

## 「群馬西毛の家協同組合」の現状と課題

吉野聰（東農大院）

**要旨：**「群馬西毛の家協同組合」（以後、西毛の家）は、群馬県西毛地区（以後、西毛地区）において活発に産直住宅を提供している団体である。西毛の家は、西毛流域材を利用した高品質・適正価格の家を提供することを目的としており、森林組合、製材業者、工務店など15の事業体によって構成されている。2008年についてみてみると、住宅施工数は14で、群馬県の新設木造住宅着工数の約0.4%にあたる。具体的な活動としては、住宅施工の他にも年に2～3回の現地見学会、モデルハウス見学会、分譲地販売がある。活動方針は、年4～5回の理事会における討議と、総会によって決められている。今後の方針として、販売戸数の増加と参加事業体の連携を活かした家づくりが示された。2009年現在の問題点として、バストアーナなどのイベントが販売戸数の増加に結びつかないことや、参加事業体の減少が主な問題としてあげられた。西毛地区における西毛の家の位置づけとして次の三点が考えられる。第一に販売戸数から見ると西毛地区に与える影響が小さいこと、第二に森林所有者に対して影響が小さいこと、第三に情報流が構築されていることである。

**キーワード：**地域材利用、群馬西毛の家協同組合、協働関係、西毛地区

### I はじめに

群馬県西毛地区（以後、西毛地区とよぶ）にある森林は、17,086 haで、資源構成をみると5齢級以下にヒノキ、6～12齢級にはスギ、13齢級以上には広葉樹が多い。また、製材業者95事業体と4つの原木市場、と木材を消費する基盤が整っている。

西毛地区における素材は、林地から伐出・運材後、原木市場に委託販売され、その後西毛地区内の製材業者に購入され加工される（この一連の流れを既存の流通とよぶ）。西毛地区には、既存の流通のほかにも森林組合からの製材業者への直送、産直住宅の提供がある。これら3つの流通が相互に関係しあって西毛地区の林業を支えている。産直住宅の提供に注目してみると、西毛地区における産直住宅の提供についての研究は少なく、実態はあまり明らかにされていなかった。本研究では、活発に産直住宅の提供を行っている「群馬西毛の家協同組合」（以後、西毛の家）を取り上げ、現状と課題を明らかにした。また、西毛地区における西毛の家の位置づけを考察した。

### II 西毛の家の概要

**1. 目的** 西毛の家の目的は、西毛流域材を使用し、「住宅の品質確保の促進等に関する法律」の基準に適用されるような品質を維持しつつ、適正な価格で優良木造住宅を供給することである。その目的を達成するために、西毛の家では「ぐんまの木で家づくり支援事業」が利用されている。ぐんまの木で家づくり支援事業は、ぐんま優

良木材を構造材に60%以上使って住宅を新築・購入する場合の補助のことである。延床面積と構造材のぐんま優良木材使用割合によって補助額が違い、利用できる年間の棟数も決まっている。2009年度の利用数は約400戸である。ぐんま優良木材は、構造用、造作材、広葉樹、集成材等それぞれにおいてに基準が違っている。例えば、構造用の基準は、日本農林規格の目視等級の一等材に準じてかつ乾燥度が20%以下というものである。

**2. 設立経緯** 西毛の家は、群馬県の西部地域（高崎地域・藤岡地域・富岡地域）の県・市町村・林業関係団体が西毛流域林業活性化協議会において、林業および山村の活性化に向けて各種の施策を検討していく中で設立された。具体的にみてみると、1997年度に「西毛の家部会」として産地直送型木造住宅供給システムの検討がなされ、2000年に西毛の家と名称が変わった。

**3. 参加事業体** 中心となって活動しているのは大工・工務店である（9）。設立当初は31事業体が参加していたが、2008年には参加事業体の数が大幅に減少している（表-1参照）。参加事業体数が減少した理由として、設立当初は富岡地区、藤岡地区、高崎地区の三地区から事業体が参加していたが、2008年には富岡地区と藤岡地区からのみの参加となっていたことがあげられる。

西毛地区にある森林組合は、全部で8事業体あるが、そのうちの3つの森林組合が西毛の家に参加している。参加している森林組合は、富岡環境森林事務所地区内の

表-1. 西毛の家に参加している事業体数の変化

	単位:事業体				
	素材供給	製材	施工		
素材生産業者	協同組合	製材・木加工業者	プレカット	大工・工務店	設計事務所
1999年	4	8	8	1	15
2008年	1	4	4	1	4

\*地域材による家づくりネットワーク優良活動グループ調査報告書より (8)

