

感動発掘・発信インタビュー

『あなたのこころをうごかす、おしえてください』

ー #10 佐藤 岳利 さん ー



「感動価値をひろめよう」というミッションから様々な“ヒット”の『感動』を取材し、みなさまにお届けするシリーズ企画『あなたのこころをうごかす、おしえてください』の第10回目です。

今回は、株式会社ワイスワイス 代表取締役社長の佐藤岳利さんです。

学生時代のアメリカ放浪の旅、新入社員でいきなりの海外赴任での苦労と貴重な経験、その後の起業と様々な苦難を通じて、現在は「コミュニケーションカンパニー」として、人と人の良好な繋がり・関係性を第一義に考えて、家具・インテリアの製作をされています。

『グリーン宣言』を行い、業界で唯一、トレーサビリティを貫徹する企業活動を行いながらフォーラムなどを開催し、たくさんの仲間づくりをしています。

生きること、仕事をするものの意味や本当の「豊かさ」とは何かを示唆されるお話しを、是非ご一読ください。

佐藤 岳利（さとう たけとし）

株式会社ワイスワイス 代表取締役社長

1964年生まれ。群馬県出身。88年、青山学院大学経済学部卒業。乃村工藝社に入社。海外勤務を経て、94年本社に戻る。

1996年に“豊かな暮らし”をテーマとする株式会社ワイス・ワイスを設立。

表参道ショップにてオリジナル家具販売とインテリアコンサルティングサービス、東京ミッドタウンで日本の伝統工芸を世界に発信する“暮らしの道具”の専門店WISE・WISE toolsを経営

林業の復活・地域創生等、エシカルの視点で、環境と将来を見据えて、合法の国産木材、認証材などフェアウッドを積極的に使用する「WISE・WISE GREEN PROJECT」を展開中。また毎年「本当の豊かさ」等について考える、自主企画フォーラムを開催している。

フェアであること、つながっていることにこだわる、家具づくり

アメリカ放浪の学生時代から、入社早々の海外赴任

—— 佐藤さんが現在の仕事を始められたいきさつと、
ワイズ・ワイズ創業にいたる経緯を教えてください。



若い時から僕は、自分がどうやって生きて行くべきかなかなか決まらなくて、自分の居場所をいつも探していたんですね。学生当時世の中はバブルで、大学はふざけた学生だらけ。みんなが浮かれています。僕もサークルをやったり、夜遊びばかりしていました。そんな中でも、やっぱり居場所がないんですよね、自分の。何かが欠けているような感覚があって。大学4年生になって就活の時期になるとバブルだったということもあって、同級生は金融や証券といった、お金にまつわる仕事にどんどん就いていきました。でも僕は自分が銀行マンになることがまったく想像できないし、何がやりたいかもはっきりしない。それで色々悩んだ挙句、大学に休学届けを出してアメリカに行くんです。アメリカでの1年間は、クルマで放浪の旅をしました。いろんな国のバックパッカー達と出会って、いろんな人と話をして、多少勇気もついた。帰国したら再び就活をしないとイケない。僕はクラブや、当時新しい業態だったカフェバーで遊ぶのがすごく楽しかったから、そういうお店を創る会社を調べてみたら、出てきたのが乃村工藝社だったんです。入社試験を受けたら、受かった。受かった。



学生時代のアメリカ放浪の旅

———そこではどんな仕事をしていたんですか？

時代はバブルなので、日本の企業が世界中で不動産を買い漁っていて、クライアントもどんどん海外に出店している時代でした。それで、僕も海外現場要員として採用になったんです。

でも、僕自身は入社試験の面接で麻布のクラブについて熱く語って採用されているので、当然そういう飲食店のプロデュースみたいな仕事をするとはばかり思っていたから、入社したとたん「佐藤君、今度の日曜日から香港へ行ってください。たぶん1年位ですね。」って言われたときは、頭の中が真っ白になりました。

