

「産直住宅」需要者の実態調査報告書

平成 2 年 3 月

(財)日本住宅・木材技術センター

はじめに

地域経済振興策の一つとして、地場産材と地域労働力を有効に活用するいわゆる「産直住宅」が、その建設戸数を年々着実に伸ばしております。この建設がどう実施され需要者にどう受け止められているのか、調査することに致しました。

昭和63年度は、「事業者」についての調査を行い、事業者の実態を知ることができました。平成元年度は、「需要者」について調査を行い、「産直住宅」が需要者にどのように評価されているのかその実態を明らかにすることができたと思います。

「需要者」の調査は、「産直住宅」を建築した人又は「産直住宅」を購入した人に対するアンケートにより行いました。調査結果は、ある傾向を示しています。その傾向は、端的に言えば、「良かった」とする人と「良くなかった」とする人が必ず並列的にあるということです。需要者の評価が両極端にある実態が、現在の「産直住宅」を公的な立場で評価する場合の鍵であると考えます。事業者においては、この需要者の評価の実態を十分に検討した上で今後の事業展開を行う努力が必要です。

「産直住宅」は、「需要者」ニーズの差別化・個性化等が進むにつれて、その需要が拡大することが想定される。実施した調査が、「産直住宅」における事業者と需要者にとって、有意義に活用されることを期待しています。

最後になりましたが、本調査にご協力戴いた事業者・需要者並びに別記委員の各位に改めて厚くお礼申し上げます。

委 員 会 名 簿

委 員	鎌田 宜夫	建設省建築研究所第5研究部長
	安藤 邦廣	筑波大学芸術学系講師
協力委員	春川 真一	林野庁林産課住宅木材技術専門官
	坂本 保	林野庁林産課課長補佐
	鈴木 淳	林野庁林産課住宅開発指導係長
	内海 重忠	建設省住宅局住宅生産課木造住宅振興室長
	古川 勝也	建設省住宅局住宅生産課課長補佐
	伊藤 吉和	建設省住宅局住宅生産課係長

目 次

・はじめに	
1. 目 的	1
2. 調査概要	1
3. アンケート結果	
(1) 世帯主（家計支持者）について	
1. 世帯主の年齢	2
2. 家族の人数	2
3. 老人同居	3
4. 世帯主の年収	3
(2) 以前の住まいについて	
5. 所有関係	4
5-1. 持家と答えた方－1	4
5-2. " －2	5
6. 以前の住宅の形態	5
7. 以前の住宅の構造	6
(3) 建築された「産直住宅」について	
8. 工事種別	6
9. 竣工年月	7
10. 工 期	7
10-1. 予定工期との比較	8
11. 総工費	8
12. 資金内訳	9
13. 階 数	9
14. 延べ面積	10
15. 部屋数	10
15-1. 和室数	11
16. 外 観	11
17. 屋 根	12
18. 外 壁	12
19. 室 内	13
20. 居間の内装	13
21. 敷地面積	14
22. 敷地の所有形態	14

(4) 「産直住宅」を建てるまで	
23. 「産直住宅」を知ったきっかけについて	15
24. 「産直住宅」を選択した理由	16
25. 地元工務店で建築しなかった理由	17
26. 大手住宅メーカーで建築しなかった理由	17
27. 「産直住宅」モデルハウスの下見	18
28. 建築した「産直住宅」の下見	18
29. 設計について	19
30. 設計で特に考慮したところは	19
31. 工事契約について	20
31-1. 別の業者にまかせた工事は	20
32. 施工した大工さんについて	21
33. 工事中的変更について	21
(5) 住宅の完成時	
34. 良い点について	22
35. 悪い点について	23
36. 工事中的大工さんの態度について	24
(6) 住んでみていかがですか	
37. トラブルについて	24
38. トラブルの場所	25
39. トラブルの相談相手	25
40. 相談相手の反応	26
41. アフターサービスについて	26
42. 保証期間	27
43. 性能保証制度について	27
44. 巡回について	28
45. 巡回の周期は	28
46. 「産直住宅」を推薦していますか	29
(7) トラブルについて（クロス集計）	
47. 予定工期とトラブルのクロス集計	30
48. モデルハウスの下見とトラブルのクロス集計	31
49. 建築した「産直住宅」の下見とトラブルのクロス集計	32
50. 設計とトラブルのクロス集計	33
51. 施工大工とトラブルのクロス集計	34
52. 巡回とトラブルのクロス集計	35
53. 「産直住宅」の推薦とトラブルのクロス集計	36
(8) まとめ	37-39
(9) 資料：参照資料	40-45
調査表	46-54
調査表記述部回答資料	55-76

1. 調査目的

前年度の「産直住宅」事業体実態調査の結果を踏まえ、全国各地の国産材産地から、その特徴をいかし建築された、いわゆる「産直住宅」と呼ばれる住宅の需要者に対し、購入動機や建物の完成からアフターメンテナンスまで幅広くご意見を載せ、それらを分析し現状を把握する事により、今後の生産体制など、この分野の施策推進に資する為に実施された。

2. 調査概要

1) 調査区域	全国都道府県
2) 調査対象者	「産直住宅」需要者
3) 抽出方法	「産直住宅」事業体顧客リスト
4) 調査方法	「産直住宅」需要者に郵送
5) 調査期間	平成元年10月 ～ 平成2年1月
6) 調査対象数	830世帯 (無作為抽出)
7) 回答数	306世帯 (36.8%)
8) 調査内容	別添

3. 調査結果

※文中 '(参照-)' 表示は、
添付資料(P.40~)をご参照下さい。

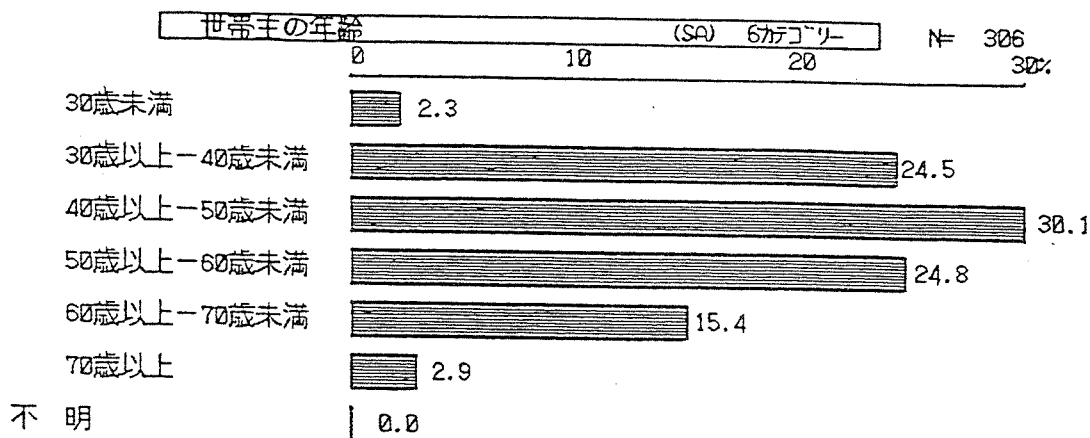
(1) 世帯主(家計支持者)について

1. 世帯主の年齢

産直住宅を建築した世帯の世帯主は高齢者の割合が高く、50歳以上の割合が4割以上を占めている。わが国の戸建持家の一般的な需要層である公庫資金利用者の年齢が30代・40代で約7割を占め、50歳以上は2割程度であることから、高齢者が多いことがうかがえる。

※(参照-1)

これは、産直住宅を選択した理由からでも判るように、建て主が生まれ育った木の家に憧れを持っていたり、伝統的な住宅に住みたいという希望が強く、しかも、それを実現するための経済的条件を備えることが出来るのは、高齢者の方が多いためであろうか。しかし、30代以下の世帯主も1/4程度おり、木の良さを生かした産直住宅は若者にも人気があるようである。

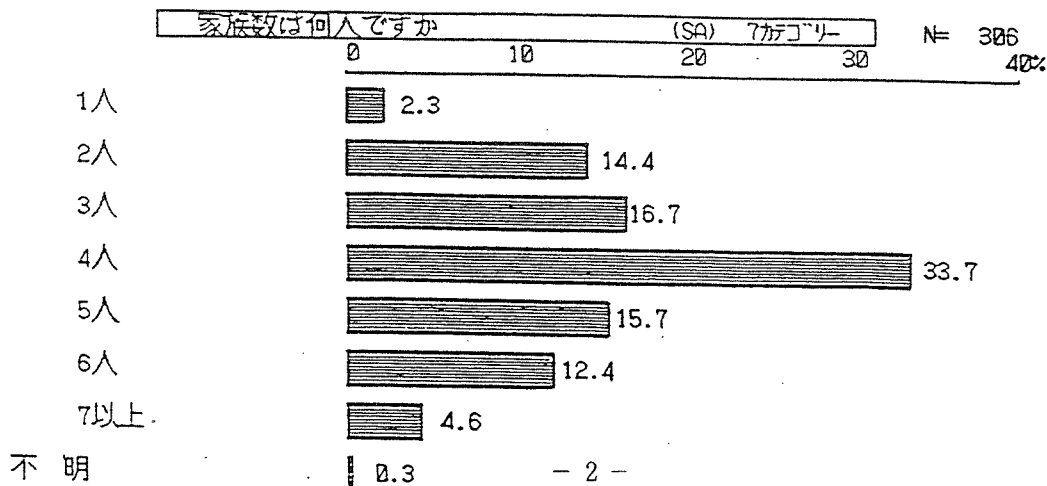


2. 家族の人数

わが国の標準家族数である4人世帯が最も多く、これに3人・5人世帯を加えると全体の2/3を占めている。

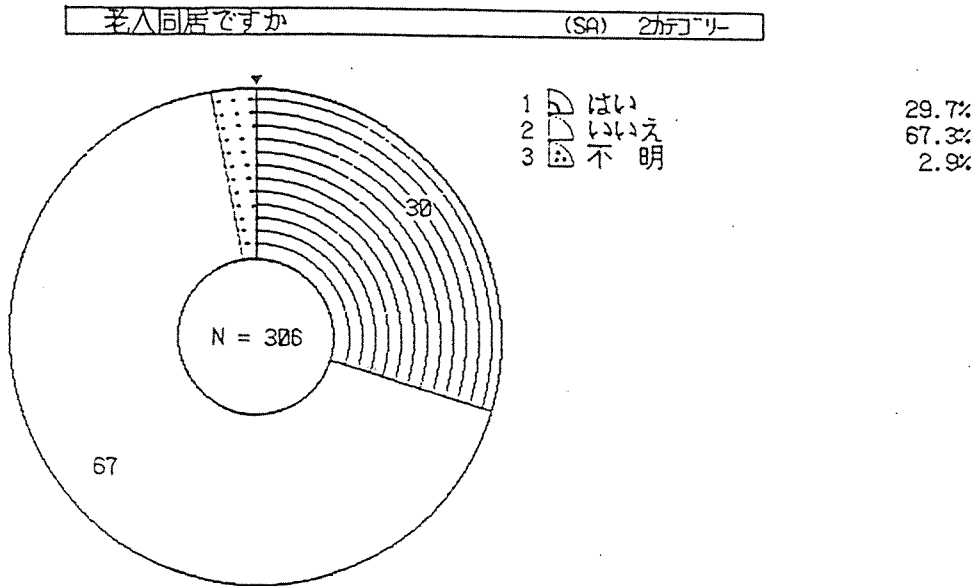
この家族数の分布は、公庫資金利用者のその分布とほぼ同じであり、世帯主の年齢の高齢化が家族数の違いとなっていない。

※(参照-2)



3. 老人同居

公庫資金利用者の約1/4が老人を含む世帯である。
これに較べると産直住宅を建築した世帯の老人同居の割合はやや高いといえる。
産直住宅への憧れは老人を含む世帯の方が強い、と言うのも感覚的には納得でき
そうである。

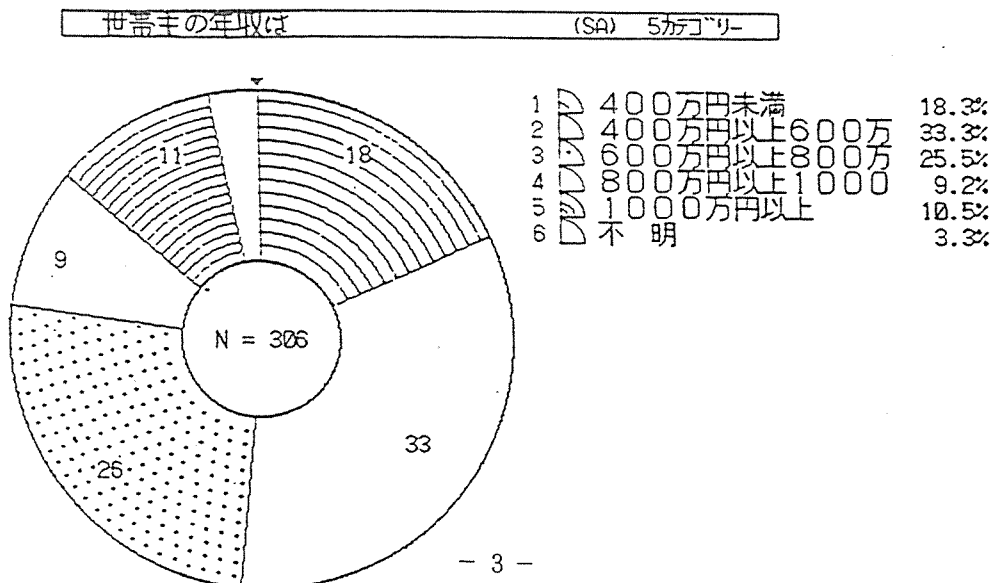


4. 世帯主の年収

世帯主の年収は、さほど高くない。400～800万円のもの全体が全体の約6割を占めている。

※(参照-3)

公庫資金利用者の年収の分布でも400～800万円のもの全体が約6割となっている。しかし、年収1000万円以上の比較的高額所得の世帯の割合は、産直住宅では1割以上であるのに対して、公庫融資利用者では5%程度しかなく、前者の方が高額所得者の割合がやや高い。



(2) 以前の住まいについて

5. 所有関係

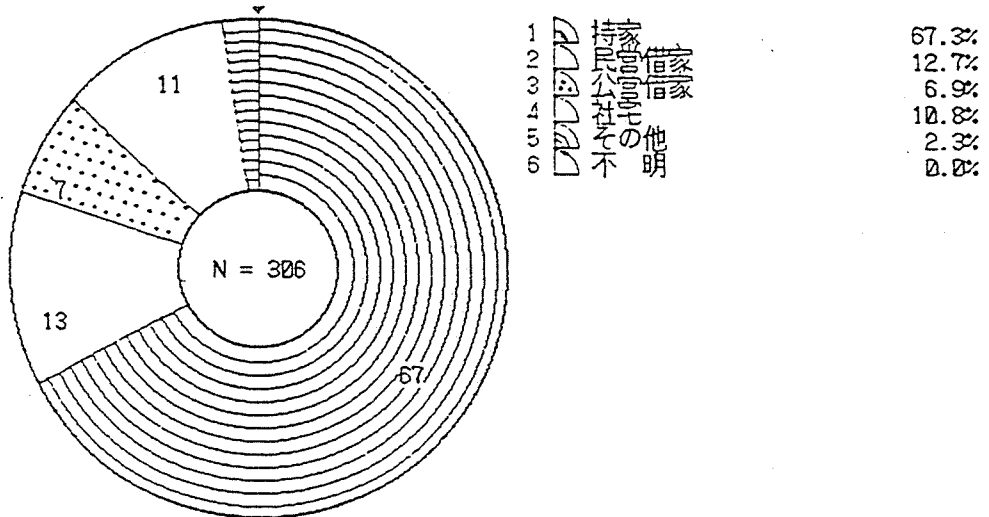
以前にも持家に居住していた世帯が、新しく持家を新築するとき、産直住宅を建てたものが多い。以前の住宅の約7割が持家となっている。

※(参照-4)

公庫資金利用者においては、以前のじゅうたくの約4割が持家で、公民の借家・給与住宅等の借家系住宅が約4割、親族の家に同居が約2割である。いずれにせよ、2度目以上の持家の建設にあたって産直住宅を選んだものが多い。

以前の住まいの所有関係は

(SA) 5カテゴリー



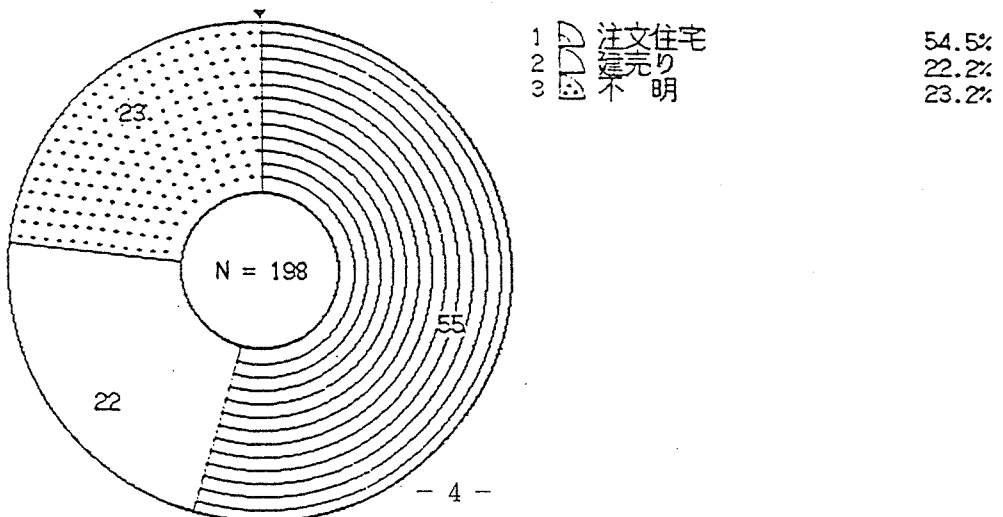
5-1. 持家と答えた方-1

不明を除くと、以前の住宅の約2/3は注文住宅で、残りの約1/3は建売住宅である。

建売住宅の世帯の割合が比較的高いが、やはり持家を再び入手する時は、おしきせではなく、自分の好みの住宅を新築したい、ということで産直住宅を選択しているのであろうか。

持家と答えた方-1

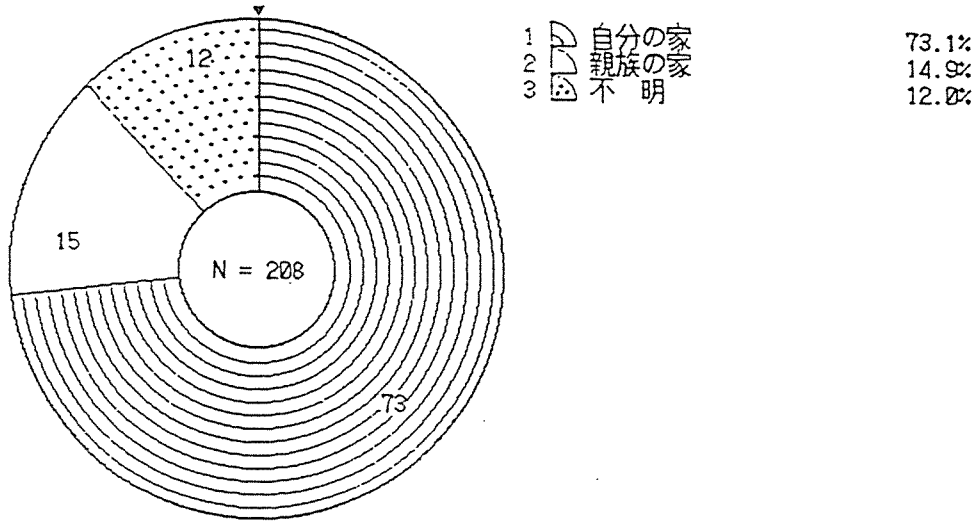
(SA) 2カテゴリー



5-2. // - 2

産直住宅の建築主は、比較的高齢者が多いことから、従前の持家が自分の家であるものが約3/4と高い。公庫資金利用者ではこの割合が約2/3となっている。
※(参照-5)

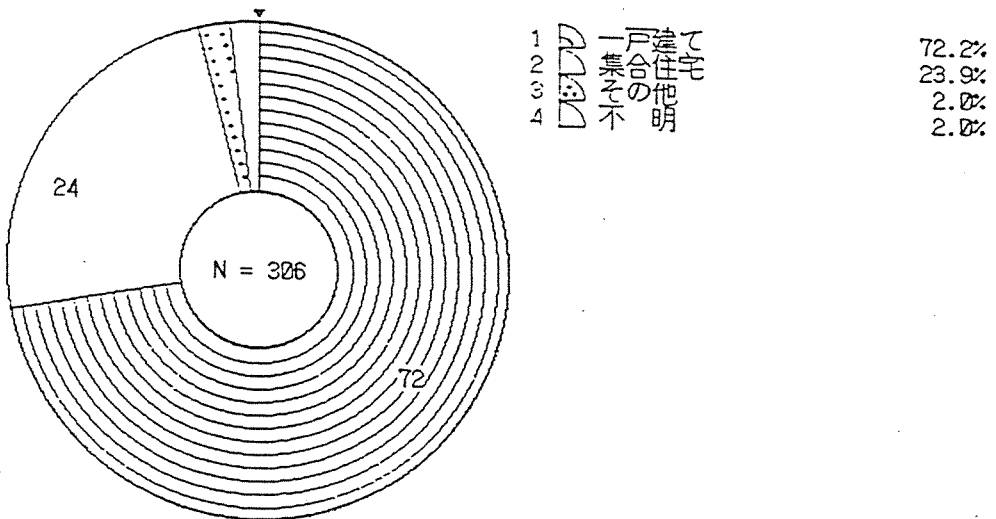
持家と答えた方へ (SA) 2カテゴリー



6. 以前の住宅の形態

以前の住宅が一戸建のものが多いが、アパート・マンション等の集合住宅のものも約1/4いる。

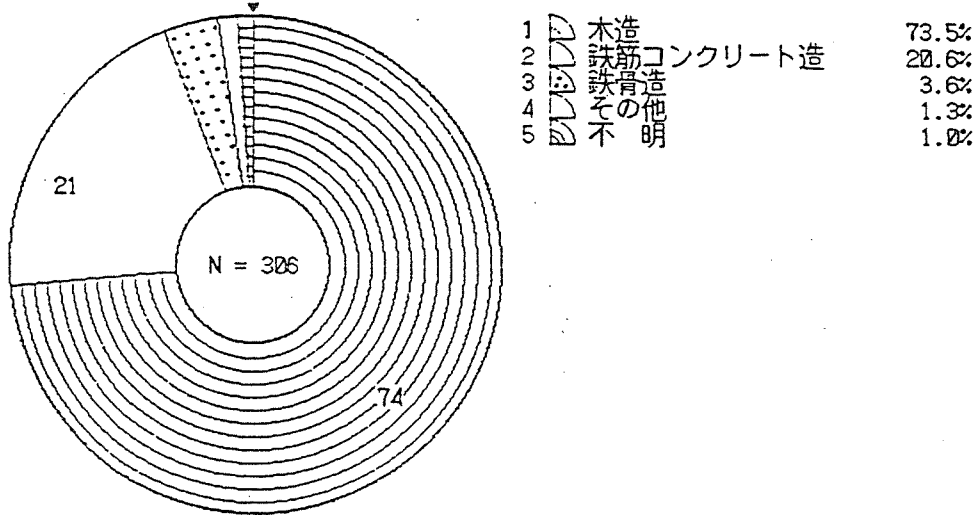
以前の住宅の形態は (SA) 3カテゴリー



7. 以前の住宅の構造

木造は一戸建に、鉄筋コンクリート造は集合住宅に概ね対応していて、それぞれほぼ同じような割合になっている。鉄筋コンクリート造の居住者が産直住宅を建築するものの割合も少なくないが、やはり自然材である木への憧れからであろうか。

