

卷末資料

- I 年表
- II 聞き取り調査記録
- III 意識調査記録
- IV 参考資料

I 年表

II 聞き取り調査記録

卒業研究へのご協力のお願い

この調査は

「岐阜県中津川市加子母地区における産直住宅に関する研究」

をテーマに、加子母地区の山作りから家造りまでの現状を調査することを目的としています。尚、ご回答頂いたアンケートは卒業研究、むらづくりのための資料作成以外の目的で利用することはございません。

何卒、ご協力のほど宜しくお願い申し上げます。

名古屋工業大学社会工学科建築デザイン分野

藤岡伸子研究室 学部4年

渡辺 大貴

聞き取り調査アンケートフォーマット ver.1

基礎調查

あてはまる数字に丸をつけてください。

■ 性別

1：男性 2：女性

■ 年齡

[]

■職業（役職）

1：林業 2：製材業 3：工務店 4：その他（ ）

■ 住んでいる区域

1：小郷 2：小和知 3：二渡 4：番田 5：中切
6：上桑原 7：中桑原 8：下桑原 9：万賀 10：角領

■ 出生地

1：小郷 2：小和知 3：二渡 4：番田 5：中切
6：上桑原 7：中桑原 8：下桑原 9：万賀 10：角領

11：加子母外（ ）

※後日内容を確認したい場合がございますので、差し支え無ければ、連絡先を教えてください。

■ お名前

[]

■ 連絡先

$$\left[\quad \quad \quad \right]$$

卒業研究アンケート ver.1

「岐阜県中津川市加子母地区における産直住宅に関する研究」

1. お仕事の基本項目

■現在のお仕事をされるようになったきっかけは何ですか。

[]

■お仕事でこだわっていることは何かありますか。

[]

■現在のお仕事でやりがいを感じることは何かありますか。

[]

2. 産直住宅の質問事項

■産直住宅を意識してお仕事をされていますか。 Yes · No

→「Yes」を選ばれた方

: 具体的にどういった活動をされていますか。
: 産直住宅の良さはどこにあると感じますか。

[]

→「No」を選ばれた方 : 意識していない理由は何ですか。

[]

■産直住宅が抱えている問題点は何だと感じていますか。

[]

■産直住宅でお施主さんに伝えたいことは何ですか。

[]

※何かご意見ございましたら裏面にご記入ください。

卒業研究へのご協力のお願い

卒業論文題目：「岐阜県中津川市加子母地区における産直住宅に関する研究」

■研究の目的

卒業論文のテーマとして加子母地区の産直住宅を研究させていただきたいと
思っております。本研究は、加子母地区の産直住宅の取り組みに注目し、 産直住
宅関係者への意識調査により、加子母地区の産直住宅活動における課題と展望を
明らかにすることを目的としています。

尚、ご回答頂いた情報は卒業研究、むらづくりのための資料作成以外の目的で利用
することはございません。

何卒、ご協力のほど宜しくお願い申し上げます。

名古屋工業大学社会工学科建築デザイン分野
藤岡伸子研究室 学部4年 渡辺 大貴

意識調査アンケートフォーマット

基礎調査

■お名前

{ }

■性別

- 男性 女性

■年齢

{ }

■住んでいる区域

1：小郷 2：小和知 3：二渡 4：番田 5：中切

6：上桑原 7：中桑原 8：下桑原 9：万賀 10：角領

■出生地

1：小郷 2：小和知 3：二渡 4：番田 5：中切

6：上桑原 7：中桑原 8：下桑原 9：万賀 10：角領

11：加子母外 ()

■職業（役職）

林業家 製材業 工務店

加子母総合事務所 森林組合 その他 ()

■産直住宅に関わったことはありますか？

Yes · No

■産直住宅に関わっていた期間はどれくらいですか。

1年間 3年間 5年間

10年間 20年間 その他 ()

※後日内容を確認したい場合がございますので、差し支え無ければ、連絡先を教えてください。

■連絡先

{ }

意識調査アンケートフォーマット

卒業研究 意識調査

「岐阜県中津川市加子母地区における産直住宅に関する研究」

0. 加子母の森林について

■当事者として産直住宅事業に関わったことはありますか。

はい いいえ

■産直住宅事業に関わっていた期間はどれくらいですか。

1年間 3年間 5年間
 10年間 20年間 その他 ()

1. 産直住宅事業における希望について

■産直住宅事業に期待していることは何ですか。

山林管理意識の向上 加子母の認知度向上 木造住宅の需要拡大
 東濃ヒノキの付加価値向上 産直住宅の受注量増加 外貨獲得
 村内連携強化 雇用拡大 販路拡大 その他 ()

2. 産直住宅事業の課題について

■産直住宅事業の仕組みについて何か問題点を感じることはありますか。

はい いいえ

■障壁となっている問題は何ですか。(複数回答可)

宣伝力 生産力(人員) 技術力 資源調達力
 設備力 コスト その他 ()

3. 産直住宅事業の今後の展望について

■今後、新たな取り組みをおこなう計画・アイディアはありますか。

はい いいえ

■取り組みの内容を教えてください。(複数回答可)

宣伝事業 販売経路拡充 設備投資
 他団体との連携事業 その他 ()

意識調査アンケートフォーマット

0. 加子母の森林について

1. 産直住宅事業における希望について

2. 産直住宅事業の課題について

3. 産直住宅事業の今後の展望について

聞き取り調査アンケートフォーマット ver.2

卒業研究アンケート ver.2

「岐阜県中津川市加子母地区における産直住宅に関する研究」

1. お仕事の基本項目

■現在のお仕事をされるようになったきっかけは何ですか。

{ } }

■お仕事でこだわっていることは何かありますか。

{ } }

■現在のお仕事でやりがいを感じることは何かありますか。

{ } }

2. 産直住宅の質問事項

■産直住宅を意識してお仕事をされている人を知っていますか。 Yes · No

→「Yes」を選ばれた方

：宜しければお名前をお教え願いませんでしょうか。

{ } }

■産直住宅が抱えている問題点は何だと感じていますか。

{ } }

■産直住宅による市場への影響は何かありますか。

{ } }

3. 市場の質問事項

■市場はどういった運営方法をとっていますか。

{ } }

※何かご意見ございましたら裏面にご記入ください。

III 意識調査記録

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/09（水） | | 聞き取り場所：加子母総合事務所 | | | |
|----------------------|------|-----------------|-------------|-----|-----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 58 |
| 1 | 内木哲朗 | 出生地 | 東京 | 現住所 | 上桑原 |
| | | 職業(役職) | 加子母総合事務所 所長 | | |

■産直住宅について

- ・産直住宅は文化・歴史的な側面があり、桧・山の歴史の流れに産直住宅はある。
- ・産直住宅は家を売っているわけではなく、工務店で完結しない官民一体の体制が特徴。一つ一つを個別の事業とは考えずに、全体で一つとして考えている。

■産直住宅事業における希望について

- ・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。だからこそ名古屋でイベントを行うにしても付加価値が高いことを積極的に宣伝している。
- ・加子母に来てもらうことで、木材だけでなく地域全体の魅力を感じてもらって家づくりに繋がっていくことを期待している。さらに產品の販売につなげていくなど、地域全体に繋がることを狙っている。
- ・外貨を獲得することで、地域にお金が流れ込み、地域経済が活性化する。

■産直住宅事業の課題について

- ・大壁構造に変わった、デザインが良くない、規模が零細の関係で宣伝力がない、大工さんなどの技術者の後継者不足が課題。
- ・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、木曽ヒノキの流れを組んでいる加子母としては、うまみが少なくなっている。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・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。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/02（水） | | 聞き取り場所：加子母総合事務所 | | | |
|----------------------|-------|-----------------|-----|-----|-----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 59 |
| 2 | 梅田紳一郎 | 出生地 | 上桑原 | 現住所 | 上桑原 |
| 職業(役職) | | 加子母総合事務所 所長補佐 | | | |

■産直住宅事業（大黒柱贈呈事業）について

- ・市の方に行く前に産直住宅の担当をしており、創成期には一番若手として、サポート役をしていた。大黒柱贈呈事業では、黒塗りの車を運転して、村長さんと神戸とかの現場までいった。件数が増えたため、村長だけでなく、課長も交代制で行くことになり、一年で10~20件ぐらい場所を行った。元々は加子母独自の事業であったが、途中から岐阜県がその取り組みに注目し、県産材の需要拡大を目的に、県産材を使ってくれた施主に県、村、工務店が1/3ずつ負担して補助金を出す制度をつくった。始ってから1~2年で大黒柱を使う住宅が少なくなったため、床柱や檜柱、上がりかまちなどの他の材になっていった、現在、やっている贈呈事業は、遠くても愛知県、三重県あたりまで。

■産直住宅事業における希望について

- ・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。
- ・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。

■産直住宅事業の課題について

- ・伝宣力は弱いと感じる。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。木を持っていて木造住宅を建てるだけでなく、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。あなたがこの木を使って住宅を建てることで、地域の自然を守り、あなた方の自然環境を守ることにつながること宣伝しているが、どうしても大手に伝宣力に負ける。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・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。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/09（水） | | 聞き取り場所：加子母総合事務所 | | | |
|----------------------|------|-----------------|----------|------|----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 50 |
| 3 | 伊藤満広 | 出生地 | 番田 | 現住所 | 番田 |
| | | 職業（役職） | 加子母総合事務所 | 所長補佐 | |

