

娘にふるさとのヒノキおもちゃを使わせたい！ グリーンママ起業から3年 デザイン次第、アイデア次第の国産材普及

グリーンママ代表 川畑理子

2012年10月で起業して丸3年が経ち、現在4年目に入りました。国産材・認証材の普及のため、おもちゃ販売から始まり、店舗等の内装に使用してもらった活動、LEAF 森の学校でのインストラクターなど、ようやく自分のやるべきことが見えてきました。



2009年3月に娘を出産した2ヵ月後、家で仕事する方法を模索していました。林業を営む父の誕生日の食事会で、その話しをしていると「起業したら？」と父が一言。そのままホームページを作成するソフトを買いにビックカメラに向かったことがはじまりでした。

およそ2ヶ月をかけて事業内容を考え、同時にホームページも7月には完成させました。娘にふるさとの持ちで育ったヒノキを使ったおもちゃを使わせたいという気持ちから、国産材や認証材で作ったおもちゃを販売して普及させる仕事をしようと決めました。FSC 森林認証材を使用したものづくりをしている方々にご協力頂き、在庫を揃えました。大きなカメラを担いでベビーカーを押し、夫と共に近所の公園の芝生の上で商品の写真撮影をしました。

6ヶ月の乳飲み子を抱いて役所に通い詰め、起業に関する本を読みあさり、2009年10月、ついに㈱greenMomを設立しました。最初はインターネットでの販売に少々苦戦しながらも、積み木への名前加工などで協力をしてくれた会社と共に大きな展示会等にも出展。様々な業界の方の意見を聞くことができました。

内装材？

そうこうしているうちに半年がたち、2010年5月、SoupStockTokyoを展開する㈱スマイルズと出会いました。グリーンママで取り扱っている商品を置いてもらいたいという提案に対し「商品は置けないけれど、その代わり内装材は提供できるか？」という答えが返ってきました。

内心は（・・・内装材？）

でも、「やったことはありませんが、やらせてもらえますか？」

外材から国産材に切り替えてもいいと言ってくれていて、私に任せてくれるなんてこんなチャンスは二度とない！と思い戦いが始まりました。

何せ知識も人脈もない私、まずは父の手を借りるしかない。段取りを組んで㈱スマイルズの社長と担当者、デザイン会社の方々に速水林業を案内。実際山に入ってもらったことで。単純に国産材に切り替えるということだけではなく、その意義を肌で感じてもらいたかったからです。

そのかいあってか、何とか話しが進み3ヶ月後の8月、起業から10ヶ月、SoupStockTokyo



B品フリーリング材をリサイクルした壁面

ルミネ横浜店がオープン。速水林業のFSC森林認証を受けたヒノキを使ってもらいました。その後も国産材や認証材を使う意義を理解して下さった(株)スマイルズとのお付き合いは続き、3年間で10店舗以上に内装材、小物等ほぼ全てに国産材を使ってもらっています。

ecute上野店はJR駅構内だったため、(株)JR東日本所有の鉄道林からの材料を使うことを提案。社有林からの材料を初めて使用してもらいました。関西地方初出展となったルクア大阪店はB級品のヒノキの床板を重ねてタイル状にしたものを壁に埋め込みました。その過程で、材のバリ取り作業を障害者施設に依頼。2012年「第15回木材活用コンクール」で木材活用特別賞を受賞しました。

最近ではなかなか使用されることがなかったアクリイ材（スギノアカネトラカミキリの食痕が表面に残る木材）を全面に使用したレストラン「100本のスプーン」が神戸三田アウトレットにオープンしました。

需要と供給のマッチングで感じた課題と手応え

内装材を探すにあたって、私が感じた問題は2つありました。国産材の注文のしにくさと、需要側（デザイナー側）と供給側（材木取り扱い業界）の材料の良し悪しに対する意識の違いです。外材はカタログから注文でき、サイズや在庫が豊富な上に価格が安いものが多い。

一方で、国産材は価格が高いというイメージに加え、「まずどこに問い合わせればいいのか？」という状態。利用者にとっては非常に使いにくい状況であることが分かりました。

そして、意識の違いについてですが、端材や、節あり、アクリイ材等の製材所の端に放置されているような材料への考えです。国産材を使用してもらおう場合、非常に安価な外材と比べてしまうとやはり価格で負けてしまうのは事実です。

しかし、まず使ってみてほしい、と国産材使用への切り口として提案する場合、価格的にも抑えられるB級材や端材、節有材なども含めて提案してみると、意外にも好評なのです。それはデザイン次第、アイデア次第というおもしろみがあり、塗装や組み合わせ次第で、とても素敵な空間になる材料として使用してもらえます。私は日本全国探し歩けば、多くの価値ある材料が眠っていて、それを集めて、展示会をし、直接販売をすればかなり需要があると思っています。

尾鷲ヒノキ「どうぶつしょうぎ」1年で1万個強販売

店舗の内装材探しに追われる中、おもちゃ製作の方では、2011年秋に(株)幻冬舎エデュケーシ

ヨンから「どうぶつしょうぎ 特選」を発売しました。3歳からお年寄りまで、家族皆で頭を使って楽しめる知育玩具です。尾鷲ヒノキを使用してもらい、2012年グッド・トイ選定、林野庁大臣賞を受賞致しました。こちらは株幻冬舎エデュケーションの社長からHPを通して直接メールを頂いたのをきっかけに動き始めました。8ヶ月の作成期間を経て販売から約1年、10,000個以上の販売数を見て、知名度のある会社の力を借りることで国産材利用促進に追い風が吹くと感じています。

また、2012年1月に、起業当初から作りたいと思っていたヒノキオイル「ANIMI」が完成。速水林業の森から直接消費者に届けられる贈り物の完成です。

2012年9月にFEE国際環境教育基金が行っているLEAFインストラクターの研修を受けました。これは森林体験と授業を結びつけることで森林に対する意識を高める活動で、インストラクターが全国（幼稚園、学校、社内研修など）に出向いて授業をします。北欧では30年前から取り組まれ、国民の多くが環境や森林に対して高い意識を持って生活しています。私も10歳までは三重県の速水林業の山林で遊んで育っていたので、森はとても身近で大切な存在と感じています。実体験から、子供たちには身近に森林を感じてもらうことが未来の森を守ることにつながるととても大切な活動だと思っています。

2012年10月の「木づかい月間」中の林野庁事業「木づかいWEEK」～異業種連携セミナー～ではパネラーとして参加、11月には豊かな森林づくりのためのレディースネットワーク21主催によるフォーラムで講演をさせて頂きました。まだまだ人に伝えられる様な仕事できていないのではと不安にはなりますが、色々な方のご意見を伺う機会も得られ、とても勉強になっています。

この3年間、国産材や認証材に関わるおもちゃ、内装材、生活雑貨の生産から販売までに関わってきて、無知だった私も随分知識が増えました。振り返る暇なく、いつもドキドキ、ワクワク、時にソワソワしながら走り続けて来ましたが、今は地方の木材取り扱い者の方々々と都会の需要をつなぐ仕事に大きな魅力とやりがいを感じています。

もっともっと国産材、認証材の利用を促進し、お世話になっている方々に恩返しができるよう、また、少しでも日本の林業の力になればと夢見ております。

最後になりましたが、いつも理解して応援してくれる夫、娘、家族、そして未熟な私にいつもご協力、ご指導下さる方々に心より感謝申し上げます。



「どうぶつしょうぎ 特選」(株)幻冬舎エデュケーション