

平成 28 年度 卒業論文

岐阜県中津川市加子母における産直住宅の活動意識に関する研究

A Study on the Stakeholder Consciousness in the Direct Marketing House Building in Kashimo,  
Gifu Prefecture

指導教員

名古屋工業大学 建築・デザイン工学科

藤岡伸子 教授

建築・デザイン工学科 建築プログラム

平成 25 年度入学 25116082

渡辺大貴

2016 年 12 月 12 日 提出

## 目次

### 第1章 序論

1.1 研究の背景と目的	2
1.2 既往研究	3
1.3 研究の方法	6
1.4 本論文の構成	7
1.5 第1章 註	8

### 第2章 全国の産直住宅

2.1 本章の目的	10
2.2 全国の産直住宅の概要	11
2.2.1 産直運動	11
2.2.2 地域住宅 (HOPE) 計画	12
2.2.3 各地の産直住宅	13
2.3 全国の産直住宅の歴史	14
2.4 第2章 註	15

### 第3章 加子母の概要

3.1 本章の目的	17
3.2 加子母の概要	18
3.2.1 地理と人口	18
3.2.2 歴史	22
3.3 第3章 註	27

### 第4章 加子母における産直住宅

4.1 本章の目的	29
4.2 加子母における産直住宅の歴史	30
4.3 産直住宅の受注量	35
4.4 加子母における産直住宅の現状	36
4.4.1 各事業者数	36

## 目次

4.4.2 各事業者の概要	38
4.5 各事業団体の関係	48
4.6 第4章 註	49
<b>第5章 産直住宅に対する、各事業団体の意識調査</b>	
5.1 本章の目的	51
5.2 産直住宅に対する、各事業団体の意識調査	52
5.2.1 意識調査の方法	52
5.2.2 意識調査結果	53
5.3 小結	79
5.4 第5章 註	82
<b>第6章 結論</b>	
6.1 まとめ	84
6.2 今後の課題と展望	85

謝辞

参考文献

巻末資料

## 第 1 章 序論

## 1.1 研究の背景と目的

第二次世界大戦終結後、物価の高騰を問題視した消費者が食糧確保と適正価格の可視化を目的として生産者と直接つながる産直運動を始めた。こういった生産現場を重要視する概念は1980年代に住宅業界にもあらわれ始めた。

1983年にHOPE計画<sup>1</sup>が策定されたことにより、森林が豊かな中山間地域では地元の木材で他の地域に家を立てる取り組みを始めた。これが全国的な産直住宅の始まりである。産直住宅とは林産地の木をその地域で加工し、流通市場へは出さずに、直接都市に木造住宅を建てることによって、中間マージンを省き、透明性のある家づくりを呼びかけるものである。

岐阜県中津川市加子母は江戸時代より裏木曾と呼ばれ、東濃ヒノキの産地である。加子母内にある木曾ヒノキ備林の桧は伊勢神宮の式年遷宮の御神木として使われていることで知られている。第二次世界大戦によって焼け野原になった名古屋に、加子母の大工や職人が赴き、木を持ち込んで家を建てるという取り組みを行っており、既に戦後の早い時期から産直住宅の萌芽が見られた。しかし、1954年に木材の輸入自由化が始まり、安価な外国産材が輸入され始めると共に、全国的に国産材の需要が減少し、加子母でも影響を受け林業の衰退が始まった。

現在、拡大造林の時期に植えられた木が全国的に伐期を迎えており、加子母の森林も飽和状態である。そのため森林組合や林家・製材所は、より多くの木を都市で使ってもらいたいと考えているが、伐採費用が販売価格を上回ってしまうため、中々伐採が進まず、間伐もままならない状況が続いている。

本研究は、加子母地区の産直住宅の取り組みに注目し、変遷をまとめ、関係者への意識調査により、加子母の林材生産の現場の実情を明らかにする。そして加子母の産直住宅の新たな取り組みにつながる手がかりとする。

## 1.2 既往研究

産直住宅の既往研究において、対象としている地域ごとに分類し、検討を行った。分類結果を表 1.2-1 に示す。また、既往研究一覧を表 1.2-2 に示し、続いてそれぞれについて概要を述べる。

表 1.2-1 既往研究の分類

分類記号	対象地区	件数
◎	加子母地区を対象とするもの	3
○	加子母以外の地域を対象としているもの	2
△	全国の産直住宅を対象にしているもの	2

表 1.2-2 既往研究一覧

No.	タイトル	著者	収録誌	掲載年	出版社	分類記号
1	産直住宅ネットワークにおける木材供給システム	坂野上なお	京都大学農学部演習林報告	1996	京都大学農学部附属演習林	○
2	産直住宅活動の地域産業に与える影響 —岐阜県を事例として—	田中亘	林業経済研究	1998	林業経済学会	◎
3	産直住宅事業者の現状と課題 —事業者へのアンケート調査を元に—	安村直樹、立花敏 浅井玲香	林業経済	2001	一般財団法人林業経済研究所	△
4	地域材による家造り運動の現状と今日的意義 —産直住宅運動との対比において—	嶋瀬拓也	林業経済	2002	一般財団法人林業経済研究所	△
5	地域材住宅事業にみる上下流連携の成果 —宮崎諸塚村産直住宅プロジェクトを事例に—	安村直樹	林業経済	2004	一般財団法人林業経済研究所	○
6	中山間地域における小規模林家の存立条件	安藤直彦		2010	京都大学	◎
7	2011年度 産直住宅・国産材輸出調査報告書	権藤智之		2012	芝浦工業大学	◎

分類した7件のうち、加子母について言及しているものは、計3件あげられる。No.2、No.6は、加子母の産直住宅に関して、昭和50年代の創立期の内容にとどまっており、時代ごとの変遷を追ったものではない。No.7の『2011年度 産直住宅・国産材輸出調査報告書』は産直住宅の事例として加子母地区の産直住宅を取り上げているが、工務店の活動を中心に言及されているため、林業家や製材所との連携について触れられていない。

No.1、No.3、No.4、No.5は加子母外における産直住宅について述べており、複数の団体を対象としたアンケートやインタビューによる関係者への意識調査や、全国の産直住宅の取り組みについての意義を問うものが多い。

本研究では、加子母の産直住宅の変遷をまとめることだけでなく、関係者への意識調査により、加子母の林材生産の現場の実情を明らかにし、今後の加子母の産直住宅の新たな取り組みにつながる手がかりを得ることを目的にしているため、加子母の事業団体にとっては大いに意義のある研究と考えられる。



### 1.3 研究の対象と流れ

本研究は、聞き取り調査によって加子母での産直住宅の現状と関係者の問題意識を明らかにする。まず産直住宅が始まった背景とそれぞれの事業団体の関係を調査する。次に産直住宅の現時点における問題点や可能性に関する意識調査を《加子母総合事務所》、《工務店》、《製材所》、《林業家》、《加子母森林組合》を対象に行う。研究の流れを図 1.3-1 に示す。

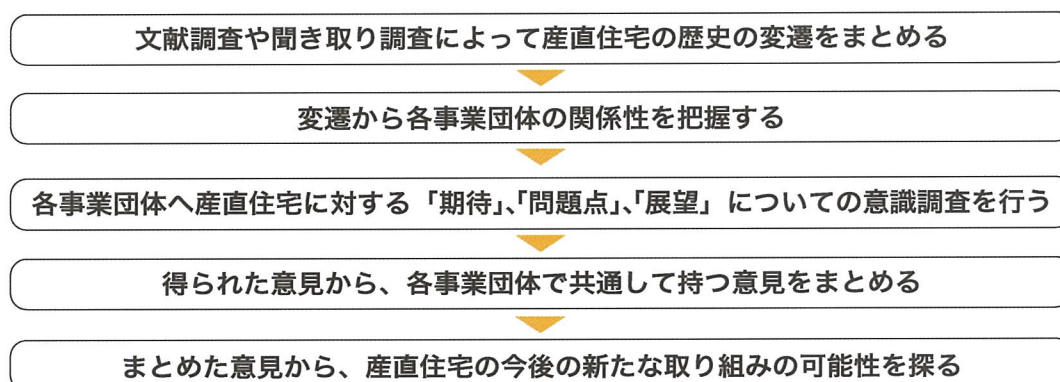


図 1.3-1 研究の流れ

## 1.4 本論文の構成

本論文の構成を以下に示す。

- 第1章 本論文の背景と目的について述べる。
- 第2章 全国における産直住宅の取り組みを述べる。
- 第3章 加子母の概要を述べる。
- 第4章 加子母における産直住宅の現状を記述する。
- 第5章 《加子母総合事務所》、《林業者》、《製材所》、《工務店》、《加子母森林組合》の5者を対象とした聞き取り調査をもとに、加子母における林材生産の現場の実情を述べる。
- 第6章 本研究のまとめと今後の展望について述べる。

## 1.5 註

1:HOPE 計画 (housing with proper environment )

国から指定された市区町村が国からの補助のもと、自分たちで住宅地の形成や住文化の育成、住宅生産の振興などに関する具体的な施策を計画するもの。

## 第2章 全国の産直住宅

## 2.1 本章の目的

本章では、全国の産直住宅が始った経緯と取り組みを見ることで、産直住宅の概要を把握する。

## 2.2 全国の産直住宅の歴史

### 2.2.1 産直運動

産地直送が注目され始めたのは、第二次世界大戦後からであり、食糧確保のため農業や畜産業が活性化し、生産や販売に関わる組合が次々に作られ、連携をとるようになった。1955年には、産直運動のはじまりとされる酪農組合と生活協同組合の10円牛乳運動が始った。高度経済成長期には、農業技術の発達で生産性が向上したことにより食糧が充実したが、農薬や化学肥料の導入されたことにより、農薬公害などの食品公害の被害が深刻化し、大きな問題となった。この食品公害が社会問題となったことで、消費者が自分たちの食べている料理の食材にも関心や疑問を持ち、生産者のことがわかる食べものを求めていくようになった<sup>1</sup>。こうした物価の高騰や安全性を問題視した消費者により食糧確保と適正価格の可視化を求め、生産者と直接つながる産直運動が広まった。

### 2.2.2 地域住宅 (HOPE) 計画

1970年代後半の住宅政策は量から質へと転換し、昭和51年と昭和56年における住宅建設五箇年計画<sup>2</sup>では、それぞれで住宅の水準が示されるようになった。とりわけ昭和56年の住環境水準は、日照・通風・プライバシーの確保などの住戸周りの空間の質を対象としたものであり、住宅の水準の範囲が住宅個々から住宅地全体の計画へ広がっていった。こういった住宅地の形成はその地域の相隣関係や気候風土による独自の住文化と合わさり、地域に根ざした、あるいは地域にふさわしい住宅を生み出す。こうした流れの中、1983年に国土交通省によって地域住宅計画が策定された。これは「地域固有の環境を具備した住まいづくり」運動として、今後の住宅政策の「希望」という意味も込めて、“HOPE計画”(housing with proper environment)と命名された。HOPE計画の内容は、国から指定された市区町村が国からの補助のもと、自分たちで住宅地の形成や住文化の育成、住宅生産の振興などに関する具体的な施策を計画するものである。

### 2.2.3 各地の産直住宅

HOPE 計画を受け、森林が豊かな林産地は地域内にとどまることなく、地域外に積極的に住宅を売り出し始めた。1980年代には全国各地で多くの産直活動が開始され、林材生産の振興に大きく寄与するものとして期待を集めた。しかし、輸送コストが割増しでかかってしまったり、職人の高齢化により長時間通勤が敬遠されたりするなどのことから産直住宅を継続することが難しいと認識され始め、1990年代には多くの団体が地産地消といった地域内受注を強化する方針にシフトしていった。現在でも産直住宅の活動をしている団体は複数存在しており、地域独自の取り組みに変化させながら活動している。岩手県遠野市では、HOPE 計画を策定する際、「遠野市HOPE 計画」をまとめ、地場産材を活用した「遠野住宅」を首都圏へ販売している<sup>3</sup>。宮崎県諸塚村での産直住宅は、熊本、宮崎、鹿児島各消費地の設計士のグループとネットワークを組んだ形で事業を行うが、葉がらし材を採用するなど森林所有者が強く事業に関与していることが特徴の一つとしてあげられる<sup>4</sup>。