以前の住宅の構造は (SA) 4カテゴリー



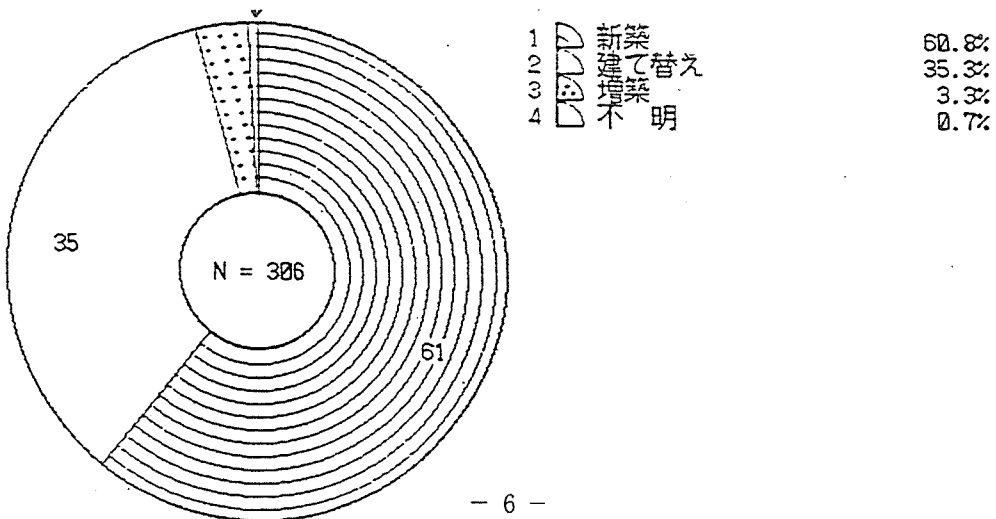
(3) 建築された「産直住宅」について

8. 工事種別

調査対象となった産直住宅の約6割が新築で残りの約4割が以前の住宅と同じ場所での建て替えと増築である。

以前の住宅が、一戸建持家でしかも自分の家の場合に建て替えや増築が行われるのであろう。

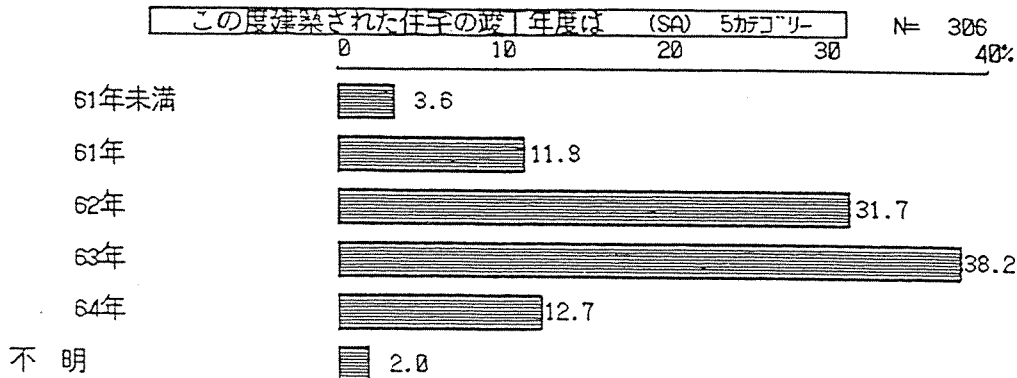
この度建築された住宅の工事種別は (SA) 3カテゴリー



9. 竣工年月

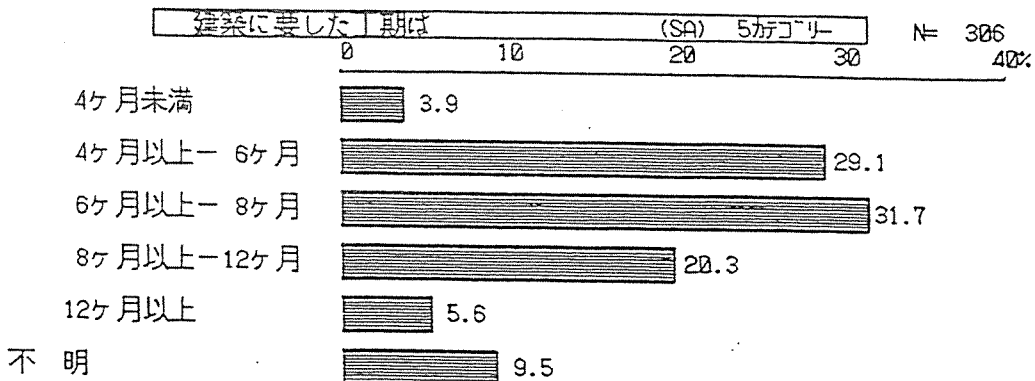
調査対象となった産直住宅は昭和62～63年に竣工したものが全体の7割を占めている。

前回実施した事業体調査においても、産直住宅の供給戸数の実績が昭和61年に始めて1000戸の大台にのり、その後年々急速に戸数を伸ばしているのに対応しているようである。



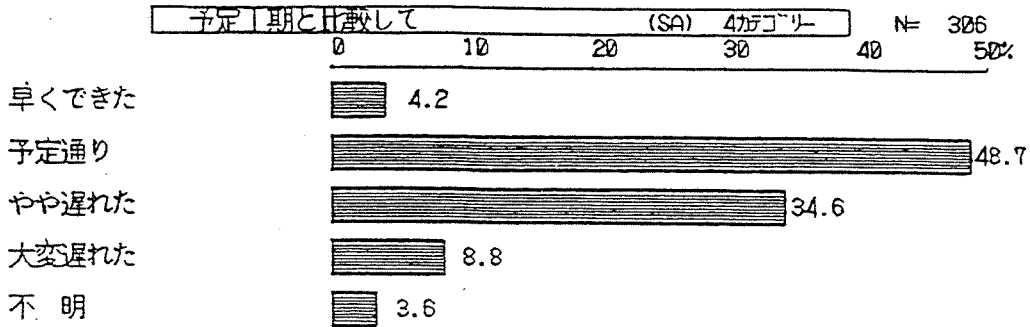
10. 工期

産直住宅の建築に要する工期は一般の住宅のそれに較べてやや長いようである。木造住宅の場合、標準的には概ね3ヶ月で完成するといわれているが、この数年住宅建設戸数が大幅に増加し、職人不足もあって、全般的に工期が延びがちである。とくに遠隔地での建築工期が長くかかるのは、コスト高にもつながり、工期の短縮は産直住宅の大きな課題となりそうである。



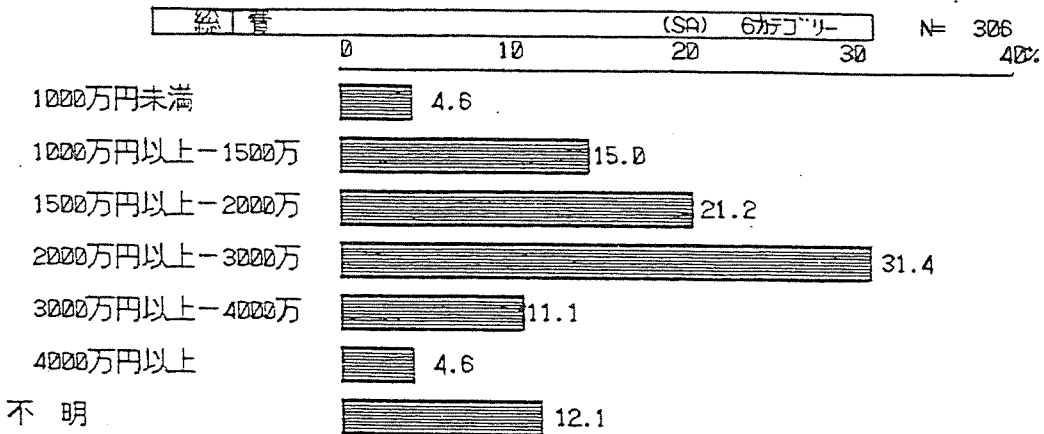
10-1. 予定工期との比較

産直住宅の工期がやや長いことは既に述べたが、それでも予定工期よりも遅れたものが4割以上もある。工期の遅延の原因はよく判らないが木材の供給に日時を要するのではなく、現場での直接的な工事に手間取っているのであれば、大いに改善を要することである。



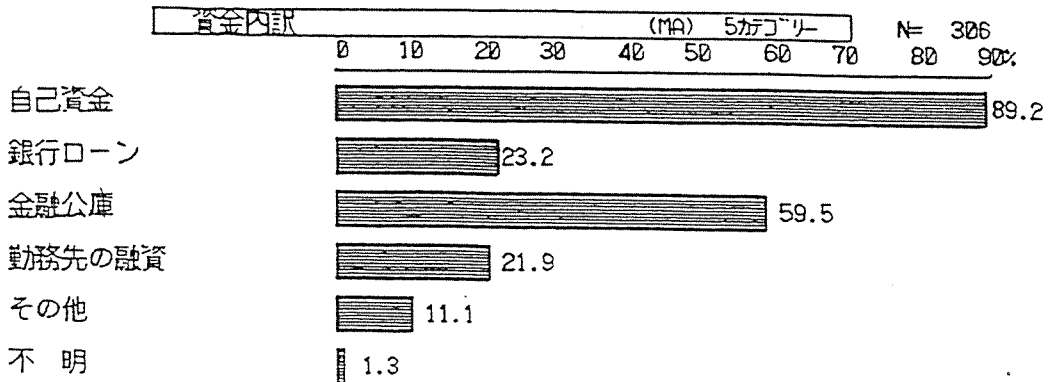
11. 総工費

産直住宅の総工費は公庫融資住宅の建築費と較べて高額のもの割合が高い。公庫融資住宅においては2000万円以下が全体の9割以上を占めているが、産直住宅では4割程度である。産直住宅では規模が大きく、坪単価にもその特質からやや高めにつくことによるのであろう。



12. 資金内訳

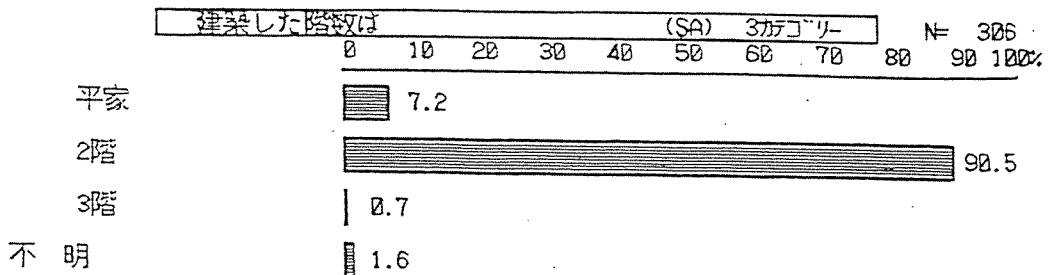
自己資金のほか、公庫資金利用が約6割、勤務先からの融資と銀行ローンの利用がそれぞれ約2割となっている。



13. 階数

産直住宅の殆どは2階建である。これは、産直住宅の需要地が土地事情の厳しい都市部であることから当然の事であろう。

公庫住宅地域特性調査の結果をみても、約9割が2階建であることから、住宅建設の一般的傾向と同じであるといえよう。
※(参照-6)

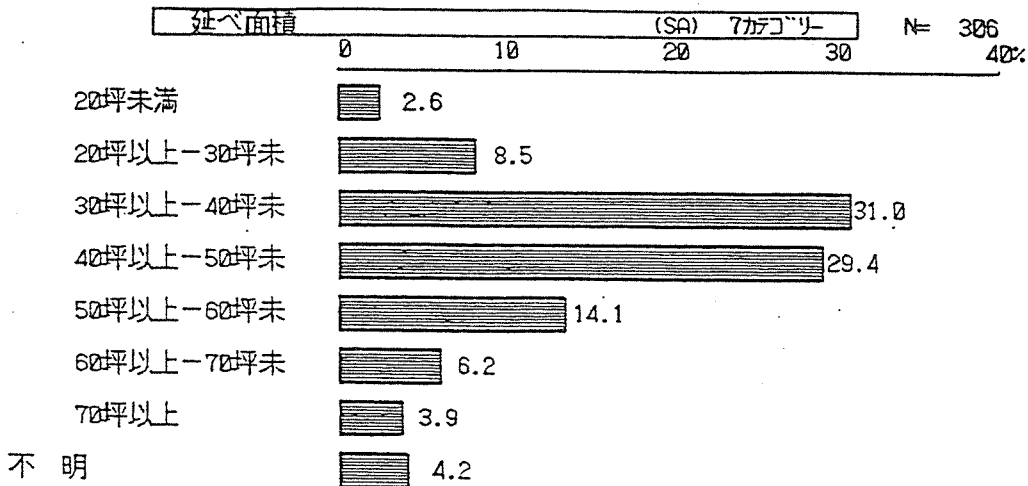


14. 延べ面積

産直住宅の延べ面積は30～50坪のものが約6割を占め主流となっているが、50坪以上の大型住宅も約1/4ある。

※(参照-7)

公庫融資住宅においても30～50坪のものが主流であるが、50坪以上の住宅は1割強しかなく、産直住宅の方が大型住宅の割合が高いと言える。

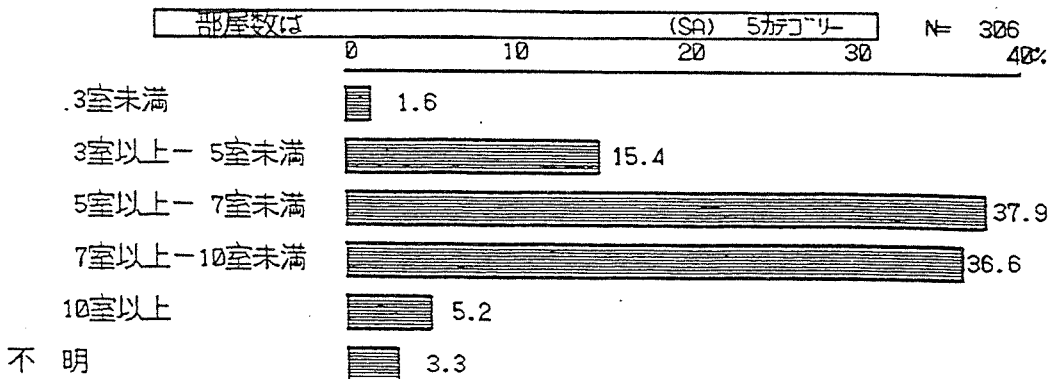


15. 部屋数

本調査では、部屋数に、居間や食堂が入っており、公庫の調査では居間・食堂室を除いた室数を調べているので、これと比較する場合概ね1室加えてみることにする。

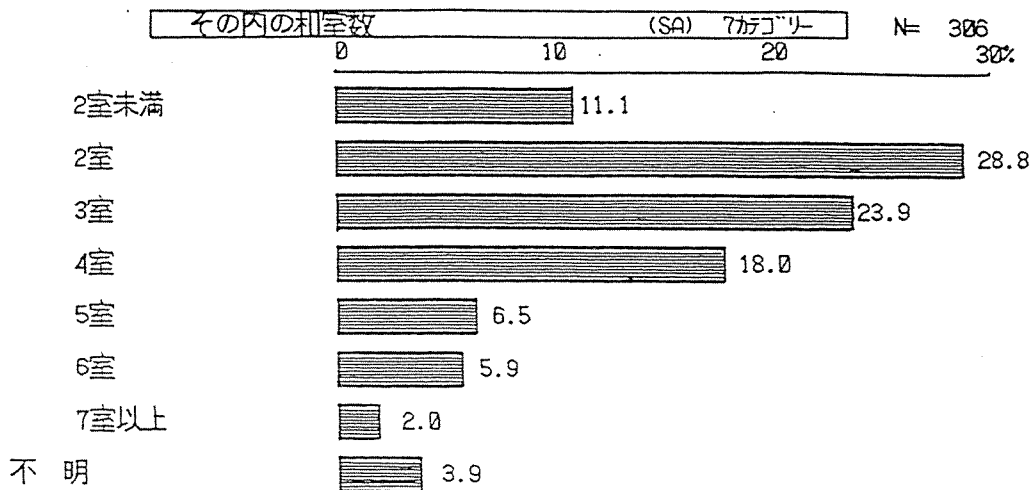
※(参照-8)

公庫融資住宅においては、5室・6室が主流で6割強を占めており、7室以上は約2割である。これに較べると産直住宅は部屋数の多いものの割合が高い。住宅の延べ面積でも大きなものの比率が高いことからもうなずける。



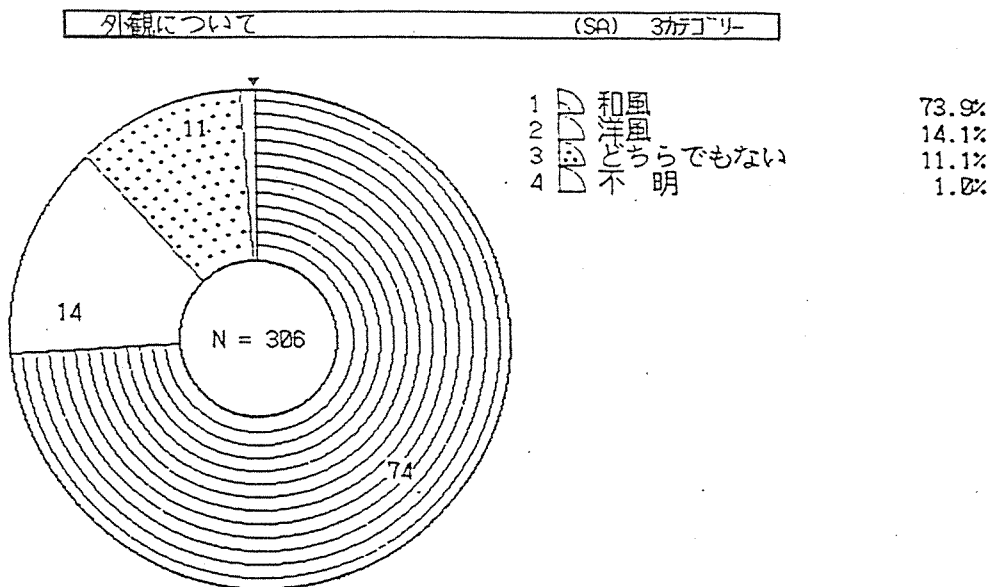
15-1.和室数

産直住宅は、その性格上、和室の数は一般の住宅に較べて多いものの比率が高い。公庫融資住宅においては、2室以上が約6割を占めており、4室以上となると2割程度しかない。産直住宅では、4室以上のものが3割を越している。
※(参照-9)



16.外 観

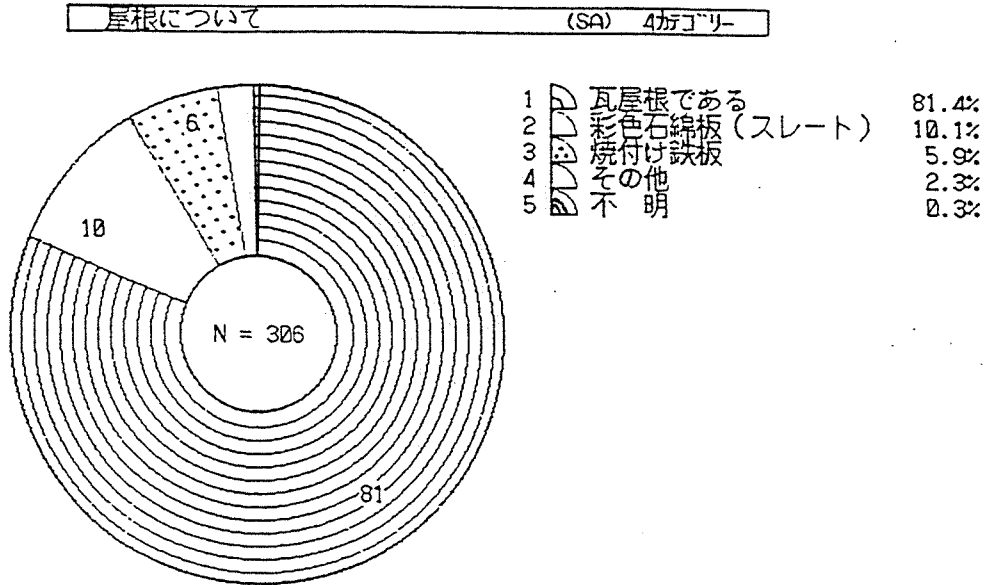
外観が和風に見えるか、洋風に見えるかは、居住者の主観であろう。一般的には、その性格上、産直住宅の外観は和風が主体であろう。しかし、調査の結果では、14%が洋風となっている。



17. 屋根

産直住宅の屋根材はその8割が瓦である。洋形の彩色石綿板（コロニアル等）は1割しかない。また金属板は6%程度である。

公庫融資住宅の屋根材は、瓦が5割、彩色石綿板が2.5割、金属板が2割弱となっている。
※(参照-10)



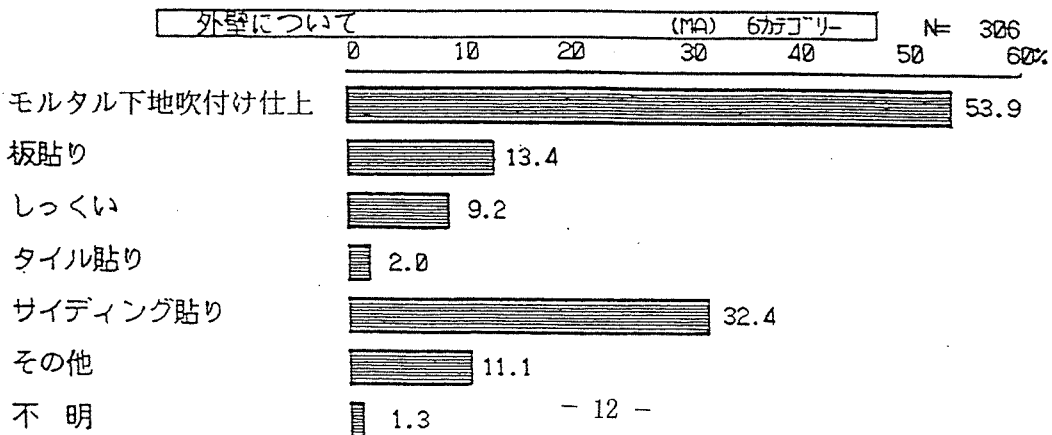
18. 外壁

産直住宅の外壁はモルタル下地吹き付け仕上げが過半を占め、ついでサイディング貼りが約3割となっている。

伝統的な木造住宅の外壁である板貼りは13%、漆喰は9%で、この両者を合わせると20%強となる。

※(参照-11)

公庫融資住宅の外壁はモルタルとサイディング貼り壁で85%を越し、板貼りや土壁は約6%となっている。これから見ると、産直住宅は伝統的な外壁仕上げのものが、かなり多いようである。

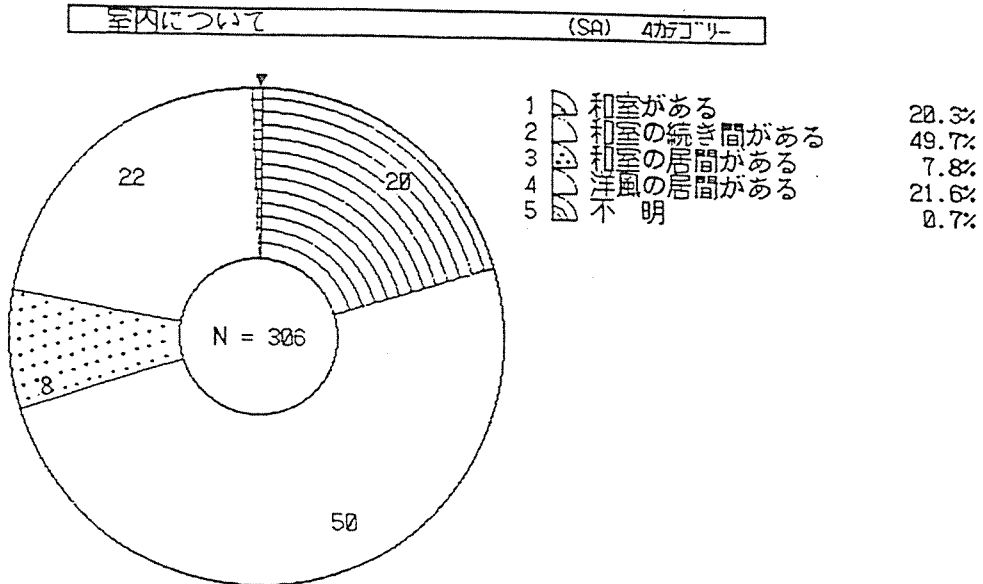


19.室内

産直住宅には、伝統的な和風住宅の間取りが多く、和室の続き間のある家が約5割
和室の居間がある家が1割近くある。

公庫融資住宅においては二間続きの和室のある家は4割強である。

※(参照-12)



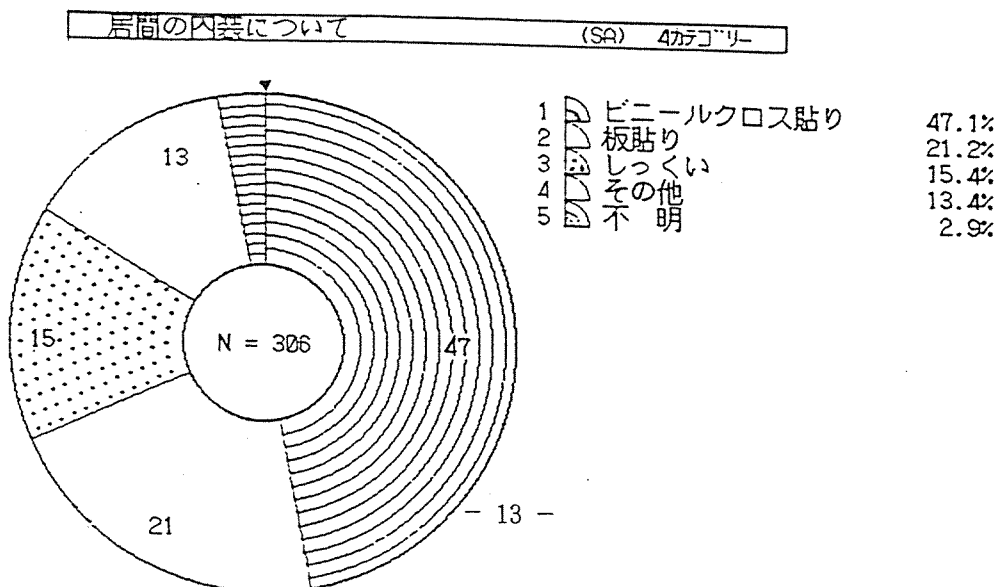
20.居間の内装

ビニールクロス貼りが約半数を占めているが、和風住宅の伝統的な仕上げである板貼りと漆喰をあわせて1/3以上ある。

公庫融資住宅においてはビニールクロス貼りが8割以上を占め、板貼りや漆喰は1割にも満たない。

※(参照-13)

