。県内の中小の製材業者は、大企業では

難しい小ロットでの対応を図ることができる。このメリットを活かして、地元の工務店が持ち味を活かせるような製材品をスムーズに提供できる体制づくりを行おうとしている。

主な活動

同協議会では、県産材の新たな流通ネットワークを構築するために、平成21年3月に備蓄倉庫を整備した。「地域木造住宅市場活性化推進事業」として実施したもので、この備蓄倉庫を拠点として、木材

産地と消費地を結びつけようとしている。

備蓄倉庫を設置しようという試みについては、他の地域でも行われており、流通の活性化に向けて一定の成果をあげている。しかし、インニシャルコストや維持管理コストが大きな負担になってしまうという問題もあっ



ショールーム機能も持った木材備蓄倉庫



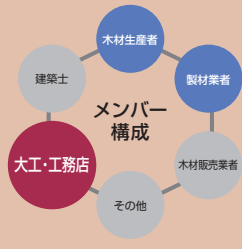
森林見学会なども実施



県内の木材産地と消費地を結びつけるための活動を進めている



備蓄倉庫を活用し、県産材の流通を活性化させる



●茨城県産材普及促進協議会

設立：平成20年

メンバー構成：木材生産者、製材業者、大工・工務店

メンバー数：10

連絡先：TEL・0297-35-1441（株角幸内）

●中心メンバー ●構成メンバー

た。

同協議会では、こうした問題に対して、既存の施設をリースする形で備蓄倉庫を整備するという解決策を提

案している。

加えて、大規模な倉庫を1カ所に設置するのではなく、小規模な倉庫を複数の場所に点在させることを考えている。

加えて、備蓄倉庫にショールームとしての機能を付与し、「木材の情報ステーション」としても活用している。備蓄倉庫は坂東市の市街地にあり、エンドユーザーが気軽に木材に触れる機会を創出している。

「森林見学会」や「構造見学会」などの場合、どうしても距離の問題や時間的な問題で参加できない



県産材を活用した家造りの認知度向上を目指している



というケースがあったが、市街地にある施設であれば、気軽に立ち寄れることができるというわけだ。

一方、会員である製材所が産地証明を発行し、それをもとに協議会が認証シールを貼与するという取り組みも進めており、「顔の見える木材」であることを消費者にアピールしている。

同協議会では、「消費者ニーズや動向を捉え、的確な情報と製品を提供していきたい。生産側の熱意や知識を伝えつつ、消費者ニーズや思いを受け取り、それを活かしていくような情報のサイクルをまわせるようなPR活動が重要」と考えている。

活動のポイント

●消費者へのPR活動により需要開拓を図る

平成21年3月に備蓄倉庫を整備した同協議会だが、住宅市場低迷の影響もあり、設置当初は材木の在庫を確保することが難しい状況にあったという。ただし、ショールーム機能としての活用を進め、「消費者の方々に県産材を活用した家づくりをアピールした結果、今後の備蓄倉庫の運用は改善していくのではないかと」している。

同協議会では、「県内に住んでいる方でも県産材に対する認識はまだ低い」という状況を考慮し、消費者へのPR活動を積極的に進めようとしており、メンバーが開催する森林見学会などとの連携も図り、県産材の認知度向上に貢献していきたい考えだ。

備蓄倉庫に在庫を持つという行為に対するリスクを軽減するためにも、県産材を活用した家づくりを消費者に訴求し、需要を開拓していくことが求められているという。

また、グループで活動を行うことの利点については、「他の業種との連携により、効率的な活動が行なえる。当初、各業種間での考え方の違いなどから行き違いもあったが、対応を重ねることで効率的かつ発展的な活動となる」としている。

加えて、「各業種から消費者へのPR活動に関する様々なアイデアが出てくるので、それを実行していきたい」ともしている。

とちぎ木づくりプランナー養成に関する事業

県産材や家づくりに関する知識を有する人材を育成

栃木県木材需要拡大協議会では、木材の需要拡大を目的とし、地元栃木県と連携を取りながら各種研修やイベントなどを開催している。また、木造住宅の担い手を育成していくために、「とちぎ木づくりプランナー」の養成にも取り組んでいる。

プランナーと消費者の出会いの場も創出



森林や製材の現場視察なども実施

栃木県木材需要拡大協議会は、昭和60年に創設された団体で、県産材の需要拡大に向けた各種の取り組みを実施している。会員は、栃木県木材業協同組合連合会、栃木県森林組合連合会、宇都宮木材市場買方組合など木材や建築に関連する県内の19団体。

具体的な活動実績としては、「とちぎ県産材木造住宅コンクール」として、県産材を50%使用した住宅を対象にコンクールを実施しているほか、消費者を対象とした住宅見学バスツアーなども実施している。

主な活動

同協議会では、「地域木造住宅市場活性化推進事業」として「とちぎ木づくりプランナー養成に関する事業」を実施した。

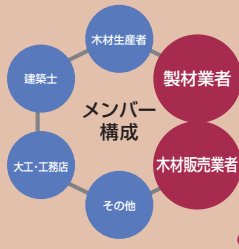
この事業は、林業・木材・建築関係業界全体の資

質向上を図るために、住宅資材として木材利用に関わる総合的な知識・情報の習得を目的とした講義を8回に分けて行い、「とちぎ木づくりプランナー」を養成しようというものだ。

これまで設計士などを対象とした講習会を開催してきたが、設計士、大工・工務店など建築に関わる事業者に対して、木材に対する正確な情報を提供



平成21年、36名がプランナー講習を修了した



● 栃木県木材需要拡大協議会

設立：昭和60年

メンバー構成：木材生産者、製材業者、木材販売業者、大工・工務店、建築士、その他（関係団体など）

メンバー数：19

連絡先：TEL・028-652-3687

● 中心メンバー ● 構成メンバー

する機会が充分ではなかった。

今回の事業では、8回にわたり講座を開催し、法制度を含め多くの情報の習得を促していく。講座を修了した者を「とちぎ木づくりプランナー」として認定し、協議会のHP上で紹介していく。

