

岐阜県産直住宅の現状と今後の展望について

(財)岐阜県産業経済振興センター

主任研究員 浅野 宝樹

岐阜県産直住宅の現状と今後の展望について

．はじめに	43
．住宅産業の歴史	43
1．住宅産業の成立.....	43
2．住宅産業の低成長時代.....	43
3．住宅の多様化	44
4．バブル経済	44
5．バブル崩壊、円高、阪神淡路大震災、平成不況.....	44
．岐阜県産直住宅の現状.....	45
1．岐阜県産直住宅の定義.....	45
2．岐阜県産直住宅の歴史.....	45
3．全国・岐阜県産直住宅の現状.....	45
．アンケート調査結果及び考察.....	48
1．アンケート調査の概要.....	48
2．調査結果及び考察	49
．岐阜県産直住宅を取り巻く課題と対応.....	59
1．「住宅の品質確保の促進等に関する法律」への対応	59
2．大工技能者の確保と大工技能者の技術力の向上への対応.....	61
3．新設着工戸数の減少への対応.....	62
．岐阜県産直住宅への提言	63
1．「アフターサービスの徹底」	63
2．「洋室への取り組み」	63
3．「インターネット」	63
参考.....	64
＊アンケート自由記入欄.....	64
＊ヒアリング調査結果の概要	67
＊岐阜県の産直住宅日本一推進事業	69
1．岐阜県の産直住宅の施策.....	69
2．産直住宅1000億円基本構想.....	70
平成12年度岐阜県産直住宅協議会会員名簿（団体）	73
アンケート調査（産直住宅購入者用）.....	75
アンケート結果表一覧.....	79
[参考文献]	85

．はじめに

我が国は、戦後の国土荒廃からのめざましい復興をとげ、幾多の危機を乗り越えて、経済成長を実現するとともに、国民生活水準の向上を目指して住宅建設を推進してきた。これによって、豊かな生活を実現し、我が国は世界第2位の経済大国に躍進を遂げた。

しかし現在、我が国を取り巻く大きな変革の流れの中で、新たな住宅の姿が求められている。つまり、グローバル化の進展、少子高齢化の到来、環境問題の深刻化、IT革命の急速な進展等による時代の転換期の中で、輸入住宅との競争、新規住宅需要の減少とリフォーム需要の増加、環境にやさしい住宅、IT化対応住宅など、我が国の住宅産業も新たな対応を求められている。

そのような中で、岐阜県は日本で第5位の森林面積を誇り、松の資源量、供給量とも岐阜県は日本一であり、また東濃松、長良杉という良質な県産材を使って大和・奈良時代からの飛騨の匠の技を継承している職人達が丹精こめて作成した木造住宅は、県内外から高い評価を受けている。岐阜県は、産直住宅の販売促進に力を入れており、地場産業の振興発展に図る意味でも、産直住宅にかける期待は大きい。

本研究は、産直住宅活動の発祥地であり先進県である岐阜県における産直住宅を取り上げ、産直住宅産業の現状や消費者のニーズ等を分析し、その課題と今後の展望を考える。

．住宅産業の歴史

1．住宅産業の成立

住宅産業の歴史であるが、昭和40年代より振り返ることとする。昭和40年代に入ると日本は景気上昇の波に乗り、急速な経済成長を成し遂げた。住宅市場は、昭和43年に、住宅着工戸数がはじめて100万戸を突破した。そして、「住宅産業」という言葉がはじめて登場したのも昭和43年である。内田通産省課長が「中央公論」に発表した論文の中で、「住宅産業がこれからの経済成長の主役になる」と書かれており、翌44年には通産省に住宅生産企画室が発足し、産業としての住宅業界の育成が図られた。

2．住宅産業の低成長時代

昭和48年秋に起こった第1次石油ショックは住宅業界に深刻な影響を与え、住宅着工戸数は昭和49年度には前年度比マイナス28%という未曾有の大激減となった、50年代前半には150万戸台と持ち直したが、第2次石油ショック後の55年以降再び激減し、56年度には114万戸という危機的状況となった。

3. 住宅の多様化

昭和50年代後半は、住宅産業は冷え切っていた時期である。しかし、後につながる様々な動きが業界の中で胎動していた。昭和50年代前半に発生した企画化、コストダウンの流れは業界の主流となっていたが、一方で住宅市場では建替需要に対応するフリープラン住宅の充実を図る動きも進行し、住宅のデザイン面からいえば、ツーバイフォーは洋風イメージを積極的に打ち出し、一方でプレハブメーカーが和風イメージの商品を発表するなど、多様な形態の住宅を提供する試みがなされた。

4. バブル経済

昭和60年のプラザ合意を機として、日本はバブル経済に突入した。円高、内需拡大、金融緩和などを背景として、空前の地価高騰、株式ブームが起こった。

住宅関連でバブルの直接的な現象として現れたのは、投機目的のワンルームマンションやリゾートマンションである。いまとなってはふくれあがった泡そのものの現象であるが、住宅メーカーの中でこの種の投機的建築に入れ込んだ企業は少なかったようである。しかし、バブルの間接的な影響は戸建住宅の単価高騰となって現れて、住宅展示場に一億円、2億円のモデルハウスが立ち並び、坪単価100万円という住宅も珍しくなかった。このころから話題を集めるようになったのが「輸入住宅」である。もっとも輸入住宅はバブル期には、円高によるコストダウン期待より、洋風の豪華邸宅への羨望という要素が強かった。安値期待がクローズアップされるのはバブル崩壊以降である。

5. バブル崩壊、円高、阪神淡路大震災、平成不況

平成2年に始まったバブル崩壊により、日本の土地神話が崩れた。不動産業界やゼネコンに経営不振に陥る企業が続出したのに対して、住宅業界は堅実な業績を残した。これにより住宅産業の健全さが大きくとりあげられるようになった。特に大手住宅メーカーは市況にあわせてローコスト、高付加価値住宅など柔軟に対応し、平成4年にはプレハブ住宅のシェアは新設住宅着工戸数に対して過去最高の約18%を記録した。

円高により輸出企業は打撃を受けたが、内需産業である住宅会社には追い風であった。そして、輸入資材のコストダウンによるフランチャイズ住宅のブーム、輸入住宅のコストダウンなど、住宅はもっと安く建てられるという意識が市場に定着した。

平成7年1月に兵庫、大阪方面を襲った阪神淡路大震災は、住宅の構造的な強度について再認識させるきっかけをつくった。これらは、ローコストブームに対して、必要な所にはお金をかけなければならないというアンチテーゼとなった。この方向性は、のちの健康住宅、環境配慮住宅、国際規格の住宅などの新しいテーマの輩出につながっている。

住宅投資については、民間需要を回復するための一環として、税制面からの対策も行われた。平成11年度の税制改正においては、住宅ローン控除制度の拡充、新築住宅等に対する固定資産税の特例措置の床面積を引き上げる拡充措置が講じられ、さらに、平成12年度においてもこれが継続された。

．岐阜県産直住宅の現状

1．岐阜県産直住宅の定義

産直住宅とはそもそもどのようなものであるかだが、岐阜県では産直住宅を、「木質部材のうち県産材を60%以上使用し建設した住宅で、産直住宅建設団体または、その構成員が直接建設したもの」と定義し、その販路拡大を積極的に支援している。

2．岐阜県産直住宅の歴史

岐阜県内で最初に産直住宅に取り組んだのは「今須択伐林」で知られた関ヶ原であると言われている。関ヶ原町では戦後まもなく択伐林で育てられた良質の木材の今須杉を地域内の製材工場で加工して専属の大工、左官などが長浜、彦根地区や大垣地区の現場へ直接出向いて住宅を建設するようになった。その後、加子母村が地元の東濃桧はもとより瓦や畳、タイルなど全ての材料を建築現場に持ち込み、現在のように住宅をトータルで売る方式が成立するようになっていった。それ以降、岐阜県下の他の地域でも様々な形で、産直住宅活動が行われるようになった。

3．全国・岐阜県産直住宅の現状

全国各地で国産材の需要拡大や流通短絡化によるコストの低減を狙いとして、産直住宅が誕生している。

その事業体の多くは1980年以降に設立されたものであり、全体の75%を占めている。1996年の時点では全国の33都道府県で99団体が設立されており、地域別で見ると東海地域が41団体で一番多く、次いで関東が15団体、九州11団体、東北・近畿各9団体、四国8団体、中国4団体、北陸2団体となっている。岐阜県は25団体で全国で一番の団体数である。（岐阜県産直住宅協議会「岐阜県産直住宅日本一推進方策」より）供給別に見ると近県・日帰り圏までを対象とする団体が63団体、他地域までが18団体、自県のみが17団体、その他1団体という内訳となっている。供給形態別で見ると地域の木材、木材製品と施工者を供給する一括請負をする団体が64団体、地域の木材、木材製品を供給し、施工は消費者地の施工者が担当する団体が10団体、地域の木材、木材製品と施工者を供給するが、施工は一部（構造）のみという団体が9団体、ケースバイケースが9団体、その他が7団体となっている。また、組織形態別に見ると協同組合が47団体、株式会社が18団体、第3セクターが10団体でその他が24団体となっている。

坪当たりの平均単価は、49万円未満が20%、49万5千円～66万円が45%、66万～79万2千円が10%、79万2千円以上が25%である。

各団体の年間建設戸数を規模別に見ると、10戸未満が46%、10～30戸が25%、30戸以上が29%と小規模経営が大部分である。

岐阜県の産直住宅は、全国で最大規模の組織力となっている。飛騨の匠に象徴されるように、伝承の技で培われた優れた技術とまごころに加え、良質な東濃桧・長良杉の材料を提供し、施主から高い評価を得て、産直住宅実績日本一の地位を築いた。その実績日本一

の実力を発揮したのが、阪神大震災でのボランティア活動である。約100日間にわたって21チーム・17団体、延べ906人が活動し、350軒もの屋根の応急処置、家屋の補修、避難所の設営、家屋診断などを無料で行い、震災で打ちひしがれた人々から大きな信頼を得ることとなり、その後神戸市にモデル住宅を建設する企業も出現した。

岐阜県産直住宅協議会の構成団体は、平成12年度末現在で28団体からなる。参加企業は約320社、中でも恵那・加茂・益田郡の地域に多い。

建設戸数は岐阜県産直住宅協議会設立年度の昭和61年から平成11年までの間に24,944戸。年平均1,782戸である。直近3カ年間は毎年2,000戸以上で推移している。県別で見ると、県内17,310戸、県外7,634戸で69%が県内である。なお、県内の木造住宅に占める割合は13%である。

県別順位では、愛知県が6,244戸で県外の81.8%、富山県が477戸で同6.2%、三重県が173戸で同2.3%となっている。このように、愛知県の比率が高く、上位3県で90.3%を占める。

