

アネックス

理解者増やし、都市に里山を

日本画専門美術館として知られる山種美術館(東京都千代田区)。今年10月1日、皇居のお堀のそばから東京都渋谷区に拠点を移す。新しい美術館には、重要文化財を含む作品もさることながら、もう1つ見どころがある。日本の在来種の植物だけで構成した植栽だ。日本画にこだわった美術館だけに、「シンプルで現代的、繊細さを併せ持つ緑が日本美術にふさわしいと考えた」(山種美術館)という。

植栽を提案したのはアネックス(東京都渋谷区)だ。アネックスは元々、土地利用計画などのコンサルティング事業を手がけている。

そんな同社が2004年、緑化事業



東京駅に程近い丸の内オフィスの街で開かれたイベントでアネックス「5×緑」ユニットが並んだ。草の上に腰掛けられるベンチになっている

を始めた。それもかつて「里山」にあった、地域在来種の植物だけを扱う。都会でも、花や実のなる地域の草木があれば、昆虫や鳥が集まり、生物多様性が豊かになる。関東圏を中心に個人宅からUR都市機構の賃貸住宅、日本郵政本社(東京都千代田区)などで実績を積む。

本業と一線画す緑化に挑戦

本来のコンサルティング業務とは異なる、実業の事業だ。同社でコンサルタントをしていた宮田生美氏が里山の季節感あふれる緑を都会で再現した事例に触れ、「もっと多くの人に、こんな緑を楽しんでもらいたい」と、事業を立ち上げた。

アネックスの今井隆社長は、社員の自主性を尊重して仕事を進めさせる方針を打ち出しており、同社では宮田氏が緑化事業を率いている。今井社長は、「顧客である公的セクターや企業に“社会的な価値が経済的な価値を生む”と訴えてきた。その実証事業の1つといえるかもしれない」と位置付ける。

「里山の豊かな緑を、都市でよみ

アネックスの概要

- 所在地 東京都渋谷区恵比寿3-33-3
- 社長 今井 隆氏
- 従業員 12人
- 設立 1982年8月
- 資本金 4200万円
- 売上高 4億2200万円(2009年3月期)
- 経常利益 7300万円(同)
- 事業内容 コンサルティング、緑化システムの販促・営業

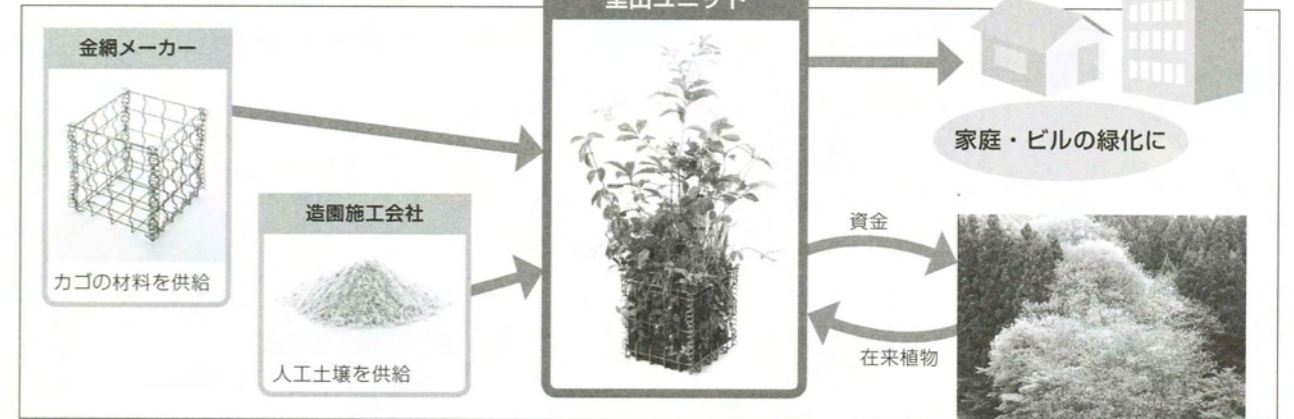
がえらせたい」という宮田氏の考えは、ほかの造園業者とは一線を画す。

2006年ごろからヒートアイランド防止などを目的に、緑化の助成が国や自治体などで始まった。ゼネコンや造園業者がオフィス街の敷地や屋上、壁面の緑化に乗り出した。だが芝生など単一種を植えるだけだったり、手入れや育成が簡単な外来種を使うケースが多い。同社のように在来植物にこだわるケースはまれで、それが他社にない強みになっている。