森林組合である。N森林組合は炭を生産しており、西毛の家においてその炭が調湿材として利用されている。2006年度の木材販売量は486m<sup>3</sup>で、林産事業における木材取扱量は1,494m<sup>3</sup>である。また、S森林組合は、原木市場を所有しており、2006年度の木材販売量は3,408m<sup>3</sup>で、林産事業における木材取扱量は7,217m<sup>3</sup>である。K森林組合についてみてみると、2006年度の林産事業における木材取扱量は1,439m<sup>3</sup>である。S協同組合は、群馬県における素材生産業者を取りまとめており、年間20,000m<sup>3</sup>を超える取扱量がある原木市場を運営している。その原木市場では、スギやヒノキなどの針葉樹や広葉樹が取り扱われている。S協同組合が運営する原木市場で取り扱われる材は群馬県全体から集荷され、西毛地区以外の材も存在している。西毛の家に参加している製材業者にはH製材、N製材、O製材があり、以下にそれぞれの特徴を述べる。N製材は年間製材量が5,000m<sup>3</sup>の大規模な製材業者で、製材品全般を扱っている。また、N製材は自社有林を所有しており、自社の挽く原木を自社有林から調達している。しかし、原木の量が足らない場合、N製材は供給不足を補うために立木買いや原木市場を利用している。O製材は、自社有林を所有しており、製材品全般を扱っている。M製材は4m材の太い材を中心に扱っている。H工務店は西毛の家における年間販売戸数の約30%を売り上げている地元密着型の工務店である。H工務店のコンセプトは、100年住

宅を提供することである。販売戸数は、年間30棟で、そのうちの6棟ほどが西毛の家を利用して施工されている。H工務店における主な工法は真壁工法だった。使用部材はスギ無垢材、ヒノキ材、広葉樹材、外材など様々である。H工務店が建てたモデルハウスを見学したが、ヒノキの梁に150cm×360cmを使用したり、クリの土台150cm×150cmを使用したりしていた。施主は30～40歳代（新築が中心）や60歳代（リフォームが中心）が多い。

4. 西毛の家の住宅及び施工までの流れ 図-1に西毛の家における施工までの流れを示す。大工・工務店や設計士から、製材業者に製品の注文が出され、製材業者は必要な素材を森林組合・素材生産業者を通して集荷する。その後、製品は設計図にもとづいてプレカット加工され、大工・工務店に渡される。大工・工務店はそのプレカット材を利用して住宅を建てる。施工期間はおよそ4ヶ月ほどである。

西毛の家の住宅におけるデザインコンセプトは、各工務店によって違う。ただし、西毛の家の住宅における共通の基本コンセプトとして、自然素材を使用することがある。西毛の家の住宅は、真壁工法による住宅と大壁工法による住宅の2種類が混在している。住宅に使用される材は、各工務店によっても違うが、およそスギが60%程で、その他としてヒノキなどの針葉樹やクリなどの広葉樹も使われている。また、製品は全て人工乾燥材である。価格はデザインや使用部材、各工務店によって違うが、平均坪単価60万円未満となっている。

5. 他の産直住宅との違い 群馬県には西毛の家以外にも産直住宅を提供するグループが5つある。ぐんま・森林と住まいのネットワーク、渡良瀬家造りネット、協同組合高崎林業機動隊、木の住まいづくりネットワーク、協同組合群馬県木造住宅研究会である。群馬県における西毛の家以外の産直住宅を提供するグループと西毛の家との大きな違いは次の二点となった。第一の点は、西毛

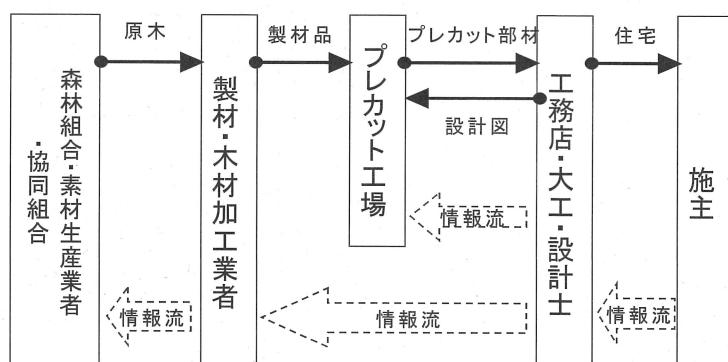


図-1. 西毛の家における施工までの流れ

の家の始まりが西毛流域林業活性化センターという行政主導から始まったことである。しかし、他のグループはグループ内の事業者からの提案で始まっていた。第二の点は、西毛の家の年間施工数が他のグループよりも多いことである。2005年のデータによると、他のグループの施工数が5棟以下であるのに対し、西毛の家は12棟と多かった(3)(4)(5)(6)(7)。また、西毛の家は財団法人日本住宅・木材技術センターの「顔の見える木材での家づくり2009年版グループ30選」に選ばれており、他の団体よりも活発に活動していることが伺える(3)。