岐阜県の住宅建築実績

	61年	62年	63年	元年	2年	3年
住宅着工戸数	15,163	18,610	20,283	18,221	19,712	18,518
内木造	7,769	9,034	9,443	9,014	9,892	9,076
木造率(%)	51.2	48.5	46.6	49.5	50.2	49.0
	4年	5年	6年	7年	8年	9年
住宅着工戸数	17,608	18,969	22,300	19,963	23,559	19,242
内木造	8,921	9,350	10,781	9,946	11,236	8,755
木造率(%)	50.7	49.3	48.3	49.8	47.7	45.5
	10年	11年	計			
住宅着工戸数	17,193	18,379	267,720			
内木造	8,762	9,450	131,429			
木造率(%)	51.0	51.4	49.1			

資料：岐阜県林業課

岐阜県産直住宅の建築実績

	61年	62年	63年	元年	2年	3年
建築総数	724	1,126	1,779	1,867	1,902	1,734
内県外	196	345	640	643	651	606
県外率(%)	27.1	30.6	36.0	34.4	34.2	35.0
	4年	5年	6年	7年	8年	9年
建築総数	1,904	1,888	1,929	1,893	1,917	2,033
内県外	648	624	628	580	506	518
県外率(%)	34.0	33.1	32.6	30.6	26.4	25.5
	10年	11年	計			
建築総数	2,083	2,165	24,944			
内県外	464	585	7,634			
県外率(%)	22.3	27.0	30.6			

資料：岐阜県林業課

岐阜県産直住宅建築実績県別一覧表 (S61~H11年度)

単位：戸数

総数	24,944	県内	17,310	県外	7,634
県 外 内 訳					
東海	6,429	北陸	519		
愛知	6,244	富山	477		
三重	173	石川	29		
静岡	12	福井	13		
関西	351	関東	335		
滋賀	164	長野	89		
京都	12	山梨	6		
和歌山	2	神奈川	28		
奈良	5	東京	91		
大阪	29	群馬	4		
兵庫	139	埼玉	15		
		千葉	99		
		茨城	2		
		北海道	1		

資料：岐阜県林業課

．アンケート調査結果及び考察

1．アンケート調査の概要

(1) 調査の目的

本研究では、岐阜県産直住宅の家を建築した施主に対しアンケート調査を実施し、岐阜県産直住宅の「住み心地」「満足度」等を伺うことにより、岐阜県産直住宅の課題をユーザーの立場から明らかにし、今後の方策等について考察を行った。

(2) 調査期間

平成13年5月17日～5月30日

(3) 調査の方法

郵送又はFAXによるアンケート(アンケート様式は75頁)

(4) 回答者の内訳

標本数168人(岐阜県産直住宅の施主)

(5) 回答数

73人(回収率43.5%)

* 注意事項

今回の調査は、県内産直住宅業者約320社のうち、積極的にご協力を頂いた4社の産直住宅についての購入者の評価であり、業界全体に対する意見・評価等を示すものとして十分なものとはいえないので、本調査を利用する場合は注意が必要である。

2. 調査結果及び考察

(1) 産直住宅決定者(問1の1, 2)

性別構成比は「男性」84.9%、「女性」13.7%で、「岐阜県産直住宅」の購入を決めたのは「男性」が圧倒的に多い。建てられた時の年齢は、「50代」「60代」が多く、その2つで全体の63%を占める。購入者のヒヤリング調査によると「岐阜県産直住宅」は「30代」にとって価格が高いイメージがあり、ある程度の蓄えがある「50代」「60代」でないと購入しにくいことが推測される。

現在の「30代」は価値観が多様化しており、その人達が「50代」「60代」になった時に「岐阜県産直住宅」を選ぶか未知数である。したがって質や価格を含めて若い人のニーズにあった住宅、若い人が魅力を感じる住宅を提供する事が必要であろう。そのためには、産直住宅がお客の意見を取り入れて個性的な家造りができることをもっとアピールすべきである。

性別回答者数及び構成比

性別	回答者数	構成比
男性	62人	84.9%
女性	10人	13.7%
無記入	1人	1.4%
合計	73人	100%

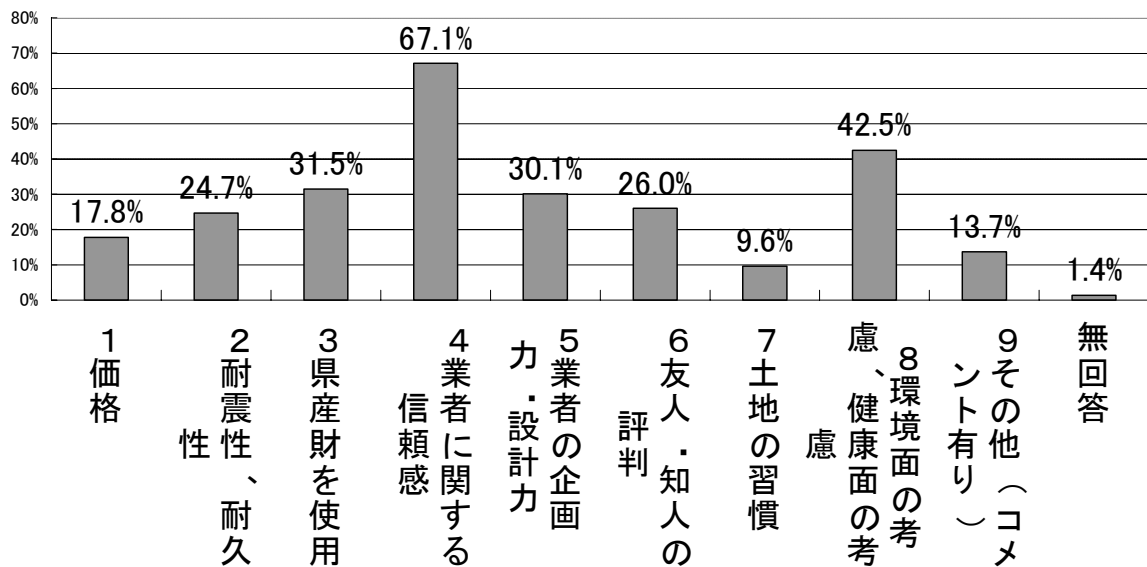
建てたときの年齢別回答者数及び構成比

年齢別	回答者数	構成比
30歳代	10人	13.7%
40歳代	14人	19.2%
50歳代	27人	37.0%
60歳代	19人	26.0%
その他	3人	4.1%
合計	73人	100%

(2) 産直住宅を選ぶ決め手(問2)

選ぶ決め手となったのは「業者に関する信頼感」67.1%が一番多く、「業者の企画力・設計力」30.1%「友人・知人の評判」26.0%と合わせ考えると、業者の総合的な能力の高さが重要であると言える。次いで、「環境面の考慮、健康面の考慮」が42.5%となっており、環境に優しいと評価されていることが推測される。また、「県産材を使用」が31.5%となっており、県産材に対する信頼度も高いと言える。

産直住宅を選ぶ決め手



N = 73

その他の意見

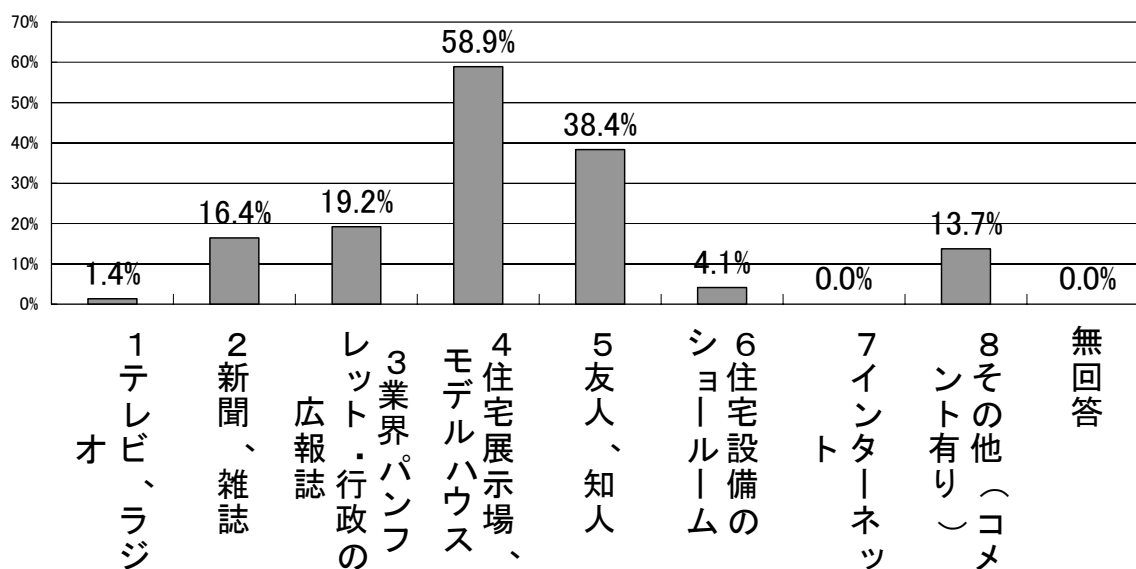
- 見た目、外観が良い
- 都市から遠い所の大工の方が良い仕事をする
- 同じ木に関する仕事に従事していた関係
- 営業の人が親切、感じが良い。
- 友人である設計士のすすめで
- 好みに合う
- 近郊での実績
- 妻が工務店に勤めていた
- 業者の方が友達なので

(3) 産直住宅に関する情報源 (問3)

一番多い回答は「住宅展示場、モデルハウス」58.9%で2番目が「友人、知人」38.4%であった。住宅購入意思が強い人をターゲットにした重点的な広告を行うことが効果的、効率的であると言える。そこで、「住宅展示場、モデルハウス」は「岐阜県産直住宅」を宣伝するうえで極めて大きな役割を果たしていると言える。一方、「テレビ、ラジオ」1.4%との回答は極めて低いが、「岐阜県産直住宅」の知名度をあげ、潜在市場を広げるため、費用対効果も考慮しながら、適宜行うことが求められる。

「友人、知人」という回答が多いことが示すように口コミが非常に重要であり、したがって当たり前ではあるが良い家を作るという不断の努力が大切である。なお、今回の調査で「インターネット」で情報を入手したという回答は0%であったが、住宅購入世代の「30代」を今後開拓する意味で、インターネットにおいても積極的にアピールすることが必要であろう。