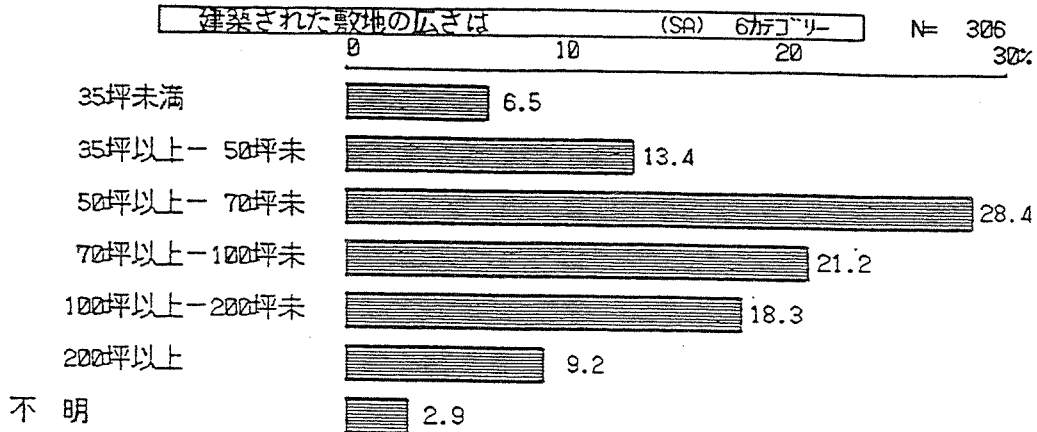
産直住宅においては、住む人が直接肌で感ずる室内空間を木や土の天然材で仕上げ、セールスポイントにしていることがうかがえる。



21. 敷地面積

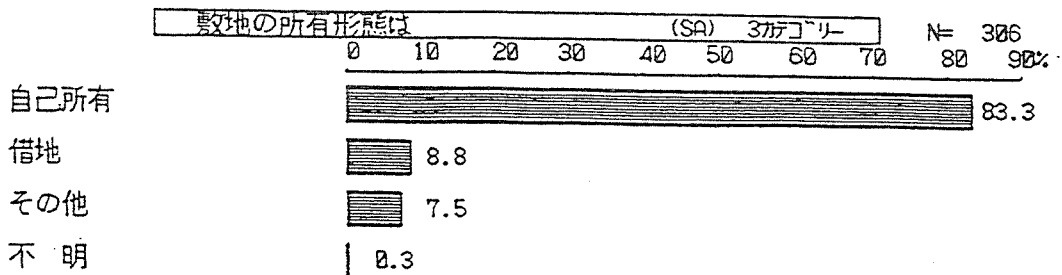
産直住宅の建築された敷地の殆どは、それほど広くない。70坪未満は全体の5割近くを占めている。ちなみに公庫融資住宅の敷地の広さを見てみると250㎡（約75坪）未満が6割を占めて似たような分布となっている。

※(参照-14)



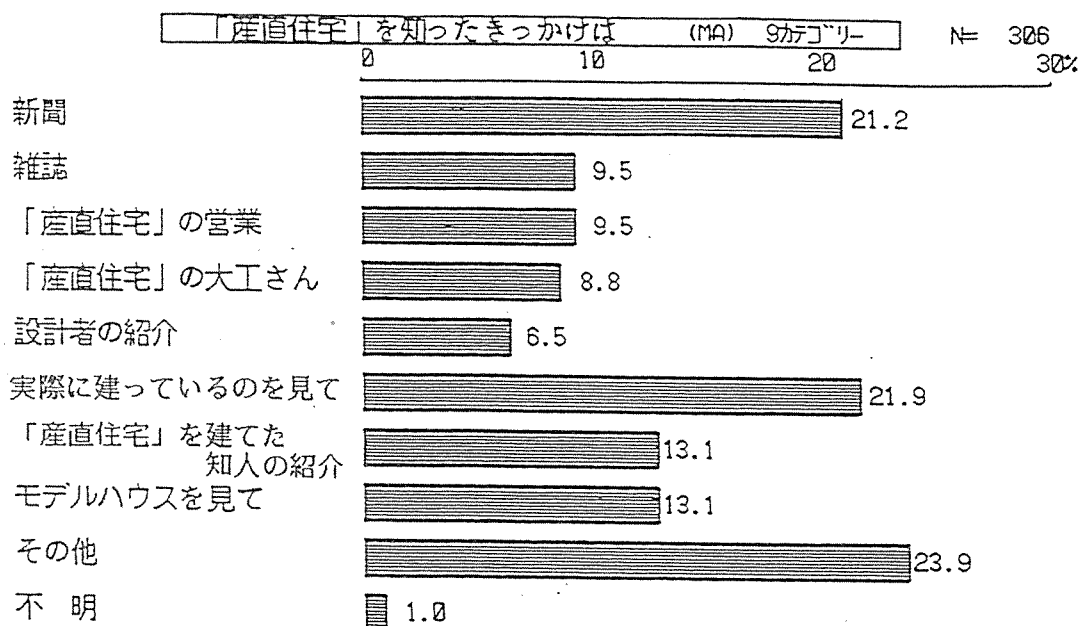
22. 敷地の所有形態

敷地の殆どは建主の自己所有地であり、借地は1割にも満たない。



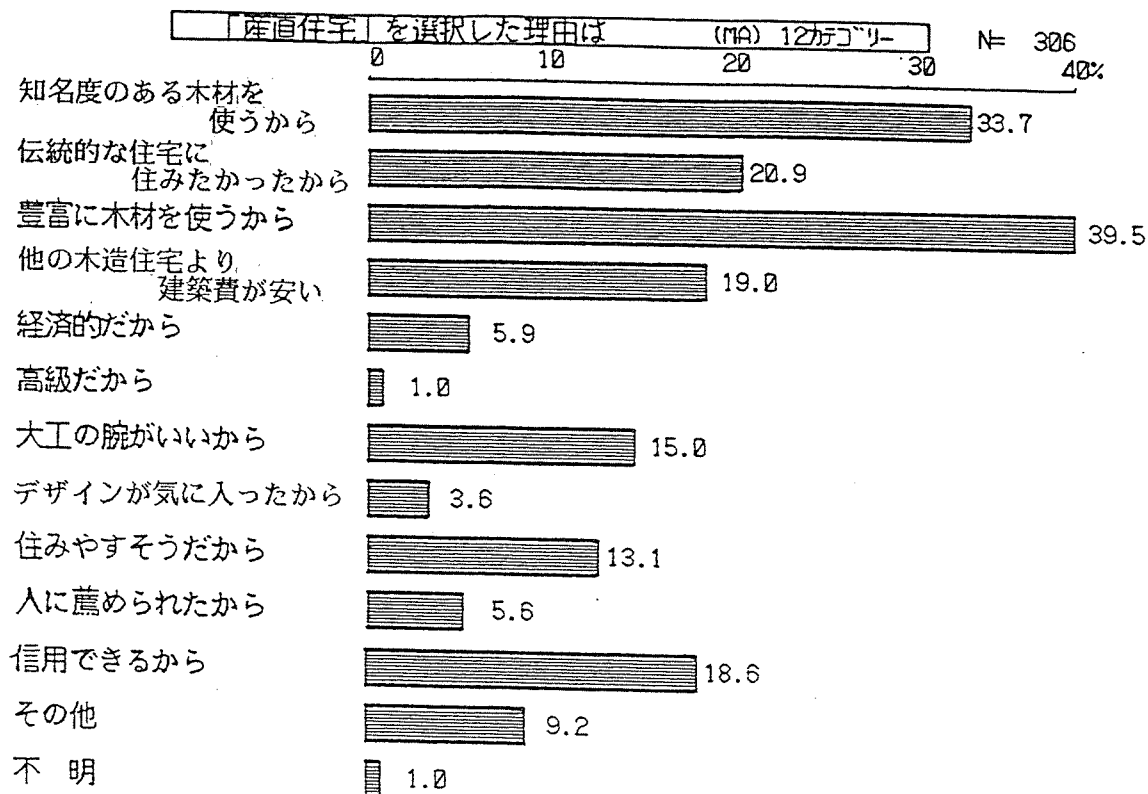
(4) 「産直住宅」を建てるまで
 23. 「産直住宅」を知ったきっかけについて

実際に建っているの見てという回答と、新聞によるものがともに約20%と最も高い割合を示す。新聞に雑誌を加えると約30%に上がり、マスコミによる宣伝効果が大きいことが分かる。その一方で実際に建っているものやモデルハウスを見てという回答は合わせても35%にとどまっている。また産直住宅の営業や大工さんによるものはいずれも10%以下で、事業者側の営業努力が極めて不十分な段階にとどまっていることを示している。



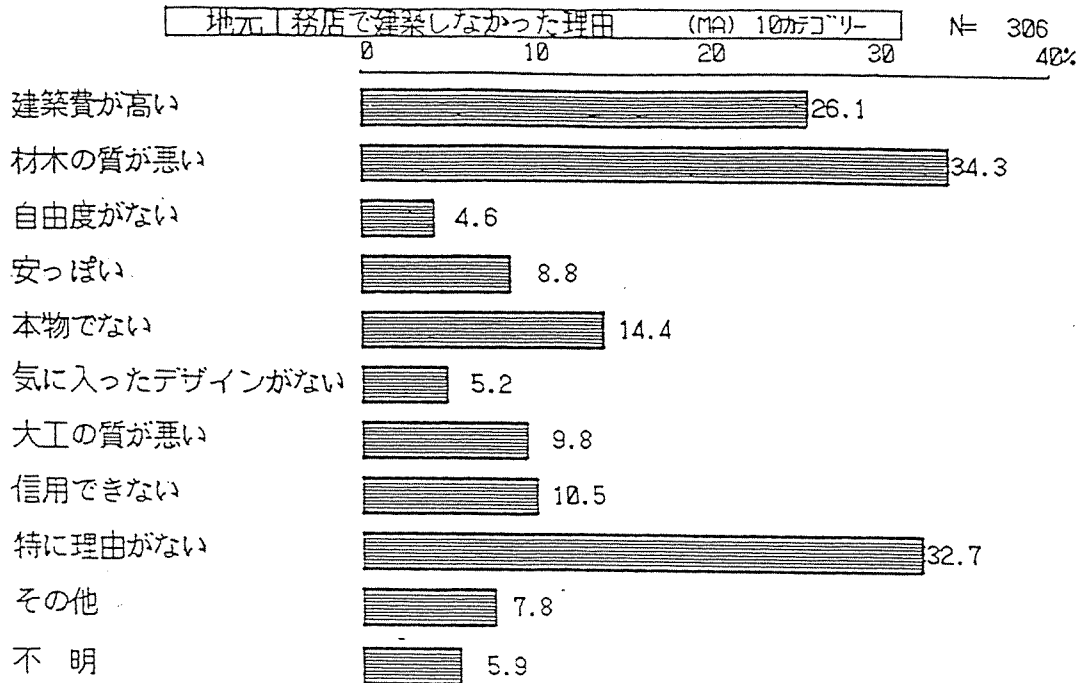
24. 「産直住宅」を選択した理由

木材にこだわった結果の選択であるものが大多数を占めている。次いで大工の腕や信用を重視している一方で、経済性やデザインはあまり期待されていない。



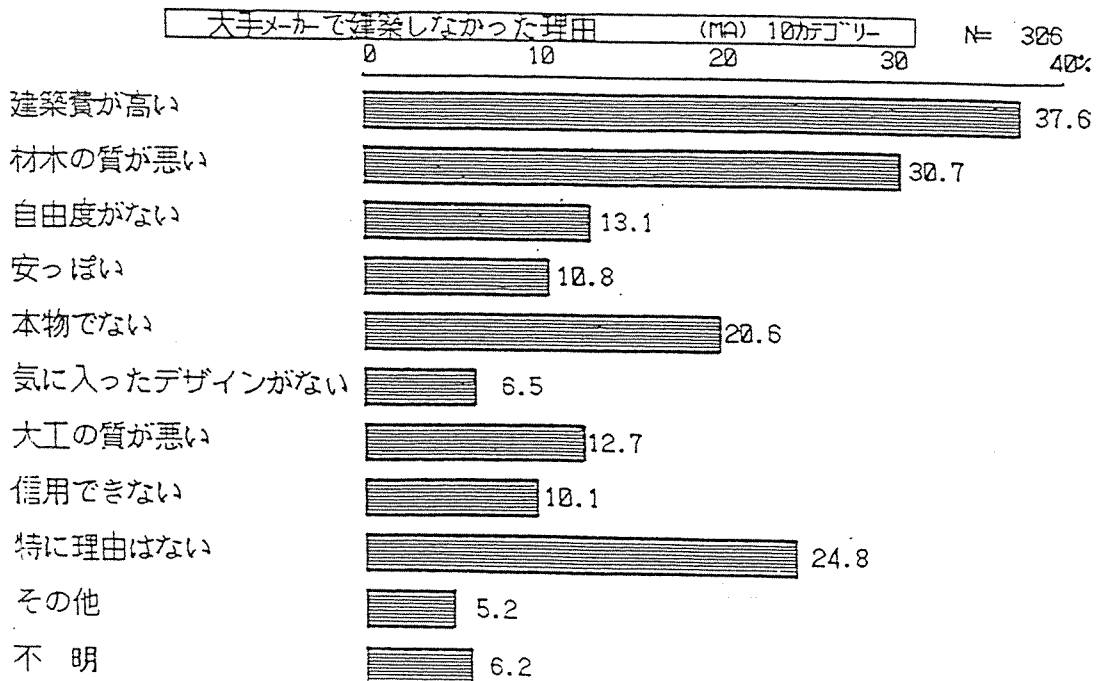
25.地元工務店で建築しなかった理由

木材にこだわった結果の選択であるものが多数を占める一方で、建築費の点での評価も少なくない。



26.大手住宅メーカーで建築しなかった理由

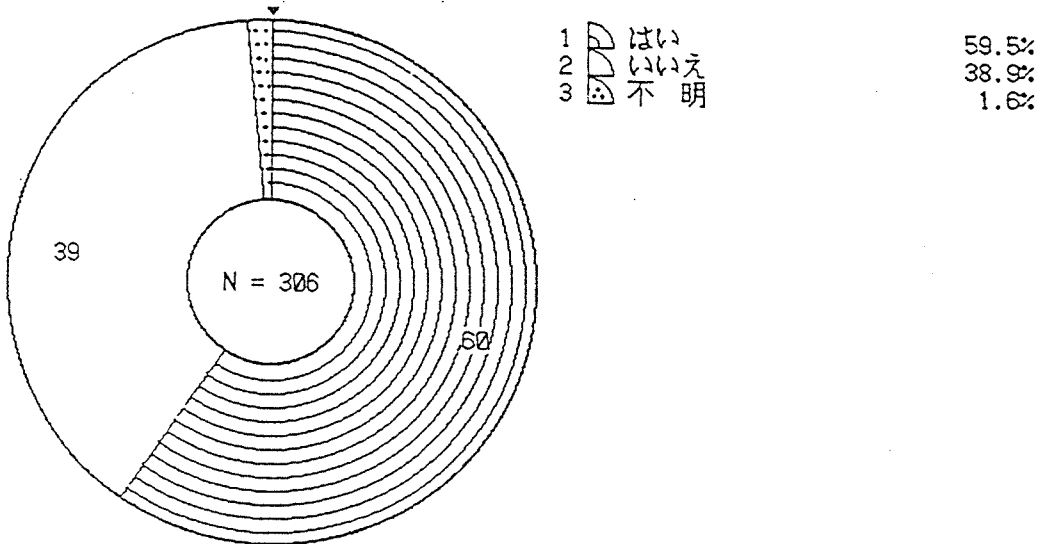
建築費の点での評価が約4割に上がり多数を占める。次いで木材にこだわった結果の選択であるものも多い。材木の質が悪いと本物でないという回答を加えると50%を越し、大手メーカーにこの点で不信を抱く需要者が産直住宅を指向しているという読み取り方もできる。



27. 「産直住宅」モデルハウスの下見

モデルハウスを見ているものは60%である。産直住宅のモデルハウスが未整備な状況を考慮すると、需要者のモデルハウス下見の熱意は高く、その結果が表れているものと推察される。

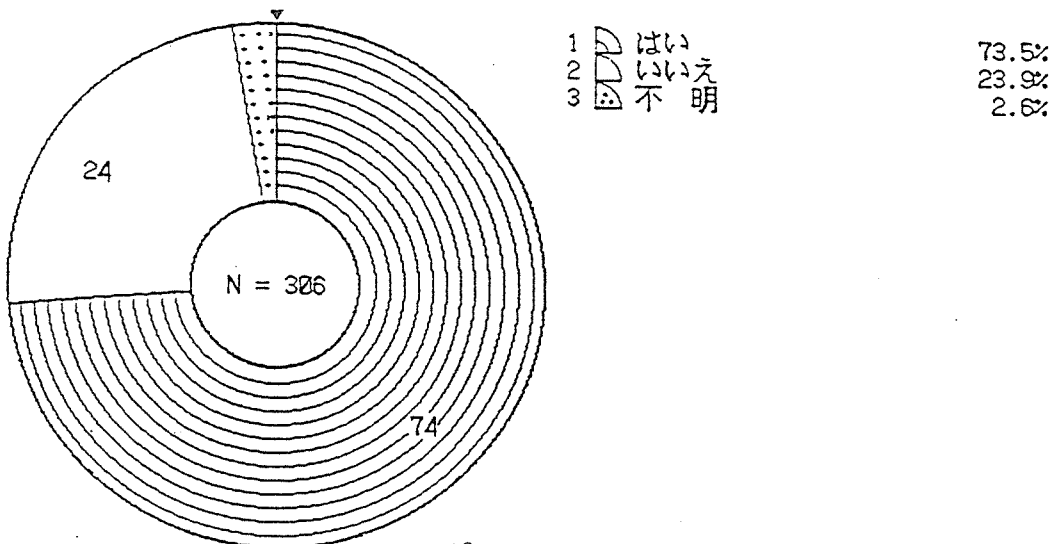
産直のモデルハウスを見ましたか (SA) 2カテゴリ



28. 建築した「産直住宅」の下見

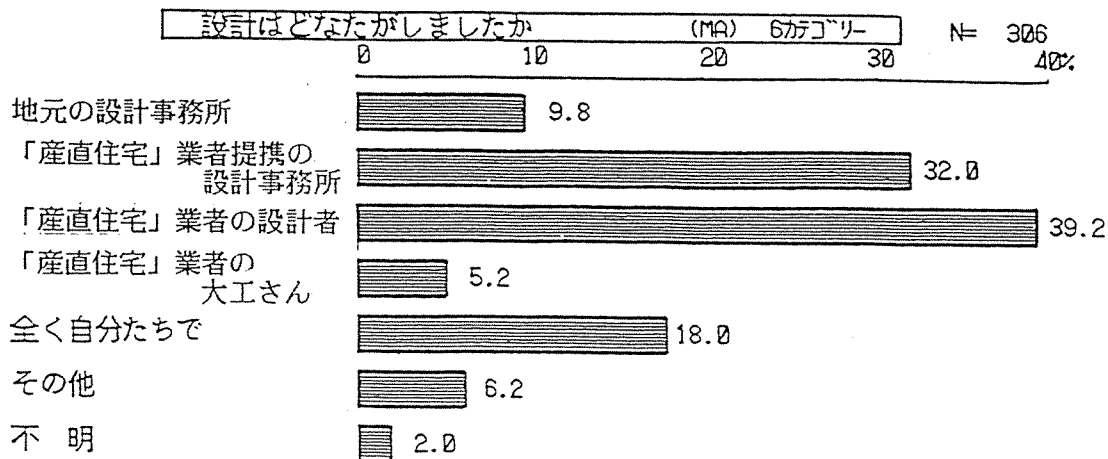
4人のうち3人は実際に建築を見ており、産直住宅の事例が少ないなかでの需要者の熱意のあらわれといえる。

建築した「産直住宅」を見ましたか (SA) 2カテゴリ



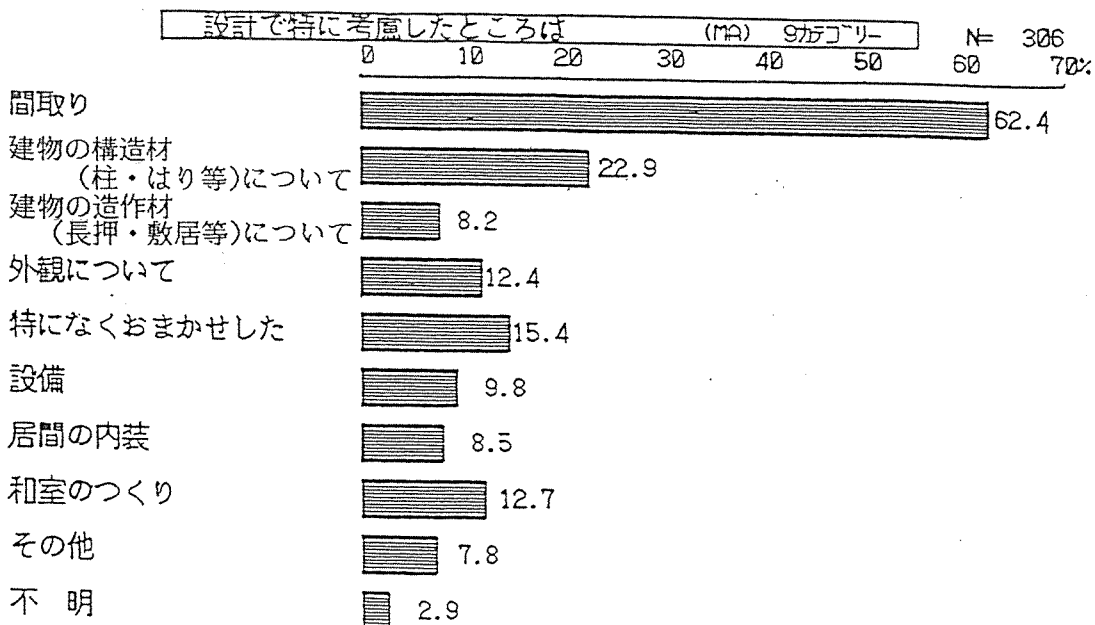
29.設計について

産直事業者側の設計によるものが76%を占め、需要者側の設計士によるものは極めて少ない。また設計の専門家によらないものも18%と比較的高い割合を占めている。



30.設計で特に考慮したところは

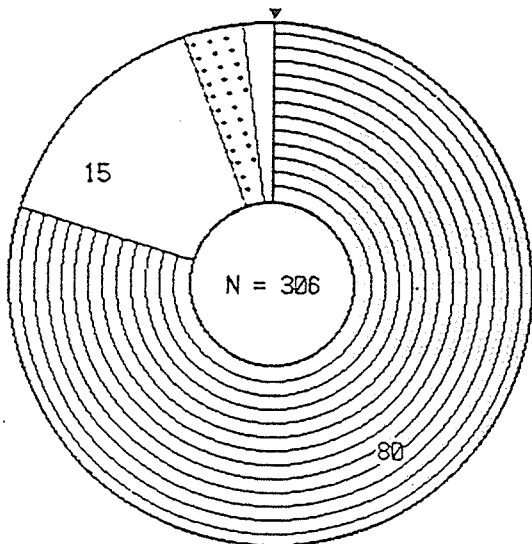
間取りを重視する割合が高いのは当然としても、構造材を特に考慮すると回答した割合も20%を越し、産直住宅に求められているものを端的に示している。その一方で外観や和室のつくりは意外に低い割合にとどまっている。



