

CSV × SDGs

Creating
Shared
Value
×
Sustainable
Development
Goals

—YASUNARI GROUP— YASUNARIグループCSVレポート CSV REPORT 2021

持続可能な未来と共有価値の創造を目指した活動報告

あ 私
る 達
べ が
き 考
社 え
会 る

Feel the next
YASUNARI
CO.,LTD.

YASUNARI GROUP CSV×SDGs REPORT 2021

Produced by
YASUNARI Co., Ltd.
Publisher by
Yasunari Shinji
Copyright: ©YASUNARI Co., Ltd. All rights reserved.
No part of the contents of this book
may be reproduced
without the written permission of the publisher.

あ 私
る 達
べ が
き 考
社 え
会 る



EDITOR'S LETTER

YASUNARIグループの CSVについて

TEXT BY Shinji Yasunari

PHOTOGRAPH BY Akane Endo

今から37年前(1984年)に本社を豊北町から下関市に移転、新築した本社ビルの会社サインに「環境と住まいをトータルに提案します」とキャッチコピーを掲げた。これが環境を謳った最初の発信であった。

この時点の環境は景観環境を考えた住まいづくりを「指す」という視点でしかなかった。その後、32年前(1989年)に太陽の熱を屋根で集熱し床暖房や換気給湯に利用するパッシブソーラーシステム「OMソーラーシステム」を考案した東京芸大名誉教授奥村昭雄先生に出会い、OMソーラーを通して環境共生住宅を追求する道を歩き始めた。

27年前(1994年)に、限られた太陽の熱を有効に活かすために断熱材を学び、新聞紙をリサイクルしてつくるセルロースファイバー断熱材の乾式吹込み工法「デコスドライ工法」を開発するに至り、住まいの温熱環境を深く追及する道を得た。

更に、25年前(1996年)に大分県上津江村と知遇を得、林産地連携の家づくりに取り組むことで、資源や

経済の地域循環を間近に見聞き、ますます、環境と共生する建設業の在り方を深く考えることとなった。

一方で、地域建設業として従来の受注型の産業から転換し企画開発型の建設業を「指す」ことで、真に社会に必要な「あるべき理想の社会」と、それを成し遂げる「理想的な建設業の姿」を希求し、その実現のために事業構造を変える努力を重ねてきた。

これは、私たち自身や仕事を、人に、社会に認めてもらいたい。またその結果として事業の発展を得たい。という真摯な自己実現の欲求でもあった。

単に企業としての「社会貢献」を果たす。ということではなく、自らのおかれた立場、規模で、あるべき社会の創造のために事業を理想像と同一ベクトル化するわけである。

これからも取組の深耕を続け、「更に何ができるか?」と問いかけを続けていく。このレポートをYASUNARIグループ各社のCSV活動の羅針盤としたい。



EDITORIAL POLICY

編集方針



本報告書はCSV(共有価値の創造)を目指したYASUNARIグループの取り組みをステークホルダーの方々を中心に、広くお知らせすることで、取り組みへの理解・共感の促進と、更なる向上を目指して、社会とコミュニケーションを図ることを目的として編集しました。

また、このレポートの発行を機にグループ会社社員の一人一人がこれまで続けてきた環境活動の意義を再認識し、活動を深化させることや、このレポートに触れることで、共感する同業者を増やし、同様の活動を業界の中で更に加速・進化させ、同じ目的を持つ同業者が増えることも期待したいと考えています。

石油由来の建材による工業化住宅が一般的な中、毎年20万戸近く建設される日本の注文木造住宅の内、私たちが指向するような自然素材型住宅は5%にも満たない割合ですが、いつかこれら地域循環型の本の家が当たり前になり、地域の工務店が評価される時代が来ることを夢見たいと思っています。

- エコアクションの進捗状況などについては目標に対する実績の自己評価を記載しています。
- 取り組みたいとする客観的な評価としてお客様や社内外有識者の方々に意見を頂き記載しています。

報告対象範囲

報告対象組織

- 株式会社 安成工務店
- 株式会社 デコス
- 株式会社 オークス建設
- 株式会社 銘建
- 株式会社 ハウズドクター山口
- 株式会社 エコビルド
- 株式会社 ワイズパートナー
- 北辰建設 株式会社
- 株式会社 くりえいと
- 株式会社 アスティ・ケア
- 株式会社 ER企画

事業内容の対象範囲

(株)安成工務店とCSV・環境経営上重要な子会社を(株)デコスとしています。尚、(株)オークス建設、(株)銘建、(株)ハウズドクター山口、(株)エコビルド、(株)アスティ・ケア、北辰建設(株)、(株)くりえいと、(株)ワイズパートナー、(株)ER企画も一部の事業で関係性をもっているため掲載しています。

報告対象期間

～2020年12月(一部対象期間外の活動を含む)

発行時期

2021年10月1日

参考ガイドライン

- 環境省「環境報告ガイドライン」(2012年版)
- 温室効果ガス排出量算定・報告・公表制度

レポートに関する問い合わせ先

株式会社 安成工務店[企画室:竹藤 勲]
〒751-0865 山口県下関市綾羅木新町3-7-1
WEB <https://www.yasunari-komuten.com>
E-mail somu@yasunari.co.jp
TEL 083-252-2419
FAX 083-252-2720



- EDITOR'S LETTER
- 編集方針
- 会社概要
- YASUNARIグループの歩み
- グループ相関図／グループ会社紹介

12 あるべき社会

- 代表メッセージ
- 「CSV×SDGs」インタビュー
ATGREEN=約き手

21 CSV／SDGs概念整理

23 5つのミッション

- 25 環境保全
- 39 脱炭素
- 53 ひと
- 65 健康
- 77 まち・コミュニティ

対談

- 37 林産地連携
- 51 イニシャルCO₂削減
- 63 働き甲斐について
- 71 住まいと健康

93 エコアクションの取組と成果

- 95 KPI
- 99 マテリアルバランス
- 100 内部・外部レビュー

- 27 環境共生住宅
- 29 バッジハウス・OMソーラー
- 31 林産地連携・輪掛け乾燥
- 33 森林体験ツアー
- 34 植林ツアー
- 34 ER・地盤調査
- 35 そーれ菊川・工場見学ツアー
- 37 [対談] 工務店と林産地連携

- 41 YASUNARIグループの省エネ住宅
- 43 OM/OMX
- 44 体感施設
- 45 デコスファイバー(製品)
- 47 除湿経体システム
- 48 JCA等の研修・フローイングピック等
- 49 環境情報を把握した建材の積極活用
- 50 安成の標準住宅のイニシャルCO₂
- 51 [対談] イニシャルCO₂削減

- 55 アフターサービス体制
- 56 オーナズクラブ
- 57 健康経営
- 59 アスティ・ケア
- 60 海外人材確保
- 61 社内人材育成
- 62 働き方改革/WebMTG/ペーパーレス
- 63 [対談] 若手社員(働き甲斐)

- 67 木の家の健康実験
- 70 木の家の健康を研究する会 活動
- 71 [対談] 尾崎×清水×安成
- 74 住宅のVOC他 の測定
- 75 住まいと健康長寿の共同研究

- 79 商業施設開発
- 81 医療モール開発
- 83 地方創生街づくりネットワーク
- 84 PF1/PPPに向けた取り組み
- 85 安岡エコタウン・綾羅木エコタウン
- 87 熊本震災・水害への支援
- 89 木造仮設住宅協定
- 90 安成工務店のBCP
- 91 e小日本さくがわ、地域通貨
- 92 コミュニティづくり
- 92 子供たちの心に木植えよう
- 92 地域イベント協賛、協力

YASUNARI GROUP CSV×SDGs REPORT 2021

CONTENTS

本誌記事・写真・イラストの無断転載を禁じます。
© YASUNARI Co.,LTD. All rights reserved.

安成工務店



会社概要

商号	株式会社 安成工務店
代表者	安成 信次
創立	1951年1月10日
資本金	7,200万円
社員数	184名
建設業許可	国土交通大臣(特-28)第17091号
一般建築士事務所	山口県知事登録 乙第449号
宅地建物取引業許可	国土交通大臣(3)第8057号
認定団体	設定・登録 ISO9001 エコアクション21
加盟団体	(一社)中国経済連合会 (一社)九州経済連合会 山口県経営者協会 下関商工会議所 (一社)JBN全国工務店協会 (一社)全国木造建設事業協会山口県協会 (一社)YBN山口県ビルダーズネットワーク (一財)下関21世紀協会 NPO法人 環境共棲住宅 地球の会 NPO法人 e小日本きくがわ(えこにつぼん) NPO法人 九州森林ネットワーク JCA 日本セルロースファイバー断熱施工協会 OMソーラーグループ 協同組合 木の家の健康を研究する会

本社

- 企画室
- 経営企画本部
- 建築事業部
- 商業開発部



住所	〒751-0865 山口県下関市綾羅木新町3丁目7-1
代表	TEL 083-252-2419 FAX 083-252-2720
企画室	TEL 083-252-2478 FAX 083-252-2701
建築事業部	TEL 083-252-2235 FAX 083-252-2750
商業開発部	TEL 083-242-0047 FAX 083-242-0048



1 1
下関支店(木の家づくり展示館)
下関展示場(タフィネ)
〒751-0865
山口県下関市綾羅木新町3丁目7-1
TEL 083-252-2230 FAX 083-252-2721



2
山口支店(nenrie 山口)
〒754-0023
山口県山口市小郡前田町1番7号
TEL 083-974-5700 FAX 083-974-5701



3
宇部支店
〒755-0034
山口県宇部市美琴芝2丁目1-31
TEL 0836-35-0678 FAX 0836-35-6595



4
周南支店
〒744-0075
山口県下松市永穂町1丁目14-15
TEL 0833-44-5020 FAX 0833-44-5010



5
北九州支店(木の家づくり展示館)
〒800-0226
福岡県北九州市小倉南区田原新町2丁目4-1
TEL 093-475-2323 FAX 093-475-2335



6
福岡支店
〒812-0015
福岡県福岡市博多区山王2丁目1-16
TEL 092-433-1177 FAX 092-433-1178



2
宇部展示場(フィーノ)
〒755-0803 山口県宇部市東藤曲
2丁目4-30 TYS/ハウジングプラザ宇部内
TEL 0836-39-8396 FAX 0836-39-8397



3
山口展示場(ラルジュ)
〒753-0211 山口県山口市大内長野
511 TYS/ハウジングプラザ山口エラ内
TEL 083-941-1400 FAX 083-941-1401



4
周南展示場(奥の家)
〒744-0073 山口県下松市美里町
3丁目7番 ハウジングメッセ周南内
TEL 0833-45-2263 FAX 0833-45-2265



5
北九州展示場(香りの家)
〒800-0231 福岡県北九州市小倉南区
朽根3914-6 RKB住宅展小倉南内
TEL 093-474-7511 FAX 093-474-7512



6
福岡西展示場(オウガ)
〒819-0014 福岡県福岡市西区豊浜2-2
hit マリナ通り住宅展示場 北金場
TEL 092-892-8920 FAX 092-892-8921



7
福岡南展示場(ヴォーク)
〒816-0956 福岡県大野城市
南大和1丁目1-1 hit大野城住宅展示場
TEL 092-558-8250 FAX 092-558-8251

組織図

住宅事業部

- 環境共生型戸建住宅の設計・施工
- エコタウンの開発・分譲
- 省エネ躯体の開発・研究

企画室	住宅管理部
下関支店	山口支店
宇部支店	周南支店
福岡支店	北九州支店

建築事業部

- 賃貸マンションの設計・施工
- 戸建て賃貸住宅の設計・施工
- 医療福祉施設の設計・施工
- オフィスビル・商業施設等の設計・施工
- 工場倉庫・その他建築物の設計・施工

山口建築部	福岡建築部	設計部
-------	-------	-----

商業開発部

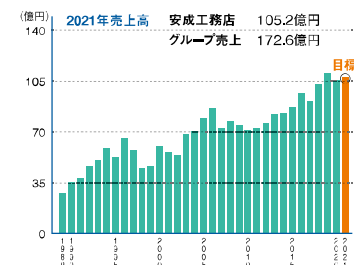
- 商業施設の開発・管理・運営
- 商業施設開発のコンサル業務
- 土地活用事業の企画・開発