産直住宅に関する情報源



N = 73

その他の自由意見

主人のすすめ

実際に建てられている家を見て

地元なのですでに知っていた

妻が工務店に勤めていた為

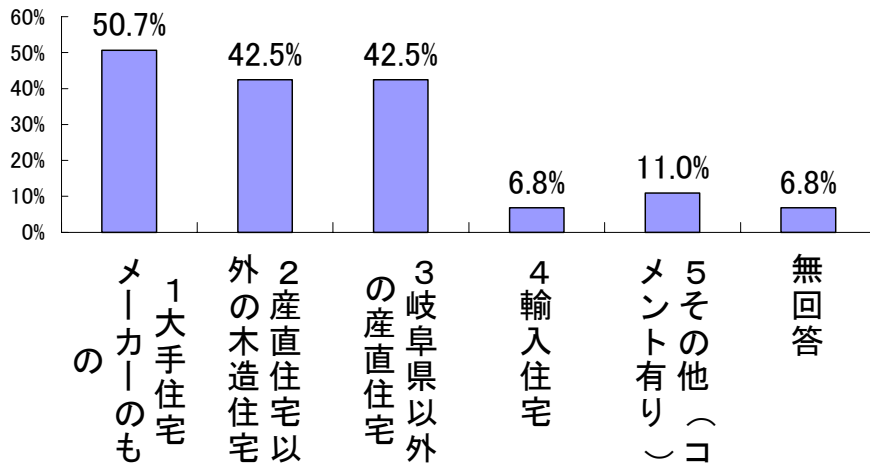
設計士

他の建物をお願いした縁で

(4) 購入時に比較対象になった住宅(問4)

岐阜県産直住宅の比較対象に関しては、「大手住宅メーカーのもの」50.7%「産直住宅以外の木造住宅」「岐阜県以外の産直住宅」がともに42.5%という結果であった。

購入時に比較対象になった住宅



N = 73

その他の自由意見

検討対象なし

数奇屋作りならどのメーカーでも良かった

職業上の経験から岐阜県産直住宅にした

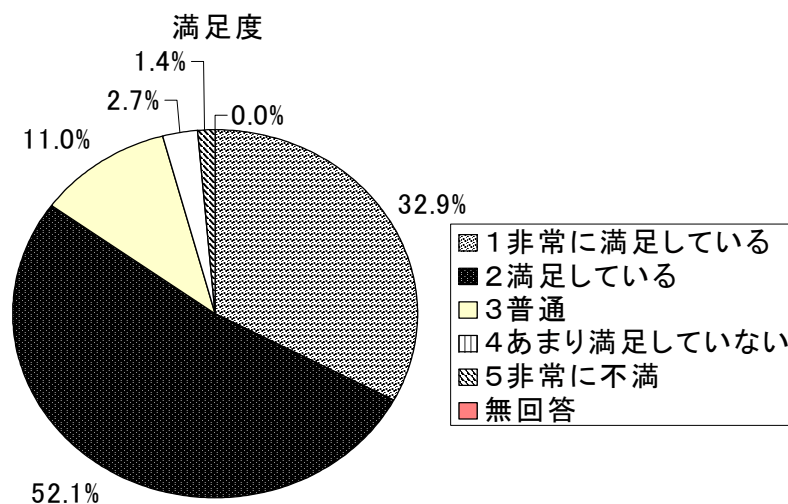
木造土壁従来工法住宅

近郊の建設会社の実績のもの

建売住宅の購入も考えた

(5) 満足度(問5)

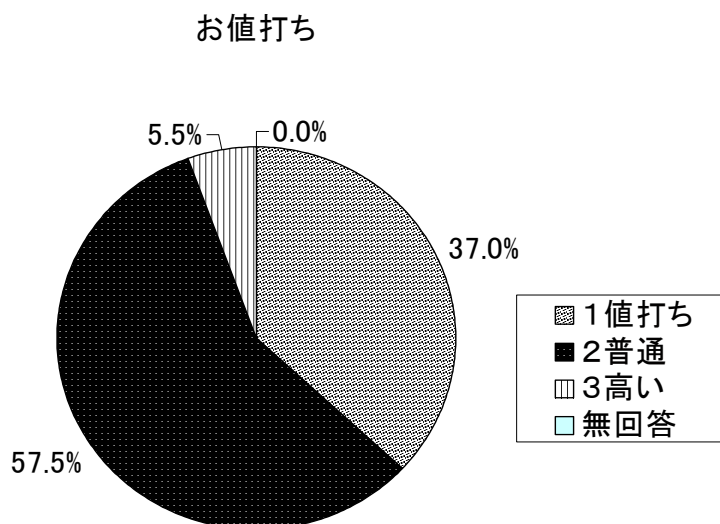
満足度については「満足している」52.1%「非常に満足している」32.9%と極めて満足度が高いことがわかる。



N = 73

(6) お値打ち感(問5-1)

問5-1のお値打ち感に関しても、「お値打ち」の37.0%と「普通」の57.5%を合わせると94.5%であり、お値打ちと感じているようである。

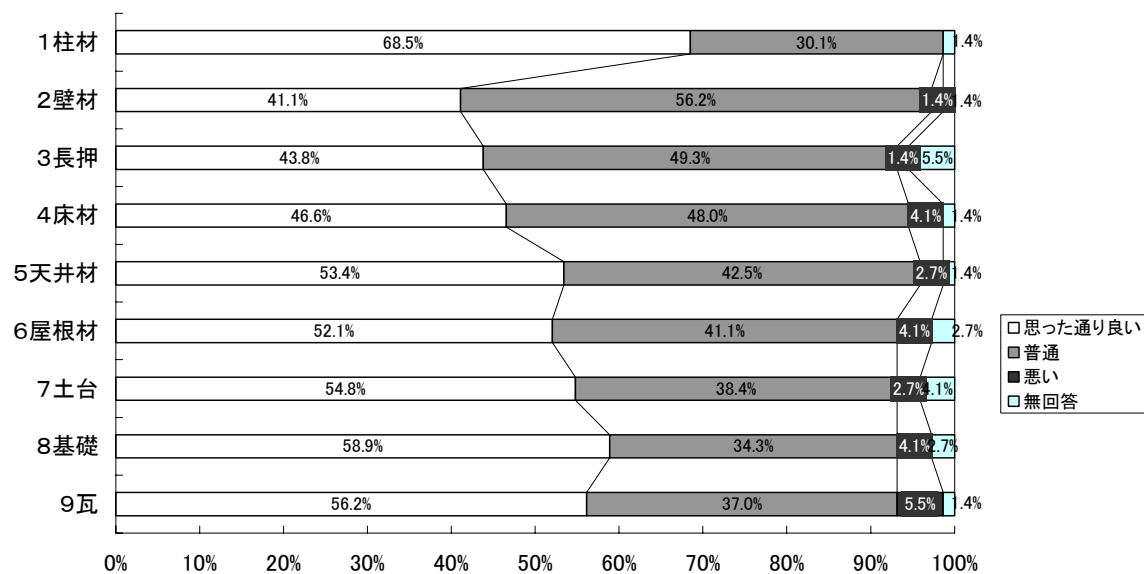


N = 73

(7) 品質 (問5 - 2)

問5 - 2の施主の使用材に対する評価については、総体的に満足度が高い。このことは、「岐阜県産直住宅」の強みであり、評価の高さの証明でもある。特に、柱材に関しては、「思った通り良い」68.5%と非常に高い評価を得ている。

問5-2(総合)



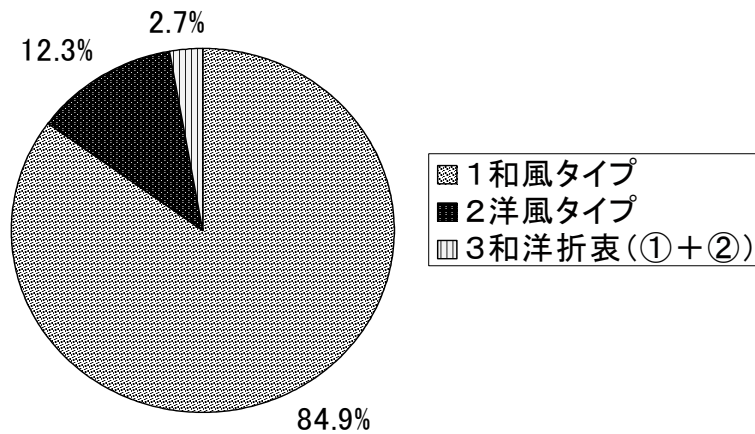
N = 73

(8) 住宅のタイプ (問 5 - 3 の 1 と 2)

問 5 - 3 のタイプは「和風タイプ」が 84.9% と断然多い。

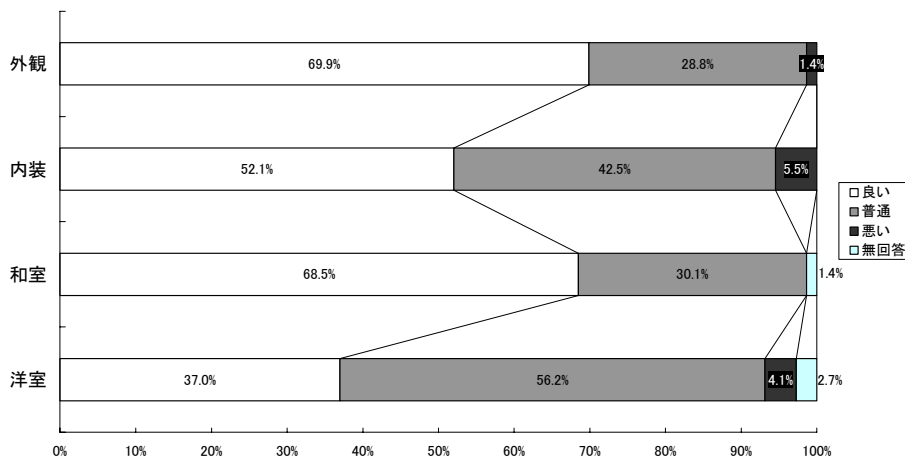
デザインに関しては、総体的に良い評価を受けているが、特に外観を「良い」69.9% で和室を「良い」68.5% と評価が高いことがわかる。しかし、洋室は「良い」37.0% とそれほど評価が高くない。このことは、業者が和室を作ることは得意だが、相対的に洋室は不得手と言える。実際に購入者のヒアリング調査でも、「和室は思った以上の出来栄だが、洋室は普通。」との意見も聞かれ、今後も洋室中心の住宅が主流になることが予想され、洋室については設計・デザイン力と技術力の向上を図っていくことが必要であると思われる。

タイプ



N = 73

問5-3 デザイン(総合)

