



エルバーレ内ショールーム

## 多くの業種と共に

# 大川をアピールしたい

丸田木工株式会社

代表取締役 丸田真大さん

丸田木工（株）は、ジャパ  
ンインテリア総合展で、グルー  
プM I Y A B Oとして総務大  
臣賞、そしてS A J I A C A  
I S Mで環境大臣賞を受賞し  
ている。

社長の丸田真大さんにお話  
を伺った。

丸田木工の特長は、顧客の  
ライフスタイルに応じ、自在  
にサイズ、色、素材を決めら  
れところ。バリエーション豊  
かに選べる。たとえば、素材  
であれば、桜、ニレ、ウォー  
ルナット、ブラックチェリー  
という風に。消費者サイドに  
立った商品作りである。

しかも、技術力に裏打ちさ  
れた、クオリティーの高さも  
ある。これは五十数年来、婚  
礼家具メーカーだったことも  
ある。あり組、木釘の使用、オー  
トクローズ丁番、ワンタッチ  
丁番、三段引きスライドレ  
ル等を駆使した、しっかりし  
た造りである。

企画の段階から「うんちく  
を語れる製品」を目指す。「デ  
ザイン性、個性、いい素材、  
小ざれいさ。顧客が満足でき  
るように企画します。そうす  
ると、家具小売の販売員の皆  
さんも自信を持って商品説明  
ができると思います。」こう



顧客のライフスタイルに応じ、自在にサイズ、色、素材を決められる

したシリーズは人気があり、不況下にあっても安定した販売成績を残している。

顧客の満足を前面に打ち出した、小回りの利く家具作りを始めたのは十五年ぐらい前のこと。まだどのメーカーも手がけていない時代だった。

では、十五年ぐらい前、先見性を持ち、消費者目線の家具を作るようになったどんな背景があったのだろうか。

「ミサワホームの営業職としての経験が生きているのだと思います。営業で働く中で、

顧客の満足を追い求める姿勢を学びました。」と言われる。どのようにだろうか。「家はお客様にとって最高の財産。一緒にになってゼロから造り上げていく過程で、是非お客様が満足されるものと考ええるようになったんですよ。」

ミサワホームで学んだもう一つは先進性の大切さ。「当時住宅メーカーは、家具メーカーより、一、二歩先を行っていました。ミサワから丸田木工に来たとき、婚礼セット作りに疑問をもちましたね。新婚

アパートにこうした家具はいらない!と思っただけです。それに中国の台頭が予測できたからです。」

そして丸田さんは、顧客満足度アップのため、お客の声を聞き、それを製品にフィードバックするよう心がけている。たとえば、福岡家具商組合主催の家具ショージャパンや大川木工まつりのような機会には、自ら出向いて、顧客の反応、意見を伺う。「今は安ければ売れる時代ではない



です。お客様の声を受け止めて、機敏に反応しないと、輸入品との差別化もできませんから」と言われる。

柔軟性のある社風がある。工場は経営サイドの意図を速やかに反映できる。「ここ二十年ぐらい、毎年高卒の若者を二から三人入れてきました。若返りの戦略です。今平均年齢は三十歳前後ですね。」なぜだろう。「経験者、もしくはベテランは、良い面もあります。昔は…とか、前の会社では…といった考えが強いですが、会社が硬直化します。でも、若者たちは白紙のようです。

柔軟性があるのです。新しい企画、製品作りを導入する際、抵抗がない。チャレンジできる! S A J I A C A にも挑戦できました。」

さて、S A J I A C A での五年間はとてもいい勉強になったそうだ。今、国の補助金はなくなったが、丸田木工を含む、S A J I A C A メンバー4社で、S A J I A C A C O M F O R T シリーズを出している。コンセプトは、やはり色、素材、サイズ組み合わせ自在の家具シリーズである。丸田さんは今後の進展に期待している。

夢を聞いてみた。「大川の様々な業種が一致団結するこ



とです。そして全体として、大川をアピールすることです。春の木工まつりの際には、各青年部、工業会青年部、大川建具事業(協)青年部、大川化粧合板工業(協)青年部、大川木材青年部が一致してイベントを行うことができました。親会にはない、つながりです。みんな大川生まれ、大川育ちという、共通の土台があるからです。私もメンバーの一人として、もっと多くの業種、たとえば金具、ガラス、飲食などに声をかけ、共に、大川をアピールできるようにしていきたいと思っています。」