ちなみに全8回の講座の内容は次の通り。

第1回 建築用材としての木材

第2回 林業と木材の流通

第3回 製材と木質材料

第4回 住宅設備と木造工法、地震、火災に強い木造住宅

第5回 耐久性住宅、快適な住宅

第6回 現地研修 優良木造住宅視察、林業生産現場視察

第7回 現地研修 原木市場、製品市場、プレカット市場

第8回 木材の試験研究の状況、金融制度

同協議会では、「とちぎ木づくりプランナー」を通じて、県産材を活用した家づくりの普及を促進していこうと考えているだけでなく、木造住宅建築に携わる関係者が講習会などを通して横のつながりを築いていくことも促していきたい考えだ。

活動のポイント

● 「とちぎ木づくりプランナー協会」も設立

同協議会によると、地球環境問題への意識や健康志向の高まりなどを背景として、消費者に対して県産材に対する情報を提供することが求められていたという。しかし、消費者に県産材に関する情報を適切に提供していくためには、木材や家づくりに関する知識を総合的に有する人材の育成が重要になる。そこで、「とちぎ木づくりプランナー協会」を創設したというわけだ。

また、同協議会では、プランナーの活動の場も創出しようとしている。「とちぎ木づくりプランナーフェスティバル」を開催し、プランナーによる相談

窓口を設け、消費者が気軽に県産材を使った家づくりに関する相談を行なえる場をつくりだしている。

これによって、消費者と木造住宅建築関係者を結び付け、県産材を活用した家づくりを促進しようとしている。

平成21年8月には「とちぎ木づくりプランナー協会」を創設している。プランナー講習を修了した108名のうち38名が会員として同協会に参加しており、今後も消費者向けのイベントなどを開催しながら、プランナーと消費者の出会いの場を創出していきたい考えだ。



「とちぎ木づくりプランナー協会」では、消費者向けのイベントを開催

木造住宅大工技能を向上させるための事業

建築大工の技能を高め木造建築に関する信頼性の維持・向上を目指す

職業訓練法人ポラス建築技術振興会（ポラス建築技術訓練校）の卒業生を中心に創設された匠技能士会では、建築大工の技能向上などに向けた活動を行なっている。会員による技能五輪大会への上位入賞をはじめ、技能グランプリへの出場をバックアップすることで、建築大工の技術力向上を図ろうとしている。

技能五輪や技能グランプリなどへの参加を促す

匠技能士会は、職業訓練法人ポラス建築技術振興会（ポラス建築技術訓練校）の卒業生を中心に設立された組織。「卒業後の技術練磨の機会と卒業生相互の情報交換を行なう場の創出」を活動の主な目的に据えている。

先輩会員が後輩会員に技術指導を行うことにより、技術の伝承を促し、建築大工の技能資格取得を支援している。

また、技能五輪大会や技能グランプリなどにも積極的に参加しており、「地域木造住宅市場活性化推進事業」では、会員による上位入賞をバックアップするための活動を実施した。



技能グランプリ閉会式

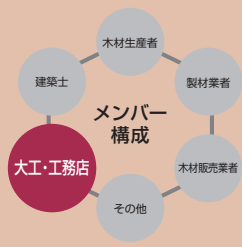
主な活動

匠技能士会では、4 分科会（①五輪全国世界への道分科会、②技能グランプリ挑戦分科会、③一級技能士取得推進分科会、④技能訓練・講習分科会）の活動を通じて、会員個人の技能向上の促進と技能資格取得時の訓練などに関する個人負担軽減を図りながら、会員の技能向上に総合的に取り組んでいる。

4 つの分科会のうち①～③については、各技能検定及び技能競技大会への参加を促すために、指導体制・外部講師による技能訓練、講習会の実施などを行っており、上位資格の取得と技能競技大会での上位入賞を目指している。④では、訓練や講習を全面



技能グランプリ閉会式後の様子



●匠技能士会

設立：平成20年
グループ構成：大工・工務店
メンバー数：78
連絡先：TEL・048-932-5055

●中心メンバー ●構成メンバー

的にサポートしている。

こうした取り組みを通じて、年間20名程度の技能者の養成を図るだけでなく、埼玉県で開催される技能五輪地方大会において金賞入賞を果たそうとしている。

同会では、個人や徒弟という関係のなかでは構築できない相互教育の場を創設することを目指しており、会員が自ら自分の能力と向き合いながら、さらなる能力の開発と向上を図ることを促していきたい考えだ。

また、競技大会などへの参加を促すことで、会員相互の競争意識を醸成し、全体的なレベルアップを図っていくことも目指している。



技能グランプリ銀賞受賞者の作業風景



技能五輪同賞受賞者（写真上）と受賞作品（写真下）

活動のポイント

●—— 競技会などへの出場を技能向上のモチベーションに

少子高齢化などの影響により、木造住宅に関する建築技術者は減少する傾向にある。その結果、木造建築技術や文化の継承が困難な状況を迎えようとしている。

匠技能士会では、こうした状況を食い止める方策として、技能競技会や技能資格を活用しようとしている。

技能競技会への出場や技能資格の取得という明確な目標を提示することで、若年技能者の技能向上に向けたモチベーションを高めようというわけだ。

技能競技会などへの出場を促すために、技能訓練や外部講師による講習会の開催、訓練材料の共同購入などを行っている。会として活動を行なうメリッ

トとして、「技能資格取得者や技能競技大会への参加の際の訓練材料一括購買によるコスト削減と外部講師への依頼の実現。また、技能や工具に関する意見交換の場が設けられ知識の向上につながった」といった点を挙げている。

ただ、「中心メンバーとそれ以外の会員の取り組む姿勢の温度差が激しい」といった課題も出てきているという。

匠技能士会では、今後も会員の競技会への参加や資格取得をバックアップしていくことで、技能者のレベルアップを図り、その副次効果として、木造建築の施工品質の向上、さらには木造住宅に対する信頼性の維持・向上を促していきたい考えだ。