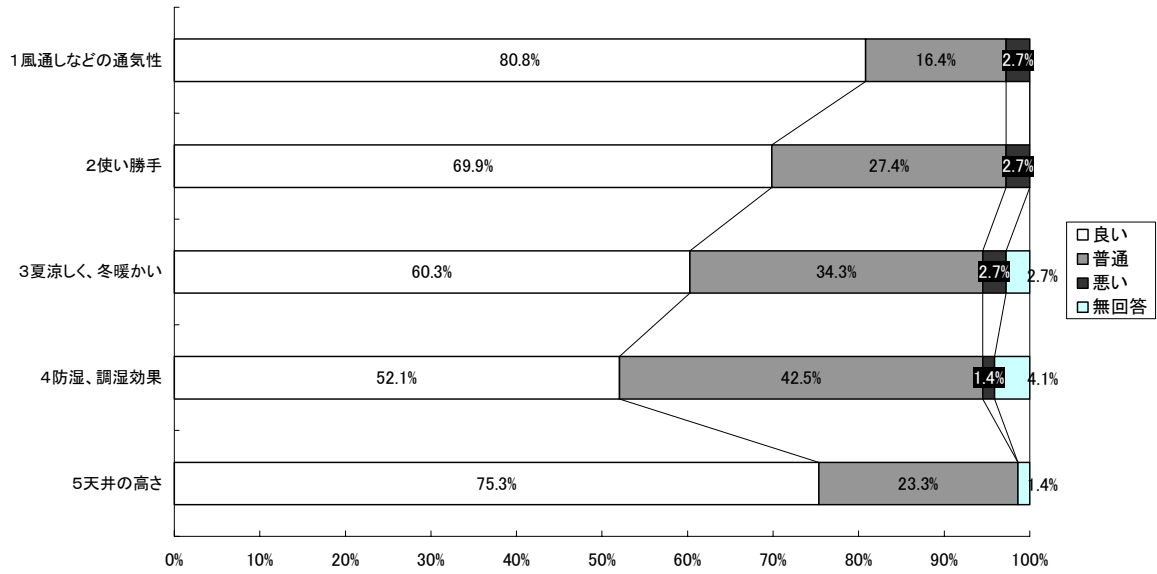


N = 73

(9) 快適性 (問 5 - 4)

問 5 - 4 の快適性においても総体的に評価が高いが、その中でも特に、風通しなどの通気性は「良い」80.8%と非常に高い評価を得ている。一方で、防湿・調湿効果の評価はそれほど高くない。

問5-4(総合)



N = 73

(10) 工務店に対する評価 (問 6)

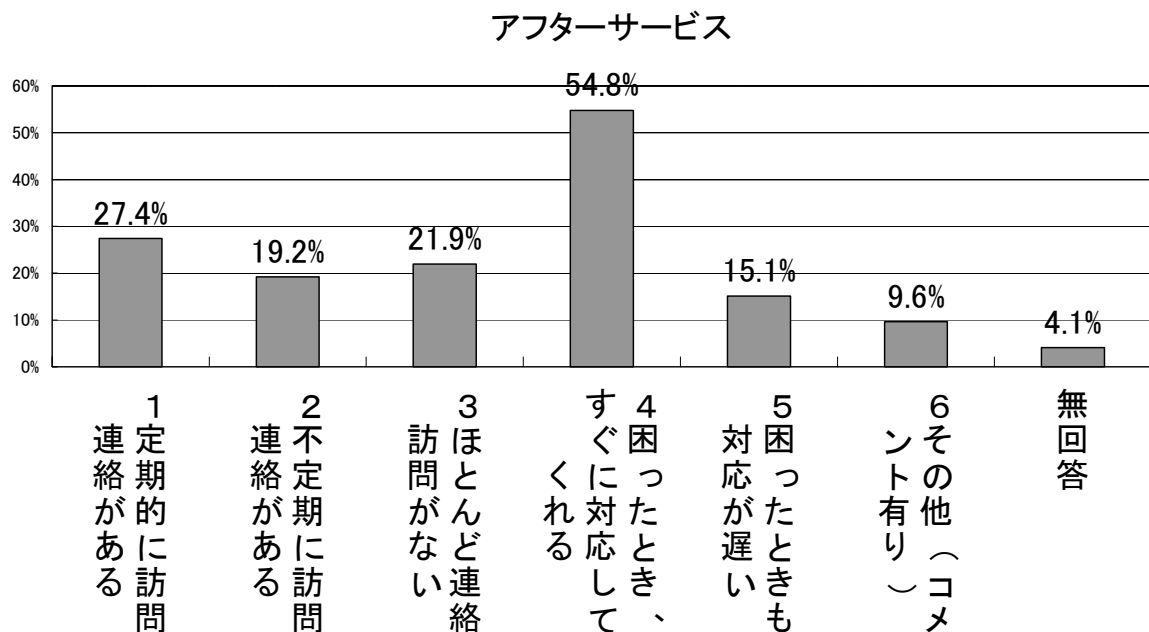
建築を依頼した工務店についても総体的に良好であるが、工期の長さに関しては、「長い」20.6%と回答した人が比較的多い。購入者に対するヒアリング調査では、「近所で施工していた他のメーカーの家のほうが、建前が遅かったのに、私たちの家が完成したのが一番遅かった。」との意見も聞かれ、アンケート自由記入欄でも「工期が予定通りにできなかった。」という意見もあった。プレハブ住宅等との工法の違いからくる工期の長さについては、施主に対し十分な事前説明が必要であろう。

		回答者数	構成比
1見積書の内容	①良い	31	42.5%
	②普通	39	53.4%
	③悪い	3	4.1%
	無回答	0	0.0%
2事務手続き	①スムーズ	36	49.3%
	②普通	35	47.9%
	③遅い	1	1.4%
	無回答	1	1.4%
3施主に対する企画・設計プラン	①良い	37	50.7%
	②普通	31	42.5%
	③悪い	2	2.7%
	無回答	3	4.1%
4住宅建設に関する施主の相談事への対応	①良い	46	63.0%
	②普通	22	30.1%
	③悪い	4	5.5%
	無回答	1	1.4%
5設計に関する施主の意見への対応	①良い	43	58.9%
	②普通	24	32.9%
	③悪い	3	4.1%
	無回答	3	4.1%
6工期の長さ	①長い	15	20.5%
	②普通	56	76.7%
	③短い	1	1.4%
	無回答	1	1.4%
7仕事の正確さと丁寧さ	①良い	51	69.9%
	②普通	20	27.4%
	③悪い	2	2.7%
	無回答	0	0.0%

N = 73

(11) アフターサービス (問6-1)

工務店のアフターサービスについては、「定期的に訪問連絡がある」27.4%、「困ったとき、すぐに対応してくれる」54.8%となっているが、「不定期に訪問連絡がある」19.2%「ほとんど連絡訪問がない」21.9%「困ったときも対応が遅い」15.1%などの否定的な回答も相当多い。このことから、アフターサービスについて不満を感じている施主も多いと推測される。口コミが受注のきっかけとなるケースの多い「岐阜県産直住宅」にとっては、建築後のアフターサービスに対する消費者の苦情は早急に対応すべき事項であり、アフターサービスの改善に努める必要がある。なお、「ほとんど連絡訪問がない」の項目については、業者間で差が見られるが、施主のクレーム等を含めた情報収集のシステムを構築することが必要である。



N = 73

その他の意見

すぐ忘れられる

最初1年目の点検はあったが、それ以降はない。ただ、台風の時、家の様子を聞いてくれた。

作る前には定期訪問するといいながら全く無い。失望している。

全く訪問が無い

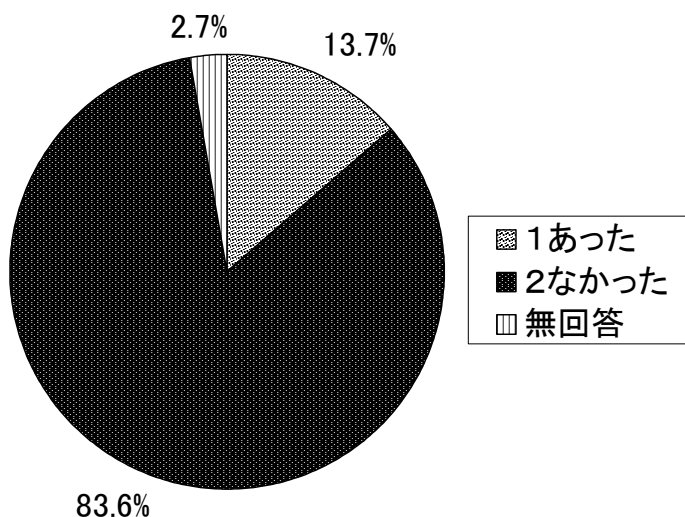
個々の業者との連絡が悪い

悪い所があっても最後まで直しに来ない

(12) トラブルの有無(問6-2)

工務店とのトラブルについては、13.7%が「あった」と回答している。内容を見ると、「床材及び玄関小緑板材等が内材無垢が、外材無垢だった。注文材と違っている。雨戸パネルが見積り時に頼んでおいたのと違っていた。」「1.設計と工事の差 2.材料の見込み違いなど 3.一応全て対応していたが経験不足」「見積りより気に入らなくて代えてもらった所がある。」「設計と実際と大きく異なった。半年間に渡って協議してきたのに、そのようになってなかった。セールス担当がデタラメだった。」とあり、注文材と違っていたなど、業者と施主との意思疎通がなされていないケースが目立っている。ただ、工務店のトラブルについては業者間に差があるため、「岐阜県産直住宅」全体の問題というよりは、業者個々の問題であるとも推測できる。

工務店との間のトラブル



N = 73

・岐阜県産直住宅を取り巻く課題と対応

1. 「住宅の品質確保の促進等に関する法律」への対応

平成12年4月1日より、「住宅の品質確保の促進等に関する法律」(以下、「品確法」)いわゆる「住宅新法」がスタートした。この法律の目的は、住宅の品質確保と消費者保護であり、この法律には2つの柱がある。ひとつめは「瑕疵担保期間の10年義務化」で、もうひとつの柱は、「住宅性能表示制度」である。

この法律の内容を簡単に説明してみる。

(1) 「瑕疵担保期間の10年義務化」

平成12年4月1日以前に関しては、工務店との一般的な契約において瑕疵担保期間は、引き渡し後2年程度というのがほとんどであった。しかし、構造躯体の欠陥などは、必ずしも2年以内に発見されるものとは限らず、瑕疵担保期間が2年程度の場合では、住宅購入者が工務店に無料の補修などを求めることが困難であった。

しかし、平成12年4月1日以降の新築住宅を契約した物件はすべて10年間の瑕疵保証すなわち、住宅の新築工事を請負った工務店は、住宅購入者に対して「構造体力上主要な部分（構造躯体）と雨水の浸入を防止する部分（屋根、外壁の仕上、下地等）」に引渡しの日から10年以内に瑕疵（欠陥）が発見された場合、その瑕疵を無料で補修するなどの責任を負うことになり、しかも、今までのように個別の契約で瑕疵担保期間を10年未満に短縮することは認められず、例え、契約書に10年未満に短縮する旨が記載されていても、その記載内容は効力を持たない。

