

「行革甲子園 2018」エントリーシート

【取組の内容】

1 取組事例名

ICT を活用した木材関連産業の振興
～村内の工務店と連携した住宅のネット販売～

2 取組期間

平成 22 年度～継続中

3 取組概要

岐阜県東白川村は東濃ヒノキというブランド木材の産地にあつて、長年これを活かした建築業が地域経済を支えてきた。しかし、時代と共に住宅市場が変化し、村内全工務店の合計受注数が年間 40 棟から 14 棟へと激減。この苦境を脱するため、村役場が主体となり専用ウェブサイトを通して“東白川の家づくり”を提案する仕組みを構築。官民協働で運営している信用度の高さと、建築にかかる費用が明瞭となるシステムを二大特徴として、受注量の回復および村民の雇用確保と収入安定に貢献している事業。

4 背景・目的

岐阜県東白川村は、岐阜県南東部に位置する人口約 2,300 人の農山村である。村内の約 90% を森林が占めており、これまで木材生産、住宅建築を中心として、水稻、緑茶、施設園芸を基幹産業としてきた。

平成 5 年をピークに住宅建築の受注量は下降となり、最盛期には年間 70 棟を受注していたが平成 21 年には 14 棟の受注まで落ち込んだ。村内の事業所の約 6 割が建築関連の事業所であることから、多くの村民の所得低下を招き、他町村との格差が開き続けていた。

受注棟数が激減した理由として、平成 15 年頃からのインターネットの普及、メーカー住宅の台頭、建築ユーザーのニーズの変化など、社会の変化に対応できなかったことが挙げられる。

これまで、東白川村の工務店の営業スタイルは、60 歳代を中心とした年齢層をターゲットに、口コミによる営業が中心であり、30～40 代の建築ユーザーが中心となった近年は、その営業接点すら見いだせない状況にあった。

そこで、こうした課題を解決するために、ICT を利用した住宅受注プロジェクトを行うこととした。工務店の多くも、建築の受注を望み、村としても建築受注を拡大させることで、下請け事業所の仕事の確保、木材出荷の拡大、製材所・プレカット工場など関連事業所の業務量の確保、村民の所得の向上、ひいては人口減少に歯止めをかける効果を生み出すと考え事業に取り組むこととなった。

5 取組の具体的内容

まず、なぜ住宅の受注数が減少してしまったか、という課題を下記のように整理し、具体的な解決策を検討した。下図はその一部分で、主だったものである。



こうした検討を繰り返して出来上がったのが「フォレストスタイル」という仕組みである。

これは「フォレストスタイル（フォレスト＝森林＋スタイル＝生活）」という造語の商号で、平成22年から運用を開始した。（下図はフォレストスタイルホームページのトップページ）

