



新連携・地域資源活用・農商工連携

ログハウスを通じた豊かな地域と生活の実現にむけて

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

新事業支援部 連携事業支援課 課長代理 二宮 健晴

紹介事例の概要

企業名 株式会社北陸リビング社
 認定区分 農商工連携
 認定事業名 加賀地域の木材を活用した各種新サービスの提案によるログハウスの普及・販売事業
 認定日 平成24年2月3日

■ログハウスの歴史

ログハウスとは、一般的に丸太（ログ）を水平に積み上げた建築物を指す。自然の樹木を伐採した丸太をそのまま利用できるログハウスは、機械化・工業化されていない時代において、合理的かつ必然的な建築物であったといえる。このためログハウスは世界各地で生まれ、発祥地がどこであるかはつきりしていないが、一般的にはスカンジナビアの伝統的な構法建築物で、17〜18世紀に北アメリカに普及し、開拓の象徴として広まったとされている。

国内では、奈良県の正倉院が日本最古のログハウスとみなすことができるが、近代の建築物としてログハウスが本格的に国内に導入されたのは昭和50年頃のことである。導入当時はログハウスの構法が法律として整備されていなかったが、昭和61年に「丸太組構法の技術基準告示」が建設省（当時）によって制定されたことを皮切りに徐々に適用範囲が拡大され、平成14年に新たな丸太組構法技術

基準が制定された結果、3階建まで建築可能になるなど、他の木造建築とほぼ同じになった。このようにログハウスは、古くからある構法にもかかわらず、わが国で法律によって建築物として認められるようになったのは、ここ20〜30年のことである。

■建設業への業態転換

今回紹介する北陸リビング社は、家業の織物業から建設業に業態転換して、以降30年近くログハウスの設計・施工・販売に携わっている事業者である。先代社長の北出博秀氏は、戦後に家業の織物業を承継し、事業を営んでいた。

高度経済成長期には繊維産業も盛んで、同社の経営も順調であったが、やがて安価な海外製品の輸入が増えると、国内の織維業を圧迫し始めた。海外製品の台頭と大手繊維メーカーの下請けという立場から事業成長の限界を感じ取っていた先代社長は、昭和44年に思い切って業態転換を図り、建設業に転換することにした。織物業と併せて建物修理など「住まいの便利屋」として副業も営んでいたため、経済成長に合わせたその後のさまざまな建設ラッシュを見込み、建設業への転換を決断したのである。

先代社長の見込みは的中し、県産間伐材を用いた農舎や山小屋、物置など数多くの建築物を手掛けるようになり、建設業として順調に成長していった。

■ログハウスとの関わり

現社長の北出秀樹氏は大学卒業後、帰郷し、昭和59年に父親である先代社長から社長の座を継承した。就任当初から新分野進出に意欲的であった北出社長は、県産間伐材の更なる有効利用を目指して新しい工法を模索していたところ、海外で実績がある丸太を利用したログハウスに着目し、全国の木材関係者有志と集い、「ログハウス研究会」（後の「全国ログハウス振興協会」）及び「日本ログハウス協会」の前身）を発足させることにした。

昭和61年に法律が整備され、国内でログハウスが本格的に建築可能になると、同社はログハウスパイオニアの一員として実績を重ね、ログハウスに関するノウハウを蓄積していく。

さらに平成14年に丸太組構法の規制が大幅に緩和されてログハウス建築の自由度が高まると、同社はさまざまな理念、



ログハウスで新たなライフコンセプト作りにも取り組む北出秀樹社長

様式をログハウスに取り入れていくのであった。

■新たな生活様式の提案

話は前後するが、平成11(12年)にかけてアメリカや北欧に長期滞在する機会を得た北出社長は、現地の良好な住宅環境や、定年後に悠々自適で生活を楽しむシニアの様子など欧米の住生活文化に直接触れ、自社が手掛けているログハウスに、新たな生活様式を導入できないものかと強く感じるようになった。