（2）「住宅性能表示制度」

住宅の基本的な性能を表す共通ルールが今まで整備がされていなかった為、消費者が住宅を購入するときに、いくつかの住宅の性能を客観的に比べながら選んだりすることが十分にできなかった。また契約で取り決めた性能が、実際に完成した住宅において実現されているかを、専門の機関がチェックする仕組みが整備されてなかった為、消費者は実際に建った家が契約通りの性能をもっているかどうかを確かめることができなかった。

平成12年秋より適用の「住宅性能表示制度」は、新築住宅のみを対象としてスタートし、大きく9つの性能項目（構造の安定、火災時の安定、劣化の軽減、維持管理への配慮、温熱環境、空気環境、光・視環境、音環境、高齢者等への配慮）についてその性能をランク付けして住宅の性能を表示するものであり、購入者から住宅性能表示を要求されれば工務店は評価基準にもとづいて評価し、第三者機関（指定住宅性能表示機関）の承認（設計段階の評価及び完成段階の評価）を得て性能表示マークを貼付しなければならない。ただし、「住宅性能表示制度」は、義務ではなく任意の制度であり、この制度を利用するかどうかは、工務店と消費者の選択にゆだねられている。

「岐阜県産直住宅協議会」では住宅性能表示制度がスタートする以前より、この対策に取り組んできた。「性能表示制度」は、住宅の性能がランク付けされることから、各社の住宅性能と価格の関係が住宅知識の少ない消費者でもよく分かるようになる。消費者がより明確に住宅メーカーを選別できるようになるので、性能表示による独自性をアピールして、消費者ニーズが高い所を、高い性能にするという戦略が必要になってくる。

コストを押さえながら消費者の満足度を高める工夫が必要であろう。

「岐阜県産直住宅協議会」では、性能表示制度で表される性能項目だけが住宅の価値を表す全てではないということに留意し、施主の方の様々な要望をくみ取り、理想の住宅を実現するためには、性能表示事項とそれ以外のより住みよい住宅をつくるために大事なポイント（例えば施主の方のライフスタイルや地域の住文化など）を同列に比べてみて、より良いバランスをとることが重要であると考えている。そして、「岐阜県産直住宅」が住宅

づくりを考えるとときに性能表示項目と同じくらい重視すべき項目をまず指針で示し、次いで性能表示項目に関する指針を示している。具体的には、産直住宅のアピールポイントである飛騨の匠をはじめとする伝統技術と関連づけて積極的にアピールしていくことや、地域の気候・風土や文化にも積極的に対応していこうということである。

岐阜県産直住宅の性能表示項目の考えるべき指針

項 目	指 針
1. 木と自然素材	・主要な構造材のうち60%以上は、岐阜県産材（東濃桧・長良杉を含む全ての県産材）を使用する。使用する材料は、乾燥材を標準とする。
	・軸組工法の良さを表現する内部仕上（無垢材の使用、真壁構法など）とする。
	・調湿機能のある内装材（土壁・珪藻土・漆喰など）を用いる。
2. 構法・施工	・効率化や手加工など、すまいづくりの特性・個性を明確にする。
	・熟練大工や構法の合理化などにより、制度の高い加工を行う。
3. 気候・風土への対応	・地域の気候風土の違いに対応した設計（庇の大きさ、屋根の勾配・素材、部材の太さ・樹種など）とする。
	・多雪、強風、水害に関しては特に配慮する。
4. 生活様式への対応	・家族構成の変化に対し、間取りの変更に対応できる計画（柱、壁の撤去等構造まで含めた対応など）とする。
5. 施主との関係	・原木から施工までの一環システムと、顔の見える親しみやすい存在としての工務店の両方をアピールする。
6. 町並みへの配慮	・屋根の勾配等、地域の町並みに十分配慮する。 ・庭のつくりにかた等、建物だけでなく空き地部分の有効利用についてもお客様に提案し、トータルサポートを行う。

資料：岐阜県産直住宅協議会

ヒアリング調査によると、各工務店としても「住宅新法」は追い風になると考えているところがほとんどで、今までどおり優れた東濃桧・長良杉を使い、飛騨の匠の伝承技術を持った大工が、健康・快適・安全性に優れた本格木造住宅を提供しつづけることが大事と考えており、「瑕疵担保期間の10年義務化」及び「住宅性能表示制度」は産直住宅の質の良さを際立たせることになると考えている。各工務店としても、消費者の希望を大いに取り入れ、なお且つ自社の特色を出した地域性のあるものにしていく方針である。

2. 大工技能者の確保と大工技能者の技術力の向上への対応

1980年の国勢調査によると、大工数は約93万7,000人となっている。しかし、大工数は1980年の国勢調査をピークにして減少に転じ、90年調査では約73万4,000人となっており、ピーク時から10年間で約20万3,000人減少したことになる。95年には、約77万5,000人と回復したものの、今後は少子高齢化が更に加速

することが予想される為、大工技能者の確保と育成が重要になる。

そのため岐阜県においても、伝統技術を持った大工技能者の確保と育成を旨とした様々な動きが出てきている。

今年4月26日に伝統的木造建築の技法を伝承し、木のスペシャリストを育成する職業能力開発校「木匠（もくしょう）塾」が中津川市に開校した。同校は建築施工系木造建築科の単科訓練校であり、設立には、木材産業にかかわる県内外の企業百八十八社が参加して、森林・林業および木材産業の専門家らが、各企業の社員を教育する。第1期生は、女性1人を含む14人で、産地直送の家造りを通じて地域木材産業発展に寄与することを目的としている。

また、4月1日より「森林文化アカデミー」が開学した。「森林文化アカデミー」は森林と人との共生を基本理念として、森林・林業が直面している諸問題（里山・人工林・山村活性化）について研究し、新しい森林・林業を提案するとともに、環境教育も念頭に置きながら、林業家と市民の心をつなぎ木を生かす思想と設計技術を持った、ものづくり、木造建築の新しい人材を育成する専修学校である。森林文化アカデミーは 専修教育・学習部門 短期技術研修部門 生涯学習部門の3つの部門で構成されており、 専修教育・学習部門では、森林文化、里山の自然と利用、人工林の取り扱い、山村の活性化、ものづくり、木造建築などの基礎的な内容について幅広く学習するとともに、実際の森林現場で必要な技術を習得するとしており 短期技術研修部門では、森林・林業に関係する人たちを対象に、伐出、造林、きのこ栽培などの個別的な技術の研修を行っている。技術項目毎に県の専門技術者や経験豊かな実務家による短期間の研修を年間を通して提供するとしている。 生涯学習部門では、一般の方々を対象に、自然、環境、木工、木造建築など、森林と森林文化にかかわる多様な講義を開催し、アカデミーの教員を始め、ユニークな講師による講座を年間を通して提供している。

ヒアリング調査によると、各工務店でも大工を従業員に雇うなど雇用労働条件等を改善したり、プレカットの促進を進めたりするなどの対策を考えているが、ヒアリング調査先に限っては、若手大工の希望者が多いので全くこまっていないという意見が殆どであった。ヒアリング調査先で「近年の大企業の倒産、リストラなどによる社会不安の影響で手に職があれば定年もない大工が見直されてきているのではないか。」などの意見も聞かれ、若者の大工観が変わりつつあると思われる。

3. 新設着工戸数の減少への対応

1995年の国勢調査によると日本の人口動態は2007年の1億2600万人がピークで、子供の出生率低下、未婚女性の増加、高齢者の増加等により2050年には1億人程に減少すると推定している。このように人口展望から見ても住宅着工戸数は減少していくと予想される。ナショナル住宅産業の辻前社長が、1995年8月21日の「日経産業新聞」の中で、「新設住宅が年間100万戸を割るのもそう先のことではない」と述べており、「岐阜県産直住宅」においても、厳しい競争時代の中で「岐阜県産直住宅」を選択してい

ただくために、業者の施工能力を更に実力強化をし、完成度が高く環境・健康に優しい「岐阜県産直住宅」を自信をもって提供していくことが必要である。

また、工務店のヒアリング調査によると、「10年先には、建設戸数が減りリフォーム中心になる」との意見も聞かれ、今後は年間数戸程度の新築工事を行うが、リフォーム工事、維持・修繕工事を業務の中心とし、リフォーム工事等の設計提案力や施主の要望への対応力をつけていくことが必要になると思われる。

・岐阜県産直住宅への提言

「岐阜県産直住宅」は、総体的に高い評価を得ていることが、アンケート調査により実証された。しかし、今後の展望において克服すべき点もあり、このことを「岐阜県産直住宅」への提言としたい。

1. 「アフターサービスの徹底」

アンケート調査を見ても、アフターサービスについては、否定的な回答が目立ち、不満を感じている施主も多いと推測される。口コミが受注のきっかけとなるケースが多い「岐阜県産直住宅」にとっては、建築後の定期的な点検の実施を徹底する事が望まれる。

工務店のヒアリング調査の折には、「アフターサービスは徹底している。」との説明であったが、実際には、アフターサービスについてのクレームがあるのも事実であり、クレームに関しては社長自らがチェックできるとともに、関係する従業員の全てにクレームの内容が分かるよう、例えばイントラネットなどを活用したシステムの構築が急がれる。

2. 「洋室への取り組み」

アンケート調査を見ても、「外観」「和室」の評価が高いのに比較して、「洋室」はそれほど評価は高くない。実際に大手ハウスメーカーのモデルハウスと比較すると、「岐阜県産直住宅」の洋室のセンスは少し劣るのではないかと感じる。今後とも、洋室中心の住宅が主流になることが予想されるため、「洋室」についても設計・デザイン力と技術力の向上を図って行くことが必要であろう。

3. 「インターネット」

「岐阜県産直住宅」は口コミが非常に重要であり、良い家を作るという不断の努力が大切であることは、言うまでもないことであるが、今後においては、「住宅展示場、モデルハウス」だけでなく、インターネットといった新しい媒体を利用し、ホームページをもっと洗練されたものにして「岐阜県産直住宅」の良さをPRすることが必要であろう。

参考

* アンケート自由記入欄

以下に前述のアンケート自由記入欄でのご意見を記載する。

工務店との間のトラブルの具体的な内容

売ってから全く訪問も連絡もないので叱ったが、そのときだけで後は、なしのつづてである。建築材料などは、いいものを使っているのだが客商売の仕方を知らない。客に文句を言われて初めてかけつけるようでは、将来の発展は期待すべくもない。