大工の意識と技術を向上させて、 住宅造りの仕組みを再構築する事業

大工塾で木造住宅のつくり手たちを養成

大工塾は、木造住宅のつくり手たちを養成するための勉強会で、全国各地から塾生が集まる。1年間かけて様々な講義を行う。これまでに120名の塾生が参加している。杢人の会は、大工塾の塾生14人の有志により設立した組織で、木造住宅に関する技術の進化などを目指している。

全国から120名の塾生が参加、有志による新組織を設立

平成10年、丹呉明恭建築設計事務所（埼玉県狭山市）と山辺構造設計事務所（東京都豊島区）が共同で大工塾を開催したのが、同塾の始まりとなっている。

大工塾では、木造住宅に取り組む大工を対象として、「木造住宅の技術」、「木造住宅を取り巻く環境（住宅市場・環境問題）」、「住宅の造り手としての認識」、「木造住宅の造り手としてのトータルな意識の形成」といったテーマの講義を開催している。

講義の内容は、座学・構造実験・構造演習・見学会などが中心となっており、実際に体験することを重視しているという。

1回の大工塾では月1回（土日の2日間）の講義を12回行う。つまり、1年間をかけて木造住宅の造り手たちを養成していこうというわけだ。これまでに7回の大工塾を開催、全国から120名の塾生が参加している。



木造住宅のつくり手たちを養成

一方、大工塾の塾生14人の有志によって平成19年に結成されたのが「杢人の会」。平成22年2月には協同組合「杢人の会」へと改組している。現在の会員数は18人。同会では、大工塾の考え方や技術を共有しながら、木造住宅造りの技術の進化と住宅造りに関する仕組みづくりを目指している。

具体的には、国産材を適切に使う技術の開発、住宅を造り続けてゆくための仕組みづくり、住宅を維持管理してゆくための仕組みづくりといった課題に取り組んでいる。

主な活動

現在、大工塾では従来通りの勉強会の開催だけでなく、構造計算に基づいた木構造の確立に向けた活動なども行っている。

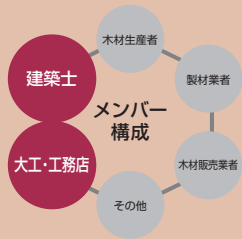
また、東洋大学工学部建築学科（埼玉県川越市）に協力を仰ぎながら、実大の試験体の加力試験によ



東洋大学に協力を仰ぎながら、実大の試験体を用いた試験も実施

るデータの集積も進めている。集積したデータを解析し、木造住宅に関する構造システムを確立していきたい考えだ。

杢人の会では、大工塾で提案された木造技術を現場で使用するための具体的な



●大工塾

設立：平成10年
メンバー構成：大工・工務店、建築士
メンバー数：120
連絡先：TEL・042-955-2637

●大工塾ネットワーク「杢人の会」

設立：平成19年
メンバー構成：大工・工務店
メンバー数：18
連絡先：TEL・0493-22-4038

●中心メンバー ●構成メンバー



大工塾はこれまで7回開催され、全国から120名が参加したという

方法論などを検討している。

そのほか、協同組合としての共通仕様の整理や共通の契約書などの作成、施工・維持管理を協同組合として支える仕組みづくりなども行っている。



勉強会も兼ねた杢人の会の定例会

今後の活動予定としては、杢人の会で設計塾を新たに開催していく。施工する側である大工だけでなく、設計者側との連携も図ることで、さらに活動の幅を広げていきたい方針だ。

活動のポイント

●—— 全国の大工が交流できる“場”づくりを

グループで活動を行うメリットについて大工塾では、「技術だけに関心がある大工や、孤立している大工が多いなか、全国に散らばっている熱心な大工の交流が可能になり、大工技術をより広い視点から見ることができる」という点を挙げている。また、「大工塾の認知度が上がれば、より広く希望者を募り、部外協力者を増やすことが可能になる」ともしており、東洋大学との協同研究などにより広い知識の獲得が可能になる点などをメリットとして挙げている。

一方、杢人の会では—

- ・グループとして、住宅の考え方、姿勢、性能、耐久性、耐震性等を説明することができる。
- ・大工技術、見積もり方法、施工方法、建主への対応方法等を、多くの異なる意見の中から見つけることができる。
- ・パンフレットなどの製作が可能になる。
- ・多くの地域での見学会の開催等によって、グループの考え方を広く知ってもらうことができる。
- ・会員の互助の仕組みが作れば、個人の大工でも継続的な仕事が可能になる。

- ・木造住宅の長い時間にわたる維持管理を個人で行うことには限界があり、それを仕組みとして解決できる方法があるのではないかと。
- ・完成保証等、グループで保証することが可能になる。
- ・補助金等の使用が容易になる。

—といった点がグループを通じた活動のメリットであるとしている。

その一方で、グループでの活動を継続していく上での苦労点もあるようだ。大工塾では「塾生が増えると共に事務作業量が増え、事務局の負担が大きくなる」としている。

杢人の会では、「昼間現場で仕事をしている組合員とのコミュニケーションのとり方が難しい。長崎から北海道までの会員が集まるための経費が大きい」と回答している。

大工塾と杢人の会では、「地域木造住宅市場活性化推進事業」でも勉強会や構造実験などを実施したが、こうした補助制度などもうまく活用しながら、今後の活動を発展させていきたい考えだ。

山の木が家になるまでの ワークショップ開催事業

県産材を使い“職人の顔が見える家づくり”を推進

平成14年から埼玉県産木材を使って“職人の顔が見える家づくり”の啓発普及に取り組んできた空の家をつくる会。その地域材の良さを実感してもらうための活動として、原木伐採から製材、小屋の建て方までを一般参加者と若手大工のワークショップとして開催、かつその過程を写真入り小冊子として発行するなど、木組みの家づくりの魅力をPRしている。