———入社してすぐに海外生活が始まるんですね。

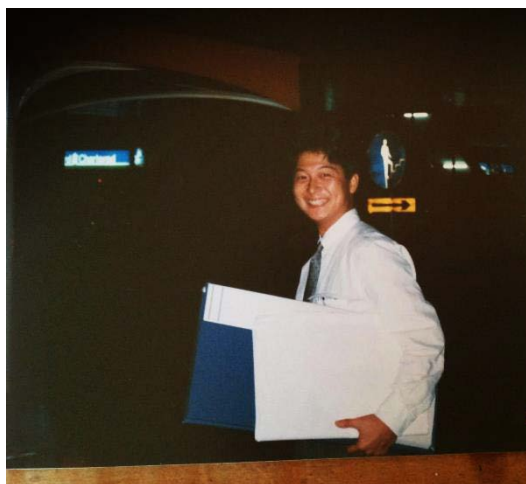
はい、香港には1年。それからあっちこっちに行きました。ニューヨークへも行ったし、シンガポールのレストラン物件とか、百貨店とか色々やっているうちに5年ほどがすぐに経ちました。でも、全然仕事を覚えてないんですよ。それで生きていけるようなノウハウも全然たまっていない。

シンガポールで日系の大手百貨店にブランドショップを作っていた時に、「アジア価格に」と言われて東京の価格の半分かくらいにされたんです。どうもアジアを蔑視するというか、アジアだから安くできるだろうみたいな理不尽なことが結構続いてきた。

これはおかしい。そういうブランド企業のやり方に与している日本にも、そこで働いている自分にも、すごく違和感を持ち始めていました。

僕はもともと旅が好きなので、その頃も少しずつマレーシアやタイ、インドネシアあたりを旅していたんですけど、ある時シンガポールの目抜き通りにあるアンティークショップで、不思議な模様の絨織りに出会ったんです。

鳥やワニや、村人が踊っているようなプリミティブな絵が織ってあって、面白いんです。店で聞いたら、何とか島で織った布だと教えてくれますが、模様の意味は知らないと言う。他のお店で尋ねても、絵のことはわからない。それじゃひとつ、織っているへ行ってみようかと思って、出かけて行きましたよ。まずバリ島まで行って、そこで船を1日待ってさらに行く、そんな何とか島なわけです。行ってみたら、ここにハマったんですね。



新入社員時代



スンバ族のかすり織り

本当の豊かさを教えてくれた、アジアの島々

—— 何にハマったんですか？

とにかく島の人間がみんな楽しそうなんです。大人も子供達も。お母さん達は一日中働いているけど、おっさん達はいつもゴロゴロしている。タバコ吸ったり、しゃべったり。子供がいっぱいいて、犬とか鶏もいっぱいいて、とにかくみんなが楽しそうなんですね。

電気水道ガスは、もちろんありません。そんな島で過ごす内に僕は、この人達の方が僕らよりずっと豊かだと思うようになりました。

自分は大学も出て、今は海外赴任でプール付きコンドミニウムに、メイドまでいる暮らしです。どうみても僕のほうが恵まれているはずなのに、この未開の民族の方がずっと豊かに見えるんですよね。この島で僕は、それまで持っていた幸福の座標軸が思いきりずれてしまった。



未開の民族（トラジャ族）

なんでこの島の人間の方が豊かに感じるんだろう、と観察しだしてね。

例の布には、島の色んなことが編み込まれていたんです。どの動物に何の役回りがあるとか、植民地時代に白人が来て起こった事とか。そんな解説を聞きながら一緒にご飯を食べたり、川で遊んだりしながら3〜4日過ごして、またバリ島経由でシンガポールに戻るというのを、繰り返しました。

どんどん奥地へ入って、行ったことのない少数民族を訪ねる旅をして。

最後には、スンバ村という村に通うようになりました。何度も通う内に酋長に「お前を気に入ったからうちの婿になれ」って、オファーが来たんですよ(笑)。

「俺はこの村の酋長になるのか、これは面白い」と思ったんだけど。実際婿に入れって言われてハッとして、僕は自分の思う豊かさにちゃんと向き合って、日本でもう一回やり直すべきだと思った。それでシンガポールに帰ったら、何と辞令が出て東京勤務が決まっていたんです。