経営企画部

- 総務・経理・財務

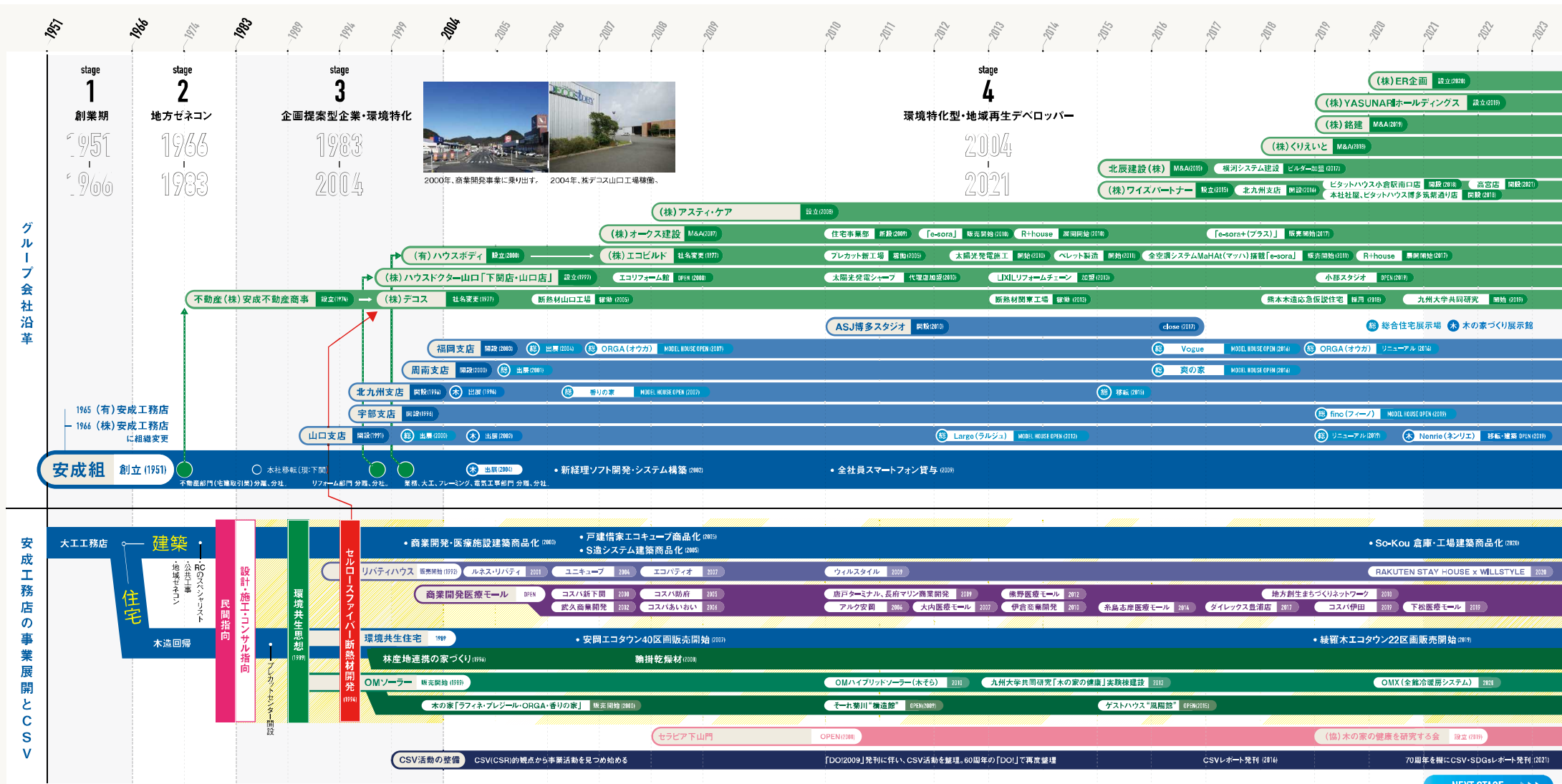
経営企画室	総務・経理
-------	-------

売上高



経営概況

安成工務店は住宅・建築・商業開発で40:50:10の割合の売上構成を持っている。住宅事業は自然素材住宅・省エネ高級住宅に特化し、建築事業は設計施工が全体の95%を占める企画開発型の業態が特徴である。3つ目の事業の柱である商業開発では22カ所、21haの事業借地を行いネイバーフッド型の商業施設を開発し運営している。今後はPFや中心市街地の再生などまちづくりを視野に事業拡大を図る計画である。環境共生・省エネに関する実績は同業他社と比較して群を抜いており、全国の地方建設業の中ではトップレベルである。



YASUNARIグループの変遷とCSV活動

安成工務店は大工工務店に端を発し、昭和50年代にはコンクリート造や鉄骨造もこなす地域ゼネコンへと成長しました。社会に対する貢献意識は当時から高く、昭和51年の創業25年には記念事業として、豊北町の老人会会員のお年寄りをお招きして落書きショーを実施し、全社員でおもてなしをしています。

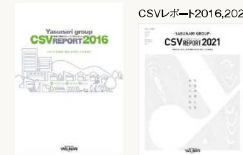
平成に入り、環境を意識する経営方針を持ち始めますが、地域への寄付や清掃活動や幹部社員がまちづくり活動に関与するなど限定的なものでした。

平成21年に社外報Do!2009を発刊する際に、現在行っているCSR(企業の社会に対する責任)に相当する行動をまとめ、改めて活動の幅や深さを再認識しました。それはCSRと言わず、むしろCSVの概念に近く、事業内容そのものが目指すべき社会と関係する経営を志向していました。それらの根底には「心を大きく持ち、事に当たるに誠実を以てし、世間に感謝して日々を過ごせ」の社訓が息づいています。

CSV (Creating Shared Value)

平成12年頃から、私たちは経営の方向性、つまり「どのような家をお引き渡しするか?」「どのような建物を企画開発するか?」について、常に社会にとってあるべき姿を想定してきました。例えば自然素材型住宅が普及する事で、山を守り、職人を守り、住む人の健康と日本の美しい街並みを守る事が出来ると考え、土地の有効活用案を模索する中で、地域のコミュニティや縮小再構成を余念なくされる地方都市のまちづくりをあるべき方向に变えることが出来たと考えていました。

まだまだ、力足らずですが、私たちはどのような事業を行うか?どのような方法で行うか?どのような姿で実現するか?を考える時、常に「あるべき社会」を見つめて行きたいと考えています。



YASUNARIグループの相関図

(「2021年10月1日現在、役員除く」)



YASUNARIグループの基本的な考え方

YASUNARIグループは昭和26年創業の安成工務店を中核とした12社からなる企業グループです。持ち株会社1社、住宅・建設会社5社、住宅リフォーム会社1社、不動産会社1社、商業施設開発・運営会社1社、断熱材製造販売1社、地盤調査1社、介護事業者1社の構成となっています。

請負業としての建設業態から進化し、企画・開発・設計・施工・管理をトータルに提案し施工し且つ管理し、そのような新たな建設業態を「創注型建設業」と名付け目標としています。そのためには、住宅・建設、その関連の業態を持つグループ各社は、それぞれの業態を磨き、よりコンサルティング能力を高め、クライアントのあらゆるニーズに対応するために、技術とサービスの質を高める事が不可欠と考えています。

高度成長の時代を経て構築された現在のま

ちの姿は、今後、人口減少する過程で再構築を求められますが、再構築されるまちは、これまでのような画一的で特徴のないコミュニティの形成がし難いまちから、地域の特徴を生かし美しく読れるまちであるべきです。地域全体のデベロップメントの重要性を知り、それを成し得たまちが次世代に魅力あるまちとして認められます。私たちはその役目に果敢にチャレンジする精神と能力を兼ね備えた総合建設業グループでありたいと思います。また、地域密着型産業でもあることから、地域の雇用、建設従事技能者の雇用を守り、地域経済を活性化させる役目も果たしながら、より良い社会をつくるために、社会課題の解決を目指し、私たちは挑戦を続けていきます。

私たちのグループは、社会インフラを作り、守る役目を認識すると共に、今後、人口減少する地方都市において、街の景観を再構築し、地方都市における街づくりを担うグループ力を確立していきたい。そして、建設従事者が誇りをもって仕事ができる環境を創っていきます。

株式会社 YASUNARI ホールディングス

代表者 安成 信次
設立 2019年11月11日
資本金 900万円
社員数 5名
本社 山口県下関市穂羅本町3丁目7-1



株式会社 オークス建設

代表者 森 春彦
設立 1973年1月18日
資本金 5,000万円
社員数 36名
本社 福岡県福岡市博多区山王2-1-16
電話番号 092-432-4440
HP <https://oaks-const.com>
事業内容 総合建設業
(建設・不動産、省エネ住宅、ビル・マンションリフォーム、賃貸ビル)



【許可事項】

建設業許可 福岡県知事許可(特-3)第52016号
宅地建物取引業 福岡県知事免許(13)第3523号
一級建築士 福岡県知事登録 第1-11097号
住宅性能評価 登録番号21016376



株式会社 ハウスドクター山口

代表者 安成 信次
設立 1997年7月11日
資本金 2,000万円
社員数 21名
本社 山口県下関市秋根東町2番26号
電話番号 083-263-2700
支店 山口店・小郡スタジオ
HP <https://www.housedoctor.jp>
事業内容 リフォーム・リノベーション



【許可事項】

建設業許可 山口県知事許可(特-3)第17320号
一級建築士 山口県知事登録(D)第2206号



株式会社 デコス

代表者 安成 信次
設立 1974年8月30日
資本金 3,000万円
社員数 33名
本社 山口県下関市菊川町田部155-7
電話番号 083-288-0300
支店 東京OFFICE/福岡OFFICE
工場 山口工場/関東工場
HP <https://www.decocos.co.jp>
事業内容 断熱材製造販売・施工、FC事業、



【許可事項】

建設業許可 山口県知事許可(般-2)第11804号



株式会社 銘建

代表者 福田 敦志
設立 1977年2月10日
資本金 2,000万円
社員数 42名
本社 山口県防府市佐波1-9-5
電話番号 0835-23-8500
支店 周南スタジオ・山口スタジオ
HP <https://meiken.jp>
事業内容 総合建設業・リフォーム・不動産業

Lifestyle is
MEIKEN

【許可事項】

建設業許可 山口県知事許可(特-28)第71149号
一般建築士 山口県知事登録(G)第1114号
宅地建物取引業 山口県知事(12)第1168号



株式会社 ワイズパートナー

代表者 岩本 相栄
設立 2015年12月3日
資本金 1,000万円
社員数 23名
本社 福岡県福岡市博多区山王1丁目16-33
電話番号 092-432-6330
支店 ビットハウス博多築業通り店・高宮店
北九州支店・ビットハウス小倉駅南口店
HP <https://ys-p.com>
事業内容 総合不動産業



【許可事項】

宅地建物取引業 福岡県知事免許(2)第18050号



株式会社
くりえいと



代表者 安成 信次
設立 1968年6月8日
資本金 1,000万円
社員数 9名
本社 福岡県宗像市くりえいと2-3-1
電話番号 0940-38-9100
HP <https://www.create-munakata.co.jp>
事業内容 不動産賃貸業

【許可事項】

宅地建物取引業 福岡県知事免許(1)第19788号



北辰建設
株式会社



代表者 谷口 翔幸
設立 1970年8月11日
資本金 2,500万円
社員数 9名
本社 福岡県福岡市博多区栗野4丁目3番1号
電話番号 092-581-5231
HP <https://www.hokushin-const.co.jp>
事業内容 総合建設業 建築一式工事

【許可事項】

建設業許可 福岡県知事許可(特-3)第30014号



株式会社
アスティ・ケア



代表者 中村 輝寿
設立 2006年11月10日
資本金 3,000万円
社員数 23名
本社 福岡県福岡市博多区山王2丁目1-16
電話番号 092-405-0407
支店 住宅型有料老人ホーム セラピア下山門
HP <https://www.asty-care.com>
事業内容 介護・高齢者、管理運営

【許可事項】



株式会社
ER企画



代表者 安成 信次
設立 2020年6月11日
資本金 1,000万円
社員数 6名
本社 福岡県福岡市博多区山王2丁目1-16
電話番号 092-292-5566
HP <https://erikaku.com>
事業内容 地盤調査

【許可事項】



Top Message & Dialogue

The SOCIETY
that should be

あるべき社会

今一度、
世界の視点を片隅に置きながら、
社会課題の解決に
チャレンジしてみよう。

PHOTOGRAPH BY Akane Endo

TOP MESSAGE

助け合いの 心に満ちた 地域社会を創る

100年後、
美しい街の姿と人の暮らしが
助け合いに満ちた豊かさを
取り戻すために…

資本主義の限界を
どう乗り越えるか…。
共存共有のあるべき社会を
考えよう。

YASUNARIグループ
代表
安成 信次

United Nations. As all speakers I think have spoken before have said, they as well have expressed their willingness as governments to assist all of these agreements that we subscribe to. But having said that, I think we need to do some thinking out loud and ask ourselves some questions.