“家をつくるもの”という意識への転換促す

同会の中心メンバーは埼玉県内の設計士、工務店、各種職人で、埼玉県内全域を対象に、県産材を使った“職人の顔が見える家づくり”の啓発普及に努めている。

県産材を使うことで地元の山を守るだけでなく、



杉丸太の梁による構造美

地域に根ざした家づくりを行う職人たちが優れた技術を発揮できる場を提供し、その技を後世に伝承するためにも正当な対価を受けられるような仕組みづくりを目指している。

これまでに毎月の会報発行や現場見学会（構造、完成 年10件程度）、家づくりセミナーの開催（年4回程度）、個別家づくり相談（年50件程度）を実施してきた。

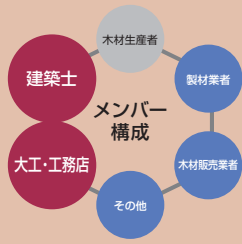
さらに、木工教室や壁塗り体験、森林や里山の整備体験、伐採見学会、冒険遊びの開催など、イベント活動にも注力してきた経緯がある。

主な活動

昨今の住宅市場は、建売住宅や大手ハウスメーカーが主体となりつつある。埼玉県内でも、買い物感覚の家づくりや莫大な広告宣伝費をかけた大量生産の家づくりが主流となり、そのことに疑問を投げかける声もあった。

そこで同会は、今回の「地域木造住宅市場活性化推進事業」を通じて、一般消費者に地元林業の現状をはじめ、山を守ることの大切さ、県産木材の良さ、大工を中心とした職人技の素晴らしさなどを伝えていくためのさまざまな活動を展開した。

具体的には、過去6年にわたる豊富な活動実績をもとに、原木の伐採から皮むき、製材、墨付け・刻み、建て方・上棟という一連の流れを一般消費者が参加



●特定非営利活動法人 空の家をつくる会

設立：平成14年（NPO法人格取得は平成18年）
 メンバー構成：製材業者、木材販売業者、大工・工務店、建築士、その他（消費者）
 メンバー数：45
 連絡先：TEL・048-669-3491

●中心メンバー ●構成メンバー



「伐採ワークショップ」では、山師による原木伐採を見学

するワークショップとして開催。“家は買うものではなくつくるもの”という意識の転換を促し、地域木造住宅の活性化に貢献した。

また、それらの活動の過程を写真入りでまとめた冊子を発行した。

地域材、自然素材を使った家づくりのニーズはますます高まっていくものと思われる。同会はそうした消費者に向けて正確な情報を伝えるため、今後もワークショップやセミナーの開催などに注力していく構えだ。



「皮むきワークショップ」では、柱梁に使う杉丸太の皮むきと磨きを参加者が実体験した



ワークショップを通じ、大工を中心とした職人技の素晴らしさを啓発

活動のポイント

●財政基盤の確立が課題

家づくりは一生に一度の一大イベントと言われる。しかし、消費者にとって家づくりに必要な真の情報がなかなか入手しづらいのが現状である。

特定非営利活動法人空の家をつくる会は、真剣に家づくりを考えるユーザーとこだわりの家づくりを实践する建築のプロを結びつけ、共に勉強していく組織として設立された。

一企業が行える消費者へのPR活動には限界がある。その点、NPOという組織で行うことは、効率的な訴求を図るという点でも有効だ。知識や経験を共有でき、それを実践することでさらなる技術の向上につなげていけるのもグループならではの強味で

ある。

課題は、会としての財政基盤が確立できていないため、広告宣伝にかけられる予算がほとんどないこと。結果的に会の認知度は高まらず、ユーザーからの問合せも決して多いとは言えない。まだまだ実績に結びついていないのが現状だ。

今後は、生活協同組合との連携を密にし、組合員への訴求を高め、セミナーなどの実践で確実な集客を図っていきたいとしている。

さらに、そのほかの関連するNPO法人などとの連携も図り、環境や自然志向の高い消費者の訴求を高めていく考えだ。

オンデマンド型木材流通の実現に関する事業

トレーサビリティ情報を付加した“小規模小ロット”の木材流通構造確立へ

飯能地域の工務店、設計者、木材加工業者、製材業者、森林所有者が連携し、地元西川材のスギ・ヒノキを活用した住宅供給を行う西川材トレーサビリティ推進協議会。電子タグを用いた木材流通トレーサビリティシステムの開発・試験的運用を手掛けた成果を踏まえ、消費者訴求力の高い住宅づくりを実現する「オンデマンド型木材流通」のシステム構築に向けた取り組みを行っている。

木材利用における需要と供給のアンバランスを解消

同協議会の「木材流通トレーサビリティシステム」は、地元林業関係者が抱える①年間木材需要量と無関係な見込み伐採による持続可能な林業経営への障害、②長期かつ不適切な流通在庫管理による在庫資産の逸失や管理費用の増大、③住宅部材情報との不整合による林地造材および製材歩留まりの低下—といった問題点を解決するために開発したもの。これにより、収益性の悪化→悪化を補うための木材価格の引き上げ→引き上げによる受注量減少といった負のスパイラルからの脱却を図る目的があった。

一方で、飯能市では地域産材を利用した自然志向の家づくりに対するニーズが高まりをみせていた。

地元の住宅市場を活性化させるためには、西川材、とくにスギの強度等の品質を含むトレーサビリティ情報を付加した性能の高い地域木材を活用し、地域の気候風土にあった住宅づくりを行う必要があった。

そこで、小規模小ロットの地域木材の流通構造と情報技術を活用し、需要側と供給側の利用木材への要求使用のアンバランスを解消することにより、消費者訴求力の高い住宅づくりを実現する木材流通供給体制を構築しようというのが、「オンデマンド型木材流通」の仕組みである。

主な活動

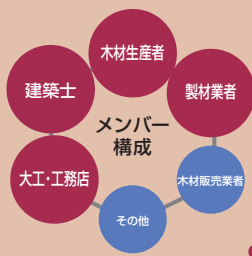
この「オンデマンド型木材流通」は、電子タグを用いたトレーサビリティシステムの在庫把握機能を活用し、受注から工務店納品までのリードタイムを3カ月で実現しようとするもの。

特徴は、前述のトレーサビリティシステムの在庫把握機能をもとに、標準丸太（3m、4m）とそれ以外の短尺丸太に分類することで、標準丸太からの短尺材の作成を最小限にとどめられること。短尺丸太