フォレストスタイルの大まかな仕組みは以下の通りである。

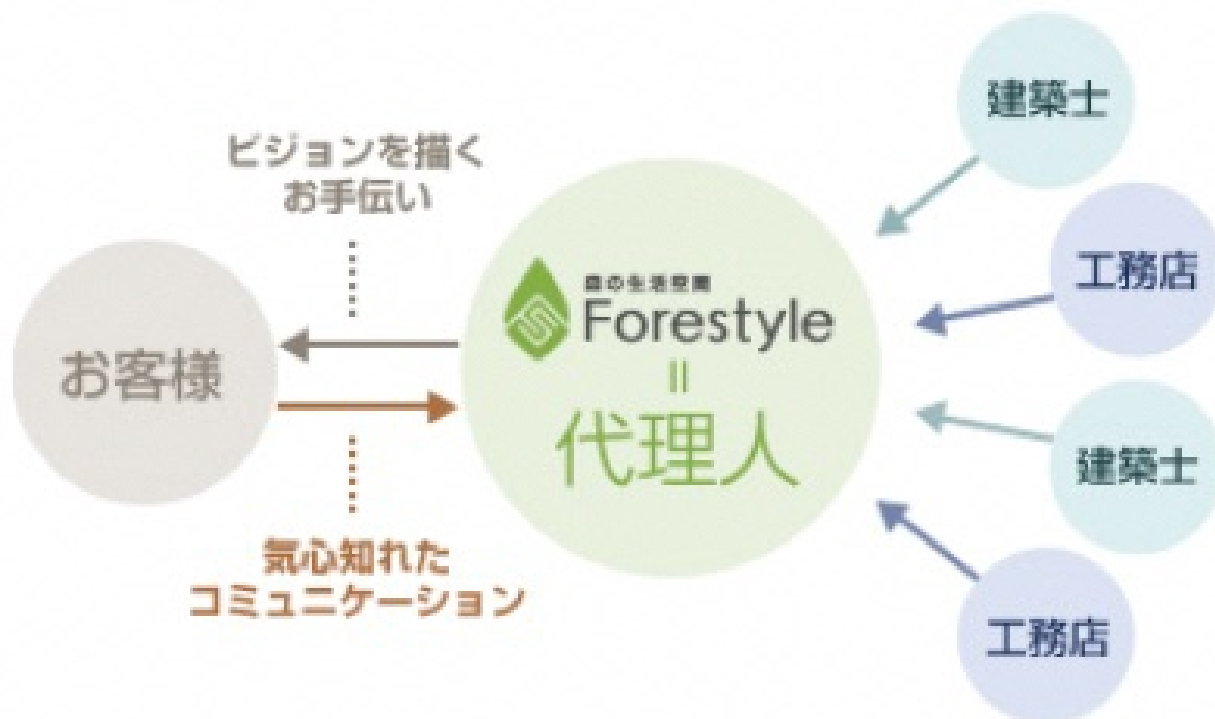
分かりにくい注文住宅建築のプロセスをサポートすることで、

- ・ ユーザーの自由な設計希望を叶え、
- ・ 安心な国産ひのき住宅の建築を可能にする



上図中の「間取りシミュレーション」とは次の図のようなもので、専用のソフトをダウンロードすることなく、Internet Explorer 等上で手軽に間取りを描くことができる。間取りを作成すると概算建築費を自動計算する仕組みになっており、消費者にとっては概算費用が分かること、提供者にとっては村内産材の適正価格を伝えるとともに、時流に合った建築様式の傾向を知れ、相互にメリットがある。

また、フォレストスタイルでは「ベストエージェント制度」を実施している。これは下図のイメージのように役場職員が代理人となり、お客様と建築士や工務店の間に立って家づくりをサポートする仕組みの事である。比較資料の提出や見積りの提供などをお手伝いしながら、契約までをサポートする。契約までの過程で、お客様はウェブサイト上の掲示板機能を利用して役場の担当職員とコミュニケーションを取ることも出来る。



6 特徴（独自性・新規性・工夫した点）

- ・インターネットを利用した、工務店や住宅の情報発信を目的としてウェブサイト構築した。
 - ・間取り描画システム、「木の家」シミュレーター」を構築しウェブ上に搭載した。
- システム上で間取りを作成すると概算建築費が自動計算される仕組みになっており、間取り作成をするうちにヒノキで建てる住宅のおおよその価格を把握することが出来る。それによってヒノキの住宅は高価であるという固定概念を払拭することが出来る。
- ・役場職員が住宅建築の仲介役となる「ベストエージェント制度」を実施している。
- 公的な機関、人物が中間に入ることでお客様に安心感を与え信頼していただける。

7 取組の効果・費用

- ・H22～H29年度実績で、住宅建築の受注数はトータル188件、売上高は約49億円に達した。
- また、メインの商圈は中京圏であるが、東京都内で2件、長野県諏訪市、神奈川県からも受注をいただきお引渡しをさせていただいた。
- ・最も低いときで年間14棟まで落ち込んだ受注数が、H22～H29までの間で平均23.5棟まで回復した。
 - ・H30年4月から、偶然ではあるが3社の工務店で若手後継者がUターンで村内に戻った事例があった。これはフォレストスタイル事業によって工務店の受注がある程度安定したことも一つの要因ではないかと考えている。
- 人口減対策が大きな課題である東白川村にとっては非常に意味の大きいことだと捉えている。
- ・取り組みに要した費用：約2,600万円（H29年度決算ベース）