All afternoon we've been talking about sustainable development. And we've been talking about bringing huge numbers of people, huge numbers of people out of poverty. So what are we thinking about in all of this? Patterns of production and consumption that we have at the moment are those of the rich societies. Now, what would happen to this planet, I ask myself. The Hindus were to have the same number of cars per family as the Germans do? How much oxygen would be left to breathe? The world has today the material elements that it needs for people to—does it have the resources to back it up as much as the rich societies spend and use or not? We need to have a discussion about this.

Our civilization has to do with competition and the market. Market is an expressive process but the market has produced market societies. Ecology. And it's tied to this global civilization. Which now gives us a pretty any wide view of events. But are we governing globalization or is it governing us? Can we talk about solidarity and that value all pulling in the same direction when you have economies based on either competition? Is that really all about solidarity?

Now, I'm not saying anything that dories the importance of this event, don't get wrong. On the contrary, the challenge that we have before us is so huge, so enormous, colossal. The great process is political. Man does not govern, is not master of the forces they have—man has released. It's the other way around. Those forces are governing man and life because we don't come to the planet to develop ourselves in general terms.

We came in—we were given life to be happy because life is transient. It's very short. Life is what is fundamental. But if life is going to run away from me, if I'm doing is working to buy things to get more. The society of consumption is the energy of everything, where does this go? If consumption is stopped or reduced, then the economy slows down, then there's stagnation.

But consumption is the very thing that is consuming the planet. And people want to sell more and more. An electric light bulb can't last more than a thousand hours. Some of them. But there are—we could have lights that could last for longer but they would cost so much we couldn't afford them. And so we're in this vicious circle of the throwaway society.

These are political issues. We need to start a light for another kind of culture. We don't want to go back to a cave man

existence we need to be governed by the market. We need to govern the market itself. That's where I say the problem is really a political problem. And in my humble opinion, I would say that the thinkers of old would be curious. Seneca said that a poor person is not someone who doesn't have very much, but the person who really is poor is the person that continues to need more and more and more and desires more and more and more. So it's a cultural concept.

So I salute the efforts that have been made here and the agreements that have been concluded. Some may not be popular but we have to be aware of these issues. The water crisis for example. Degradation of the environment. These aren't causes, the cause is our model of civilization that we ourselves have set up and what we have to reverse is our own way of living.

My country has three million inhabitants. It's more 3,200,000. But we have some of the best cattle herds in the world and sheep herds. The best in the world. My country exports meat and milk. Milk products. Almost 80% of Uruguay has land that can be used for farming.

My brother farmers were formerly working 8 hours, now they only work 6 hours. But they—then they have to have two jobs so they end up working more than before because they have to pay for all of the things that they've bought. The cars and other objects. It's no more and then it's taking over the body and taking away the life. Is that—this is the cost of human life?

Development cannot fly in the face of happiness. It should promote human happiness, love, human relations, relationships between parents and children, friends. Life is the most important treasure we have and when we fight for environment, the first element of the environment is human happiness. That's what we should do. Thank you.



ホセ・ヒムカ

ウルグアイの政治家。2010年9月より2015年2月まで第40代大統領を務めた。世界一美しい大統領と称され、古いフォルクワグンや通称「休日自らの車庫で給油自給の生活を営む、給油の6割を美しい人々へ寄付し続けた。2012年にリオデジャネイロで開催された「リオ+20国連持続可能な開発会議」では会場の外に「世界を求めると同時に世界に批判し、「世界のすべての人たちが幸せになれる持続可能な社会」を作るには政治的な課題解決が必要と提議した。

8年前に、社会問題の解決と企業の競争力向上を同時に実現するCSV (Creating Shared Value) という概念に出会った時、私たち安成工務店グループが目指している事業概念に極めて近く、大きな安堵感を覚えたことを思い出します。

創業から70年、私たちは「美しい」「自然環境を未来の子供たちに引き継ぐための取組み」「地域における資源循環の試み」「豊かで助け合いの心に満ちた地域社会の創造」など、あるべき理想の社会を実現するために、社会に必要な企業として存在価値を認めてもらう為に、様々な取組を重ねて参りました。

地球温暖化対策では、太陽熱を利用した「OMソーラーシステム」に代表される省エネルギー住宅の普及促進を図り、リサイクルでは新聞紙を解繊加工して製品化した「セルロースファイバー断熱材、デコスドライ工法」の製造販売とそれを利用した高断熱住宅の全国展開を、また林産地連携による、国産杉材の「木の家」によって健康で快適で長生きできる住環境を提供してきました。

ところが、2015年9月の国連サミットで採択された、SDGsの17の大きな目標に触れたとき、例えば「地域建設業者であっても、世界の後進国の飢餓や環境汚染などのグローバルな課題解決に取り組まねばならない」という問題提起に目の覚める思いがしました。

更に、第40代ウルグアイ大統領、ホセ・ヒムカ氏の「リオ+20国連持続可能な開発会議2012」での演説を知った時、衝撃を受けました。すでに豊かな日本の中にも、地方と都市の格差、豊かさのレベルの違いといったものが顕在化しつつあり

す。しかし、今一度世界の視点を片隅に置きながら、私たちにできることから社会課題の解決にチャレンジしていこうと思います。

住宅事業部では暮らしの健康に良い影響を与えることが確認された林産地連携の木の家を作り続けることで、山を守り人の健康を守り、日本の美しい街並みを再生して行きます。

建築事業部では、企画開発型の建設業態を進化させ、地域建設業の質的向上と職人育成や建設従事者の雇用を守りながら脱炭素に貢献する事業用建物を創ります。

商業開発事業では、土地活用積極的にチャレンジしながら中心市街地の再生を通じて、元々な地方都市づくりに尽力して行きます。

グループ各社は、それぞれ進捗度合いには差があるものの、各々の立場で社会課題の解決に果敢にチャレンジしていきたいと考えます。5年後の創業75周年に、私たちのCSV活動が更に大きく進化し、新たなページを加える事を目指していきます。

そうは言っても、とても気になることは環境破壊のスピードです。私たちの想像を超える悪化が進んでおり、今後急速に脱炭素社会をつくる大変革の渦に地方の企業として巻き込まれて行くと考えられるべきだと思います。建てる家は他と比べて低炭素且つ省エネであるため社会に必要とされると思います。しかし建設そのものの生産自体が大きく炭素を浪費する行為であることに変わりはありません。

目指すべき社会が生産行為を何でオフセットするにせよ、生産そのものを減少せざるを得ない社会の中での成長をどう描くか? 大きな課題の答えを探していきます。

社会課題を
事業活動で
解決する

CSV × SDGs for YASUNARI GROUP

YASUNARIグループでは
CSV,SDGsに
どう向き合っていますか？

社会課題の解決が経営の軸に

T: 今日、最新のCSVレポート発刊にあたり、今現在安成社長が、CSV、そして世間で注目されているSDGsに、YASUNARIグループとしてどう向き合っているのか……、成果として感じている点、課題として認識している点、そういったお話を聞かせたいと思います。

まず改めて、私は安成工務店さんや、グループ企業のデコスさんを含めて、9年程度おつきあいさせていただいております。前回、5年前のCSVレポートに携わらせていただいていたのは、グループでは社長が明確に強いビジョンを持たれていて、そのビジョンに基づいて様々な活動を展開されているなということでした。

前回のレポートでも大きなメッセージとして、「社会課題を事業で解消して、地域で必要とされる企業になる」という言葉を打ち出されていて、達成に繋がる活動を本業としていとおっしゃられています。そもそもこういった軸は、社長の中でいつ頃固まったものでしょうか？

Y: そうですね、およそ35年前、昭和59年に下関に本社を移しました。そのとき、新たな事業展開を始めるにあたって明確にしたかったのが、事業の成長は当然として、そのために社会からどう評価をされるのかという点なんです。企業は独りで勝手に成長するわけではなくて、お客様に愛されて社会に必要とされて初めて長期的に成長できると実感していたものですから、そのためにはどうすればいいのかと考え続けてきました。

だからこそ住宅を作るにしても本当に良いものは何かとか、事業用の建物を建築する際にも、事業主さまが最大に利益をあげ、且つ私どもの評価もあがるにはどうしたらいいのか……双方の利益

を同時に考えてきた結果、徐々に今の軸が生まれてきました。

T: よく中小企業のオーナー様は、この製品の技術のここがすごいぞと、プロダクトアウト(作り手がいいと思うものを作る)といいますが、そういう発想で認知を高め、商機を拡大しようとする場合が多いのですが、安成社長はマーケット側も意識されていて、社会課題の川にニーズを見出し、それを解消するための技術や製品を取り入れた家づくりをしているなと感じます。

Y: まさにそういったことがコア・コンピタンス(企業の中核となる強み)としてあるからこそ今の弊社が他社と差別化できているのだと思います。

T: このコア・コンピタンスの部分を役員や従業員に共有することは簡単なようで難しいことだと思いますが、前回5年前にCSVレポートにまとめたような内容も含めて、社長の想いやビジョンが社内に浸透している実感はありますか。

Y: 私は、住宅事業においても、事業用建築事業においても、こうありたいという目標を社内では明確に言葉に表して提示することにはしています。通常、企業では、利益をあげて株主やお客様に還元するとうい日先のことを目標としている場合が多くて、そうすると社員は本当にやるべきことを理解できないままになってしまう。しかし私は、会社のあるべき姿を明確に語っていますから、新しい若い社員も含めて比較的理解してもらっていると信じています。

T: 私が以前、現在の山田支店の店長である廣瀬さんとお話した時、あのときはまだ20代半ばか後半くらいだったと思いますが、ものすごく会社の目指すベクトルを意識されていて、更にそこに自信を

もって伝えられていると、そういったところが強く印象に残っています。

それはやはり会社の向いているベクトルと自分の信じているベクトルが強く一致していて、だからこそ営業も含めた事業活動を順調に進めることができているのだと思うと強く感じたことを思い出しました。

Y: それは嬉しい話ですね。

社員の意識をどう高めるのかについては、それはもちろん生活があるわけですから、給料がいいとかそういうことは大切に違いますが、何にもまして重要なのはやりがいだと思います。仕事をしていく上で、自分が人の役に立っていると、世の中のためになっているとか、間違った社会を正せるとか、間違った家づくりに革命を起こせるとか、そういうふうな実感をもってもらうことだと。

2016年に発刊したCSVレポートは、そういったことを社員に浸透させる役割も果たしてくれたわけです。でもその前身は、2009年のことですが、「Do!」という年に1回発行するお客様向けの社外報で、私たちのやっている社会にいいこと、やろうとしていることの整理をしたんです。その時は、絵面として「環境活動」と「地

T

Tominaga seiya

富永 聖哉

とみながせいや/株式会社ATGREEN/シニアマネージャー、カーボンフットプリントやLCA評価実施に関する業務経験を多数保有、YASUNARIグループのSDGs活動に多くアドバイスいただいております。また、CSVレポートの監修をお願ひしている。

Y

Yasunari shinji

安成 信次

やすなりしんじ/昭和31年下関市生まれ、日本大学生産工学部建築学科卒業、大手ゼネコ勤務後、父の経営する安成工務店に入社、副社長の折に先代息道、32歳で代表取締役となる、11社からなるYASUNARIホールディングス代表取締役。

CSV×SDGs for YASUNARI GROUP

域活動」を、育った2本の木に、そして「まちづくり、地域再生」をこれから取り組むべき若い芽として描きました。この整理が2016年にまとめたCSVレポートへと繋がることになりました。

その頃は世間ではCSRという言葉が花盛りであり、重要性は勿論認識していましたが、どうも自分たちが訴えたいものとは違うなど。すんなり落とし込める言葉はCSVだなど。そんなわけでCSVレポートができたんですね。

CSVレポートで加速する環境意識

T: あの時非常に多くの活動をされていた内容を集約して整理して、さらにそこからどう発展させていくか、その目指す先を固めていくことが前回のCSVレポートの役割だったんだと、今そう思います。

Y: まさにその通りです。今改めて以前のCSVレポートを眺めてみれば、ここはさらによくなっているという取組もあれば、まだ何も手がついていないという箇所もある。進捗度合いを測ることができるという意味で、何よりもKPIを設定した意義は大きい。社内でも、KPIに対する進捗を確認するという概念が根付いてきた。