## 2.3 全国の産直住宅の歴史

全国の産直住宅の歴史を表 2.3-1 に示す。

表 2.3-1 全国の産直住宅の歴史年表

元号	西暦	全国の産直住宅
昭和	1966	住宅建設五箇年計画第一期
	1971	住宅建設五箇年計画第二期
	1976	住宅建設五箇年計画第二期
	1981	住宅建設五箇年計画第二期
	1982	秋田県木造住宅株式会社設立（秋田）
	1982	住田住宅産業株式会社（岩手）
	1983	地域住宅（HOPE）計画を策定
	1985	遠野市が HOPE 計画を策定（岩手）
	1985	足助町で株式会社「ほるくす」設立（愛知）
	1986	岐阜県産直住宅促進連絡協議会設立（岐阜）
	平成	1995
1996		西臼杵型産直住宅推進協議会結成（宮崎）
2001		アリムラウッドワークが E-WOOD システム開始（鹿児島）
2006		「諸塚村産直住宅」設立（鹿児島）

## 2.4 註

1: 「産直の歴史を知ろう」([http://www.minamikko.com/store/fan\\_contents\\_06.html](http://www.minamikko.com/store/fan_contents_06.html))

2: 戦後は住宅難の解消が図られてきたが、著しい人口の都市集中や世帯の細分化等により、住宅需要は増大の一途を辿り、昭和40年に入っても厳しい住宅事情が続いたため、昭和41年に策定された、国民の住生活が適切な水準に安定するまでの間、5年を1期として計画され続けた政策。住宅供給の充足や、本格的な少子高齢化などの理由により第八期で終了。

3: 「地方公共団体としての木材利用推進体制の構築」(<http://www.rinya.maff.go.jp/j/riyou/riyou/pdf/3-2.pdf>)

4: 「地域材住宅事業にみる上下流連携の成果—宮崎県諸塚村産直住宅プロジェクトを事例に—」

### 第3章 加子母の概要

### 3.1 本章の目的

本章では、加子母の地域としての特性を把握することによって、加子母における産直住宅の特殊性を探る。

## 3.2 加子母の概要

### 3.2.1 地理と人口

加子母の人口を林産地としての地理とともに述べる。

#### (1)位置

岐阜県中津川市加子母は、中津川市の北端、長野県との県境に位置し、木曾川水系白川沿いにある中山間地域である（図 3.2.1-1）。面積は 114.16km<sup>2</sup>である。北東部に連なる標高 1,500m を越える阿寺山地と、西部に広がる東美濃高原に挟まれた南北に長い形状をしており、中心には加子母川が流れている。加子母地区は、北から「小郷」「小和知」「二渡」「番田」「中切」「上桑原」「中桑原」「下桑原」「万賀」「角領」の全 10 区に分かれている（図 3.2.1-2）。



図 3.2.1-1 加子母の位置

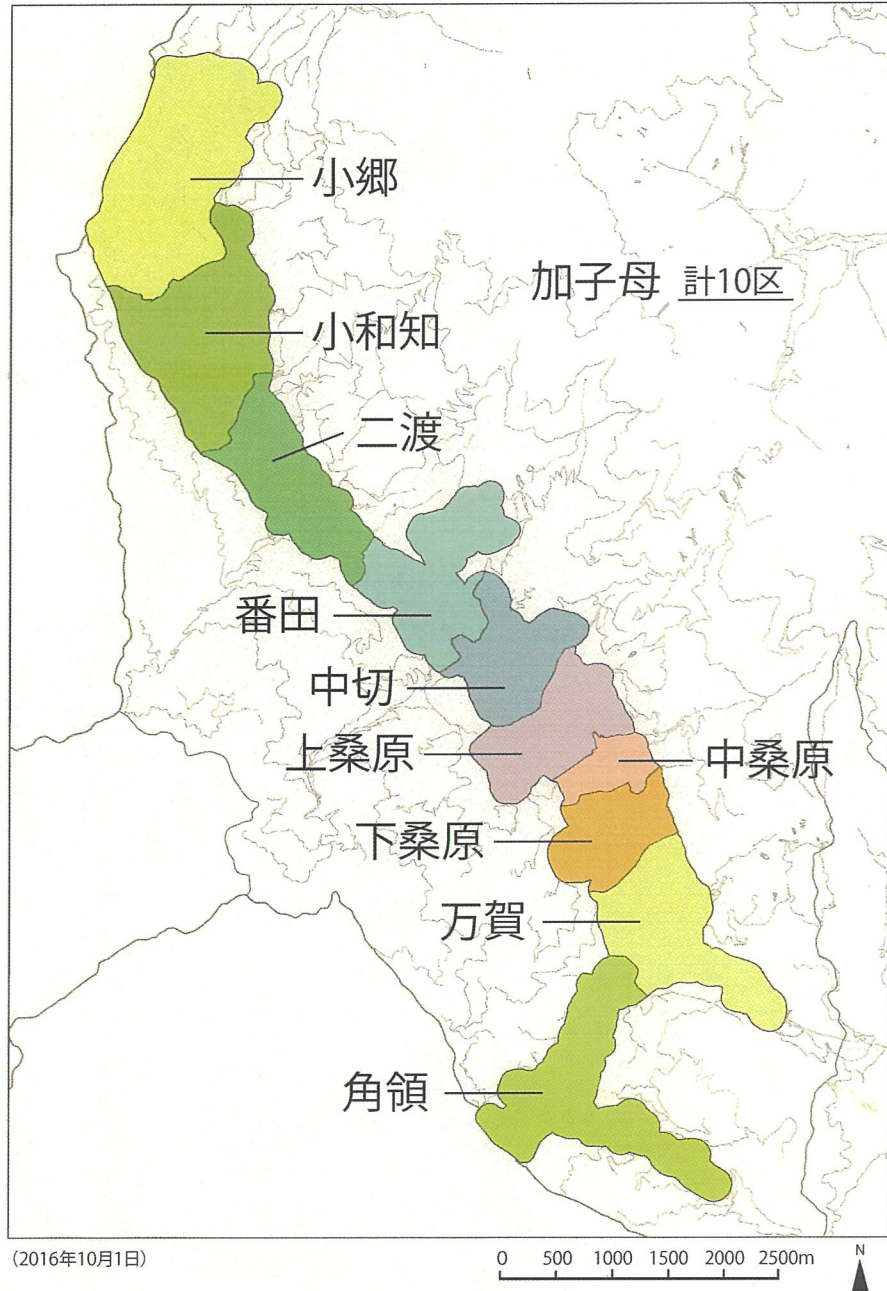


図 3.2.1-2 加子母の区割り

## (2)林産地としての地理

地区の94%が山林で占めており、江戸時代には尾張藩から裏木曾三か村に定められ、現在では東濃ヒノキの産地として知られている。東部にある国有林は木曾ヒノキ備林と呼ばれており、そこで生育した桧は伊勢神宮の式年遷宮の御神木や世界遺産の姫路城の心柱として使われている。



図 3.2.1-3 式年遷宮に使われる御神木を伐採する様子

### (3)人口

人口は2945人、世帯数は983世帯(2016年10月1日現在)。1970～2005年の人口減少率は10.5%、不在村林家面積率<sup>1</sup>約8%(東濃ヒノキ林地約20%)と少なく、3世代世帯率約50%と全国的にみて高い値を示している<sup>2</sup>。



### 3.2.2 歴史

加子母の歴史を加子母の山林価値が見出されはじめた江戸時代から見る。そして各時代ごとの山林管理における重要なキーワードを整理する。

#### (1)江戸時代

江戸時代には尾張藩により飛び地として管理されており、名古屋城など各地の城郭再建の際には大量の木が加子母の山から伐採された。全国的な森林資源の過剰利用により、日本列島の各地に禿げ山が生じたことを受け、江戸幕府は森林保護政策に乗り出した。

##### i 山守 (享保 11 年)

加子母の内木家が尾張藩より山守の役割を任された。山守は、木曾五木（ヒノキ・アスナロ・コウヤマキ・ネズコ・サワラ）の盗伐防止のための見回りや、枯れた樹木の処分を任務としていた。

## (2)明治時代

明治 22 年に村制が施行し、岐阜県恵那郡の一部として編入されるなど、村内での自治が始まり、以降の加子母の方向性が決まり始める。

### i 大前、小前の争い（明治 10 年～ 13 年）

村有林であった木曾五木の収益金の分配方法をめぐり、大地主中心の大前側の 28 人と小作人を中心とした小前側の 87 人、さらに中立派 447 人を巻き込む裁判が起きた。結果は小前側が勝利し、和解が成立したが、巨額の裁判費用を捻出するために共有財産の木曾五木を伐り尽くしてしまった。これをきっかけに村内の問題は自分たちの話し合いにより解決することとなった。

### ii 内木又六初代村長（明治 22 年）

初代村長となった内木又六氏は、大前・小前の争いを受け、山を整えるべく「村の振興は山林の整備経営による他なし」に基づく諸施策を行った。

### iii 千坪割（明治 42 年）

内木又六氏は明治 29 年に払い下げられた村有林の半分を私有林とし、村民に均等に分け与え、「植林をし、家産として立派な山林を育てよ」「家の大事には之を売って難を凌ぎ、家運が戻ったら買い戻せ」という二つの意味を込め、一筆を千坪として売却する千坪割を実施した。この千坪という大きさは、売るにしても買うにしても適切な大きさなためである<sup>3</sup>。これにより加子母では他の山間地域と違い、すべての住民が自分の山を持つようになり、現在でも 80% 以上が山林を所有している。

### (3)大正・昭和時代

戦争における燃料として木材が大量に伐採され、日本中の山が荒廃したため、山林への捉え方が見直された。

#### i 木曾ヒノキ備林（大正2年）

大正2年に出ノ小路山一帯が「出ノ小路神宮備林」と命名され、昭和22年の林政統一により御料木は国有林となった。その後、神宮備林制度廃止に伴い、「特殊択伐用材林」と名称が変更され、「木曾ヒノキ大材保存林」を経て、昭和52年に「木曾ヒノキ備林」と改称され今にいたる。国宝姫路城の1956年から始った解体修理の際にも加子母から伐り出された材が心柱として使用されている。

#### ii 拡大造林政策（昭和25年）

国の政策として戦後の乱伐により荒廃した森林を戻すため、昭和25年に臨時造林処置法が発令された。加子母においても、その影響を受け、当時森林組合に勤めていた岡崎龍雄氏によると「当時は国の政策により強制的に植林が進められていた時代で、県営の苗圃から苗木を買うことを義務付けられていましたがあまり良い苗ではありませんでした。かなりたくさんの苗木を購入し植えていました（59万6千本/年）」ということであった<sup>4</sup>。

#### iii 村有林の払い下げ（昭和31）

戦後、4代、5代村長の時代、村有林の千町歩を民間に譲渡し、買い手の山林所有面積に応じ10円～30円/坪とし、山持ちには高く、持たざるものには安くし、さらに一軒につき三町歩までしか買えないようにし、広く多くの村民に渡り行くようにした。

#### (4)平成時代

合併により、それまでの村制の仕組みが崩れたため、新たな取り組みを模索することとなった。

##### i 木匠塾（平成7年）

1996年から加子母で行われている「かしも木匠塾」は、夏期に全国の大学（関東1、関西4、中部1、近畿1、北陸1）から大学生が集まり、木造建築実習に取り組む活動である。毎年100名を越える学生が訪れ、地域の工務店の協力のもと、春から打ち合わせを重ね、夏期の二週間は加子母に滞在し、制作を行う。加子母総合事務所に支援のもと、地域工務店が技術の継承や山づくりについて伝えるために、積極的に指導を行っている。就職先として、加子母の工務店を選ぶ学生もあり、卒業後も加子母を訪れる学生は数多い。

