



1. 宮大工の組木をヒントに、石出社長がオリジナルで開発した特殊な継手金物。ピンを外せば全てのパーツがバラバラになり、かつ在来工法の2倍半の強度が実証されている。解体移築も簡単で、建材のリサイクルという観点からも画期的。 2. 石出社長の故郷、芦別の森。HOPの家はここから生まれる。 3. 道産の11樹種で作られた「大工さんがつくった積木」は、家の原材料である木そのものへの理解を、感覚的に深めてもらうためのツール。無塗装仕上げで質感も素敵。 4. 石出社長が設計した、全面が障子張りの茶室。一畳台目(いちじょうだいめ)と呼ばれる最低限の寸法で、千利休が、亭主と客が対一の親密な関係を築けるよう考案した茶室の究極とか。

に全部カラマツを植えたんです。40年50年経ったら高く売れるからって母親に言われてね。それが大人になってからそこを見に行ったらね、もちろん人の手に渡ってるんですけど、一本も使われていない。それで、この材



**石出 和博** HOPグループ代表取締役CEO  
芦別市出身。北海道産業短大建築学部卒。アサヒビールに入社し10年勤務。道の中堅青年海外派遣により、研修で渡米するも、滞在先で日本古来の木造建築の価値を知らされ、建築家に転身。1973年、宮大工の技術を持つ札幌の藤田工務店に入社。89年、一級建築士事務所「アトリエアム」を設立。96年には国産木材を活用した産地直送の住宅供給システム「ハウジングオペレーション(HOP)」を設立し、約100人の社員を抱えるグループ会社のトップとして、現在に至る。趣味は茶道・写真。

ば、なおのこと。そんな思いで、石出社長はまず国有林の専門機関である林野庁の門を叩く。家を建てるのにカラマツ材を使いたい。しかし、当初そんな常識はずれな建築家を相手にする人間など、誰一人居なかった。

料をなんとか使ってやろうと言うのが最初でしたね」。無理だから諦める、のではなく、無理と言われることこそ成し遂げてやりたい。それが、故郷芦別の友人はじめ、北海道の山の人の生活の糧になるものであれ

地材地消。石出社長が、森と人とのあるべきあたり前の姿を取り戻そうとする中で見えてきた課題は2つあった。ひとつはカラマツを、使える材にする。そしてもうひとつは、そのカラマツを、流通させること。

ここに木材資源があるのに、使う方法が無かったし、そもそも使えないと思っていなかった。それまでの山の人の仕事といえば、安い外国材を買って、製材して、商社に売るといったものだった。

る、丸太を削る人がいる、製材する人がいる。ここまでで4つ。さらにこれをプレカットする加工場がある。そうして初めて、工務店は木材を買うことが出来るんです。つまり、この全てのメンバーが揃わなければ、道産材で家を作ることなどできないのだ。

まずは、使えないと誰もが言うカラマツ材を、どうしたら使えるようにできるか、そこから考えなければならぬ。「木が曲がるなら、お互いに狂わないように三角に切って貼り付ければ良いのではないかと、自分なりの案を林野庁に持ち込んだんです。そうしたら、そんなことをしなくても、乾燥技術はあるんだよ、と」。

自然に任せて乾燥させれば捻じれてしまうカラマツも、丸ごと窯に入れて高温乾燥させれば、真っ直ぐな状態で使うことができるという。それは、林野庁の片隅で人知れずコツコツと研究を重ねてきた、一人のベテラン研究員が発見した技術だった。「その方に、私は自分の人生観を語った上で、誰もやらないうと、誰もできないということ、自分自身は仕事としていたんだと伝えたんです。そうしたら、君に10年前に会いたかったですよ」。

長い間活かされること無く埋もれていたその画期的な技術は、常識をこそ打ち破る建築業界の革命児によって、ようやく陽の目を浴びることになる。

とも、そこには含まれた。「スタートして15年ですけど、このシステム作りだけで3〜4年かかりました。この時期のけたたましい動きはもう、尋常じゃなかったですね。人間の行動範囲を超えていきましたから。思い立ったらすぐ動くという状態であのね、一年というのは365日だと思いでしょ。でも毎日秒数単位で考えたら2年にも3年にも感じられるほどの時間がとれるんです」。

