

地域材の需要拡大に向けた取組みについて

—信州木曾の家協同組合の取組み—

木曾地方事務所林務課普及林産係 ○ 依田 寛子

要旨

地域材の需要拡大を図るためには「木材業界」と「建築業界」の連携が不可欠と考え、信州木曾の家協同組合に協力して頂きながら様々な方法で課題に取り組んできた。今回はその活動内容を取りまとめ報告するものである。

はじめに

「木材業界」と「建築業界」の連携を深めるため次の3つの柱を立てて取り組んだ。

- ① 木材業者の内部改革
- ② 法律・ニーズなど周りを取り囲む環境への対応
- ③ 建築業者への情報公開と意見交換

(1) 木材業界の内部改革について

背景：木材の価格は競りによって決まっており価格の変動が大きい。

流通状態が非常に複雑で不鮮明である。

方法：価格表の設定

結果：周りの同業者の方々との兼ね合いや木材購入の方法は変わらないことから、組合員の理解得て実際に価格を設定するまでに半年以上かかってしまったが価格に透明性が出て建築士も設計書に取り込みやすくなった。

(2) 法律・ニーズ等周りを取り囲む環境への対応

背景：平成12年4月1日より「住宅の品質確保の推進等に関する法律」が施行され、エンドユーザーの品質、性能に対する意識が強くなってきている。

万が一クレームが来た時に「木曾桧」のため組合員だけでは材の調達が難しいのではないかと。

方法：オリジナルシールの作成と使用の徹底

「木曾官材市売協同組合」との協力

結果：オリジナルシールは組合の製品であることを示すと同時に含水率が20%以下等で品質管理された製品であることを示す。法律の影響でエンドユーザーなどの目が今まで以上に厳しくなっていることを組合員が理解し、意識が変わったため法律や品質管理に今まで以上に敏感になった。

また、個々の組合員ではクレームの対応が難しかったが大きな協同組合と協力することで対応がスムーズになった。

(3) 建築業者への情報公開と意見交換

背景：エンドユーザーのみの情報では建築士との連携は図れない。

建築士が木材業者に対してどのような意見を持っているのか。また、どうすれば木材を設計に取り入れてもらうことができるのか。建築士の意見を聞きたい。

方法：広告宣伝の雑誌を変更（エンドユーザー対象のものから設計士対象の雑誌へ）

ホームページの作成

アンケートの実施

研修会の開催

結果：昨年度まで組合では「信州の住まい」などエンドユーザー対象の雑誌、新聞への広告掲載、説明パンフレットの作成などに力をいれてきたが、建築士への情報公開を目的に今年度については「建築知識」へ広告を掲載した。結果約250名の建築士から資料請求があった。組合員にもやる気がでて積極的になってきた。

ホームページの作成について

ホームページの作成については組合員が高齢であることもあり、管理の問題や内容について最初は積極的ではなかったが、作成して動き始めた頃に建築士からの資料請求ということでパンフレットを作成するより良かったと反応があった。また、ホームページ上で部材の受注もできる様にした。

アンケートの実施について

現在の建築業界が木材業界や木造建築についてどのように考えているかを知るためにアンケートを行った。非常に興味深い結果がでたので内容について細かく分析してみた。

アンケートは資料請求のあった250名の建築士のうちランダムに100名選んで実施した。回答率は85%だった。

Q1 木材の長所と短所について教えてください。

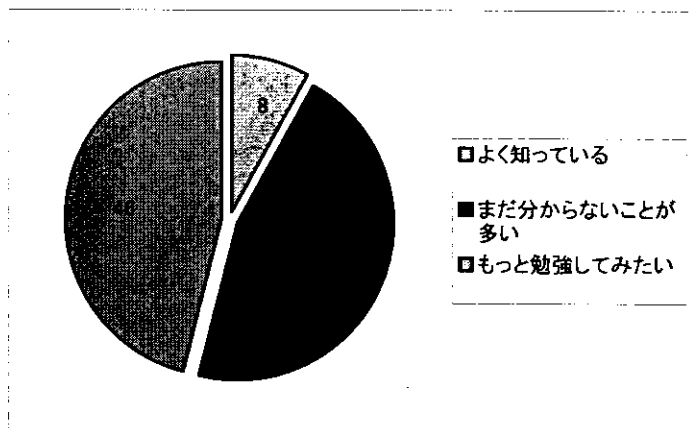
建築士が木材についてどのくらいの知識（認識）を持っているのか。ということ調べるために木材の長所と短所について質問したところ、長所については、木の温かみ、調湿機能、香り等性能に関するもの以外にエコロジーで健康的とか再利用が可能、産業廃棄物が少ない等、環境に与える影響が良いという意見が多かった。短所については、狂い、乾燥、ねじれ、傷つきやすい、燃える、水周りに使えない等が多かった。

Q2 ご自分の木材の知識についてどう思いますか。

結果は下記のグラフのとおりになった。よく知っているが全体の8%。良く知っていると答えた建築士の方々は年配の方が多く、木材住宅に拘っている建築士や、工務店を兼務している建築士だった。分からないことが多い、もっと勉強したいがそれぞれ46%を占めているが、組合員の中には「建築士だから木材のことを知っていて当然」と考えている人も多くこ