##### ii 中津川市との合併（平成17年）

平成の大合併により中津川市に編入され、加子母総合事務所が設置された。元々、加子母村の行政は、ほぼ全員が加子母出身者で構成されていたが、合併により、中津川市の方針として出身地外の地区との人事交流を目的に、多くが他の地区に異動した。しかし、現在は方針が転換され、中津川市に異動していた人が戻ってきたこともあり、加子母総合事務所は加子母出身者が大多数を占める。

##### iii むらづくり協議会（平成23年）

合併により行政区域が拡大することで、住民と行政の距離が広がり、住民の意見が反映されにくくなるよう、合併特例法により、地域審議会が設立された。その後、平成23年3月議会で、地域審議会設置条例が廃止され、『地域審議会』から現在の『むらづくり協議会』へと移行された。『地域審議会』の主な目的は地域住民の意見を市長に伝えることであったが、『むらづくり協議会』の目的は地域住民による自主的な地域づくりの推進である。地域の難問を解決する議論の場や地域の総意を反映する合意形成の場となっている。

#### iv 域学連携事業（平成 24 年）

総務省が 2012 年度より始めた事業である。内容は、大学生と大学教員が地域の現場に入り、地域住民や、NPO 等とともに、地域の課題解決、または地域づくりに継続的に取り組み、地域の活性化及び地域の人材育成に貢献する活動である。

### 3.3 註

1: 不在村林家面積率: 特定地域の全山林面積に対する不在村者の主有する山林面積の値

2: 安藤直彦「中山間地域の小規模林家の存続条件」(京都大学大学院農学研究科森林科学専攻 博士論文, 2010年) 43-46

3: 『加子母森林組合 美林萬世之不滅 創立80周年記念誌』(加子母森林組合, 2008) 9

4: 『加子母森林組合 美林萬世之不滅 創立80周年記念誌』(加子母森林組合, 2008) 4

## 第4章 加子母における産直住宅

#### 4.1 本章の目的

本章では、加子母における産直住宅の現状を文献調査や関係者の聞き取り調査により把握し、各事業団体の産直住宅との関係性を明らかにする。



#### 4.2 加子母における産直住宅の歴史

文献調査と加子母の事業団体への聞き取り調査により、現在に至るまでの産直住宅の変遷をまとめ、〈黎明期〉、〈創成期〉、〈成熟期〉、〈衰退期〉の4つに区分する。全聞き取り調査対象者計8名を表4.2-1にまとめる。

表 4.2-1 聞き取り調査対象者

聞き取り日	氏名	職場（役職）
2016/06/27	梅田紳一郎	加子母総合事務所 所長補佐
2016/06/28	細川正孝	加子母森林組合 専務
2016/06/28	内木哲朗	加子母総合事務所 所長
2016/07/04	大森昌記	辰喜建築工芸 取締役
2016/07/11	佐藤芳美	元マルイ製材 取締役
2016/08/02	安江恒明	加子母森林組合 市場長
2016/10/26	梅田良作	専業林家
2016/11/02	熊澤秀雄	熊澤建築事務所 会長

〈黎明期〉第二次世界大戦により荒廃した名古屋の復興のため、加子母の大工や職人が復興員として現地に赴き、復興活動を行った。それにより、加子母外で住宅を建てる実績と経験を積んだ<sup>1</sup>。昭和31年の木材輸入自由化開始により、全国的に国産材の需要の低下が始まりつつあったが、加子母内では昭和35年に「東濃ヒノキ」のブランド化を進め、値が安い外材に負けない価値の創造を模索した。「東濃ヒノキ」は大径木である「木曾ヒノキ」のみでなく、住宅資材として流通拡大を目的とした材としてブランド化された。また、「産直住宅」という名前が全国的に知られる以前の昭和中期に、加子母の工務店では、東京や名古屋で村の木材と大工をセットにして、住宅・寮などの建設を行い、その後の産直住宅の基盤を築いた。年表を作成するにあたり、聞き取りで得られた重要な証言を以下に示す。本格的に「産直住宅」という名目のもと事業に乗り出す以前の、戦後から昭和55年までを加子母産直住宅における〈黎明期〉とし、出来事を表4.2-2に整理する。

i 佐藤芳美氏

「江南、尾西、抹桑、知多半島などの大工に直接売ることもあった。」

ii 梅田良作氏

「林業を始めたばかりの頃は中間業者が来て見積もってもらい木を売っていた。だけど測らずに目分量で見積もられていたため、大径木になると誤差が大きくなってしまっていた。それからは、田畑を借りて自分たちで市場を開いた。」

表 4.2-2 産直住宅年表 - 黎明期

区分	年号	日本の出来事	加子母の出来事
昭和	黎明期	S20 第二次世界大戦終戦(1945)	S24 加子母村林産組合設立(1949)
		S31 木材輸入自由化開始(1956)	S30 丸イ製材が江南に木材を持ち込み、家を建てる(1955)
		S39 木材輸入完全自由化(1964)	S31 中島工務店創業(1956)
		S40 拡大造林終了(1965)	S35 「東濃ヒノキ」ブランド誕生(1960)
		S41 住宅建設五箇年計画第1期開始(1966)	S37 加子母林業研究グループ発足(1962)
		S46 住宅建設五箇年計画第2期開始(1971)	S41 第一次林業構造改善事業(1966)
		S48 第一次石油危機(1973)	S43 市場の管理が森林組合に移る(1968)
		S51 住宅建設五箇年計画第3期開始(1976)	S47 丹羽太郎村長就任(1971)
		S53 第二次石油危機(1978)	S50 第二次林業構造改善事業(1975)
			S54 熊澤建築事務所(1979)

〈創成期〉加子母外で実績を積んだ工務店は、都市での更なる受注量増加を目的に、丹羽太郎（在任：1971～1990）村長の助言を受け、昭和56年に任意団体としてかしもひのき建築協同組合（熊澤建築事務所・中島工務店・脇坂工務店・田口土木・辰喜建築工芸・脇坂建築の6社による）を設立し、組織的な宣伝活動を始めた。昭和59年には、村長が施主に大黒柱を贈呈する大黒柱贈呈事業を開始した。地域産業における行政のバックアップとしては、他に類を見ない試みであったために、話題を集めた。昭和59年と60年には、この加子母独特の産直住宅事業がNHKなどのメディアに取り上げられ、人気を博し、平成の始め頃まで仕事が絶えなかった。年表を作成するにあたり、聞き取りで得られた重要な証言を以下に示す。かしもひのき建築協同組合が設立された昭和56年から昭和60年までを加子母産直住宅における〈創成期〉とし、出来事を表4.2-3にまとめる。事を表4.2-4にまとめた。

i 熊澤秀雄氏

「工務店同士の飲み会で、仕事の話をしているときに、愛知とか三重で仕事をしたという話から、「みんな加子母の外で仕事してるんだったら、一緒に宣伝する方が効率が良い」ということで、丹羽太郎村長の助言をもとに工務店6社による組合をつくり宣伝を始めた。」

ii 佐藤芳美

「NHKで加子母の取り組みが紹介されてからは一日100件ぐらいの問い合わせがあった。」

表 4.2-3 産直住宅年表 - 創成期

年号	区分	日本の出来事	加子母の出来事
昭和	創成期	S56 住宅建設五箇年計画第4期(1981)	S56 かしもひのき建築協同組合設立(1981)
		S58 地域住宅(HOPE)計画(1983)	S56 間伐促進総合対策事業着手(1981)
		S59・60NHKにより産直住宅の取り組みが取り上げられる	S58 林道網重点総合事業着手(1983)
			S59 大黒柱贈呈事業開始(1984)

〈成熟期〉昭和 61 年に岐阜県産直住宅推進協議会が設立され、岐阜県全体で産直住宅の取り組みが行われるようになった。〈創成期〉から着々と注目を集めてきた加子母内での産直住宅事業は、全国に広がる産直住宅運動のモデルとされた。その後、本格的に全国各地でも産直住宅が広まり、加子母における産直住宅事業は相対的にブランド力が低下した。加子母では消費者からの信頼感を高めるためにかしもひのき建築協同組合を法人化した。さらに、施主に住宅を建てるだけでなく、加子母の里山も体験してもらうため、加子母に来てもらい、苗木を植えてもらう「ふるさと祭り」<sup>3</sup>を始めた。平成 7 年に起こった阪神淡路大震災では、産直住宅事業で培った経験を生かし、屋根の修理するボランティアを行った。ボランティアをさせてもらうのも持ち主の許可が必要なため、加子母村役場からも人が駆けつけ、信頼を得る努力を惜しまなかった。年表を作成するにあたり、聞き取りで得られた重要な証言を以下に示す。全国的に産直住宅が広がり始めた昭和 61 年から、平成 11 年までを〈成熟期〉とし、出来事を表 4.2-4 にまとめた。

#### i 大森昌記氏

「岐阜県全体で産直住宅をやっていききたいというお願いに村長は快諾し、岐阜県産直住宅促進連絡協議会ができた。」

#### ii 熊澤秀雄

「屋根の修理ができる材を持って現地に向かったが、災害のときは悪巧みをする輩が多いため、一緒に同行した加子母の役場の人に名刺を出してもらって信用してもらって仕事をしていた。」

表 4.2-4 産直住宅年表 - 成熟期

元号	区分	日本の出来事	加子母の出来事
昭和	成熟期	S61 岐阜県産直住宅促進連絡協議会設立(1986)	S61 第一回ふるさと祭り開催(1986)
			S61 第一プレカット工場竣工(1986)
平成		H1 消費税導入(1989)	S61 中島工務店が東京支店を開設(1986)
			S62 かしもひのき建築協同組合法人化(1987)
			S63 森林組合のグリーンキーパー制度開始(1988)
			S63 ぎふ中部未来博に「東濃ひのきの家」を出展(1988)
			S63 施主家族による大黒柱の森植林開始(1988)
		H2 大黒柱の森植林開始(1990)	
		H6 第二(グルーラム)プレカット工場竣工(1994)	
		H7 かしもひのきの家住宅展示場オープン(1995)	
		H7 阪神淡路大震災(1995)	
		H11 中津川市による「みどりの健康住宅」構想(1999)	
		H8 加子母木匠塾開校(1996)	

〈衰退期〉平成7年の阪神淡路大震災により、木造住宅に対する意識が大きく変化した。加子母では平成17年の大合併により、中津川市に合併され、旧加子母村が支援していた事業は、村から市に取って代われ、村役場と工務店の官民一体の体制が弱まった。さらに平成18年に中島工務店がかしもひのき建築協同組合から脱退したことにより、かしもひのき建築協同組合に加盟している工務店の合計受注量が激減した。年表を作成するにあたり、聞き取りで得られた重要な証言を以下に示す。平成11年から現在までを加子母産直住宅における〈衰退期〉とし、出来事を表4.2-5にまとめる。

i 梅田紳一郎

「60年前に皆伐されてから植林されて大事に育てられ、高く売る予定だったのが、筋書きと違うことになっている。加子母に生育しているのは桧がほとんどだから、他の山林と差別化が図れない。」

ii 大森昌記

「産直住宅を希望されるお客さんは減少している。県産材60%以上使うことで補助金20万円が還元され、金額の大きい方をお客さんは選ぶ。」

表 4.2-5 産直住宅年表 - 衰退期

元号	区分	日本の出来事	加子母の出来事
平成	衰退期	H17 姉齒事件 (2005)  H19 ロシアが針葉樹原木の輸出関税引き上げ (2007) H20 中津川市による加子母地区活性計画 (2008) H21 住宅瑕疵担保履行法施行 (2009)	H12 第一回森と緑の見学会開催 (2000) H17 中津川市と合併 (2005) H18 N工務店がかしもひのき建築協同組合から脱退 (2006)  H20 恵那こぶしの会結成 (2008) H21 総ヒノキの家 550万円プロジェクト (2009)