は曲り材や立木上部材から造材することによって、倒木後の丸太造材およびその後の製材歩留まりを向上させることができる。短尺丸太あるいは標準丸太の冬



建て主は立木伐採から家づくりの全工程にかかわることができる



●西川材トレーサビリティ推進協議会

結成：平成19年

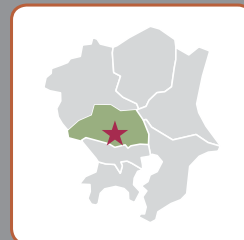
メンバー構成：木材生産者、製材業者、木材販売業者、大工・工務店、建築士、その他

メンバー数：26

連絡先：TEL・042-970-2177(NPO法人 西川・森の市場)

●中心メンバー ●構成メンバー

埼玉県・飯能市



季伐採在庫が終了した場合には、オンデマンドで造材および人工乾燥を行う。木材需要の60%を占める標準丸太の定常的流通と、短尺丸太のオンデマンド流通の組合せにより、流通在庫の低減と製品歩留まりの向上、さらに短納期を可能にする流通の簡素化による収益性の向上が期待できる。「地域木造住宅市場活性化推進事業」では、試験的運用済みのトレーサビリティシステムについて、開発要素個々のシステムの統合化とその運用効果の確認を行った。

「オンデマンド型木材流通」システムは、上流である山元からの一方向の見込み生産から、双方向のオンデマンド生産への木材流通の変革をもたらすものであり、建て主にとっても立木伐採から家づくりの全工程にかかわることが可能になるため、大きな



本物の木に触れることで木の魅力を体感してもらう

安心感と信頼感を与えることができる。地域建材を活用した木造住宅の普及にも大いに貢献するものとして期待される。

活動のポイント

●——“木育活動”を通じ本物の木の魅力を啓蒙

埼玉県西南部の西川林業地は、関東地方の優良木材生産地として知られ、地元の林業・木材産業を通して地域の森林が守り育てられてきた歴史がある。しかし、木材価格の低下や住宅構造の変化などから、林業・木材産業は低迷の一途をたどっており、産業の衰退はもとより周辺森林の荒廃が懸念されていた。

かつてのような活気ある林業・木材産業を取り戻し、地域の財産である西川の森を将来にわたり守り育てていくためには、環境・健康に配慮した家づくりの普及、地域材の情報発信と提供、生産者から消費者まで関係者一体となった取り組みが必要だった。

そこで、西川の森を守りながら良質な西川材を提供し、森と直接結ばれた家づくりをサポートする目的で、平成19年にNPO法人「西川・森の市場」が設立された。同法人は、今回の「オンデマンド型木材流通」の全体コーディネートを手掛けている。

「西川・森の市場」には木造住宅に関係するすべての業種が集まっている。どの切り口から質問を受

けても的確な回答をできるのが強味で、会員同士のレベル向上にもつながっている。反面、資金的な制約から常勤のスタッフを置けないこと、大々的なPR活動を展開できないなどのもどかしさもあるようだ。

同法人が現在注力しているのが、消費者に木に対する理解を深める活動。「生活の中から無垢の木が姿を消しつつある今、木目調パネルを本物の木だと思い込んでいる人があまりに多い。本物の木に触れたことのない人に向けて木の家のPRをしても、ただ価格競争に巻き込まれるだけで終わってしまう」。だからこそいま、“木育”が重要なのだという。

こうした活動の成果が徐々に始はじめており、実際の受注・販売に結びついてきてはいるものの、まだ地域材振興にはほど遠い状況である。

今後、消費者向けに木の利点だけでなく、欠点も知ってもらうイベントの隔月開催や木の家セミナーの開催、業界向けには営業につながるような勉強会を実施する計画だ。

サンプスギによる地産地消型住宅の 企画開発と普及啓発活動

地域材を使った伝統軸組工法の住宅を普及

千葉県山武市を中心に活動する有限責任事業組合（ＬＬＰ）グループ「木と土の家」では、地元のサンプスギを使った住まいづくりを推進している。伝統軸組工法による地産地消型の住まいづくりを普及し、住まいづくりを核とした地域再生を目指している。

地産地消型の住まいづくりを核に地域の再生を目指す

有限責任事業組合（ＬＬＰ）グループ「木と土の家」は、平成19年に千葉県山武地域で事業を営む材木商を中心に、工務店や設計者が連携して立ち上げたグループだ。

千葉県山武地域は、サンプスギの産地として木にまつわる産業と文化を育んできた歴史を持つ。しかし、近年は全国規模に展開するメーカー型住宅が市場に増え、国内林業の低迷もあってサンプスギの消費が減り、荒れた森林も多くなっている。

「かつての自然と暮らしのバランスのとれた、暮らしやすい地域社会を取り戻すためには、自然と産業、経済の地域循環を実現し、風土の恵みを楽しめる地域づくりをする必要がある」として、やはり山



「サンプスギの家」外壁もサンプスギを使用

武地域を中心に地産地消の住まいづくり運動を展開していた「さんむフォレスト」の呼びかけもあり、地域で独立して事業を営んでいた木材や住宅関係者が結集した。

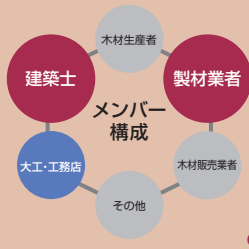


「サンプスギの家」は内装も家具もすべてサンプスギ

資源としてのサンプスギを核に、建築に関わる素材と技能の地産地消に徹し、建築が地域循環の要としての役割を果たすことで、森林資源と地元の技能者が活かされる地域産業の再生を目指している。

主な活動

同組合では、サンプスギによる地産地消型の住まいづくりを進めるため、



●有限責任事業組合（ＬＬＰ）グループ「木と土の家」

結成：平成19年

メンバー構成：製材業者、大工・工務店、建築士

メンバー数：11

連絡先：TEL・0475-52-7510

●中心メンバー ●構成メンバー

住宅の普及型モデルプランを開発している。地元技能者の伝統的軸組工法の能力を活かした高耐久性と、住まい手の多様なニーズに柔軟に応えられるフレキシブルな空間を持つものだ。この普及モデルプランを活用することで、伝統工法による高品質な住まいをリーズナブルな価格で提供することが可能となった。