床財及び玄関小縁板材等が内材無垢となっていたのに、外材無垢だった。注文材と違っている。雨戸パネルが見積り時に頼んでおいたのと違っていた。見学の時に見せて貰った材料を使用すると思っていたのが、実際には等級の下がったものが使われたので、天井板など追加料金を払い張り直しをした。

1、設計と工事の差 2、材料の見込み違いなど 3、一応全て対応しているが経験不足

見積りより気に入らなくて代えてもらった所がある。その為に、金額は高くなったが希望は満たされた。

地元（岐阜県外）の水道業者の施工が悪かった。しかし、工務店の対応は迅速で良かった。

設計と実際と大きく異なった。半年間に渡って協議してきたのに、そのようになっていなかった。セールス担当がデタラメだった。

建築後（H7・H12）の2回の台風で瓦がずれた。風速35M前後で瓦が動き、他人のアドバイスで知ったが、業者のアフターサービスが2度となかった。

施工店と我が家が近くの為、何も問題は無かった。

途中で思いが違って変更した時、合わせてもらえた。

私どもの意思を素直に聞き入れてくれた。

「岐阜県産直住宅」や家を建築した工務店に改善してほしいこと

購入品の選択肢を増やしてほしい

使い始めて（住まいはじめて）からの問題に対して、速やかな対応をして欲しい（工務店の問題か、現場担当監督者の問題かは不明だが、施主にとってはどちらでも同じ）。

外材、化石材、合板を一切使わないで欲しい。また、後々リサイクル、リコールの責任を、今からアピールする事も岐阜の大きなセールスポイントになると思う。

所詮ゼネコンや建築関係はこの程度のものかと改めて思った。ゼネコンが国の保護を受けて守られてきた結果、お客様をお客様とも思わずに商売してきた体質がよく表れている。これなら、知り合いの紹介の腕のいい大工さんを使った方がはるかによい。

付帯工事に対してもう少し親切に指示が欲しい。

施主の要望に対し、はっきりとその予算では無理だから、いくら追加してほしいと言っ

てもらいたい。あいまいにしないでほしい。材料その他メモ記入の件で工務店の都合の良いものだけメモリ、施主の要望（都合の悪いもの）の件はメモっていないものが有るので改善してほしい。天井材等見学した物（赤味）と違うので赤味の板にするか返事しますと猶予期間中に何の連絡もなしに工事を進め、貼天井板を施工してしまったので、又、追加して張り直した。何故、連絡を取ってくれないのか？施主は、実際に見せてもらったものを使用して貰えるものと思っているので、はっきりと説明をしなければトラブルが起きると思う。日本の文化、日本の伝統建築文化の素晴らしさを後世に受け継いで残していく為にも頑張ってもらいたい。

1、金がかかろうが、施主の意向を充分取り入れることを先ず提案する。2、予算とのかねあいをどこで妥協するか。後で、もう一步の踏み込み、あるいは決断を今になって反省する。3、追加工事と改良工事との経費のあげかた。（あと一步の金の追加を恐れた。）

施工していただいた工務店は親切で丁寧であった。また、職人も礼儀正しく、素晴らしい人でした。

風通しは良いが、毎年夏に畳にダニがわきます。材質に問題があるのでしょうか。新築の年からわきました。外壁や内壁にひび割れができました。

1、アフターサービス/メンテナンス（たてつけの手直し）2、企画時のプランニング力。提案力。プレゼンテーション力。3、環境問題対応。バリアフリーの提案。4、低価格。短工期。

産直の必要性はない。良心的な工務店が大切！

台風・地震等の後は被害の有無を見回って欲しい。伊勢湾台風の時、前年に瓦をふきかえた時の業者が翌朝被害状況を見て回り、次の日数人の職人を連れてきて瓦をふき直し、費用を一切受け取りませんでした。昔の業者の心意気と店のプライドに感激したことでした。

一度、点検に来て欲しいです。建ててから7年にもなります。よろしく願います。小生は建築関係の仕事に従事し、木造建築の良い点を十分承知している身です。設備の不具合は全て自分で処理しているが建物の不具合個所について調査依頼して来られたものの、その対策について放置されていることに大変不満足を思ってアンケートに答えています。

全ての面で満足しています。友人などへも紹介しています。

人間関係良好な工務店で信頼ができました。白あり対策の説明がなく不安であるが、今後工務店が責任をもって見てもらえるか、わからない。

設計と施工との連絡を細い所まで話し合ってもらいたい。ユーザは設計の良し悪しで契約するので、多少の違いが施工に出ると困る。ユーザと設計の話し合いで、ユーザが何を考えているのか、どのような家にしたいのか、その気持ちも一緒に施工者に伝えてほしい。図面だけでは伝わらない部分もあり、改善の必要があると思う。

木をたくさん使った満足の家ができた。できれば、もう少し安くできれば言うことはないのだが・・・(坪60万ぐらいは、仕方がないのでしょうか?)はじめは、大手メーカーで建てようと思っていたけれど、今は産直住宅で建てて、本当に良かったと思っている。2度目があるかわからないが、もし次回も機会があれば是非お世話になりたい。建築後1年、2年等定期訪問もなくアフターサービスが全然行われていない。

定期的に訪問をしてもらい、不都合な点については早急に対応をしていただいております。その誠意ある対応については、非常に満足しております。愛知県の住人ではありませんが、岐阜県の産直住宅の良さを知人に宣伝しております。愛知県の業者では同価格で同程度の住宅を建築することはできないのではと思っています。

以前、住んでいた家と同じ環境で新しい家に住みたいという要望を十分満たしてもらえた事が一番よかったと思います。大手住宅メーカーの物は、価格が高かったり造っている工程を見ていると我が家の方がいいなあと思いました。

コスト耐力の向上

定期的訪問を是非やってアフターサービスを十分にすべきだと思う。築後10年以上経つと外壁等補修が必要になる。又、水回り等やなにかと故障が出てくるものです。10年以上たってからは大変だと思うが、どんな小さなことでも相談できるセンターみたいなものがあればよい。

建築中、監督と大工の連携が悪い様な気がした。アフターサービスを充実してほしい。定期点検、連絡を密にして管理、補修などの仕方を教えて欲しい。

極めて良心的

1年とか2年等定期的点検が欲しいものです。

住まいについての「チョット先をいく」勉強をしてほしい。私どもの場合、築後の年数が経っており内装等、リフォームを考える時になっている。そんな相談にもものって欲しいです。

我が家では、建設会社の誠意がみられて、唯感謝有るのみ。現場へ来る職人が大変親切で嬉しかった。

工期が予定通りにできなかった。

まだ入居して1ヶ月足らずなので、産直住宅の良さがよく分かりません。

昔からの家にこだわらず、ちょっと冒険するぐらいの家をおすすめします。

より一層、健康に配慮した施工を目指して下さい。

参考

*ヒアリング調査結果の概要

以下は今回の調査に当たり、岐阜県産直住宅の工務店の経営者等にヒアリングを行った結果の概要を整理したものである。なお、掲載にあたっては工務店ごとにとりまとめた。

1. A社

当社は、産直住宅は坪65万より。

一級建築士10名、二級建築士10名。

お客様の意見は、全て取り入れる。(無理以外は)

性能表示は、まだ任意段階だが、当社は必ず性能表示を義務づけている。

ライバルは、住友林業である。しかし、必ず当社が受注する。

愛知県の産直住宅業者は、技術面の良し悪しが激しい。乾燥技術が劣っている。

当社の産直住宅は、和風が95%で洋風が5%の比率

材料が大手ハウスメーカーより断然良い。

10年先には、建築戸数が減りリフォーム中心になる。

工期は乾式工法で4ヶ月。

お茶だしは拒否している。

当社で大工を雇っている。

大工の希望者が多く、72歳でも年収500万もらっている人がいる。

アフターサービスは定期的に回っている。(3ヶ月、6ヶ月、1年)

2. B社

当社は、坪50~60万が相場である。

一級建築士は5人雇っているが、それ以外にも7人程専属でお願いしている。

お客様の意見を全て取り入れている。お客様の望まれる家造りを目指している。

ライバルは大手ハウスメーカーは元より、近隣の産直業者。

本当に建てる気か、単なるひやかしかを見極める為に、打ち合わせの前に工場見学をしてもらっている。

打ち合わせから契約まで3ヶ月ぐらい

工期は4~5ヶ月

大工は従業員ではないが、当社専属で40人いる。

アフターサービスは、3ヶ月、6ヶ月、1年と定期的に回っている。

ダイレクトメールを施工中と施工後に送って、お客様の苦情がわかるシステムにしている。

当社は、クレーム対処は何をおいても第一条件である。

クレームは、人的クレームがほとんどである。

家を引き渡してからが、お客様との本当の付き合いである。

和風70%、洋風30%の比率である。

広告費に年間3000万円使う。

3. C社

当社は、産直住宅は坪50～70万ぐらい

一級建築士は6人雇っているが、それ以外にも外注している。

お客様の個性に合う建築士に設計をまかせて個性的な家を作る。

ライバルは、住友林業、一条工務店、三井ホームである。

メンテナンスはかなり費用がかかるので、メンテナンスにごちゃごちゃ言う人には勧めない。

若い人は、カッコよさで選ぶので産直住宅を選ぶ人は少ない。

当社の産直住宅は、和風と洋風が50%ずつの比率である。

アフターサービスは定期的には行っていない。各営業マンにまかせている。

都市部に産直住宅PRのターゲットを絞っている。

お客様の苦情の情報が入るシステムづくりが成されていない。

4. D社

当社の産直住宅は、坪60万である。

産直住宅の売り込みはしていない。営業マンは置いていない。

県と町がバックにいるので、産直住宅ができる。一工務店だけではできない。

いい作品を作っていれば、口コミでお客様は増える。

大体の展示場は、維持するのに月最低100万かかる。だから、当社は展示場を持っていない。

一級建築士は2人で、外注はしていない。

お客様の言われる事を、すべて取り入れた家造りをしている。

打ち合わせは6～8ヶ月かかり、工期も6～8ヶ月かかる。

産直住宅のターゲットは、県内を始めとして、愛知県と滋賀県である。

他社とは、ほとんどバツグンしない、当社を選んでくれるお客様は、ひやかしの客はほとんどいない。

「住宅の品質確保の促進等に関する法律」に対する対策はない。当社は「住宅の品質確保の促進等に関する法律」以前より品質重視でやってきた。

大工は5人ぐらいで専属である。

アフターサービスは年2回定期的に訪問している。

当社は和風80%で洋風20%の比率である。

5. E社

当社の産直住宅は昨年坪55万、今年は坪50万、来年は坪45万まで下げる。

一級建築士は2人（社長含む）。外注はなし。

営業活動はしていない。営業マンは置いていない。（モデルハウスに来てくれた人と口

コミ主体)