■産直住宅について

- ・担当し始めた平成15年頃はまだ、質の良い新築をどんどん建てて全国展開を加速させていく時期であった。阪神大震災があって、木造住宅について批判的な意見もあったけど、産直業者は懸命に誤解を払拭しようとした。

■産直住宅事業における希望について

- ・「外貨獲得」産直住宅の仕組みとして、工務店が一軒建てるごとに、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。

■産直住宅事業の課題について

- ・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。
- ・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古いと思われてしまう。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・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ィ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。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/05（土） | | 聞き取り場所：中島工務店 | | | |
|----------------------|------|--------------|---------------|-----|----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 65 |
| 4 | 中島千秋 | 出生地 | 小郷 | 現住所 | 小郷 |
| | | 職業(役職) | 中島工務店 元産直住宅担当 | | |

■中島工務店の産直住宅について

・昭和60年ぐらいから本格的に始めて、東京に支店を出した。最初は森と緑の見学会を加子母村とかしもひのき建築協同組合とともにやっていたが、規模が大きくなつたため、水と緑の見学会を独自にやりはじめた。これは新築で木造住宅を考えている人を加子母村に来てもらって勉強会を開く。勉強会だけでなく、実際に山へ登ったりして体験してもらって木造住宅を考える意欲をもってもらう。そういうやりとりの中で意思疎通が出来るようになったお客様と仕事をする。加子母の自然がキーワードとして交流していく。

■産直住宅事業における希望について

・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。それもこの地区でやつたら駄目で、大都市で売り込むことが求められた。

・産直住宅によって山を守る取り組みにつながらないといふと思う。

■産直住宅事業の課題について

・作り手も勉強しており、理念も工場も整備されているが、充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。

・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いと言われてから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きた。それができないと日本自体が危ない。

■産直住宅事業の今後の展望について

・作り手が一生懸命勉強したため、今後の住宅の種類は産直形式になると思う。

・地域を支える若い人材を増やし、育成しないといけない。

・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。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/02（水） | | 聞き取り場所：熊澤建築事務所 | | | |
|----------------------|------|----------------|---------|-----|----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 71 |
| 5 | 熊澤秀雄 | 出生地 | 名古屋 | 現住所 | 中切 |
| | | 職業(役職) | 熊澤建築事務所 | 会長 | |

■かしもひのき建築協同組合について

・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。これがかしもひのき建築協同組合の始まり。この6社は建設業登録をしていて、実績、資金、信頼があるため、丹羽村長も安心して任せてくれた。建築組合がつくられたことにより、村の公共事業も組合内の競争入札で、一番安くできる工務店が行った。

■産直住宅事業における希望について

・住宅の受注を増やしたかった。需要拡大、販路拡大は期待していた。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うことを言われ続けていた。

■産直住宅事業の課題について

・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。
 ・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。

■産直住宅事業の今後の展望について

・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。自分はRが好きだから、いろいろ口出ししてしまう。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/03（水） | | 聞き取り場所：辰喜建築工芸 | | | |
|----------------------|------|---------------|------------|-----|-----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 43 |
| 6 | 大森昌記 | 出生地 | 小和知 | 現住所 | 名古屋 |
| | | 職業（役職） | 辰喜建築工芸 取締役 | | |

■産直住宅について

- 自分が受け継いだときは、産直住宅の受注は減少していた。近所付き合いが希薄となり、友人を家に招かなくなつたため、立派な家を建てる必要がなくなつてしまつた。
- かしもひのき建築協同組合で会うことはあっても、問題を共有することまでは出来ていない。
- 産直住宅が広まり、産直の定義として100%国産材をつかうことは難しいところがある。だから県産材60%という線引きになっている。僕たち的には加子母の木の家をつくりたいけど、加子母の木の家なんていうブランドがあれば良いけどない。

■産直住宅事業における希望について

- 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くなっている。
- 東濃ヒノキというか、この辺の加子母の木、木曽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。

■産直住宅事業の課題について

- 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。設備系の仕事の人は、泊まり込みでやることはしない。近場でやりたいと思っている。
- 宣伝の仕方が下手だと思う。良い材で良い家を建てるなどを上手く伝えられていない。

■産直住宅事業の今後の展望について

- 新しいことは考えたいが、余裕がない。

| 聞き取り日時：2016/11/04（金） | | 聞き取り場所：田口正彦さん宅 | | | |
|----------------------|------|----------------|----|-----|----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 63 |
| 7 | 田口正彦 | 出生地 | 中切 | 現住所 | 中切 |
| 職業(役職) | | (有)田口林産 代表取締役 | | | |

■産直住宅について

- ・和室のある家がなくなってきて、造作もなくなったため、良い材に対する単価が低下していった。付加価値のある木材の需要が減ったため、挽く本数を増やしてコストダウンをしようと思うけど、それでは大手との勝負にならない。住宅1棟では使う木材も80～100本のため、製材所にとって大きな影響を与えることもなかった。
- ・大工は曲がりの癖である“あて”を嫌うため、密集してまっすぐ育った人口木の若木が向いている。

■産直住宅事業における希望について

- ・加子母の認知度向上、木造住宅の需要拡大、東濃ヒノキの付加価値向上、販路拡大。
- ・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、使ってくれるようにお願いするときがある。お互い持つつ、持たれつの関係。

■産直住宅事業の課題について

- ・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。
- ・昔では大工が木を見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。
- ・仕入れ先が工務店によってバラバラだから100%加子母の材から出していくわけではない。
- ・見た目が古臭いイメージがある。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・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。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/02 (水) | | 聞き取り場所：梅田誠造さん宅 | | | |
|-----------------------|------|----------------|-------------|-----|----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 41 |
| 8 | 梅田誠造 | 出生地 | 角領 | 現住所 | 角領 |
| | | 職業(役職) | 梅田製材所 取締役社長 | | |

■産直住宅について

- ・市の方に行く前に担当していた→創成期には一番若手として、サポート役をしていた。黒塗りの車を運転して、村長さんと現場までいった。神戸とか。仕事内容は各工務店への仕事の割り振り→途中でローテーション形式に。一年で 10~20 件ぐらい場所を行かないといけなかった。

■産直住宅事業における希望について

- ・東濃ヒノキの付加価値向上

■産直住宅事業の課題について

- ・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。完全に行なうことは難しいけど、100%に近づけることは理想。
- ・柱用の 3m を挽く製材所が多い。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・市場に売ることは辞めて、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う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。
- ・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。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/08/19（水） | | 聞き取り場所：加子母総合事務所 | | | |
|----------------------|------|-----------------|----|-----|------|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 40 |
| 9 | 安江正秀 | 出生地 | 万賀 | 現住所 | 東白川村 |
| 職業(役職) | | 専業林家 | | | |

■産直住宅について

- ・どういう木で、どういう柱が必要されているのか把握していないといけない。木のあてや径級などの加子母の山のことはほとんど頭の中に入っている。
- ・中島工務店のイベントとかで木を伐ることがある。
- ・お施主さんによっては、大黒柱の木を伐るところを見に来るぐらい熱心な人もいる。

■産直住宅事業における希望について

- ・山の管理を続ける必要があることを広め、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。

■産直住宅事業の課題について

- ・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。
- ・木工所で使う板は売れるが、柱が売れないと、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。
- ・施主や大工、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。
- ・製材所に出すにしても、市場に出すにしても出す材の基準は変わらないため、差別化が図れない。
- ・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。
- ・産直住宅は竣工までの期間が長く、コストもかかる。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・ぶっちゃけ、市場に出すと手数料が取られるから直接出したい。市場で卖れない木には誰も手を出さなくなってしまう。
- ・実際に加子母の山をみてもいたい。そして山を守る意義を感じてもらえると良いと思う。

意識調査表

聞き取り日時：2016/10/26（水）

聞き取り場所：加子母総合事務所

| | | | | | |
|-----|-----|--------|----|-----|------|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 67 |
| 10 | 古田徹 | 出生地 | 角領 | 現住所 | 角領 |
| | | 職業（役職） | | | 半農半林 |

■産直住宅について

- ・役場み勤めていた時に、大黒柱贈呈事業に課長として出席するなどの関わりはしていた。東京から神戸まで行った。当時の課長クラスがローテーションを組み、議員の人も連れていった。
- ・役場はサポートする側にいる。

■産直住宅事業における希望について

- ・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。
- ・山林管理の意識向上、加子母の認知度向上、東濃ヒノキの付加価値向上、木造住宅の受注量増加も期待していたこと。

■産直住宅事業の課題について

- ・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いるけど、家一軒の値段はあまり変わっていないから。
- ・市場に入る木の量も少なくなっている。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・これからも市場には出していこうと考えている。
- ・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。
- ・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もらいたい。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/10/26（水） | | 聞き取り場所：梅田良作さん宅 | | | |
|----------------------|------|----------------|----|------|----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 79 |
| 11 | 梅田良作 | 出生地 | 角領 | 現住所 | 角領 |
| 職業(役職) | | | | 専業林家 | |