サンプスギによる耐力壁も開発した。「さんむフォレスト」が平成19年の千葉県の委託事業「サンプスギの利用促進による地域活性化及びブランド化事業」として開発したもので、同組合も協力した。伝統的軸組工法の優秀さを継承するため、供給が難しくなった土壁に代わる粘りのある構造壁だ。「地域木造住宅市場活性化推進事業」では、実務で使用できるよう試験を実施し、認定も取得した。これにより、構造・仕上げとも自然素材でつくられる健康的な住まいづくりが実現した。

普及モデルプランを活用し、サンプスギを使った



大型建築物の事例「山人壁」と名付けられて吹き抜けの壁

地元技能者の手による伝統工法の住まいをリーズナブルな価格で提供することで、地域循環型の事業として社会に貢献する仕組みをつくり、地域と共生する住まいづくりを目指している。

活動のポイント

●——新ストーブやセミナーで建築残材の有効利用を啓発

地元の材と地元の技能による住まいづくりは、林業の振興や伝統技能の継承につながると同時に大量の残材も生む。そこで、同組合では、建築残材を木質バイオマスとしてペレット化し、住まいの新ストーブや公共建築のエネルギー源として利用を広げようとしている。

こうした同組合の取り組みや理念を実現するためには、消費者の理解が必要になる。このため、セミナーなども開催している。「さんむフォレスト」が企画制作し、サンプスギによる住まいづくりを核に据えた地域循環型の仕組みをまとめた「さんむBOOK」をテキストとして使用し、地域への啓蒙に努めている。

一方、組合の運営では、それぞれ独立した企業を

営む事業者の集まりで、互いにライバル関係にある場合もあるので、単純に理念を共有するといっても合意形成が難しい面もある。グループとして高い目標を掲げてぶれない運動を続けるには、大きなエネルギーも必要になる。しかし、理想の住まいづくりに向かって互いに刺激し合える機会が持てることは貴重だという。メンバーの大半は中小の事業者で、単独では企画力や広報活動にも限界がある。連携することで大手住宅事業者に伍することが可能となるのも、グループで活動するメリットだという。例えば、同組合では、組合内完成保証の仕組みを導入し、組合員相互に品質と完成を保証する仕組みを導入している。消費者に安心・安全な住まいづくりを提供できるのだ。

住まいるチャンスネットワーク／ 地域密着型木造住宅供給支援事業

地域の大工・工務店と連携し、国産無垢材の家づくり普及へ

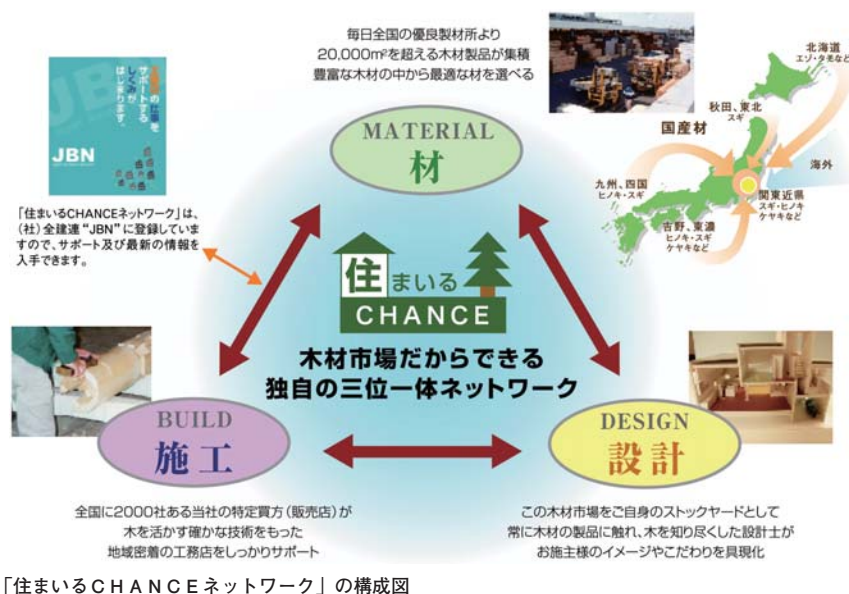
東京中央木材市場買方組合は、国内最大級の規模を誇る東京中央木材市場で地域に即した優良材の仕入れや安定供給に取り組む組合。組合メンバーである地域密着型木材販売店と地域の大工・工務店の新たなネットワークを構築し、地域木造住宅活性化に向けたイベント開催などを手掛けている。

“木材の真のプロ集団”としての活動を展開

東京中央木材市場買方組合の設立は昭和30年1月と古い。地域密着型の木材・建材販売店で組織しており、組合としての供給木材量は約85,000m³（平成19年度実績・内国産材約75%）となっている。

地域木造住宅市場の活性化を図るため、これまでに都立木場公園にて毎年開催される「木とくらしのふれあい展」への参加や東京中央木材市場

における各地域優良材展の開催（毎年）、また平成18年から平成21年まで、首都圏の設計事務所対象の木材PRイベント「樹魁^{じゅがい}」を計4回開催している。同イベントでは、設計士に、日本全国から集まる数万点の木材に直接「見て」「触れて」その特徴を「認



識」してもらうことで、設計段階から消費者への活用を促してもらうための取り組みとなっている。

主な活動

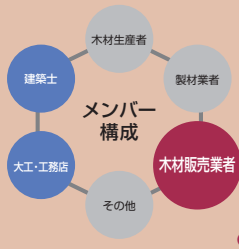
住まいるチャンスネットワークは、同組合が「地



木材PRイベントでの産地の方の説明



東京大学名誉教授 岡野健氏による「木を語る」セミナーの様子の様子



●東京中央木材市場買方組合

結成：昭和30年

メンバー構成：木材販売業者、大工・工務店、建築士

メンバー数：280

連絡先：TEL・047-316-3805

●中心メンバー ●構成メンバー

域木造住宅市場活性化推進事業」を活用して新たに立ち上げたネットワークである。組合の既存の物流ネットワークを活かしており、地域の大工・工務店、さらには設計事務所と密な連携を図ることで、消費者への国産材を中心とした無垢材の普及拡大を目指すことを目的としている“住宅産業を地域密着型産業に”との想いも込めている。

