



「チーム県産材」結成

(有)キーポイントホーム
企業組合 県木住

(有)キーポイントホーム(阿保勝之社長)と企業組合県木住(佐藤時彦代表)の2社が、「チーム県産材」を結成した。かつて同じ住宅会社に勤めていた阿保社長と佐藤代表。独立してそれぞれに工務店を興し、青森県産の「木」を使う「地域に根差した」家づくりを展開してきて20年。増えたユーザーには農家もいれば、漁業や畜産業を営む人もいる。そこで次のステップへ向け、米やリンゴやホタテなどの「県産材」を育てているユーザーとも手をつなぎ合って一緒に「地域を盛り上げる」暮らしの輪を広げていこうと、「同じ釜の飯を食った」仲がタッグを組んだのだ。

キーポイントホームが青森市篠田の新築現場で完成見学会を行った同じ日(2022年11月下旬)に、県木住も青森市浪岡で見学会を開いた。同時に行われた、のではなく同時に開催したのだ。「チーム県産材」としての初イベントであった。

合同で完成見学会

「弘前市のキーポイントホームさんと、我々県木住がタッグを組んで県産材の家づくりに取り組むこととしました」(佐藤代表)

郵送されてきた県木住のDM「KENMOKUTimes」(2022年12月号)にそう書かれてあった。「1社で孤軍奮闘するよりも展開の幅が広がる」が結成の趣旨。2社がタッグを組んだというだけでなく、ユーザーを巻き込んだ展開を計画しているところが「カギ」だ。山の「木」だけでなく、農家が生産する米や野菜やリンゴ、海の恵みであるホタテやマグロ、また酪農も民芸・工芸品も「県産材」。そうしたユーザーたちが育て、作っている県産材を生活に取り入れ、安心・安全で健康な暮らしをしていこうという取り組みなのだ。「信頼」があつてこそつながりの輪は広



キーポイントホーム 完成見学会(青森市篠田)会場



暮らしの中に“地域”がある

がる。

阿保社長 モノづくりをして
いると、壁が出てくるもので
す。今までではうまくいって
いたのに、同じようにやってもうま

くいかなくなる。住宅の場合、一
例をあげると、家を建てる世代
が大きく様変わりしました。30
〜40年くらい前には圧倒的に
退職者が多かったのが、今は30
代です。子育て世代ですね。変
化した時流にどう対処すれば
いいか、そこで考え込むわけ
です。悩んでしまう。そういうと
きに仲間がいると心強いもので

す。商売上はライバルではある
けれど、互いに切磋琢磨し合っ
てきた“気の置けない”仲間
です。あれこれ話し合っているう
ちに、ヒントが見つかるのです。
相手だって同じような悩みを
抱えているのですね。互いに悩
みをぶつけ合う。腹を割って相
談できる相手がいるというのは
大きいことです。

——“同じ釜の飯を食っ
た仲”だからこそです
ね。

阿保社長の話 もちろん
んです。そこは外せませ
ん。我々の“根っ子”です。

佐藤代表の話 住宅会
社に勤めていた頃は、外
材を使うことは当たり前
でした。柱はスプルー
スが普通でした。でも、その
うちだんだんと「地元
の山に育っているスギを
使った家づくりを促進し

よう」という動きが始めてき
たんです。戦後、山に植林した
スギの量が増えたからそれら
を伐採して家を建てれば消費
される——という狙いでしたけ
ど、そうそう簡単にスギの家が
増えるわけではありません。そ
れに特に津軽地方では「木」と
いえば「ヒバ」で、スギはなか
か受け入れられませんでした。
このことも、さつき阿保さんが
言われた“壁”でした。

阿保社長の話 床に張るスギ
の無垢材にしても、反発があり
ました。キズが付きやすいと大
工は敬遠するし、お客様も「キ
ズは大丈夫なんですか」と、新
車にキズが付くみたいに気に
するのです。床材は合板フロア
が主流の時代でしたから仕方
ありません。でも、裸足で床に
上がってみれば自ずと違いは分
かります。工場生産の合板はキ
ズが付きにくい反面、堅いし冷
たい。自然なスギの無垢材は柔
らかくて温かい。どっちが健康
にいいか。キズが付くという



