



お店の外観

最高の材にこだわつて 自分の好きな家具を作る

木彩工房
店主 小島 嘉則 さん

笑顔で迎えてくださった。

店主の小島さんは職人でありながら、とても気さくだ。それもそのはず、以前は大川の大手家具店で営業職だった。

二〇〇八年に木彩工房を開

店。デザイン、制作、販売まですべて一人でこなす。無垢材を使う、木組家具の店。クリエイティブ、質感の良い家具。自らを“木工屋”と呼ばれる。

材質にはこだわっている。十年、二十年と永く使つていただくな家具には、最高の材が必要と考えているからだ。店内には、厳選された一枚板、

日本の銘木、海外の珍らしい材などが並んでいる。この取材の翌日には、仕入れのため岐阜に出張予定になっていた。全国をレンタカーを借りて回る。

小島さんが作る家具は、釘やだぼを一切使用しない、無垢の木組家具。すべて独学。通し蟻組、蟻型追い入れ接ぎ、送り寄せ蟻棟、吸い付き蟻組、井桁組と言った技法を使う。「一枚板は必ず反ります。」と言われる。それをがっちりと強固にするのがこれらの技法。それにいろいろな天然オイルを調合して、天然木の美し





ショールーム



独創的なデザインの
家具の数々



様々な蟻組の技術



さを引き立てる。「顧客の家に出向いて、部屋の雰囲気に入れさせて色を決めることがある」そうだ。独学で学んだ。ただ欠けた部分があった。それは職人が持つ微妙な感覚。全国の職人たちを訪ねた。広島のある職人さんは親しい関係となつた。「忌憚なく何でも教えていただきました。実はその方も独学で職人になつた方。それに母親から常々、技術は若い方を育てるため、何でも教えなさいと諭されていました。本当に勉強になります。」今も交流がある。

「どうに思いつくのだろうか。尋ねてみた。「寝る前の一時間はノートを開き、集中して考えるようにしています。思いついたことを書き留めるのです。何も浮かばないこともありますけど……。五年間欠かさずに続けていますね。」これを聞いて、ある小説家が、「アイデアが出なくとも、少なくとも三十分だけはタイプライターの前に座る」と書いていたのを思い出した。

訪れるお客様は、市外が九割。福岡市内が七割、北九州が二割、そして地元が一割。ネットや口コミで訪れる。お客様はなんと五割だそうだ。お客様の半分は商品を購入もしくは販売で説明する。決算率はなんと五割だそうだ。お客様は営業職で鍛えた、分かりやすい言葉で説明する。商品の魅力はグレードの高さを示しているようだ。

たくさん売るつもりはない。どちらかと言えば商売気がない。暮らせれば良い。それよりは、「自分の好きな家具を作り続けたい!」という思いが強い。

夢は「ドイツやイタリアの展示会に出品すること。そして格調高いヨーロッパの家具に肩を並べる家具を作る事です」と話される。

休みは正月一日だけ。午後一時から五時ぐらいはお店にいるそうだ。一度訪れてみてはどうだろうか。

さを引き立てる。「顧客の家に出向いて、部屋の雰囲気に入れさせて色を決めることがある」そうだ。

「どうに思いつくのだろうか。尋ねてみた。「寝る前の一時間はノートを開き、集中して考えるようにしています。思いついたことを書き留めるのです。何も浮かばないこともありますけど……。五年間欠かさずに続けていますね。」これを聞いて、ある小説家が、「アイデアが出なくとも、少なくとも三十分だけはタイプライターの前に座る」と書いていたのを思い出した。

訪れるお客様は、市外が九割。福岡市内が七割、北九州が二割、そして地元が一割。お客様は営業職で鍛えた、分かりやすい言葉で説明する。商品の魅力はグレードの高さを示しているようだ。

たくさん売るつもりはない。どちらかと言えば商売気がない。暮らせれば良い。それよりは、「自分の好きな家具を作り続けたい!」という思いが強い。

夢は「ドイツやイタリアの展示会に出品すること。そして格調高いヨーロッパの家具に肩を並べる家具を作る事です」と話される。

休みは正月一日だけ。午後一時から五時ぐらいはお店にいるそうだ。一度訪れてみてはどうだろうか。