

針葉樹家具の街おこし

日本全国スギだらけクラブ
www.sugidara.jp

ナグモデザイン事務所 代表 南雲勝志
株式会社内田洋行テクニカルデザインセンター 若杉浩一

■ スギだらけクラブとは

「日本全国スギだらけクラブ」というのは、NPOでもなんでもありません。日本の財産であったはずの針葉樹、スギを、迷惑物にするんじゃなくて、もう一度世の中のためになるようなものにしたほうがいいんじゃないかなということで、たった3人で飲み屋で立ち上げました。それがいまや全国で14支部、会員が1400名ほどになっています。軍資金ゼロです。結構女性が多い。だいたい木材業界に行きますと、男ばかり。何をやっても男ばかりで「帰ろうか」という気になりますが、女性がいますと楽しいです。「がんばろうか」という気になります。男女の適正な比率というのが木材業界には必要ではないかと思います。スギだらけクラブはその点、女性が多くいます。やめられなくなります。

基本的に金も背景も無いわけですから、楽しむことがモットーでございます。義務もありませんし、難しいことはやらない。楽しいことがすべてでござります。「月刊スギ」というウェブマガジンを、誰にも頼まれていないのに発行しています、非常に面白い雑誌になっています。

■ なぜスギだらけ？



講演中の南雲氏

(南雲氏) 私の生まれは新潟県です。非常に雪が多くて、多いときは3mくらい。斜面にスギが生えて、雪に押されて、下が根曲がりになっているのが特徴です。ちょうど高度成長経済が終わるころですが、山の資産である我が家スギ、親父か

ら何とか守らなくちゃいけない、50年後にはかなりの財産になるんだと言われてたのですが、1990年代末になつたら、外材に押されて価値のないものになつてしましました。1995年くらいまで家具のデザインを一生懸命していましたが、家具の材料は外材を使っていましたから、何か違うかなということで、ちょっと方向を変えるべきじゃないかなと思いました。

(若杉氏) 僕には、内田洋行で間伐材を使った家具をデザインするタイミングがありました。ちょうどバブル期でございました。残念ながらですね、間伐材というのはですね、値段はただ同然なんですけれども、それを集めて製品にして皆さんにお届けするというプロセスの中でですね、樹脂で固めて、大半を捨てて、集めるのに苦労して、しかもやわらかい、傷がつく。樹脂で固めて野太いデザインになつてぼそぼそになつていくんですよ。しかし補助金付けて高い値段で買っててくれる。こんな変なビジネスは他には無いなと思ってたんですけども、わが国が危なくなつてくると補助金があつという間に無くなつていく。そうするとわが社も含め業界全体が間伐材の扱いをあつといふ間にやめてしまつた。なんとひどいことか。補助金がないと、儲からないとやらないのかという憤りがあったところですね、南雲さんがスギ太とスギ子という家具を発表しました。



講演中の若杉氏

(南雲氏) 2000年くらいからですが、これからを考える家具をやりたいということで、杉の6mくらいの

塊といつてもいい大杉 (daisugi) を、そして2001年に「スギ太」という家具をデザインをしました。



大杉 (daisugi)



スギ太とスギ子

製材にちょっと足をつけただけですが、ものすごいローコストで、家具になっちゃうということで、我々の生活を変えていく。スギとのいい関係を見直すという意味で、次の我々の未来が見えるデザインだと思っていました。

(若杉氏) スギ太はぎりぎりセーフでしょう。角材にステンレスの足がついて家具っぽく見える。スギ子はひどすぎる。縛った椅子をほどくとテーブルになるとというんです。家具を冒とくしている。

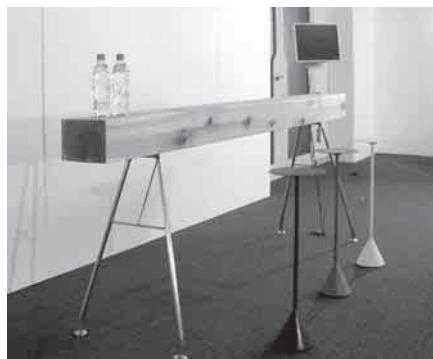
しかし、僕はこれを見た瞬間にですね、なんて未来的な家具なんだろうと思いました。やはり安心・安全・安くして効率的で便利な家具を作るというのが我々家具メーカーの宿命でございまして、いまや日本を離れまして、ほとんど海外で生産している、という羽目になっている。このあとどこに行くんだろうと思っていたところにスギ太とスギ子がでてきました。スチールの部分は地元では作れないから内田