今回の採択を受けて、平成21年2月と10月に前述の「樹魁」イベントを開催。2月には、木材住宅の関連法律や長期優良住宅普及促進法などをテーマとした各種講演やパネルディスカッションのほか、市場林業内覧会を実施。特別ブースを設け、紀州材／吉野材の魅力を紹介した。

また、ネットワーク会員（木材販売店・設計事務所・大工／工務店）には、自らその窓口になることで、地域の住宅産業の中心になってもらうための活動や、専用ホームページを立ち上げ、住宅に関する最新の法制度などの情報発信も行っている。



一般向けに開催した木工教室の様様。施主の集客は設計事務所が担当

セミナーとしては、「樹魁」イベントのほかに、「長期優良住宅と木材」（林野庁木材産業課）・「木を語る」（東京大学名誉教授 岡野 健 氏）を開催し、会員の知識の向上を図った。

さらに、ネットワークに参加した設計事務所がOB施主や見込み施主などを集め、市場の見学会と木工教室を開催するなど、ネットワークがよい形で機能しはじめている。

活動のポイント

● イベントを継続開催し、認知度アップ目指す

木材販売店は、長年地域に根ざした中小規模の形態が多い。一店一店が消費者に積極的に働きかけることは重要だが、連携して行動することにより、その象徴的なイベントや活動を実行することができる。同組合においてもグループで活動することにより、「国産材の無垢の木材を住宅の中で主役にする」運動をより効果的に実現できているようだ。

実際に受注・販売に結びついてきており、活動について消費者からの問合せも多いという。

ただ、同組合が展開する「住まいるチャンスネットワーク」は既存の物流を活用した公益ネットワークであるため、参加者が自主的に行動することが前提となる。意識の向上を図るには時間がかかるようだ。

さらに、住宅業界をめぐる各種情報（長期優良住宅の仕様やその他住宅に係る法制度など）を、現場第一主義である小規模の大工・工務店にいかに発信し、周知してもらうかも課題となっている。

平成22年度は、国産材PRイベントとしての「樹魁」を引き続き開催する予定。次回は、従来の設計事務所のほか、ネットワーク会員がその地域の市町村担当者への参加も促す。国産材活用について積極的に取り組む市町村が多くなってきていることから、実際に木材に触れてもらうことによってさらなる需要創造を目指す考えだ。

加えて、大工・工務店と連携した情報セミナーも引き続き実行していく計画で、さらなる認知度向上に向けた取り組みを行う。

木造住宅の普及のための 担い手育成を推進する事業

木の住まいづくりを基礎から教える

東京都の近山スクール東京では首都圏を中心とした住宅関係者や消費者などを対象に「木造住宅を基礎から学ぶ」講座を提供している。近くの山の木を使う家づくりの担い手を育成し、消費者に木造住宅の知識を提供するとともに、参加者同士の情報交換や交流を図っている。

学校教育では教えない木を生かす家づくりを伝える

東京のような大都市においても、木造住宅のニーズは高いものがある。こうしたなか、東京を拠点に国産材による木造住宅の普及とその担い手の育成を行っているのが近山スクール東京だ。

近山スクール東京は、平成13年から16年にかけて、NPO法人緑の列島ネットワークが行った、「木造住宅を基礎から学ぶ」講座が好評を博したことをきっかけに、平成17年に組織された。新たに建築士、製材・木材販売業者、工務店、消費者、大学教

授、ジャーナリストから成る運営委員会を立ち上げ、同じ主旨による講座を開始した。

活動を通じて、国産材の普及や国産材による住宅づくりの支援に関する事業を行い、我が国の国土保全と持続可能な山及び木と森、そして木の家づくりの文化を子孫に継承していくことを目指している。

スクール運営を中心に木造住宅のコンテストなども実施している。

主な活動

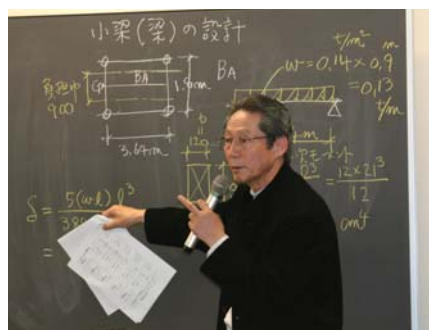
近山スクール東京では、「地域木造住宅市場活性化推進事業」を活用し、平成17年度から開講している「木造住宅を基礎から学ぶ」講座に力を入れている。

「我が国では木造住宅は大工がつくるものと捉えられてきたため、大学などの学校教育でもきちんと教えられてこなかった」として、講座では、木造住宅を設計したり、建築するうえで必要な木の性質や

使い方について理解を深めることを重視している。加えて、構造の組み方や温熱環境の正しいつくり方などについても学べる。そのうえで、日本の山の木を生かして使うための工



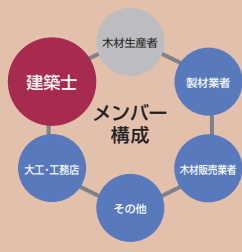
「木造住宅を基礎から学ぶ」講座の会場の様子



木構造の講義



温熱環境の実験



●近山スクール東京

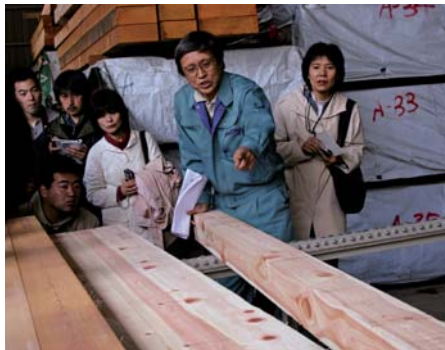
結成：平成17年

メンバー構成：製材業者、木材販売業者、大工・工務店、建築士、その他（消費者、報道関係者、大学教授）

メンバー数：13

連絡先：TEL・03-5327-6145

●中心メンバー ●構成メンバー



製材所の見学で、木の見方について説明を受ける参加者



間伐体験フィールドツアーも実施している

法や、国産材の扱い方についても学べるようになっている。第一線で活躍する実務者を講師に、実践的に学習することで、木造実務のできる人材の育成を目指す。座学だけでなく、森林や木材加工、木造建築の現場を訪れるフィールドツアーも実施し、現場でしか得られない知識を習得する機会も設けている。これまでも工務店や設計者をはじめ幅広い住宅関係者が受講している。