例えばOMソーラーという太陽の熱を利用する家を建てると、1棟当たり、年間1.1トンのCO₂を削減できるとされている。それまでは、OMソーラーの家を何棟建てるとかそういった目標は無かった。たまたま去年は5割の家で採用されたとか、今年は少なかったとか、そういった曖昧な認識でした。しかし、今では、OMソーラーの家を1棟建てることで年間1.1トンのCO₂が新たに削減できて、翌年以降も継続して削減が累積されるぞと、だから頑張ってお薦めしよう、商品そのものが数字と連動して意識され始めたということがあります。

T: 目標を明確に文章化し、KPIというかたちで具体的に数値化することで皆が動きやすくなったという側面が大きいのかもしませんね。

ではここからちょっと話題を変えさせていただきまして、現在変化してきている外部環境、社会課題に対して、社長としてYASUNARIグループどう向き合っていけるか、考えをお聞きたいと思います。では最初に、新型コロナウイルスの拡大という今まさに厳しい社会課題があるなかで、これに対して住宅のあり方としてどういう役割を果たしていけると考えておられますか。

Y: 新型コロナウイルスについては、これまで私たちが経験したことのないような感染が広がったわけですね。それに対して早速私たちが考えているのは、私たちが使っている天然乾燥の木材はウイルスに対してどの程度の抗菌性を保持しているのかと。

そこで九州大学と実験をしたんですね。新型コロナ株は手に入りませんので、従来からあるコロナ株を使って、木材の表面に滴下して、感染力の低下を調べたわけです。そうすると、私たちの使っている天然乾燥木材では、99.9%、感染力低下に効果があるということが分かりました。

そして新しい社会課題としては、2050年のカーボンニュートラル、脱炭素に向けての流れがあって、色々な業界で活発に動きがあります。例えば自動車メーカーが2030年までにどうするとか、具体的な数値を出し始めました。当然住宅産業でも考え始めないといけなくて、私たち地域工務店がつくる自然素材型住宅というのは一番取り組みやすいはずなんです。だからそれを証明したいですし、証明することによって、一時、工業化に向かって偏向した住宅産業の流れを、再び地域産業に取り戻す役割を果たす可能性があります。それは、地方産業の活性化という観点からいえば、適正な方向に戻る動きがと言えますから、そういった流れを加

速させたいと思っていますね。

T: 環境省も今、ローカルSDGsという言葉を使い始めていて、地域課題を解消しながら新しくビジネスも形成してって、経済・社会・環境、トリプルボトムラインのすべてが向上していく未来を描いていて、各地の支援をしています。

さて、住宅の脱炭素というテーマですが、木材資源の活用としての貢献だったり、建材をできるだけ短いマイレージで獲得してって、輸送に伴うCO₂排出を減らしていくとか、様々な取り組みが考えられると思いますけれども、今後安成工務店としてより脱炭素に向けて力をいれていきたいポイント、課題を感じているところなどありますか。

建てる住宅のイニシャルCO₂を計算

Y: ありますね。グループ会社のデコスで製造している断熱材のデコスファイバーについて、環境面での優位性を証明するために、製造時のCO₂排出量を計算して、CFP(カーボンフットプリント)の認証をとりました。その製品を使ったらどれだけCO₂が減らせるかも大事ですが、製造時にどれだけCO₂を排出しているのかを知る行為も非常に重要だと思うわけです。

同じように、住宅の場合は今、慶応大学の伊香賀教授と一緒に、安成工務店の標準の木の家を建てた時の平均的なCO₂排出量が何トンなのかを算定したところです。このイニシャルCO₂を把握して初めて、ではどのようにして削減できるのかを考えることが出来るわけです。

また、住み始めたあとのCO₂排出量を、省エネと創エネで抑えたり、さらにはマイナスマでもっていったとして、何年後の段階でイニシャルCO₂をカバーできるのか、とか、そういった計算までできる

ようになります。

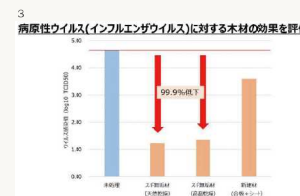
しかし、こんな取り組みは地方の工務店ではなかなかやってないですよ。極めて先進的な取り組みをしていると自負しています。

T: おっしゃる通り、ZEHやLCCMといった指標であれば、工務店として数値化して証明しようとしている会社さんがいらっしゃると思いますが、そこで重視されているのはやはりランニングCO₂の部分と感じます。反面、イニシャルについては自前のデータを保有している会社がないんですよね。現在の建築産業に見られるLCA(環境影響評価)においては、建材データの多くは産業連関表ベースで形成されており、ひとつひとつ各社の工程を積み上げ、特性を反映したデータで構成されたものは不足しています。真のイニシャルのCO₂を把握するというのはものすごくハードルが高いことです。恐らく大手メーカーでさえ苦労しているところを、地域工務店である安成工務店が業界に先駆けてやっている。脱炭素を目指すうえで非常に重要だとされている、現状のイニシャルCO₂を把握するというフェーズに、御社が真剣に向き合おうとされているというのは非常にインパクトのある行動だと思いますね。

Y: イニシャルCO₂の算定では、一般的な部材では、今おっしゃった産業連関表を元に計算しています。

また、勉強していて分かったことは、産業連関表など既存のルールで許された計算方法では地方工務店各社の創意工夫の部分の評価されにくく、改善の余地を感じます。

T: CO₂排出量の定量化ってどこまで精緻にやるのかという点が非常に難しいんですよね。機能や便益が違うものを比較しようとすると、そもそも評価の前提が異なるので、計算方法によっては有利に働いたり、逆に不利に働いたり、往々にしてそういうことも起き



1 / OMソーラー社のエコナビOMは、全国誰でも閲覧可能。全国のOMソーラーユーザーの温暖環境や環境意識が共有されている。安成工務店のOMユーザーによるCO₂削減量は、平均すると、1.1トン/年ということが分かる。2 / お客様向け情報誌Dの2009号、この時の整理が後のCSVレポートに繋がる。3 / 九州大学による病原性ウイルスに対する木材の効果実験において、国産杉材が、インフルエンザA型株、旧型のコロナ株の感染力を99.9%以上低下させることが確認された。4 / デコスファイバー(15kg入り、1棟の住宅で約1.5tのデコスファイバーを使用する。1袋の製造に7.1kgのCO₂の発生がある。

てまいります。

今後各建材業界としてどんどんスタンダードが創られていくのか、あるいは、各建材業者さんが、それぞれ独自に製造時のCO₂を計算して、CFP(カーボンフットプリント)を取得するようになってゆけば、御社のように家・棟分のイニシャルCO₂を計算するといった取り組みももっとやりやすくなるのかなと思いますね。

Y: 約10年前、経産省がCFP認証制度を発表したとき、これは素晴らしいことだと思い、デコスファイバーのCFP算出に意欲をもって取り組みました。しかし、制度への参画企業の伸び悩みがあって、なかなか価値をアピールできない現状があります。

宮永さんが言われるように、各社の創意工夫をどこまで反映できるような制度になっていくか、なかなかその足並みが揃わない所に課題感を感じますし、取り組んでいる人がより評価されるような社会形成を国や業界には求めています。

地方都市のまちづくりを担うという目標

T: 最近アメリカ発祥のLEED認証(省エネと環境に配慮した建物・敷地利用を先導するシステム)というものがあって、環境負荷を定量化したラベルを取得した設備を一定数設置すると、建築物としてのグリーンビルディングの評価に繋がる仕組みも始まっていて、国内でもそういう機運は更に高まってくるかと思うので、御社のような先進的な取り組みはぜひ継続していただきたいと思っています。

では次に、安成工務店では、住宅事業がひとつの柱ではありますけれども、一方で「まちづくり」といった事業にも重心を置いて取り組まれていると思います。超高齢化社会が進行している中で単純に建物を建てればよいという状況ではなくっている現在、どう

いった「まちづくり」のビジョンを地域と共有していくのか、お聞かせください。

Y: 日本のまちづくりは、1945年以降高度経済成長の中で行われ、急場しのぎで偽物の薄っぺらいものになってしまった。それは全国画一的な景観と、大量生産・大量消費・大量廃棄という社会の風潮を生み出したと考えています。核家族化などもそうですが、しかしそれらは過渡期のどうしようもない時期であったと、反省点にたつならば、今からどんなまちをつくるのか、どんな社会をつくるのか、どんな教育をしていくのか……といったことは極めて重要なわけです。

そこで私たちは辛いにも建物をたてて人の暮らしを形成するという仕事をしています。上手くすればコミュニティを作ることできるでしょう。

例えば約15年前に分譲した下関市安岡町のエコタウンでは、井戸端会議の井戸のような役割を期待して共同菜園をつくったり、試行錯誤をしています。もし50年、100年経ったときに私たちが関わった町が魅力のある助け合いにあふれるような地域になっていたらこれに勝るものはないほどの幸せです。そしてそれが私たちの仕事だと思っています。

大きな話になりましたが、現在の私たちがまちづくりを担うといっても、地元の商業集積を助けたり50戸くらいの用地をデザインしたり、まだまだこれからです。

T: かつて大量生産・大量消費の時代があって、そのひずみが顕在化したのがここ10年〜15年ということだと思っています。この冊子の冒頭で安成社長が語らせていらっしゃるウルグアイのムヒカ大統領のスピーチも、大量生産・大量消費に対する警鐘を含めた内容でしたが、そういった時代から、地域の街のあり

方、作り方が変わってきていると思います。人口構成も大きく変わりましたし、今後、人々が暮らしやすい街の全体像をデザインしていくのは地域を一番よく知っている人たちが担うべきだと私は考えています。

地球の課題に地方で挑む

Y: 社会がどうあるべきなのかという大きな課題の中で、先ほどのムヒカ大統領の打った楔は極めて重要だと思っています。現実の資本主義社会は大きな矛盾をはらんでいるわけです。世界の80億人がみんな幸せになる社会の仕組みはどこにもなく、水にしても食料にしても足りなくて、それでも何回も自分たちのことだけ考えて争うわけです。しかし私たちはムヒカ大統領の楔を決して忘れずに、諦めることなく矛盾をひとつずつ解きほぐしていく必要があります。

T: なるほど、社長の心の根っこを何うことができたのかなと思います。今や地球規模で課題が山積していて、それは今SDGsという共通のメッセージを掲げ、その達成に向けた活動で解消しようとしているのですが、やはり私たち地方の一企業が地球規模の課題を一人で解決することはできません。しかしローカルでできることを最大限やっていくことが、総合的にみるとSDGsの達成に繋がっていく。そういう目標が非常に重要だと、今日非常に重要なキーメッセージのひとつであると感じました。

さて、SDGsでは、外部とのパートナーシップも重要ですが、内部の、グループ間でのパートナーシップも同じように重要といえます。YASUNARIグループの各会社さんはそれぞれ強みもあって個性も強いので、有機的につながれば、新しいまちづくりに繋がる、課題解決のヒントを見つけることができそうです。

Y: 私はグループの各会社を、ひとつの会社のそれぞれの事業部のように見えて、人事交流はまだ限られています。商品交流やノウハウの交流は積極的にやっているつもりです。最近では、例えば福岡で安成工務店とオークス建設とか、安成工務店と北辰建設とか、そういった組み合わせの共同企業体で受注するケースができましたので、非常に良いことだなと思います。

ただ、YASUNARIグループがCSV活動として挙げている取り組みを見ると、会社や事業部によって偏りがあることがわかります。規模の大小は別にして、安成工務店の住宅事業部は非常に数多くの活動を行っておりまして、一方で建築事業部(事業用建築)や商業開発部ではまだまだ少ない。グループ会社ではデコスは進んでいますが、他の会社はまだまだだったりします。最近新しく作った地盤改良調査をするER企画という会社は、小さい会社ですが、環境配慮型といえる事業になっています。これから私たちが規模を拡大するとしたらそれは必ず社会や環境にプラスとなる事業を選びますし、今あるグループ会社も、進んだ取り組みをしている部門を参考にしながら自社でできる活動を考えて欲しいと、期待しています。

そうすることで、YASUNARIグループ全体でCSVのレベルをあげていきたい、目指すべき社会の実現に一步でも近づいていきたい。概論を言えば、そこに私たちの存在意義がありますし、そこにしかないとも考えています。

T: 結局社会にとってどのように課題が解決されて、人々にいかに受益があるかという目標が最後は必要なのでしょうね。こうした活動をグループで統一感をもってやっていくことが重要だということがわかりました。今後のYASUNARIグループの動きも続けてウォッチさせていただきたいと思います。ありがとうございました。