洋行が作ってもいいかもしれません、角材はどこでもつくれる。スギじゃなくてもいい。企業と地域が連携してできる、しかも運搬経費がかからなくていい。曲がったら曲がったでいいじゃないかと、地元のものなんですから。そういう新しい可能性を感じました。南雲さん、こういったもの一家に一台普及させよう。日本全国スギだらけにしてしまいましょう。というところからスギだらけクラブの活動は始まっています。

■ スギだらけの活動

ところが内田洋行はこのすばらしい家具を製品にしてくれませんでした。いまだに。なぜならば、カタログに載る以上はですね、色が違う、割れる、狂う、節の数が違うというのは許されないんです。

しかしですね、飽きることなく、スギで、スギへい、高スギ太、動きスギ、飲みスギ、たこスギ、イカスギなんかを作りまして、挙句の果てには売りつけていた。これがスギダラの初期の活動でございます。



高スギ太



たこスギ、イカスギ

ところがですね、こういうことをやっても3人でやっていては広がりが無い。ならば全国行こうじゃないかと。多分スギの問題というのは、フガフガ言っているのは3人だけではなくて全国で同じように思っている方がいるのではないかと、ちょっとのつながりで全国を土日で回って歩く。そんな活動を何年もやっています。いろんな加工の産地、現場を見ながら、飲んで歌って仲良くなる。経済活動とはまったく縁もゆかりもありませんが、ここがスギだらけクラブのもっとも重要な活動なんですね、仲良くなるということです。同じ志をもっている者同士で、ただただ飲んで、語り合って、豊かな未来を描いて。ボランティアのアフターファイブの活動で製品開発をするというのがスギだらけクラブの活動です。

■ 地域の連携

スギだらけクラブの活動が大変革し、加速したのは日向市のできごとでございます。日向市の街づくりに参加し、子供たちや地域が立ち上がり、スギ、針葉樹を活用し、町を活性化していくというプロセスを目の当たりにしたということから始まっています。

街の景観デザインすることになったのですが、街の大きなイメージが木を使った街づくりというのがあったので、とにかく屋外でも木を使っていこうというコンセプトではじめています。木を使ったというのが初めてだったものですから、いったい地場の木をどういう風に使えるかということを実験しています。市の方からは、どうなるか誰もわからないけど、10年後に検証すればいいのじゃないかということを言ってもらえたので、いろいろなところに使っていきました。

通常はメンテナンスフリーというのが普通なんですが、木を使った場合は、メンテナンスするということが必要だということになりました。どういうことかといいますと、7～8年前になりますが、塩見橋というのがあるのですが、市民が守るということを試しにやってみようということで、市民の皆様が毎年毎年、清掃をしてくれています。結局は木が仮に腐ってもですね、交換すればまた使えるというシステムにしたい

のです。

■ 企業と街づくり

日向市の街づくりの中で重要な役割かつ最大抵抗勢力だったのが地元の大手旅行会社でございます。何でそんな街づくりに参加しなきゃならんのかと。施設を作る時に、あまり街づくりと関わると、時間もかかるしコストもかかると、嫌がっていたんです。それがだんだんだんだん変わっていくんですね。市民が街づくりに参加しているイベントをするようになる。いつも何かやっている。そして企業も施設を開放するんですね。行政と企業が一体となって施設を開放するんです。ですからよけい市民がいろんなイベントをするようになる。だんだん町が活性化していくんです。結果、企業は儲かる。

