

森と県民を結ぶ「埼玉の木の銀行構想」プラットフォーム形成調査 概要

県とNPOの協働提案事業

NPO 法人木の家だいすきの会
埼玉県木材利用推進室

1. NPO協働提案推進事業とは？

埼玉県は、平成16年4月に埼玉県NPO基金を設置しました。県の積み立て金（1億円）と県民や企業・団体の寄付金を原資とし、NPO活動を促進するための事業に活用されています。

NPO協働提案推進事業は、埼玉県NPO基金による事業で、地域社会の課題について、NPOが県と協働して取り組める事業を提案し、提案NPOに事業委託するものです。「埼玉の木の銀行構想」は埼玉県が設定したテーマにそって、NPOが提案をしたものです。

2. 木の銀行構想とはどういうものか？

木の銀行構想のねらいは2点あります。

第1点は、**住まい手と山をつなぐこと**です。埼玉県とNPO木の家だいすきの会が平成18年1月に実施したアンケート調査では7割の人が「大工・工務店による木の家」を希望しています。こうしたニーズがあるにもかかわらず、県産材が使われないため、埼玉県の木材生産者は外国産木材に押され衰退の一途です。このため、県の面積の6分の1を占める人工林は放置され、荒廃しています。ちなみに、毎年40万m³が成長し使われているのは5万m³、12.5%にすぎません。すなわち、「木の家に住みたい人」と「県内の木を提供したい林業家」の両者がうまく結びついていない、これを「木の銀行」で結びつけたいというのが第1のねらいです。

第2点は、**森を循環的に再生**することです。原木(丸太)市場で取引されている価格では、伐ったあと植林される費用がでないというのが実情です。50年かけて育てた木が1本5000円では、先祖が植えた木をこんな安い価格で売れないという林業家の気持ちももったもです。県産材に「木の銀行」で付加価値をつけ山に還元し、森を循環的に再生するというのが第2のねらいです。

3. 消費者と森を結ぶために「木の銀行」は具体的に何をやるのか？

建築コストを抑える（職人の手間を省く）ために、安い外国産木材、集成材（接着剤で張り合わせたもの）、ビニールクロスなどの化学物質による新建材が使われています。**もう一つの選択肢として、県産材・漆喰などの自然素材を使った木の家づくりを提案したいと考えています。こうした家づくりを支える仕組みが「木の銀行」です。**住まい手が選択肢として選べる状況が大事ですが、現状は選べない状況にどんどん移行しています。「木の銀行」により消費者の選択性が増えます。

具体的には、**県産材を「葉枯らし天然乾燥」により付加価値をつけて使える仕組みを**

つくりたいと考えています。葉枯らし天然乾燥により時間をかけて乾燥されて木は、木本来の色つやがあり、かつねばりがあるということが知られています。

このようなことをしようとすると、木材の流通段階のどこかでストックが必要となります。現状では人工乾燥で短時間に乾燥可能になったため、経済的理由から天然乾燥はなくなってきています。**木を流通段階でストックし、かつ品質を担保する社会的なインフラストラクチャーが「木の銀行」**です。

4．天然乾燥材を使うとどれくらい高くなるのか？

モデル設計をした結果では、たとえば、柱だけを「天然乾燥材」にすると、構造材の約2割になります。建築費2000万円の住宅でごく普通の仕様で構造材の価格は155万円、それが165万円になりました。

5．天然乾燥材の良さを消費者にどうアピールするのか？

アピールするためには、2つのことが必要と考えています。

第1点は、「**顔の見える流通**」を作っていくことです。現在は、消費者が家づくりにあたって建築コストの中身を知ることができず、どこに予算をかけるか選択することができません。一般消費者が選択できるようにすることが大切で、木材価格についてももっとオープンにすることが必要です。

