

経営者・起業家のためのニュースペーパー レイマッククラブ会報誌

Raymac press



レイマックプレス

2020年4月号 Vol.140

家具は人を幸せにします↑



有限会社
みずのかぐ
代表取締役社長
水野照久

父親から継いだ家具屋は大変な状況だった。それでも一心不乱に働き、前に進んで来た。方向性が定まらず何にでも手を出し、目が回るほど忙しく、心がすさんでいた時に出会ったのが「家具は人を幸せにします」という言葉。救われた気がして、この言葉を胸に刻み、理念にして踏ん張った。そして見えた光——。今回のインタビューは、一枚板の再生家具「リウッド（rewood）」や国内産の木を使った「コダマプロジェクト」など、思いが詰まった家具をリリースし続け、家具と共に生きている男、水野照久さんの半生に迫ります。（インタビュー＝豊田礼人）

—現在、どのような仕事をしているのですか。

「コネクト」という家具店を経営しています。社員はパートさん合わせて6人。オリジナルオーダー家具の店舗販売がメインで、ネットショップも展開しています。昔と比べて自分の使命や理念に向かいながら仕事をしている感じがしますね。ライフワークとして、「上流の山」と「下流の街」の人と人をつなぐ「コダマプロジェクト」の活動もしています。

—水野さんは知り合ってから10年以上になりますね。

知り合った当時は、社員は30人ぐらいで、忙しすぎて寝る間を惜しんで働いていました。あの頃は本当にガチャガチャで、粗利のない仕事、嫌な仕事など、何でもかんでも

取捨選択せずにやっていました。今は一枚板の家具の販売に絞り込んでいます。3つあった店も1つにし、お客様も選択し、社員も減らしました。

—より筋肉質にして再スタートしているわけですね。そのあたりの経緯も興味深いです。その話を聞きする前に、このインタビューではいつも経営者の小さい頃からのお話から聞いています。水野さんは、お父さんも家具屋さんでしたよね。親父は家具職人です。いつもランニング姿で泥まみれになりながら、家具を作っていました。私は中学時代から配達の手伝いをしていましたね。

—その頃、水野さんはどのようなお子さんだったんですか？落ち着きがない子と言われていました（笑）。部活は中学・高校とずっとバスケットボール部。地元の高校に進学し、適当に遊んでいました。何かを成し遂げたわけでもありません。でも高校・大学の学祭などのイベント活動は一生懸命やっていました。お祭り男みたいな感じで、人を集めても楽しくやっていました（笑）。

今月の内容

- 経営者インタビュー
有限会社みずのかぐ 代表取締役社長 水野照久さん
- 経営コラム 良い名前は何よりも大事
- 書籍解説 『成長マインドセット』
- メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

—(笑)。昔からお祭り好きで(笑)。就職はどうされましたか。
数字が昔から苦手だったので、苦手を克服しようと思い、銀行に就職しました。銀行から内定を頂いて、研修まで行ったのですが、1単位足りずに大学を留年してしまいます。大学の先生の自宅へ1週間通い続けて、お願ひしたのですがダメだった(笑)。内定は取り消しです。大学5年生の時は、大学とインテリアコーディネータの学校、コンピュータスクールに1年通いました。そして1年前に入るはずだった銀行に就職しました(笑)。両親からは「家業を継げ」とは一度も言われませんでした。

—銀行員の仕事は営業だったのですか。

初めは内勤でした。そろそろ外回りに出るという頃に、母親から連絡があり、名東店の店長が辞めるから、(お前が)帰って来なかったら会社をやめる、と言われました。就職して1年経った頃です。で、自分の意思で銀行を辞めました。もし親父たちから「頼むから帰って来い」と言われたならば、苦しい時に親のせいにしていたかもしれません。誰のせいにすることもなく、仕事を続けられたのは自分で決めたからだと思います。決算書も見ずに、自分の決断で帰ってきました。

—どんな仕事から始まったのですか。

配達や、商品を並べるといった肉体労働を1, 2年間行いました。それから店の運営を担当しました。入りたての頃は、家具の製造はしておらず、小売りだけ。タンス、食器棚、学習机など、安くお手頃価格の家具を取り扱っていました。当時の建物は青色で、看板が黄色。アメリカでイケアのお店を見かけて真似したんです(笑)。