社内ベンチャーで、ライフスタイルショップ 「ワイス・ワイス」を旗揚げ

—— いよいよ東京にもどって、社内ベンチャーで起業するわけですね。

そうです。7年ぶりに本社勤務になり、その2年後に社内ベンチャー制度というのができました。応募したら受かって、社内ベンチャーの第1号になりました。会社のコピー用紙置き場の隅っこに、テーブルと椅子をふたつ、電話を一台置いて、ワイス・ワイスの看板を上げたんです

—— その時から内装とか家具をやろうとしたわけですか？

最初に目指したのは、ライフスタイルショップという業態です。ロンドンのコンランショップみたいな、暮らしの道具や空間を提案するお店。でもワイス・ワイスの定款には、いろんな仕事が好き勝手に書いてあるんですよ。ホテルとか旅館とか、旅行業とか。当然飲食業もあるし、カルチャースクールなんていうものもある。やりたいことはいっぱいあるけど最初は資本もないから、いきなりホテル業なんてできない。だから、まず家具や生活雑貨で資金を作って、少しお金ができればレストラン、その次は温泉旅館を開いてホテルを作って行こう。そう考えて、まずは家具からと始めたのが、こんなことになったワケです(笑)。

順風満帆のスタート そして、やがて襲ってきた経営の危機

—— 経営は順調でしたか？

当初は業績も順調に伸びて行きました。11年前に表参道のここにお店を一軒ドンと構えて“ライフスタイルブランド「ワイス・ワイス」表参道店”ってことで踏み出すんですけど、売り上げは右肩上がり伸びて行くし、人が足りないのでもどんどん雇用して、社員は43人まで増えました。でも、会社を作って10年位経った2005年頃から、だんだん具合が悪くなってきたんです。



ワイスワイス表参道店前にて(オープン当時)

———どんな風に悪くなったのですか？

徐々に利益が出なくなってきた、気がつく、とにかくお金に追われるようになっていたんです。社員43人に給料を払うためにはもっと売らないといけない。売上が出ないと当然赤字です、お金がどんどん出て行くわけですから。僕は営業や財務の責任者だったので、役員間で「何をやってるんだ」って責められるわけですよ。もうさんざんに言われる。当時は業界全体が落ちて行っている、一件のジョブに20社ぐらいが群がるような状態でした。

そんな金額で仕事を獲っても利益なんて出ないし、他の会社は何でこんな値段で受注できるのか、という感じですよ。でもそんなことは言っていられない。やけくそで仕事を獲ってもそんな値段だから、中国で作るしかないんです。中国で作って、それで品質がコントロールできなくて。モックアップで承認したのに本製作では全然違うものができて来たり、もう泥沼ですよ。そんなことをやっているから、赤字になって会社がつぶれるんじゃないかと。とにかくすべてが具合悪いんですよ。(笑い)

その後の経営と人生を変えた 違法伐採木材の現場

———それで、「それじゃいかん、本来自分が目指したものはこれじゃない」ということで、普通に考えればなおさら売れないような合法材で、できれば日本の木で行こう、となるわけですね。

中国産の価格競争の中にずっぽり入ってしまっ、より価格競争力のある工場を捜し歩くわけです。当時は深圳というところで作っていたんですが、もっと内陸の方に行ったりしてね。

探してみると、中国にはものすごくでっかい家具工場があるんですよ。巨大な体育館みたいな建物が地平線まで続きそうなほど連なっている。そして、そこからは1日にコンテナ200本の家具が出て行き、同じく別の方からは木材がどんどん運び込まれる。ものすごくでかい丸太が、長いトラックで次々とやって来るんです。

僕はそれに唖然として、その木はどこから来ているのか、ちょうどその頃知り合ったWWFの人や環境NGOの人に聞いてみました。そうしたら「それは違法伐採木材の可能性が有りますね」って言うわけですよ。世界中で違法に伐採された材木を中国で加工品にして日本に入れるというしくみがあると言うんです。信じられない思いで聞いていたら、海外では有名な話で、こんなことを許しているのは日本だけらしい。

ヨーロッパでもアメリカでもオーストラリアでも法律で厳格に管理されていて、違法伐採木材は国に入れない、と。日本では、丸太に対しては厳しいけれど、皮を向いたものは加工品なので、トレースのチェックの対象にならないんです。だから全部中国に入れて、製材したり、完成品にしてから日本に持ってくる。

