



中川信治さん

夢木香(愛知県名古屋)代表。現在、一般社団法人木のいえ一番振興協会・ログハウス普及部会長、一般社団法人日本ログハウス協会会長を務める。

ログハウスは木の家の頂点。 もう一度ブームつくりたい

ログハウス市場をもう一度盛り上げようという動きが起きている。一部のマニアに愛好されたかつての丸太小屋ではなく、木の家を求める多くの人々が住みたいと思えるログハウスだ。その仕掛け人として奮闘する夢木香(愛知県名古屋)代表の中川信治さんに話を聞いた。

30年前はど素人だった

「父は三菱重工のサラリーマンで、身内に建築・木材関係者はひとりもいなかった」と話す中川さん。30代まで音楽業界にいたが、流行の目まぐるしさに嫌気がさし転職、仲間と手づくり木工家具の仕事を始める。「名古屋市内に50坪ほどの倉庫を借りてログハウス風空間に展示すれば売れるんじゃないか」と考えた。でも知名度もなく、テーブル1台で40万~50万円もする手づくり家具はまったく売れなかった。生活は荒んだという。

そんなあるとき、倉庫を訪れた人に「家具よりログハウスをつくれないうか」と言われたのをきっかけにログビルダーへの転身を決意。1987年に夢木香を創業した。

第1次ログハウスブーム

当時、倉本聰原作・脚本のドラマ「北の国から」(1981-1982年)や、近代ログビルディングの祖と言われるアラ



創業当初のようす。倉庫のなかにログ風の小屋を建てたのが始まりだった

ン・マッキーなどの影響で、ログハウスブームといえる現象が起きていた。

「日本経済が安定成長期に入り、3K・4K的な仕事が敬遠され、パソコン1台あれば仕事ができるという空気になりつつあった。一方でそういうレールをはずれて人生を変えたいという人もいっぱい出てきた。そんな人は工務店やハウスメーカーに頼まなくてもコツコツやれば自分で家が建てられることに魅せられ、大手企業を退職してログビルダーになりたいという志願者が何人もうちにきた」

一貫施工にこだわり

30年前のログハウスといえば、建築物というより丸太小屋。ログビルダー自身がチェーンソーをもって山奥に入り、ヤード(作業場)を組み、ログを刻んでのセルフビルドが一般的だった。だが、中川さんはその流れには乗らず、最初はカナダからハンドカット材を調達。「日本人の性格上、いずれ整然とした北欧タイプの角ログが選ばれる」と考え、自力でフィンランドのマシンカットメーカーを探し角ログ材の仕入れルートを確認した。

ちょうどその頃、北欧のログキット販売会社が日本市場に続々と参入。そんな中でも同社が埋もれなかったのは「キット販売ではなく、社員大工を抱えて一貫施工にこだわったからだと思う」と話す。

30年で約500棟のログ建設

夢木香はこの10月で創業30年を迎えた。地元の名古屋周辺だけでなく全国の依頼に対応し、手がけた木造住宅



社員大工を抱え、自社施工にこだわる。全国に出張もする。日本独特の雨・湿気対策に関する施工ノウハウも備える



夢木香のログハウス施工事例。「圧倒的な木の多さ、薪ストーブの炎を体感するとだれでも住みたくなる」という



は計700棟、うち7割がログハウスだ。

「15年前までは9割が別荘需要だったが、いまは9割が住宅。平均坪単価は80万~90万円と、一般的な在来木造より2~3割高いが、顧客層は『どうしてもログがいい』という公務員、教員、自営業者が多い」

社員数は20人(うち社員大工7人)。年30棟限定で、9億円を売り上げる。「この30年間、待ちの営業しかしたことがない」と中川さんは明かす。カタログ請求や週末にフラッと同社を訪れる人に対応するだけで、新築受注に困った経験がない、とログの市場性を話す。

さらに、リフォーム受注も途切れない。「特殊な建物なので、再塗装やデッキの修理、増築などリフォームの依頼も必ず特命でくる。専任担当者を置かず、営業をいっさいせずに、メンテナンスの売り上げだけで年1億円にはなる」。

手が届く ログハウスを商品化

魅力的な市場にも関わらず、ログハウスを施工する工務店が減っているという。「おそらくログをメインにやっている会社は100社いないのでは」。

そんな危機感から、もう一度木の家の、

ログハウスを活性化させたいと、同社は2014年に設立された(一社)木のいえ一番振興協会(東京都渋谷区)の取り組みに賛同。2015年6月、同社のように長年ログハウスに携わってきたプロが結集し、協会内にログハウス普及部会を立ち上げた。会員らの希望により、部会長には中川さんが就任。

「ログハウスが一時の良さを失い、下火になってしまった原因の1つに、この数十年間であまりにも高価になり過ぎたという反省がある」。そこで同部会では、ログハウスやアウトドアが好きな一般的な人たちがムリなく入手できるログハウスを1年かけて開発。全員手弁当で、経験者だけが持ちうるノウハウや知恵をあつめ、材工一式1230万円(参考価格)、延床32坪の「プリミティブ・ログハウス」として商品化した。「全国の仲間とともにログハウス市場を盛り上げ、もう一度ブームをつくりたい」とし、取り扱い工務店の募集も始めた。

12月に工務店向け体感会

「ログハウスは木の家の頂点だ」と中川さんは言う。「いかにも都会的な仕事や暮らしをしている人も、ログハウスに住みたい、DIYをやってみたい、炎を見ながら過ごしたい、庭でキャンプをしたいという想いをどこかにも持っている。『ど』が3つ付くくらいの建築ど素人だった私が30年もやってこられたのは、ログハウスが既製品にはない魅力と可能性を秘めていたから。しかも競合がおらず、ちゃんと儲かる。こんなに面白い建物はないと思う」。

12月7日(木)に、都内で工務店向けセミナー(体感会)を開催予定。中川さんの面白い話が聞ける。

問:木のいえ一番振興協会 TEL:03-5790-6360(詳細は同協会HPで)