■加子母の林業について

- ・昔は養蚕で生計を立てていたが、中国から生糸が入ってきたことで、3代前の人人が整えていた山林で林業をはじめた。
- ・始め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。だけど測らずに自分量で見積もらっていたため、大径木になると誤差が大きくなっていました。それからは、田畠を借りて自分たちで市場を開いた。その後は大きくなりすぎたため、森林組合に譲渡した。
- ・林業家5人ぐらいで集まって道具の刃の付け方など色々研究した。
- ・加子母の工務店から木が欲しいという連絡が来た。年間に何軒もあるわけではない。

■産直住宅事業における希望について

- ・小さな親切運動をやっていた。

■産直住宅事業の課題について

- ・一人一人の持つ森林の面積が少ない

■産直住宅事業の今後の展望について

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/04（金） | | 聞き取り場所：田口光之助さん宅 | | | |
|----------------------|-------|-----------------|----|-----|----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 73 |
| 12 | 田口光之助 | 出生地 | 番田 | 現住所 | 番田 |
| 職業（役職） | | 林業家、優良材生産クラブ前会長 | | | |

■加子母の森林について

- ・直接、産直住宅には関わってはいない。特殊材の注文で正秀くんが、どの山から切るかを決めていたということはあったと思う。最近は「特殊材」を求めることが自体がまずない。
- ・式典とかに呼ばれる事はあったが、大黒柱の森などでも関わることはなかった。

■産直住宅事業における希望について

- ・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。それが今では自分たちではどうすることもできないほどに落ち込んでしまった。
- ・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。今では左官屋さんはいなくなってしまった。壁を塗る建築なんてほとんどなくなってしまった。

■産直住宅事業の課題について

- ・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に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。これほど日本の林業家が苦しむことになるとはと、愕然としている。
- ・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。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・N工務店は建築組合から脱退して、N工務店としては良かっただろうが、「加子母」という観点で見ると大きな損失だったと思う。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が悲しい。N工務店は山もたくさん持っている。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/07（月） | | 聞き取り場所：加子母森林組合 | | | |
|----------------------|------|----------------|-------------|-----|-----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 65 |
| 13 | 内木篤志 | 出生地 | 上桑原 | 現住所 | 上桑原 |
| | | 職業（役職） | 加子母森林組合 組合長 | | |

■産直住宅について

- ・東京にモデルハウスを持ってる青森の工務店の産直住宅が手抜き工事による欠陥住宅だったため、産直住宅の評判がかなり落ちた。他にも小さな工務店による不祥事が相次いだため、国により10年の瑕疵担保保証がつき、小さな工務店は維持させるのが難しくなった。
- ・森林組合は加子母の木を1円でも高く売ることが仕事だが、プレカット工場の建設の際に、組合がつくられ、森林組合も入ることを求められ、加子母の木が売れるようになれば良いと思っていたが、担当者に加子母の木は高くて買えないと言われたことで、入らなかった。

■産直住宅事業における希望について

- ・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ってくること。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。

■産直住宅事業の課題について

- ・組織力、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。
- ・行政のバックがなくなってしまった。
- ・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。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・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と取引があるため、仲介役として連携させることができたかもしれない。

意識調査表

| 聞き取り日時：2016/11/07（月） | | 聞き取り場所：加子母森林組合 | | | |
|----------------------|------|----------------|-------------|-----|----|
| No. | 名前 | 性別 | 男性 | 年齢 | 50 |
| 14 | 安江恒明 | 出生地 | 万賀 | 現住所 | 万賀 |
| | | 職業（役職） | 加子母森林組合 市場長 | | |

■産直住宅について

- ・直接的な付き合いはしていない。森林組合としては関わっていない。入った当初から、山の仕事をつくるために、仕事をしていた。

■産直住宅事業における希望について

- ・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。

■産直住宅事業の課題について

- ・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。
- ・大壁構造になってしまった。役柱が東濃ヒノキの特徴
- ・木が安いから山林管理意識が低下している。
- ・宣伝力も課題。昔からの口コミで紹介がある。良いものをお値打ちで建てれば広まりやすいのかなとは思うけど難しい。
- ・産直住宅の取り組みが他のとこでも始ってしまったことで地域間競争が激化した。
- ・施工期間も長くなってしまう。

■産直住宅事業の今後の展望について

- ・山を維持していくことは大変ということを都会の人聞いてもらいたい。

IV 參考資料

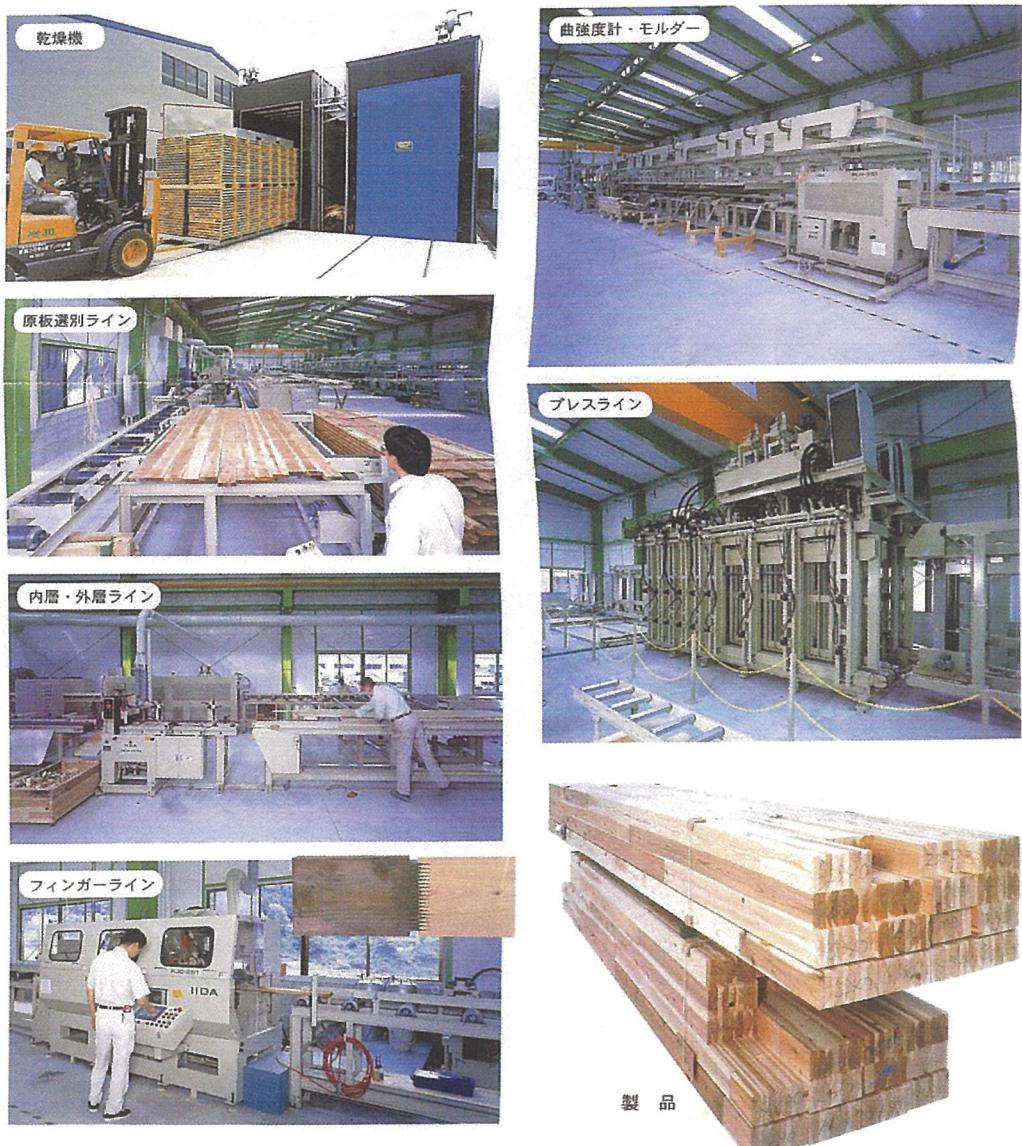
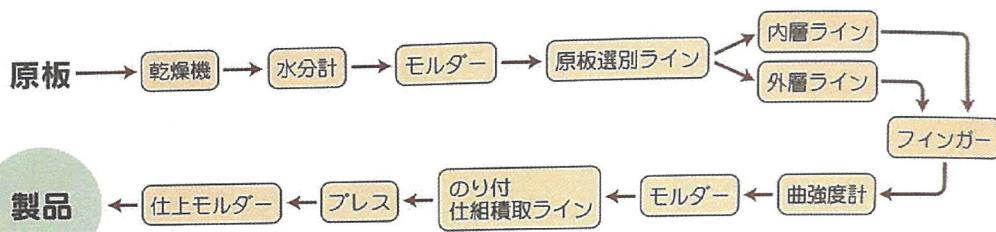
東濃
ひのき
の家