1/2007年に分譲を始めた下関市安岡町のエコタウン。当時の環境共創技術の粋を集めた先進的なまちづくりを行った。2/安岡エコタウンに作った「えこ畑」。住民のコミュニティスペースとして開放している。3/安成工務店が施工に携わった下関市新市庁舎。4/宮永氏の複合ショッピングセンター「りえいと」が管理運営している。地方の街全体をデザインし活性化させることも課題のひとつ。

CSV基本方針と SDGsとの関係

社会課題の解決につながる 有益な事業活動を行う

YASUNARIグループは、不動産・住宅・建築を主要事業領域としています。時代とともに業態や組織を変えながら、「願うべき社会を実現するため」の取り組みを行ってきました。

私たちは、生活における土台である「住」環境において重要なものは、住まいの「脱炭素」・「健康」・「環境」に配慮した素材の利用だけでなく、生活の場としてのコミュニティやまちづくり等の「円(縁)」の双方だと考えています。また、これらを支える組織内外の「ひと」の存在も重要視しています。

事業活動を通じて地域課題を解消することに繋げることで「地域社会の発展」と「企業の成長」双方の実現を図ることを活動軸としています。

地域課題だけでなく、 地球規模の課題も視野に

これらの活動軸を「経済・環境・社会」の3側面(トリプルボトムライン)で評価をしながら取り組んできたのがYASUNARIグループのCSV(Creating Shared Value/共通価値の創造)基本方針です。YASUNARIグループはCSVを基軸にビジョン・ミッションを共有し、一丸となってその成果の向上に取り組んできました。

近年は、気候変動問題など地球規模で課題解消を推進する必要性が高まっており、SDGsやパリ協定等の国際的な合意が進んでいます。

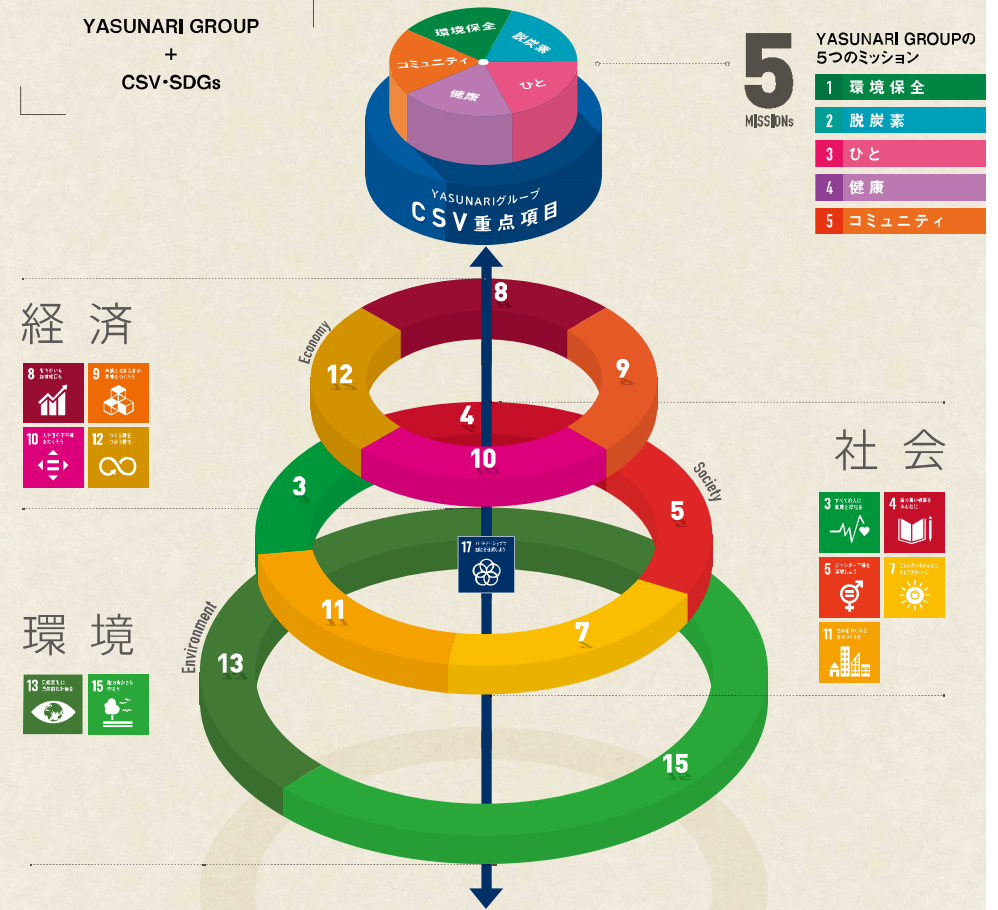
建設業界は人間が生活する「場」そのものの作り手であり、私たちはこれらの遠くにあるゴール(目標)を見据えた事業活動を推進する必要性があることからSDGs達成も見据えた事業活動を推進しています。

持続可能な開発目標(SDGs)とは・・・

2015年9月に国連「持続可能な開発サミット」において世界全体で合意された世界全体の持続可能な発展を目指す2030年までの国際的な開発目標です。安成工務店グループはSDGs達成に向けた事業活動を推進しています。

1 貧困の撲滅	7 持続可能なエネルギーへのアクセス	13 気候変動への対応
2 飢餓の撲滅・食糧安全保障	8 包摂的な経済成長・雇用創出	14 海洋・海洋資源の保全と持続可能な利用
3 健康確保・福祉の促進	9 強靱なインフラ・産業化・イノベーション	15 生物多様性・森林管理・砂漠化への対応
4 質の高い教育促進	10 国内外の不平等是正	16 包摂的な国際平和の促進
5 ジェンダー平等	11 持続可能なまちづくり	17 グローバルパートナーシップの拡大
6 水衛生環境の管理	12 持続可能な消費と生産	

YASUNARI GROUP + CSV×SDGs



YASUNARIグループは、住宅・建築・商業開発・不動産・リフォーム・地盤調査・介護等、暮らしに関わる多岐にわたる事業を「あるべき社会」を目指して行っています。しかし、その「あるべき社会」とは何を目指すべきものなのか?その実現に向けた私たちの取組は優先順位として適切なものか?グループの会社・社員が増えるにつれ、共通認識に温度差が生まれる心配がありました。そこで私たちが、真に地域・社会に必要とされる企業になるためにも、これらを一度整理して社内外に共有したうえで取組を推進することが必要だと考え、5年前に「YASUNARI GROUP CSV×SDGs

REPORT 2016」を発行しました。

今回70周年に当たり、CSVレポート2016発刊後5年間経過する過程でこれまでの取組の進捗や新たな取り組みの紹介を含め、CSV×SDGsとしてこれまでなかったSDGsの視点からも再整理を行いました。

前回よりも数値やグラフを多用し、見てすぐ理解しやすい編集を試みました。このレポートが社員のみならず協力業者の皆さんを始め多くのステークホルダー方々へ取組の報告となり、事業に対してアドバイスを頂くきっかけとなることを期待しています。

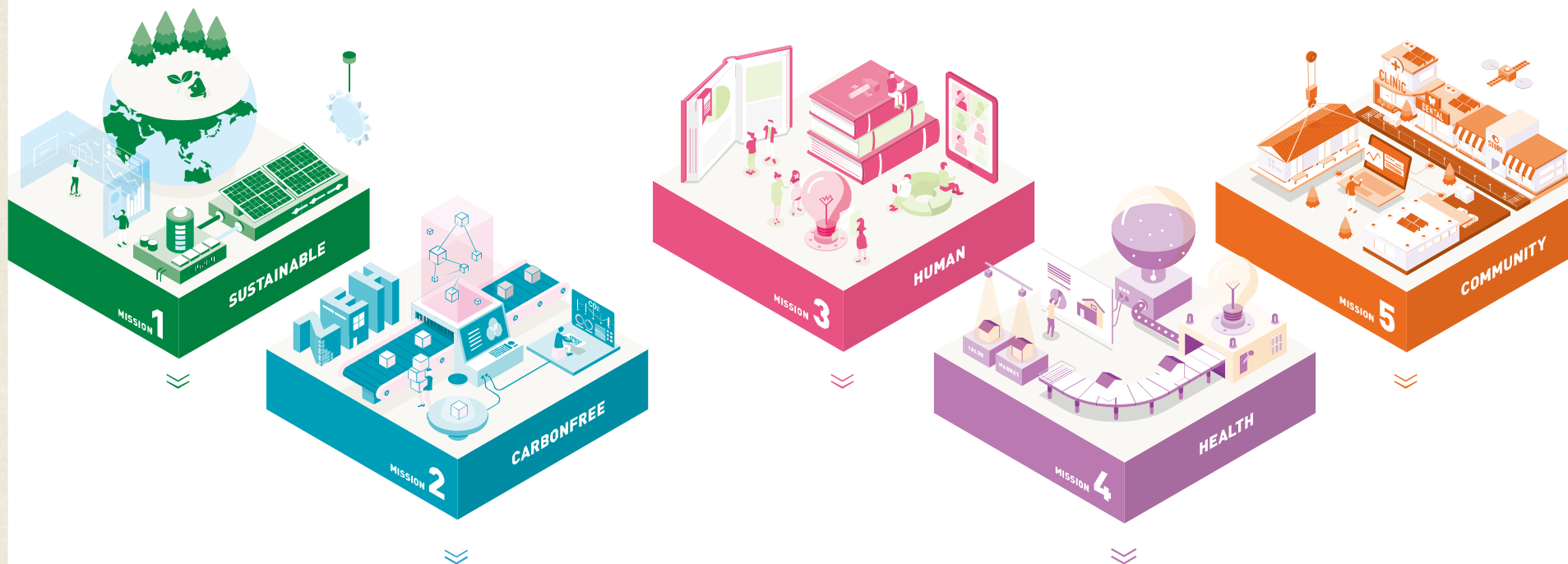
このページに記載のチャートはPavan Sukhdev氏によって開発されたSDGsの関係図をベースに、安成グループに当てはめて作成しました。

5 MISSIONs

Yasunari Komuten Group's CSR/CSV promotion activities and important missions to achieve the SDGs

YASUNARIグループの活動軸とCSR/CSV推進活動はこれまでも一体化した取り組みでした。そして、私たちが描く「あるべき社会」は地域に留まらず、地球規模の目標でその実現を追求していく必要があると考えます。

これはSDGsが目指す「誰一人とり残さない」社会実現に繋がるものであり、グループのミッションや事業方針においてSDGs達成に向けた活動との統合を図り、目標設定を行っています。



1 MISSION SUSTAINABLE 環境保全

- 安成工務店の家づくりの原点として重要視
- 環境（調湿・調温・発電・熱利用等）と共棲する住宅設計
- 林業関係者の雇用や収入機会増等、下支えに繋がる活動実施

主に関連するSDGsゴール

13気候変動 7エネルギー 11持続可能な都市とコミュニティ 12消費の持続可能性 15陸の生態系 17パートナーシップ P.25

2 MISSION CARBONFREE 脱炭素

- 地球温暖化が社会問題化する前から重要視
- OMソーラーによるエネルギー有効利用
- 木質繊維由来のリサイクル断熱材の利用・ZEHへの標準対応

主に関連するSDGsゴール

13気候変動 7エネルギー 11持続可能な都市とコミュニティ 12消費の持続可能性 15陸の生態系 17パートナーシップ P.39

3 MISSION HUMAN ひと

- グループの「あるべき社会」を実現する為の柱として重要視
- 大工の育成や技術の伝承
- 働きやすい職場環境やダイバーシティ推進

主に関連するSDGsゴール

4経済の持続可能性 8 decent work and economic growth 9産業と革新 10削減の公平性 17パートナーシップ P.53

4 MISSION HEALTH 健康

- 住まいの品質を考える上で心身の健康を重要視
- 木の家と健康の関係性の研究
- ヒートショックやシックハウス症候群撲滅にむけた活動

主に関連するSDGsゴール

3気候変動 4 decent work and economic growth 7エネルギー 11持続可能な都市とコミュニティ 12消費の持続可能性 13気候変動 P.65

