

## 同友会会員インタビュー “この人、あの人、こんなひと♪” vol 10



株式会社ビットウィン 代表取締役社長 佐藤秀明氏

株式会社ビットウィン <http://www.bitwin.ne.jp/>

ヴィーナス・トウキョウ <http://www.venus-tokyo.net/>

中央区支部「気軽な昼食情報交換会」の自己紹介では、「木の実を売っています！」で始まる佐藤さん。実は IT 企業を経営する青年実業家です。

IT 企業がなぜ木の実？木の実って何？と思われた方はぜひ続きをお読みください。

(インタビュアー KAO Coaching Space 代表 「燃える集団づくり専門家」 川添香)

\*\*\*\*\*

### IT 起業を立ち上げるまで

#### ～もともと一人で考えて行動するのが好きでサラリーマンから独立～

川添 佐藤さん、こんにちは。佐藤さんは本業は IT 企業と理解していいんですよね？

佐藤 はい、そうですよ (笑)

川添 まず起業するに至ったお話を伺いたいのですが。

佐藤 大学卒業後は NTT のグループ会社に就職したんですよ。ところがサラリーマンが窮屈で、3 年半でやめたんです。もともと一人で考えて行動していくのが好きで、仲間と一緒に何かするとか、語弊を恐れずに言うと、つるむ感じが嫌いなんですよ。大学では必ず研究室に入らなければならなかったのに、僕は入らなかったくらい。おかげでギリギリなところで卒業しました (笑)

川添 へえ～。今の佐藤さんからは想像つかないですね。それで、NTT グループを辞めた後はどうされたんですか？

佐藤 退職したあとは、ベンチャー企業で働いたり、フリーで働いたり、中学の先輩の会社で働いたり仕事を転々としてしました。その時に、ベンチャー企業時代の上司と再会したんです。それで、応援してくれると言ってもらったもので、あまり考えないで独立してしまっただけなんです。ところがその先輩の会社は 1 年で潰れてしまい、応援ももらえないことになってしまいました。営業はできないし、できる人もいない、仕事がない状態になりまして、3 年くらいは苦労しましたね。

川添 どうやって軌道に載せたのですか？

佐藤 軌道に載せるというより、自分が間違っていることが多いと気づいたんですよ。お客様の気持ちを

理解できなかったんです。もともと技術者で先ほどいったように人付き合いが苦手ですから、理不尽なことを言われるとすぐ怒るし、営業というより話していると技術の説明になっちゃうんです。ですから仕事を紹介して下さる方がいてもそれが長続きしないんです。

人との付き合いは大切にしなければいけないとようやくわかったのが最近ですから、遅いですよねえ。

川添 同友会に入られたのもその一環ですか？

佐藤 はい。知らない世界に飛び込んで人と出会いたいというのが動機です。いろんな人の話を聞いて刺激を受けて知識を増やしたいですね。勉強させてもらおうと思っています。

川添 わあ、私の方が刺激されます。とても前向きですね。

## オーガニックとの出会いが生き方、考え方に影響

川添 ところで、同友会では「木の実を売っています」と自己紹介されますね。私も「木の実」＝「エコ洗剤 ランドリーナッツ」を使わせていただきましたが、使い勝手はとってもいいですね。今はこちらに力を入れられていますね。

※ランドリーナッツはライチの仲間のムクロジの果実で100%天然の木の実の洗剤

詳しくはこちらどうぞ [http://www.venus-tokyo.net/natusapo\\_laundrynuts.html](http://www.venus-tokyo.net/natusapo_laundrynuts.html)

佐藤 先ほどITは本業だと言いましたが、実はこのランドリーナッツを私は広めたいんですよ。

川添 もともとエコに興味があったんですか？

佐藤 いや、全然！（笑）

川添 それでは、そのへんのことを詳しく聞かせてください。

佐藤 もともとのきっかけはお客様からアメリカのオーガニックシャンプーのショッピングサイトを作りたいとご依頼があったことなんです。最初は普通のインターネットの仕事としてやっていたのですが、「オーガニック」という言葉に惹かれて調べだしたんです。

川添 ほう〜。何か引っかかったんですね。

佐藤 そうなんです。存在すら知りませんでした。調べていくうちにいろいろわかって。オーガニックとは簡単に言うと、地球や人に優しい天然素材だということなんです。反対に合成洗剤がどんなに環境や人に悪影響を及ぼすのかも分かってしまったんですね。