日本の木の家づくり集団
協同組合 東濃ひのきの家

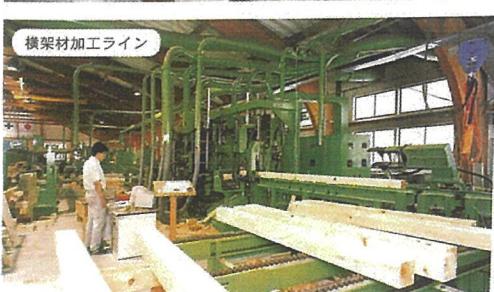
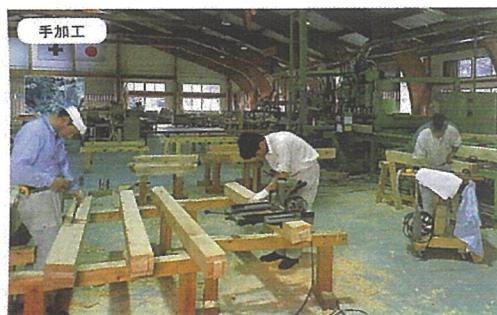
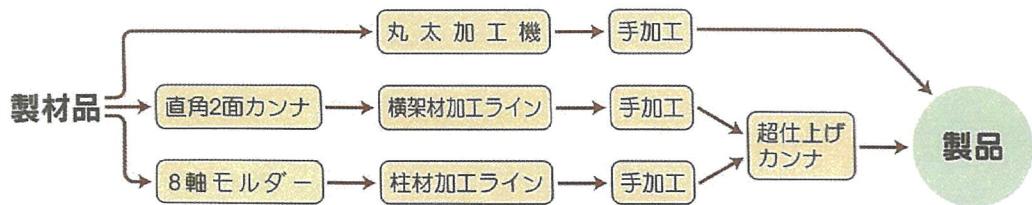
グルーラム工場

丸太を板に挽き十分乾燥しフィンガージョイントして積層し割れや反りのない太物、長物の建築用材を作る。



プレカット工場

木造在来軸組工法の建築構造材の加工をコンピューター制御により自動加工する。



加子母村は

十数年来村を挙げて「産直住宅」づくりに邁進してきました。

住宅展示場を開設し、ブレカット工場とグルーラム工場を稼働させて国産材100%の建物づくりを目指しております。土台、柱、梁、桁、垂木等の構造材と鶴居、敷居、床、壁、天井等の造作材を私達の体にとって何かしら良い働きをする本物の木材で造りたい、そして日本の山の木がいつまでも価値ある物としてありつけたいと願っています。



東濃ひのきのふるさと 加子母村



東濃
ひのき
の家

(協)東濃ひのきの家

〒508-0404 岐阜県恵那郡加子母村2301
TEL 0573-79-3555 FAX 0573-79-3339

ふるさとのある家づくり



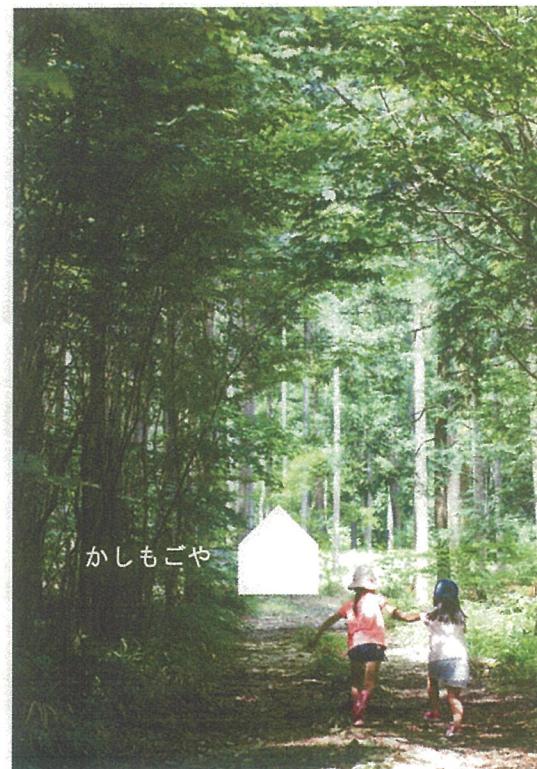
加子母子屋モデルハウス
大阪府箕面市影都栗生南
1-17-26

[加子母子屋](#) [検索](#)

このカタログは「木づかい協力企業による木材利用の促進事業助成金」により制作されています。

お問い合わせ

かしまごや



おかえりなさい。

岐阜県中津川市加子母（旧加子母村）には、かつて日本が高度成長期という時代の中で大量生産、大量消費をくりかえし、日本人が長らく守り抜いてきた文化的伝承と共に、人と人の繋がりや様々な生活様式など、今の日本人がなくかけているものが残っています。旧加子母村は、飛騨山系に囲まれた山間（やまあい）の集落です。そこにはまるで日本人の心の原風景とも言えるような、青色がひろがり、山並みに溶け込む大きな切妻屋根の母屋と、それに寄り添うように離れ（子屋）がひっそりと建っています。そこには田の字型に解放された空間があり、家族のくらしの場として、また人々の集まりの場としても機能し、いつも誰かがいて温かな言葉に包まれています。「加子母子屋」は、まるで母に寄り添う子どもの様にふるさとのある住宅で、無垢のひのきの香りに包まれ、忘れていた人の懐しさを思い出せる住空間です。都会の生活に疲れたらいつでもふるさとである加子母に来て下さいね。「おかえりなさい」





しあわせかぞくの ちいさないえ。

ごく普通の家族が、ごく普通の自然素材の家で健康で快適に暮らせる、言葉ほど簡単でないけれど、そんな小さやかな幸せを何よりも大切にした住まいです。通風と採光を確保したユーバイクトな生活空間を全面的に、達材適所、適用場所（用途に適したスペース）、材の規格、法規を考慮する切妻に行きました。いうまでもなく、日本の気候風土に適した住まいの原型です。



見えないところまで、こだわりのひのきを使用しています。
※ひのきづくし仕様の場合

こだわりのいえづくり。 ～ひのきづくしという選択～

加子母子屋では全ての柱、土台、大引に加え、梁、床板、下地材も含め使用木材全てに岐阜県東部で育てられた「東濃ひのき」を使った。「ひのきづくし」仕様が選択できます。東濃ひのきは木曾檜の天然林を抱える山の岐阜県側で植林された木材で、寒暖の差が激しく、ヤセ地という厳しい環境で育つため、他の土地のひのきと比べ何倍もの歳月をかけて成長し60年以上の長い年月を経て使用されます。

目つまりがよく耐久性に優れ、色は薄いピンクで光沢があり、ひのき独特の清純な香りは白蟻を寄せつけにくく、誰もが惚れる高級な木材です。※ハイブリッド仕様の場合は、全ての柱、土台、大引に「東濃ひのき」を使用し、その他の材に、柔らかく調湿性に優れた「長良杉」を使用しています。

加子母子屋をつくる人。

栗林 賢次
栗林賢次建築研究所 代表

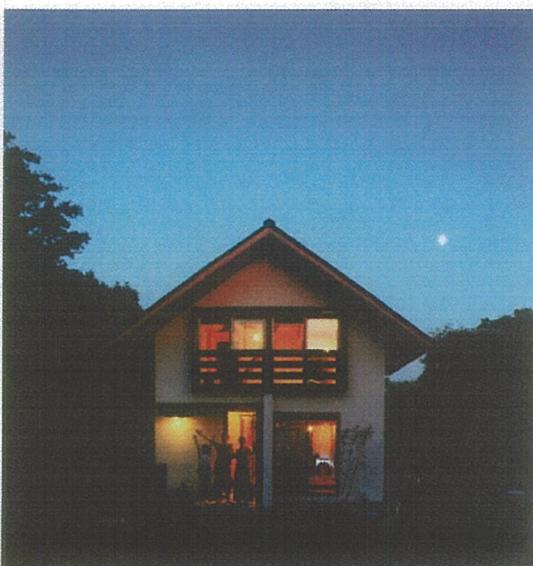
服部 淳樹
graf 代表

鶴見 昌己
中島工務店 関西統括支店長

加子母子屋には、里山に点在する切妻の風景、清々とした木と水と空気、うまい食材と添伴な生活があります。その魅力を最大限の形で引き出したいのが「加子母子屋」です。家族が健康で暮らせるこの大切さを気づかせてくれる住まいです。この「加子母子屋」の開発には、普段のサラリーマン家族が無理せず手に入れることができ、簡単に喜べるオプションがあります。そのひとつが、私たちgrafが開発したユニット家具です。家具のレベルを高めたい、という思いと、アイデアを蓄えることで、住まいの方と一緒に実現することができます。また、キッチンや水廻りの離い部分へも手を入れることができます。まるで道具箱でいきます。道具としての家に住みます。育ち、育てる家。それが加子母子屋です。

多くの方に、農村の良さを伝え使って頂きたいた。そんな思いの中、いつも隣寄になるのは高価と言ふ事でした。本当に高いの? 告えは違いました。総工費に対して、木材の占める割合は15%、それが全体を高価なものに押し上げているとは考えられません。一番の原因は、なんでも出来るが故に、住まい手が希望する間取りを優先して計画された事で無理のある不必要な構造になったり、無駄な空間が出来たりコストアップに繋がりました。そこでDOMO研究会に参加し、スケルトン（骨格）とインフィル（中身）を分けて計算する家づくりを学び費用を削り、徹底的に効率化を即しました。その結果、日本民家の原点である、単純な構造で住まい手様の生活の変化に対応可能な家「加子母子屋」が誕生しました。