### 4.3 産直住宅の受注量

年度によって産直住宅の受注量は変動している。4.2の〈衰退期〉で述べたように平成11年をピークにかしもひのき建築協同組合の受注数は減少の一途をたどる。平成18年には、中島工務店が脱退したことにより、かしもひのき建築協同組合の受注量は激減した。昭和61年から平成27年までのかしもひのき建築協同組合における合計受注量を表4.3-1と図4.3-1に示す。

表 4.3-1 かしもひのき建築協同組合の合計受注量<sup>2</sup>

年度	棟数	年度	棟数	年度	棟数
S61	46	H8	69	H18	12
S62	56	H9	78	H19	12
S63	81	H10	95	H20	10
H1	61	H11	148	H21	9
H2	60	H12	129	H22	7
H3	52	H13	69	H23	7
H4	50	H14	58	H24	9
H5	48	H15	98	H25	6
H6	55	H16	92	H26	4
H7	48	H17	70	H27	1

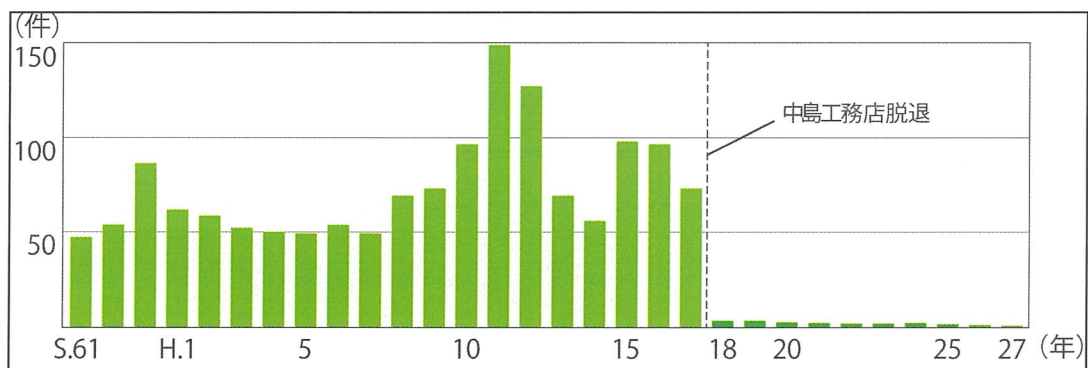


図 4.3-1 かしもひのき建築協同組合の合計受注量グラフ

#### 4.4 加子母における産直住宅の現状

産直住宅の変遷をもとに、現状の組織関係と各事業社数をまとめる。

##### 4.4.1 各事業社数と加子母内における事業社と関連工場の位置

各事業社数を表 4.4.1-1 に示し、各事業社の位置と関連工場の位置を次頁の図 4.4.1-1 に示す。

表 4.4.1-1 各事業者数

事業者	件数(軒)	分類
工務店	12	○
製材所	12	□
林家数	890	
木工所	20	

(平成 26 年時点)

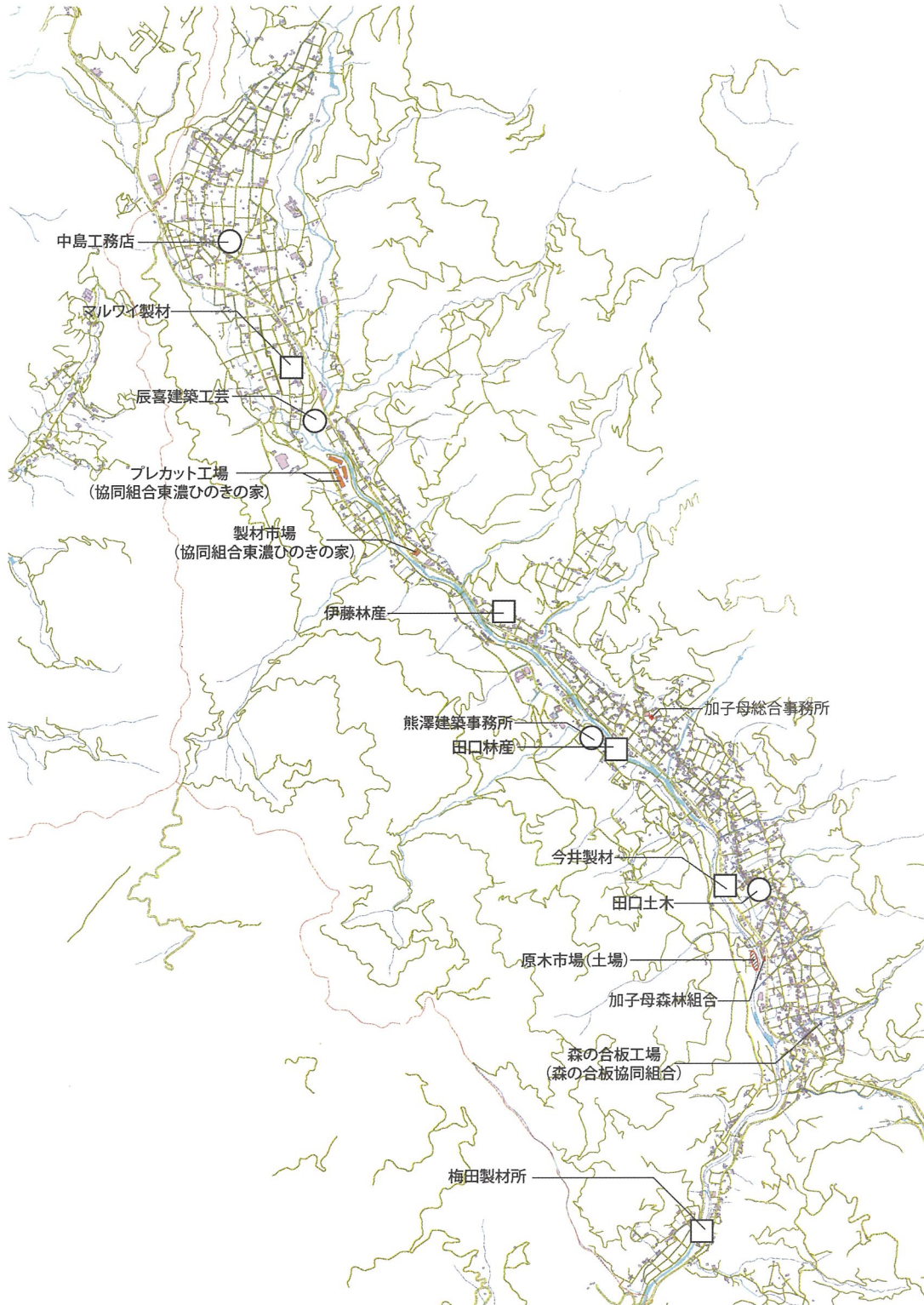


図 4.4.1-1 事業団体位置



#### 4.4.2 各事業者の概要

加子母内における林材生産の現場に関係する事業者について、文献調査と各事業者への活動調査から各団体の事業内容を整理する。そして、各団体間の関係をさぐる。

(1)《加子母総合事務所》

加子母総合事務所は、旧加子母村役場であり、平成7年の合併までは大黒柱贈呈式に村長が出向くなどの当時においては先進的な取り組みを行ってきた。

現在においても、加子母総合事務所は、かしもひのき建築協同組合の宣伝活動のサポートを行ったり、中島工務店の水と緑の見学会などのイベントに参加するなど補助的な役割を担っている。

## (2) 《工務店》

現在加子母地域には工務店が12社存在する。〈創成期〉にかしもひのき建築協同組合として活動していたのは6社であったが、現在、産直住宅を行っている工務店は、中島工務店・熊澤建築事務所・辰喜建築工芸を合わせた3社のみであり、かしもひのき建築協同組合として活動を行っているのは実質、熊澤建築事務所・辰喜建築工芸の2社となっている。工務店は着工の決まった段階で木材を製材所に発注し、足りない材は製材市場から購入する場合がある。しかし製材市場は在庫の過不足を他地域の製材市場と売買することで調整するため、加子母以外の材で補填することもある。現在も産直住宅に従事している上記の3社について以下に概要を述べる。

### i 中島工務店

昭和31年に大工2人によって創業されたが、現在では従業員200人以上を抱え、年間売上高が70億円近くの工務店に成長した。かしもひのき建築協同組合の設立時には組合団体であったが、2006年に脱退してからはプレカット工場の稼働や集成材の生産を主な活動としている、協同組合東濃ひのきの家の責任社となっている。さらに水と緑の見学会というイベントを独自に行っており、新築で木造住宅を考えている希望者を対象に、年に2回、加子母に1泊2日で招待し、神宮備林などの加子母の森林や製材工場を見学し、さらにケイちゃんや朴葉寿司などといった加子母の郷土料理などを体験してもらうことで、加子母の木造住宅だけでなく、加子母の文化を知ってもらう取り組みを行っている。他にも加子母の木で実際に家を建てた施主に加子母に来てもらい、社で所有している大黒柱の森に、苗木を植えてもらうことで森林保全の一部を担ってもらう取り組みも行っている。

## ii 熊澤建築事務所

熊澤建築事務所を設立した熊澤秀雄氏は、かしもひのき建築協同組合の前理事長（平成11年～平成22年）であり、創成期から丹羽太郎村長とともに産直住宅事業に関わってきた。秀雄氏の父である熊澤岩男氏は、一人大工として仕事をしており、第二次世界大戦後の名古屋に復興員として赴き、復興活動を行っていた。<sup>1</sup>この復興活動により、加子母外での活動が口コミで広まり、産直住宅の地盤を築いた。産直住宅の成熟期には、東は千葉から西は姫路まで赴き仕事をした。経営者の若返りは出来ており、秀雄氏の息子である熊澤秀起氏と熊澤伸起氏が主に産直住宅に関わっている。

## iii 辰喜建築工芸

現在、辰喜建築工芸の取締役をしている大森昌記さんは、かしもひのき建築協同組合の現理事長（平成23年～）を務めている。現在では産直住宅の定義や東濃ヒノキの“東濃”の範囲などが曖昧になってきているため、それらのブランド力が低下している。そのため、産直住宅用のプランと県産材を利用したプランを用意しており、施主が選べるようになっている。

## iv 3社以外の工務店について

有限会社 脇工は建築組合発足時における6社に含まれるが、現在は小さな修繕作業や、他の工務店の助っ人として仕事をし、一軒丸々請け負うことはない。

株式会社 田口土木は建築組合発足時における6社に含まれるが、元々は土木関係を中心にやっていたため、現在では建築業を休止している。現在では木匠塾の造園作業の指導役を担当している。

### (3) 《製材所》

製材所は12軒あり、主な納品先は製材市場であるが、特定の工務店と直接取引をしている製材所もある。工務店との直接取引を行っている5社について以下に概要を述べる。

#### i マルワイ製材

製材規模は他に比べると大きく、一軒全ての部材を挽くことができる。他は桧しか挽くことが出来ないところが多い中、杉をメインに挽いている。主な納材先は中島工務店であるが、他の工務店にも主に横材を卸している。

#### ii 田口林産

桧の柱を専門に挽いている製材所。柱の中でも床柱などに使われる役もの柱を製材することに力を注いでいる。現社長の田口正彦氏は一本一本自分の目で見て、挽く位置を決めているため、節が全くでない四方無地の材を挽くことができる。こだわりとしては、天然に比べ、曲がりの少ない植林された木を選ぶことがある。森林が豊富にあった加子母の製材所は好んで、天然の大径木を買い、挽くことが多かったが、同氏は加子母内では早くから植林されてから40年程の枝打ちされた若木に目をつけ、曲がりの少ない無節の柱を製材する技術を確立した。森林文化アカデミーの体験授業では、山から伐り出されたばかりの木をその場で節のでない製材の仕方を実演することも行っている。