### III 西毛の家の現状

1. 販売実績の推移 販売戸数は、毎年ほぼ同じで、少なくとも10棟/年以上を売り上げていた。そのうちの4~5棟/年は1つの工務店によって売り上げられていた。販売は各工務店の自立した営業によるもので、協働して行っているものではなかった。

表-2. 西毛の家の販売棟数変化

年別	単位:棟/年						
	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
棟数	-	17	11	12	10	15	14
累計	48	65	76	88	98	113	127

\* 地域材による家づくりネットワーク優良活動グループ調査報告書より(8)

4~5棟/年売り上げている工務店に販売方法を聞いたところ、西毛の家は積極的に最終消費者（ここでは施主と表現）にアピールされているわけではなく、施主の建てたい住宅が西毛の家のコンセプトと似ている場合、選択肢のうちの一つとして提示されていた。

2. 現在の活動 西毛の家で行っている活動は次の通りだった。第一に消費者に対する森林ツア（年1回）と現地見学会（年2回）、勉強会（年2回）がある。2009年現在、森林ツアと現地見学会は一緒に行なわれ、年に1回の開催される。ツアの参加者は先着30名と限定され、参加費用として保険代500円が徴収される。見学場所は、森林の作業現場、素材市場、製材工場、プレカット工場、西毛の家として建てられた住宅である。一日で川上から川下までの一連の流れを見学できるようになっている。ちなみに2006年12月に実施された見学会では30名ほどの参加者がいた。見学場所である森林の作業現場の決定は、参加事業体である森林組合に全て一任される。見学する森林の作業現場は決まっていなく、

見学申し込みがあると、依頼された森林組合が実際に作業を行っている現場から選択して提供される。

第二に西毛の家の活動として、モデルハウス見学会がある。モデルハウスは工務店の自費で建てられており、そこで見学会が開かれていた。西毛の家のホームページやパンフレットにもモデルハウスの写真が掲載されており、実際に見学したい場合は、西毛の家への問い合わせではなく、モデルハウスを建てた工務店への問い合わせとなっている。

第三に西毛の家の活動として、群馬県産材、オール電化住宅の分譲地の販売がある。場所は群馬県西毛地区における通称「吉井ざんかの里」とよばれている場所である。2009年の8月にモデルハウスが建てられ、イベントとして上棟式が行われた。

3. 今後の方針 西毛の家の活動方針は、年4~5回行なわれる理事会における討議と、総会により決められている。

西毛の家に聞き取り調査を行った結果、これまで行ってきた見学会やバスツアーによって知名度は向上していると西毛の家では考えられていた。また今後の方針として、実際の販売戸数を増やすための戦略や川上から川下まで繋がっている強みを活かして施主の満足度を上げられるような取組を行おうとしている。

### IV 西毛の家の問題点

西毛の家に聞き取り調査を行ったところ、次の二点が西毛の家から問題点としてあげた。一つ目は、現地見学会などのバスツアーは人気があるが、住宅の販売にまでは繋がりにくいことだった。二つ目は、事業参加者が減少していることだった。また、県からは川上、川中、川下を一体的に結んで木造住宅を供給するシステムを理想とすると、実際のシステムは、理想とはほど遠い点があげられた。また、一部の工務店からは、床柱など全ての材を西毛の家で供給したいが、現在の供給体制では出来ないことがあげられた。

### V 西毛地区における西毛の家の位置づけ

西毛の家における施工数と西毛地区における木造住宅の新設住宅戸数の比較から西毛の家の位置づけをみてみる。西毛地区における木造住宅の新設住宅戸数は2008年が3,124戸である。それに対し西毛の家の施工数は14戸となっている。西毛地区の0.4%を占める。このことから西毛の家の西毛地区に与える影響は2008年時点ではまだ低いといえる。また、現在モデルハウス見学会や森林ツアを始めとする現地見学会が開かれているが、数も少なく実際に販売とは結びつきにくいなどの問題点もあり、今後増加するためには更なる努力が必要である。