これはもう驚きでした。自分はこんなに地球環境に悪いことをしていたんだと。

それにもっと心が動いたのは、こんなことを考えている人たちの中心が若い世代だということ。10代、20代の女性の意識は本当に高いですよ。

川添 そうなんですね。

佐藤 いやー、四十過ぎて初めてわかったのは遅かったですよ。なんでオレ今まで知らなかったんだろって思いましたね。

川添 佐藤さんにとってはものすごい衝撃だったんですね。IT から「木の実」に向かう大きな動機だったのだとよくわかります。ランドリーナッツは売り出してからどのくらいになるのですか？その間のご苦労は？

佐藤 およそ 2 年になりますね。ネットショップを作ることはもともと仕事ですから、何の問題もないのですが、とにかく販売は初めてですからわからないことだらけ。商売で輸入だと貿易になるんですね。しかも植物なので検疫もあるんです。ですから販売に到達する以前の手続き、書類作成が大変でした。貿易の専門の会社に相談したり、英語がわかりませんから英語のできる人を雇ったり。

川添 いろいろ試練を乗り越えていらっしゃったんですね。

## **ランドリーナッツとこれからのビジョン～障害者雇用を目指しています。**

川添 佐藤さんはランドリーナッツにとても可能性を感じてらっしゃると思うんですが、ランドリーナッツの魅力は何ですか？

佐藤 一番大きいのは、工場を持たなくても生産できるということなんですよ。なんととっても自然に山に生息する木の実を拾って袋に詰めるだけです。普通のオーガニック商材ならやはり工場で作るでしょう。ランドリーナッツには包材にもプラスチックは使っていませんから、CO2 の排出がないんです。

川添 それはすごいエコですね。

佐藤 実はね、これをやるにあたって自分のビジョンを絵で描いたんですよ。

※図は最後につけています。

川添 あ、可愛い絵ですね。ちょっと説明してください。

佐藤 このランドリーナッツの木はムクロジって言うんですが、インドから輸入してるんですよ。ムクロジって実は日本人にもとても馴染みのあるもので、羽根つきの羽の重りの部分のアレです。

川添 ああ、はいはい。わかりました！

佐藤 それをゆくゆくは日本で栽培して、輸入しなくてもいいようにしたいんです。そうすれば、輸送で出る CO2 もなくなるでしょう。

※図の二枚目

で、さらにこのムクロジの実の採集や袋詰めなどの作業に障害者雇用を活かしたいんです。

川添 佐藤さんは福祉にも関心があるんですか？

佐藤 昔、障害者のお子さんに里親ボランティアで関わったことがあるんですよ。いろんな事情で結局最後までやりきれなかった経験があって、それから何か障害者のお役に立てないかと思っていたんです。そしたら、ある方に袋を障害者に作ってもらったら？というアイデアをいただいて。なるほどそういうこともできるな—とあって、発想が広がりました。

川添 単純にエコだけではなくなったんですね。

佐藤 ええ、その方の話を聞いてその時の気持ちが蘇りましたね。今は障害者に経常的に仕事を作れないかと考えています。

佐藤 それに私は大学が農獣医学部林学科の出身なので、輸入材に押され、採算が合わないために放置されてしまった日本の荒廃林の再生にも何か役立てるかなと考えているんです。

川添 佐藤さんのお話を聞いて、IT からオーガニックへというのは全く 180 度転換ではないのだなとよくわかりました。いろんなお考えが浮かんでいるのだなあと思います。

