2019年(平成31年)4月24日(水曜日)

欲しい人に、欲しい家具を

平成カウントダウン 新時代の指針

マカロニデザイン

「家具が売れないこのご時勢、何とかならないか」。メーカーから悲鳴に近い声が上がっている。この市況の厳しさの中、ユーザーニーズを的確につかみ、ビジョンを持って家具をつくり続けている会社がある。昨年、横浜の街中にある工場の建屋にショップをオープンしたマカロニデザイン。「欲しい人に欲しい家具を納め、良い家具を作れる人材を育てられる環境がつくりたい。それが僕らの存在理由」。同社の野崎義嗣代表の軸はぶれない。平成が終わろうとする今、新たな時代を迎える業界の可能性を探りつつマカロニデザインを訪ねた。（若林良行記者）

京浜東北・根岸線の山手駅から、幕末の横浜開港時に駐留していた英国軍の射撃場の跡地だという直線道路を抜けた住宅街の一角にその店はあった。しゃれた喫茶店風の店構え。古いドアノブをひねって店内に入ると、趣のある丸テーブルや質素な木の椅子が置かれ、テーブル上にはガラスのコップなどインテリア小物がならび、初めて訪れた人はアンティークショップと思うかもしれない。

この店こそが『若くてナイーブな発想と、確かな職人芸が生きている家具のニュートレンド』と評される木製家具製造・販売のマカロニデザインの工場に併設されたショールーム兼インテリアショップ「MACARONI LABO」だ。

「ショールームは窓口です。興味を持った方が入って来られて話が始まり、ここで家具を作っていることや、注文家具のプロセスを分かりやすく理解していただければと思っています」と語るのは同社代表の野崎氏。

木取りから加工、椅子張り、塗装、納品まで全てを仕事としたいと語る野崎氏

野崎氏は2008年7月に「株式会社マカロニデザイン」を設立。15年に現在地へ移転し、設立10周年を迎えた昨年7月にMACARONI LABOをオープンした。

ショールームには、インテリア小物や、アンティークなドアノブなどが並ぶ

ショールームの奥の工場内は、1階に材木置き場や製品倉庫。中2階には椅子に布地を張るミシンが置かれた「張り場」がある。張り場を設けるに当たっては、熟練した職人の指導を受け、張りの技術を学んできた。「箱もの家具とともに、椅子も制作したいという思いが、ようやく形になってきた」と野崎氏は語る。

さらに階段を上った2階は木工機材を備えた工房で、椅子やテーブル、収納家具などを制作する。

「一点物の受注から空間デザインまで、的確な提案ができるよう、丁寧なモノづくりを心掛けています」という野崎氏が、設立当初から思い描いている家具製作の姿は、できるだけ自分たちの手の届く範囲で働きたいというもの。工程ごとに細分化され、外注も多い家具製作だが、野崎氏は、顧客と打ち合わせをして、お客さんが望む製品のデザインを描き、図面を起こして制作、納品まで社内で全てをやる仕事をしていきたいと考えている。

（次号に続く）

◆マカロニデザイン（神奈川県横浜市中区本郷町2—35—5、電話045—309—6061）。

昨年オープンしたショールーム「MACARONI LABO」。軒先には鉋（かんな）のデザインと「Die Hobelbank」（作業台、ドイツ語）の文字が掲げられている

中2階の一室には椅子に布地を張る「張り場」が設けられている

人材育てる環境づくりの提供

平成カウントダウン 新時代の指針 下

マカロニデザイン

神奈川県横浜市中区本郷町2—35—5、電話045—309—6061

昨年、設立10周年を迎えたマカロニデザインは、横浜の本社工場の建屋にショールーム兼インテリアショップ「MACARONI LABO」をオープンした。野崎義嗣代表が設立当初から思い描く家具製作の姿は「顧客が望む製品のデザインを描き、図面を起こして制作、納品まで社内で全てをやる仕事をしていきたい」というもの。

「プロの世界なので、専門家が専門的な仕事をするのは当たり前だが、その範囲をできるだけ広げたい。その割合をどれだけ増やしていくかがやるべき仕事だと考えています。それに興味を持って一緒にやりたいという人が来てくれて、最もやりがいのあるところにたどり着くのが、僕らの会社の存在理由ではないか」。

こうしたマカロニデザインの家具作りに対する顧客の反応を聞くと「納期などでお叱りを受けることもあるし、出来た製品に明確に喜んでいただけることもあり、仕事の結果が非常に分かりやすい、それが一番の収穫。失敗したことに対して、次はもっとうまく作りたいと思うし、喜ばれたときは、その経験をまた次に生かせるようにしようと頑張れる、そういう場をできるだけ用意したい」と野崎氏は情熱を込めて語る。

「ショールームは注文家具の良さを理解してもらう窓口」と語る野崎氏

注文家具の良さをアピール

野崎氏は、独自の職人研修制度で知られる秋山木工で学び、旭川家具の匠工芸、さらにドイツ、デンマークの家具工房で修行を積んで34歳で独立した。

「欲しい人に欲しい家具を納めることと、もう一つは、良い家具を作れる人材を育てられる環境を用意すること。この二つがマカロニデザインの存在理由であり、僕らがやりたいことだと思う」（野崎氏）。

現在のメンバーは、野崎氏を含む制作スタッフ5人と、ショールーム担当、事務担当ら計8人。中2階の張り場の脇に食堂があり、スタッフ全員でテーブルを囲んで昼食を取る。

注文家具の良さをどう広げていけば良いかを問うと「注文家具は良いが値段が高いでしょうというのが一般の方の反応だが、お客さんの懐具合に合わせられるのが注文家具の魅力の一つ」と野崎氏。木工がメーンの自社工場ならではの材木の選定から仕上げまで、全ての工程を行なうことで、より個々の家具に対応した柔軟な提案ができるのが特色という。

「お客さんの予算に合わせて、1万円ならこのくらいのものが出来ます。10万円あればソファが、15万円ならダイニングテーブルぐらいまで可能性がありますね、というやりとりがしやすいのが注文家具の良いところ。同じアイテムでも、グレードを上げたかったら良い木材や良い張地を使ってもらえれば良いし、今はボリュームを抑えておいて、将来、買い足していっても良い。そのへんの柔軟性が大きな魅力で、欲しいものをなるべく理想に近付いて手に入れていただく。それは形だったり、寸法だったりするが、こういう家具が欲しいが作れますかーと聞いていただける場がショールームの目的」と野崎氏は語っている。

（若林良行記者）

古いドアノブなどが並ぶショールーム

建築面積424平方㍍の工場の製造現場は階段を上がった中2階と2階にある