—イケアを真似するなんて、先見の銘がおりですね(笑)。会社はもうかっていたんですね。

いえ、入社したのはバブルが終わった頃で、全然もうかっていないません。父親は商売が下手で、何も考えずに大量に家具を購入しては倉庫に詰め込んでいました。家具であふれた倉庫は、足の踏み場もないくらい。しかも、いつも運転資金が足りない状態でした。すると、それを知った銀行が「土地を買ってくれるならば、土地を担保にお金を貸しますよ」と言ってくる。バブル時代の常とう手段です。入社後に初めて知ったのですが、銀行と地元の不動産屋が組んで、父親にいらぬ土地をバンバン買わせていました。売上が1億2千万円の会社で借金が2億円ありました。すべて土地を購入した代金です。資金繰りができないので、何度も何度も土地を買っていた。元金と金利で月400万円返さないといけない状態でした。売上を上げないと返済できない。絶対借金を返すと決めて働いていました。その頃、疲れ果てて、流し台にもたれて寝ていたこともあります。

—父親に対して「なんで親父の借金を(肩代わりしないといけないんだ)」みたいなことはなかったのですか。

親父とケンカをした時は言っていました。入社して5年ぐらいで社長になったのですが、銀行は、親父と自分の仲が悪いことを知っていて、私がまだ専務だった頃に借金の名義替えを提案してきました。親父と叔父が連帯保証人になっていたのですが、「借金の名義を替えてくれたら、保証人は専務だけでいい」と銀行から言われた時、勢いに任せて応じてしまいました。今思えば、借金の名義を替えたのは失敗でした。あの時、借金2億で一度会社を倒産させて、自分の名義で新しく会社を作るという選択肢もあったはず。バブルの頃、銀行から変な土地を買わされて、つぶれた中小企業はたくさんあります。

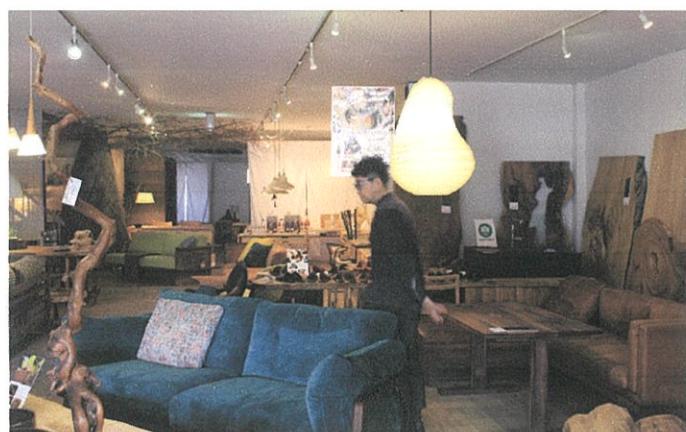
—安売り家具の販売から変えていこうと思ったきっかけがあるのですか。

10年前ぐらいでしょうか。春日井市にあった高蔵寺店を閉店しようか悩んでいた時に、ニトリなどの大型家具店が相次いで進出していました。店内に無理やりタンス10本とか、ベッドを3段積みで10本といった具合にたくさん並べて販売していたのですが、ニトリはベッドを3段積みで100本売っている。「(大型店に)負けないぞ」という気持ちで安売りのチラシを出したりしていましたが、大型店と価格で競争するのは、そもそも無理なこと。当時、店内には家庭に必要な家具を全部置いていたので、店の中の商品を減らしていくところから始めました。

—支店を閉めて筋肉質にしていったわけですね。

はい。好きでもない商品はいくら頑張っても売れません。当時は自分がいいと思えない家具もいっぱいありましたから。お客様に本気で勧められない。お客様にも自分にも嘘を付きながら、仕事をしていました。規模を縮小して、本当に自分がやりたいものを売っていこうと思いました。

—それが一枚板だったんですね。一枚板のテーブルや天板の販売がメインとなっているようですが、一枚板に出会ったのはいつ



頃ですか。

9年前に店を改装した頃です。東京のAD WORLD（エーディーワールド）という床材の資材屋さんが名古屋市で営業所用の場所を探していて、店舗の一部を貸したのがきっかけです。たまたま一枚板を貸してくれて、無料でお店に置くことができました。その頃一枚板を売っている店はありませんでした。

一枚板についてもう少し詳しく教えてください。

一枚板は樹齢100年から300年の貴重な木を切って製材しています。天板にするのは日本独自の文化です。中国はよく似た手法があるのですが、ヨーロッパにはありません。一枚板は4, 50年前に大きなブームがありました。昔の田舎の座敷にあった大きなテーブルを思い出してください。実は今、一枚板は再びブームになっています。