ただいま。

趣味や住まい方に合わせて、自分の色に染められる住まい。
子供の成長や家族構成の変化と同時に、自由に間取りを変えられる住まい。
木の香りにつまれた、どこか懐かしくて、なんだか居心地がいい住まい。
暮らしこそにこだわらず、遊び心を忘れないと住まい。
例えば使い込むほどに、からだに馴染んでくる、道具のような住まい。
素朴な生活をかたちにする、しあわせ家族をつくる住まい。
「ただいま！」が言いたくなるいえ。

加子母子屋で、あなたの、あなただけの住まいづくりをはじめませんか？

これは、加子母子屋ではじまる
しあわせかぞくのものがたり。

加子母子屋を中心に、広がっていくものがたり。
夫婦は、どんな暮らしをおくついくのでしょうか？
夫婦には、ターニングポイントと言える転機が何度も訪れます。
その時々の、加子母子屋の住まいとしてのありかたを
時の流れに沿ってお楽しみください。

【お金のはなし】
～一生に一度のマイホーム～

結婚
資金計画
打ち合わせ
着工
竣工

【夢のマイホーム】
～夫婦と加子母の新生活～
夫婦(30歳)2人暮らし

引っ越し
第1子♀誕生
第2子♂誕生

新婚ほやはやの夫婦。
ご主人の年収は、30歳で一般的な430万円。 ([図1] 参照)
夢はマイホームで家族なかよ暮らすこと。
現在は、家賃7万円のマンションで暮らしています。
(大阪の3LDKの家賃の平均は7万円程。)

奥様のお父様が、現在使っていない土地を譲ってくれる(*1) ようなのですが、
新婚夫婦は、マイホームをつくることができるのでしょうか？

(万円)

| 年齢 | 年収 |
|----|-----|
| 19 | 142 |
| 20 | 265 |
| 25 | 371 |
| 30 | 438 |
| 35 | 499 |
| 40 | 568 |
| 45 | 638 |
| 50 | 649 |
| 55 | 629 |
| 60 | 460 |
| 65 | 387 |
| 70 | 360 |

男性の平均年収 (年代別) [図1]
民間給与の実態調査結果 (国税局) 平成27年 (2015年) 7月更新版より
tabitotojin.com/office/salary/ 参照

加子母子屋なら、30坪1,800万円。
頭金を300万円として、銀行から1,500万円の融資、
毎月7万円の25年ローンで、夢のマイホームが購入できるんです。
(※元利均等ボーナス払いなし。)

(*1) 住宅取得資金の贈与税の非課税枠内に該当する良質な住宅 (*2) です。
(*2) 良質な住宅とは、①断熱性能等級4以上または、一時エネルギー消費量等級4以上、
②耐震等級2以上または、免震建築物、
③高齢者等配慮対策等級3以上、以上のいずれかを満たす住宅です。
(*3) 種別間取り、税別価格

加子母子屋は、断熱性能等級4、一次エネルギー消費量等級5、耐震等級2を取得。
フラット35Sの金利が適用されます。

2階平面図

敷戸切りで仕切らずとも、
腰壁と家具に囲まれた、
少し静かな書斎。

数戸での調理を可能にする、
4方向に空間を設けたキッチン。

時には、収納もダイニングも、
リビングの一部となる様な平面構成。

廊下と水廻りからの
2WAYの動線を確保した、
使い勝手の良い夫婦寝室。

玄関直結のゲストルーム。
夫婦寝室を介すことなく、
水廻りを行き来できます。

1階平面図

【子供の誕生】
~自然素材に囲まれて~
夫婦(40歳)と2人の子供の4人暮らし

幼稚園入園・卒園 小学校入学

ふるさとまつり

家具で間仕切った寝室は、家具の上部が空いているため、子供の声や雑音が聞こえやすくなっています。

そろそろ自分の部屋が欲しいなー....

家具がどこでなにをしているかがわかる様に、間仕切りを設けない。子供たちが好きな場所に座ることができ、自由に絵を描いたり、鉛筆を読んだり....

2階平面図

子供が小さい間は、家族みんなで経験もできます。

丸いローテーブルは、子供たちが好きな場所に座ることができ、自由に絵を描いたり、鉛筆を読んだり....

1階平面図

水廻りの隣にキッチンを配置することで、忙しい奥様の為に、短い家事動線を確保しています。

【次の世代への贈りもの】
~大きくなあれ!~
夫婦(45歳)と2人の子供の4人暮らし

ふるさとまつり

家族みんなで、加子母の森に行こうーー!!

加子母子屋は完結型林業を実践しています。
加子母では、植林、育林、伐採、収出、市売、木材、乾燥、加工、研究、開発、宣伝といった林業の全てを一貫して行っています。
加子母子屋は、次世代への贈り物(木)を植え、森林育成の循環の一環を体験する「育むの生きの家くるさとまつり」に参加して頂き、家づくりを完結させます。

【子供の成長】
~子供の成長と間取りの変化~
夫婦(50歳)と2人の子供の4人暮らし

小学校卒業 中学校入学・卒業 高校入学・卒業

大学入学・卒業 ローン完済 趣味の料理教室開始

家具も駆除して、ローンも完済できて、暮らし自適な生活でも送りたいなー....

本に囲まれた、静かに読書を楽しめるスペース。

子供も駆除して、ローンも完済できて、暮らし自適な生活でも送りたいなー....

2階平面図

家具と間仕切りで、各居室を構成し、セミプライベートな空間を確保しています。

1階平面図

横窓や外出時に、一度リビングを通る為、目が行き届き、声をかけやすい平面構成。

2階平面図

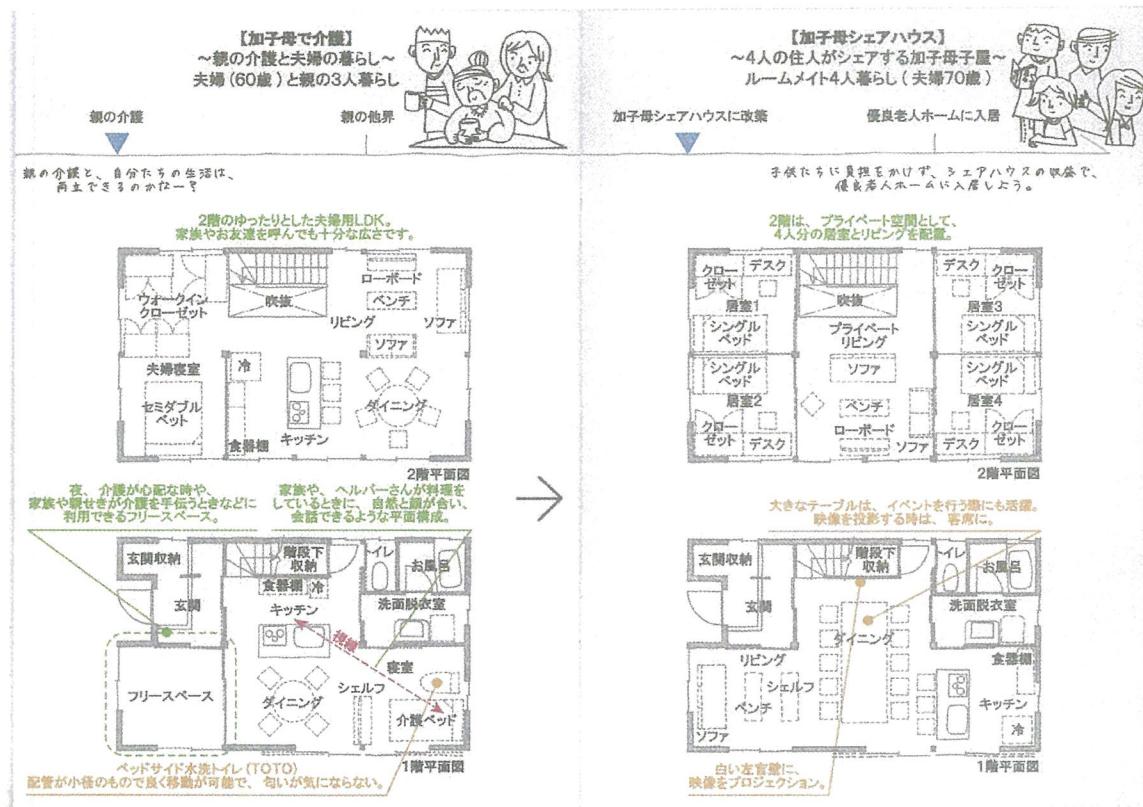
2階に夫婦のLDK、寝室などプライベート空間をまとめています。

ソファ 読書スペース ベンチ 本棚 食器棚 キッチン 冷蔵庫

1階平面図

4畳半の和室では、茶会も開けます。

趣味の料理教室を開催したりできる、パブリックダイニング



加子母子屋のなりたち。

■つよさとまどり
建物にはいつも様々ななからが描いています。
建物自体の重さや風のちから、地震のちから、などです。
これらのちからを承く、無理なく負担することは、
建物の耐久性にも直結します。
ちから流れの本質を見直した結果、単純なつくりになりました。
※耐震等級2を取得しています。(5.46×9.10mの場合)