昨年までは県産材 80% 使用していたが、今年から県産材 90% 使用。

ひやかしの客との区別の為、3 回問い合わせの電話や 5 回モデルハウス・事務所に足を運んでくれたお客様しか相手にしない。

ライバルは、去年は積水ハウス、ミサワホームで今年はやまき建設である。しかし、大体当社が契約を取る。県内の産直住宅業者はあまりバツテングをしない。

打ち合わせは大体 1 年ぐらいで、お客様の都合に合わせて工期を定めている。

当社の産直住宅は、和風が 60% で洋風が 40% の比率である。

毎月第 2 日曜日をアフターサービスの日として、2 年目までは年 4 回、3 年目からは年 1 回定期的に回ることを、契約に盛り込んでいる。

社長の考えをまとめたものと産直住宅 Q & A のパンフレットを 8 月に本にして、購入しようとしている人に配布する。(PR の一環)

年 1 回バスツアーを組んで、都市部のお客様を工場等に招待している。去年は年 2 回開催して、75 人が参加した。

いい物を安くがモットーだが、価格だけではない。価格の前に、まず信用である。

参考

* 岐阜県の産直住宅日本一推進事業

前にも述べたが、岐阜県は日本で第 5 位の森林面積を誇り、松の資源量、供給量とも日本一であり、この豊富な木材資源と「飛騨の匠」に代表される伝統技術を生かした産直住宅を地域ぐるみの産業として振興し、産直住宅建設の促進を図るため、産直住宅建設団体及び関係市町村が行う住宅セミナー、住宅相談会など産直住宅の宣伝活動や県内外への PR を支援することを目的とした岐阜県の行政施策等を紹介する。

1. 岐阜県の産直住宅の施策

(1) 産直住宅建設支援事業

産直団体が建設した住宅に対して、市町村が大黒柱を贈呈する際に、費用である約 10 万円の約 3 分の一である 3 万 5 千円を助成するというものである。そして、残りの 3 分の一ずつは市町村と工務店が負担する。予算額は、1,400 万円となっている。

(2) 匠の国・岐阜県伝統建築セミナー開催助成事業

「匠の国・岐阜県伝統建築家」認定者の指導による、大工作業のできる人材育成のための実践セミナーの開催に要する経費の一部を助成するものであり、セミナーは若者が対象となっており、内容は簡易な建物を建築したり、実際の住宅建築作業に参加するなど、実習を中心としたものとなっている。この事業の予算額は 220 万円となっ

ている。

(3) 産直住宅普及活動促進事業

山村地域の地場産業である産直住宅に関連する森林整備から素材生産、製材工場、モデル住宅に至る一連の行程を巡り、地域材を利用した住まいづくりに関する住宅需要者向けセミナー等の開催に要する経費の一部を助成するものである。この事業は県下5圏域で合計7回行われ、一回あたりの参加者は約40名程度であり、参加者は40代後半からの夫婦や家族連れが多く、実際に応募するのは女性が多いと聞いている。この事業の予算額は180万円である。

(4) 「ふるさとの木で住宅を」普及促進事業

東京都区内、一宮市内、神戸市内の3都市圏と美濃加茂市に建築した産直住宅モデル住宅を活用して、産直住宅の県内外での普及活動を行う経費に対して助成する。この事業は、住宅需要の大きい都市部にモデルハウスを常設展示することにより、県産材を利用した木造在来軸組工法住宅の建設促進を目指している。この事業の予算額は79,978千円である。

(5) 低コスト住宅資材普及啓発事業

低コスト住宅普及のためのモデル住宅の設置、各種イベント等の実施に要する経費の一部を助成する。予算額は385万円となっている。

(6) 地域住宅資材利用促進事業

平成12年4月から施行された「住宅の品質確保の促進等に関する法律」における住宅性能表示制度が、平成12年秋より開始された。住宅性能表示は任意の制度で、利用するかしないかは住宅供給者または取得者の選択によるが、今後住宅購入者が性能表示住宅を求めてくることが予想され、大手住宅メーカーは積極的に性能を表示してくると考えられる。岐阜県産直住宅としては、木造軸組工法が高ランクに位置付けられている技術・仕様を持っていることを実証する必要がある。そのため県は「岐阜県産直住宅協議会」が産直住宅の木造軸組工法における「高性能な標準設計仕様書」を作成するにあたり、経費を助成している。予算額は245万円となっている。

これらの事業の総事業費は1億427万8千円となっており、国庫8千807万8千円で県費1千620万円と分かれている。

2. 産直住宅1000億円基本構想

岐阜県は平成9年度より、21世紀に向け岐阜県全産業の中で産直住宅を産業の柱と位

置づけ、一層発展させることを目的に策定され、平成18年には年間建築戸数3,500戸、売上高1,050億円を達成しようとするものである。

1000億円計画の具体的な施策目標の内容と計画目標は次のようになっている。

(重点施策目標)(平成8年策定)

産直住宅ブランド化の促進

- (1) 統一仕様基準の遵守(技術基準を設定し、標準仕様を3タイプ作る。)
- (2) 産直住宅オープン展示(県内外で構造見学会を行う。)
- (3) 産直住宅展示場の設置(都市型住宅を中心として3大都市に住宅展示場を設置する。)
- (4) 住宅性能保証制度の確立(産直住宅ステッカーの保証マークを作成する。)
- (5) 優良住宅生産システム認定制度の導入(耐久性・居住性・安全性についての認定を行う。)
- (6) 木造耐震診断の実施
- (7) PR支援(「健康一番・木が一番」をキャッチフレーズに新聞・TVでPRする。また、イベントなどを開催する。)
- (8) 消費者住宅セミナー
- (9) CAD・インターネットの活用

産直住宅の組織強化

- (1) 組織の拡充(24市町村・25団体のネットワーク(現在は28市町村・28団体)を拡大する。未組織組合員の加入を促進する。全国レベルでの組織化を行っていく。)

県産材安定供給体制づくり

- (1) 葉枯材の促進
- (2) 乾燥剤の促進
- (3) プレカットの促進
- (4) 工務店の近代化(設備の近代化運転資金に対する低金利融資制度の整備、雇用条件の確立、中小企業診断士の活用)
- (5) 県産材使用の利子補給制度の充実化
- (6) 産直住宅分離型の促進
- (7) 県産材供給体制のネットワークづくり
- (8) 建築資材の生産拠点の整備
- (9) 低コスト・健康・安全・快適住宅の提供支援

県産材の需要拡大

- (1) 公共施設の木造化の推進
- (2) 住宅都市整備公団・県住宅供給公社への参入

(3) 民間 R C 内装材の木質化

後継者の育成と人づくり

- (1) 平成 1 3 年 4 月 1 日美濃市に岐阜県森林文化アカデミー開学
- (2) 技能者の養成 (職業訓練校の充実)
- (3) 高校生に対する木の学習セミナーの開催
- (4) 建築士との交流促進
- (5) 大工養成実践大学の新設
- (6) 木の建築科の新設 (県下の高等学校、岐阜大学に新設する。)
- (7) 小、中学校で「木の学習」という実践教育科目の新設

技術開発の推進

- (1) 高齢者福祉住宅の推進
- (2) 耐震・耐風・耐久性住宅の推進
- (3) インターネットを使った設計のシステム化の検討
- (4) 木造住宅建築部材の規格化
- (5) 新建材・接着剤等有害物質の解明
- (6) 住環境と人体被害の解明
- (7) 工期短縮化・低価格化の推進
- (8) 軸組工法のロボット化

資料：岐阜県産直住宅協議会

参考

平成12年度岐阜県産直住宅協議会会員名簿(団体)

団体名称	氏名	住所	TEL
協同組合岐阜県木造住宅センター	村山 好胤	岐阜市雲井町2-3	058-252-4661
関ヶ原木材林産協同組合産直建築部会	野村 陸海	関ヶ原町関ヶ原3346-3	0584-43-0158
いびがわの家建築協会	高橋 典男	揖斐川町三輪133	0585-22-2111
協同組合美濃大野産直の家	林 隆一	揖斐郡大野町稲富2401	0585-34-3471
武儀の家住宅センター	池戸 勤	武儀郡武儀町下之保2503-1	0575-49-2661
協同組合上之保デカ木住宅センター	加藤 進八	武儀郡上之保村1949-2	0575-47-2667
協同組合郡上大和どっしり住宅	大中 芳和	郡上郡大和町島91	0575-88-4525
白鳥町注文建築協会	曾弥加津信	郡上郡白鳥町白鳥40-1	0575-82-3153
和良村建築業協会	酒井 徳造	郡上郡和良村大字沢997-1	0575-77-2321
東濃ひのきと白川の家建築協同組合	田口 奮治	加茂郡白川町三川1385-1	05747-2-1382
東白川木造建築協同組合	古田 眞之助	加茂郡東白川村神土426-1	05747-8-3192
恵那市産直住宅組合	館林 正孝	恵那市長島町正家1-5-11	0573-26-1211
中津川木構造促進協同組合産直住宅部会	丸山 充信	中津川市中津川字子野963-8	0573-65-3113
坂下町ひのき住宅建築業組合	原 亨	恵那郡坂下町坂下802-1	0573-75-2367
かしもひのき建築協同組合	熊澤 秀雄	恵那郡加子母村4872-5	0573-79-3285
付知峡ひのき建築協同組合	早川 貴典	恵那郡付知町8581-1	0573-82-4554
東濃福岡の家建築協同組合	岡山 金平	恵那郡福岡町福岡720-1	0573-72-4101
岩村町産直住宅建築組合	後藤 政弘	恵那郡岩村町545-8	0573-43-2636
ウッディーハウス・ヤマオカ	春日井祥示	恵那郡山岡町上手向584	0573-56-2111
協同組合ひだ萩原の家	小林 保夫	益田郡萩原町中呂23-3	0576-52-2221

協同組合飛騨林業の家	倉地 鑽司	益田郡萩原町羽根404	0576-52-2320
飛騨小坂匠の家協会	池畑 彰	本巣郡穂積町本田631	058-326-5333
下呂町木造住宅建築組合	布目 喜士男	益田郡下呂町和佐247	0576-28-2205
飛騨金山の家建築組合	中島 富男	益田郡金山町大船渡571 -1	0576-32-3370
ひだ高山・匠の家協同組合	垣内 忠佳	高山市総和町2-59-14	0577-32-1237
飛騨の匠久々野建築組合	城下 芳巳	大野郡久々野町無数河57 0-1	0577-52-3460
飛騨の匠・朝日建築組合	溝脇 幸雄	大野郡朝日村万石782	0577-55-3311
飛騨古川建築組合連合会	沖田 頼則	吉城郡古川町栄1-2	0577-73-6553
計	28団体		