一座敷にあった、つやつやピッカピカのテーブルですね。思い出しました(笑)。このテーブルは面白いですね。真ん中に穴が空いています。

テーブルの真ん中に穴が空いている一枚板が、本格的に一枚板に取り組むきっかけとなった商品です。自然にできた穴なのですが、穴から環境植物や木、ライトスタンドを出すなど、いろんな演出ができます。家具屋や建築屋に卸している材木屋からすると、穴あきの一枚板は「ゴミ」同然です。倉庫の外に捨ててあるくらいの価値のない商品でした。穴がない、キレイな無節（ムブシ）より、穴あき一枚板はインパクトが大きかったようで、お客様も興味を持ってくれました。どこも取り扱っていなかつたため注目を集めました。

一手ごたえを感じたのですね。



そうですね。でも穴あきの一枚板ばかり探していると、材木屋が気づいて真似して、同じような一枚板を売り出すようになりました。材木屋のショールームへ行くと、穴のあいた一枚板を展示してあったり（笑）。素材の売り方は真似されます。材木屋は、お金も機械も持っているので、丸太を一本買ってきて売ることができます。同じ土俵では勝ち目はありません。我々は売るだけの立場。戦うために何かできないか考えるようになりました。

それがWEBで取り組んでいる一枚板の買い取りですね。

はい。3年前から一枚板の「リウッド」という新ブランドを作り、販売しています。インターネットを通じて、全国のご家庭から不要になった一枚板を買い取り、工場で再加工して再販するというシステムです。4, 50年前に一大ブームとなった一枚板ですが、まだまだご家庭に眠っているようです。おじいちゃんが亡くなって、家を片付ける時、一枚板は大きすぎて行政のゴミとして捨てることができません。リサイクル業者も買わない。処分できなくて、困っている方が結構多い。一枚板を取り扱っていると、ご近所さんから引き取ってほしいとの依頼があるくらいです。

材木屋との競合の中から新ブランドが生まれたのですね。

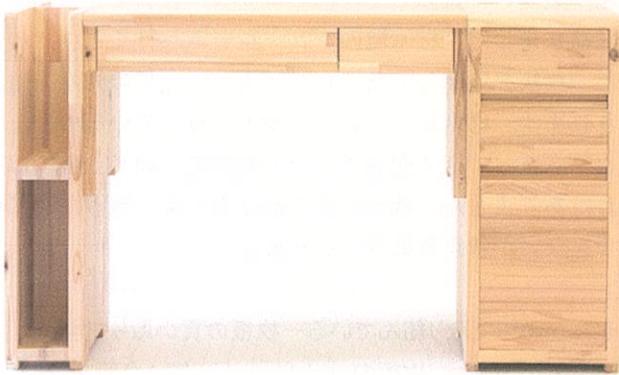
そうです。4, 50年前に売れた一枚板ですが、今では市場に出回っていない貴重な木も多いです。競合の中から新しいアイデアが生まれました。「リウッド」で取り扱っているのは、日本国内に眠っていたヴィンテージ物で、1点モノの一枚板です。手間賃も運賃もかかるのですが、市場で流通している現在の価格と比べると、ほぼ3分の1の値段で販売できます。一枚板は今ブームで、売れるべると分かると商社は発展途上国やアフリカでバンバン伐採して、無茶苦茶な流通をするようになってきています。そうすると環境や生態系も崩れてくる。昔の一枚板を買い取って、微力ながら生態系を守る一助になればと思っています。

コダマプロジェクトを仲間と始めた経緯を教えてください。

コダマプロジェクトをスタートしたのは7年前です。ある日お店を見渡すと、外国の木の家具ばかりということに気付きました。市場にも国産の家具はほぼありません。なぜ国産の家具がないのだろう。岐阜県郡上八幡市で林業をしている方に山を案内してもらっている時に、国土の7割が森林なのに国産の木の需給率は2割ぐらいで、今の林業には未来がない、という話を聞きました。それまで何も不思議に思わず外材の家具を売っていた自分。これからは日本の素材を活用したいと思いました。

