

注文住宅 村サイト仲介

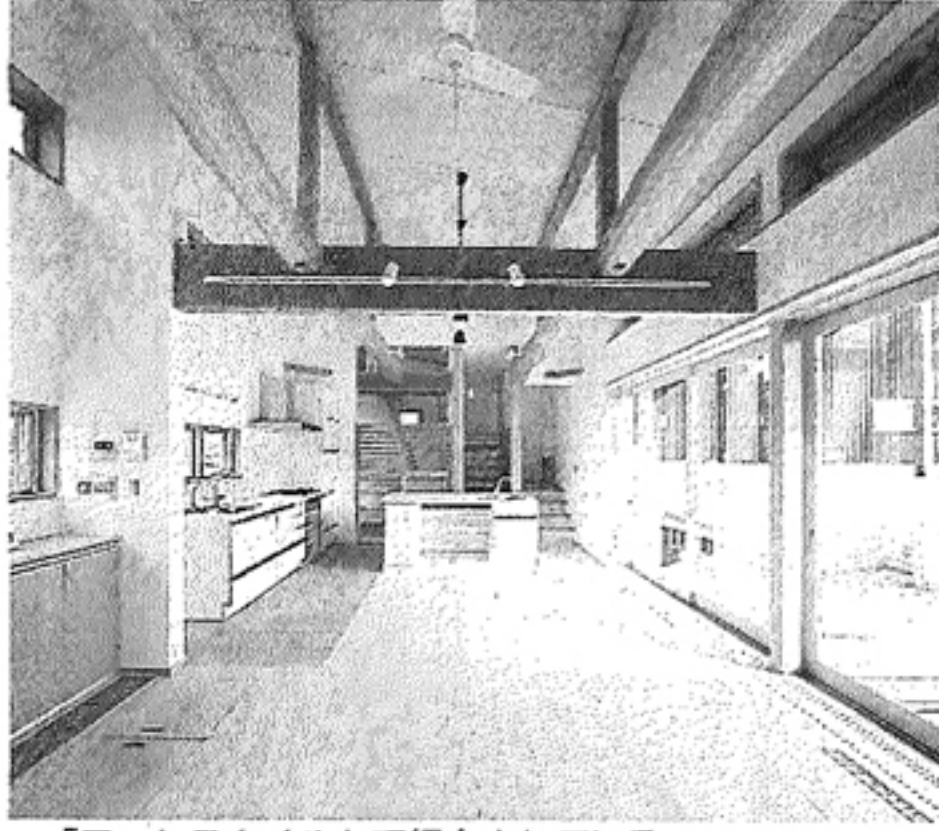
岐阜県東部の山あいにある東白川村がインターネットの「村営ウェブサイト」を通じて、地元の特産・東濃ヒノキを生かした家づくりの仲介を始めた。東海地方のサラリーマンの関心呼び、滑り出しは好調だ。家を建てるのは村外でもOK。主力産業の住宅事業を立て直すことで過疎化の進行を防ぐ「村おこし」の試みでもある。

(高木文子)

特産ヒノキPR



面積の9割が森林。岐阜県内で最も高齢化が進み、村民の4割が65歳以上。平成の大合併を経て、県内の村は、東白川村と、合掌集落で知られる白川村だけになった。



「フォレスタイル」で紹介されている木造住宅の例＝岐阜県東白川村提供

過疎食い止め 本業で

「フォレスタイル」の目的は、利益の追求ではない。村の人口を減らさないことだと、安江真一村長(69)は言う。村の人口は約2600人で半世紀前から半減している。申告があった村民の平均年間所得は2007年に204万円。10年前より90万円も減った。収入減が過疎化の大きな要因だと、村は分析する。背景には、村の主力産業である住宅事業の低迷やヒノキ価格の下落がある。

村内の工務店をつくる東白川木造建築協同組合は、ピークの1980〜90年代には村の内外で年間約100棟を受注したが、最近では20〜30棟に激減した。住宅用のヒノキ材の需要も落ち込んだ。07年のヒノキ材丸太の1立方

メートルの価格は2万6500円で、10年前の半額ほどだ。村内の工務店が得意としてきたのは立派な柱や床の間のある和風住宅だったが、洋風住宅を好む消費者についていけず、大手住宅メーカーの営業力や工期の短さにも対抗できなかった。「住宅も、インターネットで売れないかな?」。ある工務店主が村職員に問いかけたのは、そんな苦境の中だ。2006年夏だった。

その年の春から、村は村民の収入を増やそうと、ホームページを通じてヒノキの葉や特産の朴葉の販売を始め、予想以上に名古屋のすし店や料亭に売れていた。これが、ヒントになった。

花粉を防ぐために二重の玄関がある「グッバイ花粉症」、リビングダイニングと和室を広い玄関でつなぐ「外につながる家」。昨年末に運営を始めた村営サイト「フォレスタイル」(<http://www.forstyle-home.jp/>)を開くと、参加者が自由にシミュレーションした間取りの家が、愛称付きで公開されている。サイトに無料でメンバー登録すると、まず建てたい家のイメージ作りができる。リビングや階段の場所を決め、部屋の広さや柱の太さを指定する。それに応じた建築費用もおおよそ分かる。

次は、建築士や工務店選びだ。岐阜や愛知、神奈川県などの建築士17人と村内の工務店11社を紹介している。家のイメージを元に建築士たちから募った提案をじっくり比べながら、契約できる。

東海3県を中心に30〜40代の会社員ら90人以上が登録し、主に2千万〜3千万円台の家を検討中だ。すでに名古屋市内で1件の契約が決まり、愛知・岐阜で5件の商談が進む。地域振興係の桂川憲生係長は「遊び感覚で始めても、必要だといわれた。08年春、安江村長は東京に向かった。行き先は総務省。ITを生かしたモデル事業として、補助金を受けるアピ

だが、サイト作りにはいくつかの壁が立ち上がった。一つは費用。間取りシミュレーション機能付きサイトのソフト開発には、約1億円が必要だといわれた。08年春、安江村長は東京に向かった。行き先は総務省。ITを生かしたモデル事業として、補助金を受けるアピ

建築士と分業 1年かけ納得

村内の工務店

ルのためだ。「(林業など)木への産業が命」。今年度までに補助金約5800万円を受け、成功した。もう一つの壁は、いわば「自信」だった。「木の家のにおいや質感は実際に見ないと分からない。数千円もする住宅が本家にネットで見られるのか?」

07年春から村と工務店が始めた勉強会では当初、不安が尽きなかった。サイト内で複数の工務店から消費者が選ぶ方法も、「受注量に差が出過ぎると、村内の業者間の『和』を乱す」と心配された。

村外の建築士と組むことへの戸惑いもあった。「工務店が元気の10年前なら、まともならなかったかもしれない」と工務店主の村雲芳樹さん(58)は振り返る。

だが、「デザインは建築士に任せ、工務店は建てる技術に専念しよう」。自分たちの弱点を認め、自らの技術に自信を持つこと。この結論にたどり着くまでに、1年をかけた話し合いが必要だった。

東濃ヒノキは生育域の北限近くで育つため、年輪の幅が狭く強度が高い。伊勢神宮の遷宮にも使われてきた。「優れた木材、工務店が長年培った技術、それに建築士のデザインを合わせれば、選んでもらえるはずだ」。村雲さんは期待している。