消費者にとっても住まいづくりの実際の作り手

から直に学ぶことができる機会になっている。

これまでの講座の成果として平成21年には「木の家をつくるためにこれだけは知っておきたいこと」も出版した。

また、国産材の住まいづくりに取り組んでいる設計者や工務店などを対象に広く木造住宅のコンテストを開催し、木造住宅市場活性化の機運向上に取り組んでいる。

活動のポイント

●講座を通じて参加者同士のネットワークを醸成

近山スクール東京の「木造住宅を基礎から学ぶ」講座は、住宅関係者を中心に関心が高く、問い合わせも多い。反面、木造に真摯に取り組む実務者、またそれを目指す若手を対象にしているため高額な受講料は設定し難いという。そのため、運営資金の確保が課題となっている。現状では、事務局などのスタッフはボランティア活動で支えられているのが実情だという。

その一方で、木造住宅を正しく理解し、建築するためには単に木造技術だけでなく、林業や木材関連事業、設計者、工務店、職人、消費者も含め幅広い

関連分野への理解と実践的ノウハウが必要になる。このため、運営メンバーも多様な分野の人材が集まっており、講師も含めて異なる分野の者同士で情報交換が図れ、交流できるのが同スクールの特徴でもある。

講座の参加者も首都圏だけでなく、広く近県から参加していることもあり、同スクールも受講者同士の情報交換や協力場の場づくりを積極的に進めている。スクールを通して、材料の供給や設計、施工などに携わる人の間にネットワークが生まれるといった効果も上がっているという。

防火性能を有する木製建具の開発に関する事業

建て主と建築家の出会いの場を創出

特定非営利活動法人 家づくりの会は、建築家がお互いの知識や経験を活かしながら、より良い家づくりを実現していくための活動を行なっている。また、防火性能を有する木製建具の開発なども進めている。

若手建築家向けの講座なども開催

特定非営利活動法人家づくりの会は、昭和58年に「建主と建築家の出会いの場」をつくるために設立された団体で、平成15年にNPO家づくりの会に改組している。

様々な立場の領域の人々とのつながりを広げながら、より良い家づくりを実現していくために活動している。メンバー数は43人（平成22年2月末時点）。

同会によると、「社会的に建築家の認知度を高め、一般の人々との出会いの場をつくること、そして孤立化しがちな建築家同士の横のつながりを広げ、切磋琢磨しながら幅広い視野に基づいた良質な住宅を供給することが活動の両輪」だという。

主な活動

同会では、家づくりについて考えている消費者を対象とした無料相談窓口の設置をはじめ、「ieie倶楽部」という会員組織も展開している。「ieie倶楽部」に登録した消費者に向けて、住宅見学会や様々な講座・茶話会の開催に関する情報などを発信しており、こうした活動を通じて消費者と建築家が出会う場を創造しようとしている。

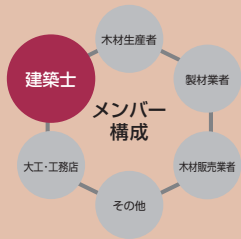


建築家を対象とした講座も開催



防火性能を有する木製建具の開発にも取り組んでいる

そのほか、月刊誌やメールマガジンの発行を通じた情報提供なども行っている。



●特定非営利活動法人 家づくりの会

設立：昭和58年

メンバー構成：建築士

メンバー数：43

連絡先：TEL・03-5360-8061

●中心メンバー ●構成メンバー



木製建具の防火試験なども実施



試験結果を検証し、実用化に向けた取り組みをすすめている

加えて、気になる建築家1～3人と同時に面談できる場なども設けている。

会員である建築家を対象とした講座なども開催しており、20代～30代の学生や建築に携わる人たちの勉強の場として、「家づくり学校」も開催している。

見学会や勉強会などを通して、若手建築家の技能向上などを図ろうとしている。

「木の研究会」という組織では、建築素材としての「木」に関する理解度を深めるための活動を展開している。

活動のポイント

●—— 準防火地域でも使える木製建具を開発

特定非営利活動法人 家づくりの会では、「地域木造住宅市場活性化推進事業」として「防火性能を有する木製建具の開発に関する事業」を実施した。

この事業では、適度な技能を持った一般の建具店が製作可能で、かつ準防火地域でも使える防火性能を有した木製建具を開発しようとしている。

東京23区をはじめとする中心市街地は、市街地火災防止の観点から準防火地域に指定されているケースが多い。

その一方で、準防火地域で住宅を建築する際、木製建具を外周部に使用することは非常に難しい。

同会では、「木製建具はデザイン性が高く、木材特有の温かみのある素材感と質感を有しており、かつ一品生産であるため個別ニーズへのきめ細かな対応と予算に合った適正なコストコントロールが可能

である」と考えており、準防火地域でも使える木製建具を開発しようとしている。

近年、住宅の外装材などに用いられる木材の防火性能が検証され、国土交通省による告示化や大臣認定の取得が進みつつある。

こうした流れのなかで、木製建具についても、防火性能を検証することで、仕様用途が拡大する可能性がある。

同会では、グループで活動を行うことで、「建築に対する多様な価値観、技術を幅広く共有することができる。個人での活動を集約しグループで活動することで、研究や開発の対象に対してより働きかけやすくなる」といったメリットを感じているとしている。