第2点は、消費者との接点をふやすことです。「県産材を使いたいけど、どこで手に入れているのかわからない」という声をよく聞きますが、県民が容易に情報を入手できる場や手段が不可欠です。現在も伐採見学会、製材所見学会、木の家の上棟見学会などを開催していますが、それだけでは不十分で、**展示・販売を兼ねた拠点的な施設を設置**して、そこには一般の消費者や設計者・工務店も自由に出入りすることができて、情報を入手しかつ県産材を入手できることが必要と考えています。

6．木の銀行を成功に導くポイントは何か？

「天然乾燥材」の良さが消費者に選択されるためには、2つのポイントがあると考えています。

第1点は、農産物と同じような**トレーサビリティが必要**ということです。誰がどこで育て、どのようにして伐られ、化学物質で処理されていないことなどがわかること、構造的な品質認証も必要で、価値をわかりやすく説明できりことが大切です。

第2点は、**資源の循環型社会、環境意識への働きかけ**があると考えています。現在は日本の歴史のなかで初めて木が切られないことによって森の破壊が進んでいます。木は循環的な資源であり、木が循環される範囲で大事に使うことは循環型社会をつくることにつながります。フロー経済からストックの経済へ移行するなかで、「100年かけて育てた木で、100年持つ住宅をつくる」ことは循環型社会をつくる上で重要なことになるでしょう。この仕組みとして**森林再生ファンド**を提案しています。

7. 「埼玉の木の銀行構想」が目指すもの 事業モデルの構築

(1)ねらい

- ・県産材の付加価値を高め、県産木材の利用推進と森林保全を図ります。
- ・「顔の見える流通」として、製材所と設計者・工務店を結びつける仕組み構築します。

(2)「顔の見える流通」における位置づけ

- ・第1ステップは、県産木材の産地の製材所・加工所等の生産者と設計者・工務店・エンドユーザー等の利用者を直接結びつける仕組みとして位置づけます。
- ・第2ステップにおいて、県産木材の利用の推進と森林保全を結びつける仕組みを補完して、森林の伐採と造林、木材の生産・流通・利用を支えるトータルな仕組みとします。

(3)基本機能

情報発信と顧客開発、 製品開発と品質認証、 森林再生との連携

< 将来像 >

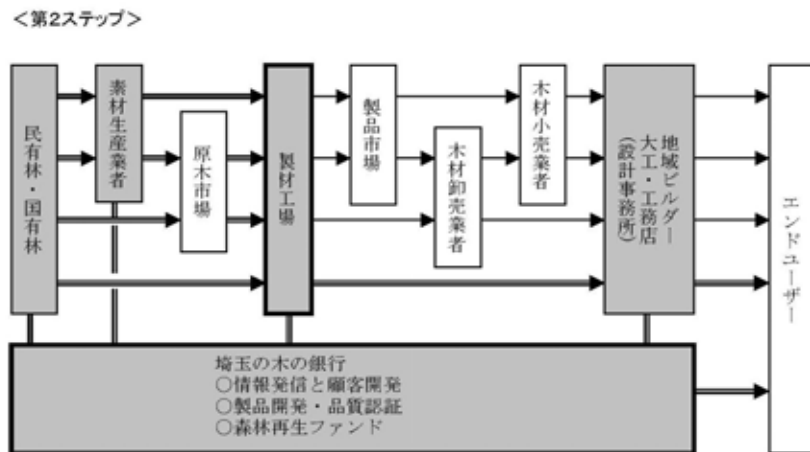
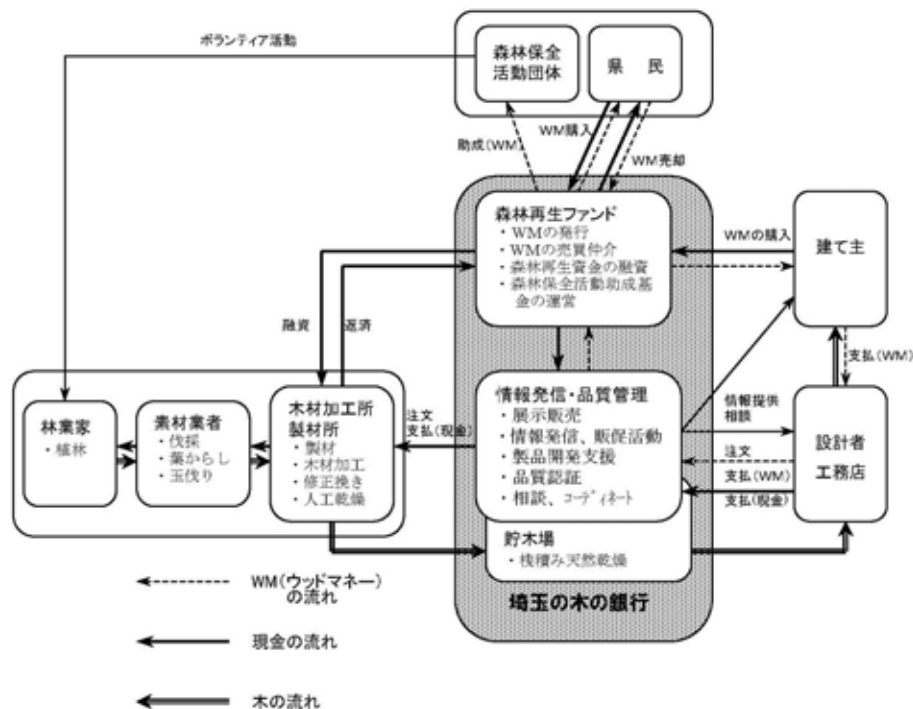