31. 工事契約について

産直事業体の一括請負によるものが大多数を占めている。

工事契約の形態は (SA) 3カテゴリ

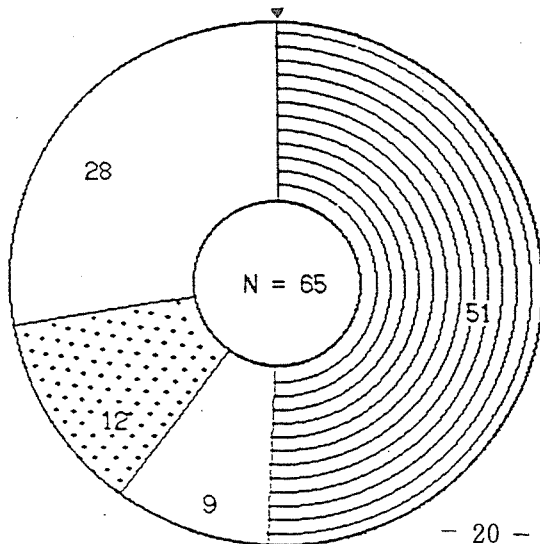


- 1 一つの業者に全て任せた 79.7%
- 2 工事の種類によって業者 14.7%
- 3 その他 3.6%
- 4 不明 2.0%

31-1. 別の業者にまかせた工事は

設備工事の割合が高いのは、水道工事が地元業者の施工を義務づけられていることによるものと考えられる。

別の業者にまかせた事は (SA) 3カテゴリ

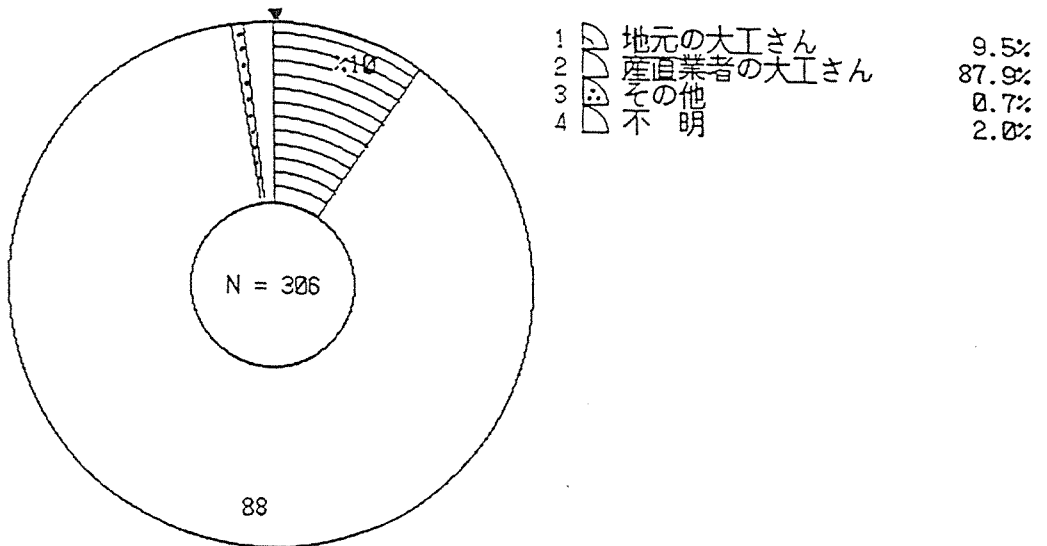


- 1 設備 50.8%
- 2 内装 9.2%
- 3 その他 12.3%
- 4 不明 27.7%

32. 施工した大工さんについて

産直業者の大工さんによるものが大多数を占める。

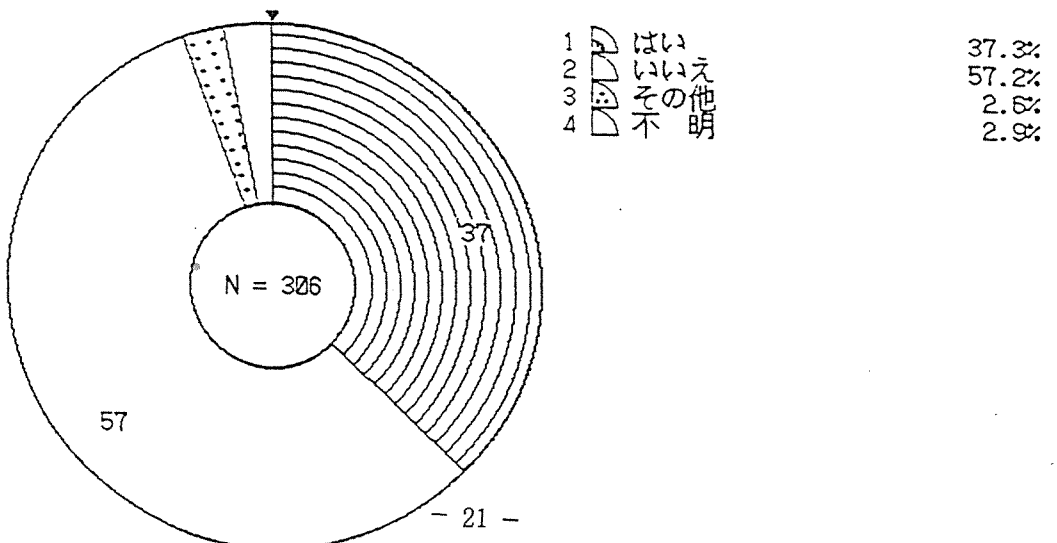
施工した大工さんどちらから (SA) 3カテゴリ



33. 工事中的変更について

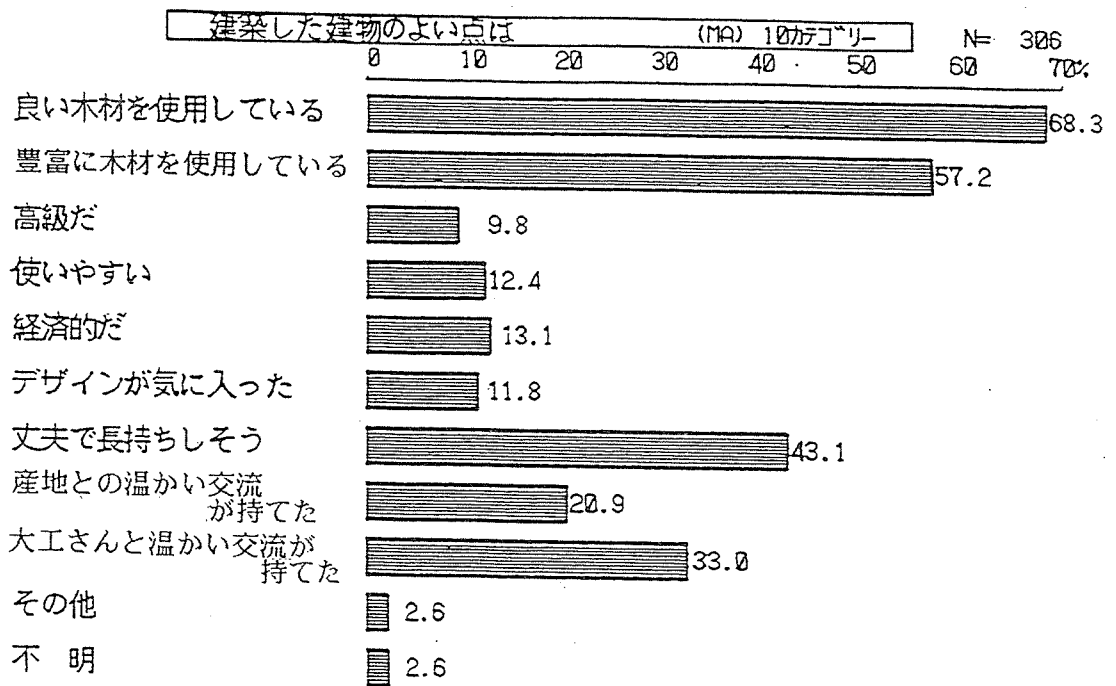
工事中的の変更は、産直が在来構法によるものであることを考えると、意外に低い割合にとどまっている。遠隔地であるために変更に応じにくいのかも知れない。

工事中的の変更はしましたか (SA) 3カテゴリ



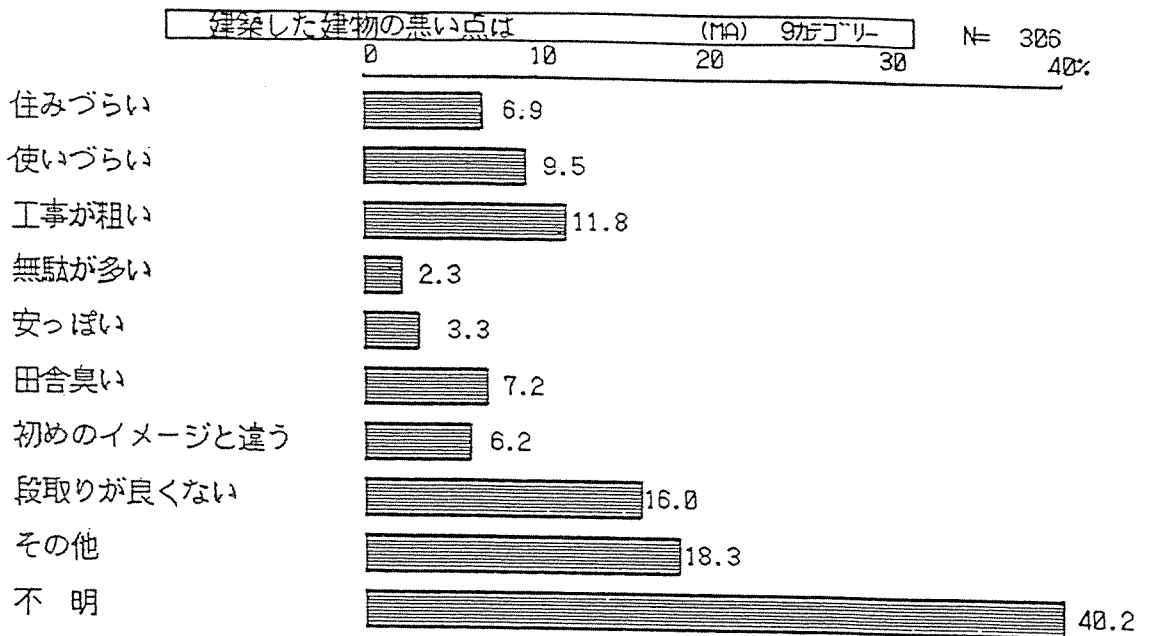
(5) 住宅の完成時
34. 良い点について

木材に対する満足度は極めて高い。それに次いで、耐久性の面での期待も高い。これは良質の木材の大量使用と関連するものと考えられる。また大工や産地との暖かい交流を評価する割合も比較的高い。その一方で経済性やデザイン、使い勝手を評価する割合は低い。



35.悪い点について

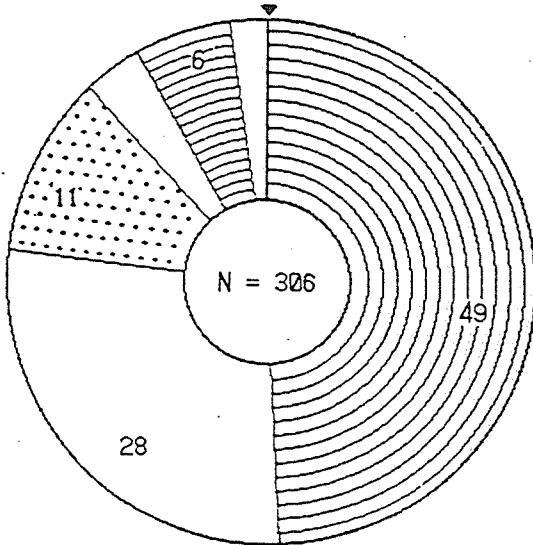
段取りの悪さや工事の粗さといった施工上の問題点を指摘する割合が最も高い。次いで使いづらい、住づらい、田舎くさい、イメージと違うといったデザイン上の問題点があげられているが、さほど高い割合ではない。これらは需要者の産直に期待する側面と関係しているものとも考えられる。



36. 工事中の大工さんの態度について

良く働く、誠実といった大工の仕事ぶりに対する評価は極めて高い。

「事中の大工さんの態度は」 (SA) 5カテゴリ



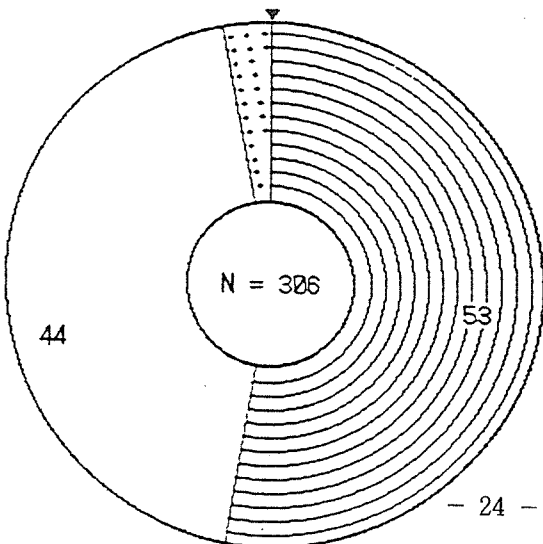
- 1 良く働く 49.3%
- 2 誠実 27.5%
- 3 良く相談にのってくれた 11.4%
- 4 対応に時間がかかる 3.6%
- 5 その他 5.9%
- 6 不明 2.3%

(6) 住んでみていかがですか

37. トラブルについて

過半数がトラブルがあると回答している。

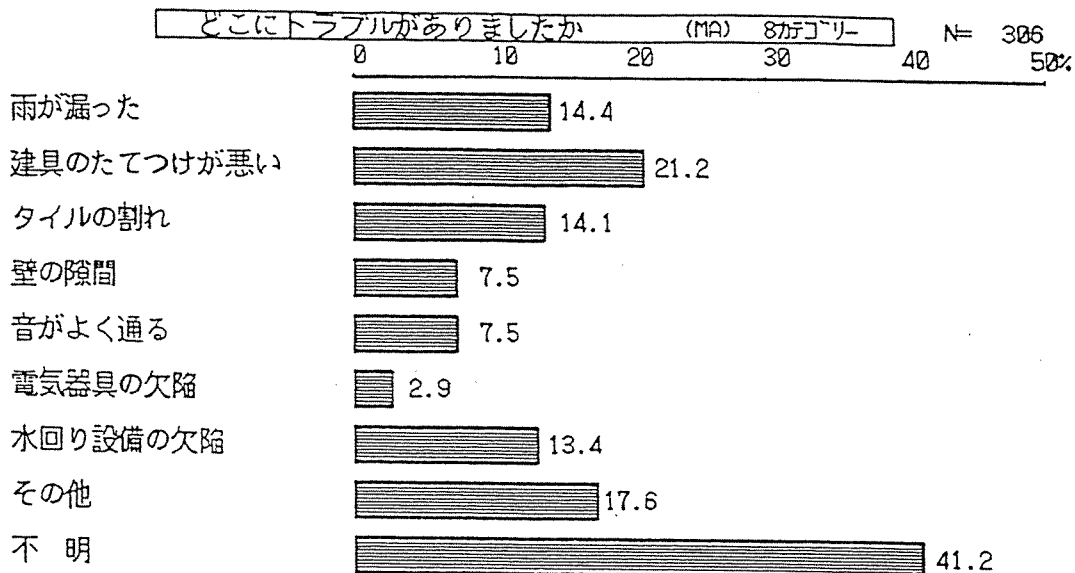
「トラブルはありましたか」 (SA) 2カテゴリ



- 1 はい 52.6%
- 2 いいえ 44.4%
- 3 不明 2.9%

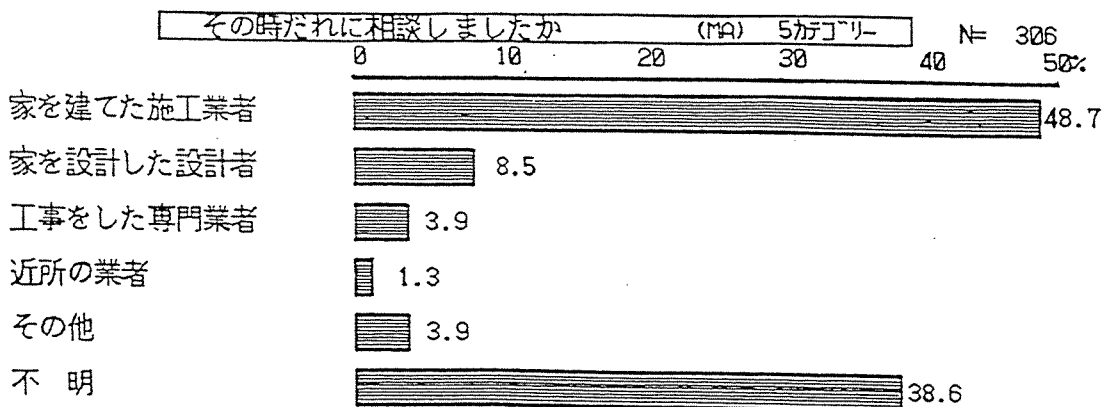
38.トラブルの場所

建具のたてつけに関するトラブルが多く、次いで、雨漏り、タイルの割れ、水回り設備のトラブルも比較的多い。



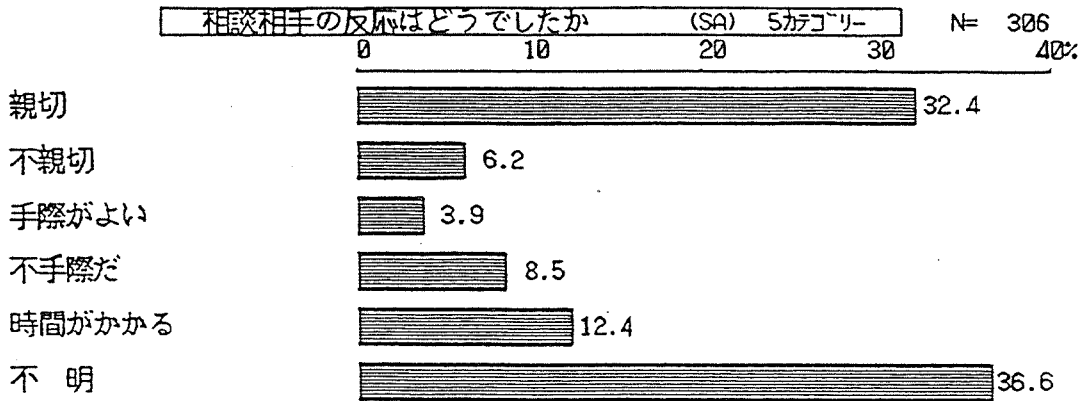
39.トラブルの相談相手

施工業者に相談したという回答が約半数をしめる。



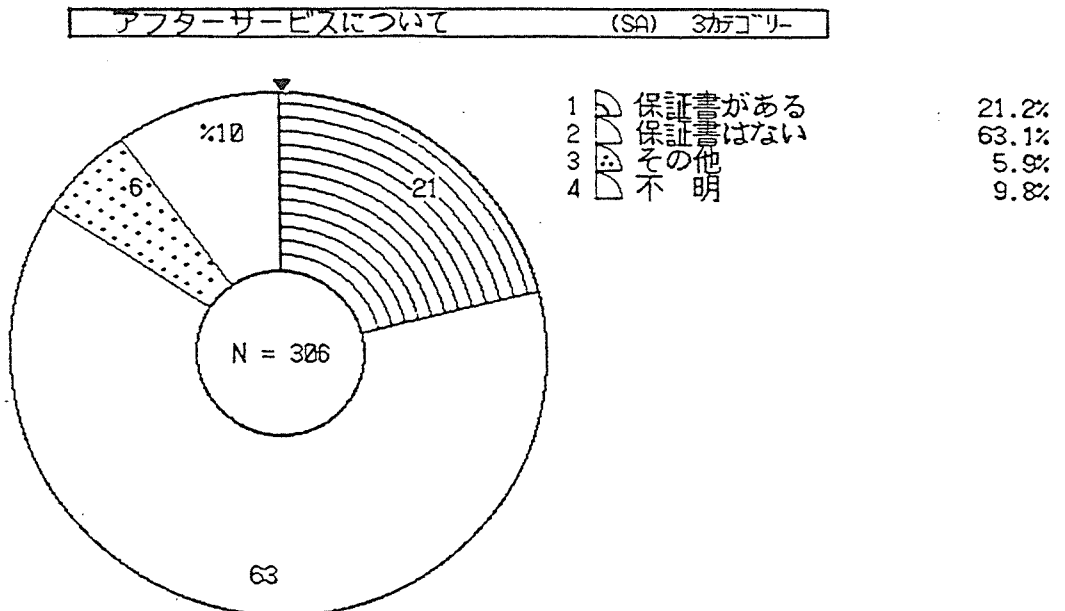
40.相談相手の反応

おおむねトラブルの対応に対しては評価が良いが、時間がかかるという回答も少ない点は産直住宅として特徴的問題点と思われる。



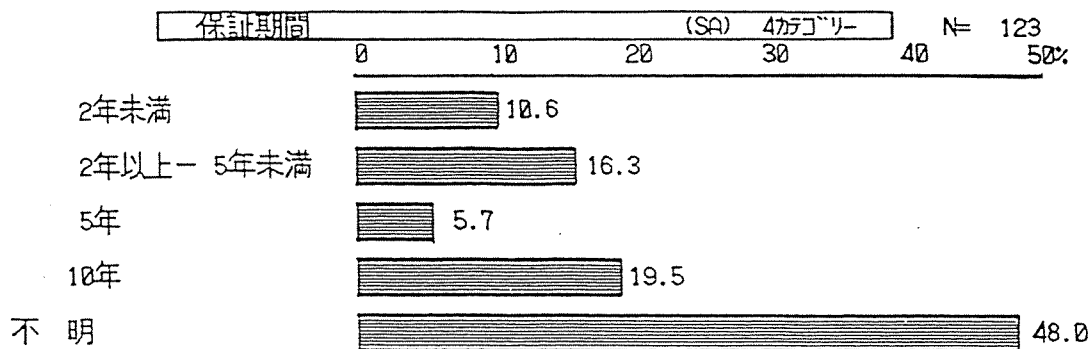
41.アフターサービスについて

保証書のないものが大多数を占める。



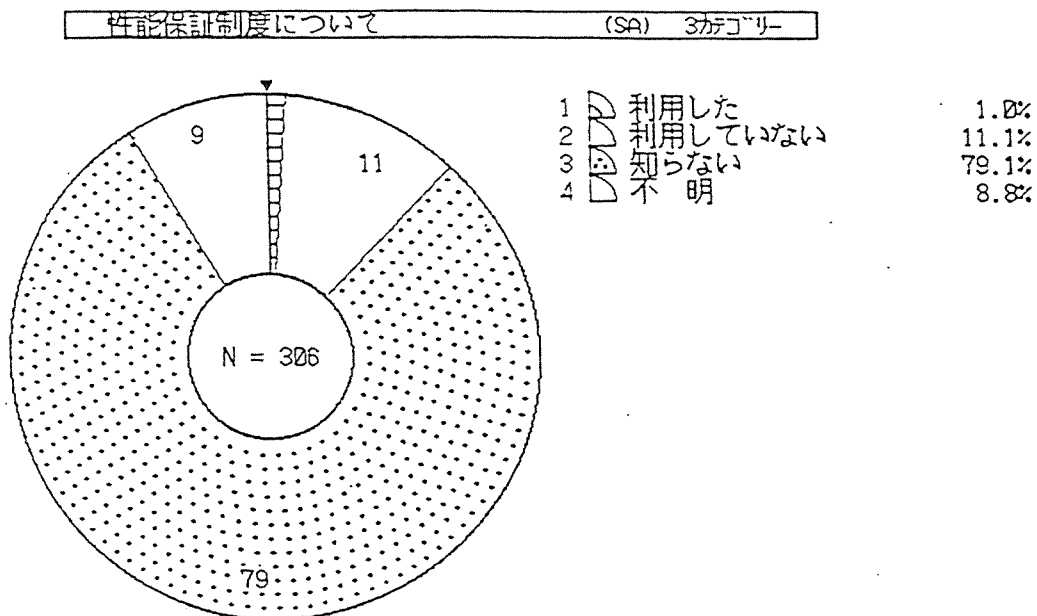
42. 保証期間

10年保証が推奨されているにもかかわらず、保証期間を10年としているものは20%に満たない。



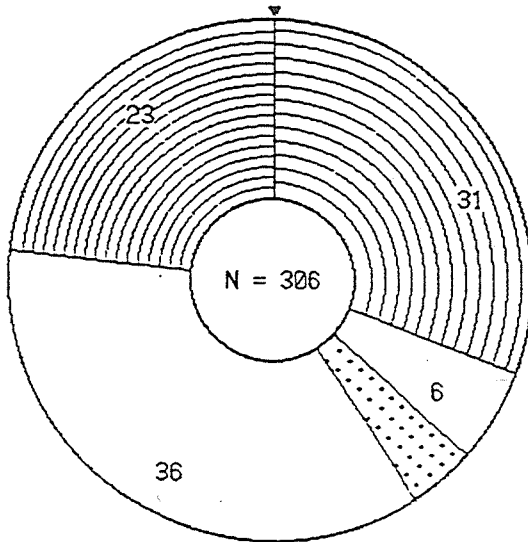
43. 性能保証制度について

性能保証制度についてはその存在すら知られていないのが実態といえる。



44.巡回について

巡回について (SA) 4カテゴリー

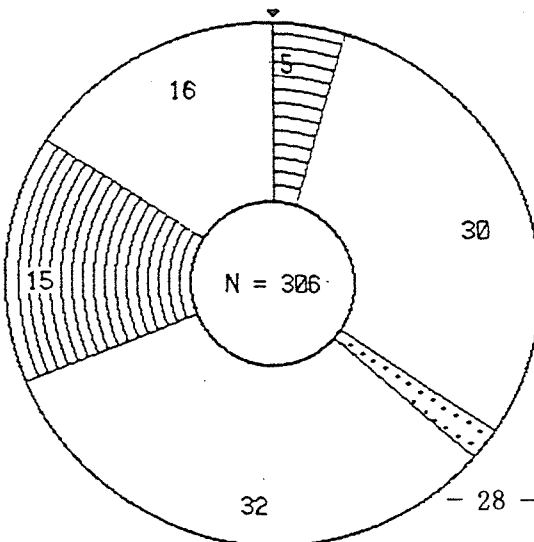


- 1 施工業者が巡回に来る 30.7%
- 2 設計者が巡回に来る 5.9%
- 3 工事をした専門業者が来 4.2%
- 4 その他 35.9%
- 5 不明 23.2%