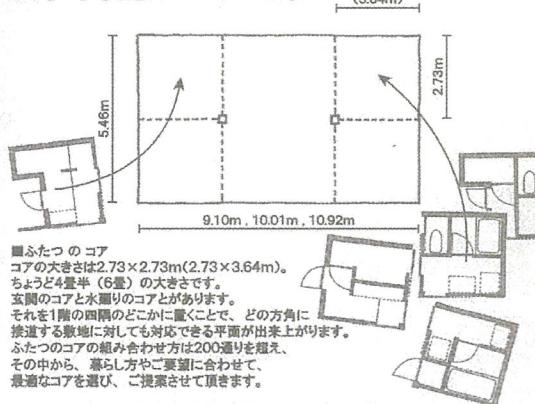
あなたはどうな暮らしが描きますか？

ひとりひとり、みんな違った暮らし方をしています。
本や音楽など、自分の時間を大切にしている人。
週末には、お友達を家に呼んでパーティーを開く人。
趣味のインテリアに囲まれて暮らしている人。
友達と部屋をシェアして暮らしている人。
大好きな愛犬と一緒に暮らしている人。

あなたは、どんな暮らし方をしていますか？
あなたは、どんな暮らし方をしてみたいですか？

加子母子屋なら、それが叶えられるかもしれません。

加子母子屋のつくりかた。



加子母子屋のしくみ。

加子母子屋は、加子母の木と自然素材でつくり、品質にこだわった家です。四季折々の温風や採光を取り込んで、快適な室内環境を実現し、からだに優しく、地球をいたわる（消費エネルギーの少ない）住まいを目指しました。こだわりの素材、換気方法、住家性能の一覧をご紹介します。

左官仕上げ

内外壁には左官職人の高度な技術による塗壁を採用しています。左官仕上げは、外壁パネルやクロスなどの工業製品にはない、調湿性に優れていて、自然素材ならではの心やすらぐ優しい風合いをもたらします。



べた基礎

基礎には、「べた基礎」を採用しています。べた基礎は、基礎全体で地盤の荷重を受けることができるため、安定した構造となります。通常のべた基礎に加え、地中棟をグリッド状に配し、大風柱が受け取る荷重を均等へと分散しています。床下には基礎の立ち上がりがないことで、給排水や空調の配管の自由度を高め、メンテナンス性にも優れた基礎となっています。また、べた基礎は、フラット35の仕様規定でもあります。



ロスナイによる床下の室内化

ロスナイは室内の暖気や冷気の熱を回収しながら内化した床下に内蔵され、床下も含めて全室内を換気ができるすぐれものです。夏には冷房の冷気を、冬には暖房の暖気を外部に捨てないので、無駄のない冷暖房が可能となり、光熱費が安くなります。ロスナイは基礎の立ち上がりを削減して省

内化した床下に内蔵され、床下も含めて全室内を換気し暖気や奥を排出します。またロスナイのつくる心地よい微気流は、ヒートショックを解消し露にいい状態を保ちます。空気の循まない快適な室内環境で健康生活を応援します。

自然光と軒の出

夏場には、深い軒の出により、高い太陽高度を遮断し、風を遮ります。窓を開け放つことで、窓に溜まった暖かい空気を放出します。

天窓からは、天井付

窓各場には、太陽高度が低いため、日射は室内に侵入し、風を吸います。暖めた空気は上昇し、上部の冷たい空気を下へ押しやることで、室内の空気の循環がおこります。

夏の太陽

→

冬の太陽

→

冬の太陽

→

冬の太陽

窓各場には、太陽高度が低いため、日射は室内に侵入し、風を吸います。暖めた空気は上昇し、上部の冷たい空気を下へ押しやることで、室内の空気の循環がおこります。

開口部

外部開口部には、遮熱性能に優れた、ガラスとガラスの間に空気層のある遮熱Low-E複層ガラスサッシを採用しています。

床板

床板には40mmのひのき無垢材（ハイブリッドの場合は杉板）を使用しています。肌触りが良く、暖かみがあり、部屋いっぱいに香りが広がります。



※節付きの表情豊かな木目を使用しています。

ハイブリッド仕様

＊施工工法(底板面・外観面)

吹き付け断熱

筋交いの基礎や、金物の隙間などの手の届きにくい場所でも、隙間なく断熱材を施工できる吹き付け断熱を採用しました。

家全体を断熱材の隙に包み込み、外気温の影響を防ぎます。

また、気密性に優れ、外部の音響も効果的に遮断します。



加子母子屋に住まうまで。

加子母子屋に住まうまで。

ショールームに足を運んで頂いて、加子母子屋での暮らしをイメージして頂きましたでしょうか？

しかし、実際にどんな手順で家づくりは進んでいくのでしょうか？そんな疑問をお持ちの方も少なくないでしょう。

夢をふくらます設計段階から、夢のマイホームの完成、お引き渡しまでの流れやそれにかかる期間を、わかりやすく紹介します。

設計（標準2カ月以内）

第1段階

事前情報整理

- 1) 地図情報（※1）
- 2) 施主様希望調査
- 3) 法規適合確認
- 4) 適正チェック（※2）

第2段階

●プレゼンテーション

- 1) 基本図作成
- 2) 内外観イメージスケッチ作成
- 3) 各視点バース作成
- 4) 工事御見積書提出

第3段階

工事準備開始

●設計・工事請負契約

- 1) 建築確認手続
- 2) 確認申請書面作成
- 3) 確認申請業務

ここまで無料（※3）

工事（標準4カ月）

1ヶ月目

●躯体工事

- 1) 基礎工事
- 2) ブレカット工事
- 3) 設備工事

2~3ヶ月目

●建て方・造作工事

- 1) 建て方工事
- 2) 屋根・サッシ工事
- 3) 造作工事
- 4) 外部左官工事

4ヶ月目

●仕上げ工事

- 1) 内部左官工事
- 2) 木製道具工事
- 3) 木製家具工事
- 4) 設備工事

★地鎮祭

★上棟式

★お引き渡し

（※1） 槌揺地遊びからのお手伝いも可能です。

（※2）ご要望や条件が、加子母子屋に対応可能かどうかを判断します。

（※3） 第2段階の最初のプレゼンテーション以降も、業務を続ける場合、プレゼンテーションで用いた図面やバースの授受を希望される場合は、設計契約、若しくは工事請負契約を結んで頂くことになります。

加子母子屋に来てみませんか？

加子母子屋のモデルハウスは、その時代で、室内のレイアウトを変え、毎回、違う加子母子屋をお見せできます。

その可変性、ひのきの香り、暖かみのある雰囲気。是非、ご体感して頂きたいと思っています。

加子母子屋での暮らしをイメージしてみてください。

また、古い木造建築を複数に遺すことに力を入れる。明治22年築の施若喜小屋「明治館」の保存に尽力しておほか、禁後117年経た古い茅葺の棧で玄えを駆け負った時には、その茅屋を修復して中島工務店のサイト(ワズ・岩戸山庄)として再生した。いずれも、当時の人々の暮らしと併せる、温まる體感である。

加子母を訪れた人は、これらの土大な木造建築をいつでも見学することができます。

"Nakashima Public Shop" がつなぐ心

東葛のさきは、年輪が細かいくつからじ目に並ぶばかり。それが、年輪を握つ。中島工務店のつくる住家は、このシニギの特性を十分に生かしてどこにわかる。村の人に生き継がれてきたものが、木を添かす結果の深い施工を実現する。「2世代、3世代がつくり、一脉せしむりを継いでいるような家でなければならぬ」中島の住家のそれなこだわりが、木を楽しむこととともに、しっかりと受け継がれて住家となって各地に届けられている。

木材も、瓦も、タイルも、土壁もみんな加子母から運んできて。同時に、大工はもちろん、鍛金、瓦、瓦葺などの職人たちはもともと住家となって各地に届けられる。その名通り、中島工務店は社員が高校時代に名付けた、「NPS : Nakashima Public Shop」。中島の名前である「工務店の「工」と「公」をかりて、「みんなで働く店」という想いを込めた名前。通り、中島工務店は加子母の文化へ導く、都会の人々へ心を都會の人たち分かれ合う、それが中島工務店の家づくり。中島の相手で育むを誇る人々は、紹介がきっかけであることが多い。それは、中島工務店の看ついへの、あそび日々の想を通じて受け取った都会の人たちが、その想いを物語に伝えてくれただ。

中島工務店の新規事業開拓部

「中島工務店の新しいモデル」の発表会で、中島工務店の新規事業開拓部が登場する。中島工務店の新規事業開拓部は、中島工務店の「NPS : Nakashima Public Shop」の名前がそのまま付いている。

中島工務店

の新規事業開拓部は、中島工務店

の新規事業開拓部

ルルセロの歌 (モリ)

それは加子母だからこそ
できる力強さだ//

木七



東濃檜で家づくり

産直住宅

中津川の「木の家」

松の香りに囲まれた
中津川の「木の家」

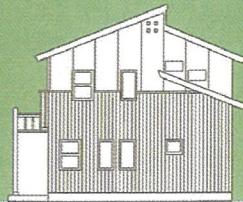
山を知る。
木を知る。
大工を知る。

中津川産直住宅のホームページ
▶ <http://ひのき.com>

中津川木構造促進協同組合 産直住宅部会 / TEL0573-66-2528 坂下町ひのき住宅建築業組合 / TEL0573-75-2184
東濃福岡の家建築協同組合 / TEL0573-72-4101 付知峡ひのき建築協同組合 / TEL0573-82-4554
かしもひのき建築協同組合 / TEL0573-79-3297