僕が見たのは、そんなロンダリング工場の可能性があると。もうびっくりしました。熱帯雨林の喪失や、地球の砂漠化・温暖化だって、最大の原因は森林の減少じゃないですか。僕はあのインドネシアの森の中に住む少数民族の酋長になろうとしたくらいアジアの森が大好きで、そこに豊かさを感じていたのに、いつの間にか破壊者の側に回っていたかもしれないことに、すごいショックを受けました。一度知っちゃったら、もう戻れないなと思って、会社で緊急役員会議を開きました。環境NGOを入れて、合法木材やFSC^{※1}という健康な森の木を管理する団体の木材を使って家具を作ろうと、役員達を説得したんです。

※1 FSC:Forest Steward ship Council＝適切な森林管理を認証する制度

トレーサビリティを備えた木材 & 国産材で行こう！

——— **このことが日本の森林が抱えている問題や
林業の活性化に目を向けるきっかけとなるわけですね。**

そうです。今では、国産材を使うということが会社の背骨みたいな事業になりました。当時の僕は木に関する知識がなく、日本の森林が荒れて、そのために色んな事故や災害が起こっていることも知らなかった。

とにかく環境NGOを会社の中に入れて、所謂フェアウッドという合法な木や、FSC材や、経歴をトレースできるしっかりした木を使って家具を作ることしか言っていなかった。でもその後、環境団体の人と活動を始めて行く中で、世界の森林の喪失という問題と同じ深刻さで、日本人が日本の木を使わなくなったという全く違う問題が存在していることがわかってきたんです。

それで、またひらめくんですね。何も世界の反対まで行って、わざわざ合法か違法かをチェックしなくても、この島の中に木が余っていて、みんなどうしていいかわからないのなら、これを使えばいいじゃないか。そうすれば、外国の違法伐採木材なんて当然使わないし、ここで困っている人を助けられるわけだし、こんないいことない。僕は単純なんでね、「よーし、国産材だ」と思いました！



——— **合法材、国産材による家具作りに経営方針を変えられて、当社から勝算はありましたか？**

オーガニック野菜やオーガニックコットンのTシャツなど、所謂オーガニックライフスタイルみたいな延長線上に家具インテリアも存在できるはずだと考えたんです。

食品の場合、オーガニックのマーケットが今だいたい1%といわれています。家具は約3兆円産業ですから、1%なら300億円です。300億の手つかずのオーガニックファニチャーマーケットが日本に存在しているとしたら…。その内の10%で30億。1%としても3億。これは堅いと思いました。誰も言っていない、オーガニックファニチャー。

今は特別な食品店じゃなくても、生産者の顔が見える“〇〇さんの野菜”を置いている時代なのでこれはマーケットを取れるなという思いがあった。それと、あの頃のぐしゃぐしゃな価格競争の泥沼から早く抜け出ないと僕は未来を感じられなかったんです。野生の勘じゃないですけど、オーガニックファニチャーやフェアウッドは間違いなく成功するビジネスモデルに成り得るという確信がありました。

—— 現在ワイス・ワイスさんの家具は、100%合法材。70%が国産材だそうです、
そういうことを推し進めていく難しさ、大変さはどんなところですか？

結局、国産材だから合法材だから買ってくださいって言っても売れません。みんなそんなに優しくない（笑）。でもふたつの商品があって、同じ値段で片方はトレースされていて、もう片方は違法伐採の可能性があるとされたら、多分ほとんどの人がトレースされている商品を選ぶはずです。そのためには自分自身で商品力を高める必要があり、お客様がどちらを選ぶか迷った時に、うちは国産材、トレースされている、つながっている、良かったら宮城県の栗駒木材さん※2を紹介するからって言う。

※2 日本を代表する自然派のオーガニックな製材所



栗駒木材株式会社

**家具、インテリアから建築まで
地域の材料を使い、地域で作り、地域で活かす仕事を
プロデュース**

—— 国産材やフェアウッドを通して大きな問題提起をされて、そしてモノを作りながら多分コトも一緒に作っていますね。それらを含めて、今一番大事にしていきたいと思っているのは何ですか？