45.巡回の周期は

全くアフターサービスに来ないという回答が1/3を占めている。また定期的に来るものはほとんど無いに等しい。これらは今後の大きな問題である。

巡回の周期は (SA) 5カテゴリー

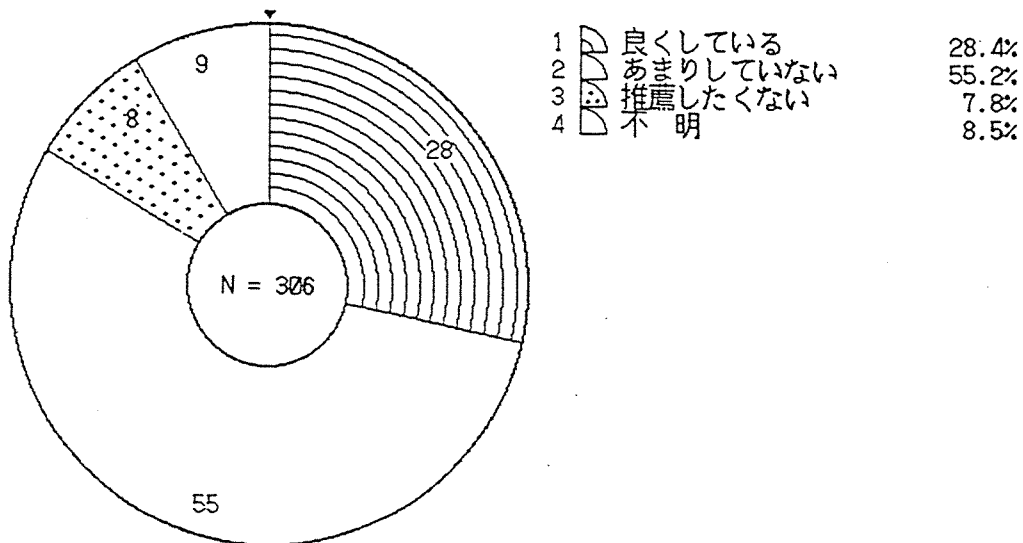


- 1 定期的に来る 4.6%
- 2 時々来る 29.7%
- 3 非常時(地震・台風)に 2.0%
- 4 全く来ない 32.4%
- 5 その他 15.4%
- 6 不明 16.0%

46. 「産直住宅」を推薦していますか

よく推薦しているという回答は、推薦したくないという回答の4倍となっている。
あまりしていないという回答を可もなし不可もなしと考えると、産直住宅の評価は
おおむね良いといえる。

「産直住宅」を推薦していますか (SA) 3カテゴリー



(7) トラブルについて (クロス集計)

47. 予定工期とトラブルのクロス集計

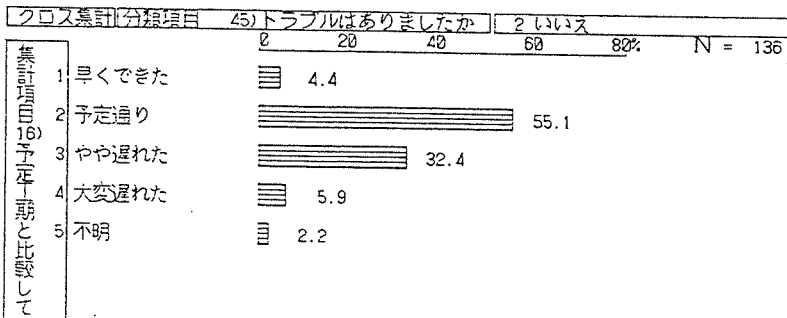
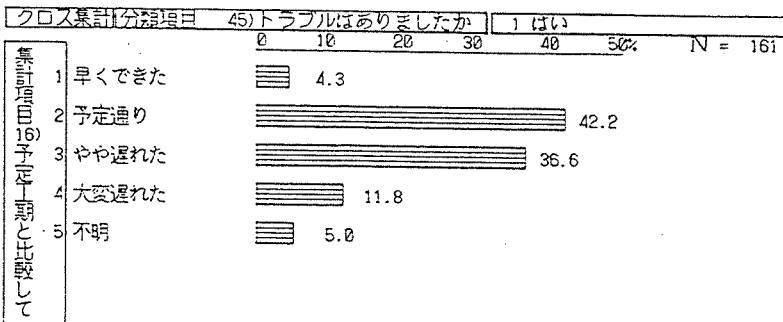
工期の遅れがトラブル発生割合を高めている傾向が認められる。特に大幅に工期が遅れた場合のトラブル発生割合は70%に達する。

<< 予定工期と比較して

>> ... (SA)

トラブルはあ *合計* 早くで 予定通 やや遅 大変遅
 りましたか *合計* きた り れた れた 不 明 非該当
 ... (SA)

	* 全 体 *	306	13	149	106	27	11	-
	100.0	4.2	48.7	34.6	8.8	3.6	-	-
		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
はい	161	7	68	59	19	8	-	-
	52.6	53.8	45.6	55.7	70.4	72.7	-	-
いいえ	136	6	75	44	8	3	-	-
	44.4	46.2	50.3	41.5	29.6	27.3	-	-
(不 明)	9	-	6	3	-	-	-	-
	3.0	-	4.1	2.8	-	-	-	-
(非 該 当)	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-



48.モデルハウスの下見とトラブルのクロス集計

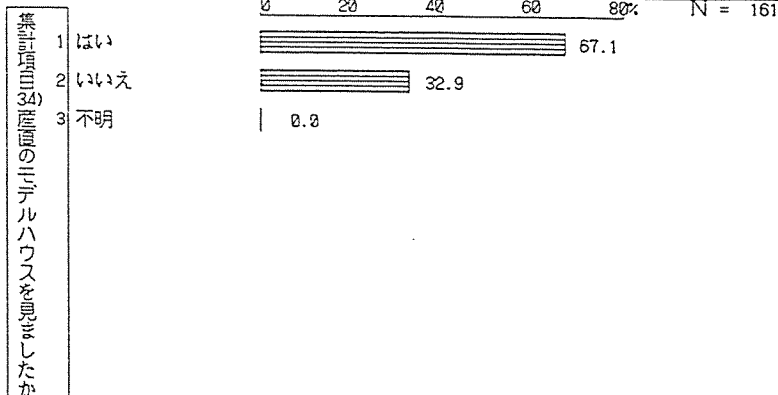
事前にモデルハウスを見ている方が、見ていないものよりトラブルがあると回答している割合が高い。これはモデルハウスと実際の住宅との落差が大きいことを示している。

<< 産直のモデルハウスを見ましたか >> ... (SA)

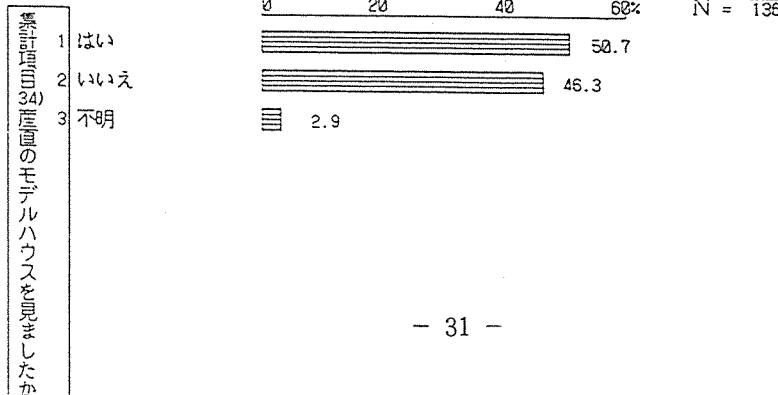
トラブルはあ *合計* はい いいえ 不明 非該当
 りましたか
 ... (SA)

* 全 体 *	306	182	119	5	-
	100.0	59.5	38.9	1.6	-
		100.0	100.0	100.0	
はい	161	108	53	-	-
	52.6	59.3	44.5	-	-
いいえ	136	69	63	4	-
	44.4	37.9	52.9	80.0	-
(不明)	9	5	3	1	-
	3.0	2.8	2.6	20.0	-
(非該当)	-	-	-	-	-

クロス集計(分類項目) 45) トラブルはありましたか 1 はい N = 161



クロス集計(分類項目) 45) トラブルはありましたか 2 いいえ N = 136



49. 建築した「産直住宅」の下見とトラブルのクロス集計

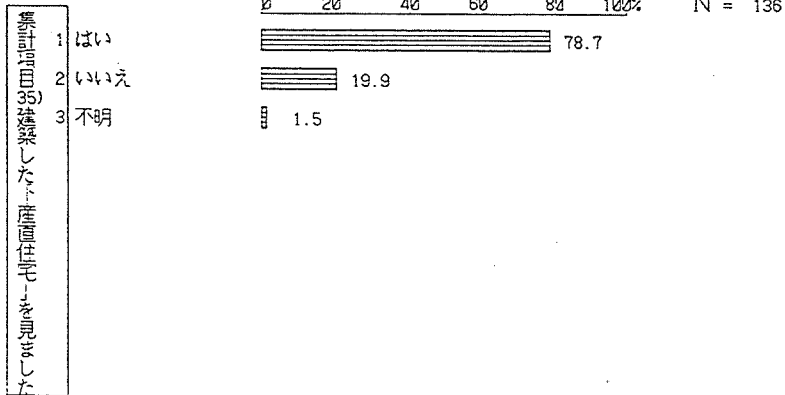
事前に実際の産直住宅を見ていることがトラブルを少なくすることにつながっている傾向が認められる。逆に、実際の建物を見ていない場合のトラブル発生割合は61%に達する。

<< 建築した「産直住宅」を見ましたか >> ... (SA)

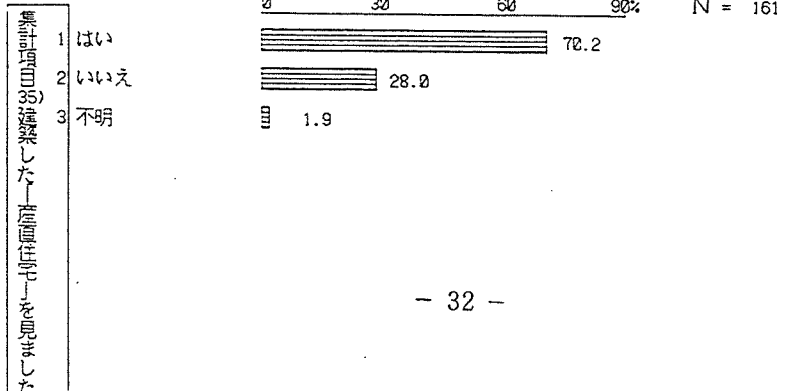
トラブルはあ *合計* はい いいえ 不明 非該当
 りましたか
 ... (SA)

* 全 体 *	306	225	73	8	-
	100.0	73.5	23.9	2.6	-
		100.0	100.0	100.0	
はい	161	113	45	3	-
	52.6	50.2	61.6	37.5	-
いいえ	136	107	27	2	-
	44.4	47.6	37.0	25.0	-
(不明)	9	5	1	3	-
	3.0	2.2	1.4	37.5	-
(非該当)	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-

クロス集計(分類項目) 45) トラブルはありましたか 2 いいえ
 0 20 40 60 80 100% N = 136



クロス集計(分類項目) 45) トラブルはありましたか 1 はい
 0 30 60 90% N = 161



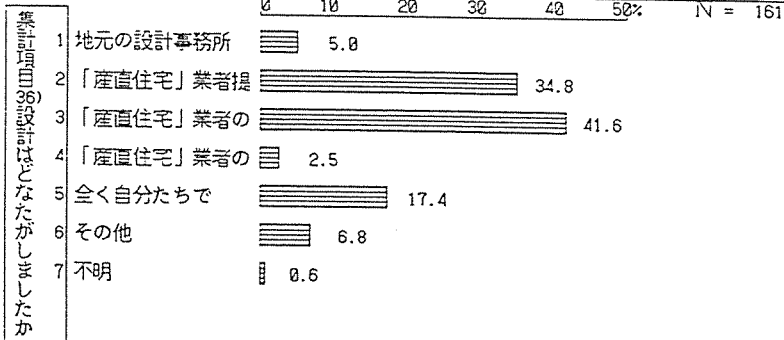
50. 設計とトラブルのクロス集計

地元の設計事務所による場合と大工の設計による場合のトラブル発生割合がそれぞれ27%、25%と際だって低い。他の場合がいずれも50%を越す割合で発生していることに比べ特徴的である。

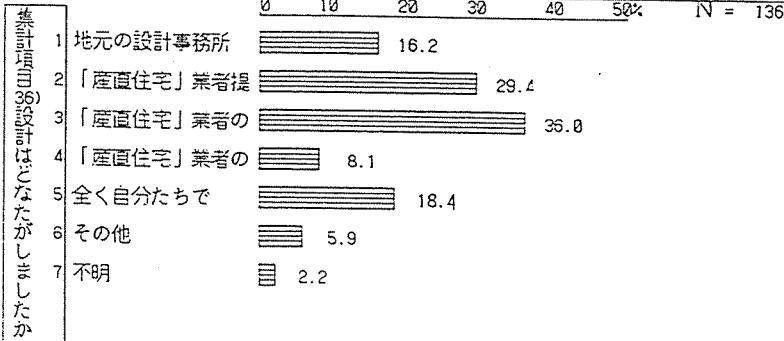
<< 設計はどなたがしましたか >> ... (MA)

トラブルはありましたか ...(SA)	*合計*	地元の設計事務所	「産直住宅」業者提携	「産直住宅」業者設計	「産直住宅」業者大工	全く自分たち	その他	不明	非該当
全体	306 100.0	30 9.8	98 32.0	120 39.2	16 5.2	55 18.0	19 6.2	6 2.0	-
はい	161 52.6	8 26.7	56 57.1	67 55.8	4 25.0	28 50.9	11 57.9	1 16.7	-
いいえ	136 44.4	22 73.3	40 40.8	49 40.8	11 68.8	25 45.5	8 42.1	3 50.0	-
(不明)	9 3.0	-	2 2.1	4 3.4	1 6.2	2 3.6	-	2 33.3	-
(非該当)	-	-	-	-	-	-	-	-	-

クロス集計(分類項目) 45) トラブルはありましたか 1 はい N = 161



クロス集計(分類項目) 45) トラブルはありましたか 2 いいえ N = 136



51. 施工大工とトラブルのクロス集計

地元の大工による施工の方が、産直業者の大工による施工による場合よりトラブル発生割合がやや低い傾向が認められる。

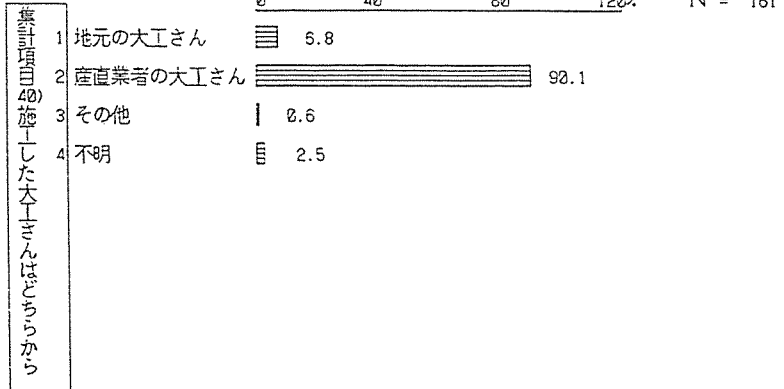
(トラブル発生割合がそれぞれ38%、54%)

<< 施工した大工さんはどちらから >> ... (SA)

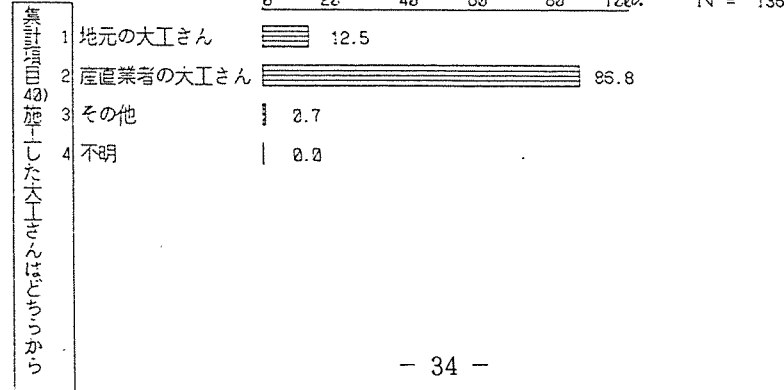
トラブルはありましたか *合計* 地元の産直業者 その他
 ... (SA) 大工さん 大工さん 大工さん
 不明 非該当

	* 全 体 *	306	29	269	2	6	-
	100.0	9.5	87.9	0.7	2.0	-	-
		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-
はい	161	11	145	1	4	-	-
	52.6	37.9	53.9	50.0	66.6	-	-
いいえ	136	17	118	1	-	-	-
	44.4	58.6	43.9	50.0	-	-	-
(不明)	9	1	6	-	2	-	-
	3.0	3.5	2.2	-	33.4	-	-
(非該当)	-	-	-	-	-	-	-

クロス集計(分類項目) 45) トラブルはありましたか | 1 はい



クロス集計(分類項目) 45) トラブルはありましたか | 2 いいえ



52.巡回とトラブルのクロス集計

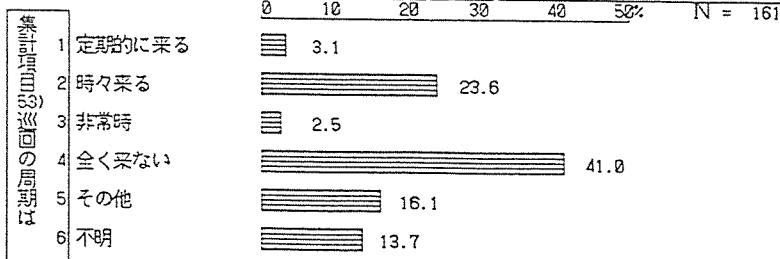
トラブル発生の割合は巡回の頻度に反比例する傾向が認められる。すなわち定期的にくる場合は35%、時々来る場合は42%、全く来ない場合は67%の割合でトラブルが発生している。

<< 巡回の周期は

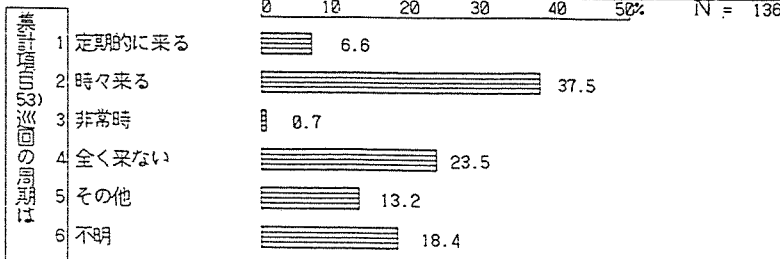
>> ... (SA)

トラブルはありましたか ...(SA)	*合計*	定期的 に来る	時々 来る	非常時 (地震 ・台風)に来	全く 来ない	その他	不 明	非 該 当
* 全 体 *	306 100.0	14 4.6	91 29.7	6 2.0	99 32.4	47 15.4	49 16.0	-
		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
はい	161 52.6	5 35.7	38 41.8	4 66.6	66 66.7	26 55.3	22 44.9	-
いいえ	136 44.4	9 64.3	51 56.0	1 16.7	32 32.3	18 38.3	25 51.0	-
(不 明)	9 3.0	-	2 2.2	1 16.7	1 1.0	3 6.4	2 4.1	-
(非 該 当)	-	-	-	-	-	-	-	-

クロス集計分類項目 45) トラブルはありましたか 1 はい N = 161



クロス集計分類項目 45) トラブルはありましたか 2 いいえ N = 136



53. 「産直住宅」の推薦とトラブルのクロス集計

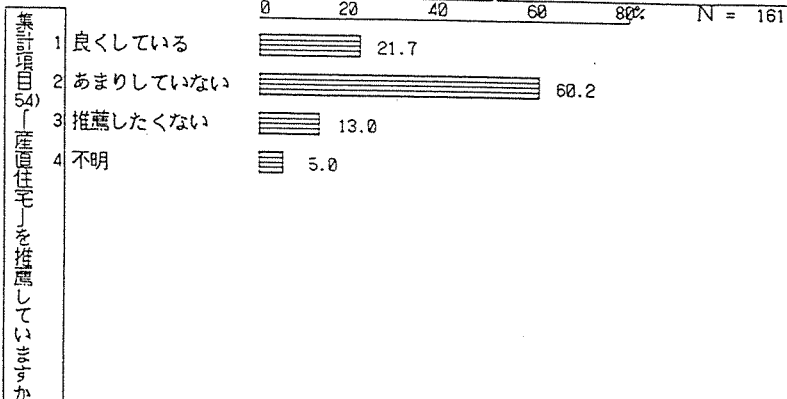
トラブルのない場合は良く推薦していると回答する割合が高く、推薦したくないという回答はほとんどない。また推薦したくないという回答はトラブルのあった場合には限られている。

<< 「産直住宅」を推薦していますか >> ... (SA)

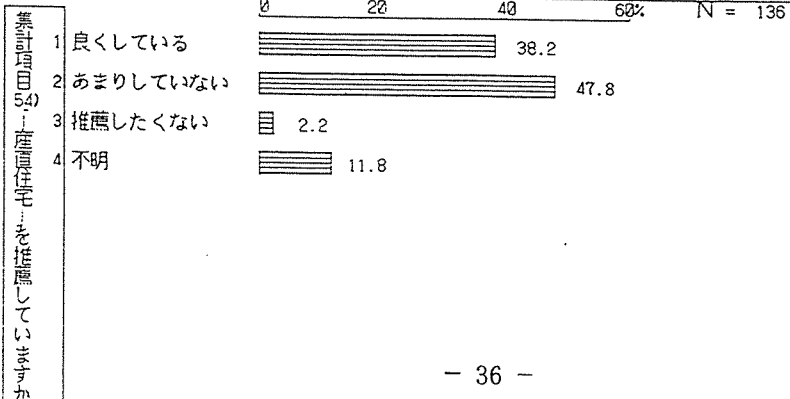
トラブルはあ *合計* 良くし あまり 推薦し
 りましたか *合計* ている してい たくな 不 明 非該当
 ... (SA) ない い

	合計	良くし ている	あまり してい ない	推薦し たくな い	不 明	非該当
* 全 体 *	306 100.0	87 28.4	169 55.2	24 7.8	26 8.5	-
		100.0	100.0	100.0	100.0	
はい	161 52.6	35 40.2	97 57.4	21 87.5	8 30.8	-
いいえ	136 44.4	52 59.8	65 38.5	3 12.5	16 61.5	-
(不 明)	9 3.0	-	7 4.1	-	2 7.7	-
(非該当)	-	-	-	-	-	-

クロス集計 分類項目 45) トラブルはありましたか 1 はい



クロス集計 分類項目 45) トラブルはありましたか 2 いいえ



「産直住宅」についてのまとめ

「産直住宅」について、昭和63年度は「事業者」、平成元年度は「需要者」に対するアンケートをもって、調査した。調査結果は、今後の「産直住宅」についての注文・期待が示されており、事業者の業務運営にとって重要な事項を整理できたと考えている。以下に、昭和63年度の「産直住宅」事業者実態調査報告書のまとめと平成元年度の「需要者調査」のまとめを対比して、まとめとする。なお、まとめを作成するに当たって特に重要と思われることは、生活の場であり生きた住宅として供給するのであるから、アフターメンテナンスについての対応策が考えられなければならないということである。

(1) 木材について

*事業者の意見

産直住宅の性格上、外材や他の地域の木材を使わず、コストダウンが出来ない。また一軒の家を造るには、様々な樹種と材令の木材が必用であるにもかかわらず、それらが必ずしも地場産材で揃えられない場合が多い。特に、はり材と造作材にその問題点が多い。

*需要者の意見

使用されている木材に対しては、高い評価を与える意見が大多数を占めている。次の意見が代表的なものである。

- ・木造住宅特有のあたたかみがあり、住み心地は最高である。
- ・豊富で良質な木材が使われており、飽きが来ず、住むほどに木造の良さが滲み出て来る。何代にも渡って住み続けることができる家造りを目指すべきである。
- ・木の香りやぬくもりに満たされ、人間の原点に帰ったような気がする。子供の情操教育の面からも本物の木を使った住宅の普及を願う。

その一方で小数ではあるが、次のような批判的な意見も見られる。

- ・産直住宅といいながら、相当量の外材が使われている。
- ・乾燥が不十分で、割れが目だつ。

(2) 施工について

*事業者の意見

- ・職人の高齢化と後継者の不足により、近い将来行き詰まりが予測される。
- ・大工や工務店に対して新素材、新工法、新制度等に対する教育が必要。
- ・協同化の利点を活かすためには、調整役としてのリーダーの養成が必要。
- ・遠隔地であるため、対応できる職人に限界があり、また経費もかさむ。
- ・職人不足を予測した、プレカット等の機械化が望まれる。

*需要者の意見

職人や施工についての評価は、分かれている。

- 親切で一生懸命仕事をしてくれた。技術的にも優れている。
- 手作りの仕事で気持ちよく住んでいる。この手作りを貫くべきである。

という評価がある反面、次のような批判も少なくない。

- 施工業者が遠隔地にあるため、腰を落着けた仕事が出来ない。また、その場限りの思考が潜在する。
- 木の乾燥状態、施工時期、施工精度などに問題がある。「今は作れば売れる」という気持ちではなく、熟練した大工を配置し、より良いものを作る気持ちで施工して欲しい。

(3) 設計について

*事業体の意見

- 都市部での住宅造りの経験が浅いため、施主の要求や法規に充分対応した設計が出来ない。
- 遠隔地であるため、ユーザーの需要の動向などの情報が得にくい。
- 産直住宅という特色に加え、デザインの特徴を備えたスタイルを考察する必要がある。
- 建物本体の設計に留まらず、家具や内装部品などの商品開発を含めたトータルな戦略が必要である。

*需要者の意見

デザインについては、概ね批判的な意見が目だつ。改善を望む声も大きいと言える。また水廻りの設備機器の扱いについても不満が見られる。

次のような意見がその代表的なものである。

- 良い木を使っただけでは説得力がない。木の良さを十分に表現できる努力と美的センスが欲しい。
- 遠方であるため設計の打ち合せが充分できず、大工さんの好みになってしまった。
- 自由設計は良いが、基本的なパターンやメニューをカタログ化するなどして、需要者に出来上りが事前にある程度分かるような工夫が欲しい。
- 産直住宅の業者の生活している地域の気候風土と、需要者の生活している地域の気候風土に違いがあることを研究してもらいたい。
- 和風感覚のセンスにはある一定のレベルがあるものの、生活主体の水廻り、システムキッチンやバス、トイレの扱いに現代的感覚に欠ける。ハウスメーカーと比べ、機器自体の選択の幅が狭く、値引き率も低い。

