

# オリジナルアートワークの開発

## ■本事業への経緯

### 設計者に空間全体のデザインを提案し信頼を勝ち得る

同社は、「新しい価値を生み出すものづくり」を理念に掲げ、不燃材料を用いた内装デザインパネル（以下、パネル）の製造販売を主力事業としている。不燃材とは、ホテルやデパート等の特殊建築物、或は、大型建築物において建築基準法等で使用が義務付けられている素材である。東京等都市部の商業施設や公共施設、建築物が主な製品納入先であるが、創業当時は、大川市で希少性の高い天然木を薄くスライスした素材であるツキ板を販売していた。壁材等の表面に張り付けることで、天然木の審美性と基盤素材の安定性・加工性の両立が可能となることが評価され、地元の会議室やホールなどで実績を上げていた。その後、さらなる事業拡大を目指し、商業施設系の内装デザインパネルをはじめた。現在は、売上高の 7 割を関東で占めるまでに成長し、直近 3 年は増収増益を続けている。

同社が成長した要因は、そのビジネススタイルにある。建築物の素材を提供する立場では、通常、設計者からの指示を受けてから対応となるが、同社の場合は、設計者に直接、空間全体のコーディネートも含めたデザインを提案する。

提供するパネルは、建築物の全体コンセプトに適合した高い審美性・意匠性を追求する。そのため、建築物の設計開始段階から設計者のイメージやニーズを引き出し、建築物や空間全体のコンセプトに適合したパネルを提案する。提案する際は、3DCAD で建築物や空間の完成イメージを具現化し伝える。また、通常の製品カタログの他に『デザインパネルの使い方の提案書』と題した、照明との組み合わせや色や質感の異なる複数のパネルの組み合わせ等、製品の様々な使用例を提案するためのカタログも常備、配布している。使用例を明確にビジュアルで提示することにより、設計者に対して同社製品を採用した場合の建築物と空間全体のイメージを明確に伝えることもできる。予算・要望に応じた特注品に対しても対応し、高い顧客満足を提供できている。時には、設計士にアイディアや最新の情報を提供することで、パートナーとしての役割を果た

す。こうした企業努力が奏功し、多くの設計士から高い信頼を得ているようだ。

## ■事業の内容

### 新素材「アクリル」を加工したアートワークに挑戦

順調に実績を上げている一方で、課題もある。同社が提供するパネルは、商業施設の建設や改修時に需要が増えるが、物件が少なくなると需要も減る。業績は好調に推移しているが、新しい事業や製品を開発することで新市場を創造するとともに、経営の安定化を図る必要がある。

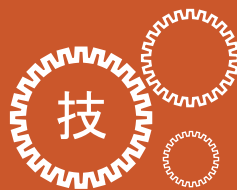
そこで、不燃材以外の素材でも、これまで培ってきた技術力とノウハウを駆使し新しい製品の開発に着手することとなった。そして、着手したのがアートワークで、絵画・美術品のように空間のアクセントとして「壁を飾る」装飾パネルである。内壁用パネルと異なり、アートワークは消防法等の法律の制限を受けないため、原材料を不燃材料にこだわる必要はないというメリットがある。

様々な素材を検討した結果、まず取り組むことになった素材がアクリルである。同社はパネルの切削に NC ルーターを使って加工を施している。独自に調査してみると、アクリルを NC ルーターで切削する技術は国内でも希少な事例と分析している。新しいものづくりへの挑戦と考え、アクリルのアートワークとして世の中のデザイナーに提案を行う必要性を強く感じた。アートワークは多品種小ロット生産となるため、それに対応できる体制づくりが不可欠となる。そこで、工程を見直した結果、見えてきたのは切削工程にかかる負担の大きさがボトルネックになるというものだった。それで、新しい NC ルーターを購入した。