の結果に驚いていた。

ご自分の木材の知識についてどう思いますか？

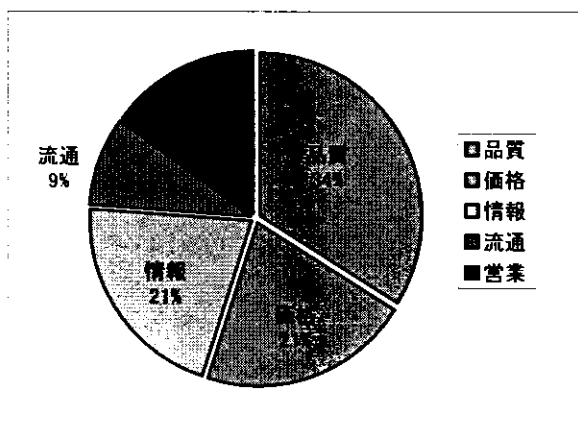
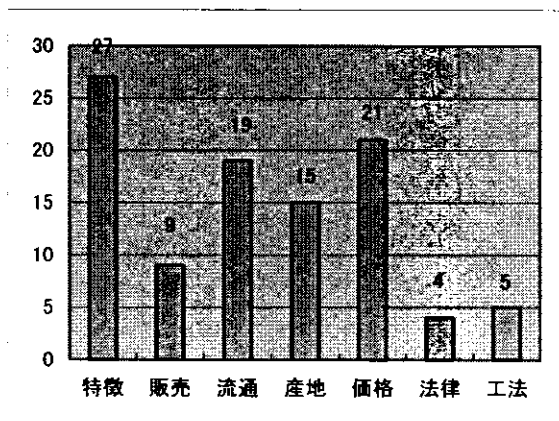


Q3 木材のどの分野について勉強したいと思いますか？

木材の特徴についてが27%と一番多く、適材適所の理念や木材の機能について知りたいという意見が多かった。木材の特徴を勉強したいと言うことであれば、相互の業者が情報交換する場があれば解決していくと考える。

Q4 木材業者・製材業者に求めることはなんですか？

品質の管理が全体の34%を占めた。業者によって品質が全然違う。含水率や乾燥状況等注文したとおりにない。等の意見が多かった。営業と言うのは製品の販売セールスや材のPRにもっと力を入れて欲しいという内容だった。興味深かったのは、木材・製材業者に対して求めることを尋ねているこのアンケートのスペースにほとんどの建築士が、「木材住宅を設計するものとして勉強不足であることを反省している」「昔は大工と一緒に材木店に顔を出して打合せをしていたが、最近はない」など建築士側の反省点についても記載していることである。



Q5 地域材セミナーに期待することはなんですか？

アンケートを行う時点で建築士との研修会（地域材セミナー）を予定していたので、どんな研修内容にするべきか考えるためにこの質問をしたところ次のような答が多かった。

- ・ 木材の特徴等を勉強したことがないので情報が欲しい。
- ・ 山林の手入れの方法や間伐材の利用方法など木材住宅を設計するものとして勉強したい。
- ・ 木材の知識を高め価格が合えば購入を考えている。
- ・ 木曽材の特徴について勉強したい
- ・ 実際の利用状況を見学したい。
- ・ どのような材種、寸法が手に入りやすいのか。
- ・ 木材業者と関わりを持ちたい。

研修会の開催について

11月に1泊2日で研修会を実施した。アンケートの結果を踏まえながら組合員と何度か会議を開催しながら内容を決定した。まず、意見交換の他にも工場の見学やモデル住宅の見学、木材市場の見学、赤沢美林見学などを盛り込んだため1泊2日の研修会とし、1日目は現場見学を中心として2日目に3時間意見交換の時間を設けた。

意見交換会では「木材が利用されるにはどうしたらよいか。」ということを経営者の皆さんにも考えて頂いていろいろな意見を頂いた。

- ・ 木曽材が市場にでていない、もっと市場に出して手に入りやすくしたらどうか。
- ・ 価格、流通、特徴など透明性がないとユーザーに説明できない。
- ・ 乾燥の徹底、含水率や寸法、価格など安定した材を出すことは最低限必要。
- ・ 耐震性や性能など説明できる資料を作成して欲しい
- ・ このような研修会をもっと行ってほしい。
- ・ 木材にも住宅にも両方詳しい人を育成すべきである。
- ・ 今まで以上にエンドユーザーには正しい情報をPRして欲しい。

おわりに

様々な取組みを行って来て、木材業者と建築業者の連携は地域材の需要拡大において不可欠だと言うことを改めて感じた。また、この取組みを行うことによって組合員の意識が大きく変わったことが一番の収穫だったと思う。どちらの業界にも課題や思い違いが多く、情報交換することでそれをひとつひとつ解決していくべきだと思った。セミナーの終了後に参加した建築士から部材の発注もあったようだ。十分な量ではないようだがこの連携のパイプが年毎に太くなっていくことを期待したい。