関係づくりです。関係性を作って行くということを今一生懸命やっています。特に人と人の関係性ですね。仕事でも、知らない人からは仕入れない。取引をするにはまず人間関係をきちっと作って、どういう想いのある人なのか、どういう哲学で会社を経営されているのか、どういう人たちが働いているのか等を理解する。それで一緒になって理想を作って行く。それが大切だと思っています。

たとえば、コミュニティホテルというのを日本に作ろうとしている長田さんという社長と知り合ったんですよ。その社長が僕のことを知って訪ねてこられた。「コミュニティホテルをやりたい地域の人達が、つながる関係性を作りたい」とおっしゃって。僕が、「トレーサビリティはまさに関係性であって、地域で育った木を地域で製材して、地域で作ってそこのホテルで使うような取り組みを、日本はどんどんやるべきだ」という風な話をしたのを何かで読まれたらしく、会いに見えたんです。うちで今後ホテルを作るんだけど、そのプロジェクトチームに入ってくれないかと言われて。

それで2013年11月に「セトレマリーナびわ湖」というのを琵琶湖の湖畔に作ったんです。守山市の木を貯めていた川島さんというお爺さんを探し出し、そのお爺さんから木を全部仕入れさせていただいて全館の家具を作りました。このホテルがすごく当たったんです。ずっと予約が取れないくらい。それで今は、2軒目の「セトレグラパースハウス長崎」というホテルに関わっています。長崎の県産材を使って長崎県庁や長崎市役所に後援いただいています。

そういう風に今は家具だけじゃなくて、インテリアや建築まで地域の職人さんが地域の材料を使って作るやり方でプロデュースする仕事が増えています。



セトレマリーナびわ湖



セトレグラパースハウス長崎

—— 佐藤さんは、著名な人やアカデミックな方と、実に幅広いネットワークを持っています。そういう方との出会い等をお聞かせください。自分から飛び込んで行くんですか？

この人面白いなと思ったら、結構正面突破のタイプですね。手紙を書いたり、それも筆で書いたりとか（笑）。そして二日後くらいに電話をするんですよ。そうしたら、まず会ってもらえますね。それと、表参道のここに場を持っていることがすごく強みになっています。

仲間見つけではじめたフォーラムが やがて多くの人をつなぐ場に

——— そうやって色んな人とたくさんのつながりがあってフォーラムを
自主開催されているわけですが、フォーラムを始められた目的は何ですか？

それは、「仲間見つけ」です。フォーラムを始めたのは、すごく悲しい経験があったからです。うちでも展示会や家具見本市に出展するんですけど、6年前の見本市では、うちのブースにはほとんど人が入って来なかったんです。みんな遠巻きに見ているだけで、トレーサビリティだとか、合法だ違法だとか書いてあるのを遠くから眺めて不思議そうな顔をしている。

展示会では、僕らがやろうとしているグリーンファニチャーという概念自体がまったく通じない。であれば、考えが似ていて共感していただける方をまず探し出そうと考えたんです。展示会に一回出るとすごいお金がかかるし、そんな資金と時間があるなら仲間見つけにかけろべきだと思いました。

僕らが企画したフォーラムや勉強会に来てくださるのは価値観を共有してもらえる人なので、その人たちとつながって行くことを目指しました。まず知っていただいて、つながって行く。すぐには椅子やテーブルが売れたり受注には至りませんが、それをじっくりやっていくことが遠回りに見えて実は一番近道なんじゃないかなと思うんです。



WISE FORUM 2014

——— フォーラムがあんなに盛況だと、仲間づくりというより
あれ自体がひとつの目的になってきますね？

ケチケチしないというか、人とのつながりも自分だけのものにしていてはもったいない。200人とシェアできるんだったら200人とわかちあって、そのことで自分ももっと豊かになれると思うんです。だからうちでは、仕入れている製材所や生産工場も全部オープンにしています。みんなで国産材を使ったらいいじゃないですか。