その一方で、小数ではあるがデザインを評価する次のような意見もある。

- 設計段階から建築家を含めて充分検討したため建築後の不満はあまりない。
- 建てる前は、田舎臭くなるのではと心配したが、最近では研究されていてセンスの良いものが出来て満足している。

(4) 営業体制について

*事業体の意見

- ・事業規模が弱小で、受注が不安定であるため、計画的な事業の運営が困難で、また営業や宣伝が充分に行えない。
- ・木材生産、施工、設計の緊密な連携が産直の利点であるが、三者の利害が必ずしも一致せず、円滑な運営が困難である。
- ・協同組合の場合は、組合員の中での業務、利益の配分の方法が課題となる。
- ・遠隔地であるため、ユーザーへの対応が迅速かつ頻繁に行えない。
- ・モデルハウスの建設等による営業体制の確立が必要となる。
- ・大手メーカーとの連携で、営業や宣伝の問題を解決する方法も、検討の余地がある。

*需要者の意見

事業体の体制や組織に関する問題点の指摘は鋭いものがある。とくにデザインや施工、アフターサービスなどの問題点をこの事業体の体制との関連で指摘するものも目だつ。産直住宅の根幹に関わる問題点として重要な指摘と言える。

- ・産直と一口に言っても、構成メンバーの間の一貫したポリシーと、指導者の人間性が大切である。
- ・産直業者や協同組合を自治体が積極的にバックアップする体制をつくり、PRや品質の保証、アフターサービスを一層充実すべきである。
- ・請負者としての監督責任が、遠隔地であるために十分に果たされていない。その結果、下請け業者（特に地元の業者が一部入る場合）との連携も円滑でない。また工期も遅れる。
- ・建築を以てするまではよいが、窓口と実際の施工業者との連絡が良くない。

アフターサービスについては、その対応の鈍さに対する不満が大半を占めている。

- ・契約前は自治体や林野庁の支援をセールスポイントにしているにもかかわらず、いざ、トラブルが発生すると業者の対応は鈍く、自治体などはまったく責任のがれをするばかりである。
- ・業者の返事はよいが、遠隔地のためになかなか来てもらえない。アフターサービスのネットワークが整備されると産直は確かによい。
- ・定期的な巡回は全くない。電話で度々苦情を言ってようやく対応する程度である。

参照資料

※参照-1 : 出典1

利用者の年齢

	総計	24歳 ~	25 ~	30 ~	35 ~	40 ~	45 ~	50 ~	55 ~	60歳 ~	平均 (歳)
全区計	3,017	34	209	412	577	573	447	351	265	149	42.8
全市計	20,607	393	1,743	3,309	4,531	3,875	2,897	2,044	1,313	502	40.8
全郡計	9,878	236	1,024	1,813	2,274	1,717	1,170	887	535	222	39.8
全国計	33,502	663	2,976	5,534	7,382	6,165	4,514	3,282	2,113	873	40.7
割合(%)	100.0	2.0	8.9	16.5	22.0	18.4	13.5	9.8	6.3	2.6	
三大都市圏	13,678	249	1,222	2,172	2,817	2,439	2,087	1,448	858	386	41.1
首都圏	5,819	60	389	820	1,185	1,115	974	684	405	187	42.1
近畿圏	2,987	74	268	523	628	526	410	283	179	96	40.7
東海圏	4,872	115	565	829	1,004	798	703	481	274	103	40.1
その他地域	19,824	414	1,754	3,362	4,565	3,726	2,427	1,834	1,255	487	40.4

※参照-1 : 出典1

個人住宅建設資金利用者の平均像の推移

	単位	60年度	61年度	62年度	63年度	1年度	
年	29歳以下	%	12.7	11.9	12.0	11.7	10.9
	30 ~ 39	//	41.9	42.3	41.5	38.8	38.6
	40 ~ 49	//	28.9	28.5	28.6	30.0	31.9
	50 ~ 59	//	14.6	15.1	15.7	16.8	16.1
	60歳以上	//	1.9	2.1	2.3	2.7	2.6
平均	歳	39.7	40.0	40.2	40.7	40.7	
家族数	人	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	

※参照-2 : 出典1

利用者の家族

	総計	1人	2人	3人	4人	5人	6人	7人	平均 (人)
全区計	3,017	14	284	534	1,001	616	417	151	4.3
全市計	20,607	108	2,120	3,592	7,286	4,007	2,539	955	4.2
全郡計	9,878	76	1,072	1,730	3,163	1,915	1,334	588	4.2
全国計	33,502	198	3,476	5,856	11,450	6,538	4,290	1,694	4.2
割合(%)	100.0	0.6	10.4	17.5	34.2	19.5	12.8	5.1	
三大都市圏	13,678	69	1,428	2,378	5,000	2,597	1,605	601	4.2
首都圏	5,819	32	532	1,005	2,272	1,109	637	232	4.2
近畿圏	2,987	18	334	533	1,036	555	382	129	4.2
東海圏	4,872	19	562	840	1,692	933	586	240	4.2
その他地域	19,824	129	2,048	3,478	6,450	3,941	2,685	1,093	4.2

※参照-3 : 出典1

利用者の年収

	総計	99.9万円 ～	100.0 ～	200.0 ～	300.0 ～	400.0 ～	500.0 ～	600.0 ～	700.0 ～
全区計	3,017	2	27	118	373	507	544	452	321
全市計	20,607	13	258	1,596	3,751	4,319	3,922	2,580	1,588
全郡計	9,878	7	177	1,024	2,296	2,375	1,669	1,067	540
全国計	33,502	22	462	2,738	6,420	7,201	6,135	4,099	2,449
割合(%)	100.0	0.1	1.4	8.2	19.2	21.5	18.3	12.2	7.3
三大都市圏	13,678	6	96	662	1,978	2,729	2,710	1,948	1,263
首都圏	5,819	1	31	203	672	988	1,163	887	629
近畿圏	2,987	1	30	185	456	636	555	381	257
東海圏	4,872	4	35	274	850	1,105	992	680	377
その他地域	19,824	16	366	2,076	4,442	4,472	3,425	2,151	1,186

	800.0 ～	900.0 ～	1,000.0 ～	1,100.0 ～	1,200.0 ～	1,300.0 ～	1,400.0 ～	1,500.0 ～	平均 ～万円	平均 (千円)
全区計	212	135	99	76	36	24	19	72	6,546.1	
全市計	959	598	328	211	143	90	54	197	5,559.4	
全郡計	282	180	86	49	41	25	14	46	4,996.1	
全国計	1,453	913	513	336	220	139	87	315	5,482.2	
割合(%)	4.3	2.7	1.5	1.0	0.7	0.4	0.3	0.9		
三大都市圏	790	511	295	202	125	89	58	216	6,061.3	
首都圏	403	282	177	112	71	50	34	116	6,498.8	
近畿圏	150	103	62	41	32	24	16	58	5,992.6	
東海圏	237	126	56	49	22	15	8	42	5,581.1	
その他地域	663	402	218	134	95	50	29	99	5,082.5	

※参照-4 : 出典1

従前住宅の種類

	総計	親族の家に同居	持ち家	公営住宅	公団・公社等賃貸住宅	民間木造アパート	民間借家(左記を除く)	借間・下宿	社宅・官舎	不明
全区計	3,017	442	1,403	84	152	242	378	3	301	12
全市計	20,607	3,429	7,912	1,425	599	1,737	3,288	55	2,095	67
全郡計	9,878	2,056	3,488	976	252	767	1,455	26	819	39
全国計	33,502	5,927	12,803	2,485	1,003	2,746	5,121	84	3,215	118
割合(%)	100.0	17.7	38.2	7.4	3.0	8.2	15.3	0.3	9.6	0.4
三大都市圏	13,678	2,343	6,060	588	556	1,037	1,654	31	1,372	37
首都圏	5,819	840	2,819	135	246	515	607	12	626	19
近畿圏	2,987	485	1,380	158	135	172	364	5	281	7
東海圏	4,872	1,018	1,861	295	175	350	683	14	465	11
その他地域	19,824	3,584	6,743	1,897	447	1,709	3,467	53	1,843	81

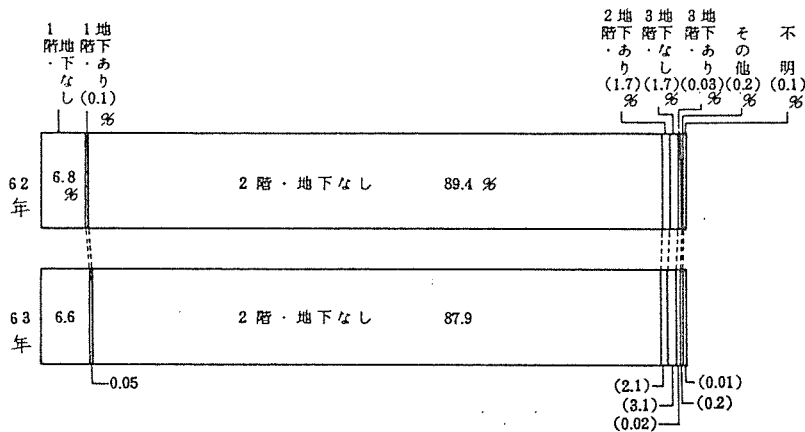
※参照-5 : 出典1

従前住宅の種類

		単位	60年度	61年度	62年度	63年度	1年度
従 前 住 宅 の 種 類	親族の家に同居	%	14.3	16.1	17.1	17.5	17.7
	持家	{	{	{	{	{	{
	戸建	家	53.4	54.3	55.3	56.5	55.9
	戸建以外	系	35.6	35.8	32.0	34.3	33.4
	系	3.5	2.4	1.9	1.8	1.9	
	公営住宅		7.4	7.5	7.5	7.4	7.4
	公団・公社等賃貸		2.7	2.8	3.1	2.9	3.0
	借		2.7	2.8	3.1	2.9	3.0
	民間木造アパート		7.6	8.1	8.2	8.0	8.2
家		44.9	44.7	44.2	43.2	43.8	
民間借家(上を除く)		16.8	16.6	15.3	15.5	15.3	
系		16.8	16.6	15.3	15.5	15.3	
借間・下宿		0.7	0.3	0.4	0.2	0.3	
社宅・官舎		9.7	9.4	9.7	9.2	9.6	

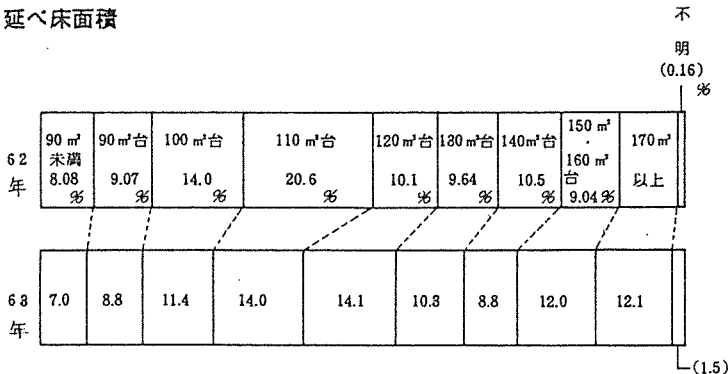
※参照-6 : 出典2

階数



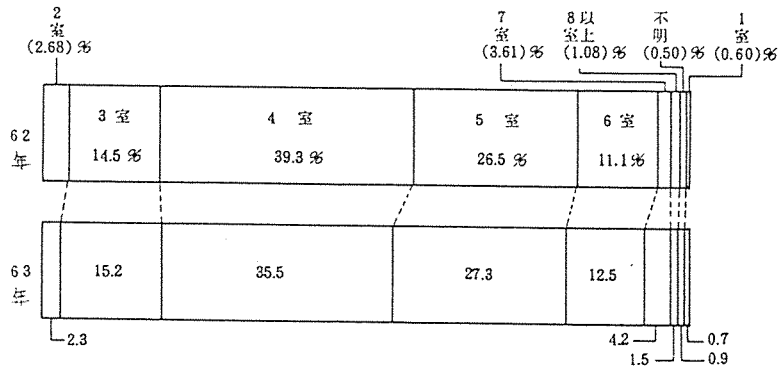
※参照-7 : 出典2

延べ床面積



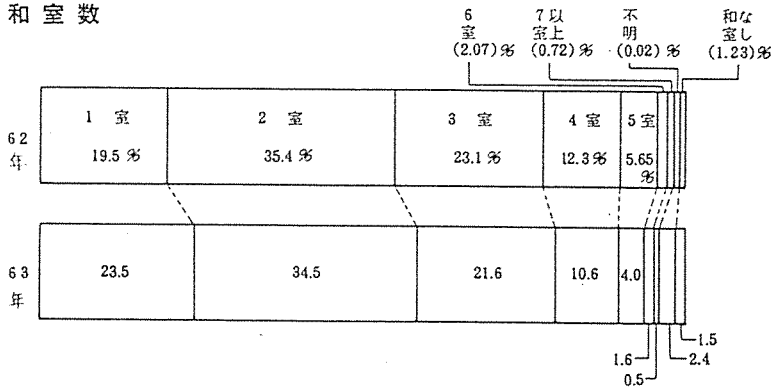
※参照-8 : 出典2

居間・食事室以外の室数



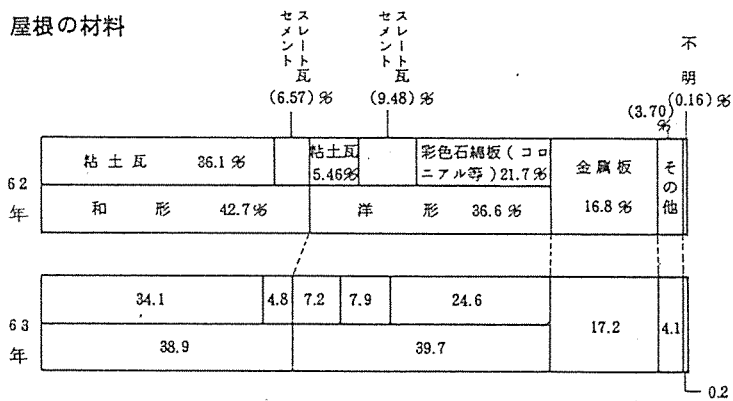
※参照-9 : 出典2

和室数



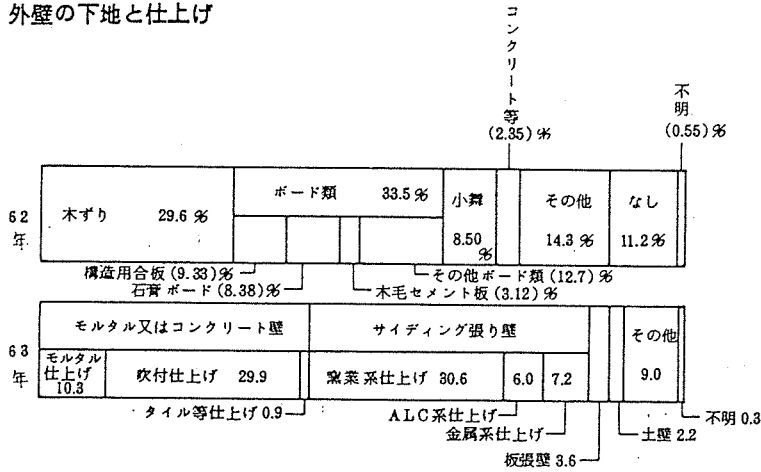
※参照-10 : 出典2

屋根の材料



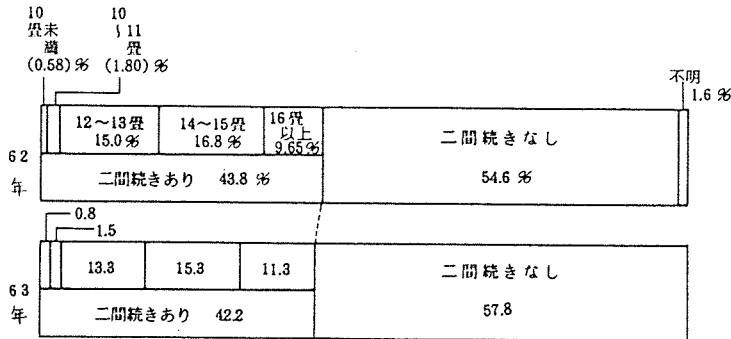
※参照-11：出典2

外壁の下地と仕上げ



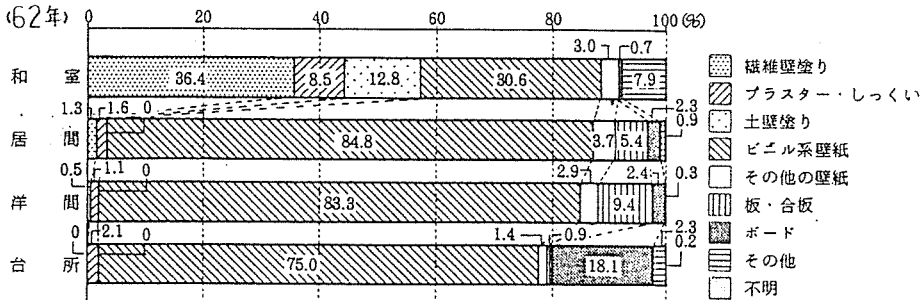
※参照-12：出典2

二間続きの和室



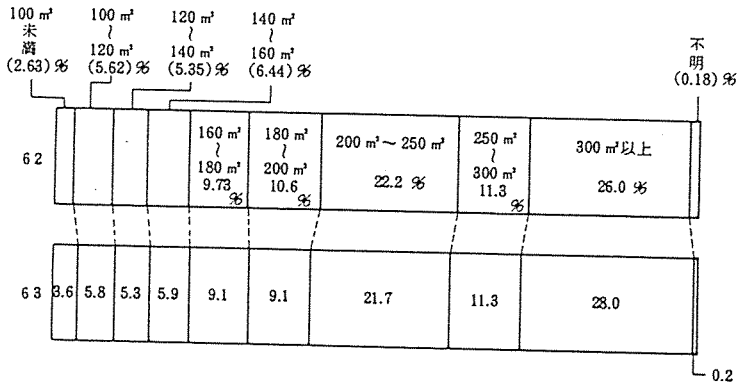
※参照-13：出典3

壁仕上げ



※参照-14 : 出典2

敷地面積



出典1：平成元年度 公庫融資利用者調査報告
個人住宅建設資金編
住宅金融公庫（平成2年3月）

出典2：昭和63年度 住宅・建築主要データ調査報告
戸建住宅編
住宅金融公庫（平成元年3月）

出典3：昭和62年度 住宅・建築主要データ調査報告
戸建住宅編
住宅金融公庫（昭和63年3月）

「産直住宅」事業体アンケート調査票

《調査のお願い》 本調査は「産直住宅」事業体を対象に、「産直住宅」の実態についてお聞きしたく企画したものです。 下記、項目につきまして、率直に実状及びご意見をお聞かせ下さいますよう、お願い申し上げます。

《記入要領》

- ・該当する項目の番号に○印で囲んで下さい。
- （特に指示のある場合はそれに従って下さい）
- ・※番号を選択された場合は名称・連絡先等を詳細にご記入下さい。
- ・不明な点がございましたら下記のところにお問い合わせ下さい。

（財）日本住宅・木材技術センター
TEL 03-581-5582（代）

「産直住宅」事業体アンケート調査担当

■ 事業体の組織形態や規模について、おたずねします。

1 事業体名

2 事業体代表者名

3 事業体の所在地

4 代表電話番号及び連絡事務担当者名

5 事業体の組織形態について

現在の組織形態は

1	協同組合)
2	第3セクター	
3	株式会社	
4	その他 (

6 設立年月日

昭和 年 月

7 設立主旨

8 建築士事務所登録

1 有り	2 無し
------	------

9 宅地建物取引業者登録

1 有り	2 無し
------	------

10. 資本金 万円

11. 主要出資者及び出資金 万円

12. 事業体の従業者数と有資格者を下記の欄にお書き下さい。

事務系		人
営業系		人
技術系	設計・管理	人
	大工	人
	見習い	人
	その他	人
合計		人

有資格者	一級建築士	人
	二級建築士	人
	木造建築士	人
	技能士(大工・左官等)	人
	職業訓練指導員	人
	無し	人
	その他	人

■ 事務処理について、おたずねします。

13. 設計はどちらで行われていますか。

1. 事業体
 ※2. 地元の提携事務所
 ※3. 供給地での提携事務所
 ※4. 代理店
 5. 施主契約の設計事務所
 6. その他 ()

※2～※4とお答えになられた方は事務所名及び連絡先等お書き下さい。

.....

.....

.....

.....

14. 設計内容は

1. 事業体の規格設計
 2. 自由設計
 3. その他 ()

15. 現在の供給単価をご記入下さい。

平均	万円/坪	(価格範囲	万円/坪～	万円/坪)
----	------	-------	-------	--------

16. 見積書には

1. 工事内訳明細書を添付する	2. 工事別の合計見積書のみを添付する
3. 坪単価だけを提示する	4. その他 ()

17. アフターサービスは契約書・保証書等で取り決めていますか。

1. 決めている	1. と答えた方
2. 決めていない	
	1. 保証期間 2年
	2. " 5年
	3. " 10年
	4. その他 ()

18. 巡回について、おたずねします。

1. 定期的に巡回している
2. 定期的ではないが巡回している
3. 非常時(大雨や台風)に巡回している
4. その他 ()

19. 巡回者は

1. 事業体	2. 営業所	3. 代理店	4. その他 ()
--------	--------	--------	------------

20. 建築主との間にトラブルが生じたことがありますか、起こったことのあるトラブルには○印をつけて下さい。

1. 代金の未払いに関するもの	2. 設計変更に関するもの	3. 見積に関するもの
4. 工事のかしに関するもの	5. 建築主のイメージと出来上がったものの食い違いによるもの	
6. 工事遅延によるもの	7. 竣工後の手直しによるもの	
8. その他 ()		

■ 受注体制及び供給体制について、おたずねします。

21. 受注窓口は

1. 事業体	2. 事業体の営業所	3. 代理店	4. その他 ()
--------	------------	--------	------------

22. 最終契約者は

1. 事業体	2. 事業体の営業所	3. 代理店	4. その他 ()
--------	------------	--------	------------

23. 受注の範囲は

1. 一括請負	2. 木工事	3. 軸組のみ	4. 施主の意向	5. 代理店の意向
6. その他 ()				

24. 木工事はどちらの大工によって行われますか

1. 地元の大工	2. 供給先の大工	3. その他 ()
----------	-----------	------------

25. 受注のためのPR等

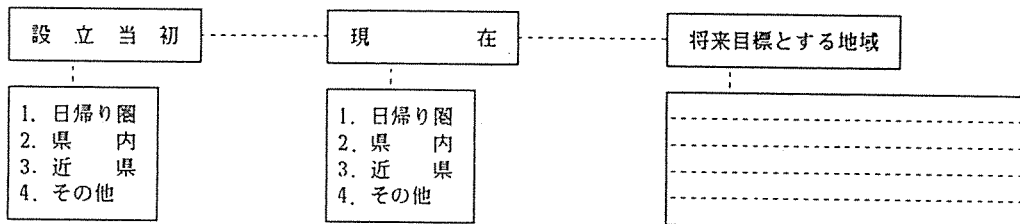
1. マスコミ (TV・新聞・雑誌)	2. モデルハウス	3. 口コミ	4. その他 ()
--------------------	-----------	--------	------------

26. 受注は、次に示すどの形で決まっていますか。

1. 事業体の営業活動	2. 以前の施主紹介	3. 他業種からの紹介	4. 自社の建売り
5. 組合等の受注斡旋	6. 地元出身者の紹介	7. その他 ()	

27. 供給する住宅のセールスポイントをお聞かせ下さい。

28. 供給地域 (施工可能地域)



29. 供給実績棟数及び計画 (S、63～65 は計画棟数をご記入下さい)

年 度	S、59以前	S、60	S、61	S、62	S、63	S、64	S、65
日帰り圏での棟数							
その他での棟数							
合 計							

■ 使用木材について、おたずねします。

30. 軸組材は

1. 全て地場産材を使用している	2. 大部分が地場産材	3. 地場産材に拘らない
4. その他 ()		

31. 造作材は

1. 全て地場産材を使用している	2. 大部分が地場産材	3. 地場産材に拘らない
4. その他 ()		

32. 軸組材の加工について

1. 地元で手刻み	2. 地元でプレカット	3. 供給地域で手刻み
4. 供給地域でプレカット	5. その他 ()	

■ 現在行われている行政庁との関わりについて、おたずねします。

- ※1. 補助及び指導を受けている
- ※2. 指導のみを受けている
- 3. 特に関与していない
- 4. その他()