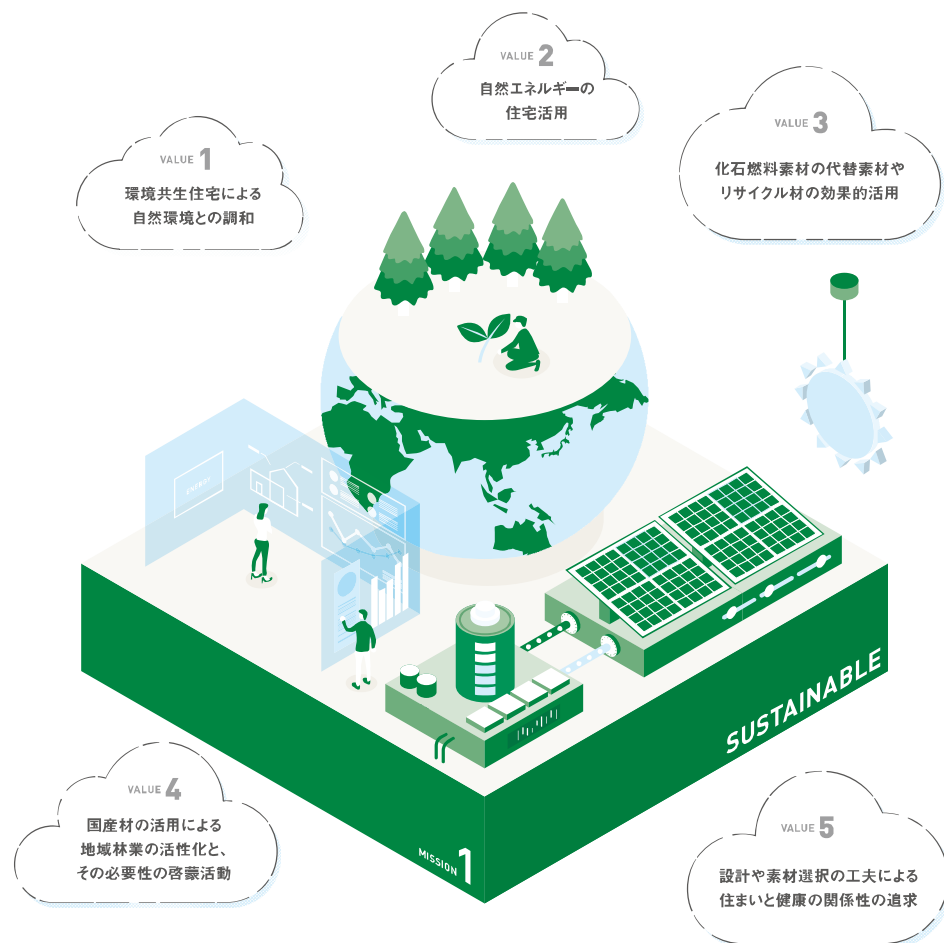
5 MISSION COMMUNITY まち・コミュニティ

- 住まいが所在し、人が交流する「まち」の再構築を重要視
- 地域の方が過ごしやすい企画提案型の地球開発・商業開発
- 地域住民のコミュニティ構築

主に関連するSDGsゴール

11持続可能な都市とコミュニティ 12消費の持続可能性 13気候変動 14海洋 15陸の生態系 17パートナーシップ P.77

環境保全



自社グループの提供価値と関連するSDGsゴール



取り組み

「環境保全」は、安成工務店の家づくりの原点です。

永く快適に暮らすことが出来る住宅の環境形成は、家づくりにおいて最重要なものです。その為に、太陽の光や熱・風の流れを上手くコントロール(調湿・調温・発電・熱利用等)した住まいを設計しています。使用する建材も近くの山の木を積極的に利用し、資源効率性に優れたリサイクル材も活用する等、環境と共生する住宅を志向しています。外観も周囲環境との調和を意識したものとしています。

更にこのミッションを実現する為に必要な山の林業関係者の雇用や収入機会の増大に繋がる活動や施主様にも近くの森の木を使うことの重要性を伝える活動も推進しています。



関連する社会課題と主な利害関係者 /

目指すところ

施主様 設計者 林業関係者 大工 建材メーカー

住まいと健康



家庭内での熱中症やヒートショック、シックハウス症候群など住環境の中で起きるリスクの低減

→ P.27

温室効果ガス 排出削減



家庭部門での温室効果ガス排出量削減と2030年までの国の削減目標達成

→ P.29

省エネルギーの 推進



エネルギーコストの減少と化石燃料使用量の抑制に向けた省エネルギー推進

→ P.29

再生エネ導入の推進



エネルギーコストと化石燃料使用量の抑制に向けた再生エネによる自家消費の推進

→ P.29

資源の枯渇



住宅分野での素材の資源効率性を向上させるリサイクル建材の普及

→ P.35

森林資源の保全



管理された適切な森林資源を利用することによる森林資源保全の促進

→ P.31

林業関係者の雇用や 収入機会の創出



国産材の利用拡大と価格安定化による林業への貢献

→ P.31

脱プラスチック



海洋プラスチック問題が世界的に問われる中でプラスチック系素材の使用抑制

→ P.35

環境共生住宅

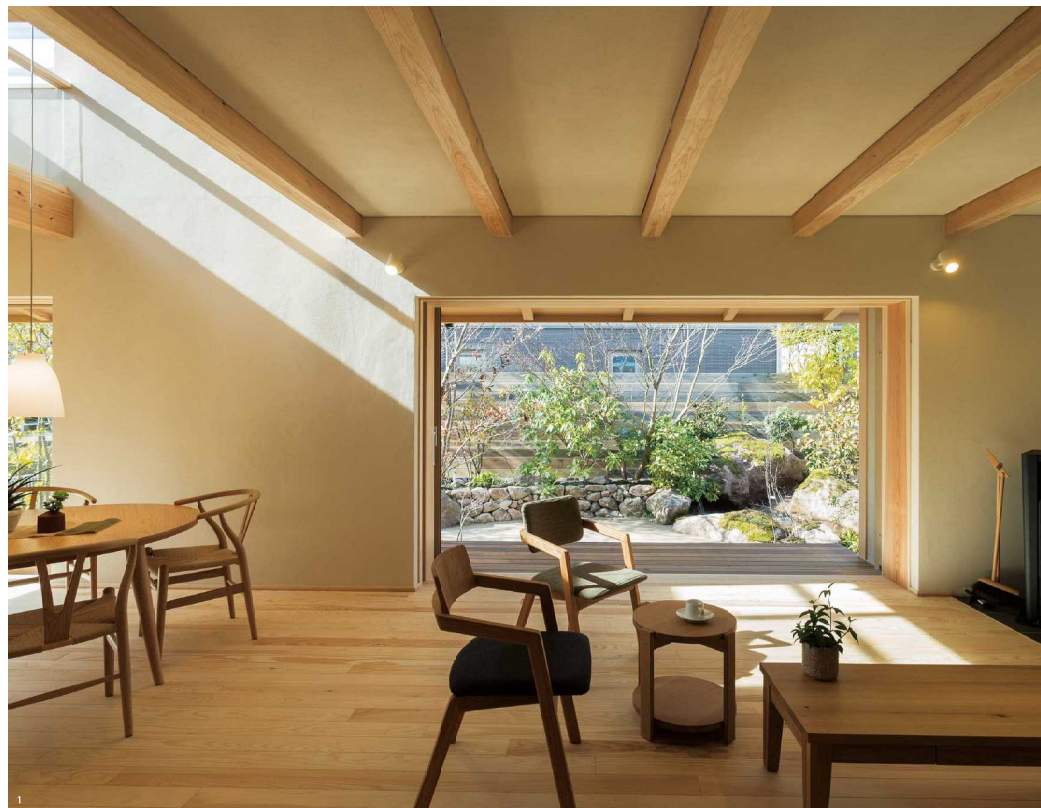
COMPANY



SDGs



STAKEHOLDER

 施主
森林・林業関係者


東京芸大名誉教授 奥村昭雄先生(故人)から学んだ環境共生思想

輸入住宅、プレファブリケーション、いろいろ悩む中、明確な方向性を教えてもらったのは奥村昭雄先生。地域の工務店は地域材料で地域の人の手で地域にあった、且つ自然のエネルギーをうまく利用した住宅をつくれ。風や太陽の光をうまく使えば夏涼しく冬暖かい住まいがつかれる。住宅は地域産業だから、近くの山の木で家をつくるのが一番理想的。その教えをひたすら守り32年間が経過をしました。

30年前は、風と太陽を読む設計を心がけるものの、はやりの新建材で住宅を建てていました

が、その後、平成6年に新聞紙をリサイクルしたセルロースファイバー断熱材(デコスドライ工法)を開発し標準仕様としました。さらに、平成8年から大分県上津村の第三セクター会社である樹トライウッドに出会い、林産地連携の木の家づくりが始まりました。外壁などもサイディングなどの工業製品を使わずに、左官塗り仕上げを行う理由は他の工業化住宅と異なるデザインを求めるためです。



1 / 大きな引込サッシを持った開放的なリビング
2 床はカラ松無垢材、壁・天井は珪藻土塗り仕上げ。3 / 外観は切妻屋根が多い、外壁はサイディング板は用いず左官仕上げ。

環境と共生する住宅の基本

風を読み、夏涼しい風が部屋を揺らぎ抜ける窓の配置を考えます。日差しは冬、部屋の奥まで届き、夏は遮る工夫を施しながらPLANを考えていきます。また窓から見える景色を借景とし、植栽は四季を感じる落葉樹を基本として配置を提案する。なによりも、その敷地と住まい手の生活にあった唯一の住まいの計画が大切です。手間のかかる作業ですが、そのように細やかな所に気を配りデザインしていきます。

美しいデザインを目指して

住まいは、洋服と同じように機能性や快適性だけではなく、個人のアイデンティティの表れでもあります。外観だけではなく、どのように暮らすか?楽しみながら暮らしを育てていくのもあります。穏やかで優しい気持ちで暮らせるように、私たちは美しいデザインを求めて日々研鑽を積んでいます。長く愛され、住むほどに価値を増す。そのような概念はこれまでの日本の住まいにはありませんでした。欧米のように価値を増す住まいを目指しています。



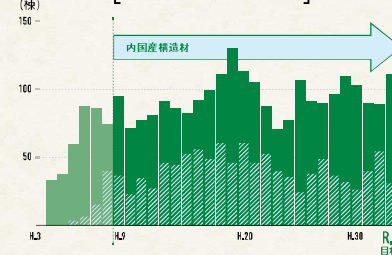
PERFORMANCE



環境共生住宅に
取り組んだ1989年以降の **32年間** の住宅実績

全棟数 **2,683** 棟
内OMソーラーハウス **1,269** 棟
内国産構造材 **2,242** 棟

〔住宅(内OM)棟数グラフ〕



VOICE



安成社長の(故)奥村昭雄先生との思い出

私たちのマイルストーン

東京芸術大学の教授らしくない建築家と言う印象です。一般的な建築家のイメージは独特な美的センスで作品を生み出す。といったものですが、奥村先生は建築家というより環境工学の研究者といった感じでした。ユーモアに富み、探求心に溢れた穏やかなまなざしは今も忘れる事ができません。

OMソーラー協会の新事務所の開設パーティーの折に、屋外でバーベキューをしたのですが、そこには子豚の丸焼き用の炉が設えてありました。先生が炉の設計をし、どのくらいの火力でどの程度の時間を掛けて焼き上げるかといった、温度分布や熱の伝わり方をシミュレーションした20ページ近い炉の設計