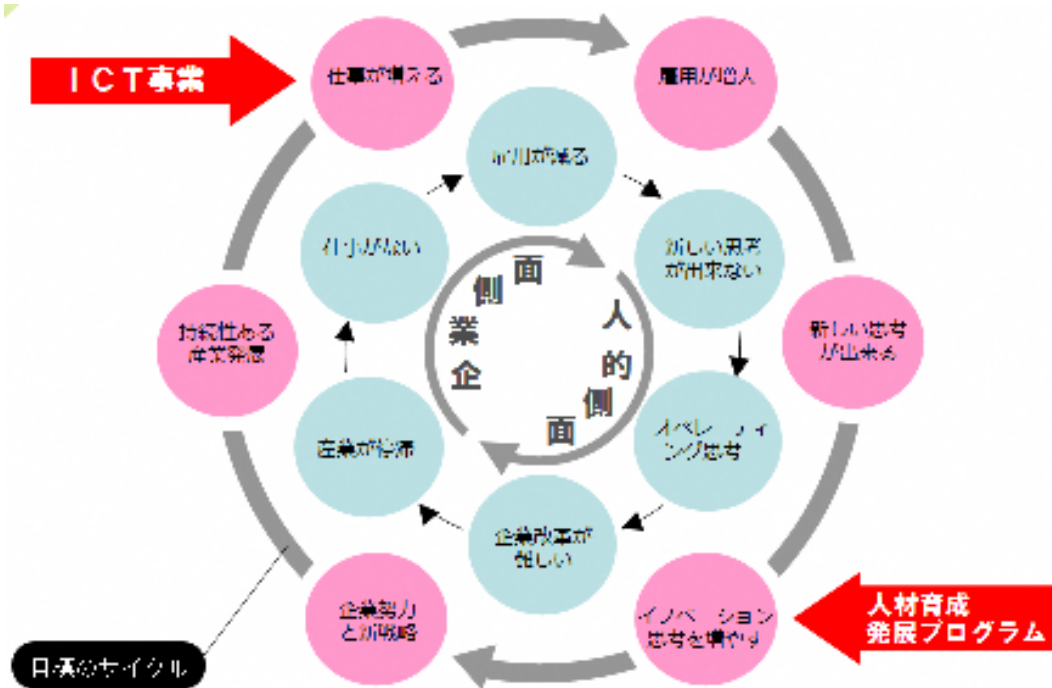
8 取組を進めていく中での課題・問題点（苦労した点）

- ・一つは、工務店、建築士ともに「インターネットで家売る」という話に、加えて経験のない公務員がそれを行うということで、誰も信じていなかったようだった。このため、会議をお願いしても3割以下の出席率であったように、最初の受注が生まれるまでは、辛い時間が流れた。
- ・またインターネットによる受注が始まると、工務店からは「建築の担当を順番制にしてほしい」という要望が多く寄せられた。しかし、将来のことを考えると競争があってはじめて成長があるという考え方から、順番制を受け入れず、競争原理を貫いている。

9 今後の予定・構想

平成15年から20年にかけて東白川村が体験した「落ちるような負のスパイラル（内側のブルー）」は、個人の努力では克服できない重篤なものであった。現在は目標としていた、「持続可能なスパイラル（外側のピンク）」がゆっくりではあるものの、回り始めたところである。

今後、より一層インターネットを活用した情報発信の質を高め、訴求力を向上させ、回り始めた持続可能なスパイラルをさらに強固なスパイラルにしていくべく努力する所存である。



また、恩恵として得られる人口増加のため、若年層を中心とした仕事の担い手や家族の呼び込みをどう行っていくかという点も重要なポイントであると考えている。

そしていずれは、行政の後ろ盾が前面に打ち出されている段階からステップアップし、民間企業（工務店）が主役となってフォレストスタイルを成長させてもらいたいと願っている。

10 他団体へのアドバイス

・国内には林業に支えられてきた自治体も多くありますが、これまでの木材価格の低迷は、地域に疲弊をもたらしていると思います。東白川村では、このシステムの導入をご希望の自治体へ無償で提供しています。システム内には建築の知識のない工務店でも仲介のアドバイスができるよう「家活ナビ」というガイド機能も盛り込まれています。ご検討される自治体はお気軽にご連絡ください。

11 取組について記載したホームページ

フォレストスタイル HP

<http://www.foresstyle-home.jp/>