西毛の家はクリなどの広葉樹材やヒノキ材が多く使われていた。西毛地区において広葉樹材は取り扱うところが少ないと、西毛の家で使用するようなヒノキ材（150cm×360cm）は、西毛地区において安定供給が出来るほどの資源量がないことから、2009年現在の資源状況では施工数に限界が出てくることが伺える。よって、将来西毛の家が西毛地区に与える影響は、仮に2009年における現状と同じなら小さいまと思われる。

西毛の家の参加事業体や西毛の家の活動からみた西毛の家の位置づけを森林所有者の観点から考えてみる。S協同組合は群馬県の素材生産業者を取りまとめている素材生産業者であるため、S協同組合は西毛地区だけではなく、群馬県全域から素材を集めることができる。森林組合は、自身の担当地域から素材を集めることができる。しかし、参加している製材業者は自社有林を所有していることから、施工数が製材業者の自社有林で対応できなくなるほど増えないなら、西毛地区の森林所有者に大きな影響は与えられないと思われる。また、見学会は年に1回と、西毛の家を通した森林所有者と施主のふれあいの機会は少ない。以上のことから西毛の家は、森林所有者に対して与える影響は小さいと思われる。

西毛の家の施工までの流れから西毛地区における情報流という観点からみた西毛の家の位置づけを考えてみる。西毛の家のシステムは工務店・大工からの要求に製材業者、素材生産業者、森林組合が応えていくシステムになっており、西毛の家に参加している森林組合の担当地区において、工務店からの事細かな注文に対応した材を供給していた。しかし、森林所有者や森林組合から工務店・大工に使用して欲しい部材の提案はあまりされたことがなかった。このことから、西毛の家において森林所有者や森林組合からの提案は出しにくい体制となっていることが伺える。以上から西毛の家によって、西毛地区における情報流の流れ（施主から森林組合まで）は構築されていると思われる。しかし、施主から森林組合への一方通行の情報流であることが伺える。

以上をまとめると西毛地区における西毛の家の位置づけは次の三点になった。第一に西毛の家の活動規模は西毛地区において小さいものである。第二に、森林所有者に対する西毛の家の影響は小さい。第三に、西毛の家は西毛地区における情報流の構築に貢献しているが、情報流の形は施主から森林組合への一方通行となっている。

## VI 今後の課題

西毛の家の概要、販売実績、参加事業体から西毛の家の西毛地区における位置づけについて明らかにしたが、西毛の家における今後の方向性や、西毛の家で出された

問題点の原因の所在、西毛地区における今後の地域材の可能性についてまでは論ずることは出来なかった。今後は、西毛の家を参加事業体同士の意識の面や具体的な協働関係、吉野のバリューチェーン経営論（1）の観点を利用して付加価値を明らかにすることによって、西毛の家の今後における可能性や群馬県西毛地区における地域材を始めとする木材に付加価値をつける活動の可能性について論じていきたい。

### 参考文献・引用文献

- (1) 吉野聰・佐藤孝吉・箕輪光博（2008）森林経営論におけるバリューチェーン導入の諸側面、関東森林研究 59, 43~46.
- (2) 財団法人 日本住宅・木材技術センター（2009）顔の見える木材での家づくり グループ30選（2009年版）、財団法人 日本住宅・木材技術センター、6~7.
- (3) 財団法人 日本住宅・木材技術センター（2009）木の住まいづくりネットワーク：顔の見える家づくりでのデータベース<<http://iezukuridb.howtec.or.jp/database/prefecturelevel.html>>、2009年10.18参照.
- (4) 財団法人 日本住宅・木材技術センター（2009）協同組合群馬県木造住宅研究会：顔の見える家づくりでのデータベース<<http://iezukuridb.howtec.or.jp/database/data/081/081.htm>>、2009年10.18参照.
- (5) 財団法人 日本住宅・木材技術センター（2009）協同組合高崎林業機動隊：顔の見える家づくりでのデータベース<<http://iezukuridb.howtec.or.jp/database/data/042/042.htm>>、2009年10.18参照.
- (6) 財団法人 日本住宅・木材技術センター（2009）ぐんま・森林と住まいのネットワーク：顔の見える家づくりでのデータベース<<http://iezukuridb.howtec.or.jp/database/data/093/093.htm>>、2009年10.18参照.
- (7) 財団法人 日本住宅・木材技術センター（2009）渡良瀬家造りネット：顔の見える家づくりでのデータベース<<http://iezukuridb.howtec.or.jp/database/data/070/070.htm>>、2009年10.18参照.
- (8) 財団法人 日本住宅・木材技術センター（2007）地域材による家づくりネットワーク、優良活動グループ調査：平成19年度報告書、財団法人 日本住宅・木材技術センター、20~28.