#### iii 梅田製材所

現社長の梅田誠造氏は4代目であり、先代の頃から木曾ヒノキを挽いていたため、現在も主に挽いているのは桧の柱だが、他の材を挽くことが出来ない訳ではなく、3mの柱材に特化した製材所が多い加子母においては比較的多くの種類の木材を挽くことが可能である。そのため、加子母外の加子母の木材で家を建てたい設計士から直接仕事を依頼を受けることもある。熊澤建築事務所・中島工務店・脇工と単発で直接仕事をすることがある。熊澤建築事務所の現取締役の熊澤秀起氏とは同い年で同級生だったことから、時々仕事を一緒にすることもある。

#### iv 伊藤林産

柱専門で大量生産が特徴の製材所。木の部位の中でも比較的曲がりの少ない二番玉を大量に購入し、ツインソーと呼ばれる二枚の刃が付いている機械で一度に挽くことで、四寸角や三・五寸角の木材を大量に生産している。初代社長の伊藤勇氏は東濃ヒノキの名付け親である。

#### v 今井製材

基本は賃引き経営をしている。もしくはマルワイ製材と連携し、製材する場合もある。

#### (4) 《林業家》

加子母内における林業家世帯数は 890 軒あり、加子母全体の世帯数は 983 世帯（いずれも平成 26 年度現在）であることより、地域内における林業家世帯の占める割合が非常に高いといえる。以下では、その中でも積極的に林業に関わる林家から、経営形態をみる。

##### ・ 専業林家

林業家の中でも林業だけで生活している人を指すが、現在の加子母においては大規模山林所有者が少ないため、林業だけで生活している専業林家はほとんどいない。専業林家の多くは地元の原木市場に搬出しているが、市場によって買い取り価格が異なるため、加子母外の市場に搬出することもある。加子母の中にも数軒ある大規模山林所有者は人を雇い複数人で管理を行っていた。他にも自分の山だけでなく、他の人の山で伐採する林業家もいる。

##### ・ 半農半林

加子母ではほとんどの住民が山林を少なからず持っているが、面積自体はそこまで大きくないため林業だけで生活するのではなく、夏場は稲作を中心とした農業をやり、冬場は自分の山で管理のために伐った間伐材を市場に出す林業家が多い。

#### (5) 《加子母森林組合》

山林所有者が多く占める加子母地域内では多くの住民が森林組合員として加入している。その中でも、森林組合は職員と常雇員合わせて26人で運営されている。主な事業としては加子母の森林一帯の管理や原木市場の管理など、多岐にわたる。加子母森林組合は理念として、“美林萬世之不滅（びりんばんせい これを たやさず）”があり、これは加子母地内出之小路にある「神宮美林」を手本とし、「千坪割」の山ごとに林齢の異なった色々な太さの木が繁り、草花や木の実があふれ、小鳥や動物、昆虫が棲み、豊かな水を育む美しい循環型の森林をつくり孫子の時代へ遺すため、護り育てて行く意思を表したものである<sup>3</sup>。以下では加子母森林組合における重要な事業を述べる。



### i 原木市場

昭和40年に林業家によって始った市場を昭和43年に引き継ぐ形で始った。(図4.4.2-1) 森林組合の仕事はここに出される木を1円でも高く売ることであり、そのため搬出された木を大きさ・種類・径級で仕分け・整理を行い買いやすいようにしている。



図 4.4.2-1 昭和42年頃の木材市場(福崎)



図 4.4.2-2 入札風景 (平成19年)

## ii グリーンキーパー制度

昭和 63 年に森林組合が地域林業の担い手として、市場を安定的に維持するために組織改革を断行し、若年労働者の養成を行うことを目的に始った森林組合直営の作業班制度である。(図 4.4.2-3,4)



図 4.4.2-3 研修生と指導員



図 4.4.2-4 伐採技術研修会(平成 17 年)

### 4.5 各事業団体の関係

4.4 で調査した各事業団体の関係を図 4.5-1 に示す。

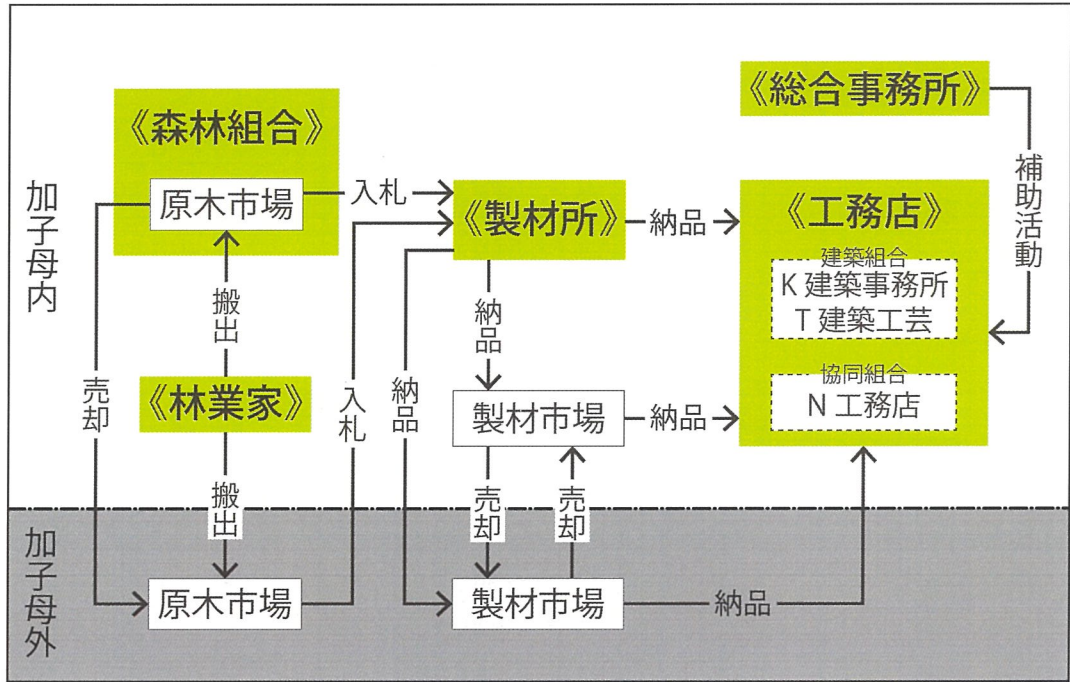


図 4.5-1 各事業団体関係図

#### 4.6 註

- 1: 田中浩子、本間希与子『加子母人 2 加子母村に生きて来た人たちの人生。』  
(かしも通信社,2014) 9
- 2: 加子母総合事務所所蔵資料より作成
- 3: 『加子母森林組合 美林萬世之不滅 創立 80 周年記念誌』(加子母森林組  
合,2008) 扉

## 第5章 産直住宅に対する、各事業団体の意識調査

## 5.1 本章の目的

本章では、各事業団体への意識調査により、それぞれの立場における意見をまとめる。

## 5.2 産直住宅に対する、各事業団体の意識調査

### 5.2.1 意識調査の方法

加子母の各事業団体の関係者を対象として、産直住宅への「期待」「問題点」「展望」について、意識調査を行った。意識調査対象者の一覧を表 5.2.1-1 に示す。

表 5.2.1-1 意識調査対象者一覧

No.	聞き取り日	氏名	年齢	職場（役職）
A	1	内木 哲朗	58	加子母総合事務所（所長）
	2	梅田紳一郎	59	加子母総合事務所（所長補佐）、現産直住宅担当
	3	伊藤 満広	50	加子母総合事務所（所長補佐）、元産直住宅担当
B	4	中島 千秋	65	中島工務店（社寺部営業部長）、元産直住宅担当
	5	熊澤 秀雄	71	熊澤建築事務所（会長）、かしもひのき建築協同組合（元理事長）
	6	大森 昌記	43	辰喜建築工芸（取締役）、かしもひのき建築協同組合（理事長）
C	7	田口 正彦	63	田口林産（代表取締役）
	8	梅田 誠造	41	梅田製材所（代表取締役社長）
D	9	安江 正秀	40	専業林家
	10	古田 徹	67	半農半林
	11	梅田 良作	79	専業林家
	12	田口光之助	73	専業林家、加子母優良材生産クラブ（会長）
E	13	安江 恒明	50	加子母森林組合（市場長）
	14	内木 篤志	65	加子母森林組合（組合長）

A：加子母総合事務所 B：工務店 C：製材所 D：林業家 E：加子母森林組合

## 5.2.2 意識調査結果

### (1) 《加子母総合事務所》

加子母総合事務所を対象とする意識調査を内木哲朗氏、梅田紳一郎氏、伊藤満広氏の計3名を対象に行った。(表 5.2.2-1) 対象理由は、旧村役場時代が大黒柱贈呈事業などで積極的に関わっていた産直住宅について、現在の加子母総合事務所ではどのような取り組みとして捉えているのかを明らかにするためである。

表 5.2.2-1 加子母総合事務所の意識調査対象者

No.	聞き取り日	氏名	年齢	職場（役職）
1	2016/11/09	内木 哲朗	58	加子母総合事務所（所長）
2	2016/11/02	梅田紳一郎	59	加子母総合事務所（所長補佐）、現産直住宅担当
3	2016/11/09	伊藤 満広	50	加子母総合事務所（所長補佐）、元産直住宅担当



### i 産直住宅に対する期待

#### [加子母全体の利益]

＞産直住宅によって、加子母というブランド力が高まり、住宅だけでなく、加子母で生産されるもの全ての付加価値が底上げされ、地域一帯が良い方向へと向かうことに繋がると良いと思う。(1-内木哲朗氏)

＞行政的には木材が売れることで税収増加、仕事が増えることで雇用拡大につながってほしい。(2-梅田紳一郎氏)

#### [人材確保]

＞産直住宅によって、加子母の認知度があがり、定住促進につながることを期待したい。人が住まないと山を守っていけなくなってしまう。だからといって来た人に山の管理をしてもらうまでは期待しないが、人が多い方が地域の活気につながる。(2-梅田紳一郎氏)

#### [外貨<sup>1</sup>の獲得]

＞産直住宅の仕組みとして、工務店が一軒建てると、電気屋、設備屋、瓦屋を加子母の商工業者をまとめてパッケージで仕事をするため、裾が広く、波及効果があったため、外貨を獲得しやすい仕組みだった。創成期は、地元の雇用の創出するため、産直住宅は看板事業として行っていた。(3-伊藤満広氏)

＞外貨を獲得することで、地域にお金流れ込み、地域経済が活性化する。(1-内木哲朗氏)

## ii 産直住宅の問題点

### [県による影響]

＞東濃ヒノキの原産地として加子母は知られているが、現在岐阜県全体から出る桧は全て東濃ヒノキのくくりになっており、木曽ヒノキの本物の良材としての流れを組む加子母としては、うまみが少なくなっている。(1-内木哲朗氏)

＞産直住宅で地域間競争を行っていたが、補助金を得るために県産材のくくりにされてしまい、東濃ヒノキのブランド力の低下を招いてしまった。そのあたりから流通・生産の仕組みが変わってしまった気がする。(3-伊藤満広氏)

### [宣伝力不足]

＞宣伝力は弱いと感じる。普通の木造住宅を建ててるだけなのに、桧の家って聞くだけで高いイメージを持たれてしまう。ただ木造住宅を建ててるだけでなく、加子母っていう地域をひっくるめて売り出す必要がある。施主が加子母の木を使って住宅を建てることで、地域の自然を守り、日本の自然環境を守ることにつながることを伝えているが、どうしても大手の宣伝力に負ける。(2-梅田紳一郎氏)

＞工務店の規模が零細のため宣伝力がない。(1-内木哲朗氏)

### [大手との競合]

＞昔は大手への対抗手段として、東濃ヒノキの良材を使っているというPRが出来たが、今では産地というものがメリットにならなくなってしまった。逆に材の話をするとうまいと思われてしまう。(3-伊藤満広氏)

### [人材不足]

＞大工さんなど技術者の後継者不足が課題。(1-内木哲朗氏)

### iii 産直住宅の今後の展望

#### [連携強化]

＞製材所は製材所で役割分担はできており、桧柱を挽く、板を挽く、杉を挽くということで細分化はできている。しかし全体の流れとしての繋がりはみえていないため、今後は、情報をたえず共有して、動いていくとさらに力が出てくるのではないか。(1-内木哲朗氏)