県木住 完成見学会(青森市浪岡)会場





吸湿・抗菌性に優れたスギは「健康長寿の住まいづくり」には欠かせない素材

のは見た目のことだけで、大事なのは健康です。実際に建てた人が、「血圧が下がって高血圧の薬を飲まなくても良くなった」と驚くのです。「子供のアレルギーが改善した」「ペットの犬の皮膚病が治った」という実例が増え、スギは「健康長寿」の住まいづくりに欠かせないものに

なりました。そうなるまでに20年かかりました。佐藤代表の話 地元の木を使う家づくりを理解し、共感してくださった方々が我々のユーザー様です。周りの山にたくさん木があるのになんでわざわざ海外から運んでこなければならぬのかと、昔なら誰も考えもしませんでした。地域のスギを使うなんて、時流に逆らうようなものでした。けど、信念を持って話せば届く人も現れるもので、スギの家は1軒、また1



2階の部屋にも床と天井にスギが使われている

なりました。そうなるまでに20年かかりました。佐藤代表の話 地元の木を使う家づくりを理解し、共感してくださった方々が我々のユーザー様です。周りの山にたくさん木があるのになんでわざわざ海外から運んでこなければならぬのかと、昔なら誰も考えもしませんでした。地域のスギを使うなんて、時流に逆らうようなものでした。けど、信念を持って話せば届く人も現れるもので、スギの家は1軒、また1

軒と増えていきました。ユーザー様は我々の最大の理解者です。会社員もいれば学校の先生もいる。県や市などの職員や、米農家、リンゴ農家、漁業、運送業、建築関連業など多岐にわたります。そういうユーザー様たちとも手をつなぎ合い、地域が盛り上がるような家づくりを展開していければ。——阿保社長と意見が一致したのです。

感謝祭で交流図る

阿保社長の話 「合同完成見学会」がチーム県産材としての初のイベントでした。見学者に、「今日は浪岡でも県木住さんの見学会が開かれています」と案内したところが今まではなかった新しい展開ですね。見学者にしてみれば、1日に2軒の住宅を見学できるのがメリットになるはずですし、地元工務店の2社がタッグを組ん



有限会社 キーポイントホーム

弘前市泉野3丁目11-11
TEL.0172-88-7705 FAX.0172-88-7706
http://www.ki-pointhome.com/
E-mail: staff@ki-pointhome.com



玄関土間の薪ストーブ1台で全室が暖まる

だことが「県産材の家づくり」に関心を持つきっかけにもなるんじゃないでしょうか。

佐藤代表の話 合同見学会は来年からも年に1度は実施していく計画です。それと、ユーザーの農家が育てたリンゴ、3個人入りとかを見学に来られた方々にプレゼントしようとも考えています。ただモノをあげるのではなく、ユーザーが育てたリンゴです。スーパーで買うリンゴとはまた一味違うはずですよ。

阿保社長の話 「ユーザー感謝

祭」のような形態も考えています。県木住さんなら広い敷地（1400坪）内で、農産物やクラフト品などを持ち寄って販売したりね。商売じゃなく、交流を図るのが目的です。ユーザーに限らず、一般の人たちも参加できます。感謝祭で食べたリンゴの味に惚れて、その農家から買うようになるという嬉しい展開もあるでしょう。

当社は、例えば青森県森林組合連合会津軽木材流通センターの一角を借りて行うとかね。米や野菜やリンゴを売った

収益は農家の臨時収益になります。恵みを分かち合い、地域に感謝する意味を込めたイベントなのです。売ることだけが目的だと、価格などでいざこざが発生します。お金のほうへ走りがちです。そうじゃなくて、みんながチームなんです。つながっているから安心感があるんですね。そこが大事です。信頼がなければまとまりません。

佐藤代表の話 とりあえず2社でスタートしましたが、賛同される工務店は大歓迎です。チームになって、それぞれの地域を盛り上げていきましょう。



コンパクトな坪数ながら和室も設けられている



青森の木で家をつくる 企業組合
県木住

企業組合 県木住

青森市浪岡大字徳才字福田60-2
TEL.0172-55-7793 FAX.0172-55-7559
<http://www.kenmokuju.com> E-mail: info@kenmokuju.com