その企業は気がついたんですね、町が活性化すれば儲かる、街づくりに企業が参加するということで、最終的にそれが利益になって戻ってくるという原理原則に気づいてしまった。今どうなっているかというと、当時の最大抵抗勢力だったのが、スギダラの幹部になってしまいました。他のいろいろな施設で積極的にスギを使っていくということをやっています。地域と連携しながらお金をかけずに古い施設を修復したり、地元のひとと向き合いながら、地元の材料を使いながら丁寧に修復するという地道な活動を行っています。地域の産業とつながり、地域の経済を支え、地域とともに元気になっていくという企業の役割を果たしています。ですから、企業が気がついて、支えていくという方向がもっともっと起こってくれば、森林の抱える問題はなにも難しい問題ではなく、森林を「問題」から「財産」に変えられる可能性が残っているんではないかと思います。

■ 次世代に向けて

木の大切さ、木の持つ環境の効果を伝えるために、1～半年くらいかけて、日向市の小学6年生に対して、自分たちの街を考えてそれを形にしようというプロジェクトを始めました。山を見て、製材所を見て、といったことをやるのですが、かなりの子供たちが山

に行ったことがないんですね。宮崎県というのは素材生産量が連続20年くらい日本一なんですが、ほとんどの子供たちが山にいって作業を見るのは初めてだということで、やはり未来を担う子供たちが山の現状を知ってですね、山見て、街見て、街に必要なことは何なのかということを考えてもらってですね、それが大事だということで始めました。

実際にやったのは屋台を作りました。ただ形を考えて作るだけではなくて、何のために作るのか、市のために何を作るのかということを考えて作らないと作れませんよ、これ。最初から、「最後は現物作る」ということでやったのですが、学校でやっているだけじゃなくて発表したほうがいいんじゃないかということで、地元のスギコレというイベントで発表しました。作ったものは、市に寄付して市民で使ってもらったらどうかということで、子供たちが作ったものが結構街で使われている。子供たちが街づくりにかかわってきた。ある意味で画期的な事件がおきたのではないかと思います。

最近のスギダラの活動では、おもちゃ美術館のあかちゃん木育広場があります。130年生の大きなスギを輪切りにして、つるつるに磨いて、ただ置いているだけ。子供の空間をどうやって作るのかというときに、えてしておもちゃを置いておけばいいんじゃないえのという空間が多いのですが、そうではなくて大人も子供も豊かに過ごせるような空間を国産材で作ったほうがいいんじゃないのかねてから思っていたんですから、こんな風な空間を作りました。ぜんぜん子供らしくありませんが、子供たちから見ればこれは大きな風景である。子供たちはヒーヒー言いながら来るんです。我々の心の中に、血液の中に、DNAの中に木材の温かみが残っているのではないかと思いますが、それを呼び起こすために、我々がどう空間を作っていくのか。クッションとかでごまかすんではなくて、子供たちに我々が持っていた財産を使わせてあげるということが大事だと思います。



あかちゃん木育広場

■ スギだらけクラブの本質

僕らがスギだらけクラブを通じてしきりに思っているのは、我々はどうしても見えやすい経済で商売している。だけど実は何を売っているのかというと、水面下にある文化なり歴史なり、つまり「あんたが好きだーっ」っていう物語を売っているんです。こういう共感性がこれからは重要ではないかと思うんです。針葉樹もそうなんです。スギを価値で売ったら海外の製品に負けてしまうんです。だけど、あなたが作っているから、あなたの地域で作っているから、その人が好きだからとなれば買うんです。そういうことをこれから伝え、発信し、みんなと共有していくということがこれから重要でないかと思うんです。スギを木材としてみたらダメです。木材を取り囲む文化風景人たちさまざまなもののが絡んでいる。それをどのように価値としていくかということが我々の命題ではないかと思います。一企業、一個人、一行政だけでやっていくのは非常に難しい社会となってきています。ですから新たなプレーヤー、企業・行政が混ざり合って今までの問題であり今までの課題であったことを価値に変えていかなければならぬと思います。これがスギだらけクラブの本質でございます。ありがとうございました。

※この記事は、平成24年6月14日に旭川市で行われた針葉樹家具セミナーの南雲氏と若杉氏の講演を書き起こし、編集したものです。

(文責：キタヂカラ木材店 上島信彦)