書と焼き方説明書を楽しそうに説明して頂きました。

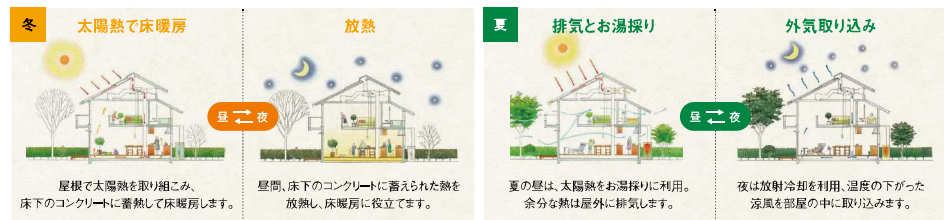
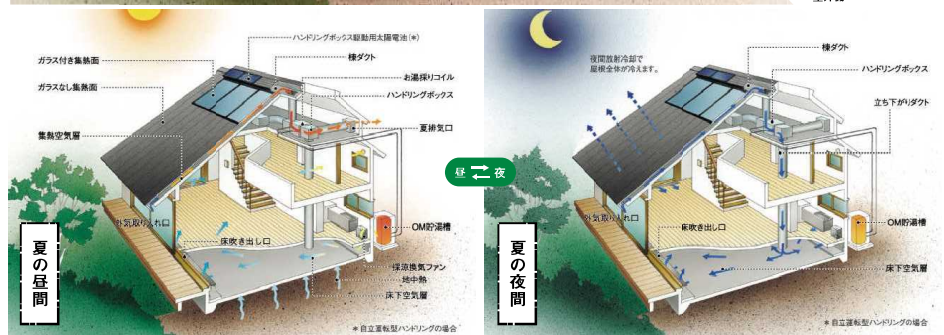
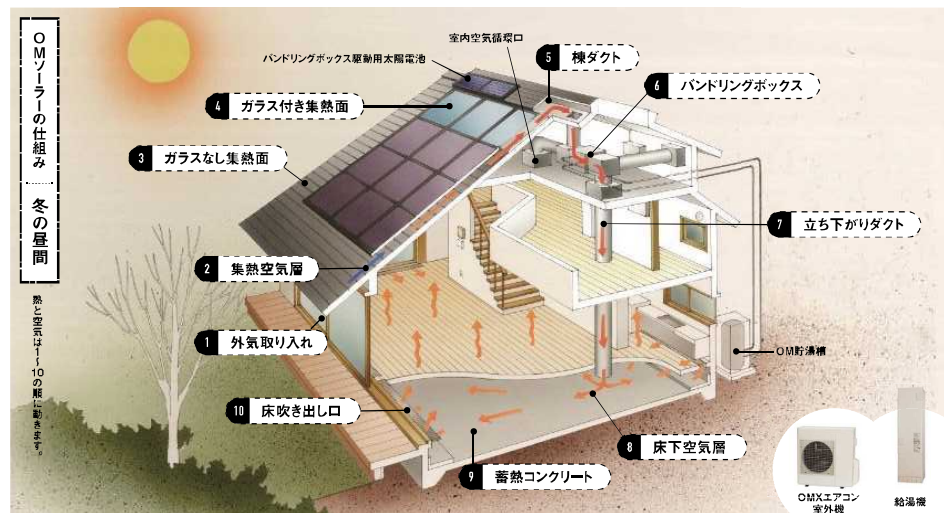
子供のように目を輝かせながらOMソーラーシステムとパッシブな住宅設計を説明する先生との出会いが、私たちが環境共生住宅へ歩み始めたマイルストーンです。



故・奥村昭雄先生

安成 信次

パッシブハウス / OMソーラー



Company SSGs

STAKEHOLDER

施主
取引先(建材/資材調達・
販売先/施工業者等)



1 / OMX小室 2 / OMX小室
裏設置状況 3 / タッチパネル
モコン

日本のほぼすべての戸建て住宅の屋根には
燦爛と太陽が降り注いでいる。

東京芸大名誉教授 奥村昭雄先生は、芸大にありながら科学好きで緻密なシミュレーションに基づき真理を解明する稀有な建築家でした。屋根に降り注ぐ太陽の熱を有効に活かして家庭の熱エネルギーを賄うことは出来ないか? 安成工務店が参加した1989年はOMソーラーシステムの基礎開発が終わり、普及が始まろうとしていた時でした。奥村先生の「この技術は地域の工務店が習得し、地域の材料を使い地域の人の手でパッシブハウスを作ってほしい。」との言葉が全国の工務店をモチベートしました。

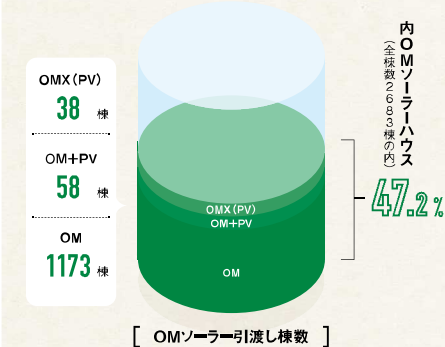
太陽の熱で温まった空気を屋根で集め床下におろす。

冬場でもよく晴れた日は屋根の集熱温度が60~70℃近くあがります。これを空気集熱小屋裏のハンドリングBOXのファンで床下に送り床暖房をします。夏は強制的に小屋裏から排出し、その際熱交換しお湯を採る。OMソーラーシステムは「床暖房」「換気」「給湯」する単純な装置で成り立っています。

当時は局所暖房が当たり前の中、OMソーラーの床暖房はとても新鮮で快適でした。現在は躯体の温熱性能が向上し、1台のエアコンでも全館空調が可能になるとはいえ、太陽の熱の床暖房のなんとも言えない暖かさは特別な味わいを感じられます。これが現在でもOMソーラーをお勧めする大きな理由です。最新のOMソーラーは、従来型の機能のOMソーラーとエアコンと太陽光発電を装備したOMXとがあります。

PERFORMANCE

環境共生住宅に取り組んだ1989年以降の
32年間のOM設置数 1,269棟



VOICE

OMソーラー 飯田社長の声
全国で約5%を占めています

安成工務店は長くOMソーラー会員工務店のトップリーダーです。OMソーラー住宅の取り組み事例も1,300棟を超え、全OM住宅供給数の5%を占めています。

そのような関係から、OM会員工務店の不測の倒産事故で家を建てるユーザー様が困らないようにと開始した完成保証制度を持つOM共済会の会長として長く会員工務店をまとめて頂いてきました。

現在ではOM会員119社を全国8ブロックに分け、それぞれのお世話をして頂くブロック会長を役員としたOM総合保証株式会社はOM共済会が拡大進化しており、その代表取締役にも就任頂いています。

われわれOMソーラー株式会社は太陽の熱を余すことなく住まいに活かすOMの家をつくり続けていくためのよきパートナーとして大いに期待しています。



OMソーラー株式会社
代表取締役
飯田 祥久 様

林産地との連携・輪掛け乾燥



表で使った「木の家づくり展示館」としてOPEN。以降、平成12年には初の総合展示場出店として山口市に大屋根で内装リビングに柱梁をスギ材の表で仕上げた「ラフィネ」を投入することとなりました。現在に続く、自然素材の木の家の誕生はこうした経緯によるものです。

輪掛け乾燥(天然乾燥)の実施

安成工務店のオーダーは年初に1年間のおおよその購入量を示し、安定した納材を依頼する方法でした。しかも、構造材は高温乾燥に掛けず、必ず60℃以下の低温で時間をかける乾燥方法でした。これは、高温乾燥材の匂いや色艶の変化を本能的に嫌い、低温乾燥を選んだことによります。当時、徳島県で伐採し枝葉をつけたまま放置し乾燥する「葉枯らし乾燥」が話題に上り、いつの日か天然乾燥を実現したいと考えていました。

平成18年、(株)トライウッドが大分県合併地域活力創造対策事業の補助金を活用して天然乾燥にチャレンジすることとなりました。同年、九州大学農学部藤本准教授と天然乾燥の方法について共同研究を行い、大分県で昔から行われていた、皮付きの丸太を井桁に組んで1年間放置乾燥をする「輪掛け乾燥」を再開することし、風通しの良い、高度700m、南西の斜面に原木5,000㎡

平成8年、(株)トライウッドとの出会いで、
新建材の家から自然素材の木の家へ方針大転換!

環境共生住宅を学びながらOMソーラーシステムの家を新建材で、建てていた平成8年、大分県上津村(現日田市)の第三セクターの林業会社(株)トライウッドからの直接取引のオファーがありました。会社設立6年目で新たな販路を求めている同社と、環境共生住宅8年目の安成工務店が電撃的に結びつくこととなったのです。天の配剤ともいえる出会いが、25年を経て脈々とつながり、深くなっています。

まず行ったことは、これまでの新建材の家を卒業して、自然素材の木の家への大転換です。環境思想を学習していた事もあり、まさにベストなタイミングでした。当時計画中の北九州支店の事務所を、木の

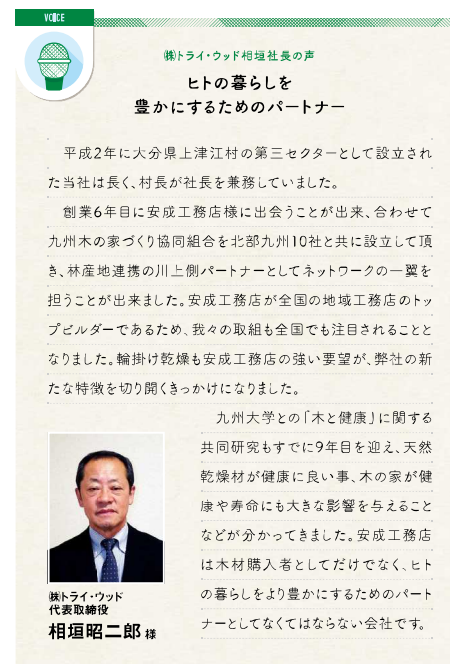
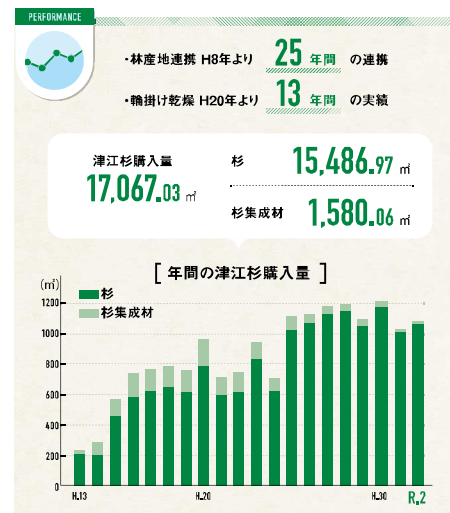


1. 輪掛け乾燥(5,000㎡の原木を1年1天然乾燥)。2. 木の家づくり展示館(北九州)。3. 柱や梁が見える内装。4. 津江構造館(下関市菊川町)。5. プレカットセンターのストックヤード。6. 皮付き丸太を井桁に組み乾燥する。7. 維持の森(輪掛け乾燥土壌)。8. 木材の伐採風景。



を井桁に組み天然乾燥を始めました。最初の出荷が平成20年。伐採した木材が、太陽と風に見守られながらゆっくりじっくり眠りにつくのです。

輪掛け乾燥で1年間乾燥させ、約13km離れたトライウッドの製材所へ運び製材され、倉庫で養生乾燥を半年行います。含水率が25%を切った材のみ再度プレーナー加工をし、204km離れた安成工務店のプレカットセンター(山口県下関市菊川町田部155-7)へ運ばれます。ここでも3か月の養生を行い、構造材としてプレカットされます。伐採して合計2年間の時間を経て、輪掛け乾燥材は安成工務店の家の構造材として組みあがっていきます。



ATTEMPT 04

森林体験ツアー

Company	SDGs	STAKEHOLDER
	 13 気候変動	施主 / 地方自治体 森林・林業関係者



1/森林体験ツアー集合写真
2/森の中での昼食の様子
3/樹掛け乾燥の講義

平成9年スタート。現在は4回/年。
なくてはならない一大イベントに!

安成工務店の木の家づくりの思想に興味を持って頂いたこれから住まいづくりをご検討されるお客様を中心に、春・夏・秋の毎年5回森林体験ツアーを開催しています。春は日帰りツアー、夏は子供たちを連れて一泊二日ツアー。当初は8月に1度だったのですが応募者が多く現在では7月と8月に2回開催しています。秋は植林を体験するツアーとなっています。林産地を訪れ、森に入り自然に触れることで、人間の営みが自然の一部であることや「木の家」の良さ、更には森を育てる人々との触れ合いを通じて、家づくりの意義まで考えて頂くことを目的としています。

四半世紀に渡り続いてきた森林体験ツアー、まちの人々の暮らしに、水の供給や木材の提供など深く結びついていることを伝えるために、安成工務店ではこれからも継続して実施していきます。

PERFORMANCE	開催実績	2021年7月末実績
開催回数	74 回	参加人数 4,753 人
参加家族数	1,364 家族	1回当たりの参加数 64 人/回

VOICE



参加者の声 (アンケートより)

将来、木を切る仕事がしたい!