#### [連携の多様化]

＞隙間分野を見つけて、共感し合えることどう繋がれるかが重要。設計士やデザイナーといった同じように隙間を突いていく人たちをパートナーにしてネットワークをつくっていくことで新しいアイデアを出していきたい。そういう取り組みによって加子母の工務店でしか建てられない家づくりが出来たら理想。(3-伊藤満広氏)

#### [加子母ブランドの向上]

＞若者の感性を活かした空き家の積極的な活用を考えている。利点として、他の地域にも空家は多い地域に加子母の空き家のモデルを広めていくことで、産直住宅も関わっていける可能性もあると思う。(2-梅田紳一郎氏)

#### [山林価値向上]

＞適切な木材供給の仕組みをつくり、適切な山づくりが出来るようにすることで、昔のような広葉樹もある混交林に戻したい。(2-梅田紳一郎氏)

#### ivまとめ

以上のことをまとめると、[宣伝力不足] や [大手との競合] など住宅産業における競争において、産直住宅の難しさを挙げ、資本力や知名度では大手に勝てないため、[連携強化] や [連携の多様化] によって中小規模の事業者同士がつながり、情報を共有して、加子母ブランドの向上に繋がる産直住宅の取り組みを行っていくべきという具体的なビジョンを持つ。しかし、現状では中津川市に属する行政として、補助活動に留まざるを得ないため、積極的な支援に踏み込めない状況にある。

## (2) 《工務店》

工務店を対象とする意識調査を中島千秋氏、熊澤秀雄氏、大森昌記氏の計3名を対象に行った。(表 5.2.2-2) 対象理由は、3名が所属する工務店は、かしもひのき建築協同組合の設立時の加盟していた3工務店である。さらに内2名はかしもひのき建築協同組合の現理事長と元理事長であり、産直住宅事業に精通しているため、工務店の抱える問題や展望の聞き取りにより、産直住宅の実情を把握することが可能なためである。

表 5.2.2-2 工務店の意識調査対象者

No.	聞き取り日	氏名	年齢	職場(役職)
4	2016/11/07	中島 千秋	65	中島工務店(社寺部営業部長)、元産直住宅担当
5	2016/11/02	熊澤 秀雄	71	熊澤建築事務所(会長)、かしもひのき建築協同組合(元理事長)
6	2016/11/03	大森 昌記	43	辰喜建築工芸(取締役)、かしもひのき建築協同組合(理事長)

### i 産直住宅に対する期待

#### [外貨の獲得]

>村長から言われていたのは外貨の獲得で、他所からお金を入れることで商工業者が潤い、加子母村が豊かになるといことを言われ続けていた。(5-熊澤秀雄氏)

>村にお金が落ちる。外貨を稼いでこいというのが、産直住宅の始まり。それが今の時代にはそぐわなくなっている。(6-大森昌記氏)

#### [山林保護]

>産直住宅によって山を守る取り組みにつながると良い。(4-中島千秋氏)

#### [山林価値向上]

>東濃ヒノキというか、この辺の加子母の木、木曾ヒノキというものは他に負けない品質を持っていると思うから、付加価値を向上させられるようになると良い。(6-大森昌記氏)

#### [販路拡大]

>当時の村長に、加子母には木材があり、製材所もたくさんあるけど、柱・梁を売ってるだけになっている。加子母には他にも大工や左官の人も多くいたため、みんなを組織して、最終製品をエンドユーザーに向かって売り込まないと、木材を売るだけでは加子母は残っていけないと言われた。つまり当時は加子母の生き残りをかけた取り組みであった。それもこの近辺でやったら駄目で、大都市で売り込むことが求められた。(4-中島千秋氏)

## ii 産直住宅の問題点

### [大手との競合]

>作り手も勉強しており、理念も工場も整備されているが、十分に認知されていない。認知されていない理由は、戦後は大手がつくったシステムがあるため、勝ることが難しい。(4-中島千秋氏)

>産直住宅の伸びはない。理由としてはハウスメーカーの宣伝効果に勝てない。最初の売り出し文句が上手い。同じ坪面積でも使う材木の量が違う。こちらは木でガッチリ組もうとするから高くなっていると思う。(5-熊澤秀雄氏)

### [山離れ]

>一番の問題点は、日本の自然をいかに守るかが問題。日本では守らないといけなと言われてから40～50年経っているが、何も整備されていない。山間地域が過疎化し、山を管理できなくなっている。それができないと日本自体が危ない。(4-中島千秋氏)

### [デザイン力]

>産直住宅はデザイン力が悪い。なぜなら大工の伝統構法の木造住宅を主体に勉強してきたから、発想力が足りない。軒が出ていない家は家じゃないと思ってしまう。ずっと昔から言われてきた。(5-熊澤秀雄氏)

### [産直住宅の欠点]

>輸送コストの問題はある。大工さんは泊まり込みでできるけど。設備系の仕事の方は、泊まり込みでやることはない。近場でやりたいと思っている。(6-大森昌記氏)

### [宣伝力不足]

>宣伝の仕方が下手だと思う。良い材で良い家を建てることを上手く伝えられていない。(6-大森昌記氏)

### iii産直住宅の今後の展望

#### [デザイン改善]

>デザイン力がないため、勉強して今風のデザインにしようと思っている。(5-熊澤秀雄氏)

#### [人材の育成]

>地域を支える若い人材を増やし、育成しないといけない。だから教育に力をいれている。(4-中島千秋氏)

#### [交通の利便性向上]

>行政の本格的な支援をお願いしたい。具体的には道路などのインフラ整備することで、過疎地域の発展に繋がると思う。インターチェンジから降りて1時間は遠すぎる。交通の利便性が発展できれば、やる気のある人たちの多い加子母ではどんどん発展していくと思う。加子母などの過疎地域を発展させるためには必要なこと。(4-中島千秋氏)



#### ivまとめ

加子母の工務店が共通して持つ問題点は、[宣伝力不足]と[大手との競合]である。消費者によっては、桧の家が高価であるという先入観を持っており、新築の際、選択肢から除外される場合がある。そのため住宅の質だけでなく、加子母の山文化も含めて売り出しているが、消費者にまで浸透しているとは言えず、大手との競争において難しい状況が続いている。

### (3) 《製材所》

製材所を対象とする意識調査を田口正彦氏、梅田誠造氏の計2名を対象に行った。(表5.2.2-3)対象理由として、田口正彦氏は熊澤建築事務所に直接材を卸しており、産直住宅の取り組みを間近で見ているため、産直住宅における製材所の影響について明らかにできるためである。梅田誠造氏は父親から製材所を受け継いでから約10年経ち、現在41歳で若手の取締役である。したがってこれからの製材所の方向性など、具体的な展望を把握できる。

表 5.2.2-3 製材所の意識調査対象者

No.	聞き取り日	氏名	年齢	職場 (役職)
7	2016/11/04	田口 正彦	63	田口林産 (代表取締役)
8	2016/11/02	梅田 誠造	41	梅田製材所 (代表取締役社長)

### i 産直住宅に対する期待

[密な情報共有]

>熊澤建築とは直接見て図面を見ながら打ち合わせをするため、納めるべき材が分かってくる。住宅規模や方向の関係で四方無地の材である必要がない場所には、節が出ていても問題無い場合があるため、無駄のないように納材することが出来る。(7-田口正彦氏)

## ii 産直住宅の問題点

### [連携不足]

>工務店はまだ市場から材を買ってくることがあるため、加子母の製材所同士でもっと連携をとってお互いに足りない材を補うことで、製材所のみで賄うことが出来るようになれば良いと思う。(8-梅田誠造氏)

>仕入れ先が工務店によってバラバラだから100%加子母の材から出ていくわけではない。(7-田口正彦氏)

### [桧材特化]

>柱用の3mを挽く製材所が多すぎる。(8-梅田誠造氏)

>柱用の桧しか挽かないから、安くて種類の多い木材を揃えている製材市場に負けてしまう。(7-田口正彦氏)

### [技術力低下]

>昔では大工が木をみて適材適所に配置していたが、いまではそのような技術はなく、瑕疵保証の観点からあてが嫌われる。(7-田口正彦氏)

### iii産直住宅の今後の展望

#### [販路拡大]

>販路拡大は考えているが、桧材にこだわりたい。性能表示的にも縦の方が制約が少ない。(7-田口正彦氏)

>海外に売っていくことも視野に入れている。韓国の桧ブームに乗ることも考えているが、木材ではなく、最終製品にしてから売り出さないといけないと思っている。(8-梅田誠造氏)

#### [中間業者の省略]

>市場に売るとは辞めて、直接工務店に出さないといけないとは思っている。理由としては市場の営業力が弱いことと、市場に出してしまうとどういものが売れるのか分からなくなってしまう。究極的には大工を雇って自分のとこで建築までやる。(8-梅田誠造氏)

#### ivまとめ

問題点として [連携不足]、製材所同士の連携不足に関する意見が挙げられた。中間業者を省略することで、用途の定まっている材のみ製材したいという考えが伺えた。さらに工務店は足りない材を製材市場から購入しているが、製材所が在庫管理を連携し行うことによって、加子母の製材所のみで工務店への納品が賄われることを理想としている。

#### (4) 《林業家》

林業家を対象とする意識調査を安江正秀氏、古田徹氏、梅田良作氏、田口光之助氏の計4名を対象に行った。(表5.2.2-4) 対象理由として、安江正秀氏は、自分の山だけでなく、加子母の山林で伐採の仕事をしているため、森林の現状を熟知しており、加子母の林業が直面している問題点を明らかに出来るためである。古田徹氏と梅田良作氏は、自分の山のみを管理しており、小面積の山林を所有する林家が多い加子母における標準的な林業家であるため、産直住宅が加子母の林業家に与える影響を明らかにできるためである。田口光之助氏は加子母優良材生産クラブの会長であり、長年、付加価値のある木材の生産に関わっており、付加価値のある住宅づくりを目指す産直住宅との共通点があるため、現代の木材の付加価値に対する意思を把握できるためである。

表 5.2.2-4 林業家の意識調査対象者

No.	聞き取り日	氏名	年齢	職場 (役職)
9	2016/07/19	安江 正秀	40	専業林家
10	2016/10/26	古田 徹	67	半農半林
11	2016/10/26	梅田 良作	79	専業林家
12	2016/10/26	田口光之助	73	専業林家、加子母優良材生産クラブ (会長)

### i 産直住宅に対する期待

#### [山林保護]

>山の管理を続ける必要があることを広め、産直住宅によって色々な人に山林の重要性を認知してもらい、山林管理者や、林業家の後継者不足の問題を解決し、先輩から教わってきたことを次世代に伝えていきたい。(9-安江正秀氏)

#### [需要拡大]

>創成期には口コミでどんどん広まってほしいという期待は抱いていた。(10-古田徹氏)

>始まった当初は、今ほど住宅が落ち込むことがなかったから、材はたくさん買ってもらえると思っていた。(12-田口光之助氏)

#### [加子母全体の利益]

>一件建つことによって、加子母の大工、左官、瓦屋など関係する業者みんなが潤う。(12-田口光之助氏)



## ii 産直住宅の問題点

### [需要の多様化]

工務店や製材所が市場を通して直接注文が来る場合があり、金額は良いけども、時期や量などで単価が見合わない場合があるため、細かな注文をされると困ってしまう。要求に合わない木であった場合に責任の問題が出てくるのも困る。製材所と比べると単価が高くなってしまう。(9-安江正秀氏)

＞施主・大工・地域・用途によって求められる樹種が異なるため、毎回 100% 同じ樹種は難しい。(9-安江正秀氏)

### [外材の影響]

＞ずっと思うのは、木材の自由化、規制緩和が一番の原因だと思う。それは東京の材木屋に優良材生産クラブで視察に行った時に、どんな部材にも使えそうな多種多様な外材が倉庫いっぱい詰まっているのを見た時に「これでは木の値は上がらない。」と確信してしまった。政治の世界にもう少し、先の未来が見通せる人がいたら結果は変わっていたと思う。(12-田口光之助氏)