※1・※2 と答えられた方は具体的な内容(県・市・町・村等の区分も含めた)を、お書きください。

■ 行政への希望や自由なご意見をお聞かせ下さい。

■ 「産直住宅」事業の問題点をお聞かせ下さい。

■ 「産直住宅」事業の今後の方向についてお聞かせ下さい。

アンケート調査にご協力頂きまして誠に有難うございました。

「産直住宅」を建築された方々へのアンケート調査票

(財)日本住宅・木材技術センター

* 記入上のお願い

1. 原則として、世帯主の方がお書き下さい。
2. 記入欄が用意されている場合は、該当する数字や字句を記入して下さい。

記入例

① 工期

	5
--	---

 ヶ月

3. 回答番号がある質問は、該当する番号に○印を付けて下さい。

記入例

② 工事種別は

1. 新築	2. 建て替え	3. 増築
-------	---------	-------

* 返送上のお願い

お書きいただいたアンケート用紙は、恐れ入りますが同封の返信用封筒に入れて切手を貼らずに御投函ください。

* お問い合わせについて

このアンケートについてのお尋ね、お問い合わせ等につきましては、下記の所にお問い合わせ致します。

(財) 日本住宅・木材技術センター 技術開発部 桜井
TEL 03-581-5582

1. 世帯主(家計支持者)のこについて、おたずねします。

① 氏名

--

② 現住所

--

③ 出身地

--

④ 生年月日

明治・大正・昭和 ()年 ()歳 (男・女)

⑤ 職業

--

⑥ 家族は何人ですか

()人

⑦ 老人同居ですか

1. はい	2. いいえ
-------	--------

⑧ 年収

1. 400万円未満	2. 400万円以上600万円未満	3. 600万円以上800万円未満
4. 800万円以上1000万円未満	5. 1000万円以上	

2. 以前、住んでおられた住宅について、おたずねします。

① 所有関係は

1. 持家	2. 民営借家	3. 公営借家	4. 社宅	5. その他()
-------	---------	---------	-------	-----------

<1.と答えた方>

それは —

1. 注文住宅です	2. 建売りですか
-----------	-----------

それは —

1. 自分の家	2. 親族の家
---------	---------

② 住宅の形態は

1. 一戸建て	2. 集合住宅(アパート・マンション等)	3. その他()
---------	----------------------	-----------

③ 構造は

1. 木造	2. 鉄筋コンクリート	3. 鉄骨造	4. その他()
-------	-------------	--------	-----------

3. この度、建築された住宅の事について、おたずねします。

① 工事種別は

1. 新築(以前の住宅と別の場所)	2. 建て替え(以前の住宅と同じ場所)	3. 増築
-------------------	---------------------	-------

② 竣工年月

昭和 ()年 ()月

③ 工 期 ()ヶ月

1. 早くできた 2. 予定通り 3. やや遅れた 4. 大変遅れた

④ 総工費はいくら掛かりましたか ()万円

⑤ 資金内訳 (複数回答可)
1. 自己資金 2. 銀行ローン 3. 金融公庫 4. 勤務先の融資
5. その他()

⑥ 階 数 ()階建て ⑦ 延べ面積 ()坪

⑧ 部屋数 ()室 その内の和室数()室

⑨ 外観について 1. 和 風 2. 洋 風 3. どちらでもない

⑩ 屋根について 1. 瓦屋根である 2. 彩色石綿板(スレート) 3. 焼付け鉄板 4. その他()

⑪ 外壁について (複数回答可)

1. モルタル下地吹き付け仕上げ 2. 板貼り 3. しっくい 4. タイル貼り
5. サイディング貼り(セメント系・金属系) 6. その他()

⑫ 室内について 1. 和室がある 2. 和室の続き間がある 3. 和風の居間がある 4. 洋風の居間がある

⑬ 居間の内装について 1. ビニールクロス貼り 2. 板貼り 3. しっくい 4. その他()

⑭ 建築された敷地の広さは ()坪

⑮ 敷地の所有形態は 1. 自己所有 2. 借地 3. その他()

4. 「産直住宅」を建てるまでのことについて、おたずねします。

① 「産直住宅」を知ったきっかけは何ですか。 (複数回答可)

1. 新聞 2. 雑誌 3. 「産直住宅」の営業 4. 「産直住宅」の大工さん 5. 設計者の紹介
6. 実際に建っているのを見て 7. 「産直住宅」を建てた知人の紹介 8. モデルハウスを見て
9. その他()

② 「産直住宅」を選んだ理由は何ですか。

1. 知名度のある木材を使うから 2. 伝統的な住宅に住みたかったから 3. 豊富に木材を使うから
4. 他の木造住宅より建築費が安い 5. 経済的だから 6. 高級だから 7. 大工の腕がいい
8. デザインがきにいったから 9. 住みやすそう 10. 人に薦められた 11. 信用できるから
12. その他()

③ 地元工務店・大手住宅メーカーで建築されなかった理由をそれぞれ [] の中から選んで下さい。(複数回答可)

1. 地元工務店

a. 建築費が高い b. 材木の質が悪い c. 自由度がない d. 安っぽい e. 本物でない
f. 気に入ったデザインがない g. 大工の質が悪い h. 信用できない j. 特に理由はない
k. その他()

2. 大手住宅メーカー

a. 建築費が高い b. 材木の質が悪い c. 自由度がない d. 安っぽい e. 本物でない
f. 気に入ったデザインがない g. 大工の質が悪い h. 信用できない j. 特に理由はない
k. その他()

④ 「産直住宅」のモデルハウスを下見しましたか。

1. はい 2. いいえ

⑤ 実際に建っている「産直住宅」を見ましたか。

1. はい 2. いいえ

⑥ 設計はどなたがしましたか。

1. 地元の設計事務所 2. 「産直住宅」業者提携の設計事務所 3. 「産直住宅」業者の設計者
4. 「産直住宅」業者の大工さん 5. 全く自分たちで 6. その他()

⑦ 設計で特に考慮したところは。

1. 間取り 2. 建物の構造材(柱・はり等)について 3. 建物の造作材(長押・敷居等)について
4. 外観について 5. 特になくおまかせした 6. 設備 7. 居間の内装
8. 和室のづくり 9. その他()

⑧ 工事はどのように契約しましたか。

1. 一つの施工業者に全て任せた 2. 工事の種類によって違う業者を選んで任せた
3. その他()

⑨ ⑧で2.と答えた人に、別の業者にまかせた工事は。

1. 設備 2. 内装 3. その他()

⑩ 施工した大工さんはどちらから。

1. 地元の大工さん 2. 産直業者の大工さん 3. その他()

⑪ 工事の変更はしましたか。

1. はい 2. いいえ 3. その他()

5. 住宅が完成した時のことを、おたずねします。

① 良いと思った点は何ですか。(複数回答可)

1. 良い木材を使用している 2. 豊富に木材を使用している 3. 高級だ 4. 使いやすい
5. 経済的 6. デザインが気に入った 7. 丈夫で長持ちしそう 8. 産地との温かい交流が持てた
9. 大工さんと温かい交流が持てた 10. その他()

② 良くないと思った点は何ですか。(複数回答可)

1. 住みづらい 具体的に()
2. 使いづらい 具体的に()
3. 工事が粗い 4. 無駄が多い 5. 安っぽい 6. 田舎臭い 7. 初めのイメージと違う
8. 段取りが良くない 9. その他()

③ 工事中の大工さんの態度は。

1. 良く働く 2. 誠実 3. 良く相談にのってくれた 4. 対応に時間がかかる
5. その他()

6. 住んでみて、いかがですか。

① トラブルはありましたか。

1. はい 2. いいえ

② どこにトラブルがありましたか。(複数回答可)

1. 雨が漏った 2. 建具のたてつけが悪い 3. タイルの割れ 4. 壁の隙間 5. 音がよく通る
6. 電気器具の欠陥 7. 水回り設備の欠陥 8. その他()

③ その時だれに相談しましたか。

1. 家を建てた施工業者	2. 家を設計した設計者	3. 工事をした専門業者
4. 近所の業者	5. その他()	

④ 相談相手の反応はどうでしたか。

1. 親切	2. 不親切	3. 手際がよい	4. 不手際だ	5. 時間がかかる
-------	--------	----------	---------	-----------

⑤ 不手際だと思った理由

()

⑥ アフターサービスについて。

1. 保証書がある	2. 保証書はない	3. その他()
-----------	-----------	-----------

└─〈1.と答えられた人〉 ─┬── 保証期間 ()年保証

⑦ (財)性能保証住宅登録機構で行われている性能保証制度について。

1. 利用した	2. 利用してない	3. 知らない
---------	-----------	---------

⑧ 巡回について。

1. 施工業者が巡回にくる	2. 設計者が巡回にくる	3. 工事をした専門業者がくる
4. その他()		

⑨ 巡回の周期は。

1. 定期的にくる	2. 時々くる	3. 非常時(地震・台風)にきてくれた
4. 全くこない	5. その他()	

⑩ 「産直住宅」を知人に推薦していますか。

1. 良くしている	具体的に()
2. あまりしていない	
3. 推薦したくない	具体的に()

7. 「産直住宅」に対するご意見や考えをお聞かせ下さい。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

アンケート調査にご協力戴きまして誠にありがとうございました。

○「産直住宅」事業の問題点をお聞かせ下さい。

- ・「産直住宅」を単に事業と考えるとエンドユーザーの真に求めるものから遠ざかって行く。多様性の時代なのだから、事業の方法も手法もいろいろあって良いと思います。この点このアンケートでは書ききれないことが多数ありました。
- ・首都圏の大工・工務店の作業場が地価高騰のあおりを受けています。ゆえに手づくり感覚の住まいや産直住宅は今後も多くなって行くと思います。
- ・都市部での住宅作りの経験が浅いので法規などの知識の面で不備があり、設計段階で重要な施主との打ち合せがなかなか出来ない点がある。
- ・事業の目的が社会的経済情勢によって様々に変化する根無し草のような不安定要因による崩壊。例えば事業者の構成メンバーの異質による意志の不徹底、営業面での不採算要因。体制のアンバランス。価格競争。
- ・「産直」ということは、一般に新鮮で、安く手に入るというイメージを抱かせるので、本物をつかって、しかも安くできるという期待感が強い。したがって、この要請を真に受けて、安価なものに拘束されてしまうと、建築物そのもののグレード低下から、却って信用を落としてしまうことにもなりかねないので、むしろこれを跳ね返して「安く、早くはやりません」ということで、十分な時間と十分な時間と十分な予算をもらって、満足のいくものを作っていくことが、将来につながる産直住宅の生き方ではないかと考える。
- ・建築に関しては材料に対する農林規格、建築基準に対する建設省、住宅金融公庫基準が必ずしも統一されていないので、これを一本化されることが望ましい。
- ・事業主体が零細な企業のため、思い切った宣伝、普及がなかなか出来ない。
- ・資金不足のため、又企業の統一がなかなか出来ないため、統一化した施工、管理等がむずかしい。
- ・国産材は、外材に対して、小径木のため、伐採、製材その他取扱に手間がかかり、不利益となる。
- ・国産材は、小径木のため、又形状、品質の異なった樹木を利用するので、同一規格のものを大量に揃えるのに不便であり不利となる。
- ・木造住宅に使用する国産材は外材に比べて、一般的に価格が割高で、外材による建築費に比べ工事原価がかさむ。
- ・材の生産、流通面での問題もあろうが、十分乾燥した材が少なく、このため使用後の材の日割れ及び狂いなどを充分考慮して対処しなければならない。

- 使用する材のうち、梁等に使用する松材及び造作に使用する厚板等が品薄で、且つ高価なため外材で補充せざるを得ない場合が多い。
- 伝統的な在来工法による建築のできる確かな大工職人が高年齢化し、且つ跡継ぎ職人が少なくなっている。
- 当社の場合、木材生産(育林から伐採搬出)には、直接参入していないため、森林組合や、町内木材業者より木材を仕入れしているため、産直本来のメリットを十分生かせない状況にある。やはりいかに、中間マージンを抑えるかがポイントとなるであろうし、商品管理においても、生産部門抜きではよい製品は作れない。しかし、経費の面からみると、まだリスクが高く、東京に近いという事で人件費も他府県に比べ高くつくため、ニーズ側の要求金額と生産・供給側の販売金額との間にかなりギャップがある。奥多摩の場合、町あげでの供給体制に取り組むべきなのだが、現状は残念ながらそこに至っていない。
- 大手住宅会社は十分な宣伝をするため、宣伝負けする。又街の工務店は外材使用が多いのと材料使用が少ないので、それらの単価と競争するのが大変である。
- 一度に多くの受注を受けた場合、大工が対応できないし、現地が遠隔地にあるため、経費が多くかかり、割高になる。
- 現在「南木曾住宅」の建築について中京方面だけであるため、他方面へはPRがけになってしまっているため何かと他方面への販路についての対策が必要(材料だけでも)
- 地場産材の使用比率60%以上が、当県の認める産直住宅であるが、コスト増となる傾向と注文者(施主)の資金計画の問題があり、今少し使用比率を下方修正しないと完全な産直住宅となり得ない点が生じる。
- 在来型の木造軸組工法による産直住宅には、大工職人等後継者の不足から、早晚行き詰まりが予見される。
- 通勤に時間がかかること。
- 「産直住宅」というイメージが、安価であるという先入観があるため価格交渉の面において不都合を及ぼすことが多々ある。
- 産直住宅の事業者が多くなり、競争化してきている。又、テレビや新聞で宣伝活動やイベントなどに出店などをしても、それほど効果がない。事業の運営に関しては、賦課金等で十分でもあるが、出来れば、利益を上げて、組合員に対しても配当金が支払えればと思います。

- ・産直住宅は受注生産であり、建設地が遠方になるという事から遠隔地への職人の派遣が必要になるが、受注可能な物件があっても、職人の数が限られているということから施工体制がおいつかないでいる。
- ・遠隔地のため、ユーザーへの対応が遅れる。(機会損失)
- ・運搬・宿泊等の経費がかさみ、コストアップにつながる。
- ・「産直住宅」の自主設計による反面、完成品への信用性が薄れる。
- ・受注側に関しては大変苦しい状態に有るがセールスにはお金がかかりすぎる。県内は良いが県外の場合、難しい事が多い。
- ・産直住宅建築業者の意識が問題。組織的行動が取れない。間取り設計等が画一的で柔軟性に乏しい。
- ・産地間競争が激しくなることが予想される。一番の悩みは若い建築大工の不足である。共同事業により、建築大工の養成に取り組む必要がある。
- ・一部を除いて2～3人の大工の棟梁が多く他地域への進出が難しい。
- ・県外に限らず県内(町外)は産直住宅として認定してもらいたい。
- ・県協議会などを通じて需要者のニーズの動向その他の情報が得られるようにしたい。
- ・大工、工務店の教育が必要となっています。その1は、営業部門に当たる分野で殆どの工務店が低レベルの知識しか持っていない。その2は、自分のことのみを追われて、新しいものに目をむける余裕が少ない。新製品、新工法、制度上の改良点を知る等。その3、組織に入るとか仲間をつくって力を合わせるとか、共同のことに無関心な面が見受けられる。その4、コスト感覚の欠落、合理化に対する意欲。
- ・東海の家基本型バリエーションを持っているが、顧客ニーズ先攻によるフリー型が多い。
- ・最も理想とする住宅施工組合をつくりましたが、年間目標50棟の営業に大変苦勞致しております。
- ・木材単価の面で外材よりおとる事と大工職が社員で現場へ出かける際の車経費がすべて会社負担となり、会社の立地条件からほとんどの現場の経費が割増しされやすい。

- 県内の仕事でも日帰り仕事がなく、宿泊費、交通費など経費がかかりすぎる。その為、坪単価が上がる。遠いが為にアフターサービスが充分に出来ない。設備工事会社の発注問題(市町村指定業者に限られる為)
- 現在、話合いを進めているが、地元材料の供給体制が万全でないことである。更には、町の活性化として取り組んだ事業である為に、企業格差が大きく仕事量、資金面のバラツキがあり、この解消が組織作り及びシステム作りの課題であると思われる。
- 府内産直材の質、量、価格の安定的な供給が期待できないこと。
- 協同組合事業の運営が難しいこと。
- 営業力が弱いこと。
- 都市の市民がほしがっているのは、安価な住宅であり、国産材をつかっていようが、外材をつかっていようが、無関心である(機能性本意・化粧性は無関心)
- 本格的木造住宅は金がかかるというイメージが先行し(現実にそうだが)、真壁工法・数寄屋風在来工法を作る人はお金持ちにかぎる。
- 在来工法の主流は大壁工法であるので、中にヒノキを使っていようが米マツを使っていようがかまわない(防火の関係)
- 建築基準法の関係から、防火、準防火地域では木造がたてにくい。
- 工務店の存在事由の究明が甘い。E X. 詳細な打ち合せ対応ができにくい。
- 資本力がない
- 在来工法を主力としている関係で天候との関係により、期間の延長が必然的に生じ、ご迷惑をかけるケースが多い。この点を改善したい。
- 木材価格の安定供給化について、木材生産者との協議を計り、流通面での合理化を促進したい。
- 受注が安定しないので、営業活動が出来ない。又、事業経営もなりたたない。
- 共通して乾燥材(流通経路のないため)の供給に問題があったが、当社では木材供給元の森林組合に乾燥施設ができた。
- 規模が弱小なものが多いので、体制の強化必要(事業性の充実)

- ・ 公社と一般との供給率を平均化すると同時に受注条件を緩和する。
- ・ 現状では、すでに宅地の手当をしている者でなければ困難。宅地入手の方策を考える必要あり。
- ・ 材料価格(木材、サッシ数等)の季節的変動があり、同一価格(坪当り)での見積り不能。
- ・ 地域と密着した住宅販売と違い遠距離なために、こまめな対応をとりにくい。
- ・ 構造部材はもとより、造作部材においても、良質の木材をどう確保していくのか。
- ・ 最終的な仕上がり(内部設備、色決め、外回り)を都市型ニーズにあわせなければならない。そのため、単に住宅を販売することにより、木材を売るといったことではなく、他の付帯工事も完全なものに仕上げなければならない。
- ・ ジョイントハウスは産直住宅の代表的なものだろう。地域内の木材、瓦、建具等使用して作られる。しかし乍ら価格等でみると高い。立派な品物だからだけでは、お客に逃げられる。低コストのための各業者の努力が必要である。使用する材料に限りがある。現在我々が使用しているものは木材、屋根瓦(いぶし瓦)、畳、建具だけである。
- ・ 地場産直材の使用だけでは駄目ですぐにあきられてしまう。
- ・ 地場産直材を利用した新商品の開発をやる必要がある。
- ・ 担当者が協同組合の職員兼務で営業面で弱い。
- ・ 事業内容がまだまだ狭いように思う。
- ・ 大企業の様な宣伝が出来ない。
- ・ 組合内での業務分担の方法、これに伴う利益の配分方法。
- ・ この辺の地場材というと、殆ど杉になりますが、全て、杉材でというと杉は松などと比べて、腰が弱いので梁、根太等に適するかどうか、一考を要します。又、森林を全て杉で植林することも、森林の生態にひずみをもたらすことになりますので、自然の生態系をこわさないように、調和の取れた育成、管理と地場材の性質、用途をよく理解した上で、多いに活用していくことだと思います。目先の利益や、人々からの受けや、ブームに乗るだけを考え、全体を忘れると大変なことになると思います。

- 国産材利用住宅のみに徹して、運動を展開しているが、森林と施工、設計との連携の重要性を痛感している産地にしても一部の協力会社のみが努力しているのみで、他は他人事のように見えるようだ。
- 木造住宅の建設をのばすには、土地問題のほか、住宅工法の多用化に建築施工部門が適切に対応し得ていない。これは大工技能者の高齢化や全般的な技能低下が問題である。
- 遠方の受注増に伴い、経費面での問題。
- 大工等の年齢が高齢化しており、不足ぎみである。

○ 「産直住宅」事業の今後の方向についてお聞かせ下さい。

- 素材の価格から見ると国産材は外材より高い。しかし風土に合った住まいはやはり国産材である。住まいを単なる住器にせず、付加価値の高い「社会資本」にするにはソフトの充実が不可欠となる。供給のみの面から見た住まいづくりではなく住文化を見すえた提案を住み手のライフスタイルを前提に進めたい。
- 首都圏の地価が上がり宅地の供給面が不安です。その点でリゾート感覚の、のびのびとした家を近隣の市町村とタイアップしてできるようなシステムを考えて行きたい。
- 設計能力が今後の課題である、いかに良質の金山杉を使い、腕のいい金山大工が施工しても、設計面でいかしきれないのでは何にもならないので、施主が何を求めているかしっかりと見極める必要がある。又、完成後のアフターサービスの面でも施主とのトラブルがない様に努める。
- 私共の例は事業自体の目的が需要拡大の国策に呼応したことと、地域経済の活性化の一貫として地元の大工、工務店、建築関連業者の利益をはかるための目的で始めた共同企業体であり、又、塩釜市が漁業の町として水産関連会社が基幹産業である市が200カイリの影響化による産業の低迷が、周辺経済を圧迫し特定不況都市にも指定されました。家は建っていても県外の工務店又は、ハウスメーカーに席卷され本来地元で消費されるべき金が、他県他地域へもって行かれている実情を見取り合えず建築関連業者が集合し、二市三町による制度融資による「住宅取得」のための金融制度を早急に制度化してもらうよう行政側に陳情し、昭和61年度9月から実施されました。今後産直住宅事業が発展し成功するためには地域住民のコンセンサスは勿論、行政サイド、土地提供者が三位一体となって、どう建築工事、特に持家、木造住宅工事が地域社会の経済に大きな影響をもたらすかを認識し、地元の施工による金の流れ等を具体的に統計等の数字を十分に公開して、開発しなければならないと思います。
- 「産直住宅」は一般には需要側に都合の良い受け止め方をなされるので、対応のむずかしさはあるが首都圏のような大消費地では、十分事業拡大の余地があるものの、同地域内では特別の意味はなくあまり期待できないのではなかろうか。
- 木材の消費量の最大のものは、住宅産業であるので木材の生産者（森林所有者及び森林組合）の方々も、木造住宅の建築（部材等の使用状況）について、より研究を行い、材木の生産に生かして戴きたい。
- 木造住宅建築業界としても、異なる在来工法の施工にとどまらず、常に新しい工法の研鑽に努力し国産材のよりよい効果的使用の為の改良工法についての研究、施工に努めるべきである。

- 国産材の特徴を生かしたログハウスの建築が最近盛んにおこなわれるようになって来たが、単なるものまねで終わる事なく、国産材の特徴とログハウスの特殊性を生かした建築工法、資材の生産方法等の研鑽を進めるべきである。
- いずれにしても木材の生産者と、利用者との相互研鑽と、共同の場による研究会等を重ねる事が望まれると思う。
- 当面、現在実施している国産材中心の木造モデルハウスの展示事業を継続し、受注開発に努める一方、木造住宅の共同販売事業等を導入して、木造の需要拡大に努め、組合員の経済的地位の向上に資する。
- 産直システムを成功させるためには生産から流通に至る各過程において、有効に機能するシステムが不可欠である。それには個々に専門知識、技術を持った人材、事業体が共通の目的を持ち、利害を共有しなければまとまらない。そのような意識があってこそ、成り立つと思われるが、奥多摩は個々の部門が独自の動きをするにとどまっているため、まずその意識を変えて行かなければならない。今後は当社のような第三セクター方式の会社が森林組合、木材、流通業者とより多くコミュニケーションを図り、その中で産直体制も検討を重ねて行くつもりである。
- 大いに受注に努めたいが、当社の規模では限度が有るように思われる。こうした企業の集約と同時に大きな力によるPRを是非中央において実施してほしい。(同系列類似型による)
- 昔風の住宅でなく、現代風の住宅にモデル(イメージ)チェンジをするべき。でないといふ若い人は家そのものより、使いやすさと現代風を追い求めるため。
- 龍神村では今年度中にプレカット工場を建設し、在来工法木造住宅建設施工の問題点である施工期間の短縮、コストの低下を目標にしていきたいと思ひます。
- 間伐材を利用しての建築、地元材の利用促進のための中京方面以外へのPR。
- 低コスト、工期短縮、仕上げ(納まり)の問題等今後の顧客のニーズに対応できる、新たな視点からの発想による木造住宅を検討せねばならない。
- 保守的技術職養成には、長期間を要するため、短期間で対応できるヒト、モノ、カネの面から規格型住宅の開発を急がねば立ち遅れを生じる。
- 水源、大気、国土保全等森林の果たす役割は極めて大きい。木造建築が盛んになれば、自然と森林の保護育成にも力点がおかれる様になると考えられる。現状では木造住宅は総建築戸数の半数位ときく。国の行政等大きな力で木造住宅のPRがなければ「産直住宅」等いくら声を大にしても、じり貧となろう。

- どんな構造（例：3階建）にも対応しうるだけの独自の設計力をつけなければ、大手との競合に負けて衰退する。若い人たちは「産直住宅」の一大セールスポイントである木の良さよりも、デザイン的なものを追求するため、工夫を必要とする。
- 今まで行ってきた、TVや新聞等による宣伝活動も、これと違って効果も現れず、これなら当組合の産直住宅を活発化していく為には、どのようにしたらよいか、いろいろと問題の上がっている所です。これからの事業の一つに、モデル住宅を建てようという案が出ております。これは、県、村の補助金が建築するに必要な金額の1/2ほど充当してもらえる予算計画が立ちましたが、土地の問題やら建物の売却等の問題が残っているという現状です。又、その他の宣伝、PR活動にも積極的に参加をしていこうと考えております。
- 加子母村では、少しでも職人の不足を解消しようと、組合員が中心となってプレカット協同組合をつくった。木材のキザミ加工を機械化する事によって施工体制を合理化し、生産性の向上をねらっている。
- 受注エリアの拡大、モデルハウスでの営業体制の確立、各種イベント等による積極的なPR活動、プレカット及び共同購買等によるコストダウン。
- 今後も県町村の補助及び指導を受ける。
- 職人の数が減少し在来工法で建築できなくなる可能性がある。 職人の育成が必要。
- 伝統工法により、純木造住宅建築を継続する。
- 飛騨匠の技を受け継いだ腕と確かな眼で「東濃ひのき」の持ち味を存分に生かし、しかも一回り大きな構造材を使用した伝統的工法で百年住宅として自信を持った「手造の家」の特徴を生かした住宅として組合員一丸となって事業を実施する。
- 任意協業体組織では、PR活動についても資金的な面で制約があり、モデル住宅等の建設、運営についても消極的な面が多い。販売拠点を持たない協業体が伸びて行く為には、大手企業とのタイアップ等により宣伝活動を強化するのも一つの手段と考えられる。
- 木造住宅が日本の国土に最も適している事を行政機関ともども大いにPRしたい。