家を建てるなら 桧の香りに囲まれた 中津川の「木の家」

中津川の「木の家」 「山を知る」「木を知る」「大工を知る」
産直住宅



Stage1 山を知る。



百年桧の森が育んだ木で
こだわりの家を建てる贅沢。

家はあなたとあなたの家族の大切な場所。
だから「材」にもこだわって欲しいのです。
家の柱となる東濃桧の山を訪ねてみませんか。木を育んだ山が、百年桧の森が、そして森を守る人たちが、あなたを出迎えます。きっとこの森が、あなたのもうひとつの故郷になるでしょう。



Stage2 木を知る。

1本1本個性が違う木。
その個性を生かす木取りをする、製材職人の技。
山から伐り出された東濃桧は原木市へと運ばれています。桧の切り口と檜皮の状態で、木の状態を見極めます。
木は生鮮品。木材として最もよい状態を維持しながら木材にするか。東濃檜を知り尽くした製材職人の腕の見せ所です。



木を挽いた瞬間、目に飛び込む美しい年輪模様。木肌がピンク色に輝き、中津川の山々で大切に育てられた東濃桧だけが持つ特徴です。
東濃桧が建築用材木に育つまで約80年。
人の人生と同じ長さを育ってきた木だから、大切に、無駄なく製材をしています。

Stage3 大工を知る。

住めば住むほど
「こういう家に住みたかった」と思ふんです。

木の家は、住めば住むほどその住み心地のよさが実感できます。日本人には木の家がよく似合います。「せっかく東濃桧を使うのだから、隠してしまってはもったいないです」というアドバイスで、天井の梁を出したデザインにしました。「木の家は呼吸している」というけれど、座っていると、家の息遣いを感じます。家の息遣いを聞いていると、冷暖房器具をあまり使わずに自然のまま生活したいなと思うんです。住めば住むほど「住み心地のよさ」を実感する家。それが中津川東濃桧産直住宅です。



産直住宅の 建築設計コンペを紹介

建築主さん1人に4名の建築士が設計を提案。実例を紹介しています。



詳しくは中津川産直住宅ホームページ

▶ <http://ひのき.com>

お問い合わせ

中津川市産直住宅振興会(中津川市役所林業振興課内)
0573-66-1111(内線243)



中津川市
産直住宅
振興会

東濃松で家づくり

山を知る 木を知る 大工を知る

中津川は日本の建築用材の最高峰といわれる
東濃ヒノキの原産地

中津川には、
木を知り、山を知る
大工がいます。

木の家づくりを考えてみえるなら
「山を知る」
「木を知る」
「大工を知る」

この3つの「知る」が大切です。
材料となる木が、
どこで、
どのように、
誰が育てたのか。
誰が伐って、
誰が加工して、
誰が建てるのか。
中津川の産直住宅には、
その「顔」が見えます。
われわれ中津川の職人は
責任を持って家づくりを行います。

岐阜県
中津川市

中津川市産直住宅振興会

中津川木構造促進協同組合 産直住宅部会
〒508-0001 中津川市中津川字子野963-8 TEL0573-65-3113

坂下町ひのき住宅建築業組合
〒509-9238 中津川市坂下854-9 中津川北商工会坂下支所内 TEL0573-75-2184

東濃福岡の家建築協同組合
〒508-0203 中津川市福岡720-1 中津川北商工会福岡支所内 TEL0573-72-4101

付知峡ひのき建築協同組合
〒508-0340 中津川市付知町8581-1 TEL0573-82-4554

かしもひのき建築協同組合
〒508-0421 中津川市加子母3900-1 中津川北商工会加子母支所内 TEL0573-79-3297

ひのき.com 産直住宅／ホームページ NEW
<http://www.hinoki.com/>

山を知る 木を知る 大工を知る

中津川市
産直住宅
振興会
東濃ひで家づくり

中津川木構造促進協同組合 産直住宅部会

〒508-0001 中津川市中津川字子野963-8 TEL0573-65-3113

| 会社名 | 住所 | 電話(0573) |
|-----------|-------------------|----------|
| (株)吉川工務店 | 中津川市小川町2-8 | 66-5400 |
| (株)広和木材 | 中津川市千旦林446 | 68-5050 |
| (株)ハラモク | 中津川市駒場町1-78 | 65-5171 |
| (有)平井建築 | 中津川市駒場町1666-377 | 66-0605 |
| (有)丸西製材所 | 中津川市阿木4307-1 | 63-2020 |
| 丸山木材工業(株) | 中津川市東宮町1-2 | 66-2155 |
| (株)桃井建設 | 中津川市駒場2番地 | 66-2013 |
| (株)吉村建設 | 中津川市駒場字松源寺1058-38 | 66-3138 |

坂下町ひのき住宅建築業組合

〒509-9232 中津川市坂下854-9
中津川北商工会坂下支所内 TEL0573-75-2184

| 会社名 | 住所 | 電話(0573) |
|-----------|--------------|----------|
| 石橋建設(株) | 中津川市坂下1686-1 | 75-2171 |
| (有)小畠建築 | 中津川市坂下1766-1 | 75-4033 |
| 鎌田建築(株) | 中津川市坂下3204-1 | 75-2396 |
| 共和木材工業(株) | 中津川市坂下872-1 | 75-2071 |
| 坂下建設(株) | 中津川市坂下953-6 | 75-2214 |
| ハラ建設(株) | 中津川市坂下2496-2 | 75-2511 |
| 原亨建築 | 中津川市坂下143-2 | 75-3212 |
| (有)マルカ建築 | 中津川市坂下1602-2 | 75-2559 |
| 吉村攻玉建築事務所 | 中津川市坂下491-3 | 75-2410 |

東濃福岡の家建築協同組合

〒508-0203 中津川市福岡720-1
中津川北商工会福岡支所内 TEL0573-72-4101

| 会社名 | 住所 | 電話(0573) |
|----------|---------------|----------|
| (株)岡山工務店 | 中津川市福岡685-1 | 72-2100 |
| 大前建築 | 中津川市田瀬176-199 | 72-3815 |
| 三浦建築 | 中津川市田瀬1466-14 | 72-3575 |
| 小林建築店 | 中津川市高山1224 | 72-2657 |
| 長瀬建築 | 中津川市福岡2014 | 72-2526 |

東濃ひのきで家づくり

ご用命、お問い合わせは、お近くの組合か工務店、
または中津川市産直住宅振興会(中津川市役所林業振興課内)まで、
お気軽にご相談下さい。

0573-66-1111(内線243)

付知峡ひのき建築協同組合

〒508-0340 中津川市付知町8581-1 TEL0573-82-4554

| 会社名 | 住所 | 電話(0573) |
|-----------|-----------------|----------|
| 安江工務店 | 中津川市付知町4007-1 | 82-2448 |
| 田口建設 | 中津川市付知町7674 | 82-2873 |
| マルマン建築 | 中津川市付知町7711-10 | 82-2465 |
| 北原建築 | 中津川市付知町7729-2 | 82-3751 |
| (株)伊藤木材店 | 中津川市付知町4944-2-1 | 82-2325 |
| (株)加地工務店 | 中津川市付知町6054 | 82-4131 |
| (株)早川工務店 | 中津川市付知町9793 | 82-3600 |
| (株)田口建設 | 中津川市付知町9595-1 | 82-2497 |
| (有)マルカ林産 | 中津川市付知町1927-3 | 82-3750 |
| (有)サン住建 | 中津川市付知町2752-2 | 82-3444 |
| (有)丸一製材所 | 中津川市付知町6139-2 | 82-2067 |
| 早川建築事務所 | 中津川市付知町5663 | 82-3843 |
| (有)山下製材所 | 中津川市付知町2797-1 | 82-3115 |
| (有)中倉製材所 | 中津川市付知町11247-9 | 82-2069 |
| 河村建築 | 中津川市付知町11062-2 | 82-3430 |
| 丸博建築 | 中津川市付知町3113-1 | 82-2004 |
| (有)原建築 | 中津川市付知町11372 | 82-3632 |
| 加地建築設計事務所 | 中津川市付知町5763-2 | 82-4373 |
| 青木建築 | 中津川市付知町3050-1 | 82-2062 |
| 松 建 | 中津川市付知町11099-8 | 82-4364 |
| 美好建築 | 中津川市付知町11811-3 | 82-4324 |
| 丸富建築 | 中津川市付知町11097-12 | 82-3320 |

かしもひのき建築協同組合

〒508-0421 中津川市加子母3900-1
中津川北商工会加子母支所内 TEL0573-79-3297

| 会社名 | 住所 | 電話(0573) |
|------------|---------------|----------|
| (有)築工 | 中津川市加子母3537-7 | 79-3838 |
| (株)辰喜建築工芸 | 中津川市加子母1858-4 | 79-2590 |
| 田口土木(株) | 中津川市加子母4639-2 | 79-2244 |
| (株)熊澤建築事務所 | 中津川市加子母3824 | 79-2875 |

詳しくは
ホームページをご覧下さい。



中津川の山と、木と、大工に出逢える

ひのき.com

<http://www.hinoki.com/>

東濃桧と飛騨の杉の家づくり支援事業

東濃桧と飛騨の杉など 木を使った家づくり

最大50万円まで支援

中津川市の東濃桧と高山市の飛騨の杉を利用した、
両地域の素材の良さを組み合わせた、理想の木の家づくりに対し、支援します。



美しさと香り、強さと粘りなど
特長のある「東濃桧」

飛騨地方の厳しい環境の中で、
長い年月をかけて育った「飛騨の杉」

補助制度の概要

建築主 国内に住所を有する個人又は法人

補助要件 主な構造材使用量のうち全体の
60%以上が中津川市及び高山市産
材であること

補助対象材 土台、束、大引、通柱、管柱、梁、
桁、胴差、母屋、棟木、隅木
(ただし、火打を除く)

補助内容

中津川市 + 高山市産材
使用量 1m³あたり
2万円



主な事業の流れ

- 申請者は、市へ事前申込書を提出
- 市は、書類確認後、申請者へ事業認定を通知
- 申請者は、入居された後に
市へ事業の交付申請書を提出
- 市は、書類を審査し、申請者へ交付決定を通知
- 申請者は、市へ補助金の請求書を提出
- 市が、補助金を指定された口座へ振込み

東濃桧と飛騨の杉の家づくり支援事業

Q & A

Q

東濃桧と飛騨の杉の 家づくり支援事業ってなに?