＞木工所で使う板は売れるが、柱が売れないため、製材所によっては、柱が溜まり続ける。国産材を使わないで住宅が建ってしまう時代になってしまった。(9-安江正秀氏)

### [産直の定義]

＞完結型林業といっても、他所の材が混じっており、産直の定義が曖昧になってしまっている。(9-安江正秀氏)

### [産直住宅の欠点]

＞産直住宅は竣工までの期間が長く、コストもかかる。(9-安江正秀氏)

＞コストの問題はあるが、プレカット工場ができたことによってコストを下げる事が可能になり、良い方向に向いていると感じている。(12-田口光之助氏)

## [顧客の問題]

>若い人が新築の家を経済的に建てれなくなっていると思う。木の値段は安くなってるけど、家一軒の値段はあまり変わっていないから。(10-古田徹氏)

## [市場の欠点]

>市場に入る木の量も少なくなっている。(10-古田徹氏)

## [企業規模]

>一人一人の持つ森林の面積が少ない。(11-梅田良作氏)

### iii 産直住宅の今後の展望

#### [山林保護]

＞実際に加子母の山をみてもいい。そして山を守る意義を感じてもらえると良いと思う。(9-安江正秀氏)

＞産直住宅によって使い手の存在が分かったため、一時的には山の管理意識が高まった。(10-古田徹氏)

＞若い人たちに山を管理してもらいたい。語るだけでなく、実際に現地に連れて行ってほしい。(10-古田徹氏)

#### [中間業者の省略]

＞市場に出すと手数料が取られるから直接出したい。市場で売れない木には誰も手を出さなくなってしまう。(9-安江正秀氏)

#### [連携強化]

＞中島工務店が建築組合から脱退して、中島工務店としては良かっただろうが、「加子母」という視点で見ると大きな損失だったと思う。中島工務店は山もたくさん持っている。みんな、ほんとは一緒にやれば良い方向につながると思っている。(12-田口光之助氏)

#### ivまとめ

以上で多くの意見があったのは、[外材の影響]と[山林保護]である。外材が流入してきたことにより、国産材の需要が減り、山林が荒廃していることに危機感を抱いている。そのため産直住宅によって消費者が山林管理の価値をすることで、山林所有者の山林管理の意欲につながると良いと感じている。

## (5) 《加子母森林組合》

加子母森林組合を対象とする意識調査を内木篤志氏、安江恒明氏の計2名を対象に行った。(表5.2.2-5) 対象理由として、森林組合は村役場がつくられる前から存在し、加子母の木の販路拡大を一番に考えてきた団体であるため、加子母の林材生産を支える重要な材業団体として、産直住宅の捉え方を明らかにすることで、さらに多角的な意見を得ることができるためである。

表 5.2.2-5 加子母森林組合の意識調査対象者

No.	聞き取り日	氏名	年齢	職場(役職)
13	2016/11/07	安江 恒明	50	加子母森林組合(市場長)
14	2016/11/07	内木 篤志	65	加子母森林組合(組合長)

### i 産直住宅に対する期待

#### [外貨の獲得]

＞産直住宅の概念は、地域の物で地域の人がやることで地域にお金を持つてくること。大工・左官屋・板金屋などの職人が、材料はもちろん土壁を作る場合は土なども持っていくことで、加子母にお金を入れることが期待された。(13-内木篤志氏)

#### [需要拡大]

＞木造の受注量が増えてくれること。特に役ものを使う昔ながらの住宅。それによって東濃ヒノキの付加価値向上につながる。(14-安江恒明氏)

## ii 産直住宅の問題点

[組織力の欠如]

>工務店はバラバラにやってもらって良いけど、経営を考える事務員が必要。

(13-内木篤志氏)

[住宅価値観の変化]

>桧をふんだんに使ったり、太い柱を使う建築様式が変わった。(13-内木篤志氏)

>産直住宅=高級住宅という高価なイメージがついてしまっている。(14-安江恒明氏)

[山離れ]

>木が安いから山林管理意識が低下している。(14-安江恒明氏)

[産直住宅の付加価値低下]

>産直住宅の取り組みが他のところでも始ってしまったことで地域間競争が激化した。(14-安江恒明氏)

### iii産直住宅の今後の展望

#### [連携の多様化]

>原木から柱と板がとれるため、工務店と木工所は関連があるが、連携はできていない。森林組合は両方とも取引があるため、仲介役として連携させることができたかもしれない。(13-内木篤志氏)

#### [山林保護]

>山を維持していくことは大変ということを知りたい。都会の人に聞いてもらいたい。(14-安江恒明氏)



#### ivまとめ

問題点として挙げたのは「組織力の欠如」である。加子母の村役場の支援によって消費者の信頼を築いた産直住宅事業だったが、合併後は、かしもひのき建築協同組合が組織力を向上させ、宣伝活動だけでなく、工務店が単体で行っている事務作業も統括して行い、より工務店同士の連携が円滑に進む組合組織に整えるべきという意見が挙げられた。

### 5.3 小結

意識調査によって得られた意見を項目ごとに分類し、表 5.3-1 に示す。

#### i 期待

多くの意見があったのは「外貨の獲得」であった。これは産直住宅事業の創成期に丹羽村長が目的の一つとして掲げていたことであり、広く考えが浸透していることが分かる。

#### ii 問題点

得られた意見を項目に分け、さらに【付加価値の低下】【事業間の連携不足】【外部からの影響】【人材・技術不足】の4つのカテゴリーに分類する（図 5.3-1）。問題点において多くの意見があがったのは、「宣伝力不足」、「大手との競合」、「産直住宅の欠点」であった。「宣伝力不足」と「大手との競合」は、加子母総合事務所と工務店が抱える問題であり、実際にエンドユーザーに売り込む中で宣伝競争における産直住宅の難しさを持っていた。「産直住宅の欠点」は、工務店と林業家が挙げた問題点であり、中でも特に多い意見は、コスト面についてであった。これは生産地から直接消費地まで持つて行くコストについてであり、大手に及ばない原因の一つと考えていることが伺えた。

#### iii 展望

今後の展望においては、「販路拡大」が多く挙げられた。各事業者において最も厳しい状況に立たされているのは、製材所であり、特に加子母の製材所は桧柱を挽くことを専門にやってきたところが多いため、自力による販路拡大は難しいと考えるが打開策が見えずにいる。具体的な展望として、安定した供給が見込める工務店との直接取引であったが、具体的な話し合いには至っていない。

表 5.3-1 意識調査結果一覧

		加子母 総合事務所	工務店	製材所	林業家	加子母 森林組合
期待	加子母全体の利益	2			1	
	人材の確保	1				
	外貨の獲得	2	2			1
	山林保護		1			
	山林価値向上		1			
	販路拡大		1			
	密な情報共有			1		
	需要拡大				2	1
問題点	県による影響	2				
	宣伝力不足	2	1			
	大手との競合	1	2			
	人材不足	1				
	デザイン力		1			
	山離れ		1			1
	産直住宅の欠点		1		2	
	連携不足			2		
	桧材特化			2		
	技術力低下			1		
	需要の多様化				2	
	外材の影響				2	
	産直の定義				1	
	顧客の問題				1	
	市場の欠点				1	
	企業規模				1	
	組織力の欠如					1
	住宅価値観の変化					2
産直住宅の付加価値低下					1	
展望	連携強化	1			1	
	連携の多様化	1				
	加子母ブランドの向上	1				
	山林価値向上	1				
	デザイン改善		1			
	人材の育成		1			
	交通の利便性向上		1			
	販路拡大			2		1
	中間業者の省略			1	1	
	山林保護				3	1

	【付加価値の低下】	【事業間の連携不足】	【外部からの影響】	【人材・技術不足】	
《総合事務所》	<p><b>【行政への信頼】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>行政が信頼してもらえない対象でなくなった (A-1)</li> </ul> <p><b>【価値観の変化】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>これから家を持ちたいと思う人が少なくなっている (A-3)</li> <li>近所付き合いが少なくなり、良い家の価値がなくなった (B-6)</li> <li>材の産地で家の価値は変わらないと思われ、役所もとにかく木材が消費されれば良いと思ってる (B-6)</li> <li>造作のある家が少なくなり、製の面日目がなくなった (C-7)</li> </ul> <p><b>【産直住宅の欠点】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>住宅一戸に必要な木材の量はたいした数でない (C-7)</li> </ul>	<p><b>【企業規模】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>現状ではこれ以上受注量を増やすことは難しい (A-3)</li> <li>瑕疵保証の基準を満たす住宅を建てるのは零細企業にとって難しい (B-6)</li> <li>仕入れの関係で産直の定義を100%満たす住宅をつくるのは難しい (B-6)</li> <li>製材所の数は最盛期に比べ半減している (C-8)</li> <li>工務店によって材の仕入れ先が異なる (C-7)</li> </ul> <p><b>【需要の多様化】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>大工や施主によって求められる材が違う (D-9)</li> <li>市場にいらぬ木が残ってしまう (D-9)</li> </ul> <p><b>【組織力の欠如】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>建築組合は倉庫だけでなく実績を持つ安心できる組織にするべきだった (E-13)</li> </ul>	<p><b>【方向性の違い】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>立場が違うことで思いが共有できていない (A-1)</li> </ul> <p><b>【行政の支援】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新しい取り組みを考える余裕がない (B-6)</li> <li>加子母の行政の支援が足りない (B-4)</li> </ul> <p><b>【過剰特化】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>柱に使われる桧しか扱っていない (C-7)</li> <li>製材規模が3mの柱材に特化した製材所が多い (C-8)</li> </ul> <p><b>【市場の欠点】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>市場の営業力が弱い (C-8)</li> <li>市場の木は加子母以外の木も混じっている (D-9)</li> <li>市場に通ずらぬどこで使われるか分からない (D-9)</li> <li>市場に入る原木が少なくなっている (D-10)</li> </ul> <p><b>【組織力の欠如】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>補助金の申請や経営を考える事務員を置く必要があった (E-13)</li> </ul>	<p><b>【県による影響】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>県産材の補助事業により東濃ヒノキの付加価値が薄れた (A-1)</li> <li>県の産直住宅事業開始により、加子母の産直住宅のブランド力が低下した (B-5)</li> </ul> <p><b>【大手との競合】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>普通の住宅を建てることは可能だが、色々と妥協するところが出てくる (B-6)</li> <li>収入を得るために量を増やそうとするが、大手には勝てない (C-7)</li> </ul> <p><b>【外材の影響】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>家を建てるのに国産材を伐る必要がなくなった (D-9)</li> <li>国産材の値段が安くなった (D-10)</li> </ul>	<p><b>【デザイン力】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>産直住宅のデザインが良くない (A-1)</li> </ul> <p><b>【人材不足】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>技術者の不足 (A-1)</li> </ul> <p><b>【営業力不足】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>良い材であることを上手く宣伝できていない (B-6)</li> </ul> <p><b>【技術力低下】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>癖のある木でも大工が適材適所に配置する技術がなくなっている (C-7)</li> </ul> <p><b>【後継者不足】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>儲からないから後継者を作れない (C-7)</li> <li>どの業者も後継者がいない (D-9)</li> </ul> <p><b>【山離れ】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>生活のため成長が楽しみな木も伐ってしまわぬといけぬ (D-9)</li> <li>若い人の山離れが起きている (D-10)</li> <li>山林管理意識が低い (E-14)</li> </ul>
《工務店》					
《製材所》					
《林業家》					
《森加子母》					

図 5.3-1 意識調査結果一問題点

## 5.4 註

1: 地域間競争における外貨のこと。

## 第6章 結論

## 6.1 まとめ

各事業団体が共通して抱える問題点として、【付加価値の低下】や【事業間の連携不足】が挙げられた。さらに今後の展望として〔連携強化〕や〔中間業者の省略〕といった意見を複数の事業団体が持つことも明らかとなった。