佐藤 浮かび過ぎてちよくちよく考えが変わるので、社員にはこの間言っていたことと違う！とよく言われます（笑）

でもね、自分の人生の目標＝絵（ビジョン）は変わっていないと思います。どうやるかはいろんな人に出会って影響されて、その時その時変わっていきますが。

それに、私は頭で考えるよりまずやってみる方がいいと思っていますから！

川添 わあ、佐藤さんらしいですね。これからも頑張ってランドリーナッツを広めてくださいね。どうもありがとうございました。

\*\*\*\*\*

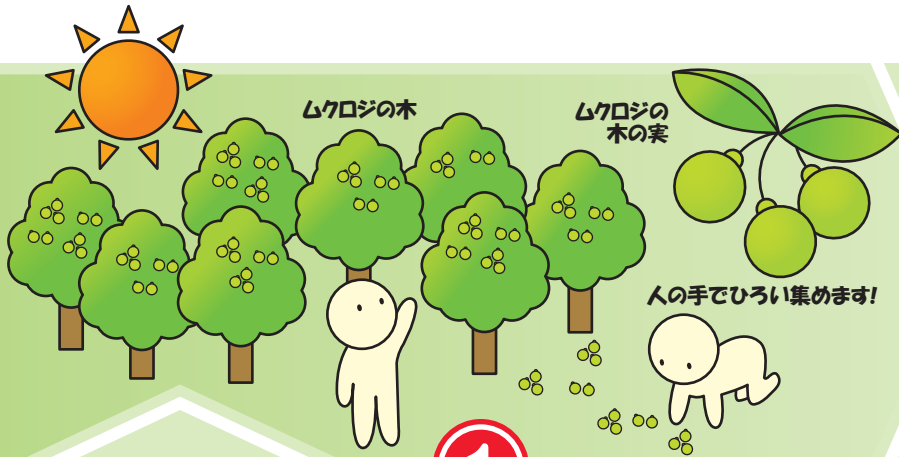
<インタビュー所感>



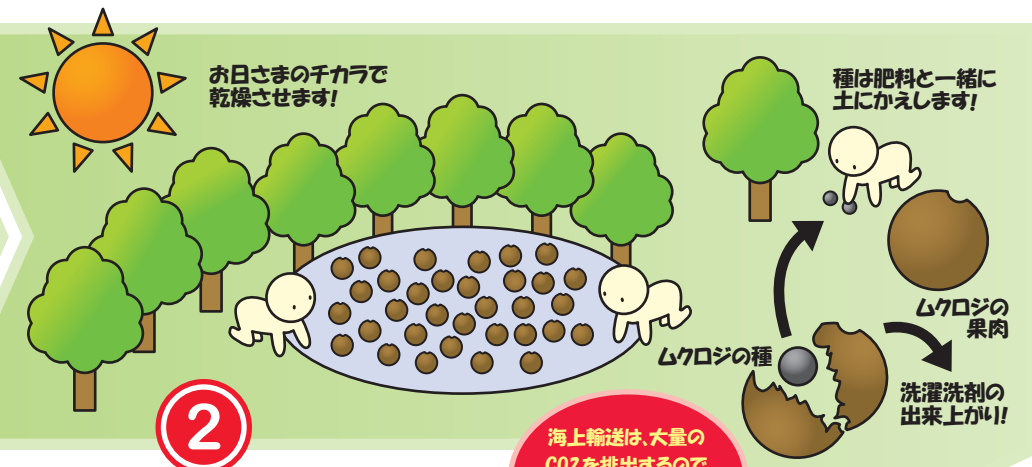
佐藤さんの第一印象は「わあ、エネルギッシュ〜」でした。情熱的にランドリーナッツを語られるのでとても引き込まれます。将来のビジョンをお聞きして、佐藤さんの頭の中には大きな地図ができていたのを感じました。

春一番の風のように中央区支部にも新風を吹かせてくれる予感がしました。

インタビューー 川添 AO Coaching Space 経営軸確立コンサルタント 川添香  
川添香の公式ブログ「社長！できる社員を育てましょっ！」 <http://ameblo.jp/keieijiku/>  
フェイスブック <https://www.facebook.com/kaocoaching>  
ホームページ <http://kao-space.com/>



1



2

海上輸送は、大量のCO2を排出するので地球のために利用を控えるべきだよ!



6

# 無患子物語

(ソープナッツ)

ムクロジの育成から使用済み商品を自然に還すまでの流れ

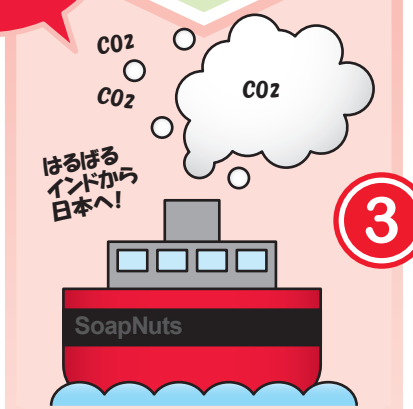
ムクロジは、インドやネパールなどに多く生息するムクロジの木の実は乾燥させた、洗浄力・殺菌力に優れた100%植物性の洗濯用洗剤です。お肌に優しく、排水は水を汚しませんので、地球にも大変優しい自然界からの贈り物です。