『東濃桧と飛騨の杉の家づくり支援事業』とは、中津川市と高山市が連携して「中津川市産材」と「高山市産材」を使った家づくりをされた方に対し、構造用木材1m³あたり20,000円の補助をさせていただくものです。(※上限 新築:500,000円 増改築:200,000円)

Q

誰が建てても補助金は出るの?

個人、法人は問いません。

Q

どこに建てても
補助金は出るの?

日本国内に建てた住宅等が対象です。

Q

どこの業者さんが建てても
補助金は出るの?

中津川市または高山市内に本店または支店、営業所のある業者さんが建築する木造建築物が対象です。

Q

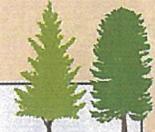
建物の種類は
決まっているの?



住宅、別荘、店舗、事務所等、木造の建築物であれば対象になります。

Q

全部中津川市産材のみ、または
高山市産材のみで建てた時は補助金は出るの?



全部同じ市産材で建てた場合は補助金は出ません。主な構造材の60%以上に中津川市と高山市の両市産材を使用した物件が対象です。

Q

いつ建てた物件でも対象になるの?

平成28年6月1日以降に木工事に着手した木造建築物が対象です。
木工事に着手後30日以内に事前申込みをしてください。

Q

補助金の申請書はどこに出せばいいの?

※着手前に一度
ご相談下さい。

中津川市の業者さんで建てられた場合は中津川市へ、
高山市の業者さんで建てられた場合は高山市へ提出してください。

問い合わせ

中津川市役所 農林部 林業振興課

中津川市かやの木町2番1号

TEL 0573-66-1111 (内線243)

高山市役所 農政部 林務課

高山市花岡町2丁目18番地

TEL 0577-32-3333 (内線2234)

(平成28年7月)

森と人が共生する 循環型森林づくり



加子母森林組合の紹介

1. 組合の概要

- ◆名 称 加子母森林組合
- ◆設立 昭和3年10月 加子母森林組合士工森林組合
平成17年3月 加子母森林組合（名称変更）
- ◆組合員数 927人（平成22年12月現在）
- ◆出資金 75,535,200円
- ◆役員数 10名（理事7名、監査3名）
- ◆職員数 常勤1名、職員連事2名
- ◆職員数 34名（事務職10名・技術職18名）
(常勤)バーゲン名)
- ◆所在地 〒508-0421 岐阜県中津川市加子母4872-5
TEL: 0573-79-3333 FAX: 0573-79-3311
URL: <http://www.takashimo.jp>

複層林を育てる産地直送「緑ひのき木造住宅」販売システム開発

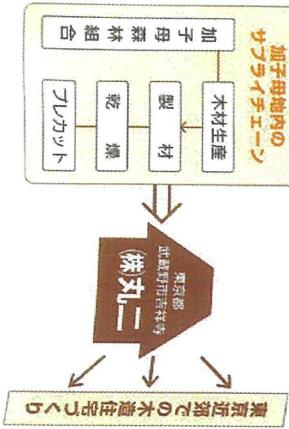
農商工連携とは、農林漁業者と商工業者等が協力を合ってお互いの強みを生かし、新たな商品・サービスを開発して利益や先上への増加を目指す取り組みのことです。加子母森林組合は岐阜県中津川市

の株式会社丸二と連携し、産地直送「緑ひのき住宅」に使う「ひのき材」を丸二に供給します。収益や経営の集約化、生産から加工まで、加子母内でひとまとめにしてコストダウンを図り、「緑ひのきの家は高い」というイメージを払拭。初心の人に安らぎを与える家づくりを目指します。加子母の木材が使われることで山にお金が戻り、四世代複層林の整備に役立てることができま。

平成21年度～23年度の補助事業で基礎づくりをし、終了後も都市と農村を結ぶる六次産業化を目指します。

丸二・農商工連携「認定」事業
SGEC森林認証林（平成21年12月取得）
森林認証制度とは、森林の適正性に管理されてることを中立的評議會が客観的に評価し、社会にその価値を認めてもらう制度です。加子母では「農の環境」認証会議（Sustainable Green Ecosystem Council）の認証を受けたSGEC認証林が4,672haを占めています。持続可能な森林資源により、生物多様性に富み、水と土壌を護り、温暖化防止に役立つ森づくりを進めています。

加子母地内の サプライチェーン



加子母森林組合

SGEC森林認証林 4,672ha

〒508-0421 岐阜県中津川市加子母4872-5
TEL: 0573-79-3311
URL: <http://www.takashimo.jp> Email: info@takashimo.jp

加子母森林組合

岐阜県

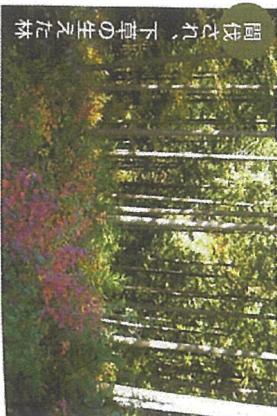


びりんばんせい これをたやきや 美林萬世之不滅

この詩は、加子母地内出乙小路にある「神宮美林」を手本とし、「美しい雑木型の森林」をつくり、将来にわたって残り育てていく意志を表した詩です。



間伐され、下草の生えた林



間伐され、下草の生えた林

■ 加子母森林組合が目指す森林

☆ 地球温暖化防止に貢献する森林

☆ 多様な動植物の棲み家となる森林

☆ 美しい木村のとれる森林

☆ 水源涵養など、公益的な役目を果たす森林

☆ 自然に親しむ野外教育、レクリエーションの場としての森林

指導事業

森林整備事業

1. 森林管理・充實・林地の活用、山林經營等のコンサルティング
2. 組合の取組・木材市況・林業技術等の情報発信
3. 各種イベントでの展示販売等による森林の大切さ、国産材のPR
4. 中高生の職場体験、大学等の学術調査・研究の協力、後継者育成



植竹林の下刈り



森林キャンプ場

購買事業

森林キヤンブ場

1. 木材の伐採や市場への運搬
2. 木材市場の運営
3. モクモクセンターの運営



小学生林業教室

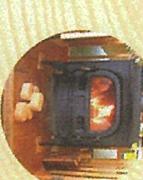


企業からの研修受け入れ

加工事業

組合の製造モクモクセンター

1. 木工品の製作（学童机、椅子、木製賞状等）
2. ヒノキ葉の成分抽出
3. 間伐材（小径木）の加工
4. フリケツ（木炭を圧縮した薪）の加工



木くず利用の燃料（フリケツ）



林業物資購販品の展示コーナー



半自動の組み立て



ヒノキ葉加工施設

明治二十二(一八八九)年に朝日社長となつた内村元六氏は、井原の半分を買取るに付け、「林木として貯蔵して立派な公算がある」と指摘した。林木を貯蔵するに付けて、その半分を賣つて儲けたのである。内村は、この指摘を支持して、井原の半分を買取つたのである。内村は、この指摘を支持して、井原の半分を買取つたのである。



年輪の色と美しさにこだわって、「70年以上たった東洋椿を今も平て焼く」「鶴田屋製材所」。皮は木工用の削り物に、端材もしゃみじや曲げわっぱなど最後まで活用する。

昭和四十七年(一九七二年)には東洋大通林業を通じて、「林業研究会」の「農林中央金庫」は、その取り扱いが決して悪くない。しかし、この年は、東洋大通林業を通じて、「林業研究会」の「農林中央金庫」は、その取り扱いが決して悪くない。しかし、この年は、東洋大通林業を通じて、「林業研究会」の「農林中央金庫」は、その取り扱いが決して悪くない。しかし、この年は、東洋大通林業を通じて、「林業研究会」の「農林中央金庫」は、その取り扱いが決して悪くない。

「世界不景」は、昔から大らかに語られてきたのであるが、これは必ずしもその内に、山田の「山田守り」、吉田の「吉田守り」、伊藤の「伊藤守り」などと並んで、日本古来の守り神としての山守りである。山は大事なものとして、山守りは、山に守られるものである。山守りは、山に守られるものである。山守りは、山に守られるものである。

天野礼子

「不滅」の世萬林美

“緑の時代”をつくるために

本邦の小学校教育の現状は、(1)の「学力の落第」が最も多く、(2)の「学力の落第」が次に多い。
この二つは、(3)の「学力の落第」をもたらす要因である。