都市生活で忘れかけた里山の風情は、人を引き付ける。2007年には環境省などが主催する環境ビジネス企業の表彰式で、三井住友銀行賞を受賞。社会的にも共感が得られ出した。

同社の緑化事業の特徴は、ユニークな植栽技術だ。サイコロのような立方体の土台を植木鉢のように見

●アネックス「5×緑」里山ユニットの供給の仕組み



立て、地域の在来植物を植えた「里山ユニット」を使う。一般的な植栽は、植えるスペースの面積しか緑化できない。立方体なら側面まで使うと、設置面積の最大5倍を緑化できる。この特徴から事業部を「5×緑事業部」と名付けた。

ユニットは金網で作った立方体のカゴに、保水性の高い軽量の人工土壌を詰めて土台を作る。これに茨城県などで生産した関東圏の在来種の苗木を植える。

ユニットは、造園家の田瀬理夫氏が開発した技術が基になっている。宮田氏は、田瀬氏に技術の小型化と事業化の協力を仰いで理解を得ると、金網メーカーの小岩金網(東京都台東区)や軽量土壌を供給するイケガミ(東京都世田谷区)、苗木生産者の矢澤ナーセリー(茨城県つくばみらい市)などをネットワークして客に対応する体制を整えた。アネックスは営業・販売促進を担当する。

一番小さな1辺20cmの立方体ユニットが1万8900円(税込み価格)、1辺50cmのユニットなら6万8250円(同)になる。サイズや形は施主の要望に応じて対応する。ただし、植物の生息地域の境界を越えると本来の生物多様性を乱すため、大型タイ

プは関東近県に限って販売。同社のウェブサイトでも購入できる。

発注増やすため施主を味方に

5×緑事業の課題の1つは、「里山を都市へ」という狙いをいかに広く社会に伝えるかである。

当初、個人宅で実績を積むうち、ゼネコン(総合建設会社)大手の引き合いが増え、昨年までに年間に100件近い見積書の作成依頼が届くようになった。とはいえ、5×緑の環境配慮性が理解されたというよりは、ユニットの面白さやデザイン性が、設計事務所に受けたケースが多い。

施主や設計者がアネックスを評価しても、受注は作成した見積書の半数にもならない。発注者が在来種の植物を使う狙いを理解しなければ、実績を積んだほかの造園業者に簡単に代えられてしまう。

こうした経験を反省材料に、建築案件の設計段階から、施主に在来種の植物を使う目的を説明するようにしている。「理解者を増やすには地道な努力が欠かせない」(宮田氏)

2007年からは苗木生産者に加え、栃木県那珂川町の山林を管理する林業家や、滋賀県高島市の棚田にも植物の供給を委託した。地方の山林で

里山を活性化

は人手不足や林業従事者の高齢化が進み、十分な手入れが施されず、里山が消える原因になっている。植物供給を委託して利益を還流させ、山林の荒廃を防ぎたいという狙いからだ。

「より多く里山に再投資するために売り上げと利益を伸ばしたい」と宮田氏は話す。5×緑事業部単体の2008年度の売り上げは約1億円。「何とか黒字を出している」(宮田氏)状況だ。

売り上げを伸ばすにはユニットの割高な価格がネックといえそうだ。金網の耐久性を上げようと、亜鉛とアルミニウムをめっき加工した鉄線を採用しているが高く付く。量産でコストを下げたいが、「ユニットの量産は苗木生産者の生産ペースを崩しかねない」と、宮田氏は悩む。

今井社長と宮田氏は、「(緑化事業は)環境だけでなく都市に住む人に安らぎを与える。今後は、教育や福祉の現場の緑化を提案したい」と話す。そんな新分野への挑戦が、里山への資金還流を促す糸口になるかもしれない。(馬場末希)