先日は楽しい貴重な時間を過ごさせていただきありがとうございました。森で遊び場を作ったり、伐採したばかりの木をのこぎりで切ったりと、初めての体験ばかりでもとても楽しかったです。子供は「木を切るのはあんなに大変なんだね。おうちもたくさんの木を切って作るんだね」と話しており、森や木について考える機会になる体験でした。長男は帰り道に「将来は木を切る仕事したい!」と大興奮でした。コロナ禍で大変な中、素晴らしい時間をありがとうございました。



ATTEMPT 05

植林ツアー

Company	SDGs	STAKEHOLDER
	 13 気候変動	施主 森林・林業関係者



平成20年スタート。毎年、秋開催。

自然を未来へとつなげるために、自分たちの手でスギの苗を植え、森づくり、山づくりに参加する植林ツアーは平成20年(2008年)からスタートしました。安成工務店の林産地連携パートナー、株式会社トライ・ウッド(大分県日田市)の「護持の森」(ごじのもり)などへ参加者の皆さんとともにスギの苗木を植樹します。これまで13回開催し、約4,050

PERFORMANCE	開催実績	2021年7月末実績
開催回数	13 回	参加人数 352 人
植樹本数	4050 本	



本の植樹を行うことが出来ました。

家づくりのために伐採した60~80年生のスギは自然の恵みの賜物です。引き続き感謝の念と循環の意識を持ち、持続可能な森林資源の開発を目指します。尚、植樹の苗木は安成工務店の様々なお客様イベントで集めた植林募金を元になっています。

ATTEMPT 06

ER企画による地盤調査



地盤調査による改良率の増加を疑問視。

多くの場合、地盤調査を行う会社が地盤改良を行っており、独立系地盤調査会社は全国的に見て少ないと言えます。結果、調査結果のグレーゾーンは地盤改良側に偏る傾向が年々増えて来ました。

(株)アースレイズ(埼玉県)は数少ない独立系地盤調査会社で、通常は行わない土質サンプル取得をハンドオーガーで行い25cmピッチの土質サンプリングすることにより、より精緻な地盤調査結果判定を行っていました。そのノウハウを活用して、適切な地盤調査を行う事を目的として(株)ER企画を設立しました。

(R2/7月開始)これまで安成工務店、銘建、オックス建設、エコビルドの4社のYASUNARIグループで136件、他の工務店の地盤調査を128件実施したところ、その改良必要率は大きく低下しています。これにより、無駄な鋼管杭、コンクリート杭、更には薬剤やセメント系材料による地盤改良を大きく削減することが出来ました。地中に不要な構築物を残さない。環境保全に大きな1歩を踏み出しています。

Company	SDGs	STAKEHOLDER
	 13 気候変動	施主 同業他社(工務店)

PERFORMANCE

改良率比較

事業開始R2/7より

2019年

ERに変更後

2020/7~

2021/6

住宅件数	要改良	改良率	会社名	住宅件数	要改良	改良率
188	75	40.1%	安成工務店 GP	136	8	5.9%
			他社	128	15	11.7%
188	75	40.1%	合計	264	23	8.7%

要改良
40%

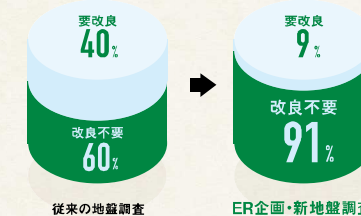
改良不要
60%

従来の地盤調査

要改良
9%

改良不要
91%

ER企画・新地盤調査



従来の地盤調査

ER企画・新地盤調査

それ菊川工場・見学ツアー



平成17年スタート。毎月開催。

デコスの下関工場・エコビルのプレカット工場(R3年より安成工務店が運営)を同一敷地に建設したのが平成17年。デコスはこれまでのOEM生産から自前の断熱材工場をやっと稼働させることになり、断熱材メーカーとしての第一歩を歩みだすこととなりました。

また、エコビルは安成工務店の旧プレカット工場を一新し、自然素材住宅専用の半自動プレカット工場として生まれ変わりました。最初

から心がけたことは、使用エネルギーを控え、ごみを出さない工場です。それと同時に、デコスファイバーも輪掛け乾燥木材のプレカットも安成工務店の最重要な工法・仕様で、多くのお客様に見て頂きたい大切な工程の一部です。そこで新工場稼働時から、見学を前提にした工場とし、見学前後に説明を行うセミナールームを併設することになりました。稼働している工場をお見せする。そのために毎月第2(3)日曜日を見学ツアー日とし、その前日の土曜日を休日、日曜日は稼働日として運用することとしました。毎回、十数組のお客様が福岡、山口全域からお越し



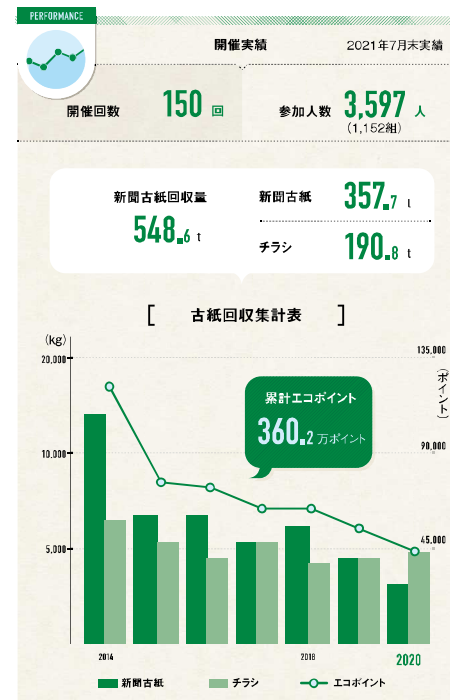
1/プレカット工場の様子
2/デコスファイバー燃焼実験
3/工場見学ツアー集合写真
4/トレーサビリティ説明板
5/デコスファイバー製造ライン

になります。工場の従業員も見学が当たり前の事となり、身だしなみ、ラインの片づけ、清掃などをいつもクリーンな状態にすることが当たり前となりました。工場稼働後17年が経過しましたが、両工場とも稼働開始時とほぼ変わらないきれいな状態を保っています。

新聞紙の地域回収の試み

工場進出の検討時、菊川町は人口8,550人の下関市の隣町でした。住民は林町長(当時)の元で良くまとまり、助け合いに満ちたコミュニティあふれる行政運営が特徴でした。ごみの回収も先進的で、新聞紙は広告紙と別に分けるなど10分別をしていた。合併が目前に迫り、下関市と合併するとこれまで先進的に取り組んでいたことが後退してしまう懸念も心配でした。デコスの進出を機に、林町長を理事長とするNPO法人e小日本きくがわ(えこにっぽん)が設立され、町内の新聞回収を行い、それをデコスが購入し代わりに菊川町内で使用できる地域通貨「エコロ」を発行する試みが始まりました。

現在は新聞を取る家庭の減少などで回収規模が減少し、当初思い描いていた形とは少し異なりますが、地域コミュニティに対する考え方はこれらがベースになり、デコス及び安成工務店に脈々と息づいています。



VOICE

参加者の声(アンケートより)

実験が面白く、木の家に興味をもてた

「家の構造の細かいところまで見学できたので勉強になりました。デコスファイバーの製造工程や、燃焼実験、水に濡らす実験などとても面白かったです。デコスファイバーは、御社グループ会社の断熱材であり聞いたことが無いので不安がありましたが、今日の一連の実験を見て安心できました。ピアノを置くのに防音室代わりにもなることも分かりました。」

「木の持つ本来の良さを知ることが出来て良かったです。また、そのために植樹から伐採、加工と時間をかけられていることを知り、安成工務店の木の家にますます興味をもつことができました。」



日本の森林のため、工務店のためにも
最善なビジネスモデルの一つとして
定着してほしい。

工務店と林産地連携

「近くの山の木で家をつくる運動」

関係者 Sato yoshihide

S: 今日工務店と林産地連携の話をお聞きします。まず最初に、安成社長が林産地である大分県上津江のトライウッドさんから直接木材を仕入れる取り組みを始めたきっかけからお話ください。

Y: 安成工務店は平成元年にOMソーラー協会(現OMソーラー株式会社)に加盟して、奥村昭雄先生からバッシュ設計手法を学びました。これが環境共生住宅への第一歩でした。その後、平成5年に断熱にセルロースファイバーの乾式吹込み工法を取り入れるという大きな進歩を果たしました。そして、平成8年に上津江のトライウッドと出会うことが出来ました。

S: トライウッドは、平成2年に大分県日田市上津江に設立された第三セクターの林業会社でした。当時の村長である、井上伸史さんが代表をなさっていた期間だと思いますが、どういうきっかけで出会いましたか?

Y: その頃、OMソーラー協会が、「近くの山の木で家をつくる運動」という取り組みをしていました。朝日新聞に全面広告を出した

のが確か平成7年だったと思います。これは、当時の理事長の小池(一)氏の先見性といえますが、小池氏は社会課題の解決というものに非常に敏感なところがありました。その時に、その新聞広告を見た井上社長がOMソーラーを訪ねてきたわけです。当時トライウッドができてまだ6年目くらいでしたが、販路の定着に苦戦している。何かアイデアはないだろうか。そこで、OMソーラーから私に相談があって、一度会いに行ってみるようになりました。

S: OMソーラーさんが間に入っただけの出会いだったんですね。不思議なご縁で繋がりましたね。そこで上津江を訪ねた?

Y: 懐かしい思い出ですが、集合場所は熊本県の菊池温泉でした。夜一緒に食事をしながら木材や家づくりの話をして、朝日上津江村へ入りました。そこで、上津江のスギ材を活かすための方法論を話し合いました。日本の林業というのは決して儲かる商売にはなっていない。しかし、どこが問題で何を改善すればいいのか知りたくても、林産地は木材を販売会社に卸し、それをどこかの会社が買っていくという流通経路だから、買い手の需要が分からない。

買い手の顔が見えないわけです。もっと顔の見える取引がしたいと。

S: 「顔の見える」取引、商流、今でも多くの林業会社が抱えている悩みですね。そのなかで、安成工務店は、直接山元から買うという決断をした。しかし、山というのは長い年月をかけて木を育て、それを商品にしているわけです。だから、工務店から発注があった時に受注した分だけの商品を出すということでは、在庫管理を含めて非常に安定しない商売になってしまう。そこは信頼関係だけで乗り切るのは難しいと思うけど、どのようにしていますか?

Y: そうですね。私たちは、この先使う量をあらかじめ約束して、山に準備してもらうことにしました。年間これだけ発注しますよと。そうすることで林産地では、販売会社を過ぎなくても、安心して未来に渡って木を育てることができるわけです。

S: 年間需要を計算してあらかじめ山元と契約するやり方、素晴らしいですね。他にもメリットはありましたか?

Y: 私たちは、取引開始時から、森林体験ツ

左 輪掛け乾燥の様子(大分県日田市上津江町) 右/安成と佐藤さんの対談の様子



アーでお客様を上津江にお連れする取り組みを始めました。そうすると、トライウッドでは社をあげて大歓迎してくれて、大変ありがたかったですね。また、トライウッドさんは機動力があって、こういう材料が欲しいと言ったら、努力して補助金なども活用して、製材所に新しい設備を導入してくれましたね。

S: なるほど、機動力や発想力、チャレンジ精神も旺盛だった。

Y: はい、そして、平成18年には、いよいよ念願の天然乾燥に挑戦することになりました。私たちが長い間要望として伝えていた取組です。この時も、日田市との合併特例債を利用するなど、機転を利かせてくれました。

S: 私も、トライウッドの輪掛け乾燥場を見せられていましたが、壮大なチャレンジだと思いました。輪掛け乾燥という昔ながらの手法を現代に復活させるというのは、簡単では無かったですよ。

Y: そうですね、九州大学で木材乾燥を研究している藤本先生にお願いして、さまざま



な実験をしてもらいました。結果的に、1年間自然乾燥させて、山から降ろして製材しようという話になって、乾かすための山の斜面を新たに購入して、約5,000㎡の木材を乾かす天然乾燥場が完成しました。

S: 安成工務店では、こうして家づくりのことができていった、その過程が良く分かりました。OMソーラーから環境共生の道に入って、思想のなかでデコスファイバー断熱材を手に入れ、林産地との直接取引という手法を用いて、上津江の天然乾燥木材に辿り着いた。その時に目指すところがあったからこそ、目指す道に、重要な役割を果たすものが磁石のようにくっついてきている。

Y: そうですね。そしてどんどん思想の幹が太くなる、少々のことではぶれない、他のことに目が行かない、そんな家づくりが形作られました。ただ、もし私たちが天然乾燥に出会わなければ、それはそれで、別の環境共生の家を造っていたと思う。天然乾燥が唯一の答えという訳ではありません。しかし、「林産地連携」という手法は、日本の森林のためにも、工務店のためにも、明らかに最善なビジネスモデルのひとつと確信し

ています。今後は、こうした広がりをもっと全国に普及させたい。そのためには、工務店が意思をもたなければいけない。できないといって簡単に諦めない。こういうふうにした、こうするべきだと一歩踏み出して欲しい。

S: 力強い言葉をありがとうございます。白然素材型の家づくりを目指す工務店は、皆でこの取組を一緒にやりましょう。そのために安成工務店はこれからも全国を先導して、この取り組みを発信してください。



佐藤 善秀/さとうよしひで/NPO法人環境共生住宅地球の会 理事・事務局長/様々な業界のマーケティング活動全般の支援に40年以上にわたって携わっており、現在は国産材を使った家づくりを核とした、地域住宅会社のマーケティング活動支援にも力を注いでいる。