### 山と工務店が、直接手を組む

そして、石出社長が成し遂げたもうひとつの革命が、流通。それは山と大工が直接手を組む「協業」と呼ばれる全く新しいシステムの構築だった。

「要するに、山で生産したものを、エンドユーザーである建築会社や工務店が、『使う』と約束した、ということなんです。山の人たちと建築の人たちが、一緒に組合を作るということ自体が、業界では初めてのことであったんです」。

それまで建築業界への木材供給というのは、商社が間に入って全てを取り仕切るというものであった(現在もそれは主流)。全ての木材は、商社が山から買って、というよりも、商社が売りたいものを山に作らせ、商社が工務店に売るといった流通の形態しか、存在していなかったのだ。

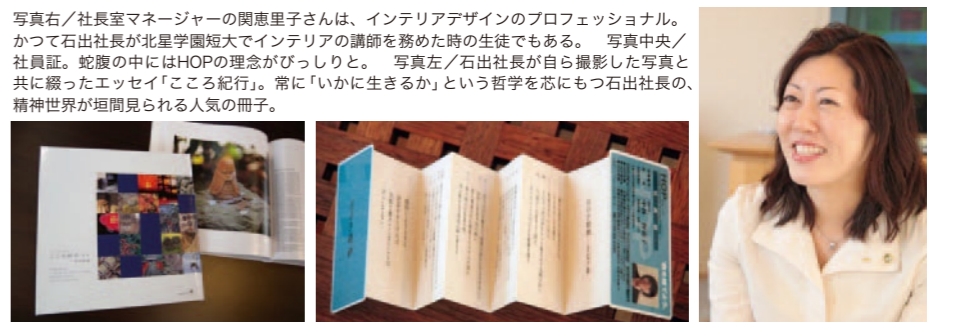
「だから、商社が作るものしか流通に出てこない。商社から木材会社に売られたものを、工務店が買う。だから手形を払って買えるわけです。これを僕らは全部やめて、工務店が山

### 人を幸せにする人が幸せになる

かつて絶対に無理と門前払いを受けた機関からの最高栄誉が意味するものとはなんだったのだろうか。

おそらくそれは、人間の固定観念という鉄壁に開けられた、小さな小さな蟻の一穴。しかしそこから射しこむ、新世界から一筋の光は、荒れ放題の人工林を、山に携わる人々の未来を、明るく照らす希望の光たりえるものだった。

その後、石出社長が作ったこの道産木材の住宅供給システムは、一つの貴重な成功事例とし



写真右/社長室マネージャーの関恵里子さんは、インテリアデザインのプロフェッショナル。かつて石出社長が北星学園短大でインテリアの講師を務めた時の生徒でもある。写真中央/社員証。蛇腹の中にはHOPの理念がびっしりと。写真左/石出社長が自ら撮影した写真と共に綴ったエッセイ「こころ紀行」。常に「いかに生きるか」という哲学を芯にもつ石出社長の、精神世界が垣間見られる人気の冊子。

と組むことにした。すると、全部現金払いなんです。手形が切れないんです。で、現金で動かせる工務店というのは少ないわけです。だから私は現金でそのルートを作った。ただ、それよりも山の人たちに、この木は使えるよという説得の方が難しかったです。せつかくそ

て、日本全国での実践を促す存在となっていく。

今、HOPでは、さらなる循環を目指し、北海道の木で家を建ててくれたお客さんを巻き込んだの植樹活動も行っている。住んでいて気持ちがよく、環境に共生できているという実感がまた気持ちの良いHOPの家。「人を幸せにする人が幸せになる」という石出社長の理念が、具体的にどのような結果を生んでいるのかをこの目で確かめてみたくって、札幌市の双子山に、施主の青木さんご夫妻を訪ねてみることにした。