具体的にはどのような活動ですか。

地域の木でオリジナル家具を作ろうと、岐阜県中津川市の



コダマプロジェクトの学習机

付知峡（つけちきょう）の職人さんの元へ相談に行きました。すると職人さんが材料を買っている製材工場を紹介してくれ、その方から木こりさん、木こりさんから岐阜県東白川村の村長さんへとつながりました。酒を酌み交わしながら、上流へ上流へと向かっていきました。1年目の活動は飲んで話し合うだけ（笑）。そのうち家具デザイナーの村澤一晃さんがコダマプロジェクトの相談役に加わり、話し合いを進めるうちに学習机を作ろうということになりました。

—ふむふむ。地域の木でつくる学習机。いいですね。

はい。私は家具屋を25年やっているのですが、木が切り倒されるところを見たことがありませんでした。プロジェクトで山を訪れて、生まれて初めて木が切り倒される現場を見ました。枝打ちをしたり、湧き水を飲んだり、おにぎりを食べたり、山での体験に感動しました。上流の杉材でできた机を売るだけでは面白くない。子供たちにも感動を味わってもらおうと思いました。学習机は14万8千円（税抜）ですが、親子の体験合宿付きです。合宿に参加しないと売らない、というコンセプトで7年前から始めました。

—ふふふ（笑）。体験合宿は楽しそうですね。

村の人たちも参加する体験合宿です。合宿では、ランドセルのフックを親子で作ります。森林インストラクターが森を案内し、湧き水を飲んだり、木を切ったり、チップの中に飛び込んだり、魚をさばいて食べたりと、大人も子供も楽しめる内容です。散策で拾ったモノを入れる宝箱も付いてきます。山の合宿で忘れられない思い出を作った後に、机が届くというストーリーです。

—コダマプロジェクトは広がっているのですね。

家具屋や材料屋、工務店、建築家など14社がプロジェクトに参加しています。素材チーム、家具チーム、食品チーム、生活雑貨チームの5つに分かれて、チームで活動しており、上流下流のつながりの中から生活雑貨、家具などの新しいモノが生まれています。コダマ漆喰は、ヒノキを混ぜ

た漆喰です。2年前には名古屋市守山にモデルハウス「コダマハウス」が完成しました。2か月に1回、オープンハウスとして開放しています。動かせる小屋「コダマベース」は10平米以内で作っており、大型トラックで移動できるため固定資産税がかかりません。

—なるほどー。コダマプロジェクトの活動は面白そうですね。

もう私のライフワークです。売上は全体の5～10%しかありませんが、地域の素材を使って仕事をしていると、企業や個人から色々な提案や相談が舞い込んできます。「ネットショップに負けない」って感じで、実店舗の意義を考えていた時期がありました。ストーリー性のある売り方なら残っていけるかもしれない。「山まで合宿に来い」という商品ですからね（笑）。そんな負荷をかけてでも欲しいと言わせたい。わざわざ足を運んでも「欲しい」と言われる商品を売りたいです。ある意味ではネット販売への挑戦ですね。

—学習机を買った子供たちを後追い取材をして、中学生になってしまった子供たちに思い出を語ってもらうというのも面白そうですね。ところで水野社長、挫折しそうになったことってありますか。そうですね…忙しいばかりでお金がなかった時でしょうか。毎晩遅く帰ると、家族がボロ雑巾みたいに寝ていた。気絶したみたいに寝ている姿を見て、こんな人生嫌だ、と思いました。月末になると険悪な空気が流れ、親父とは毎日ケンカばかり。仕事をしていても誰のためにもなっていなかった。何のために働いているのか。何のために、何のために、と考えているうちに「家具は人を幸せにします」という言葉に巡り合いました。生きる使命を感じました。「家具で人をシアワセにする」は会社の理念です。今では会社の理念とちゃんと向き合えています。

—すごいです。最後に、今後やっていきたいことはありますか。一枚板の新ブランド「リウッド」もそうですが、新しい資源を見つけたので広く進めていきたいです。広めることで地球環境や生態系を守る一助になりたい。コダマプロジェクトも、上流と下流のつながりの中から新しい仕事を生み出せる場所となってきています。

—今日は貴重なお話をたくさん聞かせて頂きました。水野さんの思いもヒシヒシと感じました。本当にありがとうございました！

【プロフィール】

水野照久 みずのてるひさ 愛知県生まれ

有限会社みづのかぐ代表取締役社長

店舗「コネクト」所在地：愛知県名古屋市守山区守山1-1-18

会社HP <http://www.mizuno-kagu.jp/>

コネクト<https://connect-m.jp/>