## 優しさは自分たちの国から生みだそう!

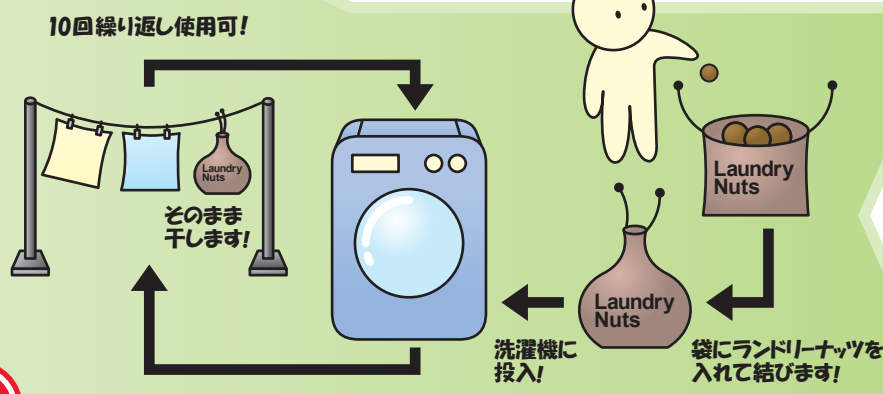
現在ムクロジは、海外生産された商品を海上輸送で日本に運んでいます。海上輸送にともなうCO2の排出は、人と地球に優しいエコ商品を選ぶ弊社にとってジレンマであり、解決すべき大きな課題であります。

そこで、ムクロジの生産を国内にシフトすることで、輸送にともなうCO2の排出を抑え、地球への負担を極力減らすためのシステムづくりに動き出しました。

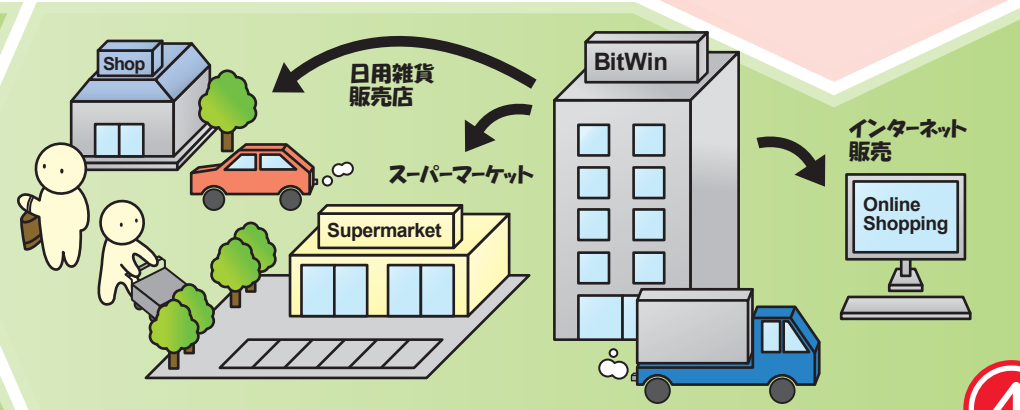
国内生産にシフトすることは、生産・販売・雇用の機会も生まれ、経済効果も期待できますので、人にも地球にも優しい取り組みの一歩となります。



3



5



4





# ムクロジ 無患子を 日本の山で育てよう!

インド  
スリランカ  
海上輸送  
大量のCO2を排出  
重油  
たくさんの化石燃料を消費  
CO2  
CO2

地球と人に優しい  
国内生産へ!  
CO2と化石燃料の大幅削減!

カバン  
CO2  
運送

植樹体験  
ムクロジの木の实拾い  
“働くこと体験学習”子供たちにお小遣いを稼ぐ喜びを体験してもらおう

荒廃した山の再生  
林業従事者の雇用  
荒廃した山

BitWin

ムクロジを入れる袋の制作  
Laundry Nuts  
ムクロジを袋に詰める作業  
Laundry Nuts  
ムクロジの木の实拾い  
障害者への仕事支援

大量の化石燃料消費とCO2排出が問題であるムクロジの海外生産を国内生産に移行すると、地球と人にこんなに優しい!

- 海上輸送の必要がなくなり、化石燃料消費とCO2排出を大幅に削減できます。
- ムクロジの木を植樹することで荒廃した山が再生し、緑豊かな土地になります。
- ムクロジの森を管理するため、林業従事者の雇用が生まれます。
- ムクロジ商品化工程の一部が障害者の方の仕事支援になります。
- 植樹体験やムクロジの木の实拾いなど“働くこと体験学習”を通して、子供たちがお小遣いを稼ぐ喜びを体験することができます。

このように、ムクロジを日本の山で育てることは、環境再生や生産・販売・雇用の機会も生まれ、地球と人にとっても優しい取り組みとなります。