## ■事業の成果

### アクリル加工の技術とノウハウを習得

購入した NC ルーターで実際にアクリルを切削してみると、想定していた以上に加工の難易度が高いと感



## ものづくり技術

株式会社エレガントウッドコーポレーション（大川市）

じた。最初は、回転数が足りずに途中で止まるケースや加工後に白く濁って外注加工ができないケースなどもあった。NC ルーターの刃の回転数やスピードの感覚がつかめず、カットサイズのサンプルを繰り返しテストする試行錯誤の連続だった。

アクリル加工後の加工外注者と協議を重ね、2 ヶ月ほど改善を繰り返した結果、美しいクオリティーの高い加工ができる技術とノウハウを習得することができた。アクリルは、切削する方向、加工順、切削の深さで凹凸ができるデザインが異なる。様々な試作品を作ってみると、ピンクやグレースモークのアクリルを張り合わせた状態での加工や切削の深さによって色合いや表情が変化する面白さには、アートとしての表現の豊かさと可能性を見出し、他社との差別化に確かな手ごたえを感じた。

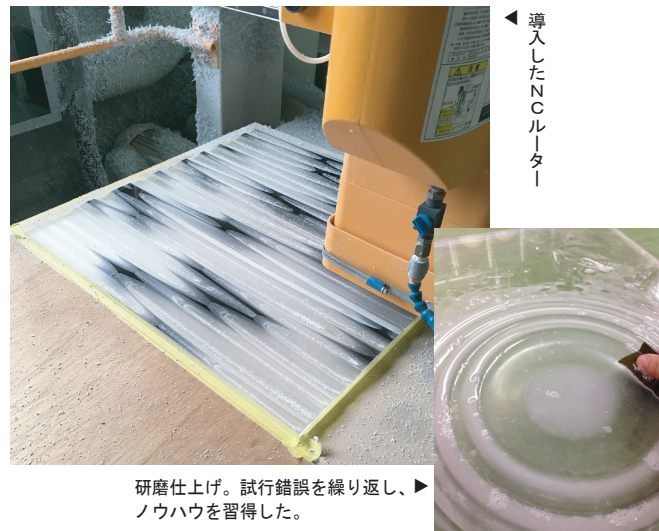
## ■今後の課題・展望

### 東京オリンピックでの需要拡大も見込む

新しい素材となるアクリルで試作品の製作を重ね、サンプル数も充実してきた。実際に販売でも着実に実績を上げているようだ。問い合わせも増え、既存提案製品の売上も伸び、相乗効果が生まれ収益拡大へとつながっているという。

2020 年には、東京オリンピックが開催される。東京を中心にオリンピックに向けた関連施設やインフラの整備、ホテル、旅館の客室の新築や改築需要が高まっている。同社では、そうした需要の高まりに合わせて、アクリルを加工したアートワークをデザイナーへ提案し、市場の開拓に注力する。

将来的には、照明を当てた使い方の提案や他の素材と組み合わせた新しい提案なども計画している。これまで東京で築き上げてきたネットワークが大きな推進力となるだろう。



導入した NC ルーター

研磨仕上げ。試行錯誤を繰り返し、ノウハウを習得した。



アクリルは加工方法によって、様々な表現が可能で、他社との差別化ができる。



石井 馨一 専務

アクリルパネルについては、設計者の方々からも高い評価をいただけるようになった。サンプルが充実し、最近ではホテルからの問い合わせも増えており、ホテルのアートワークで実績を上げて認知度を高めていきたい。また、将来的には、海外への展開も図り、アクリルパネルを様々な国や施設に広めていきたいと考えている。

## 企 業 概 要

会 社 名 株式会社エレガントウッドコーポレーション  
住 所 福岡県大川市大字一木48-10  
代 表 者 石井 登志朗  
連 絡 先 0944-87-3242  
資 本 金 2,000万円

設 立 平成6年  
事 業 内 容 建築内装材製造販売  
従 業 員 数 13人  
ホームページ <http://www.elegantwood.net/>