—— 実に色々なことを体験されていますけれども、これまで一番感動されたことは何ですか？

感動したというか、じわじわと感動しているのは、会社があって仕事が出来るといことですかね(笑)。それは、健康を失ってみて始めて健康のありがたみがわかるのと同じように、会社が随分長い間危機的な状況にあったので、そういう意味ではこうやって毎日出掛けられる場所があって、目標を共にする社員達とああでもないこうでもないと、いろいろな議論をしながら仕事ができるということは、幸福だし感動します。あとは、家族と一緒に暮らせることですね。



つながって、わかちあえば、心はどんどん豊かになる

—— 感動して心豊かに生きていくために佐藤さんが一番大事にしていることは何ですか？

うーん、月並みですけど、わかりあえるというか「つながってる感」ですね。不平不満を言い出すときりがなくて、あれが足りない、これが足りないってね。それよりも今あるものを見つめて、そこに感謝して磨いて、それを仲間と分かち合っていけば、人生はいつでも豊かになれるんじゃないかな、と思います。「ハラヘったね」でも、「寒いな」でも、分かち合えると喜びになるし豊かになれるんですよ。だから、そこに人がいるかいないかが非常に重要なファクターだと思いますね。貧乏なんか、それこそ笑いあえる仲間さえいれば何とでもなるでしょ。仲間がいて、ちょっとおいしいものがあって、更に少しのお酒があれば、なにも不平不満はないですね(笑)。

—— 昔から日本人はそういうDNAをたくさん持っていますよね。

そうですね。まず自分がそれを率先していかないと、世の中って変わっていかない。誰かを待っていても、そんな人は出て来ないと思った方がよくて、まずは自分がその当事者になるということが大切ですよ。

——最後に、これからの夢とか抱負を教えてください。



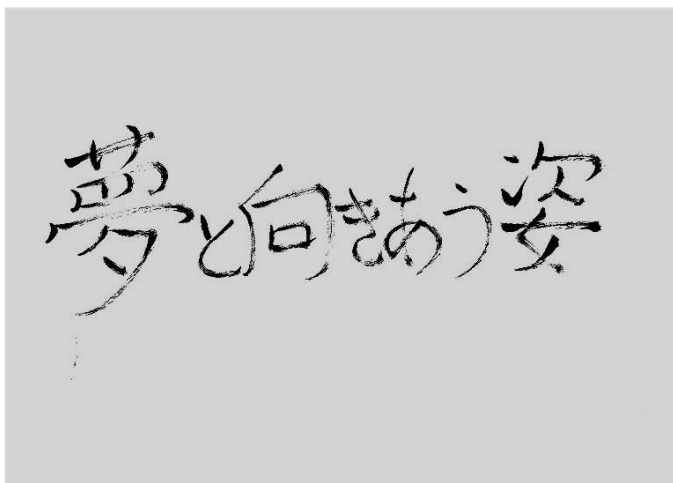
夢ですか？そうですね、水戸黄門なんていいですね。仲間といろいろ旅ができて。

僕は、温泉リストをつくっているんですよ。日本の温泉ベスト300を踏破しようと思って。

日本には3,000の温泉地と27,000の源泉があるといわれていますけれど、全部は無理としても300位は押さえたいと思って。秘湯で、自然湧水で、できたら100年の歴史のある所。しかもそこに町や文化があってね、色濃い風土、そして蕎麦屋とか定食屋みたいな類があって、おばあちゃんがおしんこ持って出て来るみたいな所ね。

日本人に生まれてよかったという言葉がありますけれど、温泉に行かずしてどうするの、って思います。こんな素敵な文化は世界中他にないですよ。

感動とは・・・



インタビュー後記

学生時代にクルマでアメリカを1年間放浪された頃から、佐藤さんの積極的な仲間みつけは始まっていたと思います。当時では斬新な社内ベンチャーで起業されて、様々な危機を乗り越え、国産材(日本産)木材を使用した家具製作を軸にしながら、多方面に活躍される佐藤さんは、地域を元気にする達人で有り、エシカルに生きながら、人と人を繋ぐプロフェッショナルであると思いました。今後も多くの人との繋がりから、感動のある豊かな社会を創出されることを期待しています。