## 6.2 今後の課題と展望

現状、工務店や製材所は加子母で仕事をしている以上顔を合わせることはあるが、具体的な話し合いをする機会が少ない。かしもひのき建築協同組合においても、定期的に話し合う機会がなく、問題意識を共有しきれていない状況にある。

本研究を通して、工務店だけでなく、各事業団体が産直住宅の展望に対する共通性や妥協点を探り、さらには加子母全体の今後のビジョンについて話し合うプラットフォームを整えることにより、現状を好転させる可能性を見出すことが出来た。



謝辭

## 謝辞

本研究を進めるにあたり、藤岡伸子先生には、大変お世話になりました。私が具体的な研究内容をなかなか決められないとき、先生が長坂洋氏や尾関源太郎氏を紹介して下さい、木材の現状を深く知ることが出来ました。提出が近づいてきた時は、私の分かりづらい文章を何度も何度も直して頂き、文章の意図の確認を何度も何度もして頂き、ご迷惑をおかけしました。さらに先生がいつも持ってきて下さった大量の差し入れは、空腹に耐えられない私の大きな支えでした。先生のもとで研究出来たことを心から感謝致します。

調査においては、聞き取り調査にご協力頂いた、加子母総合事務所の皆様。山に関して全くの無知であった私は、内木哲朗氏に加子母での山づくりや、地域づくりについて強いビジョンを聞かせて頂いたことで、加子母の魅力を感じ、もっと知りたいという探求の気持ちが卒業論文の研究意欲になりました。梅田紳一郎氏、伊藤満広氏には、産直住宅の研究の手がかりとして、加子母の産直住宅が抱える問題点や、産直住宅のキーマンを紹介して下さい、私自身、研究の具体的な方法を見出すきっかけとなりました。そして田口幸子氏には本当に色々な面で助けて頂きました。研究で滞在するときは、私が動きやすいように、聞き取り予定の人に事前に連絡して下さいたり、研究内容やスケジュールを踏まえてアドバイスをしてくれるなど、加子母で困ったらさっちゃんに連絡する癖がついてしまい、大変ご迷惑をおかけしました。加子母総合事務所の方々には一年を通してお世話になりっぱなしだったにも関わらず、訪れる度に温かい笑顔で迎えて下さり、どんどん加子母が好きになり、また戻ってきたいという気持ちがどんどん高まりました。哲朗さん、紳一郎さん、満広さん、さっちゃん、1年間有難うございました。あと2年間はお世話になると思いますが、宜しくお願いします。

さらに、産直住宅の意識調査において、協力していただいた、工務店、製材所、林業家、森林組合の方々には、貴重なお話を聞かせて頂きまして、有難うございました。中でも大森昌記氏と安江恒明氏には事前の聞き取り調査と、意

識調査の2回に渡り、お時間をいただきまして、大変有難うございました。昌記さんには、加子母の産直住宅が抱える問題点について、実際に仕事をして感じられていることをお話していただいたことで、よりリアリティを持って研究に取り組むことができました。恒明さんには、加子母の製材所の特徴や、産直住宅を行っている工務店、製材所を教えて下さり、市場の立場として、加子母の業者の特徴をお話して頂き、加子母の産直住宅の奥深さを知ることが出来ました。

他にも、お忙しい中時間をつくって下さり独自の産直住宅のあり方をお話して下さった中島千秋氏、産直住宅の創成期からのお話を具体的な事例と共にお話して下さった熊澤秀雄氏、お忙しい中アンケートに答えて下さった熊澤秀起氏、木の性質や無節の柱を製材する喜びや難しさを教えて下さった田口正彦氏、業務拡大や海外進出などバイタリティーに溢れる意見を聞かせて下さった梅田誠造氏、加子母の山を知り尽くしているからこそ言える「難しい」という研究の重さを感じさせて下さった安江正秀氏、市場をつくったことなどを含め、加子母の林業の創成期を教えて下さった梅田良作氏、役場に勤めながらも山を管理しており、次世代に山を残したいという気持ちを聞かせて下さった古田徹氏、中学校の炭焼き授業に飛び入りでの参加にも快く承知して下さり、里山の面白さを教えて下さった田口光之助氏、産直住宅における信頼の重要性を教えて下さった内木篤志氏、加子母の山や林道の凄さや管理の難しさを教えて下さり、私の研究以外にも川遊びの講師としてもお手伝いして頂いた細川正孝氏、加子母の製材所の成り立ちや全盛期のお話、さらに製材所ならではの葛藤や難しさを教えて下さった佐藤芳美氏、計16名の方々にはお忙しい中、2時間近くも、ただの学生の調査に協力して下さり、大変貴重なお話を聞くことが出来ました。さらに熊澤和之氏には、貴重な文献資料を貸していただくことで、より詳しい加子母の山について知ることが出来ました。

加子母の方々には、色々ご迷惑おかけしましたが、皆様の言葉は、単なる研究の資料ではなく、今後生きていく自分の糧になっていることを常々感じておりました。今後も加子母でお世話になることが多いと思いますが、宜しくお願い致します。

加子母以外にも、木について全く知識がなかった私に、長坂洋氏は木材流通の現状の問題点、さらには原因を説明して下さったり、尾関源太郎氏は木造住宅の難しさやこだわりを語って下さるだけでなく、加子母の打ち合わせに同席させて現場の実情を感じる機会を与えて下さいました。お二方の指導で、木造住宅の難しさを研究の始る早い段階で知れたことにより、産直住宅の研究を進める上での手がかりとなりました。有難うございました。

さらに、研究室の先輩方、同期にはこの1年間お世話になりました。いつも無愛想顔の私でしたが、皆さんのおかげで楽しい4年生を過ごすことが出来ました。中でも田中匠哉先輩には、研究内容が近いということで、加子母では共通の人に聞き取りを行うことが多く、私の未熟な聞き取りにサポートして頂いたことで、深みのある聞き取りを行うことが出来ました。研究室においても、文章の推敲を何度もして下さり、間違った方向に進もうとすると、その前に軌道修正して下さったおかげで、無事、納得出来るものを提出することが出来ました。藤田恭輔先輩と柴田沙希先輩も加子母で論文を書かれていたことから、相談に乗って頂くことも多く、私が険しい顔をしているといつも声をかけて下さったことが研究を続ける励みとなりました。大久保侑哉先輩、齋藤拓磨先輩、山地玄先輩は授業があり、課題が忙しい中でも、4年生の進捗を見守り、困っているときには、すぐに助けて頂きました。同期の境将司氏、安藤祐奈氏、伊藤鈴氏、津葉井一紀氏は1年の研究活動を通し、好きな物や考え方を知ることができ、このメンバーだからこそ有意義な1年間を過ごすことが出来たと思います。有難うございました。

最後に、これまで私を支え、研究に没頭する時間を与えてくれた、両親と祖父に感謝します。

2016年12月12日

渡辺 大貴

## 参考文献

## 参考文献一覧

- ・田中浩子、本間希代子『加子母人 2 加子母村に生きて来た人たちの人生。』（かしも通信社,2014)
- ・「森林組合 No.436『“緑の時代”をつくるために インタビュー連載14』」（全国森林組合連合会,2006)
- ・「協同組合東濃ひのきの家」（<http://www.jwh.or.jp/kenkyuu.html>）
- ・「地球に生きる 株式会社 中島工務店」（<http://www.npsg.co.jp/indexhtml>）
- ・「技あり 木の家 岐阜の家 岐阜県産直住宅協会」（<http://www.gifu-jutaku.com/pointo.html>）
- ・「加子母森林組合」（<http://www.fa-kashimo.jp/>）
- ・加子母森林組合『地域林業の概要 - 東濃桧の原産地・加子母 -』（加子母森林組合,2009)
- ・熊澤建築事務所『木と土、風と光とともに生きる家づくりをします』（熊澤建築事務所）
- ・熊澤建築事務所『食う寝る STYLE Book Vol.1』（熊澤建築事務所）
- ・熊澤建築事務所『百年住める 熊澤の家』（熊澤建築事務所）
- ・かしもひのき建築協同組合『かしもひのきの家』（かしもひのき建築協同組合）
- ・Value Frontier 株式会社『平成 23 年度 みんなで学ぼう！森林の生物多様性～シンポジウム&森林見学ツアー～報告書』（Value Frontier 株式会社）
- ・岩手県気仙沼郡住田町産業課『現地にみる産直住宅の現状と将来 - 木材需給の動向と木材産業の現況<特集>-』（林野時報,1986,33)
- ・西秀教『岐阜県付知町における産直住宅産業の存立構造』（日本地理学会発表要旨集,2001,59)
- ・河原林孝由基『国産材産直住宅事業の現状 - 東海 3 県の事例から -』（農林金融,1988,41)
- ・田口昭雄『産直住宅経営のポイント - 秋田県木造住宅 K.K. の場合 -』（林業技術,1988,560)
- ・伊藤一成『産直住宅は頑張っている（特集 国産材の需要拡大に向けて）』（林業技術,1996,657)

- ・杉山正典,長谷川良一,三井勝也『調査研究 ハイクオリティ住宅用部材、建材の開発(第2報)産直住宅等における居住環境調査』(岐阜県生活技術研究所研究報告,2000,2)
- ・日本建材新聞社『DDシリーズ ムク材に性能保証付ける品確法時代の産直住宅"乾燥加工木材"と施工指示供給』(住宅ジャーナル,2001,1215)
- ・全国林業改良普及協会『地域材を活かした産直住宅-宮崎県産直住宅推進協議会-諸塚村産直住宅』(現代林業,2002,436)
- ・日本林業経済新聞社『東濃ヒノキ・本格木造住宅を全国に直送-岐阜・加子母村の産直住宅(木の家づくり・格地の動き)-』(木のこころ,1998,1)
- ・林野弘済会『東濃ひのきと産直住宅の里から(岐阜県恵那郡加子母村)』(林野時報,1997,44)
- ・日本林業経済新聞社『産直住宅技術紡いでくれた出会いから-「バリアフリー」化の遅れを乗り越えて-(特集1 寄稿特集こんな想いで木の家をつくる)』(木のこころ,2001,19)
- ・日本森林技術協会『宮崎県産直住宅推進協議会の活動状況について(今月のテーマ/国産材・地元の木を使った家づくり)』(森林技術,2005,765)
- ・全国林業改良普及協会『再造林をめざしたネットワーク西臼杵郡型産直住宅システム 西臼杵郡型産直住宅推進協議会(宮崎県),長崎材木店(福岡県)』(現代林業,2008,506)
- ・全国森林組合連合会『林業構造改善情報「諸塚村産直住宅の地域材住宅事情の取り組み事例について」』(森林組合,2009,471)
- ・東北電力株式会社 地域交流部『地域社会の再生から創造へ-地域づくり活動の新しい方向-』(財団法人 東北開発研究センター,2003)
- ・『林業資料』(加子母村,1996)
- ・加子母村東濃ヒノキ生産クラブ『年輪-創立15周年記念文集-』(加子母村東濃ヒノキ生産クラブ,1977)
- ・太田更一,千田正作,大内幸雄,林進『東濃林業山村のすがたと進路-「東濃檜」生産をめぐる地域の産業と社会構造』(山村振興調査会,1971)
- ・岐阜県木材協同組合連合会『素晴らしい木の世界』(岐阜県木材協同組合連合会,2010)

- ・丸二・加子母森林組合『森と生活を守る - 地球と家族の未来を育む家造り』（丸二・加子母森林組合,2010)
- ・加子母ひのき拡販推進協議会『平成 21 年度 地方の元気再生事業 日本の森と生活を守る』（加子母ひのき拡販推進協議会,2010)
- ・加子母森林組合『加子母森林組合 80 周年記念誌』（加子母森林組合,2008)
- ・加子母ひのき拡販推進協議会『加子母の複層林を育てる「環境共生・総ひのき住宅」550 万円プロジェクト』（林野庁,2010)