この想いを胸に、北出社長がまず取り組んだのは、シニアがセカンドライフを樂しむことを目的に平成16年から販売開始した「男の隠れ家」であった。仕事にゆとりが出たシニア向けに、趣味等を実現するセカンドハウス(男の隠れ家)を提供するものである。定期借地権活用によりコストを抑えた結果、セカンドハウスが500万円台から実現可能という、高過ぎない価格設定にすることができた。さらに入会金・会費等を一切無料として同社が事務局となる「男の隠れ家倶楽部」も立ち上げ、趣味等を通じた入居者間の交流を図った。

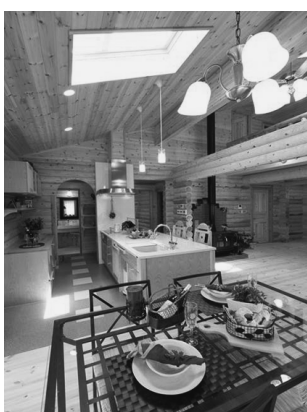
単に住宅を提供するだけではなく、いきいきとしたシニア間の交流による地域の活性化を図ろうとするもので、充実したセカンドライフをソフト・ハードの両面から提供したいという北出社長の想いがこめられている。

また面的にログハウスを整備して、新たな住環境を創出することを目的として、

平成20年から「ログウェイレッジ 満天星」を分譲開始した。金沢市街から車で約40分のところにある白山麓の郊外に、平均120坪のゆつたりとした敷地と天然温泉付のログハウスを500万円台から提供していて、自宅で森林浴と温泉浴が楽しめるログハウスとして好評を博し、1期分譲分を2年で完売し、現在2期目の分譲に取り組んでいる。こういったこだわりのログハウスが認



「男の隠れ家」の外観



おしゃれな「隠れ家」内の様子

知されていた結果、日本ログハウス協会によるコンテストにおいて、平成21、22年と連続で大賞を受賞することになり、ログハウスメーカーとして全国的に高い評価を得ることになった。

■地域における農商工連携の取組み

ログハウスメーカーとして一定の地位を築いてきた同社であったが、北出社長は更に流通の改善にも取り組むことにした。これまで輸入することが慣例となっていたログ材を、地元「かが森林組合」(以下「組合」という)からの調達に切り替えることである。

欧米の文化として導入されたログハウスであったため、ログ材についても輸入することが当たり前となっていたが、同組合の組合員でもあった北出社長はこの慣習に疑問を抱くようになっていた。また、組合が管轄する南加賀地域はスギの優良生産地であったが、需要が減少する中で伐採されずに樹齢50年近くになる樹木が増えていて、計画的な伐採・活用が求められていた。

これらの課題解決のため、北出社長から組合に連携提案をもちかけたところ、組合から安定供給される木材を同社ログハウスに積極的に採用していく新たな連携事業が生まれることになった。この結果、地元森林環境の保全のみならず、納期短縮(従来、ログハウスの契約から完成まで8カ月程度を要したが、約半分の4カ月で供給可能となった)、輸送コスト低減、トレーサビリティの明確化とい

ったメリットを同社にもたらすことになり、商品の競争力強化にもつながった。この連携事業に基づき、地元木材の活用や内装デザインの強化等も盛り込んだ「男の隠れ家・プレミアム」の事業化を目指すことになり、平成24年2月に農商工連携事業の認定を受けるに至った。

認定後、中小機構北陸本部からアドバイザー派遣を受け、業務フロー等の見直しや効率的な設計手法の導入など企業体質の強化にも着手しており、新規事業の成功に向けて邁進しているところである。

■豊かな生活の提案者・伴走者として

北出氏はログハウスメーカーの社長として、また森林組合の組合員として、宅建や建築及び造園の施工管理技士の資格を有するが、それとは別に「ファイナンシャル・プランナー」の資格も保有していた。

北出社長にその理由を尋ねたところ「当社が提供するログハウスは、単に住まいの器という意味だけではなく、お客様のその後の人生がより豊かになるように、という想いで作っており、そのためには将来のライフプランニングも一緒に考えたいから」という答えであった。

自らもログハウスで余暇を楽しんでいる北出社長は、仕事はもちろんのこと、それ以外でも常に全力で楽しんでいたいという強いバイタリティーに溢れていた。同社の取組みが、近い将来、北陸からの新たな生活様式となって、全国に情報発信されることを期待したい。