図 「(仮称) 埼玉の木の銀行」事業モデルの将来像



8 今後の展開 「県産木材展示販売実験事業」の提案

(1)実験事業のねらい

- ・遊休土地・建物資産を活用して、一般ユーザー向け、設計事務所・工務店向けに県産木材の展示販売等の実験事業を行い、県産木材展示販売拠点施設の事業可能性、関係各主体の役割分担等を検証します。

(2)事業期間

- ・平成 18 年 4 月～ 1 1 月の 8 ヶ月

(3)実験事業の内容

「県産材による木の家募集事業」テーマ:スローな家づくりはいかが!! (一般ユーザー向けイベント)

- ・遊休土地建物所有者、木の家 NPO 等、製材所の有志でプロジェクトチームを構成
- ・伐採見学会 + 葉枯らし現場見学 + 伐り旬材ストック場の視察
- ・平成 18 年 4 月末広報、秋に伐採、施工は翌年梅雨明け以降
- ・マスコミ等への広報に重点。

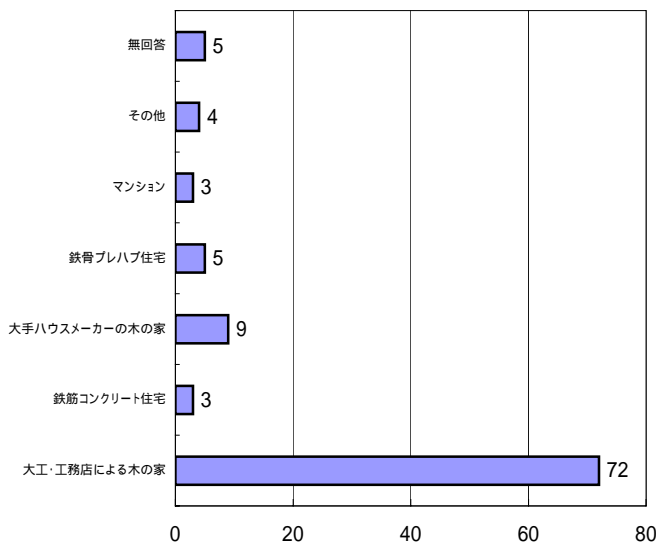
「県産材情報発信事業」(一般の設計者・工務店向け情報発信)

- ・製材所を中心に推進
- ・利用可能な県産材のデータベース作成、ホームページ等による情報発信、ダイレクトメールでの情報発信
- ・木のトータルコーディネイト相談の実施

県民アンケート調査

希望する住まいについて

希望する住まい



製材所アンケート調査

葉枯らし天然乾燥について

