

## 地域材に対する消費者のニーズと使用実態の差異 - 秋田スギの事例

宮本基杖(森林総研)、立花敏(森林総研北海道支所)、飯島泰男・川鍋亜衣子(秋田県立大学)

### はじめに

国産材利用拡大への試みとして木材の地産地消が注目されているが、十分な拡大に至っていないのが現状である。本研究は、秋田県における秋田スギ材の使用を事例に、消費者ニーズと使用実態との差、不使用の要因を明らかにして、地域材利用拡大に向けた課題を抽出する。

### 研究方法

2002年度に新築の住居専用木造在来工法住宅と判断された世帯を対象に、アンケート調査を2003年に実施した。サンプリングは県建築住宅課に提出された建築計画概要書から939世帯(同年度の新築木造住宅は約5000戸と推定される)をランダムに抽出して調査票を郵送した。回答があった268世帯(回答率29%)のデータを、二乗検定およびANOVAを用いて分析した。また、分析結果の解釈のため秋田県内の施工業者に聞き取りした。

### 結果と考察

どのような施主が秋田スギ材を事前に希望したか、また実際に使用したかを検定してみると、施主の年齢が高いほど、都市部より郡部で、希望者/使用者が有意に多い。これは、秋田スギ材の認識度に関係すると推測される。というのも、秋田スギ材を希望/使用した施主は、希望/使用しない施主より、秋田スギ材の具体的イメージを多く持つ傾向がみられた。

秋田スギ材の使用実態は、消費者ニーズより低いレベルに止まっている。例えば、全調査世帯の約半分(131世帯)が構造材以外で秋田スギを希望したが、実際に使用したのは84世帯にすぎない。施主が秋田スギを希望しても、使用するか否かの決定は施工業者によるところが大きい。施主の秋田スギ材希望の実現度は、大工・工務店が県内ハウスメーカー(県内の大規模施工業者)より有意に高い。施工業者は資材価格等を与件として各自の使用建材を決めており、そこに消費者の選択余地は少ない。しかし、秋田スギ材を希望する消費者が秋田スギ材を扱わない施工業者を選択することも多く、それが地域材不使用の要因となっている。

さらに、大工・工務店では秋田スギを使用した場合と使用しない場合で建築費に有意差がないのに対して、県内ハウスメーカー・その他の施工業者では秋田スギを使用した場合の建築費が不使用時より有意に高くなることが示された(例:構造材以外の場合、平均5~6百万円の差)。一部の施工業者で地域材を使用すると建築費が極端に高くなるという状況が、「秋田スギ材を使用した家は高い」との誤解を招き、地域材不使用の要因となっていると考えられる。

以上から、地域材としての秋田スギの利用拡大に向けて次の3つの課題が抽出された。地域材への消費者ニーズを高めるため、都市部・若年層に対する地域材の認識度を上げる、消費者がニーズに合った施工業者を選択できるよう、施工業者に関する情報収集・開示の場を設ける、「地域材の家は高い」という誤解を払うため、建築費の透明性を高めることである。

(連絡先: 宮本基杖 [motoe@affrc.go.jp](mailto:motoe@affrc.go.jp))