資料：岐阜県産直住宅協議会

問4 . 購入にあたり「岐阜県産直住宅」以外に、どのような家を購入の対象として検討されましたか。該当する項目を全てお答え下さい。

- 1 . 大手住宅メーカーのもの
- 2 . 産直住宅以外の木造住宅
- 3 . 岐阜県以外の産直住宅
- 4 . 輸入住宅
- 5 . その他 ()

問5 . 現在、お住まいの「岐阜県産直住宅」に満足されていますか。

- 1 . 非常に満足している
- 2 . 満足している
- 3 . 普通
- 4 . あまり満足していない
- 5 . 非常に不満

問5 - 1 . 現在、「岐阜県産直住宅」にお住みになっておられますが、お値打ちだと思えますか。

- 1 . 値打ち
- 2 . 普通
- 3 . 高い

問5 - 2 . 施主の方が発注された使用材の品質の良さは思惑どおりでしたか

- | | | | |
|---------|----------|----|----|
| 1 . 柱材 | 思ったとおり良い | 普通 | 悪い |
| 2 . 壁材 | 思ったとおり良い | 普通 | 悪い |
| 3 . 長押 | 思ったとおり良い | 普通 | 悪い |
| 4 . 床材 | 思ったとおり良い | 普通 | 悪い |
| 5 . 天井材 | 思ったとおり良い | 普通 | 悪い |
| 6 . 屋根材 | 思ったとおり良い | 普通 | 悪い |
| 7 . 土台 | 思ったとおり良い | 普通 | 悪い |
| 8 . 基礎 | 思ったとおり良い | 普通 | 悪い |
| 9 . 瓦 | 思ったとおり良い | 普通 | 悪い |

問5 - 3 . お住まいの「岐阜県産直住宅」は和風タイプ、洋風タイプのどちらですか。又、外観・内装等のデザインは気に入っていますか。

- 1 . タイプ
- 和風タイプ
- 洋風タイプ

2. デザイン

外観	良い	普通	悪い
内装	良い	普通	悪い
和室	良い	普通	悪い
洋室	良い	普通	悪い

問5 - 4 . お住まいの「岐阜県産直住宅」の快適性について伺います。

1 . 風通しなどの通気性	良い	普通	悪い
2 . 使い勝手	良い	普通	悪い
3 . 夏涼しく、冬温かい	良い	普通	悪い
4 . 防湿、調湿効果	良い	普通	悪い
5 . 天井の高さ	良い	普通	悪い

問6 . 建築を依頼された工務店についてお伺いします。

1 . 見積書の内容	良い	普通	悪い
2 . 事務手続き	スムーズ	普通	遅い
3 . 施主に対する企画・設計プラン	良い	普通	悪い
4 . 住宅建設に関する施主の相談事への対応	良い	普通	悪い
5 . 設計に関する施主の意見への対応	良い	普通	悪い
6 . 工期の長さ	長い	普通	短い
7 . 仕事の正確さと丁寧さ	良い	普通	悪い

問6 - 1 . アフターサービスで定期的に訪問・連絡がありますか。何か問題があった時、すぐ対応してくれますか。該当する項目を全てお答え下さい。

- 1 . 定期的に訪問連絡がある
- 2 . 不定期に訪問連絡がある
- 3 . ほとんど訪問連絡がない
- 4 . 困ったとき、すぐに対応してくれる
- 5 . 困ったときも対応が遅い
- 6 . その他 ()

問6 - 2 . 工務店との間にトラブルがありましたか。

1 . あった

2 . なかった

問6 - 3 . 6 - 2 であると答えられた方、具体的な内容を教えてください。

問7 . 最後に「岐阜県産直住宅」や、家を建築した工務店に改善してほしいことやご意見がありましたら、ご自由にお書きください。

ご協力ありがとうございました。

ご記入いただきました調査票は、FAX にて送信又は同封の返信用封筒に入れ 月 日
() までにご投函くださるようよろしくお願いいたします。(切手は不要です。)

参考

アンケート結果表一覧

産直住宅を選ぶ決め手（問2）

（複数回答）	回答数	構成比
1 価格	13	17.8%
2 耐震性、耐久性	18	24.7%
3 県産財を使用	23	31.5%
4 業者に関する信頼感	49	67.1%
5 業者の企画力・設計力	22	30.1%
6 友人・知人の評判	19	26.0%
7 土地の習慣	7	9.6%
8 環境面の考慮、健康面の考慮	31	42.5%
9 その他(コメント有り)	10	13.7%
無回答	1	1.4%

* 回答者数は73人である。

産直住宅に関する情報源（問3）

（複数回答）	回答数	構成比
1 テレビ、ラジオ	1	1.4%
2 新聞、雑誌	12	16.4%
3 業界パンフレット・行政の広報誌	14	19.2%
4 住宅展示場、モデルハウス	43	58.9%
5 友人、知人	28	38.4%
6 住宅設備のショールーム	3	4.1%
7 インターネット	0	0.0%
8 その他(コメント有り)	10	13.7%
無回答	0	0.0%

* 回答者数は73人である。

購入時に比較対象になった住宅メーカー（問4）

（複数回答）	回答数	構成比
1 大手住宅メーカーのもの	37	50.7%
2 産直住宅以外の木造住宅	31	42.5%
3 岐阜県以外の産直住宅	31	42.5%
4 輸入住宅	5	6.8%
5 その他（コメント有り）	8	11.0%
無回答	5	6.8%

* 回答者数は73人である。

満足度別回答者数及び構成比（問5）

	回答者数	構成比
1 非常に満足している	24	32.9%
2 満足している	38	52.1%
3 普通	8	11.0%
4 あまり満足していない	2	2.7%
5 非常に不満	1	1.4%
無回答	0	0.0%

お値打ち感別回答者数及び構成比（問5 - 1）

	回答者数	構成比
1 値打ち	27	37.0%
2 普通	42	57.5%
3 高い	4	5.5%
無回答	0	0.0%

品質別回答者数及び構成比（問5 - 2）

		回答者数	構成比
1 柱材	1 思った通り良い	50	68.5%
	2 普通	22	30.1%
	3 悪い	0	0.0%
	無回答	1	1.4%
2 壁材	1 思った通り良い	30	41.1%
	2 普通	41	56.2%
	3 悪い	1	1.4%
	無回答	1	1.4%
3 長押	1 思った通り良い	32	43.8%
	2 普通	36	49.3%
	3 悪い	1	1.4%
	無回答	4	5.5%
4 床材	1 思った通り良い	34	46.6%
	2 普通	35	47.9%
	3 悪い	3	4.1%
	無回答	1	1.4%
5 天井材	1 思った通り良い	39	53.4%
	2 普通	31	42.5%
	3 悪い	2	2.7%
	無回答	1	1.4%
6 屋根材	1 思った通り良い	38	52.1%
	2 普通	30	41.1%
	3 悪い	3	4.1%
	無回答	2	2.7%
7 土台	1 思った通り良い	40	54.8%
	2 普通	28	38.4%
	3 悪い	2	2.7%
	無回答	3	4.1%
8 基礎	1 思った通り良い	43	58.9%
	2 普通	25	34.2%
	3 悪い	3	4.1%
	無回答	2	2.7%

9瓦	1 思った通り良い	41	56.2%
	2 普通	27	37.0%
	3 悪い	4	5.5%
	無回答	1	1.4%

住宅のタイプ別回答者数及び構成比（問5 - 3の1）

		回答者数	構成比
1タイプ	1 和風タイプ	62	84.9%
	2 洋風タイプ	9	12.3%
	3 和洋折衷(①+②)	2	2.7%

住宅のタイプ・デザイン別回答者数及び構成比（問5 - 3の2）

		回答者数	構成比
2デザイン 外観	① 良い	51	69.9%
	② 普通	21	28.8%
	③ 悪い	1	1.4%
	無回答	0	0.0%
内装	① 良い	38	52.1%
	② 普通	31	42.5%
	③ 悪い	4	5.5%
	無回答	0	0.0%
和室	① 良い	50	68.5%
	② 普通	22	30.1%
	③ 悪い	0	0.0%
	無回答	1	1.4%
洋室	① 良い	27	37.0%
	② 普通	41	56.2%
	③ 悪い	3	4.1%
	無回答	2	2.7%

快適性別回答者数及び構成比（問5 - 4）

		回答者数	構成比
1 風通しなどの通気性	①良い	59	80.8%
	②普通	12	16.4%
	③悪い	2	2.7%
	無回答	0	0.0%
2 使い勝手	①良い	51	69.9%
	②普通	20	27.4%
	③悪い	2	2.7%
	無回答	0	0.0%
3 夏涼しく、冬暖かい	①良い	44	60.3%
	②普通	25	34.2%
	③悪い	2	2.7%
	無回答	2	2.7%
4 防湿、調湿効果	①良い	38	52.1%
	②普通	31	42.5%
	③悪い	1	1.4%
	無回答	3	4.1%
5 天井の高さ	①良い	55	75.3%
	②普通	17	23.3%
	③悪い	0	0.0%
	無回答	1	1.4%

アフターサービス（問6 - 1）

（複数回答）	回答数	構成比
1 定期的に訪問連絡がある	20	27.4%
2 不定期に訪問連絡がある	14	19.2%
3 ほとんど連絡訪問がない	16	21.9%
4 困ったとき、すぐに対応してくれる	40	54.8%
5 困ったときも対応が遅い	11	15.1%
6 その他（コメント有り）	7	9.6%
無回答	3	4.1%

* 回答者数は73人である。

トラブルの有無別回答者数及び構成比（問6 - 2）

	回答者数	構成比
1 あった	10	13.7%
2 なかった	61	83.6%
無回答	2	2.7%

[参考文献]

岐阜県産直住宅協議会「平成 8 年度岐阜県産直住宅日本一推進方策」

岐阜県産直住宅協議会「創立 10 周年記念誌全国産直住宅サミット」

岐阜県産直住宅協議会・岐阜県木材利用推進協議会「平成 12 年度岐阜県木連関連団体通
常総会資料

建設省住宅局「住宅の品質確保の促進等に関する法律のポイント」

(財)日本住宅・木材技術センター「住宅新法ガイド」

(財)日本住宅・木材技術センター「住宅性能表示制度のあらまし」

三島俊介「2000 年度版比較日本の会社住宅」(2000)

地域住宅産業研究会「木造住宅産業その未来戦略」(1997)

三島俊介・檜山純一「住宅産業のマーケティング戦略」(1996)

建設省「建設白書 2000」(2000)

農水統計協会「平成 11 年度林業白書」(2000)

(財)住宅産業情報サービス「住宅産業ハンドブック」(2001)