- ・私の所は未だ、協同化が進んでいませんので今後の課題といえます。特色ある住宅のモジュール決定の件やコスト構成のための研究や営業方法や責任保証体制、クレーム処理等や、組織の法人化等であります。
- ・現在までは先ず組織化の前段階として、工務店の教育課程であり、協同化のメリットをリーダーの概念とミドルリーダーの養成、等に力を入れて来ましたが、これからも引続きこの面も更に進めなお一方で営業を少しずつ伸ばし乍ら課題に取り組むつもりです。
- ・営業拠点及びモデルハウスの確立、乾燥機の供給（乾燥機の導入）及び展示場の創設、営業マンの育成、及び広告宣伝。
- ・営業職員の充実、設計プランの開発。
- ・展示場による営業展開を行っていこうと思っております。
- ・産直住宅という特徴だけでなく、その他に特徴を作り住宅のアピールを強くして営業面での強化をはかりたい。
- ・職人不足、今の若い人で職人のなり手がなく、現在20才代の職人が少ない状態です。会社組織にしていきたい。
- ・「鳳来の家」は大きな問題が残っている。他地域では第三セクター、協同組合で事業が進んでいるが、当方でも「鳳来の家」発足前は考慮したが、実績がない為に話にもならず、しかたなく実績作りが先行した為、組織作りが後回しになった。
- ・今後は地元材の供給システムの確立と各事業所にマッチした（出資割合、負担金等）組織作りで行政の指導と経済団体の協調で「鳳来の家」の銘柄化を推進することである。
- ・組合の家のブランド化。良質、安価な府内産部材の安定的供給体制の確立。組合直轄工事の推進。
- ・販路拡大、資本装備し大手住宅メーカーとのJV方式を考える。施工を都市部の工務店に依頼する。行政が中心になり、産地間競争の対策をたてる（戦後造林が伐採期に入るので）。第三セクター方式が多いが、中心が森林組合、協同組合であるため、経営者、職員が民間の企業と競争した場合負ける、又、第三セクター設立の時は一心同体で出発するのだが、途中からさんい一体とはならず、解体する。企業は人であり、経営理念を持った経営者一人であるという真実を忘れている。

- 地元に密着した建設を深めて行きたい。建築と住宅とは共存していかなければならない。家のある限り補修があり、改造が生じこの仕事と共に我々の職域があり、我々の生活がある。このつながりを大切に一層深めて行きたい。
- 産直住宅、設計者、職人いずれも親切、実直でなければならない。（特に過去モットーにしてきた）
- 当社も特に木工事部分についての技術者の研鑽には力を入れているが、軸組、造作いずれも高度なものでなければならない。
- 当社の場合でも外注部分をごく僅少にするため手造り住宅として好評を相手おるも事業量において、いまだ弱小であり、技術、技能者の増員、加工場施設の充実をはかり事業量の増大をはかる。
- 上記のことを実施するためには、特に国産材のもつそれぞれの特徴を充分掌握しなければ出来ないことで、これを実行するには育林技術、素材生産技術、製材加工技術、木造建築技術それらすべてをマスターしなければ本当のものにはならないのである。要は今後本当に産直住宅を進めるため、ひいては木材需要拡大を進めるためには産地での人造りに、地域をあげて努力をしなければならない。
- 国、県がもっと補助を多くして営業活動を助けてほしい。
- 情報活動の促進と技能者の育成に努力し共同強化促進を計る。
- 現状では、加工施設を持たないため、材料供給は製材業者まかせとなり、住宅に関する情報・技術面での力不足など、今後習得すべき事柄が多い。
- 産直住宅の看板は「産地から良質木材をふんだんに使用し、熟練した地元の大工が施工する」という点にある。ところが、山村にも、熟練の大工が高齢化し、若手後継者の減少がみうけられている現状にある。そのため、施工技術者を安定的に確保するために「大工養成スクール」を開設し、新規技術者の育成に取り組む必要がある。また、この点に関連し、業界で主流を占めるであろう、プレカット加工を実施し、技術面でのフォローをしていかなければならない。単に、村おこしの発想のもとでの安易な考えでなく、他の住宅メーカー、特に大手プレハブメーカーと競合して勝ちうるものに仕上げていかなければ、国産材を使った木造住宅は決して伸びることはないであろう。
- 我々はジョイントハウスの建設の中から地場産品を利用するだけでは駄目だから地場産品を利用した新商品の開発の必要性を話し合い、地場産業振興センターの協力のもと「久留米緋畳縁」を開発し63年8月1日より発売開始した。
- 産直住宅が売れるためには、新しい商品とアイデアが必要である。

- 次の商品として「八女手スキ和紙」を利用した照明器具を考えている。
- まだ勉強不足であり、今後に期待する。
- ユーザーのニーズにあった商品（本物嗜好）であり、ローコストであれば、事業推進は可能であると確信し、建築受注件数を伸ばし日田材需要拡大なみの宣伝につとめる。
- 当組合の「産直住宅」「天竜の家」は、木材産地としての“天竜”のイメージアップと、天竜材のブランドとしての定着を主目的とするイメージ商品として位置づけられ、組合員の協力と地元天竜市の助成を受けて事業を展開しているのがこのために供給数は小量であるが、質の高い住宅を供給していくこととなる。
- つくる私たち、使う人たちが木に対する理解と愛情を持っていなければならないと思います。今やっている私たちの仕事の足元をもう一度みつめ直し、木と人間の関係について知ってゆくことだと思います。森林や緑、そして自然を守ることが現代において、いかに難しく大変だけれども大切なことか、そしてそれを育ててゆくことが、結局人間を守ることになるということに、本当に気付いてゆかねばならないと思います。「産直住宅事業」イコール、自然と共に暮し、自然を守り、育んでゆくことだ、そこから発想することだと思います。
- 実績は別記の通りであるがもっとその必要性を感じている。その間の成功も失敗も代表者だけの責任にあることが残念でならない。徹して産直住宅、国産材利用の重要性を一般消費者に訴えていきたい。産直住宅の主目的は国産材PRのために実施している、よって川下の消費者、施工会社、設計、木材関係者、森林関係者、行政の順でPRし国産材普及のため一生をささげたい。よって受注活動については各木材産地の出先機関に依頼したいと考えている。
- 今後、産直住宅（木造住宅）の振興を図っていくためには、従来から進めてきている各種施策に加え、木造住宅の部材供給から建築施工に至る、関連業界の体質強化を積極的に推進するとともに、これら関連業界が住宅需要者への積極的な働きかけと木材及び木造住宅に対するPRと正しい情報の提供を行うための体制整備が図られることが重要である。
- 木材の銘柄化（ブランド）を一層進め安心してユーザーから注文が来るように研究努力に最大の力を入れたい。
- 受注増を目指すけれども、鉄骨建築（大型施設）の受注が増えており、バランス面を考えながら、健全な会社経営をめざして、対処したい。基本的には「木造産直住宅」を推進していきたい。

○ 行政への希望や自由なご意見をお聞かせ下さい。

- ・現在の補助事業の継続又はこれに変わる行政のバックアップの助成を要望する又県内も産直住宅として認定をしてもらいたい。
- ・行政が関与していると言うことは企業の信用力を高めるので、資本及び人材派遣は大きな力になっている。他方、経営は本来、資本と経営の分離によって機動的な企業の発展が望まれるので、行政の関わりはこの点支障のないよう配慮が必要と思われる。
- ・在来工法建築の良さをPRしてくれているが今一步不足の感が有り公共的施設にも木造利用構想の進展を願いたい。
- ・国、県の行う供給住宅に木造住宅の採用をより願いたい。
- ・県産材利用住宅に対する助成をもっと手厚くしてほしい。(例、融資条件の緩和) 需要の掘り起こしの為の対策不足、積極的な対応を望む。住宅建築に関する技術研修等の機会が欲しい。
- ・随分と融資枠が広がったように思いますが、三重優良木造住宅融資制度がありますが県内に居住する者と限られており県外者にも利用出来る様対象者枠を広げていただきたい。建築業地場産業振興の為三重県木材需要促進のため行政側からの援助ご指導をお願い致します。
- ・木造建築は用途に関わらず総て市の行政に於て許可する事を要望します。(許可までの日数がながい)
- ・私達共同企業体は昭和60年国の需要拡大に呼応し塩釜市を中心に、多賀城市、七ヶ浜町、松島町、利府町の建築関連工事店と二市三町建設関連企業体から発展した任意団体ですが、存在が設立時希薄なため県、市、町等の自治体から様々な援助を期待するアプローチを試みたが建設的意見等を受けられなかったのが、大変残念である。今後は是非あらゆる面からの積極的ご意見と適切なアドバイスをお願いしたい。
- ・名古屋近辺に宿泊所が欲しい。
- ・県もしくは町より補助を受けていると言うことでユーザーより大変大きな信頼性を得ている。従って、より補助体制を確立して頂き、バックアップを図って頂きたい。

- 戦後の造林がまもなく主伐期に入り、必ず産地間競争が始まる。従って行政で調整してほしい。
- 交通機関を整備し都市近郊に一戸建て住宅の宅地造成を推進してほしい。
- カナダではログハウス等は不燃材としての認識が強く日本においても大径木使用の場合は基準法の防火基準の緩和をしてほしい。
- 建築大工の育成について対応を図ってほしい。
- 私の方は協同組合ですから行政には強い希望があります。久留米市が現在行っている商工行政の中で組合に対しては研修費の一部負担ぐらいである。活性化のために組合活動の全般に指導して戴きたい。宣伝、モデルハウスの土地の一定期間の貸付低利資金の斡旋、広報紙の利用、国縣市等の公共建築物の木造建設。
- 建築基準法があるように内地材使用基準を取り入れてほしい、さすれば地域振興に活気が出ると考えます。
- 土地の値上がりが激しく、且つ線引き規制のため、大手資本の住宅業界は強くなっている。地場の工務店クラスの受注活動はますます困難になって来た。地場産業の活性化の方策を考えて戴きたい。
- 県及び町村は今後とも協力して戴きたい。
- 県内産の良質な木材を使用した住宅を地場消費出来るよう県レベルでの各部・各課との連携をとってもらいたい。
- 現在、本組合は千葉県木材（協）と業務提携により木造モデルハウスの展示事業を実施しているが、この事業はS63年度をもって終了することとなっている。しかし当面、木材需要拡大PRの一手段として、国産材中心の木造モデルハウスの展示事業は極めて有効な意義をもつものと考えている。このため、本組合では64年度以降も組合事業として木造モデルハウス展示事業を継続することとしている。しかし、本組合のごとく弱小组合では展示事業の運営費の捻出が困難なため目下県当局に対し補助事業として実施できるよう、お願いをしている。
- 木造住宅に対する建築基準法・消防法等の見直し、又住宅金融公庫借入年数のプレハブ住宅等との同一化等、木造住宅（木造建築物）に対する法規制の緩和を希望する。

- 上記事業は3年間の限定施策であり、昭和63年度をもって終了することになっている。建設団体の側としては、発足したら直ぐ終結を迎える感じに対応に本腰が入らない内に終わってしまう。住宅は超長期の資産であり、受注交渉もロングベースとなるため行政施策としては恒常的、長期的であることを希望する。(注)行政としては、以上に代わるべき案を検討中と聞いているが、建設団体の個々の体質等の差異もあり、取り組みが一様にならない欠点もある。
- 各地域において、木材の良さが再認識され各種の建物、工作物等に民間、公共共に増加の傾向にあるので今後益々積極的に事業を展開していく方針であるが愛媛県においては森林組合に対して建築の知事許可を認めず今後の事業展開において一部不便を受けておりますので、早急に対応してほしい、すでに兵庫県等では知事許可を受けて営業しています。
- やがてくる国産材時代という期待のもとに林業生産者は必死の努力をしておるが、現実にはここ十年来の木造住宅比率の低下を見るときに、緊急対策が必要である、すべての調査でユーザーは木造住宅を望んでいる、おくれればせではあるが木造住宅供給のための諸対策が必要である、その意味で林業生産者も従前の考えを一新して、産直住宅等の事業推進に努力の必用あり、行政でも木材加工技術者、建築大工の養成等の一層の努力をして欲しい。
- 木材規格等級の複雑さ等から来る価格の多様化は施工業界としても不便であり特に一般の施主にとっては分かりにくいものであり不安の素になっている。
- 木材流通機構の複雑さは施主にとり不透明なものとの感を深くすると共に不利益をもたらすものと危惧さえ出ている。
- これからの住宅使用木材については乾燥材使用が必須のものとなっている、中でも丸太施工のログハウス等に使用する丸太の乾燥も重要になるので丸太ごと乾燥可能な施設についても、小企業にも対応しやすい何等かの行政サイドよりの援助・指導をお願いしたい。
- 対策が後手、後手に回り対応が遅い。この辺の地域では高床式住宅、融雪屋根等色々な問題を抱えている。一律課税のあと減税措置をとる方式が一般だが、とにかく遅すぎる、他に排水問題等。
- 需要拡大に対して行政の取り組みが足りないと思う。
- 国や県の指導を戴き営業活動を助けて戴きたい。
- 県住宅供給公社が開発した当初であったため、公共の建物(学校、郵便局、公園)や商店などがなく住宅建築の売行不振がつづき、組合員に不安がつのった、公共の建物や商店等は早い時期に手当して欲しかった。

- 県産材使用木造建築の公共事業等への利用拡大を希望致します。
- 受注が活発に行われるためには、需要地域に各産直住宅のモデル住宅の総合展示場が是非必用になる。それには行政及び住宅供給公社、住宅公団等の強い支援と指導が望まれる。
- 公益法人を求めているが手続き等がとても難しい。補助金等についても森林組合等が主で、設計や施工の立場を無視しているように思う。
- 建設省指導のH O P E計画の充実と類似の手法が地方自治体の手でもっと手短に進められるように考えて欲しい。
- 中央の情報にうとくなりやすいので橋渡しに積極的に取り組んで欲しい。
- 行政庁（県、市、町、村）の入札にどんどん入れてほしい。
- 鳳来町は山林面積が9割強を占める林業の町である、町の林業に関係する方々を活性化するためには各業者間で連携をとりいかに高付加価値で販売するかである。業者間では利害関係がからみ林業関連業者のシステム化が難しい為行政の指導力が必用である。
- 木の家、在来工法の家「住やすさ」についての科学研究とその情報の普及に対しての指導・助成をお願いしたい。

「産直住宅」需要者実態調査

○「産直住宅」に関する御意見について

- ・入居して半年になるが「産直住宅」であることのメリットは特に感じていません。
- ・デザインに工夫してほしい。
- ・入居後半年くらいの間木の香りがして大変気分が良い。
- ・欠陥を申告した時の対応が遅く不満である。（3・4度催促してやっと）もう少し対応を早くできないものか。
- ・「産直住宅」と言いながら相当量の洋材が使われている。主要部分のみ産直材。
- ・地場産業育成との事で地元の自治体が保証してくれているので信用しております。地方出身の人間にとって、自分が生まれ育った同じ環境の人達を作った家に住めるのはとても幸せな事です。田舎で生活できれば一番良いのですが、仕事がなく、とても無理な事です。一生一度の住宅購入に産直住宅に巡り会えて満足していません。
- ・木造建築は日本の風土に適していると理解しておりましたが、実際に住んでみて良いものだと判断した。自信を持って販売する事を希望致します。産地直送の木材を使用していることを購入者に実際に見てもらい木材の特性等について説明をすれば、より購入者が納得出来るのではないかとおもわれる。
- ・大工さんのレベルアップが必要と思われる。
- ・木材を豊富に、しかも良質の物を使ってくれるものと期待していたけれど期待は裏切られた感じがする。
- ・建てた後不親切である。
- ・建ててしまえばそれで終わりと思っているように感じられる。木材は確かに良いと思うが、施工が現地業者で暖かい心が感じられず、雑な施工が目につく。完成後のアフターケアをもっと親身になって実行すべきだと思う。
- ・契約前は県の団体や林野庁と関係があることをセールスポイントにしていたのに、いざトラブルがおきると一切関係ないといって最悪の場合、そちらに問い合わせるといっても取り合わなかった。地方の業者の為、土地の事をよく知らず私道と公道を間違えていた。

- 木造と言うことで、木の乾燥状態、施工時期、施工精度等に問題があるのではないかと。「今は造れば売れる」と言う気持ちではなく、熟練の大工さん等を配置して、よりよいものを造る気持ちで施工してほしい。それに、自分が施工した住宅は定期的に電話をくれて、状況を聞くなどのサービスをお願いしたい。
- キャッチフレーズは良いが実態はかなり違う。アフターサービスについては巡回はほとんどない、電話で苦情をしてようやく対応する状況。貴センターで各業者の実態を把握し改善して欲しい。
- 今の家は安いけれど、とても気に入っています。木造住宅というと安っぽいイメージがありましたが、そんな事はありません友人でこれから家を建てる人がいたら薦めたいと思います。
- 木造住宅特有の暖かみがあり、非常に良い。また建てる事が出来れば、木造にしたいとおもっています。
- 良い材料で建築され、住み心地が最高である。
- 木造住宅は日本人にはぴったしの住宅です、毎月のローン返済に追われながらも快適な日々を送っております。内需拡大がさげられた当時、思い切って建築したことが良かったと思います。
- この地方は保守的で、今までの大工に依頼するケースが80%、大手に依頼するのが20%くらいである。この習慣を打破する努力を「産直グループ」はどのくらい時間をかけているか疑問に思う、今は建築ブームで仕事量があるので、開拓の努力をする時間がないかも知れないが、主体性の無いことである。良いものを作れば無言の内に注文が来る時代ではない。
- 「産直住宅」専門業者は皆つながりがあってスムーズに行くが他の業者も入る為、うまくこちらの要望が伝わらない事がある。現場まで来るのに2-3時間もかかるので冬になれば仕事時間が少なくなる。
- 豊富で良質な木材を使用している為、飽きがこないのはもちろん5-10年と住むほどに木材の良さと人の温かさがにじみ出て来る。産直の良さはその家に長く住んでみて初めてその真価を身をもって体験できると思う。日本の風土にあった良質材住宅の良さをもっとPRすべきだと思えます。
- 全体的に昔の大工と言った感じで最初細かい見積があったので設計変更の折も大丈夫と考えていたが変更の見積はドンブリ勘定的なところがあり、正確な金額増減が出来なかった。

- 工事人が産地より直接来て施工するので、腰を落ち着けた仕事が出来ないように思われた。不況時には産直方式にメリットがあるが今の様な好況下に於いては産直効果が薄れて来ているのではないかと思う。
- 産直業者・協同組合のバックアップ体制を県市町村が積極的に行い安心して発注出来るようにする。又、アフターサービスの充実、産直住宅の良さをもっと上手にPRし、品質の均一化を図る。
- 産直と一口に言っても構成メンバーに対する一貫したポリシーと団体指導者の人間性が大切であり安心して任せられる産直であることが重要だと思いました。
- 建築費は高いと思ったがそれなりの材料を使いしっかりとした仕事をしてくれて良かったと思う。産直は村及び森林組合が指導しているから一応安心している。
- 業者を呼んでも遠距離のためすぐ来てもらえない。アフターサービス（ネット編成）がうまくいけば産直は確かに良いと思う。
- 良い材料を使用している点は満足できたが、せっかくの木材が美しく使われていない所がある。例えば、気を付ければ壁の中に隠れる節を表面に出してしまうとか、美的感覚に欠ける点がある。
- 「産直住宅」施工業者は個人経営が多いためか、下請業者との連携がスムーズに行われぬ。せっかくの良質な材料、誠実な職人さん等、産直ならではの特徴を充分生かしきれないのではないかと思われる。
- これぞ日本人の住居だと思った。見た目だけの家が多い中、これからの住宅は木を充分に使用し、何代かに渡って住める産直の住宅が一軒でも多く建つことを望みます。
- 遠方である為打ち合せができにくく、住宅の知識を付けないと大工さんの好みになってしまう。
- 大手メーカーより身近に感じられたが、特別なことはまるでなく地元の業者に頼んだ方が良かったと思いました。もっとハートのこもった本当の意味での「手作りの家」を建てるような業者を育てて欲しいと思います。
- 建てる前は田舎臭くなるのではないかと心配したが最近では良く研究されていてセンスのよいものが建った。木材の良さは期待どおりであった。
- 産直住宅は良い木材を使い又、大工も技術的に優れ、親切に一生懸命仕事をしてくれた。ただ新しい設計工夫が乏しく完成後のクレーム処理が遅い。

- 大工の腕が一定でない為、ムラがあり仕上がりに差が出ている。又、材料も見た目にすぐ判る差がある。
- 設計段階から知人の建築家を含め充分検討したため建築後の不満はあまりない。
- 木材が新しいためか何本かひび割れがあった、まだ乾いていなかったのでしょうか。
- 今後とも産直らしい手作り施工を貫いた方が良いと思う、又外構工事面についても施工体制を整えたら良いと思う。
- 施工業者は遠隔地にあるため建築主と再会することもなくその場限りの思考が潜在する。新しい建材についての知識がやや乏しい様に思われる。
- 腕ききの大工さんに当り、気持ち良く住んでいます、良心的な建築でありがたく思っております。
- システムキッチン、洗面台等の設備機器などは大手住宅メーカーの方が選択の幅も広く、値引き率も高いように思う。
- 産直を好むかどうかは施主の年齢層によっても違ってくるが、これから産直を重視してゆくには外観の新しいデザインも検討が必要だと思えます。
- デザイン等、基本的なカタログなどを用意して豊富なパターンを揃えて欲しかった。できればビデオ等の用意があればもっと理解しやすいと思う。
- いい材料で、木の香りがし人間らしい生活をしているような気がしている。木の温み、いつまでも飽きない木目のある壁は最高である、木を使うことによって人間の原点にかえたような気がする。
- 建築を依頼するまでは良いが窓口と実際の施工業者との連絡がよくない。
- 大手住宅メーカーのように規格化されたものがないため設計時にこのようになりまると言われてイメージしていたものと完成したときの差が出て困った、設計が自由に出来るのは良いがある程度設備や設計条件のメニュー化すると良いと思う。
- 住宅（設備も含めて）の日常の点検やメンテ時期、項目や程度のチェックリストがあると良い。
- 請負者は施工者に対し、監督責任があると思うが、作業現場を巡回して監督するような人員はいなかった。

- 機能面、使い勝手等について業者が知識不足の点がある、もっと研究するよう努力してほしい。
- 今まで3軒建てたが、土壁で檜をふんだんに使い希望どおりの出来栄えとなったのは今回が最高。
- 工期も予定通り進行し、全ての工事は満足しております、尚時々見えてアフターケアも申し分ありません。
- 設計の段階でこんな風にしたら生活がしやすいとか後々の為に良いとかアドバイスが欲しかった。
- 「産直住宅」業者の生活している気候、風土と需要者の建てる場所の気候、風土に差がある事を研究してもらいたい。
- 元請け業者が多忙なため思いどおり工期内に出来ない、そのため工事中、借家生活で苛立ち感も発生した。
- 幸い出身地で産直住宅があったので安心感もあり発注しました。それにほぼ満足できる住宅が完成し今の所は不都合な点はありません。
- 一般的に和風感のセンスはあるも、生活主体の水廻り、キッチン、トイレその他について現代風の感覚にいまいち。
- 施主に対してアフターサービスがあるが、やや対応が鈍い点がある。
- 一般庶民の方々がなぜ木の家で暮らさないのか不思議です。人間も動物、自然環境に合わせて暮らすのが一番。こう思っています。
- 材料も良いものを使って下さり、良心的にして下さるのが良くこちらに伝わりました。「産直住宅」とは言え材料が良くてもやはり、施工者はこちらの関係が一番大切なことではないかと痛感しました。
- 内装、電気器具、設備などについては新しい知識をしっかり学んでおいて欲しい。建築主の方が詳しく知っているようでは、信頼感も生まれません。また新しいセンスも身につけておいてほしい。
- 工事や関連施工業者との連携が完全でなくアフターについてもどの業者に修理依頼をしているのか判らない。また大手業者のような資金計画等のアドバイスがない。

- 住んで1年8か月余りになるが、木のぬくもりが感じられる等、プレハブ等と比較すると満足している。今後増築、建て替え等計画する時は再び「産直住宅」に依頼したい。
- 接着剤を多用した住居より木質多様住宅の良さを広めて国内林業の振興を図られるのが良いと思います。
- 木にこだわりを持つ人は、その理想に対し、より実現可能な手段として「産直住宅」を選ぶのは良い方法と考えます。
- 原生林から縁あってわが家を構成する木材になったのだと思うと柱一本、床板一枚も大切にしなければと、しみじみ思います。工場で作られる建材では使い捨ての考え方しか出てこない今日、子供の情操教育と言う点からも是非本物の木を使った家が普及しますように願わずにはられません。
- 木を使っただけでは説得力がない良さを十分に表現出来る努力を、また地元工務店との違い、プレハブとの違いを理解させる努力を、外観についても独自のスタイルを提案すべきだ。