

アイデアと創意工夫で 顧客満足度を上げる

(株)エレガントウッドコーポレーション
社長 石井 登志朗さん



今回の夢追い人は、(株)エレガントウッドコーポレーションの社長、石井登志朗さん。優雅さを持つ内装材を製造・販売している。主にデザイナーが空間デザインをするために使用するパネル類である。会社名のエレガントの定義を辞書で調べると、『優雅なさま、上品なさま』となっている。まさに石井さんが開発している

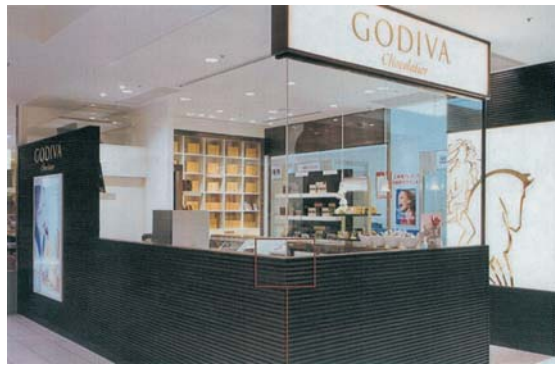
る製品は、エレガントそのものである。

通常製造している製品に、木目を合わせた壁面パネル(羽目板)、凹凸でデザインしてある化粧板(エレガントリブ)。裏には縦から表には横から凹凸の加工して交差するところが透けて見えるパネル(PEER(写真1))。なぐり掘りの跡を残したパネル(NAGURI)。



写真1





GODIVA

凹凸の市松のパネル（チェックリブ）等々。いずれも光の陰影をつけることで空間を演出できるものである。

これらの製品の納入先には、有名どころも多いそうだ。「店舗では、ルイヴィトン、エルメス、FENDI、ダンヒル等々。最近では、GODIVAに数件ずつの実績がありますね。羽目板では、ウエル戸畑（戸畑）、福岡国際会議場（福岡）、施工された特注品の納品先では、大阪NHKホールホワイ

工の大型の化粧リブ材、ダイヤモンドプリンセス号のレストランなどがあります。」

大手やブランドに製品納入する際には、要求は極めてシビアだそう。通常のパターンが通用しない場合が多い。アイデアを絞り出し、創意工夫をしなければ決して顧客を満足させられないという。どのようにそうした能力を磨いてこられたのだろうか。「無理難題に面しても考え抜く、アイデアを振り絞る姿勢だと思えますね。大変ですけどね（笑）。そして、普段から”もっと出来ないかな”といった考えを持っているからではないでしょうか。」と石井さんはいう。

「ルイヴィトンの施工関連の会社から依頼された立体的な市松はNC加工等では、どうしてもできない形でした。どうしようかとか考えあぐねました。しかし、発想を変え、手作業を加えることで解決しました。立体的な市松にすることができました。こうして手間はかかるけどツキ板加工の

製品にすることができました。」

「ダイヤモンドプリンセスのイタリアンレストランの施工をする会社から、アールのついた縦リブ付き天井不燃見切りを依頼されたとき、全体が曲面になっていたので非常に難しさを感じました。縦のスリット部分をつけることで（この点の詳細は企業秘密になるので詳しくは書けません）、曲面に対応できました。これは、思い悩みましたが、アイデアをひと捻りしてうまくいった例です。」

「エルメスの銀座本店の場合には、塗装だけ依頼されて、いろいろな面で勉強させられました。ブランドショップの化粧材は、非常に厳しい基準が要求される為（ため）、もしトラブルが起きても、補修可能なやり方、短縮した納期に対応できる製造工程を考慮しなければなりません。検討を重ね、最終的に、木地着色をし

ないUVでのサンディング、研磨、フラットに着色剤を入れた塗装で仕上げることにしました。おかげで、納期も短縮でき、何種類も使ったツキ板に着色塗装をスムーズに出しました。」

まさに一回一回が真剣勝負。石井さんは、全国のデザイナーにサンプルを提供しPRしているが、事業拡大のためネットを含め今後さらにPRに力を入れるつもりである。製品に対して概して良い反応があるものの、手間がかかる製品を使って戴くために、製品のコストパフォーマンス、空間演出に資するデザインなどをもっと深く知ってもらい

福岡国際会議場



ホール



通路 柱壁面



通路 壁面

たいと願っている。優雅な製品、そして柔軟な視点と前向きな姿勢をもつ、エレガントウッドコーポレーションの今後に期待したい。